



EGİAD

# YARIN

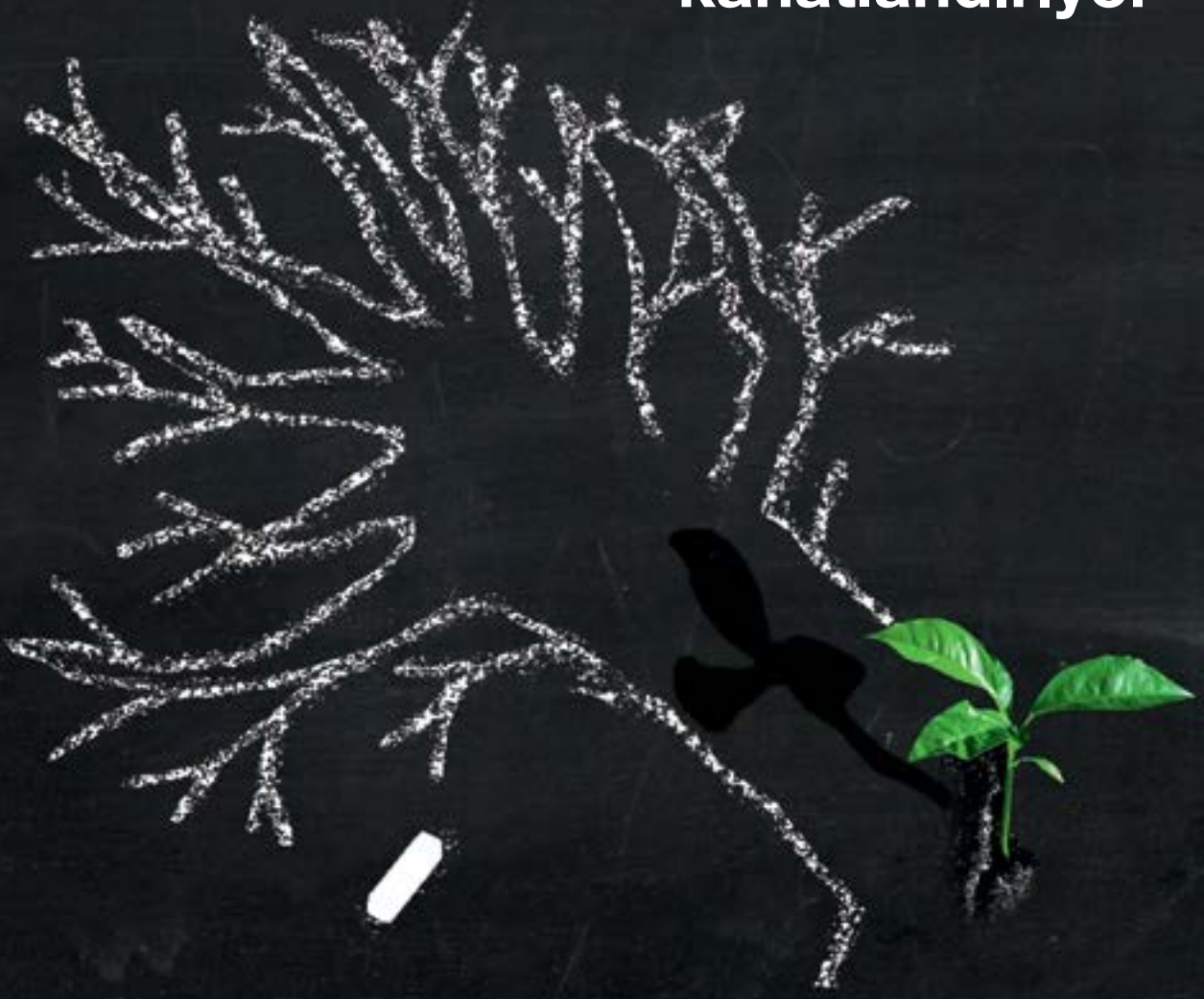
EGE GENÇ İŞADAMLARI DERNEĞİ YAYIN ORGANI



Yarınlara Seninle Aydınlık

OCAK 2016 SAYI: 48

Girişimciyi  
'Melek'  
yatırımcılar  
kanatlandırıyor



**Kuşaktan Kuşağa**  
Cevdet ve Bahar,  
Başak ÇAYIR

**Başarı Öyküsü**  
Tire Süt Kooperatifi  
Mahmut ESKİYÖRÜK

**Dosya Konusu**  
2016 Yılında  
Türkiye Ekonomisi

**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](http://www.akzonobel.com/kemipol)

AkzoNobel Kemipol A.Ş. Ankara Asfaltı 25. km. Kemalpaşa Leri Tesisleri de yerleşim



# ULAŞILABİLİR LÜKS... FOLKART LIFE BORNOVA'DA!



İzmir'in tüm merkezlerine yakın bir lokasyonda,  
Bornova'da, **Folkart imzasıyla lüks ve ulaşılabilir bir yaşam başlıyor!**

Şehre değer katan farklı bir mimari, yüksek yaşam konforu ve kalitesiyle **Folkart Life Bornova, 199.000 TL'den\*** başlayan fiyatlarla...

\*Söz konusu fiyatlar 31.12.2015 tarihine kadar geçerlidir.

**444 22 78**  
www.folkartlifebornova.com

**FOLKART**  
*Life* BORNOVA

# İçindekiler Ocak 15

## 5 BAŞKAN

## 7 YAYIN TAKIMI

## 8 KAPAK KONUSU / GİRİŞİMCİYİ MELEK YATIRIMCILAR KANATLANDIRIYOR

- 12 "Melek yatırımcı sayısı ve yatırım hacminde ilerleyen yıllarda önemli bir artış olacak"
- 20 Aydonat Atasever "Melek yatırım ekosisteminde değişim dönemi yaşanıyor"
- 28 Ayşe İnal "Ekosistemin büyüme hızı artacak"  
Ebru Elmas Gürses "2018'den sonra ekosistemde taşlar yerine oturmaya başlayacak"
- 30 Arzu Eryılmaz "Her sektörün melek yatırımcıya ihtiyacı var"
- 34 Cansu Deniz Bayrak "Türkiye'nin dinamiklerine ve kültürüne göre hareket etmeliyiz"
- 39 Aydın Buğra İter "Öncelikli hedefimiz, girişimcilik ve melek yatırımcı ekosistemini İzmir ve Ege Bölgesi'nde geliştirmek"

## 44 BAŞARI ÖYKÜSÜ / MAHMUT ESKİYÖRÜK

Sütte üretimi yüzde 410 arttırıp dünyaya model oldular

## 54 DOSYA KONUSU / TÜRKİYE İÇİN 2016

### 'POZİTİF AYRIŞMA' NOKTASI

- 84 Mustafa Elitaş: 2016 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi
- 86 Cevdet Yılmaz: 2016 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi
- 88 Tarkan Kadooğlu: Türkiye ekonomisinin 2015 Görünümü ve 2016 Beklentileri
- 90 Şemsi Bayraktar: Türk tarımında 2016 süreci
- 92 Necmettin Şahin: Ekonomik Büyümenin Seyri ve İstikrar programının Yorumlanması

## 96 GEZELİM GÖRELİM

"Güvenli Liman" Sigortacılık

## 102 SEKTÖR / "GÜVENLİ LİMAN" SİGORTACILIK

- 118 Akif Eroğlu: "KOBİ'ler Sigorta Konusunda Bilinçlendirilmeli"

## 122 İZMİR PENCERESİ / SANCAR MARUFLU

"İzmirli, öncelikle kendi şehrindeki fakirlere sahip çıkmalı"

## KAPAK KONUSU / MELEK YATIRIMCILAR

8



## SEKTÖR / "GÜVENLİ LİMAN" SİGORTACILIK

102



## İZMİR PENCERESİNDEN

122



## KUŞAKTAN KUŞAĞA

134



**128 KÜLTÜR SANAT**

Garanti Bankası A.Ş. İzmir Tarihi Şube (Eski Osmanlı Bankası)

**134 KUŞAKTAN KUŞAĞA**

Murat Çay Lojistik'in geleceği kadınlara emanet

**144 HUKUK**

Tüzel Kişilik Perdesinin Kaldırılması

**146 TARİH**

Metropolis Keşfediliyor.

**156 VERGİ**

Sat ve Geriye Kiralamada Vergileme

**158 MODA**

Çanlar Çalıyor

**160 BEŞ SORU BEŞ CEVAP**

**164 FAALİYETLERİMİZ**

**İmtiyaz Sahibi**

**EGİAD adına**

**Yönetim Kurulu Başkanı**

Seda Kâya

**Yayın Takımı**

Yonca Güngör,

Bilge Güre, Erhan Özusta,

Özgür Usluer

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
ve Yayın Koordinatörü**

Prof. Dr. Mustafa Tanyeri

**Yayın Danışma Kurulu**

Adnan Altuğ, Ahmet Yener Özkesen,

Betül Elmasoğlu, Bülent Zarif,

Can Bosor, Cemal Tükel,

Çetin Gürel, Deniz Sipahi, Deniz Sivri,

Érol Yaraş, Hamdi Türkmen,

Hasan Ege Tütüncüoğlu, İlhan Bilgehan,

İlyas Özgüven, İsmail Uğural,

Mahru Gürel, Mehmet Gültaş, Mustafa

Köstepen, Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,

Osman Gençer, Ömer Dinger, Özüm İlater

Demirci, Prof.Dr.Mustafa Tanyeri,

Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz,

Şebnem Bursalı, Yaşar Kuş,

Yusuf Kahraman

**Yönetim Yeri**

Punta İş Merkezi 1456 Sk. No:10 Kat:8

Alsancak / İZMİR

Tel-Fax: (232) 422 30 00 pbx

egiad@egiad.org.tr

www.egiad.org.tr

**Editöryal Yönetmen**

Seda Gök

**Röportaj ve Editöryal Hazırlık**

M. Cemal Tükel, Ümmiye Çavdar

**Tasarım ve Baskı**

**Görsel Yönetmen**

Nefise Yıldız Torun

**Basım Yeri**

**Tükelmat** A.Ş.

1571 Sokak No:16 Çınarlı/İZMİR

Tel: (232) 461 96 42

www.tukelmat.com.tr

EGİAD YARIN, EGİAD'ın yerel yayın

organıdır. Dergide yayınlanan

görüşler ilgili yazarlara ait olup

EGİAD'ın görüşlerini yansıtmaz.

İzinsiz alıntı yapılamaz.

ISSN 1304 – 3269

**Baskı Tarihi**

26 Ocak 2016

Yerel süreli yayın



*Bazen zaman  
size ayak uydurur.*

Gradiva Mücevher, dünyaca ünlü saat markası  
Franck Muller'in İzmir'deki tek yetkili satıcısı.

[www.gradivamucevher.com.tr](http://www.gradivamucevher.com.tr) | [f](#) [i](#) [t](#) /gradivamucevher

*Gradiva*  
MÜCEVHER 1969

### **EGİAD Yarın Dergisi'nin Değerli Okurları,**

2015 yılını geride bırakırken yeni yılın tüm okurlarımıza ve ülkemize mutluluk, huzur ve barış getirmesini diliyorum. EGİAD'ın 25. yılını kutladığımız 2015, etkinliklerimiz açısından da dolu dolu geçen bir yıl oldu. Çeşitli krizlerin, arka arkaya yapılan seçimlerin ve siyasi belirsizliklerin yaşandığı 2015, birçok anlamda iş dünyası için de kayıp bir yıl olmuştur. Haziran itibarıyla hortlayan terör ve uluslararası ilişkiler alanında ülkemizin yaşadığı son krizler, ekonomimize ayrı ayrı darbeler vurmuştur. Bu zor günlerde en çok ihtiyacımız olan toplumsal beraberlik ve güven ortamı ise ne yazık ki temin edilememiştir.

2016 yılının her açıdan bir rehabilitasyon yılı olmasını, toplumsal barışın sağlandığı ve hukuka güvenin tekrar inşa edildiği bir yıl olmasını diliyoruz. Aynı zamanda, Türkiye ekonomisi açısından da büyüme, istihdam ve yatırım boyutlarında bir toparlanma yılı olmasını ümit ediyoruz.

Türkiye; tüketimin, inşaat sektörünün ve kamu yatırımlarının önderlik ettiği büyüme modelinden yeniden üretime ve ihracata dayalı bir büyüme moduna geçmek zorundadır. Bunun için ekonominin sürükleyici gücü olan KOBİ'lerin verimlilik, inovasyon ve ölçek ekonomisi avantajlarından yararlanmalarını sağlayacak programların uygulanması gerekmektedir. Hükümet Programında ve Orta Vadeli Programda değinilen tüm ekonomik ve sosyal politika önlemlerinin ve bekleyen köklü reformların belirtilen süreçte ve hatta mümkünse daha önce hayata geçirilmesini bekliyoruz.

Rusya ile yaşadığımız istenmeyen krizin daha da derinleşmeden itidalle hareket edilerek çözülmesini bekliyoruz. Suriye ve Irak gibi iki komşumuzdaki savaşın ve iç karışıklıklar nedeniye yaşadığımız mülteci akını, iç ve dış güvenlik tehdidiyle mücadele ettiğimiz bir konjonktürde Rusya gibi önemli bir ekonomik partner ile yeni bir cephe açmak Türkiye'nin çıkarlarına uygun bir strateji değildir.



Avrupa Birliği ile ilişkilerde son zirvede sağlanan mutabakat doğrultusunda müzakere sürecinin yeniden ivme kazanması ve karşılıklı edimlerin yerine getirilmesini çok olumlu karşılıyoruz. Özellikle iş dünyasının çok önemli bir sorunu olan vizesiz seyahat hakkının gerçekleşmesi umudu sevindiricidir. Umuyoruz ki gerekli adımlar karşılıklı olarak zamanında atılır ve serbest dolaşım başlar.

Son olarak, bir süredir tekrar yüksek sesle dile getirilen Başkanlık tartışmalarının, içinden geçtiğimiz bu hassas dönemde ve Türkiye'nin kısa vadeli gündeminde yeri olmadığını düşünüyoruz. Yeni Anayasa çalışmaları çerçevesinde bütün boyutlarıyla tartışılarak ve toplumun tüm kesimlerinin katılımı ile yapılacak bir Anayasal düzenleme toplumsal istikrar açısından daha doğru olacaktır.

Ülkemizde barışın ve sağduyunun yeniden hakim olmasını dileyerek yeni yılın bu ilk sayısına emeği geçen herkese teşekkür ediyor ve tüm EGİAD Yarın dostlarına en içten duygularla sevgi ve saygılar sunuyorum.

**Seda KÂYA**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**



Kendinizi **PEKPAN** 'ın  
güvenilir sıcaklığına bırakın...



**PEKPAN**  
PANEL RADYATÖR



📍 Aydın Organize Sanayi Bölgesi, Umurlu - Aydın / Türkiye

☎ +90 256 259 13 13

☎ +90 256 259 12 88

🌐 [pekpan.com.tr](http://pekpan.com.tr) • [peksa.com.tr](http://peksa.com.tr)







### Değerli EĞİAD Yarın Okurları,

2016'nın ilk sayısı olan 48. EĞİAD Yarın Dergisi ile karşınızdayız. Yeni yıl güzellikler ile başlamasa da dileğimiz, ülkemizde toplumsal barış ve huzurumuzu geri kazanıp, doğru hamleler ile yeniden üretim odaklı büyümeye geçerek, komşularımızla yaşanan gerginliklerin sonlandırılmasıdır.

Sizlere sunduğumuz birbirinden güzel konu başlıklarımız arasında bu sayıda kapak konumuz, Melek Yatırımcı Ağları. Günümüzde girişimcilik ne kadar önemli ise, yatırımcı ağları da o kadar önemli. Melek Yatırımcılar sadece para aktaran değil aynı zamanda tecrübelerini, deneyimlerini aktaran kişilerden oluşuyor. Ülkemizde yeni yeni şekillenen Melek Yatırımcılık 2013 yılında hukuki altyapıya kavuşarak gelişmeye ve uluslararası işbirliklerine daha açık hale geldi. Türkiye'de melek yatırımcı ağlarının ortak sorunu, proje kıtlığı ve yurtdışı kaynaklı kopya projelerin çokluğu. Yatırımcılar, girişimcilerin daha özgün, ölçeklendirilebilen, yaşadığı bölgenin dinamiklerine uygun projeler ile gelmesini bekliyor.

Gururla belirtmek isteriz ki, EĞİAD Melekleri bir STK bünyesinde kurulan Ege Bölgesi ve İzmir'in ilk akredite Melek Yatırımcı Ağı olarak Ekim 2015' de faaliyetlerine başladı. İlk hedef girişimci ve yatırımcı ekosistemini öncelikle Ege Bölgesinde geliştirmek. Ülkemizdeki Melek Yatırımcı Ağı yetkilileri ve EĞİAD Melekleri İcra Komitesi Başkanı Aydın Buğra İlter ile yapılan söyleşilerde bu ekosistemin yeni oyuncularını tanıma, gelişim seyrini ve öngörülerini öğrenme imkanı bulacaksınız.

Başarı öyküsünde bu ay Türkiye tarımının en önemli yapı taşlarından kooperatifçilik var. Dünyanın en iyi kırsal kalkınma modeli seçilen Tire Süt Kooperatifi'nin bu ödülü alması hiç de rastlantı değil. Tarımda büyük ölçek ekonomisinin denge bozucu bir unsur olduğunu kavrayarak ortağı olan küçük üreticileri kaliteli ürün üretirken, global pazarlarda birlik olmanın bilinci ile koruyan ve geliştiren Tire Süt'ün öyküsünü Başkan'ı Mahmut Eskiözü' ten okurken, son dönemlerde unuttuğumuz kooperatifçilik hakkında bilgilerimizi tazeleyecek ve maalesef bu kadar elverişli topraklarda en temel ihtiyacımız tarım ürünlerini nasıl ithal eder noktaya geldiğimizin sebeplerini fark edeceğiz.

Geleneksel olarak her biten yılın değerlendirmesi ile yeni yılın öngörülerini en yetkili ağızlardan aldığımız Türkiye ve Dünya Ekonomisi dosya konumuzu bu dergimizde de bulabileceksiniz.

Ticari hayatımızı etkileyen o kadar çok dinamik var ki; bunları makro ve mikro boyutta, finansal göstergeler, ülke kararları ve tabii ki gerekli reform beklentileri ışığında inceleyen başta bakanlarımız olmak üzere değerli isimlerle yapılan röportajlar birer kaynak niteliğinde.

Gezelim Görelim'de sevgili Oğuz Esen'in kaleminden Kemalpaşa Yukarı Kızılca köyünü tanıyacağız. Kendi cümlesi ile "Sade insanlar ile hikayesi olan yerlerde yaşamak istiyorum" dedirten bu köyün doğallığı ve sadeliği içimizi açacak.

Sektör konumuz Sigortacılık. Kişi başı sigorta harcamamız Avrupa ortalamasının onda biri. İş hayatında da zaman zaman hepimizin başına gelen Avrupalı müşterilerimizin ferdi kaza sigortalarındaki ülke şartlarında kabul gören primleri global açıdan düşük ve yetersiz bulmaları aslında sigortaya bakış açımızın farklı olduğunu kanıtıyor. Bizde lüks gider gibi bakılan sigorta, Avrupa'da "öncelikli ve gerekli" bir hizmet algısına sahip.

İzmir penceresinde İzmir'li duayen sevgili Sancar Maruflu ile sohbet ettik. İzmir İli Fakirlerine Yardım Derneği (IZFAK) Başkanı olarak derneğin hikayesini, yaşanan zorlukları dinledik. Haklı bir serzeniş olan "İzmirli önce İzmirli'ye yardım etmeli" alt satırlarını okuyup üstümüze düşeni hep birlikte yapabiliriz.

Kültür sanat köşemizde İzmir'in sembollerinden eski Osmanlı Bankası şimdi Garanti Bankası Tarihi Şube'nin kimliğini sizlere hatırlatmak istedik. 2011 yılında restorasyonu Umart Mimarlık tarafından yapılan bu tarihi bina 1926 yılında İtalyan mimar G. Mongeri tarafından yapılmış. İç mimarisinin inceliği ve güzelliğine dışı kadar hayran olacaksınız.

Kuşaktan Kuşğa köşemizde Murat Çay Lojistiğin 2 kuşak temsilcileri ile birlikteyiz. Kuşaklar arası uyumun şirketlerin sürdürülebilirliğine güzel bir örnek teşkil eden aile ile güzel bir sohbet gerçekleştirdik.

Sayfalar arasında gezindikçe hukuk, vergi ve moda dahil daha birçok konu başlığı bulacağınız 48. Sayımız ile sizleri baş başa bırakıyoruz. Keyifli okumalar dileriz.

### YAYIN TAKIMI

**Erhan Özusta, Bilge Güre, Yonca Güngör, Özgür Uslur**



Apple, Google, Twitter ve Facebook gibi devasa işletmeler, başlangıç veya büyüme aşamalarında melek yatırım almış bu alanda en iyi örnekler olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye’de ise 2001 yılında 4 kişiyle hayata geçip bugün 589 milyon dolara satılan yemeksepeti.com’u gösterebiliriz. Diğer başarılı melek yatırım örnekleri; gittigidiyor.com, fizy.com, trendyol, grupanya, bitaksi olarak sıralanıyor.

# Girişimciyi 'Melek' yatırımcılar kanatlandırıyor

*"Hazine Müsteşarlığı, mevzuat çalışmalarını yaparken ülkemizde yatırımcı kriterlerini karşılayan 10 bine yakın kişiyi olabileceğini tahmin etti. Müsteşarlığın verilerine göre ülkemizde 450 melek yatırımcı olduğu ve bunların geçen yıl 40 milyon TL’lik yatırıma imza attığı tahmin ediliyor. Hazine Müsteşarlığı mevzuat hazırlıkları sırasında yaptığı etki analizi çalışmalarında ilk 5 yılda 625 lisanslı yatırımcının olabileceği tahmininde bulunduğunu görüyoruz."*

## ■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

■ Bireysel katılım yatırımcısı olan melek yatırımcı, kişisel varlıklarını, tecrübelerini ve birikimlerini başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimlere aktarmak üzere yatırım yapan gerçek kişi...

Melek yatırımcılığın en fazla geliştiği ABD’de bugün 300 bin civarında melek yatırımcının ekosisteme dâhil olduğu tahmin ediliyor. Bu bağlamda melek yatırımcıların 2014 yılı itibarıyla 24,1 milyar dolar düzeyinde yatırım yaptıkları ve 264 bin 200 kişinin istihdam edildiği ifade ediliyor.

Öte yandan İngiltere’de ise 18 bin civarında melek yatırımcının 2013 yılı itibarıyla 850 milyon Pound yatırım yaptığı uluslararası raporlarda yer alıyor. Avrupa genelinde rakamları incelediğimizde 70 binin üzerinde melek yatırımcı kitlesi 5,5 milyar Euro yatırım yaptı.

Apple, Google, Twitter ve Facebook gibi devasa işletmeler, başlangıç veya büyüme aşamalarında melek yatırım almış bu alanda en iyi örnekler olarak karşımıza çıkıyor.

Diğer yandan Türkiye’de de benzer örnekler olup, en güncel ve en son örnek olarak 2001 yılında 4 kişiyle hayata geçip bugün 589 milyon dolara satılan yemeksepeti.com’u gösterebiliriz. Diğer başarılı melek yatırım örnekleri gittigidiyor.com, fizy.com, trendyol, grupanya, bitaksi olarak sıralanıyor.

Ülkemizin coğrafi konumu ve nüfus yapısı ile birlikte ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmişlik düzeyi ve sahip olduğu büyüme potansiyeli; melek yatırımcılar için pazarı cazip kılıyor. Ayrıca Türkiye melek yatırımcılar ile ilgili mevzuat düzenlemesi olan sayılı ülkeler arasında yerini alıyor. Bu özelliği ile dünya genelinde pek çok platformda örnek olarak gösteriliyoruz.

# f!



sevdikleriniz bir arada!  
**gruppanya!**



Lisanslama ve akreditasyon faaliyetleri sayesinde piyasanın güvenilirliği artmakta olup, yatırımcı ve girişimci arasında bir güven ilişkisi sağlaması piyasanın daha sağlam bir zemin üzerinde gelişmesini sağlıyor.

Bugün Türkiye'de melek yatırımcı sayısına ilişkin kesin bir rakam yok. Bu noktada potansiyel yatırımcı sayısından bahsetmenin daha doğru olduğu ifade ediliyor. 15 Şubat 2013 tarihinde BKS Hakkında Yönetmelik'in yayımlanmasıyla birlikte melek yatırımcılık Türkiye'de hukuki bir altyapıya kavuştu.

Hazine Müsteşarlığı, mevzuat çalışmalarını yaparken ülkemizde yatırımcı kriterlerini karşılayan 10 bine yakın kişinin olabileceğini tahmin etti. Müsteşarlığın verilerine göre ülkemizde 450 melek yatırımcı olduğu ve bunların geçen yıl 40 milyon TL'lik yatırıma imza attığı tahmin ediliyor. Hazine Müsteşarlığı mevzuat hazırlıkları sırasında yaptığı etki analizi çalışmalarında ilk 5 yılda 625 lisanslı yatırımcının olabileceği tahmininde bulunduğunu görüyoruz. Şu an lisanslı melek yatırımcı sayısı 345. Uzun vadede Türkiye'nin hedefi 10 bin olarak tahmin ediliyor.

Öte yandan vergi desteği olarak gerçekleşmiş toplam yatırım tutarı ise 4 milyon TL. Ancak devlet desteği almadan da yatırımlarını gerçekleştiren birçok lisanslı ve

lisanssız melek yatırımcı var. Bunlarla birlikte ortalama yatırımın 40-50 milyon TL civarında olduğu tahmin ediliyor.

Ekosistemde yer alan kanaat önderleri ise pazarda 13 ağıda 700'ün üzerinde lisanslı ve lisanslı olmayan melek yatırımcı bulunduğunu söylüyor.

Hazine Müsteşarlığı, belli bir sayıda lisanslı yatırımcı hedeflerinin 2018 yılı itibarıyla yani Yönetmelik'in yayımlanmasından sonraki ilk 5 senede, lisanslı yatırımcıların sayısının en az 600 olmasını hedefliyor.

Start up ekosisteminin can suyu durumunda olan melek yatırımcılar ve ağların, 2016 yılında ise 50 milyon TL yatırım yapması öngörülüyor. Önümüzdeki üç yılda ağırlıklı olarak teknoloji, mobil, e-ticaret ve sağlık alanına odaklandıklarını görüyoruz.

YARIN Dergisi olarak 'Melek Yatırımcı' başlığında melek yatırımcı ağlarına, kuluçka merkezlerine, fonlara ve mentor'lara mikrofon uzattık.

Melek yatırımcılık ekosistemine ilişkin Türkiye'nin gelişimi, yaşadığı sorunlar ve çözüm önerilerini sizler için bütün yönleriyle inceledik. 🌐

YENİ JAGUAR XJ

SIRADAN OLMA LÜKSÜ YOK



Yeni Jaguar XJ, lükse farklı bir bakış açısı getiriyor. İncelikli detaylar, sıradanlıktan uzak tasarım ve kendinizi iyi hissettirecek bir iç mekan. Yeni Jaguar XJ, Borusan Otomotiv Yetkili Satıcıları'nda sizi bekliyor.

JAGUAR-TURKIYE.COM  
0850 252 80 80

THE ART OF PERFORMANCE

**Borusan Otomotiv**  
İnce zevkler, yüksek standartlar.





“Yatırımcılarımız bu alana ilgi duyuyor ve her geçen gün ilgi biraz daha artıyor”

# "Melek yatırımcı sayısı ve yatırım hacminde ilerleyen yıllarda önemli bir artış olacak"

*Melek yatırımcılığın en fazla geliştiği ülke olarak ABD'ni gösterebiliriz. Bugün ABD'de 300.000 civarında melek yatırımcının ekosisteme dâhil olduğu bilinmektedir. Melek yatırımcıların 2014 yılı itibarıyla 24,1 milyar USD civarı yatırım yaptıkları ve 264.200 kişinin istihdam edildiği kaydedilmiştir.*

■ Hazine Müsteşarlığı, Mali Sektörle İlişkiler ve Kambiyo Genel Müdürlüğü, EGIAD YARIN Dergisi'nin 'Melek Yatırımcı' başlığında hazırladığı dosya çalışması kapsamında sorularımızı yanıtladı. Genel Müdürlük, melek yatırımcılık konusunda Türkiye'deki mevcut durum, gelişim trendi, Hazine olarak bu alanda sundukları hizmetler ve melek yatırımcılığın geleceğini okuyucularımız için değerlendirdi.

## **Melek Yatırımcı nedir? Melek Yatırımcının özellikleri nedir?**

Mevzuatımızda geçen ismi Bireysel Katılım Yatırımcısı olan melek yatırımcı, kişisel varlıklarını, tecrübelerini ve birikimlerini başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimlere aktarmak üzere yatırım yapan gerçek kişidir. Melek yatırımcılar yaptıkları yatırım tutarı karşılığında girişim şirketinden hisse almakla birlikte, şirkete bireysel destek ve danışmanlık hizmetleri, girişimciye de iş dünyasıyla ilişki ağları kurması imkânı sunarlar. Yüksek risk içermeleri ve finans kurumlarına teminat gösterememeleri nedeniyle finansman sıkıntısı yaşayan girişim şirketleri için melek yatırımcılar alternatif bir finansman kaynağı olmaktadır. Bankalar gibi klasik

finans kuruluşlarının kredi vermekten çekindiği bu tarz şirketlere, yüksek getiri potansiyellerinden dolayı melek yatırımcılar yatırım yapmaktadır. Yüksek getiri gibi ekonomik faktörlere ilaveten sosyal ve başka girişimcilerin başarılarına katkıda bulunmak gibi şahsi sebepler de yatırımcıların kararlarını etkileyebilmektedir.

Finansal desteklerin ve sermaye aktarımlarının girişim şirketleri için önemi şüphesiz büyüktür. Melek yatırımcılar genellikle ortalama 3-5 yıl gibi bir süre şirkette kaldıktan, şirketin piyasa değerinde belirli bir artış gerçekleştikten sonra çıkış yapmaktadır. Yatırımdan bir kazanç sağlamadan da çıkış yapabilmektedirler. Melek yatırımcıların genelde girişim şirketinin tamamına sahip olma gibi bir düşüncesi olmadığı için girişimciler kurdukları işletmenin ellerinden alınması gibi bir duygu ve düşünceye de kapılmamaktadırlar. Yatırımcılar çıkış yapana kadar yatırımın bir parçası oldukları için şirkete tecrübe ve birikimlerini de aktararak finans desteğine ilaveten önemli bir danışmanlık katkısı da sunarlar. Finansman sıkıntısı yaşayan girişimlere kaynak aktarmaları ve ilaveten danışmanlık desteği sunmaları isimlerinin önündeki "melek" sıfatını kazanmalarını sağlamıştır.



Türkiye’de melek yatırımcı sayısına ilişkin verilecek kesin bir cevap yoktur. Bu noktada potansiyel yatırımcı sayısından bahsetmek daha doğru olabilir. Mevzuat çalışmalarımız sırasında ülkemizde yatırımcı kriterlerimizi karşılayan 10 bine yakın kişiyi olabileceğini tahmin ettik. Bugün ülkemizde 450 melek yatırımcı olduğu ve bunların geçen yıl 40 milyon TL’lik yatırıma imza attığı tahmin ediliyor.

#### **Dünyada bu modelin gelişimini değerlendirir misiniz? Bu alandaki dünyada ve Türkiye’deki önemli başarı örneklerini anlatır mısınız?**

Melek yatırımcılığın en fazla geliştiği ülke olarak ABD’ni gösterebiliriz. Bugün ABD’de 300.000 civarında melek yatırımcının ekosisteme dâhil olduğu bilinmektedir. Melek yatırımcıların 2014 yılı itibarıyla 24,1 milyar USD civarı yatırım yaptıkları ve 264.200 kişinin istihdam edildiği kaydedilmiştir. Diğer taraftan İngiltere’de ise 18.000 civarında melek yatırımcının 2013 yılı itibarıyla 850 milyon Pound yatırım yaptığı uluslararası raporlarda yer almıştır. Avrupa genelinde ise 70.000’in üzerinde bir melek yatırımcı kitlesinin 5,5 milyar Avro yatırım yaptıkları görülmektedir. ABD’nin faiz artırımının tüm dünyada yatırımlar üzerinde daraltıcı etkisinin olabileceği konuşulsa da bunun geçici olacağı ve melek yatırımlardaki büyümenin süreceği tahmin edilmektedir. Çünkü yüksek büyüme ve getiri hedefleyen melek yatırımcıların yatırımlarını sürdürecekleri ve bu tarz yatırımların ülke ekonomilerine kattıkları yüksek artı değer ve istihdamdan dolayı devletlerin de melek yatırımcılığa ilişkin desteklerini devam ettirecekleri düşünülmektedir. Bugün dünyada hepimizin bildiği Apple, Google, Twitter, Facebook gibi, devasa

işletmeler, başlangıç veya büyüme aşamalarında melek yatırım almış şirketlerdir.

Başlangıçta sadece küçük bir girişim olarak iş hayatına başlayan bu şirketler, aldıkları melek yatırım destekleri ile bugün dünyanın en tanınan ve marka değeri olan büyük şirketleri arasında yerlerini almıştır. Diğer yandan Türkiye’de de benzer örnekler olup, en güncel ve en son örnek olarak 2001 yılında 4 kişiyle hayata geçip bugün 589 milyon dolara satılan yemeksepeti.com’u gösterebiliriz. Diğer başarılı melek yatırım örneklerini gittigidiyor.com, fizy.com, trendyol, grupanya, bitaksi vs. olarak sıralayabiliriz.

#### **Melek Yatırımcının destek verirken aradığı özellikler açısından Türkiye’nin konumunu değerlendirir misiniz?**

Melek yatırımcının bir girişime destek verirken aradığı en önemli kriterlerin başında yüksek getiri potansiyeline sahip olması ve projenin başarıya ulaşma şansı gelir. Bugün Türkiye’de projesini oluşturmuş ve yatırım desteği arayan birçok girişimci mevcuttur. Diğer taraftan, bu girişimcilerimiz Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız, TÜBİTAK, KOSGEB ve diğer kurum ve kuruluşlarımız tarafından pek çok açıdan desteklenmektedir. Bu da yeni fikir, proje ve girişimlerin önemli oranda artışı



beraberinde getirmektedir. Ancak, girişimcilerin her aşamada, finansal destekle birlikte teknik desteğe de ihtiyaçları vardır. Melek yatırımcılar, bu ihtiyacı karşılamaktadırlar. Elbette, henüz çok genç olan bu şirketlerin veya girişim fikirlerinin her yatırımda olduğu gibi başarıya ulaşma ihtimalleri kesin değildir. Yüksek getiri potansiyellerinin karşılığı olarak yüksek risk içermektedirler.

Ancak Hazine Müsteşarlığı da yatırımcıların karşı karşıya oldukları bu yüksek riski, sağladığı vergi desteğiyle önemli ölçüde azaltmaktadır. Dolayısıyla başarılı iş fikirlerinin ve projelerinin varlığı ile kamunun yatırımcının riskinin bir kısmını üzerine alarak yatırım riskini azaltacak mevzuat altyapısı sunması, melek yatırımcılar için Türkiye'yi önemli ve cazip bir konuma getirmektedir.

Türkiye melek yatırımcılar ile ilgili mevzuat düzenlemesi olan sayılı ülkelerdendir ve pek çok platformda bu düzenlemesi örnek olarak gösterilmektedir. Lisanslama ve akreditasyon faaliyetleri sayesinde piyasanın güvenilirliği artmakta olup, yatırımcı ve girişimci arasında bir güven ilişkisi sağlanmaktadır. Böylece yatırımcı ve girişimci buluşmaları daha kolay olmakta ve sistemin gelişmesine katkı sağlanmaktadır. Bununla birlikte, ülkemizin coğrafi konumu ve nüfus yapısı ile birlikte ekonomik, sosyal ve kültürel gelişmişlik düzeyi ve sahip olduğu büyüme potansiyeli ülkemizi diğer yatırımcılarla birlikte, melek yatırımcılar için de cazip kılmaktadır.

### Türkiye'de bu alandaki gelişimi yıllar itibariyle anlatır mısınız?

Melek yatırımcılık ülkemiz için henüz çok yeni bir kavramdır. Gelişmiş ülke örneklerine kıyasla Türkiye'de melek yatırımcılığın henüz emekleme aşamasında olduğu söylenebilir. 15 Şubat 2013 tarihinde BKS Hakkında Yönetmelik'in yayımlanmasıyla birlikte melek yatırımcılık Türkiye'de hukuki bir altyapıya kavuşmuştur. Mevzuatın yayımlanmasından itibaren 3 yıl bile geçmeden lisanslı melek yatırımcı sayısı yüksek seviyelere ulaşmıştır ve hâlihazırda yoğun bir şekilde lisans başvuruları devam etmektedir. Bu da gösteriyor ki; yatırımcılarımız bu alana ilgi duyuyor ve her geçen gün ilgi biraz daha artıyor.

Mevzuat öncesi ülkemizde melek yatırımcılığa ilişkin en büyük sıkıntılardan biri farkındalık seviyesinin çok düşük olmasıydı. Bu sıkıntının bugün de tam anlamıyla ortadan kalktığı söylenemez. Ancak Yönetmeliğin yayımlanmasından itibaren Hazine Müsteşarlığı tarafından düzenlenen veya katılım sağlanan tanıtım ve bilgilendirme toplantıları ile birlikte ekosistemin diğer unsurlarının da çok önemli çalışmaları ve faaliyetleri sayesinde bu alana ilişkin önemli derecede farkındalık oluşmuştur.

Yatırımcılarımız ve girişimcilerimiz melek yatırımcılığı yeni ve alternatif bir finansman aracı olarak görmeye başlamıştır. Bu noktada akredite BKY ağlarının da katkıları göz ardı edilemez. Onlar bu süreçte düzenledikleri tanıtım toplantıları ve eğitim faaliyetleri ile sistemin tanınırlığının artmasına büyük katkı sağlamışlardır.



### **Türkiye'deki melek yatırımcı sayısı ne kadar? Bunun yatırım düzeyi ne kadar? Önümüzdeki dönemde bu alanda nasıl bir gelişim trendi ön görüyorsunuz?**

Türkiye'de melek yatırımcı sayısına ilişkin verilecek kesin bir cevap yoktur. Bu noktada potansiyel yatırımcı sayısından bahsetmek daha doğru olabilir. Mevzuat çalışmalarımız sırasında ülkemizde yatırımcı kriterlerimizi karşılayan 10 bine yakın kişiyi olabileceğini tahmin ettik. Bugün ülkemizde 450 melek yatırımcı olduğu ve bunların geçen yıl 40 milyon TL'lik yatırıma imza attığı tahmin ediliyor. Hazine Müsteşarlığı olarak ise mevzuat hazırlıkları sırasında yaptığımız etki analizi çalışmalarında ilk 5 yılda 625 lisanslı yatırımcımız olabileceği tahmininde bulduk. Şu an lisanslı melek yatırımcı sayısı 345'tir. Uzun vadede ülkemizin 10 bin olarak tahmin ettiğimiz potansiyeline ulaşmayı hedeflemekteyiz. Vergi desteği olarak gerçekleşmiş toplam yatırım tutarı ise 4 milyar TL'dir. Ancak devlet desteği almadan da yatırımlarını gerçekleştiren birçok lisanslı ve lisanssız melek yatırımcı vardır. Bunlarla birlikte ortalama yatırımın 40-50 milyon TL civarında olduğu tahmin edilmektedir. Bu tutarlar elbette yeterli değildir, ancak bunlar genellikle teknoloji odaklı ve yüksek büyüme potansiyelli yatırımlar oldukları için, sisteme ve ekonomiye katkılarını büyüklüklerinin çok ötesinde olmaktadır.

Sisteme ilişkin artan farkındalık, yatırımcıların alternatif yatırım araçlarına artan ilgisi ve önümüzdeki dönemde Müsteşarlığımız tarafından hayata geçirilecek, melek yatırımcılarla fonların fonu yapılarının birlikte yatırım yapması olanağını sağlayacak ortak yatırım fonu gibi, finansal araçlar

sayesinde melek yatırımcı sayısında ve yatırım hacminde ilerleyen yıllarda önemli bir artışın olacağı düşünülmektedir.

### **Türkiye'de melek yatırımcılığın hukuki yapısı hakkında bilgi verir misiniz?**

Melek yatırımcılığın ülkemizde hukuki bir niteliğe kavuşması henüz çok yenidir. 2012 Haziranı'nda sisteme ilişkin kanuni düzenleme yapılmıştır. Ardından 1 yıldan daha kısa bir sürede, 2013 Şubatı'nda ise ikincil düzenlememiz olan Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Hakkında Yönetmelik devreye alınmıştır.

Söz konusu düzenlemeler yapılırken Hazine Müsteşarlığı'nın amacı girişimcilik ekosistemine yeni bir finansal araç kazandırmak ve bu aracın sistem içinde etkin ve güvenli bir şekilde kullanılmasını sağlayacak bir ortam oluşturmaktır. Bu bağlamda öncelikle melek yatırımcılara Yönetmelik çerçevesinde lisans verilmesi kararlaştırılmıştır. Melek yatırımcı olarak faaliyette bulunan gerçek kişilerin vergi desteğinden yararlanabilmeleri için Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) lisansına sahip olması şartı aranır. BKY'lerin lisans sahibi olması için de Yönetmelikte bahsi geçen yüksek gelir veya servete sahip yatırımcı ya da tecrübeli yatırımcı tanımlarındaki şartlardan herhangi birini taşıması yeterlidir. Lisansların geçerlilik süresi 5 yıl olup, süre sonunda lisanslarını yenilemek isteyen BKY'lerin gerekli şartları tekrar sağlamaları durumunda lisansları yenilenecektir. Getirilen düzenlemeler sayesinde BKY'lere dünyadaki benzerleriyle karşılaştırıldığında en yüksek vergi desteği

# Kent'in Tıp Merkezi, kent merkezinde!

Kent Alsancak Tıp Merkezimiz ile  
İzmir'in merkezi Kıbrıs Şehitleri Caddesi'ndeyiz.  
Güveninizin değerini biliyor,  
sağlığınıza değer veriyoruz.



Randevu Hattı

**444 53 68**

**KENT ALSANCAK TIP MERKEZİ**  
Kıbrıs Şehitleri Cad. No:140 Alsancak-İZMİR  
Tel: 0(232) 488 28 28 pbx • Faks: 0(232) 465 30 50

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

sağlanmaktadır. Müsteşarlığımız tarafından düzenlenen lisansları almaya hak kazanan yatırımcılar, yaptıkları yatırımların belirli bir kısmını gelir vergisi matrahlarından düşme hakkı kazanmaktadır. Lisanslı yatırımcılar, yatırım yapmayı hedefledikleri girişim şirketlerine sermaye aktarmadan önce Müsteşarlığımıza başvurmakta ve başvuruları uygun görüldüğü takdirde ortaklık karşılığında nakdi sermaye aktarımını yapmaktadırlar. Sistemimizin tasarımında önem verdiğimiz bir husus da bu aktarımın hisse karşılığı yapılmasıdır. Girişimcinin borçlandırılması şeklinde bir yatırım ilişkisine kesinlikle destek sağlanmamaktadır. Sermaye aktararak yatırımın ilk etabını tamamlayan lisanslı yatırımcılar, aktardıklarının sermayenin %75'i kadar bir tutarı yatırım yapıldığı tarih itibarıyla vergi matrahlarından düşürtebilmektedirler. Ancak,

- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı,
- TÜBİTAK ve
- KOSGEB

tarafından belirlenmiş programlar kapsamında, vergi desteği için Müsteşarlığa başvuru tarih itibarıyla 5 yıl içinde desteklenen girişim şirketlerine iştirak sağlayan lisanslı yatırımcılar için vergi desteği oranı %100 olarak uygulanır. Her iki durumda da yatırımların 20.000 TL'den az, yıllık bazda ise 1.000.000 TL'den fazla olmaması ve lisanslı yatırımcının hakim ortak olmaması koşulları gözetilir. Ancak BKY ortak yatırımlarında her bir girişim şirketine yapılacak azami yatırım tutarı yıllık bazda 2.000.000 TL olarak uygulanır. Bir yatırımcının vergi desteği alması için girişim şirketine ait iştirak hisselerini en az iki tam yıl elde tutması şarttır. Söz konusu bu iki yıl şartını yatırımcının birikim ve tecrübesini şirkete aktarmadan sadece vergi desteğini alıp şirketten çıkış yapmasını engellemek için getirmiş bulunmaktayız. Diğer taraftan ise şirkete nakdi olarak aktarılan sermayenin takibi Müsteşarlık tarafından yapılmaktadır. BKY'nin şirkete sermayeyi aktarmasından itibaren iki yıllık süre boyunca girişim şirketi, altı aylık dönemler itibarıyla faaliyet raporlarını Hazine Müsteşarlığı'na sunmakla yükümlüdür. Ancak Müsteşarlığın yatırım sürecinde müdahil olmadığını hatırlatmak isteriz.

Sistemin en önemli aktörlerinden biri de Melek Yatırım Ağları (BKY ağları)'dır. Bu ağları girişimciler ile yatırımcılar arasındaki bir köprü, onları buluşturan platformlar olarak düşünebiliriz. 2014 yılının başından itibaren lisanslama ve yatırım süreçlerinde BKY Ağlarına daha aktif görevler verilmiştir. Ağlar girişimcilerin ve melek yatırımcıların eğitimi faaliyetlerini de yürütmektedirler. Böylece BKY Ağlarının sistem içindeki etkinliklerinin artması ve bu sistemin yaygın olarak uygulandığı ülkelerdeki en iyi uygulamalara uyum sağlanması bakımından ilerleme kaydedilmiştir. Halihazırda, Hazine Müsteşarlığımız tarafından akredite edilmiş 13 BKY Ağı bulunmaktadır.

**Ülkemizde 15.02.2013 tarihli Resmi Gazete ile yürürlüğe giren "Bireysel Katılım Sermayesi Yönetmeliği" ile melek yatırımcılık yasal bir zemine kavuşmuş. Hazine Müsteşarlığı tarafından hazırlanan**

## **yönetmelikte melek yatırımcılığın gelişmesi için "vergi desteği" getirilmiştir. Bu destekten ne ölçüde yararlanılıyor?**

Belirtildiği üzere lisanslı yatırımcılar, şirkete aktardıkları sermayenin %75'i veya %100'ü kadar bir tutarı yatırımın yapıldığı tarih itibarıyla vergi matrahlarından indirebilmektedir. Bu durumda sağlanan vergi desteğinin çok önemli bir destek olduğu görülmektedir. 2013 Şubat'ında BKS hakkında Yönetmelik'in devreye girmesiyle birlikte günümüze kadar (Aralık 2015) 11 tane girişim şirketine ilişkin melek yatırıma vergi desteği sağlanmıştır. Toplam yatırım tutarı ise yaklaşık 3 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Diğer taraftan 3 tane yatırımda da son aşamaya gelinmiş olup, kısa bir süre sonra bunlara ilişkin de desteğin sağlanması beklenmektedir. Bu yatırımların toplam tutarı ise 1 milyon TL'yi geçmektedir. Yani toplamda 4 milyon TL'yi geçen yatırım başvurusu bulunmaktadır. Son dönem yatırım başvurularında artış eğilimi de gözlemlenmektedir. Bahsi geçen yatırım başvurularının 7 tanesi 2015 yılı içinde gerçekleşmiştir. Melek yatırımcılarımız vergi desteği başvurusu yapmadan da birçok yatırım yapmaktadırlar. Fakat toplam yatırım sayısı ve tutarı net olarak bilinemediğinden dolayı kesin bir rakamdan söz etmek mümkün olamamaktadır.

## **Bu alanda karşılaşılan sıkıntılar ve çözüm önerileriniz nedir?**

Mevzuat gereği sadece yıllık gelir vergisi beyannamesi verenler vergi desteği alabilmektedir. Ancak lisanslı yatırımcıların yarısına yakını bordrolu çalışanlardan oluşmaktadır. Bu yatırımcıların gelir vergileri kaynağa kesildiği için söz konusu vergi desteği imkanından faydalanamamaktadırlar. Bilgi, birikim ve tecrübeleriyle girişimcilere ve ekosisteme büyük katkılar sağlayabilecek bu yatırımcılar ne yazık ki bu desteklerden mahrum kalmaktadırlar. Gelir vergisinde yapılacak bir düzenleme ile bu sıkıntının bertaraf edilebileceğini düşünüyoruz. Yurt dışında yaşayan melek yatırımcılar da lisanslı melek yatırımcı olabilmelerine rağmen melek yatırımcılara sağlanan vergi desteğinden yararlanamamaktadırlar.

Yeni uygulanmaya başlayacak olan üst fonlara kaynak aktarılması suretiyle melek yatırım ağları ile birlikte kurulacak ortak yatırım fonu uygulamasının bu sorunun çözümüne önemli katkı sağlayacağını ve yabancı melek yatırımcılarının da ülkemizde yatırım yapmalarını kolaylaştıracağını öngörmekteyiz. Henüz bir problem teşkil etmemekle birlikte önümüzdeki 3-5 yıllık dönemde melek yatırımcıların yatırımlardan çıkış esnasında çıkış problemleri ile karşılaşmaları da mümkün olabilecektir. Ancak, melek yatırımcılığa ilişkin farkındalığın artması ve faizlerin orta vadede düşüşe geçmesiyle birlikte melek yatırımlarda da yükseliş trendine geçileceği düşünülmektedir. Ayrıca 2015 yılında devreye alınan fonların fonu sistemine ilişkin girişim sermayesi fonlarının kullanılmaya başlanmasıyla birlikte melek yatırımların sayısında ciddi bir artış olacağı ve bu hususların sorun teşkil etmeyeceği düşünülmektedir.

**Yurt dışında yaşayan melek yatırımcılar da lisanslı melek yatırımcı olabilmelerine rağmen melek yatırımcılara sağlanan vergi desteğinden yararlanamamaktadırlar. Yeni uygulanmaya başlayacak olan üst fonlara kaynak aktarılması suretiyle melek yatırım ağları ile birlikte kurulacak ortak yatırım fonu uygulamasının bu sorunun çözümüne önemli katkı sağlayacağını ve yabancı melek yatırımcılarının da ülkemizde yatırım yapmalarını kolaylaştıracağını öngörmekteyiz.**

**Melek Yatırımcı başlığındaki hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?**

Başlangıç ve büyüme aşamasındaki şirketlerin finansmana erişim sıkıntılarını hepimizin malumudur. Hazine Müsteşarlığı olarak, girişimcilerin finansman açığının bir kısmının karşılanması ve yeni bir alternatif finansman geliştirmek amacıyla bu sistemi devreye aldık. Dolayısıyla öncelikli hedefimiz bu finansal aracı girişimcilik ekosisteminde sık kullanılan araç haline getirmektir. Bu aracın finansal sistemde kalıcı olması ve etkin bir şekilde kullanılması çalışmalarımızın başarısını ortaya koyacaktır.

Müsteşarlık olarak belli bir sayıda lisanslı yatırımcı hedefimiz vardır. 2018 yılı itibarıyla yani Yönetmelik'in yayımlanmasından sonraki ilk 5 senede, lisans yatırımcıların sayısının en az 600 olmasını, uzun vadede ülkemiz potansiyeline ulaşmayı hedefliyoruz. Lisans başvurularındaki ivmeye baktığımızda bu hedefimizden uzakta olmadığımızı ve hedefimizi gerçekleştirebileceğimizi söyleyebiliriz. Diğer taraftan fonların fonu siteminin işlemeye başlaması ve yıllar itibarıyla sistemin tanınırlığının artması ve öneminin fark edilmesiyle birlikte yatırımların sayısının ve tutarının büyük ölçüde artacağı öngörülmektedir. Bunlara ilaveten sistemin etkin bir şekilde çalışması için gerekli olduğunu düşündüğümüz BKY Ağlarının sayısının ise orta vadede 20'nin üzerine çıkmasını bekliyoruz.

**Ekleme istedikleriniz...**

Son olarak girişim şirketlerinin finansal kaynak ihtiyaçlarına ve teknik destek almalarına önemli ölçüde kaynak sağlayan girişim sermayesi fonlarına kaynak sağlayan fonların fonu türü üst fonlara, Hazine Müsteşarlığı tarafından kaynak sağlama imkanı getirilerek girişimcilik ekosisteminin daha da güçlenmesi sağlanmıştır. Üst fonlara kaynak aktarımına ilişkin karar uyarınca, girişim sermayesi fonlarına yatırım yapan üst

fonlara Müsteşarlığımız tarafından 500 milyon TL taahhüt edilmesi öngörülmektedir.

Bu kaynağın kullanılmasına yönelik bir duyuruya çıkmış ve Avrupa Yatırım Fonu (EIF) ve KOBİ A.Ş. tarafından yapılan başvurular değerlendirilmiştir. KOBİ A.Ş. ile protokol görüşmeleri devam etmektedir. EIF tarafından kurulacak üst fona ise %30 oranında (60 milyon Avro karşılığı TL) taahhütte bulunulması uygun görülmüştür. Böylece kurulacak en az 200 milyon Avroluk bir üst fon ile girişim şirketlerine önemli bir finansman imkanı sağlanacak, yatırımların her aşamasında destek sağlanabilecek ve melek yatırımcılarımızın ileride karşılaşılabilecekleri yatırımlardan çıkış ile ilgili sorunlar da önemli bir ölçüde aşılmış olacaktır. Bu fon büyüklüğünün, mevzuatımız gereğince en az 600-700 milyon Avro'luk, ortalama olarak ise 2 milyar Avroya yakın bir yatırımın gerçekleşmesine katkı sağlayacağı bunun da, girişim sermayesi yatırımlarındaki boşluğun doldurulmasına önemli bir etki yapacağı öngörülmektedir. Diğer yandan, bu fona yurt dışından da önemli miktarda yatırım sağlanacağı öngörülmektedir. Böylece yabancı sermayenin uzun vadeli olarak ülkemize çekilmesine de katkı sağlanacaktır. Ayrıca BKK uyarınca yaklaşık 250 milyon TL'lik bir kaynağın da ilerleyen yıllarda sisteme aktarılmasıyla birlikte yatırım hacminin daha da artacağı beklenmektedir.

Üniversitelerimizin bu alanda yapacakları çalışmalar, kamu kurum ve kuruluşlarının ve ekosistemi oluşturan diğer unsurların işbirliği ve koordinasyonunun, bu alanda oluşturulacak sağlıklı bir veri tabanının ki Müsteşarlığımız bu alanda önemli bir mesafe kat etmiştir, ülkemiz maddi ve manevi kapasitesinin ve imkanlarının en yüksek düzeyde milletimizin ekonomik gelişmesine katkı sağlayacağına inanmakta ve bu düşünce ile çalışmalarımıza devam etmekteyiz. 🌐

Keiretsu Forum Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Aydonat Atasever:

# “Melek yatırım ekosisteminde değişim dönemi yaşanıyor”

*Türkiye'deki girişimcilerin, dünyadaki başarılı modelleri kopyalayarak yol alma isteklerinden dolayı sıkıntı yaşayabiliyoruz. Bu bizi zorluyor. Enteresan, kendine özgün projeler çok sık gelmiyor. Ben diğerlerine karşı değilim. Bunların Türkiye'ye aplane edilmesi de bir başarıdır.*

■ Keiretsu Forum Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Aydonat Atasever, Türkiye'deki melek yatırım ekosisteminde değişim dönemi yaşandığını söyledi. Melek yatırımcı ağlarında yatırımların internet ve teknoloji odaklı başladığını hatırlatan Atasever, önümüzdeki dönemde ise sağlık, ilaç endüstrisi ve tarım gibi değişik konuların da melek yatırımcıların ilgisini çekecek sektörler arasında yer alacağını kaydetti.

“2016 yılından itibaren daha hazır olmuş ve stabil bir ortamda yol alacağımızı düşünüyorum. Bir tek dezavantajımızın Türkiye'nin yabancı yatırımcının radarından çıkmış olması. Onları yeniden enteresan projelerle çekebiliyor olmamız lazım” diyen Atasever ile Türkiye'deki melek yatırımcı Ekosisteminin mevcut durumu, gelişimi, yaşanan sorunlar ve bu konuda yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

## **Melek yatırımcı kavramının Türkiye'deki gelişimini değerlendirir misiniz?**

Türkiye'deki melek yatırımcı ekosisteminin gelişmesinin birinci nedeni; başarılı ve yabancılar tarafından satın alınan internet projelerinin ortaya çıkmasıyla oldu. Şu andaki girişimciler ve gençler; son derece şanslı. Çünkü çok fazla melek yatırımcı ağı oluşmaya başladı. Türkiye'de insanlar sadece kendi alanlarında değil başka alanlara da yatırım yapabileceklerini öğrendiler. Ekosistem katlanarak büyüyor. Bu yatırım yapılan bedellerde de kendisini gösteriyor. Geçtiğimiz yıllarda bütün ekosistem içindeki yatırımların toplam tutarı 3-5 milyon dolar seviyesinde iken; şimdilerde 25-30 milyon dolar, sonrası için ise 100 milyon dolara yaklaşan bir Ekosistemden bahsediyoruz.

## **Bu rakam 2015 sonu itibarıyla ne olacak?**

Tekil melek yatırımcıları da dahil ederseniz ekosistemin büyüklüğü bugüne kadar yapılan yatırım tutarlarının

toplamının 100 milyon doların üzerinde olduğunu düşünüyorum. Burada vurgulanması gereken değişik sektörlerden değişik profesyonel yatırımcıların çıkıyor olması, girişimcilerin ilgisini artırıyor.

Son 5 yılda melek yatırımcı denildiğinde teknoloji projeleri ya da bir internet sitesi akla geliyordu. Bugün işler tamamen değişti. Tarım konusunda inovasyon yapmış bir girişimci de gelip melek yatırımcılara projesini anlatabiliyor.

Böylece Türkiye'deki melek yatırımcılık ağı yatırım çeşitlenmesine giderek daha hızlı büyüyor. Parası olan ve değişik sektörlerde yatırım yapmak isteyen yatırımcılar internet sektöründen ve teknoloji işlerinden çok iyi anlamadıkları için belli başlı projeler başarısız olunca “Bu yatırımcılıkta iş yok” deyip kaçtılar. Ama şimdi ağlar sayesinde çok çeşitli projeleri dinleme şansı yakalayabiliyorlar.

İnşaat, sağlık ve enerji sektöründe çalışan girişimciler de, melek yatırımcıların ilgi alanına girmeye başladı. Son dönemde internet ve beraberindeki alana olan yatırımlarda azalma eğilimi görülüyor.

## **Melek yatırımcılık ekosistemi de kendi içinde ‘değişim dönemi yaşıyor’ diyebilir miyiz?**

Kesinlikle... Bütün dünyada da süreç böyle başladı ve bu şekilde gelişme gösterdi. Önce internet teknolojisine yatırım yapıldı. Ama sonrasında ekosistem değişince çeşitlenmeye gidildi. Bizim kendi ofisimizde ve dünya genelindeki yapımda baktığımızda internet teknolojilerinin toplamdan aldığı pay yüzde 35 düzeyinde. Kalanı diğer sektörlerde dağılmış durumda.

## **Türkiye'de lisanslı yatırımcı sayısı 711 ve toplamda da 13 tane melek yatırımcı ağı var. Bu Türkiye ölçeğindeki bir ülke için küçük rakamlar değil mi?**

Bu rakam sizi yanıltmasın. Lisanslı üye sayısı dışında beş katı kadar ilgi duyan beyaz yaka veya işadamlarının olduğunu



görüyorum. 700 yatırımcı 100 milyon dolar yatırım yapmış olamaz. Bu nedenle sistem içinde daha fazla yatırımcının olduğunu düşünüyorum.

### **2013 yılında yürürlüğe giren yönetmelik ekosistemin beklentilerini tam olarak karşılayabildi mi?**

O yönetmeliğin en önemli esası; yaptığınız yatırımın toplam kazancınızda vergisel bir avantaj sağlamasıdır. Melek yatırımcıların yaptığı yatırımların geri dönüşleri daha başlamadı. Bir projenin sonuçlarının görülmeye başlaması için minimum 3 yıl gerekiyor. 2016 yılından sonra vergi avantajları daha fazla kendisini hissettirecek.

### **Sektörel anlamda ileriki dönemde hangi sektörler ön plana çıkacak?**

Melek yatırımcılık belli bir ölçekteki yatırım miktarlarını kapsıyor. Bazı sektörlerdeki ilk yatırım maliyetleri çok yüksek. Örneğin; enerji sektörü bunlardan birisi durumunda. Ön yatırım maliyetleri çok yüksek projelerdir. Tasarruf sağlayan bir cihaz belki melek yatırımcı için cazibeli bir proje olabilir. Sağlık, ilaç endüstrisi ve tarım; melek yatırımcılar için ilgi çekecek sektörler arasında yer alacak. Tabii ki teknoloji projeleri de aynı şekilde devam edecektir.

### **Türkiye'deki melek yatırımcıları dünyadaki diğer melek yatırımcılar ile karşılaştırdığımızda avantajlarımız ve dezavantajlarımız neler?**

Türkiye'deki girişimcilerin, dünyadaki başarılı modelleri kopyalayarak yol alma isteklerinden dolayı sıkıntı yaşayabiliyoruz. Bu bizi zorluyor. Enteresan, kendine özgün projeler çok sık gelmiyor. Ben diğerlerine karşı değilim. Bunların Türkiye'ye aplanması de bir başarıdır. Ama Avrupa ve ABD'de daha farklı özgün projeler geliyor. İkincisi çok ölçekli projeler orada bulunabiliyor. Ölçeklenebilir projeler daha hızlı hareket edebiliyor. Ülkesel olarak farklı tepkiler verilebiliyor. Bu nedenle Avrupa'da başarılı olmuş bir proje Türkiye'de başarılı olamayabiliyor. Türk insanının kendine has özellikleri var. Her projeye beklenen ölçüde tepki veremeyebiliyor.

### **İki seçim, doğu illerimizde ve komşularımızda yaşanan sıcak gelişmelerden dolayı Türkiye ekonomisi 2015 yılını bekleme dönemi olarak geçirdi. Bu melek yatırımcılara nasıl yansdı?**

Aslında biz çok sancı yaşamadık. Start-up projelerinin bir başlangıç dönemi vardır. Biz bu seneyi işte bu dönem olarak geçirdik. 2016 yılından itibaren daha hazır olmuş ve stabil bir ortamda bu projeler konusunda yol alacağımızı düşünüyorum. Bir tek dezavantaj Türkiye, yabancı yatırımcının radarından çıktı. Onları yeniden enteresan projelerle çekebiliyor olmamız lazım.

### **Bu bekleme dönemini melek yatırımcılar fırsata çevirdi, diyebilir miyiz?**

Startup'lar için bu fırsat dönemi oldu. Projesini ölçeklendirme sürecinde olanlar için ise biraz daha patinaj dönemi idi.

Bizim için ise iyi bir yıldır. Keiretsu Melek Yatırımcılık Ağı San Francisco'da kurulmuş olup dünyada 40'dan fazla şubesi olan en büyük ağlardan bir tanesi. Uluslararası platformda çok iyi işleyen yapısını Türkiye'de de sürdürüyoruz. Bu sistemi de çift yönlü çalıştırıyoruz. Hem başarılı olma şansı yüksek uluslararası projelere Türk yatırımcıları dahil ederek yüksek getiri sağlamlarına gayret ediyoruz, hem de yerel projelerimizi uluslararası platformlara ulaştırmak istiyoruz. 15 girişimci ile 6,5 milyon dolar yatırım yaptık. 100 bin-1 milyon dolar ve üzeri olan proje değerleri var. Yatırımlarımızı son iki yılda gerçekleştirdik. İlk geri dönüşlerin Şubat ve Mart ayı itibarıyla başlayacağını düşünüyorum. 2016 sonunda bazı projelerimizden exit edeceğimizi ve başarılı olacağımızı düşünüyorum. 2016 sonunda Keiretsu Türkiye olarak toplamda 15 milyon dolarlık yatırım hacmine ulaşmak istiyoruz. Girişim sayımızın da 25'nin üzerinde olmasını hedefliyoruz

### **"Doğru proje her zaman parasal kaynak bulur" yaklaşımınız var. Türkiye koşullarında bu risk değil mi?**

Hayır. Bazı projelerin 10 bin, bazısının 500 bin dolara ihtiyacı var. Yatırımcılarımıza, yatırım sınırı koyuyoruz. Burada güçleri birleştiriyoruz. Herkes en iyi olduğu alandaki fikirlerini paylaşıyor ve yönetiyor. Girişimcilere mentorluk da yapıyoruz. Yardımlaşma kültürümüz var. Hepimiz farklı sektörlerdeki profesyonelleriz.

### **2016 yılı yükselme dönemi mi?**

Tüm girişimciler, kuluçka merkezleri, melek yatırımcılar ve ekosistem için gerek rakam gerekse proje âdeti bazında rakamların 3'e katlanacağını düşünüyorum.

### **Türkiye genelindeki kuluçka merkezlerinden istediğiniz ölçüde yararlanabiliyor musunuz?**

Biz şirket olarak bütün üniversitelerin kuluçka merkezleri ile temas halindeyiz. Onlara mentorluk dahilinde aylık bizzat gidip eğitimler veriyoruz. Toplantılarımıza, oradaki başarılı olabilecek girişimleri davet ediyoruz. Bu hizmetleri hiçbir bedel almadan yapıyoruz.

Bütün üniversitemizde bu konudaki farkındalık son derece yüksek. Ekosistemin gelişme noktası aslında üniversitelerdir. Orada fikirler gelişecek ve sonrasında ticari olarak gelişim gösterebiliriz.

### **Bankacılık sektörü sisteme giriyor mu?**

Bankacılık sektöründen somut anlamda bir şey geldiğini düşünmüyorum. Projelerin küçük miktarlardaki yatırımlarının kredibiliteğini arttırabilirlerse, o zaman bankacılık sektörü bu alanda olacaktır. Melek yatırımcılarla kişisel olarak iletişim kurmak istiyorlar daha çok bankacılık sektörü...

### **Ekleme istedikleriniz...**

Bütün melek yatırımcı ağındakiler ekosistemin gelişmesi için çalışma yapıyorlar. Önümüzdeki senelerde çok enteresan projelerin dünya markası olabileceğini düşünüyorum. İçinde biraz pişmemiz lazım. ☺

**Tekil melek yatırımcıları da dahil ederseniz ekosistemin büyüklüğü bugüne kadar yapılan yatırım tutarlarının toplamının 100 milyon doların üzerinde olduğunu düşünüyorum. Burada vurgulanması gereken değişik sektörlerden değişik profesyonel yatırımcıların çıkıyor olması, girişimcilerin ilgisini artırıyor. Son 5 yılda melek yatırımcı denildiğinde teknoloji projeleri ya da bir internet sitesi akla geliyordu. Bugün işler tamamen değişti. Tarım konusunda inovasyon yapmış bir girişimci de gelip melek yatırımcılara projesini anlatabiliyor. Böylece Türkiye'deki melek yatırımcılık ağı yatırım çeşitlenmesine giderek daha hızlı büyüyor.**



## ENDÜSTRİYEL FIRINLAR VE TESİSLERDE 39 YILLIK ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Endüstriyel fırın sistemlerinde, ihtiyacınıza özel ileri mühendislik çözümleri

- Tav fırınları
- Meneviş Fırınları
- Koruyucu atmosferli fırınlar
- Alüminyum ergitme ve bekletme sistemleri
- Seramik ve porselen fırınları
- Laboratuvar fırınları
- Endüstriyel kurutma uygulamaları
- Meyve & sebze kurutma fırınları



İnal: Melek yatırımcılar açısından taşlar yerine oturmaya başladı

Galata İş Melekleri Genel Sekreteri Ayşe İnal:

# “Ekosistemin büyüme hızı artacak”

*Bu coğrafyadaki kültürde genel davranış ve yönetim şekilleri farklı. Kuşak değişiyor. Artık birlikte kullanabiliriz mantığı ön planda. Artık gençlerin hedefi ev almak araba almak değil. Gençler ev almak için çalışmıyor. Ben gerekirse kiralırım ama projem için yol alabilirim diyebiliyor. Eskiden olmayan iş modelleri gelişiyor.*

■ Melek yatırımcı ekosisteminin hızlı büyüdüğünü belirten Galata İş Melekleri Genel Sekreteri Ayşe İnal, önümüzdeki dönemde büyüme hızının daha da artacağını söyledi. İnal, bu süreci “4 yılda bu noktaya geldik ama şimdi daha hızlı bir büyüme var. Mikro vc'lerin sayısı artacak. Ağ sayısı yükselecek. 2023 yılında en az şimdikininkin 20 katı bir pazar büyüklüğü olacak. Ağ sayısı 100'ün üzerinde olur diye öngörüyoruz. Bunlar da kendi içlerinde değişime gidecektir” diye anlatıyor.

Yatırımcı ile girişimcinin aynı paralelde büyüme göstermesinin önemin dikkat çeken İnal, “Yatırımcı kadar girişimcinin de artması gerekiyor. Kuluçka Merkezleri ve ortak çalışma alanları burada önemli bir görev üstleniyor. İnovasyon olmak zorunda. Girişimci kasımız sürekli çalışmalı. Kopyalamak kötü değil doğru uyarlamalarla ülkemizde de uygulanabilir. Paralel gelişme olmalı. Dört yıldır böyle gelişiyor. Bu farkındalığın önümüzdeki dönemde artacağını düşünüyorum” diyor. YARIN Dergisi'ni ağırlayan İnal, melek yatırım ekosistemi ile ilgili merak ettiğimiz soruları yanıtladı.

## **Melek yatırımcı nedir? Bugün Türkiye'deki gerçek melek yatırımcı sayısı nedir?**

Melek yatırımcılık; bilgi ve para biriktiren insanların belli bir yaştan sonra bunları yeni işlere aktarmasıdır. Hem parasını, hem network'ünü ortaya koyar. Aynı zamanda mentor'luk da yapar. Bu nedenle de genelde bildikleri alanda yatırım yapmaya odaklanırlar.

Yatırımcılara, işi bilen ve riskinizi paylaşabileceğiniz yatırımcılarla ortaklık yapın diyoruz. O zamanda ağların önemi ortaya çıkıyor. Bunun için de bir sertifika ya da belge almaya ihtiyacınız yok. 711 akredite olmuş ve akredite olmayan melek yatırımcılarla birlikte bu pazar hızla büyüyor. Bine yakın melek yatırımcı vardır diye tahmin ediyoruz.

## **Akredite olmak bir avantaj sağlıyor mu?**

Yatırımda kullanılan vergi avantajlarından yararlanma süreci oldukça uzun ve prosedürleri fazla. Bu sistem iki aşamalı işliyor. Birincisi Hazine Müsteşarlığı'na başvurup sertifikanızı alıyorsunuz. Hazine Müsteşarlığı sertifikanızı verdikten sonra bunu yaptığınız yatırımlarınızda kullanmaya başlıyorsunuz. Sonra yatırımlarınızı Hazine Müsteşarlığı'na akredite ediyorsunuz. Akredite ettikten sonra 1 milyon TL'ye kadar vergiden düşebilirsiniz. Bu yatırımları Hazine'ye akredite etme ve sonrasında vergi avantajından yararlanma süreci henüz Türkiye'de işlemiyor.

## **Neden?**

Proses çok uzun işliyor. Start-up pazarı, birçok bilinmeyen içinde iş yapmak demek.

## **Prosedürler azaltılacak deniliyor...**

Hazine Müsteşarlığı çok iyi çalışıyor. Akşam 21.00'de mail gönderiyorsunuz, gece 23.00'de cevabı geliyor. Böyle bir devlet kurumu görmedik. Mail ortamında yol alıyorsunuz. Bir günü geçmeden cevaplarımızı alıyoruz. Ekip olarak çok başarılılar. Ama günün sonunda sadece onların çalışması ile olmuyor. Farklı kurumlarla birlikte çalışıyoruz. Birkaç Bakanlık işin içine giriyor. Bakanlıkların birbiri ile entegrasyonu çok önemli, Bakanlıkların farklı bakış açısı olabiliyor. Bunu devletin bütün kurumlarına anlatmak ve anlatmamız gerekiyor. Bize burada büyük görevler düşüyor.

## **Melek yatırımcılar açısından 2015 nasıl bir yıldır?**

Türkiye ekonomisi için geçiş dönemi idi. Melek yatırımcıların için ise yatırımcı sayısının arttığı bir yıl olarak yaşadık. Devlet tarafından bu işin sertifikalandırma süreci yaşaması etkili oldu. İki yıl önce sertifikalı melek yatırımcıların oluşmaya başlaması ile birlikte, bu işin ne olup ne olmadığı ortaya çıktı. Bine yakın melek yatırımcı var. Bunun dışında melek yatırımcı

ağlarında ciddi artış yaşandı. Çünkü çoklu yatırım yapma ihtiyacı arttı. Bu nedenle üniversiteler, kapitali olan gruplar ve çoklu oluşumlar da bu alana ilgi göstermeye başladı. Melek yatırımcı ağ sayısı 13'e ulaştı. Bunlar her geçen gün artıyor. İnsanlar melek yatırımcılığı öğrendiler. 'Fazla hisse bende olsun' bakış açılarını geride bıraktık.

### **Bir anlamda melek yatırımcılarında kendi mutfağını derleyip topladığı bir yıldızı diyebilir miyiz?**

Bayağı ivme kazanılan, farkındalığın arttığı bir süreci yaşadık. Melek yatırımcılar açısından taşların yerine oturmaya başladığı bir dönemi yaşıyoruz. Bu yıl artık kapital ve ekonomik anlamında çalışmaların getirileri olacak. İstihdam, teknoloji anlamında rekabetimizi ve ekonomik gücün artmasını beraberinde getirecek. Bugün ABD'de, startup'larda çalışan ciddi bir istihdam var.

### **Bu rakam Türkiye'de nedir?**

Bu rakamlar yeni yeni oluşmaya başlıyor. Tahminen Türkiye'de 1000 start-up var. Ortalama 10 kişi çalışıyor olsa yaklaşık 10 bin kişiye istihdamdan bahsediyoruz.

### **2015 yılında Galata olarak ne kadarlık bir yatırım ve girişime destek oldunuz?**

Galata, yatırımcılar ile girişimcileri bir araya getiriyor. Galata bünyesinde 5,5 milyon dolar yatırım yapıldı. Toplam 19 girişime yatırım yapıldı. İki tanesini bitirme aşamasındayız. Ekosistemde ise erken yatırımlarda bugüne kadar yatırım miktarı 200 proje fonlanmıştır.

### **2023 yılında bu rakamlar ne olur?**

Bu ekosistem çok hızlı büyüyor. Büyüme hızı artacak. 4 yılda bu noktaya geldik ama şimdi daha hızlı bir büyüme var. Mikro vc'lerin sayısı artacak. Ağ sayısı yükselecek. 2023 yılında en az şimdikininkin 20 katı bir Pazar büyüklüğü olacak. Ağ sayısı olarak 100'ün üzerinde olur diye öngörüyoruz. Bunlar da kendi içlerinde değişime gidecektir. Biz de ilk kurulduğumuzdan bugüne kadar ki süreçte farklı stratejiler ve yöntem değişikliğine gittik. Bazı şeyler yolda öğreniliyor. 13 melek ağının 4-5 tanesi şu anda aktif... Gene birileri daha aktif olacaktır. Yatırımcıyı fonlayacak girişimin de olması lazım. Para önemli ama girişimcinin de olması lazım... Yatırımcı kadar girişimcinin de artması gerekiyor. Kuluçka Merkezleri ve ortak çalışma alanları burada önemli bir görev üstleniyor. İnovasyon olmak zorunda. Girişimci kasımız sürekli çalışmalı. Kopyalamak kötü değil doğru uyarlamalarla ülkemizde de uygulanabilir. Paralel gelişme olmalı. Dört yıldır böyle geliyor. Bazen girişimcilik yapıyoruz bunun farkında bile olmadığımız olabiliyor. Bu farkındalığın önümüzdeki dönemde artacağını düşünüyorum. İnsanlar artık "Girişimciyim", parası bittiğinde "Bir melek yatırımcıya gitmeliyim" diyebiliyor.

Bu coğrafyadaki kültürde genel davranış ve yönetim şekilleri farklı. Kuşak değişiyor. Artık birlikte kullanabiliriz mantığı ön planda. Artık gençlerin hedefi ev almak, araba almak değil. Gençler ev almak için çalışmıyor. Ben gerekirse kiralırım ama projem için yol alabilirim diyebiliyor. Eskiden olmayan iş modelleri geliyor.

### **Sektörel olarak nasıl ilgi olacak?**

Girişimcilik trendi ne yöne giderse yatırım trendi de o yöne doğru gidecek. Mobil, internet sitelerini geçmiş durumda. Web sitelerini zorluyor. Bu alandaki yatırımlara ilgi sürecek. Paylaşım odaklı yatırımlar ön planda olacak. Artık her şeyini paylaşma ekonomisi ön planda olacak. Sağlık yatırımları büyük ilgi görüyor. İnsanların yaşam kalitesini yükseltmeye odaklı girişimler ilgi görüyor. Robotlara ve robot teknolojilerine ilgi fazla...

### **Melek yatırımcı ağlarının birbiriyle entegrasyonu nasıl?**

Birbirimize proje yönlendirebiliyoruz. Herkes genelde bildiği alanda yol almayı tercih ediyor. Bize, bilmediğimiz farklı bir alanda girişim geldiğinde bunu diğer bilen uzman ağlara yönlendirebiliyoruz. Çünkü biz birbirimizin rakibi değiliz. Küçük bir ekosistem... Önce ekosistem gelişmeli. Yoksa hepimiz mutsuz oluruz. Önce kuluçka merkezleri, sonra melek yatırımcılar sonra melek ağları, erken aşama VC'ler, VC'ler, PE'ler ve halka arza uzanan bir zincirden bahsediyoruz. Yurtdışında melek yatırım ağı partnerlerimiz var. Onlardan da destek alıyoruz. Hem yurtiçi hem de yurtdışı ile entegre çalışıyoruz.

### **Ekosistemin geleceğini nasıl görüyoruz?**

Gelişmeye çok açık...Büyüme oranı yüksek olacak. Genç kuşağın teknolojiye hakimiyeti yüksek. İş hayatı tecrübesi ise belli bir yaşın üzerinde. Burada yaş ortalaması büyüyecek.

### **2013 yılında yürürlüğe giren yönetmelik beklentilerinizi karşıladı mı?**

Yönetmeliğin olması dünyaya bir örnektir. İnovatif bir çalışma idi. Ama tam uygulanabilir olmadı. Melek yatırım ağları açısından iyi bir gelişme idi. Hazine, yatırımcıya sertifika almak istiyorsa "Ağlara üye olup benden sertifika alabilirsiniz" dedi. Bu bizim açımızdan güzel bir gelişme idi. Ağların gelişmesini sağladı. Ama uygulamanın revizyonu gerekiyor. Hazine Müsteşarlığı de bunun üzerinde çalışıyor.

### **Karşılaştığınız sıkıntılar neler?**

Çok fazla hibe veriliyor. Bilinçli hibe verilmiyor. Çok da iyi ivmeler var. Sanayi Bakanlığı, KOBGEB ve TÜBİTAK ciddi hibeler veriyor. Günün sonunda baktığımızda devlet organları kontrol ettiklerini düşünüyorlar ama kontrol etme yöntemleri verimli değil. Projenin çıktısına ve uzun vadede kalıcılığına bakması lazım. Evrak işiyle yatırımcıyı boğmamak gerekiyor. Sonrasını kontrol etmek gerekiyor. 1 sene sonra hibe alınan proje ve etkinlikler ne yaptı bunlar takip edilmeli. Ekonomik geri dönüşü ne olmalı analiz edilmeli. Bu senelik denetim ile olur.

### **Ekleme istedikleriniz...**

Erken aşama fonları az, bunların açılması lazım. Melek yatırımcı ve yatırım miktarının artması gerekiyor. Ama hepimiz exit fırsatları yaratmalıyız. Herkes bu nedenle duruyor. Exit sisteminin oturması için biraz daha zaman var ama küçük küçük alımların başlaması ekosistemin daha hızlanmasını sağlayacaktır. Bu olmaz ise para sisteme geri dönmez. Para sisteme geri dönsün ki yeni yatırımlara aktarılabilir. Ama 2 sene önce konuştuğumuz konuların çoğunu hallettik. Bu güzel bir gelişmedir. ☺



# ELTAS

Transformatör Sanayi ve Ticaret A.Ş.

*hep daha ileriye*



eltas.com.tr

**E**XPERT

**L**OYAL

**T**RUSTWORTHY

**A**CCESIBLE

**S**WIFT



İzmir Aliğa Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan  
60.000 m<sup>2</sup> açık alana sahip yeni üretim tesislerimizde 420 kV 250 MVA'ya kadar  
güç ve dağıtım transformatörleri üretiyoruz.

Merkez

A.O.S.B. 10.046 Sokak No: 4 35620 Çiğli, İzmir / TÜRKİYE

Üretim Tesisleri

Çoraklar Mah. Sadrettin İşçimenler Bulv. No: 5 ALOSBI Aliğa, İzmir / TÜRKİYE

Tel: +90 232 398 15 00 | Fax: +90 232 376 77 64

info@eltas.com.tr

# “2018’den sonra ekosistemde taşlar yerine oturmaya başlayacak”

*Burada melek ağlar olarak ayrışmaya çalışıyoruz. Sözleşmelerimizde muhakkak start up yatırım yapılmak istendiğinde 'lider yatırımcı' olmasını şart koşuyoruz. Lider yatırımcı olmadığında yatırım yapmıyoruz. Lider yatırımcıya da kendi içimizde teşvikler veriyoruz.*

■ BIC Angels Investments Ortağı Ebru Elmas Gürses, melek yatırımcı ekosisteminde bilinçlenme sürecinin devam ettiğini belirterek, “2018’den sonra taşlar yerine oturmaya başlayacak” diyor. Ekosistemde zaman içinde elenmelerin olacağını, işi düzgün yapan ve kendini finanse edebilen ağların ayakta kalacağını ifade eden Gürses ile BIC olarak hedefleri, pazardaki değişim süreci ve yapılması gerekenler üzerine sohbet ettik.

**Son 5 yılda melek yatırımcı kavramını daha çok duyuyoruz ve bu ekosistemi konuşuyoruz. Bugün Hazine Müsteşarlığı'na bağlı 13 ağıda 700'ün üzerinde akredite olmuş melek yatırımcı var. Bu rakamlar ne ölçüde Türkiye koşullarını yansıtıyor?**

Öncelikle gerçek melek yatırımcı sayısı 10-15'e iniyor. Çünkü melek yatırımcı demek sadece para vermek demek değildir. Smartmoney ve mentor'luk kavramlarını da bünyesinde barındırması gerekiyor.

Melek yatırımcı, start up'ı her aşamada geliştirmeye çalışan, iş planlarının geliştirilmesi, operasyonel olarak ilerlemeleri için çaba harcayan kişilerdir. Birincisi; zaman çok önemli... Herkesin bunu bir iş olarak kabul edip zaman ayırması mümkün değil. Ama diğer yandan da bir çeşit fon olarak bunu hobi gibi yürütenler de var. Gerçeğe baktığımızda her iki gruba da ihtiyacımız var. Her biri bizim için çok değerli. Türkiye’de 700 melek yatırımcı olsa, uçardık!...

Burada melek ağlar olarak ayrışmaya çalışıyoruz. Sözleşmelerimizde muhakkak start up yatırım yapılmak istendiğinde 'lider yatırımcı' olmasını şart koşuyoruz. Lider yatırımcı olmadığında yatırım yapmıyoruz. Lider yatırımcıya da kendi içimizde teşvikler veriyoruz.

## Nasıl?

Startup'ın projesi başarıya ulaştığında diğer yatırımcılar lider yatırımcıya kendi paylarından pay veriyorlar. Yatırımcılar bir lider yatırımcının önderliğinde kime yatırım yaptığını, nasıl ilerlediklerini bilerek ve gerekli yerde desteklerini sağlayarak yatırımlarını gerçekleştiriyor ve geliştiriyorlar. Biz de böylece daha hızlı ve başarılı bir şekilde yol alabiliyoruz.

## Melek yatırımcılıkta uzmanlaşma başlığında ne aşamadayız?

İnternet, teknoloji, SAAS, e-ticaret alanlarına genellikle yatırım yapıyoruz. Ama yatırım miktarları ile alakalı bu durum. Çünkü yatırım yaptığımız tutar 200-800 bin TL arasında olduğu için az maliyetli ama yüksek gelir getirebilen, artı smart money olarak yol gösterebileceğimiz bildiğimiz sektörlere yatırım yapmak zorunda kalıyoruz. Bu anlamda, ne kadar çok yatırımcı bir araya gelir ve farklı tecrübeler edinirsek, yatırım yaptığımız alanlar daha da farklılaşacaktır.

## Şu anda BIC olarak kaç tane yatırımınız var?

14 tane yatırımımız var. Bu ay 3 projeye daha yatırım yapacağız.

## 2016 yılı için kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

Ocak ayında tamamlanacak üç tane closed projemiz var. Ama biz bunları 2015 projesi olarak görüyoruz. Önümüzdeki yıl, iki ayda bir yatırım yapmak hedefindeyiz. Bunun dışında 'startnow101' adı altında başka bir çalışmamız da var. Melek yatırımcılığın dışında kuluçka merkezi ile melek yatırımcılık arasındaki boşluğu doldurmak için hem mentor'luk hem de para transferi yapabileceğimiz bir program geliştirdik. Melek yatırımcının biraz daha küçük bir modeli. Burada 50-60 bin TL arasındaki yatırımlar yapılıyor. Çok ciddi mentorlar'dan



destek alıyorlar. Bu anlamda da yatırım yapmayı da planlıyoruz.

#### **Gelecekte nasıl bir ekosistem ile karşılaşacağız?**

Şu anda çok fazla ağ var. Daha fazla büyüyecek. Ama zaman içinde elemeler olacak. Bu işi düzgün yapan ve kendini finanse edebilen ağlar ayakta kalacak.

#### **'Taşlar yerine oturmaya başlayacak' diyebilir miyiz?**

2018'den sonra taşlar yerine oturmaya başlayacak. Şu anda bilinçlenme süreci devam ediyor. Başladığımız noktada değiliz ama daha bilinçlendirme süreci devam edecek. Bir yerde gönüllü işleyen bir sistem... Gönüllük değil ciddi yapılanma ile yol alması gerekiyor.

#### **Türkiye'de oyuncu sayısı ne olmalı?**

Kesin bir sayı telafuz edilemez. Önemli olan işini düzgün yapan, ciddi yatırımcılardan oluşan, güçlü ağların sayısıdır.

#### **Sizin kar noktanız nedir?**

Kurucu ortağın ya da diğer ortakların karı; başarılı startup'lara yatırım yapmasıdır. Startup'a para vermekle sınırlı kalmıyoruz. Onlara her türlü backoffice ve mentorluk desteği veriyoruz.

#### **Ekleme istedikleriniz...**

BIC olarak farklı şehirlerdeki üniversitelerle en fazla bir araya gelen ağ durumundayız. Ama iyi startup'ları bulmak da ayrı bir sorun. İstanbul gibi İzmir ve Ankara'da çeşitli sorunlar yaşıyoruz. Fikir aşamasında çok güzel projeler olup, teknik olarak desteklenmeyen projeler olduğu gibi, teknik olarak desteklenen ticari fikre dökülmemiş projeler de olabiliyor. Bu anlamda kuluçka merkezlerine ve üniversitelere büyük sorumluluklar düşüyor.

Bu anlamda İstanbul'da olduğu gibi İzmir ve Ankara'daki gelişmelerden çok ümitliyiz. 🍀





# “Her sektörün melek yatırımcıya ihtiyacı var”

*İTÜ ARI Teknokent, bünyesinde 200 firma, 6 bin personelin çalıştığı bir kurum. 2002 yılından beri faaliyet gösteriyor. İTÜ ARI Teknokent, 10 yıl boyunca temel misyonunu gerçekleştirip; Türkiye’de Ar-Ge ve inovasyon geliştirmede bir kütle, bir farkındalık yarattıktan sonra; 4-5 yıl önce “biz misyonumuza daha fazla nasıl hizmet edebiliriz?” sorusuyla, bünyesine girişimcilikle ilgili farklı araçlar ekledi.*

■ İstanbul Teknik Üniversitesi İTÜ ARI Teknokent, bünyesinde 200 firma, 6 bin personelin çalıştığı bir kurum. 2002 yılından beri faaliyet gösteriyor. Girişimci ile melek yatırımcı arasında köprü görevi üstlenen İTÜ ARI Teknokent’in İş Geliştirme ve İletişim Direktörü Arzu Eryılmaz, Türkiye’de bugüne kadar melek yatırımcıların yazılım ve mobil alanlara yöneliminin ağırlıkta olduğunu söyledi. Girişimcilik ekosisteminin gelişebilmesi için melek yatırımcıların teknolojinin her alanına ilgi göstermesine ihtiyaç duyulduğunu belirten Eryılmaz, “Her sektörün melek yatırımcıya ihtiyacı var” diyor. Eryılmaz ile, İTÜ ARI TEKNOKENT faaliyetleri, melek yatırımcılık ve girişimcilik alanındaki gelişmeler ve yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

## **Türkiye’de melek yatırımcılığın gelişimini değerlendir misiniz?**

Bundan 12-13 yıl önce Teknokentlerin yeni kurulduğu dönemlerde, inovasyon ve Ar-Ge kavramları bile tartışılırken, birisi iş meleği dese, “ne meleği, hangi melek” gibi bir soru sorulurdu herhalde. Fakat son yıllarda pek çok mecrada sıkça gündeme geldiğini görüyoruz. Terminoloji olarak hayatımıza yeni giren bu kavramın, Türkiye’de oturduğu ve güçlendiği bir dönemdeyiz. Umuyorum, bundan sonra çok daha güçlenerek yol alacak.

## **Popüler bir kelime olarak mı karşımıza çıktı? Bu kelimenin içi dolduruluyor mu?**

Melek yatırımcılığın Türkiye’de gelişmekte olduğu bir gerçek. Özellikle de ülkemizde iş meleği denildiğinde mobil ve yazılım alanlarına yönelim var. Melek yatırımcıların daha hızlı geri dönüş elde edilecek alanlarda yoğunlaştığını, girişimcilerin de bu alanlara eğilim gösterdiğini görüyoruz. Ama ülkemizin rekabetçi üstünlüğe erişebilmesi açısından her sektörde gelişime ihtiyaç var. Diğer bir deyişle her sektörün melek yatırımcıya ihtiyacı var. Melek Yatırımcı ifadesi ise artık

ülkemizde daha da anlam kazandı. Hakkıyla yapan pek çok yatırımcı var İTÜ ARI Teknokent ekosisteminde. Daha da çok olmaları ve girişimcilik ekosistemine cansuyu vermeleri için biz de İTÜ ARI Teknokent olarak elimizden geleni yapıyoruz.

## **İTÜ ARI Teknokent olarak çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?**

İTÜ ARI Teknokent, bünyesinde 200 firma, 6 bin personelin çalıştığı bir kurum. 2002 yılından beri faaliyet gösteriyor. İTÜ ARI Teknokent, 10 yıl boyunca temel misyonunu gerçekleştirip; Türkiye’de Ar-Ge ve inovasyon geliştirmede bir kütle, bir farkındalık yarattıktan sonra; 4-5 yıl önce “biz misyonumuza daha fazla nasıl hizmet edebiliriz?” sorusuyla, bünyesine girişimcilikle ilgili farklı araçlar ekledi. Biz sadece bir bölgeyi yönetmenin ötesinde, kurduğumuz merkez ve programlarla asli amacımızı yani teknolojik kalkınmayı gerçekleştirmek için “başka neler yapabiliriz?” sorusunu sorduk. 4 yıl önce İTÜ Çekirdek’i kurduk. İTÜ Çekirdek; her sektörden gelen girişimcilerin desteklediği bir erken aşama kuluçka merkezi. Aslında iş meleklerinin veya yatırımcıların mutfağını kurduk diyebiliriz, biz onlara bir anlamda ‘yemek’ çıkartıyoruz.

## **Çok güzel bir ifade; ‘Biz onlara mutfaktan yemek çıkartıyoruz’ dediniz. Bu yemeğin daha lezzetli olması anlamında iki tarafın entegrasyonu alanında neler yapıyorsunuz?**

Her şeyden önce düzenli buluşturuyoruz. ‘Siz yeter ki isteyin, biz size özel girişimci sunum günleri yapalım’ teklifini bile yapıyoruz. Girişimcileri yatırımcılara hazırlayacak bir arabuluculuğu üstlendik. Gelen melek gruplara çekirdekteki girişimcilere mentorluk yaptırıyoruz ki oradan tanışmaya başlasınlar. Son 4 yıldır – İTÜ Çekirdek 4 yaşına geldi. Başta demin de belirttiğim sıkıntıları yaşadık. Melek Grup sayısı çok çok

azdı, hala da pek çok ülkeye göre az. Çoğu da yazılım alanına yatırımı tercih ediyor. Biz sadece girişimcilikle ilgili bir ortam yaratmayı değil de, mutfaktan değişik yemekler çıkarttıkça farklı yatırımcıların da iştahını kabartabileceğimizi düşünüyoruz. Gelişmelere bakılırsa çok umutluyuz; önümüzdeki dönemde yatırımcılar da girişimciler de artacak. 2016 girişimcilikle ilgili Türkiye için büyük bir hareketliliğe yol açacak. Devletimizin girişimcilikle ilgili destek ve politikaları da buna işaret ediyor.

### **Meleklerin ya da girişimcilerin sitemkâr davrandığı noktalar oluyor mu? Ne gibi yorumlarda bulunuluyor? İki tarafında beklentileri neler? Çözülmesi gereken sorunlar neler?**

İki taraftan da bakıyoruz. Sorunlardan bir tanesi, sözleşme koşulları. Yatırımcılardan ağır koşullarda talepler geliyor. Öteki taraftan bakınca da girişimciler zaman zaman fazla hassas, yüzde 1'ni vermeye elleri titriyor. Biz ortada olanlar olarak girişimcileri telkin ediyoruz. Yatırım almaları konusunda destek veriyoruz ama "bu mutlaka kabul et" diyemeyeceğimiz koşullar da oluyor. Bazen yatırım tekliflerini kabul etmeyen, koşulların ağırlığı nedeniyle kabul edemeyen girişimcilerimiz oluyor. Neden? 'Ben bu şartları kabul edersem canımı vermiş olurum' diye açıklıyorlar tavırlarını. Girişimci ve melek yatırımcılar arası her türlü diyalog bir birikim yaratıyor ve aslında ekosistemin de buna ihtiyacı var. Su, yolunu böyle bulacak ve zamanla iki taraf da istek ve ihtiyaçlarında makul dengeyi yakalamayı öğrenecek. Bizler gibi kurumlar bir şey talep etmeden, kar amacı olmadan orta yolu buldurmak için çalışıyoruz.

### **10 yılı geride bıraktık. Emekleme dönemi diyebilir miyiz?**

Ar-Ge'de 13 yılı geride bıraktık ama melek yatırımcılığın gündemde olmasının geçmişi en fazla 5-6 yıllık bir süreç. Keşke iş meleği ağı sayısı da, kuluçka merkezleri sayısı da çok daha fazla olsa... Kuluçka ve Melek Ağları anlamında girişimcilikle ilgili çok daha gelişmiş ülkelerdeki gibi 70'leri, 700'leri konuşuyor olsak.

### **Sizce bu kadar fazla olması doğru mu?**

Kesinlikle doğru olduğunu düşünüyorum. İki taraf da çok olunca ekonomi canlanacaktır. Girişimci yatırımlarla globalleşebilir. Girişimci, melek yatırımcının akıl ve parasını kullandığı zaman uluslararası ölçekte büyüyebilir. Ülke ekonomisine katma değer sağlıyor. Keşke her üniversitenin 'çekirdeği' olsa, her çekirdekte 100'lerce girişimci ve etraflarında 100'lerce yatırımcı olsa...

### **Mevcut akademik kapasitemiz kadromuz ve personelimiz yeterli mi? İnovasyon ve Ar-Ge odaklı yetişmiş personelimizin az olduğu ifade ediliyor. Sanayi Bakanlığı özel bir proje başlatacak gelecek günlerde... Bu noktadan baktığımız zaman bu tarz projeleri geliştirecek anlamda ne kadar yeterliyiz?**

Akademik kadro değil de buna eğitim sistemi olarak bakmak lazım. Eğitim sistemi değişmeli. Öğrencilerimizin daha yaratıcı, daha ticarileşmeye yönelik, daha pratik, dünyaya

dokunacak eğitim almaları mümkün olduğunda her şey değişir. Bazı okullar var. Öğrencileri ilkökul 4. sınıfta sunum yapıyor. Biz hayatımızda ilk sunumumuzu ne zaman yaptık? Girişimcilerden bugün yapmalarını beklediğimiz şeyi ilkökulda yapmak çok önemli. Sunum yapmaktan tutun kod yazmaya, yaratıcı düşünmeye kadar müfredatta değişikliklerin olması gerek.

Her senenin sonunda girişimcilerin sahneye çıktığı BigBang etkinliğimizde bu sene ilk defa şunu gördüm, çok etkileyiciydi: Mentorlarımız ve girişimcilerimiz çocuklarını alıp gelmişler. Çocukların o havayı koklamaları çok güzel. Bir de teşvik ve imkanlar önemli tabii. Gençler üniversiteden çıktıklarında "Proje için nereden para bulacağım, bu projeyi nasıl hayata geçireceğim" diye düşünüyor. İşte İTÜ Çekirdek girişimleri hayata geçirmekte yardımcı olmaya çalışıyor. Kolaylaştırıcı araçlar olacak ki beyaz yakalı şirket çalışanı da girişimcilğe soyunabilsin. Yeni mezun da... Emekli kişiler de...

Melek yatırımcıların da bakış açısını esnetmesi gerekiyor. Herkes gelişecek. Üniversiteler de, eğitim sistemi de, yatırımcılar da gelişecek. Yapıldıkça her şey birbirini tetikleyecek. Ekosistem ve sinerji bunu sağlayacak. Herkes çorbaya tuz atmak için bir şeyler yapacak ve olacak diye düşünüyorum. 2015, bence Türkiye'de networkler, girişimciler, kamu açısından da bakınca çok umut verici bir yıl oldu. 2016 yılı politikaları da umut verici. Melek yatırımcılarda artış var. Artık e-ticarete değil her sektöre bakmaya başladılar. Kuluçka merkezleri artmaya başladı. Keşke, İTÜ Çekirdek Projesi'ne 4 değil 14 yıl önce başlasaydık. Keşke melek yatırımcılar 3-5 senedir değil, 12 senedir olsaydı...

### **Bütün bu yaratılan katma değer içerisinde meleklerin yarattığı yüzde oransal olarak bir hesabınız var mı? 1 milyar dolarlık bir katma değer yaratıyorsanız bu para içerisinde girişimcilerin aldığı pay yüzde 5-10 gibi bir oranınız var mı?**

Biz 4 yıldır İTÜ Çekirdek'te 7 milyon TL'lik yatırımı, karşılığında hiçbir şey istemeden yaptık. Yeter ki girişimcilerin inovatif projelerini hayata geçirecekleri, start-upların projeleri hayata geçene kadar korunaklı olacakları bir ortam olsun istedik. İTÜ ARI Teknokent, Teknokent faaliyetlerini yerine getirerek elde ettiği geliri İTÜ Çekirdek gibi programlara aktararak ekosisteme döndürüyor.

### **Devletin teşvik kanunu içerisinde Ar-Ge Kanunu var. Bu size rakip oluyor mu?**

Az önce söylediğim gibi, Türkiye'nin keşke 10 değil, 100 kuluçka merkezi olsa. Biz kapasitemizin tamamını kullanıyoruz. Bugün bünyemizde 200 firma var. Yeni bina yaptığımız anda iç doluyor. Ar-Ge Kanunu'nun olması bizim önümüzü kesmez; hatta olması çok güzel bir şey. 2001'de teknoloji geliştirme bölgeleri kanunu yayınlandı. Türkiye, "Ar-ge" dedi. Teşviklerle Ar-Ge bilincini bir şekilde uyandırdık. Bu bilinci daha da yaymak, geliştirmek ve ülke olarak büyümek için her teşviğin faydası tartışılmaz. 🌐

**Akademik kadro değil de buna eğitim sistemi olarak bakmak lazım. Eğitim sistemi değişmeli. Öğrencilerimizin daha yaratıcı, daha ticarileşmeye yönelik, daha pratik, dünyaya dokunacak eğitim almaları mümkün olduğunda her şey değişir. Bazı okullar var. Öğrencileri ilkökul 4. sınıfta sunum yapıyor. Biz hayatımızda ilk sunumumuzu ne zaman yaptık? Girişimcilerden bugün yapmalarını beklediğimiz şeyi ilkökulda yapmak çok önemli. Sunum yapmaktan tutun kod yazmaya, yaratıcı düşünmeye kadar müfredatta değişikliklerin olması gerek.**

Diğer ısıtma sistemlerine göre

**En Çevreci ve**

**En Ekonomik Çözüm**



Neden Aerotherm Isı Pompası?



Maliyet



Soğutma İhtiyacı



Tek Kaynak Kullanımı



Güvenlik



Kolay Kullanım ve  
Düşük Bakım Onarım  
Maliyetleri



Kolay Montaj ve  
Depolama  
Alanlarına İhtiyaç  
Olmaması



Çevre Dostu  
Olmaları ve  
Yığılabilir Enerji  
kullanmaları

**aerotherm**  
ISI POMPALARI

Aerotherm Hava Kaynaklı Isı Pompası, 12 ay boyunca güneş sayesinde oluşan havadaki sınırsız enerjiyi evinize transfer eder. Bu transfer işlemi sırasında cihaz tarafından harcanan elektrik enerjisi sistemin harcadığı toplam güçtür, ısı kaynağı bedava olduğu için şu an için bilinen en ekonomik ısıtma sistemidir.

- ✓ Evinize sıcak su sağlar,
- ✓ Radyatör veya yerden ısıtmada kullanılır,
- ✓ Fancoillerle soğutma yapabilir,
- ✓ Güneş panelleriyle uyumludur.

### Isı Pompası Sistemi



Girişimcilere tavsiyelerde bulunan Startupbootcamp İstanbul Program Koordinatörü, aynı zamanda StartersHub'da Pazarlamadan Sorumlu Cansu Deniz Bayrak, “Başarısız olacaksan ol, ama hemen ayağa kalk ve devam et.” diyor.

# “Türkiye'nin dinamiklerine ve kültürüne göre hareket etmeliyiz”

*“Mentorluk kısmı oturdukça ekosistemin daha çok gelişeceğine inanıyorum. Mentorluk bu işin temel yapıtaşlarından. Hep mentorlarla ve ekiplerle birebir çalışıyorum, iyi mentorların ekipleri ne kadar zıplattığını gördüğüm için buna çok inanıyorum.”*

■ Girişimcilere tavsiyelerde bulunan Startupbootcamp İstanbul Program Koordinatörü, aynı zamanda StartersHub'da Pazarlamadan Sorumlu Cansu Deniz Bayrak, girişimcilik konusunda trendin önümüzdeki dönemde yukarı yönlü bir ivme göstereceğini söyledi. Bayrak, bu süreçte girişimcilere “Türkiye'nin kendi gerçeklerine, kültürüne göre hareket etmeliyiz. Avrupa, ABD ile karşılaştıracak olursak tabii ki daha geride hissedebiliriz. Herkesin kendine göre dinamikleri var. Ekosistemin durumunu kendi dinamiklerimize göre değerlendirdiğimizde doğru analizler yapabileceğiz” diyor.

## **Türkiye'de 13 melek yatırımcı ağı var. Türkiye koşullarını göz önünde tutarsak bu sayı yeterli mi?**

Sayı yeterli değil. Şu anda 320'ye yakın kayıtlı melek yatırımcı var. Sayı ne olursa olsun aktif melek yatırımcı sayısına bakmak lazım, ki bu %30 civarında. Buna ek olarak, melek ile seri A arasındaki köprü yatırımı bulmak Türk girişimciler için zor oluyor.

## **Neden böyle bir sorun yaşıyor?**

Genelde fonların küçüklüğünden, ya da ortak yatırım yapmayı planlayan melek yatırımcılar için birlikte hareket etmenin zorluğundan. Her kafadan başka bir ses çıkma hali olabiliyor. Melekler hantal kalabiliyorlar ya da başka bazı sorunlar yaşanabiliyor.

## **2015, melek yatırımcı açısından nasıl bir yıldır?**

Ben melek yatırımcı olarak bakamıyorum, bizim sıfatımız farklı olduğu için. Önce Startupbootcamp için konuşayım. Bu yıl bizim için heyecanlı bir yıldır. 2015, Startupbootcamp İstanbul için arkasına StartersHub'ı almanın verdiği bir ivme ile başladı. StartersHub bizi fonluyor. İki ekip birlikte, içerideki girişimcileri en iyi şekilde desteklemek için çalışıyor. Buna ek olarak New York ve Miami programlarımız faaliyete

geçti. Artık 10 lokasyonda 13 hızlandırma programımız var. Startupbootcamp İstanbul olarak coğrafi bir kısıtlamamız yok. Biz burada sadece Türkiye'ye değil, özellikle Ortadoğu ve eski Sovyet Cumhuriyeti ülkelerine de bakıyoruz. Yatay bir programız, yani sektörel kısıtlamamız yok. Bu yılki hızlandırma programımıza 63 ülkeden 500'den fazla başvuru aldık. Türkiye'deki en uluslararası programlardan biriyiz diyebilirim rahatlıkla. Bizim için bütün yıl bir döngü. Ocak ayında çalışmalara başlayan ve Aralık'ta biten bir süreç her bir program. Tüm başvuruları 13 ülkeden 27 ekibe indirdik, tüm ekiplerin katıldığı 5 günlük bir seçim sürecinden sonra içinde 2 tane yabancı ekibin olduğu 8 tane ekibi programa kabul ettik.

## **StartersHub yapılanması hakkında okuyucularımıza bilgi verir misiniz?**

StartersHub hem bir yatırım fonu hem de bizim lokasyonumuzun adı. Bizim amacımız, bir girişimcinin StartersHub kapısından girdiğinde yatırım dahil ihtiyacı olan her şeyi bulabilmesi. Kanyon'un hemen yanında, Safter İş Hanı'nın alt katını 1000 metrekarelik bir ortak çalışma alanına çevirdik. Buranın içerisinde dijital ajanslar da var, muhasebe desteği de var, hukukçular da var. Bizim yaptığımız danışmanlık değil, bir girişime yatırım yaptığınızda ona ortak oluyorsunuz.

Siz girişimci olarak isterseniz “Daha yatırım aşamasındayım nasıl ilerleyeceğimi bilmiyorum”, isterseniz “Ben ilerledim ama daha fazla nasıl gelişirim” deyin. Siz hangi aşamada olursanız olun fikrinizi duyup sizinle görüşmek istiyoruz. Fikrinize destek verebileceğimize inanıyorsanız, girişiminizin durumuna özel olarak şekillendirilen bir destek veriyoruz. Şu anda StartersHub'a temel olarak dikey programlar aracılığı ile girişim alıyoruz. Bunlardan aktif olanları Startupbootcamp ve Game Garage.





### **Türkiye'de olmayan bir işi yapmanın avantajları ve dezavantajları neler?**

İlk avantaj, herkesin ilgisini çekiyoruz. Dünyada olmayan bir örnek değil tabii ki. Kimse burada tekerleği yeniden icat etmiyor. Türkiye'de bunu gerçekleştirmek için hem fikre inanan bir ekibe, hem de ekibe gerekli parayı verecek yatırımcılara ihtiyaç vardı. Biz şanslıyız ki Ersin Pamuksüzer üzerinden MV Holding ile organik bir bağımız var. Ana iki yatırımcımız MV Holding ve Gedik Yatırım, Netmarble ve Bahçeşehir Üniversitesi'nin de desteği ile StartersHub hayata geçti. Küresel örnekler baksak bile kendi yolumuzu kendimiz çizmek zorundayız, bu da dezavantajlarından. Bölgesel gerçekler ekosistemi çok etkiliyor. Startupbootcamp için konuşmam gerekirse, 2010'da Kopenhag'da kurulan yapı şu anda Londra'dan yönetiliyor. Startupbootcamp İstanbul olarak, diğer 12 programdan farklı olarak bizim dikey bir odak noktamız yok, tek bir sektörde işleyen girişim aramıyoruz. Misal Berlin'deki ofisimizde sadece akıllı ulaşım ve enerji girişimleri kabul ediyor. Fakat Türkiye'de böyle bir kısıtlama koyduğunuzda kaliteli girişim ve girişimci bulma şansınız düşüyor. Bu sene hızlandırdığımız 8 girişimimizde robotik vardı, nesnelerin interneti vardı, büyük veri vardı, seyahat vardı sektör olarak. Yurtdışına gidip girişimci avlıyoruz. Girişimleri dikey olarak ayırdığınız zaman alacağınız başvuruların kalitesi düşüyor. Biz de bu yüzden bölgesel gerçeklere göre devam ediyoruz.

### **O zaman sadece Türkiye'den değil yurtdışından da girişimci avlıyorsunuz?**

Evet, FastTrack adını verdiğimiz etkinliklerde yabancı

şehirlerde girişimcilerle tanışıyoruz. Bu yıl Paris, Moskova, Tel Aviv, Berlin, Roma ve Amman'a gittik. 100'den fazla girişimci ile tanıştık. Bu şekilde 63 ülkeden 500'den fazla başvuru aldık.

### **2016'da nasıl bir gelişim görüyorsunuz? Nasıl bir hedef belirlediniz kendinize?**

StartersHub olarak 2016'da Startupbootcamp ve Game Garage gibi daha çok program açmayı planlıyoruz. Bunlar için sektörün en önemli isimleriyle çeşitli ortaklıklar belirlendi. Dikey programlarla daha spesifik ekipleri içe almayı hedefliyoruz.

### **StartersHub fonunun büyüklüğü ne kadar?**

StartersHub başlangıç sermayesi 10 milyon dolar olan yatırım ortaklığı tarafından kuruldu. Her girişime 50 bin ile 250 bin dolar arasında yatırım yapıyoruz, miktar projenin özelliğine ve ihtiyacına göre belirleniyor. Türkiye'de yeni bir şey yapıyoruz, kendimizi gerçekçi bir şekilde analiz etmek için çok erken olduğunu düşünüyoruz. Daha bir yılımız dolmadı, Haziran ortasında açıldık. İlk yıl hedefimiz 40-50 girişimciyi bünyemize almak. İki programımızla içeri 15 tane aldık. Her yıl bu rakamı yükseltmek istiyoruz, çünkü başarı oranı 10'da 1 olarak hesaplanıyor. Daha çok atış yapalım ki daha çok hedef vuralım.

### **Geri bildirim alma süreniz nedir?**

Genel olarak 2-3 yıl arası olarak düşünülür. Fakat her bir girişim için bu farklı. Örneğin, bu yıl yapılan bir girişimiz 2 yıldır faaliyette, 7 haneli cirolara sahip ve fakat bir diğeri ürününü piyasaya henüz sokuyor. Buna biraz daha girişim odaklı bakmak gerekiyor.

### **Siz başlamış ve biraz gelişmiş bir modeli yürütüyorsunuz. Fonun bir gideri var ama bir kaynak akması lazım bu kaynakların akma süreci nasıl gerçekleşiyor?**

Bizim operasyonel giderlerimizi karşılayacak şekilde planlanmış şekilde her şey. Ben yatırımdan geri dönüşü ortalama 2 yıl olarak görüyorum.

### **Bu fona dönüş olacak değil mi? Hep dışarıdan para olarak değil, değil mi?**

B planı olarak fon bize bir hareket alanı sağlıyor. Zaten 10 milyon dolar sadece başlangıç sermayemiz. Bunu yükseltme planlarımız var, fakat bunu 2016'nın ortasına doğru mu sonunda mı gerçekleştiririz bilmiyorum.

### **Sektörel olarak girişimlerde tercih yapıyor musunuz?**

E-ticarete çok sıcak bakmıyoruz.

### **Neden? Bir dönem bir furya halinde herkes e-ticarete yöneldi...**

Genelde kendine ait bir teknoloji değeri yaratan firmalar istiyoruz. Ben komisyonculuk modeline çok inanmıyorum, bu şahsi fikrim. Gerçek anlamda değer yaratmak bizim için çok daha kıymetli. Biz bir yatırım fonu olarak e-ticarete neden çok girmek istemiyoruz? Ölçeklenmesi zor işler bunlar çünkü operasyon kalemi büyük. Büyümesi daha kolay, ölçeklendirilebilecek fikirlerin peşindeyiz.

### **Türk ekosistemi emekliyor dediniz. Bu alanda 2016 ve sonrası yürümeye başlama dönemi olabilir mi?**

Trendin yukarı çıktığına inanıyorum. Avrupa, ABD ile



karşılaştıracak olursak tabii ki daha geride hissedebiliriz. Herkesin kendine göre dinamikleri var. Kendi dinamiklerinize göre değerlendirdiğinizde doğru analizler yapabileceğiz. Türkiye'nin kendi gerçeklerine, kültürüne göre hareket etmeliyiz.

**Bazı noktalarda geriden adım atmak fırsata dönüşebiliyor. Siz o geç kalmışlığı bir fırsata, avantaja dönüştürebilir misiniz?**

Evet, tecrübelerimizi doğru değerlendirsek... Ben kopyala yapıştır modeller değil yeni üretilen modellerin gücüne inanıyorum. Burada şundan bahsetmiyorum; başarılı ürünlerin kopyalanması ve bölgesel olarak yükselmesi de meşru bir strateji, Yemeksepeti de böyle bir ürün mesela. Girişimcilik aslen Türk kültürüne uzak değil. Başarısız olacaksın da başarısız ol ama hemen ayağa kalk ve devam et. Biz başarısızlıklara biraz takılan bir toplumuz. Tecrübe olarak değerlendirmek yerine negatif bir yafat olarak kalıyor. Ben genel olarak trendin yukarı çıktığına inanıyorum. Fakat herkesin girişimciliğin aslında bir işe kendini adayarak çok fazla çalışmak olduğunu anladığına inanmıyorum. Girişimcilik biraz daha pembeye boyanan bir şey gibi adeta. Ama iç yüzü böyle değil.

**Bir süre daha emeklemeye devam mı edeceğiz?**

Evet. Ben bunu önce girişimci açısından söyledim. Umarım daha da orijinal fikirler görmeye başlarız. Buna ek olarak mentorluk müessesesinin gelişmesi lazım diye düşünüyorum. Küresel ağımız üzerinden uluslararası mentorlarla çalışırken gözlemlene şansım oluyor, genel olarak Avrupa'daki

mentorun yaklaşımıyla Türk bir mentorun yaklaşımı aynı değil. Mentorluk kısmı oturdukça ekosistemin gelişeceğine inanıyorum. Çünkü mentorluk bu işin yapıtaşlarından. Hep mentorlarla ve ekiplerle birebir çalışıyorum, iyi mentorların ekipleri ne kadar zıplattığını gördüğüm için buna çok inanıyorum.

**Sizin gibi benzer organizasyonlar var mı?**

Bize birebir benzer bir yapı yok ama fikirler var. Bizden ilham alanlar da var.

**Bu konuda bir rekabet oluşabilir mi?**

Bence oluşması gerekiyor. Çünkü demek ki ortada gerçekten bir pasta var ve herkes o pastadan pay almak istiyor. Ben rekabetin ilerleme getirdiğine inanıyorum. Ne kadar çok yapı olursa, ekosistemde o kadar çok insan olacak demektir. Ve herkes daha verimli çalışmak durumunda kalacaktır.

**Türk insanı yaratıcı mı, kurnaz mı?**

İkisi de. İşim gereği çok fazla proje görüyorum. Gerçekten yaratıcı projeler de var, fakat zaman zaman özünde zaten yaratıcı olan projelerin bile kurnazca sunulmaya çalışıldığını gözlemliyorum. Startupbootcamp üzerinden değerlendirdiğimizde, yapımız gereği bir girişimi hakıyla hızlandırmamız için ürünün belirli bir noktaya gelmiş olması gerekiyor. Bu sebeple çok beğendiğimiz halde bu seneki hızlandırma programına almadığımız projeler oldu. Fakat herkesle irtibat halinde kalıyoruz. Çünkü StartersHub altında onları başka şekillerde desteklememiz mümkün. ☺

EGİAD Melekleri İcra Komitesi Başkanı  
Aydın Buğra İlter, “İzmir ve Ege Bölgesi’nin ilk melek yatırımcı  
ağıyız” diyor

“Öncelikli hedefimiz,  
girişimcilik ve  
melek yatırımcı  
ekosistemini İzmir  
ve Ege Bölgesi’nde  
geliştirmek”

*Melek yatırımcı olmak için herhangi bir sertifikaya ihtiyaç yok.  
Bir ağa da üye olmaya gerek yok ama bir ağa üye olmak organize  
bir şekilde projelerden bilgi sahibi olmanız anlamına gelir.*

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK







■ EĞİAD Melekleri; İzmir ve Ege Bölgesi'ndeki Hazine'ye akredite ilk melek yatırımcı ağı olmak ile birlikte Türkiye'de işadamları derneği olarak bir STK bünyesinde kurulan ilk akredite melek yatırım ağı.

Ekim 2015 içinde Hazine Müsteşarlığı'ndan akreditasyon onayı alan EĞİAD Melekleri Bireysel Katılım Yatırımcısı Ağı İcra Komitesi Başkanı Aydın Buğra İlter, öncelikli hedeflerinin girişimcilik ve girişimcilerin erken aşama finansmanı için önemli olan melek yatırımcılık ekosistemini İzmir ve Ege Bölgesi'nde geliştirmek olduğunu söyledi.

Türkiye'de melek yatırımcı ekosistemine yönelik yasal altyapı olmasının ve yatırımcılara sağlanan teşviklerin büyük bir avantaj olduğunu, ancak teşvikler için uygulanan prosedürlerin azaltılması ve teşvik sağlanan sektörlerin genişletilmesi gerektiğini ifade eden İlter, "Dünyada örneği olmayan bir destek alıyorsa da; bazen bunların kullanılması sırasında prosedürler ve bürokrasi yatırımcınınşikâyet etmesine neden olabiliyor. Bunun yanı sıra girişimcilik anlamında yasal altyapı dahilinde bizim insanımız melek yatırımcı kavramıyla yeni tanışıyor. Bu konuda biz sadece kendi üyelerimizi değil, toplumun tamamını bilinçlendirmek istiyoruz" diyor.

#### **Girişimcilik ile ilgili EĞİAD bu işe nasıl başladı? İlk fikir nasıl ortaya çıktı?**

**Aydın Buğra İlter:** EĞİAD; girişimcilik olgusu ile ilgili konularda 2011 yılından bu yana aktif olarak çalışıyor.

#### **Neler yapıyor?**

**Aydın Buğra İlter:** Girişimcilik olgusu uzun yıllardan bu yana Ege Genç İşadamları Derneği'nin aktif olarak gündeminde yer

almıştır. Bu bağlamda, EĞİAD İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin girişimcilik şirketi Embriyoniks A.Ş. nin ve İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü bünyesindeki İZTEKGEB A.Ş.'nin kurucu ortağı olarak yer almıştır.

Katma değerli üretim ve girişimciliğin önemine inanan EĞİAD bu alanda daha fazla inisiyatif üstlenmek ve somut adımlar atmak amacıyla 2011 yılında girişimcilik ortamının geliştirilmesi ve desteklenmesi için çalışmalar yapmaya başlamış, farkındalık yaratılması sureti ile konunun bölgedeki bayraktarı olmayı hedeflemiştir. Bu kapsamda geçen dönem içerisinde çeşitli yarışma, seminer ve toplantılar organize edilmiş, KOSGEB'in Girişimcilik Destek Programları kapsamında Girişimcilik Akademisi adı altında eğitimler düzenlenmiş, İzmir'de faaliyet gösteren dokuz üniversite ile birlikte işbirliği protokolü imzalamıştır.

Geçilen süreçte, farkındalığın belirli bir noktaya ulaştırılması ve konunun önemine istinaden EĞİAD çalışmalarını bir adım öteye taşımak, genç girişimcileri desteklemek, katma değerli üretimi teşvik etmek, girişim fikirlerini yatırımcı ile bir araya getirmek, üyeleri ve paydaşlarını iş fikirleri ile öncelikli olarak buluşturmak, konu ile ilgili alt yapıyı oluşturmak ve yasal desteklerden faydalandırmak için T.C Hazine Müsteşarlığı'na akredite bir Bireysel Katılım Yatırımcısı Ağı kurmak üzere harekete geçmiştir.

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

**Aydın Buğra İlter:** Ağımız sadece EĞİAD üyelerine mahsus değil, EĞİAD üyesi olmak da EĞİAD Melekleri ağına üye olmak için otomatik bir sebep değil. Biz üyelerimizden ve üyelerimiz harici, iş hayatının içinde yer alan, tecrübelerini ve birikimlerini girişimciler ile paylaşmak, girişim fikirlerine erken aşama



finansman sağlamak ve kendilerine alternatif yatırım imkânları arayan kişilere açık. Şu anda 24 üyemiz var. Ağ üyesi yatırımcı sayısı açısından çok agresif bir büyüme hedefi koymuyoruz. Diğer melek yatırımcı ağlarını incelediğimizde sistemin efektif işlemesi açısından sayıların 30 civarı olduğunu görüyoruz. Ama tabii ki kıymetli ve tecrübeli yatırımcıları da ekosisteme dahil etmek için gerekenleri yapacağız.

#### **Sizin gibi dernek olup ağ modelini uygulayan başka bir kurum var mı? EGiAD bu konuda bir ilk mi?**

**Aydın Buğra İlter:** Dernek olup ağ kuranlar var. Ama genç işadamları olarak ve bir stk olarak bu adımı atan ilk ağ biziz. Ayrıca İzmir ve Ege'deki ilk akredite melek yatırımcı ağı yine biziz.

#### **24 yatırımcı ne kadar bir fonu yönetiyor?**

**Aydın Buğra İlter:** Bu şekilde bir ifade kullanmak doğru değil çünkü biz bir şirket, privateequity, venturecapital veya bir fon kuruluşu değiliz. Bir fonun yönetilmesi için herkesin belli bir miktar parayı havuza koyması, o havuz üzerinden ortak yatırımları yapıyor olması lazım. Bizim modelimiz bu değil. Daha doğrusu hiçbir melek yatırımcı ağının modeli bu değil.

Biz girişimciye destek ve mentorluk sağlayan, girişim fikirlerinin belli bir olgunluğa ulaşmasını hedefleyen ve girişimci ile yatırımcıyı buluşturan bir ağız.

Bizim modelimizde girişimci geliyor, ön elemeyden geçiyor. Geliştirilmesi gereken taraflar varsa mentorlar yardımıyla geliştiriliyor. Daha sonra proje geliştirilip ön kabulü yapıldıktan sonra ağımdaki üyelere açık çağrı yapılıyor ve fikirler yatırımcılar ile buluşturuluyor.

#### **EGİAD Melekleri olarak girişimciler ile melek yatırımcıları ne zaman buluşturacaksınız?**

Buluşturmaya başladık aslında. Girişim fikirleri gelmeye başladı, girişimci sunumları yapıyor. Bir proje içinde yatırım görüşmeleri devam ediyor.

#### **Başvuruların son tarihi var mı?**

**Aydın Buğra İlter:** Son tarih diye bir şey söz konusu değil. Biz girişim fikirlerini sürekli olarak kabul edeceğiz. Bu sürekli bir iş ve sürekli bir proje.

#### **Sektörel anlamda uzmanlaşmaya gidecek misiniz?**

**Aydın Buğra İlter:** Bu işin doğası gereği dünyada girişimcilik iklimi hep ICT denilen bilişim üzerinden gitti. Bunun sebeplerinin birincisi; gelişen pazar, ikincisi; geri dönüş hızının hızlı ve yüksek olabilmesi. Trend gereği bize de bu tarz projeler geliyor ama biz herhangi bir uzmanlık ve konsantrasyon alanı belirtmiyoruz. Bunun sebebi; bizim ağ olarak temelimiz bir işadamları örgütü olduğu için her sektörden yatırımcımız var.

Bütün sektörlerdeki yatırımcılarımızı ağa dahil edip fayda sağlamak için sektör kısıtlaması yapmayacağız. Bir diğer nedeni de; biz sanayi kökenli iş adamları olarak katma değerli üretime katkı sağlayacak yatırımlar yapmak istiyoruz.

Bu açıdan da avantajımız var. Hem EGiAD üyelerinin hem de yatırımcılarımızın sanayi tesisleri üretim alanları var. Fikirlerin ve ürünlerin sanayiye uygulanabilirliği, prototip üretimi, Ar-Ge ve Ür-Ge açısından farklı kapılar açabiliriz. Bizim ağırlıklı olarak tercihimiz katma değerli üretim yapılacak işlere yatırım yapmak ama biraz da konu bize ulaşan fikirlere ve girişimlere göre şekillenecek.



### **Melek ağınızdaki işleyiş nasıl?**

**Aydın Buğra İlter:** Melek yatırımcı olmak için herhangi bir sertifikaya ihtiyaç yok. Bir ağa da üye olmaya gerek yok ama bir ağa üye olmak organize bir şekilde projelerden bilgi sahibi olmanız anlamına gelir. Ağlara gelen fikirler ön elemeyen geçer, sektörüne göre mentorlar ile geliştirilir.

Ağ içerisinde üyeler arasında sinerji ve ortak yatırımlar söz konusu. Hatta farklı ağların ve farklı ağların üyelerinin beraber sendikasyon yaparak ortak şekilde yatırımlar yapması söz konusu dolayısı ile bir ağa üye olmak bu açıdan fırsatlar yaratmakta.

Bir de tabiki, devlet teşviklerinden yararlanmak için lisanslanmak istiyorsanız bunu bir ağ vasıtası ile yapmanız gerekiyor. İnsanlarda "Lisanslanma için kriterlere uygun değilim, melek yatırımcı olamam" algısı var ama lisans sahibi olmak melek yatırımcı olmak için ön şart değil.

### **İzmir'deki 9 üniversite ile işbirliği protokolü imzaladınız. Üniversitelerdeki girişim hikâyelerini ne ölçüde güçlü buluyorsunuz? EĞİAD Meleklerini besleyebilir mi?**

**Aydın Buğra İlter:** Üniversitelerde ve teknoloji geliştirme bölgelerinden çok iyi bilimsel çalışmalar yapıyor ama çalışmaların sanayiye uygulanabilirliği ve sanayinin bilim ile adaptasyonu konusunda ülke olarak eksikliklerimiz var. İzmir bu konuda daha avantajlı olacak. Belli stratejiler çerçevesinde bazı sektörler İzmir'de toplanmaya çalışılıyor. Biz de bu iş birliği çerçevesinde üniversitelerle olup patentlenebilir ya da patentlenmemiş fikirlerin geliştirilmesi ve sanayiye uygulanması konusunda rol almak istiyoruz.

### **EĞİAD Melek Yatırımcı Ağı'nın diğer ağlara göre avantajı nedir?**

**Aydın Buğra İlter:** EĞİAD'ın diğer ağlara göre en büyük rekabetçi tarafı şu; melek yatırımcılık ağ üyesi olsun olmasın burada melek yatırımcı olmasa da mentorluk yapabilir. Mesela ben melek yatırımcıyım, bir fikir var, bana çok şey ifade etti ama uzmanlık alanım değil, o zaman EĞİAD'tan bir arkadaşımızı arayıp konuyla ilgili bilgi alabiliriz. Bu, çapraz satışı da sağlıyor. Melek yatırımcılıkla çok ilgilenmeyen biri bile bu tarz yönlendirmelerle camiaya girebilirler.

### **Önümüzdeki 5 yılda nasıl bir hedef belirlediniz?**

**Aydın Buğra İlter:** Bu konuda Hazine'den 5,5milyon TL'lik yatırım için teşvik başvurusu yapılmış. Aslında baktığımız zaman 2013'ten bugüne tüm Türkiye için çok az bir rakam. Az ama bu kadar az rakamın içinde İzmir'in payı kaç dersiniz 'sıfır'. Lisanslı olan olmayan 700 melek yatırımcı var demiştik. Şuan 320 civarında lisanslı melek yatırımcı var. İzmir'de sadece 11 tane lisanslı melek yatırımcı var. Bizim birinci hedefimiz; bölgemizde bunu geliştirmek. Ticarinin yanında biraz da sosyal misyon ile hareket ediyoruz.

İkincisi; bir işadamaı örgütü olarak EĞİAD'ın ve EĞİAD Meleklerinin üyelerine yatırım imkânları sağlaması doğrudan misyon ve vizyonuyla bağdaşan bir konu olduğu için hem bölgemize hem üyelerimize fayda sağlayacağız.

Dolayısıyla hedef koyacaksak biraz vizyoner bir hedef olabilmesi için Türkiye'den yapılan yatırımların en azından yüzde 20'sinin, yüzde 30'unun İzmir'den yapılmasını hedefleyeceğiz. Girişimcilik ve melek yatırımcılık dendiğinde İzmir'e akıllara getireceğiz.

### **EĞİAD olarak baktığınızda genç girişimcilere vermek istediğiniz mesajlar neler? Size nasıl ulaşsınlar?**

**Aydın Buğra İlter:** Biz zaten dernek olarak melek yatırımcılık ağı kurmadan önce de önce hep üniversiteler ile içe içe ve temas halindeydik. Bu kanalları daha da geliştireceğiz, zaten ulaşılması zor bir dernek değiliz. E-Mail yoluyla, telefon veya ziyaret yoluyla genç arkadaşları kabul ediyoruz.

İş fikirleriyle ilgili olarak profesyonel kadromuzu da geliştiriyoruz. Bu iş fikirlerinin kabulü ve değerlendirilmesi mentorlarla iletişimi için profesyonel bir ekip kuruyoruz. 'Bir fikrin varsa EĞİAD'A gel' diyoruz. İzmir'de ve bölgemizde girişimcilik ile ilgili referans noktası olmak istiyoruz. Fikri olan da, geliştirmek isteyen de bize gelsin.

### **Ekleme istedikleriniz...**

**Aydın Buğra İlter:** Geniş bir üye portföyümüz var. 600 işadamaı ve hepsi farklı sektörlerde faaliyet gösteriyor. Hem yatırım yapma hem de mentorluk alanında bu bize güç veriyor. Ege Bölgesi'nin ve İzmir'in ilk ağıyız. Bölgemizde girişimcilik ve melek yatırımcılığın bakır olduğunun farkındayız. İnsanların ilham EĞİAD'ı gel' diyoruz. İzmir'de ve bölgemizde girişimcilik ile ilgili referans noktası olmak istiyoruz. Fikri olan da, geliştirmek isteyen de bize gelsin.



**NAK**

*Kargo*

*Yol olan her yerde...*

**444 44 35**

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



Tire Süt Kooperatifi Başkanı Mahmut Eskiyörük, uyguladıkları model ile Türkiye'nin tarım ve hayvancılıkta çağ atlayacağını söylüyor

Sütte üretimi yüzde 410 arttırıp

# dünyaya model oldular

*"Biz Tire Süt olarak Türkiye'nin politikasında ısrarla yer almasını istediğimiz bir modeli uyguluyoruz. Bunu dünya kabul etti dünyanın her yerinden heyetler geliyor. Geçtiğimiz ay Afrika'dan bir heyet geldi ve bu modeli kendi ülkelerinde uygulamak için teşvik kapsamına aldı. Ne yazık ki Afrikalılar bile Tire Süt Modelinin önemini anladı Ankara anlamadı."*

■ **RÖPORTAJ:** Cemal TÜKEL



BAŞARI ÖYKÜSÜ



Türkiye bir tarım ülkesi fakat malesef üretimde yaşadığı çeşitli sıkıntılar nedeniyle birtürlü potansiyelini ortaya koyamıyor. Yıllardır iktidarların yaptığı tarımsal destekler ise doğru tarım politikalarını oluşturulmaması nedeniyle genelde yetersiz veya etkisiz kalıyor. Tire Süt Kooperatifi Türkiye'nin tarımsal başarı hikayelerinde ayrı bir yere sahip. Ülkemizde son on yılda gelişen ve yüzde 70 artış gösteren süt üretiminde Tire Süt Kooperatifi aynı dönemde yüzde 410 artışla hakikaten farklı bir yere gelmiş durumda. Ekonomik ve toplumsal barışın yaratılmasında; dünyadaki açlığın önlenmesinde, refahın artırılmasında önemli bir etken olacak ve özellikle ekonomik kalkınmada sosyal yapıyı iyileştirmede çözüm olacak bir model olarak öne çıkmış durumda Tire Süt. Birleşmiş Milletler tarafından 'Dünyanın En İyi Kırsal Kalkınma Modeli' olarak seçmesinin yanısıra 'Kırsalda Refahın Arttırılması' konusunda da başarı ödülü sahibi. Türkiye'nin tarımda önünü açacak bir yapılanma modeli olan Tire Süt Kooperatifi'nin başarı öyküsünü yıllardır yöneticiliğini başarı ile sürdüren Başkan Mahmut Eskiyörük'ün ağzından dinleyelim...

■ **Sayın Eskiyörük, Türkiye'nin en büyük süt kooperatifini yönetiyorsunuz. Bize kooperatifi ve içinde bulunduğunuz sektörü tanıtabilir misiniz...**

**Mahmut Eskiyörük:** Tire Süt Kooperatifi, bugün ekonomik ve toplumsal barışın yaratılmasında; dünyadaki açlığın önlenmesinde, refahın artırılmasında önemli bir etken olacak ve özellikle ekonomik kalkınmada sosyal yapıyı iyileştirmede çözüm olacak bir model. Birleşmiş Milletler Tire Süt Kooperatifini 'Dünyanın En İyi Kırsal Kalkınma Modeli' olarak seçti. Aynı zamanda 1 ay önce kırsalda refahın artırılması konusunda başarı ödülü aldık.

Bu model Türkiye için çok önemli olarak niteleyebilirim. Dünyada her geçen gün gıdanın öneminin artması, Türkiye'nin coğrafi konumu, iklim şartları, toprak koşulları açısından güçlü olması kalkınmamızda çok önemli bir fırsat. Ne yazık

ki ülkemiz tarımda geride kaldı. Bugün için tarımın önemini anladık ama hala tarımda kalkınma politikası oluşturamadık. Dünyada bugün ölçek ekonomisi adı altında işletmelerin büyük ölçekli hale getirilmesi akımı var. Dünya bunu yanlış anladı. Kimse tarımda şirketleşmenin ekonomik açıdan getirisi olduğu kadar ekonomik denge bozucu olacağını tahmin edemedi... Göçlerin ve kentlerde yaşanan tıkanıklığın ve buna paralel olarak sosyal yapının bozulmasından dolayı; dünyada tekrar küçük işletmelere dönüş yapıldı. Bu da kooperatifleşmeyle mümkün, bu yüzden kooperatifleşme daha fazla önem kazandı. Biz bugün Türkiye'nin yapısına uygun bir model oluşturduk. Çünkü Türkiye aslında tarımda geri kalmış bir ülke. Bu geri kalmışlığı da şöyle açıklamak istiyorum; bugün Türkiye nüfus kapasitesinin iki katında insanı doyurabilecek potansiyele sahip. İki katından fazla hayvanı





besleyecek kaynaklara sahip fakat Türkiye ithalat yapıyor. Maalesef ihracat yapması gereken ülke ithalat yapıyor. Ülkenin bir de yapısal sorunları var. Kayıt dışılığı bir türlü önleyemedik. Kayıt dışılıktan dolayı Türkiye’de hangi ürünün ne kadar üretildiğini bilmiyoruz. Ne kadar ürettiğini bilmeden üretim planlaması yapamazsınız. Bu planlama yapılmadan da fiyat istikrarı sağlanamaz.

#### **Türkiye’deki mevcut durumu anlatabilir misiniz?**

**Mahmut Eskiörük:** Bugün Türkiye’de bazı ürünler bir yıl yeri geliyor para kazanıyor, diğer yıl tarlada kalıyor ve bu durumda sadece üretici değil milli ekonomi de kaybediyor. Eksik üretilirse ithalat yapıyoruz, fazla üretilirse mal elde kaldığı için üretici mağdur oluyor. Diğer bir deyimle istikrar yok, yani üretim planlama sistemini oturtamadık.

#### **Dünya bunu nasıl çözmüş anlatabilir misiniz?**

**Mahmut Eskiörük:** Bugün, dünyada tarım ve hayvancılık faaliyetleri yüzde 90 kooperatiflerle sürdürülürken, Türkiye’de bu oran yüzde 13’lerde. Türkiye’de maalesef yıllardır kooperatifçilik geliştirilmedi. Kooperatifçiliğin temel amacı üreticiyi korumak. Üreticinin sırtından haksız kazanç sağlayan kesimler köylümüzü, üreticimizi kooperatifçilik komünistlik diye korkuttular. Halbuki dünyanın en kapitalist ülkeleri Amerika’sından Avrupa’sına kadar yüzde 80’i kooperatifçiliği ön plana alırken Türkiye’de geride bırakıldı. Konya kadar bir ülke olan Hollanda’nın tarımsal ihracatı Türkiye’nin tarımsal ihracatının 5 katı. TÜİK rakamlarıyla, Tarım Bakanlığı’nın rakamları da birbirini tutmuyor. Ne ürettiğimizi bilmediğimiz gibi ne sattığımızı da bilmiyoruz. 2014 ihracatı TÜİK rakamı 5 milyar dolar, Tarım Bakanlığı rakamları 17 milyar dolar. Bu Türkiye’nin ayıbı.

#### **Üreticinin ne gibi sorunları var?**

**Mahmut Eskiörük:** Öncelikle yapısal sorunlarımız var.. Biz üreticinin yapısal sorunu derken üretim maliyetlerinin yüksekliğini vurguluyoruz ve bu konuda da çözümün kooperatifleşme olduğunu söylüyoruz. Üreticinin pazarlama sorunu var. Tek başına pazarlamakla grup haline pazarlamak arasında fark var. En önemli konulardan birisi gıda güvenliği. İhracatımızın önündeki en büyük engellerden biri bu. Türkiye’de kooperatifçilik gelişmediği için; süt dışında meyve ve sebze gibi asıl ihracat yapabileceğimiz ürünlerimiz serbest piyasada kontrolsüz toplandığında ve ilaç kalıntısı içerdiğinden yolladığımız ülkelere birçok ürünlerimiz geri geliyor. Kontrolsüz sütlerle yapılan peynir de geri gelir. Ürünler tarlada denetlenmeli, bu da ancak kooperatiflerle yapılabilir.

En önemli bir diğer sorunumuz ise köyden kente göç. Kooperatifçilik gelişmeden göç durmaz. Üretici kendini koruyamadığı üretime devam edemediği için göç ediyor. Türkiye’de şöyle bir algı oluştu, küçük işletmelerle biz dünya ile rekabet edemeyiz, Avrupa Birliği’ne giremeyiz, bunları tavsiye edip büyük işletmelere dönüştürelim dediler ve yanlış yaptılar. Sıfır faizli kredilerle şirketler hayvancılık çiftlikleri kuruldu. Bu çok tehlikeli ve vahşi bir düşünce. Bu insanların ekmeğini elinden alırsanız Türkiye yaşanmaz bir yer olur. Biz Kiraz’ın köyündeki sorunu çözmeden İzmir’in sorununu çözemeyiz.

Önce kırsaldaki sorunlar çözülmeli. En büyük sorunları çözecek olan asıl önemli unsur üreticiler; Türkiye’deki politikaların belirlenmesinde etkisiz kalıyor. Mecliste çiftçi yok.



### **Tarım politikalarını kim belirliyor?**

**Mahmut Eskiörük:** Örgütler etkisiz, kanunların yapılma aşamasında görüş belirtemiyor. Çözüm olarak öncelikle köy kooperatifçiliğiyle bir yere varılmayacağını görmemiz lazım. Öncelikle ilçe bazlı merkezi kooperatifçiliğe dönülmeli ve kooperatifleşme devlet politikası haline gelmeli. Ürünü kooperatiflerle pazarlayan üreticiye daha yüksek destek vermek gibi teşvikler olmalı. Ben 40 yıllık çiftçiyim, destekler kırk yıldır yanlış uygulanıyor. Desteklemek çiftçiye yardım, sadaka gibi cebine para sokmak gibi algılanıyor. Halbuki desteklemek, geliştirmek ve çiftçinin büyümesi sorun çözümünde önemli unsur olarak kullanılmalı. Kaliteli üretim istiyorsak destekler burada, kooperatifleşmeye harcanmalı. Çiftçiye para veren değil para kazandıran bir politika lazım.

### **Bugüne kadar verilen destekler boşa mı gitti?**

**Mahmut Eskiörük:** Bugüne kadar çiftçiye hep para verildi, o yüzden de o paralar hep ziyan oldu. Tabii sadece üretmek yetmez ürünün işlenmesi ve pazarlanması konusunda da destek gerek. İzmir tarım konusunda çok büyük bir haksızlığa uğradı. Türkiye'de tarımın en iyi yapıldığı yer İzmir'dir; burası çok önemli bir üretim merkezidir. Hele bugün için sütün en çok üretildiği yerdesiniz, ama Tire ne yazık ki organize sanayiler teşvik kapsamında olmaması nedeniyle tarımda yatırımı çekemiyor. İzmir tarımsal teşvik kapsamında olmadığı için sanayici yatırımını dışarı yapıyor. Destekler sektörlere göre yapılmalı ve en önemlisi İzmir'de tarım sektörü desteklenmeli. Biz Tire Süt olarak Türkiye'nin politikasında ısrarla yer almasını istediğimiz bir modeli uyguluyoruz. Bunu dünya kabul etti dünyanın her yerinden heyetler geliyor. Geçtiğimiz ay Afrika'dan bir heyet geldi ve bu modeli kendi ülkelerinde uygulamak için teşvik kapsamına aldı. Ne yazık ki

Afrikalılar bile Tire Süt Modelinin önemini anladı ama Ankara anlamadı. 2 bin üyemiz var ve yaklaşık günde ikiyüz ton süt alıyoruz. Bizim modelimizin ana misyonu üreticiyi korumak. Üretim maliyetlerini düşürmek, ürün kalitesini arttırmak, pazarları genişletmek ve onların ürettiği hammaddeyi mamule dönüştürerek onların yerinde yurtda yaşamalarını sağlamak. Biz ortaklarımızın tüm ihtiyaçlarını karşılarıyoruz...

Üreticinin cebinden hiç para çıkmadan üretim yapmasını sağlıyoruz. Yemini tohumunu akaryakıtını alıyor, elimizdeki geniş makine parkımız ile onlara destek oluyoruz. Küçük üreticilerin sahip olması mümkün olmayan makinelerimiz var. Çiftçimizin her ihtiyacına karşılık vermeye çalışıyoruz. Kaba yem paketleme tesisimiz var, buradan ihtiyaç fazlasını Tire dışına pazarlıyoruz. Bir satış mağazamız var. Buradan ortaklarımızın deterjanından ekmeğine ihtiyaçlarını karşılarıyoruz. Bu arada çok önemli bir detay ama eğitime de destek sağlıyor, Ege Üniversitesi ile ortak çalışıyoruz. Üreticimize, ihtiyacı olan eğitimi yerinde veriyoruz.

### **Üretimde yüksek standartlar ile çalışıyorsunuz..**

**Mahmut Eskiörük:** Evet, biz Türkiye'nin 2016 yılında yapmak istediğini 10 yıl öncesinde yaptık ve ürettiğimiz sütün tamamını soğuk zincir altına aldık. Bugün için 63 köyde soğutma tankı kurarak köylülerimizin sütünü burada topluyoruz. Sütün kalitesini AB Standartlarına yükselttik ve bu yüksek süt kalitesinden dolayı kaliteye önem veren sanayicilere pahalı satıyoruz. Üreticiden de bu sütü 10 kuruş daha pahalı alıyoruz. Üreticimiz de kaliteli üretiminin karşılığını alıyor. Örneğin çiftlik sütlerini düz fiyatlarla almıyoruz. Laboratuvarımız var. Kalite analizine göre fiyat belirliyoruz. Avrupa'dan bakteri sayısı daha düşük süt üretimimiz

Kahve Molasının Keyifli Duracağı

Keyifli anlarınız bizimle olsun

Folkart

**Kahve Durağı**<sup>®</sup>  
*exclusive*

FOLKART KAHVE DURAĞI

1600/4 Sk. No:47/2E Bayraklı / İZMİR Tel: (232) 348 9 222

"Folkart Kahve Durağı Setaş İşletmesidir"



En önemli bir diğer sorunumuz ise köyden kente göç. Kooperatifçilik gelişmeden göç durmaz. Üretici kendini koruyamadığı, üretime devam edemediği için göç ediyor. Türkiye'de şöyle bir algı oluştu küçük işletmelerle biz dünya ile rekabet edemeyiz, Avrupa Birliği'ne giremeyiz, bunları tavsiye edip büyük işletmelere dönüştürelim dediler ve yanlış yaptılar. Sıfır faizli kredilerle şirketler hayvancılık çiftlikleri kuruldu. Bu çok tehlikeli ve vahşi bir düşünce. Bu insanların ekmeğini elinden alırsanız Türkiye yaşanmaz bir yer olur.



var. Bizim organize sanayide süt tesisimiz var. Sütlerimizden ayran, yoğurt, peynir gibi mamuller elde ediyoruz. Bir de et işleme tesisimiz var. Ortaklarımıza ait tüm erkek hayvanların sağlık kontrollerini yaptırarak kesimini yapıyoruz. Bu yıl et ürünlerinde de raflara girdik. Üreticiyle tüketici arasındaki araçları kaldırdık. Türkiye'nin dört bir yanında Tire Süt Kooperatifi'nin şiş köfteleri halkla buluştu.

#### **Ulaşmayı hedeflediğiniz kitle?**

**Mahmut Eskiörük:** Bu bir model biz bunu geliştiriyoruz. Bizim sütümüz günlük süt olduğu için bölgenin dışına çıkamıyoruz fakat et ürünlerimiz Türkiye'nin her yerinde satışa sunuldu. Sütümüzü İzmir dışında bir tek Manisa'ya gönderebiliyoruz. Çünkü dayanma süresi 3 gün maalesef. Cam şişede organik pastörize sütü ilk defa biz çıkarttık. Biz bir marka olduk ve bizi marka yapan şey 5 yıl İzmir Büyükşehir Belediyesi Okul Sütü Projesi kapsamında bardakta pastörize süt dağıtımımız oldu. Biz bunu 5 yıl başarı ile yaptık. Ardından devlet bu projeyi başlatınca İBB 'Süt Kuzusu' projesi ile 125 bin eve kapı kapı süt dağıtmaya başladı. İzmir'de çiftçi marketimizi açtık. Burada sadece kooperatif ürünleri satılıyor.

#### **İzmir B.B.'nin projeleri destekleyici ve doğru projeler mi?**

**Mahmut Eskiörük:** Evet çok doğru bir projeler, hatta bu projeyi devletin uygulaması lazım. Tarım Bakanlığı bireylere destek verdi ve bunun yanlış olduğu artık görüldü. Türkiye'de tarımda devlet örgütleri güçlendirmeli, örgütler de

üreticiyi desteklemeli, güçlendirmeli. Devlet örgütleri denetlemeli, örgütler üreticiyi denetlemeli.

#### **Her örgütün başında Mahmut Bey yok...**

**Mahmut Eskiörük:** Merak etmeyin, siz sistemi oturtun muhakkak olur. Bunun çözümü var; Ben 23 yıldır yöneticilik yapıyorum. Tarım Bakanlığı bugün süte 15 krş destek vereceğini açıklasa ve bu desteği sadece sütünü kooperatife verene vereceğini belirtse çok şey değişir. Bu uygulamada devlet de kayıtdışını kaldırmaya yönelik bir hareket yaptığı için karlı çıkar, çünkü Türkiye'de sütün yarısı kayıt dışı. Kayıt altına girince yüzde 8 KDV ile para kazanacaksınız. Peki bu ne kazandıracak? Haksız rekabet ortadan kalkacak. Ama şuan üretici kooperatiften bir şey kazanmadığı için önemsemiyor. Kooperatifler amaç dışı kullanıldığı için bir siyasi partinin arka bahçesi olduğu için batıyor. Bizim gibi örnek kooperatiflerde laboratuvar da kontroller yapılıyor, bakteri sayısı denetleniyor ve ortaya daha kaliteli bir ürün çıkıyor. Tüccar bunu yapmıyor ama biz yapıyoruz. Kooperatif olmaktan fayda sağlayabilse üretici Mahmut Eskiörük'ten iyisini bile bulur.

#### **Belediyelerin katkısı ve rolü burada daha etkin olur o zaman.**

**Mahmut Eskiörük:** Evet örneğin İzmir Büyükşehir Belediyesi ne yapıyor? Sütünü kooperatiften alıyor. Fidanını kooperatiften alıyor. Köy olan Bayındır; kent oldu gelişiyor. Çiçekçilik sektörü oldu. Bademli kooperatifine bakın fidan ihracatı yapan bir yer oldu. Bunlar güçlendi. Biz de üreticiyi güçlendirdik. Bakanlık üretimi arttırmak için yüzde 50 indirimli makine verdi. O makineyi bir kişi yılda birkaç kez kullanıyor

ama kooperatifte yüzlerce insan ortak olarak kullanıyor o makineyi. Devlet beni güçlendirmeli ki ben de üreticiyi güçlendirmeliyim. Bakanlık, bu projeyi alıp uygulaması.

### **Pazarlama noktasında özel sektörün süt firmaları kooperatiflerle rekabet içinde mi, işbirliği içinde mi olmalı?**

**Mahmut Eskiörük:** İşbirliği içinde olmalı çünkü, sanayici olmadan biz olmayız ve de biz olmadan sanayi olmaz. Hammaddeyi üretmem lazım. Üretici zayıflarsa hammadde bulunmaz. Kooperatif ile sanayi işbirliği içinde olması ürün tedarik güvenliği için çok önemli. Biz Pınar ile 39 yıldır çalışıyoruz. Tire Süt Pınar'a süt veriyor. Rekabet yok, dayanışma var.

### **Burada bir çıkar çatışması olmuyor mu?**

**Mahmut Eskiörük:** Kesinlikle olmuyor. Herkes kaliteli süt istiyor. Sütümüzün kaliteli olması nedeni ile benim süt pazarlama konusunda sıkıntı olmuyor. Sanayicinin en büyük sorunu kalite. Tüccar bugün A sanayicisini bırakıp başka biriyle çalışır. Ama kooperatifte bu yok, sözleşme var.

### **Başka ne gibi projeleri gelişmeyi düşünüyorsunuz**

**Mahmut Eskiörük:** Bizim 'alo süt' uygulamamız var ve burada market fiyatından süt dağıtılıyor. Bu Tire'de uygulanıyor, amacımız bunu İzmir'e de getirmek. Üreticinin de tüketicinin de mağdur olmasının sebebi zincir mağazalar. En büyük payı onlar alıyor. Biz bu farkı kapatmak için varız. Küçük işletmeleri yok edip büyük işletmeler yapmayalım. Küçük işletmeleri bir çatı altında toplayalım. Ayrıca Tire Süt Yönetimi olarak 'Bizim Çiftlik' diye bir projemiz var. Bu projeyi hayvanların TOKİ'si gibi düşünelim. Köylerde hayvanlar insanlarla aynı yerde yaşıyorlar. Bu koşullar aslında insanlar için de, hayvanlar için de zararlı. Hayvanlar için köydeki meralar kooperatiflere tahsis edilmeli ve oralara kooperatifler tarafından hayvan barınakları yapılmalı. O köyün içindeki hayvanları köy dışına taşıyalım. Ortak sağımhane yapalım, hatta o hayvanların dışkılarında enerji elde edelim, oraya bir sera yapalım.

Serada kızlarımız, kadınlarımız çalışsın. Amacımız, köyün gelirini arttırmak. Gelir artarsa göç olmaz. Köyün en zengin adamı oğlunu burada işe sokmaya çalışıyor. Neden diye soruyorsun; 'Kız istedik, vermiyorlar' diyorlar. Bu işi bir cümlede özetlemek istersek; "Ne zamanki köylü gençlere kız verilecek o zaman sorunlarımız biter" diyebiliriz. İnsanlar da haklı güvencesi yok. Üretim yerini üstü açık bir fabrikaya benzetebilirsiniz. Benim çiftçim ne ekeceğini, ne kazanacağını bilmeli. Bir yıl biberden çok kazanınca ertesi yıl herkes biber ekıyor. Bu sefer biber elinde kalıyor, zarar edince başka mesleği olmadığı için banka kredilerine yükleniyor. Bir sonraki yıl para kazansa bile parayı bankaya ödüyor. Yani çiftçinin parası bankaya gidiyor. Ben diyorum ki Ankara'ya, 'Beni dinlemek zorundasınız' Türkiye'de süt üretimi 10 yılda; yüzde 70 artarken Tire'de on yılda yüzde 410 arttıysa bir sonuç alınmıştır demektir. Bu bölge verimlilik ve kalite konusunda kendini kanıtladı. Böyle bir başarı var,

dünya bizi ödüllendirdi, Tarım Bakanlığına "Bırakın bu şirket tarımını, bizim modeli uygulayın, dünya bu uygulamadan vageçti." dememiz lazım.

### **Bu uygulamanın nedeni ne?**

**Mahmut Eskiörük:** Bu uygulamanın altında yatan bir oyun var. Dünyanın en önemli sektörü artık gıda ve Türkiye bu açıdan çok şanslı. Yabancı sermayenin gözü bizim tarımımızda. Nasıl ki yabancı sermaye bakkal dükkanını değil KİPA'yı satın aldıysa bizi önce büyük işletmelere dönüştürüp sonra kaç milyon dolar istiyorsun diyerek satın alma alt yapısını hazırladılar. Kooperatifleşmekten kaçıp şirketleşmeye giderseniz siz yabancılaşmaya çanak tutmuş olursunuz. Türkiye'de yol haritamız tekelleşme değil kooperatifleşme olmalıdır diyorum ben. Hatta dünyada açlığı önlemek, barışı sağlamak için kooperatifleşmeye mecburuz diye ülke çapında dolaşarak bunu anlatmaya çalışıyorum. Yeni bakanımızla henüz görüşemedik ama umarım görüşme fırsatımız olur, bu uygulamayı anlatırım. Bunu tarım politikası olarak yerleştirebilirsek üretici kazanır. Bugün hayvan ithalatı yapmaktan utanıyorum. Ben bu davaya baş koydum. Biz bunu nasıl başardık peki? Ben o insanların içinden geliyorum. Tarladan buraya geldim. O zorlukları yaşadım. Onları anlıyorum. İşime siyaset buluşturmam. Her görüşten insan var. Ve hiç çalmadım, çaldırmadım. Bu sayede Tire Süt Kooperatifi 10 yılda 37 kat büyüdü.

### **Zincir mağazalarda genelde finansmanın geri dönüşü bakımından sıkıntılar yaşanır. Siz de bu tür zorluklar yaşıyor musunuz?**

**Mahmut Eskiörük:** Tamamı belirleyici zincir mağazaların. Benim bilgim olmadan indirim yapıyorlar. Bunu üreten firmaya fatura ediyor ve bizim bilgimiz bile olmuyor. Tamamen bizim patronumuz konumundalar.

### **Market, bakkal, şarküteri gibi yerleri mi yoksa mecburen zincir mağazaları mı seçiyorsunuz?**

**Mahmut Eskiörük:** Şarküterileri ve bakkalları tercih ediyoruz ama yeterince satış yapılamadığı için zincir mağazalara giriyoruz. Nihayi hedefimiz onlardan tamamen kurtulmak. Halk sütü büfeleri yapılabilir. Sokak sütü risklidir ve kontrolsüz toplanan sokak sütlerinin içinde hastalık barındırır ama bir şekilde halkla sağlıklı sütü buluşturulabileceğimize inanıyorum.

### **Sokak sütü hala yaygın olarak kullanılan bir ürün. Bunu sebebi fiyat mı yoksa başka nedenleri mi var?**

**Mahmut Eskiörük:** Sokak sütü çiğ süt olarak satıldığı için insanlar yoğurdunu kendi yapıyor. Mağazadaki ürün pahalı tabii bu da bir etken. Tüketici yoğurdunu evde yapınca daha düşük maliyetle yoğurt yapıyor. Ama mağazadaki yüksek fiyat üreticiden kaynaklı değil. İki tane pay gidiyor; dağıtım için yüzde 15-20 arası, yüzde 20-30 arası zincir mağazalar alıyor. Bu da fiyata yansıyor. Halk bunu karşılayamadığı için ham maddeyi sokaktan alıp yoğurdunu üretiyor. Bu çok tehlikeli. Biz kooperatif olarak direkt satış mağazalarında üretici ile tüketiciyi buluşturacak satış noktaları oluşturmayı planlıyoruz.

**Tire Süt Yönetimi olarak 'Bizim Çiftlik' diye bir projemiz var. Bu projeyi hayvanların TOKİ'si gibi düşünelim. Köylerde hayvanlar insanlarla aynı yerde yaşıyorlar. Bu koşullar aslında insanlar için de, hayvanlar için de zararlı. Hayvanlar için köydeki meralar kooperatiflere tahsis edilmeli ve oralara kooperatifler tarafından hayvan barınakları yapılmalı. Bu proje ile köyün içindeki hayvanları köy dışına taşıyacağız.**

Belediyeler bu konuda yer desteği sağlayabilir mesela. **Ortaklarınızın hepsi Tire'den mi? Süt toplama alanınızı genişletiyor musunuz? Diğer illerden, köylerden biz de sütümüzü size verelim diyen üretici var mı?**

**Mahmut Eskiörük:** Var ama maalesef giremiyorlar. Biz sadece Tire sınırlarıyla sorumluyuz, dışına çıkamıyoruz. Bizim amacımız her ilçede kooperatif kurup kooperatiflerle ortak çalışmak. Bayındır Süt Kooperatifi, Ödemiş Süt Kooperatifi kurulur. Ardından İzmir Süt Birliği kurulur. Maalesef tüccar üreticiyi esir almış. Tüccardan ayrılıp kooperatife giremiyorlar, çünkü avans almışlar. Bizim ülkemizde tüccarlar tefecilik yapıyor. Yani üretici zor durumda kaldığında para veriyor onlara, senet imzalatıyor sonra ürünü istediği fiyata alıyor. Yemi istediği fiyata satıyor. Üretici şuan banka ve tüccar kısıkaçlarında. Bizim mücadelemiz de onları korumak.

**Hedefiniz ne? Tire Süt Kooperatifi'nin ne kadar büyümesi? Hangi noktalara gelmesi?**

**Mahmut Eskiörük:** Bizim çok iş kolumuz var ve biz bu iş kollarını büyütme değil çeşitlendirmeyi düşünüyoruz. Birçok projemiz var. Birincisi 'Bizim Çiftlik' organize süt çiftliği, ikincisi; Eğitim Çiftliği. Ege Üniversitesi ile ortak gerçekleştireceğimiz bir proje. Çocuklar Ziraat Fakültesi'ni ineğe dokunmadan bitiriyorlar. Onlara uygulamalı eğitim verecek bir yer. Okulunu düşünüyoruz. Liseden sonra çocuklara bir mesleği sevdirmek, öğretmek zor oluyor. Ben Endüstri Meslek Lisesi Torna Tesviye mezunuyum. Madem ki hayvancılık bu bölgedeki en büyük geçim kaynağı biz Tire Süt olarak da Türkiye'de örnek olacak Hayvancılık Meslek Lisesi düşünüyoruz.

**Eleman konusunda; olay köylüde mi bitiyor, yoksa ara eleman ihtiyaçları var mı?**

**Mahmut Eskiörük:** Bugün en büyük kaybımız bilgi eksikliği. Bizim buradaki ırk çok iyi gelişti. Avrupa'ya yakın kalitemiz var 30 litreye kadar süt veren çiftliklerimiz var. Bu hayvanlara bakmak için bilgi sahibi olmak gerekiyor. Hayvanların yeterli ve doğru beslenmesi gerekiyor. Beslenmezse bu hayvanlar ölüyor zira dayanıklılıkları çok zayıf. Ama maalesef Türkiye'de hayvan bakıcılığı bir meslek olarak görülüyor. Bu kadar önemli bir mesleği eğitimsiz insanlar yapıyor. Biz veterinerimizle, ziraat mühendisimizle yerinde eğitim vererek bakıcıları bilgilendiriyoruz. Bizim Tire Süt olarak hedefimiz tesisi büyütme veya çok para kazanmak değil, biz günde 30 ton süt işliyoruz.

Bizim hedefimiz sektörde kalitemizle, fiyatımızla belirleyici olmak. Kooperatif dışı üreticilerde bizim düzeyimizde üretim yapmaya çalışıyor. Biz sadece kendi ortaklarımızla değil 20

bin üreticiyle çalışır hale geldik. Piyasada ürün fiyatlarımıza uymaya çalışan bir hal aldı. Biz ihracat yapan bir Türkiye'yi nasıl yaratırız buna çalışıyoruz. Büyüme dediğimiz bu.

**Gençlere vermek istediğiniz mesajınız var mı?**

**Mahmut Eskiörük:** Maalesef Türkiye olarak geç kaldık. Dünyanın geleceği gıdaya bağlı zira tüketim her geçen gün çoğalıyor. Bölgemizde tarım alanlarına konut yapılıyor. Aynı zamanda tüm dünyada iklim değişikliği hissediliyor. Bu mevsimde yağmur yok. Gıda bugün önemli yarın daha önemli. Tarımla alakası olmayan ülkeler bunu anladı Türkiye anlayamadı, geç kaldı.

Tarımı geliştirecek politikamız yok, mecliste çiftçi yok, örgüt yok ama tarımla ilgili kararları tarımla ilgisi olmayan insanlar alıyor. Biz kooperatifleşme diyoruz; Bakanlık süt birliğini kurdu.. Dünyada üretici birliği yoktur, kooperatiflerin birliği vardır. Bir örgüt karmaşası yaşıyoruz ve bu yöntemle kendi bindiğimiz dalı kesiyoruz diyebilirim. Tarım olmadan hiçbir sektör ayakta kalmaz. Sahile gidin kaç çiftçinin yazlığı var? Çiftçi kazandığını üretime dayalı yatırım yaparak harcıyor. Çiftçide para varsa herkeste vardır. Gençler de çiftçilik yapmaktan kaçıyor ve maalesef benim oğlum da bu gençlerden. Neden çünkü güvencesi yok. Ürettiğini satabilecek mi bilmiyor.

Devletin üretimi planlaması lazım. Bizim Almanlardan daha iyi araba yapma şansımız yok, bırakalım arabayı Almanlar yapsın. Biz yapabildiğimiz her konuda gelişelim. Benim hayalim; yolcu uçaklarının sıklığında gıda kargolarıyla dünyaya meyve sebze ihraç eden bir İzmir. Bu bölgede zenginliği refahı tarım sağlayacak. Yıllarca çiftçiyi kandırdılar. Seçim zamanı partilisi, vekili geldi, sonra bir daha uğramadı. Tüccar geldi daha sonra bir daha uğramadı, tüccar zararına mal aldı ve sonunda üretici bitti. Biz üreticinin sömürülmesine engel olmak için bu yola çıktık.

Gıda olmadan hiçbir şey olmayacağını ülke için kurtarıncının tarım olduğunu söylüyoruz. Yıllarca çiftçi ezildi, horlandı ve tarım alanında yüksek miktarlarda ihracat yapacak olan ülkenin ithalat yapar hale gelmesi çok büyük kayıpları da getirdi. Her bakan kendi aklına göre bir şeyler yapıyor ama maalesef olmuyor. Amerika'da bir politika var kim gelirse gelsin sistem devam ediyor biz de öyle mi? Dünyada en pahalı sütü biz üretiyoruz. Türkiye'de maliyet 1 lira 5 kuruş, süt fiyatı 1 lira 15 kuruş. Avrupa'da süt 95 kuruş ama maliyeti 65 kuruş. Diğer bir deyimle biz 10 kuruş kazanırken, Avrupa 30 kuruş kazanıyor. İşte üstesinden gelmesi gereken en önemli sorunlar bunlar.. Ama yinede geleceğe umutla bakıyoruz... ©





MBA Bahçeşehir'de Yapılır!

# BAU MBA Programları

"BAU Yüksek Lisans Programları ile daha yükseğe"

BAHÇEŞEHİR ÜNİVERSİTESİ  
Lisansüstü Programları

Tüm EĞİAD üyesi kurum çalışanları için %50 Eğitim Bursu

- > Stratejik Pazarlama ve Marka Yönetimi (Türkçe; Tezsiz)
- > MBA (Türkçe; Tezli-Tezsiz)



**Bahçeşehir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü**

> Şair Eşref Bulvarı No: 3 Temel Uğur Lisesi B Blok Kat: 3

Çankaya /Konak / İzmir

Tel: 0212 381 01 70

Faks: 0212 381 01 80

sbe@bahcesehir.edu.tr


www.bahcesehir.edu.tr

bahcesehirsbe

bahcesehirsbe



**BAU**  
Bahçeşehir University



EGİAD YARIN Dergisi olarak 2015 yılının genel bir fotoğrafını çekerken, 2016 yılında Türkiye ve Dünya ekonomisini bekleyen gelişmeleri bütün yönleriyle ele aldık.

# Türkiye için 2016 'Pozitif Ayırışma' Noktası

*Türkiye için büyük resme baktığımızda bu zor konjoktüre ve çok zor jeopolitik atmosfere rağmen 2016 yılında diğer gelişmekte olan ülkelere oranla pozitif yönde ayrışacak. Bunun da temelinde siyasi istikrar ve reformlardaki devamlılık önem arz edecek.*

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK







■ Türkiye gerek siyasi, gerek ekonomik gerekse dış politika açısından zor bir yılı geride bıraktı. İki seçim süreci, komşu ülkelerde yaşanan sıcak gelişmeler, doğu illerimizdeki terör eylemlerinin gölgesinde; bir anlamda “sancılı” bir yıl yaşadık. Yılın son aylarında Rusya ile yaşadığımız uçak krizi de sürecin tuzu biberi oldu.

1 Kasım Genel Seçimleri sonrasında tek parti iktidarı ile yola devam kararı alan Türkiye, yılın son günlerinde yüzde 4'lük büyüme rakamı ile umutlandı.

Ayrıca kimilerine göre “neden şimdi” sorusu sorulsa da Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde 17. Fasılın açılması umutların güçlenmesini beraberinde getirdi. Bu motivasyon ile 2016 yılına yüzde 4 büyüme, yüzde 5-7 bandında enflasyon hedefi ve 140 milyar dolar ihracat hedefi ile girdik. Bu hedefler dışında Hükümetin reformlar konusundaki kararlı ve mali politikadaki tutumdan taviz verilmeyeceği vurgusu piyasalara olumlu yansıdı.

Tüm bu gelişmelerle siyasi istikrar ve yapılacak reformlar sayesinde Türkiye'nin pozitif yönde ayrışacağı öngörülmüyor. Piyasalardaki analizlerde Türkiye'nin, 2015'i tüm belirsizliklere rağmen iyi bir performansla kapattığı genel kanı olarak karşımıza çıkıyor.

Türkiye, 2015 yılı ortalamasında yüzde 3-3,5 arasında büyüyecek. Bu, Çin ve Hindistan hariç gelişmekte olan ekonomilerin 1,5 katı büyüme demek. İkincisi, cari açık öngörülenden daha hızlı daralıyor. Milli gelire oranla cari açık yüzde 5,4 öngörülmüştü. Cari açığın, 2015 sonunda yüzde 4,7 civarında olması bekleniyor. Geçtiğimiz yıl enflasyon beklentinin biraz üzerinde seyretti.

Türkiye'nin 2016'da yüzde 4 veya biraz daha üzerinde büyüme ihtimali son derece yüksek... Enflasyonun ise yılın ilk başlarında yüksek seyretmeye devam edeceği öngörülmüyor.

Yıl genelinde ise % 5-7 aralığına ineceği tahmin ediliyor.

Cari açık ise Rusya şokuna rağmen düşmeye muhtemelen devam edecek. Küresel olarak bakıldığında ise önümüzdeki dönemde faizlerde bir normalleşme sürecinin başlayacağı ifade ediliyor. Ancak bunun gelişmekte olan ülkeler için iyi bir haber olmadığı da aşikar... Çünkü söz konusu gelişmelerin, para akışının yönünü değiştirebileceği de unutulmamalı. Diğer önemli sorun ise Çin... Bu ülkenin uzun yıllardır süren hızlı büyümesinde yavaşlama dikkat çekiyor. Bunun, küresel ekonomi için olumsuz bir gelişme olduğu ve emtia fiyatlarını negatif etkileyeceği öngörülmüyor.

EGİAD YARIN Dergisi olarak 2015 yılının genel bir fotoğrafını çekerken, 2016 yılında Türkiye ve Dünya ekonomisini bekleyen gelişmeleri bütün yönleriyle ele aldık. Gördük ki; Türkiye için büyük resme baktığımızda bu zor konjonktüre ve çok zor jeopolitik atmosfere rağmen 2016 yılında diğer gelişmekte olan ülkelere oranla pozitif yönde ayrışacak. Bunun da temelinde siyasi istikrar ve reformlardaki devamlılık önem arz edecek.

### **KÜRESEL TİCARET 2050 YILINA KADAR DÖRDE KATLANACAK**

Küresel ticaret, yeni trendlerin de etkisiyle 2050 yılında dörde katlanarak 68,5 trilyon dolara ulaşacak. HSBC'nin Oxford Economics ile birlikte hazırladığı Ticaret Rüzgarları Raporu, büyümek ve rekabetçi konumunu korumak isteyen şirketlerin dünya ticaretinin 150 yıllık tarihinde yaşanan gelişmelerden ders çıkararak, 2050 yılına kadar olan planlamalarını nasıl yapacaklarını ortaya koyuyor. Rapora göre; üçüncü küreselleşme dalgasının eşliğinde olduğumuz bu dönemde; özellikle hizmet sektörü dünya ticaretinin ana dinamosu olarak ön plana çıkarak, şirketler

ve bireyler için lokasyon ve ölçekten bağımsız büyüme fırsatları yaratacak. Rapor 2050 yılında Çin, ABD ve Almanya'nın öncülüğünde küresel ticaretin 2015 yılı seviyesini dörde katlayarak 68,5 trilyon dolara ulaşmasını öngörüyor. Ticarete öncü olan ülkelerdeki son 150 yıla ait verileri ve iş dünyasındaki kanaat önderlerinin görüşlerini içeren rapor, dünya ticaretinde geçmişi ve geleceği şekillendiren trendlere ve temel büyüme lokomotiflerine işaret ediyor. Raporda; sanayileşme, nakliye ve lojistik maliyetlerinin azalması, şirket işletme modellerinin değişmesi ve ticaret politikalarındaki liberalleşme dünya ticaretinde bugünü şekillendiren dört tarihsel trend olarak belirleniyor. Dünya ticaretini değiştirecek trendler ise dijital dönüşüm, ticarete maliyetlerin azalması ve ticaretin hızlanması, dinamik işletme modelleri ve ticaretin liberalleşmeye devam etmesi olarak tanımlanıyor.

### **DİJİTAL DÖNÜŞÜM TİCARİ ENGELLERİ AZALTACAK**

İnovasyonun, değişimin öncü faktörü olmaya devam etmesi bekleniyor. Farklı pazarlara uyarlanabilir işletme modelleri ve yeni ürünler yaratacak teknolojilerin ortaya çıkması hem şirketler hem de bireyler için büyük fırsatlar yaratacak. Rapora göre ekonomilerin birbirlerine bağlı oluşu; hızlı değişimi ve fikirlerin dünya geneline süratle yayılabilmesini sağlayacak. Ayrıca, dijital teknolojilerin

uluslararası etkileşimi arttırması ve girişimciler için daha eşitlikçi bir alan yaratmasının yanı sıra her daim işleyen bir küresel ekonomi için temel oluşturacağı öngörülüyor.

### **TİCARETTE MALİYETLER GERİLEYECEK HIZ ARTACAK**

Rapora göre 2050 yılına gelindiğinde, taşıyıcı gemilerin boyut olarak büyümesi ve sevkiyat rotalarının genişlemesi ile nakliye maliyetlerinde düşüş görülecek. Ayrıca yeni havaalanlarının inşa edilmesi, enerji verimliliğindeki gelişmeler ve sınır kontrol süreçlerinin daha düzenli hale gelmesi ticareti hızlandıracak ve hava taşımacılığı maliyetlerini de azaltacak.

### **İŞLETME MODELLERİ DİNAMİKLEŞECEK**

Özellikle hızlı aksiyon alan şirketlerde ters inovasyonun artışı görülecek. Gelişmiş piyasalar yerine ilk olarak gelişmekte olan piyasalar için ürün ve hizmet geliştiren şirketler, farklı pazarlara açılmaları ile birlikte ürünlerini kişiselleştirecek. Bu trendin gelişmesi ile seri imalattan, müşteri eksensli üretime doğru bir değişim yaşanacak. Şirketler böylece daha büyük hacimli tüketici verileri analiz edecek ve müşteri gereksinimlerini anlamak için sofistike pazarlama teknikleri kullanacak. Gelecekte, uzmanların, rekabet edebilmek ve piyasaya kişiselleştirilmiş ürün sağlamak adına alanında en iyi olan şirketlerle işbirliklerini arttırması bekleniyor.

**Türkiye, 2017 yılında öngörülen yüzde 4,1'lik büyüme oranıyla, Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkeleri arasında birinci sıraya yerleşecek. OECD Kasım Ayı Ekonomik Görünüm Raporu'na göre Türkiye ekonomisinin 2017 yılında yüzde 4,1 büyüyeceği tahmin ediliyor. Aynı dönemde 19 üyeli Euro Bölgesi'nde ve OECD ülkelerinin toplamında ortalama büyümenin sırasıyla yüzde 1,9 ve yüzde 2,3 düzeyinde gerçekleşmesi bekleniyor.**



### **LİBERALLEŞME LOKASYONUN ÖNEMİNİ AZALTACAK**

Ticarette liberalleşme, ticarete engel oluşturan bariyerlerin azaltılması için oluşturulan standartlar ve yasal düzenlemeler ile devam edecek. Politik ortamın ve kurların genel olarak daha istikrarlı bir seyir izlemesi, ticaretin küresel şirketler için kolaylaşmasını sağlayacak. Üç boyutlu yazıcı gibi yeni teknolojiler piyasadaki küçük oyuncuların dünyanın herhangi bir yerine ürün göndermesini mümkün kılacak. Bunun yanı sıra, şirketin kurulduğu yer veya merkezinin önemi, gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler arasındaki yetenek açığının daralması ve veri kullanımının yeni pazarlara erişimi kolaylaştırması ile azalacak.

### **DÜNYA EKONOMİSİNİN “EN BÜYÜK 20” ÜLKESİ**

Dünyanın en büyük ekonomileri arasında 17,4 trilyon dolarlık Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (GSYH) ile ilk sırada yer alan ABD'yi sırasıyla Çin, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Brezilya ve İtalya takip ediyor. Dünya Bankası verilerinden yaptığı derlemeye göre, cari fiyatlarla 2014 yılı GSYH gerçekleştirmeleri baz alındığında, 17 trilyon 419 milyar dolarlık GSYH'si ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) dünyanın en büyük ekonomisine sahip. ABD'yi yaklaşık 10,3 trilyon dolarlık GSYH ile Çin, 4,6 trilyon dolarlık GSYH ile Japonya, 3,9 trilyon dolarlık GSYH ile Almanya ve 2,9 trilyon dolarlık GSYH ile Birleşik Krallık takip ediyor.

Ekonomik büyüklükte, Fransa 2,8 trilyon dolarlık GSYH ile altıncı, Brezilya 2,3 trilyon dolarlık GSYH ile yedinci, İtalya 2,1 trilyon dolarlık GSYH ile sekizinci, Hindistan 2 trilyon dolarlık GSYH ile dokuzuncu, Rusya Federasyonu da yaklaşık 1,9 trilyon dolarlık GSYH ile onuncu sırada bulunuyor.

Geçtiğimiz Kasım ayında Türkiye – Suriye sınırında angajman kuralları çerçevesinde Rus uçağının düşürülmesi Türkiye - Rusya arasındaki ilişkilerde büyük gerginliğe yol açtı. İki ülkenin yetkilileri de yaptıkları açıklamalarla olayın büyük olumsuzluklar doğurabileceğinin güçlü sinyallerini verdi ve bu etkileri hissettik.

Krizden iki ülkenin de ekonomilerinin zarar göreceği muhakkak. Türkiye için Rusya, turizmde önemli bir ülke. İhracata baktığımızda Rusya için de doğalgaz, Türkiye içinse gıda, otomotiv gibi alanlar hayati öneme sahip. Türkiye ve Rusya'nın yaklaşık 30 milyar dolarlık bir ticaret hacmi var. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, Rusya'ya 2014'ün ilk 10 ayında 5 milyar 72 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi, bu yılın aynı döneminde ise rakam 3 milyar 125 milyon dolara geriledi.

### **TÜRKİYE 18. SIRADA YER ALIYOR**

Kanada (1,8 trilyon dolar), Avustralya (1,4 trilyon dolar), Güney Kore (1,4 trilyon dolar), İspanya (1,4 trilyon dolar) ve Meksika (1,3 trilyon dolar) da GSYH'si 1 trilyon doların üzerinde bulunan ülkeler arasında yer alıyor. 888,5 milyar dolarlık GSYH'ye sahip Endonezya, dünyanın en büyük 16'nci ekonomisi, 869,5 milyar dolarlık GSYH'ye sahip Hollanda dünyanın en büyük 17'inci ekonomisi ve 799,5 milyar dolarlık GSYH'ye sahip Türkiye dünyanın en büyük 18'inci ekonomisi konumuna sahip. Ülke bazlı GSYH'de Türkiye'yi sırasıyla Suudi Arabistan (746,2 milyar dolar) ve İsveç (570,5 milyar dolar) takip ediyor.

### **G-20'DE İŞSİZLİK SINAVI 2015'TE DE SÜRDÜ**

İşsizlikle mücadele, G20 ülkelerinin gündemindeki en önemli sorunlardan biri olmaya devam ediyor. Küresel kriz, istihdamı da olumsuz etkilerken, geçen yıl Avustralya'da yapılan zirvedeki taahhütler doğrultusunda, Türkiye'nin dönem başkanlığında işsizlikle mücadele G20'nin öncelikli gündem maddeleri arasında yer aldı. Bu dönemde bir ilke imza atılarak kadınların iş gücüne katılımları için Woman-20 (W20) grubu kuruldu. Kadınların iş gücüne katılımlarını iyileştirme ve genç işsizliğin azaltılması hedefleri ön planda tutulurken, KOBİ'lerin küresel değer zincirlerine daha kolay entegrasyonuna da önem verildi.

Dünya Bankası ve Uluslararası Çalışma Örgütü verilerinden derlediği bilgilere göre, G-20'de en düşük işsizlik oranı yüzde 3,4 ile dünyanın üçüncü büyük ekonomisi Japonya'ya aitken, bu ülkeyi yüzde 3,5 ile Güney Kore ve

# ERMATLINE

"Lüks otomobilde kurumsal kimlik"



*Mutlu Yıllar!*



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



/ermatline



/ermatline



/ermatline



yüzde 4,5 ile Meksika izliyor. Dünyanın en büyük ekonomisi ABD'de işsizlik, ekim ayında 2008 krizinden sonra ilk defa yüzde 5'e geriledi. İkinci büyük ekonomi Çin'de ise işsizlik yüzde 4,05 seviyesinde bulunuyor. Brezilya, Çin, Rusya, Hindistan ve Güney Afrika'yı bir araya getiren ve hızlı gelişen beş ekonomi olarak bilinen BRICS ülkelerinde ortalama işsizlik yüzde 9 civarında seyrederken, G20'de en yüksek işsizlik oranı, yüzde 25,5 ile Güney Afrika'da görülüyor. Güney Afrika'yı, yüzde 11,8 ile İtalya, yüzde 10,8 ile Euro Bölgesi ve yüzde 10,3 ile Fransa takip ediyor. Uluslararası Çalışma Örgütü'nün tahminlerine göre dünyada 200 milyondan fazla insan işsiz ve bu küresel kriz öncesinden 30 milyon fazla.

### **TÜRKİYE BÜYÜMEDE OECD BİRİNCİSİ OLACAK**

Böylece Türkiye ekonomisi, küresel büyümeye ilişkin tedirginliklerin arttığı bir dönemde büyümesini sürdürerek, OECD ülkelerinin tamamını geride bırakacak. Söz konusu dönemde Türkiye'yi yüzde 3,6 ile Kore ve yüzde 3,5 ile İrlanda, Polonya ve Slovakya'nın izleyeceği öngörülüyor. Şili, İsrail ve Meksika'nın yüzde 3,3, Macaristan'ın ise yüzde 3,1 büyüyeceği de tahmin ediliyor. Avrupa'nın en büyük ekonomisi Almanya'nın 2017 yılında yüzde 2, İngiltere'nin yüzde 2,3 ve Fransa'nın yüzde 1,6 büyümesi bekleniyor. OECD ülkeleri arasında 2017 yılında büyüme oranlarının en düşük öngörüldüğü 3 ülke ise yüzde 1,5 ile Portekiz, yüzde 1,4 ile İtalya ve yüzde 0,5 ile Japonya oldu. Küresel ekonomideki FED kaynaklı değişimin gelişen ekonomileri olumsuz etkileyeceği beklentilerine karşın Türkiye 2015 yılında yüzde 3,1'lik ve 2016 yılında yüzde 3,4'lük tahminle ABD, İngiltere, Almanya, Avustralya, Fransa, İsveç, Norveç ve Hollanda gibi çok sayıda gelişmiş ülkeden fazla büyüyecek.

### **ALMAN EKONOMİSİNDE KIPIRDANMA BAŞLADI**

Almanya ekonomisi, yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe kıyasla beklentiler paralelinde yüzde 0,3 büyüdü. Almanya Federal İstatistik Ofisi'nin (Destatis) verilerine göre, Almanya'da mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) üçüncü çeyrekte piyasa beklentileri doğrultusunda yüzde 0,3 yükseldi. Yılın ikinci çeyreğinde yüzde 0,4 olan büyüme verisi ise revize edilmedi. Avrupa'nın en büyük ekonomisinde üçüncü çeyrekteki büyümede, özellikle yurt içi nihai tüketim harcamaları etkili oldu. Hane halkı ve kamunun nihai tüketim harcamaları belirgin şekilde yükseldi. Ancak, brüt sermaye oluşumu hafif azaldı. Söz konusu dönemde, Almanya'nın ihracatı yüzde 0,2, ithalatı da yüzde 1,1 yükseldi. İthalatın ihracattan fazla artması nedeniyle dış ticaret ise büyümeyi olumsuz etkiledi. İhracat ve ithalat dengesi yıllık bazdaki GSYH artışına yüzde 0,4 puanlık aşağı yönlü etki yaptı.

Veriler ayrıca ülkede yıllık bazda mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH'nin yüzde 1,7 arttığını ortaya koydu. Böylece, ülkede GSYH artışı çeyreklik ve yıllık bazda daha önce 13 Kasım'da açıklanan öncü veriler paralelinde gerçekleşti. Öte yandan, 2015 yılının üçüncü çeyreğindeki ekonomik performans, yurt içinde istihdam edilen 43,2 milyon kişiyle gerçekleşti.

### **ABD İMALAT SANAYİ ENDEKSİ 6,5 YILIN EN DÜŞÜK SEVİYESİNDE**

ABD'de İSM İmalat Sanayi Endeksi, Kasım ayında 48,6'ya gerileyerek yaklaşık 6,5 yılın en düşük seviyesinde gerçekleşti. ABD Tedarik Yönetim Enstitüsü (ISM) tarafından açıklanan İmalat Sanayi Endeksi, kasımda bir önceki aya göre 1,5 puan azalışla 48,6 oldu. Bu sonuçla, Temmuz



2009'dan bu yana en düşük seviyesini kaydeden endekse yönelik beklenti 50,5 seviyesindeydi. ISM İmalat Sanayi Endeksi, perakende, inşaat, kamu, sağlık ve finansal hizmetleri de içeren, toplamda 18 sektörden 300'ü aşkın şirket yöneticisiyle yapılan anket sonuçlarına göre hesaplanıyor. Endeksin, 50 ve üzerinde değerler alması genişlemeye, 50'nin altında kalması ise daralmaya işaret ediyor. Kasımda son 36 aydır ilk kez 50'nin altına düşen ISM Endeksi, güçlü dolar, zayıf küresel talep ve düşük enerji fiyatlarının ekonominin yüzde 12'sini oluşturan sanayi sektörünü daralmaya ittiğini ortaya koymuş oldu. Öte yandan, ABD'de yine bugün açıklanan Kasım ayı PMI İmalat Sanayi Endeksi, 52,8 ile beklentilerin hafif üstünde gerçekleşti. Ayrıca, Ekim ayı İnşaat Harcamaları yüzde 1 artışla beklentileri aştı.

### **YELLEN: FAİZ ARTIŞINDA DAHA KADEMELİ BİR YOL İZLENECEK**

ABD Merkez Bankası (FED) Başkanı Janet Yellen, FED'in faiz artırımının dolardaki yükselme nedeniyle yavaş ve kademeli olacağını söyledi. Yellen, geçtiğimiz Aralık ayında ABD Kongresi'nde yaptığı sunumda, son 5 yılda 13 milyon kişiye iş imkanı sağlayan ABD ekonomisinin, yüzde 5'e düşen işsizlikle birlikte tam istihdam hedefine yaklaştığını dile getirdi. Yellen, ekonominin uzun vadeli normalin üzerinde büyümeyi sürdürdüğünü vurgularken, "Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) yılın ilk 3 çeyreğinde yıllık yüzde 2,25 artarak, önceki 5 yıldaki ortalama büyüme oranını yakaladı. Birçok analist, ekonominin 4'üncü çeyrekte de bu seviyede büyümeye devam etmesini bekliyor" dedi.

Ekonominin genel olarak tüketici harcamaları, sabit ticari yatırımlar ve konut sektörüyle desteklendiğini anlatan FED

Başkanı Yellen, buna karşın güçlü dolar ve zayıf küresel talebin ihracatı baskıladığını belirtti. Yellen, ihracattaki kayda değer düşüşün son 3 çeyrekte büyümeyi yaklaşık 0,5 puan aşağı çektiğini ifade ederken, bu olumsuz etkinin devam edeceği öngörüsünde de bulundu. Uzun zamandır FED'in "yüzde 2" olan hedefinin altında seyreden enflasyona da değinen Janet Yellen, manşet enflasyonun ekim ayı itibarıyla yıllık bazda yüzde 0,25 seviyesinde olduğunu anımsatarak, şunları kaydetti: "Bu oran, temel olarak enerji fiyatlarında 2014 yazından bu yana devam eden sert gerilemeden kaynaklanıyor. Gıda ve enerji fiyatları değişken olduğu için, bunların hesaba katılmadığı çekirdek enflasyona bakmak çoğu zaman faydalı oluyor. Ancak, çekirdek enflasyon da son 12 ayda yüzde 1,25 seviyesindeydi ki; bu bizim yüzde 2 hedefimizin oldukça altında. Düşük çekirdek enflasyonun bir bölümü, ithal edilen ürünlerin fiyatının dolardaki güçlenmeyle birlikte gerilemesini yansıtır."

Yellen, bununla birlikte ekonomideki ılımlı büyümenin istihdamı ve enflasyonu FED'in hedefine taşımaya yeteceğini savunarak, sözlerini şöyle sürdürdü: "Enflasyonla ilgili olarak, ham petrol ve ithal ürün fiyatlarındaki sert düşüşün önümüzdeki yıl içinde azalacağını öngörüyorum. Enflasyonun, bu faktörlerden kaynaklanan aşağı yönlü baskının azalması ve iş gücü piyasasındaki sıkışmanın yarattığı yukarı yönlü baskıyla birlikte, gelecek 2 yıl içinde FOMC'nin (Federal Açık Piyasa Komitesi) yüzde 2 hedefine ulaşmasını bekliyorum."

ABD ekonomisini değerlendirdikten sonra para politikası üzerine de açıklamalarda bulunan FED Başkanı Yellen, FED'in Ekim ayı toplantısından bu yana alınan ekonomik



verilerin beklentileriyle uyum gösterdiğini dile getirerek, aralık ayında faiz artışına başlanmasını destekleyen bir duruş sergiledi. Faiz artışını ertelemenin bazı riskleri beraberinde getireceğinin altını çizen Janet Yellen, "Para politikalarının etkilerinin ortaya çıkmasının uzun süre aldığını hesaba katmalıyız. Eğer FOMC parasal normalleşmeyi uzun süre ertelerse, ekonominin hedeflerimizi aşmasını önlemek için daha ani ve sert sıkılaştırma adımları atmak zorunda kalırsınız. Bu tür bir sıkılaştırma finansal piyasaları bozabilir ve hatta ekonomiyi yanlışlıkla resesyona itebilir" yorumunda bulundu

### **"FED, 2016 SONUNA KADAR 4 KEZ FAİZ ARTIRILABİLİR"**

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'ten yapılan açıklamada, ABD Merkez Bankasının (FED) 2016 yılının sonuna kadar dört kez faiz artırımının beklendiği bildirildi. Açıklamada, "Gelişen piyasalara ilişkin zayıflıklar küresel ekonomik büyümeyi düşürüyor. Fakat bunun ortaya küresel bir resesyona çıkarma olasılığı yok" değerlendirmesinde bulunuldu. Fitch'in, küresel ekonominin 2016 yılı sonunda yüzde 2,6, 2017 yılı sonunda ise yüzde 2,7 büyüyeceğine yönelik beklentisine yer verilen açıklamada, "Yazın sonunda ortaya çıkan küresel büyüme endişeleri ortadan kaybolmadı. Gelişen ekonomilerin, önde gelen gelişmiş ekonomilerdeki aktiviteye büyür bir zarar vermediği görülüyor. Çin sert inişten ziyade, bir şekilde büyümesini sürdürüyor görünüyor. Öte yandan dünya ticaret göstergeleri de dikkate değer şekilde iyileşti" ifadeleri kullanıldı. Açıklamada, Fed'in beklenen faiz artışına ilişkin, "Bu ayın sonunda gerçekleşmesi beklenen ilk faiz artışından sonra Fed'in temkinli bir şekilde devam etmesi muhtemel. Fed'in 2016 yılı bitmeden dört kez faiz artırımını bekliyoruz" tahmini paylaşıldı.

Küresel büyüme beklentilerinin eylül ayından bu yana büyük oranda değişmediğine dikkati çeken açıklamada, Brezilya'nın bu yıl sonunda yüzde 3,7, 2016'da yüzde 2,5 daralmasının beklendiği de kaydedildi.

### **RUSYA EKONOMİSİNİ ZOR BİR YIL BEKLİYOR**

Petrol fiyatlarındaki düşüş, Batılı ülkelerin yaptırımları ve ülkeye giren sermaye akışındaki durgunluk nedeniyle zor günler geçiren Rus ekonomisi için 2016'nın da negatif yönlü baskılarla geçmesi bekleniyor. Ukrayna krizi nedeniyle ABD ve AB tarafından uygulanan yaptırımlar ve bütçesinin yarısını elde ettiği petrol ve doğalgaz fiyatlarındaki sert düşüş nedeniyle Rus ekonomisi geçen yıldan bu yana ekonomik krizle boğuşuyor. Rusya Federal İstatistik Bürosu Servisinin açıkladığı verilere göre, 2015 ilk çeyrekte yüzde 2,2 daralan Rus ekonomisi, 2. çeyrekte yüzde 4,6, 3. çeyrekte ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,1 küçüldü.

Moskova Devlet Üniversitesi Dünya Ekonomisi Bölümü Başkanı Prof. Dr. Aleksandr Bulatov, 2016'nın Rusya ekonomisi için parlak bir yıl olmayacağını belirtti. Bulatov, gerek Rus yetkililerin gerekse de IMF'nin, gelecek yıl petrol fiyatlarının varil başına 50 dolar civarında seyredeceği öngörüsüne dikkati çekerek, "Bu nedenle Rusya, gayri safi milli hasılasının 2016'da sadece 0,7 artmasını, IMF ise daha kötümser bir tahminle yüzde 0,6 düşmesini bekliyor" dedi. Ekonomideki negatif yönlü baskılar nedeniyle önümüzdeki yıl Rusya'nın birçok sosyal harcamada kemer sıkacağına işaret eden Bulatov, "Örneğin eğitimde yüzde 7,9, sağlıkta yüzde 10,9, konut ve toplumsal servislerde yüzde 41'lik bütçe kısıtlamasına gidilecek" ifadelerini kullandı. Bulatov, Rus rublesinin, kriz başladığından bu yana yaklaşık yüzde 50 değer kaybetmesinin ise ihracat vergilerini arttırdığını, bunun da bütçeye katkı sağladığını anlatarak, "Yaklaşık 66 milyar dolarlık Rus Rezerv Fonu ve 74 milyar dolarlık Ulusal Refah Fonu da 2016'da Rusya ekonomisi için önemli yer tutacak" diye konuştu.

Mevcut krizin, Rus ekonomisindeki zayıf noktaları gösterdiğini vurgulayan Bulatov, "Rus hükümetinin bu noktaları nasıl düzelteceğine dair kesin ve detaylı bir cevabı yok" yorumunda bulundu. Yeni Ekonomi Üniversitesi Finans Bölümü Öğretim Üyesi Oleg Shibanov da yaptırımlar nedeniyle özellikle Rus petrol şirketlerinin Batılı firmalardan aldığı ekipmanların engellenmesi nedeniyle büyük zorluk yaşadığını söyledi. Rusya'da yılın ilk yarısında yatırımların yüzde 8 azaldığının altını çizen Shibanov, "Rusya'daki şirketler makro belirsizlikten ötürü yatırım yapmaya çekiniyor" dedi.





## "2016 RUSYA EKONOMİSİ İÇİN EN ZORLU YIL OLACAK"

St. Petersburg Avrupa Üniversitesi Uluslararası Enerji Merkezi Direktörü Şamil Yenikeyeff de önümüzdeki yılın Rus ekonomisi için en zorlu yıl olacağı görüşünü dile getirdi. Yaptırımların yanı sıra önümüzdeki yıl da petrol fiyatlarının da düşük seyredeceğini belirten Yenikeyeff, dolayısıyla kriz durumunun devamı nedeniyle Rusya'da ekonomik anlamda sıkıntılı bir yıl beklendiğini kaydetti.

Renaissance Capital Başkan Yardımcısı Oleg Kozmin ise Batılı finans şirketlerine erişimi engellenen Rus firmaları için yerel kredi imkanlarının önümüzdeki yıl da olumsuz koşullarda seyredeceğini vurguladı. Rus pazarındaki yerel talebin 2016'da da fazla toparlanamayacağını aktaran Kuzmin, Rusya'da sanayinin bu yıl yüzde 3,4 küçülmesinin, seneye ise yüzde 0,8 büyümesinin beklendiğini anlattı.

## GELİŞMEKTE OLAN PAZARLAR KÜRESEL TİCARETİN İTİCİ GÜCÜ OLACAK

HSBC Küresel Bağlantılar Raporu'nda ise önümüzdeki dönemin Çin ve Brezilya gibi ekonomiler için zorlu geçeceği belirtilirken, gelişmekte olan pazarların küresel ekonomik büyümenin itici gücü olacağı öngörülüyor. Raporla Türkiye'nin; Vietnam, Çin ve Hindistan'ın ardından 2021- 2030 yılları arasında ortalama yıllık mal ihracatı büyümesinde 4. sırada yer alacağı tahmin ediliyor. Oxford Economics tarafından hazırlanan 'HSBC Küresel Bağlantılar Raporu'na göre; ABD ve Avrupa'daki ithalat büyümesi küresel ekonomideki toparlanmanın temelini oluştururken, Çin ekonomisinin istikrara kavuşması bu toparlanmaya ivme kazandıracak. Küresel ticaretteki toparlanmayı destekleyecek faktörlere ışık tutan rapor, dünya genelinde pozitif etki yaratacak trendleri beş başlık altında topluyor: "Çin ekonomisinin istikrara kavuşması, Gelişmiş piyasalarda ithalat talebini büyütecek yatırım harcamaları, Kilit sektörlerde konjonktüre bağlı olarak toparlanma yaşanması, Ticaretin serbestleştirilmesine yönelik çabaların artması, Hizmet ticaretinde artış görülmesi." Raporla önümüzdeki dönemin özellikle Çin ve Brezilya gibi gelişmekte olan öncü pazarlar için kısa vadede zorlu geçeceği belirtilirken, bu ekonomilerin orta vadede küresel ekonomik büyüme ve ticaretin öncüleri arasında yer alması yüksek bir ihtimal olarak görülüyor. Güneyden güneye ticaret akışının en hızlı büyüyen ticaret koridorunu oluşturması ile birlikte, Asya ekonomilerinin küresel ticaretin ana lokomotifine haline gelmesi bekleniyor. Nakliye ekipmanları gibi konjonktürel dalgalanmalardan etkilenen sektörlerin kısa vadede yukarı yönlü hareketten en çok faydayı sağlaması öngörülüyor. Öte yandan, kimyasal madde ve makine araç gereçleri gibi ara girdilerin küresel yatırımların güçlenmesinden destek bulması bekleniyor. Emtia fiyatlarındaki kademeli toparlanmanın ise hammadde ve mineral yaktı ticaretini değer bakımından destekleyeceği tahmin ediliyor.

Rapora göre ticaretin serbestleştirilmesine yönelik atılan adımlar, küresel ticaret performansında yukarı yönlü bir hareket yaratma potansiyeli barındırmaya devam ediyor. Raporla, küresel ticaretin serbestleştirilmesine ilişkin son dönemde kaydedilen en önemli ilerlemeler arasında Dünya Ticaret Örgütü'nün Bilgi Teknolojileri Anlaşması'nın genişletmesi ile geçtiğimiz 20 yılın en büyük ticaret anlaşması olan Trans-Pasifik Ortaklığı gösteriliyor. Söz konusu anlaşmaların sadece görünen ticaret için değil, küresel kriz sırasında ticaretteki sert gerilemeden daha düşük bir daralma gösteren ve o zamandan bu yana daha güçlü bir yükseliş kaydeden hizmet sektörü için de giderek artarak geçerli olacağı ifade ediliyor.

## G20 ZİRVESİ'NDEN ÇIKAN MESAJLAR DİKKAT ÇEKTİ

Kasım ayında Türkiye'nin Çin'e devrettiği dönem başkanlığı sonrasında G20 Liderler Zirvesi'nin Antalya'daki toplantısından önemli mesajlar çıktı. G20 Liderler Bildirgesi'nin atılacak adımlar bölümünde "Mali Eylem Görev Gücü'nü, G20 bakanları ve Merkez Bankası başkanlarına, 2016 yılındaki ilk toplantılarına kadar ülkelerin terörizm bağlantılı finansman akışını kesmek amacıyla belirledikleri zayıflıklara işaret etme hususunda attıkları adımlarla ilgili raporlama yapmaya çağırıyoruz" ifadesi kullanıldı. G20 Zirvesi kapsamında açıklanan "Liderler Bildirgesi"nde bundan sonraki dönemde atılacak adımlara da yer verildi. OECD ve diğer ilgili uluslararası kuruluşlarca yatırım stratejilerinin



izlenmesi de dahil olmak üzere yatırım alanındaki çalışmaların, geniş çalışma çerçevesi altında devam etmesinin beklendiği vurgulanan bildirgenin ilgili bölümünde, şunlar kaydedildi:

"Küresel Altyapı Merkezi'nin bilgi paylaşımı raporunu 2016 yılı Nisan ayında G20 maliye bakanları ve Merkez Bankası başkanlarına sunmasını bekliyoruz. Çok Taraflı Kalkınma Bankalarının Bilanço Optimizasyonu ile ilgili konuları da kapsayan ilave çalışma yapılmasını bekliyoruz. İstikrarlı ve dayanıklı uluslararası finansal mimari, güçlü, sürdürülebilir ve dengeli büyümenin ve finansal istikrarın sağlanması konusunda kilit bir unsurdur. Maliye bakanlarımızdan ve Merkez Bankası başkanlarımızdan bu konu üzerinde çalışmalarını ve gelişmeleri bir sonraki toplantımızda bizlere raporlamalarını istiyoruz."

"Şirketlerin, yükümlülük yapısının finansal istikrardaki potansiyel rolünün farkında olunarak, Finansal İstikrar Kurulunun bu kapsamdaki her türlü sistemik riski irdelemeye devam etmeye ve alternatif politikaları değerlendirmeye çağrıldığı belirtilen bildirmede, "Kurulun şirketlerin iklimle ilişkili finansal risklere ilişkin gönüllü bilgi paylaşımı için tavsiyeler geliştirmek üzere sektörce yönlendirilen bir görev gücü oluşturmasını talep ediyoruz" ifadesi kullanıldı.

Finansal İstikrar Kurulunun iklim değişikliğinden kaynaklanan finansal sektöre yönelik risklere dair vukufunun geliştirilmesine ilişkin çalışmalarına devam etmesinin talep edildiği aktarılan bildirmeye, şöyle devam edildi: "G20'ye sunulan son raporun bulgularına dayanarak Mali Eylem Görev Gücü'nü G20 bakanları ve Merkez Bankası başkanlarına, 2016 yılındaki ilk toplantılarına kadar ülkelerin terörizm bağlantılı finansman akışını kesmek amacıyla



belirledikleri zayıflıklara işaret etme hususunda attıkları adımlarla ilgili raporlama yapmaya çalışıyoruz."

### **TÜRKİYE'NİN BÜTÇE İLE SINAVI**

2016 Yılı Geçici Bütçesi, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda kabul edildi. 2016 Yılı Merkezi Yönetim Geçici Bütçe Kanunu Tasarısı, 1 Ocak-31 Mart 2016 tarihlerini kapsıyor. Kamu kurumlarınca taahhüde bağlanmış iş ve hizmetlere ait ödemelere, belirlenen ödenek sınırları çerçevesinde devam edilebilecek. Kamu görevlilerine ilişkin toplam atama sayısı sınırı 40 binden 55 bine çıkarılacak. Bakanlar Kurulu'na 500'ü geçmemek üzere, kamunun ihtiyaç duyduğu taşınları almak için yetki verilecek. Bu dönemde 2015 Yılı Merkezi Yönetim Bütçe Kanunundaki başlangıç ödeneklerinin belirli oranları karşılığı kadar ödenek kullanma yetkisi verilecek. Bu oran, Cumhurbaşkanlığı bütçesi için yüzde 28,14, Başbakanlık bütçesi için yüzde 85, Milli Eğitim Bakanlığı bütçesi için yüzde 75, Maliye Bakanlığı bütçesi için değişik tertiplerde yüzde 56, yüzde 38, yüzde 55, yüzde 100, yüzde 38,8, yüzde 53, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı bütçesi için yüzde 60, Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı bütçesi için yüzde 66, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı bütçesi için yüzde 75, Adalet Bakanlığı bütçesi için yüzde 40, Hazine Müsteşarlığı bütçesi için yüzde 30, Yüksek Öğrenim Kredi ve Yurtlar Kurumu Genel Müdürlüğü bütçesi için yüzde 45, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı için yüzde 100 olacak. Siyasi Partiler Kanununa göre, siyasi partilere 2016 yılının tamamı için yapılacak yardımın hesaplanmasında, ilgili kanundaki genel bütçe gelir tahmininin yüzde 16,44 fazlası esas alınacak. İlgili kanun hükümleri uyarınca merkezi yönetim bütçe gelirlerinin yıllık tarh, tahakkuk ve tahsiline devam edilecek. Yapılan harcamalar, girilen yüklenmeler ile

tahsil olunan gelirler, 2016 Yılı Merkezi Yönetim Bütçesi'ne dahil edilecek.

### **2015'TEKİ PROJELER DEVAM EDECEK**

Tasarıyla, 2015 Yılı Yatırım Programı ek yatırım cetvellerinde yer alan projelerin herhangi bir aksaklığa yol açılmadan 2016 yılında da uygulanmasına devam edilebilmesi için ödeme yapılabilmesi amacıyla düzenleme yapılıyor. Buna göre, 2015 ve daha önceki yıllarda taahhüde bağlanmış iş ve hizmetlere ait ödemelere ödenek sınırları çerçevesinde devam edilecek.

### **PEKİ HAZIRLANAN 2016 BÜTÇESİ NASIL?**

Geçtiğimiz Ekim ayında bağlanarak TBMM sunulan ancak seçim ve sonrasındaki Hükümet kurulum süreci nedeniyle sonuca bağlanamayan 2016 yılı bütçesi dönemin Maliye Bakanı Mehmet Şimşek tarafından kamuoyu ile paylaşılmıştı. Buna göre 2016 yılında bütçe giderlerinin 541 milyar TL, bütçe gelirlerinin 525,4 milyar TL olmasının beklendiği ifade edilmişti.

Hazırlanan 2016 bütçesinde 'denge' ön planda idi. Ayrıca bu bağlamda kamu sıfır açık vermesi de hedefleniyor. Ayrıca 2016 yılında 486 milyar TL faiz hariç gider, 55 milyar TL faiz gideri öngörülüyor.

### **BÜTÇEDE İLK 9 AYLIK PERFORMANSIMIZ...**

Merkezi Yönetim Bütçesi, Ocak-Eylül döneminde ise 13,5 milyar lira açık verdi. 2015 yılı merkezi bütçe açığının GSYH'ya oranını ise yüzde 1,3 olması öngörülüyor. Geçtiğimiz Eylül ayında bütçe gelirleri geçen yılın aynı ayına göre yüzde 11,5 artarak 33,8 milyar lira, bütçe giderleri ise yüzde 21,2 artarak 47,9 milyar oldu. Bütçe, Eylül ayında 14,1 milyar lira açık verdi. Yılın 9 ayında bütçe gelirleri geçen yılın

titiz • alışkan • güvenli



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple ve Parsiyel Nakliye

**EGE<sup>®</sup>**  
**ULAşIM**

0 232 459 08 59 • 444 6 343 • [www.egeulasim.com.tr](http://www.egeulasim.com.tr)



**TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanı Tuncay Özilhan ise dünya ve Türkiye ekonomisini önümüzdeki dönemde bekleyen gelişmelere yönelik öngörüler ve bu konuda yapılması gerekenler hakkında "Yeni bir yıla değil yeni bir döneme giriyoruz. Gerilimli siyaset ortamından sonra güçlü bir hükümet ortaya çıktı. Büyümenin hızlı ve reformun hızlı olduğu yüksek bir performans bekliyoruz."**

aynı dönemine göre yüzde 13 artarak 354,2 milyar liraya ulaştı. Söz konusu dönemde bütçe giderleri ise yüzde 13 artışla 367,7 milyar lira oldu. Ocak-Eylül döneminde 13,5 milyar liralık bütçe açığı gerçekleşti. 9 aylık bütçe sonuçların hedeflerle son derece uyumlu olduğu belirtilirken, 2015 yılında kamuda sıfır açık vereceği öngörülüyor. Kısacası 2016 yılına disiplinle girileceği ve taviz verileceği ekonomi kurmayları tarafından vurgulanıyor.

#### **2016 YILINDA 74 BİN YENİ PERSONEL ALINACAK**

2016 yılında merkezi yönetim kapsamındaki idarelere 74 bin personel alınması planlanıyor. Öte yandan bütçenin dörtte üçünün sağlık eğitim ve emeklilere yönelik ödemelerin oluşturuyor. Hazırlanan bütçede reformlar için kaynağın her daim olacağına da altı çiziliyor.

Savunmaya 2016 yılı için 55 milyar TL bütçe ayrılırken, sosyal yardımlar için ayrılan tutar 41.6 milyar TL olarak açıklanmıştı.

#### **BÜTÇE UYGULAMA SONUÇLARIMIZ NE OLDU?**

Merkezi Yönetim Bütçesi'nden, Ocak-Ekim döneminde 404,2 milyar lira harcama yapıldı, bütçe gelirleri ise söz konusu dönemde 398 milyar lira olarak gerçekleşti. Maliye Bakanlığı, ekim ayı ile ocak-ekim dönemi bütçe uygulama sonuçlarını açıkladı.

Buna göre, geçen yılın ekim ayında 37 milyar 185 milyon lira olan bütçe giderleri, bu yılın aynı ayında yüzde 1,7 azalarak 36 milyar 562 milyon liraya düştü. Faiz hariç bütçe giderleri de geçen yılın aynı ayına göre yüzde 12,4 artışla 33 milyar 925 milyon lira oldu. Bütçe gelirleri ekimde, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 28,2 artarak 43 milyar 797 milyon lira olarak gerçekleşti.

Merkezi yönetim bütçesi, geçen yılın ekim ayında 3 milyar 10 milyon lira açık verirken, bu yılın aynı ayında ise 7 milyar 235 milyon lira fazla verdi. Ekimde yüzde 147,2 artışla 9 milyar 872 milyon lira faiz dışı fazla verildi. Faiz dışı fazla, geçen yılın aynı ayında 3 milyar 994 milyon lira düzeyindeydi. Söz konusu ayda faiz giderleri, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 62,3 azaldı ve 2 milyar 637 milyon lira oldu.

Geçen yılın ocak-ekim döneminde 14 milyar 941 milyon lira açık veren merkezi yönetim bütçesi, bu yılın aynı döneminde 6 milyar 227 milyon lira açık verdi. Aynı dönemde faiz dışı fazla da 41 milyar 175 milyon lira olarak gerçekleşti. Geçen yılın ocak-ekim döneminde 362 milyar 620 milyon lira olan bütçe giderleri, bu yılın aynı döneminde yüzde 11,5 artarak 404 milyar 213 milyon lirayı buldu. Aynı dönemde faiz hariç bütçe giderleri de yüzde 12,4 arttı ve 356 milyar 811 milyon lira olarak hesaplandı. Diğer taraftan, söz konusu dönemde faiz giderleri,



geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,7 artarak 47 milyar 403 milyon liraya ulaştı.

### İŞ DÜNYASI NE İSTİYOR?

İş dünyasının çatı kuruluşu olan TÜSİAD, "Reform Koordinasyon Kurulu oluşturulsun" diyor. TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Cansen Başaran Symes, reformların en kısa zamanda hayat bulmasının önemini "Süratle değil yarı hayata geçirilmeli" diye ifade etti. Türkiye'de reformların etkili kesintisiz uygulamaya konulması için iş dünyasının da içinde yer aldığı Reform Koordinasyon Kurulu'nun oluşturulması gerektiğini söyleyen Symes, geçtiğimiz yıl yaşanan sıcak gelişmelerde toplumsal olarak Türkiye'nin yorulduğunu söyledi. Türkiye'nin ve siyasetin normalleşme sürecine girmesi gerektiğine vurgu yapan Symes, ayrıca küresel rekabette kaybedilen ivmenin geri kazanılması gerektiğini kaydetti. Siyasi ve ekonomik alanda reformlara odaklanılması gereken bir döneme girildiğine dikkat çeken Symes, "Türkiye'nin bu bağlamda avantajlı olduğu noktalar var. Bunlar iş dünyamızın reformlara adaptasyon hızı, şirketlerimizin reformlardaki yeteneği, iş gücümüz, iç talep, kamu finansmanı ve güçlü bir bankacılık sistemi bunların başında sıralanıyor. Ancak bunlar tek başına yeterli değil. Toplumsal barış, yargı bağımsızlığı, adil yargılama, adalet sisteminde ifade ve basın özgürlüğümüzün kırmızı çizgilerle belirlenmesi de önemli adımlardır. Bu alanlarda reformlar ihtiyacımız var. Ayrıca kayıt dışı ekonomi ile mücadele, kadının işgücüne katılım oranının yükseltilmesi, genç işsizlik ve eğitimin niteliğinin yükseltilmesi de diğer önemli başlıklar olarak karşımıza çıkıyor" diye konuştu.

### YENİ BİR DÖNEME HAZIRLANIN ÇAĞRISI...

TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanı Tuncay Özilhan ise dünya ve Türkiye ekonomisini önümüzdeki dönemde bekleyen gelişmelere yönelik öngörülerini ve bu konuda yapılması gerekenler hakkında "Yeni bir yıla değil yeni bir döneme giriyoruz. Gerilimli siyaset ortamından sonra güçlü bir hükümet ortaya çıktı. Büyümenin hızlı ve reformun hızlı olduğu yüksek bir performans bekliyoruz. Önümüzdeki 4 yıllık dönemde küresel koşullar eskisi gibi olmayacak. Dünya politik ve ekonomik gelişmeler birbirini sıkı sıkıya etkiliyor. Belirsizlik ve istikrarsızlık büyümeyi etkiliyor. Gelir dağılımındaki fark her geçen gün artıyor. Büyümedeki azalacak, gelir dağılımı adaletsizlik devam ettirecek" dedi. Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafyada çatışmaların tam ortasında kaldığını belirten Özilhan, "Geçen sonra Rusya açığının düşmesinden dolayı gerilimin artmasından tedirginiz. Diplomatik olarak bu sürecin çözülmesini bekliyoruz. Türkiye-Rusya arasında yoğun ekonomik siyasi ilişkiler var. Ortadoğu'nun kuzeyindeki çatışmalardan ekonomimiz olumsuz etkileniyor. Bugün Suriye ve Irak 50 milyon dolarlık Pazar. Sınır ülke ekonomisi önemli. Bu ülkelerde istikrar tesis olduğunda Türkiye inşaat faaliyetlerinde başrolünde olabilir. Çatışma sonrası döneme hazırlıklı olmamız gerekiyor" diye konuştu.

### RUSYA'NIN PSİKOLOJİSİ VURDU

Geçtiğimiz Kasım ayında Türkiye - Suriye sınırında angajman kuralları çerçevesinde Rus uçağının düşürülmesi Türkiye - Rusya arasındaki ilişkilerde büyük gerginliğe yol açtı. İki ülkenin yetkilileri de yaptıkları açıklamalarla olayın büyük olumsuzluklar doğurabileceğinin güçlü sinyallerini verdi ve bu etkiler kendisini hissettirmeye başladı. Krizden iki ülkenin de ekonomilerinin zarar göreceği



muhakkak. Türkiye için Rusya, turizmde önemli bir ülke. İhracata baktığımızda Rusya için de doğalgaz, Türkiye içinse gıda, otomotiv gibi alanlar hayati öneme sahip. Türkiye ve Rusya'nın yaklaşık 30 milyar dolarlık bir ticaret hacmi var. Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, Rusya'ya 2014'ün ilk 10 ayında 5 milyar 72 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi, bu yılın aynı döneminde ise rakam 3 milyar 125 milyon dolara geriledi.

Ege Bölgesi İhracatçı Birlikleri verilerine göre ise Ege'den yapılan ihracatta da aynı dönemde yüzde 31,39 oranında düşüş yaşandı. 259 milyon 200 bin dolar olan 2014 ilk 10 ay rakamı, bu yıl 177 milyon 849 bin dolara geriledi. Ege'den Rusya'ya yapılan ihracatta, ilk üç sırayı su ürünleri ve hayvancılık mamulleri, tütün ile yaş sebze ve meyve alıyor. Rusya, ithal ettiği birçok kalemi durdurma kararını aldı bile. Yalnızca iki ülke ekonomisine değil, altın ve petrol fiyatlarının yükselmesine, borsalarda da düşüşe neden oldu. Rusya, Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkeler arasında 2014'ün ilk 10 ayında 5 milyar dolarlık rakamla 6. sıradayken bu yılın aynı döneminde yüzde 39'a yakın düşüşle 8. sıraya gerilemiş durumda. İlerleyen dönemde özellikle yaş meyve sebze, hazır giyim, otomotiv gibi birçok sektör olumsuz etkilenecektir. Ticaret hacmindeki düşüşün sürmesi kaçınılmaz gibi görünüyor.

Ticaret hacmi içerisinde Türkiye'nin ithal ettiği doğalgazın ciddi bir oran tutuyor. Türkiye olarak doğalgazın yüzde 50'den fazlasını Rusya'dan alıyoruz. Geçtiğimiz yıl ülkemizde üretilen elektriğin yüzde 27'si, Rusya'dan alınan doğalgazla çalışan santrallerden sağlandı. Rusya'ya bu konuda ciddi bağımlılığımız var. Rusya'nın ise pazar anlamında bize bağımlılığı var. Mevcut doğalgaz anlaşmaları uzun vadeli al ya da öde kuralını içeriyor. Dolayısıyla, Türkiye Rusya'dan

gaz almayı durdurursa bile, parasını ödemek zorunda, ancak yerine kısa sürede başka bir kaynaktan doğalgaz bulmak pek mümkün görünmüyor. Rusya'dan doğalgaz arzında yaşanabilecek bir problem sanayiciyi ve üretimi olumsuz etkileyecek. Sanayicimizin en önemli girdilerinden biri enerji. Bir sanayi bölgesi olan İzmir ve Ege'de bu anlamda yaşanacak bir azalma, özellikle de belli sektörlerimizi çok ciddi sıkıntıya sokabilir. Üretimi kısıtlayacak her türlü engel, ülke ekonomisini de sektete uğratabilir. Sanayinin enerji ihtiyacı göz önünde bulundurulduğunda, yerli alternatif enerji kaynaklarına yönelmek gerekli...

### **RUS TURİST SAYISINDA YÜZDE 20 DÜŞÜŞ**

Öte yandan TÜRSAB rakamlarına göre, 2014 yılında Rusya'dan gelen turist sayısının ülke sıralamasında birinci olduğunu ve 4 milyon 480 bin Rus'un ülkemizi ziyaret etti. 2015 yılının ilk dokuz ayını 2014 yılının aynı dönemi ile karşılaştığımızda yüzde 20 düşüş var. Özellikle Akdeniz Bölgesi'ndeki işletmeler yaşanan bu gelişmelerden sonra bu konuda yeni yol haritası belirlemeye odaklandı. Ayrıca inşaat sektöründe Türk müteahhitlerin en fazla proje üstlendiği ülkelerden biri Rusya. Birçok Türk markasının çok sayıda mağazası bulunuyor. Rusya'daki mağazaların çok büyük bir kısmı, hazır giyim firmalarına ait. Bu sektörü mobilya ve ev tekstili izliyor. Rusya'da çalışan çok sayıda Türk işçi de var. Bu pazardaki gelişmelerin ne olacağı aslında 2016 yılının ikinci altı aylık dönemde netlik kazanacak. Sadece iç Pazar özelinde bile baktığımızda Rusya'nın Türkiye'ye bazı tarım ürünlerinde 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren ambargo uygulama kararının piyasalardaki ürün fiyatlarını yüzde 40 düşürdü. Olayın psikolojik yansıması kendini hissettiren, bu süreçte üreticinin mağdur olmaması

için banka kredileri konusunda kolaylık sağlanması istendi. BU süreçte piyasadaki spekülasyon faaliyetleri üreticiyi zor durumda bıraktı. Öyle ki, ambargo kararı alınmayan ürünler de dahi olumsuzluk kendini hissettirdi.

### TÜKETİCİNİN GÜVENİ YERİNE GELDİ

Tüketici Güven Endeksi, Kasım ayında geçen aya göre yüzde 22,9 artış gösterdi. TÜİK ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası işbirliğiyle yürütülen tüketici eğilimi anketi sonuçlarından hesaplanan Tüketici Güven Endeksi, Kasımda geçen aya göre yüzde 22,9 arttı. Ekimde 62,78 olan endeks, Kasımda 77,15 oldu. Hanenin maddi durum beklentisi endeksi de söz konusu dönemde yüzde 10,5 artış kaydetti. Geçen ay 86,58 olan endeks, Kasımda 95,66'ya yükseldi. Bu artış, gelecek 12 aylık dönemde hanenin maddi durumunun daha iyi olacağını bekleyenlerin oranının artmasından kaynaklandı. Ekimde 80,87 olan genel ekonomik durum beklentisi endeksi, yüzde 30,9 arttı ve Kasımda 105,90'a ulaştı. Söz konusu artış, gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durumun daha iyi olacağı yönünde beklentisi olan tüketicilerin sayısının bir önceki aya göre arttığını gösteriyor.

### İŞSİZ SAYIMIZ 3 MİLYON 103 BİN KİŞİ

TÜİK 2015 yılı Eylül İlgücü İstatistikleri'ne göre, Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı, Eylülde, geçen yılın aynı dönemine göre 39 bin kişi arttı ve 3 milyon 103 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise yüzde 0,2 puan azalarak yüzde 10,3 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde tarım dışı işsizlik 0,3 puanlık azalışla yüzde 12,4 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı 0,6 puanlık azalışla yüzde 18,5 oldu, bu oran 15-64 yaş grubunda 0,2 puanlık azalışla yüzde 10,5 olarak gerçekleşti. Buna göre, istihdam edilenlerin sayısı, Eylülde geçen yılın aynı dönemine göre 987 bin kişi artarak 27 milyon 156 bin, istihdam oranı ise 1 puanlık artışla yüzde 46,8 oldu. Bu oran erkeklerde yüzde 66,1, kadınlarda ise yüzde 28 olarak hesaplandı. Bu dönemde, tarım sektöründe çalışan sayısı 200 bin, tarım dışı sektörlerde çalışan sayısı 786 bin arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 21,5'i tarım, yüzde 19,6'sı sanayi, yüzde 7,5'i inşaat, yüzde 51,4'ü ise hizmetler sektöründe yer aldı. Hizmet sektörünün istihdam edilenler içindeki payı 1 yıllık dönemde 0,7 artarken, sanayi sektörünün payı 0,7 azaldı. Tarım ve inşaat sektörünün payı ise değişim göstermedi. İlgücü, Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 1 milyon 26 bin kişi artarak 30 milyon 259 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 1 puan artarak yüzde 52,1 olarak gerçekleşti. Erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,8 puan artarak yüzde 72,5'e, kadınlarda ise 1,2 puan artarak yüzde 32,3'e yükseldi.

### İŞSİZLİK ÖDENEĞİ BAŞVURULARI DA ARTTI

İşsizlik ödeneğinden yararlanmak için kasımda başvuruların sayısı bir önceki aya göre yaklaşık 20 bin kişi artarak 104

bini geçti. İşsizlik ödeneğinden yararlanmak için İŞKUR'a başvuruların sayısı kasım ayında 104 bin 84 oldu. Bir önceki ayda başvuruların sayısı 84 bin 658 olmuştu. İşsizlik Sigortası Fonu'ndan yapılan açıklamaya göre, işsizlik Sigortasının uygulamaya başlandığı Mart 2002 tarihinden bugüne kadar sisteme 6 milyon 234 bin 61 kişi başvuruda bulunurken, 4 milyon 261 bin 48 kişi işsizlik ödeneği almaya hak kazandı. Başvurulara toplamda 10 milyar 429,7 milyon TL ödemede bulunuldu. Aynı ayda işsizlik ödeneğinden 309 bin 571 kişiye 185,6 milyon TL ödeme yapılırken, 49 kişiye 58.015 TL kısa çalışma ödeneği yapıldı, 276 kişiye Garanti Fonu'ndan 797.602 bin TL ödendi. İşsizlik Sigortası Fonu'nun toplam varlığı Kasım sonu itibarıyla 92 milyar 108,5 milyon TL'ye ulaştı. Bir önceki ayda rakam 91 milyar 93,7 milyon TL seviyesinde bulunuyordu. İşsizlik Sigortası Fonu'ndan yapılan açıklamaya göre, fonun aylık getirisi yüzde 0,63, yıllık getirisi yüzde 7,58 oldu. Aynı dönem itibarıyla toplam fon varlığının, yüzde 89,85'i kuponlu tahvil, yüzde 8,13'ü mevduat, yüzde 2,02'si kuponsuz tahvilden oluştu.

### EURO BÖLGESİNDE DE İŞSİZLİK AZALDI

Euro Bölgesi'nde işsizlik bu yılın ekim ayında yüzde 10,7'ye gerilerken, bu oran 2012 yılının ocak ayından bu yana görülen en düşük işsizlik oranı oldu. Avrupa İstatistik Ofisi'nin (Eurostat) verilerine göre Euro Bölgesi'nde mevsimsellikten arındırılmış işsizlik Eylül ayındaki yüzde 10,8 düzeyinden Ekim ayında yüzde 10,7'ye geriledi. Böylece, bölgede işsizlik 2012 yılının Ocak ayından bu yana belirlenen en düşük seviyeye ulaştı. Piyasalarda Euro Bölgesi'ndeki işsizliğe ilişkin piyasa beklentisi yüzde 10,8 seviyesindeydi. 28 üyeli Avrupa Birliği'nde (AB) ise işsizlik Ekim ayında Eylül ayına göre değişmedi. İşsizlik Eylülde yüzde 9,3 seviyesinde gerçekleşmişti. Bu rakam da AB'de 2009 yılının Eylül ayından beri ölçülen en düşük işsizlik oranı oldu. AB'de işsiz sayısı Ekimde 22 milyon 497 bin olurken, bunun 17 milyon 240 bini Euro Bölgesi'nde yer aldı. İşsiz sayısı, bir önceki ayla kıyaslandığında AB'de 36 bin, Euro Bölgesi'nde de 13 bin azaldı. Yıllık bazda ise AB'de işsiz sayısı 1 milyon 942 bin, Euro Bölgesi'nde ise 1 milyon 302 bin geriledi.

### EN DÜŞÜK İŞSİZLİK ORANI ALMANYA'DA

AB'de bu yılın Ekim ayında işsizlik oranının en düşük olduğu ülke yüzde 4,5'le Avrupa'nın lokomotif ülkesi Almanya oldu. Bunu yüzde 4,7 ile Çek Cumhuriyeti ve yüzde 5,1'le Malta izlerken, en yüksek işsizlik oranı ise yüzde 24,6 ile Yunanistan'da (2015 Ağustos verisi) ve yüzde 21,6 ile de İspanya'da ölçüldü. Yıllık bazda ele alındığında Ekim ayında AB'de işsizlik oranı 24 ülkede azaldı, 4 ülkede arttı. İşsizlik oranında yıllık bazda en fazla azalış görülen ülkeler sırasıyla İspanya, Slovakya, İrlanda ve Hırvatistan oldu. AB'de işsizlikte artış belirlenen ülkeler ise Finlandiya, Fransa, Belçika ve Romanya olarak sıralandı.

### AB'DE GENÇ İŞSİZLİK YÜZDE 20 SEVİYESİNDE

AB'de Ekim ayında genç işsiz(25 yaş altı) sayısı ise 4

Türkiye'de gayrisafi yurtiçi Ar-Ge harcaması, 2014'te bir önceki yıla göre yüzde 18,8 artarak 17,6 milyar lira hesaplandı. Türkiye'de söz konusu harcamanın gayrisafi yurt içi hasıla içindeki payı 2014'te yüzde 1,01 oldu. Bu oran bir önceki yıl yüzde 0,95 hesaplanmıştı. Gayrisafi yurt içi Ar-Ge harcamalarının yüzde 49,8'i ticari, yüzde 40,5'i yükseköğretim ve yüzde 9,7'si kamu kesimi tarafından gerçekleştirildi. Bir önceki yıl ticari kesim yüzde 47,5 ile yine ilk sırada yer alırken, bunu yüzde 42,1 ile yükseköğretim, yüzde 10,4 ile kamu kesimi takip etmişti.

milyon 530 bin olarak belirlenirken, bunun 3 milyon 148 bini Avro Bölgesi'nde gerçekleşti. Geçen yılın Ekim ayıyla kıyaslandığında genç işsiz sayısı AB'de 466 bin ve Euro Bölgesi'nde de 191 bin geriledi. Ekimde AB'de genç işsiz oranı yüzde 20, Euro Bölgesi'nde ise yüzde 22,3 olarak ölçüldü. Söz konusu dönemde, en düşük genç işsiz oranı yüzde 7,1 ile Almanya'da kaydedilirken, en yüksek genç işsiz oranıysa yüzde 47,9 ile Yunanistan'da (2015 Ağustos verisi) belirlendi.

### **HERŞEYE RAĞMEN TİCARET VE HİZMET ENDEKSLERİ YÜKSELDİ**

TÜİK verilerine göre; mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ve hizmet ciro endeksi, bu yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 3, takvim etkilerinden arındırılmış ciro endeksi ise geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 10,3 artış gösterdi. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ve hizmet istihdam endeksi ise üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,1, takvim etkilerinden arındırılmış istihdam endeksi ise geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 0,2 azaldı. Söz konusu çeyrekte mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ve hizmet çalışan saat endeksi bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,2, takvim etkilerinden arındırılmış

endeksi de geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 14,1 arttı ve 208 oldu.

### **ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE YÜZDE 4 BÜYÜDÜK**

Türkiye ekonomisi, yılın üçüncü çeyreğinde yüzde 4 büyüme kaydetti. TÜİK yılın üçüncü çeyreğine ilişkin gayrisafi yurtiçi hasıla (GSYH) verilerine göre; üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla, yılın üçüncü çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre, sabit fiyatlarla yüzde 4'lük artışla 34 milyar 934 milyon lira, cari fiyatlarla yüzde 12,1'lik artışla 518 milyar 637 milyon lira oldu. Bu yılın 9 aylık döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre sabit fiyatlarla gayrisafi yurtiçi hasıla yüzde 3,4'lük artışla 97 milyar 235 milyon lira, cari fiyatlarla da yüzde 11,1'lik artışla 1 trilyon 445 milyar 614 milyon lira oldu. Tarım sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, yılın üçüncü çeyreğinde, geçen yılın aynı çeyreğine göre, sabit fiyatlarla yüzde 11,1'lik artışla 5 milyar 289 milyon lira, cari fiyatlarla yüzde 20,1'lik artışla 65 milyar 710 milyon lira olarak gerçekleşti. Sanayi sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, aynı dönemde sabit fiyatlarla yüzde 1,5'lik artışla 10 milyar 364 milyon lira, cari fiyatlarla yüzde 7,5'lik artışla 112 milyar 917 milyon lira oldu. Hizmet sektörünü oluşturan faaliyetlerin toplam katma değeri, söz konusu dönemde sabit fiyatlarla yüzde 5



çalışılan saat endeksi ise geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 0,2 geriledi. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ve hizmet brüt ücret-maaş endeksi, söz konusu çeyrekte bir önceki çeyreğe göre yüzde 2,9, takvim etkilerinden arındırılmış brüt ücret-maaş endeksi ise geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 11,9 artış gösterdi.

### **SANAYİ İŞGÜCÜ GİRDİ ENDEKSİ KENDİNİ KORUDU**

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayi istihdam endeksi, üçüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre değişmeyerek, 118,9 olarak gerçekleşti. Takvim etkisinden arındırılmış sanayi istihdam endeksi de geçen yılın üçüncü çeyreğine göre aynı seviyede kalarak 119,6 oldu. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayide çalışan saat endeksi bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,1 azaldı. Takvim etkisinden arındırılmış sanayide çalışan saat endeksi de geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 0,9 düştü.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayide brüt ücret-maaş endeksi, bu yılın üçüncü çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 3,7 artarak 205,2 değerine yükseldi. Takvim etkisinden arındırılmış sanayide brüt ücret-maaş

artarak 19 milyar 783 milyon liraya, cari fiyatlarla yüzde 11,2 yükselerek 283 milyar 360 milyon liraya çıktı. Türkiye ekonomisi 2015 yılı birinci çeyreğinde yüzde 2,5 ve ikinci çeyreğinde yüzde 3,8 büyüme kaydetmişti. Geçen yılın tamamında ise büyüme yüzde 2,9 olarak gerçekleşmişti.

### **EN YÜKSEK BÜYÜME HIZI TARIMDA...**

Üçüncü çeyrekte sektörel bazda cari fiyatlarla en yüksek büyüme hızı, yüzde 20,1 ile tarım, ormanlık ve balıkçılık sektöründe kaydedildi. Bu sektörü, yüzde 19,5 ile su temini, kanalizasyon, atık yönetimi ve iyileştirme faaliyetleri, yüzde 19 ile de kamu yönetimi ve savunma: zorunlu sosyal güvenlik izledi. En küçük büyüme ise yüzde 1,5 ile hane halklarının işverenler olarak faaliyetlerinde görüldü. Madencilik ve taşocakçılığı sektörü de yüzde 3,9 daraldı. Orta Vadeli Program'da 2015'te büyümenin yüzde 3 olması öngörülmüyor.

### **2018 ENFLASYON HEDEFİ; % 5**

Merkez Bankası Başkanı Erdem Başçı, 2018 yılı için belirlenen enflasyon hedefinin yüzde 5 olarak açıkladı. Başçı, "2016 ve 2017 yılları için olduğu gibi 2018 yılı



# gezinomi

*her gün tatil olsa...*



- ✈ *Egiad üyelerine özel avantajlar*
- ✈ *Yurtiçi ve yurtdışı otel & uçak rezervasyonları*
- ✈ *Araç kiralama ve transfer hizmetleri*
- ✈ *Kongre, seminer, toplantı ve etkinlik organizasyonları*
- ✈ *Yurtiçi ve yurtdışı turlar*



**GZ TURİZM**

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

T: 0232 421 66 05 (pbx)

**Gezinomi MICE ile her şey kusursuz olacak!**

*Kurumsal operasyonlarınızda sizi ve markanızı başarıya taşıyoruz..*

**Tatil ayrıcalıklarımızla da hizmetinizdeyiz...**

enflasyon hedefi de Orta Vadeli Program (OVP) hazırlık sürecinde hükümetle varılan mutabakatla uyumlu olarak yüzde 5 seviyesinde belirlenmiştir. 2016 başlarında düşüş sürecine girmesi beklenen enflasyonun yıl sonunda yüzde 6,5 seviyesinde gerçekleşeceği öngörülmektedir" diyerek, hedeflerdeki istikrarlı kararlılığı vurguladı.

TCMB'nin "2016 Yılında Para ve Kur Politikası" başlığındaki çalışmasına göre bilgi veren Başçı, 2016 yılı başlarında düşüş sürecine girmesi beklenen enflasyonun, yıl sonunda yüzde 6,5 seviyesinde gerçekleşeceğinin öngörüldüğünü, cari işlemler dengesindeki iyileşmenin devam edeceğini aktaracağını belirtti.

Başçı, ayrıca alınmakta olan tedbirlerin ekonominin dış şoklara karşı dayanıklılığını artıracaklarını ifade etti. Enflasyonun geçici olarak yükselmesi nedeniyle oluşan tepe noktalara dikkati çeken Başçı, her bir tepe noktanın düştüğünü ve enflasyondaki bu düşüş eğiliminin devam edeceğini vurguladı. Enflasyon konusunda geçici şoklar olabileceğini kaydeden Başçı, bunlara karşı politika enstrümanlarıyla gerekli tedbirlerin alındığını dile getirdi. Başçı, bu konuda şu bilgileri verdi:

"Şu anda yüzde 5'e ulaşmak için enflasyonun 3 puan kadar daha düşmesi gerekiyor. Orta Vadeli Program projeksiyonları da 2016 yılı için bizimkiyle aynı. Önce yüzde 6,5'e, daha sonra da yüzde 5,5'e, ondan sonrada üçüncü yılın sonunda yüzde 5'e ulaşmak şeklinde bir plan var. OVP'de bu konuda hükümetle mutabıkız. Bizim tahminimizle hükümetin orada verdiği projeksiyon birbirleriyle uyumlu. Bu enflasyonda son 3 yıllık dönemde hedefin üzerinde kalmamızın arkasındaki nedenlerden önemli olanı cari işlemler dengesindeki oldukça yüksek açık idi. Buradaki engeli önümüzden kaldırdık mı, bundan sonra artık enflasyon hedefine ulaşmak için cari işlemler ile ilgili kaygılar azaldı mı diye sordüğümüzde net bir şekilde bu sorunun cevabını 'evet' diye verebiliyoruz. Cari işlemler açığıyla ilgili çok güzel bir iyileşme var. Bunun trend olarak bakıldığında oldukça kuvvetli bir iyileşme olduğunu görüyoruz."

### **2016 PARA VE KUR POLİTİKASI'NDAN ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR...**

Sunuma göre, 2016-2017 yılları için olduğu gibi 2018 yılı enflasyon hedefi de Orta Vadeli Program (OVP) hazırlık sürecinde hükümet ile varılan mutabakatla uyumlu olarak yüzde 5 seviyesinde belirlendi.

Belirsizlik aralığı, önceki yıllarda olduğu gibi her iki yönde 2 yüzdellik puan olarak korundu. Enflasyonun yıl içinde üçer aylık dönemlerin sonu itibarıyla yıl sonu hedefinden 2 yüzdellik puandan fazla farklılaşması durumunda, sapmaya yol açan nedenler ile hedefe ulaşılması için alınan ve alınması gereken önlemler enflasyon raporu aracılığıyla kamuoyuna açıklanacak. Gerçekleşen enflasyonun yıl sonunda belirsizlik aralığının dışında kalması durumunda ise hükümete açık mektup yazılacak. Enflasyonun hedefle uyumlu seviyelerde tutulması amaçlanırken finansal istikrarın gözetilmeye devam edileceği belirtilirken, iletişim politikasının da destekleyici bir araç olarak kullanılacağı bildirildi.

### **BANKACILIĞIN DİRENCİ ARTTI**

Sunumda, yapılan düzenlemelerle, bankacılık sektörüne önemli bir güvence sağlandığı ve sektörün olası dış finansman şoklarına karşı direncinin artırıldığı anlatılırken, "Önümüzdeki dönemde de makrofinansal riskleri sınırlamaya ve basiretli borçlanmayı desteklemeye yönelik makroihtiyati politikalar uygulanmaya devam edilecektir. Ayrıca, faiz

politikasının operasyonel çerçevesinde kademeli bir sadeleşmeye gidilebilecektir. Sadeleşme süreci boyunca fonlama kompozisyonunda para politikasında gerekli görülen sıklık derecesini koruyucu yönde ayarlamalar yapılacaktır" ifadelerine yer verildi.

Makroihtiyati önlemler ve para politikasındaki sıkı duruşun 2015 yılında enflasyonun yükselişini sınırladığı belirtilen sunumda, "2015 yılı genelinde başta petrol olmak üzere döviz cinsinden ithalat fiyatları da enflasyonu sınırlayıcı yönde etki yapmıştır. Buna rağmen gıda fiyatlarındaki yüksek seyir ve döviz kurundaki değer kaybının gecikmeli etkilerine bağlı olarak yıl boyunca enflasyon hedefinin belirgin olarak üzerinde seyretmiştir" değerlendirmelerine yer verildi. Gıda ve Tarımsal Ürün Piyasaları İzleme ve Değerlendirme Komitesi'ne de atıfta bulunulan sunumda, şunlar kaydedildi: "Enflasyonun birikimli döviz kuru etkilerine bağlı olarak bir süre daha mevcut düzeylere yakın seyredeceği, sonrasında ise azalma eğilimine gireceği tahmin edilmektedir. Kamu maliyesindeki gelirler ve harcamalar politikalarındaki görünüme bağlı olarak enflasyonun yüzde 5 hedefine orta vadede ulaşacağı değerlendirilmektedir. 2015 yılının son çeyreğinde politika duruşu enflasyon görünümüne karşı sıkı, döviz likiditesinde dengeleyici ve finansal istikrarı destekleyici yönde belirlenmiştir. Sıkı para politikası duruşunun ve alınan makroihtiyati önlemlerin etkisiyle kredilerin yıllık büyüme hızlarının makul düzeylerde seyretmesi ve ticari kredilerin tüketici kredilerine kıyasla daha yüksek bir hızla büyümeye devam etmesi ekonomideki dengelenme sürecine katkıda bulunmaktadır.

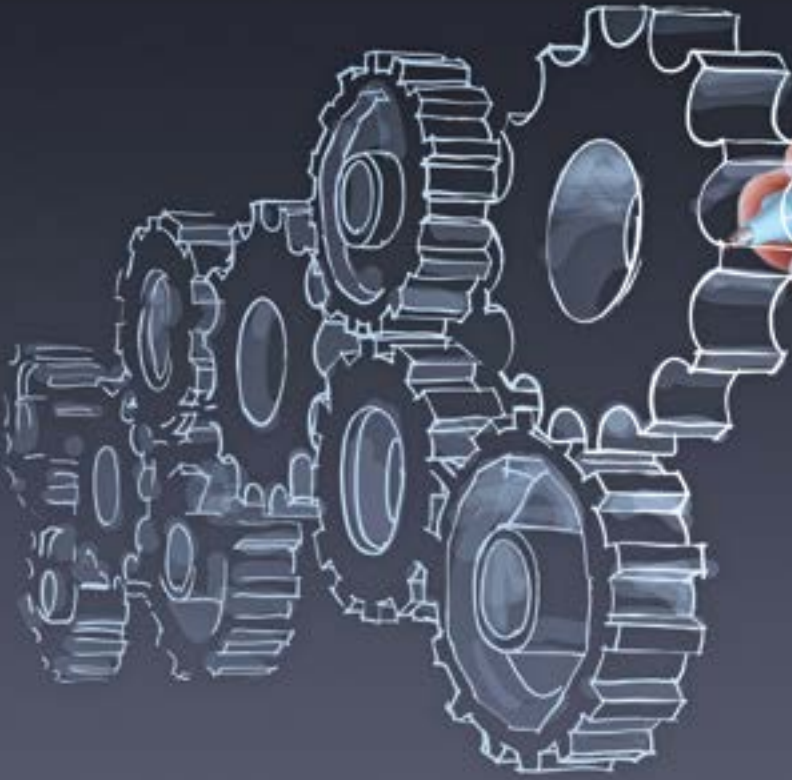
Cari işlemler dengesinin iyileşmeye devam etmesi beklenmektedir. Dış ticaret hadlerindeki olumlu gelişmeler ve dış talepte Avrupa Birliği kaynaklı toparlanmanın 2016 yılında cari dengeye olumlu yansıtacağı değerlendirilmektedir."

### **AR-GE'YE 17,6 MİLYAR TL HARCANDI**

Türkiye'de gayrisafi yurtiçi Ar-Ge harcaması, 2014'te bir önceki yıla göre yüzde 18,8 artarak 17,6 milyar lira hesaplandı. Türkiye'de söz konusu harcamanın gayrisafi yurt içi hasıla içindeki payı 2014'te yüzde 1,01 oldu. Bu oran bir önceki yıl yüzde 0,95 hesaplanmıştı. Gayrisafi yurt içi Ar-Ge harcamalarının yüzde 49,8'i ticari, yüzde 40,5'i yükseköğretim ve yüzde 9,7'si kamu kesimi tarafından gerçekleştirildi. Bir önceki yıl ticari kesim yüzde 47,5 ile yine ilk sırada yer alırken, bunu yüzde 42,1 ile yükseköğretim, yüzde 10,4 ile kamu kesimi takip etmişti. Ar-Ge harcamaları, finanse eden kesimler itibarıyla incelendiğinde, 2014'te harcamaların yüzde 50,9'unun ticari kesim, yüzde 26,3'ünün kamu kesimi, yüzde 18,4'ünün yükseköğretim kesimi, yüzde 3,4'ünün yurt içi diğer kaynaklar ve yüzde 1,1'inin yurt dışı kaynaklar tarafından karşılandığı görüldü.

### **AR-GE PERSONELİMİZ ARTTI**

Tam Zaman Eşdeğeri (TZE) cinsinden 2014'te toplam 115 bin 444 kişi Ar-Ge personeli olarak çalıştı. Bir önceki yıla göre TZE cinsinden Ar-Ge personeli sayısındaki artış yüzde 2,2 oldu. Ar-Ge personelinin sektörler itibarıyla dağılımına bakıldığında ise TZE cinsinden toplam Ar-Ge personelinin yüzde 53,7'si ticari kesimde, yüzde 35,7'si yükseköğretim kesiminde ve yüzde 10,6'sı kamu kesiminde yer aldı. İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflaması (İBBS) 1. Düzey'e göre, aynı dönemde Ar-Ge harcamalarının en yüksek olduğu bölge yüzde 26,4 ile Ankara, Konya ve Karaman'ın dahil olduğu Batı Anadolu Bölgesi olurken, bu bölgeyi yüzde 22,7 ile Doğu Marmara ve yüzde 21,6 ile İstanbul Bölgesi takip etti. Ar-Ge personel sayısına göre ise yüzde 23,6 ile İstanbul



ilk sırada yer aldı. İstanbul'u yüzde 21,8 ile Batı Anadolu Bölgesi ve yüzde 14,3 ile Doğu Marmara Bölgesi izledi.

### **ARGE'DE HEDEF YÜZDE 3'E ULAŞMAK**

2014 yılında Ar-Ge harcamalarının milli gelirdeki payının yüzde 1'in üzerine çıkması yükselmesi oldukça sevindirici bir gelişme olarak yorumlanırken, Ar-Ge harcamalarının milli gelirdeki payını yani yüksek katma değerli ihracata yönelik ana yatırım unsurunu yüzde 2-3 aralığına ve 2023'te yüzde 3'e ulaşmamız gerektiği belirtiliyor.

### **TÜRKİYE'NİN BİR YILLIK EYLEM PLANI**

Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan ve "2016 Yılı Eylem Planı" başlığını taşıyan programda, takvime ve düzenleme türüne dayalı bir sınıflama yapıldı. 1 ay, 3 ay ve 2016 yılı içinde yapılacak düzenlemeler aynı takvimlendirme altında düzenlemeler ve reform programı olarak ikiye ayrıldı. Eylem planında toplam 216 eyleme yer verildi. Eylemlerin büyük bir bölümü öncelikli dönüşüm programında da yer alan hususlardan oluştu. Başbakan Davutoğlu, özellikle harcama artıcı önlemlerin ne düzeyde olacağına ilişkin herhangi bir açıklama yapmadı. Daha önce Kalkınma Bakanı Cevdet Yılmaz, seçim vaatlerinin GSYH'nin yüzde 1'i düzeyinde yaklaşık 22 milyar TL ek harcama doğuracağı yönünde bir hesaplama yaptıklarını açıklamıştı. İş dünyasının beklediği çoğu düzenleme reform programı içinde yer aldı. Hükümet 2016'nın ilk üç ayı içinde taraflarla görüşmek şartıyla kıdem tazminatında yeni düzenleme

sözü verdi. Yine aynı dönemde özel istihdam bürolarının geçici işçi sağlaması (geçici iş ilişkisi) düzenlemesinin de yapılacağını kaydetti. 2016 sonuna kadar kamu özel ortaklığı temel kanunu, kamu ihale kanunu değişikliklerinin yapılacağı belirtilen eylem planında, damga vergisinin yeniden düzenleneceği, kamu arazi yönetiminin yeniden yapılacağı belirtildi. Ayrıca, Gelir Vergisi kanununun Haziran sonuna kadar tamamlanacağı belirtildi.

Başbakan Ahmet Davutoğlu tarafından açıklanan eylem planı şöyle sıralandı:

Eylem planının uygulamasına yönelik bir kurul oluşturulacak. Ayrıca koordinasyon ve izleme grubu oluşturulacak ve bunlara Başbakan Yardımcısı Lütfi Elvan başkanlık edecek. İş kuracak gençlere 50 bin TL hibe, 100 bin TL faizsiz kredi kullanılacak. Bu işlere yüzde 85 oranında Kredi Garanti Fonu garantisi verilebilecek. Öğrenci bursları 350 TL'den 400 TL'ye yükseltilecek. Evliliği destek için, bankalarda çeyiz hesabı açan gençlere, birikimlerinin yüzde 20'si oranında ve en fazla 5 bin TL olmak kaydıyla kamu desteği verilecek. Esnaflara 30 bin TL faizsiz kredi verilecek. İşletme büyüklüğü 5 dönümün altında olan meyve, sebze, süs bitkisi, itri-tıbbiaromatik bitki yetiştiriciliği yapan çiftçilere destekleme verilecek. Seracılık yapan çiftçilere ısıtma vb. giderlerini düşürmek için destek verilecek."

### **3, 6, 12 AY TAKVİMLİ REFORM PROGRAMI**

Başbakan Ahmet Davutoğlu, reform programına ilişkin eylem planını da üç, altı ve bir yıllık olmak üzere takvimlendirerek açıkladı. Reform programında ekonomik düzenlemeler yanında daha önce açıklandığı gibi yargı ve şeffaflığa dönük



düzenlemelere de yer verildi. Reform programının ekonomi ağırlıklı ve takvimine göre öne çıkan başlıkları şöyle:

#### **Üç ay içinde (2016 Mart sonu) yapılacak reform programı:**

İmalat sanayinde, makine-teçhizat yatırımlarında BSMV alınmayacak. İmar planı değişikliklerinden kaynaklanan değer artışları vergilendirilecek. İrfan merkezleri ile cemevlerine hukuki statü verilecek. Çalışma hayatına güvenceli esneklik uygulamaları getirilecek. Esnek çalışma modelleri geliştirilecek. Kamudaki taşeron işçilerin bir kısmı kadroya alınacak. DTÖ ticaretin kolaylaştırılması anlaşması TBMM'ye sunulacak.

#### **Altı ay içinde (2016 Haziran sonu) yapılacak düzenlemeler:**

- OSB yönetimlerinde karmaşa önlenecek
- Temel hak ve özgürlüklere yönelik uluslararası sözleşmeler iç hukuka taşınacak. İdeal yargılama süreleri belirlenecek. İş mahkemeleri yeniden düzenlenecek. E ticaretin geliştirilmesi için geniş katılımı bir düzenleme hazırlanacak. Gümrüklerde tek pencere sistemine geçilecek. Kanal İstanbul için özel yasa yapılacak. YOİKK'ın yabancı sermaye için oluşturduğu eylemler hayata geçirilecek. Yatırım yeri tahsisi basitleştirilecek, yatırımcının kabiliyeti ölçülecek, kurumlar rehber hazırlayacak. Endüstri ve organize sanayi bölgelerine arsa tahsisi kolaylaştırılacak, etkinleştirilecek.
- Organize sanayi bölgelerinin yönetiminde yetki paylaşımı yeniden yapılacak. Bireysel emeklilik sistemine otomatik katılıma ilişkin pilot uygulama yaygınlaştırılacak. Binalarda enerji verimliliği teşvik edilecek. Yenilikçi girişimlerin hayata geçmesi için destek sağlanacak.

■ Yabancı yetenekli kişilerin Türkiye'de aileleriyle birlikte çalışmasını özendirmek için "Turkuaz Kart" verilecek. Türkiye Uzay Ajansı kurulacak, havacılık ve uzay sanayine katkı verecek.

■ Gayrimenkul sertifikaları satılacak.

■ Kentsel dönüşüm alanlarındaki hakların menkulleştirilmesi amacıyla SPK çalışma yapacak, gayrimenkul sertifikaları oluşturularak satılabilmesi sağlanacak.

■ Yükseköğretim kanunu yenilenecek. Meslek liseleri ve program adları düzenlenecek. Eğitim fakülteleri yeniden yapılandırılacak. OSB dışında kurulacak mesleki ve teknik eğitim liselerine de devlet desteği verilecek. İlaç ve tıbbi cihazların bazılarının geri ödeme sistemi sadeleştirilecek. Prime esas kazançlar belirlenecek ve bunun üzerinden SGK primi tahsil edilmeye başlanacak. Vergi beyannameleri ile sosyal güvenlik prim beyanları birleştirilecek. Kamu tatil, kamp vb. tesisleri ekonomiye kazandırılacak.

#### **Bir yıl içinde (2016 sonuna kadar) yapılacak reformlar:**

- Yurt içi üretime zarar vermemek öncelik olacak şekilde paydaşların görüşü alınarak Dahilde İşleme Rejimi gözden geçirilecek. Yapı denetim sistemi güncellenecek. Sağlık turizmindeki akreditasyon sistemi işler hale getirilecek. Üst ve orta teknoloji ürünlerin kamu alımlarında yerli üretimi destekler modeller geliştirilecek, ürün bazlı alım yolları aranacak.
- Kalkınma bankalarının üst ve orta teknoloji ürünlere uzun vadeli destek verebilmesi sağlanacak. Kamu kurumlarının ortak alımlarının teşviki devam edecek.
- Seçim ve siyasi partiler kanunları yenilenecek. Ekonomik Sosyal Konsey işler hale gelecek, yeni bir sivil toplum

kuruluşları kanunu hazırlanacak. Hukuki yardım sigortası çıkarılacak, kişiler bu sigortayı yaptırarak hukuki konularda harcama gerektiği durumlarda bundan yararlanacak.

■ İş uyuşmazlıklarının alternatif yollarla çözülmesine imkan sağlayacak modeller hukuk içine taşınacak. Meslek yüksek okulları yeniden yapılandırılacak.

■ Kamu mali yönetim kanunu, kamu ihale kanunu güncellenecek. Kamu-özel ortaklığına yönelik dağıtım mevzuatı toplayacak temel kanun çıkarılacak. Hazine arazilerinin envanteri yapılacak. KOBİ'lerin taşınmalarını teminat olarak gösterebilmesi sağlanacak.

■ Noterlik sistemi yeniden yapılandırılacak, yargının iş yükünün azaltılması ana amaç olacak. Kamu personel rejimi verimlilik esaslarında yeniden yapılandırılacak.

■ Sosyal yardım kanunu yapılacak ve bütünlük bir yapı oluşturulacak. Aynı kapsamda, sosyal yardım alan kişilerin işe alınması durumunda teşvik verilmesi de sağlanacak. Sosyal korumanın aile bazında sağlanmasını içeren aile sosyal destek programı hayata geçirilecek.

### İCRAATLAR TAKVİMİ DE BELİRLENDİ

Davutoğlu, çoğunluğu seçim vaatlerinden oluşan ve "icraatlar" başlığı altında yapılacak olanların da takvimini açıkladı. Bunlar arasında, şubat ayında 30 bin öğretmen ataması, polis ve askerlere ücret iyileştirmesi, emekli esnafın sosyal güvenlik destek primi ödememesi, gençlerin genel sağlık sigortası prim borçlarının silinmesi gibi çoğunluğu harcama artıcı önlemlerden oluşan düzenlemeler dikkat çekti. Bu alanda dikkat çekici başlıklar takvimlendirmesine göre şöyle:

#### 3 Ay içinde yapılacak icraatlar:

■ Anahtar teslimi fabrika

■ Emek yoğun sektörlerde, eğer yatırımcı talep ederse sembolik bir kira karşılığı devlet tarafından fabrikanın yapılıp, işletilmesine ilişkin bir model geliştirilecek. Kendi işini kurmak isteyen gençlere 50 bin TL hibe, 100 bin TL'ye kadar da kredi verilecek. Yemde ve gübrede KDV kaldırılacak. Çiftçilik yapmak isteyen gençlere proje karşılığı 30 bin TL hibe verilecek.

■ Yeni iş kuran gençlerin işletmeleri 3 yıl boyunca Gelir Vergisinden istisna tutulacak. İlk kez işe girecek gençlerin ücretleri bir yıl boyunca kamu tarafından ödenecek.

■ KOBİ'lerin standart ve patent belge ücretleri ödenecek. KOBİ'lerin TSE ve patent belge maliyetleri devlet tarafından karşılanacak. 51 ilde uygulanan yüzde 6 oranında işveren sigorta prim indiriminde en az 10 işçi çalıştırma zorunluluğu kaldırılacak. KOBİ'lerin kredi garanti fonundan kefalet limitleri artırılabilecek. Her bir KOBİ için imalat sanayindeyse kefalet miktarı 2,5 milyon TL'ye yükseltilecek. Kefalet vade süreleri de 10 yıla kadar uygulanacak. Basit usulde vergilendirilen esnafın, vergi dışı bırakılan yıllık gelir tutarı 8 bin TL'ye çıkarılacak.

■ Konut hesabı uygulanacak, bu tür hesap açanların hesabına yüzde 20 devlet katkısı verilecek. Doğum izinlerine yönelik düzenleme yapılacak ayrıca, çalışan kadınlara ilk çocukta 2 ay, ikinci çocukta 4 ay üçüncü çocukta 6 ay yarı zamanlı ve tam ücretli çalışma hakkı verilecek. Mevsimlik çalışan kadınların sosyal güvenlik kuruluşlarına kayıtlılığı kolaylaştırılacak.

■ Asgari ücret 1300 TL'ye yükseltilecek. Tüm işçi ve Bağ-Kur emeklilerine yıllık 1200 TL ilave verilecek. Esnaf emeklilerin çalışmaya devam etmesi halinde ödedikleri sosyal güvenlik destek primi kaldırılacak. 65 yaş aylığı alanların, aileleriyle yaşaması halinde aylıkları kesilme uygulaması kaldırılacak. Muhtar maaşı 1300 TL olacak. Polislerin ve uzman erbaşların ek göstergeleri 3000 e çıkarılacak. Astsubay ve emeklilerine ek hak verilecek. Aylık, askeri öğrencilere 400 TL, erbaşlara 100 TL harçlık verilecek.

### "PETROLDEKİ REKOR DÜŞÜŞ TÜRKİYE'NİN CARİ AÇIĞINI HAFİFLETECEK"

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's'in Başkan Yardımcısı ve Kıdemli Analisti Alpona Banerji, düşük petrol fiyatlarının Türkiye'nin cari açığını 2016'da da olumlu etkileyeceğini söyledi. AA'ya değerlendirme yapan Banerji, "Türkiye'nin kredi notunu 'Baa3' seviyesinde teyit etmiş olmamız, ülkenin uzun seçim döngüsü sürecinde korunan direncini ve güçlü mali ölçütlerini yansıtıyor" dedi. Banerji, önümüzdeki dönemde, rekor seviyede düşük olan petrol fiyatlarının Türkiye'nin cari açık görünümünü olumlu etkileyeceğine işaret ederek, "Türkiye'nin cari açığının, düşük petrol fiyatlarının daha yavaş iç talebin birleşimiyle bu yıl ve gelecek yıl hafiflemesini bekliyoruz. Cari açığın 2015'te yüzde 4,9, 2016'da ise 5,0 seviyesinde gerçekleşmesini bekliyoruz" tahminini paylaştı.

Türkiye'nin reform ajandasının önemini vurgulayan Banerji, "Eğer politika ortamı, ekonomik ve kurumsal reformların uygulanmasına izin verecek şekilde dengelenirse, kurumsal ortam iyileşir, dış finansman baskısını azaltmaya yardımcı olacak daha iyi bir yatırımcı güveni oluşursa, Moody's Türkiye'nin reyting görünümünü 'durağana' çevirir" ifadesini kullandı.

Banerji, Türkiye'nin ekonomik büyüme performansına ilişkin öngörülerini ise "Moody's, Türkiye'nin önümüzdeki üç yıl sürecince ortalama yüzde 3 seviyesinde büyümesini beklemektedir. Bu yılın sonunda ekonomik büyümenin yüzde 2,9 seviyesinde gerçekleşmesini ve önümüzdeki yıl da ılımlı bir büyüme kaydedilmesini bekliyoruz" diye sıraladı. Yerel politik ortamdan ve jeopolitik türbülans kaynaklanan belirsiz politika istikametine ek olarak, geniş cari açık ve artan borç gibi dikkate değer dışsal hassasiyetlerin, Türkiye'nin önündeki zorluklar içerisinde yer aldığını belirten Banerji, Türkiye ekonomisinin güçlü yanlarının altını çizdi. Banerji, "Pozitif demografiye sahip orta gelirli büyük bir ülke olması, çeşitlendirilmiş ticaret bağlantıları, güçlü mali geçmiş ve esnek politika karşılıkları verebilmesini sağlayan düşük kamu

**Öte yandan Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 'İhracatçı Eğilim Anketi' sonuçlarına göre ihracatçıların yüzde 84'ü yeni büyüme modeli bekliyor. Eğilim anketinde dikkat çeken bir nokta da piyasa beklentilerinin seçim öncesi ve sonrasındaki tahminleri yönünde oldu. Buna göre ihracatçıların seçim sonrasındaki tahminleri DOLAR/TL, EURO/TL ve EURO/DOLAR paritelerinde daha olumlu sonuç verdi.**



borcu seviyesi, Türkiye'nin kredi güçleri arasında yer alıyor" değerlendirmesinde bulundu.

#### **"PETROL FİYATLARI 2016 YILINDA ARTACAK, DAHA İSTIKRARLI BİR ORTAM OLUŞACAK"**

Dünya Petrol Konseyi Başkanı Joseph Toth, petrol fiyatları için önümüzdeki yıl ufak bir artışın yanı sıra daha istikrarlı bir ortam beklediğini belirtti. Petrol fiyatları konusunda net bir tahmin yapmanın zorluğuna işaret eden Toth, ancak bazı beklentilerinin olduğunu, örneğin önümüzdeki yıl petrol fiyatlarında ufak bir artışın yanı sıra daha istikrarlı bir ortam beklediğini söyledi. Toth, varil başına tekrar 100 dolarlık fiyatlara uzun süre gelinmeyeceğini dile getirerek, "Petrol fiyatları düştüğünde, Hindistan gibi petrol ithalatçısı ülkeler petrol alımını arttırdığı için piyasada arz fazlası çok olmayacaktır. Ancak baktığımızda Çin'deki toplam petrol tüketimi azalmış değil. Dolayısıyla tahmin yaparken piyasada bulunan aktörleri yanlış yöne sürüklemememiz gerekiyor" uyarısında bulundu.

Yaptırımların kalkmasıyla İran'da petrol üretiminin artacağı ve küresel piyasalarda arz fazlası yaratacağına dair endişelere dikkati çeken Toth, "İran'ın, piyasanın mevcut durumunu anlayacağını ve bu nedenle büyük üretim artışına giderek petrol fiyatlarında daha da büyük bir düşüşe neden olacağını düşünmüyorum" görüşünü paylaştı.



#### **2016 YILI BÜYÜME HEDEFİMİZ; YÜZDE 4**

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Türkiye'nin 2016'da yüzde 4 veya biraz daha üzerinde büyüme ihtimalinin son derece yüksek olduğunu bildirdi. Küresel olarak bakıldığında, faizlerde bir normalleşme sürecinin başlayacağını aktaran Şimşek, bunun gelişmekte olan ülkeler için iyi bir haber olmadığını vurguladı. Şimşek, söz konusu gelişmelerin, para akışının yönünü değiştirebileceğine dikkati çekerek, "Yani bizim gibi gelişmekte olan ülkelerde, örnek olarak söylüyorum... Dolar likiditesinde bir miktar sıkışma, bir miktar sıkıntılar yaşanabilir. Bu, önemli bir sorun olarak karşımıza çıkıyor" dedi. Diğer önemli sorunun ise Çin'de görüldüğüne işaret eden Şimşek, bu ülkenin uzun yıllardır süren hızlı büyümesinin yavaşladığını söyledi. Bunun, küresel ekonomi için olumsuz bir gelişme olduğunu ve emtia fiyatlarının olumsuz etkilendiğini belirten Şimşek, Çin'in gelecek dönemde kontrollü bir şekilde iç talebi canlandırıp, sadece yatırım ve ihracat ekseni olmaktan çıkıp, daha dengeli modele geçmesi gerektiğini ifade etti.

#### **"TÜRKİYE POZİTİF YÖNDE AYRIŞACAK"**

Mehmet Şimşek, tüm bu gelişmelere rağmen siyasi istikrar ve yapılacak reformlar sayesinde Türkiye'nin pozitif yönde ayrışacağını bildirdi. Türkiye'nin, 2015'i tüm belirsizliklere rağmen iyi bir performansla kapattığını dile getiren Şimşek, şunları kaydetti:

"Türkiye yüzde 3-3,5 arasında büyüyecek. Bu, Çin ve Hindistan hariç gelişmekte olan ekonomilerin 1,5 katı hızla büyüme demektir. İkincisi, cari açık öngördüğümüzden daha hızlı daralıyor. Biz milli gelire oranla cari açığı yüzde 5,4 öngörmüştük. Cari açık bu sene muhtemelen yüzde 4,7 civarı olacak. Enflasyon beklediğimizden biraz yukarıda. Bir tek olumsuz husus bu ama yaklaşık 830 bin vatandaşımıza yeni iş, aş imkanı sağladık. Genel devlet dengesine baktığınız zaman Türkiye'nin bütçesi dengededir, yani sıfır açık bir bütçe, iki seçime rağmen. Şimdi bu büyük resme baktığınız zaman Türkiye, büyümede hiç de ihmal edilmeyecek bir performans ortaya koymuş."

Gelecek yıla ilişkin beklentilerini de açıklayan Şimşek, Türkiye'nin 2016'da yüzde 4 veya biraz daha üzerinde büyüme ihtimalinin son derece yüksek olduğunu bildirdi. Enflasyonun ise belki 2016'nın ilk başlarında yüksek seyretmeye devam edeceğini anlatan Şimşek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Bir miktar asgari ücretteki artışın etkisi olacak fakat yine de biz, önümüzdeki yılın sonu itibarıyla yüzde 5 ile 7 aralığına ineceğini ümit ediyoruz. İstihdam sağlamaya devam edeceğiz."

Cari açık, Rusya şokuna rağmen düşmeye muhtemelen devam eder. Rusya şoku yaşanmasaydı, cari açık milli gelire oran olarak yüzde 4'lerin altına inerdi. Şimdi değerlendirme yapacağız. Dolayısıyla Türkiye için büyük resme baktığınız zaman bu zor konjoktüre ve çok zor jeopolitik atmosfere rağmen Türkiye'nin 2016 yılında diğer gelişmekte olan ülkelere oranla pozitif yönde ayrışacağını umuyorum, bekliyorum. Bunun da temelinde siyasi istikrar ve reform var."

#### **YABANCININ GÖZÜ; ENERJİ, PERAKENDE VE FİNANSTA**

Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Başkanı Ahmet Erdem, "Türkiye'de son dönemde daha fazla yatırım çeken alanların enerji, perakende, finans ve biraz da üretime yönelik sektörler olduğunu görüyoruz. Son dönemdeki trendin bu yönde olduğu ve bu şekilde de devam edeceği öngörüyoruz"

dedi. Erdem, gerçekten rakip ülkelerle yarışabilecek hukuki, vergisel ve yönetsel düzenlemelerin olması ile birtakım problemlerin ortadan kaldırılarak sektör bazında cazibenin artırılması gerektiğini ifade etti.

#### “YATIRIMLARIN DEVAM ETMESİNİ BEKLİYORUM”

Erdem, son dönemde Türkiye'de birçok alanda yatırım yapan Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın (EBRD) yatırımlarının devam etmesini beklediğini, EBRD Başkanının açıklamalarının da bunu gösterdiğini söyledi. "Türkiye'nin potansiyeli, bulunduğu coğrafya içindeki önemi bence konuyu net bir şekilde özetliyor" diyen Erdem, bu yatırımların çeşitli sektörlerde artmasının olumlu olduğunu dile getirdi. Erdem, Türkiye'nin mega projelerinin yabancı yatırımcıları nasıl etkilediğine yönelik bir soru üzerine, bunların Türkiye'nin yatırım konusunda hızlı şekilde gelişmesinde çok önemli rol oynadığını kaydetti. Bu tür projelerin Türkiye'nin lojistik merkezi olma açısından da çok büyük katkısı olacağını vurgulayan Erdem, "3. havalimanımız ve etrafında oluşabilecek lojistik kapasite çok büyük. Bunun, bu bölgeden ulaşılabilir olacak ülkeler için bir lojistik merkez olacağı aşikar. Bunu da köprü geçişleri ile desteklediğiniz zaman büyük bir potansiyel ortaya çıkıyor. Bunları, olan potansiyeli gerçeğe çevirmek anlamında atılmış çok büyük adımlar olarak görüyorum" diye konuştu.

Bunların uluslararası yatırımcılar açısından da önemli projeler olduğuna işaret eden Erdem, bu projelerin Türkiye'nin daha entegre bir lojistik yapısına kavuşması açısından da önemli olduğunu vurguladı. Erdem, şöyle devam etti: "Bu lojistik üretim sektöründen yatırım yapacak şirketler için de önemli. Bugün Türkiye'nin herhangi bir yerine yaptığınız üretim tesisinden dış dünyaya gidebilme kabiliyetiniz önemli. Aynı şekilde onu yönetecek kişilerin veya malzemenin geliş gidişi de önemli. Onun için son derece önemli ve başarılı adımlar olarak görüyorum."

#### "2016 YATIRIM AÇISINDAN POZİTİF OLACAK"

Erdem, dolar kurundaki artışın uluslararası yatırımcıları nasıl etkilediğine yönelik bir soru üzerine, döviz kurundaki artış öngörülenden farklı olursa bunun her türlü yatırımcı üzerinde etkisinin olabileceğini söyledi. Döviz kurlarındaki artışın Türkiye'ye has olmadığını belirten Erdem, Türkiye'nin rekabet halinde olduğu gelişmekte olan ülkelerin çoğunda yaşanan bir durum olduğunu belirtti. Ahmet Erdem, değerlendirmesini şöyle sürdürdü:

"Uluslararası doğrudan yatırım yapıp yapmama konusunda karar verirken kısa vadeli ekonomik dalgalanmalar çok önemli değil, ama bunların kalıcı etkileri oluyor mu biraz ona bakmak lazım. O açıdan bu şu anda Türkiye'ye has bir şey değil, başka faktörlerden dolayı dünya çapında olan bir şey. O açıdan şu anda yeni yatırımcı çekmede çok büyük bir negatif etkisinin olacağını düşünmüyorum."

Uluslararası doğrudan yatırımda Türkiye'nin bu aya kadar gördüğü performansın gelecek yıl da devam ettirmesini öngören Erdem, "Yani uluslararası doğrudan yatırım dünyada büyüse de büyümese de bizim büyümeye devam etmemiz lazım" dedi. Yabancı yatırımlarda 2016'da yıldız sektörlerin hangisinin olacağına ilişkin bir soru üzerine Erdem, uluslararası doğrudan yatırımlarda enerjinin biraz daha ön plana çıkabileceğine dikkati çekti.

Perakende sektörünün de öyle olduğuna işaret eden Erdem, "Lojistik vesaire gelişmeler çerçevesinde de belki üretimle ilgili yatırımlar görürüz. Bütün bunların içerisinde ekonomimiz açısından önemli olacak olan biraz daha inovasyona,

Ar-Ge'ye yönelik yatırımları çekmek... Bu anlamda yakın zamanda üyelerimizden birisinin güzel bir Ar-Ge merkezi açılışı oldu. Bunların da devamını öngörüyoruz. Dolayısıyla benim bakışım 2016 için pozitif."

Ahmet Erdem, ayrıca "Belirsizliklerden bahsettiğimiz bir dönemde 9 ayda 12,6 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırıma ulaştık. Geçen sene 12 ayda alabildiğimiz uluslararası doğrudan yatırımı 9 ay sonunda almış görünüyoruz" dedi.

Uluslararası doğrudan yatırımcıların uzun vadeli baktığını ve gerekli tedbirler alındığında bu tür terör olaylarının yatırımları olumsuz etkilemediğini anlatan Erdem, ancak tercih etme ihtimali doğduğunda daha fazla güven veren ülke ve bölgelerin yatırım için seçildiğini dile getirdi. Başkan Erdem, yabancıların Türkiye'deki gayrimenkul alımlarına tekrar başladığını belirterek, seçim sonuçlarının özellikle ileriye dönük alınacak kararlarda yatırımcıları rahatlattığını vurguladı. Türkiye'nin uluslararası doğrudan yatırımdan aldığı oranın yüzde 1 civarında olduğunu hatırlatan Erdem, bu da geçen yıl dünyadaki toplam yatırım üzerinden bakıldığında 12,8 milyar dolara tekabül ettiğini söyledi. Erdem, şöyle devam etti: "Dünyadaki uluslararası doğrudan yatırım önceki yıla göre yüzde 16 civarında düştü. Ama Türkiye'de böyle bir düşüş görmedik. Aslında virgülden sonraki oranlarda bir önceki yıla biraz daha arttık. Böyle belirsizliklerden bahsettiğimiz bir dönemde 9'uncu ay sonu itibarıyla 12,6 milyar dolara ulaştığımız durumdayız. Yani geçen sene 12 ayda alabildiğimiz uluslararası doğrudan yatırımı bu yıl 9'uncu ay sonunda almış görünüyoruz. Bu neyi gösteriyor? Sözü ettiğimiz potansiyelin orada olduğunu gösteriyor ve bahsettiğimiz yüzde 3'lük oranlara ulaşabileceğimizin bir kanıtı."

Erdem, bu rakamın içerisinde büyük montanlı satın alımların olduğunu söyleyebileceğini, ancak bu alımların her ülkede ve her zaman olduğunu anlattı. Bu akışın her zaman devam etmesi gerektiğini vurgulayan Erdem, bunun devam etmesi halinde yılsonunda güzel bir rakamın yakalanabileceğini söyledi. Erdem, Birleşmiş Milletler'in ilgili biriminin gelecek yıl uluslararası doğrudan yatırımda artış olacağına ilişkin görüşü olduğunu belirterek, "Ülkemizde yapılacak artış, konuştuğumuz konularla ilgili düzenlemelerdeki ve uygulamadaki hukukun üstünlüğüne, öngörülebilirliğine, vergisel ve ekonomik reformlara bağlı. Bunların uygulanmasıyla dünyadaki toplam rakamın ötesinde bir büyümeyi yakalarız inşallah" diye konuştu.





### **YABANCILARIN GÖZÜ KONUT ALIMINDA OLDU**

Öte yandan gayrimenkul sektörünün temsilcileri, 7 Haziran'dan sonra beklemeye geçen yabancı yatırımcının konut alımına başladığını belirtiyor. Uzmanlar, 2016 yılında özellikle yabancı yatırımcıların yapacağı alımlarla gayrimenkul sektöründe ciddi rekorların kırılacağını beklendiğini kaydetti.

### **TÜRKİYE, 2016 YILINDA E-TİCARETİ DAHA FAZLA KONUŞACAK**

Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) yayımladığı rapora göre, Türkiye'deki e-ticaret pazarı 18,9 milyar TL'ye ulaştı. E-ticaret pazarında 9. ülke olan Türkiye'nin, e-ticaret hacminin 2015 yılında 62 milyar TL'ye ulaşacağı öngörülüyor. Hızla büyüyen e-ticaret sektörü, yenilikçi uygulamalarla şekillenmeye devam ediyor. Bu yeniliklerin başında, e-ticaret sektörünün KEP uygulamasına geçmesini öngören yönetmelik yer alıyor. BTK tarafından yetkilendirilmiş güven kurumu TÜRKKEP, KEP Hizmet Sağlayıcı olarak, tüm Türkiye'de yetkili başvuru merkezlerinden oluşan yaygın hizmet ağıyla KEP hizmeti veriyor.

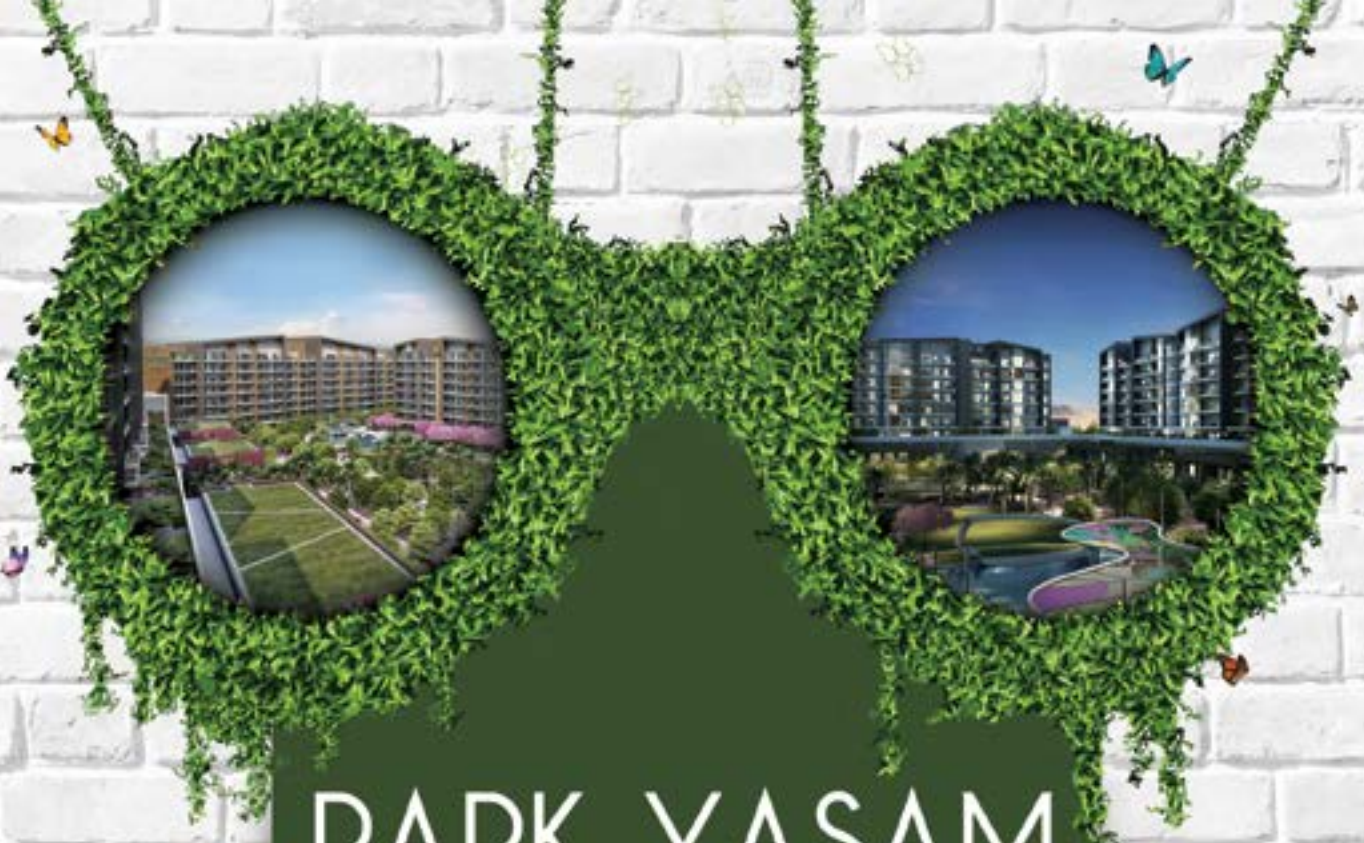
26 Ağustos 2015 tarihli resmi gazetede yayımlanan "Elektronik Ticarete Hizmet Sağlayıcı ve Aracı Hizmet Sağlayıcılar Hakkında Yönetmelik" ile e-ticaret faaliyetinde bulunan gerçek ya da tüzel kişilere e-tebligata elverişli Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) adresi bulundurma ve bu adreslerini internet sitelerinin ana sayfasında "İletişim" başlığı altında sunma zorunluluğu getirildi. Elektronik ortamda satış yapan hizmet sağlayıcılar ile hizmet sağlayıcıların, yönetmeliğin yayımı tarihinden itibaren üç ay içerisinde e-tebligat için KEP adreslerini edinmeleri gerekiyor.

### **2016 TÜRKİYE'DEKİ HALKA ARZLARDA CANLANMA YILI OLACAK**

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı Vahdettin Ertaş, "Özellikle vergi mevzuatındaki düzenlemeyle 2016 halka arzların canlanacağı bir yıl olacak" dedi. Ertaş, yıl sonunda sona erecek sermaye iratları için stopaj uygulamasında yeni düzenlemenin gündemlerinde olduğunu belirterek, "Düzenleme yeni yıla yetişir. Yatırımcıların vergi mevzuatı için endişe etmelerine gerek yok" dedi.

Halka arz ve tahvil ihraçlarına da değinen Ertaş, bu yıl ağırlıklı tahvil ihraçları gerçekleştirildiğini anımsattı. Ertaş, özellikle ABD Merkez Bankası'nın faiz kararı, coğrafi problemler ve biraz da seçim nedeniyle halka arzların azaldığını ancak tahvil ihraçlarının büyük bir hızla sürdüğünü, 100 milyar dolara yakın tahvil ihracı için izin verdiklerini söyledi. Bunun hem bankacılık sektörünün finansman kaynaklarının vade yapısının uzamasına hem de reel sektör şirketlerinin çok ciddi kaynak sağlamasına yardımcı olduğunu kaydeden Ertaş, "Yeni yılda halka arz hızlanacak. Çünkü bazı halka arzlar ertelendi. Özellikle vergi mevzuatındaki düzenlemeyle 2016 halka arzların canlanacağı bir yıl olacak. Büyük halka arzlar yabancı yatırımcı olmadan olmuyor. Dolayısıyla yurt dışı talebin artması gerekiyor. Orada da herkesin gözü Fed kararlarında. Ne oluyorsa olsun artık. Bizim de önümüzü görmemiz lazım. 2016 yılı 2015'ten çok daha iyi olacak" diye konuştu. Ertaş, mega projelerin finansmanında İslami finans araçlarının kullanılmasına ilişkin ise otorite olarak İslami finans araçlarıyla ilgili gerekli düzenlemeleri yaptıklarını anlattı. Bu konuda hukuki altyapıyı hazırladıklarına dikkati çeken Ertaş, "Eksiğimiz yok. 'Eksiğiniz var, şurası eksik' diyen olursa biz bu eksikliği 24 saat içerisinde yapmayı taahhüt ediyoruz. Özel sektör bu alanlara daha çok girmeli. Tabi bu araçlar





# PARK YAŞAM

ATAŞEHİR

İzmir

Hayat Seni Bekler!

**444 3 893**

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



Lead Certified Green Building Council  
www.vegmc.com.tr



Cafer Dudaşev Bulvarı  
(Kent Ocakbaşı Restaurant yanı)  
Mavişehir - Karşıyaka 7 İZMİR

[Park Yaşam Atasehir](#) [Park Yaşam Atasehir](#)

**izka** İNŞAAT **GÜLTEKİNLER**  
Çevre & Akad. Danışman İnşaat



Renaissance Capital Başkan Yardımcısı Oleg Kozmin ise Batılı finans şirketlerine erişimi engellenen Rus firmaları için yerel kredi imkanlarının önümüzdeki yıl da olumsuz koşullarda seyredeceğini vurguladı. Rus pazarındaki yerel talebin 2016'da da fazla toparlanamayacağını aktaran Kuzmin, Rusya'da sanayinin bu yıl yüzde 3,4 küçülmesinin, seneye ise yüzde 0,8 büyümesinin beklendiğini anlattı.

yeni olduğu için özel sektörün de bunları tanıması gerekiyor. Mega projelerin hem bankacılık hem de İslami finans araçları ile iki kanaldan finanse edilmesi, taraflar için faydalı olacaktır" diye konuştu.

### **İHRACATÇI YENİ BÜYÜME MODELİ BEKLİYOR**

Öte yandan Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin 'İhracatçı Eğilim Anketi' sonuçlarına göre ihracatçıların yüzde 84'ü yeni büyüme modeli bekliyor. Eğilim anketinde dikkat çeken bir nokta da piyasa beklentilerinin seçim öncesi ve sonrasındaki tahminleri yönünde oldu. Buna göre ihracatçıların seçim sonrasındaki tahminleri DOLAR/TL, EURO/TL ve EURO/DOLAR paritelerinde daha olumlu sonuç verdi. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) ihracatçıları baz alarak hazırladığı 2015'in 3. çeyrek gerçekleşme ve 4. çeyrek beklentilerini içeren eğilim anketi sonuçları açıklandı. İhracatçıların girdi maliyetlerinden karlılığına, istihdamdan döviz kurlarına, üretimden ihracata kadar beklentilerini yansıtan anket Türkiye'nin ihracatına yön verecek. İhracatçı eğilim anketine göre yılın son çeyreğinde ihracatçıların yüzde 58'i sektörlerinde, yüzde 48'i Türkiye ekonomisinin seyrinde değişim beklemezken, sektörün daha kötüye gideceğini düşünenlerin oranı da yüzde

27 seviyesinde kalarak önceki çeyrekle benzer oranda oldu. Anketi değerlendiren TİM Başkanı Mehmet Büyükekçi, veriler çerçevesinde ihracatçının Türkiye'nin yeni büyüme modeline ihtiyacı olduğunu ortaya koydu. Büyükekçi, "Ankette, Türkiye'nin yeni bir büyüme modeline ihtiyacı olduğunu düşünen ihracatçıların oranı yüzde 84 gibi yüksek oranda oldu. Bu modelin de "inovasyonu merkeze alan, yüksek katma değer odaklı, bilgi ve teknoloji rekabetine göre kurgulanması" ihracatçıların yüzde 56'sı tarafından öncelik olarak vurgulandı" diye konuştu.

Eğilim anketinin piyasalara yönelik yılsonu beklentileri, seçim öncesi döneminde, USD/TL kur tahmini 3,04, EURO/TL tahmini 3,36, EURO/USD parite tahmini 1,12, yılsonu enflasyon tahmini 7,97, büyüme de yüzde 3 oranında ortaya çıktı. Seçim öncesi dönem 15 Eylül – 1 Kasım tarihlerini kapsamaktadır. Piyasalara yönelik seçim sonrasında da anketle ilgili firmaların değerlendirmelerini alan TİM, bu beklentilerde daha olumlu sonuçlar elde etti. Firmaların seçim sonrası yıl sonuna yönelik piyasa beklentileri ise şöyle oluştu: USD / TL kur tahmini 2,96, EURO / TL kur tahmini 3,17, EUR/USD parite tahmini ise 1,07, enflasyon tahmini yüzde 8,12 ve büyüme beklentisi de + yüzde 3 olarak öne çıktı.



Eğilim anketine göre 2015'in 3. çeyreğinde ihracatçı firmaların yüzde 33,1'i üretimlerinin, yüzde 28,6'sı ise ihracatlarının geçen yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yükseldiğini bildirdi. Aynı dönemde girdi maliyetlerinin arttığını belirten ihracatçıların oranı yüzde 63,2 olurken, bunun yılın 2. çeyreğindeki gerçekleştirmelere paralel seyrettiği görüldü. Enerji birim girdi maliyetlerinde artış oranı yaşandığını bildiren firmaların oranı yüzde 52,6 olurken, yine 3. çeyrekte ihracatçı firmaların yüzde 51,5'i geçen yılın aynı dönemine kıyasla genel karlılık düzeylerinin, yüzde 47,7'si ise ihracatta karlılık düzeylerinin azaldığını bildirdi.

### İSTİHDAMDA ARTIŞ VURGUSU

Ankete katılan firmaların, yüzde 19'u beyaz yakalı çalışan sayısında, yüzde 21'i mavi yakalı çalışan sayısında, yüzde 9'u ise Ar-Ge çalışanı sayısında artış olduğunu belirtti. 3. Çeyrekte ihracatçı firmaların net istihdam artışı 20.000 oldu. 4. Çeyrekte gerçekleşecek net istihdam artışı ise 15.000 olarak hesaplandı. İhracatçı firmaların yüzde 56,3'ü de yılın son çeyreğinde yeni işe alım yapmayı öngörmediklerini bildirdi.

### "GİRDİ MALİYETLERİ ARTACAK"

İhracatçıların yüzde 47,4'ü girdi maliyetlerinin 4. çeyrekte artacağını beklerken, yüzde 37,8'i üretim, yüzde 35,2'si de ihracatlarının artacağı yönünde umutlu olduklarını belirtti. Diğer taraftan yine aynı dönemde kapasite kullanım oranında artış bekleyen firmaların oranı da yüzde 27,9'dan yüzde 33,1'e yükseldi. Son çeyrekte her 10 ihracatçıdan 4'ü genel ve ihracatta karlılık düzeylerinin aynı kalacağını, yine 4'ü azalacağını öngördü.

### İHRACATTA HEDEF PAZARLAR; ABD, ALMANYA, İRAN VE ÇİN

Yılın 3. çeyreğinde firmaların yüzde 38'i yeni pazarlara girdiğini ifade ederken, son çeyrekte hedeflenen ülkeler listesinde, yüzde 16.1 oranıyla A.B.D., yüzde 11.3 oranıyla Almanya, yüzde 10.3 oranıyla İran ve yüzde 9.5 oranıyla da Çin öne çıktı.

### ÖNCELİKLİ SORUN; ENERJİ, HAMMADDE VE ARA MAL

Yılın 3. çeyreğinde mevcut pazarlarda yeni müşterilerden sipariş aldıklarını belirten ihracatçıların oranı yüzde 56,7 ile geçtiğimiz dönemdeki seyrini korurken, tamamen pazar kaybedenlerin oranı ise yüzde 16 oldu. Firmaların yüzde 51,5'i hedef ülkelerdeki ekonomik koşullar ve yüzde 49,5'i de rekabetçi fiyat sunamamayı en sık karşılaşılan pazarlama sorunu olarak gösterdi. Ayrıca firmaların yüzde 50,3'ü döviz kurlarını, yüzde 41,2'si enerjiyi, yüzde 41,4'ü de hammadde ve ara mal fiyatlarını öncelikli sorunları olarak belirtti. Bunlar önceki dönemle paralel seyreden sorunlar olarak dikkat çekti.

### DÜNYA EKONOMİLERİNDEKİ İSTİKRARSIZLIK YATIRIMA ENGEL

2015'in 3. çeyreğinde yatırım alanında firmaların yüzde 29'u modernizasyon, yüzde 21'i ise kapasite artırımı gerçekleştirirken, yüzde 51,7'si yurt içinde, yüzde 74,4'ü ise yurtdışında herhangi bir yatırım yapmadıklarını ifade etti. Yılın son çeyreğinde ise firmaların yüzde 54'ü yurt içinde, yüzde 72'si ise yurt dışında yatırım yapmayacaklarını belirtti. Bunun gerekçesini de ülke ve dünya ekonomilerindeki istikrarsızlık ile piyasada yetersiz talebin olduğu öne sürüldü.

## KOBİ'LER İPİ GÖĞÜSLEDİ

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) geçen yıl ihracatın yüzde 56,4'ünü, ithalatın ise yüzde 37,8'ini gerçekleştirdi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), "Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2015" haber bültenini açıkladı. Buna göre, sanayi ve hizmet sektörlerinde 2013'te 2 milyon 695 bin 131 girişim faaliyet gösterdi. KOBİ'ler toplam girişim sayısının yüzde 99,8'ini, istihdamın yüzde 74,2'sini, maaş ve ücretlerin yüzde 54,7'sini, cironun yüzde 63,8'ini, faktör maliyetiyle katma değer (FMKD) yüzde 52,8'ini ve maddi mallara ilişkin brüt yatırımın yüzde 53,3'ünü oluşturdu.

KOBİ'ler en fazla ticaret sektöründe faaliyet gösterdi. Ekonomik faaliyetlerin istatistiki sınıflamasına göre, KOBİ'lerin yüzde 39,9'u toptan ve perakende ticaret, motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı, yüzde 15,7'si ulaştırma ve depolama, yüzde 12,6'sı imalat sanayi sektöründe faaliyet gösterdi. KOBİ'ler ticaret sektöründe istihdamda en büyük paya sahip oldu. Toptan ve perakende ticaret; motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı faaliyetindeki KOBİ'lerde, istihdam payı yüzde 28,3, maaş ve ücret payı yüzde 23,9, ciro payı yüzde 50,9, faktör maliyetiyle katma değer payı yüzde 27, maddi mallara ilişkin brüt yatırım payı ise yüzde 19 olarak gerçekleşti.

## DÜŞÜK TEKNOLOJİ İLE ÇALIŞILDI

Küçük ve orta büyüklükteki imalat sanayi girişimlerinin yüzde 60,8'i düşük teknoloji ile çalışırken, bu girişimler istihdamın yüzde 55,1'ini, faktör maliyetiyle katma değer yüzde 43,6'sını oluşturdu. KOBİ'ler büyüklük grupları ayrımında incelendiğinde, 1-19 kişi çalışan girişimlerin yüzde 61,4'ü düşük teknoloji, yüzde 30,2'si orta-düşük teknoloji, yüzde 8,2'si orta-yüksek teknolojiyle çalıştı. 20-49 kişi çalışan girişimlerde bu paylar sırasıyla yüzde 54,3, yüzde 27,7, yüzde 17,1 iken, 50-249 kişi çalışan girişimlerde yüzde 50,4, yüzde 30,5, yüzde 17,6 oldu. Üç büyüklük grubunda da istihdamın yarısından fazlasının düşük teknolojiyle çalışan girişimlerde bulunduğu görüldü.

## İHRACATTA KOBİ DAMGASI

KOBİ'ler geçen yıl ihracatın yüzde 56,4'ünü gerçekleştirdi. İhracatta, 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı yüzde 17,3 iken, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı yüzde 20,7, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı yüzde 18,4, 250'den fazla kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı ise yüzde 43,5 oldu. Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ihracatının yüzde 35'i sanayi, yüzde 60,7'si ticaret sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler tarafından yapıldı. KOBİ'lerin geçen yılın ithalattaki payı ise yüzde 37,8 oldu. İthalatta 1-9 kişi çalışan mikro ölçekli girişimlerin payı yüzde 6,2, 10-49 kişi çalışan küçük ölçekli girişimlerin payı yüzde 13,2, 50-249 kişi çalışan orta ölçekli girişimlerin payı yüzde 18,4, 250'den fazla kişi çalışan büyük ölçekli girişimlerin payı yüzde 62,2 olarak gerçekleşti. Girişimin ana faaliyetine göre KOBİ'lerin ithalatının yüzde 33,3'ü sanayi, yüzde 59,5'i ticaret sektöründe faaliyet gösterenler tarafından gerçekleştirildi.

Ülke gruplarına göre 2014'te dış ticaret incelendiğinde, KOBİ'ler tarafından yapılan ihracatın yüzde 48,1'i Avrupa, yüzde 35,5'i Asya ülkelerine gerçekleştirildi. KOBİ'ler ithalatının yüzde 50,5'ini Avrupa, yüzde 39,8'ini Asya ülkelerinden yaptı.

## KAPASİTE KULLANIM ORANI YÜKSELİŞTE

İmalat sanayi genelinde kapasite kullanımı, kasımda bir önceki aya göre 0,4 puan artışla yüzde 75,9'a çıktı. Merkez Bankası tarafından düzenlenen ve Kasım ayında imalat sanayinde faaliyet gösteren 2 bin 157 iş yerinin katılımıyla gerçekleştirilen imalat sanayi kapasite kullanım oranı çalışması sonuçlarına göre 2015 kasım ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanımı, bir önceki aya kıyasla 0,4 puan yükselerek yüzde 75,9 düzeyine ulaştı. Aynı dönemde imalat sanayi genelinde mevsimsel etkilerden arındırılmış kapasite kullanım oranı ise 0,4 puan artışla yüzde 75,1 oldu. Kasım ayında mal gruplarına göre kapasite kullanım oranları değerlendirildiğinde, yatırım malları, ara malları ve dayanıklı tüketim mallarında artış görülürken, gıda ve içecekler ile dayanıksız tüketim mallarında azalış görüldü.

## KIRSAL KALKINMADA DURUM...

Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu (TKDK) Başkanı Ali Recep Nazlı, bugüne kadar yaklaşık 11 bin proje ile sözleşme imzaladıklarını belirterek, bu projelerin yaklaşık yatırım tutarının 6 milyar lira civarında olduğunu, bunun 3,3 milyar lirasının hibe ile karşılandığını anlattı.

Nazlı, ilk başlarda projeler için ön finansman probleminin çok büyük sıkıntı doğurduğuna dikkati çekerek, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği ve bankalarla yapılan protokoller ile bu problemi aştıklarını söyledi.

Bankaların IPARD programına ilgisinin azalmasına neden olan proje ve arazisi üzerine ipotek veya rehin konulmasını engelleyen düzenlemenin Avrupa Komisyonu ile görüşülerek kaldırıldığını ifade eden Nazlı, bankalarca kredi niyet mektuplarından alınan yüksek oranlardaki masrafların yeniden düzenlenerek maksimum 100 lira olarak sınırlandırıldığını bildirdi.

Denizbank ile faydalanıcılara düşük faizli kredi verilmesine yönelik protokol imzalandığını, Ziraat Bankası tarafından IPARD projeleri için sübvansiyonlu faiz uygulaması başlatıldığını hatırlatan Nazlı, Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği ile protokol imzalanarak yatırımcılara sıfır veya indirimli faizli kredi kullanma imkanı getirildiğini vurguladı. Nazlı, IPARD II Programı'na bu ayın sonuna doğru başlanmasını planladıklarını ifade ederek, bu kapsamında 3 milyar 440 milyon 473 bin lira hibe desteği verileceğini bildirdi.

TKDK'yı 81 ilde faaliyet gösteren ödeme ajansına dönüştürüleceğine dikkati çeken Nazlı, bunun çalışmaları, altyapı hazırlıklarının başladığını kaydetti. Nazlı, bugüne kadar projeler ile bin 10 kredi niyet mektubu aldıklarını belirterek, bu

**Ahmet Erdem, "Belirsizliklerden bahsettiğimiz bir dönemde 9 ayda 12,6 milyar dolar uluslararası doğrudan yatırıma ulaştık. Geçen sene 12 ayda alabildiğimiz uluslararası doğrudan yatırımı 9 ay sonunda almış görüyoruz" dedi.**



## AB İLE 17. FASIL MÜZAKEREYE AÇILDI

Avrupa Birliği müzakereleri kapsamında 17 numaralı "Ekonomik ve Parasal Politika" faslı açıldı. AB'nin ekonomi politikası, serbest rekabete dayanan açık piyasa ekonomisi prensibi temelinde rekabet gücünün artırılması, inovasyonun teşviki, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, büyüme ve istihdamın artırılması gibi ortak hedefler doğrultusunda üye ülkelerin ekonomi politikalarının uyumlaştırılmasını kapsayan fasılda, parasal politika kapsamında ise fiyat istikrarının muhafazasını amaçlayan tek para politikasının uygulanması hedefleniyor. Bu çerçevede, merkez bankalarının bağımsızlığının sağlanması, kamu sektörünün finansal kurumlara imtiyazlı erişiminin önlenmesi ve kamu sektörünün merkez bankaları tarafından finansmanının yasaklanması amaçlanıyor.

## FED FAİZ ARTIRDI, DOLAR-TL DÜŞÜŞE GEÇTİ


ABD Merkez Bankası (Fed), gösterge faiz oranını 0,25 puan artırarak yüzde 0,25-0,50 aralığına yükseltti. Böylece 2006'dan beri ilk kez faiz artıran Fed, yeni bir dönemin de kapısını aralamış oldu. Fed Başkanı Janet Yellen, faiz artırımı kararının ardından düzenlediği basın toplantısında, ilk faiz artışının ardından kademeli bir yol izleneceğini belirterek, "Gelecek politika kararlarımızı ekonominin gelişimine göre ayarlayacağız ve kademeli bir artış hızı izleyeceğiz" dedi. Fed'in beklentiler doğrultusunda faiz artırımı sonrası küresel piyasalar pozitif bir seyir izledi. Dolar gelişen ülke para birimlerine karşı değer kaybetti, gelişmiş ülke para birimleri karşısında ise yükseldi. Avro/dolar paritesi 1,10'un üzerinden 1,0832'ye gerilerken, dolar/yen paritesi 121,39'dan 122,64'e çıktı. Türkiye'de de dolar/TL düşüşe geçti, kararın ardından BIST 100 endeksi önceki kapanışa göre 663,65 puan arttı.

kredi niyet mektubundan kullanılması taahhüt edilen kredi miktarının 1,1 milyar lira olduğunu ifade etti.

Kredi Garanti Fonu'nu bu işin içine dahil etmek için çalışmalar yürüttüklerinin altını çizen Nazlı, ancak henüz sonuçlandıramadıklarını bildirdi. Nazlı, projelere diğer bankaların yanı sıra Türk Ekonomi Bankası'nın 167 milyon lira, VakıfBank'ın 63 milyon lira, Türkiye İş Bankası'nın 112 milyon lira, Ziraat Bankası'nın 155 milyon lira, Garanti Bankası'nın da 88 milyon lira kredi niyet mektubu verdiğini ifade ederek, bazı bankaların da işletme sermayesi kısmında kredi verme yönünde tercihleri olduğunu söyledi.

### AB İLE ÜYELİK MÜZAKERELERİNDE 17. FASIL AÇILDI

Geçtiğimiz Aralık ayında Brüksel'de gerçekleştirilen Hükümetlerarası Katılım Konferansı'nın 11. toplantısında 17 numaralı Ekonomik ve Parasal Politika faslı müzakerelere açıldı. Böylelikle Türkiye'nin AB katılım müzakerelerinde açılan fasıl sayısı 15 oldu.

Bu fasıl, AB'nin ekonomi politikası, serbest rekabete dayanan açık piyasa ekonomisi prensibi temelinde rekabet gücünün artırılması, inovasyonun teşviki, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması, büyüme ve istihdamın artırılması gibi ortak hedefler doğrultusunda üye ülkelerin ekonomi politikalarının uyumlaştırılmasını kapsıyor. Parasal politika kapsamında ise fiyat istikrarının muhafazasını amaçlayan tek para politikasının uygulanması hedefleniyor. Bu çerçevede, Merkez bankalarının bağımsızlığının sağlanması, kamu sektörünün finansal kurumlara imtiyazlı erişiminin önlenmesi ve kamu sektörünün merkez bankaları tarafından finansmanının yasaklanması amaçlanıyor. 

# 2016 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi

*2015 yılında cari açıkla mücadelede Türkiye oldukça önemli bir iyileşme sağlanmıştır. Bu yılın ilk 10 aylık dönemi için Türkiye'nin cari işlemler açığı %24,9 azalışla 25,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Cari açıktaki bu iyileşme büyük oranda mal ve hizmet ithalatındaki düşüşten kaynaklanmış olup, mal ithalatında yaşanan düşüşte petrol fiyatlarının gerilemesi önem arz etmektedir.*

■ Türkiye 2015 yılında küresel ölçekteki olumsuzluklara rağmen ekonomik ve ticari olarak oldukça başarılı bir performans sergilemiştir. Ülkemiz yılın üçüncü çeyreği itibarıyla %4 büyüme oranı ile küresel krizin ardından kesintisiz olarak üst üste 24 çeyrek büyüme kaydetmiş olup, bu büyüme oranı ile 24 AB üyesinin yanı sıra Avustralya, Kanada, ABD, Meksika, Norveç, İsviçre, Güney Afrika, Brezilya, Rusya ve Japonya'yı geride bırakmıştır. Aynı dönemde 28 üyeli Avrupa Birliği %1,9, Avro Bölgesi %1,6 büyürken, OECD ortalama %2, G7 ise ortalama %1,9 büyüme kaydetmiştir.

Dış ticaret ile ilgili gelişmelere bakıldığında ise, Türkiye'den 2015 yılı Ocak-Ekim döneminde 239 ülke ve bölgeye ihracat yapılmıştır. Gerek küresel emtia fiyatlarından gerekse paritedeki gelişmeler ve jeopolitik risklerden kaynaklanan tüm dışsal gelişmelere rağmen, 2015 yılının ilk 10 ayında ihracatımız geçen yılın aynı dönemine göre %8,2 azalarak 120,5 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Aynı dönemde ithalatımız ise %13 azalarak 173,2 milyar dolar olmuş; ihracatın ithalatı karşılama oranı geçen yılın aynı dönemine göre 3,6 puan artarak %69,6'ya ulaşmıştır. Dış ticaret açığı ise gözle görülür bir düşüşle %22,2 azalarak 52,7 milyar dolara kadar gerilemiştir.

2015 yılında cari açıkla mücadelede Türkiye oldukça önemli bir iyileşme sağlanmıştır. Bu yılın ilk 10 aylık dönemi için Türkiye'nin cari işlemler açığı %24,9 azalışla 25,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Cari açıktaki bu iyileşme büyük oranda mal ve hizmet ithalatındaki düşüşten kaynaklanmış olup, mal ithalatında yaşanan düşüşte petrol fiyatlarının gerilemesi önem arz etmektedir.

Türkiye mali disiplin açısından dünyada başarılı örneği gösteren ülkelerden biri haline gelmiştir. Mevcut durumda Türkiye'nin merkezi yönetim bütçe açığı/GSYH oranı 2014 yılında %1,3 olmuş ve 23 AB üyesinden daha iyi bir performansa işaret etmiştir. 2014 yılı Ocak-Kasım döneminde 11,3 milyar TL olan merkezi yönetim bütçe açığı, 2015 yılının aynı döneminde 5,4 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Mali disiplin ülkemiz ekonomisinin en sağlam

olduğu ve tarafımızca asla taviz verilmeyen alanlardan biridir. Diğer taraftan, Kasım ayı itibarıyla tüketici fiyatlarındaki yıllık enflasyon oranının %8,1 olarak gerçekleştiği görülmektedir. 2014 yılı aynı döneminde ise söz konusu oran yaklaşık %9,2'dir. 12 aylık ortalama değişime göre bakıldığında da, 2014 yılı Kasım ayında ortalama %8,8 olan enflasyon oranı 2015 yılının aynı döneminde %7,6'ya gerilemiştir.

Eylül gerçekleşmesi ile birlikte işsizlik oranı %10,3 olmuştur. Buna rağmen Eylül ayı işsizlik değeri, bu yıl Ocak ayı gerçekleşmesi olan ve aynı zamanda 2009'daki yıllık %13,1'lik seviyesinden sonraki en yüksek ikinci işsizlik değeri olan %11,3'ün altındadır. Ayrıca söz konusu oran bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,2 puan düşüş göstermiştir. Ülkemizde işsizlik oranının bu seviyede olmasının temel nedeni işgücüne katılım oranının yıllar itibarıyla sergilediği artış eğilimidir. Ülkemizin Eylül ayı itibarı ile işgücüne katılım oranı %52,1'dir. Yaşamakta olan ekonomik dönüşüm ve kalkınma süreci ile beraber işgücüne katılım oranının %60-%70 seviyelerine çıkması ve bu noktadan sonra işsizlik oranlarımızın düşmesi hedeflenmektedir.

Türkiye artık yatırım alanında da dünyadaki söz sahibi ülkeler arasında yerini almış durumdadır. 2003 yılından 2015 yılı Ekim dönemine kadar, Türkiye ekonomisine giriş yapan doğrudan yabancı yatırım miktarı 162,4 milyar dolara yükselmiştir. Sadece yabancı yatırım çekme performansı iyileşmekle kalmamış, Türk girişimcilerinin yurtdışında ticari varlık sahibi olması bağlamında da önemli bir sıçrama kaydedilmiştir. Türkiye'nin yurt dışındaki toplam doğrudan yabancı yatırım tutarı, 2003 yılından bugüne kadar 32,4 milyar dolar olmuştur.

2016 yılında ise, uygulanacak ekonomi politikalarının ve siyasi istikrarın sağlanmış olmasının da etkisiyle tüm bu makroekonomik göstergelerde iyileşme yaşanması beklenmektedir. 2016-2018 Orta Vadeli Program doğrultusunda, ülkemiz, ekonomi yönetimi, özel sektörü ve piyasadaki tüm ekonomik aktörleriyle beraber koyduğu hedeflere ulaşacak potansiyele fazlasıyla sahiptir. 🌐



# 2016 Yılına Girerken Türkiye Ekonomisi

*TÜFE yıllık artış oranı 2015 yılı Kasım ayı itibarıyla yüzde 8,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu gelişmede, temel mal ve işlenmiş gıda fiyatları artış hızındaki baz etkisi kaynaklı yavaşlama belirleyici olmuştur. Bununla birlikte, işlenmemiş gıda fiyatlarında kaydedilen artışlar ve kurlardaki artış enflasyondaki düşüşü sınırlamıştır.*

■ 2015 yılında iki genel seçime, yurt dışı finans piyasalarında özellikle Fed kaynaklı olmak üzere dalgalanmalara, çevremizdeki jeopolitik sorunlara, yurt içinde artan terör eylemlerine rağmen ekonomide büyüme süreci devam etmiştir. Ekim ayında yayımlanan OVP (2016-2018)'de 2015 yılı büyüme tahminimiz yüzde 3 idi. Ancak üçüncü çeyrek büyümesinin piyasa beklentilerinin yaklaşık bir puan üzerinde yüzde 4 olarak gerçekleşmesi bu tahminimizi yukarı çekmiştir.

2015 yılının yılın ikinci yarısında seçimlerden kaynaklanan siyasi belirsizliğin ortadan kalkmış olması hem 2015 yılının son çeyreğine hem de 2016 yılına ilişkin beklentilerde iyileşmeyi sağlamaktadır. Siyasi konuların ekonomi gündemini meşgul etmeyecek olması büyümeyi etkileyebilecek döviz kuru, özel sektör yatırımları, faiz gibi değişkenler üzerinde olumlu etki yaratacaktır. Bu olumlu beklentilerin gerçekleşmesiyle büyüme hızlanacağı gibi istihdamda da artış yaşanması beklenmektedir.





2016 yılı için bir diğer önemli muhtemel gelişme ise asgari ücrete yapılacak zammın iç talebi güçlendirmesi ve büyümeye destek olmasıdır. Bu gelişmeler ve baz etkisi nedeniyle 2016 yılı için de büyüme hedefimizi yukarı yönlü revize edeceğiz. OVP'de 2016 yılı için büyüme hedefi yüzde 4 olarak belirlenmişti. Yakın gelecekte 2016 Yılı Merkezi Yönetim Bütçesi Kanun Tasarısını ve Yıllık Programı TBMM'ne sevk etmeden önce OVP'yi revize edeceğiz.

TÜFE yıllık artış oranı 2015 yılı Kasım ayı itibarıyla yüzde 8,1 olarak gerçekleşmiştir. Bu gelişmede, temel mal ve işlenmiş gıda fiyatları artış hızındaki baz etkisi kaynaklı yavaşlama belirleyici olmuştur. Bununla birlikte, işlenmemiş gıda fiyatlarında kaydedilen artışlar ve kurlardaki artış enflasyondaki düşüşü sınırlamıştır. 2016 yılında uluslararası emtia ve petrol fiyatlarındaki gerileme, yurt içi gıda fiyatlarında hareketliliğinin ivme kaybetmesinin yanı sıra yurtdışında yaşanan ve ekonomik aktiviteyi etkileyen hususlar ihracatın beklentilerin gerisinde kalmasına neden olmuştur. Bu olumsuz eğilime rağmen reel anlamda ihracatımızın artması kuvvetle muhtemeldir. Nominal rakamlara yansımamasına rağmen ihracat artışına ve kırılganlıkları azaltmaya yönelik büyüme politikamız önemini korumaktadır. Özellikle bu yıl içerisinde gelişmekte olan ülkeleri ciddi anlamda etkileyen ve ağırlıklı olarak gelişmiş ekonomilerin para politikalarındaki belirsizlikten kaynaklanan kur hareketliliği, nominal rakamlardaki bozulmanın sebepleri arasında yer almıştır. İhracatta hedeflenen artışların görülmemesine rağmen ithalatın ihracata göre daha da ivme kaybetmesi sonucunda dış ticaret açığı ve cari açığı daralmanın dış konjonktürden kaynaklanan kırılganlıkları azaltmış olması, 2015 yılı için olumlu gördüğümüz gelişmeler arasındadır.


2015 yılında ihracat, küresel ekonomide toparlanma beklentilerinin gerçekleşmemesi ve ticaret ortaklarımızda yaşanan kırılganlıkların artmasına bağlı olarak görece olumsuz bir eğilim takip etmiştir. Yıl içerisinde küresel ticaret hareketliliğinin ivme kaybetmesinin yanı sıra yurtdışında yaşanan ve ekonomik aktiviteyi etkileyen hususlar ihracatın beklentilerin gerisinde kalmasına neden olmuştur. Bu olumsuz eğilime rağmen reel anlamda ihracatımızın artması kuvvetle muhtemeldir. Nominal rakamlara yansımamasına rağmen ihracat artışına ve kırılganlıkları azaltmaya yönelik büyüme politikamız önemini korumaktadır. Özellikle bu yıl içerisinde gelişmekte olan ülkeleri ciddi anlamda etkileyen ve ağırlıklı olarak gelişmiş ekonomilerin para politikalarındaki belirsizlikten kaynaklanan kur hareketliliği, nominal rakamlardaki bozulmanın sebepleri arasında yer almıştır. İhracatta hedeflenen artışların görülmemesine rağmen ithalatın ihracata göre daha da ivme kaybetmesi sonucunda dış ticaret açığı ve cari açığı daralmanın dış konjonktürden kaynaklanan kırılganlıkları azaltmış olması, 2015 yılı için olumlu gördüğümüz gelişmeler arasındadır.

Önümüzdeki yıla ilişkin olarak, yapısal reform tedbirlerinin dış ticarete kalıcı iyileşmeleri getirmesi ve ihracatın ithalata olan bağımlılığını azaltmasına katkı sağlaması beklenmektedir. 2015 yılındaki daralmaların ardından 2016 yılında ihracatın kayda değer artış kaydetmesi beklenmektedir. Para ve maliye politikalarındaki uyumlu birlikte gerçekleşecek üretim artışının yapısal reform tedbirleriyle sürdürülebilirliğini artırması ve kırılganlıkları en az seviyeye indirmesi önceliklerimiz arasındadır. Cari açığın milli gelire oranında görülecek ılımlı seviye, ticaret ortaklarımızın talep yönlü politikalarını artırmasına bağlı olarak değişebilecektir. Buna rağmen



turizm gelirleri kaynaklı yaşanabilecek olumsuz yansımalar da cari açığın arzu edilen seviyede azalmasını etkileyebilecek hususlardandır. Genel anlamda ekonomik büyümeyle birlikte görülecek ihracat artışı ve ithalata olan bağımlılıktaki azalma, daha dengeli bir dış ticareti görünümü elde etmemizi sağlayacaktır. Petrol fiyatlarındaki seyrin mevcut durumunu koruması, kurlardaki dalgalanmanın azalması ve ticaret ortaklarımızın toparlanma seviyesi dış ticaretteki iyileşmenin derecesini belirleyecektir. Mevsimsel etkilerden arındırılmış verilere göre işsizlik oranı, 2015 yılının Nisan döneminde yurtiçi talep ve üretimde nispi canlanmayla birlikte yüzde 9,9'a kadar gerilemiştir. 2015 yılının üçüncü çeyreğinde işsizlik oranı yüzde 10,4, işgücüne katılma oranı da yüzde 51,3 olarak yatay seyretmiştir. Aynı dönemde tarım dışı istihdamda, özellikle hizmetler sektörü kaynaklı bir artış eğilimi gözlenmiştir.

Mevsimsel etkilerden arındırılmış verilere göre işsizlik oranı Eylül 2015 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,2 puan azalarak yüzde 10,4 olmuştur. Toplam istihdam, yine aynı verilere ve döneme göre 934 bin kişi artış kaydetmiştir. Bu dönemde istihdam; tarımda 198 bin kişi, hizmet sektöründe (inşaat dâhil) 714 bin kişi, sanayi sektöründe ise 21 bin kişi artmıştır. İstihdamdaki bu artışlarla birlikte, Eylül 2015 döneminde, tarım dışı işsizlik oranı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,3 puan azalarak yüzde 12,4 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2015 yılında işsizlik oranının yüzde 10 civarında olması 2016 yılında da işgücüne katılma oranındaki artışa rağmen yatırımların ve dolayısıyla büyümenin ivme kazanmasından dolayı işsizlik oranının tekrar tek haneli rakamlara gerilemesi beklenmektedir.

2015 yılında iki genel seçime rağmen Merkezi Yönetim Bütçesinde gerçekleştirilen olumlu performans 2016 yılında da korunacaktır. 2015 yılında yüzde 34 olarak gerçekleşmesi beklenen AB tanımlı kamu borcunun GSYH'ya oranının 2016 yılında yüzde 33'e gerilemesi hedef alınmıştır. Güçlü kamu maliyesi ve borç yapısı Türkiye'nin olumsuz uluslararası konjonktürden en az etkilenmesini sağlamaktadır. Nitekim son olarak Moody's Türkiye'nin yatırım yapılabilir seviyesini korumuştur. 

# Türkiye ekonomisinin 2015 Görünümü ve 2016 Beklentileri...

*Geçen yıl ortalama yüzde 9,9 seviyesinde olan işsizlik oranı ise bu yıl yüzde 10,2 civarında. Çift rakamlara çıkan işsizlik seviyesi, istihdam piyasalarında sorunlar olabileceğine işaret ediyor. Bu sene sanayi sektöründeki istihdamın geçen yıla göre biraz daha düşük seyrettiği görülüyor. Sanayi üretim endeksinin geçen yıla göre ortalama 4 puan daha yüksek olması sanayi üretiminin iyiye gittiğine işaret ediyor.*

■ Türkiye ekonomisi 2015 yılında seçimlerin gölgesinde kaldı. İliki 7 Haziran'da, ikincisi 1 Kasım'da yapılan seçimler nedeniyle gündem siyaset ağırlıklıydı. Kısaca 2015'te ekonomide neler olduğuna göz attığımızda, 2014 yılında başlayan enerji fiyatlarındaki gerilemenin 2015 yılında da etkili olduğu görülüyor. Petrol fiyatlarındaki düşüşün ise, özellikle enerji bağımlı bir ülke olmamızdan ötürü, dış ticaret açığımızın gerilemesinde ve haliyle de cari açığın gerilemesinde olumlu etkisi oldu. Geçen sene 100 milyar dolara yaklaşan dış ticaret açığı, 2015 Ekim itibarıyla 69,5 milyar dolara geriledi. Büyüme oranı ise bu yıl ortalama yüzde 3 seviyesinde seyretti. Üçüncü çeyrekte gelen yüzde 4 büyüme oranı, bu yıl büyümeyi yüzde 3 oranının biraz üstünde tamamlama ihtimalimiz olduğuna işaret ediyor. Bu kapsamda özellikle Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma patikasını sağlayabilmek önem taşıyor. Türkiye'nin "Orta Gelir Tuzağı"ndan çıkabilmesi için önerilerimizi raporlarımızda açıklamıştık. Orta gelir tuzağından kurtularak sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak için yapılması gereken reformların tamamının hayata geçmesi önem taşıyor.

Geçen yıl ortalama yüzde 9,9 seviyesinde olan işsizlik oranı ise bu yıl yüzde 10,2 civarında. Çift rakamlara çıkan işsizlik seviyesi, istihdam piyasalarında sorunlar olabileceğine işaret ediyor. Bu sene sanayi sektöründeki istihdamın geçen yıla göre biraz daha düşük seyrettiği görülüyor. Sanayi üretim endeksinin geçen yıla göre ortalama 4 puan daha yüksek olması sanayi üretiminin iyiye gittiğine işaret ediyor. 2016 yılında Türkiye'yi bekleyen ekonomik görünüm, iç piyasaya olduğu kadar küresel gelişmelere de bağlı olacak. FED'in faiz artırımının en kısa sürede gerçekleşmesi, hatta birkaç kademede yapılması bekleniyor. FED faizi artırdıktan sonra piyasalarda likidite bolluğu azalacağından, Türkiye'nin de içinde olduğu gelişmekte olan ülkelerin sorunlar yaşaması söz konusu... Bu konuda uluslararası kuruluşların yaptığı uyarıları dikkate almak gerekiyor.

Bir diğer gelişme ise, Kasım ayında sınırımızda görülen Rus uçağının düşürülmesi konusu. Bu yüzden Rusya ile yaşanan gerilim ikili ilişkilerimizde bozulmalara yol açtı. Ocak ayından itibaren Rusya'nın Türkiye'ye birtakım ekonomik sınırlamalar getireceği konuşuluyor. Türkiye'den yapılan ithalat, tarifeli uçuşlar ve Rusya'da çalışan Türk vatandaşlarına sınırlamalar getirilmesi, bu sınırlamalardan ilk adımları olacak gibi...

Türkiye'nin Rusya'ya ihracatında ve Türk inşaat firmalarının proje gelirlerinde azalma yaşanması muhtemel görülüyor. 2013 yılında Rusya'ya yapılan 6,9 milyar dolarlık ihracatımız 2014'te 5,9 milyar dolara gerilerken, bu senenin ilk 10 ayında ise bu rakam 3 milyar dolar seviyesinde kaldı. Rusya'nın Türkiye'ye yaptırım uygulaması durumunda ihracat gelirlerinde yüzde 25 oranında daralma yaşanabileceği belirtiliyor. Aynı şekilde Rus turistlerden sağlanan gelirler ile inşaat gelirlerinde yaptırım uygulanması durumunda yaklaşık yüzde 50'lik bir kayıp yaşanabileceği belirtiliyor. Türkiye-Rusya dış ticaret hacminde en önemli kalemlerden biri olan enerji konusu, önemli bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye'nin kullandığı toplam doğalgazın yüzde 55'i Rusya'dan ithal ediliyor. 2016'ya girerken enerji bağımlılığımızı gidermeye yönelik çalışmaların, alternatif enerji yollarının hayata geçmesinin önemi bir kez daha ortaya çıkıyor.

Hem küresel gelişmeler hem iç piyasalardaki durgunluk göz önüne alındığında, 64. Hükümet'in Başbakan Davutoğlu tarafından 10 Aralık'ta açıkladığı "Eylem Planı", öncelikleri bir periyoda bağladığı ve kapsamlı yanıtlar verdiği için olumlu görülüyor. Üç, altı ve 12 aylık süreler ile belirli bir takvime bağlanan 64. Hükümet Eylem Planı, reformların gerçekleştirilmesi yönünde kararlılığın önemli bir göstergesi... Aynı zamanda Eylem Planı'nda KOBİ'lere önemli desteklerin verilmesi de olumlu bir yaklaşım olarak karşımıza çıkıyor. TÜRKONFED olarak beklentimiz 2016'da bu eylemlerin yerine getirilmesi ve Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir kalkınma yolunda ilerlemesidir. 🌐



# Türk tarımında 2016 süreci

*İhracatın belli pazarlara bağlı kalması, siyasi sorunlarda sıkıntılara yol açıyor. Her ne kadar, Ortadoğu ve Afrika, Kafkaslar, Balkanlar, Orta Asya, kuzeyi, güneyi, batısı ve doğusuyla Avrupa önceliğimiz olsa da ülke olarak uzak yakın demeden dünya yüzeyinde her ülkeyi ihracatta hedef almamız, her ülkenin ithalat potansiyelini değerlendirmemiz gerekiyor. Önümüzdeki dönemde sıkıntıya girebilecek bir Rusya pazarı için önlem alınmalı, alternatif pazarlar yaratılmalıdır.*

■ Tarım, tüm dünyada enerji ile birlikte en stratejik iki sektörden biri konumunu gittikçe güçlendiriyor. Bu durum, ülkemiz için de değişmiyor. Sanayileşmeyle birlikte tarımın gayri safi yurtiçi hasıla içindeki oranı azalmakla birlikte, tarımın genel ağırlığı devam ediyor. Tarımın payı gelişmiş ülkelerde yüzde 1'lere kadar düşmüş durumda ama gıda sanayi, tekstil konfeksiyon, toptan ve perakende ticaret, ulaştırma, finans gibi sektörlerde tarımın önemli payı var. Gıda sanayinin, tekstil konfeksiyonun hammaddesi tarımdan geliyor. Tarım ve gıda ürünleri toptan ve perakende ticaretin en önemli unsurlarından biri. Milyonlarca ton tarım ürünü ve gıda sürekli bir yerden bir yere taşınıyor ve ulaştırma sektörüne büyük kaynak aktarılıyor. Tarımsal üretim önemli miktarda finansman kullanıyor. Bütün bunlar bize, tarımın payının ülkemizde bu yıl Ocak-Eylül döneminde yüzde 7,9 olduğunu görüp de sadece bununla sınırlı olduğu kanısında olmamız gerektiğini gösteriyor. Tarım, ormancılık, balıkçılık sektörü 2015 yılının ilk çeyreğinden 17,4 milyar, ikinci çeyreğinde 30,7 milyar, üçüncü çeyreğinde 65,7 milyar, 9 aylık toplamda da 113,8 milyar liralık hasıla üretmiştir. Sektörümüz ilk üç ayda reel olarak yüzde 3,6, ikinci üç ayda yüzde 7,3, üçüncü üç ayda yüzde 11,1 büyüdü. 9 aylık toplamda da büyüme yüzde 8,9 oldu. Tarım, 2014 yılında yüzde 2,1 küçülmüştü. Tarım, 2015 yılının Ocak-Eylül döneminde yüzde 3,4 olan genel büyümenin üzerinde büyümüştür.

Sektör ekonomiye istihdam açısından da büyük ölçüde katkı da bulunmaktadır. Tarım istihdamdaki önemini korumaya, artırmaya devam ediyor. Geçen yıl Eylül ayında, 5 milyon 625 bin olan tarım istihdamı, bu yıl 5 milyon 825 bine çıktı. Tarım istihdamında, geçen yılın Eylül ayına göre, 200 bin arttı. Yaz aylarında tarım, 2015 Haziran ayında 5 milyon 998 bin, 2015 Temmuz ayında 6 milyon 18 bin, 2015 Ağustos ayında 6 milyon 17 bin istihdam sağladı. Tarım, istihdamda 2015 yılı Temmuz ayında yüzde 22, Ağustos ayında yüzde 22,2 pay almıştır. 2015 Eylül ayında istihdam içinde tarımın payı, geçen yıla aynı düzeyde kalmış ve yüzde 21,5 olmuştur. Tarım için bir diğer önemli konu ihracat. 2015 yılı Ocak-Ekim

döneminde, tarım ve gıda ihracatı 13 milyar 509,4 milyon dolara ulaştı. İthalat ise 9 milyar 184,7 milyon dolarda kaldı. Tarım ve gıdanın 10 aylık dış ticaret fazlası 4 milyar 324,7 milyon dolara yükseldi. 2014 yılında tarım ve gıda ihracatı 18 milyar doları bulmuş, ithalat 12,4 milyar dolarda kalmıştı. Bu yıl Ekim ayı itibarıyla 12 aylık ihracat 17,2 milyar dolarda, ithalat ise 11,6 milyar dolar oldu.

İhracatın belli pazarlara bağlı kalması, siyasi sorunlarda sıkıntılara yol açıyor. Her ne kadar, Ortadoğu ve Afrika, Kafkaslar, Balkanlar, Orta Asya, kuzeyi, güneyi, batısı ve doğusuyla Avrupa önceliğimiz olsa da ülke olarak uzak yakın demeden dünya yüzeyinde her ülkeyi ihracatta hedef almamız, her ülkenin ithalat potansiyelini değerlendirmemiz gerekiyor. Önümüzdeki dönemde sıkıntıya girebilecek bir Rusya pazarı için önlem alınmalı, alternatif pazarlar yaratılmalıdır.

Buna karşın tarımda çalışanlar büyümeden yeterince pay alamamaktadır. Tarımdaki nüfusun geliri, ülke ortalamasının üçte birini ancak bulmaktadır. Yapısal sorunları bulunan tarımda potansiyelimizin tamamının kullanıldığından bahsetmek de mümkün değildir. Ekonominin istikrarı için tarım sektörü mutlaka desteklenmelidir.

Tarımda sürdürülebilir üretim ve ihracat için iyi kalite, pazarda yer bulan ürünleri rekabet edebilir fiyatla üretmek gerekiyor. Bu açıdan, üretim maliyetlerinin düşürülmesi konusunu başta geliyor. Üretim maliyetinin düşürülmesi için girdi destekleri artırılmalı, özellikle mazot, ilaç ve elektrik gibi temel girdilerdeki KDV oranları ve mazottan alınan ÖTV miktarı düşürülmelidir. Bu bağlamda 64. Hükümetin programında yer alan yem ve gübrede "KDV'nin kaldırılması" kararı gerek hayvancılığımız gerekse de bitkisel üretimimiz açısından önem arz etmektedir.

Üretimin sürdürülebilirliği için üreticimizin kaybı desteklerle telafi edilmeli. Üreticimizin banka ve SGK prim borçları, elektrik borçları faizsiz olarak ertelenmelidir.



Rusya konusu da tarımımız açısından önemli. Rusya, 1 Ocak 2016 tarihinden itibaren, ülkemizden tavuk eti, hindi eti, tuz, karanfil, kırmızı lahana, domates, kuru soğan, brokoli, karnabahar, salatalık, portakal, elma, armut, çilek, üzüm, mandalina, nektarin, kayısı, şeftali, erik ithalatına ambargo uygulayacak. Listede Türkiye'den fazlaca ithal edilen limon, biber ve fındık gibi tarım ürünleri yer almıyor. Kırmızı et, süt ürünleri ve balık için de bir ambargo getirilmedi. Ancak, Rus yetkililer, ihtiyaç duyulması halinde yaptırımların genişletilebileceğini de belirtiyorlar.

2014 yılı 18 milyar doları bulan gıda ve tarım ürünleri ihracatımızın 1 milyar 143 milyon doları Rusya'ya yapılmıştır. Rusya'nın gıda ve tarım ürünleri ihracatımız içindeki payı yüzde 6,35 düzeyindedir. 12,4 milyar dolarlık gıda ve

tarım ürünleri ithalatımızın ise 2 milyar 491 milyon doları Rusya'dan yapılmıştır. Gıda ve tarım ürünleri ithalatımızda Rusya'nın payı, yüzde 20,1'i bulmaktadır. Rusya'ya 2014 yılında yaptığımız gıda ve tarım ürünleri ihracatımızda en önemli payı 622 milyon dolarla meyve ve 385 milyon dolarla sebze almaktadır. Bu ülkeye meyve ve sebze toplam ihracatımız 1 milyar 7 milyon doları bulmaktadır. Bu ülkeye yönelik ihracatta meyveler içinde öne çıkan ürünler turunçgiller ve üzümdür. Sebzeler içinde ise domates başta gelmektedir.

Rusya'nın toplam tarım ve gıda ihracatımız içinde yüzde 6,35'lik payı vardır. Ambargo, genel olarak tarımımızı büyük oranda etkilemez. Turunçgil ve domates üreticilerimiz gibi bazı üreticilerimize etkileri olur. 🌐

# Ekonomik Büyümenin Seyri ve İstikrar Programı'nın Yorumlanması

*2015 yılında cari açıkla mücadelede Türkiye oldukça önemli bir iyileşme sağlamıştır. Bu yılın ilk 10 aylık dönemi için Türkiye'nin cari işlemler açığı %24,9 azalışla 25,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Cari açıktaki bu iyileşme büyük oranda mal ve hizmet ithalatındaki düşüşten kaynaklanmış olup, mal ithalatında yaşanan düşüşte petrol fiyatlarının gerilemesi önem arz etmektedir.*

■ Ekonomik büyüme ile ilgili TÜİK'in açıkladığı raporları tetkik ettiğimizde ekonomik büyüme ve ekonomik politikaları açısından Ak Parti iktidarlarının dönemsel farklılıklar gösteren başarılarına imza attığını görmekteyiz. Büyüme performansı bakımından dikkat çeken Ak Partinin ilk iktidar olduğu dönem, diğer dönemlerden daha yüksek bir büyüme dönemini temsil etmekte ve Türkiye ekonomisi 2002-2006 yılları arasında ülke potansiyel büyüme kabiliyeti olan % 5'lik büyümenin üzerinde % 7.2 oranında büyüme göstermiş olduğunu görmekteyiz. Ancak Ak Parti ikinci iktidarı döneminde 2008 küresel ekonomik krizin etkisi ile büyüme oranında düşüş ve yüksek büyüme yerine dünya ortalamasında büyüdüğü görülmektedir. Göreceli olarak ekonomimizi daha az etkilediği düşünülen 2008 Küresel ekonomik krizin etkisinden sıyrılmaya başladığı süreç 2010 yılında başlayarak büyümenin artmaya devam ettiğini hatta krizin avantaja dönüştürülebilme becerisi ile de ekonominin yeniden potansiyel büyüme potansiyeline yöneldiği görüldü. 2010 sonrası ekonomide daha düşük büyüme oranları gerçekleştiğini görmekteyiz. 2008-2015 arasında büyümenin Ak Partinin ilk iktidar olduğu 2002-2006 dönem ortalamasının yarısı kadar gerçekleştiği görülmektedir.

2008-2015 arası dönemde büyüme potansiyelimizin altında büyümüş olmanın birden çok nedeni bulunmaktadır. Bunların bazıları ekonomi dışı nedenler olarak iç ve dış siyasi etkenlere bağlı ekonomi politikalarından bağımsız etkenlerden oluşmakta. Bunlardan birincisi; AB ile ilişkilerimiz kriz öncesi döneme göre zayıflamış olması, bunun nedeni ise Türkiye AB ilişkilerinde tek taraflı ılımlı olmaktan yorulmuş olmasıdır. Türkiye'nin AB süreçlerinde karşı tarafın dayatmalarına karşı geliştirdiği politikalar AB normlarından uzaklaşma olarak yorumlandı. Ekonomik ilişkilerde AB bölgesine 2002-2007 dönemi kadar fazla nüfuz edilemedi. AB bölgesi ile

ticaretimizde anlamlı bir ihracat artışı sağlanamadı. İkinci olarak; Türkiye'nin dış Pazar dağılımında önemli bir yeri olan Ortadoğu ve Afrika pazarlarında Arap baharı olarak başlayan süreç bu bölgelerdeki ülkeler ile ticari ve siyasi ilişkilerimiz olumsuz etkiledi.

Ortadoğu ve Afrika pazarlarına yaptığımız ihracat azaldı. Arap baharı sonrası Ortadoğu ve Afrika gibi istikrarsızlaşan bölgede pazarlarımızı kaybettik. Bu durum büyüme de önemli katkısı olan ihracat sektörümüzün büyümesine olumsuz etki etti. Bu etki ile ihracat sektörünün büyümeye katkısı azaldı.

Üçüncü olarak; bölgesel jeopolitik risklerin artması ile Türkiye'den sermaye çıkışları devam etti. Dördüncüsü; FED'in muhtemel faiz artırımı kararı ile sermaye hareketlerinin riskli olan ülkelere daha düşük risk içeren ülkelere doğru değişeceği baskısı ile kur artışı ve ülkeye sermaye girişindeki azalış devam etti. Piyasalarda önümüzdeki dönemlerde doların güçleneceği ve gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler arasındaki para hareketlerinde 'ayrışmaların' yaşanacağı yönünde beklentiler reel sektörün finansman sağlama seçeneklerini azaltırken maliyetlerinin artmasına neden olmakta. Beşincisi; Türkiye-Rusya arasında tırmanan gerginliğe benzer uluslararası politik gelişmelerin, ekonomik nedenlere bağlı değil bölgesel etkinlik yarışından kaynaklanan güç yarışlarından ekonomik beklentiler olumsuz etkilenmekte. Uluslararası politik gerilimler politik görünümde birlikte, sonuç olarak bölgemizdeki ekonomik dengeleri de değiştirecek riskler barındırmaktadır. Bu bağlamda ekonomi ve politika birbiriyle iç içe geçmiş ve etkileşimi karşılıklı güçlü olan büyümeyi doğrudan etkilemeye devam etmektedir. Altıncısı; Türkiye'de tasarrufların düşük olması nedeniyle büyüme oranlarının kısa vadeli dış sermaye akımlarına



bağımlı yapısı. Dış finansman bağımlılığı ve yükselen finansman maliyetleri reel sektör üretimi artırmaz duruma getirmekte. Cari dengedeki açık ve bu açığın finansmanının güçleştirmekte. Nitekim Cari dengedeki açık ve bu açığın finansmanının güçlüğüne dikkat çeken Morgan Stanley Türkiye'yi 2013 yılında "kırlıgan beşli" olarak tanımladığı ülkeler arasında gösterdiğinde; piyasa faizleri yeniden yükselmeye başladı. Reel sektörün finansman maliyetleri faiz ve kur artışı ile fiyatlara yansdı. Kur artışı nedeniyle beklenen ihracat artışı da istenilen düzeyde gerçekleşmedi. İç piyasada artan maliyetle fiyatlara yansıtılınca enflasyon arttı. Fiyat artışı ve belirsizliklerin artması ile tüketici güven endeksi azaldı. Hane halklarının beklentilerini olumsuz seyri iç talebi de daraltınca talep yönlü büyüme de zayıfladı.

Sonuçta; Türkiye ekonomisi 2015 yılı ikinci çeyreğinde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %2.7 olan piyasa beklentisinin üzerinde %4.0lık büyüme kaydetti. 2015 yılının ilk 9 ayında GSYH %3.4 büyüdü. Bu dönemde ki büyümenin hane halkı ve devletin tüketimindeki artışa bağlı olduğunu söyleyebiliriz. 2. Çeyrekte 7 Haziran seçimi öncesinde %5.5 artış gösteren hane halkı harcamaları, 1 Kasım seçimleri öncesinde 3. çeyrekte %3.4 artış gösterirken aynı dönemler için devletin tüketiminde ki artış ise büyüme hızını arttırmada daha etkin olarak 3. çeyrekte %7.8 artış gösterdi. Özel tüketim harcamaları artışı politik belirsizlikler etkisiyle 3. çeyrekte ivme kaybetse de, büyümeye en yüksek pozitif katkıyı yapmış durumda. Politik belirsizliğin Kasım ayında azalması ve 2016'da yapılacak asgari ücret zammı ile iç talebin büyümeye güçlü katkısının devam etmesi beklenebilir. İhracattaki ılımlı toparlanmanın ve ithalattaki sert düşüşün etkisi ile pozitif katkı sağlayan net ihracat kaleminin pozitif katkısının, AB'deki toparlanmanın devam etmesi ile 4. çeyrekte de artarak sürmesi beklenebilir. Ekim ayı sanayi üretim verisi piyasa beklentisinin üzerinde yıllık bazda %4.6 artış ile 2015 yılının 4. çeyreğinde önceki çeyrek ortalamalarının üzerinde bir artış olabileceği beklentisini desteklemektedir. Dış pazarlarımızı kapsayan bölgelerde artan jeopolitik risklerin ihracat kalemi üzerinde aşağı yönlü oluşturduğu riskler devam edebilir. Tüm bu veriler ışığında 2015 yılı sonunda GSYH büyümesi %3'ün üzerinde gerçekleşebilir.

2015 yılı geride kalırken bölgemizde gittikçe artan jeopolitik riskler nedeniyle istikrarsızlaşan bölgede yaşamak zorunda oluşumuz bize jeo-ekonomik bir maliyet olarak yansımaya devam etmektedir. Aynı zamanda OECD, S&P, Morgan Stanley, Citigroup, gibi birçok dış aktörün bu riskler bağlamında Türkiye ekonomisinin 2016 yılı büyüme tahminlerinde potansiyel büyüme kabiliyetimizin altında bir tahminde bulduklarını görmekteyiz. Şöyle ki OECD tarafından yayınlanan 'Ekonomik Görünüm' raporuna göre, 2016 yılı Türkiye ekonomisi büyüme tahmini yüzde 3,9'dan yüzde 3,4'e çekilirken, 2017 yılı için beklenti ilk kez yüzde 4,1 olarak açıklanmıştır. Önemli bir ekonomik aktör olan Citigroup, 2016 yılı için büyüme beklentisini yüzde 2,3'ten 2,5'e yükselterek, 2016'da büyümeye dış etkilerin yalnızca dış finansmana bağımlılığın zorluğunu değil aynı zamanda Türkiye'nin borç seviyelerinde artışın da önemini vurgulayarak dış ekonomik algıların iyimserleşmesini engellemektedir.

Benim kanaatime göre Türkiye ekonomisinin son açıklanan orta vadeli programda (OVP) hükümetin 2016 yılı için büyüme beklentisi yüzde 4,0ve 2017 yılı için yüzde 4,5

olarak belirlediği hedefler tutarlı hedeflerdir. Çünkü; 1 Kasım seçimleri sonrası Hükümet "Büyüme ve makroekonomik istikrar" başlığı ile ekonomik büyümeyi önceleyen yaklaşımını gündemine ararak bu hedefleri gerçekleştirme isteğini kamuoyu ile paylaştı. Çok kapsamlı sosyo-ekonomik hedefleri olan bu programda ekonomik alanların tamamına yer verildiği görülmekte. Bu program muhtevası itibarıyla 2016 ve sonrası için yeniden 2002-2007 dönemindeki güçlü ekonomiye ulaşılması için büyüme dinamiklerinin iyileştirilmesine yönelik hedefleri ortaya koymaktadır. Seçilen tüm makroekonomik politikalar gerçekçi ve hedefler ulaşılabilir düzeydedir.

Hükümetin yüksek ve istikrarlı büyümeye yönelik temel stratejisi olarak açıklanan, özel sektör öncülüğünde, dışa açık ve rekabetçi üretim yapısının geliştirilmesi hedefi çok önemlidir. Bu kavrayıcı ve kapsayıcı hedefe; verimlilik artışı ve sanayileşme sürecinin güçlendirilmesi, imalat sanayinin GSYH içindeki payının yükseltilmesi ve iş gücü verimliliğinin geliştirilmesiyle istikrarlı büyümeye devam edileceği kaydedilen program tüm iktisadi birimlere ümit veriyor. Hükümet; makroekonomik istikrarın güçlendirilmesi, beşeri sermayenin geliştirilmesi ve iş gücü piyasasının etkinleştirilmesi, ekonominin teknoloji ve yenilik geliştirme kapasitesinin artırılması, fiziki altyapının güçlendirilmesi ve kurumsal kalitenin iyileştirilmesi gibi çok kapsamlı amaçları birlikte gerçekleştirme isteğini ortaya koyarken hem iç hem de dış ekonomik çevrelerin Türk ekonomisine olan güvenlerini pekiştirmiştir. Böylece son zamanlarda kamuoyunda çokça tartışılan Ak Partinin ekonomi politikaları ile yeniden ilk dönemdeki aksiyonuna kavuşacağı beklentisi de karşılık bulmuş oldu.

Ak parti hükümetinin kendi içinde tutarlı, insan odaklı ve girişimciliği teşvik eden dinamik bir program ile yeni döneme giriş yapmasının ekonomik değeri yanıda, iktisadi aktörlerin beklentilerini olumlu şekillendirme de önemli bir etkisi olacaktır. Yeni bir paradigmaya geçiş konjonktüründe ihtiyacımız olan "Günümüzün rekabetçi dünyasında insana, insanın niteliklerine, sağlıklı bir sosyal ortama yapılan yatırımların, aynı zamanda ekonomik potansiyelimize yapılan bir yatırım olduğunu bilerek, ekonomi politikalarımızı güçlü sosyal politikalar ile bütünleştirmeye devam edeceğiz." Vurgusu ile hükümet sosyo-ekonomik ilerlemenin önemini bilerek ekonomik büyüme ve sosyal kalkınmanın birlikte olacağını açıklamış olması bu niyetini doğrulamaktadır.

2016 yılı hedeflerinin tutturulabilmesi açısından yurtiçi üretimi artırma ve ithalata bağımlılığı azaltma perspektifiyle, imalat sanayinin GSYH içindeki payının artırılması sürdürülebilir büyüme için önemlidir. Bunun için de hükümet bu programda; imalat sanayinin GSYH içindeki payının yükseltilmesi ve iş gücü verimliliğinin geliştirilmesiyle istikrarlı büyümeye devam edileceğini öncelikli hedefler arasına koydu ve "Büyüme stratejimiz makroekonomik istikrarın güçlendirilmesi, beşeri sermayenin geliştirilmesi ve iş gücü piyasasının etkinleştirilmesi, teknoloji ve yenilik geliştirme kapasitesinin artırılması, fiziki altyapının güçlendirilmesi ve kurumsal kalitenin iyileştirilmesi şeklinde 5 temel eksen üzerine oturmaktadır" ifadeleri ile tüm kesimlere olumlu sinyaller gönderdi. Ar-Ge'ye daha fazla ağırlık verilerek ihracata dayalı ve rekabetçi bir üretim yapısı büyümenin önü açılması gibi yapısal değişimin çizgilerini taşıyan bu program (OVP)'de belirtilen tutarlı hedeflere ulaşılması için planlanmıştır. Başarılı olmasını temenni ederiz. ©





*Bu yıl  
ışıldama  
SIRASI  
sizde!  
Yeni yılın  
tüm hayalleri,  
mutluluğu ve parıltısı  
üzerinizde olsun...*

*Vera Luz*



**KONAK PIER AVM**

Atatürk Caddesi No: 19 z-27 - İZMİR

T: 0 232 441 01 04 - 441 01 91

M: 0 530 776 93 50

[www.veraluz.com.tr](http://www.veraluz.com.tr) ■ [info@veraluz.com.tr](mailto:info@veraluz.com.tr)



**ALSANCAK**

1379 Sokak No: 6/A Alsancak - İZMİR (Eski VeraLuz arka sokağı)

T: 0 232 421 18 21 - 421 34 18

M: 0 531 309 05 53



[/veraluzmucevher](https://www.facebook.com/veraluzmucevher)



[/veraluzmucevher](https://www.instagram.com/veraluzmucevher)

# Tadında Gezelim

## Yukarı Kızılca

## Kemalpaşa

## İzmir

*Yukarı Kızılca, Mahmut dağına sırtını vermiş olup kuzeye bakar, eteklerindeki zeytinliklerde bulunan toprak, heyelanını önlemek için yapılan ve halen var olan çok eski kuru taş örme duvarlar sayesinde.*



GEZELİM GÖRELİM



H. ÖZÜZ ESEN  
EGİAD ÜYESİ



**Rumların ve Türklerin hatta Yahudilerin beraberce kavgadır, din ve ırk ayrımı bilmeden uzun yıllar bu köyde yaşamışlıkları var. Ortak tütün dikmişler, zeytin toplamışlar. Kurtuluş Savaşı'nda Rumlar köyü terk etmemişler, fakat dışarıdan gelen Süleyman Efe denen bir eşkiya bunları köyden kovalamış.**

■ Artık ağızımızın tadını bozan şeylerden ve kişilerden uzaklaşmak, sakin keyifli, görmüş, geçirmiş fakat sade insanlarla ve bir hikayesi olan yerlerde yaşamak istiyorum. Bunu sağlamanın yolu dünyamızı, hatta yakın çevremizi tanımaktan geçtiğine eminim. Bu amaçla yeni bir yazı dizisine başladım ve ilk yazımda da biliyorsunuz sizleri Salihli'ye götürmüştüm. Bu sefer, kalemimi, İzmir'de burnumuzun dibine bulunan oturduğum ve yaşadığım köye çeviriyorum. İşte, Kemalpaşa'nın şirin ve çağdaş köyü Yukarı Kızılca. Evet ben Yukarı Kızılca köyünde yaşıyorum ve burasının ne kadar eski bir köy (pardon şimdi mahalle) olduğundan bahsederken sizler de burası neredeymiş? diyeceksiniz. Buraya İzmir'den gelmek çok kolay. Mesela aracınızla Ankara yoluna çıkınca Bornova'yı geçtikten 10 km sonra Kemalpaşa'ya ayrılacaksınız. Kemalpaşa'nın içinden de geçip eski Turgutlu yoluna gireceksiniz. 5 km sonra önünüze gelen Yukarıkızılca levhasından sapıp, 5 km sonra buraya varıyorsunuz. İzmir/Bornova - Yukarı Kızılca arası mesafe 30 km.dir. Araçsız gelecekler için de İzmir Büyükşehir belediyesinin otobüsleri Evka3 metro durağından ve yerel dolmuşlar ise garajdan sabah 6 – akşam 19 arası devamlı çalışmaktadır.

Her zaman yaptığım gibi bugün yine köy meydanında çınar altındaki kahveye oturdum ve eskiden beri tanıdığım köyün filozofu, ileri

gelenler ile 2 çay içimlik bir bilgi alışverişi yaptım. İşte edindiğim bilgileri de sizlerle paylaşıyorum. Bu sefer iş için kahvedeyim ve sohbe meraklı köy insanlarımızın yazıma şu katkıları ile başlıyorum.

“Eskiden bu köyde Rum, Yahudi ve Türk toplumu bir arada yaşarlarmış. 1870 yılında köyde Hristiyanlara ait bir kilise varken, müslümanların da ibadet ettikleri küçük bir mescidi varmış. Gel zaman git zaman bu mescit kilisenin yanında küçük kalınca, Sultan Abdülhamit'in de fermanıyla 1893 yılında o zamanlarda köyün ileri geleni Halil Ağa öncülüğünde Bulgar ve Arnavut diyarından 2 usta bulunarak, hep beraber köye yakışır bir cami inşasına girişmişler. İzmir'deki Hisar Camii model alınarak, şu anda kullanılan ve köyün sembolü haline gelen Halil Ağa Camii inşaatına başlanmış ve yeni cami mevcut mescit minaresi korunarak kısa sürede tamamlanmış. Sultan Abdülhamit'in tuğrası da cami girişine konulmuş.

Osmanlı ve Selçuklu mimarisinin karışımı olan bu caminin içerisinde tamamen ahşap olan kadınlar mahfili ikinci katta hala kullanılıyor. İlk yapıldığında kubbesi kurşun ile kaplı olan ve kubbe altında tirabzanlı bir yürüme yolu bulunan üst kat, 1954 yılında köyün muhtarı kubbedeki kurşunları kullanmak için bu kubbeyi yıktırması ve şu an görünen ahşap çatıyı yaptırmaları ile tadilata

uğramış. Bu tirabzanlar da sonradan yapılan ahşap kubbenin içersinde kalmış. Şu anda çatı arasında olup görülmemekteler.

Eski kubbeyi yıkmaktaki amaç caminin artan malzemesi ile şu anda ayakta olan, o zamanlarda Armutlu, Bağyurdu, Bornova, Kemalpaşa ilçelerinde bile olmayan bugünkü üniversiteye denk, Rüştiye Okulu yapmış ve yapılmış da. Bu bina şimdi tarım kooperatifi binası olarak kullanılmakta. Bu okuldan mezun olanlar bugün yaşasalardı 150-160 yaşında olacaktı ve fevkalade iyi Fransızca konuşacaklardı. Düşünün yani, bu köyde 150 yıl önce Fransızca eğitim verilen bir okul varmış. Köyümüzde ki bu çağdaşlık altyapıya çok daha öncelerden yansımış ve 500 yıllık kanalizasyon ve içme suyu tesisatı az da olsa bazı yerlerde halen kullanılır durumda bulunmuştur. Vay vay vay! Su kaynakları olarak da zengin bir köydür. Mahmut Dağı'nın eteklerindeki Akkaya denilen masa şeklindeki yüksek kayalık arazi MÖ. Hristiyanlığın ilk çıkışında tabii kale olarak kullanılmış ve karakol vazifesi de görmüştür. Kayalıklarda su olmadığından yağmur sularını toplamak için kayaları oyarak büyük su sarnıçları yapmışlar. Bu sarnıçlar halen mevcuttur.

Yukarı Kızılca, Mahmut Dağı'na sırtını vermiş olup kuzeye bakar, eteklerindeki zeytinliklerde bulunan toprak, heyelanını önlemek için yapılan ve halen var olan çok eski kuru taş örme duvarlar sayesinde.

Rumların ve Türklerin hatta Yahudilerin beraberce kavga gürlü, din ve ırk ayrımı bilmeden uzun yıllar bu köyde yaşamışlıkları var. Ortak tütün dikmişler, zeytin toplamışlar. Kurtuluş Savaşı'nda Rumlar köyü terk etmemişler, fakat dışarıdan gelen Süleyman Efe denen bir eşkiya bunları köyden kovalamış. Köyde Alevilerin Tufan Dede, Sünnilerin Yaren Dede ve Pelit Dede isimlerinde 3 adet yatırı varmış. Bu yatırlar 1925 sonrasında Atatürk'ün çıkarttığı tekke ve zaviyeler kanunu ile türbeleri kaldırılmıştır. Daha sonra Tufan Dede Alevi yatırını 1940'lar döneminde düzenlenerek tekrar ziyarete açılmıştır. Burada her yıl aşure zamanı kazanlar kaynar ve anmalar yapılır.

Eski adı Asarlık olan köyün içine doğru girmiş tepe ise şimdi piknik alanı olarak kullanılmaktadır. Mahmut Dağı dağcılar için vazgeçilmez bir trekking güzergahı olup her hafta sonu gruplar köy meydanında toplanıp dağlara doğru önceden belirli yürüyüş rotalarına doğru yola koyulmaktadır. Bu dağın zirvesinden yakında yamaç paraşütü atlamaları için hazırlıklar da yapılmaktadır.”





sıra İzmir'e iniyoruz ama her seferinde köye geri dönmek bize büyük keyif veriyor.

Köyümüze gelerseniz ara sokaklarında dolaşın, yıkılmakta olan eski evleri görüp fotoğraflayabilirsiniz. Sonra da kasaplarda ızgara köfte veya pizzolaların, sucuğun da tadına bakarak keyifli bir gün geçirebilirsiniz. Hele kiraz zamanı buralardaysanız koli koli kirazları alıp evlerinize dönersiniz.

Hepinize iyi gezmeler diliyorum benim sevgili EGİAD dostlarım... 🍷

Bu kadar tarih ve geçmişten sonra gelelim günümüze ve ağızımızın tadına göre neler var bakalım. Başlığımızı "Tadında Geziyoruz" yaptık ya, sizlere biraz da yerel tatları anlatayım. Köy meydanındaki bakkalda günlük köy yumurtası, inek sütü, bal, pekmez ve mevsimin meyve ve sebzeleri köylülere toplanarak organik olarak ziyaretçilere sunulmaktadır. Ayrıca bahar aylarında oğlak ve kuzu etleri, köyümüzün her iki kasabında da ızgaraya hazırlanmış şekilde, ister alıp evinize götürmek, isterseniz de fırına verip tandır veya mevcut kasap mangallarında ızgara yapılarak orada yemek için sizleri beklemektedir. Tadına doyum olmaz bu güzellikleri yaşamamız lazım.

Bu köye mahsus osmanlı sucuğu ise ayrı bir lezzet olup, dilimlenmiş halde hemen oracıkta pişirilmektedir. Her görenin evine götürmesi ise kaçınılmazdır.

Köyün kara fırınında yaş maya ile yapılan tam buğday köy ekmeği ise ağızınıza layık her daim bulunabilir. Ayrıca fırına evinizde veya kasaplarda hazırladığınız güveç, tandır ve pide pişirmek için de verilebilir. Fırınımızda boyoz ve kıymalı pide de ev yapımı olarak ara sıra bulunur.

Hemen oracıktaki anıt çınar ağaçları gölgesinde çay ve kahvenizi yudumlarken yol kenarlarından akan su seslerini de dinleyebilir, hatta fırındaki etinizin pişmesini bile bekleyebilirsiniz.

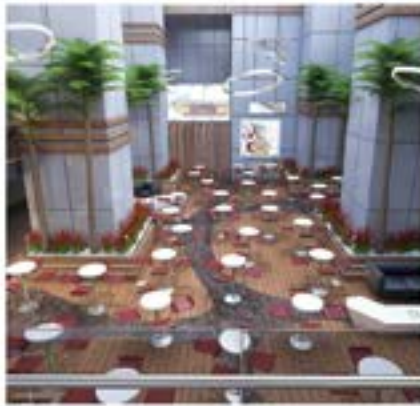
Sizlere şimdilik bu kadarını anlatıyorum, ağızımızın suyunun aktığını farkındayım, ama ne yapacaksınız işte benim yaşadığım da buralarda geçiyor. Sosyalleşmek için de ara



# Günlük 100.000 Kişilik Servis Kapasitesi!



Bu modern tesis; Türkiye'nin toplu yemek üretim amaçlı, A'dan Z'ye planlanmış ve inşa edilmiş ilk konsept projesi olma özelliğine sahip. Yeni hizmet merkezimiz; 7.000 m<sup>2</sup> kapalı alan üzerine oturuyor. En yeni araç ve ekipmanlarla, son sistem yemek pişirme gereçleriyle donatıldı. Ülkemize emek veren çalışanlara; en sağlıklı ve lezzetli yemekleri biz hazırlarız. Toplu yemekte; yenilik demek, kalite demek, hizmet demek Bortar demektir!



## ETKİNLİKLERİN TADI BİZİMLE DAMAKLARDA KALACAK!

Özel mimarisiyle, İzmir'in en etkileyici etkinlik alanı "Bortar Event Hall" kusursuz servis kalitesiyle hizmetinizde.

Kokteyller, şirket toplantıları, davetler ve organizasyonlar için hazırladığımız, Bortar Event Hall mekanımız gerçekten rakipsiz!



Bugün kişi başına düşen gelirin dünya ortalamasının üstünde olduğu Türkiye'de, kişi başı sigorta harcaması ise dünya ortalamasının dörtte biri, Avrupa ortalamasının da on biri düzeyinde...

Bugün yüzde 75'i yabancı sermayeli olan sektörde düşük karlara rağmen geleceğe umutla bakılıyor

# "Güvenli Liman" Sigortacılık

*80 binden fazla kişiye istihdam yaratan sigorta sektörü, ülkenin tasarruf açığının kapatılmasına; risk, güvenlik ve kalite kültürünün gelişmesine de önemli katkılar sağlıyor.*

■ HAZIRLAYAN: SEDA GÖK







■ Günümüz modern toplumlarının ekonomik ve sosyal gelişmişliğine en temel katkısı sağlayan sigorta endüstrisi, finans sektörünün üç temel ayağından biri olarak kabul ediliyor. Sınır tanımayan küreselleşme ile birlikte devletlerin hızla artan güvence gereksiniminin karşılanması ve maliyet üstlenme gücünün giderek azalması, sigortanın bir risk transfer tekniği olarak kullanılmasını yaygınlaştırıyor. Sigorta endüstrisi, ekonomiye fon akışını sağlayan sermaye piyasalarının gelişiminde ve sağlıklı istikrarlı bir biçimde büyümesinde anahtar rol oynuyor. Bu nedenle sigortayı sadece talihsiz olaylara bağlı olarak, zarar görmüş birimlerin zararlarının sistemdeki pek çok aktöre yayıldığı basit bir risk aktarım mekanizması olarak görmek doğru değil. Sigorta sektörü, kaynakları harekete geçirip, riski transfer ederek büyük ölçüde kaynakların etkin dağılımına ve ekonomik büyümeye katkıda bulunur. Bunlara ilave olarak işlem maliyetlerini düşürme, likidite yaratma ve yatırımlarda ölçek ekonomisi etkisi oluşturma yoluyla da finansal sistemin etkinliğini artırır. Güçlü bir sigorta sektörü, sosyal güvenlik sistemine alternatif ürünler yaratarak devlet bütçesi üzerindeki baskıyı hafifletir. Hayat sigortaları ve özel emeklilik fonları özellikle gelişmekte olan toplumlarda, kısa dönemli krediler veren bankaların tersine, uzun dönemli fonlarla ülke ekonomisine önemli katkılar sağlar.

Ancak bu beklentilerin tamamının karşılanması için etkin bir sigortacılık sisteminin varlığı şart. Etkin bir sigortacılık sistemi ise ancak kanun ve yönetmeliklerle sınırları iyi çizilmiş bir bilimsel altyapının oluşturulmasını gerekli kılıyor. Devletlerin sigortacılık sistemi üzerindeki kanun yapıcı etkisi, mali açıdan

beklentileri karşılayan ve rekabetçi bir sigorta piyasasını yaratır, vatandaşların hak ve menfaatlerini korur, onların sisteme olan güvenini artırır. Toplumsal sigorta bilincinin ve talebinin yaratılması da ancak sağlıklı bir hukuki alt yapıyla mümkün olur. Bu bakımdan sigortacılık faaliyetlerinin güven ve açıklık içinde sürdürülebilmesi ve kamunun doğru biçimde bilgilendirilmesi için kamu denetimi büyük önem arz ediyor. Türkiye’de sigortacılık sisteminin tarihi gelişimi incelendiğinde son 15 yıllık süreçte kamu denetiminin etkinliği kolaylıkla fark ediliyor. Özellikle 2007 senesinde 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu’nun yürürlüğe girmesini takiben çıkarılan çok sayıda yönetmelik ve yönerge sektör aktörlerini denetim ve düzen içerisine almayı amaçladığı dikkat çekiyor.

Sigortacılık Kanunu’nun yürürlüğe girdiği tarih, aynı zamanda Türkiye ekonomisindeki gelişmelerin, dünya ekonomisi ve Avrupa Birliği ile entegrasyon çalışmalarının ve mali sektörde yaşanan gelişmelerin yaşandığı bir sürecin içerisinde olduğunu görüyoruz. Yine bu süreçte sigorta hukuku mevzuatı yeniden yazılmış, sigortacılıkla ilgili havuz sistemleri, sigorta bilgi merkezleri kurulup sağlıklı istatistiklerin toplanması, sigorta sahtekârlıklarının ve sigorta yaptırmayanların tespit edilmesi amaçlandı. Ayrıca sigortacılık eğitiminin yaygınlaştırılması için yeni örgütlenmelere gidilmiş, sosyal medyada kamu spotu niteliğinde sigortacılıkla ilgili çok sayıda reklam ve tanıtıma yer verildi. Öte yandan sigortacılık sistemine olan güveni ve katılımı artırmak amacıyla bizzat devlet eliyle hazırlanmış teşvik sistemleri oluşturuldu. Sigorta şirketlerinin mali yeterlilik, sermaye yeterliliği, yükümlülük karşılama yeterliliği ve ödeme gücü ile ilgili uyum kriterleri yürürlüğe girdi.



Son 15 yılda yaşanan tüm bu gelişmeler, sigortacılık sektörünü yeniden yapılandırmakla kalmadı, aynı zamanda sigortalıların sonuna kadar güvenebilecekleri bir ortam sağlamayı da amaçladı. Zira hizmet sektörü içerisinde sınıflanabilir tüm sektörler, insana duyarlı sektörler olarak karşımıza çıkıyor. Sistemlerin etkin ve etkili bir şekilde sürdürülmesi için vatandaşların, yani sigortalıların, bu sisteme dahil edilmesi ve bu sistem içinde kendilerini güvende hissetmeleri şart. Özetle yürürlüğe giren tüm yasa ve yönetmeliklerin, sigortalıların hak ve menfaatlerini korumak amacıyla hizmet etmesi bu anlamda tesadüf değil. Sigortalıların, sigorta sistemine güvenmesi ve bu sistemin etkin bir şekilde kendi mal, can ve sorumluluk risklerini koruduğuna yönelik inancı şüphesiz ki sistemin başarısını devam ettirecek. Vatandaşın sigortacılık sistemine dâhil olmasını sağlayan ve belki de bu güven unsurunu yaratmaya vesile olan birincil aktörler ise sigorta araçları...

Sigortacılık yapısı itibarıyla hizmet sunumunu gerektiren bir faaliyet konusu olduğundan, sigorta ve reasürans araçları, sigorta endüstrisinde oldukça önemli bir

rol oynuyor. İlgilileri arayıp bularak müşteri kitlesi yaratmak esasına dayanan modern piyasa düzeninde sigorta ve reasürans araçlarının taşıdığı değer arttı. Sigorta araçları, sigortalılarla bağlantıyı kuran, onların taleplerine uygun ürünleri sunan, ürünler için en doğru bilgilendirmeyi yapan, yerel ve bölgesel ürün beklentilerini tespit eden, sigorta satış sürecine ilişkin geri bildirimleri ilk alan kişiler olması nedeniyle sigorta satış sürecinin en önemli aktörleridir.

Sigorta araçlarının, sigortacılık sektörünün görünen yüzü olması aynı zamanda onlara büyük sorumluluklar da yüklemekte. Sigorta araçları, sigorta menfaati hakkında hiçbir bilgisi olmayan kişileri bilgilendiren, sigortalı beklentileriyle sigorta şirketinin sunduğu güvenceler arasında köprü görevi üstlenen, bu bilgileri en doğru şekilde aktarması beklenen ve yeri geldiğinde hasar anında müşterisinin yanında olması beklenen kişiler.

Bugün acentelerin sektöre kazandırdığı prim üretimi 15,3 milyar TL, acente pazar payı yüzde 66, acente pazar payı yıllık büyüme hızı yüzde 5,6 olarak karşımıza çıkıyor. Veriler doğrultusunda acente sayısı;

**Sigorta araçlarının, sigortacılık sektörünün görünen yüzü olması aynı zamanda onlara büyük sorumluluklar da yüklemekte. Sigorta araçları, sigorta menfaati hakkında hiçbir bilgisi olmayan kişileri bilgilendiren, sigortalı beklentileriyle sigorta şirketinin sunduğu güvenceler arasında köprü görevi üstlenen, bu bilgileri en doğru şekilde aktarması beklenen ve yeri geldiğinde hasar anında müşterisinin yanında olması beklenen kişiler.**



15 bin 590, şube sayısı 4 bin 515, personel sayısı ise; 29 bin 502 olarak belirtiliyor.

Acente ürün ve hizmet dağılımı ise; hayat yüzde 2, sağlık yüzde 9, kara araçları yüzde 28, kara araçları sorumluluk yüzde 34, genel zararlar yüzde 7, yangın ve doğal afetler yüzde 12, diğer yüzde 8 olarak kaydediliyor. Kapasite kullanımının son rakamları ise; yüzde 38 sigorta oranı, yüzde 62 ise sigortalananabilir nüfus oranı olarak görülüyor.

Sayılarla sigorta acentelerinde ise son durum şöyle ifade ediliyor: Allianz; yüzde 27, Anadolu yüzde 20.2, Groupama yüzde 19.5 Mapfre Genel yüzde 18.8, Ak Sigorta yüzde 16.5, Axa Sigorta yüzde 16.1, Güneş yüzde 16.1, Ergo yüzde 10.5, Sompo Japan yüzde 10.4, HDI yüzde 10.1

TOBB tarafından sektöre yönelik hazırlanan araştırma raporundaki veri setine göre kaba ölüm hızı, kaba doğum hızı ve kişi başına düşen sigortalı sayısı... Kaba ölüm hızı, bir yıl içinde kapanan acentelerin o yılı acente sayısına oranı olarak ifade ediliyor.

Buna göre Türkiye'de acentelerin kaba ölüm hızı %21'dir. Daha açık bir ifadeyle son beş yılda kurulan her beş acenteden yaklaşık 1 tanesi kapanmıştır. En yüksek iller ise Tunceli yüzde 57, Gümüşhane yüzde 44 ve Bayburt yüzde 38 olarak sıralanıyor. Örneğin; Tunceli için değerlendirme yapmak gerekirse, son beş yıl içinde kapanan acente sayısı, mevcut acente sayısının yüzde 57'sini oluşturuyor. Diğer yandan Ardahan yüzde 0, Yozgat yüzde 5 ve Bingöl yüzde 7 illeri ölüm olasılığının en düşük olduğu iller olarak karşımıza çıkıyor. Ölüm olasılığının düşük olduğu illerde

acentelik açma girişiminin daha az olduğu veya mevcut acentelerin piyasada tutunma konusunda sorunları olmadığı sonucuna varılabilir. Kaba doğum oranı ise, son beş yıl içinde kurulan acente sayısının beş yıllık sürecin yıl ortası acente nüfusuna oranıyla hesaplanıyor. Kaba doğum oranı Türkiye genelinde yüzde 17. En yüksek olan üç ilimiz ise Bingöl yüzde 38, Adana yüzde 32 ve Şanlıurfa yüzde 29 olarak sıralamadaki yerini alıyor. Bu illerde sigorta acenteliği yapmak için girişimde bulunanların sayıca çok olduğu söylenebilir. Tunceli, Gümüşhane, Bayburt, Kilis ve Ardahan gibi illerde acentelik faaliyeti girişiminde bulunulmadığı gözlemleniyor.

### **DÜNYADA KİŞİ BAŞINA SİGORTA HARCAMASI 652 DOLAR**

Swiss RE tarafından yayınlanan her yıl yayınlanan Sigma, Uluslararası sigorta sektörü 2013 verilerine göre, dünya nüfusu 7 milyarı aşmış durumda. Kişi başı GSMH 10 bin 376 dolar olarak hesaplanırken; kişi başı yapılan sigorta harcamasının ise 652 dolar olduğu belirtiliyor. Bu tabloya göre, dünyada sigorta penetrasyonu, yani sigortanın GSMH'ya oranı yüzde 6,3'ken, hayat dışı branşlarda toplam prim üretiminin 4,5 trilyon doları aştığı vurgulanıyor.

Çalışmaya göre, Avrupa'da 2013 toplam nüfus 814 milyonu aşmış; kişi başına düşen GSMH'nın ise 26 bin 867 dolar olduğu vurgulanıyor. Bu tablo, Avrupa'da kişi başı yapılan sigorta harcaması ve sigorta penetrasyonunun ise dünya ortalamasından daha yüksek olduğunu ortaya koyuyor. Çünkü Avrupa'da kişi başı sigorta harcaması yaklaşık olarak dünyanın 3 katı, 1.833 dolar olarak hesaplanıyor. Buna göre

"Artık  
iyi bir otomobile  
sahip olmak  
bir ayrıcalık değil."



# YENİ FIAT EGEA EZBER BOZAN SEDAN

"Bir otomobil ne kadar pahalıysa o kadar iyidir." Yeni Fiat Egea, işte bu ezberi bozmaya geliyor. Teknoloji, tasarım, konfor ve performans... Onda "gerçekten ihtiyacınız olan her şey" var. Fiat showroom'larına gelin, Egea'nın direksiyonuna geçerek ezberleri bozmaya başlayın.

5" Dokunmatik Ekranlı Multimedya Sistemi | Entegre Navigasyon | Geri Görüş Kamerası  
Hız Sabitleme Sistemi | Otomatik Klima | Yokuş Kalkış Destek Sistemi

**5YIL**  
100.000KM  
GARANTİ

#fiategea

**Koç**



EGEA

Yasal garanti süresi ve devamındaki onarım güvencesiyle birlikte toplamda 5 yıl ya da 100.000 km'ye kadar (hangisi önce dolarsa) garanti sunulmaktadır.

**POYRAZ**

İzmir (232) 274 68 68 Aydın (256) 226 23 33



sigorta penetrasyonu yüzde 6,8; hayat dışı toplam prim üretimi ise 1,5 milyar doların üzerinde (1 milyon 631 bin 699 milyon dolar)...

### **TÜRKİYE'DE KİŞİ BAŞINA SİGORTA HARCAMASI 166 DOLAR**

Nüfusu 75 milyon ve GSMH'sı 10 bin 947 dolar olan Türkiye'de ise kişi başı sigorta harcaması, henüz 166 dolar ve sigorta penetrasyonu ise yüzde 1,5 seviyesinde. Bu rakam ülkemizin bu konuda dünya ve Avrupa ortalamasının oldukça gerisinde olduğunu da gösteriyor. Türkiye'de 2013'te hayat dışı branşlarda toplam prim üretiminin ise yaklaşık 12,5 milyar dolar olduğu belirtiliyor.

Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan aylık istatistikler incelendiğinde, hayat dışı branşlar içerisinde, otomotiv sektörü ile doğrudan ilişkili olan kasko ve trafik branşları, yüzde 42'lik pay ile sektörün lokomotifleri olarak göze çarpıyor. Bu branşları yüzde 17 ile yangın, yüzde 14 ile sağlık izlerken, diğer branşların prim üretimi toplam prim üretiminin yüzde 27'sini oluşturuyor.

Haziran 2014 verilerine göre, hayat dışı branşlarda üretim yapan satış kanallarında ise acentelerin yüzde 66 pay ile sektörün prim üretimindeki ana üretim kaynağı olduğu görülüyor. Acenteleri yüzde 14 ile bankalar ve yüzde 13 ile brokerlar takip ediyor.

Türkiye sigorta sektörünün teknik karlılık sonuçları incelendiğinde, sektörün 2012'de 567 milyon TL ile bugüne kadar en büyük zararını yaşamasına karşın, 2013 yılını 879 milyon TL seviyesinde bir teknik kâr ile kapattığı görülüyor. Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan raporlara göre,

2012'ye göre zararı yarı yarıya azalmış olsa da hala sektörün en zararlı branşı trafik branşı. Buna karşın kasko branşı, dört yıl aradan sonra pozitif sonuca ulaşarak 705 milyon TL ile 2013'ün en kârlı branşı olarak göze çarpıyor.

### **DÜNYADAKİ YERİMİZ**

Bugün kişi başına düşen gelirin dünya ortalamasının üstünde olduğu Türkiye'de, kişi başı sigorta harcaması ise dünya ortalamasının dörtte biri, Avrupa ortalamasının ise onda biri düzeyinde...

Sektörün bugün geldiği noktaya kısaca bakmamız gerekirse, sigorta penetrasyonu henüz yüzde 1,5 oranında olsa da, Türkiye 2014 yılındaki 26 milyar TL prim üretimiyle, Avrupa'nın büyümekte olan önemli pazarlarından biri olarak karşımıza çıkıyor. 2014 yılında prim üretimini yüzde 7,3 artıran sektör milli gelirin 40 katı (32 trilyon TL) kadar teminat sağlayarak, ekonomik büyümenin vazgeçilmez bileşenlerinden biri haline geldi. 80 binden fazla kişiye istihdam yaratan sigorta sektörü, ülkenin tasarruf açığının kapatılmasına, risk, güvenlik ve kalite kültürünün gelişmesine de önemli katkılar sağlıyor.

Son 10 yılda yabancı yatırımcıların gelmesiyle hızla değişim yaşayan ve bugün yüzde 75'i yabancı sermayeli olan sektörün geleceğe yönelik beklentilerinin olumlu olduğunu görüyoruz.

78 milyon nüfusa sahip olan Türkiye'de nüfusun çoğunluğu 29 yaşını aşmamış bireylerden oluşması pazara ilgiyi artırıyor. Bu tablo birçok yabancı sigorta devini Türkiye'ye getirirken, bireysel emeklilik ve hayat sigortası yatırımda en çok ilgi gören alanların başında geliyor. Son yıllarda sigorta bilincinin gelişmesine yönelik atılan adımlarla birlikte genel sigortacılık ürünlerine de olan ilginin arttığına şahit olsak da, tabii ki nüfusa ve GSMH'ye oranla sektörün daha gidecek çok yolunun olduğu da önemli bir gerçek.

### **SORUNLARA RAĞMEN BÜYÜME SÜRECEK**

Düşük kâr oranlarına rağmen, Türk sigorta sektörü büyümesine devam ediyor. Aktif pazarlardaki fiyatlama problemlerinin çözülmesi, fiyatların normale dönmesi ve yapısal problemlerin ortadan kaldırılmasıyla sektördeki kârlılığın normal seviyeye ulaşması bekleniyor. Bu nedenle, Türk sigorta sektörünün potansiyeline ulaşması için şirketlere

büyük rol düşüyor. Genel incelemelerin ışığında sektörün gelişmesinin, devlet ve sigorta şirketlerine bağlı olduğu öne sürülebilir. Olumlu gelişmeler sağlamak için, sigorta şirketleri çalışma stratejilerini değiştirirken, devletin de insanların farkındalığını artırmak, pazar ihtiyaçlarını karşılamak ve yeni satış kanalları bulmak için kanunlarla destek olması gerekli görülebilir.

### SEKTÖRDE "ZORUNLULUK" VURGUSU

Türkiye'de sigortalanmaya devlet yardımı önemli bir avantaj. Bu bağlamda devlet; zorunlu trafik sigortası, BES ve DASK'a odaklanıyor.

Ayrıca deprem bölgesi olarak Türkiye'deki tüm işyerleri ve yerleşim merkezleri, tehlikeli maddelerle çalışan meslek kollarında da işverenler çalışanını sigortalamak zorunda. Aynı zorunluluk doktorluk, avukatlık gibi belirli meslek gruplarında da karşımıza çıkıyor. Bütün bu zorunluluklara rağmen Avrupa ile karşılaştığımızda yeterince gelişmiş değiliz. Bu nedenle devlet desteğinin sürmesi ve geliştirilmesinin önümüzdeki yıllarda zorunlu sigortalıların sayısını artırmak için gerekliliği ortaya çıkıyor.

### ÜRETİMDE BAŞARI, TEKNİK KARDA HÜSRAN

Bu yılın ilk çeyrek rakamlarına göre sektörün üretim konusunda sıkıntısı olmadığı fakat teknik kârlılık konusundaki rahatsızlığının devam ettiği görülüyor.

TSB verilerine göre, sigorta sektörünün 2015 yılı ilk çeyrek prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 12.85 oranında artarak 7 milyar 897 milyon lira oldu. İlk çeyrekte elementer branşlar yüzde 12.18, hayat sigortaları da yüzde 18.06 büyüdü. 2015 yılının ilk çeyreğine ait teknik sonuçlara göre ise hayat dışında 205 milyon lira teknik zarar kaydedildi. Geçen yılın aynı döneminde hayat dışında elde edilen 341 milyon liralık teknik kâr göz önüne alındığında teknik sonuçlarda yüzde 160,1 oranında bir düşüş yaşanmış oldu.

### SİGORTA SEKTÖRÜ 76,5 TRİLYON TL TEMİNAT SAĞLADI

Sigorta ve reasürans ile emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü, geçen yıl 81 milyar liraya ulaştı. Sektör sigortalılara ise toplam 76,5 trilyon lira teminat sağladı. Söz konusu şirketler 2014'te konsolide bazda 1,47 milyar lira teknik kâr elde etti, bilanço karları ise 1,4 milyar lira oldu. Sektörün ülkeye verdiği teminat ise 76,5 trilyon lira oldu. Hazine Müsteşarlığı, 2014 yılına ilişkin "Türkiye'de Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Raporu"na göre sigortacılık sektörü geçen yıl toplam 26 milyar lira prim üretimi gerçekleştirdi. Prim üretiminin 22,7 milyar liralık kısmı hayat dışı sigortalara, 3,3 milyar liralık kısmı ise hayat sigortalılarına ait oldu. Prim üretiminde hayat dışı branşların payı yüzde 87 iken hayat dalının payı yüzde 13 düzeyinde gerçekleşti. Türkiye'de hayat dışı sigortalıların geleneksel devam eden toplam prim üretimindeki ağırlığı 2014'te de değişmedi. Toplam prim üretimi, yıl içinde cari fiyatlarla yüzde 6,9 artmasına rağmen 1998 yılı sabit fiyatlarıyla yüzde 1,5 azaldı. Reel prim üretimi hayat dışı dallarda yüzde 0,1 arttı, hayat grubunda ise yüzde 11,2 geriledi.

2014 yılında sigortacı, reasürans ve emeklilik şirketlerinin aktif büyüklüğü yüzde 26 artarak, 2014 sonunda 81 milyar liraya ulaştı. Aktif toplamı içinde hayat sigortalıları ile bireysel emeklilik katılımcılarına ait fon tutarı 40,1 milyar lira oldu. Şirketler, 2014 yılını konsolide bazda 1,47 milyar lira teknik karla kapattı. Sektörde faaliyet gösteren toplam 63 sigorta, reasürans ve emeklilik şirketinden 29'u (18 hayat dışı, 3 hayat ve 8 hayat/emeklilik şirketi) 2014'te teknik zarar ederken, diğerleri faaliyetlerinden teknik kâr sağladı. Sektörün konsolide bilanço karı da teknik karlılığa benzer şekilde sonuçlandı. Şirketlerin 2014 sonunda toplam bilanço karları 1,4 milyar lira oldu.

### GSYH'DEKİ GELİŞMELERE DUYARLI

Sigortacılık sektörü, gelişmekte olan piyasalarda GSYH'deki gelişmelere aşırı duyarlılık gösteriyor. Kişi başına gelir yükseldikçe gelirden sigortaya ayrılan pay artıyor ve sonuçta prim üretimi ekonomiden daha hızlı büyüyor. Buna karşılık, gelirin azaldığı dönemlerde de sigortacılık, ekonomiden daha hızlı küçülüyor. Sigortacılık Türkiye'de de genel anlamda benzer bir durum sergilemekle birlikte, 2014 yılında ters yönde bir gelişme yaşandı ve GSYH yüzde 2,87 artarken, sektör yüzde 1,5 küçüldü. Sonuçta toplam prim üretiminin GSYH'ye oranı yüzde 1,51'den yüzde 1,45'e geriledi.

### 70,2 MİLYON POLİÇE TANZİM EDİLDİ

Diğer yandan, prim üretimindeki düşmeye karşın diğer göstergelere göre sigortacılık sektörü büyümeye devam etti. Yıl içinde 15,5 milyon adedi hayat ve 54,7 milyon adedi hayat dışı sigorta branşlarında olmak üzere toplam 70,2 milyon adet poliçe/sertifika tanzim edildi. Bu durum, hayat dışı branşlarda yüzde 5,9, hayat dalında ise yüzde 0,7 artışa karşılık geliyor. Şirketler, tanzim edilen poliçeler ve alınan primler karşılığında yıl içinde sigortalılara toplam 76,5 trilyon lira teminat sağladı. Toplam teminat tutarı 2013 yılına göre yüzde 21,82 yükseldi ve GSYH'nin 44 katına yaklaştı. Bu rakamlar, sigortacılık sektörünün ekonomik istikrar ve büyüme için önemini ortaya koydu.

Verilen teminatlar karşılığında şirketler tarafından yıl içinde sigortalılar ile zarar görenlere 13,4 milyar lira net tazminat ödendi. Tazminat ödemesinin 10,9 milyar liralık kısmı hayat dışı sigortalarda, 2,5 milyar liralık kısmı ise hayat sigortalılarına yapıldı. Türkiye'de 2003'ün ikinci yarısında uygulamaya başlanan Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), çift haneli büyüme trendini devam ettirdi. 31 Aralık 2014 itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısı 5,1 milyon kişiye, akdedilen sözleşme sayısı da 5,8 milyon adede yaklaştı. Bu rakamlar, yıl içinde katılımcı sayısının yüzde 23, sözleşme sayısının ise yüzde 24 artmış olduğunu gösteriyor. Katılımcılara ait fonların değeri ise 37,8 milyar liraya ulaştı. Söz konusu tutarlara, sistemden ayrılan katılımcılar tarafından ödenen katkı payları ile bu kişilere geri ödenen fon tutarları dahil değil. Yıl içinde katılımcılara ait birikim ve devlet katkısı dahil ödenen katkı payındaki artış sırasıyla yüzde 44 ve yüzde 36 olarak gerçekleşti. Zorunlu deprem sigortasında, geçen yıl olumlu neticeler elde edildi. Yılın sonu itibarıyla sigortalı konut sayısı 6,8 milyon adet, sigortalılık oranı ise yüzde 39 oldu. Doğal Afet Sigortalı

**Türkiye Sigorta Birliği tarafından yayınlanan aylık istatistikler incelendiğinde, hayat dışı branşlar içerisinde, otomotiv sektörü ile doğrudan ilişkili olan kasko ve trafik branşları, yüzde 42'lik pay ile sektörün lokomotifleri olarak göze çarpıyor. Bu branşları yüzde 17 ile yangın, yüzde 14 ile sağlık izlerken, diğer branşların prim üerimi toplam prim üretiminin yüzde 27'sini oluşturuyor.**

## 2015 YILININ İLK YARISINDA DURUM

Türkiye'de faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin yılın ilk yarısındaki prim üretimi, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 14,8 artarak 152 milyar liraya ulaştı.

Türkiye Sigorta Birliği (TSB) verilerine göre, 2014'ün Ocak-Haziran döneminde 13 milyar 269 milyon 313 bin lira olan sektörün prim üretimi, bu yılın aynı döneminde yüzde 14,8 artarak 15 milyar 238 milyon 763 bin liraya yükseldi. Yıllık enflasyondan arındırılarak hesaplanan reel büyümenin ise yüzde 7,1 olduğu görüldü.

Üretilen primin 13,4 milyar lirası hayat dışı sigortalardan, 1,9 milyar lirası da hayat sigortalardan elde edildi. Alt branşlara bakıldığında, en yüksek prim üretiminin trafik sigortasında gerçekleştiği görüldü. Bu branştaki prim üretimi geçen yıla göre yüzde 10,6 artarak 3 milyar düzeyine yükseldi. Ocak-Haziran döneminde Türkiye otomobil pazarında görülen rekor büyüme, kasko prim üretimine de yansdı. İkinci sırada yer alan kasko branşında prim üretimi yüzde 8,3 artarak 2 milyar 662 milyon 500 bin lira oldu.

Yangın ve doğal afetler sigortası, 2 milyar 211 milyon 695 bin lirayla üçüncü sırada yer alırken, bunu 1 milyar 898 milyon 729 bin lirayla sağlık, 1 milyar 877 milyon 878 bin lirayla genel zararlar sigortası takip etti. Sigorta ürünlerinin satış kanallarına bakıldığında prim üretiminde en yüksek payı yüzde 56,1 ile acenteler aldı. Bankaların payı yüzde 22,9, "broker"ların payı yüzde 11,6, merkez payı yüzde 7,6, diğer satış kanallarının payı da yüzde 1,8 oldu.

Kurumu (DASK) tarafından sigorta yaptıran bina sahiplerine 481 milyar lira teminat verildi ve yıl içinde 1,9 milyon lira tazminat ödemesi yapıldı. DASK tarafından kuruluşundan 2014 sonuna kadar ödenen tazminat tutarı ise 160,2 milyon liraya ulaştı. Sistemde biriken fon tutarı 2014 sonunda 2,8 milyar liraya ulaştı, reasürans teminatı ile DASK'ın toplam ödeme gücü ise 12 milyar liraya yaklaştı.

Öte yandan devlet destekli tarım sigortaları (TARSİM) açısından da 2014 başarılı bir yıl oldu. Sistemde düzenlenen poliçe sayısı yüzde 21,8 artış göstererek, 1,1 milyon adede ulaştı, sigortalılardan 684 milyon lira prim tahsil edildi ve aynı tutarda da devlet tarafından sisteme prim katkısı yapıldı. Gerçekleşen hasarlar nedeniyle yıl içinde sigortalılara yapılan tazminat ödemesi ise 532 milyon lira olarak gerçekleşti.

### REASÜRANS SEKTÖRÜ FELAKET BONOLARI İLE BÜYÜYECEK

Reasürans sektöründe klasik dönem kapanıyor. Standard & Poor's (S&P) gerçekleştirdiği 2015 Sigorta Konferansı'ndan çıkan sonuçlarda yüksek fiyat rekabeti ve düşük faiz getirileri nedeniyle klasik reasürans modelinin zor zamanlardan geçtiğine dikkat çekildi. Sigorta bağlantılı menkul kıymetler ve felaket fonları 2014 yılında 64 milyarlık bir değerdeyken, 2018 yılında bu oranın 150 milyar dolara çıkabileceği belirtildi. Güçlü girişim ve sermaye yapısına rağmen Standard & Poor's reasürans sektörüne düşük fiyatlamalar ve sınırlı getiriler nedeniyle negatif bir bakışa sahip. Bütün bu yeni para kaynağına rağmen sektörde konsolidasyonlar ise devam ediyor ve edecek.

Sigortacılık sektöründe bilimsel çalışmalara yönelik ilgi son yıllarda artmaya başlamasıyla birlikte, sektör için sorunlu kabul edilen birçok unsurun çözümüne yönelik çabalar da artış gösteriyor.

Bu noktada Hazine Müsteşarlığı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Türkiye Sigorta Birliği gibi kurumlar sektör için önemli kabul edilecek birçok bilimsel proje ve çalışmaya destek sağlıyor. Özellikle Türkiye'nin AB'ye uyum sürecinde mevcut eksikliklerin giderilmesi anlamında bu tür çalışmalara ihtiyacı olduğu görülüyor. On yıl öncesiyile kıyaslandığında bu araştırmaların yükünü üstlenecek akademisyen sayısının da bugün çok daha iyi noktada olduğu söylenebilir. Bunun yanı sıra, yine eski dönemlerle kıyaslandığında, sigortacılık sektörü çok daha güvenilir ve zengin istatistikî veriler üretmekte. Geçmiş süreçte ise sigortacılık sektörüne yerleşik birçok uygulamanın bilimsellikten uzak veya çoğu zaman tecrübeyle orantılı sürdürüldüğü bilinmektedir. Ancak günümüz sigortacılık endüstrisi gelişmiş ülkelerde finans sisteminin en önemli ayaklarından bir tanesi olarak kabul edilmektedir. Şüphesiz ki bu ülkelerde sigortacılığın gelişimine yönelik yürütülen plan, projeksiyon ve çalışmalar birçok ülkeye örnek olacak niteliktedir. Bu nedenle ülkemizde de sigortacılık uygulamalarında bilimsel yöntemlerden destek alınmasına ve bu anlayışın yaygınlaştırılmasına gayret gösterilmesi gerektiği ifade ediliyor. Çalışmadan çıkarılabilecek en önemli sonuç şüphesiz ki, taşıma kapasitesi dengesini koruyabilmek için sigortacılık sektöründeki pastanın büyütülmesine yönelik eylem planlarının tasarlanması gerektiği...

Ancak diğer yandan yeterli niteliğe sahip olmayan acentelerin bu mesleğin büyüme potansiyeline, meşruiyetine ve saygınlığına katkı sağlayıp sağlamadığı da yine sorgulanmalıdır. Gerek gelişmişlik göstergeleri gerekse de acentelerin gelir gider dağılımları incelendiğinde her ne kadar





ortalamada iktisadi bir sonuç gözükse de, birçok ilde taşıma kapasitesinin aşıldığı gözlemleniyor. Bunun en temel nedeni büyük acentelerin ortalama gelir kalemlerini yükseltmesi. Ancak bir ildeki sigorta pastasından küçük ve orta ölçekli acentelerin ne kadar karlı bir pay alabildikleri muallâk. Çalışma sonuçları, taşıma kapasitesinin çok aşıldığı illerde, özellikle küçük ve orta ölçekli acentelerin yeterli sigortalı kaynağına ulaşamadıklarını ve rekabetçi baskılara direnç göstermede zorlandıklarını ortaya koymakta.

Sigorta acenteleri 2014 yılı sonu itibariyle sigortacılık sektörünün yaklaşık yüzde 66'lık bir kısmını oluşturuyor. Bu payın karşılığı 15,5 milyar TL'lik bir prim üretimi olarak görülüyor. Sigortalılarla sürekli yüz yüze gelen, sorunlarına çözüm üreten, haftanın tüm günü hasar anında dahi destek sağlayan, onları sisteme kazandırmak için yoğun çaba sarf eden acentelerin daha kurumsal ve mali açıdan güçlü bir yapıya kavuşması şüphesiz ki tüm meslek aktörlerinin isteği.

#### **LOKOMOTİF BRANŞLARDA YAYGINLIK GERİLİYOR**

İş Yatırım tarafından hazırlanan sektör raporuna göre; motor branşlarda fiyat ayarlamaları, hayat ve genel sorumluluk sigortalarında yaygınlaşma ile prim üretiminde son iki yılda çift haneli reel büyümeyi yakalayan hayat dışı sigortacılık sektörünün 2014 yılında reel büyüme sağlayamadığı görülüyor. Burada sektördeki toplam prim üretiminin beşte ikisini oluşturan motor branşlarda yaygınlığın gerilemesi ve artan fiyat rekabeti ile ortalama poliçe fiyatlarının düşüşü etkili oldu. Yeni araç satışlarındaki düşüş elbette motor branşlarını olumsuz etkiledi ancak bizce daha büyük etki hızla yükselen

poliçe fiyatlarının ardından araç sahiplerinin poliçe yenilemelerindeki düşüşten kaynaklandı. Ülkedeki demografik yapının sigortacılık sektörü için kanşık bir resim çizdiğini düşünüyoruz. Genç nüfus ve sigortalılık bilincindeki artış sektörün uzun vadeli büyümesi destekleyen etmenler olurken tüketici güvenindeki aşınma ve son yıllarda elde edilen yaygınlık kazanımlarının tersine dönüşü kısa vadede büyümeyi sekteye uğratabilecek engeller olarak görülebilir. Bu varsayımlar altında hayat-dışı sigorta sektöründe prim üretiminin önümüzdeki birkaç yıllık dönemde %10-12 düzeyinde büyüyeceği tahmin ediliyor.

#### **TEKNİK MARJLARDA İYİLEŞME GÖRÜLEBİLİR**

Geçen yıl fiyat ayarlamaları ve hasar frekansının tarihi düşük düzeylere gerilemesi ile motor segmentlerin teknik karlılığında iyileşme kaydedildi. Yangın ve doğal afetler segmentinde de belirgin iyileşme görülürken sağlık branşında hasar frekansı artışı ve rekabet nedeniyle önemli bir yeniden fiyatlandırma görülmeşi nedenleri ile teknik karlılık zayıfladı. Diğer yandan TL'deki değer kaybı ile yedek parça fiyatlarındaki artış, aracı şirketlerin gayretleriyle bedeni hasarlı kazalardan kaynaklanan teknik karşılıklardaki artış ve talepteki düşüş nedeniyle motor branşlarda yeniden alevlenen fiyat rekabeti bu yıl teknik marjlardaki toparlanma eğilimini sekteye uğrattığı görülüyor. Axa'nın önceki yıl yüksek tutarlı karşılık giderlerinden sonra 2013 yılında trafik branşının hasar prim oranında 30 puanlık bir iyileşme kaydedildi.

## VATANDAŞ SİGORTADA TAHKİMİ HIZLA ÖĞRENİYOR

Sigorta Tahkim Komisyonu, 2014 yılsonu itibariyle sigorta uyuşmazlıklarının çözümündeki beşinci takvim yılını tamamladı. Kurulduğu ilk yıllarda sigortalılar tarafından fazla bilinmeyen komisyona başvurular her geçen yıl hızla artmaya başladı. Sigorta Tahkim Komisyonu, 2014 yılı faaliyet raporunu yayınladı. Rapora göre, 2014 yılında başvuru sayısı 10 bini geçti. 2015 yılının sadece ilk altı ayında ise başvuru sayısı 11 bini geçti.

Raporda en dikkat çeken başlık ise Komisyona yapılan başvuru sayısında 2014 yılında önemli bir yükseliş kaydedilmesinin yanında, hakemlerce çözüme bağlanan uyuşmazlık sayısı ile Komisyon önüne gelen uyuşmazlıkların çeşitliliğinin de artmış olması. Raporda henüz genç bir yapı olduğu halde geçen beş yıllık süreçteki verilerin genel olarak değerlendirilmesi sonucunda yapılabilecek tespitlerin en başında, tahkim sisteminin kamuoyunun ihtiyaçlarına cevap veren bir çözüm mekanizması haline geldiği ve bilinirliğine bağlı olarak sisteme olan ilginin her geçen yıl daha da arttığına vurgu yapıldı.

2014 yılındaki verilerin Komisyona olan ilginin sadece nicelik olarak değil nitelik yönünden de arttığına ilişkin önemli işaretler verdiği ve Komisyonun son derece teknik ve yüksek miktarda sigorta uyuşmazlıkları bakımından da tercih edilen bir çözüm mercii olma yolunda ilerlediğine de dikkat çekildi. Trafik en çok başvuru alan branş oldu. Komisyonun 2014 yılı faaliyet raporuna göre, Komisyona yapılan başvuru adedi 2012 yılında 2.353, 2013 yılında 4.322 olurken, 2014 yılında yapılan

başvurular 2012 yılına göre yüzde 354,40, 2013 yılına göre ise yüzde 147,39'luk bir artışla 10.692'ye yükseldi. 2014 yılındaki 10.692 başvurunun 10.306'sı (yüzde 96,39) hayat dışı branşlardan, 386'sı (yüzde 3,61) ise hayat branşından yapıldı.

Poliçe türleri bazında ise Komisyona yapılan başvurulara bakıldığında, başvuruların yüzde 89'luk kısmının (Trafik yüzde 76, Kasko yüzde 13) kara araçları ve kara araçları sorumluluk sigortalarından doğan uyuşmazlıklara ilişkin olduğu dikkat çekti. 2013 yılında trafik poliçelerinden doğan uyuşmazlıklara ilişkin başvuruların tüm başvurular içindeki payı yüzde 49 iken 2014 yılında yüzde 27'lik bir artışla yüzde 76 oldu.

Kasko sigortalarına ilişkin yapılan başvurular ise 2013 yılında yüzde 29'luk paya sahipken 2014 yılında 16 puanlık bir düşüş göstererek yüzde 13 olarak gerçekleşti. Trafik ve Kasko poliçelerine ilişkin başvuruları, yüzde 3 ile yangın branşına ilişkin başvurular takip ederken, yangın branşının ardından yüzde 1 dolayındaki paylarıyla sağlık, hırsızlık, makine kırılması sigortalarına ilişkin başvurular izledi.



## INSIGNIA

# BİRİNCİ SINIF 1.6 DİZEL OTOMATİK

Yeni 1.6 Dizel Otomatik seçeneğiyle Insignia, sizi birinci sınıf bir yolculuğa davet ediyor. Lansmana özel fırsatları kaçırmamak için bu davete kulak verin.

Opel İletişim Hattı  
**4446735**  
OPEL

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

\* Ortalama yakıt tüketimi 3.9 - 4.3 lt / 100 km, ortalama CO<sub>2</sub> emisyonu 104 - 114 g/km



**Wir leben Autos.**

**EGEM OTOMOTİV**

Fatih Caddesi No: 12 3. Sanayi Sitesi Karşısı Çınarlı-Konak/İzmir  
Tel : 0 232 461 10 00 Fax : 0 232 461 26 54 E-mail : [info@egem.com.tr](mailto:info@egem.com.tr)

## BES İÇİN "SANDIK" TAN 1,7 MİLYAR LİRA ÇIKTI

Ekonomiden Sorumlu Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, vakıf ve sandıklardan bireysel emeklilik sistemine (BES) aktarılan birikim tutarının 1,7 milyar liraya ulaştığını belirterek, bugüne kadar yaklaşık 15 bin kişinin vakıf ve sandıklarındaki birikimlerini BES'e devrettiğini bildirdi. Şimşek, yaptığı açıklamada, üyelerine veya çalışanlarına emekliliğe yönelik taahhütte bulunan dernek, vakıf, sandık, tüzel kişiliği haiz meslek kuruluşu (VASA) veya sair ticaret şirketleri nezdinde yurt içi ya da yurt dışındaki birikimlerin bireysel emeklilik sistemine devri için bu yılın sonunda dolacak sürenin 2 yıl uzatıldığını kaydetti.

Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Tasarısında yer alan konuya ilişkin kararın, TBMM Genel Kurulunda kabul edildiğine işaret eden Şimşek, vakıf ve sandıklardan transfer edilen birikimlerin aktarım aşamasında gelir vergisinden istisna edildiğini hatırlattı.

Bireysel emeklilik sistemine vakıf ve sandıklardan bugüne kadar aktarılan tutarın 1,7 milyar liraya ulaştığına dikkati çeken Şimşek, önümüzdeki iki yıl içinde bu rakamın daha da artmasını ve sisteme daha çok VASA'nın dahil olmasını hedeflediklerini söyledi.

"Tasarrufların tek elden yönetilmesi ölçeğin büyümesi için elzem"

Devletin BES'te yüzde 25'lik katkı vermesinin önemine vurgu yapan Şimşek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Diyelim ki bir iş yerine bağlı sandık ya da vakıf aracılığıyla emekliliğe yönelik para biriktiriyorsunuz. Sizin maaşınızdan 100 lira kesiliyor, iş yeriniz de 25 lira katkı sağlıyor. Bu birikimin BES'e aktarılması durumunda, aktarımdan sonra ödenecek katkı paylarınız için devletten ekstra 25 lira daha katkı alıyorsunuz ve birikiminiz daha çok değerlendiriliyor. Vatandaşlarımızın bu imkandan daha çok yararlanmalarını ve şeffaf bir sistem üzerinden birikimlerini takip etmelerini öneriyoruz. Tasarrufların tek elden yönetilmesi, ölçeğin büyümesi için elzemdir. Tasarruflarda şeffaf sistemlerin kullanılması, bu birikimi yapanlara güven vermek açısından önem taşıyor. Vakıf ve sandıklarda biriken tasarrufların sisteme dahil edilmesiyle birikim sahipleri, bu birikimlerini daha güvenilir bir şekilde yönetildiğini göreceklerdir."



Ancak 2014 yılında bu iyileşme devam etmedi ve hasar prim oranı yüzde 96 düzeyinde yatay kaldı. 2015 yılında da maddi hasar frekansında bir miktar artış görülse de maddi hasarlı kazalara ilişkin giderler daha çok TL'deki değer kaybından olumsuz etkilendi. Trafik branşındaki hasar prim oranlarındaki iyileşmenin sürdürülememesindeki temel neden geçmiş yıllarda gerçekleşen bedeni hasarlı kazalara ilişkin hasar ödemeleri ve yine aynı gelişmenin muallak hasar yükümlülüklerini artırması oldu.

Sektörde; teknik marjların toparlanması için daha zaman olduğunu düşünüyor. Hazırlanan raporda şu tespitler dikkat çekiyor: "Zira bedeni hasar ödemeleri nedeniyle artan karşılık yükleri bu yıl da karlılığı baskı altında tutabilir. Diğer yandan bedeni hasarlara ilişkin mevzuat düzenlemesi de bu yıl gündeme gelebilir. Bizce trafik branşındaki planlanmayan gider artışları nedeniyle bu yıl da fiyat ayarlamaları görebiliriz. TL'deki dalgalanmanın azalacağı ve değer kaybının sınırlı kalacağı varsayımıyla trafik branşındaki hasar prim oranının bu yıl da % 100'ün altında kalacağını tahmin ediyoruz. Bu düşüncemize risk teşkil edecek unsur yeniden fiyat rekabetinin gündeme gelmesi olur. TL'deki değer kaybının olumsuz etkileri kasko branşında fiyat ayarlamaları ile dengelenebildi. Yeni araç satışlarında artış, daha dengeli bir kur ve düşük baz etkisi nedeniyle bu yıl kasko branşında büyüme görebiliriz. Ancak hasar frekansındaki artış nedeniyle hasar prim oranının 1 puan bozularak %65' yükselmesini bekliyoruz. Sağlık branşında fiyat ayarlamaları ve yeni ürünler ile büyüme devam etse de birçok şirket zararına poliçe yazar durumda. Tamamlayıcı sağlık sigortaları sektörü için yeni bir oyun sahası ancak büyüme daha çok halka açık olmayan şirketlerce sağlanıyor. Bizce müşteriye özel olarak hazırlanan kişiselleştirilmiş ürünlerle pazarda yer edinen şirketler karlılık açısından daha iyi görünüm sunuyor.



Elektrik, su ve doğalgaz gibi kamu hizmetlerinin abonelik işlemlerinde DASK poliçesi şartı getirilmesi ve bununla beraber ortaya çıkacak çapraz satış imkânları da sektörün büyümesine yardımcı olacaktır.”

### SEKTÖRDEKİ RİSKLER VE FIRSATLAR

Sektörün kanaat önderlerinin yaptığı tahminlere göre sektörün net hasar prim oranı yüzde 70-72 bandında yer almaya devam edecek. Sektörün bu konudaki değerlendirmeleri şöyle yer alıyor: “Avrupa’daki hayat-dışı sigortacılık sektörleri ortalaması olan bu düzeyleri sürdürülebilir olarak kabul ediyoruz. Ancak poliçe karlılığında iyileşme kaydedilebilecek bir diğer alan da faaliyet giderleri ve verimlilik artışları olacaktır. Sektörün aracılık/acente giderleri prim üretiminin %15-16’sı düzeyinde bulunurken diğer faaliyetlere ilişkin giderlerle ilgili oranlar yavaş da olsa iyileşme kaydediyor. Özellikle sektörün son birkaç yıldır aracılık maliyetleri dışındaki diğer alanlarda verimlilik artışı için çalıştığını belirtelim. Motor branşlarında verimliliği artırmak üzere 2015 yılında “Oto Sigortaları Projesi” başlığı altında yeni tedbirler uygulamaya alınacak. Bu segmentte “Doğrudan Tazmin Sistemi” (trafik kazalarında zarar gören araç sahiplerinin karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine hasarı kendi şirketinden almasına imkân tanıyacak uygulama), “Yedek Parça ve Özel Servis Sertifikasyonu”, “Sigorta Suistimali ile mücadele” ve “Destekten Yoksun Kalma Tazminatı Hesaplanmasının Standartlaştırılması” (bedeni hasarlı trafik kazalarıyla ilişkili) şeklinde dört yeni proje üzerinde çalışılıyor. Bizce bu projeler orta vadede sektörün karlılığını destekleyecek adımlar olarak görülmeli. Kısa vadede ise uygulamaya yönelik aksaklıklar veya geçiş süreci maliyetleri nedeniyle sektörün karlılığında dalgalanmaya neden olabilir. Özellikle doğrudan tazmin

## EN YÜKSEK KADIN İSTİHDAMI SİGORTA SEKTÖRÜNDE

Türkiye’de büyümesini hızla sürdüren sigorta sektörü yarattığı kadın istihdamıyla da öne çıkıyor. Towers Watson’ın yaptığı inceleme, sigorta sektöründeki kadın istihdam oranının %55’e ulaştığını, sektördeki kadın yönetici oranının ise %37 seviyesinde bulunduğunu ortaya koyuyor.

Kadınların iş dünyasındaki ağırlığı her geçen gün artış gösterirken, sigorta sektörü en çok kadın istihdamı sağlayan sektörler arasında giderek daha fazla ön plana çıkıyor. Dünya sigortacılık sektörünün önemli bir bölümüne danışmanlık hizmetleri sunan Towers Watson’ın 300’ün üzerinde şirkette ve sektörel verilere dayanarak yaptığı incelemeye göre, emeklilik şirketleri dahil olmak üzere Türkiye sigorta sektöründe görev yapan kadınların oranı bugün itibarıyla %55 seviyesinde bulunuyor. Sigorta sektöründe görev üstlenen kadınlar çeşitli departmanlarda ve farklı pozisyonlarda kariyerlerini sürdürüyorlar.

Towers Watson’ın yaptığı inceleme, toplam istihdamın %55’ini kadınların oluşturduğu sigorta sektörünün, kadın yönetici çıkarma anlamında benzer bir performansı sergileyemediğini ortaya koyuyor. Sigorta sektöründeki tüm yöneticiler arasında kadınların oranı %37 olarak belirlenmiş bulunuyor. Towers Watson tarafından Türkiye geneline yönelik olarak gerçekleştirilen inceleme, sektörlerin kadın istihdam oranlarına yönelik önemli veriler içeriyor. Türkiye genelinde sektörlerin toplam çalışanları içerisinde kadınların oranı %27 seviyesinde bulunuyor. Öte yandan sektörlerdeki toplam yöneticiler arasında kadın yöneticilerin oranı ise %30’a ulaşıyor. Genel anlamda bakıldığında kadınların yöneticilik seviyelerine ulaşma anlamında başarılı oldukları ortaya çıkıyor.

### Türkiye’de en yüksek oranda kadın istihdamı sağlayan ilk 10 sektör:

- 1- Sigorta (%55)
- 2- Holding merkezleri (%43)
- 3- Profesyonel hizmetler (%38)
- 4- Turizm (%37)
- 5- BT ve Telekom (%34)
- 6- Ambalaj (%32)
- 7- İlaç ve sağlık bilimleri (%32)
- 8- Hızlı tüketim ürünleri (%31)
- 9- Perakende (%30)
- 10- Kimya (%27)

sistemi gibi benzer uygulamalar çevresel Avrupa ülkelerinde de ilk kez hayata geçirilirken kısa vadede olumsuz sonuçların görüldüğü örnekler oldu.”

## **BİREYSEL VE HAYATTA DEVLET KATKISINA RAĞMEN ÇIKIŞLAR HALA SORUN**

Türkiye, bireysel emeklilik sisteminde zorunlu katılım esasının yer almadığı dünya üzerinde az sayıda ülkeden biri. Kamu emeklilik sistemi bunun yerine bireylerin isteğe bağlı olarak tercih edebilecekleri belirlenmiş fayda esasına dayalı bir sistemle destekleniyor. Türkiye son iki yılda yeni devlet katkılı bireysel emeklilik sistemini tecrübe ediyor. Katılımcıların sistemde geçirdikleri süreyi uzatmak amacıyla bir diğer düzenleme de şirketlerin katkı payı ve toplanan fon üzerinden yaptıkları kesintilerin azaltılması oldu. Devlet katkılı sistem ile hem toplam fon büyüklüğü hem de katılımcı sayısında güçlü artış devam ediyor. Kamu sermayeli ve katılım bankaları iştirakleri sistemdeki diğer oyuncuların pazar payı çalarken sektördeki büyümeyi de destekliyorlar.

Diğer yandan sisteme yeni girenlerin katkı payları oldukça düşük düzeylerde başladığı için özellikle fon işletim kesintilerinin düşürülmesiyle şirketlerin katılımcı basına karlılıkları da ötelenmiş oluyor. Ancak hanehalkı tasarruf oranının düşük tek haneli sayılarla ifade edildiği ve hanehalkı borçluluğunun hızlı arttığı ülkemizde bu durumu olağan bir sonuç olarak görülüyor.

Bizce hane halkının davranışları, kadınların is gücüne katılımının düşük ve net emeklilik gelirinin çalınma hayatı gelirine çok yakın oluşu gibi etkenler bireysel emeklilik sistemindeki katılımcı sayısı için doğal bir bariyer oluşturuyor. Bu nedenle yetkililer, sisteme otomatik katılımı getirecek düzenlemeler üzerinde çalışıyor. Böylece yeni çalışmaya başlayan biri sisteme otomatik olarak katılırken sistemdeki devamlılığına kendi karar verebilecek. Önceki bireysel emeklilik sisteminin en büyük sorunu sistemden çıkışların yüksek olması ve ağırlıklı olarak ilk yıllarda gerçekleşmesiydi. Katılımcıların sistemdeki ortalama ömrü üç yıl kadardı. Yeni sistemde devlet katkısının belirli süre sistemde kaldıktan sonra kazanılıyor olması ile sistemden çıkışlarda yavaşlama olması bekleniyordu. Ancak 2014 yılının ilk dokuz ayındaki sektör verileri incelendiğinde yeni katılımların artarken sistemden çıkışların da azalmadığını gösteriyor.

Ayrıca yeni sistem henüz bir mali kriz veya işsizlik oranında ciddi bir artış ile test edilmedi. Sektörün tecrübesine göre sistemden çıkışların temel nedeni katılımcıların ani nakit ihtiyaçları olmakta. 2008 – 2009 dönemindeki çalkantılı dönemden bu yana hane halkı borçluluk oranının üç kat artması burada sektör tarafından örnek olarak gösteriliyor.

## **YENİ DÜZENLEMELERDE GÜNDEME GELEBİLİR**

Bireysel emeklilik sisteminin anlamlı ve sürdürülebilir büyümeyi yakalayabilmesine yönelik şirket karlılıklarını olumlu ve olumsuz etkileyecek yeni uygulamalar gündeme gelecek. Diğer yandan sisteme katılımların hızlı arttığı ve fakat katkı paylarının düşük kaldığı bu dönemde sektörde faaliyet gösteren şirketlerin karlılıkları da öteleniyor.

Sisteme katılımları desteklemek amacıyla yönetim giderlerinde önümüzdeki yıl yeniden indirimle gidilmesi de gündeme gelebilir. Mevcut durumda şirketlerin katılımcı bazında karlılığa geçmeleri 6-7 yıl sürebiliyor. Ayrıca şirketler lehine aracılık maliyetlerini düzenleyen bir yasal düzenleme

de atılacak adımlardan biri olarak gösteriliyor. Tahminlerimize göre bireysel emeklilik sistemimiz 2015 yılında 5,5 milyon katılımcı ile 48,4 milyar TL fon büyüklüğüne (GSYİH'nın %2,5'i) ulaşacak. Uzun vadeli tahminlerimize göre 2023 yılında bireysel emeklilik sistemi 8,4 milyon katılımcısı ile 184 milyar TL toplam fon büyüklüğüne ulaşacağı öngörülmüyor. Sistemin hızlı büyümeyi sürdürmesi için planlanan yasal düzenlemeler nete kısa vadede şirket karlılıklarını baskılayacağı tahmin ediliyor. Kısa vadede karlılık hayat sigortacılığında gelmeye devam edecek. Hayat sigortalarında toplam prim üretimi geçen yıla kıyasla %7 daraldı. Tüketici kredilerindeki yavaşlama ve faizlerdeki artışlar nedeniyle yıllık gelir sigortalıların banka mevduatına pazar payı kapırmaları hayat sigortacılığının bu yıl büyüyememesindeki temel nedenler oldu. Bu alanın en karlı ürünü tüketici kredileri ile birlikte sunulan hayat sigortaları poliçeleri olarak görülüyor.

Bankalar avantajlı faiz teklifleri ile tüketici kredilerinin yanında hayat sigortaları satışlarını önümüzdeki dönemde de sürdürecektir. Ülkenin demografik yapısı nedeniyle hayat sigortalıların hasar oranlarında ciddi bir değişim beklenmiyor. Tüketici kredileri ile sunulan ürünlerin yaygınlık oranı halen yükselme potansiyeli barındırdığı için bu alanda kredilerdeki yüzde 16 büyüme beklentisinin üzerinde bir sürdürülebilir büyüme öngörülmüyor.

## **ACENTE SAYISI ÜLKE GENELİNDE KAPASİTENİN ÜSTÜNDE**

Potansiyel sigorta pazarını en iyi değerlendiren 3 il Edirne, Çanakkale ve Balıkesir. Mevcut sigortalı potansiyelini en alt seviyede değerlendiren iller ise Doğu ve Güneydoğu Anadolu illeri olarak görülüyor.

Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) yurt çapındaki acentelerin röntgenini çekti. “Sigorta Acenteleri Bölgesel Gelişmişlik ve Taşıma Kapasitesi Araştırması”na göre, ülke genelinde acente sayısı taşıma kapasitesinin üzerine çıkıyor. SAİK tarafından alanındaki ilk araştırma olma özelliğini taşıyan raporun amacı, illerdeki acentelerin sağlıklı ve etkin şekilde faaliyette bulunacağı sayı aralığını belirlemek olarak ifade ediliyor.

Araştırmada, sigorta pazarındaki bu rekabet ortamının aynı müşteri tabanından beslenen acenteler için en büyük çevresel tehdit unsurunu oluşturduğunun altı çiziliyor. Sigortalı nüfusu ancak belirli bir düzeye kadar çıkarmanın mümkün olduğu belirtilirken, acente sayısının bir ilde sayıca artışının ise pastadan alınacak payı azaltacağı ifade edildi. Araştırmada, bunun sonucunda da sahip olduğu sigortalı portföyünden memnun olmayan acente sayısının da artacağı ve rekabetin çok arttığı durumlarda ise, işletmelerin gelir gider dengelerini kontrol etmesinin zorlaşarak işletme ölümlerinin kaçınılmaz olduğuna dikkat çekildi.

**Raporda;** Türkiye'nin en doğusu ve batısındaki illerin çoğunlukla taşıma kapasitesinin altında veya yakınında olduğu görüldüğüne işaret edilerek şu ifadelerle yer verildi: “Özellikle Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Çanakkale, Balıkesir, Aydın, Muğla, Manisa, Kütahya, Uşak, Kocaeli gibi batı illeri acente bakımından çok olmalarına rağmen taşıma kapasitesinde veya yakınında değerler almıştır. Bunun temel nedeni, taşıma kapasitesi denkleminin ekonomik ve sosyal gelişmişlik düzeyleri ile kişi başına düşen sigorta priminden önemli ölçüde etkileniyor olmasıdır. Diğer yandan taşıma

kapasitesi denklemi tek yönlü bir denklem değildir. Örneğin, sadece acente sayısına duyarlı değildir. Bu nedenle batı illeri yüksek acente sayılarına rağmen bunu kaldırabilir bir sigortalı nüfusuna ve acente sayısına sahiptirler.”

Araştırmaya göre, doğu illerindeki durumun çok daha farklı olduğu görülüyor. Birçok doğu ilinde acente sayısı 6-25 arasında olduğu ortaya çıkıyor. Bu illerin sosyal ve ekonomik gelişmişliği ne kadar düşük olursa olsun, elde edilen sonuçlar acente sayısının olması gerekenin çok altında olduğunu gösteriliyor.

### ORTALAMA AYLIK KOMİSYON GELİRİ 13 BİN 474 TL

Rapora göre, Türkiye'deki tüm acentelerin aylık komisyon geliri ortalaması 13.474 lira olarak hesaplanıyor. En yüksek komisyon gelirine sahip iller; İstanbul, Elazığ, Ankara, Gaziantep ve İzmir iken; en düşük komisyon gelirine sahipler; Tunceli, Siirt, Ardahan, Hakkâri ve Iğdır olarak görülüyor. Türkiye'deki tüm acentelerin aylık acente gideri ortalaması ise, 6.678 lira olarak belirtiliyor. En yüksek acente giderine sahip iller Bartın, İstanbul, Ankara, Gaziantep, İzmir iken; en düşük acente giderine sahip iller Tunceli, Hakkâri, Ardahan, Kilis ve Adıyaman olarak ortaya çıkıyor.

Araştırmanın sonucuna bakıldığında Türkiye geneli için acenteler, üzerlerindeki en büyük baskı unsuru olarak ekonomik ve sosyal baskıları (yüzde 72,1) gösteriyor. Daha sonra rekabet baskısının (yüzde 71,6), en az da yasal ve hukuki düzenlemelerden kaynaklanacak baskıların (yüzde 69) etkili olduğunu belirtiyorlar.

### HANGİ İLDE KAÇ ACENTE OLMALI?

Raporda, “Hangi ilde ne kadar sayıda acente sağlıklı bir şekilde yaşamını sürdürebilir?” sorununun yanıtı aranıyor. Sorunun cevabını belirlemesi için, doğrudan il ya da bölgedeki gelişmişlik koşullarına bakılıyor. Çalışmada durum şöyle özetleniyor: “Türkiye'deki tüm illerin birbirinden farklı düzeyde ekonomik ve sosyal gelişmişlikleri bulunmaktadır. Dolayısıyla ekonomik gelişmişliği düşük olan bir şehirde bulunan bir acente için bir ayda belirli bir miktar prim üretimi yapmak yeterli olabileceken, bir sanayi şehrinde bulunan acente için aynı rakamı yeterli bulmak mümkün olmayabilir.”

### İNGİLTERE'DE 7 BİN ACENTE VE 350 MİLYAR DOLAR ÜRETİM

SAİK raporuna göre, taşıma kapasitesinin hesaplanması birçok açıdan sektöre fayda sağlıyor. Bu fayda, raporda Birleşik Krallık üzerinden örneklenerek şu ifadelerle yer verildi: “Dünya'nın en büyük 3. sigorta pazarı olan Birleşik Krallık, 350 milyar dolarlık prim üretimine rağmen bugün yaklaşık 7 bin sigorta acente ve brokerine sahiptir.

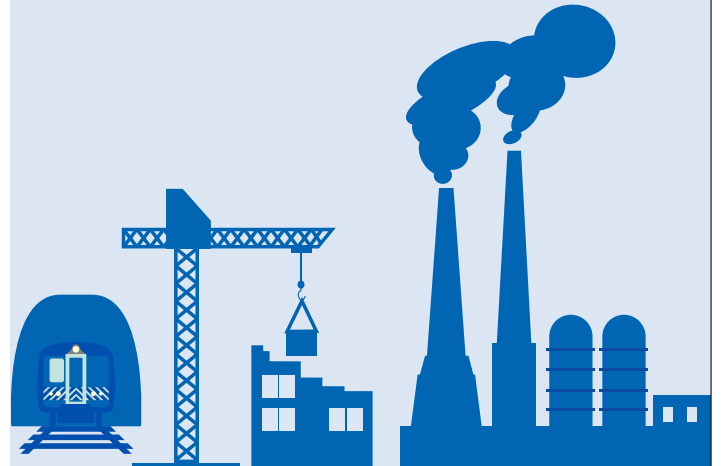
Ülkemiz prim üretiminin yaklaşık 10 milyar dolar olduğu düşünüldüğünde, 15 bin 590 sigorta acentesinin bu pastadan ne kadar kârlı bir pay alacağı sorgulanmalıdır. Dolayısıyla taşıma kapasitesinin hesaplanması ilk olarak, mali açıdan güçlü, fiziki şartları sağlam, acenteliğini sürdürdüğü sigorta şirketine kârlı bir portföy yaratabilecek, sürdürülebilir bir istihdam hacmi olan, yeri geldiğinde kötü riski reddedebilecek, mesleğin norm ve kurallarına riayet edebilecek bir acente modelini referans sunacaktır.”

## BES'TE 47 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜNE ULAŞILDI

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Uğur Erkan, "Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) 5,8 milyon katılımcı sayısına ve devlet katkısı dahil 47 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşıldı" dedi. Basın mensuplarıyla sohbet toplantısında bir araya gelen Erkan, Bireysel Emeklilik Sistemi'ne (BES) ilişkin değerlendirmeler yaptı. Erkan, BES'te 5,9 milyon katılımcı sayısına ve devlet katkısı dahil 47 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşıldığını söyledi. BES'te ulaşılan büyüklüğün Türkiye'nin 77 milyon nüfusu dikkate alındığında yeterli olmadığını anlatan Erkan, BES alanında atılacak çok adım bulunduğunu kaydetti.

Türkiye'de 18 yaş üzeri nüfusun 55 milyon olduğunu anımsatan Erkan, "Daha 6 milyondayız, gidilecek çok yol var. Bu işi biraz daha hızlandıracak, tabana yayılmasını hızlandıracak yeni yöntemleri Türkiye bulmak zorunda çünkü genç ve çabuk yaşlanan bir ülkeyiz" ifadelerini kullandı. BES'in düzenli olarak yapılan tanıtımlarla toplumun geniş kesimlerine ulaştığını anlatan Erkan, şunları kaydetti: "Birisinin 20 yıl, 30 yıl bu sistemin içine para öde diye ikna etmek kolay bir şey değil. İki cümleyle olacak bir şey değil, o bir zihinsel tekâmül gerektiren bir şeydir ama BES katılımcısı sayısı 2006'da 1 milyona ulaşmış, 2009'da aşağı yukarı 2 milyon olmuş, 2012'de 3 milyon olmuş. Her 3 yılda 1 milyon yeni kişi sisteme girdi gibi bir periyot var. Devlet katkısı burada sisteme ayrı bir ivme kazandırdı ve her yıl aşağı yukarı her yıl 1 milyon yeni katılımcı geliyor. Bu şunu gösteriyor toplumda artık BES benimsenmiş, anlaşılabilir, bir şekilde ihtiyaç haline gelmiş durumda."

Bireysel emekliliğin Türkiye'de 11 şirketle başladığını anımsatan Erkan, "BES alanında şirket sayısı bugün 19'a ulaştı. Dünyanın en büyük sigorta şirketlerinin sektörümüze girdiğine tanık olduk bu dönemde. Yabancı sermayenin oranı yüzde 15 iken bugün yüzde 70'lerin üzerinde yabancı sermayenin olduğu bir sektör haline geldik" diye konuştu.



# "KOBİ'ler Sigorta Konusunda Bilinçlendirilmeli"

*Sektörün öne çıkarılması gereken branşlardan en önemlisinin tamamlayıcı sağlık sigortası olduğunu belirten Eroğlu, "2016'da şirketlerin de buraya daha fazla yönelmesi lazım" dedi.*

■ Türkiye Sigorta Birliği Genel Sekreteri Akif Eroğlu, KOBİ'lerin sigorta konusunda bilinçlendirilmesi gerektiğini söyledi. KOBİ'lerin çok fazla sermayeye sahip olmadıkları ve düşük kar marjları ile çalıştıkları için maliyet hesaplamasında sigortayı gereksiz bir unsur olarak gördüğünü, buna karşın çok fazla risk ile karşı karşıya kaldıklarını anlatan Eroğlu, "KOBİ segmentinde mutlaka yangın, alacak, iş durma poliçesinin ve sahiplerinin ferdi kaza, iş kaybı, riskli hastalıklar poliçesinin bulunması gerekiyor" dedi.

Eroğlu ile Türkiye'deki sigorta sektöründeki mevcut durum, yaşanan sorunlar ve bu konudaki çözüm önerileri ile geleceği üzerine sohbet ettik.

**Rakamlarla sigorta sektörüne baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşırız? (Türkiye'deki sigorta sektörünün büyüklüğü, pazardaki oyuncu sayısı, Türkiye'de kişi başına sigorta harcaması, prim üretimi, sigorta penetrasyonu, istihdam vb.)**

Sektörümüzde 37'si hayat dışı, 4'ü hayat, 19'u hayat emeklilik ve 1'i reasürans olmak üzere 61 şirket aktif olarak faaliyet göstermektedir. 2014 yıl sonu itibarıyla sigorta şirketlerinde 19.353 kişi çalışmaktadır. Buna ek olarak 1.305 eksper, 15.587 acente ve 119 broker ve yanlarında çalışanlar dikkate alındığında sektörde 75.000'den fazla kişi çalışmaktadır. Sigorta sektörü 2014 yılında sigortalılarına 77 trilyon TL teminat sağlamıştır. 2014 yılının 9 aylık döneminde 19 milyar prim üreten sigorta sektörü, 2015 yılının aynı döneminde prim üretimini % 15 oranında artırarak 21,8 milyar TL prim üretimi gerçekleştirmiştir. Ülkemizde kişi başına düşen prim 153 dolar. Dünya ortalamasına göre bu rakam 662 dolar. GSMH'ya baktığımızda ülkemizde bu oran yüzde 1,5'larda, gelişmiş ülkelerde ise yüzde 8'ler seviyelerinde...

**Sigorta sektöründeki kanuni düzenlemeler konusunda ne noktadayız?**

Sigorta Kanunu'nun çıkmasından bu yana Hazine Müsteşarlığı'nın çabalarıyla mevzuatımız AB normlarını hemen hemen yakaladı. Dolayısıyla mevzuat altyapısı anlamında çok yol kat ettik. AB'den daha eksik bir mevzuatımız yok. Sigorta sektörünün rakamları, finansal tabloları çok şeffaf... Bir eksikimiz Solvency'e geçememek. Ancak önümüzdeki dönemde bunun da olacağını sanıyorum. Sermaye yükümlülüğümüz gerçekçi, karşılıklar noktasında gerçeğe yakın ve günceli yansıtan karşılıklar ayrılıyor. Zaten gelen yabancı yatırımcı oranına baktığımızda bunu tescilliyor. Çünkü hiçbir yabancı yatırımcı güvenmediği finansallara ve bilançolara yatırım yapmaz.

**Sigorta sektöründe özellikle hangi branşlarda gelişim öngörüyorsunuz?**

Trafik ve kasko branşı ülkemizde zaten satılan bir branş... Ticari tarafta yangın ve DASK branşları da satılıyor. Bizim öne çıkarmamız gereken branşlardan en önemlisi tamamlayıcı sağlık sigortası... 2016'da şirketlerin de buraya daha fazla yönelmesi lazım. Tamamlayıcı sağlık sigortası doğru anlatılabilirse özellikle sadece sosyal güvenlik hizmetinin sunduğu sağlık hizmetinden yararlanan segmenti kuşatacağını düşünüyorum. Ferdi kaza ürünleri de gelişen ve müşteriye anlatmamız gereken ürünlerden. Bizim gibi trafik kazalarının bol olduğu, her an risk yaşadığımız ülkelerde ferdi kazanın önemini daha çok anlatmamız gerekiyor. Herkesin bir ferdi kaza poliçesi olması lazım. Son dönemlerde sel, su baskınları gündemde... Eşya poliçesi çok ucuza temin edilebiliyor. Yıllık 100 liraya eşya poliçesi alabiliyorsunuz. Bu da hırsızlığa, sele, yangına karşı eşyanızı koruyabiliyor. Dolayısıyla bu tip mikro ürünlerin çıkartılması lazım... Bireysel tarafta konut poliçelerinin yaygınlaşması gerekiyor. Riskli hastalıklar branşını da çok





SEKTÖR



önemsiyorum. Günümüzde kanser riskinin arttığı noktada, çok uygun fiyatlara temel 9 hastalığa 30-50 bin arasında teminat veren ürünler var. Eğitim sigortası ile çocuklarımızın eğitim hayatlarının garantiye alınması gerekiyor. Kurumsal tarafta da KOBİ'lerin bilinçlendirilmesi lazım... İhracatımızın yüzde 60'ını KOBİ'ler gerçekleştiriyor. Dünyada da dinamizmin, inovasyonun, üretimin ve istihdamın sembolü KOBİ'ler. Fakat KOBİ'lerimiz sigorta noktasında çok bilinçli değil. Çok fazla sermayeye sahip olmadıkları ve düşük kar marjları ile çalıştıkları için maliyet hesaplamasında sigortayı gereksiz bir unsur olarak görüyorlar ama çok fazla risk ile karşılaşıyorlar. KOBİ segmentinde mutlaka yangın, alacak, iş durma poliçesinin ve sahiplerinin ferdi kaza, iş kaybı, riskli hastalıklar poliçesinin bulunması gerekiyor.

### **Türkiye'nin dünya ve Avrupa'daki sigorta pazarındaki yerimizi artırdığımız ve eksilerimizi göz önünde bulundurarak değerlendirir misiniz?**

Türkiye'de penetrasyon düşük, sektörde prim tabana yayılmış değil ve sigorta bilinci yok. Ülkemizdeki sigorta sorununun bilinç sorunu olduğunu düşünüyorum, sigortanın çok pahalı olduğunu düşünmüyorum. Vatandaşlarımız ürünleri bilmiyor ve risklerini tanımıyor. Ülkede hayat dışındaki en büyük üretim motor branşında, bunu çıkardığımızda primin yarısı gidiyor. Hayat tarafında da bireysel kredileri çıkardığımızda geriye hayat sigortası primi kalmıyor. Bu gerçekleri görmemiz lazım. Farklı branşlarda üretim çok düşük. Türkiye Sigorta Birliği olarak başladığımız proje bu konuda çözüm bulmak amaçlı. Öncelikle Avrupa'ya ve dünyaya bakarak her branş bazında penetrasyonları mukayese ederek geri kaldığımız noktaları tespit etmeye çalışacağız. Negatif ayrıştığımız noktalarda neyi eksik yapmışız, mevzuat eksiklerimiz mi, yoksa bilinç eksiklerimiz mi var bunları araştıracağız. Mevzuat

eksikliğini çözmek kolay, bilinç eksikliğini de kısmen aşabiliriz. Ama kültür konusunda dönüşüm yapmak kolay değil. Dini değerler, inanç sistemi, sosyolojik hadiseleri kastediyorum. Örneğin ülkemizde imece usulü ile yardımlaşma anlayışı var. Böyle mekanizmaların olduğu yerde sigortayı bunların yerine kolay kolay koyamazsınız.

Avrupa'da belki de bireyciliğin gelişmesine bağlı olarak sigortacılık faaliyetleri daha fazla ilerlemiş. Bizim de toplumumuz yavaş yavaş çekirdek aile yapısına dönüşüyor, şehirleşmenin ve modernitenin getirdiği bazı sorunlar var. Dolayısıyla kültür tarafını çözmek biraz daha zaman alacak. Birlik olarak bunun çalışmasını yapıyoruz, sonuçlarını ortaya koyacağız ve geliştirilmesi gereken yerleri tespit edeceğiz. Karşı karşıya kalabileceğimiz riskleri karşılayan çok güzel ürünlerimiz var, bunları vatandaşlarımıza anlatmak görevimiz. Bir kişinin yıllık toplam sigorta maliyeti 5-6 ürün dahilinde aylık 150 TL'ye gelir. Vatandaşımız sigortanın bu kadar ucuz olduğunu bilmiyor. Sigorta şirketleri vatandaşa dağıtım kanalları ile ulaşabildiğinden, dağıtım kanallarının farklı branşlara yönelmesi nedeniyle ürünlerini tanıtamıyor. Dağıtım kanalları ağırlıklı trafik ürünlerini satıyor, alternatif ve komisyonu düşük ürünler özellikle acenteler tarafından pazarlanmıyor. Sektör olarak müşteriye daha iyi dokunmamız lazım. Bunu başarabilirsek sigorta gelişimini yaygınlaştırabiliriz.

### **Türkiye'deki koşulları göz önünde bulundurduğumuzda sigorta sektöründeki oyuncu sayısı fazla mı? Bu konudaki tespitlerinizi paylaşır mısınız?**

Yukarıda da belirtildiği üzere sektörümüzde 37'si hayat dışı, 19'u hayat ve emeklilik, 4'ü hayat ve 1'i reasürans şirketi olmak üzere 61 şirket aktif olarak faaliyet göstermektedir. Hayat ve hayat dışı branşlarda pazar payının % 63'lik bölümünü

ilk 10 şirket alırken, ilk 20 şirketin pazar payı % 83'tür. Türkiye sigorta sektörü piyasa koşullarında çalışıyor. Belli sermaye yükümlülüğü ve koşulları yerine getiren sigorta grupları pazarda yerini alıyor. Pazar doyumu noktasına ulaştığında, oyuncu fazlalığıyla ilgili sıkıntı söz konusu olduğunda, serbest piyasa koşullarında kendi dengesini bulacaktır.

### **Sektörde şirket sayısında gelecek 5 yılda bir değişim bekliyor musunuz? Neden?**

Sektörün kronik, yaygınlaşmamasıdır. Bu sorunlar çözülmediği sürece konsolidasyon bekliyorum.

### **Sektörün öncelikli olarak ele alınması gereken 5 sorunu sizce nedir? Bu konudaki çözüm önerilerinizi okuyucularımızla paylaşır mısınız?**

Türk sigorta sektöründe uzun yıllardır çözüme kavuşturulamayan en önemli sorun pazarın derinleşmemesi, bir diğer deyişle yeterince yaygınlaşmamasıdır. Bu sorunun temel nedeni ise toplumdaki sigorta bilincinin arzu edilen seviyelerde olmayışı ve sigortalı ile sigorta şirketi arasındaki güven problemidir.

Bu nedenle sektörünün öncelikli hedeflerinden birisi sigorta ile tanışmamış kitleye ulaşmak ve sigortanın lüks değil bir gereklilik ve ihtiyaç olduğunu anlatabilmektir. Özel sigorta bilincinin yaygınlaştırılması yönünde yapılacak çalışmalar bu potansiyeli değerlendirmek açısından önemli olacaktır. Sigorta sektörü sigorta bilincinin yaygınlaştırılması ve hizmet kalitesinin artırılması ile sigortanın tabana yayılmasını hedeflemekte ve bu amaçla orta ve uzun vadeli çalışmalar yapmaktadır.

Branş bazında bakıldığında ise hayat dışı sektörde en önemli sorun, hayat dışı prim üretiminin yaklaşık yarısını oluşturan oto sigortalılarında yaşanmaktadır. Özellikle trafik sigortasında bedeni hasarlarda ve kusurlu sürücülerin mirasçılara destekten yoksun kalma tazminatı ödenmesine yol açan boşluklar nedeniyle yaşanan sorunlar, sağlıklı büyüme ve sürdürülebilir kârlılık açısından şirketlerimizi olumsuz etkilemektedir. Bu noktada yaşanan sıkıntıların yapılacak düzenlemelere sonlanacağını düşünüyoruz ve bu yönde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca oto sigortalıların tarafında sektörün yaşamakta olduğu sorunların çözümüne ilişkin olarak 2013 yılında başlatılan "Oto Sigortalı Projesi" ile sigorta suistimalleriyle mücadele modellemesi oluşturulmuş ve bu kapsamda Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi bünyesinde Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi adıyla üçüncü şahıslardan ve sigorta şirketlerinden sağlanan "yanlış sigorta uygulamaları" ve sigorta suistimaline konu olabilecek verilerin tutulduğu merkezi bir veri tabanı kurulmuştur. Yedek parça ve onarım servislerinin sertifikasyonu çalışmaları kapsamında 8.7.2015 tarihinde Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyonu Merkezi (OSEM) kurulmuştur. Trafik kazalarında zarar gören araç sahiplerinin, karşı tarafın sigorta şirketine başvurmak yerine hasarı, kendi şirketinden almasına imkân tanıyacak Doğrudan Tazmin Sistemi uygulamasında da son aşamaya gelmiştir.

Diğer taraftan bireysel emeklilikte sektörümüz hızlı büyüme kaydetmektedir. Bu konuda tanıtım ve bilinçlendirme çalışmalarında olumlu sonuçlar alındığını düşünüyoruz. Bu branştaki temel sıkıntı sisteme giriş kadar sistemden çıkışlarda da yoğunluk olmasıdır. Katılımcıların nakite sıkıştıklarında bireysel emeklilikteki birikimlerine başvurmaları sistemin ruhuna uygun düşmemektedir. Amaç küçük tasarruflarla geleceğe yatırım olmalıdır. Bu durum diğer yandan ciddi yatırımlar ve maliyetlere katılan şirketlerimizin bilançosunu olumsuz etkilemektedir. Dünyada olduğu gibi ülkemizde de yaşam sürelerinin

uzadığı göz önüne alındığında gelirin azaldığı sağlık harcamalarının ise artacağı dönemde ilave gelirin önemini ve katılımcıların karşı karşıya kalacağı risklerin daha çok anlatılması ve sistemde kalmanın daha çok özendirilmesi gerekmektedir.

### **TSB olarak bu yılki faaliyetleriniz ve 2016 yılı çalışma programınızdaki başlıklar neler?**

2015 yılında bazı temel projelerimiz vardı 2016'da bunları hayata geçirmeyi ve altyapılarını kurgulamayı planlıyoruz. En büyük projemiz Doğrudan Tazmin Sistemi (DTS)... Normal şartlarda trafik poliçelerinde kaza yapıldığında zarar gören aracın hasarını karşı taraftaki kusurlu şoförün şirketi ödüyor. DTS uygulamasında ise zarar gören kusursuz sürücünün hasarını yine kendi trafik poliçesini düzenleyen şirket ödeyecek. Bu uygulama kasko gibi, şirketlerin kendi müşterilerinin servis kalitesini artırmaya yarayacak ve müşteri memnuniyetini artırmak adına trafikte hizmet farklılığı getirecek. DTS'nin çalışmalarını ve teorik altyapısını 2015'te tamamladık, 2016'da faaliyete geçme takvimi üzerinde çalışacağız.

2015'te hayata geçen bir diğer projemiz Oto Yedek Parça ve Servis Sertifikasyon Merkezi (OSEM)... Birlik içerisinde eşdeğer parçalara ve servislere sertifikasyon verecek bir merkez kurduk. OSEM'in amacı eşdeğer parçalara ve tüm Türkiye'deki servislere kalite standardı getirmek ve bu doğrultuda sertifika vermek. Eşdeğer parça sertifikasyon işini şu anda Türk Standartları Enstitüsü (TSE) yapıyor, ama ileride bu görev de OSEM'e tevdi edilirse diye bu altyapıyı planlıyoruz. Servis sertifikasyonunu OSEM sağlayacak, hali hazırda zaten sigorta şirketleri anlaşmalı oldukları servislerde standart arıyorlar, ama bunu biraz daha kurumsallaştırmayı amaçlıyoruz. 2016'da bu uygulamanın da faaliyete geçmesiyle ilgili çalışmalar yapacağız.

2015'te Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi nezdinde sigorta suistimalleri ile ilgili Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi isimli projemizi faaliyete geçirdik. Güvene dayalı olan sigortacılıkta şirketler, hasar durumlarında müşterilerini çok fazla sorgulamadan ödeme yoluna gidiyorlar ve karşı tarafın iyi niyetli olduğunu varsayarak hareket ediyorlar. Hasarları sürekli sorguladığınızda müşteri memnuniyetsizliğine yol açıyor. Ancak suistimaller senaryolaştırılabilirse müşteri memnuniyetsizliğine yol açmadan, suistimale sebep olan belli bir şüpheli segmenti ortaya çıkarabilirsek, hem sektörün hasar maliyetlerini aşağı çekmiş oluruz hem de müşteri memnuniyetini çok fazla düşürmemiş oluruz. Sigorta Suistimalleri Bilgi Paylaşım Sistemi yaşanmış suistimal senaryoları üzerinden bilgi teknolojilerini kullanarak olay bazlı suistimalleri yakalamaya, "red flag"leri bulmaya çalışacaklar.

2016'da devreye alacağımız Solvency projemiz var. Solvency, özünde şirketlerin taşıdığı risklere uygun sermaye tutmaları anlamına geliyor ve Avrupa Birliği'nde (AB) 2016'dan itibaren faaliyete geçiyor. AB, 10 yıldır bu konuda çalışmalar yapıyordu, biz de kendi mevzuatımızı oluşturmak için onları yakından izliyorduk. 2015 yılında, Solvency'e geçerse altyapımız buna uygun mu diye bir danışmanlık projesi almak için harekete geçtik. Önümüzdeki 4-5 yılda Türkiye sigorta sektörünü Solvency rejimine taşıyacak uyum çalışmalarını Hazine Müsteşarlığı Sigortacılık Genel Müdürlüğü koordinasyonunda yapacağız.

Ayrıca bildiğiniz üzere, sektör olarak primlerimiz AB'ye göre düşük, dolayısıyla bu sektörü yukarıya taşımak için ne yapmalıyız noktasında da çalışma yapmak istiyoruz. Bireysel Emeklilik Sistemi'nde de Otomatik Katılım ile ilgili projemiz devam ediyor. ☺



Sancar Maruflu "İzmir'de her gün 14-16 bin aile o gününü nasıl geçireceğini düşünerek güne başlıyor. Bu İzmir'in gerçeğidir. İzmir'de fakir çok..." diyor

# "İzmirli, öncelikle kendi şehrindeki fakirlere sahip çıkmalı"

69 yıldır, yılın 11 ayı ve her ayın 10. günü İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği (İZFAK), şehirdeki 600 ailenin hayatına dokunuyor. Bazılarına erzak, bazılarına eğitim, bazılarına giyim, bazılarına kira yardımı, bazılarına ise yatalak oldukları için bakım desteği sağlıyor.

■ RÖPORTAJ: SEDA GÖK



■ 69 yıldır, yılın 11 ayı ve her ayın 10. günü İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği (İZFAK), şehirdeki 600 ailenin hayatına dokunuyor. Bazılarına erzak, bazılarına eğitim, bazılarına giyim, bazılarına kira yardımı, bazılarına ise yataklık oldukları için bakım desteği sağlıyor.

İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği Başkanı Sancar Maruflu, İzmir'deki nüfusun yüzde 69'unun yoksulluk sınırında olduğuna dikkat çekip "İzmir'de her gün 14-16 bin aile o gününü nasıl geçireceğini düşünerek güne başlıyor. Bu İzmir'in gerçeğidir. İzmir'de fakir çok..." diyor. İzmirli'nin öncelikle kendi şehrindeki fakirlere sahip çıkması gerektiğinin de altını çizen Maruflu, "İzmirli, önce İzmirli'ye yardım etmeli" diyerek sitemini anlatıyor.

Sancar Maruflu ile dernek faaliyetleri üzerinden İzmir'deki fakirlerin yaşam koşulları, bu alanda yapılması gerekenler ve derneğin hedeflerine ışık tuttuk.

**İzmir İl Fakirlerine Yardım Derneği olarak İzmir'de herkese el uzatıyorsunuz. Bu derneğin hikâyesini sizden bir kere daha dinleyebilir miyiz?**

**Sancar Maruflu:** Ecdat yadigârı bir dernekten bahsediyoruz. 69 yıllık bir derneği konuşuyoruz.

**Bu derneği kimler kurmuş?**

**Sancar Maruflu:** Doktor Behçet Uz, Süleyman Ferit Eczacıbaşı, Şerif Remzi Reyend, Lutfullah Baydoğan, İbrahim Sezai Berki, Lutfi Krom, Reşat Leblebicioğlu, Dr. Zeki Kadri ile İzmir'in önde gelen ailelerinden olan Albayraklar, Pakalın'lar, Sevil'ler, Karakaş'lar, Filibeli'ler, Şamlı'lar, Kayın'lar, Celasun'lar, Serter'ler, Akseki'ler ve Karacasulu Aileleri'nin büyüklerinin aralarında olduğu isimler kurmuş. Derneğe sonradan Emine Girgin, Nuri Savaş, Hasan İkbâl, Mazhar Zorlu başkanlıklar yaptılar. Feyzi Kâya, İsmail Sivri gibi birçok işadamlı yönetimlerde çalıştılar. Şimdi de ben başkanlık görevini yürütüyorum. Saydığım dostlarımızın çocukları torunları hala bizimle çalışıyor.





Bulduğumuz bu 2 daire ofis, Sadullah Hamit Birsell'in başışı olarak, derneğin kendi mülküdür. Yılın 11 ayı, el avuç açmayan, dilenmeyen gerçek fakire ulaşırsınız. Ayrıca kendi mülkümüz olan Alsancak'taki zemindeki odamızdan da yardım dağıtımlarını yapıyoruz. Her ayın 10'ncü günü buraya gelin ve buraya gelenleri izleyin. Size İzmir'in gerçek manzarasını, fakirlerini göstereyim. Siyasilerin öyle ellerine mikrofon alıp konuştukları gibi değil Türkiye, İzmir... Bizim yaptığımız işlerde öyle fakir varoşlar da değil. Bugün Alsancak'ın göbeğinde yaşayan fakir insanlarımız da var. Bir zamanların ünlü İzmirli ailelerinin ebeveynleri bunlar arasında yer alıyor. Hep para gelecek gibi düşünmüşler. Alsancak'ta en güzel yerde kadının evi var. Ama telefonu kapalı, mutfağında hiç bir şey yok, yakacağı yok evi buz gibi...

Bu ve bunun gibi bir sürü olayları görüyoruz ve yaşıyoruz. Bir zamanların ünlü işadamlarından birinin eşi bu anlattığım hikâyeler arasında... Bir zamanların ünlü modacı... Her şeyini yitirmiş. Alsancak göbeğinde dükkânı vardı. Ama sonra kirasına, erzakına biz destek olduk. Yurt dışından zorunlu Kanser ilaçlarını getirttik ve Temizliğini, Bakımını biz sağladık. Halen yardımlarını üstlendiğimiz buna benzer örneklerimiz var. İlgililerimiz desteklerimizi sürdürüyor. Yani gerçek fakir-fukara, muhtaç her yerde var. Sadece varoşlarda değil. İZFAK'ın temel ilkesi: 'El avuç açmayan dilenmeyen, gerçek fakire, fukaraya ulaşmaktır.' bu bizim 69 yıllık geleneksel ilkemizdir.

#### **Bu kişileri nasıl buluyorsunuz? Size onlar mı geliyor?**

**Sancar Maruflu:** Yakın çevreden, muhtardan, polis karakolundan, kapıcıdan bilgi gelebiliyor. Biz de tahkikat yapıyoruz. Doğru çıkarsa programımıza alıyor. Yardımlarımızın bir kısmını buradan, dernek merkezinden

dağıtıyoruz. Bir kısmını da evlerine götürürüz. Kemal Zorlu bize araç tahsisi yapar, o araçlarla yaşlı ve engelli ihtiyaç sahiplerinin ayağına götürürüz. Kentimiz İzmir'de özürü ve engelli olanlar da çok. Onlara da ulaşmak görevimiz. Bu dernekte siyaset olmaz. Siyasi yatırım yapmak isteyenlere, burayı siyasi basamak olarak kullanmak isteyenlere de bu dernekte yer yok.

#### **Bu şekilde ayda kaç kişinin hayatına dokunuyorsunuz?**

**Sancar Maruflu:** Kayıtlı 1360 ailemiz var. Yapılan bağışlara ve bütçe durumumuza göre her ay ortalama 600 aileye ulaşıyoruz. Bir ay hariç her ay, yılın 11 ayı dağıtım yapıyoruz. Ramazan ayında 3 bin kişi oluyor. Kurban Bayramı'nda 2 bin kişiye ulaşıyoruz.

Geçen Kurban Bayramı'nda 11,5 ton et dağıttık. Ortalama her ay 22 ton erzak ve ana tüketim malzemesi dağıtıyoruz. Paketlerin içinde, un, bulgur, makarna, şehriye, pirinç, çay, şeker, reçel, yağ, fasulye, nohut, mercimek, zeytin, peynirinden kahvesine helvasına varıncaya kadar her şey var. Bizde ana ilke olarak, "sağ elin verdiğini sol el görmesin" mantığı vardır. Kimseyi teşhir etmeyiz. Kürk mantolu hanımlarımız yılda bir iki kere dağıtım yapıp yaptıkları dağıtımın 20 misli kadar medyaya çıkıyorlar. Yaptıklarını Medya malzemesi olarak kullanıyorlar. Bazıları da siyaset malzemesi olarak kullanıyor. Bizde o yok. Olamaz. Biz kuralcı, gelenekçi, radikal bir derneğiz.

#### **Belki de bu konuda siz hata yapıyorsunuz!**

**Sancar Maruflu:** Belki de... Reklamımızı yapsak mutlaka daha fazla yardım alabiliriz, imkânlar yaratabiliriz, derneğe... Bazen ekonomik olarak sıkışıyoruz. Bazen telefon trafiği yapıyorum. Gerekliğinde Sancar Maruflu olarak Ben bizzat telefonlar açmak zorunda kalıyorum. Kurucularımızın



evlatları, torunları derneğe sahip çıkıyorlar. Bu bizi mutlu ediyor. Belli ailelerimiz sahip çıkıyorlar. Onun dışında derneğin kurucusu olup da hiç destek olmayanlar da elbette var.

### **İzmir'in imkânları çok mu az? Aile sayısı çok mu az? Ya da ailelerin maddi durumu destek için çok mu yetersiz kalıyor?**

**Sancar Maruflu:** İzmirli zorlanmadıkça elini cebine sokmaz. Sanki İzmirli'nin cebinde akrep var. İzmirli iktidarın yönlendirmesi ile yardım yapar. Yardımı da gösteriş için yapar. İzmirliyi bu konuda devlet Suriye ve Somali'ye yönlendirirse ve de zorlandırılırsa o da yardım eder. Peki, benim gerçek fakirim ne olacak? Size gerçek rakamlardan bahsedeyim. İzmir'in yüzde 69'u yoksulluk sınırında yaşıyor. Açlık sınırında olanları söylemiyorum. Özellikle genç işsiz çok... Bunların ellerinden tutulmalı. Bazı hayırseverlerimiz burs imkânı veriyor. Bu bizi mutlu ediyor. EBSO, İZTO, İTB, DTO gibi kurumlar, bir suru meslek odası, sivil toplum örgütü, yılda bir defa 3 bin - 5 bin TL veremiyorlar mı? Onlar da destek verseler, daha fazla fakire ulaşabiliriz. Her ayın 10'ncu günü buraya gelip buradaki insan manzaralarını sessizce izlemenizi isterim.

### **Evlere Ekonomi Projesi'ni yapıyorsunuz. Bu projenin içeriği nedir?**

**Sancar Maruflu:** Mağdurlarımız sadece tüketici olmaktan kurtarıyoruz. Fakirimizi ve fukaramızı, el becerileri konusunda eğitiyoruz. Bunlara ahşap ve seramik boyama gibi beceriler öğretiyoruz. Bunların ilk malzeme masraflarını biz karşılıyoruz. El emeği üretiyorlar, biz satıyoruz ve o ailelere parasını veriyoruz. Bu şekilde her ay ortalama 60 ailemizin geçimine destek sağlıyoruz. Muhtaçlarımızı üretken yapıyoruz. Aile bütçelerine katkıda bulunmalarını sağlıyoruz. Bu proje devamlılık arz ediyor.

### **Eğitim ayağında nasıl yardımlar yapıyorsunuz?**

**Sancar Maruflu:** Artık, İZFAK'a kayıt olmuş bir fakir aile, bizim sorumluluk alanımıza girmiş demektir. Sadece erzak değil çocuklarının kırtasiye, okul kitap, giysi masraflarını karşılıyoruz. Bazılarının okul giyim masraflarını, eğitim aracı kullanımı ve ders kitapları masraflarını karşılıyoruz. Üniversite öğrencilerinin ikinci elden kitaplarını bulmalarını sağlıyoruz. Evlerde kullanılmayan her türlü temiz giysileri ihtiyacı olanlara dağıtıyoruz. Süleyman Demirel bile ölmeden önce bütün kıyafetleri için "Sancar'a gönderin" demiş. Gönderdiler. Henüz vefat etmeden ihtiyaç sahiplerine dağıttık. Giydiler. Kullandılar.

Çok temiz, şık modern ve güncel giysiler geliyor. Onları da ihtiyacı olan, üniversiteli gençlere, dağıtıyoruz. Hiç kimselerin görmeyeceği akşam saatlerinde gelip temiz kıyafetlerden seçiyorlar, memnun olup gidiyorlar. Ayrıca, gelinlik, damatlık, çeyiz başışları geliyor. Sahiplerine ulaştırıyoruz. Bağışlanan temiz ev eşyalarını da mağdurlarımıza ulaştırıyoruz.

### **Belediyelerin desteği oluyor mu?**

**Sancar Maruflu:** Bize hiçbir desteği olmuyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi, ailelere Bayramlarda 150 TL yardım yapıyor. Bize gelen fakirlerin hiçbiri bu belediye yardımından yararlanmıyor. Bu yardımlar kime dağıtılıyor merak ediyorum. Herhalde Muhtarların, siyasilere iki dudaklarının arasında...

### **Dernek olarak bundan sonra neler yapmayı hedefliyorsunuz?**

**Sancar Maruflu:** Benim, Mazhar Zorlu, Nermin Kunter Arpacioğlu ve Hasan İkbâl ile ortak bir hayalimiz vardı. O da İzmir'de ücretsiz bir Yoksullar Evi yapmak istiyorduk. Gürçeşme Huzurevi'ni de zamanında biz kurduk. Sonra





belediyeye devrettik. Yaşlı bakım bölümünün de olduğu bir yoksullar evi olmasını istiyoruz. Bununla ilgili Kızılay ile de temasa geçtik. Bunun için yola da çıktık. Bu idealimiz sürüyor. Çünkü çok yoksul var. Hastanelerin aciline atılan, bir günlük tedaviden sonra sokağa bırakılan genç/yaşlı yoksullarımız var. Bunların çoğu da yaşlı ve engellidir. Arazi konusunda bağış yapmak isteyen insanlar var. Salih İşgören ölmeden önce bunu onunla paylaşmıştım ve hoşuna gitmişti. Destek sözü vermişti. Bu amacımız sürüyor. İzmir'deki diğer derneklerle de işbirliği yaparak bu işi yapabiliriz. Ama bir üniversitenin de özellikle Tıp Fakültesi'nin burada bu projemize desteği gerekiyor.

#### **Bugün İzmirli yardım için elini cebini daha mı fazla atmalı?**

**Sancar Maruflu:** İzmirli İzmirliye yardım etmeli. Ben, İzmir İli Fakirlerine Yardım Derneği olarak önce kendi şehrimdeki düşünmek zorundayım. Önce kendi düşmüşümüze yardım etmeliyiz. Her gün 14-16 bin aile İzmir'de o gününü nasıl geçirecek diye düşünerek güne başlıyor. Bu İzmir'in gerçeğidir. İzmir'de fakir çok... Hem de standartların üzerinde çok fazla.

#### **Siz aynı zamanda halkla ilişkiler konusunda Türkiye'deki sayılı isimden birisiniz. Yıllar itibarıyla İzmir'deki halkla ilişkiler kavramındaki gelişimi ya da değişimi nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**Sancar Maruflu:** İzmir'de halkla ilişkiler sektörü olarak duraklama ve gerileme dönemi yaşıyoruz. Ayakta kalan birkaç firma kaldı. Biz Türkiye'de 1982 yılında ikinci kurulan, iletişim&halkla ilişkiler & organizasyon firmasıyız. İlki ise Betül Mardin ile Prof. Dr. Alaeddin Asna tarafından 1972'de İstanbul'da A&B adıyla kurulmuştu. Onlarla her zaman ortak işler yaptık. Halen de, Betül Mardin, Fügen Toksü gibi meslektaşlarımızla çalışıyoruz.

**Kayıtlı 1360 ailemiz var. Yapılan bağışlara ve bütçe durumumuza göre her ay ortalama 600 aileye ulaşıyoruz. Bir ay hariç her ay, yılın 11 ayı dağıtım yapıyoruz. Ramazan ayında 3 bin kişi oluyor. Kurban Bayramı'nda 2 bin kişiye ulaşıyoruz.**

Biz İzmir'de ilk halkla ilişkiler firmasıyız. Devlet Törenleri, sempozyumlar, fuar ve sergiler, ayrıca İktisat Kongrelerini her yıl biz düzenliyoruz. Anma törenleri yapıyoruz.

#### **Ama İzmirli kurumlar İstanbul ile çalışmayı tercih ediyor...**

**Sancar Maruflu:** Ben Betül Mardin ile yıllarca birlikte çalıştım. İzmirli birçok büyük firma işi İstanbul'a verdiler, İstanbul'daki firmalar da o işi bana verdi. (Gülerek...) İş fason olarak ben aldım. Artık profesyonelleşme süreci yaşanıyor. Artık depolarda kendi malzememizi tutma dönemi kalmadı. Her şeyin profesyoneli var.

#### **İstanbulu işi alıp gidiyorsa, burada biraz da işi kendimize batırmak gerekmiyor mu?**

**Sancar Maruflu:** Kriz dönemlerinde bizim iş adamlarımız önce

reklam ve halkla ilişkiler bütçelerini kesip en büyük hatayı yapıyorlar. Bugün de aynı hata yapılıyor. Şimdi gene tam zamanı... Kriz dönemlerini fırsata çevirmek gerekiyor. İzmir'de ciddi bir kriz var. Organize sanayi bölgelerini gezin. Satılık ve kiralık levhalarını göreceksiniz. Reklamcı da bu dönemde indirim yapacak. Bu dönemi birlikte paylaşacaklar. Birlikte kazanalım, birlikte paylaşalım denmeli. Ama bunu yapmıyorlar. Bu nedenle de çökme dönemine doğru gidiyorlar. Kriz ancak bu şekilde aşılır. Krizi fırsata dönüştürmeliler. Burada dayanışma havuzu platformu oluşturmaları. İzmir'deki reklam şirketleri, gazete yetkilileri bir araya gelecek ve daha fazla konuşacak. Seslerini daha çok yükseltmeliler.

#### **Halkla ilişkiler aynı zamanda gazeteci mi olmalı? Bu konuda kimlik bunalımı yok mu?**

**Sancar Maruflu:** Üzüntü ile izliyorum. Gazeteci gazetecilik yapsın, halkla ilişkiler şirketi ise kendi işini yapsın. Bu uzun vadede piyasanın küçülmesine neden olur. Fayda getirmez. Üniversitelerde iletişim ve halkla ilişkiler bölümleri çok fazla ve dolayısıyla çok fazla mezun veriyorlar. Genç mezunlarımızın okuldan çıktıktan sonra sektörde olma çabası çok fazla değil. Gençlerin teori ile pratiği daha fazla birleştirmesi gerekiyor. Kendilerini yetiştirecekler. Dil öğrenecekler. Mesleki becerilerini araştırarak geliştirecekler. Artık alaylı dönemi bitti. Mektepli dönemi başladı.

#### **Okuldan mezun olup, basın açıklaması yazamayan gençlerimiz de var. Bunun için ne diyeceksiniz?**

Kendilerini geliştirecekler. Hayat boyu eğitim düşüncesiyle hareket edecekler. Sahada daha fazla çalışacaklar. Bu işin hamallığını yapacaksın. Ben Asil Nadir ile çalışıp zengin olamayan tek kişiyim. Bu işten zengin olma mantığı ile bakmayacaksın. Bu sektörden büyük paralar kazanmak mümkün değil. Gazetecilikten ve halkla ilişkilerden büyük para kazanamazsınız. 🌐



# Garanti Bankası A.Ş. İzmir Tarihi Şube

(Eski Osmanlı Bankası)

*İzmir'deki Cumhuriyet Dönemi yapıları, Mimar Kemalettin Caddesi, Fevzi Paşa Bulvarı ve Gazi Bulvarı'nda yoğunluk gösterir. İzmir Osmanlı Bankası yapısı, çok önemli ticari konumu ve kent merkezine yakınlığı, çevresindeki yapılarla oluşturduğu dokusal uyum nedeniyle günümüze kadar gelebilmiştir.*



MAHİR KAPLAN  
Mimar, EGIAD Üyesi



Cephede dairesel ve kare formlu rozetler dikkat çekmektedir. Giriş saçağı ile açık çıkımlar altında aynı profili yansıtan konsol elemanları, balkonlarda oyma düzeninde Selçuklu motifli taş korkuluklar görülmektedir.



## TARİHÇE

■ Konak mevkiinde yer alan bu tarihi yapı 1926' da dönemin ünlü Mimarı İtalyan asıllı G. Mongeri tarafından yapılmıştır. Eski İzmir Osmanlı Bankası tarihi yapısı, Birinci Ulusal Mimari dönemi yapılarındandır. Cephesindeki taş taklidi süslemelerle dikkat çeken yapının iç kısmında da döneminin mimari zenginliğini ortaya koyan vitraylı cam ışıklık sistemi vardır.

İzmir'deki Cumhuriyet Dönemi yapıları, Mimar Kemalettin Caddesi, Fevzi Paşa Bulvarı ve Gazi Bulvarı'nda yoğunluk gösterir. İzmir Osmanlı Bankası yapısı, çok önemli ticari konumu ve kent merkezine yakınlığı, çevresindeki yapılarla oluşturduğu dokusal uyum nedeniyle günümüze kadar gelebilmiştir. Kentin ticari merkezindeki bir meydan ve kavşakta konumlanmasının yanı sıra köşe yapı olarak çarpıcı simgesel niteliğiyle Osmanlı Bankası binası, İzmir'in kentsel kimliğinde önemli bir yere sahiptir.

Cumhuriyet Bulvarı ile Fevzi Paşa Bulvarı'nın köşesinde konumlanan üç katlı yapı, çevresinde yer alan ve dokusal bütünlük oluşturan bankalar, Borsa Sarayı ve Kardıçalı Han ile 20'nci yüzyılı 21'inci yüzyıla bağlayan bir köprü gibidir.

## YAPININ MİMARİSİ

Yapı, bulunduğu adanın güneybatı kesimine inşa edilmiştir. Bu sebeple parselin biçiminden kaynaklanan problemler, yapının plan şemasını etkilemiştir. Parselin köşeleri belirli bir oranda kırılmıştır. Planlama safhasında, köşeleri vurgulama isteği aynı zamanda dönemin mimari üslubuyla da çakışmıştır.

Binanın, güney cephesindeki asıl girişin yanı sıra, bodrum kat seviyesinde, batı cephesinde ve doğu cephesinde müştemilat girişleri, güney cephesinde lojman girişleri bulunur. Yapı tarihsel süreç içerisinde cephe düzeni ve plan şeması ile ilgili bazı değişiklikler geçirmiştir. Bodrum ve üç kattan oluşan binanın bodrum bölümünde, arşiv ve kasa dairesi bulunmakta, zemin kat müşteri holü ve yönetim birimlerine ayrılmakta, üst katlar ise banka personelinin ve diğer birimlerin kullanım mekanlarını kapsamaktadır. Banka yapısı olarak inşa edilen yapı günümüzde yine Garanti Bankası İzmir Kurumsal Şubesi olarak kullanılmaktadır.

## SELÇUKLU MOTİFLERİYLE BEZELİ

Fevzi Paşa Bulvarı'ndan ulaşılan giriş holünden birkaç basamakla müşteri holü ve çevresindeki çalışma mekanlarına geçilmektedir. Hol galeri şeklinde oluşturulmuş olup, mekanın



aydınlatması üstten yapılmaktadır. Birinci katta çalışma odaları, galeri boşluğunu çevreleyen koridora ve yola bakmaktadır. İç mekanda hol ve galeri boşluğundaki bezemeler çarpıcı öğeler durumundadır. Dikey taşıyıcılar arası zemin katta Bursa kemeri, üst katta sivri kemerlerle bağlanmıştır. Bezemelerde yoğun olarak bitkisel motifli kabartma panolar kullanılmış, korkuluklar Selçuklu geometrik deseninde yapılmıştır. Korkuluklarının yan yüzlerindeki geometrik şekillerin, Selçuklu dönemi tas işçiliğinde çokça uygulanan geometrik süsleme formundan alındığı fark edilmektedir. İki kat boyunca yükselen dörtgen biçimindeki galeri, üst kat döşeme seviyesinde vitray cam örtüyle tamamlanmaktadır.

Yapının üst katında üç ayrı lojman bulunmakla beraber, bunlar özgün olmayıp, zaman içerisinde ihtiyaca göre şekillenmiştir. Ayrıca kullanılmayan ya da arşiv olarak kullanılan bölümler bulunur.

### İZMİR KÜLTÜR TARİHİNİN ÖNEMLİ YAPI TAŞLARINDAN

Bitişik düzendeki köşe yapı, iki yönde yan binalarla sınırlanmış olup, giriş cephesi Fevzi Paşa Bulvarı'na, yan cephe ise (batı cephesi) Cumhuriyet Bulvarı'na bakmaktadır. Giriş cephesinde

(güney cephe) poligonal köşe kulesi dışında, cephenin orta kısmında giriş kapısı, yanlarda birer pencere algılanmaktadır. Üst kat döşeme hizasında, giriş saçağı ve yanlarında da açık balkonlar yer almaktadır. Giriş aksında üst katlarda üçer pencere, yan bölümlerde ise aynı hizalarda devam eden birer pencere bulunmaktadır. Pencere alt katlarda basık, birinci katta sivri, üst katın orta bölümlerinde ise Bursa kemeri düzenindedir.

Cephede dairesel ve kare formlu rozetler dikkat çekmektedir. Giriş saçağı ile açık çıkmalar altında aynı profili yansıtan konsol elemanları, balkonlarda oyma düzeninde Selçuklu motifli taş korkuluklar görülmektedir. Pencere alınlıklarında da bitkisel motifli süslemeler göze çarpmaktadır.

Poligonal köşe kule sekizgen olarak yükselip, çatı hizasını geçmekte, geniş saçaklı piramidal bir üst örtü ile sonlanmaktadır. Cephe düzeni prizmatik kütleyle uyarlanarak sürmekte, birinci kat hizasında çepeçevre dönen açık bir çıkma oluşturmaktadır. Üst katta ise, köşelerinde sütunların yer aldığı sivri kemerli bir düzen oluşturmakta, bunun üst kısmında bitkisel ve geometrik bezemelerle yapı bütününi vurgulayacak biçimde sonlanmaktadır.



Yapı bodrum ve üstte üç; katlı olup, betonarme karkastır. Dış duvarlar, betonarme kolonların arasına, moloz taş işlenerek, dışı ise taş taklidi imitasyon kaplama ile kaplanmıştır. Katlar arası, düşey sirkülasyon, betonarme merdivenlerle gerçekleştirilmektedir. Bölücü duvarlar, yerine göre dolu ve delikli tuğlalarla imal edilmiştir. Dış cephelerdeki kemerler tamamen dolu tuğladan inşa edilmiştir.

#### **RESTORASYON UYGULAMASI**

Yapının Restorasyon uygulaması 2010-2011 yılları içinde T.GARANTİ BANKASI A.Ş. tarafından Yüksek Mimar Tamer PAKBEN müellifliğinde UMART Mimarlık Ltd. Şti. ne yaptırılmıştır.

Restorasyon uygulamasına öncelikle yapının hem zemin hem de yapı genelinde güçlendirilmesi ile başlanmıştır. Zaman içinde yapılan metro kazıları ve artan trafik yükü sebebiyle yapıda gözle görülür derin çatlakların oluştuğu, özellikle bodrum ve zemin kat iç kısımlarda statik sıkıntının meydana geldiği görülmüştür. İstanbul Teknik Üniversitesi tarafından hazırlanıp İzmir 1 Nolu Koruma Kurulu tarafından onaylanan

projelere uygun olarak yapılan güçlendirme çalışmalarıyla yapı daha uzun yıllar yaşayacak şekilde koruma altına alınmıştır.

Yapının özellikle dış cephesi günümüze kadar yapılan tüm bilinçsiz müdahalelerden temizlenmiştir. İnce boya temizliği yapıp özgün imitasyon taş taklidi tarihi cephe ortaya çıkarılmıştır. Ana yapı bitişiğindeki müstemilat cephesi yapılan araştırmalar sonucu elde edilen bilgiler doğrultusunda orijinal kimliğine kavuşturulmuştur. Tarihi cephenin kent kimliğine kazandırdığı mimari estetikliği gece yapılan aydınlatma sistemi daha da ortaya çıkarmıştır. İç kısımlarda yapının özgün dokusuna ve işlevselliğine sadık kalınarak günümüz modern bankacılık anlayışına uygun bir restorasyon uygulaması yapılmıştır. Bankaya ait eski antik mobilyalar temizlenip restore edilmiştir. Tüm elektrik ve mekanik tesisat yenilenmiştir. Güzel İzmir'imizin bu önemli kesişme noktasındaki tarihi yapının ilk yapıldığı dönemdeki özgün hali korunmuş yapılan tüm müdahaleler restorasyon ve konservasyon evrensel ilkeleri doğrultusunda konusunda uzman kadrolarla yapılmıştır. 🌐



*garden concept*



*Şimdi yenilik zamanı*



www.vitello.com.tr ✉ info@vitello.com.tr facebook.com/mobilyavitello instagram/vitelligardenconcept

Genel Merkez: Fatih Mah. 1191 Sk. No.18 Sarnıç Gaziemir - İzmir / TÜRKİYE ☎ Tel. +90 232 281 61 00 (pbx) Fax. +90 232 281 55 60







Cevdet ayır ve kızları  
Bahar ve Başak ile erkek egemen bir  
dünyadaki 'hanım eli'ni konuştuk

# Murat ay Lojistik'in geleceği kadınlara emanet

KUŞAKTAN KUŞAğA

*"Gençler bizim canlarımız. Kendileriyle barışık olsunlar, kendilerine zaman ayırırsınlar ama çok çalışınlar."*

■ **RÖPORTAJ:** CEMAL TÜKEL

■ EGIAD üyelerinin genç kuşaklara devrettiği şirketlerden biri de Murat ay Lojistik... Cevdet ayır tarafından kurulan şirket erkek egemen bir sektörde hanımların desteği ile büyüyor. Baba Cevdet Bey 'Kaleyi emin ellere teslim ettik' derken gurur içinde iki kızı ile çalışmanın mutluluğunu bizlerle paylaşıyor. Genç kuşağın ise en büyük ideali babalarının kurduğu şirketi daha da büyütebilmek... Babalarıyla daha çok bir arkadaş ilişkisi yaşadıklarını belirten Bahar ve Başak kardeşler, iş ile ilgili babalarından gördükleri destek ile başarıya giden yoldaki basamakları daha hızlı tırmandıklarını özellikle belirtiyorlar. Güçlü aile bağları ile işteki bilgi ve tecrübeyi birarada harmanlayan gençler geleceğe umut ile bakıyor.



**Sayın Cevdet Çayır, öncelikle sizi ve şirketinizi biraz tanıyalım. Sizi sizden dinleyerek söyleşimize başlayalım.**

**Cevdet Çayır:** 1963 doğumluyum. Çalışma hayatıma 1981 yılında Aydın Trans Koç firmasında başladım. Askerden geldikten sonra 1984 yılının sonunda kendi şirketimi açtım. 3 arkadaşım ile ortak yola çıktık. İnanırdık, güvendik başarı ile bugünlerimize kadar geldik.

**Şirketin adına neden Murat Çay ismini verdiniz?**

**Cevdet Çayır:** Firmanın açılışının yapılacağı zaman telaştan isim konusunu unutmmuşuz. Arkadaşım firmanın ismini sorunca farkettilik. O dönem de büyük abimin oğlu olmuştu, ismini Murat koymuşlardı. Bizim aile bağlarımız kuvvetlidir, çocuklar da bizim göz bebeğimiz. Bu nedenle bizde firmanın adını "Murat" yaptık. Şimdi bazen Murat söyler; 'Amca buralar hep benim' diye. Murat, ismi bize çok şans getirdi. Murat olarak çıktığımız yola şirket olurken soyadımızı da kısaltarak ilave edip Murat Çay olarak değiştirdik. 3 kişi ile çıktığımız yola, bugün 100'ün üzerinde çalışanlarımızla ilk günkü heyecan azim ve inançla devam ediyoruz.

Lojistik sektörü sürekli değişim gösteren bir sektördür. Yeniliklere açık olup sürekli takip istemektedir. Bizler de, artan müşteri sayımız, sektörün gerektirdiklerini göz önüne alarak İstanbul'a açıldık. İstanbul'un Anadolu, Avrupa yakası ve Trakya bölgesinde ofisler açarak hizmet vermeye başladık. Ve son 10 yıldır buradan da İzmir'de olduğu gibi İstanbul'daki birçok kurumsal firmayla da çalışmaya devam ediyoruz. Şimdi 'Murat Çay' bir marka. Bu da bize büyük bir gurur veriyor.

**Bu markayı nasıl geliştirdiniz?**

**Cevdet Çayır:** Markayı geliştirmek hiç kolay olmadı. Yaptığınız işi düzgün yapıyor ve fark yaratıyorsanız, iş işi getiriyor. Murat Çay olarak İzmir'deki en büyük firmaların işini biz yapıyoruz. Bu başarımızı iş ahlakımıza ve iş disiplinimize borçluyuz. Artık verdiğimiz emeğin meyvelerini topluyoruz, çünkü şimdiler de biz müşteriyi aramıyoruz, müşteri bizi arıyor. Ama kolay değil sabahın 7'sinde mesaiye başlıyoruz, Pazar günleri bile çalışıyoruz. Bizim sloganımız; "7/24 hazırız". Bu da müşterilerimizi memnun ederken firmamızı daha farklı ve değerli kılıyor. Bu bir bayrak yarışı ve artık bayrağı devretme zamanı geliyor.

Benim 2 tane kızım var. Bahar Çayır Aytaç ve Başak Çayır... Onlar da üniversite öğrenimlerini tamamladılar ve bayrağı devralmak üzere bizimle yola çıktılar. Büyük kızım Bahar Hanım finansmanda, kendisi 8 ay bir bankada çalıştı. Küçük kızım Başak ise satış ve pazarlamada. O da yabancı bir şirkette 1 sene çalıştı. Yani kale sağlam ellerde, ikisinin de bize katılması ile daha da güçlendik. Aslında okul bitir bitmez başlamalarını istemiyordum. Ama düşününce doğru karar verdiğime inanıyorum zira şirketimiz gitgide büyüyor. Çalışanlarımıza da çok teşekkür ediyorum. Ama artık emin olduğum bir konu var; kızlarım ile daha hızla büyümeye devam edeceğiz.

**Biraz kızlarınızdan bahsedelim öncelikle Bahar Hanım nasıl bir çocuktu?**

**Cevdet Çayır:** Bahar Hanım, benim ilk göz ağrımdır. Çok akıllı zeki bir çocuktu. Gerek çocukluğu gerek okul hayatında bizi hiç üzmedi, çok çalışkan bir öğrenciydi. Biz; 'kızım yeter biraz arkadaşlarıyla oyna' desek de o yine de derslerine



devam ederdi. Bu yüzden de okulunu sene ve dönem kaybetmeden bitirdi. Şimdi iş hayatında, ve aynı istikrarı burada da devam ettiriyor. Bu seferde işten eve, evden işe gidip geliyor. Genlerle alakalı galiba, bu konuda bana çekmiş biraz. Bahar geçtiğimiz yıl evlendi ve damadım da aynı sektörden. Ben kendimi çok şanslı hissediyorum çünkü pırl pırl iki tane kızım var. Onlar benim prenseslerim.

#### **Birazda küçük kızınız, Başak Hanım'dan bahsedelim, kendisi nasıl bir çocuktur?**

**Cevdet Çayır:** Başak Hanım da ablası gibi, çok akıllı zeki ve idealist bir çocuktur. O da çok çalışkan bir öğrenciydi. Çok başarılı bir okul hayatı oldu ve şimdi aynı başarıyı iş hayatında da göstereceğine, inanıyorum. Başak, Yaşar Üniversitesi'ni kazandığında bana dedi ki; 'Baba ben okulu yüzde yüz burslu okuyacağım', ben de 'Boşver bursu kızım' dedim; fakat dört seneyi de yüzde yüz burslu okudu ve bölüm üçüncüsü olarak da bitirdi. Mezuniyet töreninde gerçekten çok duygulandım ve gözyaşlarımı tutamadım. Dediğim gibi ben çok şanslı bir babayım. Kızlarımla da gurur duyuyorum.

#### **Şöyle bir baktığınızda kızlarınızın beğenmediğiniz yönleri yok mu?**

**Cevdet Çayır:** Aslında yok. İnanın kızlarım beni hiç üzmediler, ne çocukluklarında ne de büyüdüklerinde, Mesela çocukken bir kere bile yaramazlık yaptıklarını bilmem, sadece tek şikayetim bu. Bahar Hanım, kendisine hiç zaman ayırmıyor. Bu huyunu sevmiyorum diyelim. İş mutlaka olur, ama kendisi işi her şeyin önünde görüyor. Aslında biz, baba kızdan öte arkadaşız. Onlarla her konuda konuşup, tartışıp ortak kararda buluşuyoruz ve inanın bu da beni çok mutlu ediyor.

Bizim sloganımız; "7/24 Hazır". Bu da müşterilerimizi memnun ederken firmamızı daha farklı ve değerli kılıyor. Bu bir bayrak yarışı ve artık bayrağı devretme zamanı geliyor. Benim 2 tane kızım var. Onlar da üniversite öğrenimlerini tamamladılar ve bayrağı devralmak üzere bizimle yola çıktılar. Büyük kızım Bahar Hanım finansmanda. Küçük kızım Başak ise satış ve pazarlamada. Yani kale sağlam ellerde, ikisinin de bize katılması ile daha da güçlendik.

#### **Bahar Hanım sizi tanıyalım...**

**Bahar Çayır Aytaç:** 1989 İzmir doğumluyum.

Tüm eğitim hayatım İzmir'de geçti. İzmir Ekonomi Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü'nden 2013 yılında mezun oldum. Üniversite süresinde özel bir bankada staj yaptım. Aslında mezun olduktan sonra yurtdışı planım vardı, fakat banka sınavına girip kazanınca Türkiye'de kalıp çalışmaya başladım. Bankada 7-8 ay çalıştıktan sonra babam bir gün bana birlikte çalışmak istediği söyledi; şaşırmışım. Aslında benim düşüncem ilk başlarda kendi işyerimizde çalışmak değildi. Çünkü babam işi eve asla yansıtmazdı, gerçi hala yansıtmaz. Bu yüzden evde hiç iş konuşmadığımız için bizim kardeşimle başka hedeflerimiz vardı. Biz kendi yolumuza ve hedeflerimize bakacaktık.

Benim hedefim bankacı olup bir bankada en üst seviyelere gelmekti. Fakat babam iş teklifini sununca kararsız kaldım. Çünkü bilmediğim bir iş, yabancı olduğum bir sektör; öncelikle yapabilir miyim diye çok düşündüm. Sonra yapabileceğime inanıp, babamla çalışmaya karar verdim. Sıfırdan başlayacaktım bu yüzden işi mutfağından öğrenmeliydim. Ve işe en aşağıdan başladım. Şoförlerin içinde, müdürümle operasyonda ve veznenin yanında çalıştım. Sonra finans bölümüne geçtim, şimdi muhasebe bölümüne bakıyorum aynı zamanda mali müşavirlik sınavlarına hazırlanıyorum. Tabii babamız kadar zorluk çekmedik ama, işi öğrenmek için en alttan başlayıp bu seviyelere kadar geldim; ve hala öğrenmeye devam ediyorum. Çünkü her gün yeni birşeyler öğreniyorsunuz.



Bahar Çayır Aytaç



Başak Çayır

Babamıza gelirse eğer; tek kelime ile bize arkadaş. Her şeyi konuşabiliyoruz. Kızlar babalarından çekinir ama biz kardeşimle hiç çekinmiyoruz. En yakın arkadaşımız gibi diyebilirim. Örnek vermem gerekirse ben evlilik kararını hiç çekinmeden kendisiyle paylaşabildim. Bizim bir şansımız da babamın "İlla benim dediğim olacak" diyen biri olmamasıdır. Her zaman hepimizin fikrini alır. Belki de bu yüzden burada bu kadar huzurlu ve rahat çalışabiliyoruz. Bazen duyuyoruz aile şirketlerinde yaşanan sorunları ama biz gerçekten huzur içerisinde çalışıyoruz.

#### **Babanızın sevmediğiniz yönü var mı?**

**Bahar Çayır Aytaç:** Herkesin illa bir olumsuz yönü vardır. Ama inanın babamın yok diyebilirim. Tek sorunumuz iş kolik olması. Babam benim işkolik olduğumu söylüyor ama kendisi aslında benden daha iş kolik.

#### **Başak Hanım, sizi tanıyalım...**

**Başak Çayır:** 1991 İzmir doğumluyum. Bende ablam gibi tüm eğitim hayatımı İzmir de tamamladım. Yaşar Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 2014 yılında mezun olup; hemen aynı yıl aynı üniversiteden yüksek lisansa başlayıp işletme mühendisliğinde yüksek lisansımı tamamladım. Aile şirketinin bir avantajı da eğitime devam edebiliyor olmanız. Üniversite yıllarında bir uluslararası ambalaj firmasında satın alma, müşteri destek departmanlarında stajyer olarak görev aldım. Sonrasında bu firmada 1 yıl kadrolu olarak çalıştım. Daha sonra da kendi firmamızda çalışmaya başladım. Ben de ablam gibi sektörü tanıyabilmek adına en aşağıdan başladım. Şimdi satış ve pazarlama departmanında görev alıyorum. Hatta birlikte çalıştığımız şirketimizin satış ve pazarlama müdürümüz bana "Stajyer patron" der, ben hep bir stajyer ruhla kalmak istiyorum çünkü öğrenmenin sınırı yok .

Ben de ablam gibi işin başlangıcında buraya gelme kararını verinceye kadar babam ile zor bir dönem geçirdim. Aslında benim için bu zor bir karardı. Hedeflerinizin dışına çıkıyorsunuz; ben biraz idealist biri olduğum için çok düşündüm ve sonunda babam ve ablama destek olmak adına Murat Çay'da başladım. İyi ki de başlamışım. Ben Murat Çay Lojistiğin dış yüzüyüm, müşteriler ile ilişkiler kısmında devreye giriyorum. Biraz daha sosyal biraz daha atak ve aktif biriyim, belki de bu yüzden babam beni buraya uygun gördü.

#### **Babanızla çalışmak kolay mı?**

**Başak Çayır:** Evet, babamla çalışmak kolay. Babam, yeniliklere, tartışmalara, eleştirilere hep açık biridir. Bu yüzden hiç sorun yaşamıyoruz. Hatta kâr getirmeyecek projelerde bile bizim o işi yapabilmemiz, öğrenebilmemiz adına hep yanımızda yer alıyor.

#### **Babanızın en iyi huyu nedir?**

**Başak Çayır:** Olaylara objektif bakıyor olması. Hiçbir zaman ben demiyor ve benim dediğim olacak diye asla direktmiyor. Önce herkesi dinliyor ve sonra karar veriyor. Ben tecrübesizliğimden dolayı daha ön yargılı davranıyorum diyebilirim, aslında daha babamdan öğreneceğimiz çok şey var.

#### **Babanızla ortak hayalleriniz neler?**

**Başak Çayır:** Babamızın da dediği gibi Murat Çay artık bir marka oldu. Murat Çay'ın neler yaptığını görüyoruz. Özellikle ben müşteri ayağında bunu daha çok hissediyorum. Babamın buraya kadar getirdiği değerler bizim için avantaj. 2016 yılı için güzel projelerimiz var. Ardından lojistik sektörünü biraz daha kurumsallaştırmayı hedefliyoruz. Murat Çay bunun temellerini attı, biz binayı dikeceğiz artık.



# TSK MEHMETÇİK VAKFI

TSK Mehmetçik Vakfının faaliyet alanı, Silahlı Kuvvetlerde yaptığı vatan hizmeti esnasında şehit olan veya herhangi bir nedenle hayatını kaybeden erbaş ve erlerin yakınları ile malul gazi ve engelli Mehmetçiklerin kendilerine ve çocuklarına belirlenen esaslara göre ve yardım planı dâhilinde ekonomik ve sosyal destek sağlamaktır. Vakıftan subay, astsubay, uzman erbaş ile sözleşmeli er ve erbaşlar yardım almamaktadır.

Devlet destekli hiçbir gelir kaynağı bulunmayan TSK Mehmetçik Vakfına bağışta bulunan bütün bağışçılarımıza şükranlarımızı sunarız.

**Türkiye Mehmetçik'e,  
Mehmetçik Türk Milletine Emanettir.**

TSK Mehmetçik Vakfı Genel Müdürlüğü • Tel : 0 312 284 19 70-71  
[www.mehmetcik.org.tr](http://www.mehmetcik.org.tr) • [mehmetcik@mehmetcik.org.tr](mailto:mehmetcik@mehmetcik.org.tr)



facebook.com/TSKMEV1982



twitter.com/MehmetcikV



### **İş, aile, çocuk, sosyal hayat, eğitim nasıl bir denge planlıyorsunuz?**

**Bahar Çayır Aytaç:** Aslında bunu daha çok yaşayarak göreceğim. Benim önceliğim hep iş gibi görünse de aslında öyle değil, önceliğim ailem, ardından iş, ama nedense hep iş ön plana çıkıyor gibi görünüyor. Bu da babamdan bana geçen genlerden dolayı galiba. Çocuk konusunda henüz bir karar vermedik, daha erken olduğunu düşünüyorum. Ama ben çocuk konusunda gerçekten çok şanslıyım, çünkü annem de, kayınvalidem de çok genç. Eminim bu konuda bana çok destek olacaklardır.

**Başak Çayır:** Ben sektöre ilgili eğitimleri takip ediyorum ve katılmaya çalışıyorum. Aynı zamanda Açık Öğretim Lojistik Bölümü 2.sınıf öğrencisiyim. Tabi bunun yanında sosyal hayatımı bırakmamaya da özen gösteriyorum. Eğitimlerden kalan zamanı kendime vakit ayırarak değerlendiriyorum.

### **Erkek ağırlıklı bir sektörde bayan olarak ne hissediyorsunuz?**

**Bahar Çayır Aytaç:** Ben işe ilk başladığımda hep erkeklerin çalıştığı bir sektörde olmanın nasıl olacağını bilmiyordum, zorlanırım sanmıştım fakat biz burada çalışmaya başladığımızda gördük ki şoförler bir bayanla konuşurken daha dikkatli. Gerek tavırları, gerek davranışları olsun daha özenliler. Bu yüzden hiç zorlanmadım.

**Başak Çayır:** Cevdet Bey kadın erkek eşitliğine önem verdiği için bayan çalışan sayımız oldukça çok. Ben ilk başladığımda biraz çekinmiştim ama şimdi gecenin 11'inde şoförü arayıp konuşabiliyorum. Artık daha kurumsallaşan bir yapının içindeyiz. Daha da kurumsallaşan sektör. Yaptığımız iş nakliyecilikten çıkıp bir sektöre dönüştü.

### **Lojistik sektörünün geleceği ile ilgili ne düşünüyorsunuz?**

**Cevdet Çayır:** Eskiden bu işe kamyonculuk gözüyle bakılıyordu ama şimdilerde lojistik çok gelişti. Okullarda bölümler açıldı. Üretim oldukça lojistik şart ve biz sürekli büyüyen gelişen bir sektör arasında yer alıyoruz. Biz işimizi ve sektörümüzü de elimizden geldiğince ileri taşımak için çalışıyor ve daha fazla neler yapabileceğimizi düşünerek sürekli değişimleri takip ediyoruz. Çünkü üretilen her şeyde tüketiciye ulaşacak bu nedenle lojistik şart, sürekli büyüyen bir sektör ve bizde gerisinde kalmamak adına tüm gücümüzle çalışıyoruz.

### **İzmir'de bir çok sektörde sıkıntılar var. İzmir'e yatırım geliyor ama İzmir'in içinden yeteri kadar yatırım yok. Sanki İzmir Türkiye'nin büyümesine ayak uyduramıyor gibi bir algı var. Fakat bir açıdan bakarsanız İzmir çok ciddi bir lojistik merkezi. Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**Cevdet Çayır:** Bundan sonraki süreçte Çandarlı Limanı'nın, Kemalpaşa Lojistik Köyü'nün ve İstanbul - İzmir Otoyolu'nun bitmesi; lojistikte İzmir'i çok daha farklı bir yere getirecektir. Özellikle İstanbul merkezli lojistik firmaları şimdiden İzmir'e gelmeye başladı. Rekabet artıyor ve siz de takdir edersiniz ki rekabet kaliteyi artırır. Bu yüzden İzmir daha ileriye gidecek.

### **Murat Çay Lojistik olarak kara nakliyesi dışında hedefi var mı?**

**Cevdet Çayır:** Benim için hedef, Murat Çay'ı zirveye taşımak, ama sizde takdir edersiniz ki her şey birden olmuyor. Adımları sağlam ve emin atmak gerekir. Yurt dışı taşımacılığı aklımızın bir yerinde olan bir olgu, aslında yapabiliriz, araçlarımız yurtdışı standartlarına uygun ama biz basamakları sağlam çıkmak istiyoruz. Yatırımlarımızı yavaş

Bundan sonraki süreçte Çandarlı Limanı'nın, Kemalpaşa Lojistik Köyü'nün ve İstanbul –İzmir Otoyolu'nun bitmesi; lojistikte İzmir'i çok daha farklı bir yerde getirecektir. Özellikle İstanbul merkezli lojistik firmaları şimdiden İzmir'e gelmeye başladı. Rekabet artıyor ve siz de takdir edersiniz ki rekabet kaliteyi artırır. Bu yüzden İzmir daha ileriye gidecek.



KUŞAKTAN KUŞAĞA

yavaş yapıyoruz. Geçtiğimiz günlerde filomuza yeni araçlar aldık. Bu araçları kredi kullanmadan satın aldık. Eskilerin dediği gibi "kendi yağımızda kavrulmak" önemli. Öncelikli hedefimiz depo sonrasında yurtdışı olabilir. Bu yüzden çalışmaya devam.

Firmamızda daha fazla kişiye iş imkanı yaratmak adına çalışmaya üretmeye durmadan devam ediyoruz, daha çok gencimize iş sağlamak benim için çok önemli, sonrasındaki amacım ise bu gelişmeler ışığında bizden sonraki nesillere güzel şeyler bırakmak.

#### **Başak Hanım siz neyi farklı yapmak istersiniz, veya yapıyorsunuz?**

**Başak Çayır:** Ben İstanbul ayağını biraz daha güçlendirmek istiyorum. Orada da müşterilerimiz var. Bu konuda projelerim var, yoğun bir şekilde bu proje adına çalışıyorum.

#### **Ama İstanbul büyük havuz hatta okyanus sayılır, orada yüzmek daha tehlikeli olmayacak mı?**

**Bahar Çayır Aytaç:** Babamız riski seviyor. Ben de babamın kızıyım. Başarıcağıma da inanıyorum. Babam riski göze alıp, başaran bir insan. Zaten ticaret risk olmadan olmaz. Büyümek ve gelişmek için şart olduğunu düşünüyorum

**Cevdet Çayır:** Biz hizmet için varız, bir çok müşterimiz var. İzmir'deki müşterilerimizin talebini karşılamak için İstanbul, Gebze'de ve Çorlu'da şubeler açtık. Bunlar bizim için avantaj. Mevcut müşterimizin talebi doğrultusunda işimizi geliştiriyoruz, yeni noktalara ulaşıyoruz.

**Başak Çayır:** Bahar Hanım ile ortak düşüncemiz yurtiçi fuarlara katılım konusunda daha somut adımlar atmak istiyor olmamız.

Bize göre firmamızı tanıtmak için daha çok fuarlara katılmamız. Çünkü fuarlarla hedef kitemize direk ulaşıyoruz.

**Cevdet Çayır:** Burada bir parantez açmak istiyorum. Yurtdışına açılmamız için bütün şartlar elverişli. Hatta yurtdışı ile ilgili alt yapıımız hazır diyebilirim. Bizim aldığımız araçların hepsi Avrupa standartlarına uygun. Bu standartlarda iş yapıyoruz ama yarın bir gün bir ekip kurup bunu hayata geçirebiliriz. Öncelikle kendi alanında ilerlemek, en iyi yol bildiğimiz yolda gelişmek istiyoruz. Bizim öncelikli hedefimiz iç piyasa ve biz burada büyümeyi hedefliyoruz.

#### **Baba ve kızları olarak birlikte ne yapmayı seversiniz?**

**Başak Çayır:** Bizim aile olarak gelenekselleşmiş pazar kahvaltılarımız vardır. Bu bizim için önemli çünkü hafta içi böyle bir fırsatımız olmuyor. Pazar günümüzü birbirimize ayırıyoruz.

**Bahar Çayır Aytaç:** Pazar kahvaltılarımız bizim gelenekselleşen aktivitemiz oldu. Bazı pazarlar katılmadığımda 'Bu hafta neden gelmediniz?' diyorlar hemen.

**Cevdet Çayır:** Her hafta Cuma akşamı ailecek gider akşam yemeği yeriz. Her Cuma hiç aksatmadan bunu yapıyoruz. Ben olmasam bile kızlar anneleri ile kızlar olmayınca ben hanımla mutlaka yemeğimizi yeriz. Pazar da kahvaltımız meşhur.

#### **Babanız evde de her zaman bu kadar sakin mi?**

**Başak Çayır:** Kesinlikle çok sakin. Biz işe yeni başladığımız zaman çok heyecanlıydık. 'Nasıl yapacağız, nasıl olur?' diye sorguluyorduk... Eve gelince de 'Baba nasıl yapalım, baba bu böyle mi?' diyerek günün değerlendirmesini almaya



çalışırdık. Babam, 'Evde iş konuşulmaz yarın sabah odama gelirsin konuşuruz' diyerek bizi susturdu. Bu güzel yöntem sayesinde aslında biz evde hiç iş konuşmuyoruz. Bu yüzden evde babamın küçük kızım hala.

**Bahar Çayır Aytaç:** Babam hala daha yatmadan önce odalarımıza teker teker uğrar, bizi öper ve sevgisini her zaman bize hissettirirdi. Evde çok pozitif bir insandır, sevgisini desteğini her zaman hissediyoruz. Biz de bu konuda babamızı örnek alıyoruz.

**Cevdet Çayır:** İşe başladıkları ilk dönemlerde heyecanlı olmaları çok doğaldı. Önceleri akşamları kızlarımla konuşurduk. Kendi işlerini anlatırlardı, ve her baba gibi bunları dinlemek hoşuma giderdi. Beraber çalışmaya başladıktan sonra kızlar başladı 'Baba bu böyle mi?' diye sormaya.. Genelde evde verdiğim cevap: Burada değil "yarın sabah işte konuşuruz" oldu. Diğer bir yandan kızlarım, şirketin gelişiminde önemli noktalarda kararlar alıyor ve uyguluyorlar. Örneğin; her konuda mail atmak, telefonla konuşmanın yerini aldı. Bu mail atma noktası şirketimiz için artı oldu. Artık eskisi kadar telefon trafiğimiz yok, herkes mail ile iletişim kuruyor. Örneğin; çalışanların doğum günleri kutlaması, öğle yemek aktiviteleri, bunlar hep çalışan personelimize motivasyon olarak geri dönüyor. Bazen çalışan arkadaşlarımız bana; 'Cevdet Bey neden daha önce yapmıyorduk' diye soruyor.

**Başak Çayır:** Ben biraz daha çalışanın yanındayım. Haklı bir çalışanı Cevdet Bey'e herkesin içinde savunabiliyorum.

**Cevdet Çayır:** Ben hayatım boyunca iş ile ilgili hiçbir şey anlatmazdım evdekilere. Şimdi işin içindeler her şeyi biliyorlar. Ama işi, işte bırakmayı öğrettim onlara.

#### **EGİAD ile ilgili düşüncelerinizi alabilir miyim?**

**Cevdet Çayır:** İyi ki Başak, EGİAD üyesi. Ben 10'dan fazla STK'da yer alıyorum. Ama bizim dernek kadar güzel bir dernek yok. İnanın minnettarız. Bize çok şey kattı. EGİAD'lı olmak ayrıcalık.

**Başak Çayır:** Bence EGİAD tam amacına uygun ve çok kaliteli bir dernek. Babam bize çok güzel bir isim bıraktı. EGİAD'da herkes beni Cevdet Çayır'ın kızı olarak tanıyor. Amaçlarımdan biri de Başak Çayır olmak. İşin esprisi bir yana inanılmaz gurur duyuyorum babamla. İş Geliştirme Komisyonu'ndayım. Seda Başkan, çok başarılı. Bir bayan olarak onu sonsuz destekliyorum. Amaca uygun projelerle güzel şeyler yapıyoruz. Öncelik üyelerin kaynaşması işbirliği içerisinde olması çok önemli. EGİAD, çok nezih bir dernek.

#### **Birgün EGİAD'ın da başkanı olmayı düşünüyor musunuz?**

**Başak Çayır:** Elbette düşünüyorum, neden olmasın. Ama daha kat etmem gereken çok yol olduğunu düşünüyorum. Ayrıca başkanımı çok başarılı buluyorum.

#### **Cevdet Bey, gençlere söylemek istediğiniz veya vermek istediğiniz mesajınız var mı?**

**Cevdet Çayır:** Gençler bizim canlarımız. Kendileriyle barışık olsunlar, kendilerine zaman ayırınsınlar ama çok çalışsınlar. 🌱



Zor şartlarda **maksimum** performans

## HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



**Aydın Trafo**

AYDIN TRAFİKO MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

Ankara Karayolu 26. km. 35170 Kemalpaşa - İZMİR / TÜRKİYE Tel : 0 232 878 19 97 • Fax: 0 232 878 17 80  
E-mail: aydintrafo@aydintrafo.com.tr • pazarlama@aydintrafo.com.tr

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

**Aykom**  
AIR COMPRESSORS

**ALKIN**  
COMPRESSORS

# Tüzel Kişilik Perdesinin Kaldırılması

*Tüzel kişilik perdesinin kaldırılması sermaye ortaklıklarında sınırlı sorumluluk ilkesine karşı esaslı bir istisna olarak ortaya çıkmaktadır. Tüzel kişilik perdesinin kaldırılması ile ayırım ilkesi alacaklılar lehine kesintiye uğratılmaktadır. Başka bir ifade ile "tüzel kişilik perdesini kaldırarak" veya "sınırlı sorumluluk kalkanı" bir kenara itilerek ortaklığın borçlarından dolayı ortakların şahsi malvarlıkları ile sorumlu olması yolu açılmaktadır.*



**OKAN ÖZAYDIN**  
EGİAD ÜYESİ

■ Sınırlı sorumluluk ilkesi evelden beri ortaklıklar hukukunun temel konularından birini oluşturmaktadır. Sınırlı sorumluluk prensibi bugün hukuki bir araç olarak ortaklıklar hukukunda çok önemli bir yer kazanarak sermaye piyasasının temel taşıını oluşturmaktadır. Bu ilkenin kabulü ile alacaklılara karşı bir tüzel kişi olarak sadece ortaklık sorumlu olmakta, ortakların sınırsız sorumlu olması durumu söz konusu olmamaktadır.

Hukukumuzda sorumluluk "borç" anlamında kullanıldığı gibi, borç yerine getirilmediği takdirde borçlunun malları ile sorumluluğu anlamına da gelmektedir. Dolayısı ile tüzel kişiliğe sahip bir sermaye şirketi ortağının sınırlı sorumluluğu, esasında "sınırlı borç" sorumluluğudur. Bu borç, ortağın taahhüt ettiği sermaye payı ve yan yükümlerden oluşmaktadır ki ortak bunun ifasından ortaklığa karşı bütün malvarlığı ile sorumludur. Bu durumda aslında sermaye şirketlerinde "sınırlı sorumluluk" kavramından ziyade "sınırlı sermaye payı yükümlülüğünden" söz edilebilir. Tüzel kişilik, şirket mal varlığını, pay sahiplerinin şahsi alacaklılarına karşı korurken; sınırlı sorumluluk pay sahiplerinin malvarlığını şirket alacaklılarına karşı korumaktadır.

Sınırlı sorumluluk ilkesinin ekonomik hayatta girişimciler için serbest bir hareket alanı sağlamaktadır. Girişimciler



için sınırlı sorumluluk prensibi olmadan ticari faaliyetlere atılarak yatırım yapmaları ve sorumluluk altına girmeleri artık mümkün görünmemektedir. Ancak diğer taraftan bu durumun alacaklılar için bir tehlike oluşturduğunu da göz ardı etmemek gerekir. Tüzel kişi bir ortaklıkta sınırlı sorumluluk ilkesinin bilinçli bir şekilde alacaklıların menfaatlerine zarar verecek şekilde kötüye kullanılması uygulamada ortaya çıkan durumlardan biridir. Bu gibi durumlarda alacaklıların haklarını korumak için Anglo-Sakson ve Kara Avrupası hukuk sistemlerinde Tüzel Kişilik Perdesinin Kaldırılması Teorisi geliştirilerek, tüzel kişiliğin arkasına sığınarak tüzel kişiliği kötüye kullanan ortakları sorumlu tutma imkânı doğmuştur. Böylece alacaklılarına karşı sadece kendi malvarlığı ile sorumlu olan bir sermaye ortaklığının borçlarından dolayı ortaklara da müracaat imkânı doğmuş olmaktadır. Böyle bir durumda ortakların sorumluluğu sınırsızdır.

Tüzel kişilik perdesinin kaldırılması sermaye ortaklıklarında sınırlı sorumluluk ilkesine karşı esaslı bir istisna olarak ortaya çıkmaktadır. Tüzel kişilik perdesinin kaldırılması ile ayırım ilkesi alacaklılar lehine kesintiye uğratılmaktadır. Başka bir ifade ile "tüzel kişilik perdesini kaldırarak" veya "sınırlı sorumluluk kalkını" bir kenara itilerek ortaklığın borçlarından dolayı ortakların şahsi malvarlıkları ile sorumlu olması yolu açılmaktadır.

Tüzel kişilik perdesinin kaldırılmasında dikkat edilmesi gereken husus, tüzel kişilerde yukarıda açıkladığımız ayırım ilkesinin temel bir kural olarak esas alınması gerektiği, tüzel kişilik yapısının kötüye kullanılarak ayırım ilkesinin kesintiye uğratılmasının ise, tek tek olaylarda ortaya çıkan bir istisna olduğudur. Bu sebepten dolayı da tüzel kişilik perdesinin kaldırılması, sermaye tüzel kişi ile ortaklarının organizasyon ve malvarlığı bakımından birbirine karışması durumu, alanların birbirine karışması şeklinde ifade edilmektedir. Sermaye ortaklıklarında ayırım ilkesi sınırlı sorumluluğun vazgeçilmez bir şartını oluşturmaktadır. Çünkü ortaklığa ait organizasyon ve malvarlıklarının ortaklarıninkinden ayrılması bu prensibin bir sonucudur. Dolayısı ile de bu ilkenin ihlal edilmesi tüzel kişilik perdesinin kaldırılarak ortakların sorumlu tutulmasını doğurmaktadır. Alanların birbirine karışması, malvarlıklarının ve tüzel kişi organizasyonunun birbirine karışması şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Ortaklık ile ortaklar arasındaki malvarlığı düzeni ve organizasyon durumu yeterli ve özenli bir şekilde ayrılmamışsa alanların karışmış olduğu kabul edilmektedir. İki halde de ayırım prensibinin kötüye kullanılması söz konusudur.

Yetersiz sermaye konusu, tüzel kişilik perdesinin kaldırılmasının söz konusu olabileceği durumlar kapsamında öğretide çok tartışılmıştır. Kanun koyucu sermaye ortaklıklarında sınırlı sorumluluk ilkesini bir imtiyaz olarak ancak alacaklıların menfaatlerini bir ölçüde güven altına alacak bir temel sermaye payının ortaklığa getirilmesine karşılık tanımıştır. Bir sermaye ortaklığı formunda işletme kurmak isteyenler o işin ekonomik gerekleri ile bağdaşan bir sermayeyi de ortaklığa getirmelidirler. Ancak sermaye şirketlerini düzenleyen kanunlarda, ortakların getirmiş olduğu temel sermaye paylarından oluşan bir temel kapital öngörülmüş olmasına rağmen işletmenin faaliyet hacmi ile orantılı bir sermaye ile donatılması konusunda kanunlarda bir düzenleme bulunmamaktadır.

Kurumsal kötüye kullanma halinde sınırlı sorumluluk ilkesi hem amaç hem de fonksiyonel bakımdan hukuka aykırı bir şekilde kullanılmaktadır. Kanunun gerektirdiği şartlara uygun olarak kurulmuş olan bir ortaklığın bu anlamda kötüye kullanıldığını kabul edebilmek için, ortakların sınırlı sorumluluk ilkesini bilinçli olarak alacaklıların zararına olacak şekilde kullanmaları ve diğer perdeyi kaldırma hallerinden birinin de söz konusu olmaması gerekmektedir. Böyle bir durumda tüzel kişi, kanunun çizmiş olduğu sınırlar içinde kullanılmasına rağmen ya hukuka aykırı bir amaca yöneltilmekte (kurumsal kötüye kullanma) ya da başka şahıslar iyi niyet kurallarına aykırı bir şekilde zarara uğratılmaktadır (bireysel kötüye kullanma). Kurumsal kötüye kullanmanın hukuki sonucu, ilgili ortağın diğer bütün ortaklara karşı sorumlu olması iken, bireysel kötüye kullanmada ise ortağın sorumluluğu sadece bundan zarar gören ilgili alacaklılara karşıdır.

Buna göre bir tüzel kişi ortaklığın arkasına gizlenerek kanuna karşı hile yapılmış, sözleşmeden doğan bir yükümlülük ihlal edilmiş yada üçüncü kişilere zarar verilmişse bu Medeni Kanun 2. maddeye aykırı bir davranış olarak nitelendirilmekte ve bu durumda tüzel kişi dikkate alınmayarak perdenin kaldırılabilirliği belirtilmektedir. Çünkü herkesin haklarını kullanırken ve borçlarını ifa ederken hüsniyet kurallarına uymakla yükümlü olmasını ifade eden Medeni Kanun 2. madde sadece Borçlar Hukuku alanında geçerli olmayıp, hukukun her alanında hatta bütün insani ilişkilerde geçerli olan genel bir prensiptir. Bir hakkın bu ilkeye aykırı bir şekilde kullanıldığını kabul edebilmek için borçlunun davranışının mutlaka kusurlu olması da gerekmez, bilakis söz konusu olan hakkın amaç dışı kullanılmış olması yeterlidir.

2005 yılında İzmir 4. Asliye Ticaret Mahkemesi'nin bu konuya ilişkin kararı ile bu kararın onanmasına ilişkin Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin vermiş olduğu karar, bilebildiğimiz kadarıyla, tüzel kişilik perdesinin kaldırılmasının Türk yargısı tarafından ismen belirtilmek suretiyle verilmiş ilk kararlaridir. Yerel Mahkeme kararında, tüzel kişilik perdesinin kaldırılmasına dayanak olarak Medeni Kanun 2. madde de düzenlenmiş bulunan dürüstlük kuralı ile hakkın kötüye kullanılması yasağına ilişkin temel ilkeleri esas alarak açıkça perdeyi kaldırma teorisine dayanmıştır.

Yargıtay 19. Hukuk Dairesi'nin onama kararında ise "... tüzel kişilik perdesinin kaldırılarak davallıların sorumlu tutulmasında bir isabetsizlik bulunmamasına..." ifadesinin bulunması, tüzel kişilik perdesinin kaldırılmasının Yargıtay tarafından da açıkça kabul edildiğini göstermektedir. Bu kararlarla birlikte, batılı hukuk sistemlerinde farklı isimler ve farklı kriterler altında mahkemelerde uygulanmakta olan tüzel kişilik perdesinin kaldırılması olayının, artık Türk Mahkemesince de rahatlıkla uygulanabilecek olması memnuniyet verici bir gelişmedir. Türk mahkemelerinin, artık tüzel kişiliğin, arkasındaki şahıslarca kötüye kullanılması durumlarında olay üzerine daha cesaretle gidebilecekleri bir temel, bu kararlarla atılmış bulunmaktadır.

Genel kural olan sermaye şirketinin ortaklarının şirket borçları nedeniyle sorumlu olmayacakları hususuna getirilen bu istisnai uygulama, her olayın özelliklerine uygun olarak açılacak bir dava ile kullanılabilir. ©

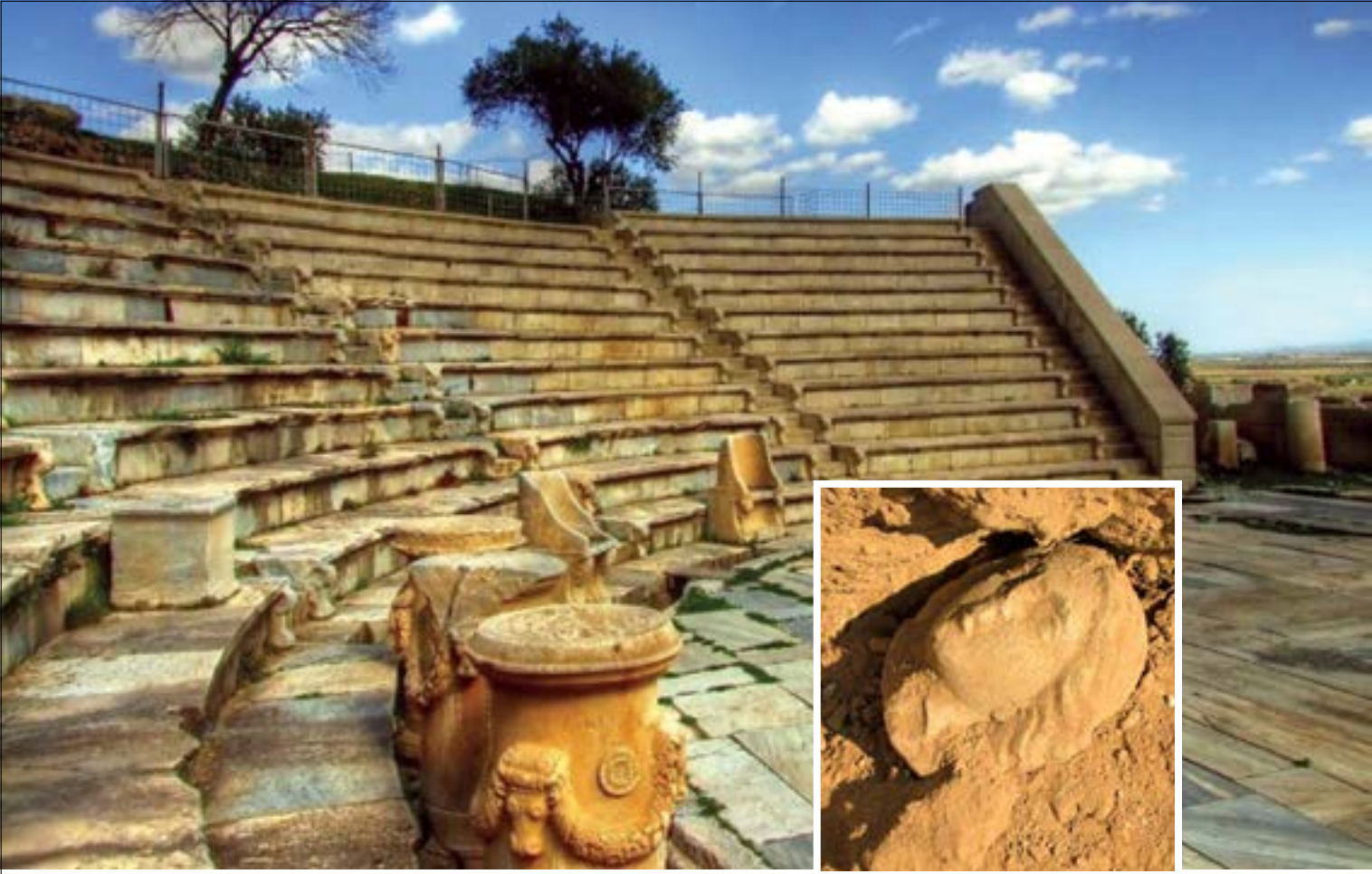


Spon ve Wheler Adlı  
Gezginler Sağlığın  
Başkentinde

# Metropolis Keşfediliyor...

*Tarihin bilinmezliklerle dolu sayfaları arasında yer alan Metropolis, sağlık alanında adımların atıldığı bir kent olarak bölgenin değerini gözler önüne seriyor. Gizemini koruyan kalıntıların yanı sıra yıllardır devam eden kazı çalışmalarını Metropolis'ten bugüne dek yaşananlara ışık tutuyor. Birçok döneme ev sahipliği yapmış olan Metropolis, zengin tarihi, anıtsal yapıları ve falcılığa olan yatkınlığıyla alınır.*

■ HAZIRLAYAN: ÜMMİYE ÇAVDAR



Metropolis, Ana Tanrıça Kenti anlamına gelir. Meter Galesia isimli Ana Tanrıça'nın tapınağının bulunduğu kutsal mağara, kentin beş kilometre kadar kuzeyinde Uyuздere mevkiinde yer alır. Mağara içinde yapılan kazılarda, çok sayıda pişmiş toprak Ana Tanrıça heykelciği, aşık kemikleri, kandiller ve çanak çömlek parçaları bulunmuştur. Aşık kemikleri bu mağaranın aynı zamanda bilicilik ve falcılıkta da kullanıldığını işaret eder.

■ Kazılar öncesi Metropolis, bilim adamlarının bile uğramadığı neredeyse unutulmuş bir kent iken bugün yavaş yavaş bütün dünyanın merceğinde olan bir yer halinde. EĞİAD Yarın ekibi olarak bu gizemli maceraya bir ışık da biz tutmak istedik.

Metropolis'ten ilk söz edenler, Spon ve Wheler adlı gezginlerdir. Spon ve Wheler, Efes'e giderken uzaktan gördükleri Bizans Kalesi duvarlarının Metropolis'e ait olduğunu yazarlar. İlk bilimsel geziyi 1860'lı yıllarda İzmirli araştırmacı Aristoteles Fontrier yapar. Yunanca yazıtları bulup yörenin tarihçesini açıklamayı amaçlayan Fontrier başarılı olur. Yazdığı makalede, bulduğu yazıtlar ve okuduğu diğer kaynakların yardımıyla Metropolis'in varlığını, çevresindeki ırmak ve göl adlarının Eski Yunancalarını, sözgelimi Fetrek Çayı'nın Phrytes Irmağı olduğunu saptadı. Bunun yanı sıra Metropolis'te bazı topografik gözlemlerde bulunur. Tiyatro'nun yerini doğru olarak tahmin eder. Ne var ki, Fontrier'clen sonra kentle ilgili çalışmalar yeniden derin bir sessizliğe gömülür.

1895 yılında Avusturya-Macaristan imparatoru Franz Joseph'in, Viyanalı Profesör Otto Benndorf'u Efes'te imparatorluk adına kazılar yapmakla görevlendirmesinden sonra, Metropolis, Avusturyalıların uzaktan ilgilendikleri, daha doğrusu arada sırada ziyaret ettikleri bir yer olur.

Avusturya Arkeoloji Enstitüsü'nün İzmir'de bir şube açmasının ardından, Enstitü'nün genç ve çalışkan üyesi Josef Keil, I. Dünya Savaşı başlayıncaya kadar İzmir Bölgesi'nde ayrıntılı incelemeler yapar. Bu arada yolu Metropolis'e de düşer. Yeni bulduğu yazıtları ve gördüğü kadarıyla kent kalıntılarını sınırlı da olsa küçük bir monografi halinde sunar.

I. Dünya Savaşı patlak vermek üzereyken Enstitüsü'nü kapatma kararı alan Keil'in ardından Metropolis yeniden unutulur. Keil Atina'ya döner ve Keil'den sonra hemen hemen hiç kimse kentle ilgilenmez. Metropolis'i uzun bir aradan sonra hatırlayan, yine Avusturyalıdır olur. Efes'teki Avusturya kazılarının enerjik başkanı Hermann Vettres; o döneme dair şu sözleri kaydeder: "Efes Müzesi'nde genç bir asistan olarak görev yaptığım 1971 yılında bana doktora konusu olarak Metropolis'te çalışmamı önerdi.

Metropolis'e araştırma için ilk gelişimde, benim de ilgimi, arazideki kalıntılardan çok, köy muhtarlığında o güne kadar biriktirilmiş yazıtlar, mermer heykel parçaları, bir aslan heykeli, mezar stelleri, sikkeler, pişmiş toprak heykelcikler ve vazo parçaları çaktı. Bu buluntular, parçalar halinde de olsalar, kentte özellikle Hellenistik Döneme ait önemli kalıntıların varlığını gizliyorlardı adeta. Beş yıllık yüzey araştırması sonucunda, bu gözlemim



kesinleşti. Metropolis, özellikle İ.Ö. 2. ve 1. yüzyıllara ilişkin küçük buluntuların gösterdiği gibi, Anadolu Hellenistik uygarlığına ait çok önemli bir merkez olmalıydı.”

### **METROPOLİS, TİCARETİN GELİŞTİĞİ KENT**

Tarihin bilinmezliklerle dolu sayfaları arasında yer alan Metropolis, sağlık alanında adımların atıldığı bir kent olarak bölgenin değerini gözler önüne seriyor. Gizemini koruyan kalıntıların yanı sıra yıllardır devam eden kazı çalışmaları Metropolis'ten bugüne dek yaşananlara ışık tutuyor. Birçok döneme ev sahipliği yapmış olan Metropolis, zengin tarihi, anıtsal yapıları ve falcılığa olan yatınlığıyla alınır.

Metropolis, İzmir ili Torbalı ilçesine 12. km uzaklıktaki Yeniköy ile Özbey köyleri arasında bir tepe üzerine kurulmuş, İonia bölgesinin antik bir kenti. Strabon, Ege Bölgesi'ndeki ünlü şarap merkezleri arasında Metropolis'i de saymış ve Smyrna-Ephesos yolu üzerinde, Ephesos'tan 120 stadio uzaklıkta olduğunu belirtmiştir.

M.Ö.III. yüzyılda kurulan kent, M.Ö.150 yıllarında büyük gelişim göstermiş, Roma ve Bizans dönemlerinde önemini korumuş, Türklerin Anadolu'ya yerleşmelerinden kısa bir süre sonra da terk edilmiştir. Smyrna ile Ephesos arasındaki antik yol üzerinde kurulan kentte ticaretin geliştiği, hatta Hegesias isimli bir bankerin varlığı yazıtlardan öğrenilmiştir. Metropolis'li zengin yurttaşlar, kentlerinin güzelliği için cömert davranmışlar; stoa, tiyatro ve gymnasium gibi anıtsal yapıların yapımına parasal katkıda bulunmuşlardır. Metropolis'te 1989 yılından beri sürdürülen kazılarda en eski yerleşim izlerine akropolde rastlanmıştır. Burada, ilk

Tunç Çağı ve MÖ 2 bine ait bazı çanak çömlek parçaları, taş baltalar ve Hitit devrine ait bir mühür ele geçirilmiştir. Akropol kazılarında Arkaik döneme ait mimari ve çanak çömlek buluntularına rastlanmasına rağmen Klasik döneme ait hiçbir buluntuya rastlanmamıştır.

Metropolis kazılarında, yüzey araştırmalarında ele geçen buluntular kentin Hellenistik dönem sonrasında önemli bir konuma gelmiş olduğunu işaret etmiştir. Özellikle mimari yapıların yanı sıra pişmiş toprak heykelticiklerin yapıldığı merkez oluşundan ötürü dikkat çekmiştir. Burada ele geçen buluntular, heykeller ve steller de Metropolis'te son derece kaliteli bir ekolün oluştuğuna da işaret etmenin yanı sıra, aynı zamanda Orta Çağ boyunca da önemli yolların kavşak noktası olma özelliğini korumuştur. Topraklarının verimliliği, önemli yolların geçiş noktasında oluşundan kaynaklanarak da tarıma, üzüm, zeytine, meyveciliğe, hayvancılığa ve şarap üretimine dayalı bir ekonomik düzen kurmuştur.

### **METROPOLİS, İNŞA EDİLİYOR**

Metropolis, İskender'in ardından sırasıyla Lysimakhos ve Seleukoslar hâkimiyetine girmiş, belirli sürelerde Bergama Krallığı'nın da bir süre egemenliği paylaşmış ve son olarak Apameia Barışı (MÖ. 188) ile Bergama Krallığı'nın egemenliği altına girmiştir.

Kentin asıl gelişmesi de bu dönemde, MÖ. 2. yüzyılda Hellenistik devirde gerçekleşmiştir. Yoğun bir şehirleşme etkinliğinin gözlemlendiği bu dönemde stoa, tiyatro ve bouleterion gibi anıtsal kamu binaları yapılmıştır. Tepe ve onun yamaçlarından ibaret olduğu anlaşılan Metropolis yerleşiminin, Pergamon, Aigai, Assos ve

Yapılan kazılarda kentin önemli yapı kompleksleri ve bunları birbirine bağlayan iki ana aks belirlenmiştir. Kent Merkezi ile şehrin diğer bölgelerini birleştiren, birisi Akropol'den kent merkezine inen merdivenli ve drenajlı cadde, diğeri ise tiyatroya bağlantıyı sağlayan cadde olmak üzere iki ana aks tespit edilmiştir.



Termessos gibi topografyaya bağlı şehircilik gösteren, teraslar halinde yapılmış kent planına sahip olduğu kabul edilmiştir.

Yapılan kazılarda kentin önemli yapı kompleksleri ve bunları birbirine bağlayan iki ana aks belirlenmiştir. Kent Merkezi ile şehrin diğer bölgelerini birleştiren, birisi Akropol'den kent merkezine inen merdivenli ve drenajlı cadde, diğeri ise tiyatroya bağlantıyı sağlayan cadde olmak üzere iki ana aks tespit edilmiştir. Kent merkezinde, şimdiye kadar tepeden aşağıya doğru birbirine paralel 7 sokak ve 6 yapı terası ortaya çıkarılmıştır. Üstten sırasıyla Bouleuterion, Stoa, Hamam-Gymnasium, Latrina-Sarnıç-Dükkanlar Ve Atriumlu Ev-Ticarethane yapı kalıntılarına rastlanmıştır. Hellenistik döneme ait Stoa, Bouleuterion Ve Agora Hellen Ayağı boyutlarında bir yapı adası (İnsula) meydana getirmiştir. Bu yapı adasının ortasından kuzey-güney doğrultusunda Athena Caddesi geçer.

## METROPOLİS KALINTILARI

### AKROPOLİS

Metropolis yerleşmesindeki en erken buluntular, akropol kazılarında ele geçmiştir. Sur duvarları İÖ 3. yüzyılda yapılan Metropolis Akropolü'nün ana giriş kapısı Torbalı Ovası'na bakar. Yazıtılı sütun parçalarından anlaşıldığına göre, akropolde İÖ 1. yüzyılda kentin koruyucu tanrısı Ares onuruna yapılmış bir tapınak bulunmaktaydı. Tapınağa



ait, domuz avı sahnelerini betimleyen arşitrav (sütunların üzerindeki taş giriş) frizi parçaları, üzerinde tapınak görevlisi rahiplerin isimlerinin bulunduğu sütun tamburları ve bazı mimari parçalar ele geçmiştir.

### TİYATRO

Anadolu'da taştan yapılmış tiyatroların en erken örneklerinden (İÖ 2. yüzyıl) biri olan Metropolis Tiyatrosu kentin güneydoğusunda, bir yamaç üzerinde yer almıştır. Yaklaşık 3 bin 600 seyirci kapasitesine sahip tiyatronun oturma yerleri (cavea) bir diazoma ile iki parçaya ayrılmıştır. Kazılar sırasında ortaya çıkarılan beş adet soylu koltuğundan iki yanı grifon şeklinde işlenmiş, mükemmel işçiliğe sahip olanı bugün İzmir Arkeoloji Müzesi'nde sergilenmektedir. Hellenistik dönemde inşa edilmiş tiyatronun Roma döneminde zemini mermer döşeme ile kaplanmış ve sahne binası genişletilmiştir. Şist karakterli kayalık bir yamaç üzerine kurulan tiyatrodaki ilginç bir mühendislik uygulanmıştır. Kayalık zeminden sızan suların erozyon etkisi yaratıp oturma sıralarını bozmaması için diazoma duvarı boyunca derin bir kanal açılmış ve kanal içinde cepler oluşturulmuştur. Böylece hem suyun üstten değil alttan akması sağlanmış, hem de ceplerde biriken sudaki kum çöktürülmüştür. Daha sonra burada biriken sular künk sistemi aracılığıyla çeşmelere aktarılmış böylelikle su ihtiyacını da karşılamışlardır.

Tiyatronun hemen doğusunda zemini mozaikler ve duvarları fresklerle kaplı resepsiyon salonu bulunmaktadır. Mozaik



# Hayatı kendi tarzınla adımla...

Dünyanın dev markaları en geniş ürün çeşitliliğiyle Barcin.com'da seni bekliyor. Tarzını seç çeşitliliği keşfet.



barcin.com

tabanda Dionysos, Ariadne ve tiyatro masklarının yanı sıra, çok güzel işçiliğe sahip Menad portresi bulunmaktadır.

### TERAS EVLER

Tiyatronun doğu kenarına bitişik, Ephesos'taki Yamaç Evleri'ni anımsatan, teraslar halinde inşa edildiği anlaşılan Roma devrine ait mekânlardan bulunmuştur. Bu mekânlardan duvarları fresklerle süslenmiş büyük bir salonda, renkli taşlarla yapılmış mozaik taban döşemesi yer almaktadır. Mozaik panoları üzerinde, başta tiyatro ve eğlence tanrısı Dionysos ile karısı Ariadne olmak üzere ilgili mitolojik karakterler, betimlemeler, komedy ve tragedya maskaları görülür. Bu yüzden yapının tiyatro gösterileri ile ilişkili bir resepsiyon salonu olduğu düşünülebilir.

### STOA

Yağmur ve güneşten korunmak amacıyla yapılan stoalar, dinsel törenlerde, siyasi ve felsefi toplantılarda, ticari ve kültürel etkinliklerde kullanılıyordu. İÖ 2. yüzyılda inşa edilen Metropolis Stoası, 67 metre uzunluğunda, 10.5 metre genişliğinde ve Dor düzeninde iki sütun sırası bulunan bir yapıdır. Kuzeydoğu yönüne bakan stoa, konumu gereği aşağı kenti ve ovayı yüksek bir bakış noktasından tümüyle görebiliyordu. Dıştaki sütunların üzerindeki yazıtlardan, bu yapının halkın başlıkları ile yapıldığı anlaşılır. Stoada 1990 yılında bulunan bir sütun tamburu üzerinde Demetrios oğlu Kharesios bu sütunu halkı için dikti' ibaresi yer almaktadır. Bu aynı zamanda ele geçen ilk sponsorluk metnidir. Stoa kazılarında yüzey buluntusu olarak elde edilen ve İÖ 1. yüzyılın sonlarına tarihlenen bir yazıtta, Yunan ve Roma takvimleri karşılaştırmalı olarak işlenmiştir. Bu yazıtın bir duyuru şeklinde stoa duvarında yer aldığı düşünülebilir.

### HAMAMLAR

#### Yukarı Hamam ve Gymnasion

Gymnasionlar antik çağda gençlere bedensel ve düşünsel eğitimin verildiği kamu yapıları olarak tanımlanmıştır. Metropolis Gymnasion'undan Augustus dönemine ait yazıtlarda söz edilmiştir. MÖ 2. yüzyıla tarihlenen bir yazıtta göre gymnasion yöneticisi olarak Alexandra Mirton isimli bir kadının adı geçmektedir.

Metropolis'te Hellenistik dönem gymnasion yapısı Roma Dönemi'nde köklü değişikliklere uğramış, kuzeyine bir hamam doğusuna ise bir latrina (genel tuvalet) eklenerek bütün bir insulayı (yapı adası) kaplayan bir yapı grubu haline almıştır. Hamamda sıcaklık, döşeme altında bulunan bir metre yüksekliğindeki zemin altı ısıtma sistemiyle ve duvarlara yerleştirilen içi boş tuğlalarla sağlanmıştır.

Kompleksin güneydoğu köşesinde yer alan latrina (genel tuvalet) konum olarak kentte trafiğin en yoğun olduğu kesimde, tiyatroya giden ana cadde ile akropolis yolunun kesiştiği noktada yer almıştır. Böylelikle yapının hem hamam-gymnasion kompleksi içinde, hem de kent halkı tarafından ulaşılacak en kolay noktada bulunması sağlanmıştır.

### Aşağı Hamam – Palaestra

Roma İmparatorluk Dönemi'ne ait, iç cephesi tamamen mermer kaplama, merkez salonunun kenarlarında özel tasarlanmış basamaklı havuzların bulunduğu görkemli bir hamam yapısıdır. 2008 yılından bu yana yapılan kazılarda ortaya çıkarılan hamamın doğusundaki palaestra (spor alanı)'yı çevreleyen sütunlu galeriler geometrik desenli mozaik döşemelerle kaplanmıştır. Hamam'daki kazı çalışmaları sürdürülmektedir.

### LATRİNA

Hamam-gymnasium yapı kompleksinin güneydoğu köşesinde, 2001 kazı sezonunda latrina (umumi tuvalet) yapısı saptandı. 5.75x11.5 metre boyutlarındaki yapının, aynı anda yaklaşık 25 kişiye birden hizmet verdiği düşünülmektedir. Yapının hem alttaki caddeden hem de merdivenli Akropol sokağından birer girişi vardır. Bir üst kattaki küçük odanın da, latrina ile bağlantılı bir işleve sahip olduğu hatta kadınlar tuvaleti olabileceği düşünülmektedir. Bu alan içinde 2002 yılında tüme yakın bir Asklepios (sağlık tanrısı) heykeli ele geçmiştir.

### ATRIUMLU EV – TİCARETHANE

Hamam kompleksinin alt terasında bulunan yapı, ortada sütunlarla çevrili bir avlu (atrium) ve çevresindeki odalardan oluşmuştur. Avlunun ortasında ise yağmur sularının biriktiği bir havuz (impluvium) ve yanındaki mozaik döşeme koridor bulunmuş ve mozaik döşemenin her iki ucunda "iyi şanslar" anlamına gelen dilekler, Yunanca (Agathe Tykhe) ve Latince (Bona Fortuna) sözcükleri yazılmıştır. Bazı odalarda bulunan renkli duvar freskleri ve ağırlık ölçü taşları nedeniyle, yapının konut işlevinin yanı sıra ticarethane olarak kullanıldığı da düşünülmektedir.

### KALE

Kale Hellenistik çağda yapılmış, Bizans döneminde Arap akınlarına karşı önlem olarak daha güçlendirilmiş ve genişletilmiştir. Kesme taş ve moloz taştan yapılmış olup, yerleşim alanının büyük bir kısmını çevreleyen surlarla desteklenmiştir. Duvar örgülerinde antik yapılara ait mimari parçalar ve heykeller kullanılmıştır. Kale dikdörtgen planlı olup burçlarla desteklenmiştir. Büyük kulenin kuzeydoğu köşesinde büyük taş blokları ile savunma tesisleri kurulmuştur. Buradan da anlaşılacağı gibi Bizans döneminde yapılan ilavelerle Bizans kalesi Hellenistik surlarla birleştirilmiş ve kuzeye doğru yöneltilmiştir.

Kale içerisinde çeşitli yapılara ait tonozlu galeriler ve çevresinde çok sayıda seramik, küpe, sikke, bronz eser, cam, toprak ve seramik eşya bulunmuştur.

### BAGEMGEDIĞİ TEPESİ

Bademgediği Tepesi'nde yapılan araştırmalarda çok sayıda Orta ve Geç Bronz Çağı'na ait seramik parçaları ve tepe eteklerinde araba tekerleklerinin kaya tabanını aşındırdığı izlere sahip yol kalıntıları tespit edilmiştir. Etrafı surlarla çevrili bir yerleşime işaret eden ilk bulgulardan sonra

**M.Ö.III. Yüzyılda kurulan kent, M.Ö.150 yıllarında büyük gelişim göstermiş, Roma ve Bizans dönemlerinde önemini korumuş, Türklerin Anadolu'ya yerleşmelerinden kısa bir süre sonra da terk edilmiştir. Smyrna ile Ephesos arasındaki antik yol üzerinde kurulan kentte ticaretin geliştiği, hatta Hegesias isimli bir bankerin varlığı yazıtlardan öğrenilmiştir.**



başlatılan kazılar yaklaşık 10 yıl devam etmiştir. Özellikle sur kenarı kazılarında, 6 ayrı tabaka ve 4 yapı katının varlığı belirlenmiştir.

### ARAPLI TEPE BİZANS KİLİSESİ

Bizans Döneminde Piskoposluk Merkezi olan Metropolis'te 20 m. genişliğinde ve 40 m. uzunluğunda önemli bir kilisedir. Oldukça büyük olan apsis, doğuya bakmaktadır. Kazıda ele geçen buluntulara göre, kilise mermer duvar kaplamasına ve yer döşemesine sahiptir. Ayrıca renkli duvar sıvaları ve cam pencerelerle donatılmıştır.

### MECLİS BİNASI

Antik dönemin meclis binaları olarak adlandırılan bouleuterionlarda, kentin yönetimiyle ilgili kararlar alınmıştır. MÖ. 2. yüzyılın ortalarında yapılan Metropolis Bouleuterionu, 16,90 x 17,70 m. boyutlarıyla kareye yakın bir forma sahiptir. 400 kişi kapasiteli toplantı salonu, ışınal merdivenlerle iki bölüme ayrılmıştır. Dairesel formlu oturma sıraları, antik tiyatrolarda olduğu gibi tasarlanmıştır. Mimari bloklar yardımıyla, yapının Dor düzenindeki cephesinin, çift yüzlü sütunlardan ve üst yapıdan oluştuğu anlaşılmaktadır. Ön cephede dört pencere ve iki kapı ile açıklık sağlanırken, yan duvarların iç kısmında nişlerin bulunduğu düşünülmektedir. Kazılar sırasında veya Bizans surlarının içinde çok sayıda, meclis üyelerini temsil eden heykeller ve sunaklar ele geçmiştir. 13. yüzyılda yapılan Bizans Kalesi'nin güney duvarı, meclis binasının tam ortasından geçirilmiştir.


### PERİSTİL EV

Metropolis kazılarında 2008 sezonunda antik tiyatronun güney yamacında tiyatro ve şehir merkezi bağlantısını

araştırmak amacıyla yapılan kazılarda ortaya çıkan peristil avlulu ev şimdiye kadar kent ile ilgili bilinmeyen sivil yaşama ait detayları aydınlatmaya başlamıştır. Ortadaki geniş avlu mermer levhalar ile kaplanmış ve her kenarında dört sütun sırası ile çevrelenmiştir. Kazılarda düz gövdeli sütunların ion başlıklarına sahip oldukları anlaşılmıştır. Sütunlar yaklaşık olarak 2.50 metre mesafe ile yerleştirilmiş yüksek postamentler üzerinde durmuştur. 10x10 metre boyutlarındaki peristil kuzeyden güneye doğru hafif bir eğime sahiptir. Doğu tarafta yer alan dikdörtgen havuz yekpare mermer blokların kurşun ile birleştirilmesiyle oluşturulmuştur. Peristili çevreleyen mekânlar ise içerdekileri renkli duvar sıvaları ve zengin buluntuları ile yapının Roma Dönemi'nde yaşamış varlıklı bir Metropolis'liye ait olduğunu göstermiştir.

### MOZAİKLİ SALON

Tiyatronun doğu tarafındaki alanda, teraslar halinde inşa edilen mekanlar yer almaktadır. Roma Dönemi'ne ait geniş mekanın duvarlarında geometrik şekilli freskler, taban döşemesinde ise, renkli taşlarla yapılmış mozaik ortaya çıkarılmıştır.

Ana mozağin merkezinde, tiyatro ve eğlence tanrısı Dionysos, karısı Ariadne ile onlarla ilgili mitolojik karakterlere (Menad vb.) ait betimlemeler yer almaktadır. Yan panelde ise, komedyacı ve tragedya maskalarının yanı sıra balık ve kuş figürleri olduğu için, bu mekanın tiyatro yapısıyla ilgili bir resepsiyon salonu olduğu kabul edilmektedir. 

**Kaynakça: Metropolis İonia 1 Heykel- Serdar Aybek  
Metropolis Ana Tanrıça Kenti- Recep Meriç  
Torbalı Belediyesi Kaynakları**

## METROPOLİS, WORLD ARCHAEOLOGY DERGİSİNDE

Kazıların devam ettiği bölgede derin bir heyecan yaşadıklarını vurgulayan Torbalı Belediye Başkanı Adnan Yaşar Görmez, Metropolis'in geçtiğimiz aylarda ören yeri statüsüne kavuşarak turistik gezilere açılmasından mutluluk duyduğunu ifade etti.

Görmez, "Öyle sanıyorum ki, Metropolis'in yıldızı zamanla daha çok parlayacak. Dünyaca ünlü arkeoloji dergisi World Archaeology, antik kentimizi geçtiğimiz ay kapak konusu yaptı. Geldiğimiz noktada Metropolis'in sadece ülke çapında bir alakaya mazhar olmadığını, dünyanın da ilgisini üzerine çekmeye başladığını görüyoruz. Bizler Torbalı Belediyesi olarak Metropolis'in tanıtımına maksimum katkıyı sunmayı amaçlıyoruz" dedi.

Metropolis'i her zaman öncelikli konular arasına aldığını söyleyen Görmez, "Yaz aylarında antik kente giden yolları stabilize ederek etrafta gerekli çevre düzenlemelerini yaptık. İlerleyen süreçte çok daha farklı tanıtım çalışmalarına imza atmayı hedefliyoruz. Metropolis gibi bir antik kente sahip olduğumuz için çok şanslı olduğumuzu düşünüyorum" ifadelerini kullandı.



## BÖLGEDE 18 KAZI ÇALIŞMASI DEVAM EDİYOR

Bölgenin kanat önderi olarak anılan İzmir İl Kültür Müdürü, Abdülaziz Ediz devam eden Metropolis kazılarını yakından takip ettiğini ve gurur duyduğunu belirtti. İzmir'in, kazı alanlarında yapılan çalışmalarda Türkiye'de ilk sıralarda yer alan bir kent olduğuna vurgu yapan Ediz, "Üniversitelerimizin öğretim üyelerinin başkanlığında yapılan kazılarla birlikte 3 tanesi yabancı olmak üzere toplamda 18 tane devam eden kazı çalışmamız var. Bunlarla beraber her yıl 3 ila 5 tane de kurtarma kazısı adı altında başlayan birkaç sezon süren kazılarımız var. Coğrafi konumu ve tarihi geçmişi itibarı ile İzmir'de yoğun bir çalışma var. Belki zaman içerisinde yeni kazı alanları da devreye girecek" dedi.

Ediz, Metropolis kazı alanının önemi ile ilgili olarak, "Konum itibarıyla Bergama aksından başlayıp Selçuk'a giden yol üzerinde. Selçuk'un da önemini göz önüne alırsak, önemli bir yerleşim yeri. Ulaşılan bilgilerle sağlık konusunda gelişimin başladığı nokta olarak tanımlayabiliriz" ifadelerini kullandı.

Ediz, son iki yıldır bakanlığın Metropolis'in ziyarete açılması noktasında destek sağladığına dikkat çekti ve ekledi: "Metropolis, gezilebilir, görülebilir hale getirildi. Toplum olarak da tarihin değerini bildiğimiz, koruduğumuz bir notaya geldik. Ciddi bir sahiplenme var. Bu konuda yerel yönetimlere de halkımıza da teşekkür ederiz."



## Bizi “biz” yapanlar...

Üretilen her CMS jantında; profesyonel kadromuzun yüksek kalite standartlarına bağlılığının, güçlü tasarımlarının, çağdaş çizgilerinin ve yenilikçi bakış açısının izi var.

CMS'yi oluşturan, bizi “biz” yapan her çalışanımızın katkısını önemsiyor ve başarılarımızı paylaşıyoruz.

*CMS “ben” değil, “biz” diyebilmektir.*

**CMS**<sup>®</sup>

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

### OEM müşterilerimiz



# Sat ve Geriye Kiralamada Vergileme

*Sat-Geri Kirala (Sale & Lease Back) finansman modeli; şirketlerin sahibi oldukları gayrimenkulleri satmaları ve aynı zamanda uzun vadeli olarak geri kiralamaları prensibine dayanmaktadır. Böylece şirket, aynı sahip olduğu dönemlerdeki gibi gayrimenkulün operasyonel kontrolünü elinde tutmaktadır. Türkiye'de birçok şirketin bilançosunda çeşitli nedenlerle edinilmiş gayrimenkuller bulunmaktadır.*



**Levent GENCYÜREK**  
Atlas YMM

■Piyasada teknik olarak Sale and Lease Back olarak bilinen ve Türkçe karşılığı "Sat ve Geriye Kirala" olan işlem ile kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören sözleşme şeklini ifade etmektedir.

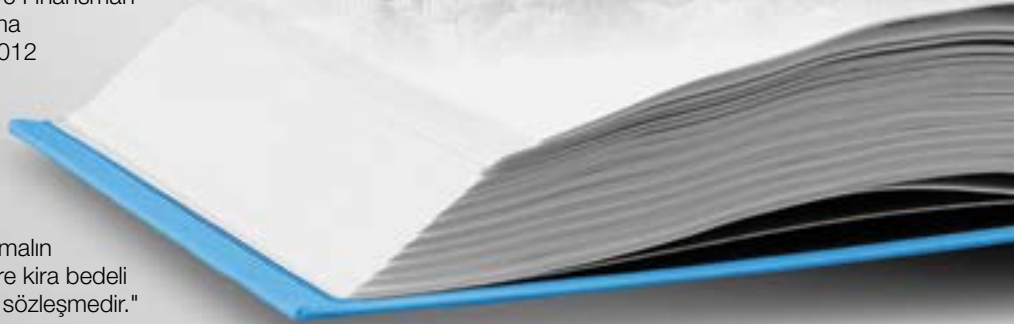
Sat-Geri Kirala (Sale & Lease Back) finansman modeli; şirketlerin sahibi oldukları gayrimenkulleri satmaları ve aynı zamanda uzun vadeli olarak geri kiralamaları prensibine dayanmaktadır. Böylece şirket, aynı sahip olduğu dönemlerdeki gibi gayrimenkulün operasyonel kontrolünü elinde tutmaktadır. Türkiye'de birçok şirketin bilançosunda çeşitli nedenlerle edinilmiş gayrimenkuller bulunmaktadır. Bu şekilde sermaye bağlanmış gayrimenkullerin satılması, bilançodan bu varlıkların çıkartılarak sermayenin serbest kalmasını ve bu gayrimenkullerin ortalama getirileri yerine asıl faaliyet konusunda daha yüksek getirilerin elde edilmesi için kaynak yaratılmasını sağlamaktadır.

Sat-Geri Kirala (Sale & Lease Back) yöntemi aynı zamanda günümüz işletmelerinin karşı karşıya kalmış olduğu en büyük sorunlardan birisi olan gayrimenkullerinin gerçek piyasa değerlerine ulaştırmada en etkili yöntemlerden birisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu uyarınca finansal kiralama sözleşmesinin tanımı değişmiştir. 13.12.2012 tarihinde yürürlüğe giren bu Kanunun 18. maddesi uyarınca finansal kiralama sözleşmesi; "kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü bir kişiden veya bizzat kiracıdan satın aldığı veya başka suretle temin ettiği veya daha önce mülkiyetine geçirmiş bulunduğu bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören sözleşmedir." şeklinde tanımlanmıştır.

Bu tanımlamaya göre kiracı elindeki varlığı finansal kiralama şirketine satıp, tekrar finansal kiralama şirketinden aynı varlığı kiralayabilecektir. Bu durumda finansal kiralama şirketine satış yapan ve kiracı aynı işletme olacaktır. Böylece kiracı elindeki mevcut bir varlık ile finansman temin etmiş olacaktır.

Kurumlar Vergisi Kanununun 5/1-e maddesinde yapılan bir değişiklik ile taşınmazların; 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında geri kiralama amacıyla ve sözleşme sonunda geri alınması şartıyla, finansal kiralama şirketlerine satışı ve finansal kiralama şirketlerince taşınmazın devralındığı kuruma satışından doğan kazançlar için %100 oranında kurumlar vergisi istisnası ve bu taşınmazlar için en az iki tam yıl süreyle aktifte bulunma şartı aranmaması öngörülmektedir.





6495 sayılı Kanununun 29 uncu maddesi ile Katma Değer Vergisi Kanununun Sosyal ve Askeri Amaçlı İstisnalarla Diğer İstisnalar başlıklı 17 nci maddesinin dördüncü fıkrasına aşağıdaki bent eklenmiştir;

*"21/11/2012 tarihli ve 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında; finansal kiralama şirketlerince bizzat kiracıdan satın alınıp geriye kiralanan taşınmazlara uygulanmak üzere ve kiralamaya konu taşınmazın mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralanan taşınmazların kiralayana satılması, satan kişilere kiralanması ve devri."*

Bilindiği üzere 6361 sayılı Kanun ile finansal kiralama şirketlerinin satın geri kiralama işlemlerini yapabilmesine olanak sağlanmıştır. Bu kapsamda, yukarıda yer verilen düzenleme ile finansal kiralama şirketlerinin bizzat kiracıdan satın alıp geriye kiraladığı taşınmazların mülkiyetinin sözleşme süresi sonunda kiracıya devredilecek olması koşulu ile kiralayana satılması, satan kişilere kiralanması ve devri işlemleri katma değer vergisinden istisna edilmiştir.

Yeni çıkan yasa ile getirilen vergisel avantajlarla birlikte "Sat ve Geri Kirala" finansman modeli özellikle ekonomik kriz dolayısıyla bugünlerde bankalardan uzun vadeli ticari kredi veya proje finansman kredisi kullanmakta zorlanan şirketler için büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de çok bilinmeyen bu finansman yöntemi aslında içinde bulunduğumuz çalkantılı dönemlerde şirketlerin kısa vadeli nakit ihtiyaçlarına bir çözüm alternatifi sunduğu kadar uzun vadeli verimlilik artırma ve bilanço düzenleme amaçlarına da hizmet etmektedir.

Finansman sorunu yaşayan ve çeşitli finans kuruluşlarından gayrimenkul teminatı yolu ile kredi kullanan küçük ve orta ölçekli firmalar bu yöntemle refinansman (yeniden yapılandırma) imkanına kavuşabileceklerdir. Değişik bankalar da riski bulunan firmalar ellerindeki gayrimenkuller için leasing firmasından temin edeceği finansman ile diğer banka kredilerini kapatabilecekler ve yukarıda belirtmiş olduğumuz avantajlar sayesinde finansal maliyetlerini ciddi anlamda azaltabileceklerdir. ©

# ÇANLAR ÇALIYOR

Lug Von Siga



Max & Co



Victoria Victoria Beckham



Toga



Fall 2015 Ready To Wear Versace

Fall 2015 Ready To Wear Valentino



60'lı yılların esintisinin güçlü olduğu, günümüzde ise tekrar popülerliği yükselen A kesim etek ve elbiseler oldukça şık bir izlenim veriyor. Hem gündüz hem de gece şık bir davete kolay eşlik edebilecek bu modelin fazlasıyla feminen bir görünüm sağladığı da ortada. Tasarımcıların da sıklıkla yer verdiği A kesim parçalar, sezon fark etmeksizin gardıroplarda yerini almaya hazır trendler arasında.

*Tuğçe Orçunus*





JPlus



Fall 2015 Ready To Wear Carven

H&M



MM6 Maison Margiela

*A kesim parçaları  
kış aylarında harika  
bir kaban ile  
tamamlamak  
mümkün.*



MSGM



Fall 2015 Ready To Wear Alberta Ferretti



Fall 2015 Ready To Wear Carven



Machka



Liu Jo



Nars



Bora Aksu



Zara

**BeStyle**



**BURAK  
GÜNGÖR**

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1984 İstanbul doğumluyum. Ailemin işleri nedeniyle İzmir'e taşınmasından dolayı, 1985 yılından beri İzmir'de yaşıyorum. Ortaokul ve lise öğrenimimi Buca Anadolu Lisesi'nde, Lisans Eğitimimi Ege Üniversitesi İktisat Bölümü'nde yaptım.

Yüksek Lisansımı da Ege Üniversitesi'nde Genel İktisat alanında tamamladım. Lisans ve Yüksek Lisans öğrenimimden sonra, bu sene 30. yılını kutlayan aile şirketimiz olan Ege Asal Metal'de Dış Ticaret ve Satış Müdürlüğü görevini üstlenmekteyim.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

İş hayatının yoğunluğundan ve stresten uzaklaşmamda hobilerimin payı yadsınamaz. Profesyonel olarak otomobil sporlarıyla ilgileniyorum ve 5 yıldan beri Ege Asal Motorspor'da ralli pilotluğu yapmaktayım. Ralli, otokros ve tırmanma yarışlarında birçok derecelerim ve kupalarım, mahalli şampiyonalarda sezon birinciliklerim bulunmaktadır. Aynı zamanda bu sporun organizasyon kısmında da katkıda bulunmaya çalışıyorum ve Aydın Otomobil Sporları Kulübü (AYOSK) Yönetim Kurulu'nda yer alıyorum. Bunun haricinde düzenli olarak spor yapıyorum ve iyi bir basketbol severim. Fenerbahçe ve Pınar Karşıyaka'nın maçlarını televizyondan ve fırsat buldukça salondan takip ediyorum.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Bu sene sektördeki 30. Yılı kutlayan aile şirketimiz Ege Asal Metal, demir dışı kıymetli metaller ve endüstriyel plastiklerin yarı mamul halinde ithalatını ve toptan satışını yapmaktadır. İzmir'de faaliyet göstermesine karşın, sadece İzmir'de değil tüm Türkiye'deki son kullanıcı ve toptancı firmalara hizmet vermekteyiz. Makine sanayi başta olmak üzere; kimya sanayi, demir-çelik sanayi, gıda sanayi, tekstil, otomotiv ve yedek parça sanayi, havacılık ve savunma sanayi, elektrik ve elektronik sanayine hitap etmekteyiz. Birçok sektöre ara malı tedarik hizmetinde bulunduğumuz için bu sektörlerle yakın ilişki içerisindeyiz. Bu sektörlerdeki yenilikleri ve gelişmeleri sürekli takip ederek, müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarına kaliteli hizmet ve ürünlerimiz

ile cevap vermeye çalışıyoruz. Buna yönelik kurumsal amaçlarımız, kalite politikamız ve büyüme perspektifimiz çerçevesinde 2016 yılında AOSB'deki yeni merkezimizde, yeni makine yatırımlarımızla birlikte müşterilerimize hizmetimize devam edeceğiz.

**4. 2016 yılına ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2015 senesi içeride ve dışarda birçok gelişmenin yaşandığı bir yıl oldu. Türkiye'de seçimler nedeniyle siyasi istikrarsızlığın yaşandığı, terör olaylarının yaşandığı, mülteci sorununun ciddi bir hal aldığı, döviz kurlarında aşırı dalgalanmaların yaşandığı ve en son Rusya ile siyasi istikrarsızlığın yaşandığı bir yıl oldu. Yurtdışında ise, FED'in faiz kararlarının beklendiği, Avrupa'nın göbeğinde terör olaylarının yaşandığı, Ortadoğu'da savaş provalarının yapıldığı, Avrupa ekonomisinin bir türlü istenen büyüme seviyesini yakalayamadığı, Çin ekonomisinde büyüme endişelerinin yaşandığı, emtia fiyatlarının özellikle petrol fiyatlarının çok düştüğü bir yıl yaşandı. Tüm bunların aynı yılda gerçekleşmesi, tüm Dünya ekonomileri gibi Türkiye ekonomisini de olumsuz etkiledi. Yaşanan gelişmeler iç piyasada ödeme sıkıntılarının yaşanmasına ve yatırım kararlarının ertelenmesine neden oldu. Özel sektörün yüksek döviz borcunun olması 2016 yılı için ekonomide kırılganlık yaratmaktadır. FED'in faiz artırımı kararı alması, dünyadaki likiditeyi azaltarak gerekli dövizin ülkeye çekilmesini zorlaştıracaktır. Gerekliliği için faizlerin artırılması yatırımları ve aynı zamanda şirketlerin finansman maliyetlerini artıracaktır. Fakat tüm bu gerçeklere rağmen 2016 yılından 2015'e göre çok daha umutluyum. Seçimler sonrası sağlanan siyasi istikrarın devam ettirebilmesi ve yeni bir ekonomik programın açıklanması yurtdışında güven ortamının oluşturulmasını sağlayabilir.

**5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'IN çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

EGİAD'ın Türkiye'deki en büyük sivil toplum kuruluşlarından biri olduğunu üye olmadan önce de biliyordum. Fakat bu ailenin bir ferdi olup içine girince EGİAD'ın tahmin ettiğimden daha büyük, daha güçlü ve daha etkili olduğunu gördüm. İzmir ve Ege Bölgesi için birçok yararlı proje ve çalışma içerisinde bulunan EGİAD, sivil toplum kuruluşu olarak üzerine düşen görevi yapmaktadır. Günümüzde iş hayatında networkün çok önemli olduğunu hepimiz biliyoruz. Buna yönelik olarak EGİAD farklı sektörlerden üyeleri tanıştırmayı bilgi ve birikimlerini paylaşma imkânı sağlayan bir ortam yaratmaktadır. Bütün bunları sağlayan EGİAD ailesinin bir ferdi olmanın mutluluğunu ve gururunu yaşıyorum.



**ULUCAN  
BARAN**

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

İsmim, Ulucan Baran. Endüstri Mühendisiyim. Amerika Birleşik Devletleri'nde 7 sene yaşadıkdan sonra iki sene önce Türkiye'ye döndüm. Medbar Tıbbi Malzemeler firmasının yönetici şirket ortağiyim.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Tekne ve deniz merakım, basketbol, windsurf merakım var.

**3. Hangi sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Sağlık sektöründe faaliyette bulunmaktayım. Sektörün son yıllarda hızlı bir ARGE ve gelişim içeren rekabet içine girdiğini gözlemlemekteyim.

**4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

İşimiz adına büyüme beklemekteyiz. Sosyal anlamda da daha aktif bir sene geçeceğini düşünmekteyim.

**5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

Bazı referanslar aracılığı ile aranıza katıldım, aktiviteleriniz ve sosyal kimliğinizin benim ilgimi çeken konulardan bazıları idi.



**SUAY  
AKISKA**

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

Aydın-Nazilli doğumluyum. Hacettepe Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölümü mezunuyum. 33 yıldır aynı alanda çalışmalarına devam eden aile şirketimiz Özel Nutra System Poliklinikleri'nde yönetici/diyetisyen olarak çalışmaktayım.

**2. Hobilerinizi bizimle**

**paylaşır mısınız?**

Ailem ve arkadaşarımla birlikte seyahatlere çıkmak, yeni yerler keşfetmek zevk aldığım şeylerin başında gelir. Oldukça iyi bir film arşivim var; iyi bir izleyiciyim, sinemayla ilgili her şeyi takip ederim. Beni etkileyen her tür müziği dinlemeyi seviyorum. Yan flüt dersi alıyorum. Spor da benim için önemli tabi. Geçmişte atletizm yaptım. Şu an kendi çapımda spor yapmaya çalışıyorum.

**3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Sağlık sektöründeyiz. 1983'ten bu yana çalışmalarına devam ettiğimiz Nutra System Poliklinikleri şu anda İzmir'in 4 noktasında Sağlık Bakanlığı'na bağlı olarak çalışmalarına devam ediyor. Sağlıkla Zayıflama ve İncelme, Lazer Epilasyon, Medikal Cilt Bakımları, Antiaging Tedavileri konularında detaylı alt başlıklarla, uzman sağlık ekipleriyle; kadın, erkek herkese hizmet vermekteyiz. Sektörümüz hızla değişiyor ve yenileniyor. Her yıl çok farklı ve çok sayıda uygulamalar ortaya çıkıyor. Bunların birçoğu yanıtıcı uygulamalar. Biz yurtiçi ve dışı bağlantılarımızla bu konuları sıkı şekilde takip ederek en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz.

**4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2015 yılı toplumsal ve ekonomik anlamda zor bir yılı. 2016'dan da umudum düşük. Ama bizlerin ülkemizin zor zamanlarını atlatacağını umut ederek, çalışmaya devam etmemiz gerektiğini düşünüyorum.

**5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

EGİAD; Türkiye çapında başarılı bir sivil toplum örgütü. Çağdaş bir üye profili var, üyeler arasındaki dayanışma, iş birliktelikleri, sosyal sorumluluk projeleri oldukça etkili. Bu topluluk içinde bulunmaktan mutluyum.



**IRMAK  
TAN**

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1986 İzmir doğumluyum. Lise eğitimimi Özel Ege Lisesi'nde ve Lisans eğitimimi İzmir Ekonomi Üniversitesi'nin Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü'nde tamamladım. Ortağı olduğum aile şirketimiz Orion Fuarçılık'ın Halkla İlişkiler ve Uluslararası İlişkiler Direktörlüğü'nü yürütmekteyim.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

İşim ile ilgili yaptığım seyahatlerin dışında, gezi amaçlı farklı ülkelere seyahat edip, farklı kültürleri tanımaya çok seviyorum. Bunun dışında snowboard yapmak ve dans etmek en büyük hobilerim arasında.

**3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Orion Fuarçılık, Türkiye'nin tarım ve hayvancılık üzerine ihtisaslaşmış ulusal ve uluslararası fuarlar düzenleyen ilk organizatör firmasıdır. Hatta İzmir'in ilk özel fuar şirketidir. Fuarçılık sektöründe 29 yıldır faaliyet gösteren firmamız; fuarlar dışında, kongre, panel ve çeşitli etkinlikler de düzenlemektedir. Hizmette kaliteyi ön planda tutan şirketimiz, Avrupa ve Ortadoğu'da kendini fuarçılık anlamında fazlasıyla kanıtlamıştır. Şu anda faal olarak gerçekleştirdiğimiz fuarlarımız; Denizli'de Aegeanagri Ege Tarım ve Hayvancılık Fuarı ve İzmir'de Agroexpo Eurasia Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı'dır. 2016 Şubat ayında 11. İzmir Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarımızı, Türkiye'nin en büyük fuar alanı olan ve toplamda 337 bin metrekare kurulu alanı ve 110bin metrekare kapalı alanı bulunan Fuar İzmir'de gerçekleştireceğiz.

Şubat ayında, 8 holde 1400 markayı 52 ülkeden, yerel ve yabancı 230 bini aşkın ziyaretçi ile buluşturacağız. İklim, toprak koşulları ve ulaşım kolaylıklarının da elverişliliği açısından; Ege Bölgesi'nde nüfusun büyük çoğunluğu geçimini, tahıl ekimi, meyve-sebze ve sanayi bitkileri yetiştiriciliği ile birlikte süt hayvancılığından sağlamaktadır.

İzmir'in tarım ve gıda alanında Türkiye'nin en önde gelen ili olması, firmamızın tarım ve hayvancılık alanında üstlendiği fuarçılık misyonunun önemini bir kat daha arttırmaktadır. Bu çerçevede çok ciddi bitkisel ve hayvansal üretim teknolojilerine sahip olan İzmir ili devlet tarafından verilen üretim teşvikleriyle, tarımda daha fazla söz sahibi olma olanağını yakaladı. Böylelikle ilimizde kırsal kalkınma destekleriyle açılan tarıma dayalı sanayi tesis sayısı giderek artmaktadır. İyi tarım uygulamalarında ise, ülke genelinde birinci sıraya sahip olan İzmir, önümüzdeki yıllarda yapılacak jeotermal sera projeleri ile sektördeki konumunu daha da güçlendirecektir. İzmir'in Türkiye'nin 3. büyük şehri olmasından dolayı sahip olduğu avantajlardan biri de uluslararası havaalanının olmasıdır. Bu da Agroexpo Eurasia Uluslararası Tarım ve Hayvancılık Fuarı'nda yer almak isteyen yabancı katılımcı ve ziyaretçilerimiz için büyük bir fırsat yaratmaktadır.

**4. 2016'e ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2015 yılındaki politik, ekonomik ve sosyal sorunların, 2016 yılında devam etmemesini umuyorum. Ülkemiz olarak tek eksliğimizin eğitim ve hoşgörü olduğunu düşünüyorum.

**5. Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

EGİAD'ın ülke genelinde çok başarılı bir sivil toplum kuruluşu ve bünyesinde genç, çağdaş ve demokrat üyeler olduğunu düşünüyorum. Bu yüzden böylesine iş hayatında saygınlığı olan ve sosyal sorumluluk anlayışını ön planda tutan insanların bir araya geldiği ortamda bulunmaktan büyük mutluluk duyuyorum. EGİAD'ın bugüne kadar sürdürdüğü başarılı çalışmaları bundan sonra da devam ettireceğine olan inancım tamdır.



**MERYEM DİLŞAD  
İPBAŞ**

**1. Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1988 İzmir doğumluyum. İlköğretimimi M.E.V Avni Akyol İlköğretim Okulu'nda tamamladım. İzmir Atatürk Lisesi mezunuyum. 2005 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü'nü kazandım. 2008 yılında üniversite 2. sınıfta aktif çalışma hayatına atıldım.

Muhasebe elemanı

olarak başladım ve 2010-2012 yılları arasında satın alma, insan kaynakları, operasyon birimlerinde devam ederek; 2012-2013 yılları arasında Genel Koordinatör, 2013 Haziran ayında Genel Müdür olarak atandım.

**2. Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?**

Mücevher, kuyum tasarım ve imalatı en keyif aldığım hobim. Ayın belirli günlerinde İstanbul kapalı çarşıda kalfalık programına gidiyorum. Fırsat buldukça seramik yapıyorum. Sinema, tiyatro ve müzik dinlemekten de çok keyif alıyorum.

**3. Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Kırçiçeği A.Ş. olarak yiyecek, içecek hizmetleri, inşaat ve yapı malzemeleri imalat ve montaj işleri yapıyoruz. Asıl işimiz 1985' te başladığımız restoran hizmetidir. 2016 yılsonu itibariyle, şu anda 22 olan şube sayımızı 30' a çıkaracağız. Bayilik vermiyoruz, tüm şubelerimiz kendimize ait. Yiyecek içecek hızla büyüyen bir pazar. 2015 yılı sonunda yaklaşık 25 milyar \$'lık büyüklüğe sahip. Bu büyüklük dünyanın gelişmiş ülkelerine oranla hala çok geride, çokça büyüme fırsatı var. 2015 yılında gerçekleşen gıda enflasyonu % 30'un üzerinde. Gerek hayvancılık gerek tarım sektöründe ithalatta kaynak sağlayabiliyoruz.

Tarım ve gıda alanında orta ve uzun vadeli çok etkin politikalar uygulanmalı. Ev dışı tüketimin ve talebin artması ise olumlu gelişmeler arasında olacaktır.

**4. 2016 'ya ilişkin öngörülerinizi paylaşır mısınız?**

2015 yılında özellikle siyasi belirsizliğin sebep olduğu durgunluk ve çekimserliğin, küresel ekonomideki dalgalanmaların; siyasi kaygıların da etkisiyle 2016 yılında da devam edeceğini düşünüyorum.

**Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? 5. EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?**

EGİAD, köklü ve başarısını ispatlamış bir sivil toplum kuruluşu olması sebebiyle dâhil olduğum bir dernektir. Deneyimli ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren üye arkadaşlarımla, hem sosyal hem de profesyonel anlamda paylaşımda bulunmak ve yarar sağlamak benim için önemli bir katkı.

## FAALİYETLER



### 19 Ekim 2015

EGİAD, Sektör Toplantıları kapsamında Altınordu Futbol Kulübü Başkanı Seyit Mehmet Özkan ve Altınordu'nun çeşitli kademelerinde forma giyen altyapı oyuncularını konuk etti. EGIAD Dernek Merkezi'nde gerçekleşen ve Türkiye'deki futbol endüstrisinin ele alındığı toplantıda, Altınordu Futbol Kulübü Başkanı Özkan, Altınordu Futbol Akademisi, kulübün çalışma sistemi ve elde ettiği başarılar hakkında bilgi verdi.



### 21 Ekim 2015

EGİAD Bizbize Yemeği Konak Best Western Otel'de gerçekleştirildi. EGIAD Üyelerinin biraraya geldiği yemekte üyelerimiz birlikte olma ve sohbet etme imkanı buldu.



### 20 Ekim 2015

Seçimler öncesinde milletvekili adayları ile İş dünyasını bir araya getiren EGIAD, Adalet ve Kalkınma Partisi İzmir Milletvekili Adayı İbrahim Turhan'ı ağırladı. Parti projelerinin ve güncel konuların görüşüldüğü toplantıda, ekonomi ve İzmir de ele alındı.



### 27 Ekim 2015

EGİAD 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı İzmir Tarihi Havagazı Fabrikası'nda düzenlediği görkemli bir gece ile kutladı. Gecede 13 yıldır yayın hayatına kesintisiz devam eden EGIAD Yarın Dergisi'nin Cumhuriyet Bayramı özel sayısı da tanıtıldı. İş dünyası geceye ellerinde Türk Bayrakları ile katılırken, alandaki ekranda da Atatürk'ün fotoğraflarından oluşan bir sunum gerçekleştirildi. Bağımsızlık coşkusunun yüreklerde hissedildiği gece, Cumhuriyet sevdalısı İzmirli işadamlarını buluşturdu.

# FAALİYETLER



## 2 Kasım 2015

"EGİAD Melekleri Bireysel Katılım Yatırımcısı Ağı" Bilgilendirme Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aydın Buğra İlter tarafından gerçekleştirilen sunumda EGİAD Melekleri Ağı'nın işleyişi, yatırımcıların yararlanabilecekleri devlet teşvikleri ve ağa üyelik ile ilgili ayrıntılı bilgi verildi.



## 5-8 Kasım 2015

İzmir Fuar Alanı'nda düzenlenen İzmir Yapı Fuarı'na EGİAD bir standla katıldı. Kurumsal Yönetişim ve Kalite Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen standta EGİAD ile ilgili yayın ve broşürler paylaşıldı.



## 7 Kasım 2015

EGİAD Olağan Mali Genel Kurul Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Divan Başkanlığı'nın M.N.Okan Özaydın ve Divan üyeliklerinin Nazif Ulusoy ve Erhan Özusta tarafından gerçekleştirildiği toplantıda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya tarafından bir yıllık faaliyet raporu paylaşıldı. Ardından sayman Gökçe Baysak tarafından yıllık bütçe, bilanço bilgileri ve tahmini bütçe hazırlanla paylaşıldı ve oylamaya sunuldu. Söz konusu bilgiler, oybirliği ile onaylandı. Toplantının sonunda Derneğimize yeni katılan üyelere üyelik plaketleri takdim edildi.



## 10 Kasım 2015

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün aramızdan ayrılışının 77. yılında Valilik tarafından gerçekleştirilen Atatürk'ü Anma etkinlikleri kapsamında Cumhuriyet Meydanı'nda düzenlenen törene katılarak Atatürk Anıtı'na çelenk koydular.

## FAALİYETLER



### 16 Kasım 2015

EGİAD'ın dönem projeleri içinde yer alan KOBİ Danışmanlık Projesi kapsamında üyemiz Sayın Mehmet Karakurt'un Türkiye Ortağı olarak görev yaptığı PricewaterhouseCoopers danışmanlık şirketi ile üyelerimizi KOSGEB teşviklerinden yararlandırmak üzere işbirliği yapılması kararlaştırıldı. Bu kapsamda 16 Kasım 2015 Pazartesi günü EGİAD Dernek Merkezinde KOSGEB'in yeni destek programı ile ilgili olarak bir bilgilendirme toplantısı düzenlendi. KOSGEB İzmir Kuzey Hizmet Müdürü Özgür Armaneri'nin katılımı ile gerçekleşen bilgilendirme toplantısında KOSGEB'in "KOBİ'lerde Kurumsallaşmanın Geliştirilmesi Destek Programı" ve "KOBİ'lerde Markalaşmaya Geçiş" olarak iki yeni proje teklif çağrısı hakkında ayrıntılı bilgi verildi. Proje çağrılarında şirketlerin kurumsallaşma, markalaşma, pazarlama etkinliklerinin artırılması vb. kurumsal kapasite geliştirilmesine yönelik toplam 55.000.000TL'lik destek ile şirketlerin bu konularda yapacakları proje giderlerinin %50 -60 oranında karşılanması söz konusu olacağı bilgisi paylaşıldı.



### 17 Kasım 2015

"EGİAD 3.Ticaret Köprüsü" organizasyonu SwissOtel Büyük Efes Kordon Salonu'nda gerçekleştirildi. Üye firmalarımız arasındaki ticari işbirliğinin geliştirilmesi hedefiyle organize edilen etkinlikte, üyelerimizin birbirlerinin firma ve ürünleri tanıyabilecekleri bir ortam oluşturulması amaçlanmıştır. 60'ı aşkın üyenin katıldığı etkinlikte, üyelerimiz ürün ve hizmetleri ile ilgili bilgi alışverişinde bulundu. EGİAD Başkan Vekili Serkan İpek'in açılış konuşmasıyla başlayan toplantıda, etkinlik moderatörü EGİAD Genel Sekreteri Prof.Dr.Mustafa Tanyeri, toplantının uygulama formatı hakkında bilgi verdi. Hızlı tanışma seansı (speed networking) olarak bilinen format, toplamda iki dakika süreyle iki firma yetkilisinin kendi firmalarından hızlıca bahsetmeleri ve kartvizit alışverişi yapmalarından oluşuyor. Söz konusu etkinlikte hızlı bir tempoda yapılan görüşmeler sonucu pek çok üyemiz yeni iş bağlantılarının temelini attılar.

### 23 Kasım 2015

İzmir Hollanda Ticaret ve İş Geliştirme Ofisi Müdürü Faruk Uçar EGİAD Yönetim Kurulu'nu ziyaret etti. Toplantıda, Ofis çalışmalarını hakkında bilgi aktarıldı ve iki kurum arasında geliştirilebilecek işbirliği projeleri görüşüldü.





“Tarihi Canlandırın Dokunuşlar...”



**umart**  
mimarlık

# FAALİYETLER



## 30 Kasım 2015

EGİAD liseden yüksek lisansa kadar her düzeyden öğrenciler başta olmak üzere parlak fikri olan herkesin ekonomik ve toplumsal sorunlara yönelik fikirlerini ve çözüm önerilerini hayata geçirmek için EGİAD Parlak Fikirler Atölyesi- Bright Ideas Zone (BIZ) Projesine start verdi. 100'ün üzerinde gencin katılımıyla EGİAD Dernek Merkezi'nde gerçekleşen proje lansmanının konuk konuşmacısı ise Brightwell Firması Yönetim Kurulu Başkanı Alphan Manas oldu. Toplantının açılış konuşmasını EGİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Aydın Buğra İter yaparken, proje aktarımını ise EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Mustafa Tanyeri yaptı. EGİAD BIZ Projesi kapsamında gençler, fikirlerini EGİAD BIZ internet sitesi üzerinden yazacaklar ve ön değerlendirmeye tabi tutulacak. Proje ve fikir uygulamaya değer bulunursa bu kişiler veya çalışma grupları davet edilerek ayrıntılı görüşmeler yapılacak. Görüşmelerin olumlu sonuçlanması halinde bu projeler öncelik sırasına konularak hayata geçirilecek. Proje kapsamında Mayıs ayında fikir projelerinin tanıtılacağı bir organizasyon düzenlenecek. Buna ek olarak kadına şiddet, çevre gibi temalı yarışmalar yapılabilecek. Projede 6 kriter belirleyici olacak. Bunlar, katılımcılık, sivil toplum kurumlarına katkı, çevreye duyarlılık, EGİAD misyon ve vizyonuna uygunluğu, toplumsal değer yaratma, toplumun genelini kapsamaması kriterleri projelerde belirleyici unsur olacak.

## ARAMIZA YENİ KATILANLAR

SUAY	AKISKA	NUTRA SYSTEM LTD.ŞTİ.
SEREN	AKISKA	ÖZEL SERENA POLİKLİNİĞİ, ÖZEL NUTRA POLİKLİNİKLERİ
MEHMET	KARAKUŞ	ÖZEN DEMİR HIRDAVAT ÇİVATA
ASLI	GÜVEN	NEUFARM KİMYA SAN.VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ./NEUFARM BMBH
IRMAK	TAN	ORİON FUARCILIK VE TANITIM HİZMETLERİ LTD.ŞTİ.
DİLA	ÖNCEL	ÇAĞDAŞ TURİZM OTELCİLİK İNŞAAT VE GIDA SAN.A.Ş.



## 2 Aralık 2015

EGİAD'ın 25.yıl etkinlikleri kapsamında geçmiş dönem yönetim kurulu başkanları ve geçmiş dönem danışma kurulu başkanlarının katılımıyla EGİAD 25.Yıl Onur Yemeği düzenlendi. EGİAD'ın başarılı geçen 25 yılına damgasını vuran başkanların biraraya geldiği yemek EGİAD 13.Dönem Yönetim Kurulu ev sahipliğinde, SwissOtel Büyük Efes Equinox Restaurant'da gerçekleşti.



## 07 Aralık 2015

KOBİ Danışmanlık Hizmetleri Projemiz kapsamında Kurumsal Yönetişim ve Kalite Komisyonumuz tarafından Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı ilgili bir bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İzmir İl Müdürü Engin Bişar'ın konuk konuşmacı olduğu toplantı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi.

## FAALİYETLER



**17 Aralık 2015**

Ege Üniversitesi İşletme Kulübü'nün düzenlediği Kariyer Sokağı Etkinlikleri kapsamında düzenlenen Panele EĞİAD Yönetim Kurulu Başkan Vekilimiz Aydın Buğra İlter konuk konuşmacı olarak katıldı. EĞİAD ve projeleri hakkında bilgi veren Aydın Buğra İlter, EĞİAD'ın üniversite öğrencilerine yönelik düzenlediği EĞİAD Bright Idea Zone- Parlak Fikirler Atölyesi (BIZ) Projesi hakkında ayrıntıları paylaştı ve öğrencilerin fikirlerini bu proje kapsamında paylaşmaları konusunda davette bulundu.



**23 Aralık 2015**

Her sene geleneksel olarak yeni yıl için bir araya gelen EĞİAD üyeleri, 2016'yı da Küçük Kulüp'te düzenlenen bir geceyle karşıladı. Kokteyl eşliğinde yapılan partide, yerli ve yabancı şarkıların yer aldığı repertuarlarla davetlilere keyifli dakikalar yaşatıldı. Savaş ve gerginliklerin 2015'te kalmasının ve 2016'nın geride kalan yıldan daha iyi geçmesini dileyen EĞİAD Başkanı Seda Kaya, renkli bir geceye ortak olan EĞİAD üyeleriyle birlikte yeni yıl pastasını kesti. Pastanın ardından yılbaşı eğlencelerinin vazgeçilmez alışkanlığı olan hediye çekilişi yapıldı. Çekiliş sonucu motosiklet, mücevher, tatil, mobilya, akşam yemeği gibi değişik ödüller dağıtıldı.



**18 Aralık 2015**

EĞİAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu üyeleri İzmir Çin Başkonsolosu Su Gaochao'yı makamında ziyaret ettiler. İzmir'de yeni göreve başlayan Başkonsolosluğa nezaket ziyaretinde bulunan EĞİAD Yönetim Kurulu Başkanı Seda Kaya başkanlığındaki heyet Sayın Gaochao'ya başarı dileklerini ilettiler. İki ülke arasındaki ilişkilerin görüşüldüğü toplantıda İzmir ve İzmir'in Çin ile ekonomik ve ticari işbirliği olanakları görüşüldü.



**04 Ocak 2015**

"Güncel Gelişmeler Işığında Türkiye ve Dünya Ekonomisine Bir Bakış: 2016'dan Beklentiler" Konulu Seminer EĞİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. TÜSİAD Baş Ekonomisti Zümrüt İmamoğlu'nun konuk konuşmacı olduğu seminerde Türkiye ve Dünya ekonomisi verileri paylaşıldı, 2016 beklentileri hakkında görüşüldü. TÜSİAD Başkan Vekili ve Sun Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Şükrü Ünlütürk'ün de konuk olduğu seminerde rekabet gücü, Ar-Ge ve inovasyonun önemine değinildi, asgari ücret artışlarının tüketime etkileri ve enflasyon beklentileri tartışıldı.



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



**GENÇ**  
AĞAÇ KORUMA SİSTEMLERİ

**Polikor**

**remmers**  
schützt Werte am Bau

**malco**  
THE CHOICE OF THE PRO



**DEPON FULL KAF KAF  
HAYDİ BAS GAZA!**



  
**50 yıl**

As Yakıt, Pınar Karşıyaka Basketbol Kulübü resmi sponsorudur.

