



HAZİRAN 2021 SAYI: 68

EGİAD Yarın



Yarınlara Seninle Aydınlık



**DÜNYA TİCARETİNDE
3 BİLİNMEYENLİ
DENKLEM**

**TURİZMİN KADERİNİ
AŞI VE TEDBİR
BELİRLEYECEK**

AkzoNobel
Tomorrow's Answers Today



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



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

AkzoNobel Kemipol A.Ş ürünleri Kansol Alan Kemalpaşa İstir Tesisi'nde üretilir.





**Yeni nesil
taşımacılık...**



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

EFE is a subsidiary of Mert Group



EGİAD YARIN **HAZİRAN 2021**

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Alp Avni Yelkenbiçer

YAYIN TAKIMI

Açelya Baç, Ece Sarpyıldırım,
Hakan Barbak, Selen Günaydın

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

ve Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. Fatih Dalkılıç

YAYIN DANIŞMA KURULU

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

YÖNETİM YERİ

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

EDİTORYAL YÖNETMEN

Seda Gök

RÖPORTAJ VE EDİTORYAL HAZIRLIK

M. Cemal Tükel

TASARIM VE BASKI**GÖRSEL YÖNETMEN**

Nefise Yıldız Torun

BASIM YERİ

Tükemat A.Ş.
Tuna Mahallesi 5615/1 Sokak No:41 Kat:1
Çamdibi-İZMİR
Tel: 0 (232) 461 71 94 www.tukemat.com.tr

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

Yerel süreli yayın

BASKI TARİHİ

14 Temmuz 2021

**KAPAK KONUSU**

- 08** Dünya Ticaretinde 3 Bilinmeyenli Denklem
- 24** 40'lık Konteyner Karaborsa
- 28** Hammadde Savaşları
- 30** Hammadde Tedarikinde Yaşanan Sıkıntılar Dünya Çelik Üretimini Olumsuz Yönde Etkiliyor
- 32** Hammadde Krizine Platform ile Çözüm Arayışı
- 36** "Hammadde fiyatlarındaki yükseliş istihdam kaybına neden olabilir"
- 38** Küresel Tedarik Zincirinde Değişim ve Gelecek Beklentileri
- 42** Hammadde Oyunları
- 44** Hammadde sıkıntısında rahatlama 2022 yılının birinci çeyreğinde
- 46** "Hammadde alımında pazarlık yapma dönemi bitti"
- 50** Hammadde Savaşları
- 54** Bakır "Altın Çağında"



İZMİR PENCERESİ

58 İzmir ulaşımını rahatlatacak 3 büyük hamle

SEKTÖR

- 70** Turizmin Kaderini Aşı Ve Tedbir Belirleyecek
96 Pandemi Sonrası Turizm Sektörünün Geleceği
100 Virüsle Birlikte Mutasyona Uğrayan Bir Sektör:
 Turizm
104 2021 umut yılımız
106 "Rezervasyonlar en erken Temmuz'da başlar"
108 Ya Sonrası...

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

112 "Sanayinin Verimlilik Doktoruyuz"

BAŞARI ÖYKÜSÜ

118 Otomobil sporu: Strateji, Disiplin ve Takım Çalışması

KUŞAKTAN KUŞAĞA

126 "Birlikte iş yapmak, EGİAD kültürü haline getirilmeli"

GİRİŞİMCİLİK

134 ART Labs, 'AR' ile çevrimiçi alışveriş deneyimini üst seviyeye taşıyor

BİZDEN BİRİ

140 "Değişim bizimle başlar"

BİLİŞİM

146 Blokzincir Teknolojisi ve Kripto paralar

150 5 SORU 5 CEVAP

156 FAALİYETLER

Ticari Habercilikte

Seksen Yıllık

Ustalık



Ekonomi gazeteciliğinde öncü
TİCARET

www.ticaretgazetesi.com.tr

Çok Değerli EĞİAD Yarın Dergisi Okurları,

Pandemi nedeniyle yaşanan kapanma süreci ile ertelenen genel kurulumuzu 10 Mart tarihinde gerçekleştirdik. Yüksek katılım ile gerçekleşen toplantı sonucu 16. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak EĞİAD Yarın Dergimiz aracılığıyla sizlere ilk kez seslenmenin mutluluğunu yaşıyorum.

Genel kurul öncesinde, yeni döneme hazırlık için birçok proje geliştirdik. Yönetim Kurulu, komisyonlar ve üyelerimizin katılım ve katkıları ile projelerimizi hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Hedeflerimizi yerine getirme sürecinde belirlediğimiz 2 tamamımız var. Bunlardan ilki olan dinamizm, bizim yenilikçi, girişimci, enerjik ve taşları yerinden hareket ettirme gücü olan yönümüzdür. Rekabetin artık yerel ya da ulusal değil, yalnızca küresel olduğunun bilinciyle, ne yaptığımız işlerde ne de iş yapış şekillerinde dünyadaki en iyi örneklerden daha azıyla yetinmeyen bir yaklaşım sergilememiz gerekiyor. Yaratıcı olmak, ilkleri hayata geçirmek bizim için bir lüks değil mecburiyet.

İş hayatımıza Z kuşağının daha fazla üyesini ve daha başarılı bir şekilde entegre etmek, katkı alacağımız ve iş birliği yapacağımız beyinlerin yalnız İzmir'de yaşayanlar olmadığı, EĞİAD üyeliği veya partnerliği kavramının da sınırlar ötesinden gerçekleşebileceğini göstermek istiyoruz. İnovasyon, teknoloji ve girişim alanlarında EĞİAD ve EĞİAD Melekleri her konuya açık olmaya devam edecektir.

Dinamizmden sonra ikinci ana tamamımız ise sürdürülebilirliktir. Ama moda olduğu ve toplumsal destek aldığı için değil, samimiyetle ve akılcılıkla sürdürülebilirlik... Samimi olmak, bu ilkeyi kişisel olarak benimsemek, sürdürülebilirliği bir değer hâline getirmek demek bizim için.



Akılcı olmaksızın gelecek bunu zorunlu kıldığı, tüm kurumlar ve işletmeler için zaten başka seçenek olmadığını bilinciyle sürdürülebilirlik demek.

Yaptığımız her işte iki ana tamamımız bize yol gösteriyor. EĞİAD enerjimizi ve kaynaklarımızı nasıl değerlendirmemiz gerektiğine dair karar alırken, her gün bu kararları dinamizm ve sürdürülebilir kriterleriyle test ediyoruz. Dinamizm bizim adeta itici gücümüz, enerji üreten motorumuzken, sürdürülebilirlik de denge unsurumuz olarak bizi hızda tutuyor.

Bu dönem oluşturduğumuz beş komisyonumuzun çalışma projeleri dönemimizin stratejik alanlarına göre şekillendirildi. Girişimcilik, sürdürülebilirlik, dijitalleşme, uluslararası ilişkiler faaliyetlerini içeren EĞİAD Global, Z kuşağı ve geleceğin iş dünyası ve sanayi çalışmalarını en önemli stratejik alanlarımız olarak belirledik.

Kurulduğundan bu yana pek çok konuda lider olan ve 31 yılı geride bırakmış olan derneğimiz bu süre

zarfında çok önemli projelere imza attı. Gönüllülük esasıyla toplumsal değer yaratmaya ve genç iş insanlarının sesi olmaya gayret gösteren derneğimizin gündemi takip eden değil, gündem yaratan proaktif yapısını korumaya ve geliştirmeye devam edeceğiz. 31 yılda gelişen kurum kültürü ve devamlılık esasıyla geçmiş yıllardan beri süregelen faaliyetleri de sürdüreceğiz. Bir marka olan Ege Toplantıları, Hayat Okulu, EĞİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlik Merkezi, EĞİAD Think Tank, EĞİAD Ticaret Köprüsü gibi pek çok değerli kazanım geliştirilerek devamı sağlanacaktır.

EĞİAD Yarın Dergisi'nin içerik ve yayına hazırlık aşamalarında taze bir heyecanla, titiz ve özverili bir çalışma sergileyen yeni yayın grubumuza, Tükemat ekibine, yazılarıyla derneğimize değer katan konuk yazarlarımıza ve emeği geçen herkese içtenlikle teşekkür eder, sağlıklı ve mutlu günler dileğiyle sevgi ve saygılarımı sunarım.

Alp Avni YELKENBİÇER
EĞİAD Yönetim Kurulu
Başkanı

Endüstriyel Boyama Sistemlerinde **Akıllı Çözümler**

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

ilkeendustriyel.com





Kıymetli EGIAD Yarın Okurları,

Ülkemiz sivil toplum kuruluşları arasında 30 yılı aşkın süredir var olan, birbirinden değerli üyeleri ile sosyal ve ekonomik hayata direkt olarak dokunan derneğimizin etkin iletişim araçlarının başında gelen EGIAD Yarın dergimizin 68. Sayısı ile sizlerle tekrardan buluştuğumuz için çok mutluyuz.

Zorlu pandemi şartları nedeniyle birkaç ay gecikmeli olarak yapılan son Genel Kurul seçimi ile göreve layık bulunan 16. Dönem Yönetim Kurulumuzun ve biz Yayın Kurulunun ilk sayısı olması nedeniyle de ayrıca heyecanlı ve gururlu olduğumuzu özellikle belirtmek isteriz. Keyif alacağınıza inandığımız ilk sayımızı büyük bir titizlikle hazırlamaya çalıştık. Sürdürülebilirlik başlığımız altında sanayide verimliliği artırabilmek ve uzun vadede Avrupa Birliği ortalamasına ulaşabilmek hedefiyle EBSO ve İZTO ortak girişimi ile kurulan İzmir Model Fabrika'yı sizler için inceledik.

Ülkemizin en büyük gelir kaynaklarından olan turizmin kaderini belirleyecek aşırı ve tedbir konularında hem dünya geneli hem de ülkemizde son durumu, ulusal ve uluslararası analizleri ile birlikte sizler için kapak konumuzda derledik. Ayrıca Ege Bölgesi özelinde yeni turizm normallerimizle ilgili aldığımız beklentileri ve revize edilen hedefleri de sizlerle paylaştık.

Sektör köşemizde konunun uzmanları olan akademisyenlerden ve sektör paydaşlarından turizm sektörünün pandemi sonrasında uğrayacağı değişimi, yeni turizm modelleri ile eski alışkanlıkların nasıl entegre olacağını sizler için analiz ettik.

Dünya ticareti son 1,5 yıllık krizden çıkmaya çalışırken hammadde krizi, konteyner savaşları ve navlun bilinmezliği denkleminde insanlığı nasıl bir yol haritasının beklediğine, alternatif iş yapış modellerine, stok sürelerinde ve miktarlarında ülkelerin aldığı konumlara kapak konumuzda yer verdik.

Bu konuda global ve yerel oyuncuların kendi sektörlerinde yaşadıkları sorunları ve kurtuluş reçetelerini tüm ayrıntıları ile dergimizde bulabilirsiniz.

Tüm dünyayı çalışma geleneklerinin dışına çıkmaya zorlayan blockchain teknolojisi ve alt kırılımı olan kripto paralar konusunda genel bir bakış ortaya koymaya çalıştık.

Bu sayımızın en önemli konuklarından biri olan İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Sn. Tunç Soyer ile olan özel röportajımızı da merakla okuyacağınızdan eminiz. Bölgemizden ve derneğimizden öne çıkan başarı hikayeleri, genç girişimler, kuşaktan kuşağa ve birçok etkinliklerimizin, özel röportajlarımızın da yer aldığı sayımızı, sizlerin beğenilerine sunuyor ve keyifli okumalar diliyoruz.

Saygılarımla,

EGİAD Yarın Yayın Kurulu



Hammadde krizi, konteyner savaşları ve navlun bilinmezliği gölgesinde ticaret yapma mücadelesi veren sanayiciden mesaj var: 'İmmün Sistemi'mizi güçlendirin

DÜNYA TİCARETİNDE 3 BİLİNMEYENLİ DENKLEM



HAZIRLAYAN: SEDA GÖK



Pandemi sonrasında dünya ticaretinin ritmi bozuldu. Uzmanlar, dünya ticaretinin eski haline gelmesi için aşılamanın yüzde 70 seviyelerine ulaşması gerektiğinde birleşiyorlar. Dünya ve Türkiye bu noktaya nasıl geldi? Önce kısaca bunu hatırlayarak başlayalım.

Dünya genelinde Covid-19 virüsünün neden olduğu pandemide 1,5 yılı geride bıraktık. 2020 yılı Mart-Nisan-Mayıs aylarında dünya virüse karşı kendini korumaya aldı. Evlere kapandık, sanayide çarklar durdu. Haziran ayıyla birlikte çarklar tekrar dönmeye başlayınca arz, biriken talebe yetişemedi. Dünya’da arz-talep dengesi sağlanamadı. İhracatçı ihraç edeceği ürünleri üretmek için hammadde bulmakta zorluk yaşarken, bütün zorluklara rağmen üretimini yaptığı ürününü göndermek için konteyner bulamadı. Konteyner bulduğunda ise astronomik navlun fiyatlarıyla karşı karşıya kaldı. Deniz nakliyecileri, pandemi döneminde daha karlı olduğu için Çin ve ABD hattına yoğunlaşırken, ABD’de pandeminin ağır yaşanması nedeniyle ABD limanlarına ulaşan konteynerlerin ABD’nin içine dağılımı ve geri dönüşlerinde aksamalar yaşandı. Çin, dünya konteyner trafiğini kendi lehine bozacak adımları hızla attı. Bu da ticaretin ritmini bozdu.

2020 yılı dünya ticaretinde çok bilinmeyenli bir denklem gibi yaşandı. Dünya genelinde yaklaşık 8 aydır süren hammadde, konteyner ve navlun sorununun en az 1 yıl daha devam edeceği öngörülüyor.



Lojistik tedarikçilerle önlemler aldıklarını ve sıra dışı lojistik rotalar tespit ettiklerini vurgulayan Atikoğlu, “Her ülkenin sınırda koyduğu engellemelerle artık TIR şoförleri karantinadan çıkamaz ve mallar yerlerine ulaşamaz oldu. Biz de insansız taşımanın daha çok olduğu Trieste Limanı’nı kullanmaya başladık. Belçika ya da Almanya’dan demiryoluyla Trieste’ye ulaşan bir malı gemiyle Türkiye’ye almaya başladık.

Uzmanlar, dünya ticaretinin ritmini bulması için aşılama çalışmalarında daha hızlı olunması gerektiğinin altını çiziyor.

Bütün bunlara paralel Türkiye’nin döviz ihtiyacı da hat safhada. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası’nın döviz rezervlerinin olması gerekenin çok uzağında olduğu kamuoyunun gündemini fazlasıyla meşgul ediyor. Türkiye, son 20 ayda 4 Merkez Bankası Başkanı değiştirdi. Ancak döviz rezervleri, faizler ve enflasyon rakamları hedeflerine yaklaşamadığı gibi hedeflerin uzağında kaldı. Faiz oranlarında yüzde 19 görüldü. TL, gelişmekte olan ülkeler arasında son dönemde Amerikan doları karşısında en çok değer kaybeden para birimi konumuna geldi.

Öte yandan Türkiye’nin turizm geliri 2019 yılında 34,5 milyar dolar idi. Turizm sektörünün 2020 yılında ülkeye kazandırdığı döviz ise; yüzde 65’lik düşüşle 12 milyar 59 milyon dolara geriledi. Türkiye’nin döviz getirisi sadece turizm sektöründen 22 milyar dolardan fazla eksi yazarken, ihracatımız 180,8 milyar





dolardan, 169,5 milyar dolara geriledi. En büyük döviz getirisine sahip olan ihracat ve turizm kalemlerimizde 33 milyar dolar kan kaybı yaşadık.

İhracatta Türkiye 2021 yılına iyi bir giriş yaptı. Yılın ilk çeyreğinde ihracat yüzde 17,3'lük artışla 50 milyar doları aştı. 200 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için 100 binden fazla ihracatçı üretiyor, ihraç ediyor.



Rami Atikoğlu
BASF Türkiye Genel Müdürü



Yarı iletken
sektöründeki
üretim sıkıntısı
otomotivden sonra
teknolojiyi de
etkiliyor. Dünyada
ve Türkiye'de çip
kıtlığı yüzünden
üretimde ara
veren otomotiv
devlerinin
ardından kıtlık
bilgisayar, telefon,
oyun konsollarını
kapsayan tüketici
elektroniğine
sıçradı. Dünya
çip krizini
aşmaya çalışırken
sektörden arka
arkaya yatırım
haberleri geliyor.

Bütün bunlara paralel geçtiğimiz günlerde Ticaret Bakanlığı yerli konteyner ve vagon üretimi için harekete geçtik. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile yerli konteyner üretiminin teşviği için görüşüldü. Türkiye, bu konuda iki bakandan yerli konteyner üretimi ile ilgili yeni bir teşvik paketi beklerken, Türkiye'de 1990-2010 yılları arasında yıllık 50 bin adet konteyner üretim kapasitesiyle çalışan Med Union Konteyner Fabrikası'nın Kurucusu İş İnsanı Kemal Çolakoğlu, verdiği demeçte Türkiye'nin konteyner üretiminde Çin ile rekabet edemeyeceği görüşünde. Hammadde ve konteyner sorunuyla ilgili tarım, demir-çelik, mobilya, kağıt, gıda, maden, petrokimya başta olmak üzere çok sayıda ilgiliye mikrofon uzattık. Her sektörün kendi özelinde büyük sorunlar yaşadığını gördük. Bütün bunlara karşılık TİM Türkiye Lojistik Portalı'nı kurma çalışmalarını hızlandırdı. Türkiye 2021 yılı için ortaya koyduğu 184 milyar dolar ihracat hedefine ulaşacak üretim ve pazarlama kabiliyetine sahip görünüyor. 2021 yılının Ocak – Mart döneminde hammadde, konteyner, navlun krizine, dövizin çok zikzaklı dalgalanmasına rağmen gerçekleştirdiği 50 milyar doların üzerindeki ihracat bunu ortaya koyuyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'den ihracatta lojistik hizmetlerinin daha ucuz, daha maliyetsiz yapılması hedefiyle

Emtia 5.0 dönemi mi başlıyor?

Trilyonlarca dolarlık hükümet teşvikleri ve dünyanın en büyük hammadde tüketicisi Çin'den gelen talebin de yardımıyla emtia fiyatlarında güçlü bir yükseliş var. Analistlere göre bu emtiada 19'uncu yüzyıldan bu yana 5'inci yükseliş turunun başlangıcı.

Borsa ve tahvilden sonra üçüncü büyük varlık sınıfı emtiada dikkat çekici bir ralli yaşıyor. Tahillardan metallere ve enerji fiyatlarına kadar birçok hammaddenin fiyatı son yılların en yüksek seviyelerinde. Bu yükseliş emtiada yeni bir süper döngü beklentisini körükledi. 19'uncu yüzyıldan bu yana dört süper döngü yaşayan emtia, Wall Street'in dev bankalarına göre beşinci tura başlamış olabilir. Trilyonlarca dolara ulaşan hükümet teşvikleri ve daha zayıf bir dolar beklentisi analistlere göre, Emtia 5.0 için zemin hazırladı. Bir diğer önemli etken ise dünyanın en büyük emtia tüketicisi Çin'de talebin artmaya devam etmesi.

BAKIR VE PETROLDE GÜÇLÜ YÜKSELİŞ SÜRÜYOR

S&P GSCI Endeksi yılbaşından bu yana yüzde 13.5 yükseldi. Endekste metal fiyatları geçtiğimiz yılın dip seviyesinden yüzde 57 yükselirken, tarım ürünlerinde yüzde 50'den fazla artış kaydedildi. Bakır fiyatları, güçlü talep ve sıkı tedarik beklentisinin desteği ile geçen hafta çıktığı sekiz yılın en yüksek seviyesini geçerek 8.300 dolarla Eylül 2012'den beri en yüksek seviyesini gördü. Ortadoğu'da gerilimlerin yeniden gün yüzüne çıkması petrol fiyatlarını yeniden 13 ayın zirvesine taşıdı. ICE'de Brent fiyatı dün sabah 63,76 dolar/varile çıktı. Rallinin ortaya çıkmasındaki en büyük neden, devasa miktardaki parasal ve mali politikaların COVID-19 krizi boyunca enflasyonu desteklemesi ve fon yöneticilerinin kendilerini korumak için petrol ve metal gibi güvenli liman varlık piyasalarına girmek konusunda cesaretlenmesi.

ABD merkezli yatırım bankası JP Morgan tarafından hazırlanan raporda, emtiada yıllarca devam edecek yeni bir süper döngünün başlamış olabileceği belirtiliyor. Marko Kolanovic liderliğindeki analistler tarafından hazırlanan raporda pandemi sonrasında beklenen güçlü ekonomik toparlanma ve enflasyondan korunmak için hedge ihtiyacının emtia talebini yüksek tutabileceği ifade ediliyor. Raporda enflasyon ve tahvil faizlerinin emtianın kaderini değiştirdiği ifade ediliyor. Goldman Sachs da yakın tarihli bir raporunda, "Emtia fiyatlarındaki toparlanma aslında emtialar için çok daha uzun bir yapısal boğa piyasasının başlangıcı olacak" ifadelerine yer veriyor.

SANAYİLEŞME VE KENTLEŞME TETİKLİYOR

Emtia piyasalarında uzun dönemli fiyat patlamalarını tanımlamak için kullanılan süper döngüler, birçok nedenden dolayı talepteki şok değişimlerin sonucu olarak ortaya çıkıyor. 20. yüzyılın başında bir dünya gücü olarak ortaya çıkan ABD'nin hızlı sanayileşmesinden, 21. yüzyılın başlarında Çin'in yükselişine kadar, bu tarihsel sanayileşme ve kentleşme dönemleri hammadde talebinin katlanarak artmasını sağladı. Buna spekülasyonun da eşlik etmesi fiyatların uzun süre yüksek kalmasına neden oluyor.

YEŞİL EKONOMİ METALLERİ DESTEKLEYECEK

COVID-19 sonrası güçlenen yeşil ekonomi teşvikleri birçok metalin fiyatı için itici güç olacak. Demir cevheri, bakır, çinko, alüminyum ve gümüş dahil olmak üzere çeşitli metallerin yoğun olarak kullanıldıkları çevreci ekonomiden destek bulması bekleniyor. Yeşil teknoloji de dahil olmak üzere tüketici odaklı teşvik ve hızlandırılmış altyapı yatırımları, metallere endüstriyel talebi canlandıracak.

Türkiye Lojistik Portalı'nı kurmak için harekete geçti.

"Portalın ihracatçıların dünyaya açılan kapısı olmasını hedefliyoruz" diyen TİM Başkanı İsmail Güllü, "Dünya'daki mal ve fiyat dengesini lojistik bozuyor. Mal varsa bir fiyatı vardır, olmayan bir malın fiyatı da olmaz zaten. O yüzden bu dengeyi sağlayacak önemli bir çalışma yapıyoruz. Türkiye Lojistik Portalı KOBİ'lere maliyet avantajı sağlayacak. Türkiye Lojistik Portalı'nı Türk ihracatçılarının dünyaya açılan kapısı haline getireceğiz. Son 6 ayda ihracat 100 milyar dolara aştı. Bu da ihracatta 200 milyar dolar hedefinin tutturulabilir olduğunu ortaya koyuyor. İhracat yükseldikçe, sanayicisinde, üreticisinde, vatandaşında refahı artacak. Portal, lojistik firmalarıyla ihracatçıların arasında köprü görevi görecek. İhraç ürünlerimiz dünyanın dört bir yanına daha hızlı, daha ucuz ve daha güvenli bir şekilde ulaşacak. Küresel soruna, ulusal bir çözüm getirmek adına hazırlıklarımızı da tamamladık. Çok yakında Türkiye Lojistik Portalımızı harekete geçirerek bu portalımızı ihracatçılarımızın dünyaya açılan penceresi haline getireceğiz" dedi.

HER İHRACATÇISININ ORTALAMA 45 GÜN STOKU VAR

Dünyada olduğu gibi Türk iş dünyası da ham maddeye erişim noktasında ciddi sıkıntılar yaşıyor. Hammadde temininde yaşanan zorluklar nedeniyle üretimin aksaması, navlun ve konteyner fiyatlarının artması ve ihtiyaca cevap verecek sayıda konteyner bulunamamasından dolayı da ihracat partilerinin geç yüklenmesi sorununa çözüm arayışı sürüyor. Her ihracatçının ortalama 45 günlük ürün stoku oluştu. İhracatçı ihraç mallarını ithalatçılara ulaştıramadıkları için ihraç ürünlerinin bedellerini tahsil etmede gecikmeler yaşıyor, ürettikleri ürünleri sevk edemedikleri için depolama alanları yetersiz kalıyor. Yeni depo kiralama yoluna gittiklerinde ise; hem yeni depo ve bu depoya ürünlerin



nakliyesi maliyetleriyle karşı karşıya kaldılar. Sorunun çözülmesinin ve dünya ticaretinin eski ritmine kavuşmasının ön koşulu dünyada aşılamanın yüzde 60-70 seviyesine ulaşması olarak görülüyor.

Konteyner yokluğu ve hammadde tedarikinde yaşanan sıkıntılar ihracatta önümüzdeki döneme ilişkin belirsizliğe yol açıyor.

KONTEYNER SAVAŞLARI...

Aslında dünya ticaretinde konteyner savaşları yaşıyor. Konteyner yokluğu dünya ticaretinde dengeleri tamamen değiştirdi. Çin bu süreçte konteyner stokuna başladı ve bu yaşanan sıkıntılı süreci daha da kötüleştirdi. Konteyner fiyatları katlanarak arttı. Dolayısıyla ihracatçının maliyeti ikiye, hatta bazı ek maliyetlerle üçe katlandı. Navlun fiyatlarının artmasının yanında üretici ve ihracatçıları bu kez de hammadde tedarikinde sıkıntıya girdi. Şu anda arz talebi karşılayamıyor. Bu durum elbette dünyada olduğu gibi ülkemiz sanayici ve ihracatçısını da oldukça derinden etkiledi.

Hammadde krizi ve konteyner savaşlarındaki gelişmelere yönelik sürece alt başlıklarda incelediğimizde farklı sıkıntılarla karşılaşıyoruz.

TEDARİK ZİNCİRLERİN TARIMSAL ÜRÜNLERE ETKİSİ....

Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay geçtiğimiz günlerde tarım özelinde ürün bazında örnekleme ile süreci değerlendirdi. 1.5 milyon ton pamuk tüketirken bunun 800-900 bin tonunun içeride üretildiğini ve geri kalanın ithal edildiğini anlatan Turagay, yılda 16-17 milyon

buğday tüketildiğini ve 4 milyon buğdayın her yıl ithal edildiğini dile getirdi. Pandemi döneminde gıda arz güvenliğinin ve tedarik zincirinin ne kadar önemli olduğunun ortaya çıktığını söyleyen Turagay, Türkiye’de bu dönemde raflarda hiçbir ürünün eksik olmadığını vurguladı.

Dünyada korumacılık eğiliminin ön plana çıktığını hatırlatan Turagay, her ülkenin kendi kendine yeterli olmaya çalışmaya başladığını ifade etti. Turagay, normalde dünyadaki üretimin tüketimi karşıladığını ama pandemi gibi riskli dönemde insanların daha çok gıda talebinde bulunduğunu dile getirdi. Bu yüzden bütün ürünlerin fiyatında yukarı gidiş olduğunu anlatan Turagay, içeride fahiş fiyatlar için tedbirlerin devreye alındığını ve gerekmesi halinde yeni tedbirlerin alınacağını ifade etti.

Bölgemiz ürünü pamuğun yüksek tarımsal üretim değeriyle Türkiye ekonomisinde önemli bir yeri olduğunu söyleyen İzmir Ticaret Borsası Meclis Başkanı Şükrü Barış Kocagöz, ürünün stratejik bir değeri olduğunu belirtti.

Kocagöz, Türkiye ihracatında ve cari dengelerinde önemli bir yeri olan tekstil sanayisinin yaklaşık 25 milyar dolarlık ihracatına ham madde olurken, yağ ve yem sanayisine de önemli bir girdi olduğunu bildirdi. Tekstil ve hazır giyim sanayilerinde işlenerek brütün 11 kat, netin 2,5 kat değer artışıyla Türkiye ekonomisine katkı sağladığını anlatan Kocagöz, pamuk üretiminde dünyada altıncı, tüketiminde ise dördüncü sırada yer alındığını kaydetti.

Türkiye’de pamuk üretiminin yıllara göre 500 ila 950 bin ton arasında olduğunu söyleyen Kocagöz, tüketimimizin ise bir milyon 700 bin tona ulaştığını belirtti. Bu rakamların ne yazık ki dengesiz üretimin bir sonucu olduğunu kaydeden Kocagöz, “Bu nedenle tekstil sanayimizin ihtiyacı olan pamuk üretimi karşılanamadığından her yıl 700-950 bin ton pamuk ithal ediliyor” dedi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO), Covid-19 pandemisinin olumsuz etkilediği küresel tedarik zincirlerinde yaşanan sorunlara dikkat çekmek için yaptığı “Sektörel Tedarik Zincirleri” çalışmasında değişen koşullarda lokalleşmenin önemine vurgu yapıldı.





taşı olduğunu vurgulayan Ulusoy, hem fiyat istikrarında hem de dünyanın gündeminde olan gıda güvenliğinde önemli olduğunu belirtti.

“TALEP PATLAMASIYLA FİYAT DALGALANMALARI BAŞLADI”

Tiryaki Agro Gıda San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Tiryakioğlu, son dört ayda buğdayda yüzde 29, soyada yüzde 52 ve mısırdaki yüzde 60 fiyat artışı olduğunu söyledi.

Mısırın dünyada en çok üretilen ürünlerden biri olduğunu kaydeden Tiryakioğlu, soyada son dört ayda yüzde 52, buğdayda yüzde 29 fiyat artışı olduğunu belirtti. Euro-dolar paritesinin de eklenince buğdaydaki artışın yüzde 42'ye çıktığını kaydeden Tiryakioğlu, “Dolar endeksiyle gıda fiyatları arasında negatif bir ilişki var” dedi.

Çin'in dünyanın soya ticaretinin yüzde 65'ini elinde tuttuğunu ifade eden Tiryakioğlu, bu ülkenin alım ve satımının fiyatlarda çok etkili olduğunu kaydetti.

Geçtiğimiz Ağustos ayından bu yana mısırdaki, soyada, buğdayda ve arpada yüksek Çin talebi görmeye başladıklarını belirten Tiryakioğlu, ticaret savaşlarının tarımda bitmesiyle ABD'den 40 milyar dolarlık emtia taahhüdü olduğunu söyledi. Talebin yoğun bir şekilde ABD ürünlerine aktığını anlatan Tiryakioğlu, “İlk dalgada kapanmalar yaşandı.



Pamuk ekili alanlara bakıldığında son yıllarda üretim miktarında dalgalanmaların olduğunu söyleyen Kocagöz, 977 bin tonlara çıkmış bir Türkiye üretiminin 627 bin tona gerilemesinin çok üzücü olduğunu belirtti. Pamuk konusunda uygun topraklarımızın olduğu halde ihtiyacımız kadar pamuk üretmediğimizi anlatan Kocagöz, politikalarımızın ve üretim planlamamızın yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini ifade etti.

ÜLKELER BUĞDAY STOKLUYOR

IAOM Avrasya Konsey ve Türkiye Un Sanayicileri Federasyonu (TUSAF) Yönetim Kurulu Başkanı Eren Günhan Ulusoy, fiyat hareketlerini yaşama nedenlerinin Covid-19'un yarattığı panik olduğunu söyledi. Nasıl insanlar makarna ve pirinç stokladığıysa ülkelerin de

buğday stoklamaya başladığını anlatan Ulusoy, dünyadaki buğday ithalatı ihalelerinde yüzde 38 artış olduğunu dile getirdi. Ulusoy, dolayısıyla dünyada üretim ve tüketimin dengeli olsa da talebin aceleciliğinden ve ürüne bir an önce ulaşmak isteğinden buğday fiyatlarının yukarı tırmandığını ifade etti.

Rusya, Ukrayna ve Kazakistan'ın 2000'li yılların başında ithalatçı iken bugün 100 milyon ton ihracat yaptığını belirten Ulusoy, Türkiye'nin ithal ettiği buğdayda Rusya'nın ezici ağırlığı olduğunu belirtti. Türkiye'nin buğday ithalatının 7 milyon tona doğru çıktığını ancak bunun ihracatta kullanıldığını belirten Ulusoy, gıda enflasyonunun sadece un değil yem sektörünü de etkilediğini anlattı. Lisanslı depoculuğun Türkiye'nin tarımında ve ticaretinde önemli bir mihenk

Ayrıcalıkların
Dünyasına
Katılın!



ASMiRA
MARINE

12345

LoyaltyCard
Premium



ASMiRA
MARINE

asmiramarine.com.tr

Herkes hazırlıksız yakalandı ve talep düştü. Herkes marketlere saldırdı. İkinci dalgada da devletler stoklamaya gitti. Yaşanan birçok olayla talep patlaması ve arz kırılması olunca piyasada fiyat dalgalanması etkisi yaratıldı” dedi.

“FİYAT ARTIŞI ALICIYI STOKA YÖNLENDİRDİ

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri Veysel Yayan, sektörde artan fiyatları dikkate alan alıcıların stoka yöneldiğini ve bu ilave talebin de piyasanın dengesini bozduğunu dile getirdi.

Avrupa Birliği'nin ise bize göre daha muhafazakar bir davranışla tesislerini kapattığını kaydeden Yayan, “Bu kapatmaya çelik tüketen tesisler de dahil oldu. Bunlar en başta otomotiv olmak üzere bir süre çalışmadı. Bu durum çelik tüketiminin azalmasına sebep oldu. Çelik üreticileri de faaliyetlerini zaten pandemi sebebiyle durduruyordu. Bu şekilde bir arz-talep dengesinde bozulma yaşandı. Bu arada tedarik zincirinde de birtakım sıkıntılar yaşandı ve onlara çözüm bulundu. Yılın sonuna doğru geldiğimizde ise ikinci dalgaya rağmen edinilen tecrübeler doğrultusunda çalışma arzusu devam etti” dedi.

Pandemi döneminde Türkiye dahil pek çok ülkede çelik sektörlerinin çalışmaması sebebiyle gerek cevherde gerekse hurdada üretim düştüğüne dikkat çeken Yayan, bu sebeple hurda ve cevher fiyatlarında gerilemenin görüldüğünü anlattı.

Bu durumda 220 dolara kadar düşen hurdayı toplamanın bir cazibesinin kalmadığını söyleyen Yayan, tüketilen hurdanın üretilen hurdaya göre çok daha fazla olunca fiyatların yükseldiğini belirtti. Yayan, kasım ayından itibaren kademeli olarak çok ciddi fiyat artışlarının yaşandığını söyledi.



Pandeminin yarattığı krizde dayanışmanın gücüyle ayakta kalma mücadelesi veren kadın kooperatifleri, pandeminin sağlıklı ve organik ürünlerine ilgiyi artırması fırsatını değerlendirmeye çalışıyor.



TÜM DÜNYA AYNI SORUNLA BAŞ ETMEYE ÇALIŞIYOR

Borçelik Genel Müdürü Kerem Çakır, dünyada arz ile talebin uyuşmazlığı sebebiyle tedarik problemi yaşadığını belirtti. Bu durumun sadece Türkiye'nin özelinde yaşanmadığını kaydeden Çakır, tüm dünyanın aynı sorunla baş etmeye çalıştığını anlattı. Otomotiv sektörünün ana müşterilerinden biri olduğunu söyleyen Çakır, semi-conductor çipleri yüzünden İngiltere, Honda ve Çin'de Toyota, Almanya'da ise Volkswagen'in üretimlerini yavaşlatmak zorunda kaldığını bildirdi. Çakır, yaşanan bu sıkıntılarının sadece demir çeliğe hassas bir durum olmadığını belirtti. Her zaman böyle bir konjonktür



Son 120 yılda hammadde piyasalarındaki 4 süper döngü:

"Süper döngü" terimi ilk olarak 2005 yılında Citigroup analisti Alan Heap tarafından kullanılmıştı. 19'uncu yüzyıldan bu yana; fiyatların yükselişe geçmesi, zirve yapması ve normal trende geri dönmesinin uzun yıllara yayıldığı dört farklı emtia fiyatı süper döngüsü yaşandı:

•**1899-1932:** İlk döngü, 19. yüzyılın sonlarında ABD'nin sanayileşmesi ile aynı zamana denk geliyor. Metal fiyatları 1916'da zirve yaptı. Yükseliş trendi boyunca metal fiyatlarındaki artış yüzde 105.7 oldu. Bu döngü içinde tarımsal ürün fiyatları da 1917'de zirve yaparken, bu ürün grubundaki fiyat artışı yüzde 52.8 olarak gerçekleşti. Ham petrol fiyatları da 1920'ye kadar yükselişini sürdürdü ve yüzde 400'den fazla değerlendirildi.

•**1933-1961:** 1930'larda İkinci Dünya Savaşı'ndan önce küresel silahlanmanın başlaması emtia fiyatlarında büyük bir yükseliş dalgası yarattı. Petrol dışı emtia 1951 yılında zirve yaptı ve yükseliş sürecinde fiyatlardaki artış yüzde 72'yi buldu.

•**1962-1995:** Avrupa ve Japonya'da savaş sonrasında yeniden inşa ve yapılanma çalışmaları küresel piyasalara damgasını vurdu.

Dev ülkelerdeki sanayileşme fırtınası fiyatlarda yükselişi tetikledi. Bu dönemde petrol dışı ürünler 1973 ve petrol fiyatları 1980'de zirve yaptı. 1973 ve 1998 yılları arasında ham petrol fiyatları yüzde 363.2 yükseldi.

•**1999-2011:** Son büyük emtia süper döngüsünün arkasında başta Çin olmak üzere BRIC ülkelerinin hızlı sanayileşmesi ve kentleşmesi bulunuyor. Çin, Hindistan, Rusya, Brezilya gibi gelişmekte olan ülkelerde artan nüfus, refah düzeyi, sanayileşme ve kentleşmeyle birlikte enerji, tarım ürünleri ve metal fiyatlarında yukarı yönlü hareket meydana geldi. 2010 itibarıyla petrol dışı ürünlerde çıkış yüzde 81.3 olarak gerçekleşti. 2000 yılında tonu 2.000 doların altında olan bakırın fiyatı Şubat 2011'de 10.190 dolarla rekor seviyeye çıktı. Bazı tahılların fiyatı iki katından fazla artış gösterdi.

içinde de yaşamadıklarını kaydeden Çakır, ancak bu istisnalarla belirli aralıklarla karşılaştıklarını söyledi. Türkiye demir çelik sektörünün ne kadar hazırlıklı olursa, kendilerinin de o kadar global arenada rekabetçi olabileceklerini ifade eden Çakır, "Tüm tedarik zincirlerinde bir nevi grip salgını yaşanıyor. Her zaman böyle bir salgın olmuyor ama immün sistemi kuvvetli olanlar diğerlerine göre fark yaratıyor. Biz de Türkiye demir çelik sektörümüzün aslında çok daha farklı çok daha kuvvetli olmasını istiyoruz" dedi. Bir müşteri olarak demir çelik sektöründe öncelikle kapasite yatırımlarını duymak istediklerini anlatan Çakır, immün sistemini kuvvetlendirmek için bunun önemli olduğunu belirtti.

Sıcak sacda üretimin tüketimin gerisinde kaldığını vurgulayan Çakır, "Son beş yıllık ortalamaya baktığımızda yıllık 2,3 milyon ton tüketimle üretim arasında fark var. Maalesef üretimimiz tüketimi yakalayamıyor. Hatta 2020 yılının ilk dokuz ayına baktığımızda bile tüketim 1,2 milyon ton. Dolayısıyla öncelikle immün sistemini kuvvetlendirmek gerekiyor" diye konuştu.

"BAKANLIK YENİ DÜZENLEMELERE GİTMELİ"

Paslanmaz sacın karbon çeliğe nazaran daha az tüketilen bir sektör olduğunu söyleyen Posco Assan Satış-Pazarlama Direktörü Aydın Avar ise piyasadaki tek üretici firma olduklarını belirtti. Pandeminin etkilerine rağmen iç pazardaki satış rakamlarını artırdıklarını bildiren Avar, herkes gibi pandeminin ilk döneminde durgunluk yaşadıklarını anlattı.

Öncelikle iç pazara hizmet etmek istediklerini vurgulayan Avar, "Türkiye'deki hiçbir üretici zorunda kalmadıkça ihracat yapmak istemez" dedi. Avar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Öncelikle ithalat rakamlarına dikkat çekmek istiyorum. Paslanmaz sacda 2020 itibarıyla vergi yüzde 12'ye, daha sonra ekonomik tedbirler kapsamında yüzde 17'ye çıkartıldı. Biz de bu vergilerin Türk üreticiyi, yani yerli üreticiyi korumakta yetersiz kaldığını iddia ediyoruz. Neden? Şimdi, dahilde işleme izin belgesi kapsamında gelen tonajı düşündüğümüzde, STA kapsamındaki ülkeler, Avrupa Birliği'nden gelen tonaj, 500 milimetrenin altında gelen malzemelerdeki verginin sıfır olduğunu düşündüğümüzde, bunların hepsini çıkartıyoruz. 2020 yılında yaklaşık 310 bin ton ithalat yapıldı. Yani bir önceki yıla göre ithalatta yüzde 10'un üzerinde bir artış var. Dolayısıyla biz diyoruz ki bu vergiler yerli üreticiyi korumakta yetersiz."

Dünyadaki gelişmiş ülkelerin Çin, Tayvan ve son dönemde Endonezya gibi ülkelere karşı anti



KPMG'nin bu yıl 16'ncısını açıkladığı Küresel Yarı İletken Sektörü Araştırması da sektörde pandemiyle ortaya çıkan trendleri ve şirketlerin beklentilerini ele alıyor. Küresel yarı iletken şirketlerinden 156 üst düzey yöneticinin katıldığı araştırma, yaşanan krizin sektörü büyüteceğini gösteriyor. Rapora göre küresel yarı iletken sektörü kriz süresince dayanıklılık göstererek, 2020 yılını yüzde 6,5 büyümeyle tamamladı.

damping vergileri uyguladıklarını söyleyen Avar, yine bu ülkelerin kendi aralarında da birbirlerine anti damping vergisi uyguladıklarını belirtti. Herkesin şikayetçi olduğu, en düşük fiyatı veren, en rekabetçi ülkelerin dahi birbirlerini kendi aralarında koruduğuna dikkat çeken Avar, "Dolayısıyla bu konuda Bakanlığımızın tekrar herkesin ihtiyacını giderecek şekilde birtakım düzenlemeler yapmasını bekliyoruz" dedi.

PETROKİMYA EN TEMEL GİRDİLERİN ADRESİ

İstanbul Sanayi Odası (İSO), Covid-19 pandemisinin olumsuz etkilediği küresel tedarik zincirlerinde yaşanan sorunlara dikkat çekmek için yaptığı "Sektörel Tedarik Zincirleri" çalışmasında değişen koşullarda lokalleşmenin önemine vurgu yapıldı.

BASF Türkiye Genel Müdürü Rami Atıkoğlu, pandemiyle tüm ezberlerin bozulduğunu belirtti. Pandeminin başladığı ilk aylarda bütün ülkelerde panik havasının yaşandığını bildiren Atıkoğlu, her ülkenin kendine göre bir sınır koyduğunu ve böylelikle de tedarik zincirinde ciddi kırılmaların yaşandığını anlattı.

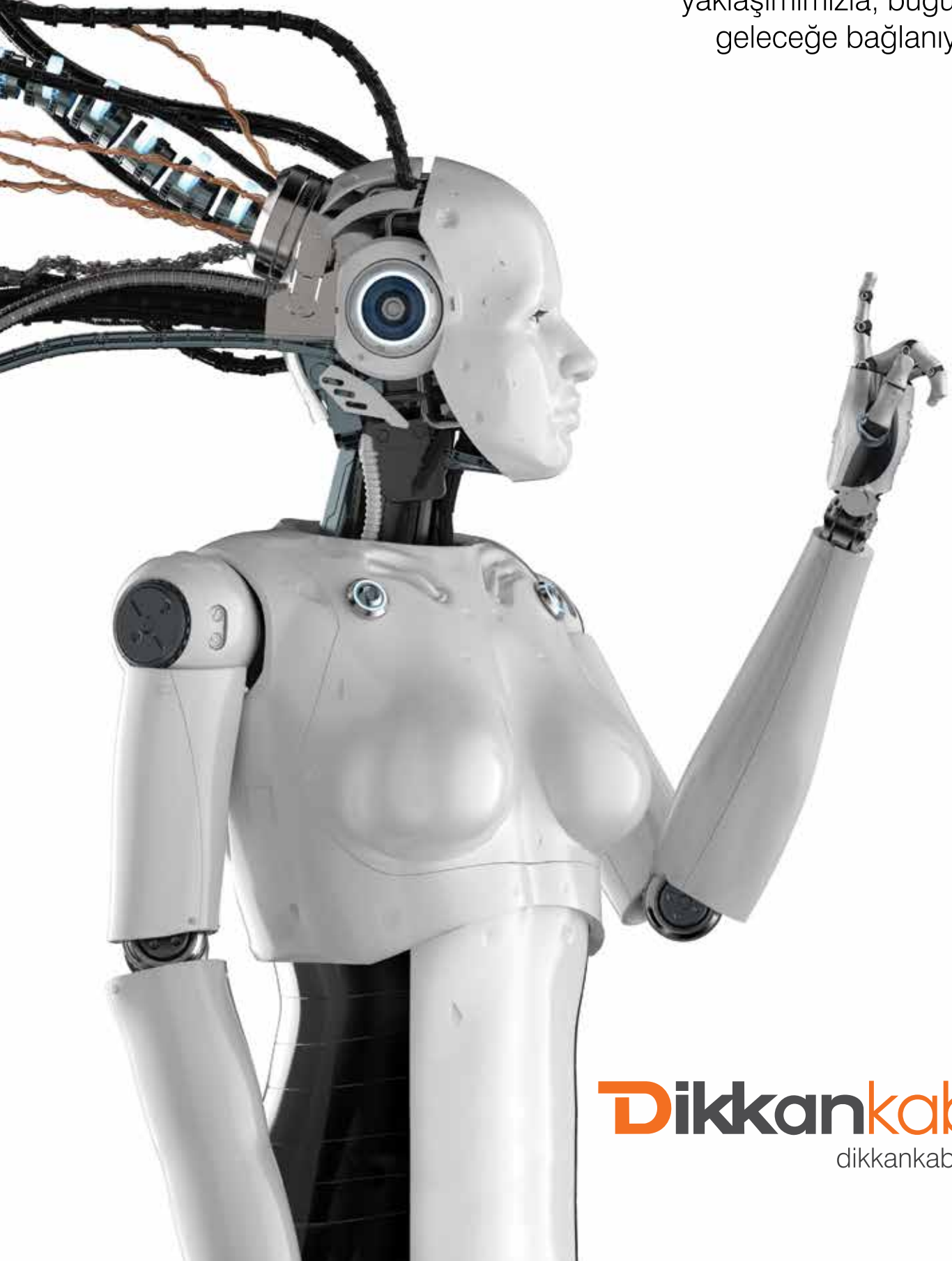
SIRADIŞI LOJİSTİK ROTALAR TESPİT ETTİLER

Sanayinin olduğu her ülkede faaliyet gösterdiklerini bildiren Atıkoğlu, yaşanan sıkıntıları, çok hızlı planlamalar yaparak geçirdiklerini kaydetti.

Lojistik tedarikçilerle önlemler aldıklarını ve sıra dışı lojistik rotalar tespit ettiklerini vurgulayan Atıkoğlu, "Her ülkenin sınırda koyduğu engellemeler artık TIR şoförleri karantinadan çıkamaz ve mallar yerlerine ulaşamaz oldu. Biz de insansız taşımanın daha çok olduğu Trieste Limanı'nı kullanmaya başladık. Belçika ya da Almanya'dan demiryoluyla Trieste'ye ulaşan bir malı gemiyle Türkiye'ye almaya başladık. Yine karayoluyla geldikten sonra sınırda ürün teslim alıp Türk şoförlerle Türkiye'de teslimatları yapmaya çalıştık."

Gelecekle bağlantı sağlıyoruz

Teknoloji odaklı sürdürülebilirlik yaklaşımımızla, bugünden geleceğe bağlantı sağlıyoruz.



Dikkankablo

dikkankablo.com



Bunların hepsi gerçekten olağanüstü işlerdi” diye konuştu.

Türkiye'nin bu dönemde çok hızlı karar aldığına işaret eden Atikoğlu, Avrupa Birliği'nin aldığı kararlara da çok hızlı uyum gösterdiğimizi söyledi. Atikoğlu, özellikle ATR belgelerinin elektronik olarak düzenlenmesinin duruma önemli bir ivme kazandırdığını anlattı.

PANDEMİ DÖNEMİNDE İNSAN KAYNAĞI BÜYÜK ROL OYNADI

Socar Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi Ticaret Başkan Yardımcısı Agshin Salimov, ISO'nun çalışmasında yaptığı değerlendirmede pandemi döneminde insan kaynağının çok önemli bir rol oynadığını söyledi. Birtakım fabrikaların bakımlarının yurt dışından gelen mühendislik şirketlerince yapıldığını vurgulayan Salimov, pandemi sebebiyle bakımların ya ertelendiğini ya da yapılamadığını bildirdi. Bakımların uzamasıyla üretiminde bu durumdan etkilendiğini kaydeden Salimov, “Mücbir sebep dediğimiz olayların esas serilerini biz böyle görüyoruz

Socar Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi Ticaret Başkan Yardımcısı Agshin Salimov, ISO'nun çalışmasında yaptığı değerlendirmede pandemi döneminde insan kaynağının çok önemli bir rol oynadığını söyledi. Birtakım fabrikaların bakımlarının yurt dışından gelen mühendislik şirketlerince yapıldığını vurgulayan Salimov, pandemi sebebiyle bakımların ya ertelendiğini ya da yapılamadığını bildirdi.



ve kendimiz de bizzat yurt dışından gelen mühendislerle bu süreci en iyi şekilde yönetmeye çalıştık” dedi.

PIYASAYA MI HAMMADDEYE Mİ YAKIN OLMAK LAZIM?

“Yatırımlar konusunda piyasaya mı yoksa ham maddeye mi yakın olmak lazım?” diye soran Salimov, idealin ikisinin olması gerektiğini belirtti. Salimov, konuyu bir örnekle şöyle açıkladı:

“Amerika'da birçok yeni yatırımların olduğunu gördük. Amerika'dan çıkan kaya gazın, yani avantajlı etan dediğimiz birtakım büyük yatırımları izledik. Bu yatırımların hepsi ucuz ve avantajlı ham madde etrafında stratejik olarak yerleşti. Yalnız diğer şirketler bu avantajı ham maddeyi başka coğrafyalara da taşıyabildi.

Etantel gazını taşımak için özel gemiler yapıldı ve bu avantajlı ham madde diğer coğrafyalara da belli bir düşük maliyetle taşınabilir hal aldı. İngiltere ve Hindistan'daki tesislerden biz bunları görebildik. Yalnız bugünkü trendde Amerika ve Çin ticaret savaşlarından başlayarak bir korumacılık trendi görüyoruz. Bu trend ne demektir?

Girdilerde %100'ü aşan artışlar var

Sanayi sektörlerinde kullanılan hammaddelerin fiyatlarında yüzde 100'ü aşan artışlar oldu. İthal hammaddeye bağımlı sanayi sektörleri, zor durumda. Kimi ürünlerde, lojistik sorunlar nedeniyle ürünleri temin süreleri de uzadı. Sektör temsilcileri, kurda yaşanan yükselişin negatif etkisinin de görülmeye başladığının altını çiziyorlar. Salgın sonrası açılmaya hazırlanan dünyanın en büyük üreticilerinin hammaddelere olan aşırı talebi ve lojistikte yaşanan konteyner krizi gibi problemler dünyada emtia fiyatlarının hızla yükselmesine yol açtı. Plastikten, pamuğa, demirden çeliğe kadar sanayinin ana girdi kalemlerinde yaşanan fiyat artış oranı, kurda son günlerde yaşanan hızlı yükselişin de etkisi ile yüzde 100'ü aştı. Bu durum son ürün fiyatlarına yansımakla kalmadı, Türkiye'nin ihracat hedefini tehdit eder hale geldi. Hazır giyimden gıdaya, mobilyadan plastik sektörüne kadar birçok alanda hammadde darboğazı derinleşmeye başladı. Yaşanan sorunlara çözüm bulunamaması halinde yılsonu için 200 milyar dolar olarak belirlenen ihracat hedefinin hayal olacağını dile getiren sektör temsilcileri, ilave gümrük vergilerinin geçici bir süre de olsa kaldırılmasını ya da bazı kalemlerde ihracatın sınırlandırılması gerektiğini belirtiyorlar.

HAM MADDE İHRACATI DURDURULSUN TALEBİ

Ham madde sorununun en yoğun yaşandığı sektörlerden biri hazır giyim. Geçen yıl 17,1 milyar dolarlık ihracata imza atan sektörde bu yılın ilk iki ayında ise ihracat deyim yerindeyse yerinde saydı. Sebebi ise ana girdi kalemleri olan pamuk ve polyester gibi iplik fiyatlarının yüzde 75'e yakın artması. Söz konusu artış oranı kullanım alanı çok geniş olan likrada ise yüzde 300'ü aştı. Likra fiyatı 5 dolarlardan 15 dolara, hatta kara borsada 20 dolara çıktı. Sektör temsilcileri, hammadde ihracatının bir süre durdurulmasını ya da yine

ilave gümrük vergisi geçici bir süre kaldırılmasını talep ediyor.

Öte yandan hammadde fiyatlarındaki artış, enflasyon sepetinde yüzde 5,87 ağırlıklı olan hazır giyim ürünlerine de hızla yansıyor. Yeni sezonda giyim enflasyonunun yüzde 30 artması bekleniyor. Türkiye ihracatının lokomotif sektörü olan otomotivde de en çok çelik fiyatları konusunda sıkıntı yaşanıyor. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Baran Çelik, otomotiv endüstrisinde en büyük girdi olan çelik fiyatlarında dolar bazlı artış oranının yüzde 40'ı aştığını belirterek, "Aslında fiyatı artmayan hammadde yok. Navlun fiyatları deseniz orda ise 2 kat artış söz konusu" dedi.

HAMMADDE KARABORSAYA DÜŞTÜ

Mobilya sektörü de artan talebin etkisi ile son aylarda büyük bir hareketlilik yaşıyor. Döviz kaynaklı olarak mobilyanın hammaddeleri olan süngerde son bir yılda yüzde 130, cilada yüzde 40 ve MDF'de yüzde 25 artış yaşanırken, sektör temsilcileri hammadde karaborsa oluştuğunu söyledi. Artışın ise kaçınılmaz olarak fiyatlara yansıtacağını kaydettiler.

MOBİLYA SEKTÖRÜ BÜYÜK DARBE ALABİLİR

MDF, sünger, cila gibi girdilerin neredeyse hepsinde yüzde 80-130 bandında bir artış meydana geldi. Hammadde sıkıntısı uzun zamandır devam ediyor. Hammadde şu an ciddi bir karaborsa oluşturmuş durumda. Hem üreticiler hem de satıcılar kısmında sorun var. Karaborsa ve ürün bulma sorunları kısa vadede çözülmezse sektör büyük darbe alacak.

Ham maddecilerin ihracatı sektöre büyük zarar veriyor. Mobilya sektörü hammadde ihracatına kota konmasını istiyor.

İTHALAT KOTALARI TEDARİKİ ZORLAŞTIRIYOR

Plastik de son dönemde fiyatı hızla artan ürünler arasında ilk sırada yer alıyor. İthalat kotaları da tedariki zorlaştırıyor. Plastik sektörünün hammaddelerinde yüzde 137'e varan artışlar söz konusu. Navlun fiyatlar 3-4 katına çıktı. Dünyadaki petrokimya hammaddelerinin dolar bazındaki fiyat artışları, dolar kurundaki artışlar, lojistik sorunlar, arz sorunları, faizlerdeki ciddi artışlar ve finansmana ulaşmadaki zorluklar fiyatların aşırı yükselmesiyle beraber başta KOBİ'lerimiz olmak üzere üretici firmalarımızın sermaye yetersizliği sorunlarına sebep oluyor. Yeterli olmayan hammadde arzının yanı sıra getirilen atık ithalat kotası, geri dönüşüme konu olan hammaddenin tedarikinin azalmasına neden oluyor.

HAM YAĞ FİYATI YÜZDE 100 ARTTI

Bitkisel Yağ Sanayicileri Derneği Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, "Geçen yıl çekirdek fiyatları ton başına 5 bin 400 TL'ye kadar geldi, ham yağın fiyatı da ton başına 10 bin TL sınırını aştı. Bu sadece bizim ülkemizdeki eksiklikten değil, Rusya ve Ukrayna gibi üreticilerde de kuraklık sebebiyle yüzde 20-25 civarında üretim düşüşü yaşandı. Ham yağın ton fiyatı 700 dolar civarındayken bugün itibarıyla 1325 dolar seviyesine geldi. Bunlar ürkütücü. Doların da karşılıksız basılmasıyla emtia fiyatlarına müthiş yönelme oldu" dedi.



Herkes kendi piyasasını kendi talebi üzerinde kendisi büyümek ve güçlenmek istiyor. Başka ülkeleri güçlendirmek istemiyor. Tabii herkes ister ki bu yatırımlar Türkiye’de olsun.”

“DÜNYA PAZARINDAN SADECE % 1 PAY ALIYORUZ”

Dünya kimya sanayisinin büyüklüğünün 2018 yılında 3,475 trilyon Euro olduğunu söyleyen Türkiye Kimya Sanayicileri Derneği (TKSD) Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Erceber da Türkiye’nin bundan aldığı payın ise yüzde 1’e tekabül ettiğini belirtti. Dünyanın 18’inci büyük gelişmiş ülkesi olarak gereken payı alamadığımızı anlatan Erceber, bu durumun yatırımların da geç kalmış olmasının bir göstergesi olduğunu ifade etti.

Avrupa Birliği’ne bakıldığında 565 milyar Euro’luk bir üretimin söz konusu olduğuna dikkat çeken Erceber, “Dünya lideri olan Çin, 1 trilyon 200 milyar Euro’luk bir üretime sahip. ABD ise yaklaşık 518 milyar Euro’luk üretimle üçüncü sırada yer alıyor. Bu büyük oyuncuların içinde kendi iç pazarımıza baktığımız zaman, maalesef kimya sektörünün ölçek büyümediğini görüyoruz. Bu konuda yeni yatırımlar geliştiremedik” dedi.

Avrupa Yeşil Mutabakat Anlaşması ve lokalleşme mefhumlarından stratejik olarak üretim potansiyelinin genişletilemediğini söyleyen Erceber, teknolojik ürünlere gidemediğimizi belirtti. Önemli üretim oranları büyüklüğünün dünyada yüzde 27, özellikle kimyasallarda yüzde 25 olduğunu anlatan Erceber, petrokimyanın birçok sektörü de beslediği için çok önemli olduğunu ifade etti. Erceber, şöyle konuştu:

“Petrokimya yatırımlarına baktığınız zaman; Türkiye’de, yaklaşık üç sene önce Rönesans Holding’e Ceyhan’da yer verildi. Alan, 13 bin dönümden oluşuyordu. Ancak şu anda yatırımla ilgili



Borçelik Genel Müdürü Kerem Çakır, dünyada arz ile talebin uyuşmazlığı sebebiyle tedarik problemi yaşadığını belirtti. Bu durumun sadece Türkiye’nin özelinde yaşanmadığını kaydeden Çakır, tüm dünyanın aynı sorunla baş etmeye çalıştığını anlattı.

herhangi bir atak, bir faaliyet veya kamu açıklaması yok. PETKİM bu konuda niye yalnız kaldı diye sormak istiyorum. Yine Tekfen Holding’e bağlı CPS Holding de Amerikalı ve Güney Koreli ortaklarıyla Mersin’de bir projeye yatırım yapmak istiyorlardı. Bu projede de duraklamalar oldu. Bunun gibi pek çok proje aynı durumda. Ne yapmak lazım diye merak ediyorum.”

ÇİP KİTLİĞİ DALGA DALGA GELİYOR

Yarı iletken sektöründeki üretim sıkıntısı otomotivden sonra teknolojiyi de etkiliyor. Dünyada ve Türkiye’de çip kıtlığı yüzünden üretime ara veren otomotiv devlerinin ardından kıtlık bilgisayar, telefon, oyun konsollarını kapsayan tüketici elektroniğine sıçradı. Dünya çip krizini aşmaya çalışırken sektörden arka arkaya yatırım haberleri geliyor.

Pandemi etkisinde tedarik zincirinin bozulmasıyla tüm dünyada başlayan çip kıtlığı otomotiv

sektöründen sonra bilgisayar, telefon, oyun konsolu gibi teknolojik cihazları da vuruyor. KPMG'nin yarı iletken sektörüyle ilgili hazırladığı rapora göre, panik alımlarıyla artarak büyüyen çip krizi, üreticileri yatırıma zorladı. Dünya devi çip üreticilerinden arka arkaya yatırım haberleri geliyor. KPMG'ye göre yaşanan kriz yarı iletken sektörünü büyütecek.

Dünyadaki çip krizini değerlendiren KPMG Türkiye Teknoloji Danışmanlığı Lideri Alper Karaçar, yarı iletkenlerde 2020'nin ikinci çeyreğinde tespit edilen tedarik sıkışıklığının pandeminin etkisiyle yoğunlaştığını söyledi. Karaçar, "Şirketler başta 2020'nin sonuna kadar üretimlerinin normal seviyelere döneceğini tahmin ediyordu ancak nihai üreticilerin panik alımı, destek gören güçlü taleple birleşince çip kıtlığı 2021'in ilk çeyreğinde de artarak devam etti" dedi.

İlk aşamada birçok küresel otomotiv üreticisinin çip krizi nedeniyle üretime ara verdiğini duyurunca dikkatlerin bu yöne çevrildiğini vurgulayan Karaçar, şöyle devam etti: "Küresel otomotiv üreticilerinin genelde ihtiyaç bazında alım yaptığı düşünüldüğünde, pandemi süresince yaşanan duruşlar ve 2020'nin ikinci yarısında beklenenden daha hızlı artan otomobil talebi, üreticileri yarı iletken tedariki konusunda hazırlıksız yakaladı. Otomotivde başlayan çip krizinin son dönemde bilgisayar, telefon, oyun konsolları dahil olmak üzere tüketici elektroniğine sıçradığını görüyoruz.

Dünya bu krizi aşmak için çaba harcıyor. ABD Başkanı Joe Biden da özellikle yarı iletken sektöründeki tedarik zinciri sorunlarına dikkati çekerek, pandemi süresince birçok kritik sektörde yaşanan tedarik sıkışıklığı nedeniyle tedarik zincirini güçlendirmeye yönelik bir kararname imzaladı.

Aynı zamanda ABD'nin 37 milyar dolar büyüklüğünde bir fon oluşturacağını açıkladı. Hindistan hükümeti de ülkede çip üretim

tesisi kurmayı hedefleyen her şirkete 1 milyar dolarlık bir fon sağlayacağını duyurdu. Dünyanın en büyük çip üreticilerinden Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC), üretimi artırmak için üç yıl içinde 100 milyar dolarlık ek yatırım yapacağını açıkladı.

TSMC'nin en büyük rakiplerinden Intel, ABD'nin Arizona eyaletinde iki yeni fabrika kurmaya ve üretimi genişletmek için 20 milyar dolar yatırım yapmaya hazırlanıyor. Birçok ülke tedarik sorununu çözmek için çip üreticilerine teşvikler sağlamayı hedefliyor, bunları vergi indirimleri olarak da görebiliyoruz. İş hayatı, eğitim, sağlık ve eğlencenin dijitalle kayması sektör için önemli bir büyüme fırsatı oluşturuyor."

SEKTÖR KRİZDEN BÜYÜYEREK ÇIKACAK

KPMG'nin bu yıl 16'ncısını açıkladığı Küresel Yarı İletken Sektörü Araştırması da sektörde pandemiyle ortaya çıkan trendleri ve şirketlerin beklentilerini ele alıyor. Küresel yarı iletken şirketlerinden 156 üst düzey yöneticinin katıldığı araştırma, yaşanan krizin sektörü büyüteceğini gösteriyor. Rapora göre küresel yarı iletken sektörü kriz süresince dayanıklılık göstererek, 2020 yılını yüzde 6,5 büyümeye tamamladı. Birçok yarı iletken şirketi, 2020'de gelir ve karlılık beklentilerinin üzerine çıktı.

Araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 85'i, 2021 yılında da gelirlerinde artış bekliyor. Yarı iletken üreticilerinin fiyatlandırma konusunda avantajlı oldukları bir dönemden geçmesi, güçlü maliyetlere rağmen karlılıklarını korumalarını sağlıyor. KPMG Yarı İletken Sektörü Güven Endeksi, 2020 yılında 59 puandan 2021'de 61'e yükseldi. Endeks, araştırmaya katılan yöneticilerin yıllık gelirleri, iş gücü hacmi, sermaye gideri, Ar-Ge harcamaları ve karlılığa ilişkin görüşlerini ifade ediyor. Endeks son 15 yıl boyunca yalnızca iki kez 61 puan barajını geçmişti.

TALEP DAHA DA ARTACAK

5G dahil olmak üzere kablosuz iletişim ve Nesnelerin İnterneti (IoT) için artan talep düşünüldüğünde, yarı iletken sektörü gelirlerinde en büyük artışı Sensörler ve MEMS (Mikro elektro-mekanik sistemler) gösterecek. Şirketlerin teknoloji altyapılarını gözden geçirmesi de mikroişlemciler için güçlü bir talep görünümüne işaret ediyor. Araştırmaya katılanlara göre, özellikle otomotiv uygulamaları yarı iletken sektöründe gelir artışı açısından, bulut bilişim, veri merkezi, yapay zeka ve tüketici elektroniği gibi uygulamaları geride bırakabilir.

EN BÜYÜK RİSK KORUMACILIK

Araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 53'ü, önümüzdeki üç yıl içinde yarı iletken sektörünün karşılaşacağı en büyük sorunun korumacılık olacağını düşünüyor. Korumacılık, sınır ötesi düzenlemeleri, gümrük vergilerini, yeni ticaret anlaşmalarını ve ulusal güvenlik politikalarını kapsıyor. Korumacılığa ilişkin endişelerin, geçen yıla göre 16 baz puanlık artış kaydettiği görülüyor. Özellikle dünyanın en büyük iki ekonomisi olan ABD ve Çin'in korumacı teknoloji ve ticaret politikaları, yarı iletken ekosisteminde maliyet baskısını artırırken tedarik zincirini daha da karmaşık bir hale getiriyor. İthal veya ihraç edilen ürünler üzerindeki gümrük vergileri şirketler üzerinde baskı kuruyor. Bunun sonucunda tedarik zinciri sorunları yarı iletken şirketlerinin ajandasında korumacılığın ardından ikinci sırada yer alıyor. Araştırmaya katılan şirketlerin yalnızca yüzde 31'i tedarik zincirlerini optimize ederek çip ham maddelerini farklı coğrafyalardan temin ettiğini belirtti.

YARIN Dergisi olarak bu sayımızda hammadde krizi, konteyner savaşları ve navlun piyasası başlığında kanaat önderlerine mikrofon uzattık ve geleceğe yönelik öngörülerini sizler için derledik. ■



MAX. GROSS 32 500 KG
71 650 LBS
TARE 2 850 KG
6 280 LBS

MAX. PAYLOAD 29 650 KG
65 370 LBS
CUBE 32.1 M3
1 132 CUFT

Konteyner kıtlığı en iyimser tahminle 2021 yılının sonuna kadar devam edecek

40'lık Konteyner Karaborsa



Veriler konteyner ekipman üretiminin ilk çeyrekte rekor kırdığını gösterse de, sektör temsilcileri yeni konteyner üretiminin bu yıl tahmin edilen yüzde 52'lik artışa rağmen talebe yetmeyeceği belirtiyorlar. Sektör temsilcileri, enflasyonel baskılarla da konteyner sıkıntılarının 2022'ye sarkabileceğinde birleşiyorlar.



Denizyolu taşımacılığında son dönemde en büyük sıkıntı konteyner kıtlığı... Sektör global ekipman problemini çözümlenin yollarını arıyor. Özellikle son 2-3 aydır Amerika hariç dünyanın her yerinde çok ciddi konteyner kıtlığı yaşanıyor. Bunun ana sebebi; Çin- Amerika arasında artan ticaret olduğunu belirten sektörün kanaat önderleri, Amerika'nın özellikle başta medikal ürünler olmak üzere Çin'den ithalatı ciddi bir artış göstermesi dikkat çekiyor. Çin - Amerika arasında artan bu ticaretin büyük bölümü 40HC konteynerler ile taşıyor. Artan bu ticarete paralel olarak Çin- Amerika navlunları diğer bölgelere göre neredeyse 2 kat daha yüksek seviyeye ulaştı.

Konuyla ilgili olarak değerlendirmelerde bulunan BDP International Lojistik Türkiye Deniz İthalat Müdürü Cem Çetlik, "Durum böyle olunca armatörler 40hc konteynerlerin çok büyük bölümünü Çin'den Amerika'ya taşımayı tercih etmektedir. Ancak Çin'e olan 40hc konteyner dönüşü ihraç edilenin çok altında kalınca Çin'de gelen / giden ekipman dengesi bozuldu. Bu da dünya üzerinde domino etkisi yarattı" dedi.



Süreci örnek bir model üzerinden değerlendiren Çetık, "Örneğin güncel olarak şu anda Çin'den Türkiye ve Avrupa'ya yeterli sayıda 40'lık konteyner sağlanamıyor. Bu durum özellikle hem Türk ithalatçılarınin tedarik sürelerini uzatmakta hem de ihracatçıların konteyner bulamadığı için planlamalarını sekteye uğratmakta ve aynı şekilde teslim sürelerini geciktirmektedir.

40hc yokluğunda 40dc standart konteynere olan talep de artınca artık 40dc konteyner bulmak da zorlaşmış durumda ve yer problemleriyle birlikte yüklemeler 3-4 hafta sonraki gemilere planlanabilmektedir. Bu durum sadece birkaç hafta sürecek gibi görünmüyor. İyimser olarak 2021 yılının ilk yarısı sonuna kadar devam edeceği öngörülmekte" diye konuştu.

Armatörlerin uzun bir süre daha 40hc yüklemeler için önceliklerinin Amerika olmasının beklendiğini bildiren Çetık, "Bu da Çin'den ithalat yapan firmaların 40hc yerine 40dc ya da 40 Non-operating reeferlar ile yüklemelerini bulabildikleri en erken gemiye vakit kaybetmeden organize etmesini gerektiriyor. Diğer taraftan Türkiye'deki ve Avrupa'daki ihracatçılar da 40hc bulmanın zor olduğu bu dönemde aynı stratejiyi izlemek zorunda kalacaklar" dedi. Bu zor dönemde en büyük sorumluluğun armatörlerde olduğuna dikkat çeken Çetık, karlılık ve operasyonel süreklilik arasındaki dengeyi en iyi şekilde sağlamaları gerektiğini söyledi.

Çetık, "Pandemi hiç birimizin tecrübe sahibi olduğu bir durum değil. Ancak açıkça görülüyor ki dünya konteyner akışının belli bölgelerde yoğunlaşması dünya ticaretine ve lojistik süreçlere ciddi zarar veriyor" dedi.

Diğer konunun ise artan maliyetler olduğuna değinen Çetık, "Bu zorlu periyotta maalesef birçok bölgede navlunların

artacağına şahit olacağız. Zaten pandemi sebebiyle gemi sayılarının ve kapasitelerinin azaltılmasıyla navlunlar yükselişe geçmişti. Buna bir de boş konteyner pozisyonlama maliyetleri eklenince navlunların daha da artacağı beklenmektedir. Bu zorlu süreçte hem ithalatçılarımızın hem de ihracatçılarımızın planlamalarını yaparken "özellikle uzayacak teslim sürelerini ve artacak lojistik maliyetleri" göz önünde bulundurması gerekiyor" diye konuştu.

"İHRACATÇIYA KONTEYNER TAŞIMA TEŞVİĞİ VERİLMELİ"

Ege Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ESİAD), ihracatı neredeyse durma noktasına getiren konteyner krizinin çözülmesi için gerekli adımların atılmasını istedi. Pandemi şartları nedeniyle gemilerin günlerce limanlarda kalması, Çin ve ABD'nin, ülkelerinden boş konteyner çıkışına izin vermemesi ve bazı ülkelerin konteyner stoklaması nedeniyle sorun aylardır devam ederken, ihracatçılar sorunun bir an önce çözülmesini bekliyor.

Pandemi döneminde bile var güçleri ile üretim yaparak, ülkelere katma değer kazandıran ihracatçıların uzun süredir konteyner krizi ile karşı karşıya olduklarını belirten ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı, bu nedenle bazı ürünlerin ihracatının yapılamadığını söyledi. Sorunun sadece Türkiye ile sınırlı olmadığını, ABD ve Çin'in ülkelerinden boş konteyner çıkışı yaptırmadıklarını belirten Karabağlı, "Pandemiyle birlikte dünya ticaretinin önemli bir bölümünün gerçekleştiği deniz yolunda 'boş konteyner krizi' başladı. Salgın nedeniyle gemilerin günlerce limanda beklemesi, ithalat ve ihracat dengesindeki değişim bu sorunu gündeme getirdi. Konteyner sorunu yüzünden navlun

fiyatları son 1 yılda yüzde 300-400 arttı. Konteyner fiyatları 10-12 bin dolara ulaştı. İhracatçı bu maliyetleri karşılayamadığı için birçok sektörde ihracat yükleri limanlarda ve depolarda bekliyor. Bu kriz ihracatımızın da istenilen rakamlara ulaşmasını engelledi" dedi.

FAHİŞ FİYATLARIN ÖNÜNE GEÇİLMELİ

Sorunun çözümü için devletlerarası girişimlerin de yapılması zorunluluğun ortada olduğuna işaret eden Karabağlı, bunun için Sayın Cumhurbaşkanımız öncülüğünde ilgili bakanlarımız ile birlikte sorunu derinlemesine yaşayan sektör temsilcilerinin bir araya gelmesi ve duruma el koyulması gerektiğini kaydetti. Lojistiğin zamanında gerçekleşmemesi nedeniyle önümüzdeki dönemde ihracatçıların pazarlarını kaybetme tehlikesi yaşadığını anlatan Karabağlı, "İhracatçı için lojistik çok önemli. Zamanında teslim ve maliyetlerin düşürülmesi önemli. Eğer zamanında ürününü gönderemezse, pazar kaybı kaçınılmaz olur. Türkiye'ye yeterli boş konteyner girişi yapılmıyor. ABD'de de ise kota var, boş konteyner çıkışı yaptırmıyor. Konteyner bulunamadığı için navlun fiyatları yükseliyor. Fahiş fiyatların önüne geçmek için devletin devreye girmesi gerekiyor. Çin'in de bu dönemde konteyner stokladığı belirtiliyor.

Bunun önüne geçecek, ABD'nin de kota uygulamasını sona erdirecek devletlerarası girişimlerde bulunmak bir zorunluluk. Ancak akut dönemde, soruna kalıcı çözüm bulunabilinceye kadar, ihracata konteyner taşıma teşviki getirilmesi ve konteyner maliyetlerinin belirli bir kısmının Ticaret bakanlığı veya Ulaştırma bakanlığımızca karşılanması ihracatçıyı rahatlatacak ve bu nedenle zamanında teslim sorunu nedeniyle oluşabilecek olası pazar kayıplarının da önüne geçilmesine destek olacak" diye konuştu. ■



GİRGİNOĞLU YAPI MARKET

▪ MDF ▪ HIRDAVAT ▪ MOBİLYA AKSESUAR
▪ ORMAN ÜRÜNLERİ ▪ PANEL EBATLAMA ▪ PVC BANTLAMA



📍 Kazım Dirik Mah. Üniversite Cad. No: 87/A Bornova/İzmir
✉ info@girginoglu.com

🌐 www.girginoglu.com

☎ 0 232 461 43 35

Hammadde Savaşları



Türkiye rekabet dolayısıyla vazgeçmiş olduğu üretime yeniden başlamalı, güçlü bir filo ve konteyner üretimi için teşvik ve kredi mekanizmasını acilen devreye sokmalıdır.



Pandemi nedeniyle ülkelerin ekonomilerini kapatmaları ve lojistik sıkıntılar tedarik zincirinde kopmalara yol açarak, uluslararası ticareti önemli ölçüde zorlaştırdı. Küresel düzeyde yaşanan konteyner sıkıntısı da ithalatta navlun maliyetlerini yaklaşık 5-6 kat artırdı.

Özellikle pandemi sürecinde yaşanan gelişmeler sebebiyle, hammadde, malzeme ve lojistik giderlerinde çok ciddi ve sürekli artışlar gündemde. Hammadde krizi otomotivden tekstile, mobilyadan makine metale kadar bütün sektörleri etkiledi. Neredeyse tüm hammaddelerde tedarik sıkıntısı var. Öncelikle petrokimya sektöründe küresel bir arz şoku yaşandı. Pandemi nedeniyle ekonomilerin ve insanların içe kapanmasıyla oluşan işgücü ve tedarik kısıtlamalarına bağlı olarak küresel çapta petrokimya

tesislerinde bazı fabrikalar durmak zorunda kaldı. Petrokimya bazlı hammaddelerde yüzde 150'ye varan artışlara şahit olduk. Çin'in piyasa fiyatlarının çok üzerinde olacak şekilde Ortadoğu ve diğer bölgelerden hammadde bağlantıları yapılmasıyla başlayan bu süreç, Avrupa ve ABD'de yaşanan sert artışlarla hiç olmadığı seviyelere ulaştı. Pandemi nedeniyle son 1 yıl içerisinde tüm dünyada yakıt tüketimleri azaldı, bu da rafinerilerdeki plastiğin ana malzemesi olan monomer üretimlerini olumsuz yönde etkiledi. Pandemiye özgü bu gelişmeler yalnızca petrokimya sektöründe değil, başta demir çelik olmak üzere birçok sektörde uluslararası fiyatların önemli ölçüde artmasına neden oldu.

Ambalaj sektöründe son 6 ayda yüzde 100'e yakın fiyat artışı, mobilya sektöründe

hammadede son 2-3 ayda yüzde 70-80 oranında artışlar yaşandı. Sünger, ayna, camda da aynı şekilde. Hazır giyim ve tekstil sektörlerine de baktığımızda iplik fiyatlarındaki değişikliğin en büyük sebeplerinden biri dünyadaki hammadde fiyatlarındaki artış ve girdi fiyatlarında yaşanan dalgalanmalar. Dolayısıyla sadece pamuk ipliğinde değil tüm iplik fiyatları önemli ölçüde yükseldi ve özellikle son bir yıldaki viskon, elastan fiyatları yüksek oranlarda artış gösterdi. Dünya pamuk elyaf fiyatı son bir yılda yüzde 40 -45 oranlarında, viskon elyaf fiyatı yüzde 50 , Pes elyaf fiyatı yüzde 30 ve elastan fiyatı yüzde 65 civarında arttı.

Hammadde arzında yaşanan bu sıkıntılara ek olarak, navlun/konteyner/lojistik problemleri hem hammadde maliyetlerini hem de tedarik riskini olumsuz yönde etkiliyor.

Özellikle Uzak Doğu'dan yapılan hammadde tedarikinde konteyner sorunu maliyetlerde ciddi bir baskı oluşturuyor. Bazı ihracatçılarımız konteyner bulamadığı için ya da navlun fiyatlarından dolayı yükleme yapamıyor. Bu durum ekstra depolama ve nakliye maliyetlerine neden oluyor. İhraç ürünleri gönderilemediği, tahsilat geciktiği için termin süreçlerini etkiliyor. Konteyneri olanın ihracat yapabiliyor olması çok derin bir karaborsa oluşturdu. Türkiye'nin ihracatının ve dış ticaretinin sağlıklı bir şekilde devam etmesi, koronavirüs ve benzer dalgalanmalarda rekabetçiliğini ve devamlılığını koruyarak sağlam durması için dünya deniz ticaret filosunda sadece yüzde 1,5 pay alabilen Türk sahipli gemi filosunun büyütülmesi ve buna



Jak ESKİNAZİ

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı



bağlı olarak konteyner arzının genişletilmesi her zamankinden daha önemli hale geldi. Ülkemiz adına bu yönde atılacak adımlar, Türk lojistik sektörüne ve ihracatına güç katacağı gibi diğer ülkelerin taşımacılık şirketlerini frenleyici bir etki yaratacaktır. Türkiye rekabet dolayısıyla vazgeçmiş olduğu üretime yeniden başlamalı, güçlü bir filo ve konteyner üretimi için teşvik ve kredi mekanizmasını acilen devreye sokmalıdır. Hammadde fiyatlarında yaşanan artışlar sektörlerimizin ortak sektör kurulu toplantılarında görüşülmüş ve sektörlerin rekabet gücünü olumsuz etkilemeyecek şekilde öncelikli olarak hammadde üreticisi firmalarımızın ülkenin ihtiyacını karşılaması gerektiği ifade edilmiştir. Pandeminin sektörler üzerindeki etkisinin azalması ile birlikte hammadde fiyatlarının düzene gireceğini düşünüyorum. ■

Hammadde Tedarikinde Yaşanan Sıkıntılar Dünya Çelik Üretimini Olumsuz Yönde Etkiliyor



Türkiye açısından bakıldığında, girdide dışa bağımlılığın azaltılabilmesi için, yurtiçi hurda üretiminin arttırılmasına ihtiyaç duyuluyor. 2020 yılında, 36 milyon ton civarında çelik üreten Ülkemizin, üretim sürecinde ortaya çıkan yeni hurdalar dâhil, 7-8 milyon ton hurda üretmesi yeterli görülüyor



2020 yılının Şubat ayından başlayarak pandeminin etkisi kademeli bir şekilde Çin'den diğer ülkelere yayılmaya ve Avrupa ülkelerinde Mart ayından itibaren kendisini hissettirmeye başladı. Pandemi şartları, gerek çelik üreticisi sektörlerin ve gerekse çelik tüketicisi sektörlerin üretim faaliyetlerini yavaşlatmalarına ve bir süre sonra Avrupa'da sınıai faaliyetlerin tümüyle durmasına yol açtı. Bu şartlarda çelik sektörünün kullandığı hurda ve cevher üretimi önemli ölçüde tavsadı, mevcut üretim ve stoklar bu baskı altında, eskisine oranla düşük seviyelere gerildi. Hurda fiyatları 220 cevher fiyatları 80 dolar seviyelerine kadar düşüş gösterdi. Bu durum Haziran ayından itibaren çelik üretiminin yeniden canlanması ile değişmeye başladı. Yılın son çeyreğinde, ertelenen tüketim ile desteklenen tüketimdeki hızlı artışı, girdi üretiminin yetersiz kalması sebebiyle, çelik sektörünün karşılamasında sıkıntılar yaşanmaya başlandı.

Bir kısım tesislerin adaptasyon süreleri gereği bunu yapamadıkları görüldü. Bazı ülkelerde pandemi süreci

devam ettiği için bu yapılamadı. Hurda ve cevher üretiminde de, talepteki hızlı artış karşılanamadığı için, yüksek fiyat artışları gözlemlendi.

Bu durum, başlangıçta yalnız çelik ile ilgili gibi görülse de daha sonra diğer tüm emtialara yansısı ve dünya çapında dolar cinsinden fiyatlar hızlı bir artış eğilimi içerisine girdi. Fiyatlardaki artış, kısmen Amerika Birleşik Devletleri'nin pandemi ile mücadele kapsamında piyasaya ciddi ölçüde dolar sürmesinden de etkilendi. Başka bir ifade ile, hammadde fiyatlarındaki artış, kısmen doların değer kaybetmesi sonucunda ortaya çıktı.

Aralık ayında, girdi maliyetlerindeki artışa paralel olarak, çelik ürünleri fiyatlarında yaşanan artış, bazı tüketicileri stok seviyelerini yükseltme arayışına itti. Stoklardaki artış sayesinde, Ocak ayından itibaren talepte bir daralma, nihai ürün fiyatlarında mevzii gerileme gözlemlendi. Benzer şekilde girdi fiyatları da gerileme eğilimine girdi. Hurda fiyatları 400 doların altına, cevher fiyatları ise 150 doların altına geriledi. Fakat bu kısa süreli bir durum oldu.

Birikimli talepteki ısrarlı artış, Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Çin gibi, ekonomilerini daha hızlı normalleşme sürecine sokan ülkeler sayesinde, daha reel bir çerçevede devam etmeye başlayınca, Şubat ayından itibaren girdi fiyatları tekrar artmaya ve nihai ürün fiyatları da bu artışı takip etmeye başladı. Fiyat artışlarında, başlangıçta sadece girdi maliyetlerindeki artışlar etkili olurken, bilahare yeterli ürün bulunmamasının yol açtığı baskının da etkisi hissedilmeye başlandı. Bugün geldiğimiz noktada, girdi maliyetlerindeki artışın da etkisi ile, Avrupa Birliği'nde geçmişte 500 dolar seviyelerinde seyreden nihai ürün fiyatları 1250 dolar, Amerika Birleşik Devletleri'nde 600 dolar seviyelerindeki fiyatlar 1600 dolar seviyelerine kadar çıktı.

Gerek Amerika Birleşik Devletleri ve gerekse Avrupa Birliği çıkmazla karşı karşıya. Bir taraftan başlatmış oldukları koruma tedbirleri uygulamalarını sürdürmekte ısrarlı oldukları görünüyor. Ancak, koruma tedbirleri uygulaması sebebiyle iç piyasada yeterli ürün bulamamaları ve ithalatı belirli bir noktadan sonra yasaklamış olmaları, iç piyasalarındaki dengeleri bozuyor.

Çelik sektörünü koruma eğilimi, çelik tüketicisi sektörler üzerinde yol açtığı sıkıntılar sebebi ile, sonuçta çelik sektörünü de olumsuz yönde etkileyebilecek bir düzeye taşınmış bulunuyor. Bu durum Avrupa Birliği'nin ve Amerika Birleşik Devletleri temsilcilerinin, OECD toplantılarında ve uluslararası forumlarda bugüne kadar ısrarla dile getirdikleri "serbest ve adil ticaret" prensipleri ile de uyuşmuyor. Bugün geldiğimiz noktada, bir taraftan girdi üretimini hızlandırıcı tedbirlerin alınması, diğer taraftan ise çelik ticaretinin önündeki engellerin süratle kaldırılarak, dünyada çelik



Dr. Veysel YAYAN

Türkiye Çelik Üreticileri Derneği Genel Sekreteri

ticaretinde makûl ve mantıklı dengelerin oluşmasına katkıda bulunulması önem taşıyor. Türkiye açısından bakıldığında, girdide dışa bağımlılığın azaltılabilmesi için, yurtiçi hurda üretiminin artırılmasına ihtiyaç duyuluyor. 2020 yılında, 36 milyon ton civarında çelik üreten Ülkemizin, üretim sürecinde ortaya çıkan yeni hurdalar dâhil, 7-8 milyon ton hurda üretmesi yeterli görülüyor. Türkiye'nin, önümüzdeki yıllarda yurtiçi talebi karşılayabilmek için, yurt içi çelik üretimini arttırmaktan başka bir çaresi bulunmuyor. Bu yöndeki çalışmaların, 2022 yılından itibaren meyvelerini vermeye başlaması ve üretim kapasitesinin ağırlıklı bir şekilde yurtiçi talebe yönelik olması hedefleniyor.

Bu durumun girdilerde dışa bağımlılığın artması sonucunu getirmemesi için;

- ▶ Yerli girdi kullanımına ağırlık verilmesi,
- ▶ Hurda üretiminin artırılması amacı ile İhtisas Organize Sanayi Bölgelerinin kurulması,
- ▶ Hurda üretiminin aktif bir şekilde teşvik edilmesi,
- ▶ Cevher zenginleştirilmesi,
- ▶ DRI, HBI projelerini uygulamaya aktarılması

gerekli görülüyor.

Üretimde ve tüketimde 40 milyon ton seviyelerini zorlayan Türkiye'nin, bundan sonra ortaya çıkabilecek bu tür dalgalanmalardan daha az etkilenmesi için, yurt içi tedarike öncelik verilmesi, zorunluluk olarak ortaya çıkıyor. ■

Yüzde 150'yi aşan zamlara karşı 'Hammadde Güç Birliği Platformu'nu oluşturduklarını açıklayan PAGEV Başkanı Eroğlu: Dünyadaki toplam hammadde ithalatının yarısına sahip Çin ve Türkiye, karteğe karşı iş birliğine giderek spekülasyon fiyatları düşürebilir

Hammadde Krizine Platform ile Çözüm Arayışı



Türkiye'de sürecin daha sıkıntılı ilerlediğini ifade eden Prof. Dr. Alkin, bunun nedeninin üretici fiyatlarının tüketici fiyatlarının iki katına çıkması olarak değerlendirdi. Prof. Dr. Alkin, "Türkiye bu durumu iyi yönetemedi. Bu hikâyeye pandemi sürecinden önce başlamıştı" dedi.

TOBB Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi Başkanı-PAGEV (Türk Plastik Sanayicileri Araştırma Geliştirme ve Eğitim Vakfı) Başkanı Yavuz, hammadde fiyatlarındaki yüzde 150'yi aşan astronomik artışa karşı "Hammadde Güç Birliği Platformu" üzerinden petrokimya karteliyle mücadele etme kararı alındığını söyledi.

Çin dünyanın en büyük hammadde ithalatçısı. Türkiye bazı hammaddelerde ikinci diğerlerinde ise ilk 5'te. Örneğin polipropilen hammaddesinde dünyadaki toplam ithalatın %55'ten fazlasını Çin ve Türkiye gerçekleştiriyorlar. Dünyadaki toplam hammadde ithalatının yarısından fazlasını gerçekleştiren ve yılda yaklaşık 7 milyon tonluk alım yapan Çin ve Türkiye, üretimi kısırarak hammadde fiyatlarının tavan yapmasına yol açan petrokimya karteline karşı iş birliğine gidiyor. Çin-Türkiye iş birliğiyle karteğe karşı hamle yapacaklarına dair

açıklamalarda bulunan Eroğlu, aralıksız zamlardan dolayı üretimde duraksama-kapanma, istihdamda daralma, ihracatta gerileme ve iflas tehlikelerinin göz önüne alınarak soruna üreticinin yaşadığı yangının acilen söndürülmesi gerektiğini söyledi. PETKİM başta olmak üzere Türkiye'de üretim yapan petrokimya tesislerinin, hammadde fiyatlarındaki yangını körükleyecek hareketlerden kaçınmaya davet eden Eroğlu, PETKİM'in üretimini ihracat yerine, iç piyasaya yönlendirmesi gerektiğini ifade ederken, devletten de vergiden arındırılmış hammadde ithalatının yolunun açılmasını beklediklerini söyledi.

KARTEL ÜRETİMİ KISIP FİYATLARI UÇURDU

OPEC'teki kartel yapıya benzer şekilde hareket eden petrokimya devlerinin, üretimlerini kısımlarıyla fiyatları zirve noktalara tırmandırmayı hedeflediklerini savunan Eroğlu, pandemi koşullarında tedarik zincirinde oluşan aksaklıklar veya navlundaki



sorunları bildiklerini ancak yüzde 150'yi aşan astronomik fiyat artışlarının perde arkasındaki asıl sebebin petrokimya kartelinin, çeşitli bahanelerle arzı kısması olduğunun altını çizdi. Bazı tesislerini tamamen kapatarak hammadde arzını kısan ve neticede piyasadaki malın azalmasına, böylece hammadde fiyatlarının rekor seviyelere çıkmasına yol açan petrokimya şirketlerinin, 'yok satan' malın fiyatının uçmasını planladıklarını ve bunu başardıklarını anlatan Eroğlu, kartelin bu oyununu bozmak için sektörü bilgilendirdiklerini söyledi. PAGEV, TOBB ve TOBB'a bağlı pek çok meslek örgütü ve sivil toplum örgütüyle ortak toplantılar yaptıklarını belirten Eroğlu, ayrıca yazılı ve görsel medya üzerinden de kamuoyunun gündemine sorunu taşıdıklarını ve çözüm önerilerini paylaştıklarını ifade etti.

KARTELİN ZAMLARIYLA FİYATLAR NEREDEN NEREYE GELDİ?

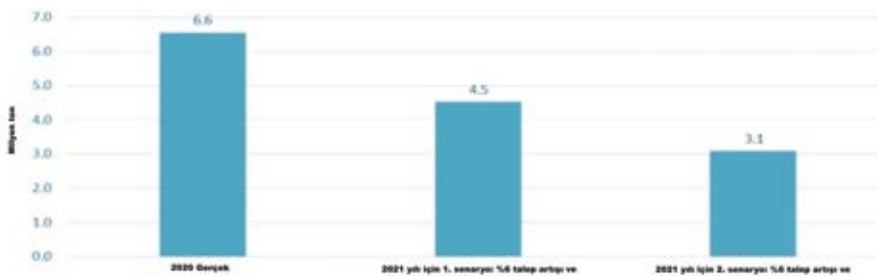
Hammadde

PVC	%140
GPPS	%191
HIPS	%186
AYPE	%120
YYPE	%77
PP	%110
ABS	%123

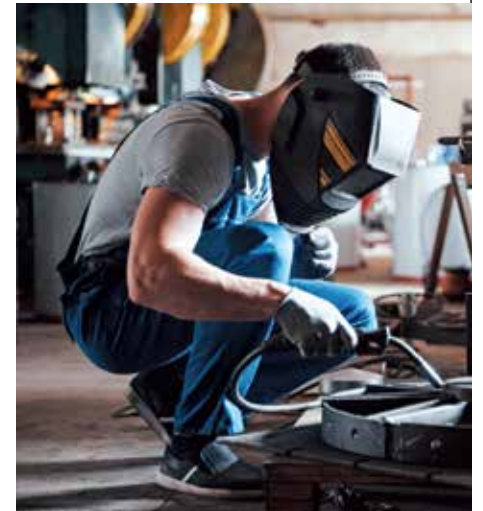
9 Aylık Fiyat Artışı

TABLO-1- HANGİ HAMMADDE NE KADAR ZAMLANDI?

Çin Polipropilen Hammadde de, Dünya İthalatının %43'ünü Gerçekleştiriyor
2021'de devreye girecek yeni petrokimya tesisleri ile ithalatı %57 düşecek



ICIS arz ve talep veritabanı ve yazılım varlıklarından



“HAM MADDEDE YERLİ ÜRETİM YETERLİ DEĞİL”

TOBB Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi Başkanı-PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, plastik sanayi üretiminde çok başarılı olmamıza rağmen ham madde arzında ciddi sıkıntılar olduğunu söyledi.

Ham maddede yüzde 15 civarında yerli üretimin olduğunu belirten Eroğlu, geri kalan yüzde 85'lik kısmını ise ithal ettiğimizi kaydetti. Yerli üretimin yeterli ölçüde olmadığını anlatan Eroğlu, “Son altı ay içinde PVC dediğimiz ham maddede dolar bazında meydana gelen artış yüzde 137’yi buldu. GPPS’te yüzde 60, gipste yüzde 55, alçak yoğunluklu polietilen yüzde 60, polipropilen de ise yüzde 45 artış meydana geldi” dedi.

Ham maddenin bu ölçüde artmış olduğu bir sektörün çalıştığı diğer sektörlerle de çalıştığı zaman ürünlerine fiyat artışı yapmak zorunda kaldığını belirten Eroğlu, durum böyle olunca da firmaların ciddi anlamda sıkıntı yaşadığını vurguladı.

Tüketicilere direkt ulaşan birçok ürünü plastik sektörünün ürettiğini anlatan Eroğlu, “Örneğin bir pet şişe suyu düşünün. Su dolu bir pet şişenin suyu mu pahalı olur yoksa ambalajı mı? Tabii ki burada pahalı olan ambalajdır, lojistiğidir. Ambalajda artış yaşandığında bu durumdan enflasyonda etkilenecektir” diye konuştu.

En büyük fiyat artışının PVC’de olduğunu hatırlatan Eroğlu, son bir sene içinde en çok durma noktasına gelen fabrikanın PVC’de yaşandığını belirtti. Bu durumun bir tesadüfün olmayacağını anlatan Eroğlu, “Demek ki bu force majeure’ler, fabrikaların üretimi global bazda durdurması, çeşitli sebeplerle yavaşlatması bizim ham maddelerimizdeki artışlarla bir oran yakalamış gibi görünüyor” dedi.

Eş zamanlı olarak Ankara’da kamuya temaslarda bulduklarını ve devletten de bu konuda sanayiciler olarak atılması gereken adımlar hakkında destek istediklerini belirten Eroğlu; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığı nezdinde art arda toplantılar gerçekleştirerek hammadde fiyatları hususunda ilgili bakanlıklara da çözüm önerilerini sunduklarını ifade ederek şöyle konuştu: “PETKİM’in bu kritik süreçte ihracat yerine, iç piyasayı önlemesi gerekiyor.

Kendi üreticimiz mal bulamazken PETKİM’in, üretimini dışarıya hem de daha ucuz fiyata satarak ‘ihracat şampiyonu’ olmasını kabul etmiyoruz. Üretimini tamamen iç piyasaya yönlendirmesi gerektiğini düşündüğümüz PETKİM’in, tükercuların elindeki malı, al-sat yolu alıp satarak fiyatların yükselmesini tetiklemesini de yanlış buluyoruz. PETKİM, ülkemizde hammadde konusunda fiyat liderliği yaptığından stratejisini, yerli üreticinin lehine olacak şekilde düzenlemelidir. Öte yandan fiyat artışlarına yönelik ‘kartel yok, bu zamlar enflasyonu tetiklemez, zamlar navlun fiyatlarından kaynaklı...’ şeklindeki matematığe aykırı söylemleri ret ediyoruz. Yatırım yapan, üreten, istihdam sağlayan ve ihracat yaparak Türkiye ekonomisine katkı sunan sanayiciler olarak PETKİM’in, üzerine düşeni yapması gerektiğini öte yandan devletimizin de vergiden arındırılmış hammadde ithalatının yolunu açmasını talep ediyoruz. Bu arada üreticilerimizin, mümkün oldukça geri dönüşürülmüş hammadde kullanımını arttırması ve ihtiyacı kadar hammadde almasını, fazladan stok olacak şekilde panik alımı yapmaması gerektiğinin altını çiziyoruz” dedi.

HAMMADDE FİYATLARI ÇAKILACAK

Hammadde fiyatlarındaki zamların perde arkasında arzi kısan petrokimya şirketlerinin olduğunun altını çizen Eroğlu,

2021 yılında Çin’de devreye girecek devasa petrokimya üretim tesisleriyle birlikte spekülasyon olarak arttırılan hammadde fiyatlarının altıncı aydan sonra çakılacağına dair beklentilere yer vererek şöyle konuştu: “PAGEV olarak nasıl Avrupa’daki Plastik Mamul Üreticileri Birliği (EUPC) ile iş birliği yapıyorsak, Çin’deki meslek odaları ve üreticilerle de görüşüyoruz.

Çinli meslektaşlarımız, hammaddedeki astronomik fiyatlara direneceklerini ifade ediyorlar. Dolayısıyla bizim de Türkiye’deki üreticiler olarak stoklarımızı minimum düzeyde tutmamız gerekiyor. Dünyanın toplam hammadde ithalatının yarısı Çin ve Türkiye’ye ait. Bir başka deyişle bu iki ülke birlik olunca piyasalara etki edecek güce sahipler. Çin, dünyadaki en büyük plastik mamul üreticisi. Türkiye ise altıncı en büyük üretici. Ülkemiz, Avrupa’da ise Almanya’dan sonra ikinci en büyük üretici. Dolayısıyla Çin ve Türkiye ihtiyaç duyulan plastik hammaddeleri yurt içindeki petrokimya tesislerinden almanın yanında ciddi oranda ithalatta yapıyorlar. Çin, dünyanın en büyük plastik hammadde ithalatçısı konumundayken Türkiye, bazı kalemlerde ikinci bazı kalemlerde ise hammadde ithalatında ilk beşte yer alıyor. Örneğin Plastik sektörünün en çok ihtiyaç duyduğu oyuncaklarda, ambalajlarda, arabalarda, inşaat malzemelerinde, şırıngalarda ve bir daha çok alanda kullanılan Polipropilen hammadde de Çin 7 milyon ton civarı ithalat yapıyor. Bu rakam Çin’in, dünya toplam ithalatında %43’lük kısmı tek başına gerçekleştirerek ithalatta birinci sırada yer aldığını gösteriyor. Türkiye ise Polipropilende 2 milyon tonu aşan ithalatıyla, dünya ithalatının %13’lük kısmını tek başına gerçekleştiriyor. Bu tabloya göre Türkiye ve Çin, Polipropilen hammaddesinde dünyadaki toplam ithalatın %55’den fazlasını gerçekleştiriyorlar. Aynı oranlar küçük farklılıklarla başka hammadde tipleri için de geçerli. Çin’deki meslektaşlarımızın oluşturduğu meslek örgütleriyle



yakın çalışma içerisindeyiz. Bu çerçevede petrokimya kartellerinin arzı bilinçli olarak kısarak hammadde fiyatlarını astronomik arttırdığı dönemde dünyadaki ithalatta en önemli paya sahip Türkiye ve Çin'in, plastik üreticileri olarak hem sanayicilerimizi bu yıkıcı fiyat artışlarından korumak hem de günün sonunda iğneden ipliğe birçok üründe kullanılan plastik ürünler sebebiyle ülkelerimizin enflasyonun körüklenmesini engellemek için güç birliği oluşturduk.



Hedefimiz hep birlikte petrokimya kartellerinin altı boş, spekülatif fiyatlarını kırmak için alım gücümüzü eşgüdümlü kullanmaktır. Çinli plastik mamul üreticileri, geçmiş yıllarda da kendi içlerinde birlik halinde hareket edip, bu tür suni fiyat artışlarına başarıyla direnmişti. Şimdi iki büyük plastik hammadde kullanıcısı olarak güç birliği içinde bu oyunu bozacak, alım gücünü organize edeceğiz. Çin'de plastik üreticilerini temsil eden meslektaşlarımızı temsil eden dernekler, Çin yeni yılı tatili sonrası (yeni bitti), hammadde fiyatlarını arttırmak isteyen petrokimya şirketlerine direneceklerini, stokları kritik seviyeye gelene kadar hammadde almayacaklarını, mümkün olan ürünlerde ise geri dönüşümden elde edilen hammaddeler kullanacaklarını, hatta bu konuda enflasyonla mücadele etmek isteyen merkezi idare ile de koordineli olarak mücadele edeceklerini bize bildirdiler. Nitekim uluslararası kuruluşlardan da teyit ettiğimiz Çin'deki yeni petrokimya tesislerinin, 2021 yılı 6. ay itibariyle devreye girişiyle Çin'in Polipropilen hammaddesi ithalatının %57 düşeceğini biliyoruz. Çinli meslektaşlarımız, dünyadaki en büyük ikinci hammadde ithalatçısı olan Türk plastik sanayiden birlikte hareket etme yönünde talepte bulundular."

ÇİN, YENİ YATIRIMLARINI DEVREYE ALIYOR

Eroğlu, bu konuda sözlerini şöyle sürdürdü: "Çin'de 2021 yılında devreye yeni girecek polipropilen tesisleriyle mevcut kapasiteye yüzde 15 daha üretim kapasitesi eklenecek ve bu durumdan artan hammadde arzıyla birlikte fiyatlar aşağıya inecek. 2021 altıncı ayına kadar devreye girmesi beklenen yeni petrokimya tesisleriyle birçok ana plastik hammaddesinde arz fazlası oluşması ön görülüyor. Dünyanın en büyük iki hammadde ithalatçısı olan Çin ve Türkiye'nin birlikte hareket edip, alım gücünü kullanması halinde hammadde fiyatlarının, geçmiş yıllarda yaşanan bu tür spekülatif fiyat balonlarının

söndüğü gibi şimdi de 1-2 ayda yüzde 100'lük düşüş yaşayabileceği beklentisi var.

Bu çerçevede iki ülke alıcıları olarak;

- 1) Kartel gibi hareket eden petrokimya şirketlerinin pompaladığı 'fiyatlar daha da uçacak' spekülasyonu ile yeni hammadde alınmaması gerekiyor. Stoklar kritik seviyeye gelene kadar alımlara ara verilmeli. Özellikle 6. ayda devreye girmesi beklenen yeni petrokimya tesisleriyle ortaya çıkacak aşırı hammadde bolluğuna göre hammadde alım planlaması yapmaya özen gösterilmeli.
- 2) Mümkün olan tüm ürünlerde geri dönüşümden üretilmiş hammaddeler kullanılmalı.
- 3) Türkiye'deki petrokimya şirketlerinin fiyatlama hareketleri ve müşteri ilişkilerinin yakından takip edilerek, özellikle böyle zor dönemde müşterisi konumundaki sanayicilere, hammadde tedarikinde sorun çıkarmayan, müşteri dostu fiyatlama yapanların ayrıca ödüllendirilmesi. Ülkemizdeki sanayicilerimizin alınan bu kararlarla uyumlu hammadde alım politikası güdecekleri ve Petrokimya Kartellerinin ve bu yapının yarattığı ortamdan yararlanıp on binlerce ton hammadde stoklayanların, üretim gücünden iyi bir ders alacağı ve ellerindeki stoklardan büyük zarar edecekleri sonuçlar doğuracağına inanıyoruz. İş birliği içinde oluşturduğumuz 'Hammadde Güç Birliği Platformu'nun, ortaya koyduğumuz diğer çözüm önerileriyle birlikte hem daha fazla firmanın üretimi durdurmasını engelleyeceğini hem de vatandaşları yansıyacak yüksek enflasyonu önleyeceğini net görüyoruz. Nisan başından itibaren Türk Plastik Sanayicileri olarak bizler de Çinli meslektaşlarımızla mutabakat kaldığımız şekilde hammadde alımlarımıza ara vereceğiz ve pazarın %55'den fazlasını temsil eden alıcılar olarak alım gücümüzle petrokimya kartellerinin ellerindeki hammaddenin fiyat olarak çakılmasını sağlayacağız." ■

Plastik hammadde fiyatlarında yaşanan artışı değerlendiren Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Karadeniz, “Hammadde fiyatlarında yüksek seviyenin devam etmesi durumunda sektörümüzde ve bağlı sektörlerde istihdam kayıpları yaşanabilir. Telafisi zor olacak olan bu durumun önüne geçmek adına işletmelerin finansmana erişimi kolaylaştırılmalı ve kısa çalışma ödeneği uygulaması devam ettirilmeli” dedi

“Hammadde fiyatlarındaki yükseliş istihdam kaybına neden olabilir”



Ömer Karadeniz, "sektörümüzün mevcut dönemi en az kayıpla atlatması adına finansman kaynaklarına erişiminin kolaylaştırılması gerekmektedir birlikte orta ve uzun vadede de yapısal sorunların ortadan kaldırılması gerekiyor".



Son 6 aylık dönemde artış trendini sürdüren plastik hammadde fiyatlarını değerlendiren Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Karadeniz artışın temelinde yer alan iki ana etken olduğunu belirtti.

Karadeniz, "Plastik sektörüne hammadde sağlayan petrokimya firmalarında üretim durdurmaları ve kısıtlamaları halen devam ediyor. Bu sebeple yaşanan arz şokuna bağlı olarak hammadde fiyatlarının tüm dünyada hızla arttığını görüyoruz. Ayrıca navlun fiyatlarında yaşanan sert artış tüm sektörlerde olduğu gibi plastik sektöründe de olumsuz etkilere sebep olmakta. Uzak doğudan temin edilen hammaddelerde ton başına 350-400 dolar seviyesinde gerçekleşen ek

maliyet işletmelerimizin rekabet güçlerini kaybetmesine sebep olmakta. Ayrıca artan girdi maliyetlerini satış fiyatlarına yansıtamayan sektörümüzün kâr marjı önemli ölçüde erimiştir. Bu iki ana etmen sadece ülkemizi değil tüm dünyayı etkilemekle birlikte ülkemiz gibi hammaddede ithalata bağımlı olan ülkeler çok daha derinden etkilenmektedir" diye konuştu.

Ülkemizin plastik hammadde ihtiyacının yüzde 85 oranında ithalatla karşılanması sebebiyle küresel arz şoklarına karşı direncinin daha az olduğunun altını çizen Karadeniz, "Mevcut durum işletmelerin kar marjlarını hızla eritirken, sektörümüzde işletme sermayesi ihtiyacı da 6 ay gibi kısa bir süre içerisinde 2 katına çıkmış durumda.

Ayrıca bazı ürün gruplarında hammadde tedariki çok daha sorunlu hale geldiği için plastik mamul üreticilerinin üretim kısıntısına gittiğine şahit oluyoruz. Kısa vadede mutlak suretle bir çözüm geliştirilmesi gerekiyor aksi halde kısa bir süre sonra sektörümüzde ve bağlı sektörlerde istihdam kaybı yaşanması söz konusu olacaktır” dedi.

YAPISAL SORUNLARIN ÇÖZÜMÜNE ODAKLANILMALI

“Ülkemiz plastik sektörünün; yurtiçinde yeterli hammadde üretiminin olmaması, kontratlı hammadde alımı uygulamasının yaygınlaşmamış olması ve lojistik altyapı yetersizliği gibi yapısal sorunları var ve bu sorunlar sebebiyle sektörümüz dış şoklara karşı direnç gösteremiyor” diyerek sözlerine devam eden Ömer Karadeniz, “Uluslararası kurumların yaptığı analizler fiyat artışı trendinin Haziran ayından itibaren tersine döneceğini öngörüyor. Lakin bu kriz durumundan ders çıkararak yapısal sorunlarımıza çözümler geliştirmek yerine palyatif çözümlerle yetinirsek, hammadde arzını etkileyen bir sonraki krizde gene aynı sorunları konuşuyor olacağız. Bu sebeple sektörümüzün mevcut dönemi en az kayıpla atlattığı adına finansman kaynaklarına erişiminin kolaylaştırılması gerekmektedir birlikte orta ve uzun vadede de yapısal sorunların ortadan kaldırılması gerekiyor” dedi.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİMİZİ DİLE GETİRMeye DEVAM EDECEĞİZ

Kısa vadede sektörün rahat nefes almasını sağlayacak gerçekçi tek adımın finansmana erişimin



Ömer KARADENİZ

Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED) Yönetim Kurulu Başkanı



kolaylaştırılması olduğunu belirten Karadeniz, “Orta ve uzun vadede ise ülkemizde yeni petrokimya yatırımlarının teşvik edilerek yurtiçi üretimin arz güvenliğini sağlayacak seviyelere gelmesinin sağlanması, işletmelerin sermaye ve insan yapısı kaynaklarının kuvvetlendirecek adımlar atılarak kurumsallaşmanın ve buna bağlı olarak kontratlı hammadde alımının yaygınlaştırılması ve lojistik altyapının geliştirilerek navlun fiyatlarında yaşanacak şokların önüne geçilmesi gerektiğini dile getirmeye devam edeceğiz. En kısa zamanda kamu, STK ve özel sektör bir araya gelerek bu orta ve uzun vadeli stratejileri masaya yatırmalı ve uygulama yönünde adımlar atmaya başlamalı” dedi. ■

Küresel Tedarik Zincirinde Değişim ve Gelecek Beklentileri



Offshoring üretim, üretimin temel girdilerini üretenlerle yani tedarikçileriyle, nihai malları üretenler arasında dikey birleşmeye yol açan bir etki doğurmuştur. Bu doğrudan sermaye hareketlerinin artmasına yol açmıştır.



Dünya Ekonomisinde dış ticarete daralma 2018 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren başlamış, 2019 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren COVID-19'un etkisiyle birlikte, bu durum dünya ticaret hacminde dışa açık ekonomiler için dış talep şokuyla ortaya çıkan bir krize dönüşmüştür. Dünya Ticaret Örgütü'nün verilerine göre tablodan da (Tablo 1) görüldüğü gibi, 2020 yılında emtia ticareti %5,3 bir azalış göstermiştir. Bu azalış, ithalatçı ülkelerde ekonomik büyümenin düşmesiyle ortaya çıkmıştır. Bu süreç ihracatçı ülkelerin gelir düzeylerinde, ihracattaki azalmanın üzerinde GSYİH'da yani büyüme oranlarında azalmaya yol açmıştır. Ancak iç talepteki daralmanın ve genişletici politikaların etkileriyle birlikte, bu azalma sınırlandırılmıştır. Fakat iç talebe dayalı büyüme,



Prof. Dr. Hakan KAHYAĞLU

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Bölümü

ülkelerin ödemeler bilançosu dengesizliği sorununu ortaya çıkarmıştır. Bu sürecin COVID-19 salgının etkisine bağlı toparlanmaya dönüşüp dönüşmeyeceğinin bugünden tahmini oldukça zordur.



Ancak Şu ifade edilebilir ki; ortaya çıkan iyileŐmeler, ancak kayıpların yerine konulması Şeklinde olacaktır. Net kazanç seviyesi ise COVID-19 sonrasındaki yeni eğilimler tarafından belirlenecektir.

COVID-19 salgın süreci, 1980 yılından bu yana dünya ekonomisinde dış ticarete serbestleşme ve üretim ilk olarak çok uluslu Őirketlerle, daha sonraları ulus aşan Őirketlerle küreselleşen eğiliminde bir kırılma ortaya çıkarmıştır. 2016 yılından sonra ABD ile Çin arasında ortaya çıkan ticaret savaşı, araçları deęiŐmiŐ olsa bile, dozu aynı kalacakmıŐ biçimde sürme eğiliminde olacaktır. Bunun temel nedeni, gelişmiş ülkelerin özellikle dünya ekonomisinde serbestleşme eğilimlerinin hızla uygulamaya konulmaya baŐlandıęı 1950'li yılların başından itibaren, ilk defa Çin'in kazanmıŐ olduğu rekabet gücünün baskısı ile karşı karşıya kalmalarıdır. Bu noktada gelişmiş ülkelerin Çin ve Asya Pasifik Bölgesinin teknolojik ürünlerin tedarik zincirindeki hem satıcı hem de alıcı üstünlüğüne karşı olarak uygulayacakları politikalarla birlikte, en önemli etkisi; küresel düzeyde tedarik zincirinde ortaya çıkaracağı değişim olacaktır.

Küresel tedarik zinciri, genelde girdi olarak kullanılan mal ve hizmetlerin tedarikinin küresel düzeyde kıtalar arasında sağlanmasına yönelik olarak ortaya çıkan bir ağ ticaret yapısıdır. Küreselleşen ve ölçekleri büyüyen Şirketlerin maliyetlerini düşürmek amacıyla başvurdukları uygulamalarla ortaya çıkan küresel tedarik zinciri, üretim zincirinin aşamalarının ülke dışında yerleştirilmesiyle başlayan "off-shoring"le birlikte hızlanmıştır. Bu sürecin üretim, temel girdi ve ara malları üretimini de kapsayacak biçimde geniŐlemesi, iletişim teknolojisindeki hızlı

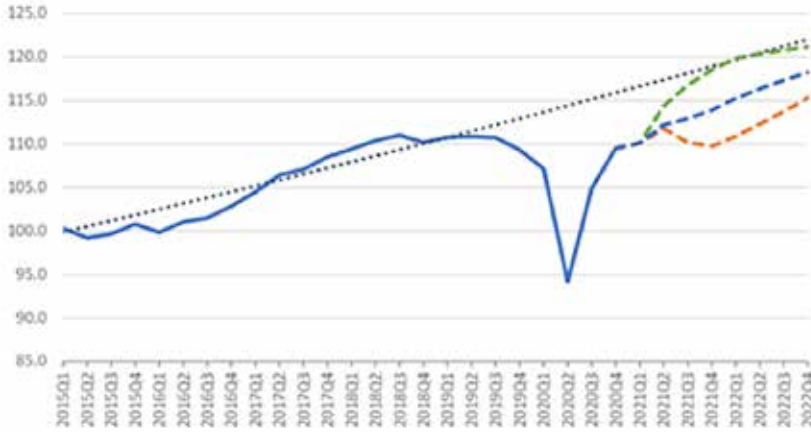


geliŐime ile birlikte, başta Çin olmak üzere Doğu Asya bölgesine yaygınlaŐmasıyla tedarik zincirinin küreselleŐmesine yol açmıştır. Offshoring retim, üretim temel girdilerini üretenlerle yani tedarikçileriyle, nihai malları üretenler arasında dikey birleşmeye yol açan bir etki doğurmuştur.

Bu doğrudan sermaye hareketlerinin artmasına yol açmıştır. 2016 Yılından sonra ABD'nin uygulamalarının bu süreci tersine çevirme eğiliminde bir ticaret politikasına yönelmesi önemli bir deęiŐimdir. Bu değişim tedarik zincirinde bir kırılma olarak ifade edilebilir. Var olan değişim, uluslararası politika koordinasyonu çerçevesinde çözümlenmesi gereken bir

Genel olarak 2019 yılı itibariye ABD'nin kendi üretim yapısı açısından DAO (discrete, analog, optoelectronics, sensors) ile EDA (electronic design automation) stnlğ olmasına karşın, malzeme ve makine veya benzeri araçların üretiminde kullanılan teknolojik araçlar konusunda Asya Pasifik Bölgesi ile birlikte Çin, Dünya'da en büyük paya ve üstünlüğü sahiptir.



Tablo 1: Dünya Ticaretindeki Eğilimler (2015-2021)

Kaynak: https://www.wto.org/english/news_e/pres21_e/pr876_e.htm

ekonomik sorundur.

Bu çerçevede yeni politikalar ülkeler arasında Dünya Ticaret Örgütü yapısı altında müzakere yoluyla üzerinde anlaşmaya varılabilecek yeni bir ticaret rejimi ile bir krize dönüşmeden çözüm üretilebilecek gelişmedir. Dünya Ticaret Örgütü kuralları çerçevesinde yeni bir tedarik zincirinin oluşumu ve bu konuda ticaretin nasıl olması gerektiğinin düzenlenmemesi durumunda yeni ticaret savaşları ile karşılaşılabilir.

Tedarik zincirinde ortaya çıkan eğilimin, COVID-19 salgını ile birlikte bir kırılmaya dönüşmesi, Çin'in karşı karşıya kaldığı salgınla birlikte, üretimini yavaşlatmasının sonucunda ortaya çıkan arz şokudur. Bu durum başta ABD olmak üzere, Avrupa ülke üreticilerinin çok sayıda ürünlerinde yüksek teknolojik ürünleri kullanımında Çin'e ne kadar bağımlı olduklarını ortaya çıkarmıştır.

COVID-19'un söz konusu ülkelerde ortaya çıkardığı kapanmayla birlikte, ortaya çıkan talep şoku da tedarik zincirlerindeki üretim süreçlerinin ülke içine kaydırılması

Küresel tedarik zinciri, genelde girdi olarak kullanılan mal ve hizmetlerin tedarikinin küresel düzeyde kıtalar arasında sağlanmasına yönelik olarak ortaya çıkan bir ağ ticaret yapısıdır. Küreselleşen ve ölçekleri büyüyen şirketlerin maliyetlerini düşürmek amacıyla başvurdukları uygulamalarla ortaya çıkan küresel tedarik zinciri, üretim zincirinin aşamalarının ülke dışında yerleştirilmesiyle başlayan "off-shoring"le birlikte hızlanmıştır.



yönünde milliyetçi yaklaşımları ön plana çıkarmaya başlamıştır. Bunun sonucunda gelecek beş yılda ortaya çıkacak yer değiştirme sonucunda küresel ticaretin 2.9-4.6 trilyon dolarlık değerinde olan ticaretin %25'nin farklı bölgelerden yapılmaya başlanacağını belirten projeksiyonlar vardır¹.

Dış ticarette serbestleşme, üretim ve üretim aşamasında kullanılan ara mallarının gerek uzmanlaşma gerekse etkinlik ile verimlilik için farklı ülkelere yayılmasıyla ortaya çıkan eğilim, özellikle 2016 yılından itibaren tersine dönmeye başlamıştır. Bunun sonucunda tedarik zincirinde yer alan küresel firmaların kurulu oldukları ülkelere geri dönmesi konusunda uygulamalarla karşı karşıya kalmışlardır. Ancak günümüzdeki teknolojik gelişim, üretimdeki teknik eleman ve bilgi birikimine bağlı olarak ortaya çıkarmış olduğu uzmanlaşmadan dolayı herhangi bir yer değiştirme için önemli bir kısıt ve maliyetle karşı karşıyadır. COVID-19 salgınının ülkelere ve ülke içindeki üretim karar birimi olan firmalara kazandırdığı en önemli deneyim bugün bir üretim sürecinin sürdürülebilirliğinin küresel tedarik zincirine bağlı olduğudur.

Dünya ekonomisinde 2018 yılının son çeyreğinden sonra ortaya çıkan yavaşlama karşısında küresel ölçekte ve ülkeler temelinde tedarik zincirleri konusunda yeni bir arayışın ortaya çıktığı ifade edilebilir. Bu arayışın ana nedenlerinden en önemlisi tedarik zinciri içinde yer alan üretim birimlerinin bulunduğu coğrafyada karşı karşıya kalınan doğal ve jeopolitik risklerin üretim kesilmesi ve azalışları sonucunda oluşan maliyetlerin yüksekliğidir. Bu maliyetler tedarik zincirlerini oluşturan üretim birimlerinin coğrafi olarak çeşitlendirilmesine yönelik uygulamalara önem kazandırmaya başlamıştır. Bu çeşitlendirme uygulaması küresel tedarik zincirinde önemli bir kırılma

¹ <https://www.mckinsey.com/tr/our-insights/time-to-take-action-for-resilience-and-profitability-in-the-global-supply-chain>

olarak tanımlanabilir. Bu açıdan yeni küresel tedarik zincirleri ulaşım çeşitliliğine sahip olacak bir coğrafya ile birlikte düşük ulaştırma maliyetlerine sahip, farklı risklerin ortaya çıkarabileceği etkilerin düşük olduğu, mal hareketliliğinin sürekliliği olan bir yer seçimine bağlı olacaktır. McKinsey Küresel Enstitüsü tarafından yapılan araştırma sonucunda tedarik zincirleri için finansal krizleri, terörizmi ve doğal afetleri önemli ve belirleyici olarak tanımlamıştır. Tedarik zinciri konusundaki değişim insan kaynağından tutun depolama ve saklamaya birlikte lojistik alanlarının tümünde yeni dönemde farklılaşmayı ortaya çıkaracaktır. Bu farklılaşmaya karşı sektör ve ülkelerin kurumsal ve alt yapı olarak ne kadar hazır olduğu sorusu da, açık uçlu olarak cevaplanmayı beklemektedir.

Dünya ticaret hacminde 2020 yılının son çeyreğinde mal ticaret hacminde %4,4, ihracatında %3,9 bir artışla birlikte önemli bir toparlanma süreci görülmüştür. Ancak COVID 19'un özellikle teknolojik araç ve iletişime yönelik ortaya çıkan bu sektördeki talep şoku, yüksek teknolojik ürünlerle, dünya mal ticaretinin en önemli sektörü olan otomotiv sektörü üzerinde "çip" arz sorununu ortaya çıkarmıştır. Bu durum bugünkü teknolojik gelişimde en önemli girdi durumunda olan çip ve yarı iletkenler konusunu, küresel tedarik zinciri krizi haline getirmiştir. Bu sorun, tedarik zincirinin en önemli mal grubunun bu mallardan oluşmasından kaynaklanmaktadır. Ortaya çıkan bu yeni süreç, enerji krizlerinden bu yana devletlerin doğrudan müdahale etmesi gereken bir uluslararası ilişkiler sorunu haline gelmiştir. Bunun nedeni bu tür malların ekonomide başta enerji sektörü olmak üzere, üretim sürecinde belirleyici olmasıdır.

Bundan dolayı yeni durum hükümetler üzerinde baskı oluşturan bir süreç haline gelmiştir. Bununla birlikte, yarı iletkenler konusunda tedarik zincirindeki

kırılma bir güvenlik sorunu olarak değerlendirilerek, yerli üretime yönelik bir eğilim önem kazanmaya başlamıştır.

Genel olarak 2019 yılı itibariye ABD'nin kendi üretim yapısı açısından DAO (discrete, analog, optoelectronics, sensors) ile EDA (electronic design automation) üstünlüğü olmasına karşın, malzeme ve makine veya benzeri araçların üretiminde kullanılan teknolojik araçlar konusunda Asya Pasifik Bölgesi ile birlikte Çin, Dünya'da en büyük paya ve üstünlüğe sahiptir. Bu pay söz konusu araçların, sağlık sektörü gibi insanların yaşamlarında önemli yeri olan yerlerde kullanımı ve günlük yaşamda kullanılan aletlerin bir parçası olmasından dolayı yaşam içinde belirleyici etkisi vardır. Bu nedenle, teknolojik ürünlerin temel girdisi olarak kullanılan başta yeni iletkenler olmak üzere, bu mal grupları günümüzde stratejik mal özelliği kazanmışlardır.

Yüksek teknoloji ürünlerinin stratejik bir mal özelliği küresel tedarik zincirinde ABD ile Asya Pasifik ve Çin arasında ortaya çıkan küresel iş bölümünü değiştireceği yönünde bir etkisi olacaktır. Bu değişim uluslararası ticarete rantların paylaşımını belirleyecek olmasından dolayı dünya ekonomisinde önemli bir gerginlik kaynağı olarak görülmelidir. ABD'nin 5G alt yapısına yönelmesi ve teknolojik ürünlerin özellikle Çin'e ihracatına yönelik önemli bir engelleme politikası olarak değerlendirilebilir. ABD özellikle



Çin'e ihracatta bulunan yarı iletken firmaların kayıplarını iç pazarını harekete geçirerek teknolojik ürünlerde küresel tedarik zincirinde rekabet üstünlüğünü korumaya çalışmaktadır. Ancak bu süreç nihai malların üretiminde maliyet artışıyla birlikte fiyat artışlarına bağlı olarak dünya ticaretini etkileyecek önemli bir unsurdur. Günümüzde tedarik zincirleri konusunda tartışmanın temelinde de teknolojik gelişmenin bir sonucu olarak; yarı iletkenler ile süper iletkenler konusunda tedarik zincirinin sürekliliği sağlanmasının ortaya çıkardığı risk vardır.

Yeni sürecin Türkiye için avantajları ve dezavantajları neler olabilir? Öncelikli olarak tedarik zincirinin oluşumunda çeşitlendirme ve coğrafi olarak deniz, kara ve demiryolu bağlantıları olabilecek bölgeler öne çıkacaktır. Bu açıdan Türkiye'nin konumu önemli bir avantaj olarak öne çıkacaktır. Özellikle Türkiye ile Avrupa Birliği arasında yapılacak Gümrük Birliği ile ilgili güncellemede yarı iletkenler ile çip üretimini de kapsayacak biçimde olmalıdır. Bu konuda Türkiye'nin en dezavantajlı olduğu nokta, yeterli yetişmiş uzman vasıflı beşerî sermayenin yetersizliğidir. Bununla birlikte, özellikle coğrafi avantajdan dolayı Asya Pasifik bölgesinde merkezi bulunan üreticilerin Türkiye'ye çekme yönünde politikalar geliştirilmelidir. Bu konuda başta ABD olmak üzere, İngiltere ve AB devlet politikaları geliştirme yönündeki uygulamalarında izlenmesi gerekmektedir.

Yeni tedarik zinciri aynı zamanda yeni küresel değer zincirini oluşturacağı için yeni teknolojik ürünlerin, en önemli girdisi olan, yarı iletkenler başta olmak üzere, çip ve pil gibi ürünlere yönelmek bir zorunluluktur. Söz konusu ürünlerin katma değer yaratma potansiyeli üretimde kullanılan araçlarda %50 dir. Bu açıdan değerlendirildiğinde, yeni dönemde tedarik zincirlerinde yüksek teknolojiye yönelmek ve ülkemizin de bu zincir içinde rekabet üstünlüğünü kazanması amaç olmalıdır. ■

Hammadde Oyunları



Günümüzde hammadde savaşları olarak adlandırabileceğimiz bu olgu ciddi bir oyuna dönüşmüştür. Gelişen teknoloji sayesinde yeraltı kaynakları uzaydan bile tespit edilebilmekte, bugüne kadar akla gelmeyecek yerlerde ve derinliklerde çok farklı madenler ve doğal kaynaklar bulunabilmektedir.

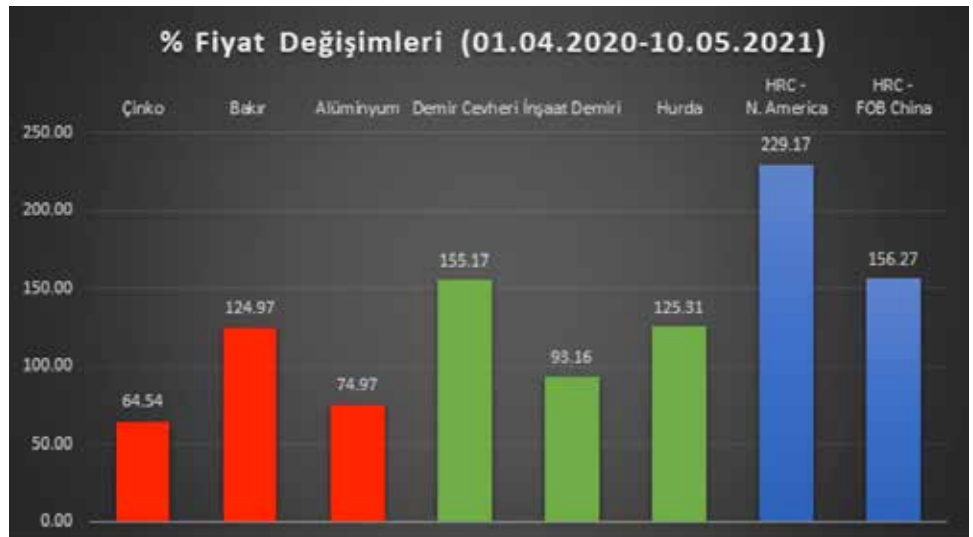
İnsanlık tarihinde savaşların çoğu kendinde olmayan ve bir diğerinde olan doğal ve maddi varlıklar uğruna yapılmıştır. Zira kıt olan kaynaklar üzerindeki hakimiyet, gücün göstergesi olarak kabul edilmiş, bu kaynaklara sahip olanlar zengin kabul sayılmışlardır. Zaman içinde bu zenginlik söz konusu kaynakların kullanımını gerektiren akıl ve zekâ ile birleşmiş ve günümüzde bu kaynaklara sahip olmasa bile bunları daha akılcı kullanan ülkeler zenginleşmenin farklı yollarını keşfetmişlerdir.

Günümüz dünyasında hammadde olarak sınıflanabilecek birçok kaynağa sahip ülkeler ne G-10 ne de G-20 ülkeleri arasında yer alabilmiştir. Örneğin petrol ihraç eden ülkeler kağıt üstünde her ne kadar zengin olsalar da birçok

alandaki gelişmiş ülkelere ihtiyaç duymaktadır.

Hammaddelere olan ihtiyaç öncelikle yaşadıkça ihtiyacımız olan enerji kaynakları üzerine yoğunlaşmıştır. Örneğin demir, bakır, çelik, kömür ve petrol gibi kaynaklar aynı zamanda stratejik öneme sahip kaynaklardır. Avrupa Birliği'nin temelini oluşturan AKÇT (1952), İkinci Dünya Savaşı'ndan büyük zararlarla çıkmış olan Batı Almanya ve Fransa'nın kömür ve çelik endüstrilerinin yönetimini bir araya getirmek suretiyle bunlardan doğabilecek herhangi bir uyuşmazlığın önlenmesi ve buna bağlı olarak iki ülke arasındaki olası bir savaşın engellenmesi esasına dayalıdır. Her ne kadar barışçıl ve insanlığın yararına amaçlarla kullanıldığı söylene de söz

Kaynak: Deriva Danışmanlık ve Eğitim
Açıklama: Değişimlere esas teşkil eden fiyatlar ABD Doları cinsindedir. Demir cevheri dışında bütün kontratlar 3 aylık LME vadeli fiyatlarıdır. Demir cevheri ise en yakın vade kontrat fiyatıdır. Bakır, Çinko ve Alüminyum fiyatları dışındaki fiyatlar 7.05.2021 Cuma kapanış fiyatlarıdır. Bakır, Alüminyum ve Çinko fiyatları 10.05.2021 gün içi fiyatıdır. Demir Cevheri Dalian Emtia Borsası'nda alınıp satılırken diğer bütün sözleşmeler Londra Metal Borsası'nda işlem görmektedir (HRC=hot-rolled coil – sıcak haddelenmiş rulo -çelik vb.).



konusu hammaddelerin büyük çoğunluğu silah sanayiinde kullanılmaktadır. Diğer önemli sektörlerin başında hiç şüphesiz otomotiv ve inşaat sektörleri gelmektedir.

Günümüzde hammadde savaşları olarak adlandırabileceğimiz bu olgu ciddi bir oyuna dönüşmüştür. Gelişen teknoloji sayesinde yeraltı kaynakları uzaydan bile tespit edilebilmekte, bugüne kadar akla gelmeyecek yerlerde ve derinliklerde çok farklı madenler ve doğal kaynaklar bulunabilmektedir.

Pandemi ile birlikte artan hammadde fiyatları hatta hammaddenin bulunabilmesinin zorluğu birçok sektörü olumsuz etkilemiştir. Piyasalarda artan belirsizlik, enerji fiyatlarındaki artış ve tedarik zincirlerindeki aksamalar hammadde fiyatlarının artmasında en başta gelen nedenler arasında yer almıştır. Bu noktada söz konusu maliyetlerin artmaması için gösterilen çabalar yetersiz kalmış ve maruz kalınan artışlar nihayetinde büyük ölçüde tüketiciye yansımıştır. Bugün birçok büyük üretici üretiminin temel girdisi olan hammaddede başkalarına bağımlı olmak istememektedir. Birçok üretim tesisi hammadde kaynaklarına yakın merkezlerde kurulma çabası içindedir. Dünyada ortalama enerji maliyetleri 2000 yılından bu yana yaklaşık 2,5 kat artmış, birçok hammaddenin üretimde kullanılması için harcanan enerji söz konusu üretim maliyetinin yüzde 25'ini oluşturmuştur.

Grafikten de görüleceği üzere temel hammadde fiyatları son bir yıl içinde ortalama yüzde 100 oranında artış göstermiştir. Bunun fiyatlara yansımaları ve piyasayı olumsuz etkilemesi kaçınılmaz görülmektedir. Artan küresel ticaret, şehirleşme, ulaşım ve enerji ihtiyacı hammaddelere olan talebi büyük ölçüde artırmıştır. Bu gelişmeler



Prof. Dr. C. Coşkun KÜÇÜKÖZMEN

İzmir Ekonomi Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü

karşısında biyo-çeşitliliğin azalma hızı, ormanların ve su kaynaklarının yok olması ve kimyasal atıklar yoluyla yaratılan çevre kirliliği ise bize rahatlık sağladığını düşündüğümüz teknolojik gelişmelerin ağır faturası olarak önümüze gelmektedir.

“Nadir dünya elementleri=Rare Earth Metals” olarak bilinen elementlerin özellikle gelişmiş iletişim ve araç-gereç teknolojilerinde kullanılması ve adından da anlaşılacağı üzere “nadir” olması yakın gelecekte hammadde savaşlarını farklı bir oyuna dönüştürecektir.

Bu noktada gerek üreticilere gerekse devlete önemli görevler düşmektedir. Öncelikle hammaddenin stratejik bir kaynak olduğu gerçeği ve bunun için doğaya zarar vermeden alternatif yöntemlerle bu işi çözümenin gerekliliği tüm taraflarca idrak edilmelidir. Durumun farkına geç de olsa varan uluslararası ve uluslararası kuruluşlar Yeşil Mutabakatı, Yeşil Dönüşüm

ve benzeri başlıklar altında ekolojik dengenin korunması ve biyo-çeşitliliğin daha fazla zarar görmemesi için harekete geçmişlerdir. Özellikle merkez bankaları üzerinden koordine edilen ve bankalar yoluyla finansal kesime ve oradan da şirketlere giden kanalda yeşili dikkate almayan veya yeşile zarar verebilecek projelerin fonlanması giderek zorlaşacak gibi görünüyor. Hammadde savaşları gizliiden gizliye insanın açgözlülüğü ve doğa arasında bir savaşa dönüşmüş durumdadır. Diğer taraftan doğaya verilen zararın telafisi mümkün değil. Kaybedenin insan ve insanlık olacağı kesin olan bu savaş maalesef tüm hızıyla sürmektedir. Başlıkta yer alan manşet konusunu bitirelim: Bakırı görse tanımayan trader'lar tarafından ekran üzerindeki anlık veri ve fiyatlar üzerinden algoritmik alım satım yöntemleri ile alınıp satılan ve işlem ne kadar hızlı olursa o kadar kazanç sağlayan emtia borsaları yatırımcı iştahını kabartıyor. Neticede kâr hırsı ve kolay para yavaş yavaş yaşam kalitemizi yerle bir ediyor. ■

**Prof. Dr. Emre Alkin: İş dünyası bu üç soruya cevap bulmalı;
Pandemi sonrası hangi alışkanlıklarımız devam edecek?
Yakın coğrafyadan mal temin etme imkânımız var mı?
Tedarikçim malı nereden temin ediyor?**

Hammadde sıkıntısında rahatlama 2022 yılının birinci çeyreğinde



Türkiye’de sürecin daha sıkıntılı ilerlediğini ifade eden Prof. Dr. Alkin, bunun nedeninin üretici fiyatlarının tüketici fiyatlarının iki katına çıkması olarak değerlendirdi. Prof. Dr. Alkin, “Türkiye bu durumu iyi yönetemedi. Bu hikâye pandemi sürecinden önce başlamıştı” dedi.

Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Emre Alkin, son dönemde hammadde fiyatlarında yaşanan yükselişe ilişkin “Hammadde savaşları diye bir şey yok! Üretim planlaması konusunda hazırlıksız olanların yakalandığı bir durumdur. Hammadde ve ara malı üretmek, nihai ürün üretmeye benzemiyor. Büyük miktarlarda üretildiği için planlaması yapılmalı” dedi.

Hammadde teminindeki sıkıntılı sürecin 2022 yılının birinci çeyreğinden itibaren düzelmesinin öngörüldüğünü ifade eden Prof. Dr. Alkin, “Sanayicilere ve üreticilere tavsiyem, pandemi ile beraber elde ettikleri alışkanlıklarının ne kadarını pandemiden sonra devam ettirecekler buna karar versinler. İkincisi uzaklardan değil yakın coğrafyadan mal tedariklerine odaklansınlar. Üçüncüsü tedarikçilerinin de nereden nasıl ne şekilde tedarik ettiğini iyi incelesinler.

Örneğin; “Ben 12 tane tedarikçi ile çalışıyorum” diye övünen sanayiciler var.

Ama bu tedarikçiler sonuçta 3 tedarikçiden mal alıyor. Bu da tehlike... Hangi alışkanlıklarımız devam edecek? Yakın coğrafyadan mal temin etme imkânımız var mı? Tedarikçinin de nereden tedarik ettiğini iyi takip ediyor muyuz? Bu sorulara cevap bulmaları gerekiyor” diye konuştu.

Hammadde teminindeki sıkıntılı sürecin devam edeceğine dikkat çeken Prof. Dr. Alkin, “Bu olay çabuk çözülmeyecek. Ara mamul ve hammadde üreten ülkeler var ki bunlardan birisi de Türkiye’dir. Bu ülkeler, ‘Acaba biz yurtdışına hammadde ihraç etmesek mi?’ demeye başladılar. Bazı engellemeler yapıldı. Un ihracatı ve bazı mallarda yasaklamalar geldi. Çin, demir çelik ihracatını yasakladı. Bu savaş değil ama kendi üreticisine mal yetiştirmek

EGİAD Girişimcilik ve İnovasyon Komisyon Başkan Vekili ve Girginoğlu İç ve Dış Ticaret Endüstri A.Ş. Kurucusu İsmail Girginoğlu: Bu kriz tamamen pandemiden kaynaklanmıyor. Pandemiye günah keçisi yapmayalım. Olası sorunları gün yüzüne çıkardı

“Hammadde alımında pazarlık yapma dönemi bitti”



Girginoğlu İç ve Dış Ticaret Endüstri A.Ş. Kurucusu aynı zamanda EGİAD Girişimcilik ve İnovasyon Komisyon Başkan Vekili olan İsmail Girginoğlu, hammadde savaşlarına ilişkin süreci “Hammadde alımında ve satımında pazarlık yapma dönemi; hammaddeye ulaşmanın güçlüğünden dolayı maalesef bitti.” dedi.



Girginoğlu Yapı Market olarak mobilya sektörüne hammadde temini konusunda hizmet verdiklerini hatırlatan Girginoğlu, hammadde krizinin tek sorumlusunun pandemi olmadığına dikkat çekti.

Bu sıkıntının birçok bileşenden oluştuğunu ifade eden Girginoğlu, pandemi sürecinde piyasa talebindeki değişime vurgu yaptı. Girginoğlu, “Pandemi sürecinde mobilya talebinde ciddi artış yaşandı. İnsanlar harcama kalemlerini değiştirdi. Talep; ev içi yatırımlara döndü. Modüler mobilyaya talep arttı. Ancak faiz artışı nedeniyle inşaata olan talebi azalttı ve bireysel talep piyasayı dengeledi. Ancak son dönemde yaşanan hammadde krizinin pandemi ile direkt bir bağlantısı yok. Dünyanın global olduğunun ispatını bir kez daha gördük” dedi.

“KONTEYNER KRİZİNİ DE UNUTMAMAK GEREKİYOR”

Hammadde savaşlarının arkasında yatan diğer nedenleri anlatan Girginoğlu, “Mobilya hammaddesi konusunda üretim yapan yurt dışındaki bazı hammadde firmaları üretimi ya belli oranda düşürdü ya da durdurdu. Bizler de pandemi sürecinde talebin bu ölçüde artacağını tahmin edemedik. Burada global dünya gerçeğini bir kere daha gördük. Ayrıca konteyner krizi yaşanıyor. Piyasalardaki korku havası ciroların düşmesine ve işletme maliyetlerinin artmasına neden oldu. Taleplerde bir dengelenme süreci yaşandı.

Örneğin; Türkiye-Kanada arasında bir konteyner fiyatı 2 bin dolardan 8 bin dolara yükseldi.



Bizim ürünlerimiz öncelikli ürün olarak görülmediği için ürün tedarikinde sıkıntı yaşamaya başladık. Sektör ithalata bağımlı bir yapıya sahip. İhracat yapıyor ama ithalata bağımlı bir ihracat süreci var. Bu nedenle bu alandaki hammadde üretiminin aslında ne kadar önemli olduğunun farkına varıldı.

Öyle ki artık hammadde para ile alınıp satılır bir ürün olmaktan çıktı. Araya hatırlı araçlar koyarak hammadde tedarik ettiğimiz ve sattığımız bir süreci yaşıyoruz. 26 Ekim'de parasını ödeyip talep ettiğimiz ürünü daha teslim alamadık. Hatta şöyle söyleyebilirim ki; şirket içerisinde satış ve pazarlama departmanındaki çalışanlar kendi müşterilerine hizmet verebilmek için birbirinden ürün, malzeme saklar hale geldi" diye konuştu.

"Piyasalardaki bu sıkıntılı süreç ne kadar devam edecek?" sorusunu da değerlendiren Girginoğlu, bu konuda "Bu yıl böyle geçecek. Yeni yatırımlar yapıyor. 2022 yılının ikinci yarısından itibaren kademeli olarak bir normalleşme olacağını öngörüyoruz. Bu süreçte biz müşterilerimize stok yönetimini dikkatli yapmalarını ve taahhütlü iş almamaya özen göstermelerini tavsiye ediyoruz. Biz de firma olarak bu ilkeler üzerinden hareket ediyoruz. Artık hammadde alımında pazarlık yapma dönemi bitti. Satış yaparken müşteri ile pazarlık yapmayı özledik. Biz bu süreçte maksimum stok ile çalışıyoruz, ışıkent depolama alanını genişlettik.

Burada uzun vadeli bakıyoruz ve müşterilerimizi üzmemek istemiyoruz. Fahiş fiyat politikasını kesinlikle reddediyoruz. Bu yıl değil 5 yıl sonra da bu firmalarla çalışacağız. Bugünlerin yarınları da var. Bu durumu fırsata çevirmek gibi bir politika izlemiyoruz. Ancak çok stresli bir süreci yönetiyoruz" dedi.



İsmail Girginoğlu

*EGİAD Girişimcilik ve İnovasyon
Komisyon Başkan Vekili ve Girginoğlu
İç ve Dış Ticaret Endüstri A.Ş.
Kurucusu*



"AİLE İŞTİRAKLERİ DE KENDİ İÇERİSİNDE KURUMSAL İLERLİYOR"

Kütahya-Simav'da 4 kuşaktır kereste sektöründe faaliyet gösteren bir ailenin çocuğu olduğu anlatan Girginoğlu, bu şirketi aileden bağımsız 3 yıl önce kurduğunu söyledi.

Ege Üniversitesi İngilizce Ekonomi Bölümü'nde 3. sınıfta okurken eğitime bir yıl ara verip, şirketi kurma kararı aldığını belirten Girginoğlu, şirketin kuruluş hikayesini şöyle anlattı:

"Üniversitenin son yılında okulu dondurdum ve dış ticaret şirketi kurarak ticari hayatıma resmi olarak başlamış oldum. 2018 yılında şirketi kurdum. Sanırım sektörün en genç işvereniyim. Ailem bu bölümü tercih etmemde etkili oldu. Okul bittikten sonra Simav'a dönmemi bekliyorlardı.



Aileden İzmir'e kalıcı yatırımı yapan ilk benim. Bu sayede ailedeki Simav kabuğu kırılmış oldu."

2 KİŞİLİK ATÖLYEDEN 200 KİŞİLİK FABRİKAYA...

Üniversite yıllarında part-time çevirmenlik ve çeşitli mağazalarda çalışarak iş tecrübesi edindiğine değinen Girginoğlu, ilk ihracatını 24 yaşında Lübnan'a yaptığını söyledi. Girginoğlu, ürün çeşitleri ve hizmetleri hakkında ise şu bilgileri verdi:

"Mobilya ve mutfak üretimi yapan firmalara malzeme temin ediyoruz. Bu konuda toptan ve perakende hizmet sunuyoruz. Satışlarımızın yüzde 98'i toptan satışlar odaklı. 2 kişilik atölyeden 200 kişilik bir fabrikaya kadar hizmet verebilecek altyapıya sahibiz. 23 kişilik bir ekibe sahibiz. Her yıl yüzde 100'e yakın büyüme gösteriyoruz. Yılda ortalama 30 milyon TL ciro gerçekleştiriyoruz. Halen Bornova ve Işıkent'teki depolarımız olmak üzere iki ayrı yerde toplamda 4 bin metrekareye yakın kapalı

alandaki hizmet veriyoruz. Ayrıca mobilyacılar hazır ebatlama ve bantlama ünitelerimizde üretim de yapıyoruz."

Ebatlı, yarı mamül ve mobilya aksesuarları olmak üzere 3 ana kategoride binin üzerinde ürün çeşidine sahip olduklarını ifade eden Girginoğlu, "Müşterilerimizin tek noktadan malını temin etmesine yönelik çalışma yapıyoruz" dedi.

5 YILDA 10 BİN METREKARE KAPALI ALAN VE ÖNÜMÜZDEKİ 2 YILDA YILLIK 50 MİLYON TL CİRO HEDEFİ

Önümüzdeki 5 yıl içinde 10 bin metrekare kapalı alanda hizmet vermeyi hedeflediklerini söyleyen Girginoğlu, "Bu süreç içerisinde de 10 bine yakın ürün çeşidi ile müşteriye ulaşmayı arzu ediyoruz. Personel olarak 40 kişilik bir ekip ile yol almak arzusundayız. Halen bünyemizde 30 olan marka

sayısını ilk aşamada 80'e, bayi sayımızı 5'ten 20'ye çıkarmak istiyoruz. Ayrıca ithal bazı markaları da bünyemize almayı istiyoruz. Önümüzdeki günlerde ahşap panel konusunda kendi markamız ile üretim yapmak için de çalışmalarımız devam ediyor. Ürün yelpazemizi genişleteceğiz. Bizim için müşteri adedindeki artış çok önemli. Bugün satışlarımızın yüzde 60 kısmını MDF, yüzde 20'sini sunta ve geri kalan kısmını mobilya aksesuarları oluşturuyor. İthal markaların distribütörlüğü için çalışmalarımız olacak. Masif panelde kendi markamız ile piyasaya girmek istiyoruz. Ciro ile birlikte büyümesi gereken müşteri adedi, hizmet verilen depo m2'si, servis araç sayısı, karlılık, personel sayısı da doğrusal büyümek zorunda" diye konuştu.

"CİRO İLE DOĞRUSAL ORANTIDA BÜYÜMESİ GEREKEN BİRÇOK DEĞİŞKEN VAR"

Pazarlama ekibi ile birlikte aktif sahada olduğuna değinen Girginoğlu, bu süreç içerisinde edindikleri tecrübeleri ise şöyle anlattı:

"İkili ilişkileri çok önemsiyorum. Müşterilerimiz ile uzun vadeli çalışmayı ilke ediniyoruz. Hem alaylı ve hem mektepli bir ticaret anlayışını benimsedik. Bizim için öncelik ciro değil müşteri portföyümüzü arttırmak. Maksimum müşteri sayısı bizim için önemli. Her müşteri bizim için değerli."

İNOVASYON KOMİSYONUNDA AKTİF GÖREV

EGİAD üyeliği hakkında da bilgi veren Girginoğlu, "İzmir'de kendi işimi kurduktan sonra burada bir sivil toplum kuruluşuna üye olmak istedim. EGİAD, gerek siyasi duruşu, gerekse üyelerinin sosyo kültürel duruşu ile özel bir yere sahip. Halen EGİAD İnovasyon Komisyonu'nda başkan vekili olarak görev yapıyorum. Bu ekibin içinde olmaktan büyük keyif alıyorum" diye konuştu. ■



Video Prodüksiyon

Tanıtım & Reklam Filmi

Kurumsal tanıtım filmlerinizi, reklam filmlerinizi ürün & hizmet tanıtımlarınız için a'dan z'ye prodüksiyon hizmeti sunuyoruz. Senaryo yazım aşamasından son kurguya kadar tüm ihtiyaçlarınızı karşılıyor ve anahtar teslim hizmet veriyoruz.

Etkinlik Videosu

Lansman, toplantı, festival vb. tüm etkinliklerinizde havadan ve karadan prodüksiyon hizmeti sunuyoruz. Videolarınızı dilediğiniz modda hazırlayarak istenilen platformda paylaşımaya hazır hale getiriyoruz.

Sosyal Medya İçerikleri

Marka veya ürünleriniz için sosyal medyada fark yaratan içerikler yaratıyoruz. İçeriklerinizi Youtube, Facebook, Instagram, Tiktok vb. platformlar için gerekli çerçevelerde hazırlayarak en yüksek etkileşimi almanızı sağlıyoruz.

LIVE

Zoom Meeting

Sesim geliyor mu?

Görüntüm böyle iyi mi?

Gibi sorunlarla bırakın biz ilgilenelim!

Toplantılarınızı üst seviye ekipmanlar ile geliştiriyor ekstra kamera açıları ve profesyonel kalitede ses ile destekliyor, toplantınızı modere ediyoruz.

Dilerseniz toplantınızı Youtube, Facebook, Twitch gibi mecralarda özel veya herkese açık bir şekilde yayınlayabilir daha geniş kitlelere ulaşabilirsiniz!



LIVE

Canlı Yayın & Podcast

Etkinlik, sunum, toplantı ve içeriklerinizi kitlenizle eş zamanlı ve etkileşimli bir halde istenilen mecrada canlı olarak yayınlıyoruz.

İzleyici kitleniz nerede olursa olsun sizleri onlarla buluşturuyor ve etkinliklerinizin interaktif olmasını sağlıyoruz.

Katılımcılar ister Chat kutuları ile ister görüntülü olarak yayınlarınıza bağlanabilirler.

Yapılan her canlı yayın aynı zamanda kaydedilerek size verilir. Böylece dilediğiniz mecrada canlı yayınızı tekrar yayınlayabilirsiniz.



0 530 417 91 21

info@crop yapim.com

www.crop yapim.com

Ali Çetinkaya Bulvarı No: 23 K. 2 D. 3 Alsancak, İZMİR

Hammadde Savaşları



Dünyada teknolojisinde bu kadar stratejik öneme sahip nadir toprak elementlerinde, Çin Halk Cumhuriyeti, dünya rezervinin yüzde 35'i gibi çok önemli bir rezerv miktarına sahip olarak dünyada ki üretimin yüzde 97'sini tek başına yapmaktadır. Çin, pazarın tek ve rakipsiz lideri konumunda. Bu yüzden arz ve fiyat tespitini belirlemesi gelişmiş ekonomileri rahatsız ediyor.

Dünya'da gündem çok çabuk değişiyor. Fazla değil sadece bir sene kadar önce, sahilde bir restaurantta otururken oynayan çocuklar arasında maske takmış bir çocuk görsek, "Yazık acaba ne rahatsızlığı var" diyerek üzülürdük ya da diğer arkadaşları ondan çekinerek yanına gitmek istemezdi. Oysa bir sene sonra bugün, yakınımızda maskesiz kimi görsek adeta koşarcasına uzaklaşıyoruz.

Pandemi hayatımızda birçok akışı değiştirdi. Sosyal hayat, iş hayatı, okullar ve eğitim kurumları, devlet kurumları ve aklımıza gelecek daha niceleri. Hepsi tamamı ile değişti. Ancak tabii ki değişen ve etkilenen sadece bizim, yani kişilerin yaşamı değil. Firmaların, iş yerlerinin, üretim tesislerinin ve bunu takiben ülkelerin ve devletlerin yaşamı değişti. Ve bu değişim çok normal olarak, her değişimde olduğu gibi, stratejileri de değiştirdi. Değişen stratejiler; şirketler, ülkeler ve devletler için dönem dönem başarı kriterlerini değiştirse de, başarının temel

kriteri çoğu zaman paradır. Ne kadar para kazandınız, ne kadar paranız var? Gücünüzün temel kaynağı budur. Tabii konu para olunca da, küresel ekonomilerde ülkelerin borç sorunu, makro ekonomik verileri, büyüme, büyümenin hızlanması ya da yavaşlamasının Dünya'ya etkileri büyük önem kazanıyor.

İşte tam da burada, işin içine gelişmiş ülkelerde ki hammadde savaşları giriyor. Hammadde savaşlarının altında yatan fikir, herhangi bir hammaddeye sahip ülkelerin, bunu diğer ülkeler ile paylaşmaması ya da fahiş koşullarla paylaşma çabası ve buna karşılık ihtiyacı olan ülkelerin bu hammaddelere ulaşma çabası ya da rakiplerinin bu hammaddelerde yarattıkları koşullardan güçlenmelerini engelleme çabası ile rekabetin yeniden şekillenmesi. Bu konu yakın geçmişte ABD ile Hindistan arasında demir çelik konusunda ortaya çıkmıştı. Hindistan, Dünya'nın en büyük iki demir çelik üreticisi ülkesinden biri iken, Amerika'da, Almanya ile



birlikte, Dünya'nın en büyük demir çelik ithalatçısı konumunda idi. Hindistan, Hint demir çelik sektörünü sübvansede Hint demir çeliğine avantaj ve haksız rekabet yaratınca Amerika, ithalat vergisini yüzde 300'lere kadar çekerek Hint çeliğinin Dünyada ki en büyük müşterisinin Hint çeliğinden vazgeçmesini sağlamıştı.

Demir çelik sektöründe ki bu savaşı çok kısa bir süre sonra metal sektörü takip etti. Son dönemlerde dünya ekonomisinde çok büyük önem kazanan "Rare Earth Metals" denilen Nadir Toprak Elementleri, dünyada ki onlarca sektörün en önemli hammaddesi konumunda. Nadir toprak elementleri, praseodimyum, neodimyum, prometyum, samarium, itriyum, evropiyum, gadolinyum, terbiyum, disprosyum, holmiyum, erbiyum, tulyum, iterbiyum gibi 17 metalden oluşur. Elektronik ve telekomünikasyon gibi endüstrilerin vazgeçilmezlerinden olduğu gibi, cam ve seramik sanayinde bağlayıcı, ham petrolün rafine petrole dönüştürülmesinde katalizör görevi görürler.

Lazerlerde, LCD ve LED ekranlarda, floresan lambalarda, fiber optik teknolojisinde, kamera lenslerinde, mıknatıs üretiminde, nükleer tıpta ve daha onlarca sektörde nadir toprak elementleri anahtar hammadde rolündedirler. Dünyada teknolojisinde bu kadar stratejik öneme sahip nadir toprak elementlerinde, Çin Halk Cumhuriyeti, dünya rezervinin yüzde 35'i gibi çok önemli bir rezerv miktarına sahip olarak dünyada ki üretimin yüzde 97'sini tek başına yapmaktadır. Çin, pazarın tek ve rakipsiz lideri konumunda. Bu yüzden arz ve fiyat tespitini belirlemesi gelişmiş ekonomileri rahatsız ediyor. Çin'in tekel durumunda olduğu nadir metallerdeki kavga Dünya için oldukça önemli. Çünkü yukarıda ki cümlelerde belirttiğim kullanım alanları direk olarak Hibrid otomobil, silah, cep telefonu, televizyon, bilgisayar,



Mustafa N. DELEN

Heraeus Tokmak A.Ş. Genel Müdürü

Demir çelik sektöründe ki bu savaşı çok kısa bir süre sonra metal sektörü takip etti. Son dönemlerde dünya ekonomisinde çok büyük önem kazanan "Rare Earth Metals" denilen Nadir Toprak Elementleri, dünyada ki onlarca sektörün en önemli hammaddesi konumunda.



uzay teknolojisi gibi onlarca ileri teknoloji gerektiren sahayı etkiliyor. Bu rezerv gücü nedeniyle Çin, bu metalleri kendi dışındakilere kıt ve pahalı sunarak onlara karşı üretimde fiyat rekabeti sağlıyor.

Çin'in dışındaki gelişmiş ülkeler, kıt ve yüksek nadir metal fiyatları nedeniyle rekabetçi olamıyorlar. Çin ise bu metalleri ucuza mal etmenin avantajını kullanarak, daha az maliyetle üretimine devam etmek istiyor.

Tabii Nadir Toprak elementlerine değinmişken artık günlük hayat yanında sanayi ve teknolojinin çok önemli oyuncularını olan değerli metallere de değinmeden olmaz. Yıllar önce değerli metal dendiğinde akla sadece altın gelirdi ve asli görevi ekonomi ve yatırım alanlarında idi. Ancak, değişen, gelişen teknoloji ve sanayi koşulları



ticaretinde ki vazgeçilmeyecek savaşın en büyük kahramanlarıdır.

Bu savaş, ülkeler arasında ki ticari savaştır ve hiçbir ülke üretmeden bu ticari savaştan galip çıkamaz. Ayrıca, Ticari savaşlar hiçbir zaman nihai malzeme ile olmaz. Ticari savaşlarda güçlü ve galip olmak isteyen ülkeler, farkı mutlaka hammadde ve yarı mamul rezervleri, stokları ve üretimleri ile belirleyecektir. Ancak, unutulmamalıdır ki, hammadde savaşlarında güçlü olmak ve kozu elinde bulundurmak için sadece hammaddeye sahip olmak değil bu hammaddeyi akıllıca, bağımsızca elde edip satılabilmek için gerekli politik güce de sahip olmak çok önemlidir. ■



değerli metal kavramını tamamı ile yeniledi. Altının yanında fiyat olarak çok daha ucuz olan gümüş değerli metallere eklenirken geçen süre Rhodium, Paladyum, Platin, İridyum, Rutenyum ve Osmium madenlerinin dünya üzerinde çok büyük stratejik önem kazanmasını sağladı. Tabii bu önem zaman içinde çok arttı. Artık bu değerli metaller, sanayinin önemli vazgeçilmezleri.

Çok sert olan ve yüksek sürtünme ve ısı direncine sahip Rhodium, Platin, Paladyum, Osmium özellikle havacılık ve uzay endüstrisinin önemli hammaddeleri. Altın ve Rhodium, kuyumculuk, seramik, elektronik, otomotiv ve daha onlarca sanayi kolunda vazgeçilmez konumda.

Ayrıca, Yunanca'da gül anlamına gelen Rhodium, Altından tam bin kat daha fazla yansıma oranına sahip. Beyaz metaller

de denilen Rhodium, Platin ve Paladyum rezervleri konusunda Rusya, dünyanın en zengin ülkelerindedir. Rhodium konusunda da Güney Afrika ile birlikte Dünyanın en büyük ihracatçısı konumundadır. Bugünlerde ONS değeri 26.000 USD (yani gramı 840 USD) civarında olan ve sanayide bu kadar aranan metalin, en büyük ihracatçısı olmak tabii ki Rusya'ya farklı bir güç kazandırmaktadır.

1983 yılında 260 USD civarında olan Rhodium ONS değeri (gramı 8.4 USD), 2000 yılında 2.000 USD (gramı 64 USD) ve günümüzde 26.000 USD (Gramı 840 USD) değerine ulaşırken, bu artışı metale olan talep kadar Rusya'nın arzı ve politikaları belirlemiştir. Yukarıda sadece bazı örnekler verdiğim Dünya ekonomisi için kritik ve önemli hammaddeler, artık Dünya

özenli taşımanın
en güvenli
adresi



Taşımacılık Hizmetleri • Dağıtım Hizmetleri • Komple ve Parsiyel Nakliye

☎ 0232 459 06 59 - 444 6 349

🌐 www.egulasim.com.tr

Bakır “Altın Çağında”



Yaşanabilir bir dünya için bu derece önemli olan bakırın en önemli üreticileri Şili, Peru, Avustralya, ABD ve Çin'dir. Çin aynı zamanda dünya bakır ithalatının yaklaşık yüzde 50'lik kısmını tek başına gerçekleştiren en önemli alıcı durumundadır. Çin'in mevcut konumu yanı sıra , ABD Başkanı Joe Biden'in son açıkladığı 1.9 trilyon Dolarlık destek paketinde, elektrikli otomobil üretimine verilecek desteği arttıracaklarını açıklaması, ABD'nin de çok yakın gelecekte bakır ithalatını oldukça önemli oranda artıracığını göstermektedir.



2020 yılında pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte petrol ve emtialarda görülen dip fiyat seviyeleri aşı uygulamalarının hız kazanması ile yönünü yukarı doğru çevirdi. 2020 yılında eksiye düşen Brent Petrol Futures sözleşmeleri şu anda 63 Dolar seviyesinden işlem görmekte ve Goldman Sachs'in 21 Nisan 2021 tarihli raporunda, Kasım 2021 sonunda 80 USD düzeyine geleceği öngörülmektedir.

Benzer fiyat hareketleri emtialarda da yaşanmaktadır. Yeşil metal olarak anılan bakır, Londra

Metal Borsasında (LME) 2020 Nisan ayında gördüğü 4.617 dolarlık dip fiyatın ardından 2021 Mayıs ayında tarihi rekor seviyeye ulaşarak yazının hazırlandığı gün 10.680 Dolar'dan işlem görmekte ve geleceğin petrolü olarak anılmaktadır. (12 Mayıs 2021). Bakırın, Paris İklim Sözleşmesi hedeflerine uygun bir de karbonizasyonun sağlanabilmesindeki rolü, nikel ve alüminyum ile çok daha önemli hale gelmesine neden olmuştur. Bakır, karbon salınımının azaltılması için arttırılmaya çalışılan yeşil enerji



Dr. Fatih Mehmet Sancak
Dikkan Şirketler Grubu İcra Kurulu Başkanı EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Doç. Dr. Umut Burak Geyikçi
Manisa Celal Bayar Üniversitesi İşletme Fak. İşletme İngilizce Bölümü Öğretim Üyesi Rektör Danışmanı

kaynaklarından elde edilen enerjinin taşınabilmesi için en ucuz ve uygun iletken madde olup, karbon ayak izinin silinmesi ve çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması için en önemli emtia durumundadır.

Yaşanabilir bir dünya için bu derece önemli olan bakırın en önemli üreticileri Şili, Peru, Avustralya, ABD ve Çin'dir. Çin aynı zamanda dünya bakır ithalatının yaklaşık yüzde 50'lik kısmını tek başına gerçekleştiren en önemli alıcı durumundadır. Çin'in mevcut konumu yanı sıra, ABD Başkanı Joe Biden'in son açıkladığı 1.9 trilyon Dolarlık destek paketinde, elektrikli otomobil üretimine verilecek desteği arttıracaklarını açıklaması, ABD'nin de çok yakın gelecekte bakır ithalatını oldukça önemli oranda artıracığını göstermektedir.

Petrol türevleri ile çalışan normal bir araca göre dört beş kat fazla bakır içerikli kablo kullanılan elektrikli otomobillerde meydana gelecek artış, bakır üzerindeki yukarı yönlü fiyat baskını daha da artıracaktır.

Goldman Sachs mevcut bakır talebinin yüzde 600 oranında artarak 2030 yılında 5.4 milyon ton/yıl olacağını öngörmektedir. Bunun yanında güneş ve rüzgâr enerji santrallerindeki hızlı artışlar da bakır talebindeki artışı tetiklemeye devam edecektir.

Küresel tedarik yönüyle dünya bakır arzının yüzde 40'lık kısmını Şili ve Peru karşılamaktadır. Bu iki ülkedeki bakır üretimi halen pandemi öncesi seviyeye ulaşamamıştır. Özellikle Şili'de 2021 yılı başından bu yana bakır madeni işçilerinin sürdürdüğü grevde henüz sonuca ulaşamamış olması ve nisan ayı boyunca sınırların kapatılıp bakır ihracatının durması da fiyatlardaki artışın önemli bir nedeni olarak görülmektedir.

Her ne kadar 23 Nisan tarihi itibarıyla dünya bakır stoklarında

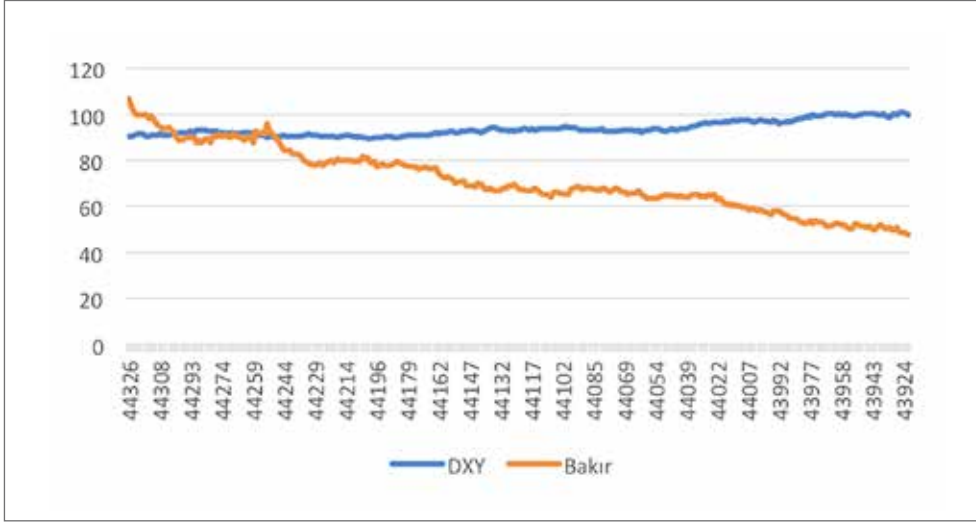


Bakır talebindeki yükselişin yanında, gelecek projeksiyonunda beklenen devasa artışa paralel bir yatırım henüz göze çarpmamaktadır. Son bir yılda dünya genelinde alınmış büyük çaplı bir bakır maden ruhsatı bildirilmemiştir.



bir miktar artış görülse de güncel stoklar 1,9 haftalık tüketime denk gelirken, Çin'deki stoklar 2,6 haftalık tüketime eşit durumdadır. Çin'i hariç tutulduğunda, dünyada geri kalan bakır stokları yaklaşık 1,1 haftalık tüketime eşittir (Roskil, 2021). Bu düşük stok seviyeleri de talep yönlü bir fiyat artışını tetiklemektedir.

Bakır talebindeki yükselişin yanında, gelecek projeksiyonunda beklenen devasa artışa paralel bir yatırım henüz göze çarpmamaktadır. Son bir yılda dünya genelinde alınmış büyük çaplı bir bakır maden ruhsatı bildirilmemiştir. Dahası, mevcut bir maden sahasının genişletilmesi 2 ile 3 yıl alırken, sıfırdan bir bakır madeninin çalışmaya başlaması yaklaşık 8 yıl almaktadır (Goldman Sachs, 2021). Bu yönüyle önümüzdeki dönemde tedarik sıkıntılarının yaşanması tüketicilerin korkulu rüyası haline gelmektedir.

Tablo 1. Dolar ve Bakır Fiyatlarının Son Bir Yıllık Seyri

Kaynak: metalsmarket.com

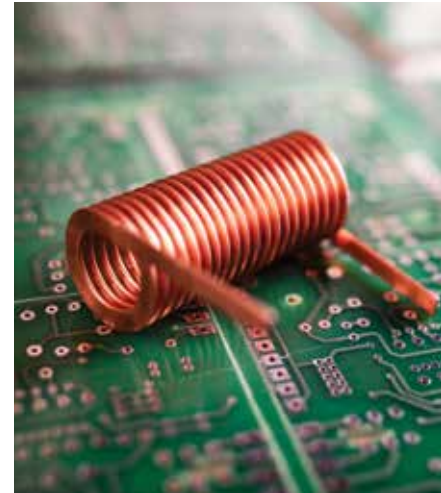
Bakır talebinde öngörülen devasa artışa cevap verecek arzın olmayışının yanında pandemi kaynaklı makro ekonomik tedbirler de fiyatları yukarı yönlü baskılayan diğer bir önemli faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Dünyanın rezerv parası konumundaki Dolar, emtia fiyatları ile ters yönlü çalışmaktadır. Bu açıdan bakıldığında ABD'nin genişleyici para politikaları nedeniyle Doların altı gelişmiş ülke parasına karşılık gelen değerini gösteren DXY endeksinin düşmesi, emtia ve bakır fiyatının yükselmesine neden olmaktadır. Tablo 1, son bir yılda Dolar ve bakır fiyatlarındaki değişimi göstermektedir. Bakır, Nisan 2020' deki dip fiyatı sonrasında ABD hükümetinin açıkladığı destek paketleri nedeniyle Mayıs 2021'de 10.630 Doları geçmiştir.

Gerek uluslararası kuruluşların raporları gerekse Dikkan Grup olarak firmamızın değerlendirmeleri, emtia piyasalarındaki arz, talep ve stok projeksiyonları kapsamında bakır fiyatlarının 2025 yılına kadar 15.000 dolar düzeyine erişeceğini, temiz enerji kaynakları ve sıfır karbon ayak izi çalışmalarının bu süreci daha da öne çekebileceğini öngörmekteyiz.

Dikkan Grup bünyesinde faaliyetlerini sürdüren Dikkan Kablo tesislerimizde üretimini gerçekleştirdiğimiz alçak gerilim bakır kablolarında %99 ihracat oranımız ve dinamik finans-emtia yönetim politikalarımız sayesinde gerek kar dalgalanmaları gerekse de emtiadaki fiyat artışlarından minimum seviyede etkilenmemize neden olurken, oluşturduğumuz katma değer ve sağladığımız ihracat geliri ile ülke ekonomisine önemli oranda katkı sağlamaktayız.

Türkiye Elektrik ve Elektronik İhracatçıları Birliği tarafından 2020 Yılı İhracat Onur Ödülü'ne layık görülen Dikkan Kablo firmamızın yanı sıra Dikkan Grup çatısı altında faaliyet gösteren diğer grup şirketlerimiz Dikkan Vana, Dikkan Hadde, Dikkan Metal ve Işıksan Gemi Söküm tesislerinde üretimimizin tamamı emtiaya dayalı şekilde gerçekleşmektedir.

Dikkan, üretim, finans, lojistik alanlarında Endüstri 4.0 stratejisini uygulayıp gelişmeleri yakından takip ederek gerek piyasa gerekse akademik verilerle, 1000 kişilik ekibi ile, en verimli yol haritalarını tespit ederek hem grup şirketleri hem de Türkiye için sürdürülebilir olmayı hedeflemektedir. ■



Kaynaklar:

Goldman Sachs (2021), Commodity Watch Starting the next leg higher, Commodity Research, file:///C:/Users/burak/Downloads/Commodity%20Watch%20Starting%20the%20next%20leg%20higher%20(1).pdf
Roskil (2021), <https://roskil.com/news/copper-price-drivers-in-q1-2021/>
www.dikkan.com



ERDALETİKET

Serigrafi > Dijital Baskı > Endüstriyel Kesim



Hayatın her anında, her alanında...


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

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

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

 erdalprintinglabel

 erdalprintinglabel

 erdal-etiket

tanıtım videosu için
QR code okutunuz.



İzmir'in raylı sistem ağı genişliyor, şehrin iki yakası deniz ulaşımına yöneliyor, Altinyol'a alternatifler geliyor

İzmir ulaşımını rahatlatacak 3 büyük hamle



"Ulaşım meselesindeki sıkıntıların kalıcı çözümü; mümkün olduğu kadar motorlu araçlardan uzaklaşmak ve toplu taşımayı tercih etmek. Toplu taşıma rakamlarını yükseltmek için bütün metro hatlarında ve otobüslerde ücretsiz WiFi uygulaması başlatıyoruz."



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





İZMİR Penceresi köşemizin bu sayıdaki konuğu İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Tunç Soyer oldu.

18 aydır pandemi dönemini yöneten, arkasından büyük deprem ve sonrasında sel felaketiyle zor günleri geride bırakan İzmir'in yaşadıklarını Başkan Soyer'den dinledik. İzmir Büyükşehir Belediyesi, Konak'taki hizmet binasının son yaşanan İzmir Depremi'nde zarar görmesi nedeniyle şehrin farklı yerlerinde hizmet veriyor.

Başkan Tunç Soyer'in çalışma ofisi de geçici olarak Hisarönü'ndeki Eski Tarihi Belediye Binası'na taşındı.

Tunç Soyer ile röportajı pandemi koşullarında pencerenin açık olması nedeniyle tam anlamıyla Kemeraltı'nın o cıvıl cıvıl ruhunu yaşayarak gerçekleştirdik. İnsan sesi, martı sesi, ezan sesi, sokak müzisyenlerinin sesi...

Buna tarihi binanın merdivenlerinde orijinali Anıtkabir Müzesi'nde olan Gazi Mustafa Kemal'in İzmir'e Giriş tablosunun güzelliği ile tarih kokusu eşlik etti.

Ulaşımındaki entegrasyonu güçlendirmek için raylı sistem özelinde yeni 3 hattın ihalesine çıkacaklarının müjdesini veren Soyer, bu konuda ilk kez YARIN Dergisi'ne açıklamalarda bulundu.

Soyer'in açıklamalarına göre ilk ihale Otogar-Pınarbaşı-Kemalpaşa hattı. İkincisi Tepeköy hattı ihalesi. Üçüncüsü Girne Tramvayı ihalesi. Aslında Soyer'in raylı sistemlere yönelik dördüncü ve beşinci müjdesi de var...

Ulaşımındaki entegrasyonu güçlendirmek için denize daha fazla odaklanacaklarını bildiren Soyer, bu kapsamda yeni feribotlar ve vapur kiralayacaklarını belirtti.

Karayolu ulaşımında günlük 200 bin aracın geçtiği Altinyol'u rahatlatmak için alternatifler oluşturduklarını açıklayan Soyer, birçok yeni projeyi hayata geçireceklerini kaydetti. Deniz trafiğini arttırmayı hedefleyen Soyer, bisiklet ulaşımını özendirmeye çalıştıklarını söyledi.

İzmir'in Turizm Strateji Planı'nın hazır olduğunu söyleyen Soyer, Türkiye'nin dört bir yanından doğrudan uçuş sayısını artıracaklarını kaydetti. Turizm dijital ansiklopedisi olan "Visit İzmir" projeleri çerçevesinde ilk ofisleri Berlin ve Bonn'da açtıklarını bildiren Soyer, "Dünyanın birçok yerinde İzmir ofisleri açıyoruz. Temmuz başında Moskova'da, ardından Brüksel ve Cenevre'de açacağız" dedi.

Orta hasarlı binalar için Dünya Bankası'ndan 338 milyon dolarlık finansman desteği üzerinde çalıştıklarını belirten Soyer, 2 sene sürecek prosedürü 4 ayda tamamladıklarını kaydetti. İzmir'in fay haritasını güncelleyeceklerine değinen Soyer, ODTÜ ile anlaşma aşamasına geldiklerini aktardı.

İzmir'de korkunç bir yoksulluk gerçeği yaşandığına vurgu yapan Soyer, 30 bin istihdam kapasitesine sahip olan İBB'ye 225 bin yeni iş başvurusu yapıldığına dikkat çekti. Soyer, "7 tane İzmir Büyükşehir Belediyesi kursak hala o insanlara istihdam yaratmış olamıyoruz. İşte o yüzden bizi iktidara getireceksiniz!" dedi.



“Ben eskiden bu kadar bisiklet kullanmazdım. Ancak örnek olmak sorumluluğunu hissettiğim için her sabah bisikletle işe geliyorum. Yakın yerlere mutlaka bisikletle gidiyorum. Bu benim üstüme vazife diye düşünüyorum. 10-15 dakika kaybetmek umurumda değil, yeter ki görsünler, takdir etsinler, kıskansınlar, örnek alsınlar. Kısacası; bu işi özendirmek için her şeyi yapıyorum.”



▼

Ulaşımında entegrasyona önem veriyorsunuz. Master Plan kapsamında bugün itibariyle geldiğimiz nokta nedir?

Ulaşım sorununun olağan dışı biçimde yoğunlaştığına tanıklık ediyoruz, içinde yaşıyoruz. Ön göremediğimiz bir trafik yoğunluğu var. Rakamlar bize ne kadar muazzam artış olduğunu gösteriyor. Örneğin; toplu taşıma rakamlarımız pandemi öncesinde Mart 2020 döneminde günlük 1 milyon 900 bin iken, bugün 950 bin düzeyinde. Toplu taşımayı kullanma oranında yüzde 50 düşüş var. İzmirli hayata devam ediyor ama toplu taşıma kullanmıyor. Bisikleti de maalesef kullanmıyorlar. Özel araç kullanımını tercih ediyorlar. Bu konu ile ilgili size bir örnek vereyim. Nisan 2020 döneminde 660 bin günlük araç trafikte iken, Mayıs 2021’de bu rakamın 1 milyon 440 bin olduğunu görüyoruz. Bu korkunç, kâbus gibi bir şey. Rutin artış hızının çok üstünde bir artıştan bahsediyoruz.

Peki bu duruma nasıl çözüm üretmeyi planlıyorsunuz?

Birkaç başlıkta paylaşayım. Birincisi deniz ulaşımını teşvik etmek için çalışmalar yürütüyoruz. Yeni feribotlar ve vapur kiralyoruz. İyi ki iki tane vapur almışız. Seferleri 15 dakikada bire düşürerek, çok fayda sağladık. Önümüzdeki günlerde denizi daha yoğun kullanacağız. O uygulama büyük fayda sağladı.

İkincisi yeni raylı sistem ihalelerine çıkıyoruz. İlk defa bu vesileyle size söylemiş oldum. Bu konudaki ilk ihale Otogar-Pınarbaşı-Kemalpaşa. İkincisi Tepeköy İZBAN hattı için ihaleye çıkacağız. Bir üçgen düşünün. Ödemiş-Bayındır-Tire-Tepeköy... Ring şeklinde Tepeköy’ü bağlayacak. Üçüncüsü Girne Tramvayı. Aslında dördüncüsü ve beşincisi de var. Aliağa-Bergama’ya hafif raylı sistem yapılacak.

Bir de metronun Güzelbahçe'ye uzaması. Ama bu son ikisi şu an yapılacak işler değil yani öncelikle ilk iki sene içinde değil. Diğer üçü hemen düğmeye bastığımız işler. Şu anda bunun için çalışıyoruz.

Bir "deniz" dedik, iki "raylı sistem" dedik. Asıl bizim bir hattımız var ki o hattan gün içinde Boğaz Köprüsü(15 Temmuz Şehitler Köprüsü)'nden daha fazla araç geçiyor. Boğaz Köprüsü'nden günde 183 bin araç geçiyor. Altinyol'dan ise günde 200 bin araç geçiyor. O yola alternatifler oluşturuyoruz. Çok detaya girmek istemem ama 3 tane kavşak düzenlenmesi yapıyoruz. Onun İZBAN altından, Gıda Çarşısı'ndan bir alt geçişle geçişini projelendiriyoruz. İzin geldi. Sıkıntımız yok. Kısacası; nefes alıracak dokunuşlar, kavşak düzenlemesi, alt geçitler, üst geçitler üzerinde çalışıyoruz. Bir yandan deniz trafiğini arttırmayı hedefliyoruz. Bir yandan bisiklet ulaşımını özendirmeyle çalışıyoruz.

Bisikletin ulaşım entegrasyonunu başarabildik mi?

Bu bir kültür meselesi, hemen olacak bir şey değil.

Zamanlama ters gelmiş olabilir mi?

Onun da etkisi var ama yine de zaman meselesi. İskandinav ülkelerinde, Hollanda ve Danimarka gibi ülkelerde bunların olması yıllar aldı. Orada da kendiliğinden olmadı. Bu bir kültür meselesi olduğu için de sabırlı olmak ama bunu özendirerek ve kararlılıkla devam etmek gerekiyor. Ben eskiden bu kadar bisiklet kullanmazdım. Ancak örnek olmak sorumluluğunu hissettiğim için her sabah bisikletle işe geliyorum. Yakın yerlere mutlaka bisikletle gidiyorum. Bu 'benim üstüme vazife' diye düşünüyorum. 10-15 dakika kaybetmek umurumda değil, yeter ki görsünler, takdir etsinler, kıskansınlar, örnek alsınlar. Kısacası; bu işi özendirmek için her şeyi yapıyorum. Ana hatlarıyla bu üç başlıkta söyleyebilirim.

"EGİAD'IN YAPTIĞI İŞLERE HAYRANLIK DUYUYORUM, GENÇLERDEN ENERJİ ALIYORUM"

EGİAD'ın yaptığı işlere hayranlık duyuyorum, enerji alıyorum. EGİAD ile beraber olmaktan inanılmaz büyük bir keyif alıyorum. Yaptıkları işlerden ve bu memleketle ilgili taşıdıkları sorumluluk duygusuna hakikaten hayranlık duyuyorum. Geleceği onların kuracağına olan inanç beni rahatlatıyor. Çünkü doğaya hassasiyetleri var. Vicdan sahibi genç insanlar, canla başla bu memleket için ne yapabiliriz duygusu ile hareket ediyorlar. Bence bunlar çok değerli. O yüzden EGİAD ile ne kadar çok iş birliği yapabilirsek o kadar mutlu oluyorum. Valencia keyifli bir örnekti. EGİAD ile yaptığımız ortak çalışmalar pandemi nedeniyle biraz sekteye uğradı ama hiç umutsuz değilim. Kaldığımız yerden devam edeceğiz. Hiçbir şey boşa gitmiyor.





Bizim kent merkezlerinde araçsız, motorsuz alanlar yaratmamız lazım. Onun için Cittaslow Metropol Projesi çok önemli. Aynı zamanda ulaşımda bu rahatlığı ve nefes almayı sağlayacak bir enstrüman olarak kullanmak istiyoruz. Çünkü, Cittaslow Metropol'ün özü metropolün dezavantajlarını desantralize etmek. Mesela 15 dakika yürüyüş mesafesi içinde okul, alışveriş gibi alanlara ulaşılabilirsin diye. Pilot üç mahalle ile başlıyoruz. Özünde ulaşımın yayalaşması olan bir model Cittaslow Metropol.

TOPLU TAŞIMADA BEDAVA İNTERNET DÖNEMİ

Özetle ulaşım meselesindeki sıkıntıları uzun vadede ve kalıcı çözümlü; mümkün olduğu kadar motorlu araçlardan uzaklaşmak ve toplu taşımayı tercih etmek. Toplu taşıma rakamlarını yükseltmek için bütün metro hatlarında ve otobüslerde bedava WiFi başlatıyoruz.

Deprem gibi çok acı bir süreci yaşadık. Bu süreci İzmir başarı ile yönetti. O dönemde gördüğümüz en kıymetli şeylerden birisi, siyaseten hiçbir tartışmaya girmediniz. Çevre Bakanı; şehirden sizi ziyaret edip, teşekkür ederek ayrıldı.



İki tane konu var. Bir tanesi depolama alanı. Halkapınar'da vagonlar için depolama alanları yapılıyordu. O depolama alanının inşaatı durdu. Depolama alanı olmazsa vagonları koyacak yerimiz olmayacak. Bu konuyla ilgili ne düşünüyorsunuz? Bir de otogardan merkeze inen bir yol projesi vardı.

700 milyon TL'lik yatırım şu anda yürüyor. Asıl mesele; insanları araç kullanımından uzaklaştırmak. Arkadaşlarımızın Ulaşım Master Planı'na bakarak yaptıkları projeksiyon, İzmir'in 2009'dan itibaren nüfus artışı 2030'a geldiğinde ne olacak diye baktığımızda bunun 2,3 katı araç sayısında artışı yaşayacağımızı gösteriyor.

Maalesef böyle bir tablo var. 2030'a kadar nüfus artışından çok daha fazla araç artışı yaşayacağız. Şu anda bin kişiye 100 araç düşerken 2030'da bin kişiye 233 araç düşecek.

“EGİAD ile ne kadar çok iş birliği yapabilirsek o kadar mutlu oluyorum. EGİAD ile yaptığımız ortak çalışmalar pandemi nedeniyle biraz sekteye uğradı ama hiç umutsuz değilim. Kaldığımız yerden devam edeceğiz. Hiçbir şey boşa gitmiyor.”



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



“EGİAD’IN ÇİN RAPORU’NDAN YENİ BİR YOL HARİTASI ÇIKARIRIZ”

Çin konusunda EGİAD’ın hazırladığı özel rapor, bizim için çok kıymetli. Çin konusunda yaptığınız araştırma da bizim çok hayalini kurduğumuz bir çalışmaydı. Çünkü İzmir’i İzmir yapan liman kentiyse; o aynı zamanda İpek Yolu’nun bir varış noktası olduğu için liman kenti oldu. Dolayısıyla bugün yenilenen İpek Yolu güzergâhı içinde İzmir’in yeniden vazgeçilmez bir liman olması çok stratejik bir çalışma gerektiriyor. O çalışmanın omurgasını oluşturacak bir ön çalışma oldu. O yüzden çok değerli. Bunu yakın bir zamanda masaya yatırıp, buradan bir yol haritası çıkartırız.



Bu süreç sonrasında depremle ilgili bir rapor hazırlandı. Rapordan çıkan sonuçlar neler? Bu konuda öncelikle ev ödevimiz nedir?

Bizim için 3 evre vardı. Bir deprem anında arama kurtarma çalışmaları, ikincisi deprem durduktan sonra dışarıda devam eden hayatın organizasyonu, üçüncüsü sonrasında neler yapacağımız...

Hayatı organize etmemiz toplam 1 ay sürdü, en büyük başarımız o oldu. 30 Kasım’da bütün çadırları sökmüştük ve herkesi bir yere yerleştirmiştik.

Üçüncüsü; emek, zaman ve para gerektiren bir mesele... O da kentin depreme dirençli bir hale getirilmesi süreci. Bu konuda birçok çalışma yürütüyoruz. 10 Kasım’daki ilk İBB Toplantısı’nda 200 milyon TL kaynağı Afet Daire Başkanlığı’na aktardık. Binalar için İzmir Deprem Güvenlik Karnesi çalışmasını başlattık. İnşaat Mühendisleri Odası ile Bayraklı’daki 33 bin 100 bina için bir protokol yaptık. Bizim hedefimiz ise tüm İzmir için bu çalışmayı yapmak. İlk pilot uygulama Bayraklı olacak. 100 kişilik bir ekip var fiilen her gün bina kontrolü yapıyor. Bir de laboratuvar kurma çalışmamız var. Bu çalışma yürüyor.

Bir yandan da ODTÜ’yle anlaşma aşamasına geldik. Onlarla İzmir’in Fay Haritası’nı güncelleyerek, yeniden İzmir’in önüne koymak istiyoruz. Çok büyük bütçeli bir çalışma. Uzun zaman alacak. Onlar 36 ay diyor, biz 24 ayda bitirelim diye bastırıyoruz. O noktada anlaşırsak olabilecek en süratli şekilde bunu da yaptıracağız.

DÜNYA BANKASI’NDAN FİNANSMAN DESTEĞİ

Ayrıca Dünya Bankası’ndan 4 aydır finansman yaratma mücadelemiz var. Normalde en az 2 sene sürecek prosedür dosya hazırlama faslını 4 ayda bitirdik. Bu sadece bizim başarımız değil. Hakkını teslim etmemiz lazım ki Dünya Bankası da çok hevesli.

Bu finansman Acil Afet Durumu Finansmanı olarak kullanılıyor. Bugüne kadar hep hükümet garantili kullandırıldığı için doğrudan doğruya bir belediyeye yapamamışlar. Bunu bizimle doğrudan yapmak istiyorlar. 250 milyon dolarla başladık, şimdi 338 milyon dolara çıktı ve 30 yıl vadeli 5 yıl ödemesiz. Faiz oranı 0,92 gibi çok düşük bir oran. Bu kaynağı alabilirsek çok güzel olacak. Sayın Cumhurbaşkanına da bu konuyu arz etmişim. Orta hasarlı binalarla ilgili bizim mevzuatımızda bir düzenleme yok. Ağır hasarlı binalar için binanın maliyeti 400 bin TL, 200 bin TL’sini devlet veriyor, 200 bin TL’sini de 20 yıl vadeli borçlandırıyor. 2 yıl ödemesiz 18 yıl vadeli çok düşük faizli. Kısacası; ağır





İZMİR'İN TURİZM STRATEJİ PLANI HAZIR

Turizm Strateji Planımız hazır ve burada da İzmir Vakfı üzerinden ortak akıl ile yol aldık. Direk uçuş sayısını artıracacağız. Sunexpres ile tam bir iş birliği yapıyoruz. Ortaya çok uyumlu bir çalışma çıkıyor. Satır başlarını belirteyim. Visit İzmir diye bir şey başlattık. Visit İzmir Türkiye'nin ilk dijital ansiklopedisi. İzmir'deki 2 bin 300 üzerinde nokta, 30 ilçede 11 tematik başlıkta kapsamlı turizm dijital ansiklopedisidir. İzmir için çok önemli bir kazanım oldu. İnteraktif bir site olduğu için sürekli büyüyecek, yenilecek ve hem profesyoneller için hem vatandaşlar için çok yol gösterici bir enstrüman olacak. İlk ofisleri Berlin ve Bonn'da açtık. Temmuz başında Moskova, sonra Brüksel daha sonra da Cenevre'de açacağız. Dünyanın birçok yerinde İzmir ofisleri açıyoruz. Pandemi öncesinde taahhüdümüz hazır, zaten pandemi döneminde gerçekleştirememiştik. Şimdi kaldığımız yerden devam ediyoruz.



hasarlı binalar için çok makul bir çözüm var ama orta hasarlı binalar için çözüm yok. Diyor ki, "Orta hasarlı binalar için güçlendirme yaparsan oturabilirsin. Güçlendirme yapmazsan da bir sene içinde binayı yıkarım." Ağır hasarlıyla orta hasarlı arasında oturulabilirlik açısından hiçbir fark yok. İkisi de oturulamaz. Bunu Bakan Bey'e de söyledim. Oturulabilir ya da oturulamaz demek lazım.

Üstelik getirilen finansman çözümü de burada bir mağduriyet yaratıyor. Sen ağır hasarlıyı bir şekilde kurtarıyorsun, orta hasarlıya hiçbir şekilde destek olmuyorsun. Biz bu kaynağı öncelikle orta hasarlı binalar için kullanacağız.

AKTEPE EMREZ'DE KENTSEL DÖNÜŞÜM

Kentsel Dönüşüm süreciyle ilgili olarak Konak ve çevresindeki çalışmalar başlamıştı. Bugün itibarıyla bu konuda ne noktadayız?

En son Aktepe Emrez'de başladı. Geçtiğimiz günlerde Noter'de imzasını attık, yaklaşık 150 milyon TL'lik bir bütçesi var. Birinci etabı 300 konutu kapsıyor. İZBETON olarak bu işe giriyoruz.

Kentsel Dönüşüm güzel ama bir de olayın sosyal dönüşüm ayağı var. Oradaki adaptasyonu sağlamak için nasıl bir çalışma programı ön görüyorsunuz?

Bizim kentsel dönüşüm modelimiz söylediğinizi içeren bir model.





Ankara veya İstanbul'daki gibi vatandaşa şunu demiyoruz, "Kardeşim burayı terk ediyorsun, gidiyorsun, senin için orada toplu binaları yapıyoruz, orada yaşıyorsun."

Biz yerinde dönüşüm yapıyoruz. Hatta komşusuyla beraber dönüşüm yapıyoruz. Biz o mahallenin yaşanan kültürünü aynen devam ettirmesi için aynı noktada dönüşüm yapıyoruz. Ege Mahallesi öyle, Örnekköy Mahallesi öyle.... Bu birinci büyük farkımız. İkincisi asla müteahhitle yüz yüze bırakmıyoruz. Türkiye'nin başka bir yerindeki kentsel dönüşümden farkımız; biz aradayız dolayısıyla biz vatandaşın hakkını koruyan, müteahhite ezdirmeyen bir noktadayız.

Üçüncüsü de bizim yaptığımız yerinde dönüşüm çalışması; altyapıyı da yenilememizi mümkün kılıyor. Dolayısıyla aynı noktada aynı kültür aynı mahalle gelenekleri ve yaşam tarzı devam ediyor.

"İzmir'in depreme dirençli hale getirilmesi için birçok proje yürütüyoruz. ODTÜ'yle anlaşma aşamasına geldik. Onlarla İzmir'in Fay Haritası'nı güncelleyerek, yeniden İzmir'in önüne koymak istiyoruz. Çok büyük bütçeli bir çalışma. Uzun zaman alacak. Onlar 36 ay diyor, biz 24 ayda bitirelim diye bastırıyoruz. O noktada anlaşırsak olabilecek en süratli şekilde bunu da yaptıracağız."



"İZMİR'DE KORKUNÇ BİR YOKSULLAŞMA VAR"

'Arka Sıradakiler' başlığı ile İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin çalışması var. Bu çalışmanın ilk sonuçları çıktı mı? Nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Birincisi İzmir'de derin ve korkunç bir yoksullaşma var. Size bir rakam vereyim, ne demek istediğim daha iyi anlaşılacak. Son bir yıl içinde 278 bin gıda paketi dağıttık. Gittiğimiz her bir hanenin ortalama 4 kişi olduğunu düşünün. 1 milyon insan demektir. 1 milyon ne demektir şehrin nüfusunun yüzde 25'i. İzmir nüfusunun yüzde 25'i gıda paketi almak için uğraşiyor. Bu da korkunç bir yoksullaşma var demektir.

Önceki rakamlar ne idi?

Önceki rakamlara baktığımızda belediye senede 22 bin-25 bin gıda paketi dağıtıyormuş. Düşünebiliyor musunuz, 10 misli artış var. İzmir nüfusunun dörtte biri, her 4 kişiden 1'i gıda paketine muhtaç. Bu sadece bir rakam, bizim bu acil çözüm ekipleriyle başladığımız çalışmalarda inanılmaz güzel yol alıyoruz ve çok hızlı müdahalelerde bulunuyoruz. Çocuk oyun parkı, sağlık ocağı, asfalt çalışması, kaldırım yapılması, kreş yapılması hızla yerinde kendi kadrolarımızla hiç ihale falan yok, direk yapıyorlar. Halı saha mı yapılacak? Bizim park bahçe ekibi yapıyor, çıkıyor. Bunlar inanılmaz güzel gidiyor. Tıkır, tıkır işliyor.

İBB'YE 225 BİN İŞ BAŞVURUSU VAR!

Burada kalıcı istihdam çok kıymetli yani insanların gelir seviyesini artırmak için öncelikle iş alanlarının genişletilmesi gerekiyor.

Bizim meslek fabrikamız var, o var, bu var, bunların hepsi palyatif çözümlerdir. Şu anda sadece İzmir Büyükşehir Belediyesi'ne 225 bin CV başvurusu var. İzmir Büyükşehir Belediyesi'nde 30 bin kişi çalışıyor. 7 tane belediye binası açsak, 7 tane İzmir Büyükşehir Belediyesi kursak hala o insanlara istihdam yaratmış olmuyoruz. İşte o yüzden bizi iktidara getireceksiniz! ■





Türkiye'nin Lider Haşere Kontrol
ve Dezenfeksiyon Firması



7

Bölge
Hizmet Altyapısı



21

Şube ile
Hizmet



55

Operasyon
Aracı



80

'den Fazla
Çalışan



7000

'den Fazla
Aylık Hizmet Adedi



TÜM TÜRKİYE
444 22 18

oksigen.com.tr



Turizmciler bu yıl her şey yolunda giderse 20 milyon turistin Türkiye'ye gelmesini ve 25 milyar dolar gelir elde etmeyi umut ediyor.

TURİZMİN KADERİNİ AŞI VE TEDBİR BELİRLEYECEK



Uzmanlar, 2021 yılı için farklı öngörülerde bulunarak, belirsizliğin devamına işaret etti. 2021 yılında dünyada turizm sektörü için uzmanların yüzde 45'inin "2020'den daha iyi olacak", yüzde 25'inin "aynı olacak" yüzde 30'unun ise "daha kötü olacak" görüşünde olduğu görülüyor.



ARAŞTIRMA: SEDA GÖK



▼
Dünya, son 18 aydır benzeri görülmemiş bir küresel pandemiye karşı mücadele veriyor. 2019 yılı sonunda Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan Koronavirüs (Covid-19), çok kısa bir sürede dünya çapına yayılan bir salgına dönüştü. 13 Haziran tarihi itibarıyla dünyada vaka sayısı 176 milyon ölüm sayısı 11 bin 500 kişi olurken, Türkiye'de 5 milyon 325 bin vaka görüldü. Türkiye de ölüm sayısı 48 bin 668 olarak kayda geçti. Salgının etkileri yayılarak mutasyona uğrayarak devam ediyor. Günlük, sosyal ve iş hayatını derinden etkileyen salgın nedeniyle dünya ekonomisi de çok ciddi zarara uğradı. Covid-19 salgınına ilişkin aşılama ve tedavi yöntemleri üzerine çalışmalar hız kazanırken, salgının ekonomiye yansımaları ve etkileri de araştırılıyor.

Korona virüs salgını küresel ölçekte yüzyılın en büyük ekonomik krizine yol açarken bu süreçten en olumsuz etkilenen sektörlerin başında turizm geldi. Turizm sektörüyle ilgili olarak açıklanan tüm veriler, yaşanan kaybın büyüklüğünü açık biçimde ortaya koyuyor.

PANDEMİ İLE DÜNYA TURİZMİ NE YAŞADI?

İkinci Dünya Savaşı sonrası süreçte küresel anlamda en hızlı gelişim gösteren sektörlerden biri turizm. Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (UNWTO) verilerine göre 1950'li yıllarda dünya genelinde 25 milyon civarında uluslararası seyahat gerçekleştirilirken bu sayı yıllar içinde istikrarlı biçimde büyüme göstermiş. 1990'lı yıllara gelindiğinde 500 milyonu aşan uluslararası seyahat sayısı 2011 yılında 1 milyar sınırını geride



biraktı. İstikrarlı gelişimini sonraki yıllarda da sürdüren dünya turizm endüstrisindeki büyüme hızı, pandemi öncesi dönemde ortalama yüzde 4'ler seviyesinde gerçekleşti. UNWTO verilerine göre 2019 yılında dünya turizmi yüzde 3,8 oranında büyürken, gerçekleştirilen uluslararası seyahat sayısı 1 milyar 461 milyona uluslararası turizm kaynaklı gelirler ise 1,5 trilyon dolar seviyesine yükseldi.

Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) tarafından açıklanan verilere göre ise turizm sektörünün dünya ekonomisine toplam katkısı 8,9 trilyon Dolar seviyesinde. WTTC değerlendirmesine göre turizm sektörünün dünya genelindeki istihdamın yüzde 10'unu oluşturmakta ve 330 milyon kişiye iş olanağı sağlıyor. Ancak, Koronavirüs salgını bu yükseliş eğilimini tamamen tersine çevirdi.

[2020'de turizm sektöründeki ekonomik kayıp 1,3 trilyon dolar olurken, sektörde 100-120 milyon istihdam risk altında... Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü \(BMDTÖ\) yeni tip koronavirüs \(Covid-19\) salgınından dolayı 2020'de dünyada uluslararası seyahat edenlerin sayısının bir yıl öncesine oranla yüzde 74 düştüğünü açıkladı.](#)

PANDEMİ VE DÜNYA TURİZMİ

Salgının başladığı Aralık 2019'dan itibaren seyahat hareketleri aşama aşama durduruldu. İlk etapta salgının etkilediği ülkelerde seyahat hareketlerine kısıtlama getirilirken salgının yayılmasıyla birlikte uluslararası uçuşların tamamına yakını askıya alındı. UNWTO tarafından yapılan değerlendirmeye göre; Covid-19'un turizm sektörüne verdiği zarar 2009 yılındaki küresel ekonomik krizin 8 katına çıktı.

UNWTO, Temmuz ayında uluslararası turist hareketlerinde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %81, Ağustos ayında ise %79 düşüş yaşandığını açıkladı. Buna göre 8 aylık dönemde uluslararası turizm hareketlerinde yaşanan kayıp oranı yüzde 70 seviyesine ulaştı. Bu veriler sonucunda ilk 8 aylık periyotta uluslararası seyahat sayısında bir önceki yılın aynı dönemine göre 700 milyon azalma kaydedildi.



Bu dönemde uluslararası turizm geliri kaybı ise 730 milyar dolar seviyesinde oldu.

OECD: TURİZMDE DARALMA %80'LERİ BULABİLİR

Turizmde yaşanan gerileme, Dünya Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) tarafından da incelendi.

Koronavirüs salgınının "Eşi benzeri görülmemeyen bir kriz" olarak tanımlandığı OECD raporunda pandeminin Aralık 2020 tarihine kadar kontrol altına alınamaması durumunda turizmdeki daralmanın yüzde 80 civarında olabileceğine işaret etti. Gelişmelerde bu oranı doğrular nitelikte gelişim gösteriyor. Pandemi sonrası süreçte ise dünya turizmde başta Avrupa olmak üzere belirli bölgelerden

başlayarak toparlanma yaşanacağı belirtilen OECD raporunda, yurt içi turizm pazarının turizm ekonomisi içindeki payının yüzde 75'leri bulduğu OECD ülkelerinde toparlanmanın daha hızlı olacağı ifade ediliyor. Raporda, özellikle sektörün işletme ve istihdam sayısı yüksek olan bölgelerde toparlanma şansının daha yüksek olacağı belirtiliyor.

Korona virüsü turizm endüstrisindeki istihdamı da son derece olumsuz etkiledi. Dünya Turizm ve Seyahat Konseyi (The World Travel & Tourism Council) WTTC tarafından yapılan araştırmaya göre, pandemi nedeniyle küresel ölçekte işini kaybedecek turizm çalışanlarının sayısının 197,5 milyon aralığında olacağı öngörülüyor. Söz konusu araştırmada turizm endüstrilerinin dünya genelinde ülkelerin gayri safi yurtiçi hasıllarına sağladıkları

TÜRSAB BAŞKANI'NDAN BU YILIN TURİZM SEZONU İÇİN İYİMSER TAHMİN

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, yurt dışında yaşayan Türk vatandaşları dahil olmak üzere bu yıl iyi bir ziyaretçi sayısı ve 20-25 milyar dolar civarında döviz girdisi beklediklerini söyledi.

Salgının tüm dünyada yıkıcı etkilerinin olduğunu dile getiren Bağlıkaya, 2020'de tüm dünyada olduğu gibi Türkiye turizmde de yüzde 70'e yakın gerileme yaşandığını ifade etti. Bağlıkaya, turizmi canlandırmak, daha fazla gelir elde etmek amacıyla çalışmalar yürüttüklerinin altını çizerek, sektörü de turizm sezonuna hazır hale getirmeye çalıştıklarını vurguladı.

Türkiye dışında Avrupa'daki kaynak ülkelerde de aşılamanın artmasının 2021 turizm sezonuna pozitif yansıtacağını düşündüklerini aktaran Bağlıkaya, şunları kaydetti: "20-25 milyar civarında da bir döviz girdisi bekliyoruz. Ağırlıklı olarak yine Rusya ve Ukrayna'dan turist girişleri başladı. Türkiye her halükarda en az 25 milyon civarında turist alacaktır."

TÜRKİYE GENELİNDE;

İşletme Belgeli Tesis Sayısı toplam	4 bin 234
İşletme Belgeli Oda Sayısı toplam	488 bin 017
İşletme Belgeli Yatak Sayısı toplam	1 milyon 22 bin 366
Yatırım Belgeli Tesis Sayısı toplam	640
Yatırım Belgeli Oda Sayısı toplam	76 bin 935
Yatırım Belgeli Yatak Sayısı toplam	166 bin 579

TÜRKİYE GENELİNDE;

Belediye Belgeli Tesis Sayısı toplam	8 bin 633
Belediye Belgeli Oda Sayısı toplam	253 bin 882
Belediye Belgeli Yatak Sayısı toplam	576 bin 876

ÇEVREYE DUYARLI KONAKLAMA TESİSİ İSTATİSTİKLERİ

TÜRKİYE GENELİNDE;

İşletme Belgeli Tesis Sayısı toplam	452
İşletme Belgeli Oda Sayısı toplam	136 bin 499
İşletme Belgeli Yatak Sayısı toplam	292 bin 191

MART 2021 KÜLTÜR VE TURİZM BAKANLIĞA VERİLERİNE GÖRE

TÜRKİYE KONAKLAMA SEKTÖRÜNDE TESİS, ODA VE YATAK

SAYISINDA SON DURUM

Türkiye'de Tesis Sayısı toplam	13,959
Türkiye'de Oda Sayısı toplam	955,333
Türkiye'de Yatak Sayısı toplam	2,058,012

VİLLA KİRALAMALARDA EN POPÜLER YERLER KAŞ, FETHİYE, BODRUM OLDU

Yeni nesil tekne ve villa kiralama platformu TatildeKiralama.com, üyelerinin tercihlerine göre tatil trendlerini açıkladı. Bu yıl pandeminin de etkisiyle kiralık villalar için tercih edilen bölgeler Kaş, Fethiye, Bodrum, Belek ve Marmaris oldu. Temmuz ve Ağustos aylarının yüzde 95'in üzerinde bir dolulukla geçtiğini belirten TatildeKiralama.com CEO'su Ruşen Mat, bu yıl en çok rezervasyon alınan dönemin bayramın da etkisiyle 17-24 Temmuz tarihleri olduğuna dikkat çekti. Mat, en çok aranan villa tiplerinin ise sırasıyla özel havuzlu villalar, büyük bahçeli villalar ve kalabalık ailelere uygun 3 ve üzeri odaya sahip villalar olduğunu söyledi.

Mat, tercihleri ise şöyle özetledi: "Önceki yıllarda ortak havuzlu villalar da çok iyi doluluk oranlarına sahipken pandemi sonrasında özellikle özel havuzlu ve oyun odasına sahip villalar diğerlerine göre çok daha fazla tercih ediliyor. Pandemiyle birlikte özellikle büyük şehirlerde yaşayan ve çocuklarına çok fazla imkan sunamayan aileler biraz olsun nefes alabilmek adına villalarımızı çok daha fazla tercih etmeye başladı. Bu da villa tercihlerini etkiledi. Çocuklu aileler bahçeli, denize yakın, çocuk havuzlu, salıncaklı, kaydıraklı ya da oyun odalı villaları tercih ediyor.. Çocuklu aileler daha çok tek katlı ve merdivensiz villalarda konaklamak istiyor. Bunun dışında villa kiralamak isteyenler denize, markete ve restoranlara yakın, izole olan, güvenilir bölgede yer alan, sosyal aktivitelere yakın yerler çok daha fazla tercih ediliyor."

EN UZUN KONAKLAMA 90 GÜN OLDU

Yaz dönemi için minimum konaklama süresinin 5 gece olduğunu söyleyen Mat, şu bilgileri verdi: "7 gecelik konaklamalar toplam konaklamaların %50'sini oluşturuyor. 7 gecedan daha uzun süreli konaklamalar da yine çok tercih ediliyor. Bugüne kadar platformumuz üzerinden gerçekleşen en uzun konaklama 90 gün olarak gerçekleşti. En kalabalık rezervasyona baktığımızda ise Bodrum'da bir villamız 22 kişi ile en kalabalık misafir sayısına ulaştı."

VİLLA KİRALAMA SEKTÖRÜNDE BÜYÜME DEVAM EDECEK

Pandemi sonrası Sapanca'nın yıldızının parladığını anlatan TatildeKiralama.com CEO'su Ruşen Mat, bu dönemde İstanbul'da bulunan villaların da sıkça rezervasyon almaya başladığını belirtti. Mat, 2020 Haziran'da bir önceki yılın aynı dönemine göre Google trends aramalarını incelediklerinde 4 katlık bir artış gözlemlediklerini, bu durumun tatildekiralama.com üzerinden yapılan işlemlere 5 kat olarak yansıdığını altını çizdi. Mat, "Geçen yıl yaşanan büyümenin üzerine %90'lık bir büyüme daha gerçekleşti. Villa kiralama sektörünün geçtiğimiz yıl önemli bir kırılma yaşadığını ve geçen yıl yaşanan hacim artışının artık bir baz oluşturacağını ve büyümenin devam edeceğini düşünüyoruz" dedi.



katkıda 5,5 trilyon dolara kadar kayıp yaşanması ihtimali bulunduğu ifade ediliyor.

WTTC'nin Covid-19 salgını çerçevesindeki turizm sektörüne yönelik analizini içeren araştırmada, en iyi senaryoya göre turizm sektöründe dünya genelinde yüzde 30'luk bir istihdam gerilemesi ile 98,2 milyon kişinin işsiz kalabileceğine işaret ediliyor. WTTC araştırmasında temel senaryoya göre turizm istihdamı alanındaki düşüş yüzde 37 ile 121 milyon kişinin işini kaybetmesine yol açacak, en kötü senaryoya göre ise dünya genelinde turizm istihdamı alanında yüzde 60'lık bir azalma ile 197,5 milyon kişi işsiz kalacak.

WTTC'nin öngörüsüne göre uluslararası turizmin yanında ülkelerin iç turizm hareketlerinde pandemi nedeniyle yaşanan duraksamanın oluşturacağı kayıp çok yüksek olacak. WTTC'nin analizinde dünya genelinde turizm GSYİH'sında en iyi senaryoya göre yüzde 30'luk azalma ile 2,6 trilyon dolar bir kayıp gerçekleşebilecek. Temel senaryoya göre turizm GSYİH'sında yüzde 39'luk bir düşüşle 3,4 trilyon dolar seviyesinde bir kayıp yaşanması söz konusu olabilecek.

TÜRKİYE'NİN RAKİPLERİNDE SON DURUM

Son iki sezonda rakiplerimiz de dip seviyeleri gördü. UNWTO verilerine göre turizmdeki önde gelen rakiplerimizden İspanya, turizmde yüzde 76 gerilerken, Yunanistan ise yüzde 81 oranında gerileme yaşadı. İtalya'nın yılın ilk 7 aylık döneminde turizmde yaşadığı kayıp yüzde 43 seviyesinde gerçekleşirken, Akdeniz çanağındaki son yılların yükselen destinasyonlarından Hırvatistan'da da yüzde 53'lük kayıp yaşandı. Yine Akdeniz çanağındaki diğer önemli destinasyonlardan Portekiz'de 8 aylık dönemdeki kayıp yüzde



40, Mısır'daki kayıp ise yüzde 82 seviyesinde gerçekleşti.

PANDEMİNİN SEKTÖRÜN GELECEĞİNE ETKİLERİ

McKinsey Raporu'na göre COVID-19 salgını nedeniyle yaşanan ekonomik gerileme, seyahat kısıtlamaları, havayolu kapasitesinin azaltılması, sosyal mesafe kurallarını da içeren sağlık ve güvenlik önlemleri sektörün hareket kabiliyetini yok denecek noktaya taşıdı. Sektörün daha önce hiç yaşamadığı bir deneyim olan salgın koşulları altında sektörün ne zaman iyileşeceğine ilişkin bir zaman çizelgesi tahmin etmek kolay gözüküyor. Salgının etkileri özelinde hazırlanan senaryolara göre küresel turizmin 2023-2024'e kadar toparlanması, ancak bu toparlanmada turizm harcamaları bakımından 2019 seviyesini, 2023'ten önce göremeyeceği ifade ediliyor.

KRUVAZİYER SEKTÖRÜNDE SON DURUM

Kruvaziyer endüstrisi, sadık müşteri tabanına pandemi sürecinden en çok etkilenen seyahat segmentleri

arasında yer aldı. Pandemi öncesi dönemde küresel anlamda 42 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşan kruvaziyer sektörü 2020 yılını yüzde 100'e varan oranda kayıpla kapatmış durumda. Sektörün içinde bulunduğu durum McKinsey Raporu'nda "Küresel kruvaziyer endüstrisi COVID-19'un başlangıcından bu yana, gelirlerini neredeyse tamamen kaybetti" şeklinde değerlendirildi.

COVID-19'UN MICE SEKTÖRÜNE ETKİSİ

Küresel ölçekte kongre ve etkinliklerle ilgili stratejileri belirleyen kurumlar arasındaki Profesyonel Kongre Yönetimi Birliği tarafından yapılan bir araştırma Covid-19 sürecinin MICE endüstrisine verdiği zararın boyutunu net biçimde ortaya koydu.

Söz konusu araştırmada öne çıkan başlıklar şunlar oldu:

- Küresel ölçekte kongre, toplantı ve etkinlik sektöründe çalışan 26 milyon kişi mesleki anlamda pandemi sürecinden olumsuz etkilendi. Etkinlik planlayıcılarının yüzde 87'si düzenleyecekleri organizasyonları iptal ettiklerini açıkladı.
- Etkinliklerin yüzde 66'sı ileri bir tarihe ertelendi.
- Yüzde 61'lik kesim belirsizlik nedeniyle etkinlikleri iptal yoluna mı gitmeleri yoksa ertelemeleri mi gerektiği yönünde kararsız durumda bulunuyor.
- Yüzde 70'i yüz yüze etkinliklerini sanal platformlara taşıdı.
- Yüzde 63'ü online platformlarda başarı sağlayacak yöndeki yeterliliklerini geliştirme arayışında,
- Yüzde 43'lük kesim işten çıkarma, maaş kesintisi ve diğer önlemleri alma gibi konularla karşı karşıya kaldı.
- Küresel Fuar Endüstrisi Birliği tarafından yapılan değerlendirmede ise iptal edilen veya ertelenen ticari fuarlar nedeniyle 2020 yılının ikinci çeyreğinde sektörün uğradığı zararın 144,9 Milyar Dolar seviyesine ulaştığı öngörüldü.



ICCA'NIN SEKTÖRÜN GELECEĞİNE DAİR DEĞERLENDİRMESİ

Uluslararası Kongre ve Konvansiyonlar Birliği'nin (ICCA) pandemi döneminde kongre ve etkinlik sektörü temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirdiği araştırma, küresel MICE endüstrisini nasıl bir geleceğin beklediğine ilişkin dikkat çekici bir çalışma olarak öne çıktı. **Sektör temsilcilerinin geleceğe dair öngörülerini ana başlıklar halinde şunlar oldu:**

- ▶ Yüzde 66'sı gelecekte iş yapış biçimlerinde köklü değişimler yaşanacağını öngörüyor.
- ▶ Yüzde 84'ü gelecekte katılımcı sayısını artıracak biçimde toplantı ve etkinliklere dijital unsurları içeren hibrit yapılanmaları dahil etmeyi planlıyor.
- ▶ Araştırmaya katılanların yüzde 60'ı sanal toplantıların yüz yüze toplantılara nazaran sağlayacağı katkının daha düşük olduğuna inanıyor.
- ▶ Yüzde 28'i MICE etkinliklerine ilişkin coğrafi rotasyonların gelecekte gözden geçirileceğini ve büyük ihtimalle de değişeceğini düşünüyor.

KONAKLAMA SEKTÖRÜNDE YAŞANAN GELİŞMELER

Pandeminin etkisini yoğun olarak hissettirdiği alanlardan biri de oteller oldu. McKinsey raporuna göre otellere yönelik talebin 2023'e kadar COVID-19 öncesi seviyelere ulaşamayabileceği öngörülüyor. Otellerin elde ettikleri oda başı gelir 2024'e kadar toparlanmayabilir. Tam kapsamlı sektörel iyileşme uzun yılları alabilir.

SEYAHAT ACENTALARI VE TUR OPERATÖRLERİNDE SON DURUM

Tur operatörleri ve seyahat acentaları, havacılık ve konaklama sektörü ile birlikte turizm endüstrisinin en önemli paydaşlarından biri konumunda bulunuyor. Genel olarak turizm sektörü Covid-19 sürecinden en çok etkilenen sektör olurken tur operatörleri ve seyahat acentaları üstlendikleri yükümlülükler nedeniyle bu süreçten en olumsuz etkilenen kesim olmuş durumda. Kitlesel ve gruplar halinde seyahat hareketlerinin COVID-19 döneminde durma noktasına

gelmesi, seyahat acentalarına en ağır darbeyi vurdu. McKinsey tarafından yapılan ve Nisan ayında dünya çapında yaklaşık bin 200 tur operatörünün katılımıyla gerçekleştirilen bir araştırma; rezervasyonlarda yaşanan kaybın 2019'a göre yüzde 85 oranında olduğunu ortaya koydu. Söz konusu araştırma, 2020 yılı sonunda sektörün uğradığı kaybın yüzde 73 seviyesinde olduğunu gösteriyor.

TÜRKİYE TURİZM GELİRİ VERİLERİ

2019 yılı en yüksek turizm gelirinin elde edildiği rekor yıl oldu. Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan veriye göre 2019 yılında Türkiye'nin turizm geliri bir önceki yıla göre yüzde 17 artarak, 34,5 milyar dolar oldu. 2019 yılında kişi başı turizm geliri ise bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 3 oranında artarak 647 dolardan 666 dolara yükseldi.

Türkiye'nin 2019 yılında turizm gideri, 4,4 milyar dolar oldu. Bu çerçevede Türkiye'nin 2019 yılında elde ettiği net turizm geliri 30,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. 2019 yılında Türkiye'nin dış ticaret açığı 31 milyar 174 milyon dolar oldu, böylelikle turizm sektöründen elde edilen net girdi, dış ticaret açığının yüzde 96,6'sını kapattı.

Öte yandan Türkiye'nin turizm geliri 2019 yılında 34,5 milyar dolar idi. Turizm sektörünün 2020 yılında ülkeye kazandırdığı döviz ise yüzde 65'lik düşüşle 12 milyar 59 milyon dolara geriledi. Türkiye'nin döviz getirisi sadece turizm sektöründen 22 milyar dolardan fazla eksi yazarken, ihracatımız 180,8 milyar dolardan, 169,5 milyar dolara geriledi. En büyük döviz getirisine sahip olan ihracat ve turizm kalemlerimizde 33 milyar dolar kan kaybı yaşadık.

TÜRKİYE'DE PANDEMİ DÖNEMİNDE TURİZM İSTİHDAMI

SGK verilerine göre; turizm istihdamı 2019 Ağustos döneminde toplam özel sektör istihdamının yaklaşık

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MUTFAĞI

Bortar Group kendi tesislerinde günlük **100.000** kişilik üretim kapasitesiyle, **binî aşkın** 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!



EGE BÖLGESİ DENİZ TURİZMİ SEKTÖRÜ

YENİ SEZONA HAZIR

Ülkemiz turizminin en renkli ve canlı dalı olan deniz turizmi sektörü, tam kapanma sonrası başlaması planlanan yeni turizm sezonuna hazır. Ege Bölgesi deniz turizmi sektörü temsilcileri, yeni sezona umudu elden bırakmadan ve her şey yolunda gidecek gibi hazırladıklarını ifade ediyorlar.

İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, pandemi tedbirleri nedeniyle Kuzey Yarımküre’de turizm sezonunun yaz aylarına sarktığını söyledi. Öztürk, küresel boyuttaki belirsizliğe ve seyahat kısıtlamalarına rağmen insanların yaz tatili planlarını yapmaya başladığını söyledi.

Ege Bölgesi deniz turizmi sektörünün yeni sezona hazır olduğunu belirten Öztürk, “Ülkemiz turizm gelirlerinin tahmini beşte biri, deniz turizmi ve su sporlarından geliyor. Tam kapanma önlemleri ve aşılama çalışmaları sonrasında pandeminin kontrol altına alınacağına, güvenli turizm önlemleri ile sezonun başlayacağına inanıyoruz. Ülkemiz kıyılarının, Avrupa Birliği üyesi ülkeler başta olmak üzere uluslararası turistlerin tercih edeceği rota olacağını tahmin ediyoruz. Yunanistan ile ülkemiz kıyıları arasında feribotların çalışır hale gelmesini, günübirlik gezi tekneleri ve su sporları tesislerimizin faaliyete geçmesini, sınırlı da olsa kruvaziyer gemi seferlerinin başlamasını arzu ediyoruz. Pandemi koşullarında en ideal tatil olan yat turizminin ve Mavi Yolculuğun bu yıl da tercih sebebi olacağını düşünüyoruz. Karanlık bir tünelden geçtiğimiz bu dönemin geride kalacağına, Ege Denizi gibi mavi, Akdeniz güneşi gibi parlak ışığı yeniden göreceğimize inanıyoruz” dedi.

DENİZ TURİZMİ VE SU SPORLARI SEKTÖRÜ NE DİYOR?

İC Çeşme Marina Genel Müdürü Can Akaltan: Son 12 ay içerisinde ülkemize hem yeni hem ikinci el tekne girişinde epey bir artış oldu. Marinaların doluluk oranları arttı. 2021 sezonu yat turizmi ve marina sektöründe mevcut koşullarda hareketli geçecektir.

Brexit ile beraber İngiliz yatçıların ve İngiliz bayraklı süper yatların ülkemizi tercih etmeleri de kaçınılmazdır.

İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu Öğretim Üyesi Dr. Öğretim Üyesi Neslihan Paker: Covid-19 salgınının, yatçılık hizmetlerinde daha düşük algılanması ve hedef müşterilerini pozitif yönde etkilemesi oldukça beklenen bir sonuç olacaktır. Yatçılık pazarının önemli oyuncusu olan Mavi Yolculuk, pandemi etkisi altında neredeyse mükemmel bir tatil seçeneğidir. Mavi Yolculuğun diğer turizm ürünleriyle bağlantısını sağlayarak faydasını genişletmek ülke ekonomimize fayda sağlayacaktır.

S.S. Çeşme Deniz Motorcular Kooperatifi Başkan Yardımcısı Köksal Hantal: Bu yaz sezonunda pandeminin önünün kesilmesi ile kıyı bölgelerimizde ciddi bir sirkülasyon oluşmasını bekliyoruz. İnsanlar kapanma tedbirlerinden sonra önlemlere riayet ederek gezmek ve dolaşmak isteyeceklerdir. Bunun en güzel yolu da denize açılmaktır.

İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Meclis Üyesi Şeref Bademci: Kuşadası’nda herkes yoğun bir telaş içerisinde. Her şey yoluna girecek gibi yeni sezona hazırlanıyoruz. Günübirlik gezi tekneleri olarak pandemi koşullarında hijyen tedbirleri açısından tecrübeliyiz. Bütün tedbirlerimizi aldık. Denizlerde keyifli bir tatilin başlamasını temenni ediyoruz.

S.S. Mordoğan Gezi Tekneleri Kooperatifi Başkanı Nejet Özmen: Mordoğan-Karaburun bölgemizde birbirinden güzel koylarımız bulunuyor. Hoşça vakit geçirmek isteyen tatilcilere, doğaseverlere, birçok güzelliğe ev sahipliği yapan ve oksijeni

bol bölgemiz koylarını gezmelerini tavsiye ediyoruz.

Meander Travel Genel Müdürü Engin Ersenbil: Yeni sezonda pandeminin aşılama nedeniyle yavaşlaması ve kontrol altına alınması ile sınırların tekrar açılmasını, Yunan adaları ve Ege kıyıları arasında günlük seferlerimizin ve kruvaziyer turizminin tekrar başlamasını umut ediyoruz.

İon Club Alaçatı Direktörü Serkan Öztürk: Bireysel bir spor olan rüzgar sörfü, uçurtma sörfü ve kürek sörfünün geçen yıllara oranla daha çok rağbet göreceğini düşünüyorum. Avrupalı sörfçü sadece Avrupa kıyılarında sörf yapmaktan sıkıldı. Onlar da kapıların açılmasını dört gözle bekliyorlar.

Active Blue Sahibi Tağmaç Saraçoğlu: Pandemi öncesi Kuşadası’na dalış için 25-30 bin kişi geliyordu. Aileleri ile beraber bu sayı 100 bini buluyordu. Umarım virüsten kurtulup, yurtdışı uçuşlar açılınca eskiden olduğu gibi yerli ve yabancı misafirlerimize hizmet etmeye devam edeceğiz.

Derin Doğa Dalış Merkezi Sahibi Erdiç Ergün: Çeşme sualtı tutkunlarını bekliyoruz. Çeşme’de çok basit yapıları su altına bırakarak deniz canlılarının çoğalmasına, kalamaların yumurtlamasına bir el verdik. Dünyanın mavisini başkaları da görsün istedik.

Bluegate Divers Dalış Merkezi Sahibi Barış Şendimir: Dalış aktivitesi pandeminin getirdiği yeni normale en hızlı uyum sağlayan dış ortam aktivitelerinden biri. Karaburun, otantikliği, Ege Denizi ve sualtı canlılığı ile misafirlerine “Bu sezon da Karaburun’a dalışa gidelim” dedirtmektedir.

yüzde 8,9'unu oluştururken bu oran 2020 yılının aynı döneminde yüzde 7,69'a geriledi. Buna göre turizm sektöründeki istihdam 2019 Ağustos döneminde bir milyon 252 bin 332'den 1 milyon 133 bin 762'ye düştü. Böylelikle turizm alanında gerçekleştirilen istihdamda yaklaşık 120 bin kişilik bir azalma yaşandı.

PANDEMİ SÜRECİNDE TÜRKİYE'DEKİ YURT İÇİ SEYAHATLER

Türkiye İstatistik Kurumu(TÜİK) verilerine göre 2020 yılı Ocak-Haziran döneminde yurt içinde toplam 13 milyon 934 bin seyahat gerçekleşti. Seyahat sayısı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 58,3 azaldı.

Ocak-Haziran 2020 döneminde yurt içindeki toplam geceleme sayısı ise geçen yılın aynı döneminde göre yüzde 36,1 oranında azalarak 151 milyon 356 bin olarak gerçekleşti.

2020 yılı Ocak-Haziran ayları arasındaki 6 aylık dilimde yurt içi seyahat harcamaları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 57,1 oranında azalarak 7 milyar 598 milyon 61 TL olarak gerçekleşti.

Türkiye Otelciler Birliği'nin (TÜROB) uluslararası veri ve analiz şirketi STR Global iş birliği ile hazırladığı rapor Türkiye'deki turizm tesislerinin doluluk oranında pandemi nedeniyle yaşanan gerilemeyi gözler önüne seriyor.

Pandemi nedeniyle 2020'de Türkiye'de şehir otellerinin yarısından fazlası, kıyı otellerinin ise büyük bir bölümü kapalı tutuldu. Buna rağmen Türkiye genelinde Ocak-Eylül 2020 dönemini kapsayan 9 aylık dönemde ortalama doluluk oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 47,8 düşüşle yüzde 35,4'e geriledi.

Türkiye'de en çok konaklama gerçekleştirilen İstanbul ve Antalya'da doluluk oranları

beklenen seviyelere ulaşmadı. İstanbul'da ilk 9 ayda doluluk oranı yüzde 50,8 düşüşle yüzde 36,9 oldu. Antalya'da ilk 8 ayda doluluk oranları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41 düşüşle yüzde 39,8 olarak gerçekleşti.

Sektöre yönelik etkilerin, yaşanan seyahat aksaklıkları ve şirketlerin başlangıçta uygulamış oldukları politikalara göre şekillendiği görülmektedir. Tüketicilerin yüzde 28'i özellikle Çin ve ABD'deki şirketlere güvendiğini belirtmişlerdir. Çoğunluğu Çin, İtalyan ve İspanyollardan oluşan tüketicilerin yüzde 26'sı ise şirketlere olan güven konusunda daha temkinli yaklaşmaktadırlar.



TÜRKİYE'DE GÜVENLİ TURİZM BELGESİ ALAN KONAKLAMA TESİSLERİ

Güvenli Turizm Sertifikasyon Programı Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın öncülüğünde, Sağlık, Ulaştırma, İçişleri ve Dışişleri Bakanlıklarının katkıları ve tüm sektör paydaşlarının iş birliğiyle hayata geçirildi. 18 farklı uluslararası değerlendirme kuruluşunca 166 farklı kriter esas alınarak hijyen ve sağlık alanında yapılan denetlenmeler neticesinde gereklilikleri karşılayan tesisler "Güvenli Turizm Sertifikası" almaya hak kazandı.

Oda sayısı 50 ve üzeri olan konaklama tesisleri için "Güvenli Turizm Sertifikası" almak zorunlu iken 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren faaliyete yeni geçen konaklama tesisleri içinse bu şart 30 oda olarak belirlendi.

Türkiye Turizm Tanıtım ve Geliştirme Ajansı (TGA) verilerine göre; 24 Kasım 2020 tarihi itibarıyla Türkiye genelinde 1975 konaklama tesisi "Güvenli Turizm Sertifikası" ile hizmet verildi. Güvenli Turizm Sertifikası'na sahip otellerin il bazlı dağılımında Antalya 374 tesis ile ilk sırada yer alırken İstanbul 373 tesis ile ikinci sırada yer aldı.



TÜRKİYE'DE PANDEMİ DÖNEMİ SEYAHAT TALEBİ ARAŞTIRMASI

Önceki yıllarda tatil tercihlerinde uygun fiyat hep ilk tercih nedenini oluştururken pandemi ile birlikte uygun fiyatın yerini hijyen ve güvenlik aldı. Tüketicilerin yüzde 50'si için bu konu en önemli belirleyici oldu.

TÜRSAB'ın Genar Araştırma Şirketi'ne yaptırdığı araştırma Türkiye'de pandemi sürecindeki seyahat taleplerinin seyri konusunda fikir veriyor. Araştırmada öne çıkan başlıklar şöyle sıralanıyor: Güvenli turizm sertifikası alan konaklama tesisleri il tesis sayısına bakıldığında Antalya 374, İstanbul 373, Muğla 155, İzmir 82 ve Aydın 36 olarak sıralanıyor.

- Covid-19 öncesi tatil planlayanların, tatillerini iptal etme oranlarında 55 yaş üstü grupta diğerlerine göre yüzde 55 daha fazla oldu.
- Tüketicilerin mayıs ayında yüzde 30 olan tatile gitme isteği, haziran ayında yüzde 20'lerin altına indi.



- Hayat normale döndüğünde tatile gitmeyi planlayanların yüzde 94'ü yurt içinde, yüzde 6'sı ise yurt dışında tatil planlamaktadır.
- Tatile giden vatandaşlarımızın yüzde 65'i deniz tatili, yüzde 15'i memleket ziyareti, yüzde 5'i kültür turizmi, yüzde 5'i ise doğa turizmi tercih ediyor.
- Salgın sonrası yeni normal diye adlandırılan süreçte, kendi aracı ile seyahat etme oranı yüzde 48 oranında artış gösterdi.
- İç pazarda tercih edilen bölgelerin başında yüzde 33 ile Ege Bölgesi geliyor. Sonra sırası ile yüzde 30 Akdeniz, yüzde 20 Karadeniz, yüzde 15 Marmara, yüzde 6 İç Anadolu, yüzde 4 Doğu Anadolu, yüzde 4 Güney Doğu Anadolu geliyor.
- Seyahat acentalarının en önemli tercih edilme nedenleri arasında yüzde 30,7 ile uygun fiyat imkânı sunmaları ilk sırada yer alıyor.

PANDEMİ SÜRECİ VE YENİ SEYAHAT TRENDLERİ

Koronavirüs salgını, dünya genelinde seyahat eğilimlerinde önemli değişimlere yol açtı. Hijyenin ön plana çıktığı pandemi süreci ve

sonrasında, seyahat alışkanlıklarında çok sayıda değişiklik gündeme geldi ve gelmeye devam ediyor.

Pandemi süreci, tüketici alışkanlıklarını ve tercihlerini etkileyerek farklı turizm türlerini öne çıkartmış durumda. İçinden geçtiğimiz bu zorlu süreç farklı turizm türlerini öne çıkartıyor. İnsanların kalabalık yerlerden uzak durma eğilimi eko turizm, yani doğa turizmine ilgiyi artırdı. Kendi araçlarıyla daha yakın bölgeleri, doğayla baş başa kalacakları bölgeleri, konaklama açısından da küçük ve butik otelleri tercih edenlerin oranı arttı. Bu dönemde büyük otellerden ziyade butik oteller, ev turizmi, villa kiralamalar, küçük gruplarla yat turları ve karavan gibi konaklama üniteleri de yoğun ilgi görüyor.

Pandemi sürecinde ayrıca seyahatler azalırken kalış süreleri daha uzun hale gelmeye başladı. Bu süreçte farklı kültürlerle olan ilginin devam edeceği gözleniyor. Doğa, macera gibi alternatif turizm çeşitleri bu dönemde biraz daha öne geçti. İş turizminde de ciddi bir değişim yaşanıyor.



Bu dönemde online toplantı teknikleri büyük ilgi gördü. İş toplantıları, panel ve seminerler çevrimiçi (online) uygulamalara kayıyor. Dolayısıyla dijital teknolojilerin önemi bu süreçte daha da iyi anlaşıldı. Tur operatörleri dijital altyapılarını bu dönemde daha da geliştiriyorlar.

Londra merkezli trend araştırmaları şirketi Globetrender, Koronavirüs nedeniyle ortaya çıktığı gözlemlenen on seyahat trendini mercek altına alırken özellikle 2021 yılı ile birlikte;

- ▶ İndirimli tatiller
- ▶ Kısa süreli geziler
- ▶ Sanal seyahat
- ▶ Lüks kaçış noktaları
- ▶ Güvenli destinasyonlar
- ▶ Rezervasyon esnekliği
- ▶ Kış tatillerine olan talepte artış gibi trendlerin öne çıkacağını öngörüyor.

YENİ NORMALDE DİJİTALLEŞME İVME KAZANIYOR

Pandemi süreci ile birlikte, bugüne kadar yükseliş eğilimindeki dijitalleşme sürecinin daha da ivme kazanması öngörülüyor. Skift Research & McKinsey & Company iş birliği ile hazırlanan rapora göre turizm sektöründe dijitalleşme pandemi süreci ve sonrasında daha da önemli hale gelecek.

Rapora göre, müşterilerin seyahat ürünlerini ve hizmetlerini dijital olarak araştırma ve satın alma yöntemlerinde köklü değişiklikler uzun zamandır devam ediyor. 2019'da ABD'li gezginlerin yüzde 40'ı seyahat rezervasyonu yapmak için akıllı telefonlarını kullandı. Ayrıca, gezginlerin yüzde 90'ı çevrimiçi incelemelerden etkilendi.

COVID-19'a tepki olarak son eğilimler, mobil ve dijitalle artan bir geçişe işaret ediyor. Tüketiciler ve işletmelerin, yaklaşık sekiz hafta içinde dijital benimseme konusunda beş yıl öne çıktıklarına dikkat çekilen raporda, pandemi yayıldıktan sonra, müşteri davranışları ve tercih edilen etkileşimler önemli ölçüde değiştiği vurgulanıyor.

Bu davranışların değişmeye devam edeceği, ancak dijital hizmetlerin kullanımındaki artışın ise kalıcı olacağı öngörülüyor. Dijital kanalları ilk kez kullananların yüzde 75'i, işler "normale" döndüğünde bunları kullanmaya devam edeceklerini belirtiyor. Bu nedenle dijitalle yatırım yapmak, seyahat işletmelerinin COVID-19'u takiben yeniden büyümeyi planladıkları ilk aşama olarak değerlendiriliyor.

PANDEMİ SÜRECİNDE DÜNYADA TÜKETİCİ TERCİHLERİ

Uluslararası Danışmanlık şirketi KPMG'nin aralarında Almanya, İngiltere, ABD, Kanada, Çin, Japonya, İtalya ve İspanya'nın da bulunduğu farklı ülkelerde yaptığı tüketici araştırmaları da turizmdeki toparlanmanın kısa vadeli biçimde gerçekleşmeyeceğini gösteriyor. KPMG'nin 70 bin kişinin katılımıyla

Sektöre yönelik etkilerin, yaşanan seyahat aksaklıkları ve şirketlerin başlangıçta uygulamış oldukları politikalara göre şekillendiği görülmektedir. Tüketicilerin yüzde 28'i özellikle Çin ve ABD'deki şirketlere güvendiğini belirtmişlerdir. Çoğunluğu Çin, İtalyan ve İspanyollardan oluşan tüketicilerin yüzde 26'sı ise şirketlere olan güven konusunda daha temkinli yaklaşmaktadırlar. Bununla birlikte, daha çok İngiliz ve Avustralyalılardan oluşan tüketici kitlesinin yüzde 21'i şirketlere güvenmediğini belirtmişlerdir. En çok ihtiyaç duyulan zamanda iade sorunları yaşanması sebebiyle tüketicilerin yüzde 22'si şirketlere güven konusunda kararsız kalmaktadır. Tekrar uçuş planı yapmayı düşünen müşterilerin yüzde 52'si çoğunlukla uçak içi deneyimi hakkında endişelenmektedir. Tüketicilerin



gerçekleştirdiği Tüketiciler ve Yeni Normal Raporu ile Kasım 2020 döneminde yayınlanan ve 75 bin kişinin katıldığı "Yeni Normalde Tüketici Trendlerine Yanıt" başlıklı araştırmalarda öne çıkan bulgular şöyle: "Seyahat ve Turizm kuruluşlarının tüketici güvenini yeniden kazanmak adına, özellikle havayolları şirketleri için bundan sonraki adımlarda beklentileri karşılayacak iade politikalarının şeffaflığına ihtiyacı vardır. Ayrıca görünür hijyen ve güvenlik önlemleri olarak operasyonlarının ve süreçlerinin güvenliğine önem vermeleri gerekmektedir.

yüzde 37'si havalimanındaki güvenlik sürecinden ve yüzde 32'si ise uçağa biniş aşamasında tedirginlik duyduklarını ifade etmişlerdir. Havalimanı sürecindeki güvenlik konusunda 18-44 yaş arası yüzde 40, 45 yaş ve üzeri kişiler ise yüzde 33 oranında endişe duymaktadır. Bununla beraber, dünya geneline baktığımız zaman artık COVID-19 öncesine kıyasla yeni ve farklı bir seyahat deneyimiyle karşı karşıya kalmaktayız. Tüketicilerin yüzde 55'i uçuşlara sınırlı sayıda yolcu alınmasını ve yüzde 49'u ise havalimanında zorunlu sosyal mesafe politikaları uygulanmasını beklemektedir."

COVID-19 SONRASI TÜKETİCİ EĞİLİMLERİ

Covid-19'un evde kalmaktan, toplu taşıma araçlarını kullanmaktan imtina etmeye ve tasarrufa önem vermeye kadar birçok tüketici davranışını etkilediği görülüyor. Bununla birlikte tatil kavramı birçok tüketici için vazgeçilmez olmayı sürdürüyor. Şirketlerin, sektörlerindeki yeni fırsatları yakalamak için müşterilerinin Covid-19 sonrası neler hissettiğini ve nasıl davranacaklarını anlamalarının önemine işaret edilen KPMG araştırmasında Covid-19 sonrası döneme yönelik olarak öne çıkan tüketici eğilimleri şöyle sıralanıyor:

- ▶ Yapılan araştırmada tüketicilerin yüzde 20'si evde kalmayı tercih ettiğini belirtmiştir.
- ▶ Toplu taşıma kullanımına olan istek yüzde 37 oranında değer kaybetmiştir, kendi araçlarını kullananların oranı yüzde 25 artarken yürüyerek veya bisiklet kullanma tercihi yüzde 9 oranında artış göstermiştir.
- ▶ 2021 yılına baktığımızda, tüketicilerin yüzde 43'ü gelecekteki finansal güvenlikleri konusunda endişe duyduklarını belirtmişlerdir.
- ▶ Eylül ayı itibarıyla tüketicilerin yüzde 32'si Covid-19 etkilerinin 1 yıldan fazla süreceğini düşünmektedir.
- ▶ Önümüzdeki 6-12 aylık dönem içerisinde genel olarak yapılan tüm harcamalarda yüzde 21 oranında düşüş olacağı tahmin edilmektedir.
- ▶ Covid-19 nedeniyle evde vakit geçirenlerin oranı yüzde 13 oranında artış göstermiştir. Bu grubun yüzde 4'ü finansal sebeplerden, yüzde 4'ü evden çalışmak durumunda olduğu için ve yüzde 5'i ise kendini daha güvende hissettiği için evde kalmayı tercih etmiştir.
- ▶ Tüm bunlara rağmen birçok tüketicinin tatillerinden vazgeçmek istemediği görülmektedir. 2020 yılı Ekim – Aralık ayında tatil planlayan tüketicilerin oranı yüzde 45, 2021 yılı Ocak – Haziran ayları arasında

tatil planlaması yapanların oranı yüzde 56 ve 2021 yılı Temmuz – Aralık ayları arasında tatil planı yapan tüketicilerin oranı ise yüzde 63 olarak gözükmetedir.”

COVID-19 SONRASI TATİL PLANLARINDAKİ DEĞİŞİKLİKLER VE TÜKETİCİ BEKLENTİLERİ

Seyahat etme isteği, güvenlikle ilgili güvence verilebildiği sürece artış gösteriyor. Tüketicilerin yüzde 22'si tatil yapacağı bölgedeki Covid-19 salgınındaki durumun nasıl geliştiğini dikkate alarak tatil yapmayı planlamakla birlikte yüzde 21'i yerel bir tatil rezervasyonu yapmış bulunuyor. Yurt dışındaki güvenlik endişeleri ve Covid-19 önlemleri nedeniyle seyahat endüstrisi yüksek düzeyde kesinti yaşadığından ve belirsizlik devam ettiğinden, kendi ülkelerinde yapacakları tatil planları önem kazanıyor.

Bu durum aynı zamanda iç turizm endüstrisinin desteklenmesine yardımcı oluyor.

Turizm geliri Ekim, Kasım ve Aralık aylarından oluşan dördüncü çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 50,4 azalarak 3 milyar 913 milyon Turizm gelirin yüzde 75,4'ü yabancı ziyaretçilerden, yüzde 24,6'sı ise yurt dışında ikamet eden vatandaş ziyaretçilerden elde edildi.



Destinasyonların ve tesislerin Covid-19 içermeyeceğine ve gerekli tüm önlemlerin alındığına dair net bilgi ve güvence verilmesi otel rezervasyonlarını teşvik etmek bakımından büyük önem kazanıyor. Yapılan araştırmada dezenfektan hizmeti sağlamanın yüzde 45, otellerde sosyal mesafeyi zorunlu kılmanın yüzde 44, konaklama sırasında ek temizliğin yüzde 44, herhangi bir zamanda müşteri sayısını sınırlamanın yüzde 43 ve özel kıyafet giyen personelin yüzde 42 oranında öneme sahip olduğu belirlendi.

Covid-19 sürecinde tüketiciler arasında seyahat planlarını değiştirmek zorunda kalanların oranlarına bakıldığında ise ertelenmiş veya gün sayısı azaltılmış tatil planlarının oranının yüzde 42, yerel tatil tercih eden müşterilerin oranının yüzde 38, tatil planlarını iptal edenlerin oranının yüzde 35 ve yurt dışına tatile giden müşterilerin oranının da yüzde 19 olduğu görüldü.

TÜKETİCİLERİN 2021 SEYAHAT PLANLAMALARI, ULAŞIM VE KONAKLAMA TERCİHLERİ

Tüketiciler nezdinde uluslararası seyahat konusunda hala belirsizliklerle karşı karşıya kalındığı düşüncesinin yaygın olduğu dikkat çekiyor. Görüşlerine başvuru alan tüketicilerin yüzde 33'lük bir kesimi, Covid-19'un bir yıldan fazla süre daha hayatlarını etkilemesini beklediğini ve güvenlik endişeleri olduğunu belirtmişlerdir. Buna bağlı olarak Covid-19'un bir süre daha ülkeler ve seyahat işletmeleri üzerinde önemli bir ekonomik etkiye sahip olmaya devam edeceğini söylemek mümkün.

Genel olarak tüketicilerin 2021 yılı seyahat planlamaları ve tercihleri ise şöyle özetlenebilir:

“Tüketicilerin yüzde 47'si önümüzdeki 3 ila 6 ay içinde turistik faaliyetler için rezervasyon yapmayı planlamakla birlikte yüzde 23'ü ise bir yıl geçtikten sonra tatil planlamaktadır.

Araç kiralama ve tren yolculuklarının, uçağa göre daha çok tercih edilmesi eğiliminin ön planda olduğu gözlenmektedir. Araç kiralamanın daha güvenli olduğunu düşünen tüketicilerin oranı yüzde 42 olarak belirtilmektedir. Ülke bazında ise Brezilya'da bu oranın yüzde 59, İtalya'da yüzde 53 ve Avustralya'da ise yüzde 51 olduğu görülmektedir. Tüketicilerin yüzde 15'i ise araç kiralama konusuna güvensiz yaklaşmaktadır.

Tren yolculuklarına olan güven yüzde 38 olmakla birlikte, tren yolculuğu ülke bazında Fransa'da yüzde 50 ve İtalya'da yüzde 46 oranlarıyla ilk 2 sırayı almaktadır. Uçak yolculuklarına olan güvensizliğin yüzde 23 olduğu dikkat çekmektedir. Alman tüketicilerin yüzde 32'si ve İngiliz tüketicilerin yüzde 30'u havayolu taşımacılığına bu süreçte güvenmediklerini beyan etmişlerdir. Konaklama tercihlerinde otellerin ilk sırayı alacağı görülmektedir. Tüketiciler arasında yapılan araştırmada her 5 kişiden 1'inin kendi yemeklerini yapma konusunda istekli olmadıkları görülmektedir. Genel olarak otellerin konaklama tercihlerindeki oranının yüzde 56 olduğu gözlenmektedir. Almanlar için bu oran yüzde 67 ve Fransızlar için yüzde 66 olarak belirtilmiştir. Tüketicinin bizzat kendisinin yemek yapabileceği otelleri tercih etme oranı yüzde 48 iken, bu tercihte en yüksek oran yüzde 62 ile İspanyollardadır. Kendi yemeklerini yapabilecek herhangi bir mekanda konaklama tercih edenlerin oranı yüzde 40 olarak belirtilmiştir. Ülke bazında bu tercih yüzde 57 ile Brezilya olarak görülmektedir."

AŞI ÇALIŞMALARINI VE GÜVENLİ SEYAHAT ÖNERİLERİ

Koronavirüs salgınının kontrol altına alınması için dünya genelinde farklı ülkeler ve firmalarca aşı çalışmaları devam ederken, 2020 yılı sonuna doğru aşı uygulamalarına başlandı. Aşı çalışmalarının yanı sıra uluslararası seyahatlerin ortak

TURİZMDE YENİ HEDEF 20 MİLYON TURİST OLDU

COVID-19 vaka sayılarındaki artış, turizmcilerin 30 milyon turist hedefini zora soktu. Turizmciler her şeyin yolunda gitmesi durumunda bu yıl Ağustos başında açılma ve 20 milyon turist bekliyor. Turizmciler bu yıl her şey yolunda giderse, 20 milyon turist Türkiye'ye gelmesini umut ediyor.

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, COVID-19 günlük vaka sayılarının 5 binin altına inmesi halinde, haziranda sezonu açarak, 30 milyon turist hedefini koruduklarını açıklamıştı. Turizmci ise bu rakamı iyimser buldu. Kaynak pazarlarda yaşanan gelişmeler nedeniyle yılın ilk yarısının kaybedildiğini söyleyen turizmciler, bu hedefin tutturulmasının zor olduğunu belirtti. Hatta bazı sektör temsilcileri, turist sayısının 10 milyonu aşmasına da razı. Sektör, gelen rezervasyon taleplerinden haziranın ayının da kaybedileceğini belirterek, umutlarının ağustos başında açılma olduğunu söylüyor.

Pandemiye bağlı güvenlik endişeleri ve seyahat kısıtlamalarının etkisiyle 2020'de Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 71,74 düşüşle 12.73 milyon kişi olmuştu. Turizm Bakanlığı'nın açıkladığı son verilere göre bu yıl Ocak-Mart döneminde ise yabancı ziyaretçi sayısı yüzde 54 düşüşle 1.95 milyon olarak gerçekleşti. Turizm geliri ise ilk çeyrekte önceki yıla göre yüzde 40,2 azalarak 2 milyar 452 milyon 213 bin dolar oldu.

YETER Kİ ÇARK DÖNSÜN!

Güney Ege Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği Başkanı ve TÜROFED Başkan Yardımcısı Bülent

Bülbüloğlu ise, 30 milyonun zor bir hedef olduğunu belirterek, "COVID-19 vaka sayılarını 5 binin altına düşürmezsek turist gelişini zorlaşacak. Kaynak pazarlarımız şu anda Rusya, Ukrayna ve Polonya olarak görünüyor. Avrupa'dan geliş umutları azalıyor. En iyi ihtimalle geçen yılki gibi ağustosta açılma sinyalleri alıyoruz. Her şey iyi giderse 20 milyonu bulabiliriz" diye konuştu.

Ege Turistik İşletmeler ve Konaklamalar Birliği Başkan Yardımcısı Bülent Süzer de "En iyimser tabirle 20 milyon turiste belki ulaşırız. Ama çarkı döndürmek adına 10 milyonu da aşmaya razıyız" dedi.

TTYD Başkanı Oya Narin de, Dünya Turizm Örgütü'nün ortaya koyduğu iki farklı senaryoya dikkat çekerek, "Küresel ölçekte turizm sektörü için biri temmuzda biri de eylülde iki toparlanma senaryosu üzerinde çalışıyor. Temmuz toparlanma senaryosunda, 2021'de, geçen yıla göre uluslararası turizmde yüzde 66'lık bir artış olacak. Bu artış 2019 rakamlarının ise yüzde 55 altında kalacak. Kötümser senaryoyu işaret eden eylülde toparlanmada ise, turizm gelirleri geçen yıla göre yüzde 22 artacak, 2019 rakamlarının ise yüzde 67 altında kalacak. Bizim tahminlerimiz birinci senaryoya daha yakın" dedi.



standartlar çerçevesinde güvenli biçimde sürdürülebilmesi için de çeşitli uygulamalarla ilgili farklı önerilerin gündeme geldiği ve bu yönde çalışmaların hız kazandığı dikkat çekiyor.

AŞI ÇALIŞMALARI VE TURİZME OLASI ETKİLERİ

Gelinen noktada, ABD merkezli Moderna, Almanya merkezli BioNTech-Pfizer, İngiltere merkezli AstraZeneca'nın yanı sıra Sanofi-GSK, Janssen Pharmaceutica NV ve CureVac ve Rus Gamelaya Enstitüsü gibi uluslararası firmaların ürettiği Covid-19 aşılarında önemli ilerlemeler sağlandı.

Aralarında Türkiye'nin turizmde önde gelen kaynak pazarlarının da bulunduğu bazı ülkelerin Covid-19 aşısı için yaptıkları anlaşmalar ve verdikleri siparişler de bazı pazarlardan turizm hareketliliğinin hızlanabileceği yönünde fikir verici nitelikte... Özellikle turizmde Türkiye'nin ana kaynak pazarlarının başında gelen Avrupa Birliği'nin (AB) AstraZeneca ve Johnson & Johnson ile her biri 400 milyona kadar doz, Sanofi-GSK ve BioNTech-Pfizer ile 300'er milyona kadar doz olmak üzere toplam 1 milyar 400 milyon doza kadar olan anlaşmalar yaptığı dikkat çekiyor.

Öte yandan ülkede geliştirilmekte olan aşılara ek olarak ABD hükümeti de 2020 Temmuz ayı itibarıyla 100 milyon doz potansiyel BioNtech-Pfizer aşısı elde etmek için 1.95 milyar dolar ödeyeceğini açıkladı. Birleşik Krallık'ın 30 milyon doz, Japonya'nın 120 milyon doz, Kanada'nın 20 milyon doz Covid-19 aşısını güvence altına almak için anlaşmalar imzaladıkları da kamuoyuna yansıdı.

Bu noktada Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) "IATA Travel Pass" (IATA Seyahat Pasaportu) uygulamasının yanı sıra Dünya Seyahat ve Turizm Konseyi (WTTC) üyeleri, hükümetler ve sağlık uzmanları ile güvenli seyahat konusunda çalışma başlattı. Bu çerçevede WTTC Güvenli Seyahat Protokolü imzalanması için



görüşmeler sürmektedir. Ayrıca Çin hükümeti de G-20 ülkelerine dünya genelinde güvenli seyahat edilebilmesini olanaklı kılmak üzere karekodların (QR kodu) kullanılacağı küresel bir izleme mekanizmasının kurulması çağrısında bulundu.

TURİZM GELİRLERİ 2020'DE %65 DÜŞTÜ

Türkiye İstatistik Kurumu'nun verilerine göre salgının küresel turizmde büyük darbe vurduğu 2020 yılında turizm gelirleri yıllık yüzde 65 düşüşle 12 milyar dolar olarak kaydedildi. TÜİK verileri salgında büyük darbe alan turizm sektörünün 2020 yılında yaşadığı kaybı gözler önüne serdi. TÜİK verilerine göre 2020 yılının tamamında turizm gelirleri bir önceki yıla göre yüzde 65 düşüşle 12,06 milyar dolar olarak kaydedildi. Bu yılki gelirin 9 milyar 998 milyon 320 bin dolarını kişisel harcamalar, 2 milyar 60 milyon 999 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu. Verilere göre turist başına harcama rakamı ise salgın yılında artış kaydetti. 2019'da 666 dolar olan turist başına harcama 2020'de 762 dolara yükseldi. Gecelik ortalama harcama ise 2020'de düşüş kaydetti. 2019'da 68 dolar olan gecelik ortalama harcama 2020'de 61 dolara geriledi. Yabancıların ortalama gecelik harcaması 70 dolar, yurtdışında ikamet eden vatandaşların ortalama gecelik harcaması 44 dolar oldu.

SON ÇEYREKTE TURİZM GELİRLERİNDEKİ DÜŞÜŞ HIZI YAVAŞLADI

Turizm geliri Ekim, Kasım ve Aralık aylarından oluşan dördüncü çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 50,4 azalarak 3 milyar 913 milyon 758 bin dolar oldu. Turizm gelirinin yüzde 75,4'ü yabancı ziyaretçilerden, yüzde 24,6'sı ise yurt dışında ikamet eden vatandaş ziyaretçilerden elde edildi. Bu çeyrekte yapılan harcamaların 3 milyar 335 milyon 869 bin dolarını

kişisel harcamalar, 577 milyon 890 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu.



MURAT ÇAY LOJİSTİK

*Her mevsimde, Her koşulda,
Sağlıklı bir taşıma için gerekli olan her şey,
sürekli büyüyen ve gelişen kadrosuyla
Murat Çay 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 İparkent / İZMİR
Tel: (232) 436 44 35 PBX Fax:436 43 22

www.muratcaylojistik.com.tr



2020'nin üçüncü çeyreğinde turizm gelirlerindeki düşüş yüzde 70 olarak kaydedilmişti.

DÜNYA TURİZMİNİN EN KÖTÜ YILI 2020 OLDU

2020'de turizm sektöründeki ekonomik kayıp 1,3 trilyon dolar olurken, sektörde 100-120 milyon istihdam risk altında... Birleşmiş Milletler Dünya Turizm Örgütü (BMDTÖ) yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınından dolayı 2020'de dünyada uluslararası seyahat edenlerin sayısının bir yıl öncesine oranla yüzde 74 düştüğünü açıkladı.

"Turizm tarihinin en kötü yılı" ifadesini kullanan BMDTÖ, salgından dolayı getirilen seyahat kısıtlamalarıyla turizm sektöründe, geçmişte örneği olmayan bir krizin yaşandığını vurguladı.

BMDTÖ, salgın öncesindeki yakın tarihte turizmdeki en olumsuz verilerin dünyadaki turist sayısında yüzde 4'lük düşüşün olduğu 2009'daki küresel ekonomik kriz döneminde görüldüğünü ancak mevcut durumun kıyaslama yapılamayacak kadar kötü olduğunu vurguladı.

Covid-19'un 2020 yılında turizm sektöründe yaklaşık 1,3 trilyon dolar ekonomik kayıp yarattığı ve bu rakamın, 2009 küresel ekonomik krizi sırasında kaydedilen kayıplardan 11 kat daha fazla olduğuna işaret edildi. Mevcut krizden, dünya turizm sektöründe çoğunluğu KOBİ'ler olmak üzere 100-120 milyon turizm istihdamının da risk altında olduğunun altı çizildi. Dünya genelinde 2020'de turist sayısı en fazla düşen bölge, yüzde 84 ile Asya ve Pasifik oldu.

2019'a göre 2020'de yüzde 71'lik düşüşün kaydedildiği Avrupa'da ise turist sayısının 500 milyondan fazla gerilediği kaydedildi.

Açıklanan turizm verilerini değerlendiren BMDTÖ Genel Sekreteri Zurab Pololikashvili, "Uluslararası seyahatlerin güvenli bir şekilde yapılmasını sağlamak



Turizmde 2021 sezonu beklenen gibi olmadı. Kaynak pazarlardan Rusya, uçuşları Haziran'a kadar durdurdu. Rusya'nın Mısır'a charter uçuşlara izin vermesi de Türkiye turizmi için iyi haber olmadı.



için çok fazla çaba gösterildi ama mevcut sağlık krizinin sona ermesinin henüz uzak bir ihtimal olduğunun bilincindeyiz. Test, izleme ve aşılama sertifikaları dahil olmak üzere Covid-19'un yayılma riskini azaltmak için seyahatle ilgili tedbirlerin uyumlaştırılması, koordinasyonu ve dijitalleştirilmesi, güvenli seyahatin teşvik edilmesi, koşullar izin verir vermez turizmin canlandırılmasının vazgeçilmez temelini oluşturmakta" dedi.

Diğer yandan Dünya Turizm Örgütü'nün uzmanları 2021 yılı için farklı öngörülerde bulunarak, belirsizliğin devamına işaret etti. Yapılan açıklamada, 2021 yılında dünyada turizm sektörü için uzmanların yüzde 45'nin "2020'den



daha iyi olacak”, yüzde 25’inin “aynı olacak” yüzde 30’unun ise “daha kötü olacak” görüşünde olduğu kaydedildi.

Turizm sektörünün önde gelenleriyle yapılan anketin sonucunda, Ekim 2020’de yüzde 21 olan “2022’ye turizmde toparlanma beklenmiyor” görüşünün şimdi yüzde 50’ye kadar çıktığına dikkat çekildi. Uzmanlar, turistik faaliyetlerin başlamasıyla birlikte “iç taleplerde” ve “yavaş seyahatler” diye tanımlanan, bir haftadan uzun süren ülke seyahat paketlerinde artış olacağını, doğa ve açık hava turistik etkinliklerine de daha fazla ilgi duyulacağını öngörüsünde bulundu.

“EL DEĞİŞTİRME YAŞANACAK”

Turizmde salgın sonrasında kısa vadede ciddi el değiştirmelerin yaşanacağı belirtiliyor. JLL tarafından hazırlanan “Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü Araştırma Raporu”nda 2021 yılına ilişkin şu öngörüler yer aldı: “Turizm sektöründe salgın sonrası özellikle kısa vadede ciddi otel yatırımları ile el değiştirmeler ve konsolidasyon süreçleri söz konusu olabilir.”

RAKAMLARLA TESİS VE YATAK SAYISI

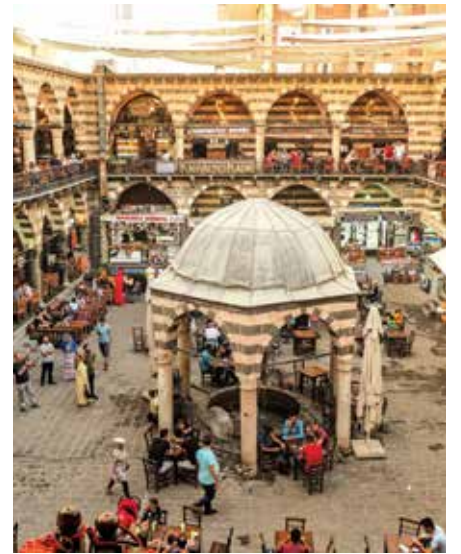
Türkiye’de kaç otel var?
Türkiye’deki 5 yıldızlı otel sayısı, turizm belgeli otel sayısı, belediye belgeli tesis sayısı ne kadar?
Türkiye’deki otellerdeki toplam yatak kapasitesi ne kadar?

2016’da yaşanan turizm krizinden sonra Türkiye, umut verici rakamlarla gücünü yeniden kazandı ve 2018 yılında 40 milyon turist ağırlayarak önemli bir rekora imza attı. Bu büyümeyi 2019’un son aylarına kadar başarılı bir şekilde yürütse de Aralık ayında ortaya çıkan yeni tip coronavirus Covid-19 pandemisi nedeniyle bir günde milyonlarca insan eve kapandı. Uluslararası ve yerel seyahatler durdu. Kültür ve Turizm Bakanlığı 8 Mart 2021 tarihi itibarıyla konaklama tesisi istatistiklerini açıkladı.

YATIRIMLAR EL DEĞİŞTİRİCEK

JLL, konaklama sektörü için el değiştirmeler ve konsolidasyon süreçlerinin hakim olacağı bir yıl öngörüsünde bulundu. JLL tarafından hazırlanan Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü Araştırma Raporu’na göre, salgının dibe vurduğu turizmde yatırımcılar için kayda değer bir fırsat olduğu ve salgın sonrasında kısa vadede ciddi el değiştirmelerin yaşanacağı beklentisi hakim.

JLL tarafından hazırlanan Türkiye Ticari Gayrimenkul Pazarı Görünümü Araştırma Raporu’na göre, Covid-19 etkisi ile dünyaya benzer şekilde durgunlaşan pazarda yatırımcılar “bekle-gör”



stratejisi izledi. Araştırmada, turizm sektörüne dair şu öngörü yer aldı: “Turizm sektöründe ise salgın sonrası özellikle kısa vadede ciddi otel yatırımları ile el değiştirmeler ve konsolidasyon süreçleri söz konusu olabilir.”

ANTALYA TAKİPTE

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun (BDDK) verilerine göre Türkiye’nin lokomotif sektörlerinden turizmin kredi borcu, 16,5 milyar dolara yükseldi. Fikri Cinokur’un haberine göre; bankaların, Covid-19 salgınından en fazla etkilenen sektörlerden turizm sektörünün belirleyicisi Antalya’yı takibe aldığı, sektörün de kredilerde yeniden yapılandırma beklediği ifade edildi.

Aksi takdirde otellerin el değiştirebileceğini belirten Yatırım Danışmanı Feti Kuyucu, BDDK verilerine göre 2019 Eylül-2020 Eylül döneminde toplam turizm kredilerinin yüzde 10 artarak, 14,9 milyar dolardan 16,5 milyar dolara yükseldiğini dile getirdi. Antalya'da ise 2019'da 5,7 milyar dolar olan sektörün kredi borcunun 2020'de yüzde 17 artışla 6,7 milyar dolara ulaştığını kaydeden Kuyucu, Antalya'da takipteki kredilerin ise yüzde 6 oranında olduğunu ve 961 milyon doları bulunduğunu söyledi.

TURİZM SEKTÖRÜNDE 2.8 MİLYAR TL BORÇ YENİDEN YAPILANDIRILDI

Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) "Finansal Yeniden Yapılandırma Çerçeve Anlaşmaları Raporu"na göre, Ekim 2019-Şubat 2021 döneminde büyük ölçekli 173 firma ile 35 milyar TL'lik anlaşma yapıldı.

Rapora göre "büyük ölçekli 173 firma ile toplam 35 milyar TL tutarındaki borcu için Finansal Yeniden Yapılandırma Sözleşmesi imzalandı. Yapılandırma anlaşması imzalanan firmaların 18'i turizm sektöründen. Turizm firmaları ile imzalanan borç yapılandırma miktarı 2.8 milyar TL.

İLK ÇEYREK VERİLERİYLE TURİZM SEKTÖRÜ

Türkiye'nin turizm geliri yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 40,2 oranında azalarak 2 milyar 452 milyon 213 bin dolar oldu. Turizm geliri Ocak, Şubat ve Mart aylarından oluşan I. çeyrekte bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 40,2 azalarak 2 milyar 452 milyon 213 bin dolar oldu. Turizm gelirinin (cep telefonu dolaşım ve marina hizmet harcamaları hariç) yüzde 68,8'i yabancı ziyaretçilerden, yüzde 31,2'si ise yurt dışında ikamet eden vatandaş ziyaretçilerden elde edildi. Ziyaretçilerin, seyahatlerini kişisel veya paket tur ile organize ettiğini kaydeden TÜİK, "Bu çeyrekte yapılan harcamaların 2 milyar 296 milyon 854 bin dolarını kişisel harcamalar, 155 milyon 359 bin

dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu" ifadelerini kullandı. Bu çeyrekte sağlık harcaması hariç diğer tüm harcama türleri geçen yılın aynı çeyreğine göre azaldığı kaydedildi. Sağlık harcaması yüzde 4,7 artarken; spor, eğitim, kültür harcaması yüzde 79,5; paket tur harcamaları (ülkemize kalan pay) yüzde 71,0 ve tur hizmetleri harcaması yüzde 62,4 azaldığı görüldü.

GECELİK ORTALAMA HARCAMA 56 DOLAR OLDU

Bu çeyrekte geceleme yapan yabancıların ortalama günlük harcaması 64 dolar, yurt dışında ikamet eden vatandaşların ortalama günlük harcaması ise 44 dolar oldu. Ülkemizden çıkış yapan ziyaretçi sayısı 2021 yılı I. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 53,9 azalarak 2 milyon 600 bin 468 kişi oldu. Bunların yüzde 70,2'sini 1 milyon 826 bin 227 kişi ile yabancılar, yüzde 29,8'ini ise 774 bin 241 kişi ile yurt dışında ikamet eden vatandaşlar oluşturdu.

Bu çeyrekte yabancı ziyaretçiler ülkemizi yüzde 54,9 ile en çok "gezi, eğlence, sportif ve kültürel faaliyetler" amacıyla ziyaret etti. İkinci sırada yüzde 23,3 ile "akraba ve arkadaş ziyareti", üçüncü sırada ise yüzde 8,8 ile "iş amaçlı (konferans, toplantı, görev vb.)" yer aldı. Yurt dışı ikametli vatandaşlar ise ülkemize yüzde 66,6 ile en çok "akraba ve arkadaş ziyareti" amacıyla geldi.

TURİZM GİDERİ YÜZDE 70,2 AZALDI

Yurt içinde ikamet edip başka ülkeleri ziyaret eden vatandaşlarımızın harcamalarından oluşan turizm gideri, geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 70,2 azalarak 236 milyon 423 bin dolar oldu. Bunun 236 milyon 141 bin dolarını kişisel, 282 bin dolarını ise paket tur harcamaları oluşturdu.

Bu çeyrekte yurt dışını ziyaret eden vatandaş sayısı bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 83,9 azalarak



281 bin 322 kişi oldu. Bunların kişi başı ortalama harcaması 840 dolar olarak gerçekleşti.

NİSANDA 790 BİN TURİST GELDİ

Türkiye'ye gelen yabancı ziyaretçi sayısı Nisanda yüzde 3,162 artış gösterse de pandemi etkisinin devamıyla ilk 4 ayda yüzde 35.64 düşüş yaşandı. Yabancı ziyaretçi sayısı, pandemi öncesi 2019 Nisan'a göre ise yüzde 76 geriledi. 2019 Nisan'da Türkiye'ye 3.3 milyon, 2020 Nisan'da 24,238 yabancı ziyaretçi gelmişti. Pandemi öncesi dönem olan 2019 Nisan ile kıyaslandığında yabancı ziyaretçi sayısının halen geçmiş yılların dörtte biri seviyesinde olduğu görüldü. Pandemi etkisi ilk 4 ay verilerinde de hissedildi. Ziyaretçi sayısı bu yıl ilk 4 ayda bir önceki yıl aynı döneme göre yüzde 35.6 düşüşle 2.74 milyona geriledi. Bu düşüşte



finansal çalışma olmazsa, turizm sektörü kredilerin yüküyle Eylül'e çıkamayacak. Seyahat kısıtlamalarının devam etmesi ve yaz sezonu ile ilgili umutların azalması, turizm sektörünü ciddi bir finansman sorunuyla karşı karşıya bıraktı. Sektörün farklı alanlarında faaliyet gösteren turizmcilerin ortak endişesi, ötelenen kredilerin ödeme vaktinin yaklaşması.

Pandemide kredi yükünün altına giren turizm sektörü, finansal sorunların çözümü için sektöre yönelik özel bir çalışma ve destek bekliyor. Kredi borçlarını kredi ile kapamaya hazırlanan sektör, bankaların yapılandırma şartlarının daha insafli olmasını ve KGF ve Eximbank gibi ucuz kredilere ulaşabilmek için de destek talep ediyor. Turizmciler, özel bir çalışma olmazsa, sektörün Eylül'de kredilerin yükü altında kalacağını belirtiyorlar. Sektör, hükümetten 2 yıl ödemesiz, 5-10 yıl vadeli kredi talep ediyor. Sektör temsilcileri, geçen hafta 'Turizm Haftası' vesilesiyle ziyaret ettikleri Cumhurbaşkanı Erdoğan'a ve Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan'a bu konudaki bilgileri ve taleplerini bir rapor halinde sunduklarını ve çalışma yapılacağı bilgisini aldıklarını açıkladılar.

RUSLAR MISIR'A YÖNELDİ

Turizmde 2021 sezonu beklenen gibi olmadı. Kaynak pazarlardan Rusya, uçuşları hazirana kadar durdurdu. Rusya'nın Mısır'a charter uçuşlara izin vermesi de Türkiye turizmi için iyi haber olmadı. Almanya ve İngiltere'de de seyahat yasaklarının kaldırılması henüz netlik kazanmadı. Birçok tur operatörü planlarını hazirana erteledi. Hal böyle olunca turizm, bir yandan sezona hazırlanmaya çalışırken, bir yanda da geçen yıldan gelen kredilerin yükü ile karşı karşıya kaldı.

2021'DE BORCU BORÇLA KAPATABİLECEĞİZ

Güney Ege Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (GETOB) Başkanı ve Türkiye Otelciler

temel belirleyici 2020 Ocak ve Şubat aylarında pandemi etkisi görülmemesiyle Türkiye'ye 3.5 milyon ziyaretçi gelmesi oldu. Bu yılın ilk iki ayında ise 1 milyonun hemen üzerinde ziyaretçi geldi.

Verilere göre 2021 yılı Ocak - Nisan döneminde Türkiye'ye en çok ziyaretçi gönderen ülke sıralamasında Rusya, yüzde 20.12 pay ve 552,048 kişi ile birinci, İran yüzde 7.1 pay ve 194,384 kişi ile ikinci sırada yer aldı. Bu ülkeleri sırasıyla Ukrayna, Almanya ve Bulgaristan izledi.

TURİZM SEKTÖRÜ "FİNANSAL DESTEKSİZ EYLÜL'E ÇIKAMAZ"

Turizmde yaz sezonuna yönelik hesaplar tutmadı. Kredi borçlarını kredi ile kapamaya hazırlanan sektör, 'ucuz' kredilere ulaşabilmek için destek talep ediyor. Özel





Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı Bülent Bülbüloğlu, turizmcilerin 2020 yılında küfelerini borçla doldurduklarını, 2021 yılına girerken sırtlarında borç yükü olduğunu hatırlattı. Turizmcinin yüksek faizinin altından kalkamayacağını hatırlatan Bülbüloğlu, şimdiden önlem alınmazsa eylülde sektörün zora gireceğini kaydetti. Bülbüloğlu, "Kiracılar borçlandı, pandemiye yatırımda yakalananlar oldu. 2020'de sektör kredilerle desteklendi ve 2021'e gelince borcu borçla kapatabileceğiz. Şu anda turizmde hala işler yolunda değil.

Bu sebeple ucuz krediye ulaşmamız gerek. Eximbank ya da KGF kredilerinin ulaşılabilir olması gerek. Şu an ulaşılabilir durumda değil. Kredilerimizi kapatabilmek için kaynağa ihtiyacımız var" dedi.

BANKALAR YENİ FAİZ ORANI İLE BORCU ÖTELİYOR

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, sektörün kredi borçlarının uygun şartlarda ve faiz oranlarıyla yeniden yapılandırılması ve alınan önlemlere ek olarak bankacılık kayıtlarına ilişkin sicil affı getirilmesi önem arz ettiğini belirtti. Bağlıkaya, "Ötelenen kredilerde bankaların yeni şartlar öne sürüyor. Krediler ödenemediği için daha uygun şartlarla ötelenmesi gerekirken tam tersine bankalar bu durumu fırsata çevirerek döviz cinsi ödemelerde daha yüksek faiz oranları ile kredileri yeniliyor. Sektörünün bu zor gününde yeni kredi talepleri karşılanmadığı gibi sektöre nerdeyse ipotek karşılığında dahi kredi verilmiyor. Verilen kredilerin uygun faiz ve uzun vadede olması da hayati önem taşıyor" dedi.

TURİZMDE SEZON KASIMA KADAR UZAYACAK

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, turizmde hareketlenmenin zaman alacağını ve sezonun, ertelenen taleplerin de etkisiyle Ekim, hatta Kasım aylarının sonuna dek uzayacağını söyledi.

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, bu yıl için 20 milyon ziyaretçi sayısına ulaşılmasını beklediklerini söyledi. Bağlıkaya, "Artık kötü senaryo düşünmek bile istemiyoruz. Umutlarımız hızlı bir şekilde toparlanma sürecine girilmesi yönünde" dedi. Bağlıkaya, pandeminin seyrine bağlı olarak uluslararası turizm hareketlerinde aksama yaşanması durumunda 2021 yılı ile ilgili beklentilerin yeniden gözden geçirilmesi gerekeceğini belirtti. Son yıllarda iç pazarın sektör açısından öneminin de ciddi biçimde artmaya başladığını, geçtiğimiz yıl pandemi nedeniyle yurt dışından talep azalınca iç pazarın öneminin daha da iyi anlaşıldığını belirten Bağlıkaya, 17 Mayıs'a kadar devam edecek tam kapanma kararının ardından iç pazarda aşamalı bir hareketlenme başlayacağını öngördüklerini ifade etti.

Bağlıkaya, fiyatlarla ilgili olarak da, yaz döneminde nasıl bir değişim göstereceğine dair genel bir değerlendirme yapmanın mümkün olmadığını, otellerin fiyatlarının dönemsel biçimde tesis ve destinasyon bazlı olarak arz talep dengesi içerisinde şekillendiğini söyledi.

CİDDİ FİNANSAL DESTEĞE İHTİYAÇ VAR

Kısa Çalışma Ödeneği uygulamasının haziran sonuna dek uzatılması ve Mayıs sonu sona eren KDV indirimlerinin Haziran sonuna kadar devam etmesi yönündeki son kararların bir nebze sektörü rahatlattığını belirten Bağlıkaya, bununla birlikte turizmde beklenen hareketliliğin yaz aylarına doğru ötelenmesi ve nakit akışının henüz oluşmamasının sektörün yaşadığı finansal zorlukları artırdığını, kredi borçlarının uygun şartlarda ve faiz oranlarıyla yeniden yapılandırılması ve alınan önlemlere ek olarak bankacılık kayıtlarına ilişkin sicil affı getirilmesinin önem arz ettiğini söyledi.

Bağlıkaya, "Devlet bankaları tarafından sağlanan kredi olanakları ve şartlarının özel bankalar tarafından da uygulanması sektörümüzün finansal zorlukların üstesinden gelmesine katkı sağlayacaktır. Bu dönemde sektör olarak ciddi finansal desteğe ihtiyacımız devam etmektedir. Şu an sektörümüzün yaşadığı bir

sıkıntı da ödeme zamanı gelip ödenemeyip ve ötelenen kredilerde bankaların yeni şartlar öne sürmesidir. Bu durum ödemede zorluk çeken insanların ödemesini daha da imkânsız hale getirmektedir" dedi.

'BANKACILAR TURİZMCİLERİN TELEFONUNA ÇIKMIYOR'

Sezona yüksek beklentiyle başlayan turizm sektörü, vaka sayılarının artması, Rusya'nın uçuşları haziran ayına ertelenmesi, Avrupa ülkelerinin de Türkiye'yi riskli ülkeler arasında göstermesine rağmen 20 milyar dolar gelir bekliyor. Sektör temsilcileri, bankacıların kredilerin ertelenmesi konusunda telefonlarına dahi çıkmamasından yakınıyor.

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, özellikle Rusya'nın 1 Haziran'a kadar olan turları iptal etmesi nedeniyle 800 bin civarında turist kaybı beklediklerini söyledi. Bağlıkaya, "500 bin var olan rezervasyon mevcuttu, 800 bin civarında bir düşüş oldu diyebiliriz. Turizmle ilgili ipler Türk turizminin elinde değil. Aşı ile ilgili ipler bizim elimizde değil, şu anda sadece öngöründe bulunuyoruz. 'Rusya açılırsa, sayılar düşerse, aşılama oranımız artarsa' diye öngöründe bulunuyoruz" dedi. Türk turizminin dönem dönem yeni krizlerle karşılaştığına dikkat çeken Bağlıkaya, şöyle devam etti. "2021 sezonunda turist beklentisi 25 milyon civarında. Geçen sene

çok garip bir şey oldu, kişi başı harcamalarda 660 dolardan 760 dolara çıktı. Bu yıl da kişi başı harcamanın yüksek olacağını düşünüyoruz, 18-20 milyar dolar gelir beklentimiz söz konusu." Bankalar kredi ödemelerinde turizmcilere zorluk çıkarıyor. TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya, kısa çalışma ödeneğinin üç ay uzatılması ve banka kredileri sorunlarını Cumhurbaşkanlığı'na ilettiklerini ifade ederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Vadesi gelen kredilerin ötelenmesiyle ilgili sorunlar yaşanıyor. Öteleyeceğimiz zaman maçın ortasında şartlar değişiyor, 'tamam ötelimiz ama faiz x değil de y olsun diyerek' şartları imkânsız hale getiriyorlar. KGF ve Eximbank kredilerine herkesin ulaşamadığını biliyoruz. Turizm, pandemi döneminde riskli olarak algılanıyor ve bankalar turizmcilerin telefonlarına çıkmıyor neredeyse..."

"TURİZME BAĞLI SEKTÖRLER DE DAHİL EDİLMELİ"

Turizm tedarikçilerinin de zorda olduğunu belirten Antalya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bahar, şunları söyledi: "Turizme dayalı tedarikçiler, hizmet sektörleri ve sanayi tarafından da aynı girdi sorunlarının devam ettiğini söyleyebiliriz. KGF destekli krediler 6 ay ödemesiz 3 yıl ödemeli yapılmıştı.

Bankalar bunu uzatma yoluna gittiğinde 7,5-9 oranındaki faizle alınmış destekleri yeni bir faiz oranı





dayatılarak uzatılıyor. Haliyle bu destek olmaktan çıkıyor, faizden faiz kazanan finansal bir gaddarlığa dönüşüyor. İvedi biçimde Antalya, Aydın, Muğla, İzmir, Bodrum, Dalaman gibi bölgelerde kredi garanti fonu destekli kredilerin, turizm ve turizme bağlı sektörleri dahil ederek 1 yıl ödemesiz 5 yıla çevrilmesi gerekiyor. Yeni faiz oranıyla faizden faiz kazanılmaz mantığıyla söylüyoruz. Yeni faiz oranıyla destek değil. 6 aydır kredi garanti fonuna destekli kredilerin ödemesi yapılıyor, yapılan 6 aylık ödemenin ilave işletme kredisi olarak yeni faiz oranından turizm ve turizm tedarikçilerine verilebileceğini düşünüyoruz. Devletin bu turizm beldelerine ivedi bir şekilde finansmanla alakalı bir çözüm getirmesi gerekiyor. İşin finans tarafına da muhakkak bir terzi işi tedavi lazım.

Yıllık girdisi 35 milyar dolarlık bir sektör. Neredeyse 65 milyar dolarlık

cari açığımızın yarısı. Turizm gözden çıkarılmayacak kadar majör bir sektör... İşin finansal boyutuna destek verilmezse eğer, istihdam ve aşılama çalışmalarının heba olduğunu görmekten büyük endişe duymaktayız."

FINANSMANA ERİŞİM SIKINTISI

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, şu açıklamalarda bulundu: "En önemli beklentilerimizden biri de işletmelerimizin yaşadığı likidite probleminin bir çözüm yolu açılabilmesi.

İşletmelerin finansal ihtiyaçlarının çözüme kavuşturulmasıyla sektörün bir yıl daha dayanma gücü bulacağını ifade eden Eresin, "Bu süreç sonunda, hükümetimizin desteğinde alınan/alınacak ekonomik ve sosyal önlemler, sektörün gelişmiş tecrübesi ve krizleri yönetme kabiliyeti ile ilk

toparlanacak ve güçlenerek krizden çıkacak sektör yine turizm olacak. Tüm kayıplarımızı telafi etmeyi ve Türkiye ekonomisine katkılarımızı önceden olduğu gibi sürdürmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

TURİZMCİLER NE İSTİYOR?

TÜROB Başkanı Eresin, anlaşma ile ilgili önerilerini de şöyle sıraladı: "Eximbank veya kamu bankalarımız aracılığıyla, turizm işletme belgeli tesislere kısa-orta vadeli işletme kredi programı ile ilk 2 yılı ödemesiz dönemli 5 yıl vadeli düşük faiz oranlı kredi kullanılmalı. Vadesi dolan, rotatif ve spot kredilerin KGF kredisine dönüştürülerek yeniden yapılandırılmalı. Taksit dönemi gelmiş KGF kredilerinin ödeme süresinin 6 -12 ay süreyle ertelenmeli. KGF kredileri kamu ödemelerinde de kullanılmalı."

EN KRİTİK İHTİYAÇ FINANSMAN YAPISININ GÜÇLENDİRİLMESİ

TTYD Başkanı Oya Narin de, Dünya Turizm Örgütü'nün ortaya koyduğu iki farklı senaryoya dikkat çekerek, "Küresel ölçekte turizm sektörü için biri temmuzda biri de eylülde iki toparlanma senaryosu üzerinde çalışıyor. Temmuz toparlanma senaryosunda, 2021'de, geçen yıla göre uluslararası turizmde yüzde 66'lık bir artış olacak. Bu artış 2019 rakamlarının ise yüzde 55 altında kalacak. Kötümser senaryoyu işaret eden eylülde toparlanmada ise, turizm gelirleri geçen yıla göre yüzde 22 artacak, 2019 rakamlarının ise yüzde 67 altında kalacak. Bizim tahminlerimiz birinci senaryoya daha yakın" dedi.



Yurtiçi turizmin desteklenmesinin ve çeşitlendirilmesinin çok önemli olduğuna da dikkat çeken Narin, COVID-19 ile birlikte tüketici ve talep eğilimlerinde de belirli bir dönüşüm gözlemlendiğini, yurtiçi ve daha yakın destinasyonlar, kırsal alanlar, doğa turizmi ve sahillerin tercih sebebi olduğunu, dönüşüm eksenlerine yönelik politikalar izlenmesinin turizm sektörümüzün geleceğini güvence altına alacağını da ekledi.

Millî gelirin yüzde 5'ini doğrudan ve yüzde 12'sini dolaylı olarak oluşturan ve toplam istihdamın yüzde 10'a yakını düzeyinde iş gücü kapasitesi sağlayan turizm sektörünün yüksek borç stokunu yönetmek ve sınırlı gelir düzeylerine rağmen faaliyetlerini sürdürmek durumunda olduğunu hatırlatan Narin, sektörün en kritik ihtiyacının finansman yapısının güçlendirilmesi olduğunu belirtti.

TURİZM SEKTÖRÜ 15 MİLYAR DOLARLIK BORÇ YÜKÜ ALTINDA

Bodrum Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği (BOYD) Başkanı Serdar Karcıoğlu, turizm sektörünün 15 milyar dolarlık borç yükü altında olduğunu ve 'ciddi önlemler' alınması gerektiğini söyledi. Karcıoğlu turizm sektörü birinci çeyrek gelir performansını değerlendirdiği konuşmasında, "Kredi teşvikleriyle sektörü ayakta tutamayacağımız belli oldu" dedi. Karcıoğlu, turizm sektörünün ayakta tutulması gerektiğinin altını çizerek, genel giderlerin pandemi sonrasına ertelenmesinin, sektöre nefes aldırabileceğini söyledi.



Güney Ege Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (GETOB) Başkanı ve Türkiye Otelciler Federasyonu (TÜROFED) Başkan Yardımcısı Bülent Bülbüloğlu, turizmcilerin 2020 yılında küfelerini borçla doldurduklarını, 2021 yılına girerken sırtlarında borç yükü olduğunu hatırlattı.



KARAVAN TURİZMİNİN GELİŞİMİ İÇİN ÖTV DEĞİŞİKLİĞİ TEKLİFİ

CHP İzmir Milletvekili Mahir Polat, karavan ve karavancılık kültürünün yaygınlaştırılması, geliştirilmesi ve turizm gelirlerinin artırılması hedefiyle Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nda değişiklik yapılması için kanun teklifi verdi.

Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) Yüksek Disiplin Kurulu (YDK) Üyesi ve İzmir Milletvekili Mahir Polat, Karavan ve karavancılığın sahipleri tarafından tutku ve özgürlük kavramları ile açıklanan bir yaşam biçimi olduğunu ve dünyada ciddi gelir getiren sektör ve önemli bir turizm şekli haline geldiğini belirtti.

CHP'li Polat, Türkiye'de yüksek Özel Tüketim Vergisi oranları sebebiyle motorlu karavan sahibi olmanın zor ve maliyetli olduğunu belirterek, karavan ve karavancılık kültürünün yaygınlaştırılması, geliştirilmesi ve turizm gelirlerinin artırılması hedefiyle Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nda değişiklik yapılması için Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Başkanlığı'na kanun teklifi verdi.

2020 YILINDA SADECE 5 YENİ KARAVAN TRAFİĞE KAYDEDİLDİ

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemisi sonrası ortaya çıkan yeni normallerin mesafeyi ve temizliği öngördüğünden, karavan ve karavancılık 'yeni turizm' anlayışının merkezinde olacağını ifade eden CHP'li Polat, Meclis'e sunduğu kanun teklifinin gerekçe kısmında, "Türkiye'de yüksek Özel Tüketim Vergisi oranları sebebiyle motorlu karavan sahibi olmak oldukça zor ve maliyetlidir. Karavan sahibi olmak isteyenlerin tercih ettiği başlıca yol, bir ticari aracı karavana dönüştürmektir. Süreçte, alınan ticari aracın kullanım amacı ve sınıfı değişmekte, hususi araca çevrilmiştir. Sigorta ve vergi fiyatlarında kaçınılmaz artışlar olmaktadır. Kullanım amacı doğrultusunda bu araçların motor hacimlerinin yüksek olması gerekliliği ÖTV oranını da ayrıca katlamaktadır.

2021 yılı itibarıyla ticari araç ÖTV'si ile alınan sıfır bir araç karavana dönüştürüldüğünde ÖTV oranı yüzde 220'lere kadar yükselmektedir. Karavan yapılacak araç 2000 cm³'den küçük motorlu ise yüzde 130 – 150; 2.0 cm³ ve üzeri yüksek hacimli motorlu araçlar içinse yüzde 220 ÖTV oranı geçerli olmaktadır. Ticari aracın beş yaş ve üzerinde olması durumunda ÖTV düşmekte, aslında karavan sahibi olmak isteyenlerce bu araçlar da yaşı ve yüksek kilometreleri sebebiyle tercih edilmemekte fakat maliyetler sebebiyle mecbur bırakılmaktadır. Bir anlamda ülkemizdeki karavan severlerin yeni ve sıfır bir araca binme hakkı yüksek vergi oranları sebebiyle gasp edilmektedir. 2020 yılında Türkiye'de sadece 5 (beş) yeni karavanın trafiğe kaydının yapılması bunun en açık göstergesidir" dedi.

TÜRKİYE ÖNEMLİ MERKEZ OLMA POTANSİYELİNE SAHİP

Karavan kullanımına teşvik edilmesinin önemli bir turizm geliri olacağını belirten CHP'li



Polat, "Türkiye, ev sahipliği yaptığı medeniyetlerden miras kalan tarihi güzelliklerinin yanı sıra aynı anda farklı iklimleri yaşama imkanı sunan eşsiz doğası ile karavan turizmi için önemli bir merkez olma potansiyeline sahiptir. Karavan kültürünün ve kullanımının teşvik edilmesi, turizmin geliştirilmesi ve ekonomiye katkı sağlamak anlamına gelecektir. Vergi oranlarının makul bir seviyeye çekilmesi ile karavana ulaşım kolaylaşacak, 0-5 yaş arasındaki araçlara yönelim artacaktır. Pazar payı yükselecek, karavan parkından, yedek parça sektörüne karavan endüstrisinde gelişme sağlanacak ve turizm gelirleri artacaktır" ifadelerini kullandı.

ÖTV DEĞİŞİKLİĞİ TURİZM GELİRLERİNİ ARTTIRABİLİR

Vergi oranlarında değişiklik yapılmasının karavan kültürünün geliştireceğini vurgulayan CHP'li Polat, "2019 rakamlarına göre Avrupa'da 2 milyon 140 bin 457 adetlik motorlu karavan parkı bulunurken, Türkiye'de bu sayı sadece 8 bindir. 2019 yılında Avrupa'da 132 bin karavan tescilli yapılırken Türkiye'de ise bu sayı sadece 800'dür.

Avrupa'da karavan endüstrisinin geliri 29.2 milyar Euro, karavan turizm geliri ise 100 milyar Euro'yu aşmış durumdadır. Türkiye'de ise endüstrinin geliri sadece 26 milyon Euro'dur. Karavan turizm geliri ise 300 milyon Euro civarındadır. Türkiye karavandaki yüksek vergi oranları sebebiyle satıştan sanayiye, endüstriden turizme çok geniş bir yelpazede elde edilebilecek gelirden mahrum kalmaktadır. Kanun teklifimiz ile Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nda değişikliğe gidilerek, karavan ve karavancılık kültürünün yaygınlaştırılması, karavan sektörünün ve sanayisinin geliştirilmesi, Türkiye'nin tanıtımının genişletilmesi ve turizm gelirlerinin artırılması hedeflenmektedir" dedi.

GÜVENLİ SEYAHAT KORİDORU UYGULANABİLİR

TÜRSAB Alternatif Turizm İhtisas Başkanı Mustafa Demir, "Bölgeye beklediğimiz rezervasyonların yüzde 60'ı Rusya kökenliydi. Şimdi bu beklentilerimiz sıfıra indi. Daha önceden planlı olarak 50 uçak gelmesini bekliyorduk. Bu konuda Dışişleri Bakanlığı'nın Moskova'da çeşitli ziyaretler gerçekleştirerek sorunun çözülmesi için çalışmalar yaptığını biliyoruz. Eğer her şey yolunda giderse Mayıs ayının ilk haftasında uçuşların yeniden başlaması yönünde bir beklenti içindeyiz. Geçtiğimiz yıl İzmir'den Mersin'e bulaşı riskinin daha az olduğunu güvenli seyahat koridoru formülünün benzerinin bu yıl da uygulanması söz konusu. Vaka sayılarının azalmasıyla birlikte tekrar sektörde bir hareketlenme yaşanmasını bekliyoruz" diye konuştu.

BAKANLIKTAN YENİ DÜZENLEME SÜRECİ

Otellerde de Güvenli Turizm Sertifika Programı kriterleri uygulandığını anlatan Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, geçen yıl programa 136 kriterle başladıklarını, bu yıl ise önemleri daha da artırarak 152 kriterle çıkardıklarını bildirdi.

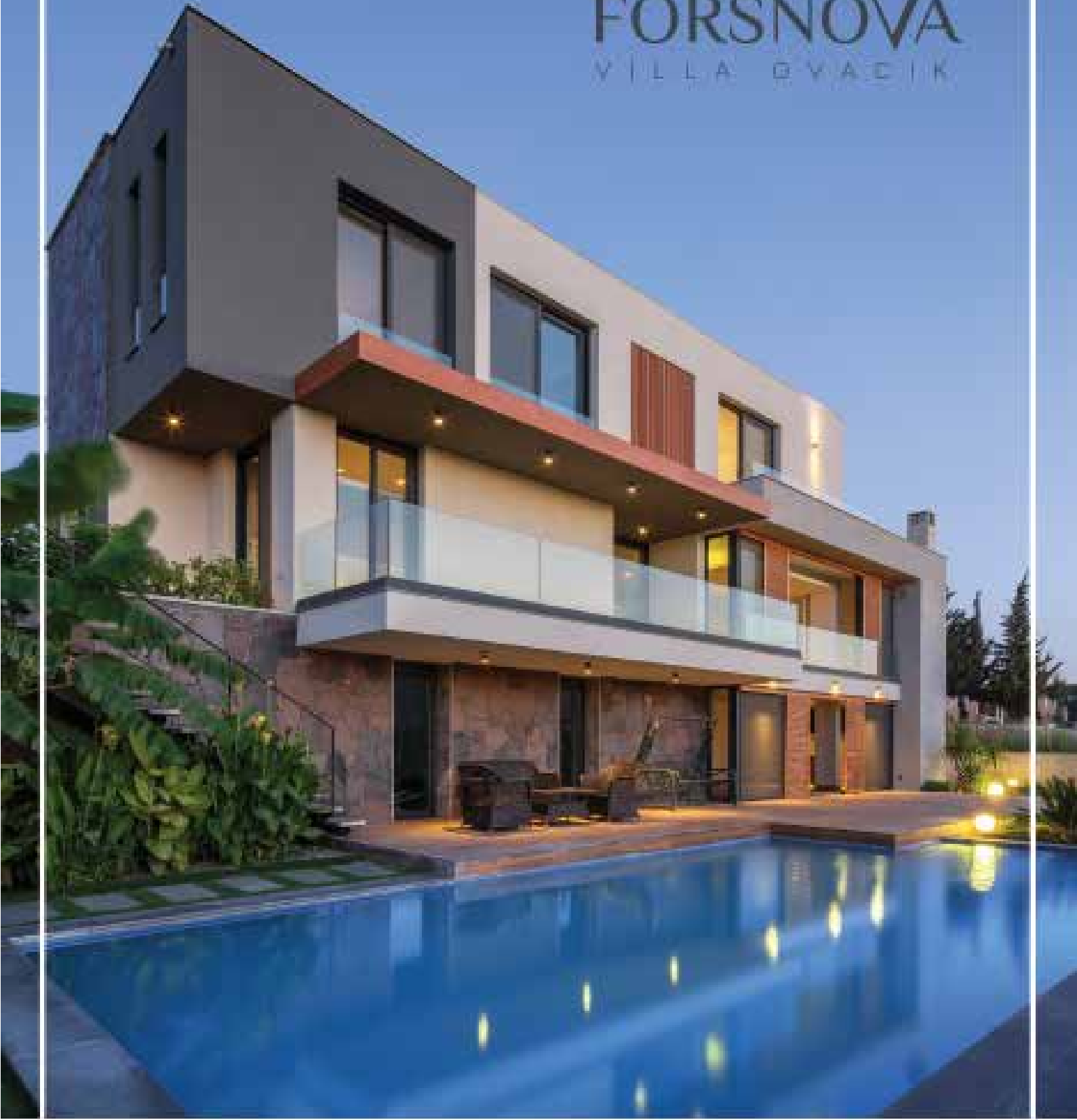
Çok iyi bir sertifikasyon programı uygulandığına değinen Ersoy, programın uluslararası alanda, Avrupa genelinde en az 5 ve daha fazla ülkede akredite olmuş firmalar tarafından verildiğini söyledi. Ersoy, sertifikayı alan otellerin ayda 3'ü habersiz, biri haberli 4 kez denetlendiğini belirtti.

Aşılama çalışmalarına değinen Ersoy, şunları kaydetti: "Güvenli Turizm Sertifikası'nı daha güvenli hale getirecek olan Türkiye genelindeki turizm çalışanlarının tamamını aşıyoruz. Sektörde havacılık, havalimanları, seyahat acenteleri, turistik taşımacılık, otel konaklamaları veya Turizm Bakanlığı belgeli restoranlar olsun bunların tamamı, geçen aydan itibaren açık olanlar öncelikli olmak kaydıyla aşılana başlandı, mayıs sonuna kadar personelin tamamı aşılana olacak. Geçen seneye kıyaslandığında hem önlemler daha fazla artırıldı hem de turizm personelinin tamamı aşılana olarak hizmet verecek. Geçen seneye kıyaslandığında, Türkiye'nin turizm hizmetleri çok daha konforlu ve sağlıklı şekilde sunulacak." Türkiye'de ne kadar turizm işletmesinin sertifika aldığına ilişkin soruya da Ersoy, sertifika programının sadece otelleri değil, turizm taşımacılık, havalimanları, havayollarını da kapsadığını bildirdi. Ersoy, sertifika programında bu yıl yeni önlemler de eklediklerini, "şu an itibarıyla 10 binin üzerinde işletmenin sertifikasyon programına dahil olduğunu" söyledi. ■



FORSNOVA

VILLA BVAÇIK



Pandemi Sonrası Turizm Sektörünün Geleceği



Pandemi sonrası dönemde sanal ticari ve iş fuarcılık ve etkinlik faaliyetlerinin yüz yüze gerçekleşen klasik fuar ve etkinliklere entegre olması beklenmektedir. Aynı şekilde iş seyahati ve kongrelerde sanal sunumların, sanal paylaşım ve sanal platformların, normal kongre faaliyetlerine entegre bir şekilde yer alacağı düşünülmektedir.



Pandemi Sonrası Turizm Sektörünün Geleceği COVID-19 küresel salgınından en çok etkilenen sektörlerden birisi olan turizm sektöründe pandemi sonrası ne tür değişiklikler yaşanacağı çoğu turizm işletmecisinin ve turizm akademisyenin merak ettiği konuların başında gelmektedir. Küresel pandemiden oldukça olumsuz etkilenen turizm sektörü, halen sürmekte olan süreçte rezervasyonların, turizm gelir ve turist sayılarının çok hızlı olarak düşüşüne şahitlik etmiştir. Düşük kapasite ile de olsa, sektörde faaliyet gösterebilen konaklama işletmeleri, restoranlar ve havayolları şirketleri ise turizmde bu koşullarda oluşabilecek talebi yaratmak için; kapasite azaltması, güvenilir işletme sertifikasyonu (örneğin oteller için Güvenli Turizm Sertifikası), üst düzey sanitasyon ve hijyenik önlemler, maske kullanımı, dezenfeksiyon uygulamaları, test kitlerine hızlı ve kolay erişim şeklinde koruyucu ve önleyici önlemlere başvurmaktadırlar.

Yine, koruma uygulamaları bağlamında otel ve restoran çalışanları korumalı kıyafet ile

hizmet vermektedirler, otellerde açık büfelerin hizmetleri verilmemektedir, otellerde 7/24 hizmet veren sağlık personeli bulunmaktadır. Ek olarak Covid-19 aşı pasaportları vb. uygulamalar ile turizm sektörünün daha da canlanması beklenmektedir. Fuarlar, müze ve ören yerleri ziyaretleri ise faaliyetlerinin çoğunu sanal ortamlara taşımış durumdadır. Sanal fuarlarda kullanılan üç boyutlu sistemlerle ticari fuar alanları, sergiler ve stantlar gezilerek alıcı ve satıcılar sanal ortamda buluşmakta ve sanal ortamda online siparişler ve işlemler gerçekleştirilmektedir.

Umutla beklenen aşama olan pandeminin sona ermesi aşamasından sonra ise, turizm sektöründe bütün detayları şimdiden bilinemesi bile, eski uygulamalarda bazı değişiklikler beklenmektedir. Bu değişikliklerden önde gelenlerden biri, pandemide kullanımı hız kazanan ve çok yaygınlaşan dijital teknolojinin ve dijital uygulamaların içerik ve kullanım alanlarının değişmesine karşın öneminin ve kullanımının kalıcı olmasıdır. Bu bağlamda beklenti, otellerin,

seyahat acentalarının, tur operatörlerinin, restoranların ve benzeri yiyecek- içecek işletmelerinin hemen hepsinin kendi sektörlerine özel geliştiren mobil uygulamalardan faydalanmaya devam etmesi yönündedir. Aynı şekilde hem havayolları işletmelerinin, hem de havaalanlarındaki işletmelerin farklı dijital teknolojilerden ve mobil uygulamalardan artan oranlarda yararlanmaya devam etmesi beklenmektedir.

Pandemi tam anlamıyla bitse bile, olumsuz etkilerinin silinmesi ve tedirginlik duygularının azalması nispeten daha uzun bir süre alacaktır. Bu bağlamda Covid-19 aşılama konusu önemli bir konudur ve aşı pasaportlarının bir süre daha yaygın olarak kullanılması, uluslararası seyahatlerde zorunluluk halini alması ve hatta aşı pasaportu uygulamasının kalıcı olması beklenmektedir. Yine hastalığı tedavi edici bir ilaç bulunması ile birlikte, konaklama ve diğer turizm işletmelerinde görevlendirilen sağlık personeli ile birlikte ilgi ilaca erişimin kolayca sağlanabildiği bölgeler ve işletmeler, turistler tarafından tercih edilebilecektir.

Turizm bağlamında yapılan seyahat sağlık sigorta kapsam ve içeriklerinin de güncellenmesi beklenmektedir. Turizm istatistiklerine gelince, salgın sürecinde oldukça zor durumda kalan, kapatma ve kısıtlama ile yaşayan pek çok ülkedeki insanda çok büyük bir seyahat isteği bulunmaktadır ve pandemi sonrası tatillerin ve seyahatlerin güvenilir olduğuna dair oluşan inanç sonrasında bu potansiyel talebin fiili hale dönüşmesi beklenmektedir. Bu kapsamda, turistlerde en



Prof. Dr. İge PIRNAR

*Yaşar Üniversitesi İşletme Bölümü
Öğretim Üyesi Ve Bölüm Başkanı*



azından kısa vadede pandemide oluşan alışkanlıklar nedeniyle kalabalık kitle turizminin yerine küçük gruplu geziler, kalabalık yerine az kalabalık bölge ve yerlerin tercih edilmesi gibi davranış değişiklikleri gözlemlenebilecektir. Yine, bazı gruplarca az sayıda tanıdık veya ailelerle kalınan Airbnb türü konaklama uygulamaları, kısa süreli yazlık ev kiralama veya küçük otel, butik otel türü az oda sayılı işletmelerin tercih edilmesi gibi tüketici odaklı değişiklikler oluşabilecektir. Bu bağlamda kalabalık konserler, festivaller, kalabalık kongreler gibi turizm faaliyetlerinin öncelikle az sayıda kişi ile gerçekleştirileceği öngörülmektedir. Yine kitle turizmi ve kalabalık gruplarla yapılan tatiller

yerine az sayılı kişilerden oluşan kültür gezileri, özel ilgi turizm paketleri gibi turizm çeşitleri de tercih edilebilecektir. Yine pandemi sonrasında oluşan çevre bilinci ve sosyal faydaya odaklı tüketici yaklaşımları sonrasında daha farklı ve daha hassas turistlerin çevre korunmasına yönelik, sürdürülebilir turizm ürünlerini tercih etmesi beklenmektedir. Bu bağlamda, yeşil ve ekolojik turlar, yenilenebilir enerji kullanan oteller, sürdürülebilir uygulamalar vb. turistlerin tercih kararlarında etkili olacaktır.

Turistlerin pazar bölümlendirmesi bağlamında hemen her yaş grubundaki ve gelir grubundaki pazarda talep artışı beklenmektedir. Artışın oranı ise pandemide yaşanan ekonomik sıkıntı ve hastalık gibi nedenlerden dolayı farklı segmentler için farklı beklenmektedir. Segmentlerde gençlerin ve gelir durumu yüksek grupların, ileri yaşlı gruplara ve gelir durumu düşük kişilere göre salgında turizme daha olumlu baktığını ve seyahat etme isteğinde bulunduğu anlaşılmıştır, dolayısı ile salgın sonrası bu gruplarda seyahat talebinin diğer gruplara göre daha da artması beklenmektedir.

Pandemi sonrası dönemde sanal ticari ve iş fuarcılık ve etkinlik faaliyetlerinin yüz yüze gerçekleşen klasik fuar ve etkinliklere entegre olması beklenmektedir. Aynı şekilde iş seyahati ve kongrelerde sanal sunumların, sanal paylaşım ve sanal platformların, normal kongre faaliyetlerine entegre bir şekilde yer alacağı düşünülmektedir.

Halihazırda canlı Webinarlar yani ağ üzerinden yapılan seminerler, dijital içerik, 24/7 sürekli müşteri ilişkileri ile desteklenen sistemler oldukça popüler olmaya ve klasik uygulamaların yerini almaya başlamışlardır, pandemi sonrası klasik sistemlere dönüş olsa bile dijital sistemlerden destek alınmaya devam edileceği düşünülmektedir.

Müzelerde de, internet kanalı ile gerçekleşen açık arttırmalar ve özel koleksiyonların sanal



ortamda sunulması gibi dijital faaliyetlerin klasik uygulamalar ile bütünleşmesi beklenmektedir.

Bunların dışında turizm alanında pandemi sonrası faydalanılması beklenen dijital teknoloji kullanım alanları aşağıdaki gibidir;

► Vize vb. seyahat ile ilgili başvuruların ve onaylarının sanal ortamda yapılabilme olanağının sağlanması ve bu olanağın kalıcı olması,

- Otellerde, restoranlarda ve seyahat acentalarında rezervasyon kabulünden ödemeye, hemen her süreçte otomasyondan maksimum derecede yararlanılması,
- Konaklama ve restoran işletmelerinde sunulan hizmetlerde olabildiğince robotlardan yararlanılması,
- İşletmeye, bölgeye, turizm etkinliklerine vb. kişiye özel mobil uygulamalarından yararlanılması
- Turizm ürününe özgü e-ticaret faaliyetlerinin devam etmesi. ■



SINIRLARI ZORLAMAK İÇİN YOLA ÇIKIYORUM



YOLA DEVAM ET

İnteryağ Petrol Ürünleri

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

Tel : 0232 449 83 85

Fax: 0232 449 87 32

www.interyag.com.tr

interyag@interyag.com.tr



Virüsle Birlikte Mutasyona Uğrayan Bir Sektör:

Turizm



Pandeminin, turizme olumsuz yansımaları yanında, olumlu katkıları da belirtmekte yarar vardır. Örneğin gelecekte uluslararası kongreler yine katılımlı olarak gerçekleşirken, iş toplantıları büyük ölçüde sanal ortamda gerçekleşmeye devam edecek, böylece daha çok kişiye erişim sağlanabilirken, zamandan da tasarruf edilebilecektir.



Bilindiği gibi, 2019 yılı sonunda Çin'in Hubei eyaletine bağlı Vuhan kentinde ortaya çıkan Koronavirüs (Covid-19), çok kısa bir sürede dünya çapında bir salgına dönüşerek, 200'den fazla ülkeye yayılmıştır. Bu çok hızlı gelişim, Dünya Sağlık Örgütü tarafından Mart 2020'de "pandemi" şeklinde ilân edilmiş ve tüm ülkeler bu pandemi felâketinden olumsuz etkilenmişlerdir. Pandemiden olumsuz etkilenen sektörlerin başında da hiç kuşkusuz seyahat endüstrisi, bir başka söylemle turizm gelmektedir.

Turizm-pandemi ilişkisi aslında tüketici (turist) davranışlarıyla da paralellik taşımaktadır. Bu nedenle pandeminin turistler üzerindeki yansımalarına teoriden hareketle kısaca gözatmakta yarar vardır.

Bir motivasyon teorisi olan Maslow'un "ihtiyaçlar hiyerarşisi",

bilindiği gibi 5 safhadan oluşur: 1. Fiziksel , 2. Güvenlik, 3. sevgi/aidiyet, 4. saygı, 5. kendini gerçekleştirme ihtiyaçları.. Bu teori, öznesi "insan" ya da "ziyaretçi" olan turizm ile aslında çok yakın ilintilidir. Çünkü talep esnekliği yüksek, kırılabilir yapıya sahip turizm sektörü özellikle pandemi boyutuyla da bu teorinin birkaç aşamasıyla iç içedir.

2. aşamayı oluşturan "Güvenlik" adı altındaki iş, SAĞLIK, kişisel güvenlik gibi konular turist için öncelikli konulardır. Çünkü turist, can güvenliği riski taşıyan hiçbir destinasyonu tercih etmemekte, hattâ talep esnekliği nedeniyle seyahat yönünü hemen krizden uzak bir başka bölge ya da ülkeye kaydırmaktadır. İşte pandemi-turizm ilişkisi de tam bu noktada başlar. Turistler, pandeminin ilk ortaya çıktığı ama henüz tam olarak tüm ülkelere yayılmadığı

periyotta dahi riski algılayarak rezervasyonlarını anında iptal etmişlerdir. Çünkü risk algısı seyahatleri anında etkilemekte, yönünü değiştirmektedir.

Nitekim yapılan bilimsel araştırmalar, seyahat amacının dahi turistlerin risk algısı üzerinde etkili olduğunu doğrulamaktadır. Örneğin iş amaçlı turistlerin aksine, tatil amaçlı seyahat eden turistler gideceği destinasyonu güvenlik durumuna göre seçmekte veya riskli algıladığı destinasyondan kaçınmakta özgür olduğu için, hedef destinasyona yönelik daha az risk algıladığı literatürde ortaya konmuştur (Kırlar, Can, B., 2019, s:58). Yani bir tür zorunlu seyahat olan iş turizmi, riskli bölgelerde de gerçekleşebilirken; stres atmayı, merakı, dinlenmeyi, eğlenmeyi önceleyen tatil turisti ise bu arzusunun huzurlu ve risk algısı çok düşük bölgelerde yerine getirme istemindedir.

Tüm bu bilgiler, COVID-19 salgınının insanlarda can güvenliği riskini artırmasından dolayı turizme etkisinin büyük olduğunu göstermektedir. Bir de buna seyahat kısıtlamaları ve yasaklarının getirildiği de eklendiğinde 2020 yılının bütününde, 2021'in de -aşılmanın etkisiyle- bir bölümünde turizmi olumsuz etkilediği ortadadır.

Yine Maslow'un teorisinin 3. aşaması olan "sosyalleşme" kapsamını da içeren "aidiyet" duygusunun da pandemi sürecinde ziyaretleri olumsuz etkilediği rahatlıkla görülmektedir. "Sosyal yönlü" bir sektör olan turizm, pandemiyle birlikte insanlarda daha içe kapalı, konservatif bir yapıya dönüşmüştür. Çünkü kişiler, bu süreçte



Prof. Dr. Derman KÜÇÜKALTAN

İzmir Kavram MYO Müdürü



bulaş etkisinden endişe duyarak grup odaklı davranışlar yerine, birey odaklı davranışlar sergilemeye başlamışlar, toplumsal hareketliliği azaltmışlar, bunun yanında dijitalleşme eğilimlerini artırmışlardır. Bir başka deyişle sosyalleşme aslında asosyalleşmeye dönüşmekle birlikte, "teknolojik fırsatlar" olarak da belirtilebilecek sanal turlara, sanal müze ziyaretlerine, sanal sergilere ilgi bu süreçte öne çıkmıştır.

Londra merkezli trend araştırmaları şirketi Globetrender'in yaptığı araştırmanın sonucu ilginçtir. Şirket, Koronavirüs nedeniyle ortaya çıktığı gözlemlenen on seyahat trendini mercek altına alırken özellikle 2021 yılı ile birlikte;

indirimli tatiller, kısa süreli tatiller, sanal seyahat, lüks kaçış noktaları, güvenli destinasyonlar, rezervasyon esnekliği, kış taleplerine artış gibi trendlerin öne çıkacağını öngörmektedir (TÜRSAB; Aralık 2020, s.23).

Pandeminin, turizme olumsuz yansımaları yanında, olumlu katkılarına da belirtmekte yarar vardır. Örneğin gelecekte uluslararası kongreler yine katılımlı olarak gerçekleşirken, iş toplantıları büyük ölçüde sanal ortamda gerçekleşmeye devam edecek, böylece daha çok kişiye erişim sağlanabilirken, zamandan da tasarruf edilebilecektir.

Olumlu katılardan biri de turistlerin kalite, hijyen ve sanitasyona azami dikkat göstereceğidir. Ülkemizde 01.01.2021'den itibaren oda sayısı 30 ve üzerinde olan konaklama işletmelerine zorunlu hale getirilen "Güvenli Turizm Sertifikasyon" uygulaması yanında, sertifika alsın veya almasın işletmelerin uyması gereken koşulların küresel ölçekte de belirlenme çabaları turistlerin gelecekte konaklama tercihlerinde etken olacaktır.

Bunun yanında ihtiyaçlar hiyerarşisinin birinci kriteri olan fizyolojik ihtiyaç ögesi olarak dinlenme unsurunun, yani tatil ihtiyacının, pandemi sürecinde evlerinde günlerce kapalı kalan insanlarda giderek büyüyen bir arzuya dönüştüğü de bir gerçektir. 2021 Haziran ayından başlayarak, özellikle aşılama büyük ölçüde tamamlamış ülkelerde insanların daha izole, maviden çok yeşile yöneldiği, özel ya da kiralık araçlı, bireysel veya çekirdek gruplu seyahatleri ön plâna alacağı bir süreci başlatacakları öngörülebilir.



Bu bağlamda sağlık alanındaki gelişmeler sayesinde turizmin 2021 yaz aylarından itibaren hızlı bir toparlanma sürecine gireceği yüksek bir olasılıktır. Bununla birlikte COVID'in insanlarda yarattığı yeni davranış kayıp ve/veya kazanımları, onların artık seyahat tercihlerine de yansiyacak, böylelikle seyahat endüstrisi de –güncel terminolojiyle- mutasyona uğrayarak her koşulda yine ülke ekonomilerindeki önemini koruyacaktır. Bu noktada dünyada demografik yapının yaşlı nüfus lehinde gelişmesi de resmi ve özel otoritelerce dikkate alınması gereken bir diğer önemli unsurdur. ■

KAYNAKÇA

"COVID-19 Sürecinde Türkiye ve Dünya Turizmi Değerlendirmesi", TÜRSAB, Aralık 2020.
KIRLAR, CAN, B., "Turistlerin Terör Riski ile Başa Çıkma Davranışları ve Seyahat Uyarılarına Bakış Açıları", Dokuz Eylül Üniv. SBE, (basılmamış doktora tezi), İzmir, 2019.

casa

Italia Collection
designed by
Mauro Lipparini

POSTRANO KANEPE | FILICUDI SEHPA

+90 232 264 74 14

Yeşillik Caddesi No: 241 Karabağlar, İZMİR

casa.com.tr

Pırıl Otel Yönetim Kurulu Üyesi Dila Öncel Şenol: Güvenilirlik sağlandığı takdirde ülkemizde de talep patlaması olacağından eminim. Önceliğimiz tüm dünyaya hijyen tedbirlerini uygulayan güvenilir bir destinasyon olduğumuzu kanıtlamak olmalı

“**2021**
umut yelmez”



Pandemi sürecinde aşının önemini anlatmaya gerek yok. En kısa zamanda ne yapıp ne edip tüm nüfusun aşılması, bunun tüm dünyaya duyurulup güvenilirliğimizi ve ziyaret edilebilirliğimizi göstermemiz gerekir.



Pırıl Otel Yönetim Kurulu Üyesi Dila Öncel Şenol, turizm sektörünün 2020 yılında çok zor bir dönem geçirdiğini ve umudun bu yıl da olduğunu söyledi. Şenol, Çeşme'deki turizm hareketi üzerinden sektördeki mevcut durumu, yapılması gerekenleri ve öngörülerini paylaştı.

Turizm sektörü açısından 2021 yılının genel bir değerlendirmesini yapar mısınız?

2021 yılı umut yılımız. Özellikle Haziran ayından itibaren sezonun çok iyi geçmesi ümidiyle tüm hazırlıklarımızı yaptık. Tüm satın alma bağlantılarımızı, personel organizasyonlarımızı gerçekleştirdik. Pandemiyle geçen çok zor bir yıl sonrasında

sezonla birlikte eski günlerdeki hareketlilik ve talebin olmasını ümit ediyoruz. Sektör olarak, bankalarda artan kredilerimizin geri ödenebilmesi umuduyla her gün vaka sayısının düşmesi için dua etmeye devam ediyoruz. Tüm turizmcilerin beklentisi bu yönde.

Sektöre yönelik alınan tedbirler ne ölçüde etkili oldu? Bu konuda sizce nasıl bir politika uygulanmalı?

Sektörlerin içinde en çok zarara uğrayan ve kredi borcu kat be kat artan sektör turizm oldu. Destekler konusunda maalesef beklentilerimizin karşılığını alamadık, alamıyoruz. Baştan beri yapılması gereken en önemli şey uzun vadeli ucuz kredi sağlanması ve turizme dönük

teşviklerin arttırılmasıydı. Yapılmadı. Turizm vergisi, katı atık bedeli ve elektrik faturalarını ödemeye devam ettik. Eximbank'tan aldığımız kredilerin geri ödemeleri ve taahhütlerinde herhangi bir değişiklik olmadı. Kredi geri ödemelerinin ötelenmesi gerçekleşmedi. Pandemi döneminde faaliyetimize devam etmemize rağmen, personel ücret ve sigortalarında herhangi bir teşvik verilmedi. Tüm bunları yapılmış olsaydı, sektör paydaşları bu zor dönemi daha kolay atlatabilirlerdi.

Pandeminin özellikle Ege turizmine yansımaları nasıl oldu? İşletme olarak siz ne gibi tedbirler ile süreci yönetiyorsunuz?

Pandemi kurallarını en iyi uygulayan sektörlerin başında geliyoruz. Basında yer alan 2-3 otelin kurallara uymaması dışında tesislerimizin büyük çoğunluğu sertifikalı her ay devamlı kontrolleri yapıyor. Bizler de Çeşme'de güvenli turizm setifikasını alan ilk otellerden biriyiz. Pırl Otel olarak hijyen ve mesafe konularına çok önem veriyor, misafirlerimizin tatillerini en iyi şekilde geçirmesi için genelgelere ek ilave hijyen tedbirleri de uyguluyoruz. Ege turizmi özelinde bakacak olursak 2020 yaz sezonunda en çok talep Ağustos ayında oldu, ancak bu talep toparlanmaya ve uzun bir dönem kapalı kalan turizmcinin yüzünü güldürmeye yetmedi. Kış döneminde ise otellerin yüzde 95'i kapalıydı. Tesisimiz ise kesintisiz hizmet vermeye devam etti. 1 Nisan'da sezon açılışı yapmayı düşünen oteller ise artan vakalar nedeniyle açılışlarını bayram sonrasına erteledi.



Dila ÖNCEL ŞENOL

Pırl Otel Yönetim Kurulu Üyesi



Önümüzdeki döneme ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Pandemi sürecinde aşının önemini anlatmaya gerek yok. En kısa zamanda ne yapıp ne edip tüm nüfusun aşılmasını, bunun tüm dünyaya duyurulup güvenilirliğimizi ve ziyaret edilebilirliğimizi göstermemiz gerekir. Böyle olduğu takdirde büyük bir yol alıp, yerli ve yabancı turistleri tesislerimize çekerek yaralarımızı sarabiliriz.

1 yılı aşkın süredir evde kalmaya yönelik yapılan çağrılar nedeniyle turizm hareketlerine tüm dünyada büyük bir özlem var. Güvenilirlik sağlandığı takdirde ülkemizde de talep patlaması olacağından eminim. Önceliğimiz tüm dünyaya hijyen tedbirlerini uygulayan güvenilir bir destinasyon olduğumuzu kanıtlamak olmalıdır. ■

Claros Tour Yönetim Kurulu Üyesi Alp Çandarlı: Pandeminin ne kadar süreceği belli değil, önümüzü tam göremiyoruz. Bu dönemi az hasarla atlatacak için acenteler olarak küçülmek zorunluluğu var.

“Rezervasyonlar en erken Temmuz’da başlar”



Sektöre yönelik alınan tedbirlerin faydasının olmadığına vurgu yapan Çandarlı, “Tedbirler doğru alınsaydı korona sayıları bu kadar artmazdı.” dedi.



Turizm sektörü açısından 2021 sezonunun genel bir değerlendirmesini yapan Claros Tour Yönetim Kurulu Üyesi Alp Çandarlı, “Sene başında 2021 yılının 2020 yılından daha güzel bir yıl olacağını düşünmüştük. Ama Mart ayı sonuna geldiğimizde Korona vakalarının artmasından dolayı turizm sektörü büyük bir krize girdi. Şu anda eğer korona sayılarında beklenen düşüş sağlanamazsa geçen seneden daha kötü bir sezonla karşılaşabiliriz. Turizm sezonunun yerli Pazar hariç en erken Temmuz ayı başında başlayacağını düşünüyorum. Bu da normal kapasitenin yüzde 50 eksiği olacağını bize gösteriyor” dedi.

KARAVAN TURİZMİNE ODAKLANDILAR

Önümüzdeki döneme ilişkin öngörülerini paylaşan Çandarlı,

firma olarak bu süreçte karavan kiralama alanına odaklandıklarını söyledi. Çandarlı, bu konuda şu bilgileri verdi:

“Pandeminin ne kadar süreceği belli olmadığı için önümüzü tam göremiyoruz. Bu dönemi az hasarla atlatacak için acenteler olarak küçülmek zorunluluğu var. Alternatif olarak biz karavan kiralama işine daha ağırlık vereceğiz. Kongre ve toplantıların sıkı kurallarla konularak bir şekilde belli sayılarda başlatılması konusunda yetkililerle görüşüyoruz. Gerekirse açık alanlarda toplantı imkanlarını değerlendirmek düşünülebilir.

Yurt dışına otellerimizin güvenli olduğunu ve sağlık sorunu geçirebilecek kişilerin güvenli şekilde tedavi edilebileceğini anlatmamız gerekiyor. Şu anda Aşı Pasaportu ve 48 saat önce kovid testi ile seyahat edilebilme konusunda görüşmeler var.

Uçuş imkanı olduğunda yurt dışından turistlerin Türkiye'yi tercih edeceğini biliyoruz. Bilhassa Rusya, Almanya ve İngiltere'den ülkemize gelmek istiyorlar. Turizm ülkemizin bacasız sanayisidir. Çok fazla döviz girdisi sağlamaktadır. Tabi ki en büyük dileğimiz pandeminin bitmesi ve hayatın normale dönmesidir.”

OTELLER AÇILIŞLARINI HAZİRAN VE TEMMUZ'A ERTELEDİ

Pandemi sürecinin Ege Bölgesi turizmını de çok kötü etkilediğini anlatan Çandarlı, “Birçok otel açılış tarihlerini Haziran veya Temmuz ayına erteledi. Açık olan otellerinde doluluk oranları beklenenin çok altında. Pandemiden en çok etkilenen sektörlerden biride turizmdir. Ege Bölgesi'nin bir avantajı yerli pazarda Bodrum ve Çeşme gibi destinasyonların tercih edilmesi oluyor. Bizim işlerimizde çok etkilendi. Biz Kısa Çalışma Ödeneği'nden faydalanarak bu süreci en az hasarla atlattırmaya çalışıyoruz. Şu anda camping ve karavan turizmına artan bir ilgi var. Biz de bu yüzden acente olarak karavan kiralama işine girdik. Ayakta kalmaya çalışıyoruz” diye konuştu.

ALINAN TEDBİRLERİN FAYDASI OLMADI

Sektöre yönelik alınan tedbirlerin faydasının olmadığına vurgu yapan Çandarlı, “Tedbirler doğru alınsaydı korona sayıları bu kadar artmazdı. Bizim acentemiz kongre ve incoming ağırlıklı çalışan bir firma. Tam 13 aydır hiçbir toplantı ve kongre yapamadık. Sadece on line bazı toplantılar yapıldı. Bunların veriminin düşük olduğu herkes tarafından kabul



Alp ÇANDARLI

Claros Tour Yönetim Kurulu Üyesi



edilmekte. Yurt dışından ağırlıklı Almanya, İngiltere, Çekya, Slovakya, Romanya ve İsviçre'den müşteri getirmekteyiz. Geçen seneki hedefimiz 40 bin kişi iken sadece 4 bin kişi getirebildik. Bu sende aynı şekilde olması bizi korkutmakta” dedi.

ALINMASI GEREKEN TEDBİRLER...

Alınması gerekli tedbirlere ilişkin önerilerini aktaran Çandarlı, “Bir aylık tam bir kapanma ve hızlı aşılama ile sezonu Nisan ayında başlatabilirdik. Turizm Bakanlığı'nın otellerde uyguladığı tedbir ve sertifika sistemi yurt dışında güzel değerlendirilmiştir. Bu senede bunun faydalı olacağını düşünüyorum. Bir de yurt dışı ilişkilerinin hükümetler bazında daha tutarlı bir hal alması ülkemize olumlu olarak yansımaktır” diye konuştu. ■

Ya Sonrası...



Kırsal turizmi kapsamına giren kültür, gastronomi, doğa, spor, macera, ekolojik, agro, biosfer gibi değerlerin bulunduğumuz yaşam koşulları içinde güncelliğini daha da pekiştirerek, Covid sonrası dönemde geleneksel tur programlarında 'destinasyon tanımlayıcı' kimliğine sahip olması bekleniyor.



Dünya genelinde, ülkelerin GSMH ve toplam istihdamlarının yüzde10'unu toplam hizmetler ihracatının yüzde 30'unu oluşturan bacasız endüstri 'Turizm' hiç kuşkusuz pandemi yıkımına en fazla maruz kalmış sektör.

Dünya turizmin majör aktörlerinden ülkemiz, pandemi döneminde hem turist sayısı hem de turizm gelirlerinde, dünya ortalamasına yakın yüzde75'lere varan eşi benzeri görülmemiş kayıp yaşadı.(2008 küresel ekonomik krizde dünya genelinde turizm geliri kaybı yüzde 8 idi!) Ulusal ve uluslararası sektör STK'ların raporlarının analizlerine göre global ölçekte konaklama ve ulaşımda 2019 verilerine 2022 sonunda ulaşılabileceği gerçeği ile karşı karşıya bulunmaktayız. Aşılama sürecinin küresel ölçekte sonuçlanmasına, hijyen standartlarının Dünya Turizm Örgütü ve Dünya Sağlık Örgütü'nün öngördüğü normlara kavuşmasına bağlı olarak alıştığımız normal

hayatlarımıza dönmemiz mümkün gözükmemektedir. Dünya turizminin önemli arz ve talebini oluşturan Amerika ve Avrupa arasında normale geri dönüş takvimi, aşılama politikası ve hijyen uygulama normlarının farklılığından eşzamanlılık arz etmemesi önemli bir fay hattı doğmasına sebep unsuru oluşturmakta. Kuzey Amerika kıtasından Ekim ayı öngörülürken Avrupa kıtası için komplike demografik ve sosyo politik yapısal özelliği sebebiyle 2022 normale dönüş yılı olarak görülmekte.

Ya sonrası...

Pandemi sürecinin başından beri tüm beyanlarımda ve değerlendirmelerimde yaşanan süreci, 'kriz' olarak değil, altını çizerek '**METAMORFOZ**' olarak adlandırıyorum. Zira, turizmde yaşanan krizler "Birbiriyle bağlı öngörülebilir değişkenleri" tanımlar. Sürecin sosyoekonomik sonuçları "Birbirinden bağımsız öngörülemeyen değişkenlere"

bağlı olduğundan turizmin şekli ve şemalının bir başka şeye evirileceğine düşünüyorum.

Turizm, merkezine ve doğasına insanı konuşlandıran bir olgu. Dolayısıyla turizmin geleceğine dair ipuçlarını İspanyol gribinin global ölçekte değişimlere yol açan sosyo-ekonomik yapılanma ve devrimsel endüstriyel sonuçlarını yaşadığımız dönemle karşılaştıran sosyolog, ekonomist, şehir planlamacıları, fütürist, edebiyatçıların görüşlerini irdelediğimizde 3 ortak noktada buluştuklarını görebiliyoruz; **Sanat anlayışındaki hızlı gelişimler ve teknolojiye önemli yeniliklerin hayatımıza girmesi, doğa - insan ilişkisinin yeniden dizaynı.**

Günümüzde teknolojinin işlevsel gücü ve etkisinin en çok belirleyici olduğu sektör, hiç kuşkusuz turizm. Pandemi sonrası seyahat dünyamızda karşılaşacağımız yeni turizm anlayışını belirleyici olmanın yanı sıra teknolojik yenilikler tüketicilerde güven tazelemek için kilit rol üstlenecek gözüküyor. Turizm trendlerinin gelişiminde yeni teknolojilerin birbirine zıt 2 ayrı uygulama alanı yarattığını görüyoruz.

TRAVEL TECH STARTUPS INCUBATOR "TEKNOLOJİ İLE GELECEĞİN TURİZMİ ŞEKİLLENİYOR"

Yeni teknolojilerin turistleri seyahat etme süreçlerinde karar verme ve uygulama merkezine özgürlükçü olarak yerleştirerek ortaya çıkan yeni turizm trendleri ile kentsel turizmin ekosistemini koruma altına alınarak kişiye özel talep yaratılması.



Emre GEZGİN

Vispo Travel Kurucu Ortağı
Skal İzmir GD Başkanı



Cep telefonu uygulaması ile otellerde dijital check-in ve odalara dijital giriş sistemleri, kullanışlı ve erişilebilir bir formatta ve birden çok dilde kişisel bir deneyim yaratan artırılmış gerçeklik tabanlı tur rehberi, gezginlerin ve seyahat operatörlerinin karar verme süreçlerini ve seçimlerini bilgilendirmek için gerekli kaynakları ve araçları sağlayarak sürdürülebilir bir turizm endüstrisini destekleyen çözümler, otel misafirlerine 24 saat hizmet sağlamak için yapay zeka kullanan, sohbet tabanlı dijital konsiyerj hizmeti, müze ve ören yerlerinde artırılmış gerçeklik teknolojisi ile ziyaretçilerin etkileşim



Tüm bu gelişmeler ışığı altında seyahat acentacılığı, konaklama ve ulaşım sektörlerinde inovatif teknolojik gelişimin sonucu istihdam kaybının öngörülmesi hesaplamalarının yapılması sosyoekonomik ölçekte zaruridir. Samuel Becket'in dünyaca ünlü "Godot'yu Beklerken" tiyatro eserindeki eylemsizliklerine yenilmiş Estragon ve Vlademir gibi bilinmezliğin ortasında Godot adında ne olduğu bilinmeyi beklemek durumuna düşmemek için hazırlıklı olmamız olası fırsatları yakalamaktan öteye daha yaşanması bir dünyada var olmamızı belirleyecek. ■



performansını arttırarak bilgilendirme hizmeti vb... İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kullanıma açtığı Visit İzmir uygulaması içerik ve kullanım özellikleri ile örnek gösterilebilir niteliklere sahiptir.

LOW TECH. "GELECEĞİN TURİZMİNİ GEÇMİŞİN RİTMİNDE BULMAK"

Günümüzde teknolojinin bireyi sosyal iletişim alanında yalnızlaştırıcı etkisi yadsınamaz. Yakın çevre doğa ve kültürel miras içerikli gezi rotalarının çeşitlendirilerek, yerel halk ile iletişimin ön plana tutularak otantik tema ve etkinlikler çerçevesinde sürdürülebilir turizme kitlesel ilgi alanı yaratabilmek amacıyla teknolojinin bireyin yaşam alanına müdahalesinin minimize edilmesi ile ifade edilir.

Kırsal turizmi kapsamına giren kültür, gastronomi, doğa, spor, macera, ekolojik, agro, biosfer gibi değerlerin bulunduğumuz

yaşam koşulları içinde güncelliğini daha da pekiştirerek, Covid sonrası dönemde geleneksel tur programlarında 'destinasyon tanımlayıcı' kimliğine sahip olması bekleniyor.

Aynı prensipten hareketle birçok dünya megapolünde olduğu gibi İzmir'de kısa süre önce uygulamaya geçilen kentsel turizmde çevre ve sağlık bilincine dayalı araç trafiğinin bisiklet yollarına dönüştürülme çabaları yeni kentsel maceralar turizmi trendlerinin belirgin bir şekilde önünü açacağı benziyor. Statista'nın 2020'de gerçekleştirdiği araştırma sonucunda iş turistlerinin gelecekte gelişmesine kesin gözle baktığı inovatif gelişmelerde ilk sırayı herhangi bir merkez ya da otoriteye ihtiyaç duymadan, verilerin dağıtık ağ üzerinde saklandığı kayıt teknolojisi olan "**Blockchain**" (blok zincir) almakta. Sesle kumanda, yapay gerçeklik ve otonom araç teknolojilerini uygulamaya geçilmesinin pandemi sebebiyle öne çekileceği tahmin ediliyor.



İDEALYAPI

"İdealinizdeki yapıya sahip olabilmeniz için"

Mimari

- Sanayi Yapıları İnşaatları
- Konut İnşaatları
- Makina Temeli İnşaatları

İç Mimari

- Tasarım
- Uygulama
- Proje



İZMİR UYGULAMALI YETKİNLİK VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ; İZMİR MODEL FABRİKA



"SANAYİNİN VERİMLİLİK DOKTORUYUZ"

En iyi ve ilk olma yolundaki çalışmalarımızda, EBSO ve İZTO temsilcilerinden oluşan Yönetim Kurulumuzun uyumu, Odalarımızın Genel Sekreterleri ile ekiplerinin katkıları ve değerli Oda Başkanlarımızın destek ve liderlikleri en kıymetli değerlerimizdir.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Avrupa Birliği (AB)'nde ortalama üretilen katma değer 810 bin Euro. Türkiye özelinde bu rakam 190 bin Euro iken Almanya'da 2,44 milyon Euro. Rakamlar da gösteriyor ki sanayinin verimliliğini arttırmak Türkiye'nin öncelikli ev ödevleri arasında yer alıyor.

Bu kapsamda AB-Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından fonlanan ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), İzmir Ticaret Odası (İZTO) ile ortak girişimiyle İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi A.Ş. (İzmir Model Fabrika) kuruldu. İzmir Model Fabrika, yalın üretim ve verimlilik başta olmak üzere firmalara girişimcilik, kurumsallaşma, süreç inovasyonu, dijitalleşme konularında rehberlik ederek rekabet güçlerini artıracak ve şirketleri Endüstri 4.0'a hazırlayacak.

İzmir Model Fabrika Direktörü Osman Arslan ile Model Fabrika'nın sistem olarak nasıl çalıştığı, Türkiye'de yapılan çalışmalar ve İzmir Model Fabrika'yı diğerlerinden ayıran özellikleri ile hedeflerini YARIN Dergisi için konuştuk.

Öncelikle Model Fabrika kavramı tam olarak nedir ve nasıl çalışmalar yürütülmektedir?

Model Fabrika, işletmelerde operasyonel mükemmeliyet ilkelerinin, deneyimsel öğrenme teknikleri kullanılarak, yaygınlaştırılmasını sağlayan ortak kullanıma yönelik merkez olarak tanımlanabilir. Ana kurgusu ABD'de çıkıyor, Çin, Almanya, İtalya, Hollanda, Güney Kore, Fas başta olmak üzere bütün dünyada yaygın olarak uygulamaları var. Ülkemizde proje fikri Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik

Operasyonel verimliliği artırmak için; Yalın Düşünce ve Yalın Üretim, 5S, Kaizen, TPM, Hat Dengeleme, SMED gibi 20 farklı başlıkta Yalın Üretim Teknikleri eğitimlerimiz bulunmaktadır.





Genel Müdürlüğü tarafından imalat sanayi işletmelerinin verimliliklerinin artırılmasına yönelik yapılan araştırmalar sonucunda ortaya çıkmıştır. Türkiye'de ilk Model Fabrika Ankara'da kurulmuş, bunu Bursa, İzmir, Kayseri, Gaziantep, Konya, Adana ve Mersin takip etmektedir. İşletmelerimizde yapılan verimlilik teşhisi sonrasında firmaya özel bir müfredat programı kapsamında yalın üretim teknikleri ile ilgili teorik eğitimler, gerçek bir üretim ortamındaki uygulamalı eğitimlerle desteklenmektedir. Bu eğitimler sonrasında işletmelere yalın üretim tekniklerini kendi sahalarında (öğren dönüş) uygulayarak hayata geçirmelerine eşlik ederek birebir uygulamalı saha eğitmenliği hizmeti verilmektedir.

İzmir Model Fabrika ve ekibini tanıyabilir miyiz?

İzmir Model Fabrika; T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), İzmir Ticaret Odası (İZTO), İzmir Ekonomi Üniversitesi ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) iş birliği projesidir. İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi'nin (İzmir Model Fabrika) Anonim Şirket olarak resmi kuruluşu, Ege Bölgesi Sanayi Odası ve İzmir Ticaret



Dijital dönüşüm, son yıllarda iş dünyasının en öncelikli konularından biriydi. Geçirdiğimiz şu süreçte Covid-19'un etkisiyle, dijital dönüşüm, tüm sektörlerin ve işletmelerin hayatta kalmaları ve işlerini sürdürmeleri adına ne kadar önemli olduğunu çarpıcı bir biçimde ortaya koydu.



Odası'nın eşit ortaklığıyla 6 Ocak 2020'de gerçekleşti. Bünyesinde; 1 direktör, 2 tam zamanlı eğitmen, 1 teknisyen, 1 yönetici asistanı ve danışmanlık süreçlerinde destek olmak üzere serbest danışmanlar ile İzmir Ekonomi Üniversitesi'nden 2, Ege Üniversitesi'nden 2, Dokuz Eylül Üniversitesi'nden 3 akademik personel yarı zamanlı eğitmen olarak görev almaktadır. İzmir Model Fabrika kâr amacı gütmeyen çalışmakta olup, hizmetini ücret karşılığında yapmaktadır.

En iyi ve ilk olma yolundaki çalışmalarımızda, EBSO ve İZTO temsilcilerinden oluşan Yönetim Kurulumuzun uyumu, Odalarımızın Genel Sekreterleri ile ekiplerinin katkıları ve değerli Oda



Başkanlarımızın destek ve liderlikleri en kıymetli değerlerimizdir.

Model fabrikanın hizmet modelinden bahsedebilir misiniz?

Bizim işverenimiz sanayicilerdir. Onların sorunlarını çözmeye odaklandık. Model fabrikamızın sanayi işletmeleri, sahada çalışan serbest danışmanlar ve onlara destek olacak üniversite bünyesindeki danışmanlar arasında koordinasyon/eşgüdüm merkezi şeklinde bir işlev üstlenerek sanayi işletmelerine verimlilik ve ötesinde de Endüstri 4.0'a geçişte öncülük eden bir sistem entegratörü olmasını hedefliyoruz. Böylece sanayicinin sorununu çözecek tüm uzmanların bir araya geldiği bir ekibiz.

Model Fabrika'nın diğer danışmanlık hizmeti veren firmalardan farkı nedir? İşletmeler neden gelip buradan hizmet almalılar?

Model Fabrika kavramının temelini oluşturan motto; "Duyarsam unuturum, görürsem hatırlarım, yaparsam öğrenirimdir". Model fabrikamızda sınıf eğitimlerini içeren geleneksel kapasite geliştirme programları ve danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra, yukarıdaki prensip çerçevesinde sınıf içinde verilen teorik eğitimler, öğrenme hattı kullanılarak yapılan simülasyonlarla pekiştiriliyor ve katılımcılar gerçek bir üretim ortamında deneyerek (yaparak) öğrenme fırsatına sahip oluyor. Öğren dönüş programı kapsamında işletmelerin bizzat kendi sahalarında verimlilik arttırma uygulamalarına tarafımızdan mentörlük yapılması eğitimin daha da kalıcı olmasını sağlamaktadır.

Sizde sistem nasıl işliyor?

Projemize katılan işletmelere 3 aşamalı program ile destek veriyoruz.

1. aşamada fikri mülkiyeti İzmir Model Fabrikaya ait olan "Verimlilik Teşhis Kılavuzu" ile işletmenin yalın olgunluk seviyesini analiz ederek, o işletmenin yönetimi ile yaşadıkları verimsizlik sorunları hakkında görüş alışverişinde bulunuyor ve yalınlaştırılarak iyileştirilecek model proses üzerinde mutabakat sağlıyoruz.



Yönetim Kurulu Üyesi Cemal Elmasoğlu:

Üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde baktığımızda sanayide yapısal dönüşüm ve dijital dönüşüm hedeflerine ulaşılmasında Model Fabrikanın ve İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin rolü ne olacak? Model Fabrika, bir taraftan yalın üretim süreçleriyle birlikte kalite ve verimlilik artışı sağlarken, diğer taraftan ise firmaların dijitalleşmelerine yol gösterecektir. Deneyimsel öğrenme teknikleri kullanılarak teori ve pratiği bir araya getirecek Model Fabrikada; özellikle KOBİ'lerin dijital üretime geçişleri hızlandırılacaktır. Model fabrikadaki uygulamalı eğitimler ile firmaların yalın üretim tekniklerini dijitalleşme ile birleştirmesi sonucunda yapısal ve dijital dönüşümü sağlamalarının yolu açılacaktır.

Elbette bunun için öncelikle sanayicinin üretim verimliliği ve dijitalleşme ile ilgili seviyesini tespit etmeye ve ardından sanayicinin beklentisini almaya ihtiyaç var. Bunlar bilinmeyen hususlar değil ama yine de önce sonra durumlarını ortaya koymak için ayrıca çalışılması gereken konular. Bunlarla ilgili hem Bakanlığın hem Model Fabrika'nın hem de akademisyenlerimizin mevcut ve süregelen çalışmaları var.



Yönetim Kurulu Başkanı Halil İbrahim Gökçüoğlu:

Model Fabrika'dan uzun vadede beklentiler-vizyon nedir?

Dönüşümü ve dijitalleşmeyi yakalayamayan ülkeler gücünü yitirecek ve dünyada yeni aktörlerin doğmasına yol açacak. Dönüşüm indekslerimiz oldukça düşük seviyede. Uzun vadede hedefimizin, on birinci kalkınma planımıza paralel olarak dünya ölçeğinde dönüşüm indekslerimizi üst seviyelere çıkartmak olmalı.

Model Fabrika firmalarımıza rol model olacak bir merkez olacaktır. Sadece imalat sektörüne değil, hizmet sektörü de dahil olmak üzere iş dünyasında verimlilik ve dijitalleşme üzerine ne tür uygulamalar varsa öğretecek ve bunları İzmir sanayisinin bilgi havuzuna sunacağına inanıyoruz. İzmir Ekonomi Üniversitesi akademisyenleri başta olmak üzere ilimizdeki tüm üniversiteler ile iş birliği halinde çalışıp, tüm çalışmalarımızı daha nitelikli bilgiye evireceğimizi düşünüyoruz. Bu itibarla, Model Fabrikalar bölgesinde söz konusu alanlarda önemli bir paylaşım platformu olacaktır. Şimdiden şunu söyleyebiliriz biz model fabrikanın kısa vade planları ile, orta ve uzun dönemli hedef ve stratejilerini de hazırlıyoruz. Mevcudumuzda çok yetkin bir eğitici portföyü ve her konuda destek alabileceğimiz 9 üniversitemiz var.



2. aşamada sağlanan bu mutabakat çerçevesinde yine kullanım ve satış hakkı İzmir Model Fabrika'da olan "Video Analiz Sistemi (VAS)" ile iyileştirilecek model proses için işletmenin sahasında çekimler yaparak mevcut durum tespiti yapıyoruz. İşletmeye özel bu çalışma sonrasında çalışanlara verilecek olan yalın üretim teknikleri eğitimini o işletmeye özel olarak VAS ile yapılan çekimlerdeki örnekler ile hazırlıyoruz. Burada amaç çalışanların eğitimlerini mükemmel fabrikalardan verilen klasik örneklerin yerine bizzat kendi işletmelerindeki örnekler ile gerçekleştirmek. Bu sınıf eğitimini İzmir Model Fabrikanın gerçek üretim sahasında deneysel atölye uygulama eğitimi ile tamamlıyoruz. Bu aşamada yalın üretim teknikleri ile "mevcut ve hedeflenen" senaryoları kurgulayarak işletmelerinde iyileştirmeye açık alanları tespit etmelerini sağlıyoruz.

3. aşamada ise İzmir Model Fabrika danışmanları, eğitim alanlar ile işletmelerdeki iyileştirilecek model proses üzerinde çalışmaya başlıyor. İşletmenin operasyon sahasında gerçekleştirilen bu çalışma sonrasında elde edilen somut kazanımları firma üst yönetimine raporluyoruz. 3. aşamanın sonunda yalın üretim tekniklerinin işletme içerisinde içselleştirilmesine, yaygınlaştırılmasına yönelik "Lider Gelişimi ve 10 Adım Kaizen" vb. çalışmalara başlıyoruz.

14-16 hafta süren bu 3 aşama sonrasında İzmir Model Fabrika olarak "Balık vermeyip, balık tutmayı öğretmeyi hedefleyen" yaklaşımı benimsemekteyiz. İşletmelerde yalın süreçlerin yaşam tarzı olarak benimsenerek dijital dönüşüme hazırlık için çalışmaların 1,5-2 yıl boyunca daha düşük yoğunlukta tarafımızdan saha mentörlüğü şeklinde sürdürülmesi gerektiğine de inanıyoruz.



Biz sanayicilerimizin sorunlarını çözmeye odaklandık. Yalın üretim teknikleri ile firmaları donatarak bu teknikler ile israftan tümüyle arınmış işletmelerde Endüstri 4.0'ı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.



Model Fabrika'nın müşteri portföyü nasıl? Hizmet alanınızdan biraz bahsedermisiniz?

Yalın dönüşümün odağında; müşteri talebinden teslimata kadar olan tüm süreçlerde müşteri memnuniyeti vardır. Dolayısıyla üretim veya hizmet sektörü ayırt etmeksizin her sektörden firmaya hizmet vermekteyiz. Coğrafi olarak da bir sınır belirlemedik. Bizim ilk hedefimiz; İzmir ve Ege Bölgesi'ndeki şirketlere hizmet vermektir. Ayrıca öğrenilmiş dersler kapsamında diğer model fabrikalara da hizmet vermek isteriz.

Peki, eğitimler nasıl veriyor?

Operasyonel verimliliği artırmak için; Yalın Düşünce ve Yalın Üretim, 5S, Kaizen, TPM, Hat Dengeleme, SMED gibi 20 farklı başlıkta Yalın Üretim Teknikleri eğitimlerimiz bulunmaktadır. Bunlarla beraber Endüstri 4.0'a yönelik; Kurumsal Kaynak Planlama, Üretim Yönetim Sistemi, Artırılmış Gerçeklik, Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri, Siber Güvenlik, Robot Teknolojileri gibi eğitim müfredatımızda yaklaşık 7 farklı başlık olması planlanmaktadır.

Endüstri 4.0 dediniz. Sizce Türkiye Endüstri 4.0 dönüşümünün şu anda neresinde? Sanayimiz bu dönüşüm için hazır mı? Yürütülen çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Henüz 2. ve 3. Sanayi Devrimi arasında bir evrede bulunan ülkemizin 10-15 yıl içinde tamamen Endüstri 4.0'a geçişi planlanmaktadır. Bu noktada geçişin gerektirdiği atılımlar konusunda ivedilikle yol kat edilmelidir. Türkiye'nin global pazardaki payını arttırabilmesi için gelişen teknolojiyi yakalayıp rekabet edebilecek seviyeye gelmesi gerekir. Bu yüzden tüm sanayicilerimiz yenilikleri daha hızlı takip etmeli ve hepimiz daha çok çalışmalıyız. İzmir Model Fabrika dijital dönüşüm altyapısı ile bu alanda sanayicimize güç vermeyi amaçlamaktadır.

Pandemi süreciyle birlikte dijital dönüşüm tüm dünyada hız kazandı. Bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijital dönüşüm, son yıllarda iş dünyasının en öncelikli konularından biriydi. Geçirdiğimiz şu süreçte Covid-19'un etkisiyle, dijital dönüşüm, tüm sektörlerin ve işletmelerin hayatta kalmaları ve işlerini sürdürmeleri adına ne kadar önemli olduğunu çarpıcı bir biçimde ortaya koydu. Artık, herkesin farkında olması gereken bir şey var ki dijital teknolojilere adapte olmayıp, dijital dönüşüm stratejilerini doğru bir şekilde uygulamayan ya da uygulamada geciken şirketler zorluk yaşayacaklar. Süreçleri mükemmelleştirmeden otomasyona yönelik yapılacak bir çalışmanın mevcut israfları da bu süreçlere taşıyacağı aşikardır. Model fabrikamız yalın üretim teknikleriyle süreçleri mükemmelleştirerek tüm israflardan arındırılmış süreçler ile dijital dönüşüm altyapısına destek vermeyi amaçlamaktadır. Böylelikle gerçek dijital dönüşüm sağlanacaktır.

Son olarak bugüne kadar sizden hizmet alan katılımcıların geri dönüşleri nasıl oldu, yaptığınız için karşılığını aldığınıza ve doğru/faydalı bir iş yaptığınıza inanıyor musunuz?

Biz sanayicilerimizin sorunlarını çözmeye odaklandık. Yalın üretim teknikleri ile firmaları donatarak bu teknikler ile israftan tümüyle arınmış işletmelerde Endüstri 4.0'ı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Katılımcılarımızdan, teorikte anlatılanların uygulama ile desteklendiğinde çok daha iyi öğrenildiği, ekip çalışmasını teşvik ederek kalıcı davranış değişikliği sağlamaya katkı verdiği yönde dönüşler aldık. Eğitim sonunda herkes memnun bir şekilde yüzü gülererek ayrılıyor ve bu bizi de çok mutlu ediyor. Bir fabrikamızı bile üretim anlamında iyileştirmenin ülkemize sağlanan bir katkı olduğuna inanıyoruz. Sanayicilerimizin Endüstri 4.0 yolunda bizlerle gerçekleştireceği bu verimlilik hedefli yolculuk sonunda hayallerindeki firma düzeyine erişerek hep birlikte mutlu olmayı istiyoruz. ■

**İzmir Otomobil Sporları Kulübü'nün ilk kadın Başkanı
Yonca Güngör Çınar: Bu spor sayesinde işine motive olarak başlıyorsun.
Takım çalışmasına daha yatkın oluyorsun. Hızlı karar alma gücünü
geliştiriyorsun**

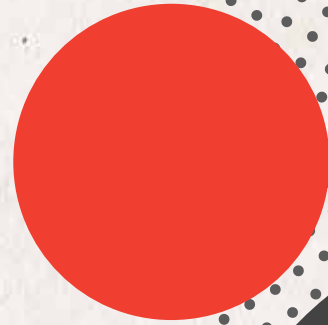
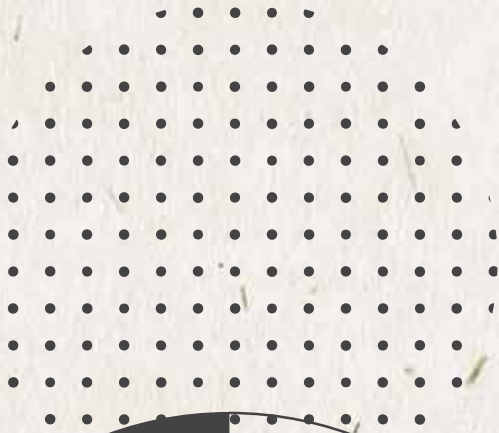
Otomobil sporu:

*Strateji, Disiplin ve
Takım Çalışması*

İzmir Otomobil Kulübü ile 1986 yılında tanıştım. Erol Bey, bu camianın önde gelenleriyle sohbet ederken görevini devretmek istediğini söylüyor. O konuşmada benim ismim geçiyor. 2019 yılında bana bu konuda teklif ile geldiler ve çok heyecanlandım. Çünkü benim çocukluğumdan itibaren içinde olduğum bir yapı...



RÖPORTAJ: SEDA GÖK







İzmir Otomobil Kulübü Başkanı ilk kadın başkanı Yonca Güngör Çınar'a "Tekeriniz düz bassın" temennisiyle başladığımız sohbet, bu spora merakı ve başkanlık serüveni üzerinden Türkiye'deki otomobil sporlarındaki gelişimini, İzmir'in bu konudaki konumunu ve yeni dönemde yapılması planlanan projeleri konuştuk.

Sizi tanıyabilir miyiz?

1977 İstanbul doğumluyum. 1985 yılından beri İzmir'de ikamet ediyoruz. Eğitimimi halkla ilişkiler üzerine aldım. 1999-2000 arasında staj dönemim oldu. 2004 yılından itibaren de aile şirketimiz olan Ege Asal Metal'de çalışıyorum. Son görev dağılımı ile şirkette genel müdür olarak görevime devam ediyorum. 2006 yılında EGİAD üyesi oldum. İlk sivil toplum kuruluşu üyeliğim ve tecrübem idi. Şu anda EGİAD Melekleri İcra Kurulu Vekili, BASİFED Yönetim Kurulu Üyesi ve Aydın Otomobil Sporları Kulübü Yönetim Kurulu Üyesi ve İOK (İzmir Otomobil Kulübü) Başkanı ilk kadın başkanım.

Bu spora merak nasıl oluştu?

1985 yılında İzmir'e taşınmamız ile başladı. Babamın iş ortağı ve bizim manevi amcamız milli rallici idi. Pınarbaşı'nda toprak parkurda 9 yaşında kardeşim ile birlikte fotoğraflarımız var. Babam pilot olarak hiç ilgi duymadı. Kardeşim ve ben ilgi duyduk ve pilot olmak istedik.

İzleyicilikten pilot koltuğuna geçiş nasıl oldu?

2012 yılında yine manevi amcamızın yönlendirmesi ile oldu. Kullandığım ilk otomobil Ford Escord MK2 idi. Kardeşim Burak ile Ege Rallisi ile başladık. İnanılmaz bir heyecandı. Arabaya hâkim olmak benim için zordu. İlk yarışmada ilk kazamı da yaptım. Ege Rallisi iki gün sürer. 360 kilometrelik bir parkurdan oluşuyor. Kaza yapınca süper ralli yapmak istediğimizi söyledik. Gece arabayı yaptırдық. Pazar günü gene yarışa çıktık. İkinci güne de zorlandım. İlk yarışımı bitirmeden bırakmak zorunda kaldım.



Otomobil sporları belli bir zümreye ait değildir herkese açıktır. Eğer bu sporu seviyorsanız mahalli otokros ve rallilerden başlayarak Türkiye Şampiyonası ralli, pist, tırmanma yarışlarına katılabilir, izleyici olarak katılım gösterebilir, etaplarda toz yiyerek de mutlu olunacağını görebilirsiniz.



İzmir Otomobil Sporları Kulübü (İOK), şehrin ilk otomobil sporları kulübü olarak 1977 yılında Erol Hülagü öncülüğünde kuruldu.

İzmir Otomobil Kulübü'nde kuruluşundan 24 Mart 2021 tarihinde yapılan genel kurula kadar başkanlık yapan Erol Hülagü, bu bayrağı Yonca Güngör Çınar'a devretti. 2006 yılından beri EGİAD Ailesi'nin de içinde olan Yonca Güngör Çınar, otomobil sporları alanında faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarındaki ilk kadın başkan...

Genelde ilk kazadan sonra bir korku olduğu ve yeniden direksiyona geçmekte zorlandığı anlatılır. Sizde böyle bir korku oluşmadı mı?

O yarıştan sonra arabamı değiştirdim. Çünkü o araba benim için yanlış bir tercih idi. Stratejik düşünürüm. Gözü kara biri değilimdir. Bu araba ile zorlandım ama bir taraftan da yarış tadını aldım. Sonrasında Palio ile yarışlara girdim ve bana uğurlu geldi. Kopilotum olan Funda Oral ile uyumlu bir şekilde uzun süre birlikte yarıştık. O da çok tecrübeli bir kopilot eşidir ve birlikte birçok yarışa katıldık.

Yarışlarda sistem nasıl işliyor?

Genelde arabanızın gücüne göre kategoride yarışsınız. Ben genel kategori 3 ve kategori 2 de yarıştım. Ayrıca bayanlar kategorisinde de yarışıyorsunuz. Her ikisine de katılıyorduk ve dereceler aldık. 2012-2017 döneminde 45 yarışa girmişim, bunun 40 tanesinden derece almışım. Ege Kupası'nda bayanlar kategorisinde 5 sene üst üste şampiyon olduk. Genel klasmanda erkeklerin yarıştığı klasmanda 16 ödülüm var ve bunun benim için çok değerlidir. Bu beni sanırım çok motive etti. Ancak bayanlarda her sene rakiplerimiz değişiyordu.

Öncelikle İzmir Otomobil Sporları Kulübü (İOK) hakkında okuyucularımıza bilgi verir misiniz?

İzmir Otomobil Sporları Kulübü (İOK) şehrin ilk otomobil sporları kulübü olarak 1977 yılında Erol Hülagü öncülüğünde kurulmuş. İlk organizasyonlar otokros ve kalkış yarışları olarak Bostanlı Deresi'nin yanında bulunan Emlak Bankası Evleri'nin deniz tarafındaki boş toprak alanda yapılmış. 1980 askeri darbesi ile tüm dernekler kapatılınca faaliyetleri sonlanmış.1986 yılında yeniden kurulan kulüp Pınarbaşı'nda Karayollarının eski micir deposu olan sahasında rallikros yarışları düzenlemeye başladı. Bu yarışlar da birçok ünlü isim start vermiş.

Kulübün en önemli organizasyonlarından birisi olan ve Eski Konak Meydanı'nda gerçekleştirilen pist yarışı ile adını çok geniş bir kesime duyurmuş. Büyükşehir Belediye Sarayı ile Etap Pullman Otelı arasındaki 2 bin 650 metrelik parkurda yapılan yarışta İskender Atakan kazanırken ikinci Emre Yerlici üçüncü de Ali Bacioğlu oldu.

Doksanlı yıllarda Pınarbaşı'nda rallikros yarışlarının yapıldığı eski micir deposunun alanı yaklaşık 240 dönüm, federasyon ve İOK tarafından karayollarından tahsis edilerek bugünkü yarış pisti yapıldı. İzmir Otomobil Kulübü'nün kuruluşundan 24 Mart 2021 tarihinde yapılan genel kurula kadar başkanlık yapan Erol Hülagü birçok başarılı ve örnek organizasyonlar gerçekleştirdi. Pınarbaşı yarış pistinde Türkiye Pist Şampiyonası, Uno Cup, Vectra Cup, Murat 124 Cup, Ladies Cup ile Oto Drag ve Karting yarışları yıllar boyunca yapıldı.

Pınarbaşı Yarış Pisti'nin İl Özel İdaresi'ne devrinin ardından İOK yarış organizasyonlarına ara vermek zorunda kaldı. Kulübün son organizasyonları şu an Mavi Bahçe olan eskiden çok büyük beton zeminli alan olan yerde 2013 yılında Ege Asal Metal sponsorluğunda Oto Slalom yarışları ve 2014 yılında Opel sponsorluğunda Menemen Tırmanma Yarışı oldu.

Sizin kulüp ile yollarınız nasıl keşişti? Başkanlık süreci nasıl gelişti?

İzmir Otomobil Kulübü ile 1986 yılında tanıştım. Erol Bey, bu camianın önde gelenleriyle sohbet ederken görevini devretmek istediğini söylüyor.

O konuşmada benim ismim geçiyor. 2019 yılında bana bu konuda teklif ile geldiler ve çok heyecanlandım. Çünkü benim çocukluğumdan itibaren içinde olduğum bir yapı... Pandemi olunca genel kurul yapmayı bekledik. Geçtiğimiz Mart ayında da izinler çıkınca genel kurulumuzu yaptık ve oybirliği ile bu görevi devraldım.

Otomobil sporlarıyla ilgili merak edilen sorulara Güngör'den satır başları...

Kulüplerimiz, son yıllarda ülkemizde gerçekleştirilen ve uluslararası başarılar getiren otomobil sporlarına yönelik yarışma ve organizasyonlarda, ülkemizin ve şehrimizin tanıtımında etkin bir rol üstlenmiş ve bu sporun benimsenmesine, gelişimine katkı sağlamışlardır. Tüm kulüplerimiz teknik kural ve yöntemlere uygun otomobil kullanımı hakkında eğitici ve öğretici çalışmalarda bulunmalarının görevleri olduğu kanısında ve bilincindedir.

Bu spor dalının trafiğe kapalı özel alanlarda ve güvenlik kriterleri çerçevesinde yapıldığını göz önüne aldığımızda, bu spora meraklı ve yetenekli gençleri bilinçlendirerek, sporcu kimliği kazandırılıp; hız, risk ve macera arayışları için uygun bir zemin hazırlanmasının gerekliliğine inanmaktayız. Böylece, merakları yüzünden bilinçsizce trafik kurallarını ihlal etmelerinin ve olası kazaların önüne geçilebileceği kanısındayız.



Sizin döneminizde hangi farklı projeleri göreceğiz?

Çok köklü eski sporcuların olduğu bir kulüpten bahsediyoruz. Bu kulübün yaşamasını ve daha aktif olmak istiyoruz. Bu yıl kurumsal kimliğe yönelik çalışmalar yapacağız. Web sayfamızı ve sosyal medya hesaplarımızı daha aktif hale getirmek arzusundayız. Sosyal içerikli bir yapıya ağırlık vermek istiyoruz. Meraklılarına otomobil sporlarını anlatacağız. Üniversite öğrencileriyle daha fazla buluşmak arzusundayız.

Otomobil sporu; gaza basmak demek değil. Genç kuşak otomobil sporlarını sadece bu algı üzerinden bakıyor ama bu doğru değil. Onlara bunu anlatmamız gerekiyor. Otomobil sporu; strateji, disiplin ve takım çalışmasıdır. Bu kavramları biraz daha öne çıkarmak arzusundayız.

Ülkemizin normalleşme sürecine girmesi ile birlikte otomobil sporlarını daha geniş kitlelere tanıtmak ve sevdirmek için etkinlikler gerçekleştireceğiz. "Trafikte Bilinçli Sürücü Olmak ve Otomobil Sporları" başlığı altında çeşitli üniversitelerde paneller düzenlemeyi planlıyoruz. Benzer çalışmaları kurumsal firmalar ile yaparak onları otomobil sporları ile tanıştırmak ve kulübümüze yeni sponsorlar kazandırmayı hedefliyoruz. 2022 yılından itibaren de federasyon takvimin de yer alacak yarış organizasyonları yapmaya başlayacağız.

Yeni seçilen yönetim kurulumuz ile birlikte, otomobil sporlarına yönelik yarışma ve organizasyonlar düzenleyerek, İzmir'in tanıtımında etkin bir rol üstlenmek ve bu sporun benimsenmesine, gelişimine katkı sağlamak istiyoruz. Şu anda çok etkin olan pandemi nedeni ile kulüp faaliyetlerine izin verilmiyor.

Erkek egemen bir spor dalında sizin başkan adaylığınız söz konusu olduğunda hiç tepki ile karşılaştınız mı?

Federasyona bağlı kulüpleri incelediğimizde hiç kadın başkan



olmadığını gördüm. Bu beni şaşırtmıştı. Umarım pozitif bir algı oluşturur. Farkındalık yaratır.

Siz kendinizden neler katacaksınız?

Biraz da olsa kadınların etkileneceğini düşünüyorum.

Bu spor ile ilgilenirken ne gibi sıkıntılarla karşılaşıyorsunuz?

Bu spor dalı ile ilgilenmek öncelikle pahalı...

Otomobil sporları dünyası oldukça geniştir. Hem araçların hem onları yürüten motorların hem de kuralların farklılığı sayısız yarışın yapılmasına olanak sağlıyor. Yarış pilotu dediğinizde otomobil sporlarının herhangi bir dalıyla uğraşan insan akla gelir. Yani pistte yarışan sürücü de, rallide yarışan sürücü de yahut karting yapan sürücü de yarış pilotudur. Yarış pilotu olmak istiyorsanız, öncelikle hangi branşta yarışmak istediğinize karar vermelisiniz.

KİMFLO

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



Son zamanlarda Türkiye’de federasyonda kadın sayısı azaldı. Mekanik bir spor ve ekip işi. Ama bunun dışında kondisyon gerekiyor. Bu sporun hiçbir dezavantajını görmedim. Yolda kalırsanız mekanik bir sorun çıkarsa, lastik patlarsa, dışardan servis alamıyorsunuz. Kopilot ile o arabayı yürütmek zorundasınız. Ben büyük bir mekanik kriz yaşamadım. Bir keresinde egzozumuz çıktı. Toz tamamen araç içine girdi. Kenara çektik, kopilotum çok cesurdu ve arabanın altına girdi sıkıştırdı ve yolumuza devam ettik. Lastik değiştirmek, ufak tefek yardımsız yapabileceğimiz müdahaleleri Ege Asal Metal Ralli Kampı’nda öğrenmiştik.



Ralli, birçok insanın bildiğinin aksine sadece özel etaplarda yapılan yarışmalar değil, normal etap ve özel etaplardan oluşan, güzergahı önceden belirlenen yarışmalardır. Rallilerde güzergahlar, bir veya birçok özel etabı, yani normal trafiğe kapalı ve bütünüyle rallinin genel klasmanını oluşturmak için önemli bir belirleyici ve işleve sahip olan kapalı yollar üzerinde yapılan tekil yarışları kapsar. Özel etapların dışındaki güzergahlara normal etap adı verilir. Bu normal etaplardaki sürat, hiçbir şekilde yarışmanın klasmanının belirlenmesinde bir faktör oluşturmaz. Özel etapları toplam en kısa sürede geçen rallinin birincisi ilan edilir. Diğer branşlara oranla daha çok emek isteyen bir branş olsa da bence en zor ve en zevkli olanıdır.





Pist yarışları çoklu çıkışlar halinde hıza ve mücadeleye dayalı organize edilen yarış türüdür. Off Road ise hızdan ziyade zorlu engelleri aşmaya odaklı olan branştır. Tırmanma yarışların da herkes sırayla start alıp parkuru en kısa sürede tamamlamaya çalışır. Otokros ise toprak parkurda, tekli çıkışlar halinde en iyi toplam zamanı elde etmek için yapılan yarıştır. Profesyonel karting araçları ile pistlerde, çoklu çıkış formatında yapılan, ve otomobil sporlarının başlangıcı olan ise karting branşdır.

Otomobil sporları belli bir zümreye ait değildir herkese açıktır. Eğer bu sporu seviyorsanız mahalli otokros ve rallilerden başlayarak Türkiye Şampiyonası ralli, pist, tırmanma yarışlarına katılabilir, izleyici olarak katılım gösterebilir, etaplarda toz yiyerek de mutlu olunacağını görerek kendinize şaşırsanız.

Sponsorlukların desteği nasıl? Bu konuda ilgi nasıl artırılabilir?

Sponsorluklar düştüğü için zaten yarışlara katılım da azaldı. Ana yarışlarda herkes kendi olanakları ile yarışıyor. Şimdilerde Türkiye ekonomisi ile de ilgili bir durum. Şu anda pek kaynak ayırmak istenmiyor. Sponsor bulamayıp geri çekilenler var. Öncelikle şu pandemi dönemi bir geçsin.

Bu sorunun aşılması için öncelikle tanıtıma ağırlık vermeliyiz. "İzmir Çeşme Otobanı'nda şu kadar basıyorum" denmesini istemiyorum. Ralli aracı kullanmak ile binek araba kullanmak çok farklı bir şey. Ben ne zaman ki yarışlara başladım, o zaman hız yapma kavramının gerçek anlamını öğrendim.

Şehir içi yollarda disiplin ve kurallara uygun bir şekilde araba kullanmanın önemini vurgulamamız gerekiyor. Bu spor sayesinde kurallarına göre araba kullanmayı öğrendim. Gaza basmak marifet değil. Tulumunuzu kaskınızı giyip parkurda hız yapacaksınız. Ayrıca doğa ile baş başasınız. Muhteşem manzaraları keşfediyorsunuz. Otomobil sporları bireysel değil kopyotumuz ile bir takımsınız. Birlikte hareket etmeyi ve takım çalışmasını öğreniyorsunuz. Ayrıca aracınız için iyi bir servis ile çalışmak zorundasınız. Yarışlara giderken "Tekerin düz basın" deriz. Yarışta "finish"i görmek çok önemlidir. Dereceye girmek değil sağlıklı bir şekilde yarış bitirmek en büyük keyiftir. Ondan sonra derece almanın keyfi geliyor. "Tekerin düz basın" diye şans dilersiniz. Bu çok kıymetlidir. ■

Dayı-yeğen EGİAD üyesi Ömer Yeşilyurt ve Cem Günalp ile iki farklı dönem üzerinden dernekteki gelişim sürecine ışık tuttuk

“BİRLİKTE İŞ YAPMAK, EGİAD KÜLTÜRÜ HALİNE GETİRİLMELİ”



YARIN Dergisi'nin bu sayısında

KUŞAKTAN KUŞAĞA köşemizin konuğu Famart Genel Müdürü Ömer Yeşilyurt ve Ecem Ofset Genel Müdürü Cem Günalp oldu. Dayı-yeğen EGİAD üyesi Ömer Yeşilyurt ve Cem Günalp ile iki farklı dönem üzerinden dernekteki gelişim sürecine ışık tuttuk. Mobilya ve matbaa sektörünün mevcut durumunu, yapılması gerekenleri ve geleceğini sektörünün önde gelen kanaat önderlerinden dinledik.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





Ömer Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

Malatya doğumluyum. Ailem önce Ankara'ya sonra 1986 yılında İzmir'e yerleşti. Babam manifatura ve konfeksiyon işi ile uğraşıyordu. FAMART'ı 1990 yılında ağabeyim Ahmet Yeşilyurt ile birlikte kurduk.

Baba işiniz değil, neden mobilya sektörüne odaklandınız?

Ömer Yeşilyurt: Ağabeylerim ve babam farklı bir sektöre girmek istemişlerdi. Malatya'da o işe başlamıştık sonra Ankara'da hem bu işin sanayisini hem de satışını yaptık. Ankara Siteler'de toptan ve perakende satış yapan fabrikamız ve mağazamız vardı.

Cem Günalp: Dedem, dönemine göre çok ileriye dönük düşünüyor ve "Ben bu işi yapıyorum, bu işi büyüt büyüt bu şekilde olmayacak sizde başka bir iş yapın. 4 kardeşsiniz her sektörden bir işiniz olsun" demiş. Bugün herkesin yapmak istediği riski dağıtıp farklı iş kollarında tecrübe edinmeyi dayılarıma tavsiye etmesiyle yol alıyorlar.

Ömer Yeşilyurt: 2001 yılında Ziya Beşe'nin başkan olduğu dönemde EGİAD'a üye oldum. Daha öncesinde Feridun abim de üyeydi ve derneğe aşinaydım. İlk önce sosyal komisyonda çalışmaya başladım.

Ömer Yeşilyurt:

Sektörün geleceği iyiye gidiyor. Çünkü yeni düşünceler, yeni ufuk ve jenerasyon. Ondan dolayı gittikçe de ivme kazanıyor.



Uzun yıllar sosyal komisyonda üyelik, bir dönem sosyal komisyon başkanlığı, bir dönem yönetim kurulu üyeliği yaptım. Bu anlamda çok çalıştım ve dernek bana çok şey kattı. Çok ciddi güzel bir çevre, iyi arkadaşlıklar ve dostluklarla birlikte ticaret yapma imkânı buldum.

Anladığım kadarıyla EGİAD Ailesi, sizin kendinizi keşfetmenizde önemli bir imkân yaratmış. İletişim gücünüzü çok iyi kullanmışsınız. Bu 20 yıllık süreç içerisinde, iş anlamında EGİAD'ın içinde öğrendikleriniz neler oldu?

Ömer Yeşilyurt: Maddi-manevi, sosyal ve görgü olarak çok katkı sağladığına inanıyorum. İzmir'e 18 yaşında geldim. Şimdi çok güzel dostluklarım var.



Çok şükür iyi bir çevrem var, bunda da derneğin çok büyük katkısı oldu.

Sosyal komisyon başkanlığı döneminizde ne gibi etkinlikler yaptınız?

Ömer Yeşilyurt: Komisyon başkanı olmadan öncede, komisyon üyesiyken de bir aktivite olduğunda onu bir ders gibi birebir oturup çalışıyordum. Komisyon başkanlığı sürecinde huzur evi yemeği etkinliğini başlattık. Şimdi artık gelenekselleşti.

Maalesef pandemi nedeniyle 2 yıldır yapamıyoruz. İzmir'deki 4-5 tane huzur evini her yıl iftara alıyoruz. Yeni üye arkadaşlar beni arıyorlar, "Abi sen şunu şöyle yapmıştın, neydi?" diye soruyorlar.

Burada amaç rozet takmak değil, amaç derneğe ait olmak. Çünkü sen ait olursan o da sana karşılığını veriyor. Ömer Kasalı'nın çok güzel sözü var, "Sen EGİAD'a ne verirsen, onu alırsın."

Bu sözün altına imzama atarım diyorsunuz...

Ömer Yeşilyurt: Kesinlikle.

Bu süreç içinde unutamadığınız bir anekdot var mı?

Ömer Yeşilyurt: Derneğe üye oldum, ilk dönemimde Vedat Özyavru başkan adayı oldu. Yeni üyeyim ama beni de yönetim kurulu listesine aldı, seçimi kaybettik. Fatih Dalan'a çok küçük farkla kaybettik. Ancak sonrasında hiçbir şey olmamış gibi dernek için birlikte çalışmaya devam ettik. Derneğe kızmadım, küsmedim. Fatih Başkan'ın döneminde komisyonda üyelik yaptım. Ben yine aynı çalışmamı devam ettirdim. Yani bu tür konularda derneğe küsmek diye bir şey olmaz. "Kazanan bizim başkanımız" dedim ve bunu da her platformda ifade ettim. Bu düşünce ile hareket edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

EGİAD dışında başka derneklere üye misiniz? EGİAD'ta edindiğiniz tecrübeleri başka hangi sivil toplum kuruluşlarında kullandınız?

Ömer Yeşilyurt: EGİAD'tan sonra yani fahri üye olduktan sonra başka bir derneğe girmedim. İZSİAD'a üye olmayı düşünüyorum. EGİAD bir okul ve sizi sosyal, ticari ve insani olarak her konuda hayata hazırlıyor.

Peki iş hayatınıza nasıl yansdı?

Ömer Yeşilyurt: Ben bir şey alacaksam önce sosyal çevrem ve dolayısıyla dernek üyesinden almaya uğraşırım. Beşeri ilişkilerimle EGİAD'taki arkadaşlarım müşterilerim oldu. Bu çok önemli benim için. Yeğenim Cem'i ve EGİAD'ın eski çalışanlarından Emrullah'ı arayıp soruyordum. Dolayısıyla dernekteki arkadaşlarımda mobilya ile ilgili bir ihtiyaçları olduğunda düşündükleri ben oluyorum.

"GENÇLERDEKİ KOLAYCILIK KIRILMALI"

Cem Günalp:

Gençlerin çalışma düzeneği kolaycılık odaklı. En büyük sorun akranım ve benden yaşça ufak jenerasyonun, tembel olması. İş prensibi ve iş ahlakı düşük. Kesinlikle yükseltilmesi lazım. Bunun sebeplerinden biri de bugün 55-65 yaş üzeri ebeveynler. O insanlar çok büyük zorluklarla bugünlere geldiler. "Biz bu sıkıntıyı çektik çocuğumuz bu sıkıntıyı çekmesin" diye tembel bir kuşak yetiştirdiler maalesef. Kolaycı bir nesil yetişiyor. İki evimiz olsun. Çocuklara bırakmak için. Düğünü de yapın, arabada alın. O zaman çocuklar neden çabalasın? İş yerinde mesai varsa neden "Ben kalırım" desin. Kolaycılık çok gelişti. Bu kırılmalı.



Cem Günalp:

Ben ustalıktan gelen bir matbaacı değilim. Bizim sektörde birçok arkadaş ustalıktan özellikle makinistlikten gelmedir. Benim grafikerliğim var, iyi fotoğraf çekerim, iyi grafik yaparım. Bu işime artılar kattı. Reklam ajanslarının çok pahalı olduğu dönemlerde, matbaalar işini bize bastırıyorsa grafik ücreti almaz gibi bir şey başladı. O dönemde ben kendi kişisel gözüm ve tasarım yeteneğimle bir adım öne çıktım, müşterilerimde tercih sebebi oldum. Sonrasında iş dışardan gelse bile mesleki tecrübe ile ajanstan gelen işlerle küçük revizelerle daha kaliteli ya da daha iyi hale getirerek müşterinin tercihi olduk.

**Peki bu ürün portföyünüzün çitasını yükseltmekte ne kadar etkili oldu?**

Ömer Yeşilyurt: Sürekli yurt dışını takip ediyoruz, İtalya ile bağlantılı çalıştığımız için oradan esinlendiğimiz ve ithal ürün sattığımız için tabii bu senin ufku açıyor.

Cem Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

Cem Günalp: 1983 İstanbul doğumluyum. 1988 yılında bütün ailemiz İzmir'de olduğu için annem ve babam İzmir'e taşınma kararı alıyorlar. İstanbul'da doğdum, İzmir'de büyüdüm. DEÜ Maden Mühendisliği bölümü mezunuyum. Ailenin mobilya sektöründe olmayan tek erkek üyesiyim.

Siz bu konuda ailedeki kabuğu kırmışsınız...

Cem Günalp: Baba mesleğim matbaacılık, ECEM Ofset 1979 İstanbul Kadıköy'de kurulmuş. 1988'de İzmir'e gelip bu isimle devam ediyor.

Cem Ofset, Ecem Ofset bir etkilenme var sanırım...

Cem Günalp: İstanbul'da zaten asıl Cem Ofset vardır, aynı zamanda baba tarafından uzaktan akrabamız. Benim adım Cem olduğu için babam İzmir'de onu yapıyor ablamın adı da Ece.

Ben önce dayılarımın mobilya işinde çirak olarak işe başladım. Matbaaya gelmeden önce yaz ayları ve hafta sonları Ömer Dayımın yanında çok yoğurdum. Sağ olsun temizlik ve titizlik anlamında edindiğim bilgileri annem ve Ömer dayımdan aldım. Çok titiz ve düzenliyimdir ama gerektiğinde olmadan da yaşarım. Bu huyum; işimi babamdan daha titiz yapma takıntısına neden oldu. Bizim sektörümüzde "Bu gider" diye bir kalıp ifade vardır.

Bu gider, bir şey olmaz anlamında... Sen yaptığın işe "altı üstü" dersen, müşteride senin yaptığın matbaacılığa, yaptığın ürüne "altı üstü" diye bakar. Sana verdiği paraya ve değere de o şekilde bakar, o şekilde kullanır. Sen ürettiğine kıymet değer verirsene müşteride kıymet verir. Zaten değer vermiyorsa seninle çalışamaz.

Lisede babamın yanına gelmeye başladım. Pazar günü üniversite sınavı oldu, Pazartesi gününden itibaren 7/24 matbaada bilfiil çalışmaya başladım. 2005'te Amerikadaydım. Babamla konuştuğumda "Oğlum ben pek iyi değilim, işler iyi değil, dön artık" dedi. Döndüm.

Zorlamayla mı döndünüz?

Cem Günalp: Evet, babamın işleri iyi değildi. Onun için döndüm. Eski insanlar biraz daha sert. Yüz yüze oturup konuşarak değil de komik bir şekilde babama mektup yazarak "Baba artık bu işi bana bırak ya da ben gidip okulu bitireyim geleyim, geldikten sonra yeniden konuşalım" diye yazdım. Rahmetli Babam, bana güvenip dedi ki "Ben artık çalışmıyorum bu dükkân senindir istediğini yapabilirsin." 2005 yılında işin patronluğunu bana bıraktı. Tam olarak işi kucağıma bıraktı.

Aslında bir 'Bomba' bırakmış!

Cem Günalp: Evet. Her gün benimle işe geldi, bir odası vardı. İnternette brîç oynardı. Yanına gidip "Böyle bir şey var, bunu nasıl yapacağız" ya da "Baba böyle bir makine var, ben bunu almak istiyorum nasıl yapacağız?" dediğimde "Bilmiyorum" derdi.

Gerçekten hiç cevap alamaz mıydınız?

Cem Günalp: Hayır. "İş senin işin, öğren" derdi.

Fikir alışverişi anlamında da mı?

Cem Günalp: Hayır. Sadece çok nadir, "Kim, nereden alacaksın bunu, paranı baştan iyi konuş ondan sonra ne yapıyorsan yap. Bu pahalı mı ucuz mu? Araştır" cümleleri olurdu.

Hiç kendi okuduğunuz alanda iş yapmak istemediniz mi?

Cem Günalp: Hayır. Askerliği ertelemek için yüksek lisans yaptım. Dokuz Eylül Maden Mühendisliği seçmemin birinci sebebi İzmir'deydi. İkincisi puanım sadece mühendislik bölümlerine yetiyordu. Üçüncüsü de İngilizce hazırlığı vardı.

2005 yılından sonra süreç nasıl işledi?

Cem Günalp: Çalıştık. Ufak ufak toparlanmaya başladık. Eski borçları ödedik. Ufak ufak büyümeye başladık. Ticaret ve esnaflığı öğrendim. Çünkü bir anda patron oldum. Babamın rahatsızlıkları daha da kötüye gitti. 2012 yılında babamı kaybettik.



2012'den sonra da babamın vefatından 4-5 ay sonra iş yapma alışkanlıklarımı değiştirdim.

Nasıl?

Eskiden Cuma günleri cari hesap listesi alınır, müşteriler aranır, müşteri ziyaretine gidilirdi. "Müşteri kaybetsem de bunu yapmayacağım, gitmeyeceğim, para/müşteri buraya gelecek. Bu sistemle çalışan müşteri ile çalışacağım" dedim. Matbaa çok boş kaldı. Çok iş yapmadığım oldu. Bir de bizim mesleğimizde, uzun süre çalışırsınız müşteri ile ve arkadaş olursunuz. Birkaç müşterim espri dahi yaptı, "Cem sen sürekli gidip geliyorsun ayakta zor oluyor sana bir masa ayarlayalım" diye... Çok şükür, bu prensibim sayesinde sürekli yukarı giden bir ivmeyle bugünlere kadar geldim.

Bu süreç içerisinde uzmanlaşma, ihtisaslaşma anlamında neye odaklandınız?

Cem Günalp: Ben ustalıktan gelen bir matbaacı değilim. Bizim sektörde birçok arkadaş ustalıktan özellikle makinistlikten gelmedir. Benim grafikerliğim var, iyi fotoğraf çekerim, iyi grafik yaparım. Bu işime artılar kattı.

Reklam ajanslarının çok pahalı olduğu dönemlerde, matbaalar işini bize bastırıyorlar grafik ücreti almaz gibisi bir şey başladı. O dönemde ben kendi kişisel gözüm ve tasarım yeteneğimle bir adım öne çıktım, müşterilerimde tercih sebebi oldum. Sonrasında iş dışardan gelse bile mesleki tecrübe ile ajanstan gelen işlerle küçük revizelerle daha kaliteli ya da daha iyi hale getirerek müşterinin tercihi olduk. Bugün hala müşterilerim ajanslarla çalışsalar bile bazı tasarım işlerini en son bana gönderirler "Cem bir de buna sen baksan" derler.

Mühendislik eğitiminin bir artısı oldu mu?

Cem Günalp: Çok oldu. Bazen sıkıntısını da çektim. Mühendislikte temel eğitimde teknik resim dersi vardır. Özellikle bilgisayar çizimlerinde, bu oran orantı teknik olarak bana çok şey kattı. Bu mükemmeliyetçilik ise annemin bana kattığı bir alışkanlık.

Ayrıntıcı olmak kötü mü?

Cem Günalp: Yorucu oldu. Karşılığını almadığın işlerde bile yorucu oldu. Ancak çok avantajını da gördüm.

Şimdi hangi alanlarda uzmanlaştınız ve bundan sonra kendinize nasıl bir yol haritası belirlediniz?

Cem Günalp: Aslında belirli bir etiket, ambalaj veya sürekli form gibi dalım yok. Kendi müşterisiyle çalışan bir matbaayım. Fason iş yapmıyorum. Biz müşterinin her ihtiyacına bir şekilde çözüm sağlamaya çalışıyoruz. Yıllar içinde kâğıt tüketiminin azalmasıyla matbaa üretiminde adetler düştü. İmalatta yüksek adetler istemeyen müşteriler için biz de 5 yıl önce dijital baskı yatırımı yaptık. Kendi bünyemizde bunu yapıyoruz ve bunun bize çok esnekliği oldu. Ben adet takıntısı olmayan bir matbaacıyım. Onun için müşterinin bugün işi belki 50 tane, yarın 100 tane ister, öbür gün 50 bin olur, ihracat yapar. Biz hep buradayız, hepsine çözüm sunacak makine parkurumuz, tecrübe ve deneyimimiz var.



Her EGİAD üyesine indirim olmalı. Hayır EGİAD üyesi, indirimden önce, az önce dayımın dediği gibi, Avni Başkanın ısrarla üzerinde durduğu ve geçen dönemin başında faaliyete geçen D2 Projesi, aplikasyon işi bunun ilk adımıydı. Öyle bir alışkanlık olmalı ki, biriyle çalışırken, sosyal medyada bile biriyle tanıştınız, fizik olarak nasıl görünüyor, ortak arkadaşımız var mı diye sosyal medyaya bakıyoruz. Cem Günalp kim, ortak arkadaşımız var mı? Ömer Yeşilyurt, "Cemal Tükel'e sorayım bakayım ticaret yapacağız nasıl birisi" diye soruyor. EGİAD aplikasyonu da böyle bir şey. Gerçekten bize özel bir şey. Bence bu, EGİAD'ın bir alışkanlığı olmalı.

Üyeler arası entegrasyonun güçlendirilmesi gerektiğini mi düşünüyorsunuz?

Cem Günalp: Evet... Mesela iş geliştirme komisyonu, sosyal komisyon ile iç içe olmalı. Bu fiziksel olarak da olabilir.

Komisyonlar arasında da iş birliği olmalı diyorsunuz?

Cem Günalp: Olmalı. Az önce Ömer Dayımın söylediği, kişisel gayreti ile ticareti ve çevresi genişliyor. Belki başlangıçta eski üyeler ön ayak olmalı, belki projeler hazırlanmalı ama geçmiş olan bir derneğin, bunu başarması lazım. Bir sıfırdan hep büyüktür.

Zor bir süreçten geçiyoruz, kendi sektörleriniz özelinden baktığımızda, nasıl bir piyasa gerçeği ile karşı karşıyayız? Bu süreç içerisinde genç üyelere tavsiyeleriniz neler?

Ömer Yeşilyurt: Kriz döneminde, mümkün olduğunca ihtiyatlı olmak gerekiyor. Hep derim ki ne şanssız bir jenerasyonuz. 1990 yılında iş yerimizi kurduk. 1994 krizi, 2001 krizi, kaç tane kriz atlattık. Bu da bir şekilde atlatılacak. Dünya zaten ticari bir krizin içerisinde, bir de pandemi bunun tuzu biberi oldu. Ama ya bu deveyi güdeceksin ya bu deveyi güdeceksin. Bu diyardan gitmek yok. Yeniliklere, yeni projelere açık olacaksınız. Kendi işinle de alakalı durmamak gerekiyor. "Ya ne yapalım piyasa böyle" demek gibi bir lüksümüz yok.

EGİAD ile yollarınız nasıl kesişti?

Cem Günalp: Ömer dayım sayesinde 2007 yılında üye oldum. Rotaract'ta da başkanlık yaptım. Birçok organizasyonda görev aldım. Bu arada ben EGİAD'da bu ailenin 5. üyesiyim. EGİAD içinde 5 üyeli bir aile var mıdır? Sosyal komisyonunda başladım, sonra iş geliştirme komisyonuna girdim.

Üye olan diğer aile fertleri kimler hatırlayalım mı?

Ömer Yeşilyurt, Feridun Yeşilyurt, Onur Yeşilyurt, Ahmet Yeşilyurt ve ben...

Sizin biraz önce dayıma sorduğunuz "EGİAD içinde iş yapabildiniz mi?" aslında EGİAD'ta hep istenen şeydir. Dayımın da "Tercih ederim" dediği şey ama bir şekilde olmuyor.

Birlikte iş yapma, EGİAD kültürü haline getirilmeli. Mevcut üyeler ve yönetim kurulunun da empozesiyle tabana doğru yayılıp, yeni gelen üyenin içine işleyecek şekilde bir ritüel haline gelmeli.

Yönetim mi bunu empoze etmeli, yoksa üyeler kendi içinde daha fazla iletişim mi kuralmalı?

Cem Günalp: İlk başlangıçta yönetim kurulu ve komisyon başkanları bunu empoze etmeli. Çünkü bu bir alışkanlık.

Peki nasıl olmalı? Örneğin; üyeler arasında iş birliği yapıldığında belirli oranlarda indirim mi yapılmalı? Öneriniz nedir?

Cem Günalp: Bu iş indirimle olmaz. Her insanın ticareti farklıdır. Kimisi vadeli çalışır, kimisi peşin çalışır, kimisi yüksek iskontolu çalışır, kimisinin işi kolaydır iskontoyu kaldırırr.





Ben ticarete atıldığımda 23 yaşındaydım. O kadar kriz atlattık ki...Bunun içinden de çıkacağız. İşte burada gayret edip işini farklı bir yönden yakalayıp, bir şeyler araştırıp yeni şeylere geçmek gerekiyor.

Kendi işinizle ilgili olarak neler hayal ediyorsunuz?

Ömer Yeşilyurt: Farklı sektörlerle yatırım yapmak için araştırma aşamasındayız.

Odaklandığınız alanlar hangileri? Genelde inşaat sektörüne doğru bir eğilim görüyorsunuz. Sizde de böyle bir eğilim var mı?

Ömer Yeşilyurt: Evet. Geçmişten beri inşaat ve akaryakıt işine ilgim vardı.



Mobilyada nasıl bir yol haritası belirlediniz? Neyi yapamıyoruz da dışarıdan alıyoruz?

Ömer Yeşilyurt: Tasarım yapmıyoruz. Bizim tasarım ile rekabet etme imkânımız yok. Niye hala ithal mobilya? Çünkü tasarım satıyor. Tabii ki bizde de alışkanlıklar ve moda sevdası var. Maden mühendisliğinde mermer dersi vardır. Mermerin satılmasında etki eden 7 faktör vardı. 7. maddeyi söylüyorum MODA. Denizli'de taş ocağı, yoktu. Amerika'da traverten moda oldu, şu an Denizli'de deli gibi her yerde traverten ocağı var. O taş para etmiyordu. Bir şey değişmedi ki, taş moda oldu. Demek ki o taşı moda etmekte, değerlendirmek de bizim elimizde.

Ömer Yeşilyurt: Özetle tasarım. Adam tasarım yapıyor. Benim sektörümdede, söylediği gibi o taş yine oradaydı. Sende tasarım yoksa yapamıyorsan ithal olur.

O zaman biz hala işin basic kısmında mıyız?

Ömer Yeşilyurt: Aynen öyle.

Tam anlamıyla tasarım üretmiyoruz. Bunu mu anlamalıyım?

Cem Günalp: Tasarım da iki şey vardır. Birincisi göze hoş gelmesi, ikincisi işlevsellik. İkisini bir arada sağlamalı. Biz hedefi koyarken yanlış koyuyoruz. Hedef 25 yıl dayanan ürünler mi yapmak olmalı?

Sirkülasyon arttırmak için diyorsunuz ki evet tasarım olsun ama maksimum 10 yıl ömrü olsun. Cem Günalp: O da göreceli o da tartışılır. Bunun ucuzu da olsun 10 yıllığı da olsun 20 yıllığı da olsun ama bizim yurt dışına ürün satmamız, sattığımız ürünleri de kâr marjıyla satıyor olabilmemiz lazım. Çok çalışarak para kazanılmıyor. Kar edilerek para kazanılıyor.

Ömer Yeşilyurt: Bizim segmentteki birçok mobilyacı Nisan ayında Milano'ya gider. İthal getiren olursa ithal getirir. Getiremiyorsa da ondan esinleniyor. Bizde de iyi firmalar ve iyi fabrikasyon üretim

var. Onları yadsımamak lazım ama bir İtalya değil.

Mobilya özelinde spesifik olarak bir ürün grubunda uzmanlaşarak yol alınamaz mı?

Ömer Yeşilyurt: O da göreceli ama doğrusu o. Yani ben sehpa işi yapıyorsam ben sehpacıyım. İtalyanlar bunu yapmış zaten çok doğru söylüyorsun. Bizde öyle bir şey yok.

Bu yapı içerisinde sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Ömer Yeşilyurt: Sektörün geleceği iyiye gidiyor. Çünkü yeni düşünceler, yeni ufuk ve jenerasyon. Ondan dolayı gittikçe de ivme kazanıyor. Yani hatırı sayılır ama tabii bize göre hatırı sayılır daha Cem'in dediği gibi "Made in İtaly" 100 yıldır.

Matbaa sektörü özelinde de sizin değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Cem Günalp: Sektörümüz, dijitalleşme sürecinde... Özellikle matbaa kâğıt sektörü. Önümüzdeki 5 ya da 10 sene içerisinde bunun azalacağını konuşur, düşünürdük. Ama geçtiğimiz bir buçuk yıl içindeki pandemi bu süreci çarpı iki etkisi yaptı. Evden çalışmaları, online sistemler bizim kâğıda olan bağımlılığı ya da ihtiyacı bayağı azalttı. Firmalar evden çalıştıkça gerekli bilgi işlem alt yapısıyla bazı kâğıtları ortadan kaldırdılar. Yazışma formları bitti.

Fatura, Sevk İrsaliyesi işi bitti. Bu 5 ve 10 yıllık iki süreç vardı bence bu süreç bir anda 2.5 ve 5 yıla çekildi. Ama bununla beraber son 3-5 yıl içinde yeni bir sektör aldı başını gidiyor, o da ambalaj. Onlar artık matbaacı değil onlar artık ambalaj üreticisi. Bir de etiket sektörü var. İki sektör de hızla gelişiyor. Artık her ürün ambalajlanarak satılıyor ve her ürün büyük perakendecilerde veya online olarak satılıyor. Ambalaja çok ihtiyaç var.

Biz adet takıntısı olmayan matbaacıyız demiştik. Aynı zamanda ambalajcı da olacağız. Artık pandemi dolaysıyla e-ticaret büyüyor. ■

ART Labs Kurucu Ortağı Uğur Yekta Başak, önümüzdeki günlerde Türkiye'nin en büyük pazar yerleri ile iş birliği sürecine gireceklerini söyledi

ART Labs, 'AR' ile çevrimiçi alışveriş deneyimini üst seviyeye taşıyor



Derin teknoloji girişi
ART Labs, ön-tohum yatırım turunu 2 milyon dolar değerlendirme ile tamamladı. Yatırım turunda Kültepe Yatırım ve EGİAD Melekleri'nin yanı sıra yurt dışından melek yatırımcılar da yer aldı.



Artırılmış Gerçeklik/Augmented Reality (AR) destekli yeme-içme asistanı Diner ile kısa sürede 4 ülkede 250 noktada 50 bin aktif kullanıcıya ulaşarak dikkatleri üzerine çeken ART Labs, 2019 yılında Uğur Yekta Başak, Dr. Mahdi Kazempour tarafından kuruldu ve sonrasında bu ortaklığa Sercan Demircan katıldı.

Diner ile sundukları teknolojiyi, yeme-içme sektörünün yanı sıra hacmi yüksek pazaryerleri ve öncü markaların kullanımına açtıklarını söyleyen şirket kurucu ortağı ve CEO'su Uğur Yekta Başak; ev dekorasyon, ayakkabı, giyim, moda, aksesuar ve oyuncak sektörlerini de hedeflediklerinin altını çizdi.

Platformu kullanan şirketler, kodlama yapmadan e-ticaret sitelerine artırılmış gerçeklik deneyimi ekleyebiliyorlar. Sunulacak ürünlerin 3D görsellerinin oluşturulması ise gücünü görüntü işleme ve yapay zekâ algoritmalarından alan bulut tabanlı bir sistem ile sağlıyor. On binlerce ürünün AR deneyimi ile sunulabilmesi mümkün oluyor. Bu sayede satışlardaki artış ve iade oranlarındaki düşüş gibi faydalar, AR destekli geniş bir katalog sayesinde maksimize ediliyor.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Aslında geleceğin menülerini şimdiden icat ediyoruz. Kısa ve orta vadede ise büyük zincirleri ve büyük gruplarla ülkelerle çalışmak çok önemli. Bunu yaparken ülke bazlı olarak da genişlemeyi planlıyoruz. ABD ve Avrupa pazarında büyümek istiyoruz ve bunun için de büyük iş birliklerine hazırlanıyoruz.



YARIN Dergisi'nin konuğu olan ART Labs Kurucu Ortağı Uğur Yekta Başak, "Pandemi ile değişen dünyada mağazalara olan bakış açısı değişiyor. E-ticaret tarafında ise kalıcı bir büyüme söz konusu. Artırılmış gerçeklik, müşterilerin satın alacağı ürünleri önceden deneyimleyebilmesini sağlıyor. Bu sayede fiziksel olarak mağazada bulunmaya en yakın dijital deneyimi yaşıyor ve müşterinin karar alma aşamasında birçok sorusunu cevaplıyor. Geliştirdiğimiz kapsamlı teknoloji, artırılmış gerçeklikten faydalanmayı e-ticaret yapan veya B2B satış yapan şirketler için çok kolay bir hale

getiriyor. Dönüşümün öncülerinden olarak hizmet verdiğimiz ülke sayısını artıracamız ve 2021 yılı içinde tohum yatırım turunu tamamlayacağız" diyor.

Bu röportaj aslında güzel bir hikâyeyi de ortaya çıkardı. EGIAD, Uğur Yekta Başak'ı ilk kez 2008'de bir lise başarı ödülü ile tanımıştı. Şimdi ise melek yatırımcı ağıyla girişimin bir parçası oldular. Önümüzdeki günlerde Türkiye'nin en büyük pazar yerleri ile anlaşma hazırlığında olduklarının da müjdesini veren Başak ile girişimcilik öyküleri üzerinden Türkiye'deki gelişmeleri, bu alandaki hedefleri ve pazarı bekleyen yeni teknolojileri konuştuk.



Uğur Yekta Başak

Sizi tanıyabilir miyiz?

Uğur Yekta Başak... İzmir Fen Lisesi sonrasında Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Koç Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği'nde yüksek lisansımı tamamladım. Çalışırken farklı kurumlarda iş tecrübelerim oldu.

Hangi alanda uzmanlaştınız?

Artırılmış gerçeklik cihazlarının optik dizaynı, görüntü işleme algoritmaları ve insan bilgisayar etkileşimi üzerine çalışmalar yaptım ve uluslararası makaleler yayınladım. Aynı laboratuvarında birlikte çalıştığım Mahdi arkadaşım ile birlikte ART Labs şirketini 2019 Mayıs ayında kurma kararı aldık.

Şirketin kuruluş hikayesini biraz daha ayrıntılı paylaşmanızı istesem...

Artırılmış gerçeklik konusunda akademik çalışmalar yapıyorduk. Çok yeni bir dünyadan bahsediyoruz.

İki ortak yola çıktık. Sonrasında Sercan ile tanıştık. O da harika bir mühendistir. Teknoloji startuplarında ciddi tecrübesi var ve yazılım altyapısına oldukça hâkim. Mahdi arkadaşımız araştırma geliştirme, ben ise daha çok iş geliştirme ayağında görev yapıyorum. Üç kurucu ortak dışında 2 full-time çalışan 7 stajyerimiz daha var.

Teknoloji devleri olan Apple, Google ve Microsoft gibi şirketler bu alanda ciddi yatırımlar yapıyor. Sağlık, eğitim ve ticaret başta olmak üzere birçok alanda da kullanılan bir sistemden bahsediyoruz. Biz de bu sistemin hayatımızı değiştireceğini öngördük. 5 yıl içinde artırılmış gerçekliğin birçok alanda çok daha fazla aktif olacağını fark ettik. Şirketi de böyle kurmaya karar verdik. İnsanların hayatını kolaylaştırmak için yola çıktık. İki kurucu olarak başladık ve şimdi üç ortak olarak yolumuza devam ediyoruz.

Diner'ın hikayesi nasıl gelişti?

ART Labs geniş bir platform. Diner ise bu platformdaki bir ürün ve mobil uygulama. Diner'ı özellikle yeme-içme sektörü için geliştirdik. Diner üyesi bir restorana gittiğinizde masalara yerleştirilen QR kodu cep telefonunuzdan okuttuğunuzda karşınıza dijital bir menü çıkıyor. Bu menünün farkı, yemeği tıpkı masanıza gelmiş gibi gerçek porsiyon boyutunda 3 boyutlu hologram ile görüntüleyebilmeniz. Ben bununla doycak mıyım, bu yemek nedir, en son karşıma ne gelecek? sorularına cevap buluyorsunuz. Bu iştah artırıcı ve en gerçekçi görseller, restoranların sipariş sayılarına da pozitif etkide bulunuyor. Aynı zamanda müşteri memnuniyeti de artıran bir uygulama.

Bu fikir nasıl ortaya çıktı?

Diner, aslında bizim günlük hayatımızda karşılaştığımız zorluklardan çıkmış bir ürün. Seyahat etmeyi seven birisiyim. Seyahatlerim sürecinde dönemsel olarak baktığımızda önüme nasıl menü geleceği kaygısını hep yaşadım. Bunu nasıl çözebiliriz üzerinden çok özgün bir model geliştirdik. Garsonlardan önce yemekleri biz insanların önüne koyalım istedik. Fikir böyle ortaya çıktı. İştahımıza düşkünlüğümüz bu fikri doğurdu.

Bu uygulama bugün kaç noktada hizmet veriyor?

4 ülkede 250 noktada aylık 50 bin aktif kullanıcıya ulaşılmış durumda.

DINER için kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

Günün birinde bir restorana gittiğinizi, hali hazırda kullandığımız özel gözlükleri kullanarak sipariş verdiğimiz, menüyü tamamen sipariş vermeden önce gözümüzün önünde gördüğümüz bir ortamı hayal ediyoruz.

Aslında geleceğin menülerini şimdiden icat ediyoruz. Kısa ve orta vadede ise büyük zincirleri ve büyük gruplarla ülkelerle çalışmak çok önemli. Bunu yaparken ülke bazlı olarak da genişlemeyi planlıyoruz. ABD ve Avrupa pazarında büyümek istiyoruz ve bunun için de büyük iş birliklerine hazırlanıyoruz.

Sistemde hiç takıldığınız noktalar olmadı mı?

Biz restoranda o ürün nasıl sunuluyorsa tam olarak aynı şekilde çekimleri yapıyoruz. Restoranların da sorumluluğu artıyor. Aynı ürünü ziyaretçilerine servis etmek zorunda. Yemekleri sanal olarak önceden masanın üzerinde görmek sürpriz ile karşılaşmayı engelliyor ve sorularımıza cevap veriyor. İnsanların %99'unun artırılmış gerçeklik ile güçlendirilen menüleri hem görsel hem basılı menüye göre tercih ettiklerini hesapladık.

Türkiye'deki restoran zincirleri ile görüşüyor musunuz?

Happy Moon's, The North Shield, Bursa Kebap Evi, The Bodrum Edition gibi önemli gruplar ile çalışıyoruz. Bu kapsamda da stratejik partnerlerimizden biri tanesi Coca Cola İçecek.

Bunun dışında yeni bir iş birliğine hazırlıyoruz. Türkiye'nin en büyük yemek sipariş platformlarından biri ile entegrasyonumuzu tamamladık ve test sürecine başladık. Belirli bölgelerde en fazla sipariş alan yaklaşık 100 restoranın menülerini artırılmış gerçeklik teknolojisi ile müşteriye sunacağımız için heyecanlı ve gururluyuz.

Pandemi sürecinin yansımaları nasıl oldu?

Hızlı hareket eden bir şirketiz.



Happy Moon's,
The North Shield,
Bursa Kebap
Evi, The Bodrum
Edition gibi
önemli gruplar
ile çalışıyoruz.
Bu kapsamda
da stratejik
partnerlerimizden
bir tanesi
Coca Cola İçecek.
Bunun dışında
yeni bir iş birliğine
hazırlıyoruz.
Türkiye'nin
en büyük
yemek sipariş
platformlarından
biri ile entegrasyo-
numuzu
tamamladık ve
test sürecine
başladık.

Zaten 1 Haziran 2020'de ilk kapanış bittiğinde hijyen endişesi ile temassız menüler ihtiyaç haline dönüştü ve uygulamalarımızı web tabanlı hale getirdik. Ziyaretçilerin uygulama indirmeden sadece masalara yerleştirilen QR kodları taratarak menülere erişebilmelerini sağladık ve hızlı bir büyüme evresine girdik. Sonrasında restoranlar tekrar kapanınca biz de olayı çevrimiçi sipariş ortamına taşıdık. Teknolojimizi sipariş tarafına uyumlandırıdık. Partner arayışına gittik ve büyük bir sipariş uygulaması ile deneme sürecine başladık.

Bundan sonrası için kendinize nasıl bir yol haritası belirlediniz?

Diner'ı büyük yemek sipariş platformları ile anlaşarak bu menüleri milyonlarca insana ulaştırabilmek... Burada dünyanın farklı yerlerinde büyük sipariş devleri ile masaya oturmak istiyoruz. Yurtdışına açılmak istiyoruz. Aşama aşama gideceğiz. Yeme-içme tarafında odak alanımız büyük yemek sipariş platformları olacak.

Şirkete yeni ortaklar almayı düşünüyor musunuz?

İki ortak yola çıktık. Sonrasında Sercan ile tanıştık. O da harika bir mühendistir. Teknoloji startuplarında ciddi tecrübesi var ve yazılım altyapısına oldukça hâkim. Mahdi arkadaşımız araştırma geliştirme, ben ise daha çok iş geliştirme ayağında görev yapıyorum. Üç kurucu ortak dışında 2 full-time çalışan 7 stajyerimiz daha var.

ART Labs başka neler yapıyor?

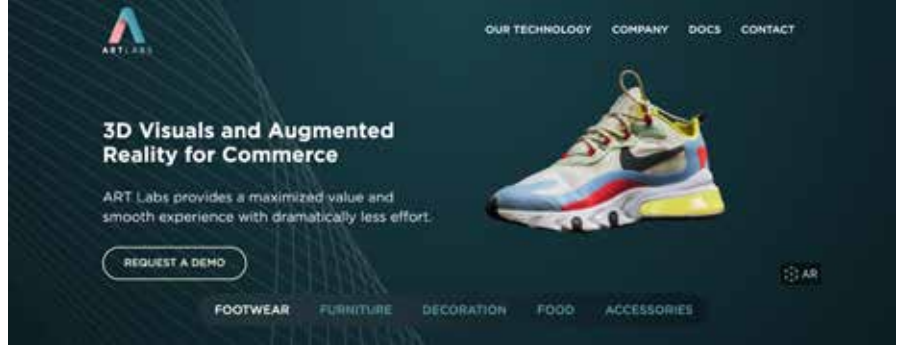
ART Labs, e-ticaret yapan satıcıların artırılmış gerçeklik ile satış yapmasını sağlayan bir platform. Hareket ettiğimiz zaman çok değerli. Covid-19'dan kaynaklı pandemi sürecinde mağazalar kapalı. İnsanlar e-ticareti daha sık kullanıyor. Ama ürünleri mağazadaki gibi inceleyip tüm ayrıntılarını göremiyorsunuz. Yaptığımız şey online ortamda satın alacağınız ürünleri önceden deneyimlenebilmesini sağlamak. Ev dekorasyon, ayakkabı giyim, lüks moda ürünlerini hedefliyoruz. Oyuncak ve hobi ürünleri de ilgi alanımızda yer alıyor.

Bu uygulamada sistem nasıl işleyecek?

Mevcut sitelerin bu teknolojiye yararlanmalarını sağlıyoruz. Bu konuda da yine Türkiye'nin en büyük pazar yerlerinden biri ile anlaştık. Haziran ayından itibaren mobilya kategorisi ile başlayarak kullanıcıların artırılmış gerçeklik ile ürünleri deneyimleyebilmelerini sağlayacağız. Onların teknoloji partneri olarak birlikte yol alacağız. Bizden bu hizmeti alan firmalar hem satışlarını artırıyor hem de ürün iade oranlarını düşürüyor. Müşteriler, alacakları ürünün evlerinde veya kendi üzerinde nasıl duracağını artık biliyor. Güvenli seçimler yapan müşteriler sayesinde geri iade azalıyor ve ciddi bir tasarruf sağlanıyor. Bu, çevresel açıdan da ürün kargo karbon ayak izinde de tasarrufa sebebiyet veriyor. Bu teknolojiyi kullanabilen ve farklı bir deneyim yaşatabilen şirketler de rekabet açısından önemli bir fark yaratmış oluyorlar.

Bu teknolojilere kullanım hızı anlamında baktığımızda Türkiye'nin dünya sıralamasındaki konumunu değerlendirmenizi istesem, nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Bu konuda ABD 2-3 yıl daha önden gidiyor. Her yeni teknolojinin adaptasyonunda olduğu gibi Türkiye bir adım geriden geliyor. ABD bu tip uygulamaları kullanıyor. Ondan sonra adaptasyon diğer ülkelere geçiyor. Türkiye'deki bir startup olarak baktığımızda



Türkiye'nin altyapısının güçlü olduğunu düşünüyoruz. Oradaki firmalar daha büyük değerlemelere ulaşıyor ama Türkiye hızlı adapte oluyor. Lider markalar çıkaracak potansiyelimiz var.

Bazen geç başlamak geriden gelmek avantaj olmuyor mu?

Yapılan yanlışları görmek anlamında iş planlarımızda avantaj sağlıyor. Teknolojik altyapı olarak biz aslında dünyada hiç uygulanmayan teknikleri uyguluyoruz. Artık takipçisi değiliz, burada ciddi avantaj yakaladığımız düşünüyoruz.

Kadronuzu güçlendirecek misiniz?

İnsan gücü temelli operasyon ile çalışan bir şirket değiliz. Teknolojiye güvenen bir şirketiz. Butik bir teknoloji takımı ile yol alacağız. Ama plan çerçevesinde yıl sonuna doğru 20 kişilik bir ekip ile yol almak istiyoruz.

EGİAD ile yollar nasıl kesişti?

İzmir Fen Lisesi'nde okurken, TÜBİTAK'tan altın madalya kazandım. EGİAD yaptığı bir ödül töreninde bizi onore etti ve yeni bir ödül daha kazandı. Startup olarak Aralık ayında bir yatırım ihtiyacı için tur başlatmıştık ve onlara sunumlar yaptık. Pozitif olanlarla da yolumuza devam ettik. Karşılıklı ilişkilerimiz iyi gitti ve karlı fırsatlar yaratacağımızı düşündük.

Ön tohum ile 2 milyon dolar ile değerlenme almıştınız. Yeni bir tur olacak mı?

3. çeyrekte yeni bir yatırım turuna

çıkacağız. Değerlememizi yaklaşık 5 katına çıkarmak istiyoruz. Çünkü iş planımız çerçevesinde ABD ve Avrupa pazarında operasyonlarımızı büyütme istiyoruz. 3-4 yıl içinde 100 milyon dolar değerleme seviyesine erişmeyi istiyoruz. Aradaki yatırımlar bizim ivmelenmemiz için önemli oluyor.

Siz şirket olarak üniversitedeki gençlerin hayatına nasıl dokunuyorsunuz?

Üniversitede hep startup'lar da çalıştım. O günkü kuruculardan öğrendiğim şeyler, bir startup'ı kurmak için çok kıymetli idi. Z kuşağına güveniyoruz. Stajyerlerimiz çok daha bilgili ve yetenekliler... Geleceğin girişimcileri durumunda. Girişimcilik kulüplerinde ve kuluçka merkezlerinde insanlara girişimcilik hikayelerimizi paylaşıyoruz. Öncelikle ekosistemin gelişmesi gerekiyor. ■

ART Labs website: <https://artlabs.ai/>

Diner website: <https://diner.com.tr/>

Uğur Yekta Başak (Co-founder, CEO): <https://www.linkedin.com/in/ugur-yekta-basak-8a1797167/>

Mahdi Kazempour (Co-founder, R&D Lead): <https://www.linkedin.com/in/mahdikazempour/>

Sercan Demircan (Co-founder, Software Lead): <https://www.linkedin.com/in/sercanov/>



EGİAD

SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİNLİKLER MERKEZİ

www.egiadkulturmerkezi.com

egiad@egiad.org.tr

JCI İzmir, üniversite-sanayi-STK işbirliği ile yeni projelere imza atmayı hedefliyor

“Değişim bizimle başlar”



Uluslararası Genç Liderler ve Girişimciler Derneği(JCI) İzmir Şube Başkanı Açelya Baç: Üyelerimizle birlikte geçmiş yıllarda olduğu gibi, Birleşmiş Milletler'in kalkınma hedefleri doğrultusunda hem ulusal hem de uluslararası çapta projelere imza atmaya devam edeceğiz



EGİAD Yayın Takımı Üyesi ve aynı zamanda EGİAD Sanayi Komisyonu Sürdürülebilirlik ve Global Compact Projesinden Sorumlu Başkan Vekili Açelya Baç Uluslararası Genç Liderler ve Girişimciler Derneği'nin de çiçeği burnunda İzmir şube başkanı...

Açelya Baç, Birleşmiş Milletler bünyesinde, özel danışman statüsünde yer alan ilk sivil toplum kuruluşu olduklarını belirterek, “Logosunda yer alan kalkan sembolü koruyan ve savunan kişiyi temsil etmekle birlikte Birleşmiş Milletler'in logosunda kullanılan sembolün aynısıdır. JCI, Birleşmiş Milletler'in bu logonun kullanımı için izin verdiği tek sivil toplum örgütüdür. Dünyada 200 binden fazla aktif resmi üyesi bulunmakta. Üyelerimizle birlikte geçmiş yıllarda olduğu gibi, Birleşmiş Milletler'in kalkınma hedefleri doğrultusunda hem ulusal hem de uluslararası çapta projelere imza atmaya devam edeceğiz. İş dünyasına yönelik çalışmalarımızın yanı sıra üyelerimizi liderlik ve girişimcilik becerilerine de atıfta bulunarak toplumun pozitif gelişimine katkı sağlamayı hedeflemekteyiz. Bu sene yurt dışı ile yaptığımız projelere ağırlık vermek istiyoruz.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK







Bana genel bir bilgi birikimi sağlayacağını ve aile şirketime katkı sağlayabileceğimi düşünerek yönetim danışmanlığı sektöründe çalıştım. Sektörün önde gelen firmalarından biri olan Deloitte'da çalışmak yöneticiliğime büyük katkısı olan bir basamak oldu. 2015 yılı sonunda İzmir'e döndüm ve son 6 yıldır aile şirketimizde görev yapıyorum.

Aile şirketiniz ne üzerine faaliyet gösteriyor?

Babam tarafından kurulmuş olan firmamız İlke Endüstriyel Boyama Sistemleri, boya kabinleri ve imalat sektörüne toz ve yaş boya uygulamaları için kabin ve fırın üretimi yapıyor. Fabrikamız Akhisar Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim yapıyor. İzmir'de merkez ofisimiz var.

İstanbul'da kalmayı düşünmediniz mi? Aile şirketine dönme kararınızda tatlı bir baskı oldu mu?

Yok, hiç baskı olmadı. Birçok ailede olduğu gibi babam da tabii ki onun kurup büyüttüğü şirketin sürdürülebilirliğini istiyordu ancak her zaman seçimlerimizi bize bıraktı. Mesela kardeşim de Kanada'da Vancouver Film School'da okudu ve sinema sektörünü seçti. Benim tercihim ise İzmir oldu. Çünkü çok güzel bir şehir, İstanbul okurken güzeldi. Çalışma hayatına girdiğinizde o yoğunluk ve karmaşada artık aynı tadı alamıyorsunuz.

JCI ile yollar nasıl kesişti?

Aile şirketine ilk geldiğimde her ne kadar yönetim danışmanlığı sektöründen gelsem de liderlik adına geliştirilmesi gereken yönlerim olduğunu biliyordum. Şirketimiz mühendislik odaklı faaliyet gösteriyor. Benim alt yapım ise mühendislik değil. Burada teknik terimleri anlamıyordum, yöneticilere ve çalışanlara ulaşmakta zorluk çekiyordum. İşim dışında pratik kazanabileceğim bir alan arayışı içindeyken şirketimizin Genel Müdür Yardımcımız bana üye olmamı önerdi. Kendisi de JCI üyesi idi. Birkaç toplantıya katıldım, ilgimi çekti. Şansına da çok güzel etkinliklere denk gelmişim.

"Yurtdışında yaşayan Türklere destek olmak amaçlı "Feel Good Wherever You Are"; iklim değişikliği, doğayı koruma konularına ilişkin "Yeryüzünü Duy", kadınları iş dünyasında desteklemek amaçlı "İŞ'te Dijital Kadınlar", Avrupa'da 3.'lük ödülü almış JCI'nin resmi eğitimleri ile harmanladığımız bir eğitim serimiz "Apple Tree" ve genç girişimcileri desteklemek ve eğitmek üzerine Altın Fikirler Projeleri ile önemli adımlar atmaya planlamaktayız." diyor. Baş ile başkanlık serüveni üzerinden JCI faaliyetlerine, İzmir Şubesi'nin hedeflerine ve yeni projelere ışık tuttuk.

Sizi tanıyabilir miyiz?

İzmir'de doğdum. Liseyi Saint Joseph'te okuduktan sonrasında Koç Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde eğitimimi aldım.

Aslında JCI bir deneyim yeri ve bu doğrultuda bizim tüm görevlerimiz dünya genelinde "One year to lead" diye anılıyor. JCI hayatı deneyimlemenin ta kendisi ve takdir edersiniz ki hayatta olduğu gibi JCI'da da deneyimleyeceğimiz o kadar çok alan var ki...



JCI içinde sistem nasıl işliyor? Sizin başkanlık yolculuğunuz nasıl oldu?

Yönetim kuruluna bağlı direktörlükler var. Bunlar bireysel gelişim, toplumsal gelişim, iş dünyası, eğitim direktörü, toplantı direktörü gibi farklı başlıklarda görev yapıyor. Ayrıca bu dönem İzmir şubesi olarak Komiteleşme konusunda çalışmalarımız var.

Siz hangi direktörlüklerde görev yaptınız?

İzmir'de eğitim direktörlüğü ile başladım. Dönem içerisinde sosyal aktiviteler yaptım. Ertesi sene de Türkiye eğitim direktörlüğünü gerçekleştirdim.

Aynı dönemde İzmir Şube'de Uluslararası Çeşme Organizasyonu Direktörlüğü yaptım. Çeşme Organizasyonu, bizim 24 yıldır gerçekleştirdiğimiz bir organizasyon. Türkiye'den geniş çaplı bir katılım olduğu gibi uluslararası katılımlar da oldu. Eğitimler düzenledik, çok güzel bir parti düzenledik. Konumuz da sinemaydı ve bir kostüm partisi yaptık. O yıl Çeşme Organizasyonu direktörlüğümü de tamamladım. Ertesi yılda da yönetim kuruluna girdim. Yönetim kurulunda da üye iletişim ve bireysel gelişimden sorumlu başkan yardımcılığı görevini yaptım. Aynı sene JCI Türkiye'de yine görevim vardı, Uluslararası İletişim Direktörlüğü'nü yürüttüm.

Üyeden en çok hangi başlıklarda eğitim ve organizasyon talepleri geldi?

Her dönem başında şubemizde bir anket düzenleyerek üyelerden talepleri alıyoruz. Genelde iş dünyasına yönelik Kişisel Gelişim ve Hobi üzerine eğitimlerin tercih edildiğini söyleyebilirim. Aynı zamanda, JCI'nın resmi eğitimleri dolu dolu ve interaktif eğitimlerdir. 20'ye yakın resmi eğitim var, bunları her sene veriyoruz. JCI fırsat alanları, toplumsal gelişim, bireysel gelişim, iş dünyası ve uluslararası olmak üzere 4 ana başlıkta toplanıyor. Eğitimlerimizde aslında bu alanların altlarını doldurarak, insanlara nasıl bu fırsat alanlarından yararlanabileceklerini gösteriyoruz.

Her dönem başında şubemizde bir anket düzenleyerek üyelerden talepleri alıyoruz.
Genelde iş dünyasına yönelik Kişisel Gelişim ve Hobi üzerine eğitimlerin tercih edildiğini söyleyebilirim.
Aynı zamanda, JCI'nın resmi eğitimleri dolu dolu ve interaktif eğitimlerdir.
20'ye yakın resmi eğitim var, bunları her sene veriyoruz. JCI fırsat alanları, toplumsal gelişim, bireysel gelişim, iş dünyası ve uluslararası olmak üzere 4 ana başlıkta toplanıyor.
Eğitimlerimizde aslında bu alanların altlarını doldurarak, insanlara nasıl bu fırsat alanlarından yararlanabileceklerini gösteriyoruz.





JCI size aynı zamanda eğitimci olabilme fırsatı veriyor. Ben de aldığım eğitimlerle bir yerden sonra eğitim verebilir düzeye geldim. Hem İzmir'de hem Bodrum'da Etkin Liderlik Eğitimlerini ve Yaratıcı Drama eğitimini üyelerimize verdim.

JCI İzmir'in Türkiye içindeki yeri nedir?

JCI İzmir Türkiye'nin eski ve köklü şubelerinden biri diyebiliriz. 30 yıllık bir tarihi var. Bunun yanında bizim şu andaki JCI Türkiye Başkanımız M. Altuğ Türkdalı, JCI İzmir'den çıkmış bir başkan. Ayrıca 3. büyük şehir olmasından kaynaklı olarak insanların ilgi duyduğu, katılmak istediği bir şehir İzmir.

Her JCI şehrinin kendine özel oluşturduğu projeler var. İzmir olarak sizin odaklanacağınız alanlar neler olacak?

Bu dönemde iş dünyasına yönelmek istiyoruz. En büyük etkinliğimizin Çeşme'de olmasından da kaynaklı İzmir'e bakış açısı "eğlenilen yer" algısına dönmüş. Ancak JCI İzmir olarak geçtiğimiz 3 senede eğitime ağırlık verdik. Bu sene de gelişmekte olan İzmir Sanayisi ve İş Dünyası ile paydaşlıklarımızı ve projelerimizi arttırmayı planlıyoruz.

JCI İzmir Türkiye'nin eski ve köklü şubelerinden biri diyebiliriz. 30 yıllık bir tarihi var. Bunun yanında bizim şu andaki JCI Türkiye Başkanımız M. Altuğ Türkdalı, JCI İzmir'den çıkmış bir başkan. Ayrıca 3. büyük şehir olmasından kaynaklı olarak insanların ilgi duyduğu, katılmak istediği bir şehir İzmir.



Bu noktada siz "İzmir eğlenilen yer değil eğitim yeri" mi diyorsunuz?

Hem eğitim ve hem iş dünyası şehri. İzmir biraz İstanbul'un gölgesinde kalmış durumda. Biz İzmir'in biraz da bu tarafını desteklemek istiyoruz. Hem kendi içimizde, hem İzmir'de, hem Türkiye'de hem de uluslararası JCI içerisinde bunu ön plana çıkaracağız.

Peki bunu nasıl yapacaksınız?

Aklımızda birkaç tane proje var. Bunlarla alakalı olarak paydaşlıklar yapmak istiyoruz. İlgili belediyeler ve ticaret odası, ihracatçı birlikleri bizim projelerimizde önemli yer tutar ve organize sanayi bölgeleri aslında şu andaki hedefimizdeki yerler.

Siz daha çok sanayiye ve iş dünyasına dokunmaya odaklı bir tutum sergileyeceksiniz kendi döneminizde...

Evet.

Çalışma takviminizde başka neler var?

Topluma ve dünyaya dokunacak bir projemiz var. Örneğin: "Yeryüzünü Duy" Projesi. İnsanları daha yaşanılabilir yeryüzü hakkında bilinçlendirmek istiyoruz. Su, atık, hava kirliliği ve vahşi yaşam konusunda ne yapabileceğimize

yapmak istiyoruz. Çöp ayrıştırması konusunda eğitimler düzenledik. Atıkların biriktirilmesiyle alakalı 2 aylık bir proje. Eğitimlerle başladık. Geçtiğimiz günlerde yine bu proje kapsamında WWF Türkiye Direktörü Sn. Dr. Sedat Kalem sunumunda "Ekolojik Ayak İzi ve Yeşil İyileşme" adında bir oturum organize ettik. Başka neler yapabiliriz görüşmelerimiz sürüyor.

Ayrıca Çeşme Organizasyonu, JCI İzmir'in 24 yıldır devam eden bir projesi, her dönem organizasyonu yapılıyor ve eğitimler düzenlenerek şubeler arası keyifli yarışmalar ve eğitimler yapıyoruz. Türkiye olarak, JCI Global içinde adet ve içerik olarak en güçlü proje üreten ülkelerden birisiyiz. Örneğin, 2019 Avrupa Konferansı'nda bizzat benim de olduğum izleyiciler arasında en az 10 tane projemiz ödül aldı. Alkışlayarak, "Artık, yine mi JCI Türkiye" dediler. (ve Gülerek...)

Kendi döneminize yönelik nasıl bir slogan belirlediniz?

Biz dedik ki, "Değişim bizimle başlar." Çünkü değişen bir dünyadayız. Pandemi yoktu ama şimdi pandemi var. Hızlı adaptasyon göstermek, bu değişime hızlı adapte olmak zorundayız. Her zaman önce kendimizden başlayacağız değiştirmeye ve geliştirmeye... Çünkü bizim ana odak noktamıza baktığımızda toplumsal ve bireysel gelişim. Gelişim de değişimi getiriyor.

Başkanlık için 1 yıl az değil mi?

Aslında JCI bir deneyim yeri ve bu doğrultuda bizim tüm görevlerimiz dünya genelinde "One year to lead" diye anılıyor. JCI hayatı deneyimlemenin ta kendisi ve takdir edersiniz ki hayatta olduğu gibi JCI'da da deneyimleyeceğimiz o kadar çok alan var ki... Bu yüzden de başkanlık öncesi ve sonrası o kadar çok şey yapıyorsunuz ki bence az değil. Başkanlığınızda gerçekten kafanızda bir plan oturmuş oluyor ve hemen hızla adapte oluyorsunuz. JCI size çok güzel dostluklar kazandırıyor. 1 yıl o yüzden az bir süre değil tam tersine değişim daha hızlı gelişimleri getiriyor.



Üniversite gençlerini nasıl içinize daha çok dahil edeceksiniz?

Üniversitelerle bunu konuşuyoruz. Üniversitelerle bir paydaşlık yapmayı düşünüyoruz. Özellikle de girişim merkezleri var. İzmir'de de birkaç tane iletişimde olduğumuz yer var. Onların da paydaşlığıyla üniversitelere bunlarla alakalı yazılar yazıp görüşmeler yapacağız.

Bu kadar şey içerisinde siz kendinize nasıl vakit ayırıyorsunuz? Süreci nasıl yönetiyorsunuz?

Bazı insanlar "Deli misin?" diye soruyorlar. Çünkü aynı zamanda

işim de çok yoğun. Çünkü üretim yapan bir firmayız. Benim işimde de güzel bir ekibim var. Bunu da aslında JCI'ya borçluyum; JCI sayesinde geliştirdiğim zaman yönetimi ve organizasyon becerilerim sayesinde iş dünyası ve sosyal hayat arasındaki en verimli dengeyi kolayca kurabiliyorum.

Ayrıca iletişim yeteneğim ve duygusal zekama verdiği katkıların da mental olarak dayanıklılık verdiğini düşünüyorum. JCI hala benim için bir yolculuk... Eminim ki bu sene daha da üstüne katarak ilerliyor olacağım. ■

Blokzincir Teknolojisi ve *Kripto paralar*



Yapay zeka ve dijitalleşme, iş başvurularını filtrelemek dışında farklı uygulamalarla da karşımıza çıkıyor. Bunlardan birisi de video mülakat değerlendirmeleri. Yapay zeka artık kaydedilen video mülakatlar üzerinden adayları analiz edebiliyor ve bunu insanlara göre oldukça hızlı ve etkili yapıyor.



Doç. Dr. Efe Çağlar Çağlı
*İşletme Fakültesi İngilizce İşletme
Bölümü Muhasebe Ve Finansman
Anabilim Dalı*



Para, esas itibarıyla, temelinde güven olan toplumsal bir anlaşmadır; paranın işlevinin özellikleri arasında taşınabilir, bölünebilir, misli, toplumca kabul görmüş ve sürdürülebilir olması sayılabilir. Paranın, toplumun ekonomik aktivitelerinde ve finansal ilişkilerinde üç önemli rolünden söz edilebilir: (i) Değişim aracı (ii) Değer saklama (tasarruf) aracı ve (iii) ölçü (hesap) birimi olması. Toplum nezdinde bir fikir birliği mekanizması olarak farklı formlarda kullanılmış ve ihtiyaca göre geliştirilmiştir; Yap adasındaki Rai taşlarından, İsveç'te işlenmemiş bronz tabakalara, Lidya döneminde altın ve gümüşte yapılmış madeni paralardan, ilk kez Çin'de kullanıldığı bilinen kâğıt para formuna kadar farklı şekillerde kullanılmıştır. Güvenlik, lojistik gibi çeşitli konularda sağladığı avantajlar bakımından kâğıt para (banknot) kullanımı, diğer para formlarına üstün gelmiştir.

Kâğıt para, değerini, zaman zaman altın gibi belirli bir değerli metalden almış olsa da, savaş gibi merkezî otorite harcamalarını maksimize eden durumlarda veya baz alınan metanın kıtlığının sistem çarklarını tıkamasıyla, söz konusu değer devşiriminden vazgeçildiği ve bu durumu enflasyon ve finansal çalkantılarla sonuçlanan karşılıksız olarak para basımının izlediği görülmüştür; İkinci Dünya Savaşı sonrası uygulanan Bretton Woods sisteminin 1970'lerde terk edilen *altın standardı* sonucu, günümüzde "itibari (ing. *fiat*) para" formunu almıştır. İtibari para, değerini herhangi bir metadan almamaktadır; değerini, itibarını, onu ihraç eden merkezî otoritenin topluma sağladığı güvenden ve buna bağlı gelişen küresel iktisadi gücünden almaktadır.

Özünde herhangi bir kâğıt parçasından farklı olmayan itibari para, yine merkezî otoritenin kendi çıkardığı yasal düzenlemelerle borç ve vergi ödemelerinde kullanılabilir; bu haliyle, hukuki bağlayıcılığı olan sosyal bir normdur.

Teknolojik ilerlemelerle birlikte küresel ekonomik ilişkilerin gelişmesi, finansallaşma, elektronik ticaretin hızla gelişmesine ön ayak olmuştur. NetMarket web sitesinde 1994 yılında kredi kartı aracılığıyla yapılan ilk çevrimiçi alışverişten günümüze, küresel çapta dört trilyon dolardan fazla değer yaratmıştır ve yine merkezî otoriteden değerini alan itibari paraların dijital formları, kredi kartı ve elektronik ödeme sistemleri aracılığıyla el değiştirmektedir. Alıcı ve satıcı arasındaki ekonomik faaliyetin gerçekleştirilebilmesi, alışverişte güven ortamının üçüncü taraflar, finansal kurumlar, tarafından sağlanmasıyla mümkün olmaktadır; güven, alıcı satıcı bilgilerinin kriptolanması (şifrelenmesi) yoluyla sağlanmaktadır. Paypal (1998), Alipay (2003), Mpesa (2007), WeChat (2013), ApplePay (2014) günümüzde de kullanılan ödeme sistemlerinden bazılarıdır. Bununla birlikte, zaman içerisinde DigiCash (1989), CyberCash (1994), Hashcash (1997), BitGold (1998) gibi kriptoparalar geliştirildiyse de mükerrer harcama sorununa çözüm olmamaları, geleneksel merkezîyetçi yapıda olmaları gibi paydaşlarca genel kabul görmemelerine yol açan problemlerden dolayı başarısız olmuşlardır; elektronik ticarete, üçüncü taraflara ihtiyaç duyulmayan (merkezîyetsiz), güvenli (kriptolanmış) ve mükerrer harcama gibi sorunları çözen bir ağ arayışı devam etmiştir.

Satoshi Nakamoto tarafından 2008 yılında yayımlanan makale ile tanıtılan Bitcoin ağı, önceki kriptopara girişimlerinin eksikliklerini gidermiştir. Açık kaynak kodlu Bitcoin ağı, merkezîyetsiz yapısıyla bir ekonomik işlemi gerçekleştiren iki tarafın, üçüncü bir kişi veya

kuruma ihtiyaç duymadan, global çapta, elektronik para aracılığıyla (ing. *electronic cash system*) ödeme yapılmasına olanak verirken aynı zamanda dahili mutabakat mekanizması ile mükerrer harcama sorununa da çözüm sunmuştur. Bitcoin ağında işlemler kamuya açıktır; ekonomik faaliyetleri gerçekleştiren ve anonim kalmak isteyen tarafların işlemleri, tüm Bitcoin ağ kullanıcılarının erişebileceği ve fikir birliğiyle onaylanan defterlerde (blokzincirlerde) tutulmaktadır. Bitcoin ağ işlemlerinde, kriptolama yardımıyla, geriye dönük düzeltmeler yapmak, hesaplama anlamında, imkânsıza yakındır, fizibil değildir. Bitcoin, bölünebilir özelliğe sahiptir; en küçük Bitcoin birimi, yaratıcısının isminden gelen *Satoshi* (10^{-8} adet Bitcoin) olarak tanımlanmıştır. Sistemdeki, Bitcoin sayısı 21 milyon olarak limitlendirilmiştir. Bitcoin, lojistik bağlamında avantajlı konumdadır; elektronik ortamda taşınabilir. Bu paranın temelinde iki özellik vardır; bunlardan ilki güven, diğeri ise şeffaflıktır.

Bitcoin ağına dair yukarıda sayılan tüm özellikler, esas itibarıyla, tarihsel süreçte paranın toplumdaki yerine, rolüne ve özelliklerine uymaktadır. Temel bir değeri olmaması ve değerini herhangi bir metadan almamasıyla, itibari para özelliklerini taşıyan; itibari paralardan en önemli farklılığı, merkezîyetsiz olmasıdır. Bitcoin kriptopara birimi, herhangi bir merkez bankası veya bir otoriteden bağımsız olarak el değiştirebilir. Sistemde, Bitcoin sayısının 21 milyon ile kısıtlanması, Bitcoin değerinin korunmasını amaçlamakla birlikte dünya altın rezervlerinin sınırlı miktarıyla da uyumludur. Bunun yanında, ağdaki işlemlerin bir defter dizisinde (blokzincirde) tutulmasıyla defter tutma tarihçesine de atıf yapmaktadır. Bitcoin ağı, değer biçilen bir ölçü birimi sunmakta ve dolayısıyla bir kriptopara birimi yaratılmaktadır; Bitcoin, ekonomik bir teşvik sisteminin bir parçasıdır; ağda

yapılan işlemlerin yürütülmesine, onaylanmasına dair çalışma (madencilik) ispatını (ing. *proof-of-work*) sunan ve bunu başarabilen madenci (ing. *node*) teşvik bağlamında Bitcoin kazanmaktadır. Sistemsel teşvik sistemi, sistemin ayakta kalmasını ve aynı zamanda mükerrer harcamayı önlemeyi sağlamaktadır.

Bitcoin ağı, üç temel ayak üzerine oturmaktadır: (i) Kriptografi, (ii) mutabakat mekanizması ve (iii) blokzincir teknolojisi. Bitcoin ve akabinde geliştirilen ağların dayandığı blokzincir teknolojisinin, süregelen iletişim çağında, internet sunucuları ağının (ing. *world wide web*, *www*) 1989 yılında geliştirilmesinden sonra en büyük gelişmelerden biri olduğu söylenmektedir; Dünya Ekonomik Forumu'nun 2015 yılı raporunda, *Mega Trend*'lerden biri olarak sunulmuştur. Nasıl ki, 14. yüzyılda İtalyan tüccarlar tarafından uygulanan ve günümüzde kullandığımız çift taraflı muhasebe kayıt sistemi (ing. *double-entry bookkeeping*), bugünkü kapitalist (Kapital = Varlıklar - Borçlar) sistemin doğuşunda ve yayılmasında büyük rol oynadıysa; asimetrik kriptografiye dayalı blokzincir teknolojisi, merkezîyetsiz yapısı, sistem paydaşlarına anonimlik sağlayabilmesi ve akıllı kontratlar geliştirmeye açık olması sebebiyle, ekonomik aktivite ve finansal ilişkilerin etkinliğini artırma noktasında önemli potansiyele sahiptir. Bitcoin'i izleyen birçok alternatif ağ (Ethereum vb.) ve bu ağların bir parçası olarak alternatif kriptoparalar (Ether vb.), *altcoin*ler, geliştirilmiştir; farklı teknolojilere sahip, madencilikle çıkarılan veya çıkarılmayan yaklaşık 10 bin *altcoin* ve Bitcoin'in toplam piyasa değerinin 1,8 trilyon doları aştığı raporlanmaktadır.

Her sistem gibi Bitcoin ağının da zayıf yanları vardır. Güvenlik, hız, merkezîyetsiz yapının korunabilmesi, blokzincir boyutunun büyümesinin sürdürülebilirliği, işlem maliyetlerindeki önemli hususlar arasında sayılabilir. Rassal sayı

üreten algoritmalar yardımıyla oluşturulan özel (ing. *private*) ve açık (ing. *public*) adreslerinin tekrar tekrar kriptolanmasıyla üretilen Bitcoin adreslerinin geriye dönük çözümü ve kırılması, madencilerden birinin sistemdeki madencilerin yarısının toplamından hızlı bir hesaplama gücüne sahip olması, şimdilik imkânsıza yakın olsa da etkin bilgisayar teknolojileriyle mümkün kılınması durumunda tüm Bitcoin ağını tehlikeye atabilir. İşlem hızının geleneksel ödeme sistemlerine (Visa vd.) nazaran çok yavaş olması ve işlem ücretlerinin de düşünülen aksine yüksek olması Bitcoin ağının büyük dezavantajlarındandır. Ağdaki madencilerin bir havuz oluşturması ve herhangi bir lokasyonda kümelenmesi merkeziyetsiz yapıya zarar verebilir; maden havuzlarının, elektriğin ucuz olduğu yerlerde konuşulduğu ve %70'ten fazlasının Çin kaynaklı olduğu raporlanmaktadır. Blokzincir teknolojisi üzerine kurulu sistemler için tüm faktörleri maksimize etmek imkânsıza yakındır; örneğin, sistemde güvenliği artırmak, hızdan feragat etmeyi gerektirmektedir. Farklı öncelikler ve amaçlara hizmet eden kripto ağlar geliştirilebilir; Ethereum, EOS, NEO gibi akıllı kontrat platformları geliştirilmekte, bu tip platformlar aracılığıyla yeni blokzincir girişimlerine dijital para arzı (ing. *initial coin/token offering*) yoluyla kitlesel fonlama imkânı yaratılmaktadır.

Bitcoin ağı, her ne kadar blokzincir teknolojisiyle elektronik ticarete mükerrer harcama sorununu merkeziyetsiz bir mutabakat mekanizmasıyla çöze de ağda yaratılan Bitcoin'in değeri ile adından daha çok söz ettirmektedir; fiyat seviyesinden çok, gün içerisindeki oynaklığıyla akademisyenlerin, politika yapımcıların, finansal piyasa paydaşlarının küresel düzeyde büyük ilgisini çekmiştir. Coinbase, Bitstamp, Kraken, Binance gibi büyük *merkezî* kriptopara

borsalarında itibari para karşılığı alım satımı yapılmaktadır. Bitcoin'in spot piyasasının yanı sıra, tıpkı hisse senetlerinde olduğu gibi vadeli işlem piyasaları (BitMex vd.) da mevcuttur. Akademisyenler, ilk olarak Bitcoin'in teknolojik ve hukuki yönlerini irdelemiş; para özellikleri taşıyıp taşımadığı hakkında tartışmış; dijital altın benzetmesi yapmış; temel değerinin sıfır olduğunu öne sürmüşlerdir. Geleneksel finansal piyasalar için sıklıkla test edilen hipotezler, Bitcoin fiyatları için test edilmiştir; etkin piyasalar hipotezinin testi, fiyatlarda balon varlığı, kriptopara piyasalarının kendi aralarında diğer piyasalarla etkileşimleri ve riskten korunma , fiyat keşfi, fiyat tahmini ve daha birçok konu araştırılmıştır. Araştırmalarda öne çıkan nokta, Bitcoin ve diğer kriptoparaların spekülasyon varlığı olarak ele alınmasıdır; kriptoparaların, emtia, İslami finansal varlıklar gibi kullanılarak, geleneksel piyasa yatırımcıları için finansal türbülans dönemlerinde riskten korunma sağlayabileceği öne sürülmüştür.

Katma değerli üretime dayalı iktisadi büyüme ve kalkınmaya yardımcı olacak blokzincir teknolojilerine dayalı finansal araçların geliştirilmesi teşvik edilerek girişimcilik ekosistemine destek verilmesi, finansal

okuryazarlığın artırılması, iletişim çağının en büyük teknoloji trendine katılma noktasında gereklidir. Coinbase gibi bir kriptopara borsasının ve aynı zamanda cüzdan sağlayıcısının kurulmasını teşvik edecek bir girişimcilik ortamı yaratılması ve girişimin kuruluşundan 10 yıl bile geçmeden geleneksel şirketler gibi halka arz edilmesine kadar olan süreç iyi bir model olabilir.

Blokzincir ağlarının hanehalkı tarafından en çok kullanılan yönünün, değerli maden yatırımlarına benzer kriptopara alım satımı olduğu göz önüne alındığında, ticaret yapılan *merkezî* platformların (kriptopara borsaları) geleneksel finansal kuruluşlar gibi regülasyonlara tabi olmaları ve denetlenmeleri de güven ortamının inşa edilmesi için elzemdir. Şirketler tarafında da IASB, ACCA gibi muhasebe otoritelerinin ve denetim şirketlerinin görüşü, kriptovarlıkların sınırsız ömre sahip maddi olmayan duran varlıklar altında muhasebeleştirilmesi yönündedir; ancak, yatırımcılara, alım-satımı yapılan kriptovarlıklara dair detaylı bilgi (ticarete konu kriptopara(lar), işlem yapılan kriptopara borsası, cüzdan tipi vb.) verilmesi konusunda adımlar atılabilir, güvenlik, risk hususlarının kamu ile şeffaf biçimde paylaşılması için standartlar geliştirilebilir. n

<https://www.nytimes.com/1994/08/12/business/attention-shoppers-internet-is-open.html>

<https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>

<https://bitcoin.org/bitcoin.pdf>

http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf

<https://coinmarketcap.com/>

<https://towardsdatascience.com/the-blockchain-scalability-problem-the-race-for-visa-like-transaction-speed-5cce48f9d44>

<https://www.buybitcoinworldwide.com/mining/pools/>

<https://doi.org/10.1257/jep.29.2.213>

<https://chicagounbound.uchicago.edu/cjil/vol14/iss1/12>

<https://doi.org/10.1016/B978-0-12-802117-0.00002-3>

<https://www.penguin.co.uk/books/275/275412/digital-gold/9780241180990.html>

<https://doi.org/10.1016/J.ECONLET.2015.02.029>

<https://doi.org/10.1016/J.FRL.2018.04.002>

<https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.09.007>

<https://doi.org/10.1016/J.INTFIN.2019.02.003>

<https://doi.org/10.1016/j.frl.2016.09.025>

<https://doi.org/10.1016/J.FRL.2015.10.025>

<https://doi.org/10.1002/fut.22050>

<https://doi.org/10.1016/J.ECONMOD.2017.03.019>

<https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/webinar/Webinar%20Sonu%C3%A7%20Raporu.pdf>

5 Soru Cevap



Abdullah Burçin KAPUKAYA

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1977 yılı İstanbul doğumluyum. İlkokul'u İzmir'de bitirdikten sonra ortaokul ve liseyi Bornova Anadolu Lisesi'nde tamamladım. Üniversite hayatım Dokuz Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde geçti. Ardından Amerika'da yüksek lisansımı gerçekleştirdim. Evliyim ve 2 kız çocuk sahibiyim. Mali Müşavirlik ve Yatırım Danışmanlığı hizmetleri ile uğraşıyorum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim futbol ve basketbol oynamak ve maçlarını izlemek. Beşiktaş taraftarı ve kongre üyesiyim, maçlarını kaçırmam.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Mali müşavirlik, yatırım ve proje danışmanlığı faaliyetlerinde bulunmaktayım. Özellikle ağır sanayi, üretim ve ihracatçı firmalarımız ile çalışıyorum. Yatırımların projelendirilmesi ve finansmanı ve bunların muhasebe uygulamaları ve denetimi konusunda uzmanlaştım. Bütün dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinde işletmelerin ayakta kalabilmesi özellikle devlet desteklerinden faydalanması ile daha kolay olmaktadır. Bu konuda destek alan firmaların ve özellikle ihracata yönelik firmaların, bu süreci daha kolay atlatabilmesi mümkün olmaktadır. Özellikle dijitalleşme tüm şirketlerin en önemli yatırım kalemleri olmalıdır. Dijitalleşmeye olan yatırımların geri dönüşü çok daha çabuk olmakta. Getirdiği verimlilik ve maliyet düşüşlerine katkısı ile rekabete büyük artıları gerçekleştirmekte. Üretim aşamalarından, finansman ve muhasebe uygulamalarına kadar dijitalleşmeyi gerçekleştiren firmaların her türlü sorunla baş edebilmesi daha kolay hal almaktadır. Bu noktada devletimizin de çok büyük destekleri mevcuttur.

4. 2021'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Kur dalgalanmaları ve faizlerin değişkenlik göstermesi ile birlikte pandeminin de Dünya gündemine girmesi, ekonomik faaliyetlerin düzensiz seyretmesini sağladı. Bu noktada yatırımcı güven endekslerinin dünya çapında düşmesi, yerli ve yabancı yatırımların kısılması, nakitte kalmanın tercih edilmesi likiditenin azalmasına sebep olmuştur.

Bunu aşmak için de devletler karşılıksız para basarak bu süreci bertaraf etmeye çalışmıştır. Bunun getirisi olarak alım gücü düşmüş ve talep daralması yaşanmıştır. Bunu aşabilmenin ortak noktası devletimizin de öngördüğü üzere özellikle yatırımcı firmalara desteklerin artması olmuştur. Devlet desteklerini kullanan yatırımcılarımızın maliyet, faiz ve kur farkı risklerinin minimum şekilde zarar görmesi sağlanmış ve yatırımcının önü açılmıştır. Dönem itibarıyla yatırım devri olmaktadır. Hizmet sektörüne verilecek desteklerin artması ile birlikte 2021' yılının minimum kayıpla atlatılması sağlanmalı 2022 yılına hazırlıkların şimdiden başlaması gerektiğini düşünmekteyim.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

İlk üye olduğum noktada söylediğim cümleyi tekrarlamak isterim. İzmir'de büyüdüm, okudum, evlendim, iş sahibi oldum, çocuklarım oldu, güzel dostluklar edindim. Bana bunları veren İzmir'e benim de bir şeyler vermem gerektiğini düşündüğüm için EGİAD. EGİAD'tan hiçbir beklentim yok. EGİAD'ın liyakat esaslı olarak işleme ve çalışmalarını yürütmesi, derneğin gelişmesi açısından önemlidir.



Fatih KAPTANOĞLU

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1954 İzmir doğumluyum. Öğrenim hayatımın tamamı İzmir de geçti. Dokuz Eylül Fakültesi İşletme Bölümü mezunuyum. Evli, bir çocuk ve bir torun sahibiyim. Lise yıllarında başlayan çalışma hayatım, yüksek öğrenim esnasında da devam etti. Otomotiv yan sanayi kolunda faaliyet gösteren bir şirkette üniversite bitimine kadar çalıştım. Askerlik görevimi uzun dönem yedek subay olarak tamamladıktan sonra, İnşaat sektöründe faaliyet gösteren bir firmada yönetici olarak çalışmaya başladım. 1987 senesinde de kendi işimi kurdum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Gastronomi ilgi alanlarımdan biri, iyi bir viski severim. Tarihi ve kültürünü araştırmak öğrenmek benim için büyük keyif. Otomobil en çok ilgilendiğim hobim yeni araçları test etmek onlar hakkında bilgi edinmek beni mutlu ediyor. Geçtiğimiz yıllarda bu izlenimlerimle ilgili EGİAD YARIN dergisinde yazılarım da çıkmıştı. Erkek giyim trendlerini yakından takip etmek ve tabii ki seyahat edip yeni yerleri keşfetmek de hobilerim arasında yer almaktadır.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ticari hayatımı noktalamış oldum. 1987 ile 2009 yılları arasındaki faaliyetimiz esnasında Türkiye ekonomik açıdan birçok sıkıntı yaşadı. Tabii bizler de bu dönemlerden nasibimizi aldık. Eski meslektaşlarımızla günümüzde yaptığım konuşmalardan anladığım kadarıyla pandemi döneminde yaşananlar hiçbir şeye benzemiyor okul ve işyerlerinin kapanışı bu sektörü bitme noktasına getirmiş bulunuyor. Sürecin devamı uzarsa küçük, orta ölçekli birçok esnafın kapatması olasıdır.

4. 2021'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2021'i Yarılamaya yakınız, yaşananlar bu sıkıntılı dönemin uzun bir süre daha devam edeceğini düşündürüyor. Yeteri kadar ekonomik destek görmeyen sektörlerde sıkıntının daha da büyümesi, lokomotif ve taze döviz sağlayan sektör turizmde de işlerin iyi gitmemesi daha çok baş ağrıtabilecek gibi görünmektedir. Sürenin uzamasıyla ekonomik sıkıntının orantılı olarak artacağını düşünüyorum.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Türkiye'deki genç iş insanları derneklerinin içinde çok müstesna bir yeri olan derneğimizin geçmişte aktif günümüzde fahri bir üyesi olmaktan her zaman gurur duymuşumdur. Kuruluşundan bugüne kadar gelen bütün yönetimler tuğlaların üstünü örerek derneği bugün ki durumuna getirmişlerdir. Yüksek sayıdaki faal ve fahri üyeleriyle, çok az derneğin sahip olduğu dernek merkeziyle ve sürekli artan başarılı faaliyetleriyle EGİAD Üye olunması gereken bir sivil toplum örgütü ve güzel İzmir'imiz için büyük bir şanstır. İnşallah bu süreci en kısa zamanda atlatır, insanların yakinen görüşeceği ortamlarda bir araya gelerek hasret gideririz.



Kiral Can ACAR

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

12 Temmuz 1993 İzmir doğumluyum. İzmir Ekonomi Üniversitesi Medya ve İletişim mezunuyum. Öğrenim hayatımın bir kısmını Barcelona, Ramon Llull Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler okuyarak geçirdim. İkinci nesil olarak devraldığım şirketimiz Denizkabağı'nun vizyonunu ve servislerini geliştirmek için çalışıyorum. Kendimi kısaca tanıtmam gerekirse sosyal ve girişken biriyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Birçok hobim var fakat resim ve müzik yapmak tutkum diyebilirim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

İnşaat sektöründe 20 yıldır faaliyet gösteren İzmir merkezli bir şirketiz. Ağırlıklı olarak İtalya, İspanya, Almanya'dan banyo ve yapı malzemeleri ithalatı yapıyoruz. İşimiz uzun soluklu müşteri ilişkilerine dayanır. Tasarım ve yenilik her zaman önceliğimiz olup pazarda ki konumumuzu verdiğimiz hizmetin kalitesi ve alınan ürünlerin doğru uygulanması belirliyor. Sektörümüz de güncel Dünyanın bir getirisi olarak sürekli

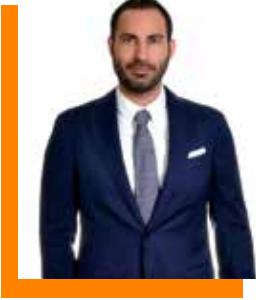
kendini yeniliyor ve günümüz koşullarının bir getirisi olarak yaşam alanlarının yabancı pazarlarda daha da kişiselleştirilmiş tasarımlara yoğunlaştığını görüyoruz.

4. 2021'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2021 yılı Covid-19 aşılama dönemini yaşayacak bir yıl olarak belirli bir adaptasyon sürecinden geçeceği için kolay bir yıl olmayabilir. İnşaat sektörü belki bölgesel olarak yatırımlara devam ediyor olabilir fakat devamlılığı için hem ekonomik hem de siyasi daha stabil politikalar şart.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD benim için işimi geliştirebileceğim, bilgimi katabileceğim ve yapmak istediğim yenilikleri aktarabileceğim bir bağlantıdır. EGİAD çalışmalarını yapıcı, yaratıcı ve verimli buluyorum.



Oktay SEKÜÇOĞLU

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1983 Hatay doğumluyum. Lise eğitimimi İstiklal Makzume Anadolu Lisesi'nde tamamladıktan sonra İTÜ İnşaat Mühendisliği'nden mezun oldum. Mezun olduktan sonra Ege Çelik Endüstrisi San. ve Tic. A.Ş.'nin Aliağa' da bulunan çelik üretim tesislerinde yaklaşık 9 sene farklı departmanlarda görev aldım. İzmir'deki iş hayatımın bana en büyük hediyesi İzmirli olan eşim İrmak ile tanışmam oldu. Şu an Ege Çelik İstanbul merkez ofisinde İdari İşler Koordinatörlüğü görevini sürdürmekteyim. Ayrıca Ege Çelik iştiraki olan EÇE Enerji Ticareti A. Ş.'nde yönetim kurulu üyesiyim.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çok küçük yaşlardan beri sporun farklı dallarıyla ilgilendim, şu an halen aktif olarak boks ve basketbol sporlarını yapıyorum. Bulduğum her fırsatta seyahat ederek yeni yerler keşfetmekten oldukça keyif alıyorum. Denizle ilgili her şeyi seviyorum, balık tutmanın beni en çok rahatlatan hobim olduğunu söyleyebilirim.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir mısınız? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ege Çelik olarak elektrik ark ocaklı tesislerimizde çelik üretimi yapmaktayız. Çelik kütük, filmaşın ve inşaat demiri üretimimiz bulunmaktadır. Nemrut körfezinde bulunan limanımız ile ham madde ithalatı ve çelik ihracatımızı gerçekleştiriyoruz. Tüm tesislerimize elektrik tedarik etmek amacıyla kurmuş olduğumuz EÇE Enerji Ticareti A. Ş. ile Türkiye'deki sanayi ve ticarethanelere güvenle elektrik tedarik ediyoruz.

4. 2021'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Küresel olarak mücadele verdiğimiz pandemi, faaliyette olduğumuz demir-çelik, enerji ve limancılık sektörlerini ciddi bir şekilde etkiledi. Pandemi başlangıcında talep azalışı, beklenmiş talebin 2021 yılının başında arz kaynaklarını zorlaması, nakliye fiyatlarındaki anormal artış, döviz kurlarında yüksek hareketlilik, aşılama ile ilgili belirsizlik nedeniyle öngörülemeyen gelişmeler 2021 yılında ticaret yapmayı oldukça zorlaştırdı. Ancak EGE ÇELİK ve tüm iştirakleri 35 yıldır sürdürdüğü düşük risk ve sağlam adımlarla ticaret anlayışıyla, tüm işbirliği yapmış olduğu tedarikçi ve müşterileri ile güvenle ticaretini sürdürmektedir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD'ın İzmir'deki genç iş insanlarını bir araya getirerek birbirlerini tanımalarına, birlikte iş geliştirmelerine ve topluma faydalı işler yapmalarına olanak sağladığını düşünüyorum. Birçok arkadaşımın EGİAD üyesi olması da kararımı etkiledi tabii ki. En kısa zamanda hayatın normale dönmelerinin ardından, farklı sektörlerden iş insanlarıyla bir araya gelebilmek, bilgi alışverişinde bulunabilmek ve ortak projeler gerçekleştirmek için heyecan duyuyorum.



Remzi USLU

1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1993 İskenderun doğumluyum. 2013 yılında aile işleri sebebi ile İzmir'e taşındım. İzmir Özel Türk Kolejinde liseyi tamamladıktan sonra eğitim hayatıma Bahçeşehir Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi'nde devam ettim. Üniversite mezuniyetimden hemen sonra Tabanlıoğlu Mimarlık ofisinde sektöre giriş yaptım. Sektörde edindiğim tecrübeler doğrultusunda mevcut işimden ayrılarak 2019 yılında İzmir'e dönüp kendi mimarlık şirketimi kurdum.

2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Başlıca hobilerimin arasında yurtiçi ve yurtdışı seyahatleri gelir. Mimarlık için önemli olan gözlemlene ve tecrübe etme konularını ele almak adına sürekli yeni mekanlar ve yeni yerler görmeyi hobi edindim. Bunu mesleğimle birleştirdim ve dünyanın çeşitli kıtalarında bu konuda eğitimler alarak kendime yeni bakış açıları kazandım. Seyahatlerin bana edindirdiği diğer bir hobi ise gurme turizmi oldu. Farklı mekanlarda tecrübe ettiğim yeni lezzetler beni hep daha iyisinin arayışına itti.

3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Aile işimiz olarak İnşaat Demiri tüccarlığı yapıyoruz. Yurtiçi ve yurtdışı pazarında aktif olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Tüccarlığın yanı sıra 2019 yılında faaliyete geçirdiğim bir mimarlık şirketim de bulunuyor. Burada iç mekân tasarımı, 3 boyutlu görselleştirme ve anahtar teslim projeler yaparak piyasada etkin bir rol alıyoruz.

4. 2021'e ilişkin değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Zorlu geçen 2020 senesinin devamında ekonomik daralmayı hissedeceğimiz bir yıl olarak tanımlıyorum 2021 senesini. Salgının devam etmesi, hatta 2. dalgası ve yeni varyantlarının ortaya çıkması ile yaşanan ekonomik daralmanın olumsuz yönde ki dalgalanmayı daha da ivmelendireceğini düşünüyorum. Her ne kadar üretim faaliyetlerinde ve ihracat kaleminde yukarı yönlü grafiklerimiz yükselse de dövizde ki negatif görünüm üretim maliyetlerine yansıyor ve alım gücünü düşürüyor. Her kriz bir fırsattır gibi bir algı olsa da bizler yatırımlarımızı daha sık eleyerek yönlendirmek durumunda kalıyoruz. Ve bu doğrultuda piyasadaki sıcak para akışını negatif yönde etkiliyoruz. Umarım, Covid-19 salgını yılın 2. çeyreğinde kontrol altına alınabilir, turizm ekonomiyeye can suyu olabilir ve piyasada ki sıcak para akışı böylelikle normale dönebilir.

5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Farklı disiplinlerden kıymetli iş insanlarının oluşturmuş olduğu EGİAD ailesinden edineceğim bilgi, tecrübe ile gençliğimin de vermiş olduğu enerji ve dinamizmi birleştirerek iş hayatımda fark etmek farklılık yaratmak ve farkındalık oluşturmak niteliklerini hayata geçirmek istiyorum.

EGİAD²



**YENİLENEN MOBİL UYGULAMALARIMIZI
ANDROID VE İOS MARKETLERDEN İNDİREBİLİRSİNİZ**



tinurl.com/egiadios



tinurl.com/egiadandroid



EGİAD Genel Kurulu

» 10 Mart 2021

EGİAD Olağan Genel Kurul toplantısı SwissOtel Büyük Efes'te gerçekleştirildi. Toplantıya, EGİAD Üyelerinin yanı sıra, EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanları, oda, borsa ve diğer STK'ların temsilcileri katıldı. EGİAD Genel Kurulu'nda Divan Heyeti Başkanlığı'na Nazif Ulusoy, Başkan Vekilliğine Yonca Güngör, Halit Çim, Divan Üyeliklerine ise Serhan Ceylan, Açelya Baç seçildi. Toplantı, 15.Dönem Yönetim Kurulu Başkanı

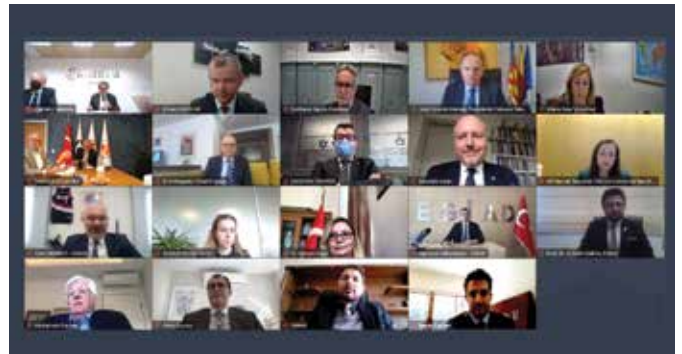
Mustafa Aslan'ın konuşması ile başladı. Ardından sırasıyla EGİFED Başkanı Aydın Buğra İltar, EGİAD Danışma Kurulu Başkanı ve İZTO Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener konuşmalarını yaptı. Faaliyet Raporunu sunan EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ise Ocak 2019 tarihinden bugüne EGİAD 15.Dönem içerisinde gerçekleşen faaliyetleri aktardı. Derneğin 16. dönem yönetim, denetim, danışma kurulu ile

haysiyet kurulunun seçildiği genel kurulda, tüzük değişikliklerine de gidildi. EGİAD, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı tüzüğüne alarak bu alandaki faaliyetlerini resmileştirdi. Tek liste ile gidilen seçimler kapsamında yapılan kapalı oylama sonucu 177 oy ile Alp Avni Yelkenbiçer ve ekibi 16. Dönem Yönetim görevini üstlendiler. Toplantı Alp Avni Yelkenbiçer'in teşekkür konuşması ile sona erdi.

EGİAD Entegratörlüğünde Valensiya Ticaret Odası ile İZTO İşbirliği Protokolü

» 17 Mart 2021

EGİAD entegratörlüğünde Valensiya Ticaret Odası ile İzmir Ticaret Odası arasında işbirliği protokolü imzalandı. İmza töreni EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşması ile başladı. Toplantıya İspanya'nın Türkiye Büyükelçisi Cihad Erginay, Dışişleri Bakanlığı İzmir Temsilcisi Naciye Gökçen Kaya, İzmir Büyükşehir Belediyesi danışmanı Onur Eryüce, İzmir Ticaret Odası Başkanı Mahmut Özgener, İspanya Fahri Konsolosu Muharrem Kayhan, Valensiya Ticaret Odası Başkanı José Vicente Morata, Valensiya Şehir Konseyi Turizm ve Dış İlişkiler Danışmanı D. Emiliano García konuşmacı olarak katıldı.





EİB'nin Ziyareti

» 17 Mart 2021

Ege İhracatçı Birlikleri – EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, Ege Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkanı Cahit Doğan Yağcı EGiAD'ın yeni dönemi kapsamında dernek merkezine bir ziyaret gerçekleştirdi. Ziyarete EGiAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci ev sahipliği yaptı. Yeni dönem projelerinin aktarıldığı görüşmede, pandemi koşullarındaki çalışma şartları ve e ticaretin önemine değinildi. EİB Mobilya Tasarım Yarışması "Ezber Bozan" kapsamında yapılabilecek işbirliklerinin de değerlendirildiği ziyarette, dış ticaretteki finansal yönetiminin firmalar için iş sürdürülebilirliği açısından önemi ifade edildi.



BALEV ve BALSPOR'un Ziyareti

» 25 Mart 2021

EGİAD Yeni Yönetim Kurulu'nu tebrik kapsamında Bornova Anadolu Lisesi Eğitim Vakfı (BALEV) ve Bornova Anadolu Lisesi Spor Kulübü (BALSPOR) EGiAD'ın yeni yönetim kurulunu ziyaret etti. Ziyarete, Bornova Anadolu Lisesi Eğitim Vakfı (BALEV) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Gülden, Başkan Yardımcısı Çoşkun Keskiner, Yönetim Kurulu Üyesi Cansu Balcı ve Bornova Anadolu Lisesi Spor Kulübü (BALSPOR) Başkanı Mehmet Müftüoğlu katıldı. Ziyarete EGiAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yayın Takımı Üyesi Selen Günaydın ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ev sahipliği yaptı. Her daim eğitimin öneminin vurgulandığı ziyarette, eğitim alanında yapılabilecek iş birlikleri görüşüldü.

İl Emniyet Müdürü Dr. Hüseyin Aşkın'ı ziyaret

» 24 Mart 2021



EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği 16. Dönem Yönetim Kurulu Üyeleri, İzmir İl Emniyet Müdürü Dr. Hüseyin Aşkın'ı makamında ziyaret etti. Alp Avni Yelkenbiçer Başkanlığı'ndaki heyet EGiAD yeni dönem projeleri ve faaliyetleri konusunda bilgi aktardı. Toplantıda ayrıca ülke ve şehir gündemindeki önemli gelişmeler de değerlendirildi. Ziyarete, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Mert Hacıraifoğlu, Erkan Karacar, Sevim Doğanoğlu ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katılım gösterdi.



Deva Partisi İl Yönetimi'nin Ziyareti

» 30 Mart 2021

Deva Partisi İzmir İl Başkanı Seda Kaya Ösen ve İzmir İl Yönetimi EGİAD'ın 16. Dönem Yönetim Kurulunu ziyaret etti. Ziyarete EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Süleyman Tutum, Pınar Berberoğlu, Başak Çayır Canatan, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ev sahipliği yaptı. Ziyarete, sanayi ve tarım politikaları üzerine değerlendirmede bulunuldu. Z kuşağının dilini anlayan politikalar geliştirilmesi gerektiğine vurgu yapıldı.



Türkiye-İrak Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TİSİAD) Ziyareti

» 2 Nisan 2021

Türkiye-İrak Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TİSİAD) Başkanı Nevaf Kılıç ve beraberindeki heyet EGİAD'a ziyaret gerçekleştirdi. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer; Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu üyeleri Erkan Karacar, Müge Şahin ve Genel Sekreter Prof.Dr. Fatih Dalkılıç'ın hazır bulunduğu toplantıda özellikle Ege Bölgesi'nden Irak'a gerçekleştirilebilecek ihracat konusunda fikir alışverişinde bulunuldu.



Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil Ziyareti

» 5 Nisan 2021

Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ve EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Üyelerinden Serhat Büyükhelvacıgil; EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'e yeni görevi için hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.



İyi Parti İzmir İl Başkanlığı'nın ziyareti

» 5 Nisan 2021

İyi Parti İzmir İl Başkanlığı STK İlişkileri Başkanı Füsun Örük ve Komisyon Üyeleri Aybars Aksoy, Serhan Mete, Melike Tırpan; EGİAD yeni yönetim kurulunu ziyaret etti. Ziyarete EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Arda Yılmaz, Özveri Yandaş

Okay, Ali Kolcu, Eyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ev sahipliği yaptı. EGİAD projelerinin aktarıldığı ziyarette, EGİAD Çin Raporu da takdim edildi. İzmir'in şehirleşme ve ekonomi alanında yapabileceklerinin de görüşüldüğü ziyarette gençliğin ülke geleceğindeki önemine vurgu yapıldı.



Ekonomi Muhabirleri Derneği'nin Ziyareti

» 5 Nisan 2021

Ekonomi Muhabirleri Derneği İzmir Şube Başkanı Murat Demircan ve Yönetim Kurulu Üyeleri, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'i ve Yönetim Kurulu Üyelerini dernek merkezinde ziyaret etti. Pandemi sürecinde yaşanan ekonomik gelişmelerin değerlendirildiği ziyarette, sürecin gazetecilik mesleğine yansımaları da görüşüldü. İki kurumun iş birliği kapsamında yapacağı ortak çalışmalar da karara bağlandı.

“Sürdürülebilirlik... Peki Neden?”

» 5 Nisan 2021

İş dünyasının sürdürülebilir kalkınma konusundaki farkındalığını ve etkisini artırmak amacıyla BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri çerçevesinde hareket eden EGİAD, üyelerine bu alanda yol haritası sunmak üzere üyeleriyle Sürdürülebilirlik başlığı altında bir araya geldi. Toplantının konuk konuşmacısı Mazars Denge CEO'su ve Sürdürülebilirlik Elçisi, TÜSİAD Girişimcilik ve Gençlik Yuvarlak Masa Başkan Yardımcısı Dr. İzel Levi Coşkun oldu. EGİAD, Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı tüzüğüne alarak bu alandaki faaliyetlerini resmileştirerek yine bir ilke imza attı. Buna göre, “Yoksulluğu ortadan kaldırmak, gezegenimizi korumak, ekonomik eşitsizlikle başa çıkmak, sanayileşme, teknolojik ilerleme ve sorumlu üretimi desteklemek, sürdürülebilir tüketimi dengelemek ve tüm insanların barış ve refah içinde yaşamasını sağlamak” ilkelerini benimseyerek ve üyelerine bu amaçlara uygun faaliyette bulunmalarını önererek örnek olmayı başardı. Bu kapsamda ilk etkinliğini “Sürdürülebilirlik Peki Neden?” başlığıyla gerçekleştiren EGİAD, iş dünyası paydaşları ile sürdürülebilir kalkınma gündemini masaya yatırdı. Sürdürülebilir kalkınma alanındaki araştırmalarıyla tanınan Dr. İzel Levi Coşkun, “Sürdürülebilirlik için, kurumlar sadece kendi çıkarlarını düşünmemeli. Bütün sistemin çıkarı düşünülmesi. Sürdürülebilirlik ancak böyle sağlanır” mesajını verdi.



İzmir Valisi'ni Ziyaret

» 7 Nisan 2021

Ege Genç İş İnsanları Derneği Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve beraberindeki heyet, İzmir Valisi Yavuz Selim Köşger'e ziyarette bulunarak, kurumun çalışmaları hakkında bilgi verdi.



Tunç Soyer'i Ziyaret

» 7 Nisan 2021

EGİAD 16.Dönem Yönetim Kurulu ile İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in tanışma toplantısı fiziksel ve online olmak üzere hibrit şekilde gerçekleşti. Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Yönetim Kurulu üyelerinin katıldığı toplantıda EGİAD'ın yeni dönem projeleri üzerinde duruldu. EGİAD Think Tank Çalışmaları, Girişimcilik Merkezi ile EGİAD Melekleri İşbirliği, Akdeniz Şehirleri konusunda işbirliği çalışmaları ve heykel sempozyumu ile ilgili görüşüldü.



EGİAD Sürdürülebilirlik Rotasıyla Koştu

» 11 Nisan 2021

İş dünyasının sürdürülebilir kalkınma konusundaki farkındalığını ve etkisini artırmak amacıyla BM Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri çerçevesinde hareket eden EGİAD, bu kez "Sürdürülebilirlik" temasıyla İzmir Maratonu'nda koştu. 1250 sporcunun yanında EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve yönetim kurulunun da katıldığı koşuda "Sürdürülebilir bir dünya için koşuyoruz" teması vurgulandı. Maraton süresince etraftaki plastik atıklar toplanırken, ilk üçe giren sporcuya da geri dönüşümle üretilen kupalar verildi. Koşuda EGİAD Üyesi iş insanı Alper Tutak, 10 km 40-44 yaş kategorisinde 38dk 17 saniye ile 4'üncü oldu.



EGİAD Komisyonlar Ortak Toplantısı

» 12 Nisan 2021

EGİAD Komisyonları ile ilgili ilk toplantı online olarak gerçekleşti. Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer tarafından komisyonların çalışma prensipleri ve görev dağılımları konusunda bilgi verilen toplantı sonrasında tüm komisyonlar ayrı ayrı toplanarak başkan, başkan vekilleri ve sekreterlerini seçerek göreve başladılar.



EİB'yi Ziyaret

» 14 Nisan 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Sekreter Yardımcısı Süleyman Tutum, Yönetim Kurulu Üyeleri Sevim Doğanoğlu, Ali Kolcu, Eyyüpcan Nadas, Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi'yi ziyaret etti. İş birliği ve gerçekleştirilmesi planlanan projelerin değerlendirilmesi açısından verimli geçen ziyarette sürdürülebilirlik, girişimcilik, genç kuşak, dijitalleşme ve sanayide dijitalleşme konuları üzerinde duruldu. Yeni normal düzen ile gelecek dönem faaliyetlerin hibrit, fiziksel ve sanal ortam, olarak kurgulanacağı kaçınılmaz olduğu paylaşıldı.



İZTO Ziyareti

» 13 Nisan 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Mert Haciraifoğlu, Arda Yılmaz ve Müge Şahin; İZTO Yönetim Kurulu ve EGİAD Danışma Kurulu Başkanı Mahmut Özgener'i ziyaret etti. Göreve geldikten sonra gerçekleşen ziyaretin iş birliği ve yapılması planlanan projelerin değerlendirilmesi açısından verimli geçtiğini ifade eden Yelkenbiçer, "İZTO ve EGİAD'ın proje ve vizyonları birbiriyle örtüşmektedir.

İki kurumun birlikte hayata geçirebileceği ortak çalışmalara yönelik görüş alışverişinde bulunmak çok verimli oldu. EGİAD'ın da paydaşı olduğu İzQ Projesi'nin İzmir'in tüm paydaşlarının ortak projesi olduğunun altı çizilerek gelecek dönem yapılabilir iş birlikleri değerlendirildi. İlaveten, sıfır atık ve sürdürülebilirlik projeleri ve uluslararası birliktelikler de görüşülerek gelecek proje planlamaları yapıldı." Dedi



Kültürpark Tenis Kulübü'nün Ziyareti

» 14 Nisan 2021

Türkiye'de 80 yıllık tarihinde birçok başarıya imza atan, örnek kulüplerden biri olan Kültürpark Tenis Kulübü, EGİAD'ın 16. Dönem Yönetim Kurulu'na nezaket ziyaretinde bulundu. Önceki dönemlerde EGİAD Yönetim Kurulu Üyeliği de yapan Kültürpark Tenis Kulübü Yönetim Kurulu Başkanı Tolga Şekercioğlu, EGİAD'a gerçekleştirdiği ziyaret ile iş birliğinin de startı verilmiş oldu.



EBİAD'dan Ziyaret

» 14 Nisan 2021

Türkiye'de 118 yıllık tarihi ile en önemli futbol kulüpleri arasında yer alan Beşiktaş'ın etkin iş adamlarından oluşan Ege Beşiktaşlı İş Adamları Derneği, EGİAD'ın 16. Dönem Yönetim Kurulu'na nezaket ziyaretinde bulundu. EBİAD Yönetim Kurulu Başkanı ve EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Üyesi Mahir Kaplan, Yönetim Kurulu Üyesi Serhan Şen, Barış Toktaş tarafından gerçekleştirilen ziyarete, EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Ali Kolcu, Süleyman Tutum, Eyyüpcan Nadas ev sahipliği yaptı.



“2021 Yılı Global Makro Ekonomik Görünüm, Türkiye Ekonomisi ve Piyasalar”

» 19 Nisan 2021

Türkiye'nin öncü yatırım hizmetleri ve varlık yönetimi grubu ÜNLÜ & Co işbirliği ile düzenlenen “2021 Yılı Global Makro Ekonomik Görünüm, Türkiye Ekonomisi ve Piyasalar” başlıklı webinar ile ekonomik gündem masaya yatırıldı. ÜNLÜ & Co Araştırma Bölümü Kıdemli Müdürü Gökhan Uskuay'ın konuk konuşmacı olduğu webinar da pandeminin global ekonomiye etkileri, Türkiye ekonomisinde son dönemde yaşanan değişimler ve piyasalara etkileri ele alındı.



EGİAD Konuşuyor Toplantıları Serisi Başladı

» 26 Nisan 2021

Ege Genç İş İnsanları Derneği, kentin köklü firmalarının genç kuşak temsilcileri ve girişimci ruha sahip genç iş insanlarından oluşan dinamik bir yapı olarak yine bir ilke imza atarak, kürsüyü üyelerine açtı. "EGİAD Konuşuyor" Başlığı ile gerçekleşecek toplantılar serisinin ilki Yonca Güngör Çınar ve Açelya Baç ile gerçekleştirdi. İzmir'de ilk otomobil sporları kulübü olarak 1977 yılında kurulan İzmir Otomobil Sporları Kulübü'nün ilk kadın Başkanı ve EGİAD geçmiş dönem Yönetim Kurulu Üyesi Yonca Güngör Çınar ve Dünyada 130'dan fazla ülkede 200.000'in üstünde üyesi olan Uluslararası Genç Liderler ve Girişimciler Derneği- JCI'nin İzmir Şube Başkanı Açelya Baç online kürsüde başarı ve girişimcilik hikayelerini paylaştı. Online olarak, tüm üyelere açık toplantı formatında gerçekleşen etkinliğin açılış konuşmasını EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer gerçekleştirdi.



Bangladeş Halk Cumhuriyeti'nin Ankara Büyükelçisi'nin Ziyareti

» 27 Nisan 2021

Bangladeş Halk Cumhuriyeti'nin Ankara Büyükelçisi Mosud Mannan ve heyeti, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Karacar, Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ve Üyelerimizden Can Çakmakoğlu'nu ziyaret etti. Görüşmede iki ülke arasındaki ilişkilerin ve desteklerin Kurtuluş Savaşı'na dayandığını paylaşan Sayın Büyükelçi, pandemi süreci ve sonrasında da ilişkilerin kuvvetleneceğini belirtti. Özellikle de Genç İş İnsanları Dernekleri ile temas kurmanın büyük katkı sağlayacağını söyledi. Gelecekte olası işbirliklerine ilişkin görüşler paylaşıldı.



EBSO'yu Ziyaret

» 27 Nisan 2021

EGİAD Yönetim Kurulu, EGİAD Geçmiş Dönem Danışma Kurulu ve EBSO Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar'ı Sanayi Odası'nın yeni merkezinde ziyaret etti. Ziyarete EGİAD'ı temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Erkan Karacar ve Yağmur Yarol katılım gösterdi. Ziyarete İzmir Ticaret Odası (İZTO) ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) ortak girişimiyle kurulan İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi AŞ-İzmir Model Fabrika'nın faaliyetleri ve çalışma alanları görüşüldü. EGİAD Yönetim Kurulu ve EGİAD Sanayi Komisyonu olarak Model Fabrikayla ilgili yapılabilecek iş birlikleri değerlendirildi. Pandemi süreciyle birlikte hızlanan dijital dönüşümün öneminin ve sonuçlarının da paylaşıldığı ziyarette, sanayide verimlilik ve sürdürülebilirlik içerikleri de konuşuldu. Her iki kurumun da İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi ortağı olması sebebiyle bu kapsamda gerçekleştirilen ortak çalışmalar da değerlendirildi.

UN GLOBAL COMPACT
Bilgilendirme Toplantısı



UN Global Compact Bilgilendirme Toplantısı

» 6 Mayıs 2021

Birleşmiş Milletler Global Compact'ın (Küresel İlkeler Sözleşmesi) ilk imzacıları arasında yer alan Ege Genç İş İnsanları Derneği, üyelerinin de protokol metninin imzacısı olması için geniş katılımlı bir çalışma başlattı. UN Global Compact Türkiye ve Ege Platformu yürütücüsü ESIAD iş birliği, EGIAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç moderatörlüğünde çevrim içi toplantı düzenleyen EGIAD, şirketlerin üye olması konusunda atacakları adımları ayrıntılı olarak ele aldı. Birleşmiş Milletler tarafından ilan edilen 10 ilkenin ve UN Global Compact Türkiye'nin faaliyetlerinin paylaşıldığı etkinlik, EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in konuşmasıyla başladı. UN Global Compact Türkiye Ege Bölge Yürütücüsü ve ESIAD Başkanı Mustafa Karabağlı, UN Global Compact Türkiye Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Elvan Ünlütürk, UN Global Compact Türkiye Genel Sekreteri Melda Çele ve Global Compact Türkiye Genel Sekreter Yardımcısı Gaye Sarıoğlu'nun da konuşmacı olduğu etkinlikte 160'ın üzerinde ülkede 12.000'den fazla şirket ve 3.000'in üzerinde şirket dışı üyesi ile dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik platformu UN Global Compact üyeliğinin detayları üzerinde duruldu.

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Programı İstanbul Kampı

» 6 Mayıs 2021

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Girişimcilik Kampı'nda "EGİAD Melekleri Oturumu" kapsamında katılımcı ekiplerle bir araya geldik. Melek yatırım süreçleri, girişimcinin büyüme faktörleri, yatırımcı - girişimci süreçleri gibi birçok konuya değinme şansımız oldu. EGIAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Levent Kuşgöz'ün moderatörlüğünde gerçekleştirilen oturumda EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, EGIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Frederic Pagy, EGIAD Yönetim Kurulu Üyesi Filip Minasyan, EGIAD Melekleri İcra Kurulu Başkan Vekili Özüm İlter Demirci, Artlabs Kurucu Ortağı Uğur Yekta Başak, Doctobaby Kurucu Ortağı Samet Demirdağ panelist olarak yer aldı.



Melek Yatırımcı Girişimci Buluşmaları

» 8 Mayıs 2021

EGİAD Melekleri, 2021 yılının ikinci ve kuruluşundan bugüne yirmi beşinci "Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması"ni online olarak gerçekleştirdi. Etkinlikte birbirinden değerli dört girişimci sunumu gerçekleşti. Ruuts, Cognitiwe, Rooners, Playz projeleri yatırımcılarla biraraya geldi

EGİAD Melekleri
Melek Yatırımcı - Girişimci Buluşması
8 MAYIS 2021



Yaşar Üniversitesi & Karşıyaka Kolektif Girişim Kampı'21

» 11 Mayıs 2021

Yaşar Üniversitesi ile Karşıyaka Kolektif Girişimcilik Merkezi işbirliği ile düzenlenen Girişim Kampı kapsamında gerçekleşen oturumda, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer konuşmacı olarak katıldı. Yelkenbiçer, "Yatırımcı Gözünden Girişimcilik" başlığıyla yaptığı konuşmada girişimcilikte finansman konusu üzerinde durdu.

“Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı”

» 10 Mayıs 2021

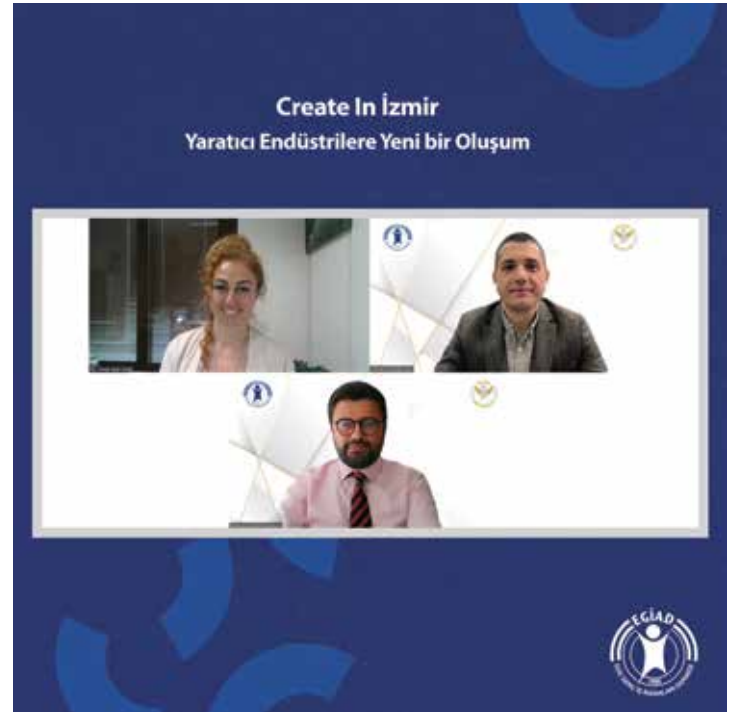
EGİAD, İzmir'in sürdürülebilir kent modeli oluşturmak üzere sekretaryasını yürüttüğü “Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı” ekibiyle bir araya geldi. Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Protokolüne imza atan belediyelerin, iletişim, paylaşım ve iş birliğini içeren ve Türkiye’de alanında bir ilk olan İzmir Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı Genel Koordinatörü ve İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Danışmanı Ruhisu Can Al ile İZMIRSKGA İcra Kurulu Üyesi Umut Dilsiz'i genç iş insanları ile buluşturdu. Moderatörlüğünü EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın yaptığı toplantının açılışında, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, konuşmasına İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin bu alandaki çalışmalarının önemine değinerek başladı. Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları kapsamında Yerel Yönetimlerin rolünün çok büyük ve önemli olduğuna dikkat çeken Yelkenbiçer, “İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız Tunç Soyer, 1750'den fazla yerel ve bölgesel yönetimin oluşturduğu Sürdürülebilir Kentler Ağı'nın (ICLEI) Küresel Yönetim Kurulu'nda yer alıyor. Ayrıca İklim Eylemi ve Düşük Emisyon Geliştirme Portföyü'nün eş başkanlığını yürütüyor. Bunun yanısıra başkanımızın vizyonu doğrultusunda İzmir, Eylül 2021'de kültürel çeşitlilik, biyolojik çeşitlilik ve kentsel dayanıklılık arasındaki bağı tartışmak için Dünya Belediyeler Birliği Kültür Zirvesi'ne de ev sahipliği yapıyor. Bu değerli çabaların İzmir'i doğa ile uyum içinde dünyada örnek bir kent yapacağına yürekten inanıyorum” dedi.



Ekonomiler Yararlı Endüstriler İle Büyüyecek

» 17 Mayıs 2021

Geçtiğimiz yıl Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan destek almaya hak kazanan, İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA), İzmir Turizm ve Tanıtma Vakfı (İZTAV) ve EGİAD iş birliğiyle hayata geçirilen Create In İzmir, EGİAD iş dünyasının konusu oldu. İzmir Ekonomi Üniversitesi Yararlı Ekonomi Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (İEU+KREA) girişimcilik ve inovasyon alanında projeler üretmek için İzmir'i yaratıcılığın odak noktası haline getirmeyi amaçlayan 'Create in İzmir' projesi; faaliyetlerini, İzmir'in tanıtımı açısından gerçekleştirdiği çalışmaları EGİAD üyeleriyle paylaştı. Create in İzmir Projesi Koordinatörü ve İEU+KREA Direktörü Dr. Sevay İpek Aydın'ın konuşmacı olduğu etkinlik iş dünyası tarafından büyük ilgi gördü.





Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nükhet Hotar'ı Ziyaret

» 18 Mayıs 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Üyeleri Başak Çayır Canatan , Sertaç Yılmaz ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nükhet Hotar'ı ziyaret ettiler. Döngüsel ekonomi, iklim değişikliği ve sıfır atık konularında gerçekleştirilebilecek ortak projeler hakkında görüşülen ziyarette Prof. Dr. Nükhet Hotar, pandemi süreci ile başlayan uzaktan eğitimin bütün dünyada eğitim sistemini değişime uğrattığını vurgulayarak Dokuz Eylül Üniversitesi'nin çalışmalarını paylaştı. Sanayi ve Üniversite iş birliğinin önemini vurgulayan Hotar, akademik dünyanın iş dünyasından beklentilerini aktardı.



Kaan Kural ile E-Spor Webinarı

» 24 Mayıs 2021

Türkiye'de spor yorumcusu denilince akla gelen ilk isimlerden olan, modern spor yorumculuğunun öncüsü Kaan Kural Ege Genç İş İnsanları Derneği üyelerinin sektöre ilişkin değerlendirmeleri için online düzenlenen toplantıya konuk oldu. Ülkemizde futboldan sonra en çok seyirci çeken ikinci organizasyon ve diğer ülkelerde olduğu gibi hızla büyümekte olane-spor konusunun ele alındığı toplantıda, Z kuşağı , NFT konularına da değinildi. Tüm dünyayı etkisi altına alan e-sporun önlenemez yükselişi devam ederken, dünya genelindeki gelirinin yaklaşık 200 milyar dolara ulaştığı e-spor, bugün yaklaşık yarım milyon izleyiciye sahip bulunmakta. Özellikle 18-25 yaş grubunun ilgilendiği bu dijital spora bağlı olanların sayısı Türkiye'de de hızla artıyor. Global şirketlerin yatırımlarıyla büyümeye

EGİAD ile EGİKAD İşbirliği Toplantısı

» 20 Mayıs 2021

EGİAD ile EGİKAD üyeleri online bir toplantıda bir araya geldi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Sekreter Yardımcısı Süleyman Tutum, Yönetim Kurulu Sayman Yardımcısı Pınar Berberoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Müge Şahin, Yağmur Yarol, EGİAD Sanayi, Dijitalleşme ve Sürdürülebilirlik Komisyonu Başkanı Ceren Sertdemir Yavuz, Komisyon Başkan Vekili Açelya Bağ; Ege İş Kadınları Derneği Başkanı E. Pınar Kılıç ve Başkan Vekili Sinem Umsu Açı ile bir araya geldi. Toplantıda gelecekte olası iş birlikleri ve gerçekleştirilmesi planlanan projelerin değerlendirilmesi gerçekleşti.





Medicana Hastanesi ile İşbirliği

» 26 Mayıs 2021

Ortak Satın Alma Projesi kapsamında farklı kurumlarla işbirliği yapmak üzere çalışmalarına devam eden EGİAD, bu dönemin ilk işbirliğini Medicana İzmir Hastanesi ile gerçekleştirdi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Saymanı Özveri Okay, Genel Sekreter Yrd. Ezgi Eroğlu ile Medicana İzmir Genel Müdürü Dr. Ulvi Ünal ve Anlaşmalı Kurumlar Sorumlusu Yağmur Akçe ile yapılan toplantıda EGİAD üyelerine ve üye firma çalışanlarına uygulanacak indirimle ilgili işbirliği protokolü imzalandı.



Tarım İl Müdürü'nü Ziyaret

» 27 Mayıs 2021

EGİAD ve EGİKAD, Tarım İl Müdürü Mustafa Özen'e ziyarette bulundu. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, EGİKAD Yönetim Kurulu Başkanı E. Pınar Kılıç, Başkan Vekili Seray Seyfeli'nin katıldığı toplantıda EGİKAD ve EGİAD ortaklığı ile yürütülmesi planlanan projeler ve işbirliği çalışmaları görüldü.

İzmir Model Fabrika'yı Ziyaret

» 27 Mayıs 2021



EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve beraberindeki heyet Model Fabrika olarak anılan İzmir Ticaret Odası ve Ege Bölgesi Sanayi Odası işbirliğiyle kurulmuş olan İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi'ni ziyaret etti. Etkinlikte ev sahipliğini İZTO Başkan Vekili Cemal Elmasoğlu yaparken Model Fabrika müdürü Osman Arslan ve teknik ekibi de sunum gerçekleştirdi. Teorik ve pratik uygulamaların detaylı anlatımı özellikle sanayici üyeler tarafından büyük ilgiyle izlendi. Geçmiş dönem EGİAD Başkanı da olan Elmasoğlu Model Fabrikanın ve sanayide dönüşümün öneminden bahsederek tüm üyeleri sürdürülebilir bir üretim için gerekli iyileştirmeleri yapmaya davet etti.

İZTO yönetimi olarak tüm kurumlarla koordine halinde çalışmaya devam ettiklerinin altını çizen Elmasoğlu İzmir'deki Model Fabrikanın ülkemizin diğer şehirlerindeki örneklerinden farkını da detaylı olarak paylaştı. Başkan Avni Yelkenbiçer sadece üretim işletmelerinin değil hizmet işletmelerinin de süreç geliştirme bakımından yapabileceklerinin altını çizerek ayrıca sürdürülebilirlik ve dijitalleşme ana temalarında yaptıkları projelerden bahsederek tüm EGİAD üyelerinin Model Fabrikayı yakından tanımaları için çalışacaklarını ifade etti ve ziyaret boyunca gösterdiği destek ve yakın ilgi nedeniyle Cemal Başkan'a teşekkürlerini ilettili.

GençYaratıcı Festivali- Yaratıcı Girişimcilik Semineri

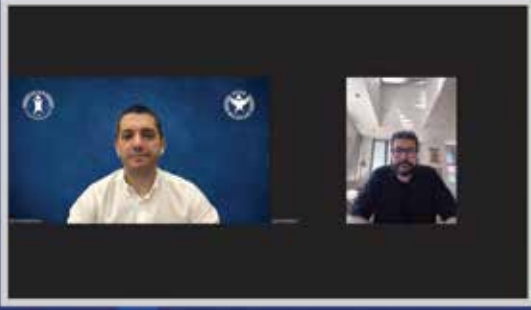
» 29 Mayıs 2021

İzmir Ekonomi Üniversitesi (İEÜ) tarafından iletişim ve reklam sektörünün önde gelen isimlerini gençlerle buluşturmak amacıyla ikinci kez düzenlenen ve Ege Genç İş İnsanları Derneği'nin (EGİAD) ana sponsorluğunda gerçekleşmekte olan "GençYaratıcı Festivali", 28-29 Mayıs tarihlerinde GençYaratıcı Youtube sayfasından canlı yayınlanıyor. Reklamcılık ve iletişim alanında, dijital olarak düzenlenen en kapsamlı etkinliklerden biri olan festival kapsamında düzenlenen "Yaratıcı Girişimcilik" Semineri EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in moderatörlüğünde gerçekleşti. Seminerde Koç Inventram'ın CEO'su Cem Soysal, ACE Games Kurucusu ve CEO'su Hakan Baş, TBWA'nın Uluslararası Başkanı Cem Topçuoğlu konuk konuşmacı olarak katıldı. Yaratıcı girişimcilik, yaratıcı endüstriler, e-sport, girişimcilik ve melek yatırımcılığın yaratıcılık çerçevesinde gelişimi konuları ele alındı. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer burada yaptığı konuşmada, rekabere anlayışının girişimciliğin gelişmesinde en önemli anlayış olduğunu belirtti.



Festival kapsamında, Türkiye genelindeki güzel sanatlar ve tasarım fakültesi ile iletişim fakültesi öğrencilerinin katılabileceği reklam yarışması da gerçekleştirildi. Çalışmaları, İEÜ GençYaratıcı Ajans Kurucusu Haluk Mesci'nin başkanlığındaki 10 kişilik jüri değerlendirirken yarışmada ilk 3'e giren ekiplere; bluetooth kulaklık, grafik çizim tableti, elektronik kitap okuyucusu ve akıllı bileklik hediye edildi.

Dijital Ekonominin Dönüşümü – NFT
Uçman Balaban - Motion Graphic Designer

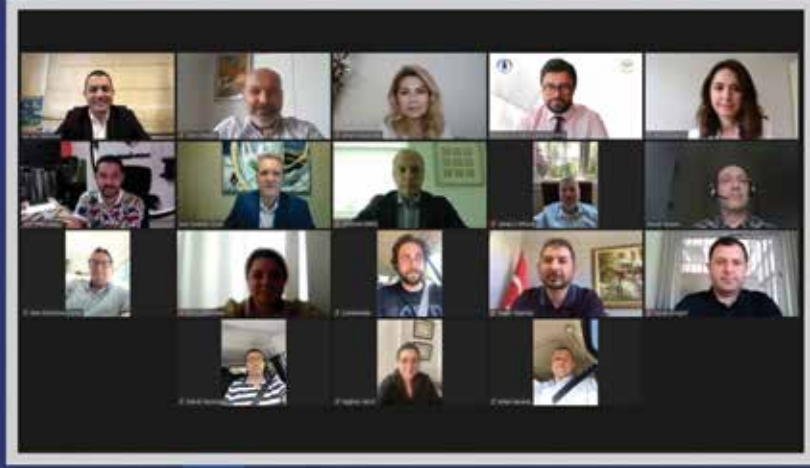


Kripto Sanat Çağı Hızla Büyüyor

» 31 Mayıs 2021

Çağımızın getirdiği teknolojik yenilikler ile birlikte dijital ürünlere sahip olmak insanlar arasında yaygınlaşmaya başladı. Non-Fungible Token (NFT) olarak geçen bu sektöre ilgi her geçen gün artmakta. 2017 senesinden beri Non-Fungible Token (NFT), en kısa tanımıyla başka bir eşi daha bulunmayan dijital varlıklara 200 milyon dolardan fazla para harcanmasıyla tüm dikkatler NFT'lere çevrilmiş durumda. Koleksiyoner ürünlerinden sanal ayakkabılara, sanal oyun içeriklerinden dijital mülklere, eşsiz olan birçok dijital varlığı temsil eden NFT'ler blok zincir teknolojisi kullanılarak, büyük çoğunlukla dijital olarak yani ethereum token standartlarıyla üretilmekte. Bu yeni sektöre kayıtsız kalmayan EGIAD Ege Genç İş İnsanları Derneği, genç iş dünyası için sektörü mercek altına aldı.

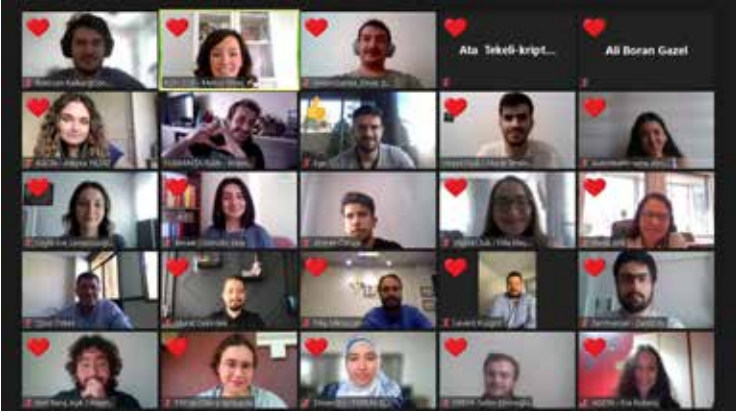
ABD Pazarına Giriş ve İhracatta Yeni Fırsatlar



ABD'ye İhracat İçin Düğmeye Basıldı

» 7 Haziran 2021

Ege Genç İş İnsanları Derneği'nin online olarak düzenlediği toplantıyla, Amerikan Türk Ticaret ve Sanayi Odası (ATCCI) ile Amerika'da iş kurma ve büyütme konusunda yardımcı olmak üzere faaliyette bulunan Global Trade&Communication; ABD'ye ihracat yapmak isteyen genç iş insanlarına tanıtıldı. EGIAD Alp Avni Yelkenbiçer başkanlığında gerçekleşen toplantıya, New York merkezli Gayrimenkul Yatırım Firması Focus Pointe Başkanı Alex Demirhan Demir, Connecticut merkezli Havacılık ve Savunma Şirketinden James Serhad Kilincoglu, New Jersey merkezli Cisco Corp. Teknoloji firmasından Sinan Odes, Florida merkezli Renç – Mobilya'dan Serkan Eren, Global Trade & Communication LLC Başkanı Kurt Gökhan Ölçer, Providence St. Joseph Sağlık'tan Murat Tanyeri, GT&C Türkiye Temsilcisi Serpin Alparslan konuşmacı olarak katıldı. Çok sayıda iş insanının katıldığı toplantının açılış konuşmasını yapan EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Amerikan Türk Ticaret ve Sanayi Odası (ATCCI) ile Global Trade Communication gibi ticaret merkezlerinin önemli bir işlev üstlendiğini belirterek, ihracat yapmak isteyen EGIAD iş dünyası için bu kurumların Amerikan pazarında çok önemli bir katkı sağladığını belirtti.



TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege Programı Rehber Eşleşmeleri

» 8 Haziran 2021

TÜSİAD Bu Gençlikte İş Var! Ege programında EGİAD Rehberleri ile eşleşen ekipler belli oldu. İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin destekleriyle gerçekleştirilen BGİV Ege Girişimcilik Kampı sonunda iş fikirlerini sunan ekiplerden seçilenler, EGİAD üyesi iş insanları ile çalışma fırsatını yakaladı.



YABİSAK (Yazılım ve Bilişim Kümelenmesi Derneği) ile Görüşme

» 11 Haziran 2021

EGİAD Yönetim Kurulu ve EGİAD Melekleri İcra Kurulu üyeleri, YABİSAK (Yazılım ve Bilişim Kümelenmesi Derneği) yönetimini ziyaret etti. Dr. Faruk Güler ve YABİSAK yetkililerinin ev sahipliği yaptığı toplantı ESBAŞ Teknoloji Merkezinde gerçekleşti. EGİAD'ın kurucu üyeleri arasında yer aldığı Yabisak'ın amaçlarının ve gelecek planlarının ele alındığı toplantıda İzmir'in yazılım ve bilişim merkezi olması konusunda işbirliği çalışmaları görüşüldü.



İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi'ni Ziyaret

» 8 Haziran 2021

Ege Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Yönetim Kurulu Üyeleri, İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi'ni ziyaret ederek, Meclis Başkanı Kenan Yalavaç, Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, Başkan Yardımcısı Mihri Çelik ve Yönetim Kurulu Üyesi Hakkı Deniz ile bir araya geldi. Ziyarete EGİAD Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Müge Şahin, Sevim Doğanoğlu, Erkan Karacar, Eyyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katıldı. Ziyarete iki kurum arasında özellikle denizcilik ve lojistik konularında işbirliğine dikkat çekilirken, EGİAD'ın hazırlamayı planladığı Yeşil Mutabakat Raporu kapsamında İzmir Limanları ve Deniz Kıyı Tesisleri Projesi için işbirliği üzerinde duruldu.



Uğur Okulları Karşıyaka, Örnekköy ve Bayraklı Kampüsü ile İşbirliği Protokolü

» 14 Haziran 2021

EGİAD, Uğur Okulları Karşıyaka, Örnekköy ve Bayraklı Kampüsü ile işbirliği protokolü imzaladı. Uğur Okulları Karşıyaka Kampüs Müdürü Coşkun Fırat, Uğur Okulları Bayraklı Kampüs Müdürü Serpil Eren, Uğur Okulları Bayraklı Kampüsü Kurumsal İletişim Yöneticisi Yağmur Genç'in yaptığı ziyaret ile gerçekleşen protokol törenine EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih dalkılıç ev sahipliği yaptı. Yelkenbiçer protokol töreninde yaptığı konuşmada, eğitimin önemine vurgu yaparak, "EGİAD olarak nitelikli eğitimin, tüzüğümüzde yazdığı üzere toplumsal rekabet gücünü arttırmada çok önemli bir rolü olduğu bilincindeyiz.

Özellikle çağımız yetkinliklerinin, sürekli değiştiğini, güncel kalabilmek için etkin bir kurum kültürüne sahip olmak gerektiğini biliyoruz. Dünyadaki tüm gelişmeleri takip edip, bu gelişmelerin eğitim programlarına alınması gerektiğine inanıyoruz. Biz de bu bakış açısıyla var olan, çağdaş ve global standartlarda eğitim hayatını sürdüren, geleceğin iyi eğitimden geçtiğine inanan, iyi insan olma bilinciyle geleceğimizi yetiştiren, köklü bir kurum ile iş birliği yapmaktan çok mutluyuz" dedi.



KOSGEB İzmir İl Müdürü Levent Arslan'ın Ziyareti

» 11 Haziran 2021

KOSGEB İzmir İl Müdürü Levent Arslan EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. KOBİ'lerin İzmir özelinde KOSGEB imkanlarından daha etkin yararlanması adına STK'lara düşen rol kapsamında EGİAD'ın yapabileceği projeler ele alındı.



İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu ile Toplantı

» 14 Haziran 2021

İzmir Kavram Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Derman Küçükaltan, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'i dernek merkezinde ziyaret etti. 1500 öğrencisi ve 150 öğretim görevlisi ile 3 Vakıf Meslek Yüksekokulu'ndan biri olarak faaliyet gösteren Yüksek Okulu'nun çalışma alanları üzerinde ayrıntılı bilgi verildi. Görüşmede, Üniversite- Sanayi iş birliği çerçevesinde yapılabilecek çalışmalar değerlendirildi. YÖK'ün verdiği müfredat esnekliği çerçevesinde sanayi açısından programların güncellenebileceğinin belirtildiği ziyarette, öğrencilere staj ve iş imkanları ile EGİAD'ın bu sene 6.sı gerçekleştireceği Hayat Okulu'nda yapılabilecek işbirlikleri de değerlendirildi.



İş Dünyası Z Kuşağı İle Dönüşüm Sağlayacak

» 14 Haziran 2021

İş dünyasının Z kuşağı ile iş birliğini ve bunun sonucundaki büyük değişimini değerlendiren EGIAD Ege Genç İş İnsanları Derneği, yeni nesil üyeleri için konuyu mercek altına aldı. İş Yaşamında Kuşaklar: Z Kuşağına Hazır mıyız? konulu webinar ile Prof. Dr. Pınar Sürel Özer'i ağırlayan EGIAD, yeni nesli derinlemesine değerlendirerek bu jenerasyon için hazırlık çalışması başlattı. Toplantının açılış konuşmasını yapan EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, birbirinden birçok konuda ayrıışan X, Y ve Z kuşaklarının bir arada çalışmalarının günümüz şirketleri için önemli olduğunu belirterek, "Her kuşağın karakterleri, hayattan beklentileri ve önceliklerinin farklı olması iş disiplinlerini de yansıyor.

Bir arada çalışan ve birbirlerinden çok şey öğrenen bu kuşaklar iş hayatının akışını ve geleceğini de değiştirebilecek gibi gözüküyor. Kuşakların iş hayatı ile ilgili fikirleri bu sebeple büyük önem taşıyor. Diğer kuşakların aksine tüketici değil de üretici olmayı isteyen Z kuşağı bir iş seçerken kendilerine sunulanı yapmak yerine kendi içeriklerini yaratmak ve sunmak istiyor. Bunun sonucu olarak özellikle dikey hiyerarşiyle yönetilen şirketlere nazaran yatay hiyerarşiyle yönetilen şirketleri tercih etmeleri günümüz şirketlerini yatay hiyerarşiyle yönetilmeye

itiyor. Özgürlüklerine düşkün olan ve iş hayatında kısıtlanmayı sevmeyen Z kuşağı, yatay hiyerarşiyle yönetilen şirketlerde kendilerini daha rahat ifade edebildikleri ve fikirlerinin önemsendiğini bildikleri için daha motive, daha mutlu bir şekilde çalışıyor. Bunun yanında esnek çalışma ortamının oluşturulması Z kuşağı için oldukça önemli" diye konuştu. Prof. Dr. Pınar Sürel Özer ise, sessiz kuşak, bebek patlaması kuşağı, x, y, z kuşaklarını ayrıntılı olarak irdeledi. Özer, yeni dünyanın kristal çocukları olarak adlandırılan Z kuşağının teknolojinin içine doğdukları için doğuştan dijital olduklarına vurgu yaptı. Bu kuşağın ebeveynlerinin yaşlarının önceki kuşaklara göre daha büyük olduğunu belirten Özer, "2000 bin sorasında doğan bu kuşaklar dünyanın başka yerinde doğmuş başka ülkelerdeki insanlarla benzer özellikler göstermektedir.

Asosyal deniliyor ama aslında esosyaller, bu durum onları ne yazık ki yalnızlaştırıyor. Dijital okuryazarlık ve dijital becerilerini geliştirmek bu kuşak için önem teşkil etmekte. Geleneksel bir kariyer başarısı onlar için yeterli değil. Bu kuşakta dünyayı etkilemek ve dünyayı değiştirme arzusu bulunmakta. Z kuşağının farklı değer yargıları var, daha sadeler. Doğaya, çevreye, hayvanlara karşı daha duyarlılar" dedi.



Manisa Celal Bayar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmet ATAÇ'ı Ziyaret

» 15 Haziran 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, Manisa Celal Bayar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmet ATAÇ'ı ziyaret etti. EGİAD projeleri hakkında bilgi sunulan toplantıda, sanayi-üniversite – STK işbirliği, girişimcilik çalışmaları görüşüldü. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekilleri Fatih Mehmet Sancak, Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Süleyman Tutum, Arda Yılmaz ve Genel Sekreter Prof.Dr.Fatih Dalkılıç'ın katıldığı toplantıda kurumlar arası işbirliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar üzerinde duruldu.



EGİAD'dan Kemeraltı'na Ziyaret

» 18 Haziran 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve yönetim kurulu üyeleri Kemeraltı Esnaf Derneği Başkanı Semih Girgin ve yönetim kurulunu tarihi çarşıda ziyaret etti. Yapılan toplantıda, İzmir'in gerçek tarihsel ve kültürel değerlerinden biri olan Kemeraltı'nın gelişimi ve hazırlanabilecek projelerle etkinliğinin daha da nasıl artırılacağı değerlendirildi.



AK Parti İl Yönetimi EGİAD Yönetim Kurulu'nu Ziyaret Etti

» 16 Haziran 2021

Adalet ve Kalkınma Partisi İl Başkanı Kerem Ali Sürekli ve İl Yönetimi EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Başak Çayır, Sertaç Yılmaz ve Genel Sekreter Prof.Dr.Fatih Dalkılıç'ın ev sahipliği yaptığı toplantıda ekonominin ve İzmir'in gündemi değerlendirildi. Yapılabilecek işbirliği çalışmaları görüşüldü.

Ünlü & Co'nun EGİAD Ziyareti

» 21 Haziran 2021

Ünlü & Co Direktörü Güliz Aykan ve Yatırım Danışmanlığı Direktörü Onur Kayral EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Genel Sekreter Prof. Dr.Fatih Dalkılıç ve Genel Sekreter Yrd. Ezgi Eroğlu'nun katıldığı toplantıda işbirliği çalışmaları planlandı, ekonomi gündemi değerlendirildi.





Deep Tech Dünyası'na Giriş

» 21 Haziran 2021

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan Rekabetçi Sektörler Programı kapsamında desteklenen, Ege Teknopark yürütücülüğünde, Ege Üniversitesi, EBİLTEM ve EGİAD ortaklığındaki 6,5 milyon Euro bütçeli, "D-TECH4ENT-Deep Technology Incubator for Entrepreneurs" projesi, EGİAD üyesi iş insanlarına düzenlenen bir webinar ile tanıtıldı. Webinarı, Ege Teknopark İş Geliştirme Koordinatörü ve NüvEge Kuluçka Merkezi Koordinatörü Anıl Baybura konuşmacı olarak katıldı. Baybura, derin teknolojilerin hayatlarımızın ve işlerimizin ne kadar merkezinde yer aldığını aktardı.



BASİFED Başkanı EGİAD Yönetim Kurulu'nun Konuğu Oldu

» 15 Haziran 2021

EGİAD'ın çatı kuruluşlarından biri olan Batı Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Dernekleri Federasyonu-BASİFED'in Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Kasalı, EGİAD Yönetim Kurulu'nun konuğu oldu. BASİFED faaliyetleri hakkında bilgi veren Mehmet Ali Kasalı EGİAD Yönetim Kurulu Toplantısı'na konuk olarak katılarak, EGİAD gündemindeki konular ve projeler hakkında bilgi aldı. Federasyon çatısı altında işbirliğinin önemine dikkat çekilen toplantıda birlikte yapılabilecek projeler de görüşüldü.



JCI İzmir'den EGİAD Ziyareti

» 21 Haziran 2021

JCI İzmir Yönetim Kurulu Başkanı Açelya Baç ve Yönetim Kurulu Üyeleri, EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Yönetim Kurulu üyelerinin ev sahipliği yaptığı toplantıda JCI faaliyetleri hakkında bilgi alındı, dernekler arası işbirliği olanakları değerlendirildi.



Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemali Dinçer'i Ziyaret

» 22 Haziran 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, beraberindeki heyetle Yaşar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cemali Dinçer'i ziyaret etti. Ziyarete, EGİAD Başkan Vekili Cem Demirci, Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Yağmur Yarol, Süleyman Tutum, Arda Yılmaz, Başak Çayır, Sertaç Yılmaz ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katılım gösterdi. EGİAD'ın Girişimcilik Projeleri ve Melek Yatırım Ağı ile Yaşar Üniversitesi TTO arasındaki süregelen işbirliklerinin ele alındığı toplantıda Başkan Yelkenbiçer İzmir'de öğrenimini sürdüren yabancı öğrencileri kapsayan bir projenin hazırlık sürecinde olduklarını aktararak Yaşar Üniversitesi Uluslararası öğrenci ofisi ile birlikte yapılabilecekleri paylaştı.

Yelkenbiçer, ayrıca üniversitedeki bilimsel potansiyelin, sanayiye aktararak ekonomik değere dönüşmesine katkıda bulunmanın önemine de dikkat çekerek, "Ege Bölgesi'ndeki firmaları AR-GE, ÜR-GE ve inovatif çalışmalara yönlendirerek, üniversite ile sanayi arasında sürdürülebilir işbirliğini sağlamak bizim için önem arz etmektedir" dedi. Uzaktan eğitim sonrası Eylül ayından itibaren üniversitelerin yüz yüze eğitime başlayacak olması ve normalleşme süreci de toplantıda görüşülen konular arasında yer aldı.



Ege Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necdet Budak'ı Ziyaret

» 22 Haziran 2021

EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, beraberindeki heyetle Ege Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Necdet Budak'ı ziyaret etti. Ziyarete, EGİAD Başkan Vekili Cem Demirci, Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Yağmur Yarol, Süleyman Tutum, Arda Yılmaz, Başak Çayır, Sertaç Yılmaz ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç da katılım gösterdi. Ziyarete EÜ EBİLTEM ile mevcut iş birlikleri değerlendirilerek, akademisyenlerin bilimsel çalışmalarının sanayi ile buluşturulmasına, sanayiden gelen ihtiyaç taleplerinin üniversitede konunun uzmanlığına sahip doğru akademisyenlere yönlendirilerek ortak çalışmalar gerçekleştirilmesine, üniversite-sanayi buluşmalarının düzenlenmesine yönelik çalışmalar üzerinde duruldu.



ABD İzmir Fahri Konsolosu'nu Ziyaret

» 23 Haziran 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ve İş Geliştirme Uzmanı Melisa İtmeç; Amerika Birleşik Devletleri Fahri Konsolosu Güliz Balsarı ile bir araya geldi. Toplantıda iki bölge arasındaki ticari ilişkileri geliştirmeye yönelik olası iş birlikleri ve gerçekleştirilmesi hedeflenen projelerin paylaşımı gerçekleştirildi.



TAİDER Kuzey Yıldızı Sürdürülebilirlik Programı Bilgilendirme Toplantısı

» 22 Haziran 2021

TAİDER Kuzey Yıldızı Aile Şirketlerinde Sürdürülebilirlik Programı EGİAD Üyelerinin katıldığı bir webinar ile tanıtıldı. TAİDER'in Sürdürülebilirlik ve Sosyal Sorumluluk Komitesi Üyeleri Ece Elbirlik Ürkmez, Gülfem Yorgancılar Perçin, Dr. İzel Levi Coşkun ve Osman Aytaman konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte, Kuzey Yıldızı Programı'nın amacı aktarıldı. Aile

şirketlerinin sürdürülebilir iş modelleri geliştirmelerine katkı sağlamak, tüm yıl dahilinde gerçekleştirilecek etkinlikler ile iyi örnekleri birbirinden öğrenerek paylaşmak ve program dahilindeki aile şirketlerinin sürdürülebilirlik yolculuğundaki gelişimini sağlama yönünde itici güç oluşturan Kuzey Yıldızı Programı'nın etkin soruları EGİAD iş dünyası ile paylaşıldı.

EGİAD Online Tadım Etkinliği

» 23 Haziran 2021

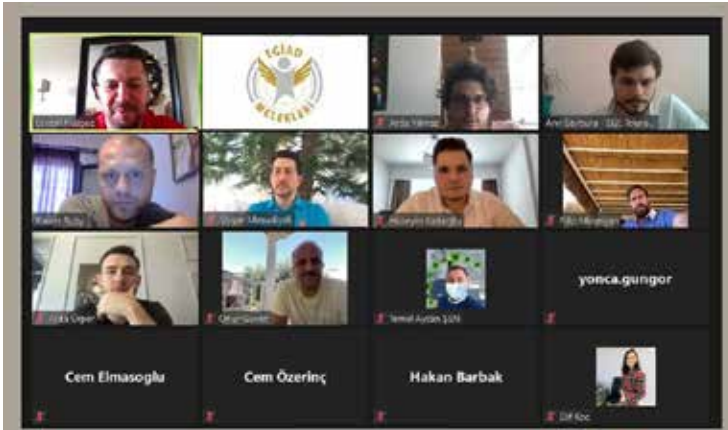
Sosyal ilişkiler ve Kültür-Sanat-Spor Komisyonu tarafından düzenlenen online tadım etkinliği Deniz Günseren'in katılımıyla gerçekleştirildi. Sektör duayenlerini üyelerle bir araya getirmeyi amaçlayan online gastronomi etkinlikleri kapsamında bu kez kokteyl tadımı gerçekleştirildi. Kokteyl workshop, menü danışmanlığı, barcatering, kokteyl dizaynı alanlarında öncü bir isim olan Deniz Günseren ile gerçekleşen etkinlikte yapılan kokteyllerin tadımı gerçekleştirildi, kokteyl hazırlamanın detayları ve incelikleri paylaşıldı.



"Oyun Girişimciliği Hakkında Her Şey!"

» 27 Haziran 2021

"Oyun Girişimciliği Hakkında Her Şey!" etkinliği Ruby Games Girişimcilik Direktörü & Ekip Lideri Rasim Kurum ve Golem Games katılımıyla gerçekleşti. Etkinlikte oyun girişimlerine yatırım gerçekleştirme, metrikler ve değerlendirme üzerinde duruldu.





EGİAD Danışma Kurulu

» 28 Haziran 2021

Hem kentin hem ülkenin sorunlarının tartışıldığı bölgenin en etkin kurulları arasında yer alan EGİAD Danışma Kurulu, pandemi sebebiyle zoom üzerinden gerçekleşti. Mart ayında göreve gelen 16. Dönem yönetim kurulunun ilk Danışma Kurulu Toplantısı olarak gerçekleşen etkinlikte, derneğin yeni komisyonları, stratejik çalışma alanları, gerçekleşen ve planlanan faaliyetleri aktarıldı. Danışma Kurulu Başkanı Mahmut Özgener'in ev sahipliğinde Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşmaları ile başlayan

etkinlikte, EGİAD ve EGİAD Melekleri olarak 3 aylık periyotta 30'a yakın faaliyet, webinar ve ziyaretin gerçekleştirildiği görüldü. İzmir'in kanaat önderlerinin katılım gösterdiği Danışma Kurulu'nda pandemi koşullarındaki ekonomik ve ticari faaliyetlerin işleyişi de değerlendirilerek, yol haritası belirlendi. Sürdürülebilirlik, Yeşil Mutabakat ve bu kapsamda AB uyum süreci, dijitalleşme, girişimcilik çalışmalarının üzerinde durulan toplantıda, geleceğe yatırımın bu başlıklardan geçtiği ifade edildi.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR

OKTAY SEKÜÇÖĞLU EGE ÇELİK ENDÜSTRİSİ SANAYİ VE TİC. A.Ş

REMZİ USLU YUSER DEMİR ÇELİK METAL MALZ. TİC. A.Ş.

KAAN ARULAT AC HUKUK DANIŞMANLIK OFİSİ

GPSline
Logistics

gpsline logistics / 
gpsline logisticstr / 



7 Bölge 81 İl

Daima Yollardayız



GPSLINE LOGISTICS

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



444 6 477 - 444 6 GPS



www.gpslogistics.com.tr



info@gpslogistics.com.tr



Pratik Filo
www.pratikfilo.com



PRATİK FİLO'NUN AYRICALIKLI DÜNYASINDA **HER ZAMAN 1 ADIM ÖNDESİNİZ!**



Bizi sosyal medyada da takip edip, fırsat ve kampanyalarımızdan haberdar olabilirsiniz.



0(232) 486 03 35



0(549) 335 35 01



/pratikfilo

Kazım Dirik Mahallesi 296 Sokak No:8 K:3/303 Folkart Time Bornova/İZMİR