



OCAK 2018 SAYI: 56

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık



Dosya Konusu
Zeytindeki Rekor
Bayram Havası Estirdi

Sektör
Türkiye Ekonomisinin
İtici Gücü; İnşaat

Kuşaktan Kuşağa
Erol ve Selen
Günaydın



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



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

AkzoNobel Kemipol A.Ş. ürünleri Kanakçı Alkan Kemalpaşa Tamir Tesisleri'nde üretilmiştir.





gizem | exclusive



Gizem Exclusive | Yesillik Caddesi | No: 410 | Karabağlar / İZMİR | Tel : 0[533] 051 70 70

Gizem Mobilya | Mehmet Akif Cad. | No:28 | Kısıkköy / İZMİR | Tel : 0[232] 257 65 58

Yesillik Caddesi | No: 303 | Karabağlar / İZMİR | Tel : 0[232] 264 81 22

www.gizemexclusive.com

www.gizemmobilya.com.tr

İçindekiler Ocak'18



05 BAŞKAN 5

07 YAYIN TAKIMI 7

**08 KAPAK KONUSU / GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ
HIZ KESMEMEK İÇİN İSTİKRAR İSTİYOR**

32 "Gayrimenkul sektöründe ürün çeşitliliğine gitmeliyiz"

38 "Gayrimenkul İhtisas Mahkemeleri kurulmalı"

42 "Radarıımızda İstanbul kadar İzmir'de var"

46 Gayrimenkulde Yeni Trendler

**48 DOSYA KONUSU / ZEYTİNDEKİ REKOR
"BAYRAM HAVASI ESTİRDİ"**

52 Artık Türkiye'de Yok Yılı yok

58 "Girdi maliyetlerimiz rekabetçi seviyelere çekilmeli, üreticiye destek ödemeleri artırılmalı"

64 "Prim desteği 1.5 TL olsa üretici zeytin ağacının altında yatar"

70 "Sektörde bilgi kirliliğine fırsat verilmemeli"

78 "Zeytin üretimi ilk kez 2 milyon tonu aşacak"

82 "Yastık altında bekleyen zeytinyağları lisanslı depolarda olsa DİR'e gerek kalmayacak"

86 Akhisar 'Zeytinlik Denizi' ile ticaretin kalbi olacak

90 Dünyada ve Türkiye'de Büyümenin Önündeki Engeller

**98 SEKTÖR / TÜRKİYE EKONOMİSİNİN
İTİCİ GÜCÜ; İNŞAAT**

110 Yapı denetiminde yeni dönem

114 "İnşaat sektörüne yapılan yatırımlar sürdürülebilir büyümeyenin destekleyicisi"

120 "Uluslararası müteahhitlik pastasından %7 pay ve yıllık yeni proje tutarımızı 50 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz"

128 Kamu Müteahhitleri, Fiyat Farkı Bekliyor

132 "Sektör için 2019'dan sonrası daha iyi olacak"

134 "Yabancıya konut satışları cari açığı kapatmak için hayati önemde"

136 "İzmir, Türkiye'de geleceği simgeleyen bir şehir"

140 "En iyi yatırım İzmir'den ev almak"

142 Dünya endişeli, Türkiye özgüvenli

144 İnşaat sektörünün 2018 yol haritası



İmtiyaz Sahibi
EGİAD adına Yönetim Kurulu
Başkanı
Aydın Buğra İter

Yayın Takımı
İrmak Tan
Olğar Erdoğanlar
Onur Öktem
Fatih Sancak

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, Erol Yaraş,

Hamdi Türkmen, Hasan Ege
Tütüncüoğlu, İlhan Bilgehan,
İsmail Uğural, Mahru Gürel Ağdanlı,
Mehmet Gültaş, Mustafa Köstepen,
Nazif Ulusoy, Nedim Atilla,
Osman Gençer, Ömer Dincer,
Özüm İter Demirci,
Prof.Dr.Mustafa Tanyeri,
Sefer Ayçe, Sevtap Cengiz,
Yaşar Kuş, Yusuf Kahraman



148



166



178

148 KUŞAKTAN KUŞAĞA

Bekleyerek hayatta hiçbir şey olmaz

158 İŞ / YÖNETİM

Ekonomiye Farklı Bir Bakış Açısı: Davranışsal Ekonomi

162 Üçüncü Taraf Riskleri Kimin Riski?**166 GEZİ**

"Vahşi" Denilenlerin Yurdunda 4 Gün

174 SAĞLIK

İş Adamları da İnsandır

178 GURME

Bambaşka Bir Lezzet Turu GAZİANTEP

182 HUKUK

Sürücüsüz Araçlar

186 TEKNOLOJİ

Şirketlerde Bilgi Teknolojileri Yatırımları ve Değer Yaratma

192 VERGİ

Kurumlar Vergisinde Yeni Dönem

195 MELEK YATIRIMCILAR

Türkiye'de Yatırımcılar Yatırım Yapacak Proje Bulamıyor

202 VERGİ

250 Gram Liderlik, Bir Buçuk Metre İnsiyatif Kullanma, Ve Bir Kaç Litre Güler Yüz Verir Misiniz?

206 FİNANS

Cazibe Merkezleri Programı Uygulamasına İlişkin Usul Ve Esaslar

216 ZİRVE TOPLANTILARI

Türkiye Endüstri 4.0 D

222 MODA

Rüyaların Tasarımcısı: Christian Dior

224 5 SORU 5 CEVAP**230 FAALİYETLER****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

Tasarım ve Baskı**Görsel Yönetmen**

Nefise Yıldız Torun

Basım Yeri

Tükelmat A.Ş.
1571 Sokak No:16 Çınarlı / İZMİR
Tel: 0 (232) 461 71 94 www.tukelmat.com.tr

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

Baskı Tarihi 25.01.2018

Yerel süreli yayın

TAŞIN HUZUR VEREN BÜYÜSÜ ALAÇATI'DA, *hayatınızda*



Veryeriler, kişiye özel hazırladığı taş ev projeleri ile Alaçatı'ya renk katıyor. Huzur veren yatay mimarisıyla Veryeriler, Alaçatı'da hayatınızda.



VERYERİLER



EGİAD Yarı Dergisi'nin Değerli Okurları,

2018 yılının ilk sayısında dergimiz yine dopdolu bir içerik ile size ulaşıyor. Geçen üç aylık dönemde EGİAD'ın gündemi çok farklı etkinliklerle doluydu. Sanayi 4.0 Zirvemizi yüzlerce katılımcı ile büyük bir başarıyla gerçekleştirdik. Bu konuyu bundan sonra da EGİAD'ın gündeminde tutmaya devam edeceğiz. Zira, Türkiye'nin geri dönülemez bir biçimde hızlanan dijitalleşme trendini yakalaması, Endüstri 4.0 devriminden kopmadan yenilikçi ve ileri teknoloji sektörlerine odaklanması ve sanayide köklü bir dönüşümün başlatılması gerekiyor.

İzmir'in kültürel ve tarihsel değerlerine katkıda bulunmak amacıyla çıktığımız yolda Portekiz Sinagogu restorasyonunu büyük ölçüde tamamladık. Alt yapı ve donanım yatırımını da hızla gerçekleştirip kısa süre içinde çok çeşitli etkinliklerin ve gençlik projelerinin yapılacağı İzmir'e yakışır bir sosyal ve kültürel etkinlikler merkezini hizmete sunacağız.

Önümüzdeki günlerde ayrıca Kadın Girişimcilik ve Hayat Okulu Eğitim Programlarımız başlayacaktır. Avrupa Birliği ve İzmir Kalkınma Ajansı Hibe Programları başvurularımız olumlu sonuçlandığı takdirde uzun soluklu iki projemizi uygulamaya koyacağız.

İzmir, son yıllarda ülkemizin yükselen yıldızı olarak hem iş hem de sosyal boyutuyla bir çekim gücü kazanmaya başladı. Bu bağlamda, uluslararası ve ulusal ölçekte bazı firmalar operasyon merkezlerini ve bazı iş birimlerini İzmir'e taşıma kararı alıyorlar. Onları izleyen başka firmalarla iş ve yaşam alternatifleri olarak İzmir'in çehresi ve kent dokusu hızla değişecektir.

EGİAD olarak daha önce yayınladığımız İzmir'in rekabetçi yönlerini ortaya koyan raporun hemen ardından dünyada belli başlı kentler için hazırlanmış Yaşam Kalitesi, Yaşam Maliyeti ve Ücretler Araştırmalarının İzmir için de yapılması için Mercer Türkiye ile anlaştık. Böylelikle hem İzmir ile ilgili tüm dış tanıtım faaliyetlerinde kullanılacak sağlam doneleri elde etmeyi hem de İzmir'e yerleşmeyi, yatırım veya iş yapmayı planlayan kişi ve kuruluşlara yön gösterici olabilecek en güncel belirli parametreleri kitlesel ve sosyal medya aracılığıyla paylaşmayı amaçlıyoruz.

Değerli EGİAD Yarı Dostları ve EGİAD Üyeleri, Türkiye, Avrupa Birliği ile bütünleşme hedefinden kopmadan yapısal reformları gerçekleştirmeye kararlı bir biçimde devam etmelidir. Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyüme hedefi doğrultusunda yerli ve yabancı üretken yatırımları arttırmalıyız. Tüketim ve kamu yatırımı kaynaklı büyümeyi yeni istihdam yaratmaya ve üretime dayalı nitelikli büyümeye dönüştürmek zorundayız. Bunun için istikrar ortamının korunması ve tutarlı ekonomi politikaları uygulanması ön koşuldur.

2018 yılının sizlere ve ülkemize öncelikle huzur ve barış dolu günler getirmesini diliyorum. Dergimizin içerik oluşturma, tasarım ve baskı aşamasında emeği geçen herkese teşekkür ediyor, tüm okurlarımıza en içten dileklerle sevgi ve saygılar sunuyorum.

Aydın Buğra İlter
EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRKİYE'NİN
EN İYİ
PROJESİ

KUZEYŞEHİR SEÇİLDİ

TÜRKİYE'NİN EN PRESTİJLİ PROJELERİNİN YARIŞTIĞI
SIGN OF THE CITY AWARDS'TA, 'EN İYİ ÇOK KATLI KONUT PROJESİ'
ÖDÜLÜ YÜCESOY KUZEYŞEHİR'İN.



Sign of the City
Awards 2017
Kazanan Proje



YÜCESOY

izmirkuzeysehir.com | 0232 300 30 30

YÜCESOY
KUZEYŞEHİR



Değerli EGİAD Yarın Okurları,

2018 yılının ilk sayısında sizlerin huzurunuzdayız. Yeni yılın başta üyelerimiz olmak üzere tüm ülkemize huzur, başarı ve mutluluk getirmesini temenni ediyoruz.

EGİAD Yarın Dergisi, 2018 yılında da bilgilendirici ve ilgi çekici dosyaları, konu başlıkları ve konuklarıyla karşınıza çıkmaya devam edecek. Türkiye’de tahmini 10 milyar TL büyüklüğe sahip olan zeytincilik sektörü, 56. sayımızın Kapak Konusu. Zeytincilik sektörünün gündeminde; prim, rekolte artışı sonrası rekoltenin nasıl değerlendirilmesi gerektiği, iç tüketimin artırılması ile tanıtım var. Üreticiler, ihracatçılar, sektörün oda ve dernek temsilcilerinin görüşlerine yer verdiğimiz kapsamlı dosyamızı ilgiyle okuyacaksınız.

Türkiye ekonomisinin itici gücü olan inşaat ve gayrimenkul sektörü ise bu sayımızın Sektör konuğu oldu. Ekonomik ve siyasi istikrar, gayrimenkule dayalı finansal ürünler, kentsel dönüşümün hızı, teşvikler gibi sektörün tartışılması gereken noktalarını masaya yatırıyoruz. Sektörün kanaat önderleri; değerli görüşlerini EGİAD Yarın ile paylaştı.

Ülkemizin ekonomik ve sosyal kalkınmasını hızlandırmak, dengeli ve sürdürülebilir kılmak, az gelişmiş bölgelerdeki yatırım ortamını canlandırarak istihdam, üretim ve ihracat artışı yoluyla bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla, özel sektör yatırımlarını desteklemeye yönelik olarak “Cazibe Merkezleri Programı” uygulamaya konuldu. Programın tüm detaylarını Finans sayfalarımızda okuyabilirsiniz.

Ekonomiye yeni bir bakış açısı olarak kabul edilen ve 2017 yılı Nobel Ekonomi Ödülü’ne damgasını vuran Davranışsal Ekonomi ile ilgili makale, Ekonomi dosyamızın konusu oldu. Davranışsal ekonominin tarihsel süreçte gelişimi, ortaya çıkışı ve günümüzdeki yorumlanmasını sayfalarımızda bulabileceksiniz.

Çok sayıda hayvana ev sahipliği yapan Ngorongoro krateri koruma alanı 300 km²’lik bir alanı kapsıyor; ancak, büyüklüğü çevresiyle birlikte 8.300 km²’ye ulaşıyor. Farklı ekosistemlerin birlikteliğini yaşatan alan, hayvanlar kadar bitki örtüsünün çeşitliliği ile de dikkat çekiyor. Gezi sayfalarımızda sizi unutulmaz ve “vahşi” bir deneyime bekliyoruz.

Gurme dosyamızın baş köşesinde ise gezilecek müzeleri, tarihi yerlerinden çok gitmeniz gereken birçok restoranın, denemeniz gereken birçok lezzetin olduğu Gaziantep ilimiz. Selin Ece Özgen’in önerileriyle 500’den fazla yemek ve tatlı çeşidiyle Gaziantep’in farkını keşfedeceksiniz.

Akıllı araçlar artık yalnızca bir çizgi roman karikatürü değil. İskandinav ülkelerindeki araçların neredeyse %30’a yakını tam veya tama çok yakın otonom, akıllı ve sürücüsüz araçlardan oluşuyor. Bu yeni teknolojiyle ilgili üretiminden, test edilmesine ve kullanımına kadar birçok çerçevede yeni yasal düzenleme ve sigorta konularını Hukuk köşemize taşıdık.

İnsanları adil değerlendirmek, en önemli işletme ve yönetim sorunlarından biri olarak devam ediyor. Performans değerlendirme sistemleri ise bu sorunun çözümü olarak organizasyonların imdadına yetişiyor. Uzman eğitmen ve kıdemli danışman Ahmet Levent Öner ile performans değerlendirme sistemlerinin püf noktalarına değindik. Sizleri Kültür-Sanat, Vergi, Sağlık ve Gezi gibi diğer içerikleriyle de ilginizi çekeceğine inandığımız dergimizin 56. sayısıyla başbaşa bırakıyoruz. 2018 yılının esenlik getirmesini temenni eder; keyifli okumalar dileriz.

Yayın Kurulu

Onur Öktem, Fatih Sancak, Irmak Tan, Olgar Erdoğanlar

Gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaştırılması ve sektöre özel bir bankanın kurulmasını öneren sektörün kanaat önderleri, Kentsel Dönüşüm hızının artırılması gerektiğinde birleşiyorlar

Gayrimenkul Sektörü Hız Kesmemek İçin İstikrar İstiyor

Geçtiğimiz yıl uygulanan süreli teşviklerin kalıcı olarak uygulanmasının sektördeki büyümede süreklilik sağlayacağını ifade eden kanaat önderleri; ayrıca yabancılara konut satışının ihracat kalemi olarak sayılmasını ve müteahhit enflasyonuna çözüm bulunmasını istiyorlar.

HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

Yarının ihtiyaçlarını göz önüne alan, iyi tasarlanmış, çevre, sağlık, eğitim, ulaşım, spor ve idari altyapıları ile yaşanabilir şehirler kurmak artık tüm dünyanın gündeminde. Gelişmiş ülkeler konut ve şehirleşme sorununu büyük ölçüde çözmüş durumda. Türkiye ise, kontrolsüz şehirleşmenin getirdiği sorunları çözmek üzere son yıllarda kararlı politikalarla harekete geçti. Birleşmiş Milletler raporuna göre; Türkiye'nin nüfusunun 2030 yılında 88 milyon, 2050 yılında ise 95 milyon kişiye ulaşacağı tahmin ediliyor. Kentlerin başarıyla yenilenmesi için evlerin, kamusal alanların, ulaşımın ve ticari gelişimin bütüncül bir yaklaşımla değerlendirilmesi gerekiyor. Yatırım açısından da, gayrimenkul ve altyapının etkileşimi reel varlıklar açısından da geniş yatırım fırsatları sunuyor.

Bu süreçte Kentsel Dönüşüm, önemli bir fırsat niteliği taşıyor. Türkiye, fırsatı en ideal şekilde değerlendirmek üzere yapısal

Gayrimenkul sektörü 2017 yılında da kriz dinlemeyip büyümede hız kesmedi. Gayrimenkul, geçtiğimiz yıl yatırımcının gözbebeği olmaya devam etti.

düzenlemeler gerçekleştirmek zorunda. Bu çerçevede yapılması gerekenler; imar mevzuatı yeni baştan ele alınmalı, yapılaşma tercihleri tarihi ve çevresel doku gözetilerek değerlendirilmeli, Kentsel Dönüşüm'ün bina bazlı ele alınmaması; dönüşüm bütünsel bazda, kentsel altyapı, yeşil alan ihtiyacı ile başta mülkiyet hakkı olmak üzere bölge sakinlerinin tüm hakları gözetilerek planlanması, kentsel dönüşüm alanlarındaki mevcut sosyal ve kültürel mozaik'in de korunmasına özen gösterilmesi, planlama aşamasında inşaat atıklarının çevresel etkileri ve geri kazanımları da dikkate alınması olarak sıralanıyor. Gayrimenkul sektörünün ortak isteği ise; 2018 yılında ekonomik ve siyasi istikrarın sürmesi...

BAKANLIK YOĞUN ÇALIŞMA İÇİNDE

Türkiye topraklarının yüzde 66'sı deprem tehdidi altında. İstanbul'da yaşanacak bir depremin 100 milyar dolara yakın bir maliyet çıkaracağı hesaplanıyor. Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, geçtiğimiz günlerde bu nedenle Kentsel





Dönüşüm Yasası'nda revizyon planladıklarını açıkladı. Yeni bir hedef koyduklarını ve 15 yılda 7,5 milyon riskli yapıyı yenileyeceklerini, hedeflerinin yılda en az 500 bin konut yenilemek olduğunu duyurdu. Bunun 200-300 bini İstanbul, geri kalanı Anadolu'da olacak. İki yeni ilçe kurulması ve bazı ilçelerin taşınması gündemde... Böylece bina stokunun yüzde 40'ı yenilenecek. Kişi kendisi binasını güçlendirmek veya değiştirmek istiyorsa, belediyeye harç-ruhsat filan hiçbir şey vermeyecek. Belediye bu işe girdiğinde ise, can suyu olan para sıfır faizle verilecek.

ŞEHİR PLANCILIĞI İHMAL EDİLİYOR

Türkiye'de gecekondulaşma henüz tam anlamıyla bitmese bile eskiye göre çok mesafe kat edildi. Bundan sonra ne yapmak lazım diye bakıldığında; Kentsel Dönüşüm sürecini, tüm sıkıntılara rağmen fırsata çevirmemiz gerekiyor. Şehirler planlanırken şehir plancılığını hep ihmal ettiğimizi vurgulayan sektörün kanaat önderleri; "Sonra da diyoruz ki, 'Londra'nın parkları bahçeleri 1946 yılında planlanmış ve sağlıklı bir şekilde de korunarak geliştirilmiş" değerlendirmesi ile dikkat çekiyor.

TEŞVİKLER GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNÜ HAREKETLENDİRDİ

Türkiye Gayrimenkul Sektörü 2017-3. Çeyrek Raporu'nda Mart 2017'de binde 20'den binde 15'e düşürülen tapu harcı uygulamasının Eylül sonu itibarıyla sona ermesinin, tapu tescillerinde hareketlilik yarattığı vurgulandı. Bu hareketlilikle birlikte 2017 yılı 3. çeyrekte, 2. çeyreğe göre yüzde 14,5, bir önceki yılın aynı dönemine göre ise yüzde 10 oranında bir büyüme yakalandığı belirtildi. Raporunda ayrıca, 2017 ilk

yarıyılında görülen yeni konut satışlarındaki yavaşlamanın 3. çeyrekle birlikte tekrar pozitif bir seyir izlediğine dikkat çekildi. Raporunda; ilk kez satılan konutlarda 2. çeyreğe kıyasla yüzde 20'lik bir artış görülürken, ikinci el satışlarda yaşanan daralmanın yüzde 1,4 seviyesinde gerçekleştiği vurgulandı. 2017 ilk yarıyılında görülen yeni konut satışlarındaki yavaşlamanın 3. çeyrek ile birlikte tekrar pozitif bir seyir izlediği ancak bu seyirde ağırlıklı olarak tapu harç indiriminden yararlanmak üzere yapılan satışların etkili olduğu ifade edildi.

KONUTLARDA FİYAT ARTIŞI YAVAŞLADI

Geçtiğimiz yıl toplam konut stokuna 752 bin 868 yeni konut eklendi. Yüzölçümü bazında yapı ruhsatı adeti önceki yılın aynı dönemine göre %50,8 artarken, yapı kullanma izin belgesi adeti %2,9 azaldı. Daire sayılarına göre yapı ruhsatı miktarı önceki yılın aynı dönemine göre %55,4, yapı izin belgesi miktarı ise %0,9 oranında artış gösterdi. Yeni konut üretimi ve tamamlanan konutların arzı devam ederken, TCMB verilerine göre 2017 yılı 2. Çeyreği ile birlikte konut fiyat endeksi artışının yavaşlama trendine geçtiği, 3. Çeyrekte de bu durumun artarak devam ettiği görüldü. Nisan ayında yüzde 13,13 olan konut fiyat endeksi yıllık artışı Ağustos ayında yüzde 11,31'e kadar geriledi. Başka bir deyişle, konut fiyatlarındaki artış yavaşladı.

KONUT KREDİSİ FAİZLERİ YÜKSELDİ

Kullanılan yeni konut kredisi miktarı 2017 yılının ikinci çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 33 artarak, 17,8 milyar TL'ye ulaştı. Bu oran 2016 son çeyreğinde ise yüzde 87 olarak en yüksek seviyesini görmüştü. Ortalama kredi tutarı ise 2017'nin ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı



dönemine göre yüzde 18,7 artarak 142 bin TL oldu. Konut kredisi faiz oranlarındaki düşüş 2016'nın ikinci çeyreğinden bu yana devam ederken, bu yılın ikinci çeyreğinden itibaren faizlerde yükselme görüldü. Eylül 2017 itibarıyla konut kredilerinde aylık faiz oranı yüzde 1,01, bileşik faiz oranı ise yüzde 12,88 seviyesinde gerçekleşti.

TÜKETİCİNİN TERCİHİ SENET OLDU

Markalı konut projelerinden konut satın alan tüketiciler, 2017 yılı 3. çeyrekte peşinat, senet ve banka kredisi kullanımı seçeneklerinden en fazla senet kullanımını tercih etti. 2017 yılı son çeyrek dönemde stok erime hızı yüzde 3,2 oranında gerçekleşti ve markalı konut projelerinde yapılan satışların yüzde 4,5'lik oranı ise yabancı yatırımcılara yapıldı.



YABANCIYA KONUT SATIŞINDA TEŞVİKLERİN ETKİSİ HİSSEDİLDİ

Yabancıya konut satışları 2. çeyreğe göre yaklaşık yüzde 6, 2016 yılının aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 47 artış ile 5 bin 646 adet seviyesinde gerçekleşti. 3. çeyrekte, Suudi Arabistan ve Irak vatandaşlarına yapılan konut satışlarının yabancıya konut satışlarındaki payı yaklaşık yüzde 31 olarak gerçekleşti. Yabancıya konut satışlarında uygulanan vergi muafiyeti ve vatandaşlık izni gibi teşviklerin etkisi hissedildi. 2017'nin ilk 9 ayında, yabancıların gayrimenkul yatırımlarında en çok tercih ettiği il İstanbul oldu. İstanbul aynı döneme göre yüzde 25'lik bir artış gösterdi.

Yabancıların 2016 ve 2017'nin ilk 9 ayında tüm gayrimenkul çeşitleri bazında Türkiye'de yaptıkları yatırımlar; alan bazında aynı döneme göre yüzde 6,3 artış, işlem sayısı bazında ise yüzde 10,3 artış gösterdi. 2017'nin ilk 9 ayında, bir önceki yılın aynı dönemine göre Almanya vatandaşları tarafından yapılan gayrimenkul yatırımlarında; alan bazında yüzde 67, kişi sayısı olarak ise yüzde 16 oranında artış yaşandı.

KAYNAK MALİYETİNDEKİ ARTIŞ, KONUT KREDİ FAİZ ORANLARINI BASKILIYOR

Ülkemizde mevcut duruma bakıldığında, konut fiyatlarının yüksek olması ailelerin konut satın alımında belli bir oranda banka kredisi kullandığı gerçeğini gösteriyor. Konut fiyatlarının kişilerin gelirleriyle karşılaştırıldığında çok yüksek olduğu, konut kredilerinin düşük maliyetli ve uzun vadeli olarak verilebilmesi durumunda, kişilerin bunları geriye ödeyebilmelerinin mümkün olduğu gerçeği gözlemleniyor. Konut kredisi faiz oranları Ocak-Eylül döneminde ortalama aylık yüzde 0,98'idi; ancak özellikle son 3 ayda yüzde 1'i aşan oranlar gözlemleniyor. Artan kredi maliyetlerinin görece olarak talebi azaltması bekleniyor.

SEKTÖRE 92 BİN 603 METREKARELİK YENİ OFİS ALANI DAHİL OLDU

3. çeyrekte bir önceki döneme kıyasla yüzde 12 artışla toplam 92 bin 603 metrekare yeni ofis alanı pazara girdi ve toplam arz 5,5 milyon metrekare oldu. 2017 Ocak-Eylül dönemi için toplam işlem ise 226 bin 599 metrekareye yükseldi. Yılın üçüncü çeyreğinde toplam kiralama işlemi 84 bin 903 metrekarelik alan üzerinde yapıldı. Boşluk oranı ise, toplamda yüzde 22,5 olarak gerçekleşti.

YABANCI YATIRIMCILARA KONUT SATIŞI YÜZDE 25 ARTTI

Markalı konut projeleri kapsamında ikinci çeyrekte gerçekleştirilen satışların yüzde 5,61'lik kısmı yabancı yatırımcılara yapıldı. Türkiye geneli yabancıya konut satışları ilk çeyreğe göre yaklaşık yüzde 25'lik artış ile 5 bin 325 adet seviyesinde gerçekleşti. Ayrıca 2016 ve 2017'nin ilk 6 ayında, yabancıların gayrimenkul yatırımlarında en çok tercih ettiği il İstanbul oldu.

BAKAN ÖZHASEKİ: ŞEHİRLERDE YÜKSEK KATLI İMARLAR SINIRLANDIRILACAK

Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, yatay yapılaşmayı özendirecek yönetmelikle çıkardıklarını ve kat yüksekliğini artıracak plan değişikliklerini sınırlandıracaklarını bildirdi. Bakan Özhaseki, kentlerde yapılan kat yüksekliklerinin imar planı kararıyla belirlendiğini, çevre düzeni planlarında ise yerleşmenin gelecekteki nüfus projeksiyonu öngörüldüğünü ifade etti.

Çevre düzeni planlarına uygun olarak yapılan nazım imar planlarında da nüfus yoğunluklarının belirlendiğini anlatan Bakan Özhaseki, "Planlar ekonomik ve sosyal gelişimine, dokusuna, risklere ve diğer özelliklerine göre oluşmaktadır. Bunun için bölge veya alan kapsamında araştırma, etüt ve veriler elde edilmektedir. Uygulama imar planlarında da belirlenen nüfus yoğunluğuna göre kat yükseklikleriyle ilgili kararlar alınmaktadır. Uygulama imar planlarında alanın özelliğine göre bazı yerler az katlı bazı yerler de çok katlı öngörülmektedir. Uygulama imar planlarının bazılarında ise emsal verilerek yükseklik serbest bırakılmak koşuluyla kat yüksekliği ruhsat aşamasında belirlenmektedir. Yapıların yüksekliklerine genel olarak herhangi bir kısıtlama getirmek yerine yukarıda belirtildiği gibi imar planlarıyla yapı yüksekliklerinin belirlenmesi alanın özelliği açısından daha uygun olacaktır" dedi.

Bakanlıklarınca yayınlanan yönetmeliklerde yatay yapılaşmayı özendiren hükümler bulunduğu dikkat çeken Bakan Özhaseki, Mekânsal Planlar Yapım Yönetmeliği'ne "İmar planı değişiklikleri" başlıklı 26'ncı maddesinde plan değişikliğiyle plana verilen kat adedinin veya bina yüksekliğinin artırılması hâlinde karşılıklı bina cepheleri arasında asgari mesafe koşulu getirilmesinin öngörüldüğünü ve bu hükümle kat yüksekliğini artıran plan değişikliklerinin sınırlandırıldığını açıkladı.

Bakan Özhaseki, "Ayrıca, aynı maddede genel olarak, kat adedi veya bina yüksekliğini artıran imar planı değişikliklerinin yörenin yerleşim yerleri, dokusu ve kimliği dikkate alınmak suretiyle, şehrin veya alanın yakın çevresinin silüeti, yapıların güneşe göre cephesi ve yönlenmesi özelliklerini olumsuz yönde etkilememesi esas alınarak yapılması öngörülmüştür" diye konuştu.

MARKALI KONUT PROJELERİNİN YÜZDE 51,58'İ SENETLE SATILDI

İkinci çeyrekte markalı projelerinden konut satın alan müşterilerin peşinat kullanım oranının yüzde 17,96, banka kredisi kullanım oranı yüzde 30,46 ve senet kullanım oranının yüzde 51,58 olarak gerçekleştiği, stok erime hızının ise yüzde 3,78 olduğu belirtildi.

► DÜNYA İLE KIYASLANDIĞINDA SEKTÖR DAHA FAZLA POTANSİYEL İÇERİYOR

Türkiye konut sektöründe orta ve orta alt gruba ait konut ihtiyacının yoğun olarak sürdüğünü vurgulayan sektörün kanaat önderleri, şu tespitlerde bulunuyorlar:

"Orta üst ve lüks segmente talebin ise orta alt segmente göre biraz yavaşlamakta olduğu söylenebilir. Ancak yatırım amacıyla hareket eden gerçek ve tüzel kişilerin (yerli-yabancı) markalı, belli standartların üstündeki lüks konut talebi de bu segmenti canlı tutuyor. Ticari konut pazarı ise ekonomideki gelişmelerden ve ticari hayattan daha fazla etkilenir bir tutum sergilemek ile birlikte gerek demografik etkenler gerekse sağlanan belli bir büyüme hızı neticesinde canlı kalabilmektedir. Türkiye gayrimenkul sektörü, büyüyen Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden biri olmaya devam edecektir. Demografik ve ekonomik gelişmeler göz önüne alınıp dünya ile kıyaslandığında sektörün daha çok potansiyel içerdiği görülüyor. Gerek ülkemiz gerekse sektöre ilgili istikrar ve dinamik yapı devam ettikçe, sektörde orta vadede eğilim büyüme yolunda olacaktır."

TÜKETİCİ SADECE FİYATA BAKMAYIP DAHA RASYONEL KARAR VERİYOR

Türkiye genelinde taşınmaz fiyatlarına bakıldığında 'gayrimenkul piyasasının', dinamikliğin yanı sıra denge fiyatını da yakalamaya çalıştığının görüldüğüne dikkat çeken sektör temsilcileri, "Türkiye konut piyasasında alt pazarlar bazında dinamik ve rasyonelleşen eğilimler görülüyor. Özellikle fiyat hareketlerinde gerektiğinde 'düzeltme' gerektiğinde de 'artışlar' görülebiliyor. Konut yapı izinlerinin piyasa beklentilerine göre yükleniciler tarafından azaltılıp-çoğaltılması dinamik bir şekilde sürüyor. Tüketicinin giderek daha rasyonel kararlar vererek sadece fiyat kistasına bakmadığı, yapı





From 2007 until 2017
736 wind turbines installed by IZMIRVINC

kalitesi, malzemesi, ulaşım kolaylığı gibi pek çok unsuru değerlendirdiği görülüyor. Yabancı yatırımcıların sadece konut niteliği ve niceliğine değil aynı zamanda mülk edindikleri şehri 'bir yaşam alanı' olarak görmelerinin etkileri de dikkat çekiyor. Bunun en tipik örneği İstanbul'da görülen yabancılara yönelik konut satışlarıdır" değerlendirmesinde bulunuyorlar.

KONUT KREDİSİ HACMİ İLK ÇEYREK SONUNDA 185 MİLYAR TL'YE ULAŞTI

Kullanılan yeni konut kredisi miktarı 2017 yılının ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 68 artarak 18,8 milyar TL'ye ulaştı. Bu oran 2016 son çeyreğinde ise yüzde 87 olarak en yüksek seviyesini görmüştü. Ortalama kredi tutarı ise 2017'nin ilk çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22,4 artarak 140.000 TL oldu. Konut kredisi faiz oranlarındaki düşüş geçtiğimiz yılın ikinci çeyreğinden bu yana devam ederken, bu yılın ikinci çeyreğinden itibaren faizlerde yükselme görülmektedir. 2017 Haziran ayı itibarıyla konut kredilerinde aylık faiz oranı yüzde 0,93, bileşik faiz ise yüzde 11,78 seviyesinde gerçekleşti. Toplam bankacılık sektörü içerisinde Yerli Özel ve Yabancı Mevduat Bankaları'nın sayısı geçtiğimiz yıla göre arttı. Toplam konut kredisi hacmi ise 2017 yılı 1. Çeyrek itibarıyla 185 milyar TL'yi aştı. Konut kredilerinin bireysel krediler içindeki payı hem bir önceki yılın aynı dönemine göre hem de bir önceki çeyreğe göre artarak yüzde 38,7 oldu.

OFİS KİRALAMALARINDA GEÇEN YILA GÖRE YÜZDE 72,5 ARTIŞ YAŞANDI

2017-2. çeyrekte, geçen sene aynı dönemin yaklaşık iki katına denk gelen 82 bin 774 metrekare yeni ofis alanı tamamlanarak piyasaya girdi. Buna ek olarak 2017-2. çeyrekte yeni kiralamalarda bir önceki çeyreğe göre

yüzde 19,3, geçen yıla göre ise yüzde 72,5 oranında artış kaydedildi. Yılın ikinci çeyreğinde 69 bin 571 metrekare toplam kiralama işlemi gerçekleşti.

Bu işlemlerin yaklaşık yarısını yeni kiralamalar, diğer yarısını ise sözleşme yenilemeleri oluşturdu. Metrekare bazında anlaşmaların yüzde 53'ü MİA (Merkezi İş Alanı) bölgesinde, yüzde 5'i MİA dışında kalan Avrupa Yakası'nda ve yüzde 42'si Anadolu Yakası'nda gerçekleşti. Finansal anlamdaki olumlu gelişmelerin ekonomik büyümeyi kısa vadede iyileştirmesi beklenmekle birlikte bu durumun özel yatırımlarda da yükselişe neden olması umuluyor. Fakat belirli bir oranda da olsa devam eden döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve yüksek işsizlik seviyesinden dolayı kiralarn gelecek dönemlerde düşmeye devam etmesi bekleniyor.

► 5 BÜYÜK İL KONUT FİYAT ARTIŞINDA SINIFTA KALDI

Hürriyet Emlak Eylül 2017 Emlak Endeksi verilerine göre 2017'nin ilk 3 çeyreğinde Türkiye'de en çok değerlenen il Edirne oldu. Edirne'de satılık konut fiyatları, son 9 ayda yüzde 27 artarak İstanbul'u solladı. İstanbul'da 2017'nin ilk 3 çeyreğinde fiyatlar yüzde 7 artarak 4 bin 800 TL/metrekare ortalamasına ulaştı. Türkiye genelinde ise satılık konut fiyat artışı, son 9 ayda yüzde 4 oldu.

Hürriyet Emlak Eylül 2017 Emlak Endeksi verileri, 2017'nin ilk 3 çeyreğinde en çok değerlenen ilin Edirne olduğunu ortaya koydu. Edirne'de son 9 aylık süreçte satılık konut metrekare ortalama fiyatı yüzde 27 artarak 1.395 TL'den 1.769 TL'yi buldu. 2017'nin ilk 3 çeyreğinde İstanbul'da fiyatlar yüzde 7 artarak ilk kez 4 bin 800 TL/metrekare ortalamasına ulaştı. Edirne, yüzde 27'lik artışla İstanbul'u solladı. Türkiye genelinde ise satılık konut fiyat artışı son 9 ayda yüzde 4, amortisman süresi 14 yıl oldu.



► TÜRKİYE'DE 2017 KASIM AYINDA 122 BİN 732 KONUT SATILDI

Türkiye genelinde konut satışları 2017 Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %7,5 oranında azalarak 122 bin 732 oldu. TÜİK verilerine göre konut satışlarında, İstanbul 19 bin 939 konut satışı ve %16,2 ile en yüksek paya sahip oldu. Satış sayılarına göre İstanbul'u, 14 bin 200 konut satışı ve %11,6 pay ile Ankara, 7 bin 360 konut satışı ve %6 pay ile İzmir izledi. Konut satış sayısının düşük olduğu iller sırasıyla 6 konut ile Hakkari, 16 konut ile Ardahan ve 51 konut ile Şırnak oldu.

İPOTEKLİ KONUT SATIŞLARI 2017 KASIM AYINDA 37 BİN 250 OLARAK GERÇEKLEŞTİ

Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %23,9 oranında azalış göstererek 37 bin 250 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %30,4 olarak gerçekleşti. İpotekli satışlarda İstanbul 7 bin 9 konut satışı ve %18,8 pay ile ilk sırayı aldı. Toplam konut satışları içerisinde ipotekli satış payının en yüksek olduğu il %56,3 ile Ardahan oldu.

DİĞER SATIŞ TÜRLERİ SONUCUNDA 85 BİN 482 KONUT EL DEĞİŞTİRDİ

Diğer konut satışları Türkiye genelinde bir önceki yılın aynı ayına göre %2,1 oranında artarak 85 482 oldu. Diğer konut satışlarında İstanbul 12 930 konut satışı ve %15,1 pay ile ilk sıraya yerleşti. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde diğer satışların payı %64,8 oldu. Ankara 10 157 diğer konut satışı ile ikinci sırada yer aldı. Ankara'yı 4 814 konut satışı ile İzmir izledi. Diğer konut satışının en az olduğu il 5 konut ile Hakkari oldu.

KONUT SATIŞLARINDA 59 BİN 354 KONUT İLK DEFA SATILDI

Türkiye genelinde ilk defa satılan konut sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre %6,5 azalarak 59 bin 354 oldu. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı %48,4 oldu. İlk satışlarda İstanbul 9 166 konut satışı ve %15,4 ile en yüksek paya sahip olurken, İstanbul'u 6 863 konut satışı ile Ankara ve 3 bin 37 konut satışı ile İzmir izledi.

İKİNCİ EL KONUT SATIŞLARINDA 63 BİN 378 KONUT EL DEĞİŞTİRDİ

Türkiye genelinde ikinci el konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %8,4 azalış göstererek 63 bin 378 oldu. İkinci el konut satışlarında da İstanbul 10 bin 773 konut satışı ve %17 pay ile ilk sıraya yerleşti. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde ikinci el satışların payı %54 oldu. Ankara 7 bin 337 konut satışı ile ikinci sırada yer aldı. Ankara'yı 4 bin 323 konut satışı ile İzmir izledi.

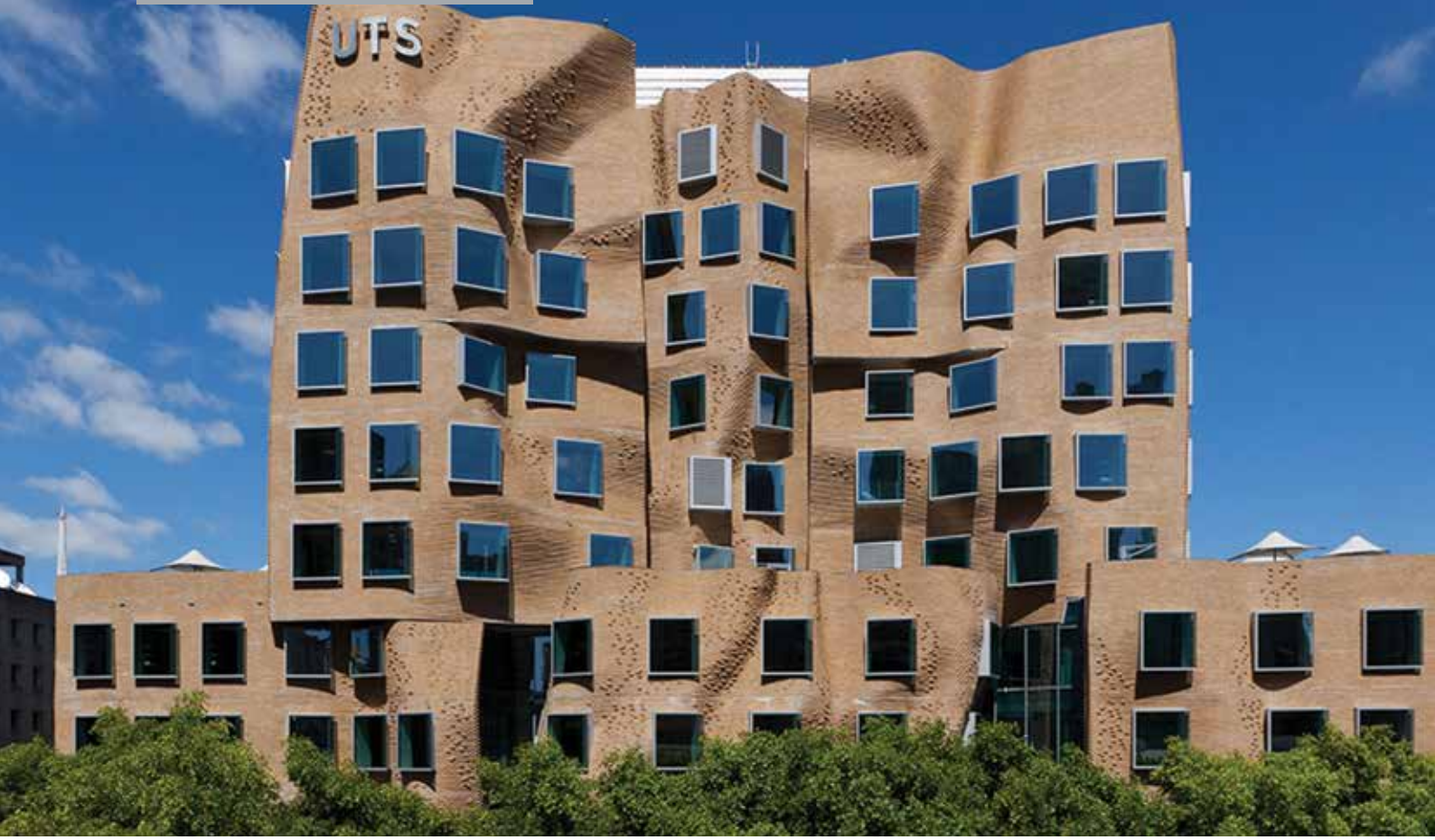
YABANCILARA 2017 YILI KASIM AYINDA 2 BİN 152 KONUT SATIŞI GERÇEKLEŞTİ

Yabancılar yapılan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %21,4 artarak 2 bin 152 oldu. Yabancılar yapılan konut satışlarında, Kasım 2017'de ilk sırayı 728 konut satışı ile İstanbul aldı. İstanbul ilini sırasıyla 491



GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ NE İSTİYOR?

- Ekonomik ve siyasi istikrar sürmeli
- Gayrimenkule dayalı finansal ürünler yaygınlaştırılmalı
- Kentsel dönüşümün hızı artırılmalı
- Süreli teşvikler kalıcı uygulanmalı
- Yabancılar konut satışı ihracat olarak sayılmalı
- Müteahhit enflasyonuna çözüm bulunmalı
- Gayrimenkul sektörünün kendi bankası olmalı



konut satışı ile Antalya, 142 konut satışı ile Bursa, 128 konut satışı ile Yalova ve 94 konut satışı ile Sakarya izledi.

ÜLKE UYRUKLARINA GÖRE EN ÇOK KONUT SATIŞI IRAK VATANDAŞLARINA YAPILDI

Kasım ayında Irak vatandaşları Türkiye'den 405 konut satın aldı. Irak'ı sırasıyla, 239 konut ile Suudi Arabistan, 151 konut ile Kuveyt, 135 konut ile Rusya Federasyonu ve 105 konut ile Afganistan izledi.

► KURUMSAL YATIRIMCILARIN YENİ GÖZDESİ 'TİCARİ GAYRİMENKUL'

Yatırım fonları ticari gayrimenkule yöneliyor, 'yatırımda çeşitlilik ve getiri' ticari gayrimenkulün yıldızını parlatıyor. Yatırım fonları ve emeklilik şirketleri arasında son dönemde yükselen trend, ticari gayrimenkule yatırım yapmak. Ticari gayrimenkule yatırımdaki bu hareketlenmeyi değerlendiren Cushman & Wakefield yönetici ortağı Tuğra Gön den, nitelikli ticari gayrimenkulün döviz bazlı getirisi olmasının ve risk-getiri açısından sahip olduğu dengenin bunda etkili olduğunu kaydetti.

Gön den, "Ofis binaları, AVM'ler, lojistik merkezleri gibi ticari gayrimenkuller ile tek bir mülk ile büyük ölçekli yatırım yapmak, bugün büyük kurumsal yatırımcılar için anlamlı. Böylece daha nitelikli gayrimenkullere talep artacak ve gayrimenkul pazarı çok daha şeffaf olmaya başlayacak" dedi.

Ticari gayrimenkule yatırımdaki hareketlenmeyi değerlendiren Cushman & Wakefield Yönetici Ortağı Tuğra Gön den, nitelikli ticari gayrimenkulün döviz bazlı getirisi olmasının ve risk-getiri dengesi açısından verimli olmasının bu yükselen trendde etkili olduğunu kaydetti. Nitelikli ticari gayrimenkulün menkul değerler ile karşılaştırıldığında aynı volatilitiyi göstermediğini, getirinin nispeten daha dengeli olduğunu ifade eden Gön den, "Ticari gayrimenkulün tabiri caizse 'arkasında tapusu' olması da yatırımın yükselişinin en büyük nedenleri arasında. Ofis binaları, AVM'ler, lojistik merkezleri gibi ticari gayrimenkuller ile tek bir mülk ile birkaç 100 milyon dolarlık yatırımlar mümkün. Dolayısıyla büyük kurumsal yatırımcılar için yatırım anlamlı hale geliyor ve yatırım portföyünde yoğun menkul değerler bulunduran, yatırım çeşitlendirme niyetinde olan yatırımcılar için cazip bulunuyor" diye konuştu.

FONLARLA SORUNSUZ GAYRİMENKULLERE TALEP ARTACAK

Gayrimenkul yatırım fonları gibi nitelikli ve kurumsal yatırımcıların artması ile birlikte daha analitik yatırım süreçlerinin hakim olacağını vurgulayan Gön den, değerlendirmesine şöyle devam etti: "Bununla birlikte daha nitelikli ve mevzuat açısından sorunsuz gayrimenkullere talep artacak. Diğer taraftan gayrimenkul pazarı çok daha şeffaf olmaya başlayacak, mal sahibinin kimliği, profesyonel ve kurumsal yatırımcı olması açısından kiracılara da önemli avantajlar sağlayacaktır. Bununla birlikte iletişimde daha profesyonel olacaktır."

YATIRIM ÇEŞİTLENDİRME İLE REKABETÇİ GETİRİ ŞANSI VAR

Tuğra Günden, gayrimenkul yatırım fonları üzerinden nitelikli ticari gayrimenkullere yatırımların döviz bazında yıllık % 6-7 civarında getiri sağladığını kaydetti. Günden, “Bireysel yatırımlar ile bundan daha fazlası da mümkün fakat genelde daha riskli. Diğer taraftan ölçekli ticari gayrimenkullerde, ilk veya tek yatırım açısından bireysel yatırımlar mümkün olmayabiliyor. Fakat yatırım çeşitlendirme veya güven açısından bakıldığında oldukça rekabetçi getirileri var” dedi.

TİCARİ GAYRİMENKULDE HUKUKİ VE TEKNİK ANALİZLERE DİKKAT

Ticari gayrimenkul yatırımının püf noktalarına da değinen Günden, şu değerlendirmelerde bulundu: “Yurtdışındaki başarılı örnekler baktığımızda ‘kurumsal yatırım niteliği’ tanımı ortaya çıkıyor, yani gayrimenkul yatırım fonu vb. bir kurumsal yatırımcının analitik yatırım sürecinden geçen gayrimenkulün niteliği belli. Bu niteliğe sahip olması için yatırım öncesi kapsamlı hukuki, teknik, ticari, vergi vb. incelemeler (due diligence) yaparak birçok süzgeçten geçiriliyor. Burada ilk süzgeçlerden birinin ve kolay tespit edilebilen mülkiyet yapısı olması gerektiğini düşünüyorum. Ticari gayrimenkullerin yap-sat modeli ile geliştirilip ardından çoklu mülkiyetli olması, kurumsal yatırımcı açısından sakıncalıdır. Gayrimenkulün hukuki ve mevzuat açısından uygun olup tüm ilgili dokümantasyonun hazır bulunması da önemli bir konu. Mülkün gayrimenkul pazarı bazında detaylı ticari incelemelerinin olması, performansını ve pazar içindeki eğilimleri ortaya çıkaracaktır.”

► TÜRKİYE’DEN 18 MİLYAR LİRALIK EV ALDILAR

Avrupa Birliği vatandaşlarının Türkiye’deki konut ve arsalarla yönelik talebi her geçen gün artıyor. Bu kapsamda bugüne kadar yatırımlarını Türkiye’de 18 milyar lira değerinde konut ve arsa olarak değerlendiren 140 bin 832 yabancıların yaklaşık yüzde 44’ünü Avrupa Birliği ülkelerinin vatandaşları oluşturdu.

Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü’nce, yabancıların Türkiye’den satın aldığı taşınmazlara ilişkin veriler paylaşıldı. Osmanlı’dan başlayan, Cumhuriyet döneminde de devam eden, yabancıların Türkiye’den taşınmaz edinmesine ilişkin şartlar, 18 Mayıs 2012 tarihli 6302 Sayılı kanun ve Tapu Kanunu’nun 35’inci maddesi ile belirleniyor.

Bu kapsamda, 2012’de yapılan değişiklik sonucu, taşınmaz satın alınmasında “karşılıklılık şartı”nın kaldırılmasıyla gayrimenkul satın alan yabancıların sayısında artış gözlemlendi.

Yapılan değişiklik sonrası taşınmaz edinen yabancı uyruklu kişi sayısı 92 bin 638 oldu. Bu kişiler, 16 milyar 475 milyon 356 bin 603 lira değerinde, 85 bin 410 adet konut, iş yeri gibi bağımsız bölüm ve 7 bin 167 arsa ve arazi gibi ana taşınmaz edindi.

Bugüne kadar toplam 140 bin 832 yabancı, 18 milyar 174 milyon 543 bin 348 lira değerinde 119 bin 280 konut, iş yeri gibi bağımsız bölüm ile 11 bin 145 arsa ve arazi gibi ana taşınmazın sahibi oldu.

BİN 290 ABD’Lİ DE TÜRKİYE’DEN EV VE ARSA ALDI

Ayrıca ABD’den de bugüne kadar bin 290 kişi konut ve arsa satın aldı. Buna göre, ABD’liler bin 152 bağımsız bölüm ile 271 ana taşınmaz edindi.

YURT DIŞI TEMSİLCİLİKLERİ YAYGINLAŞTIRILACAK

Öte yandan yabancıların bu konuda kolaylık sağlanması amacıyla Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü’nce, Tapu ve Kadastro işlemlerinin yurt dışında gerçekleştirilmesi için «Berlin Başkonsolosluğu Tapu ve Kadastro Yurt Dışı Temsilciliği’nin hayata geçirilmesinin de söz konusu rakamlara olumlu yansıtıldığı belirtildi.

Yetkililer, burada alınan olumlu sonuçların ardından Tapu ve Kadastro yurt dışı teşkilatının dünya çapında yaygınlaştırılması için gerekli mevzuat çalışmasının tamamlandığını, TBMM’de kanunlaşması sonrası başta Körfez Ülkeleri olmak üzere diğer ülkelerde de temsilcilik kurulmasının planlandığını kaydetti.

► AVRUPALI YATIRIMCI TÜRKİYE’DE RİSK ALMA KONUSUNDA TEMKİNLİ

Öte yandan geçtiğimiz günlerde PwC ve Urban Land Institute (ULI) ortak çalışması olan Gayrimenkulde Gelişen Trendler Avrupa 2018 raporu açıklandı. Uluslararası tanınmış 800’den fazla gayrimenkul profesyonelinin görüşlerine dayalı hazırlanan rapora göre, Avrupa ülkelerinin çoğunda önceki yıllara göre konut kiralama ve satın alma talebi güçlü görünüyor. Araştırmaya katılanlar, Temmuz 2016’daki darbe girişiminden sonra ve Türkiye’nin Suriye’yle komşu olması sebebiyle politik riskin arttığını düşünüyor.

PwC Türkiye Ortağı Ersun Bayraktaroğlu, Türkiye’nin gayrimenkul sektörüyle ilişkisini şu sözler ile değerlendirdi: “15 milyonluk bir nüfusa ev sahipliği yapan şehir, gayrimenkul şirketlerine pek çok fırsat sunuyor. Şehrin nüfusu oldukça gençken, daha fazla ve daha iyi konuta olan ihtiyaç da yüksek. Diğer yandan, mevcut birçok bina yenileme çalışmalarından fayda



GAYRİMENKULDE 'TOPUK SESLERİ' YÜKSELİYOR!

Türkiye gayrimenkul sektöründe çalışan kadınların profillerinin belirlenmesi ve sektörde çalışan kadınların kariyer gelişimlerinin, beklentilerinin ve gelecek hedeflerinin tespit edilmesini amaçlayan 'Gayrimenkulde Kadın Araştırması', ULİ Türkiye (Urban Land Institute) öncülüğünde kurulan ve sektörün alanında lider kadın çalışanlarından oluşan Gayrimenkulde Kadın Liderler Platformu adına ERA Research & Consultancy tarafından yapıldı. Gayrimenkulde Kadın Araştırması' sonuçlarına göre gayrimenkul sektöründeki kadının profili:

- 36 yaşında genç bir profile sahipler • Yüksek düzeyde eğitimliler
- Ürünün tasarımı, projenin geliştirilmesi yönetilmesi, markanın iletişimi, kurumun satış pazarlama faaliyetinin yürütülmesi ve itibar yönetimi sahalarında etkinler • Sektörün geleceğine güveniyorlar
- Yönetim kurullarında, üst düzey yönetim kademelerinde yer almaya ve/veya sektörde kendi işlerini kurmaya istekliler...

Gayrimenkul sektöründe 'biz de varız' diyen kadınların talepleri;

- Karar alınan masalarda oturmak • Liderlik üstlenmek ve liderliğe tüm boyutlarıyla hazırlanmak
- Görünür olmak • Temsilde etkin olmak • Adalet ve tarafsızlık ilkesiyle yönetilmek istiyorlar.

Sektör Kadınlarının Kurumsal Sadakati ve Eğitim Düzeyleri Çok Yüksek... 'Gayrimenkulde Kadın Araştırması'na katılan kadınların yüzde 63,3'ü 'Y' kuşağından ve yaş ortalamaları 36. Eğitim düzeyleri yüksek, yüzde 85'i lisans ve lisans üzeri eğitimli. Ağırlıklı 'Y' kuşağından olmaları unvanlarına da yansımış durumda. Yüzde 33,7 ile müdür, müdür yardımcısı, yönetici ve ekip lideri konumundalar. Kadınların en çok görev yaptıkları departman 'Satış-Pazarlama'. Sektörde ortalama 6 ila 10 yıl çalışmışlar. Kurumlararası transfer ortalamaları 3. Bu düşük ortalama kadınların kurumsal sadakatine işaret ediyor ve sektörde kadınların neden daha fazla istihdam edilmeleri gerektiğine dair çok önemli bir ayrıntı. Kadınların yüzde 55'i kadın veya erkek yönetici tercihinde bulunmuyor. Kadın yöneticiyle çalışmanın avantajlarını ise 'Kadının kadını daha iyi anlaması', 'Anlayışlı olmak/ Düşünceli olmak', 'Empati yeteneğine sahip olmak' olarak sıralıyorlar.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDEKİ KADINLARIN ORTAK TALEBİ: FIRSAT EŞİTLİĞİ...

Araştırmaya katılan kadınlar, kariyerlerine daha çok çocuk sahibi oldukları 25 -29 yaş civarında ara veriyorlar. Yüzde 56'sı evli ve tek çocuk sahibi. Kariyerlerindeki hedeflere ulaşmada gördükleri en büyük engel yüzde 31,2 ile şirket yapısı. Bunu "Terfi Uygulamaları", "Performans Sistemleri" izliyor. Kadınların kariyerlerinde ilerleyebilmek için talepleri kariyer hedefleri ile örtüşüyor: objektif işe alım, terfi ve performans değerlendirme sistemi. "Kurumunuzda Kadınlara Yönelik Psikolojik Şiddet, Duygusal Baskı, Zorlama Amaçlı Tutum ve Davranışlar Uygulandı/ Düşünüyor mu?" sorusuna verilen cevapta da birinci sırada yer alan 'Kariyer İmkanlarında Fırsat Eşitsizliği/ Terfilerde Tercih Edilmeme' kadınların sektördeki en temel sorunu olarak öne çıkıyor.

SEKTÖRDEKİ KADIN ÜST DÜZEY YÖNETİM KADEMELERİNDE YER ALMAK İSTİYOR VE/VEYA KENDİ İŞİNİ KURMAK İSTİYOR

Gayrimenkul sektöründe çalışan kadınlar yüzde 69,7 oranında ailelerinden çok destek görüyorlar. Yüzde 74,1 gibi yüksek bir oranla sektörde çalışmaktan memnunlar ve yüzde 69,7'si çalışmaya devam etmeyi düşünüyor. Genel toplama bakıldığında gayrimenkul sektöründeki memnuniyet, çalışma hayatına göre daha yüksek. Sektördeki yüzde 36,7'si gibi büyük çoğunluğu üst düzey yönetici olmayı hedefliyor ve kendi işini kurmak isteyenlerin oranı da yüzde 20,6 gibi yüksek bir düzeyde.





“damaklara taht kuran lezzet”





görebilecek durumda. Ancak Türkiye, Gelişen Trendler Avrupa araştırmasında incelenen ülkeler arasında politik ve ekonomik anlamda en istikrarsız ülke olarak görülüyor.”

ULI Türkiye Başkanı Zafer Baysal ise, “Belli gayrimenkul kategorileri ile sınırlı olan uluslararası yatırımcı ilgisinin de giderek azaldığı bir süreci hemen arkasından yaşadık. Bunda elbette bölgemizde komşularımızla yaşanan negatif jeopolitik gelişmelerin ve buna bağlı olarak ülke algımızdaki örselenmelerin etkisi var” diye konuştu.

Gelişen Trendler Avrupa araştırmasında İstanbul’un iki yıl önce 14. sıradayken geçtiğimiz yıl 28. sıraya, bu yıl ise son sıraya gerilediğini kaydeden Bayraktaroğlu, “Aslında 15 milyonluk bir nüfusa ev sahipliği yapan şehir, gayrimenkul şirketlerine pek çok fırsat sunuyor. Şehrin nüfusu oldukça gençken, daha fazla ve daha iyi konuta olan ihtiyaç da yüksek. Avrupa özelinde öne çıkan lojistik, konut, ortak kullanımlı ofis alanları ülkemiz için de gelişen alanlar.

Buna karşılık, sektörün güvenli limanlarda kalma istekliliği bölgemizde yaşanan politik ve askeri hareketlilik sebebiyle ülkemize yatırım yapma isteğinde aşınma var” ifadelerini kullandı.

İNGİLTERE İKİNCİ DURUMA GEÇTİ

İngiltere’nin güvenli liman olarak ikinciliği bırakacağını düşünmediğini ifade eden Baysal, “2016-2017 yıllarında ortaya çıkan araştırma sonuçlarından gördüğümüz İngiltere tek başına dünyanın gayrimenkul pazarında parayı park etmek için en güvenilir pazar ve bu büyük ihtimalle birkaç yıl daha böyle devam edecektir. Yine Almanya’yı geçecek duruma da gelebilir” dedi.

► BANKA VE FİNANS ŞİRKETLERİNİN 10 BİN GAYRİMENKULÜ SATIŞTA

Sektörde bütün bu gelişmeler yaşanırken, bankaların internet sitelerinde 10 bine yakın gayrimenkulün satış ilanı var. Bu ilanlara göre 8 bin 412 gayrimenkul satışa hazır. Bazı bankalar ve diğer finansman şirketleri ise bu bilgileri açıklamadığı için tam rakam bilinmiyor.

Bir kısım gayrimenkul de değerlendirme aşamasında olduğu için henüz satışa çıkarılmış değil. Bunlar da dikkate alındığında finans sektörü elindeki satılık gayrimenkul sayısının 10 binden fazla olduğu tahmin ediliyor. Banka gayrimenkullerinin satışı alanında faaliyet gösteren gayrimenkul pazarlama şirketlerinden alınan tahmini bilgilerde daha yüksek rakamlar telaffuz ediliyor. Bazı bankalar ise satışta olan gayrimenkul sayılarını kamuya açık olarak paylaşmamayı tercih edebiliyor. Mevcut verilere göre en fazla gayrimenkulü satışı olan banka ise 2 bin 422 adetle Vakıfbank.

Konutta kredilendirilen evleri, ticari kredilerde ise fabrika, konut, arsa, arazi gibi her çeşit gayrimenkulü ipotek eden bankaların, ödenmeyen krediler nedeniyle mülkiyetlerine geçen gayrimenkuller, değerlendirme yapıldıktan sonra satışa sunuluyor. Edinilen bilgilere göre bankaların elinde bulunan gayrimenkullerin adet olarak bakıldığında, çoğu konut olsa da değerinde fabrika, arsa, arazi gibi diğer gayrimenkullerin daha fazla olduğu belirtiliyor. Piyasa yetkililerine göre son zamanlarda genellikle KOBİ kredileri dolayısıyla bankalara geçen gayrimenkuller yoğunlukta.

Bankalar Birliği Risk Merkezi’nin son verilerine göre 67.1 milyar lirası bankalarda olmak üzere finans sektörünün toplam tasfiye olunacak alacak toplamı 72.2 milyar lira düzeyinde. Tasfiye olunacak kısmın toplam kredilere oranı yüzde 3.3 düzeyinde. Bu rakam önemli bir risk ifade etmiyor. Sektörün 194.2 milyar Lira düzeyinde bulunan toplam konut kredilerinde ise ‘tasfiye olunacak alacak ve krediler’ oranı oldukça düşük, yüzde 1’in bile altında. Tüketici genellikle konut kredisi ödemelerini düzenli yapmaya devam ediyor. Bankaların alacakları karşılığında el koyduğu gayrimenkullerde ticari kredilerin payı daha büyük.

2016 yılında 58 milyar Lira olan sorunlu kredi miktarı büyümeyi desteklemek amacıyla açılan kredi muslukları



sonrasında Eylül 2017 itibariyle 72.2 milyar TL'ye çıktı. Sorunlu kredilerde en büyük payı KOBİ kredileri alıyor.

YENİ SATIŞ KANALLARI GETİRDİ

Bankaların elinde kalan gayrimenkul sektörüne yönelik düzenlemeleri de beraberinde getirdi. Bu yılın Temmuz ayında Bankaların Özkaynaklarına İlişkin Yönetmelik ile yapılan düzenlemeyle bankaların ellerindeki gayrimenkulleri 3 yıl içinde satma zorunluluğu kaldırıldı. Eski sistemde bankalar bu süre içinde bu gayrimenkulleri satamadıklarında bunu öz sermayeden düşürmek durumunda kalıyorlardı.

Bu baskı kalkınca bankalar ellerindeki gayrimenkulleri satmakta acele etmiyor ve piyasa koşullarını gözetebiliyorlar. Mülkiyetlerine geçen gayrimenkulleri çeşitli emlak pazarlama ve ilan siteleri üzerinden satışa sunuyorlar. Elinde 700 bin civarında konut stoku bulunan gayrimenkul şirketlerinin kampanyalı satışlarıyla rekabet etmeleri gerekiyor. Bu da uzmanlık alanları olmadığı için satış zorluklarını beraberinde getirebiliyor.

TÜRKİYE GENELİNDE KONUT FİYATLARI %0.89 YÜKSELDİ

Türkiye İş Bankası'nın desteği ile hazırlanan 'REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi' ve 'REIDIN Emlak Endeksi' Kasım ayı sonuçları açıklandı. 'REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi'ne göre; stok erime hızının %3.3 olduğu Kasım ayında, fiyat artışı bir önceki aya göre 0.17, geçen yılın aynı dönemine göre ise %4.10 oranında gerçekleşti.

Türkiye genelinde 68 ili kapsayan 'REIDIN Emlak Endeksi' Kasım ayı sonuçlarına göre ise konut fiyatlarında, bir önceki aya göre %0.89 oranında artış yaşandı. Kasım ayında metrekare başına konut satış fiyatları %2.01 oranında artan Çankırı, fiyatların en çok yükseldiği şehir oldu.

ELMAS: GAYRİMENKUL SERTİFİKASI İHRAÇLARI ARTACAK

Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği(KONUTDER) Başkanı Altan Elmas, önümüzdeki yıl gayrimenkul sertifikası ihraçlarının artacağını söyledi. Türkiye Finans Forumu'nda konuşan Elmas, «Gayrimenkul sertifikası için biz de elimizi taşın altına koyuyoruz. Önümüzdeki dönemde ciddi bir bilinçlendirme yapacağız. 8-10 büyük bilinen firmamız önümüzdeki yıl bu sertifikaları halka arz yapmaya başlayacaklar» dedi.

Gayrimenkul sektörünün, darbe girişiminden sonra küçülmeyen tek sektör olduğunu söyleyen Elmas, Türkiye geneline göre İstanbul'da konut satış hızının bir miktar düşmüş olabileceğini kaydetti. Altan Elmas, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de yılda ortalama 900 bin kişiye ev bulmak zorundayız. Yılda 600-700 bin ev satıyoruz. Yaklaşık 1 milyon 400 ikinci el ev satıyoruz. Bunun sebebi de temel ihtiyaçlar. Zaman zaman ekonominin inişli çıkışlı dönemlerinde gözler bizim sektöre çevriliyor. TÜİK rakamlarına baktığımızda konut satışlarında Türkiye genelinde yüzde 7.5, İstanbul'da ise yüzde 5'lik bir büyüme gözlemleniyor. Çeşitli spekülasyonlar üretiliyor. İstanbul'un konut satış hızının düştüğüyle ilgili. Ancak satışların bir miktar yavaşlamış





olmasının nedeni Anadolu'da çok yatırımcı olması. İstanbul'da rekabet havuzunun içerisinde bir miktar daha aşağıda olması rağmen önümüzdeki yıl yüzde 6-7 arası bir rakamla konut satışlarının artacağını öngörüyoruz. Bunun yanı sıra son bir yıl içerisinde yüzde 10'luk bir konut fiyat artışı olduğu söyleniyor. Aynı zamanda inşaat maliyetlerinde de belli bir fiyat artışı var. Kasım ayı henüz açıklanmadı fakat ekim ayı satışlarının genel olarak çok iyi olduğunu görüyoruz.”

“KENTSEL DÖNÜŞÜM HIZIMIZI 5 KATINA ÇIKARMAMIZ GEREKİYOR”

2000 yılından sonra yapılan konutları depreme dayanıklı yapılar, 2000'den önce yapılan yapıları ise sorunlu, sıkıntılı ve çürük olarak kabul ettiklerini belirten Elmas, minimum 7,5 milyon konutun dönüşmesi gerektiğini söyledi. , “Gayrimenkul yatırımları son 7-8 senedir, her sene bir öncekinden artarak devam ediyor. Çok ciddi bir rekabet ortamı var” ifadesini kullandı. Elmas, “Yılda en az 500 bin konutu dönüştürürsek 15 yılda ancak bu 7,5 milyon konutu dönüştürebiliyoruz. Yani 1 milyon konut üretebiliyoruz. Bunun 100 binini kentsel dönüşüm ile dönüştürebilirken sayımızı 500 bine çıkarmamız gerekiyor” dedi.

► TANES: İNŞAATTA 2.0'A GEÇİLMELİ

Geçtiğimiz günlerde ‘Yapı Sektöründe Yeni Açılımlar İçin Fırsatlar’ paneline katılan İş GYO Genel Müdürü Turgay Tanes, büyümenin lokomotifi gayrimenkul sektörünün genel durumu ve geleceği hakkında önemli saptamalarda bulundu. Tanes, inşaat sektöründe belli standartların yakalanması gerektiğine dikkat çekerek “Belki de inşaat 2.0'a geçmenin zamanı geldi” dedi.

Sektörün en büyük atılımı gerçekleştirdiği 2003 yılından bu yana gelinen noktayı vurgulayan Turgay Tanes, şu değerlendirmelerde bulundu: “Türkiye’de gayrimenkul sektörünün en büyük çıkışı yaptığı yıl 2003 yılıdır. 14 yıllık sürede 1 buçuk yıllık kriz dönemini dışarıda bırakırsak, sektör sürekli olarak, bazen çift bazen tek hanenin en üst basamağında büyümeler kaydetti. Bu nereden kaynaklandı diye bakacak olursak, 70 ve 90’lı yıllar arası alternatif yatırım araçlarının çok yüksek getiri sağladığı, hatta bir yerli araba fabrikasına para yatırıp 4-5 ay sıra bekledikten sonra alınan aracın 2 sene kullandıktan sonra iki katı fiyatına satıldığı dönemlerdi. Türkiye’de alternatif yatırım araçlarının faizlerinin düşürülmesi ve deprem gibi farklı kaygıların oluşması ile değişim yaşandı ve yatırımlar gayrimenkule yöneldi.

2014'ten itibaren gayrimenkul artık bir sosyal güvence haline geldi ve sonrasında müthiş bir süratle AVM yatırımları başladı. O dönem AVM'lerde Türkiye ortalaması 1000 kişi başına 30 m², Avrupa'da 300 m² iken dinamik girişimci iş adamlarımız öyle bir yatırım yaptı ki, bir anda 170-180m² seviyelerine ulaştık. Ardından 2008'de AVM'lerde sıkıntı olunca yatırımcı/perakendeci müzakereleri başladı. Yatırımcılar hızlı bir şekilde ofis ve konut piyasasındaki kar beklentisinin yüksek olması nedeniyle bu sektörlere giriş yaptı. Ardından da otel furyası başladı. Gayrimenkulün alt segmentlerinde yolculuk birbirleriyle iç içe olmakla birlikte böyle bir seyir izledi. Bu yolculuğun sonunda gelinen noktada ise şu anda İstanbul'da 4,9 milyon m² ofis binası var, bu rakam bir yıl içinde 6 milyon m²'ye dayanacak. Yine İstanbul'da 11 milyon 400 bin m² kiralanabilir AVM alanı mevcut, bunun da bir yıl içerisinde 13 milyona erişmesi bekleniyor. Tüm bunlar sektörün olgunlaştığının göstergeleridir."

"KENTSEL DÖNÜŞÜM HIZLI YOL ALMIYOR"

Kentsel Dönüşüm konusuna da değinen Tanes, bu konudaki görüşlerini şöyle dile getirdi: "Kentsel dönüşüm işi pek o kadar iyi ve hızlı bir şekilde gitmiyor. Bu gidişatın yavaş olmasının sebebi; hem aşırı beklenti içinde olan yatırımcılar, hem de hak sahiplerinin yüksek talepleridir. Kentsel dönüşümde mevzuattan kaynaklanan sorunlar devlet tarafından çözüldü ancak hala yasal boşluk bulmaya çalışan hırslı oyuncular mevcut. Fakat başarılı işlerin yapıldığı yerler de var, Kartal örneğinde olduğu gibi."

"GAYRİMENKUL SERTİFİKASI ÇOK TERCİH EDİLMEYEBİLİR"

Gayrimenkul Sertifikası uygulamasının daha önce de denendiğini ve başarısız olduğunu hatırlatan Tanes, bu sebeple insanların bu konuda negatif algıya sahip olduklarına dikkat çekti. Tanes, "Bu çok iyi planlanarak halka sunulması gereken bir enstrüman. Şu anda uygulandığı haliyle; 2-2,5 sene sonra tamamlanacak bir projeden sertifika topluyorsunuz 3 yıl içinde aslı edimi yapmak istediğinizde, örneğin 1+1 daire için, o sürede ödediğiniz para ortalama 400-450 bin TL'ye tekabül ediyor. O kadar süre içerisinde bu meblağ da yatırım yapabilecek biri satış ofisine gittiğinde bir sürü alternatif ile karşılaşılıyor, dolayısıyla gayrimenkul sertifikasını tercih etmesine bir sebep yok. Bu sertifika öyle olmalı ki; belki 6-7 gayrimenkul üreticisinin havuzunda insanlar eline para geçtikçe alım yapabilmeli ve 4-5 yıl sonra da bir daireyi toparlayınca alabilmeli. Fakat 2-2,5 sene bu paraları toparlamak için yeterli değil" dedi.

İnşaat sektörünün de tıpkı sanayide olduğu gibi 2.0 aşamasına geçilmesi gerektiğini vurgulayan Turgay Tanes, bunu şu örnekle açıkladı: "Kent planlaması için standartlar belirlenmeli. Örneğin bir belediye kendi şehrine yönelik Türkiye'nin en iyi mimarlarını bir araya getirerek, o şehrin tarihini de anlatarak 3-4 örnek proje çıkarmalı ve gelen gayrimenkul üreticisine de bu alternatifleri sunmalı. İsteyen istediği projeyi yapamıyor olmalı. Düzenli yapılaşmayı sağlamanın başlıca yolu aslında buradan geçiyor."

SON: KALICI TEŞVİKLER 2018'DE İNŞAATA İVME KAZANDIRIR

İnşaat sektörü 2017 yılında uygulanan indirimler ve cazip kampanyalarla konut alımını kolaylaştırarak büyümesini sürdürdü. Sektörün 2017 yılını değerlendiren ve 2018 yılına ilişkin öngörülerini paylaşan Çukurova Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Son, yeni dönemde süreli teşviklerin kalıcı uygulamalara dönüşmesi gerektiğinin altını çizdi. Kentsel dönüşüme de değinen Son, 2018 yılında yerel yönetimlerin kentsel dönüşümü destekleyecek çalışmalar yapmasının önemine dikkat çekerek yeni bir kentsel dönüşüm yönetmeliğine olan ihtiyacı dile getirdi. Yabancılar konut satışının ihracat sayılması gerektiğini söyleyen Son, Türkiye'deki müteahhit enflasyonunu hatırlatarak yaşanan haksız rekabetin engellenmesi için bu konuda belirli kriterlerin getirilmesi gerektiğini de vurguladı.

2018 yılında gayrimenkul piyasasının 2017'ye göre daha hareketli olmasını beklediklerini ifade eden Tamer Son, büyümenin ve yatırımların hız kesmeden devam etmesinin ancak ekonomik ve siyasi istikrarla mümkün olabileceğinin altını çizdi.



Sektörün 2017 yılında çok ciddi fedakârlıklar yaparak indirimler ve cazip kampanyalarla konut alımını kolaylaştırmak için adeta savaştığını ifade eden Son, sözlerini şöyle sürdürdü:

"2017 yılında inşaat maliyetlerindeki artışlar konut fiyatlarına yansıtılmadı ve bu sayede konut satışlarına ivme kazandırdı. Bu olumlu seyrin 2018 yılında yeni projelerin ve yatırımların hız kazanmasına katkı sağlaması için sektörün

önündeki engellerin kaldırılması ve cazip teşvikler sağlanması kritik önem taşıyor. Çünkü mevcut durum firmalar için sürdürülebilir olmadığından bu tablonun uzun bir süre daha devam etmesi çok da mümkün olmayacak ve 2017 yılında konut fiyatlarına yansıtılmayan zamlar mecburen 2018’de yansıtılmaya başlanacak.”

SÜRELİ TEŞVİKLER YERİNE KALICI UYGULAMALAR BEKLENİYOR

Vatandaşlar için nitelikli konut sahibi olmanın, inşaat firmaları içinse yeni konut üretmenin önündeki zorluklara değinen Tamer Son; yüksek arsa maliyeti, arsalarındaki rayiç değerle belirlenen KDV oranları, tapu harcı, noter bedeli, satıştaki KDV rakamı, altyapı bedelleri ve kredi faizleri dikkate alındığında Türkiye’de konut fiyatlarının düşmesinin mümkün olmadığına altını çizdi. Konut fiyatını artıran ek masraflara dikkat çeken Tamer Son, sözlerine şöyle devam etti: “Deprem ülkesi Türkiye’de inşaat sektörünün bekleme lüksü yok. Türkiye’de nitelikli konut alımının kolaylaşması ve inşaat sektörünün sürdürülebilir bir büyümeyle ülke ekonomisine daha yüksek katma değer sağlayabilmesi için yeni düzenlemelere ve teşviklere ihtiyaç duyuluyor. Ancak tüm bu düzenlemelerin süreli teşvikler yerine kalıcı uygulamalarla hayata geçirilmesi çok daha etkili olur. Bilindiği üzere, 2016 yılında başlatılan ve 30 Eylül 2017 tarihine kadar süren düzenleme kapsamında 150 metrekaresinin üzerindeki konutlar için KDV oranı yüzde 18’den yüzde 8’e indirildi ve konut kredisi faizleri yüzde 1’e çekildi. Yine aynı şekilde, konut ve iş yerlerinin tapu harçları da alıcı ve satıcıdan ayrı ayrı alınmak üzere 30 Eylül 2017 tarihine kadar binde 20’den binde 15’e indirilerek uygulandı. Bu uygulamalarla 2017 yılında inşaat sektöründe önemli canlanmalar yaşandı. 2018 yılında tüm bunların tekrar uygulamaya alınarak sürekli olması sektörümüze ivme kazandırır.”

YABANCILARA KONUT SATIŞI İHRACAT SAYILMALI

Yabancılara ve yurt dışında yaşayanlara konut satışlarına KDV istisnası getirildiğini hatırlatan Son, gerçekleştirilecek bu satışlar sayesinde ülkemize önemli oranda döviz girişi yapılacağını altını çizerek sözlerini şöyle sürdürdü; “2018 yılında yeni bir düzenleme ile yabancılara yapılacak konut satışları “Diğer Döviz Kazandırıcı Faaliyetler” olarak tanımlanırsa çok faydalı olur. Bu satışları yapan inşaat firmalarının ihracatçı olarak kabul edilmesi ve ülkeye döviz kazandıran inşaat sektörünün Eximbank kredilerinden yararlanmasına yönelik düzenlemeler sektörü rahatlatır. Bununla birlikte yurt dışı satışlarına yönelik olarak uygulanan KDV istisnası ve avantajlı alımların, yabancılara ve yurt dışında yaşayanlara yönelik tanıtımının yapılması ve farkındalıklarının artırılması da önemli bir husus. Günümüz şartlarında inşaat firmalarının önemli ölçüde fona ihtiyaç duyulan bu tanıtım çalışmalarını karşılamaları çok zor olduğu için bu konunun bir devlet politikası olarak desteklenmesi büyük önem arz ediyor.”

KENTSEL DÖNÜŞÜM RANTSAL DÖNÜŞÜM OLARAK GÖRÜLMEMELİ

Kentsel dönüşümün deprem gerçeği ile yaşayan Türkiye için adeta milli bir dava olması, yerel yönetimlerin kentsel dönüşümü destekleyecek çalışmalar yapması ve yönetmeliklerin yeniden düzenlenmesi gerektiğini vurgulayan Son, “Halkımız da kentsel dönüşümü rantsal dönüşüm fırsatı olarak görmemeli. Mühendislik ve mimarlık hizmetlerine gereken önemi veren inşaat firmalarını tercih ederek bir an önce güvenli ve sürdürülebilir binalarda yaşamaya başlayabilmek için hızlı hareket etmeli” şeklinde konuştu. Dönüşümün bir fırsat olduğunun ve iyi bir şekilde planlanması gerektiğinin altını çizen Son, bu sürecin kamuoyuna doğru aktarılması gerektiğini belirtti. Yıllardır göz ardı edilen deprem gerçeği ve kentsel dönüşüm konusunda hızlı bilinç artışı sağlamak amacıyla kamuoyu bilgilendirme kampanyaları planlanması gerektiğini vurgulayan Son, “Ailelerimizi, çocuklarımızı, öğrencilerimizi ve çalışanlarımızı bu konuda bilinçlendirmemiz gerekiyor. Bu kritik süreçte hiçbir kişi ya da kurumun vatandaşlarımızın güvenli ve sağlıklı konutlarda yaşama hakkı ile oynamasına izin verilmemeli” dedi.

MÜTEAHHİT ENFLASYONU ENGELLENMELİ

Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de müteahhit olmak için belli kıstaslar aranması gerektiğine dikkat çeken Son, “80 milyona yakın nüfusa sahip olan ülkemizde bugün yaklaşık 330 bin müteahhit varken, 80 milyonu aşkın nüfuslu Almanya’da bu sayı sadece 2 bin 700, tüm Avrupa’da ise 25 bin civarında. Türkiye, yaklaşık 1 milyar 375 milyon nüfuslu Çin’den sonra inşaat sektöründe dünya ikincisi konumundayken, müteahhit sayısı olarak da Çin’den sonra ikinci. Bu müteahhit enflasyonu engellenmeli” diye konuştu. Kentsel dönüşümle birlikte ciddi bir şekilde artan müteahhit sayısının arz fazlasına ve tüketici mağduriyetine neden olduğunu vurgulayan Son, daha hızlı bir şekilde kaliteli yeni konutlar üretilebilmesi için müteahhitiğin kurumsal bir yapıda denetim altında olması gerektiğini ifade etti. “Uygun şartları sağlayanlar gayrimenkul yatırımcısı olabilir, ancak



her isteyen inşaatını yapamamalı. Bu konuda devletin bir kriter getirmesi çok önemli. Yoksa sektördeki haksız rekabet devam edecek.” diyen Son, yurtdışında belli bir sermaye yapısına ulaşmadan, yeterli kadrolara sahip olmadan ve belli oranda iş bitirmeden inşaat sektörüne giriş yapmadığını hatırlattı.

► YETGİN: GAYRİMENKULE DAYALI FİNANSAL ÜRÜNLERİ YAYGINLAŞTIRMALİYİZ

Halk GYO Genel Müdürü Dr. Feyzullah Yetgin, geçtiğimiz günlerde Halk GYO ana sponsorluğunda düzenlenen Küresel Katılım Finans Zirvesi kapsamında değerlendirmelerde bulundu. Yetgin, “Gayrimenkul sektörü temsilcileri olarak bizlerin de ana hedefi; şeffaflık, ürün çeşitliliği, ulaşılabilirlik, eşitlik ve hesap verebilirlik gibi kavramların geliştirilmesi, ekonomiye paylaşımcı ve özverili bir anlayışın hâkim olmasıdır. İnsanı merkeze alan, toplumsal fayda odaklı bu modelin yaygınlaştırılması için biz de sektör olarak üzerimize düşeni yapmalıyız” dedi.

İnsani Finans modelinin, ülkemizin ekonomik gelişimine ticari ve sosyal anlamda önemli katkılar sağlayacağını vurgulayan Feyzullah Yetgin gayrimenkul sektörünün bu alandaki rolüne ilişkin şunları kaydetti: “Gayrimenkul sektörü olarak İnsani Finans kavramına destek noktasında ana hedefimiz, faize değil reel ekonomiye dayalı ürünler geliştirecek adımlar atmaktır. Türkiye ekonomisinin lokomotif sektörlerinden biri olan gayrimenkulün sahip olduğu potansiyeli daha iyi kullanabilmesi ve mevcut potansiyelini yatırıma dönüştürebilmesi için gayrimenkule dayalı finansal ürünlerin yaygınlaşması yönünde çalışmalıyız. Sektör temsilcileri olarak gayrimenkul yatırım fonları, sertifikalar, sukuk gibi uygulamaları destekleyerek öncü olmalıyız. Yatırımcıları reel ekonomiye bizzat dâhil ederek paylaşım ekonomisini artıran, sermayenin tabana yayılmasının önünü açan insani ve İslami finans uygulamalarının yaygınlaştırılması finansal anlamda önemli bir fırsattır.”

► KURUM: GÜCÜ ÜZERİNDE İŞ YAPAN İNŞAAT FİRMALARI VAR

Emlak Konut GYO Genel Müdürü Murat Kurum da Avrurpark Hayat Projesi basın toplantısında sektöre ilişkin uyarıda bulunarak “Gücünün üzerinde iş yapan inşaat firmaları piyasada” dedi.

Öz kaynağı olmayan firmaların iş yapmasının zor olduğunu ifade eden Murat Kurum, «Mortgage kredilerinin menkul kıymetleştirilmesine ilişkin çalışmalarımız var. Emlak Konut olarak alternatif finans anlamında, proje anlamında alternatif çalışmalar yapma zorunluluğumuz var. Eskiden çıkıp bir şey söylemeden satış yapılabiliyorduk. Artık insanların ihtiyaçlarını, finansal durumlarını ki; bugün gerçekten bu faiz ortamında yüzde 15 yüksek bir faiz. Sizde takdir edersiniz ki öz kaynağı olmayan firmaların iş yapmaları oldukça zor. O manada bizde bu dengeleri tutmaya çalışıyoruz. Evet öz kaynağı olan firmalar güçlü firmaların iş yapması gerekiyor. Bu saatten sonra güven gerçekten çok önemli bir hal alıyor.



Bunları da açıkçası takip etmemiz gerekiyor” açıklamasını yaptı.

İnşaat ve sanayi sektörünün iç içe olduğunu dile getiren Murat Kurum, “Kapı bir sanayi tesisinden geliyor yani biz bunları yapmazsak onlar da üretim yapamaz. Örneğin; Mortgage kredileri gelişmiş ülkelerde çok düşük faiz oranlarıyla verilebiliyor. Biz de Mortgage ile ticari kredilerin çok farkı yok. Bu konuda devletimizle hükümetimizle düzenlemeyle ilgili görüşüyoruz. Bunun da süreç içinde düzeltilmesi gerekir” dedi.

“Bugün gücünün üzerinde iş yapan firmaları piyasada görüyoruz” diyen Kurum, şunları söyledi: “Aslında piyasadaki bu darlığın sıkışıklığın nedeni budur diye düşünüyorum. Artık insanlar kendi finans ölçü ve etkilerine göre hareket etmek zorundalar. Bir birim iş yapma kapasiteleri varsa eğer bir birim iş yapmalı üç birim iş yapmamalı. Biz bunu iş şartnamemize koyuyoruz ve teminat ile zor hale getiriyoruz ki herkes değil güçlü yetenler girebilsin. Dolayısıyla bunları da bir düzen içinde yürütmemiz gerekiyor.”





ALTERNATİF FİNANS ARAÇLARI BAKILMALI

Kurum, "Alternatif finans araçları bizim için önemli. Mortgage kredilerini daha düşük nasıl alabiliriz? Yurt dışından düşük faizli kredi mi almalıyız? Kira sertifikası mı? Mesela eskiden bizim lansman dönemlerimizde yüzde 70 satış olurdu. Artık böyle bir satış olması mümkün değil. O günkü arz talep dengesi öyleydi. Şimdi farklı. Artık var olan talebi planlamamız gerekiyor» ifadelerini kullandı.

KURUM: KONUT İÇİN ÖZEL BANKA KURULSUN

Kurum, iş dünyasının konut ve inşaat finansmanı için banka isteğinin sektör açısından bir çözüm olup olmayacağına ilişkin değerlendirmesinde "Böyle bir ihtiyaç olduğu kesin. Şu anki bankacılık sistemi ile 20 yıl vade yapma şansımız yok. Buna ilişkin devletimizin bir çalışması da var" diye konuştu.

EMEKLİLİK FONU ŞART

Sadece emlak bankasının hayata geçmesi değil, emeklilik fonu gibi konut fonlarının kurulması gerektiğine dikkati çeken Kurum, "Buralara yatırım yapılıp belki buradaki kazançtan vergi alınmamalıdır. KDV ile ilgili düzenleme konuşuluyor. Devletimiz de günün şartlarına göre hareket ediyor" ifadelerini kullandı.

Turgay Tanes;

2014'ten itibaren gayrimenkul artık bir sosyal güvence haline geldi ve sonrasında müthiş bir süratle AVM yatırımları başladı. O dönem AVM'lerde Türkiye ortalaması 1000 kişi başına 30 m², Avrupa'da 300 m², iken dinamik girişimci iş adamlarımız öyle bir yatırım yaptı ki bir anda 170-180 m² seviyelerine ulaştık.

Kurum, şunları kaydetti: Yurt dışına baktığınızda emeklilik fonu gibi bir fon var ve insanlar burada paralarını biriktiriyor. 5 yıl sonra devlet size bu fondan kredi verebiliyor. Mortgage kredileri menkul kıymetleştirilebilir. Varlık Fonu kurulma çalışması var, bununla birlikte düşük faizli krediler verilebilir. Belki yine konut

sertifikası, kira sertifikası gibi alternatif araçlar da yapılabilir. Bunlar üzerinde çalışmak lazım."

YILMAZ: GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNÜN KENDİ BANKASI OLMALI

Cathay Group YKB Yardımcısı Mehmet Yılmaz, yabancıya konut satışı ve kentsel dönüşümle ivme kazanan olgunlaşma sürecinin, alternatif finans modelleriyle de desteklendiğini söyledi. Yılmaz, "Sadece konut sektöründe uzmanlaşmış bir banka kurularak gayrimenkule özel alternatif finans modelleriyle hizmet vermesi gerekli ve gayrimenkul sektörü de artık kendi bankasını da kurmalı" dedi.

Yılmaz, Türkiye ekonomisinin lokomotifi gayrimenkul sektörünün 2018'de ustalık dönemine geçeceğini belirterek alternatif finansal modellerin de sektörü destekleyebilecek şekilde geliştirilmesi gerektiğini vurguladı. Yılmaz, "GYO'lar, gayrimenkul sertifikaları, gayrimenkul yatırım fonları ve menkul

29
enerji dolu yıl
since 1988

ergsan[®]
Basınçlı Döküm Sanayi

SkalaReklam 0507 564 13 91

ERGSAN BASINÇLI DÖKÜM SANAYİ
Atatürk Mah. 25 Sk. No:3 TR-35170
Ulucak Kemalpaşa İZMİR - TÜRKİYE
Tel : +90 232 877 09 94
Fax : +90 232 877 09 95

www.ergsan.com.tr

kiymetleştirmeler gibi pek çok finansal modeli geliştiren ve sadece gayrimenkulle ilgilenen bir bankaya ihtiyaç var. Ancak böyle bir banka gelişen gayrimenkul sektörünün ihtiyaçlarına cevap verebilir ve böyle bir banka modeli üzerinde çalışılmalı” dedi.

“KONUT BANK İLE KREDİ FAİZLERİ DÜŞER”

Yılmaz, “Mevcut bankalar konut sektörünü yeterli takip etmedikleri için oturup kendimiz sektörü anlatmak zorunda kalıyoruz. Sadece gayrimenkule odaklı bir banka sektörün potansiyelini yakından takip ettiği için daha düşük maliyetli kredi verebilir. Böylece konut almak isteyip de yüksek faizler nedeniyle ihtiyacını erteleyenler ile küçük birikimlerini konut sektörüne yatırmak isteyenlere de fırsat verilmiş olur” şeklinde konuştu.

5 BİN TL’Sİ OLANA BİLE SEKTÖRE YATIRIM YAPMA İMKANI

Kurulacak Konut Bank’ın yönetimini yapacağı alternatif finansal modellere değinen Yılmaz, şu bilgileri verdi; “En güncel konumuz gayrimenkul sertifikaları ile yastık altı birikimleri de sektörde değerlendirilme imkanı bulacak. 5 bin TL’si olan biri bile parasını sektöre yatırarak, sektörde oluşan değer artışından yararlanabilecek ve daha sonra birikim miktarına göre sertifikalarını konut alımında kullanacak. Böylece tasarruf oranlarının artırılmasına katkıda bulunulacak.”

MENKUL KIYMETLEŞTİRME İLE GAYRİMENKUL LİKİT HALE GELECEK

Menkul kıymetleştirmelerin de önemli bir alternatif model olduğuna dikkat çeken Yılmaz, şöyle devam etti: “Menkul kıymetleştirme ile de gayrimenkul sektörünün en çok ihtiyaç duyduğu finansal çeşitliliğin ve derinliğin artırılması konusunda yeni bir bakış açısı getirilmiş olur.



Düzenleme ile gayrimenkulleri teminat gösterme dışında bir finansman aracı olarak kullanma imkanı elde edilebilir. Bu bir nevi gayrimenkullerin likit hale getirilmesi sağlanacak. Aynı zamanda gayrimenkul sektörünün fon ihtiyacının karşılanmasında uzun vadeli kaynak temini sağlanacak. Emlak İhtisas Bankası, ya BES (bireysel emeklilik sistemindeki) ve İşsizlik Fonu’ndaki fonlarını etkin olarak kullanacak ya da Varlık Fonu’ndan ve Hazine’den düşük faizli finansman sağlayacak veya uluslararası piyasalarda döviz cinsinden düşük faizli tahvil ihraç ederek hem kendisi hem de ticari bankalar aracılığıyla konut finansmanı için yeni ve ucuz kaynak yaratacak.”

► GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ ORTADOĞU’DAKİ GELİŞMELERİN GÖLGESİNDE 2018’E GİRDİ

2017 yılında yabancı yatırımcıların odağında olan Türk gayrimenkul sektörü, yeni yılda satış rekorları beklentisi içinde. Ancak en büyük yatırımcısı Arap bölgeleri olan sektör, 2018’e ABD’nin Kudüs kararı sonrası sancılı bir dönemden



geçen Ortadoğu'daki gelişmelerin gölgesinde giriyor. ABD'nin Kudüs kararının Ortadoğu ve Arap bölgelerini yeni bir siyasi krizle karşı karşıya bırakması, yabancılara yılda ortalama 4 milyar doların üzerinde satış gerçekleştiren gayrimenkul sektöründe bırakacağı etkiyi merak konusu haline getirdi. Gayrimenkul sektörünün uzmanları, şu an yaşanan krizin, gayrimenkul satışlarında ciddi bir etki yaratmadığını ancak yeni yılda yaşanabilecek senaryolara karşı temkinli olunması gerektiği uyarısında bulundu. Ortadoğu'daki krizin Türkiye'de gayrimenkul sektörüne sıçrayabileceğini belirten sektör uzmanlarından Gayrimenkul Danışmanı Gamze Özlü ise yılda bir milyon 300 binin üzerinde gayrimenkul satışının yapıldığı ve yaklaşık 7 milyar dolarlık bir pazar haline gelen sektörün bu krizi aşabilecek güçte olduğunu söyledi.

2018 yılında satış rekoru beklentisi içinde olan gayrimenkul sektörünün yeni yıla durağan başladığını belirten Özlü "Yurtdışından ve özellikle Arap yatırımcılardan gelen talep artmaya devam ediyor. Ancak gündemde olan krizin etkisiyle yeni yılın ilk çeyreğinde sektörde bir durağanlaşma olabilir gibi görünse de satış rakamlarında düşüş beklenmiyor. Yılın ortalarına doğru hedeflenen satış rakamlarına ulaşabileceğini ve sektörde ciddi bir büyümenin yaşanabileceğini öngörüyoruz" dedi.

"YAŞANAN KRİZ EMLAK FİYATLARINI DÜŞÜRMEZ"

Yeni yılda emlak fiyatlarının % 5'in üzerinde artabileceğini söyleyen Gamze Özlü, yaşanan krizin emlak fiyatlarında bir düşüğe neden olmayacağını belirtti. Yurtdışından gelen yatırımcıların dolardaki artış nedeniyle Türkiye'de gayrimenkul alımlarını hızlandırdığını ve bu durumun fiyatlara da artış yönünde yansıdığını ifade eden Gamze Özlü şöyle konuştu: "Gayrimenkul sektörü Ortadoğu'da

yaşanan krizin gölgesinde 2018'e girecek olmasına rağmen konut fiyatlarında bir düşüş beklenmiyor.

Doların artışı, yabancılara gayrimenkul alımına bağlı olarak Türk vatandaşı olma hakkının verilmesi gibi etkenler emlak alımına olan ilgiyi devam ettirecek. Bunun yanı sıra Arap yatırımcılar Türkiye'yi güvenilir bir liman olarak kabul ediyor ve günümüzdeki büyük projelere oldukça ilgi gösteriyorlar. Ancak Arap sermayesinin Türkiye'ye çekilebilmesi ve yatırımların artarak devam etmesi için kendilerine daha çok hitap eden, ultra lüks olarak nitelendirilen projelere de ihtiyaç var. Ülkemizde ikinci el konut piyasasında ise geride bıraktığımız yıla göre daha fazla hareketliliğin olduğu bir yıl bekliyoruz. İkinci el konut almak isteyenler için 2018 yılını değerlendirmeleri gerektiğini söyleyebilirim."

► ATALAY: KONUT SEKTÖRÜ BU YIL YÜZDE 5 BÜYÜYECEK

Türkiye gayrimenkul sektörünü değerlendiren ERA Gayrimenkul Türkiye Genel Müdürü Özhan Atalay, konut talebinin artarak devam ettiğini söyledi. Özellikle orta ve orta alt gruba ait konut ihtiyacına dikkat çeken Atalay, "Yeni konutların satış oranı ikinci el konutlara göre yüksek. Ancak sevindirici olan şu ki artık talep artsa da konut fiyatlarının aynı paralelde artmadığını görüyoruz. Sektörde bu yıl yüzde 5 büyüme öngörüyoruz" dedi.

2015'in ilk çeyreğinden bu yana konut talebinde küçük dalgalanmaların olduğunu kaydeden Özhan Atalay, buna rağmen sektörün sürekli bir artış trendini sürdürdüğünü vurguladı. Atalay, "Özellikle büyük şehirlerdeki nüfus artış oranının hız kesmeden devam etmesi sebebi ile konut talebinin düşmediğini görüyoruz. 2015 yılı ilk çeyrekte başlayarak 2017 ikinci çeyreğe kadar geçen süre içinde konut satış adetlerinde ciddi bir artış göze çarpıyor. Bu da sektörün geleceği açısından hayli umut verici bir gelişme" diye konuştu.

Sektörün genel konjonktürünün konut talebi ve satışının devam edeceği yönünde ipuçları verdiğini aktaran Atalay, ipotekli konutlarda yükseliş bulunmadığını ancak o bölümde de artış trendinin artarak devam edeceğini öngördüklerini söyledi.

Yeni konutlar ile ikinci el konutların satışları hakkında da bilgi paylaşan Atalay, yeni konutların satış oranının ikinci el konutlara göre daha yüksek seyredeceği tahmininde bulundu.

TALEP ARTIŞI FİYATLARI ETKİLEMİYOR

Talepte yaşanan artışın fiyatlara yansımamasının da sevindirici olduğunu kaydeden Atalay, talebin devam etmesinin artık fiyatlarda artışa neden olmadığını, hatta artış trendinin tersine döndüğünü belirterek, yaşanan yükselişlerin döviz kurları ile orantılı olduğunu belirtti. Döviz kuru ile fiyatlanmış olan projeli konutlardaki fiyatların kurların artmasından doğrudan etkilendiğini ancak konut üreticilerinin fiyatlarda değişikliğe gitmediğini belirten Atalay, "GYODER raporunun da açıkça ortaya konduğu





gibi markalı konut projeleri kapsamında ikinci çeyrekte gerçekleştirilen satışların yüzde 5,61'lik kısmı yabancı yatırımcılara yapılırken, Türkiye geneli yabancıya konut satışları da ilk çeyreğe göre yaklaşık yüzde 25'lik artış ile 5 bin 325 adet seviyesinde gerçekleşti" dedi. Atalay, Türkiye'nin lokomotif sektörü olan gayrimenkul sektörünün her zaman olduğu gibi yine bu yıl da genel ekonomik büyümeden daha yüksek bir performans sergilemesini beklediğini sözlerine ekledi.

► VİZE KRİZİ TÜRKLERİN AMERİKA'DA GAYRİMENKUL TALEBİNİ AZALTMADI

ABD, uzun süredir Türk gayrimenkul yatırımcısının gözde ülkeleri arasında yer alıyor. Kaliforniya ve İstanbul ofislerinde çalışmalarını yürüten Almila Gözen, dünyaca ünlü Sotheby's International Realty'nin uzmanlarından biri olarak ABD emlak piyasasının nabzını tutuyor. ABD ile Türkiye arasında yaşanan vize krizi sonrası ABD'deki Türk yatırımlarının bu durumdan nasıl etkilendiğine yönelik değerlendirmelerde bulunan Uluslararası Emlak Uzmanı Almila Gözen'e göre ABD'de gayrimenkul yatırımı yapanlar her durumda kârlı çıkıyor. ABD'de ev sahibi olmak için vatandaşlık ya da oturma izni gibi vizenin de zorunlu olmadığına dikkat çeken Gözen, Türklerin ABD'ye ilgisinin devam ettiğini söyledi.

Kaliforniya emlak piyasasının tümünü kapsayan bir gayrimenkul portföyüne sahip Sotheby's International Realty'nin uzmanlarından biri olarak çalışan Uluslararası

Emlak Uzmanı Almila Gözen, ABD'nin uzun zamandır Türklerin emlak yatırımı yapmak için tercih ettikleri ülkelerin başında geldiğini belirtti. Özellikle Kaliforniya, New York ve Florida gibi eyaletlerde yatırım yaptıklarını anlatan Gözen, şunları söyledi:

"Türkler daha çok ABD'de Dolar bazında kira getirisi elde etmek, yazlık ev olarak kullanmak, ABD'de öğrenim gören çocuklarının olması, çalışmak ya da iş kurmak amacıyla uzun süreli veya sürekli oturacakları bir konuta ihtiyaç duymaları gibi nedenlerle bu ülkede yatırım yapmayı tercih ediyorlar."

ABD ile vize krizinin Türk yatırımcılarının ilgisinde azalmaya neden olmadığını belirten Almila Gözen, "Bu uygulama Türk yatırımcılarda tedirginlik yaratsa da ABD halen yatırımcıların en çok ilgilendiği bölgelerin başında geliyor. Uygulama şu an için geçerli vizesi olanları etkilemiyor. Aynı zamanda ABD'de konut satın almak için ABD'ye seyahat zorunluluğunun olmaması, gelişmiş teknolojilerden faydalanarak oradaki konutların internet üzerinden görülebilmesi ve uluslararası düzeyde hizmet veren emlak şirketlerinin yardımları Türk yatırımcılar için uygun bir ortam sağlıyor. Aldığı konutu tamamen yazlık amacıyla kullanmak isteyen ve şu an geçerli bir vizesi olmayan yatırımcılar ise bu konutları kiraya vererek krizi fırsata çevirebiliyorlar. Aynı zamanda daha önceden ABD'de yatırım yapmış olan Türkler Dolar kurunun son durumu ile stabil bir ülkede yapmış oldukları ve Dolar bazında gelir getiren yatırımın doğru bir seçim olduğunu görüyorlar" diye konuştu.

► İZLENMESİ GEREKEN 5 GAYRİMENKUL TEKNOLOJİSİ GİRİŞİMİ

İş dünyasının her alanında değişim için katalizör olmayı sürdüren teknolojinin gayrimenkul sektörüyle buluşmasıyla yeni bir ekosistem ortaya çıkıyor. Bu sistem içerisinde öbeklenen girişimlerin adı ise 'propertytech' bir diğer deyişle gayrimenkul teknolojisi girişimleri. Yapılan araştırmalar 2016 yılında 277 gayrimenkul teknolojisi girişimine toplam 2.7 milyar dolar yatırım yapıldığını ortaya koyarken, 2017 yılı sonunda bu rakamın 3 milyar doları aşacağı öngörülmüyor.

Cadre Donald Trump'un kampanyasını yöneten damadı Jared Kushner'in aktif bir gayrimenkul teknoloji yatırımcısı olduğunu biliyor muydunuz? Teknoloji odaklı bir yaklaşımla kurumsal kalitedeki gayrimenkullere yatırım yapılmasını kolaylaştıran Cadre; iş modeliyle dikkat çekiyor.

Benzer kitle fonlaması girişimlerinde olduğu gibi yatırımcıların ticari bir mülk üzerinden küçük hisseler satın almasını sağlayan Cadre'nin diğer platformlardan ayrıştığı konu ise yatırım payının satışı ile ilgili. Cadre'nin bu konudaki vizyonu pay satışları ile ilgili online borsasını kurmak olmuş. Yakın zamanda Türkiye'de çok konuşulan gayrimenkul sertifikası sisteminin ticari gayrimenkul için ve online hali olarak da düşünülebilirsiniz. Haziran ayında \$65 milyon yatırım alarak şirket değerlemesi \$800 milyon'a ulaştı.

2004 yılında kurulan Redfin'in iş modeli, teknolojiden ziyade hibrit teknoloji destekli bir gayrimenkul aracılığı modeli olması.



Konut sektöründe faaliyet gösteren bu girişim; maaşlı gayrimenkul danışmanı çalıştırıyor ve geliştirdikleri teknoloji sayesinde daha düşük komisyon ücretleri sunabiliyor. Gayrimenkul aracılığı dışında mortgage aracılığı ve doğrudan konut satın alma ve satma hizmetleri de sunmayı planlayan bu girişimin, kuruluşundan beri hiç kâra geçememiş olması ve yakın zamanda sektörün ilk halka arzını gerçekleştirmiş olması dikkat çekici. Halka arz diğer girişimler için önemli bir emsal teşkil ediyor.

Zillow: 2005 yılında kurulup 2011 yılında halka arz edilen ve ABD'nin en büyük emlak ilan sitesi olan Zillow bugün 8 milyar Dolar gibi bir değerlemeye sahip. Geçen sene en büyük rakibi Trulia'yı 3.5 milyar Dolara satın alan Zillow'un; Streteasy gibi çok sayıda rakip ve girişim satın almış olması da ayrıca dikkat çekiyor. Yeni bir gelir modeli olarak sitelerini ziyaret eden kullanıcıların gayrimenkul arayış bilgilerini gayrimenkul araçlarına satmaları New York gayrimenkul dünyasında ciddi ses getirmişti. Bu durum emlak sitelerinin artan rekabet ve gelişen teknoloji ile birlikte iş modellerini geliştirmeleri gerektiğini de bizlere hatırlatıyor. Satılık ve kiralık gayrimenkulleri yayınlamak artık yetmiyor, bunun yanında katma değer yaratmak gerekiyor.

WeWork Paylaşım ekonomisinin en önemli yapı taşlarından biri olan ortak çalışma alanı (Co-Working Space) hızla yayılmaya devam ediyor.

Bu alanda dünyanın en geniş ağına sahip olan WeWork aslında teknoloji şirketinden ziyade teknoloji destekli esnek hazır ofis ve ortak çalışma ortamları sunan bir gayrimenkul şirketi. 2010 yılında kurulan ve bu dikeyin en önemli oyuncusu olan WeWork aylık ortalama \$650'lık üyelik ücreti ile bir nevi ofislerin Airbnb'si olarak tanımlanıyor.

Bugüne kadar \$4.45 milyar yatırım alarak şirket değerini \$20 milyara ulaştırmış olması ise dikkat çekiyor. Dünyadaki 110 yerde faaliyet gösteren şirketin yılda 1 milyar dolara yakın bir ciro elde ettiği de söyleniyor.

Opendoor Opendoor gayrimenkul teknoloji sektöründe 1 milyar dolarlık şirket değeri ile nadir girişimlerden biri. Geliştirdikleri teknoloji ve kullandıkları veri yardımıyla evini acil satmak isteyenlere anlık teklif verip onları satın alan Opendoor, kısa sürede 320 milyon dolar yatırım alarak en hızlı büyüyen şirketlerden biri oldu.

İş modelinin temelini ise konut satanın güvenilir ve hızlı satış süreci karşılığında makul bir indirim ile mülkünü satması oluşturuyor. Bu açıdan Redfin'in benzeri olan Opendoor'da gayrimenkul danışmanı olmadan satın aldıkları konutları kendi platformları üzerinden satıyorlar. ABD'de \$100 bin ve \$500 bin arası değeri olan müstakil evlere odaklanmaları ise kendilerine bir taraftan önemli bir avantaj sağlarken diğer taraftan aşılması gereken bir kısıtlama da getiriyor. ■

GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin: Sermaye Piyasası'nda sektör için yeni bir finansal kaynak olarak Gayrimenkul Sertifikası, Gayrimenkul Yatırım Fonları ve Altyapı GYO'larını daha etkin bir şekilde değerlendirmeli, sektörün ihtiyaç duyduğu yabancı fonların Türkiye'ye gelmesinin yolunu açmalıyız

“Gayrimenkul sektöründe ürün çeşitliliğine gitmeliyiz”

“Özellikle İstanbul, marka şehir olarak dünyanın dört bir yanından yatırımcıların ilgisini çekiyor. İstanbul'un finansal bir merkez olması için yapılan çalışmaların daha da somutlaşması ve altyapı projeleri bu ilgiyi artırıyor. Bunu yatırımcı olarak Türkiye'ye çekmek istediğimiz hedef kitleye çok iyi anlatmamız gerekiyor. Gelecek vaatlerimizi iyi kurgulamak ve anlatmak zorundayız. Dünya ölçeğinde gerçekleştirilen projelerle yakalanan bu ivmeyi önümüzdeki dönemde daha da artırarak sürdürmeliyiz.”

Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Feyzullah Yetgin, gayrimenkul sektöründe ürün çeşitliliğine gitmek gerektiğini söyledi. Yetgin, “Gayrimenkul, sadece konut ve AVM'yi değil, diğer segmentleri de kapsıyor. Biz gayrimenkul sektörünü yalnızca konut yapıp satmak olarak görmüyoruz. Sağlıklı ve kalıcı bir büyüme için daha kapsamlı ve planlı çalışmalara ve ürün çeşitlendirmesine gitmemiz gerekiyor. Havaalanları, köprüler, hastaneler, yurtlar, öğrenci ve yaşlı evleri, lojistik merkezleri, ofisler, sağlık turizmüne hizmet eden yapılar da aslında birer gayrimenkul yatırımı” dedi.

Sermaye Piyasası'nda sektör için yeni bir finansal kaynak olarak Gayrimenkul Sertifikası, Gayrimenkul Yatırım Fonları ve Altyapı GYO'larını daha etkin bir şekilde değerlendirmesi gerektiğini de belirten Yetgin, sektörün ihtiyaç duyduğu yabancı fonların Türkiye'ye

“Kentsel dönüşümle ilgili dikkat çekmek istediğim bir diğer konuda, kontrol süreleri ile ilgili... Özellikle İstanbul, her adımda tarihi bir noktaya temas eden bir ilimiz. Muazzam bir açık hava müzesi. Kentleşmenin getirdiği talebi karşılayabilmek adına girilen süreçlerde, hassasiyetler titizlikle dikkate alınmalı. Anıtlar Kurulu'nun bu alanda kontrolü çok önemli. Ancak kontrol süreleri de bir o kadar mühim. Uzun süreçlerin yatırımcıyı da düşünerek öngörülebilir takvimlere çekilmesinin önemli olduğu kanaatindeyiz.”

gelmesinin yolunun açılmasının önemine vurgu yaptı. Yetgin, “Dolayısıyla yalnızca konut üretip satmak ile gayrimenkul sektörünü büyütmemiz mümkün değil. Gayrimenkulde çeşitlendirmeyi bir an önce hayata geçirmeliyiz. Dünyanın en büyük ekonomileri arasına girmeyi hedefleyen Türkiye ekonomisinin uluslararası arenada varlığını daha çok hissettirmesinde, hep birlikte sorumluluk almamız” dedi. Yetgin ile sektörün 2017 yılını, bu yıla yönelik öngörülerini, yaşanan sorunlar ve yapılması gerekenler üzerine sohbet ettik.

Türkiye'deki gayrimenkul ve gayrimenkul yatırım ortaklığı pazarının mevcut durumu hakkında bilgi verirsiniz? Büyüyen ve gelişen Türkiye için gayrimenkul sektörü stratejik önemini ve 2017 yılı performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri olan gayrimenkul sektörünün bugününü sağlıklı değerlendirmek için geçtiğimiz yılların sonuçlarına baktığımızda; 2014 ve 2015'te sektörün yükseldiğini, hatta hain darbe girişimine

Doç. Dr. Feyzullah Yetgin
GYODER Yönetim Kurulu Başkanı





rağmen 2016'yı 2015'ten daha yukarıda kapattığımızı görüyoruz. 2017 yılını değerlendirdiğimizde ise genel anlamda satışların yükselmesini olumlu buluyoruz. Konut seferberliği, ödeme kolaylıkları sunan satış kampanyaları, tapu harcı, damga vergisi ile KDV'nin yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmesi gibi uygulamalar yerli-yabancı yatırımcıların gayrimenkul sektörüne akın etmesini sağladı ve sektörde yıl boyunca önemli bir hareketlilik yakalandı.

Bulunduğu coğrafyadaki olumsuz gelişmelere rağmen ülkemiz istikrarlı ekonomik büyümesini sürdürmektedir. Doğal, kültürel zenginlikleri, ulaşım imkanları ve yeni yapılan köprüleri, havalimanları, otoyolları ile gelişen turizm, perakende sektörleri ve eğlence, fuar, kongre turizmi ile cazip bir ülke konumundadır. Özellikle İstanbul, marka şehir olarak dünyanın dört bir yanından yatırımcıların ilgisini çekiyor. İstanbul'un finansal bir merkez olması için yapılan çalışmaların daha da somutlaşması ve altyapı projeleri bu ilgiyi artırıyor. Bunu yatırımcı olarak Türkiye'ye çekmek istediğimiz hedef kitleye de çok iyi anlatmamız gerekiyor. Gelecek vaatlerimizi iyi kurgulamak ve anlatmak zorundayız. Dünya ölçeğinde gerçekleştirilen projelerle yakalanan bu ivmeyi önümüzdeki dönemde daha da artırarak sürdürmeliyiz.

Ülkemizin demografik yapısı ve ekonomik gelişmeleri göz önüne alınıp dünya ile kıyaslandığında sektörün daha çok potansiyel içerdiğini söyleyebiliriz. Kentsel dönüşüm, nüfus artışı, göçler, ticari faaliyetlerdeki artış ve pazarların, beklentilerin değişmesi gibi faktörlerden dolayı sektörde gerek ticari gerekse konut segmentinde ihtiyaç devam ediyor.

Bu potansiyeli kullanmak adına sektörümüze desteklerin devam etmesi gerekli. Bugün yeni yönetmelik ile sektöre yönelik iyileştirmeler yapıldığını görüyoruz. Bu süreçte 30 Eylül itibarıyla kamu tarafından verilen bazı teşviklerin de süresi doldu. Verilen destekler için sektör adına müteşekkirimiz ancak kamudan beklentilerimiz bazı noktalarda devam ediyor. Örneğin KDV konusunda bazı uygulamaların tek KDV oranı üzerinden ortak hale getirilmesi gibi bir beklentimiz var.

Özellikle konut faiz oranlarının makul seviyede olması ivmenin hızlanması ve sektör olarak ülkemiz ekonomisine katkımızın artması için önem arz ediyor. Çünkü gayrimenkul sektörü olarak yükselen konut kredisi faizlerinden hem üretici hem tüketicisi olarak doğrudan etkileniyoruz. Faizlerin yüksek seviyede olması konut sektöründe de dönem bazlı durgunluğa neden olabiliyor. Bu sebeple, faiz bedellerini hem üreticilerin hem de tüketicilerin maddi sınırlarını zorlamayacak oranlara çekmenin hepimize kazandıracağını düşünüyoruz.

2017 yılında teşvikler sektörü hareketlendirdi...

2017 yılında nihai tüketiciye; 'Yabancıların konut edinmesi ve vatandaşlık hakkı verilmesine ilişkin düzenlemeler', '150 metrekareden büyük konutların KDV oranlarının yüzde 8'e indirilmesi ile ilgili düzenlemenin 30 Eylül 2017'ye kadar uzatılması', 'Tapu harcının 30 Eylül 2017'ye kadar geçerli olmak üzere binde 20'den binde 15'e düşürülmesi' gibi teşvikler, sektörü hareketlendirdi. Bu indirimler vatandaşın direkt dokunan maliyetler olduğu için satışları artırdı. Hatta bu yıl tatil sezonu olarak görülen Ağustos ayı bile önceki yıllara göre son derece pozitif geçti.

Teşviklerin etkisiyle, 2017 yılı 3. çeyrekte, 2. çeyreğe göre yüzde 14,5, bir önceki yılın aynı dönemine göre ise yüzde 10 oranında bir büyüme yakalandı. Ayrıca, 2017 ilk yarıyılında görülen yeni konut satışlarındaki yavaşlama, 3. çeyrekle birlikte tekrar pozitif bir seyir izledi. Bu seyrinde, ağırlıklı olarak tapu harç indiriminden yararlanmak üzere yapılan satışların etkisi olduğu görüldü.

Kentsel dönüşüm stratejisinin geniş kapsamlı bir imar reformu ile planlanması gerekmekte. Şehirlerin geleceği, talep ve ihtiyaçlara göre planlanmalı, geliştirilmeli, değiştirilmeli ve dönüştürülmeli. Türkiye'nin bu konudaki karnesi nasıl?

Türkiye, köyden kente göçün devam ettiği bir ülkedir. Türkiye'de kentleşme oranı %78 ve buna bağlı nüfus 60 milyon civarında. 2023 yılına kadar kente göçün devam etmesi ve kentleşme oranının %84'lerin üzerine çıkması bekleniyor. Buna göre kentleşen nüfusun, 2023 yılında 71 milyon olması öngörülüyor. Bu göç kaynaklı kentleşme nedeniyle 2025'e kadar göç alan şehirlerde konut talebinin devam etmesi bekleniyor.

Kentleşme ile birlikte nüfus yapısında temel farklılıklar oluşuyor. Kentlerde istihdam artarken tarımsal kesimlerde düşüş yaşanıyor. Bu bağlamda nüfus artışı ve göç kaynaklı 'doğal' bir konut talebinin olduğunu da gözden kaçırmamalıyız. Doğru ve sürdürülebilir şehirleşme adına kentsel dönüşüm önemli bir fırsattır. Bu fırsatı en ideal şekilde değerlendirmek için yapılaşma tercihlerinde tarihi ve çevresel dokunun gözetilerek konunun bir bütün olarak ele alınması, dönüşüm süreçlerinin şehirlerimizin altyapı, yeşil ve sosyal alan gibi talep ve ihtiyaçlarına göre planlanması ve tüm sürecin yapısal düzenlemelerle desteklenmesi gerektiği düşüncesindeyiz. Bugün hepimizin, kamu yöneticilerinin yanı sıra, STK'lar olarak da sadece bina bazlı değil, ada bazlı kentsel dönüşümün önemini kamuoyuna anlatmamız gerekiyor. Sektörün çatı örgütü GYODER'in

Başkanı olarak, kentsel dönüşüm konusunda son derece iyimser düşündüğümü de söylemek isterim.

Kentsel dönüşüm sürecine katkılarımızı hızlandırmak amacıyla GYODER olarak, 'Kentsel Dönüşüm ve Şehir Planlama Komitesi' kurduk. Bu süreçte herkes üzerine düşeni yapmalı. Çünkü ne kadar süratli dönüşüm yaparsak o kadar iyi sonuçlar alacağız.

Kentsel dönüşümle ilgili dikkat çekmek istediğim bir diğer konu da ise, kontrol süreleri ile ilgili... Özellikle İstanbul, her adımda tarihi bir noktaya temas eden bir ilimiz. Muazzam bir açık hava müzesi. Kentleşmenin getirdiği talebi karşılayabilmek adına girilen süreçlerde, hassasiyetler titizlikle dikkate alınmalı. Anıtlar Kurulu'nun bu alanda kontrolü çok önemli. Ancak kontrol süreleri de bir o kadar mühim. Uzun süreçlerin yatırımcıyı da düşünerek öngörülebilir takvimlere çekilmesinin önemli olduğu kanaatindeyiz.

Yabancı yatırımcının temel taleplerinden bir tanesi mevzuat değişikliklerinin yapılması. Gerekli mevzuat değişiklikleri yapılırsa yabancı yatırımcıların ülkemize daha fazla yatırım yapması beklenmekte. Bu konuda neden yol alamıyoruz? Sektör nerede tıkanıyor?

Yabancıya konut satışları 2. çeyreğe göre yaklaşık yüzde 6, 2016 yılının aynı dönemine göre yaklaşık yüzde 47 artış ile 5 bin 646 adet seviyesinde gerçekleşti. Yabancıya konut satışlarında uygulanan vergi muafiyeti ve vatandaşlık izni gibi teşviklerin etkisi hissedildi. Hatta Eylül ayında yabancılara konut satışında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 75'in üzerinde artış sağlandı. 2017'nin ilk 9 ayında, yabancıların gayrimenkul yatırımlarında en çok tercih ettiği il İstanbul oldu.

Gayrimenkul alan yabancı yatırımcılara vatandaşlık hakkı verilmesi; İspanya, Portekiz, Kanada gibi dünyanın birçok

KAMPANYA İLE 3 BİNE YAKIN KONUT VE 400 OFİS SATIŞI İLE SEKTÖRDE 2.6 MİLYAR TL CİRO ELDE EDİLDİ

"2016 yılı sonunda, 2015 rakamlarının aşılması, sektörümüz adına önemli bir gelişmedir. Yaşanan tüm zorluklara rağmen bu performansın yakalanması, aslında ülkemiz ekonomisinin sağlam temellere oturduğunu işaret etmektedir. 15 Temmuz darbe girişiminin ardından, sektöre ve ekonomik büyümeye destek olmak amacı ile başlattığımız 'Gayrimenkulde Güç Birliği Daha Güçlü Türkiye' kampanyası, 2016 yılının satış grafiğinde çok etkili oldu. Kampanya kapsamında 3 bine yakın konut ve yaklaşık 400 ofis satışı ile sektörde 2.6 milyar TL ciro elde edildi. Sağladığı bu birliktelik ve kısa sürede aldığımız rekor sonuç, ülke ve sektör tarihimize geçecek niteliktedir.

'Güç Birliği'nin ikinci adımını ise '20 yıl vade ve düşük faizli konut kredisi' kampanyasıyla attık. Bu kampanya ile GYODER üyesi 41 firmanın 109 projesinde, toplam 3 bin 400 bin konut ve 185 ofis satıldı, yaklaşık 3.3 milyar TL'lik ciro elde edildi."



ülkesinde yabancı yatırımcıyı çekmek ve gayrimenkul satışlarını teşvik etmek için uygulanan bir yöntemdir. Bu süreçte Türkiye'nin istikrarlı, güvenilir bir ülke olduğunu anlatmak gerekiyor. 1 milyon dolarlık gayrimenkul yatırımı küçük bir rakam değil. Bugüne kadar Türkiye'de gayrimenkul yatırımı yapan yabancı yatırımcılar ağırlıklı olarak 100 bin ile 300 bin dolar civarında bir yatırım aralığı tercih etmişti. Bu düzenleme ile daha üst segmentteki yatırımcıyı da ülkemize çekebileceğiz.

Bu hedef kitleye ulaşmak için ülkeyi, bölgeyi, şehirleri, projeleri iyi tanıtmalıyız. Ayrıca bu yeni düzenlemeyi de anlatmalıyız. Vatandaşlık hakkı verilmesinin yanı sıra başka teşvikler de devreye girebilir. Yabancıya gayrimenkul satışı bir ihracat kalemi gibi düşünülürse KDV muafiyeti sağlanması, tapu harçlarından muaf olunması gibi teşvikler de verilebilir. Bu düzenlemeler elimizi daha da güçlendirecektir.

Büyük şehirlerdeki proje yoğunluğunun önümüzdeki günlerde Anadolu'ya kayacağı ifade ediliyor. Sizin bu konudaki tespitleriniz nedir?

Gayrimenkul sektöründe sağlıklı büyüme için, ürün çeşitliliğini, öz kaynağı güçlü ortaklıklar kurulması gerektiğini her platformda dile getiriyoruz. Ortak amacımız; gayrimenkul sektörünün büyümesine, ülkemizin ve şehirlerimizin daha güçlü bir ekonomiye sahip olmasına katkı sağlamaktır.

GYODER olarak, İstanbul, Ankara gibi metropoller dışında, gelişmekte olan şehirlerimizin de ülkemizin gelişimi ve değişimi açısından çok önemli olduğuna inanıyoruz. Türkiye'nin sadece büyük şehirlerden ibaret olmadığı, ülkemizde topyekûn bir büyüme ve gelişime ihtiyaç duyulduğu inancıyla, GYODER olarak 2010 yılından bu yana potansiyel vadeden illerimizde Gelişen Kentler Zirvesi düzenliyoruz.

Bu yıl GYODER Gelişen Kentler Zirvesi'nin 8'incisini, 3-4 Ekim'de Erzurum'da düzenledik. 9'uncu Gelişen Kentler Zirvesi'ni ise 13-14 Aralık'ta da Antalya'da gerçekleştirdik. GYODER tarafından REIDIN işbirliği ile hazırlanan, Antalya'nın genel ekonomisinden nüfus yapısına, kentsel dönüşümden gayrimenkul sektörüne ve geleceğe yönelik öngörülere kadar tüm yönleriyle incelenerek hazırlanan rapor da 'Gelişen Kentler Zirvesi'nde katılımcılarla paylaşıldı.

GYODER olarak ayrıca, 'Gelişen Kentler Zirvesi'nin devamı niteliğindeki 'Anadolu Roadshow' etkinliği ile de önemli çalışmalar yapacağız. Özellikle son dönemde cazibe merkezi olarak ilgi gören Türkiye'nin çeşitli bölge ve illerine yönelik gerçekleştireceğimiz 'Anadolu Roadshow' çalışmasıyla; yerel yönetim ve önemli yatırımcılarla bir araya gelerek, fikir ve bilgi alışverişlerinde bulunacağız. Tüm Anadolu şehirlerindeki sektör oyuncularını da üyelerimiz arasında görmek istiyoruz. Bu sayede sektörde kalitenin ve aynı zamanda bilincin artmasına katkıda bulunacağız.

Sektörün öncelikli sorunlarını ve çözüm önerilerinizi bir kere daha okuyucularımıza hatırlatmanızı istesem...

Ülkemizde yaşanan hızlı kentleşme sürecinde ortaya çıkan yüksek konut talebi; estetik, sağlık, konforlu olması bir yana, deprem güvenliğinin tamamen göz ardı edildiği binalarla karşılandı. Deprem kuşağında yer alan bir ülkede, can ve mal güvenliğini sağlayabilmek için depreme dayanıklı binalar inşa etmek geliyor. Bugün ülke genelindeki 7,5 milyon konut, halen deprem açısından riskli bina statüsünde. Depremlerden en az hasarla çıkabilmek için toplumun her kesimine büyük sorumluluklar düşüyor. Ülke olarak depremle yaşamayı öğrenmeli, güvenli ve kaliteli yapılaşma bilinciyle hareket etmeliyiz.

Sektörde ürün çeşitliliğine gitmeliyiz. Gayrimenkul, sadece konut ve AVM'yi değil, diğer segmentleri de kapsıyor. Biz gayrimenkul sektörünü yalnızca konut yapıp satmak olarak görmüyoruz. Sağlıklı ve kalıcı bir büyüme için daha kapsamlı ve planlı çalışmalara ve ürün çeşitlendirmesine gitmemiz gerekiyor. Havaalanları, köprüler, hastaneler, yurtlar, öğrenci ve yaşlı evleri, lojistik merkezleri, ofisler, sağlık turizmüne hizmet eden yapılar da aslında birer gayrimenkul yatırımı.

Yeni finansal kaynakların yolu açılmalı. Sermaye Piyasasında sektör için yeni bir finansal kaynak olarak Gayrimenkul Sertifikası, Gayrimenkul Yatırım Fonları ve Altyapı GYO'larını daha etkin bir şekilde değerlendirmeli, sektörün ihtiyaç duyduğu yabancı fonların Türkiye'ye gelmesinin yolunu açmalıyız. Dolayısıyla yalnızca konut üretilip satmak ile gayrimenkul sektörünü büyütmemiz mümkün değil. Gayrimenkulde çeşitlendirmeyi bir an önce hayata geçirmeliyiz. Dünyanın en büyük ekonomileri arasına girmeyi hedefleyen Türkiye ekonomisinin uluslararası arenada varlığını daha çok hissettirmesinde, hep birlikte sorumluluk almamız.

Gayrimenkul Sertifikaları ile ilgili son değişikliğin sektöre katkısı ne olacak?

SPK'nın 'Gayrimenkul Sertifikaları Tebliği'nde değişiklik yapılmasına dair tebliği, Resmi Gazete'nin 27 Kasım 2017 tarihli sayısında yayımlanarak yürürlüğe girdi. Gayrimenkul projesinin, yatırımın başında küçük paylara bölünüp belli bir kısmının satın alınmasına imkân tanıyan Gayrimenkul Sertifikaları Tebliği'nde yapılan değişikliği son derece olumlu bir adım olarak değerlendiriyoruz. Yapılan değişiklikler kapsamında, halka arz yoluyla yapılan ihraçlarda fiyat istikrarını sağlayıcı işlemlerde bulunulması ve ihraçtan elde edilen fonun tamamının doğrudan ihraççıya aktarılabilmesi sağlanıyor. Sektörün finansmanını da genişletecek yeni düzenlemeyle birlikte sermayenin tabana yayılması süreci de hızlanacaktır.

GYODER olarak 2018 yılı çalışma programınız ve hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Sektörün çatı örgütü olma misyonuyla hareket eden GYODER, bugüne kadar birçok başarılı çalışmaya imza attı. 2018 yılında da aynı misyonla ve birleştirici vizyonumuzla

çalışmalarımıza devam edeceğiz. Ortak amacımız; gayrimenkul sektörünün büyümesine, güçlenmesine ve ülkemizin daha güçlü bir ekonomiye sahip olmasına katkı sağlamaktır.

GYODER olarak bugün ve yarın özellikle üzerinde durduğumuz konular arasında; sektörün şeffaflaşması, kurumsallaşması, etik kodların belirlenmesi, gayrimenkul finansmanında çeşitlilik gibi başlıklar önemini korumaya devam edecek. Tüm bunların hayata geçmesiyle daha kurumsal bir gayrimenkul sektörü görmek istiyoruz. Çünkü GYODER olarak, Dünyanın en büyük ekonomileri arasında üst sıralarda yer almayı hedefleyen Türkiye'nin, uluslararası arenada varlığını daha çok hissettirmesinde, lokomotif sektör olarak gayrimenkulün etkisinin büyük olacağına inanıyoruz.

Kanun, mevzuat değişikliği gibi konularda sektördeki etkin rolümüzü sürdüreceğiz. Bakanlık ve kamu kurumları ile görüşmeleri sıklaştıracak, daha yakın ilişkiler için çalışma başlatacağız. GYODER, her zaman gayrimenkul sektörüne öncülük etmeyi ve sektöre yön vermeyi hedefledi. Bu hedefler doğrultusunda, değerli üyelerimizin desteğini de alarak hızla ilerleyeceğimizden eminiz.

GYODER'in Türkiye'yi kapsayacak bir strateji ile Anadolu şehirlerini kucaklamayı hedefleyen vizyonu doğrultusunda çalışmalarımız da devam edecek. Kalkınma ve iktisadi büyümenin ülkelerden ziyade şehirlerden başladığının raporlarla desteklendiği bugün, GYODER olarak düzenlediğimiz Gelişen Kentler Zirvesi, Anadolu Roadshow gibi etkinliklerimize hız kesmeden devam edeceğiz. Özellikle son dönemde cazibe merkezi olarak ilgi gören Türkiye'nin çeşitli bölge ve illerine yönelik gerçekleştireceğimiz çalışmalarda büyükşehirlerin yanı sıra gelişmekte olan Anadolu şehirlerini de GYODER olarak kapsamayı arzu ediyoruz.

Ayrıca sektörümüzdeki gelişmeleri sorunları ve tüm yenilikleri yerel ve uluslararası kamuoyuna duyurmak adına sektörün tüm segmentlerini bir araya getirmeyi başaran Gayrimenkul Zirvesi etkinliğimize de devam edecek, uluslararası platformda da sektörümüzün potansiyelini duyurmak adına sektörün çatı örgütü olarak aktif şekilde yer alacağız. ■



Gayrimenkul Hukuku Derneği Başkanı Avukat Ali Güvenç Kiraz: Önümüzdeki dönemde çok göreceğimiz ikincil piyasalar için de mutlaka Gayrimenkul Borsası kurulmalı

“Gayrimenkul İhtisas Mahkemeleri kurulmalı”

“Türkiye gayrimenkul sektöründe önümüzdeki dönemleri gayrimenkul geliştirme-üretme ve gayrimenkule dayalı ikincil piyasaların oluşumu olarak göreceğiz.”

Türkiye’de gayrimenkul hukukunun en büyük zafiyetinin yargılamada kendisini gösterdiğini belirten Gayrimenkul Hukuku Derneği Başkanı Avukat Ali Güvenç Kiraz, Ticaret Mahkemeleri benzeri Gayrimenkul İhtisas Mahkemeleri’nin kurulması gerektiğini söyledi. Özellikle yasal mevzuatta yapılan sürekli değişmelerin sektörün tüm oyuncularını stabil pozisyon alamamalarına sebebiyet verdiğine dikkat çeken Kiraz, ikincil piyasalar için mutlaka Gayrimenkul Borsası kurulmasını önerdi.

“Mevcut sermaye piyasası araçları sektör borsası oluşmadığı için iskonto görerek yatırımcısına olumsuz imaj çizmekte bu sektörde olup sermaye piyasasına girmek isteyen gayrimenkul geliştiricilerini tedirgin etmekte” diyen Kiraz ile Türkiye’deki gayrimenkul sektörünün hukuki açıdan konumu, yeni düzenlemelerin etkisi ve yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

Türkiye’nin dünyadaki konumunu değerlendirir misiniz? Türk gayrimenkul sektörü 2000 öncesinde yurt dışında taahhüt işleri yaparak dünyanın da bildiği önemli bir yapı alanı haline gelmiştir. 2000’li yıllar sonrasında ise Türkiye içerisinde

Türkiye gayrimenkul hukukunun en büyük zafiyeti yargılamada kendisini göstermektedir. Konusuna hakim yargı mensubu bulmak çok zor olduğu gibi Ticaret Mahkemeleri benzeri Gayrimenkul İhtisas Mahkemeleri kurulmasını öneriyorum. Bunun dışında özellikle yasal mevzuatta yapılan sürekli değişmelerin sektörün tüm oyuncularını stabil pozisyon alamamalarına sebebiyet vermektedir.

önemli marka projeler üretilerek sektör konut-ofis-sanayi merkezleri üretimi konusunda da ciddi bir adım atmıştır. 2010 dönemi sonrasında ise 3 temel yasa çıkarılarak Türkiye gayrimenkul sektörünün sadece yapım yönü değil pazarlama ve satış yönü de kuvvetlendirilmiştir.

Buna göre;

1. Kentsel Dönüşüm Yasası; 1950-1960-1979 dönemi boyunca yapılan sağlıklı yapılaşma sistemi değiştirilerek çok büyük bir kentsel dönüşüm hamlesi başlatılarak Türkiye’nin tamamı yeniden yapılaşmaya başlamıştır. Mevcut yasanın yapımçı-geliştirici açısından çok büyük vergi, harç avantajları vardır.

2. Mütakabiliyet (Karşılıklılık Yasası): Yabancılar mülk satışı konusunda Türkiye cumhuriyeti tek taraflı olarak sınırları kaldırmıştır. Buna göre her yabancı gerçek kişi veya Türkiye’de kurulmuş yabancı sermayeli şirket 300.000 metrekaareye kadar arsa-arazi, konut, işyeri satın alabilecektir.

3. 2B Yasası: Orman niteliğinin kaybetmiş ve Türkiye’nin çok değerli arazileri statüsünde olan bu bölgelerin satış yasa çıkarılarak önemli gelir elde edilmiştir, edilmeye devam edilmektedir.



Avukat Ali Güvenç Kiraz
Gayrimenkul Hukuku Derneği Başkanı

Türkiye gayrimenkul sektöründe önümüzdeki dönemleri gayrimenkul geliştirme-üretme ve gayrimenkule dayalı ikincil piyasaların oluşumu olarak göreceğiz. Bu konuda Türkiye Cumhuriyeti yasal mevzuatını da dünya mevzuatlarına uygun hale getirmektedir. Son dönemde çıkarılan birçok yasa bunu teyit etmektedir.

Planlı Alanlar Tıp İmar Yönetmeliği değişti. Bu değişimin sektöre yansımalarını değerlendirir misiniz? Önümüzdeki dönem artık bu yönetmelik çerçevesinde binalarımız yapıyor olacağız. Bu kapsamda neler değişti?

a. Belediyeler ve idareler yapacakları düzenlemeler ile mevcut bir parselde parselin toplam emsal alanının %30'unu geçemeyecek şekilde emsal harici alan belirleyebilirler. Ancak bazı alanlar bu %30 sınırına dahil edilmeyerek doğrudan emsal dışı alanlar olarak tanımlanmıştır.

b. İnşaat ruhsatı alınmadan birçok projede yapılan inşaat kazı çalışmaları artık yasal hale getirilerek alınacak olan mimari projeye ön izin ile birlikte kazı çalışması yapılabilecektir.

c. Bodrumlarda daire yapmak konusunda varolan sıkıntı şu şekilde giderilmiştir. Oturmaya elverişli bodrum katı yapabilmek için; oturma odası ve en az 1 yatak odasının zemine gömülü olmaması, aydınlatma ve havalandırmasının pencere açılmak suretiyle yapılabilir olması, sel, taşkın ve su baskınlarına karşı tedbirlerinin alınmış olması gerekmektedir.

d. TAKS yüzde 40 ile sınırlıyken şimdi yüzde 60'a kadar çıkarıldı. Bina, arsada daha geniş taban alanına oturtulup yayılabilecek. Eski Yönetmeliğe göre çekme mesafeleriyle parselde 100 metrekaleden 9 kat yapılması gereken bir projede, şimdi 150 metrekaleden 6 kat yapılabilecek.

e. Uzun yıllardır kullanılan Avan Proje tanımı netleştirilmiştir. Uygulama projesinin yapımına esas teşkil eden, geçerli imar durumuna göre hazırlanan tüm ölçü ve kotların bulunduğu gerekirse SİLÜETİN yer aldığı proje olarak tanımlanmıştır. Silüet tartışmaları da böylece sona ermiştir. Avan proje üzerinden tasdik alınarak silüet problemi yaratılması engellenmiştir

f. Her müstakil konutta artık 1 oturma odası, 1 yatak odası, 1 mutfak veya yemek pişirme yeri, 1 banyo veya yıkanma yeri ve 1 tuvalet bulunur şartı getirilmek suretiyle Stüdyo Daire diye tanımlanan dairelerin (1+0) artık yapılamayacağı kesin olarak belirlenmiştir.

g. Mevcut hali ile yapılaşmaya elverişli olmayan parsellerde eğer idarenin tebliği tarihinden itibaren 3 ay içinde malikler kendi aralarında anlaşamazlarsa re'sen tevhit ve ifrazı idare yapacaktır. Bu büyük bir ilerlemedir. Birçok yapıda zorunlu tevhit nedeniyle anlaşamayan yapılarda artık sorun çözülmüştür.

h. Artık mevcut bir imar adasında Avrupa'da ki örneklerine uygun olarak mevcut adanın tamamı üzerinden kapalı ortak otopark yapılabilecektir.

Planlı Alanlar İmar Yönetmeliği 30.09.2017 değişiklikleri ile inşaat sektörünün de ihtiyaçlarını karşılamış ama temelde daha yatay yapılaşmayı destekleyen ve silüete, çevreye önem veren bir yönetmelik olarak hukuk hayatımıza girmiştir.

Orta Vadeli Program'ın gayrimenkule yansımaları nasıl olacak? Gayrimenkul sektörüne getirdiği yaptırımları neler?

- Orta vadeli programda özellikle gayrimenkul sektörünü ilgilendiren en önemli düzenlemelerden birisi belediyeler tarafından 2017 yılında 2018 yılı için belirlenen ve tüm vatandaşlarımızın ciddi tepkisini çeken Emlak Vergisi konusunda olmuştur. Buna göre Emlak vergisi artışları bir önceki yılda belirlenen rakamların %50'sinden fazla olmayacaktır.
- Gayrimenkulde meydana gelen değer artışlarının vergilendirilmesi konusu güncelliğini bu programda da devam ettirmiştir.
- Belediye mücavir alan sınırları içerisinde olup plansız alanda kalan tarıma ayrılan Hazine arazileri satışa sunulacak.
- Hazine taşınmazlarının satışında kolaylıklar sağlanacak.

Mevcut Orta Vadeli Program özellikle hazine arazilerinin ve tarım alanlarının satışı konusunda özel düzenlemeler getirerek bu alanların satışını hızlandıracaktır. Bunun dışında da Emlak Vergisi düzenlemesi vatandaş ve gayrimenkul kira geliri elde edenleri rahatlatıcı olmuştur.

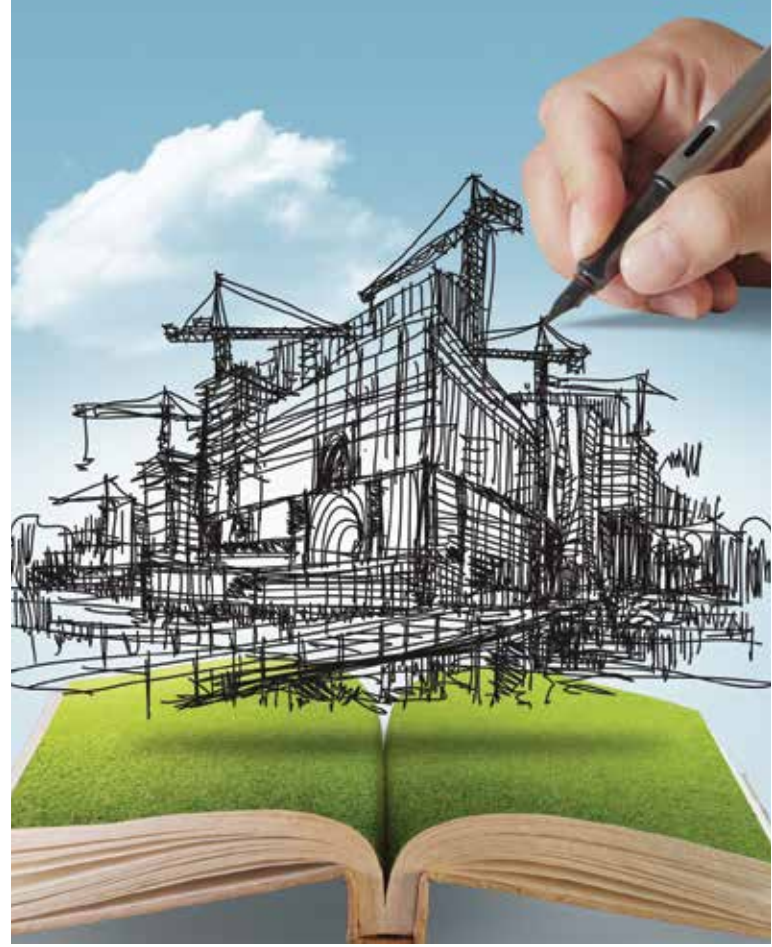
Türkiye'nin gayrimenkul hukuku konusundaki zafiyetleri neler? Bu konudaki çözüm önerilerinizi paylaşmısınız?"

Türkiye gayrimenkul hukukunun en büyük zafiyeti yargılamada kendisini göstermektedir. Konusuna hakim yargı mensubu bulmak çok zor olduğu gibi Ticaret Mahkemeleri benzeri Gayrimenkul İhtisas Mahkemeleri kurulmasını öneriyorum. Bunun dışında özellikle yasal mevzuatta yapılan sürekli değişimler sektörün tüm oyuncularını stabil pozisyon alamalarına sebebiyet vermektedir.

Önümüzdeki dönemde çok göreceğimiz ikincil piyasalar için (GYO-GYF-Gayrimenkul Sertifikası-Sukuk) için de mutlaka Gayrimenkul Borsası kurulmalıdır. Mevcut sermaye piyasası araçları sektör borsası olmadığı için iskonto görerek yatırımcısına olumsuz imaj çizmekte bu sektörde olup sermaye piyasasına girmek isteyen gayrimenkul geliştiricilerini tedirgin etmektedir.

Türkiye'nin kentsel dönüşüm sürecini doğru yönetemediği ve bu nedenle de mağduriyetlerin fazla olduğu ifade ediliyor. Bu konuda nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Bina yıkıp yenisini yapmak üzerine kurguladığımız 2012-2017 dönemi maalesef ki bu dönem açısından ciddi sorunlarda oluşturmuştur. Sektörün bir süre nefes alması sağlanmış ancak bu dönemde plansız, programsız bir şekilde gerçekleştirilen yapılaşmada arz fazlası sektöre yine olumsuz bir şekilde geri dönmüştür. Vatandaşlar açısından da özellikle



yasanın yeni olması ve bazı yapılarda 2/3 kuralı nedeniyle uğranılan mülkiyet hakkı ihlalleri ve mahkeme süreçleri nedeniyle çok ciddi uzamalar, mağduriyetler de oluşmuştur.

2017 yılında yapılan düzenlemeler özellikle finans ve alan bazlı dönüşüme verilen destek kentsel dönüşümü rayına sokmaya başlamıştır. Bundan sonraki dönemde artık kat karşılığı inşaat yapmak yerine daha fazla finansmanı sağlanmış büyük dönüşüm alanları görüyor olacağız. Finansman konusunda ise İller Bankasının ciddi bir rol alacağı düşünülmektedir.

Sektörde bir konut balonu tehlikesinden söz ediliyor. Siz bu konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Bunun hukuksal boyutunu analiz eder misiniz?

Türkiye'nin her yıl 800 bin konuta ihtiyacı oluyor. Evlenme, boşanma, yer değiştirme, üniversite okuma vs gibi birçok nedenle ülke ihtiyacının bu sayıda olduğu düşünüldüğünde çok ciddi bir balon olduğu söylenemez. Üretilen marka projelerin veya ticari alanların bir kısmının da yabancılara satıldığı görülürse aslında konut alım-satımında daha gerilerde olduğumuz bile söylenebilecektir. Dönemsel olarak konutta olan sıkıntı bölgesel olarak arz fazlası (Bağdat Caddesi gibi kentsel dönüşümün bir anda ve yüzlerce inşaatla başlaması nedeniyle) yabancıların mülk satın almalarının yavaşlaması ve finansal sıkıntılardır.

Hukuksal olarak bakıldığında ise yaşanabilecek seri iflaslar halinde özellikle maketten konut alanların yaşayacakları mağduriyetler olacaktır. Bina tamamlama sigortası Tüketici Kanunu ile getirilmiş olsa da sigorta şirketlerinin yavaşlığı ve sektöründeki geliştiricilerin yaptırmak istememesi nedenleriyle bu süreç sancılı ve mağduriyet eksikli gelişebilecektir. ■

13. ULUSLARARASI TARIM ve HAYVANCILIK FUARI

01 - 04 ŞUBAT 2018  fuarizmir

Ana tema:



Bitkisel Üretim



Hayvancılık



Tarım Makinaları



Traktörler



Arıcılık



Canlı Hayvan



Tohumculuk



Sulama Sistemleri



Cübre



Fide ve Fidanlık



Yem, Yem Katkı



Yedek Parça



Süt, Et ve Teknolojileri

AGROEXPO	KATILIMCI	ZİYARETÇİ	FUAR ALANI	ÜLKELER
2018	850	285.000	337.000m ²	60



444 0 476



www.agroexpo.com.tr



/agroexpoizmir



info@orionfair.com

orion
FUARCILIK

DAP Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz: İzmir’de tek bir proje ile kalmayacağız, arazi geliştirmeye devam edeceğiz

“Radarımızda İstanbul kadar İzmir de var”

“Diğer büyük şehirlerde olduğu gibi İzmir’de de kentleşme için çok doğru adımlar atılmalı.”

İzmir’in gayrimenkul sektöründeki gelişimi ve projeleri hakkında bilgi veren DAP Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Yılmaz, “İzmir’de tek bir proje ile kalmayacağız, arazi geliştirmeye devam edeceğiz. Uzun yıllar boyunca sahip olduğumuz vizyonu İzmir’de yaşatmak istiyoruz. Dolayısıyla artık radarımızda İstanbul kadar İzmir de var” dedi. Yılmaz ile İzmir’in sektördeki önemi-gelişimi, bu alanda şehirde yapılması gerekenler ile DAP Yapı’nın 2018 yılı hedefleri üzerine konuştuk.

Neden İzmir bölgesinde yatırım yapmaya odaklandınız?

Birçok sektörün faaliyet gösterdiği İzmir dünyanın en özel şehirlerinden birisidir. Geçtiğimiz yıl İzmir’e 24 bin kişinin göç ettiğini düşünürsek şehre olan ilgiyi bir kez daha görmüş oluyoruz. Avrupa’daki iki kent arasında en yoğun uçuş trafiği 104 seferle İstanbul ve İzmir arasında yapılıyor. Son 10 yılda İzmir’de sanayi yüzde 140 arttı; İzmir dünyada en hızlı büyüyen ikinci kent oldu. İzmir’e gidip İzmir’de vakit geçirdiğinizde Türkiye’deki diğer şehirlerden ne kadar da farklı olduğunu anlayabiliyorsunuz. İzmir, yaşanabilirlik endeksinde 2016 yılında 10 sıra birden yükseldi. İngiltere menşeli Knight Frank’ın 2017’de yaptığı bir araştırmaya göre İzmir dünyanın 150 metropolü arasında değerlilik sıralamasında sekizinci sırada yer aldı.

İzmir’de tek bir proje ile kalmayacağız, arazi geliştirmeye devam edeceğiz. Uzun yıllar boyunca sahip olduğumuz vizyonu İzmir’de yaşatmak istiyoruz. Dolayısıyla artık radarımızda İstanbul kadar İzmir de var...

Bugün İstanbul’da yaşayanlara ‘Hangi şehirde yaşamak isterdiniz?’ diye sorduğunuzda alacağınız ilk yanıt İzmir olacaktır. İzmir-İstanbul otoyolu 2018 sonunda tamamlandığında rakamlar katlanarak artacaktır. Mesafe 3.5 saate düşecektir ki bugün İstanbul’da Avrupa Yakası’ndan Anadolu Yakası’na geçmek dahi bazen 2-3 saati bulmaktadır. İşte tüm bu nedenlerle, ‘her Türk vatandaşının İzmir’de bir evi olmalı’ diye düşünüyoruz

ve DAP Yapı olarak, farklı mimariyle yatırımın gözbebeği olan projelerimizi İstanbul’a kazandıran vizyonumuzu İzmir’e taşımaya karar verdik. Ülkemizin göz bebeği olan İzmir’de Konak bölgesinde, Atatürk Stadyumu’nun yanında İzmir’e duyduğumuz saygı ve beslediğimiz sevgiden ötürü mimarisi ve kalitesiyle İzmir’in güzelliğine yaraşır bir projeye başladık. İzmir’de tek bir proje ile kalmayacağız, arazi geliştirmeye devam edeceğiz. Uzun yıllar boyunca sahip olduğumuz vizyonu İzmir’de yaşatmak istiyoruz. Dolayısıyla artık radarımızda İstanbul kadar İzmir de var...

İzmir ve Ege Bölgesi’nin inşaat sektörü açısından konumunu artıları ve eksileriyle değerlendirir misiniz?

İzmir ekonomisinin yatırımcılar gözündeki itibarı oldukça yüksek. İzmir, 35 ülkeden 183 tane yabancı sermayeli firmaya ev sahipliği yapıyor. GYODER’in araştırmasına göre İzmir’de ev sahipliği oranı yüzde 56 olarak açıklandı.

Ziya Yılmaz

DAP Holding Yönetim Kurulu
Başkanı



DAP YAPI'NIN 2018 YILINDAKİ ÇALIŞMA PROGRAMI VE HEDEFLERİ...

“Dünyamız ekonomik ve siyasi belirsizlikler açısından önemli dönemlerden geçiyor. Ortadoğu’da yaşanan kaos başta olmak üzere birçok ülkede yaşanan problemler ülkemizi de doğal olarak etkiliyor. Özellikle son iki yılda birçok olumsuzluk yaşamamıza rağmen ekonomik anlamda güçlü bir şekilde gelişmeye devam ediyoruz.

DAP Yapı olarak müşterilerimize en iyi ürünü sunmak dışında ülke ekonomisine ve proje geliştirdiğimiz bölgelere de katkı sağlamak en büyük gayemiz. Sorumluluğumuzun farkındayız ve bu sebepten dolayı her zaman söylediğimiz gibi bugünün değil geleceğin projelerini üretiyor, iddialı projelere imza atıyoruz. Özellikle son 15 yılda kat edilen mesafe, sektörümüzü ekonominin lokomotifine haline getirdiği gibi, ülkemizi de modern ve çağdaş bir görünüm arz eden bir konuma taşıdı. Kusursuz alt yapı ve üst yapı çalışmalarıyla donanan şehirlerimiz, Türkiye’nin batıya açılan aydınlık yüzünü oluşturdu. Ne yazık ki, Türkiye’nin avantajlı jeopolitik konumu, bazen dezavantaja dönüşebiliyor. Ülkemiz üzerine oynanan tüm oyunlara rağmen Türkiye pozitif büyümesini sürdürüyor. Milli gelirimizi 25 bin Dolara getirmemiz lazım. Ancak o zaman Dünyaya entegre oluruz ve kimse bize (10-15 bin Dolar milli gelir sahip bir ülkeye verdiği gibi) zarar veremez. Yurtdışında Türkiye algısını düzeltmemiz lazım. Ülkemiz bir savaş ülkesi gibi algılanıyor. Algı doğru yönetilmedikçe, dünyanın en iyi malına sahip olsan bile satamazsın. Yurt dışında acilen Türkiye’nin doğru tanıtımı yapılmalı.

DAP Yapı açısından gelecek yıldan beklentimiz yeni yatırımlar ve daha fazla istihdam olacak. Geçtiğimiz aylarda lanse ettiğimiz DAP İzmir projesiyle birlikte İstanbul dışındaki ilk yatırımımızı İzmir’de hayata geçirdik. Çeşme’de denize sıfır çok lüks bir proje daha geliştireceğiz. İzmir’de önümüzdeki süreçte 3 milyar TL’lik en az üç proje hedefliyoruz. Maslak, Beykoz ve Pendik’te de yeni projelerimizin çalışmaları devam ediyor. Pendik, içinde okulu, hastanesi olan 3500 konutluk devasa bir proje olacak.

Projelerimiz Türkiye’de inşaat sektörünün bir nevi gelişim sembolüdür. Geleceğin binalarını inşa ediyoruz. Orijinal tasarımlarıyla dikkat çeken, farklı mimarileriyle öne çıkan, şehre katma değer sağlayan DAP Yapı projeleri üstün nitelikleriyle sektöre yön veriyor. Tıpkı İspanyol mimar Gaudi’nin eserleri gibi şehirde dolaşırken aniden karşınıza çıkarak sizi şaşırtıyor. İz bırakan, hayranlık uyandıran, tek tip binaların yanında masallardan fırlamış gibi duran DAP projeleri, bulunduğu yerin bütün havasını değiştiriyor.”



Bu yönüyle İzmir’de gayrimenkul sektörünün gelecek potansiyeli oldukça yüksek görünüyor.

Türkiye genelinde yüzde 11 olan konut fiyatlarındaki artış İzmir’de yüzde 19’u buldu. İzmir’de konuttaki yıllık getiri enflasyona 8 puanlık fark attı. Üç büyükşehir içinde konut piyasasının son dönemlerdeki yükselen yıldızı olan İzmir’de konut metrekare birim fiyatları bir yılda 2147 TL’den 2555 TL’ye çıktı. Gelecek yılın enflasyon beklentisi yüzde 9,9 olarak öngörülürken, 2019 yılı için enflasyon tahmini yüzde 8,9 olarak tahmin ediliyor. Rakamlara baktığımızda özellikle İzmir’de konut yatırımının enflasyona göre yaklaşık yüzde 10’un üzerinde kalacağı görülüyor. Diğer büyük şehirlerde olduğu gibi İzmir’de de kentleşme için çok doğru adımlar atılmalı. İnsanların barınma ihtiyacı ile beraber enerji, gıda, tekstil, teknoloji, sağlık, eğitim, çevre ve ulaşım gibi sektörler gelecek nesillerimiz için çok önemli. Kentsel dönüşüm yerine binalar dönüşüyor. Henüz 15-20 yıllık binaların yıkılıp yeniden yapıldığı bir dönüşüm süreci yaşıyoruz. Miladını doldurmuş 60 yıllık yapıların öncelikle yenilenmesi gerekiyor. Milli servetimizi ve enerjimizi doğru kullanmak zorundayız.



Önümüzdeki dönemde İzmir ve çevresinde nasıl bir gelişim öngörüyorsunuz? İzmir'in Türkiye'deki inşaat sektörü içindeki konumunu değerlendirir misiniz?

İzmir'in 30 ilçesi birbirinden çok farklı özellikleri ile yatırımcılara fırsatlar sunuyor. Başta gayrimenkul ve inşaat olmak üzere yenilenebilir enerji, turizm, organik tarım, tekstil, lojistik, havacılık, savunma sanayi vb. alanlarda yatırım imkanları var. Küresel ekonomide son dönemde gerçekleşen toparlanma, ekonomilerin ihtiyaç duyduğu reformlar bir fırsat olarak karşımıza çıkıyor. Altyapı yatırımlarının, eğitim ve sağlık imkânlarına erişimin artırılması, finansal kapsayıcılığın ve işgücü piyasasında esnekliğin sağlanması büyük önem arz ediyor. Gayrimenkul sektörünü diğer sektörlerden ayrı tutmamak gerekiyor. Sektörümüzün yaklaşık 240 sektörle bağlantısı bulunuyor. Her alanda gerçekleştirilen yatırımlar tüm sektörleri tetiklediği gibi istihdama da doğrudan katkı sağlıyor.

Sektörde bir konut balonu tehlikesinden söz ediliyor. Siz bu konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yeni gayrimenkul ekosisteminde hayatta kalabilmek ve rekabet edebilmek için, yeni becerilere, geleneksel sektör sınırlarının ötesinde farklı işbirliği yollarına ve yeni iş modellerine ihtiyaç duyuluyor. Temel varlıkların fiyatlarının yüksek olduğuna dair bir algı varken, bu ortamda gayrimenkulde kıta genelinde doğru değeri bulabilmek zor olmaya devam edecek. Buna rağmen, 2017 yılındaki yüksek yatırım seviyesinin de gösterdiği gibi piyasa güçlü kalmaya devam ediyor.

Her ne kadar etkisinin önümüzdeki yıllarda zayıflayacağı görüşler de olsa, kentleşme geçtiğimiz yıllarda gayrimenkul stratejilerine en fazla etki eden faktör oldu. Belirsizliklerin arttığı bir dünyada bu önemli bir işaret olmakla birlikte, yaşam biçimleri ve istihdam trendlerinin yanında ulaşım ve çevresel etkileri de yansıtıyor.

Birleşmiş Milletler raporuna göre; Türkiye'nin nüfusunun 2030 yılında 88 milyon, 2050 yılında ise 95 milyon kişiye ulaşacağı tahmin ediliyor. Kentlerin başarıyla yenilenmesi



için evlerin, kamusal alanların, ulaşımın ve ticari gelişimin bütüncül bir yaklaşımla değerlendirilmesi gerekiyor. Yatırım açısından da, gayrimenkul ve altyapının etkileşimi reel varlıklar açısından geniş yatırım fırsatları sunuyor. DAP Holding olarak geliştirdiğimiz projelerde bu başlıklara büyük önem veriyoruz. ■



Şehir merkezinin pahalılığı, merkez dışında toplu ulaşım ağ noktalarına yakın alanlarda erişilebilir fiyatlarla sunulan daha büyük çaplı projelerin oluşmasına sebep olmuştur. Konut anlamında arazinin girdi maliyetinin daha düşük olduğu projelerde daha fazla yeşil alan sunulabilmektedir.

Gayrimenkulde Yeni Trendler

Gittikçe betonlaşan şehir merkezlerinden çıkmak istemeyenler ve doğaya saygı duyanlar için ekolojik yapılar bir alternatif oluşturmaktadır. Günümüzde elektrik ve suyun ciddi bir kısmı binalarda tüketilmekte olup, bu yapılar aynı zamanda sera gazı üretiminde pay sahibi olmaktadır.

İnsanoğlunun eski çağlardan itibaren barınma, çalışma vb. ihtiyaçları sebebiyle doğmuş olan mekan gereksinimi, bu mekanların oluşturulması, pazarlanması gelişerek günümüzde gayrimenkul sektörü olarak yerini almıştır. Yıllar boyunca yaşam şekillerinin değişmesi, teknolojinin yaşamımızın bir parçası olması, gayrimenkulün bazı kesimlerce bir yatırım aracı olarak görülmesi ve zamanla farklı finansman modellerinin oluşturulması gayrimenkul geliştirme ve pazarlamada değişikliklere yol açmıştır.

Bir çok ülke özelinde öne çıkan kentleşme belki de sektöre yön veren en önemli faktör. Son yıllarda artan kentleşme hız kesmeden devam etmektedir. Gelişen şehirlerde şehir merkezine erişim zorlanmakta, merkezde olma isteği artmakta ve merkezdeki gayrimenkulün değeri gittikçe yükselmektedir. Tipoloji açısından konut ve ofis birimleri incelendiği noktada merkezdeki gayrimenkule satın alma veya kiralama yoluyla erişim için zaman içerisinde şehir merkezindeki birimlerin alanları küçülmüş, ofislerin kullanım verimliliğini artırmak için ortak terasların, toplantı odaları ve sosyalleşme mekanlarının olduğu projelere eğilim olmuştur. Toplu ulaşım ağlarına yakınlık günümüz metropollerinde artan trafik yükü neticesinde olmazsa olmazlardandır.



Onur Öktem
İnşaat Yük. Müh.

Şehir merkezinin pahalılığı, merkez dışında toplu ulaşım ağ noktalarına yakın alanlarda erişilebilir fiyatlarla sunulan daha büyük çaplı projelerin oluşmasına sebep olmuştur. Konut anlamında arazinin girdi maliyetinin daha düşük olduğu projelerde daha fazla yeşil alan sunulabilmektedir.

Her ülkenin gelişme hızına göre belirli dönemlerde popüler olan çok katlı Plaza iş ortamı yine kendini teraslı ofislerin olduğu yatay yapılara veya içerisinde avlu, kat bahçesi, boşluk ve yeşil alan barındıran az katlı çalışma ortamlarına bırakması

beklenmektedir. Ortak kullanımlı ofis alanları ülkemiz için de gelişen konulardan. Sahip olma yerine paylaşma, dönemsel veya kısmi kiralama bir çok alanda olduğu gibi önümüzdeki dönemde de özellikle ticari alanlarda ve yazlık ev algısında gayrimenkul sektörünü de şekillendirecek gibi. Hizmet, mekan gibi değerleri paylaşım esasına dayalı oluşturulan gayrimenkullerde aynı zamanda ortak çalışma ve sosyalleşme ihtiyacı giderilmekte.

Gittikçe betonlaşan şehir merkezlerinden çıkmak istemeyenler ve doğaya saygı duyanlar için ekolojik yapılar bir alternatif oluşturmaktadır. Günümüzde elektrik ve suyun ciddi bir kısmı binalarda tüketilmekte olup, bu yapılar aynı zamanda



sera gazı üretiminde pay sahibi olmaktadır. Gün geçtikçe azalan doğal kaynakların doğru kullanılması amacıyla çevreci, yenilikçi, yeşil ve teknolojik projeler şehirlerin kendi iç dinamiklerine bağlı olarak doğru lokasyonlarda güncel mimari konseptler doğrultusunda geliştirilmeye başlanmıştır. Gayrimenkul sektöründe de bir çok alanda olduğu gibi hem geliştiriciler, hem kullanıcılar açısından çevrecilik fikri önemsenmeye başlanmıştır. Doğal enerji kaynaklarının kullanımının kontrol altında tutulduğu binalarda, ısıtma ve havalandırma için kullanılan enerji azaltılmaktadır. Binaların izolasyonu enerji gereksimini azaltacak şekilde mümkün meritebe doğal malzelerle yapılmaktadır. Bu binalarda ısıtma, soğutma, havalandırma ve elektrik ihtiyaçlarının karşılanması için mümkün meritebe sürdürülebilir enerji çözümleri kullanılmaktadır. Doğal ışıktan maksimum düzeyde yararlanılacak şekilde dizayn edilmektedir. Tasarruflu ampuller, tasarruflu musluklar, duş başlıkları, ve sensörlü klozetler kullanılmaktadır. Ayrıca binalarda atık sistemi geliştirilmektedir. Bahçe sulamasında evsel atık suların artmasından sonra temizlenmiş sular kullanılmaktadır. Bahçe bitkileri suya az düzeyde ihtiyaç olan tiplerden seçilmektedir.

Bir başka trend ise teknolojinin daha ağırlıklı kullanıldığı akıllı ev sistemleriyle donatılmış konut ve ofislerde karşımıza çıkar. İnsan yaşamını daha kolay hale getirmeyi amaçlayan bu sistemlerde örneğin telefonunuzla evinizdeki bir çok üniteyi kontrol edip kendinizi daha konforlu ve güvenilir hissedebilirsiniz.

Perakende açısından sokaklarda başlayan alışveriş ve ticaret zamanla kapalı alanlara sahip alışveriş merkezlerine kaymış fakat günümüzde tersine bir akım başlamıştır. Sokak ve meydanları barındıran yeni nesil AVM'ler hızla türemektedir. Veya son dönemde yaşamı, çalışma ortamını, alışverişini hatta otel gibi yapıları bir arada bünyesinde barındıran özellikle karma kullanımlı yapılarda ciddi bir artış söz konusu. Bu projelerde cadde cephe ticari birimlere yer verilmektedir. Hem caddelerde hem de AVM'lerde yeme-içme sektörünün, kültürel ve sosyal alanların, etkinlik alanlarının ağırlığı artıyor. Bünyesinde etkinlik merkezi olan AVM'ler daha ön plana çıkacak. Zamanın çok önemli olduğu günümüzde alışverişin hızlı yapılmasına olanak sağlayan yol üstü alışveriş ve ticari merkezlerinin sayısı artacaktır.



Gayrimenkulu bir yatırım aracı olarak ele aldığımızda ise günümüzde yeni yatırım modelleri türevlenmiş, gerekli yasal düzenlemelerle küçük yatırımcının büyük bir değer bir parçası olabilesinin önü açılmıştır. Gayrimenkul yatırım ortaklıklarını (GYO) takiben gayrimenkul yatırım fonları (GYF) aracılığıyla yatırımcılar ilgili mevzuatlarca denetlenen fonlar üzerinden arsa, konut, alışveriş merkezi, otel, hastane, lojistik merkezi gibi farklı segmentlerdeki gayrimenkullere yatırım yapma imkanı bulabilmektedirler. Gayrimenkul yatırım fonları (GYF), gayrimenkul ve finans gibi iki önemli sektörün kazanımlarını yatırımcılara sunuyor ve profesyoneller tarafından yönetilerek yatırımcı birikimlerinin doğru alanlara yönlendirilmesini sağlıyor. Fon yatırımcıları bireysel olarak yapabilecekleri yatırımdan, çok daha büyük ve getirisi çok daha yüksek olan gayrimenkullere yatırım yapma şansını yakalayacaklar. Bir başka gayrimenkul yatırım enstrümanı olan gayrimenkul sertifikasında ise işlem hızı, yatırımcının istediği tutarda yatırım yapabilmesi ve istediği zaman çıkış olanağı öne çıkmaktadır. Vergisel açıdan da bazı avantajlara sahip olan bu yatırım araçlarının yaygınlaşması olasıdır.

Marsta yaşam için çalışmalar yapan günümüz insanı yaşam devam ettikçe gayrimenkul alanında daha bir çok değişikliğe tanık olacaktır. Barınma, Yaşam, çalışma, sosyalleşme alanları için gerekli olan mekanlar bu değişimin içerisinde yeni trendlerle şekillenemeye devam edecektir. ■



Zeytincilik sektörünün gündeminde; prim, rekolte artışı sonrası rekoltenin nasıl değerlendirilmesi gerektiği, iç tüketimin artırılması ile ilgili tanıtım var

Zeytindeki Rekor "Bayram Havası Estirdi"

İhracatta '**Atılım Yılı**' olarak kabul edilen ve Türkiye'nin ihracatta üst üste rekorlar kırdığı 2017 yılında en büyük başarıyı sektörlerin başındaki zeytinyağı gösterdi. Zeytinyağı sektörü ihracatını üçe katlayarak 55 milyon dolardan 174 milyon dolara çıkardı.

HAZIRLAYAN: SEDA GÖK

Türkiye'de tahmini 10 milyar TL büyüklüğe sahip olan Türk zeytincilik sektörü, 2016 yılını 285 milyon dolar ihracat ile kapattı. Sektör, ülke ekonomisine her yıl ortalama 9 milyar TL katma değer sağlıyor. Bugün 178 milyon ağaç varlığı ile 500 bin ailenin geçimini sağlayan zeytincilik, Türkiye genelinde 41 ilde yapılıyor. Bugünkü; Gıda Tarım Hayvancılık Bakanlığı verilerine göre 845 bin hektar alanda zeytin ziraatı yapılıyor. 15 milyon insanımız dolaylı ve doğrudan faydalanıyor. Sektör, Cumhuriyet'in 100. yılı olan 2023 için 650 bin zeytinyağı, 1 milyon 200 bin ton sofralık zeytin üretimi hedefliyor.

Bugün 178 milyon zeytin ağacı varlığının 90 milyonu 2002 yılı sonrası dikildi. Bu ağaçların rekolteye dahil olmaya başlamasıyla da, sektörün önümüzdeki günlerde yüzü daha fazla gülecek. Önümüzdeki dönemde hammadde temininde

Türkiye'de özellikle Tekir, Domat, Memecik, Kalamata gibi iri taneli zeytin çeşitlerinin dikim ve üretiminin teşvik edilmesinin önemine değinen sektörün kanaat önderleri, sektörün koruma altına alınması gerektiğinde de birleşiyorlar.

daha fazla sıkıntı yaşamayacak olan sektör, 2017 yılında üretim ve ihracatta rekor kırmaya hazırlanıyor. Sektörün bugünkü gündeminde ise; prim, rekolte artışı sonrası rekoltenin nasıl değerlendirilmesi gerektiği, iç tüketimin artırılması ile ilgili tanıtım var.

ZEYTİNYAĞI SEKTÖRÜ İHRACATINI ÜÇE KATLADI

İhracatta 'Atılım Yılı' olarak kabul edilen ve Türkiye'nin ihracatta üst üste rekorlar kırdığı 2017 yılında en büyük başarıyı gösteren sektörlerin başında zeytinyağı sektörü geldi. Zeytinyağı sektörü ihracatını üçe

katlayarak 55 milyon dolardan 174 milyon dolara çıkardı. Türk zeytinyağı, dünya genelinde 100'den fazla ülkenin mutfaklarında pişen yemeklere lezzet kattı.

Türkiye, zeytinyağı ihracatının kayda alındığı 01 Kasım 2015 - 31 Ekim 2016 sezonunda 55 milyon 618 bin dolar ihracat yapmışken, 2016/17 sezonunu yüzde 213'lük artışla 174





milyon 155 bin dolarlık ihracatla geride bıraktı. Bu rakam Türkiye'nin son 4 sezondaki en yüksek zeytinyağı ihracat rakamı olarak kayıtlara geçti.

Geçmiş yıllara göre daha yüksek bir rekolte beklentisi içinde olan Türk zeytincilik sektörü, yeni ihracat sezonuna moralli giriyor.

İÇ PİYASADA HEDEF 150 BİN TON ZEYTİNYAĞI TÜKETİMİ

Türkiye'de zeytincilik sektöründeki tüm kurum ve kuruluşlara zeytinyağı tüketiminin artması için tanıtım çalışmaları yapıyor. Bu tanıtım çalışmalarının iç tüketime olumlu katkı sağlaması bekleniyor. 2017/18 sezonunda Türkiye'de iç tüketimin 120 bin tondan 150 bin tona çıkacağı öngörülüyor.

İHRACATTA İSPANYA VE ABD ZİRVEDE

Türkiye'nin zeytinyağı ihracatında ilk sırayı 59 milyon 269 bin dolarlık tutarla İspanya alırken, yeni dünya Amerika Birleşik Devletleri'ne 46 milyon 375 bin dolarlık altın sıvı ihraç edildi. Bu ülkeleri, 13 milyon 920 bin dolarlık ihracatla İtalya, 12 milyon 239 bin dolarlık altın sıvı satımı ile Suudi Arabistan ve 5 milyon 622 bin dolarla Fildişi Sahili izledi.

SOFRALIK ZEYTİN İHRACATINDAN 110 MİLYON DOLAR KAZANDIK

Zeytincilik sektörü, 2016/17 sezonunda zeytinyağı ihracatında başarılı bir grafik çizerken, sofralık zeytin ihracatında yatay bir seyir izledi. Türkiye 2015/16 sezonunda 58 bin 425 ton karşılığı 120 milyon dolarlık sofralık zeytin ihraç etmişken, 2016/17 sezonunda 58 bin 339 ton sofralık zeytin karşılığı 110 milyon dolarlık sofralık zeytin ihracatına imza attı. Sofralık zeytin ihracatının 89 milyon 675 bin dolarlık büyük dilimi siyah zeytin ihracatından elde edilirken, yeşil zeytin ihracatı 20 milyon 855 bin dolar olarak gerçekleşti. Sektör bu alanda ilk öngörülere göre yüzde 10 artış hedefliyor. Siyah sofralık zeytin ihracatında Almanya 30 milyon dolarlık ihracatla zirvedeki yerini korurken, Irak 18 milyon dolar ile ikinci, Romanya ise 9 milyon dolar ile üçüncü sırada yer aldı. Yeşil zeytin ihracatında Irak 5 milyon 675 bin dolarlık ihracatla ilk sırada yer alırken, Almanya 5 milyon 250 bin dolarla ikinci ve Amerika Birleşik Devletleri 2 milyon 920 bin dolarla zirvenin üçüncü basamağını kapdı.

PRİM BEKLENTİSİ SÜRÜYOR

EGİAD Yarın Dergisi olarak zeytincilik sektörünü sezon başlarken sektörü, kanaat önderleri ile birlikte bütün



yönleriyle ele aldık. Zeytin ve zeytinyağı sektörü, üreticiye verilen zeytinyağı priminin artırılmasını, zeytine de prim verilmesini istiyor. Bu yıl ihracatta rekorlar kıran zeytincilik sektörü, ihracatta rekabetçiliğin sürdürülebilir olması için zeytinyağında 80 kuruş olan primin 1.5-2 TL'ye çıkarılmasını, prim verilmeyen sofralık zeytinde ise; 50 Kuruş üreticiye prim verilmesini istiyor.

Zeytinyağında üreticiye ödenen primin, diğer yağlık ürünler arasında yer alan mısır, ayçiçeği, soya ve aspire verilen destek gibi olması gerektiğini belirten sektörün kanaat önderleri, bu çerçevede sofralık zeytine, prim desteği sağlandığı takdirde, üretilen miktarın tamamı kayıt altına alınacağı ve vergilendirilebileceği görüşünde birleşiyorlar. Sektör temsilcileri, üretimin sürdürülebilir olmasının önemini de altını çiziyorlar.

Ülkemizde üretilen zeytin ve zeytinyağı maliyetlerinin rakip ülkelerden daha yüksek düzeyde gerçekleştiğini hatırlatan sektör temsilcileri, bu nedenle ihracat bağlantılarında sıkıntı yaşandığını ifade ediyorlar. Sektör temsilcileri, çözümün ise zeytin çiftçilerinin girdi maliyetlerinin asgari düzeye indirilmesi, makinelik tarım ve modern zeytincilik yöntemlerine geçişin

sağlanması olarak sıralıyor. Türkiye'de özellikle Tekir, Domat, Memecik, Kalamata gibi iri taneli zeytin çeşitlerinin dikim ve üretiminin teşvik edilmesinin önemine değinen kanaat önderleri, sektörün kanunlar ile koruma altına alınmasının önemine dikkat çekiyorlar. Zeytin ve zeytinyağının aleyhine çıkacak yasalara karşı teyakuzda olan sektör, "Sektör için hayati önem taşıyan ve Zeytincilik Kanunu olarak bilinen 26/1/1939 tarih ve 3573 sayılı 'Zeytinciliğin İslahı ve Yabancılarının Aşılattırılması Hakkında Kanununun 20. Maddesinde yapılmak istenen değişiklikler, sektörün geleceği açısından tehdit oluşturmakta" diyorlar.

TAĞŞIŞ SORUNU SÜRÜYOR

Tağışış sektörün en önemli sorunu olmaya devam ediyor. Türkiye'de zeytinyağında miiks yapılamaz, yasak. Tağışışın önüne geçilebilmesi için tağışışı yapanla birlikte, tağışışli ürünü satan marketlere de ceza kesilmesini öneren sektör temsilcileri, tüketicinin yol üstünden, bilmediği yerden pet şişe içindeki yağları almamasını tavsiye ediyor. ■

Sektörün kanaat önderleri, sofralık zeytine prim desteği sağlandığı takdirde, üretilen miktarın tamamının kayıt altına alınacağı ve vergilendirilebileceğinin altını çiziyorlar.

Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Ümmühan Tibet, "Zeytincilikte dünyada söz sahibi olmak istiyorsak, ürettiğimizi tüketebilmeliyiz"

Artık Türkiye'de Yok Yılı yok

Eskiden bizde var-yok yılları arasında büyük makas yaşanırdı. Bazen var yılı 130 bin ton iken 'Yok Yılı'nda 75 bin ton seviyesine düşebiliyordu. Artık sürekli var yılı yaşar hale geldik. Artık bizde yok yılı diye bir durum söz konusu değil. İklim değişikliği nedeniyle bir miktar azalmalar olsa bile yeni fidanların etkisiyle biz bunu bariz hissetmiyoruz.

Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi Yönetim Kurulu Başkanı Ümmühan Tibet, son 10 yıldır ağaçlandırma, üretim ve ihracata yönelik çalışmaların sonuçlarını almaya başladıklarını belirterek Artık Türkiye'de 'yok yılı' diye bir durum söz konusu değil. Sürekli 'var yılı' yaşar hale geldik" dedi. İspanya ve İtalya'nın küresel iklim değişikliğinden çok etkilenmesine karşılık, bu etkinin Türkiye'de çok daha az olduğunu anlatan Tibet, "İklim değişikliği nedeniyle bir miktar azalmalar olsa bile yeni fidanların etkisiyle biz bunu bariz hissetmiyoruz" dedi.

Türkiye'nin uluslararası zeytin ve zeytinyağı piyasasında söz sahibi olabilmesi için ihracatçısının esnek destekleme politikası ile desteklenmesini öneren Tibet, "İhracatçımızın raftan düşmemesi gerekiyor. O gün ve o yılın koşullarına göre destekler verilmeli" dedi.

Türkiye'deki 177 bin tonluk 2015-2016 sezonu zeytinyağı rekoltesinin ancak yüzde 40'nın kayıt altında olduğuna dikkat çeken Tibet, bu konuda Çiftçi Kayıt Sistemi'nin çözüm olabileceğini ancak üreticinin vergi ödemesinin fazla olacağı endişesi ile bu sisteme dahil olmaktan kaçındığının altını çizdi. Tibet, "Bugün 16 kalemede destek veriliyor. Bu desteklerden küçük üretici yararlanamıyor. Üreticinin Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıt olursa vergi öderim korkusu var. Vergi

korkusu kayıt altına almayı engelliyor. Aslında böyle bir durum yok. Üretici bunu bilmiyor. Asgari geçim indiriminin altında üretim yaptığı için vergi dilimine girmiyor. Bizim bu konularda üreticiye gerçeği anlatmamız lazım. Bu sistemi özendirilmeliyiz. Dane zeytine destek vererek bunu yapabilirsiniz. Sofralık ve yağlık demeden bu destek verilmeli. Üreticisi sofralık zeytinim daha fazla para ediyorsa diye buna yöneliyor. Zeytinyağı sanki ikinci bir ürünmüş gibi olmaya başlıyor" diye konuştu. Tibet ile dünya arenasındaki Türkiye'nin yeri, yaşanan sorunlar ve bu konuda yapılması gerekenler üzerine konuştuk.

Dünya arenasında nasıl bir zeytincilik gerçeğimiz var?
Zeytincilik insanlık tarihi kadar eski. Kazılarımızda M.Ö. 7000 yıllarında zeytin ağacı dikilmiş olduğunu görüyoruz. Yüzyıllarca zeytinyağı Anadolu'da aydınlanma, gıda, kozmetik, sağlık amaçlı kullanılmıştır. Yaşadığımız coğrafya olan Urla'da Erkence çeşidi Kasım-Aralık ayında denizden esen rüzgâr ile bir gecede acı suyunu akıtır ve zeytin dalında yenilebilir hale gelir. Karaburun ve Urla, Hurma zeytin ile özel bir yere sahiptir. İnsanoğlu, zeytin gibi acı bir meyvenin yenilebilir olduğunu Karaburun Urla'dan keşfetmiştir diye düşünüyorum. Biz son 60-70 yıldır zeytinyağı tüketmeyi unuttuk.

Tüketim oranımız çok düşük. Bizim gibi geleneksel zeytin üreticisi ülkelere baktığımızda tüketim olarak son sıralarda olduğumuzu görüyoruz.

Ümmühan Tibet
Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi
Yönetim Kurulu Başkanı





Unuttuk mu, unutturuldu mu?

Bunun çeşitli nedenleri var. Birincisi margarin ve bitkisel yağ sektöründeki güçlü yapılar, zeytinyağı sektöründe maalesef yok. Küçük aile işletmeleri durumundayız. Taklit, taşış ve kayıt dışılık nedeniyle haksız rekabet çok fazla, marka yaratma ve var olan markaların büyümesinde yetersiz kalıyoruz. Bu nedenle reklam ve tanıtıma bütçe ayıramıyor, tanıtım olmadıği için de zeytinyağı tüketimimizi arttırmakta zorlanıyoruz.

Türkiye’de zeytin-zeytinyağı üreten bölgeler aynı zamanda tüketicisi durumunda. Halen binlerce ailemiz zeytinyağı ile tanışmamış durumda. Bizim amacımız 80 milyona zeytinyağı yedirebilir hale getirmek. Zeytincilikte söz sahibi olmak istiyorsak, ürettiğimizi tüketebilmemiz ve markalı ambalajlı “Türk Zeytinyağı” şemsiyesi altında dünya raflarında yer almamız gerekiyor. Bunu yapamazsak diğer ülkeler ihtiyaçları varsa gelip bizim ülkemizden zeytinyağını dökme olarak alıp kendi ülkelerinde kendi markalarıyla paketleyerek satar. Zeytinin bol olduğu yıllarda fiyat düşüyor, az olduğu yıllarda üretici para kazanıyordu. Biz UZZK olarak 2007 yılında Tarım Köyşleri Bakanlığı ile birlikte ortak hedef koyduk. “Dünya zeytinciliğinde söz sahibi olup, İspanya’dan sonra üretimde dünya ikincisi olmak istiyoruz” dedik. Zeytin dikimine ciddi teşvikler verildi. İhracata halen teşvik veriliyor. Ama bunlarda yeterli değil. Sektördeki gelişmeleri daha iyi organize etmek için verilen desteklerin de daha sistematik verilmesi gerekiyor.

Aradan 10 yıl geçti. İsteddiğimiz noktaya gelebildik mi?

Ağaç sayımız 2000’lerin başında 95 milyon iken, bugün 178

milyon adede ulaştı. Ağaç varlığında 315 milyon ağaca sahip İspanya’dan sonra ikinci sırada yer alıyoruz. İtalya’da bu rakam 159 milyon adet.

Ağaçtan elde edilen verim ve ürün kalitesi açısından baktığımızda dünya verilerinin neresindeyiz?

Zeytin ağacı uzun yıllar yaşayabiliyor. Anıt ağaç olarak binlerce yıldır yaşayan ve halen meyve veren yüzlerce ağacımız var. Ama yeni dikilen fidanlarımızın ürün vermesi kolay olmuyor. Dikilen bir fidandan 3-5 yıl sonra ürün, en az 10-15 yıl sonra randıman almaya başlıyorsunuz. Biz yavaş yavaş, diktiğimiz fidanların meyvesini almaya başladık. Son 6 yıldır global iklim değişikliği dünyada çok şiddetli hissedildi. En çok da İspanya etkilendi. İspanya’nın bazı yıllardaki üretimi 1 milyon 750 bin ton iken bazı yıllarda 700 bin tona düşebiliyor. İtalya son iki yıldır ciddi olarak kuraklıktan etkileniyor. Biz ülke olarak bu etkileri fazla görmedik. Fidanlarımız meyve vermeye başladı. 5 yıldır her yıl zeytinyağı rekoltemizi 135-200 bin ton arasında aldık.

Eskiden bizde var-yok yılları arasında büyük makas yaşanırdı. Bazen var yılı 130 bin ton iken ‘Yok Yılı’nda 75 bin ton seviyesine düşebiliyordu. Artık sürekli var yılı yaşar hale geldik. Artık bizde yok yılı diye bir durum söz konusu değil. İklim değişikliği nedeniyle bir miktar azalmalar olsa bile yeni fidanların etkisiyle biz bunu bariz hissetmiyoruz.

Geçen yıl rekolte 177 bin ton gerçekleşti. Aşırı kuraklığın Kasım ortalarına kadar devam etmesi nedeniyle sofralıktan yağlığa doğru bir kayma oldu. Sofralık zeytinde 400 bin ton gerçekleşti. Ancak bu yıl çok güzel bir yıl olacak. Bundan

sonraki süreçte üretimin sürekli artmasıyla üretim hedeflerimize de ulaşmış olacağız.

Sektör kendini bu rekolte artışına hazırlıyor mu?

Sektör hazır... Bizim üretici, ihracatçı ve sanayicimiz altyapısı, bilgi birikimi ve çalışma azmi ile daha fazla üretmek ve ihraç etmek için çalışıyor. Sıkıntımız yok. Ancak tüketimi arttırmamız gerekiyor. Burada sıkıntı var.

Sektöre yönelik tedbir alınabilmesi için bu ürüne yönelik bir politikanın olması gerekiyor mu?

Dünya ikinciliğini hedeflediğimiz günden beri bizim bir politikamız var. Bu politikardan vazgeçilmemesi önemli... Tabi ki zaman zaman moralimiz bozulmuyor mu, bozuluyor. Zeytin Yasası'nın değişmesi için 7 defa Meclise kanun teklifi verildi. Bir taraftan da zeytinliklerimizi yok etmek için çalışan bazı çıkar grupları var. Bunlar bizim moralimizi bozuyor. Bütün partilerimize teşekkür ediyoruz. Hepsi zeytincilik sektörümüzün arkasında durdular. TBMM'de her defasında oy birliği ile reddedildi. Ama bunun böyle gitmeyeceğini Bilim Bakanı çok açık şekilde ifade etti. 7 değil 17 defa da gelse çalışmalar var dedi. Bu moralimizi bozuyor.

Zeytin ağacı tek yıllık bir bitki değil. Bugün dikelim, yarın sökelim olmaz. Bu ağaç yetişeceği toprağı, coğrafyayı kendisi seçiyor. Belli alanlarda yetişiyor. Bunları yok ederseniz, bir yaşam şekli ve kültürü yok etmiş oluruz. Bunun geri dönüşünün de mümkünatı yok.

Yola, enerjiye, sanayiye ihtiyacımız var. Ama zeytinlik alanlarımız toplam tarımsal alanlarımızın sadece yüzde 3.5'lik bölümünü oluşturuyor. O bakımdan başka yerlerde bunları yapın diyoruz. Zeytinliklerimize dokunmayın. İzmir-İstanbul otobanı yapılırken ağaç kesilmesi gerekti, hiçbirimiz kalkıp bir şey demedik. Çünkü ülkemizin o otobana ihtiyacı vardı. Ama yasa çıkarılıp bütün ülke geneline bu yaygınlaştırılırsa bu bir felaket olur.

Bu noktada bölgesel koruma tedbirleri devreye giriyor. Bunu ifade ettiniz mi?

Aynen. Bölgesel risk analizleri yapılarak yol alınmalı. Ama ülke geneline yaygınlaştırılması gerekiyor. Akkuyu Nükleer santrali için böyle bir alan ihtiyacı doğduğu söylendi ve sorunu çözüldü. Yani herhangi bir şekilde ihtiyaç doğduğunda UZZK'nın da içinde bulunduğu Sivil toplum örgütlerinin ve kamunun bulunduğu bir kurul kararıyla risk analizi yapılabilir. ZEYTİNLİKLERİMİZ MUTLAKA KORUNMALI. Bütün dünya zeytin ağacını keşfetti. Dünya korurken, biz kesmemeliyiz. Zeytin ağacı Akdeniz Havzası'nda olan bir ağaç iken, günümüzde dünyanın ağacı oldu. 47 ülkede artık zeytin ziraati yapılır hale geldi. Çin, Yeni Zelanda, Pakistan, Japonya ve Suudi Arabistan'da bile artık zeytin ziraati yapılmaya başlandı.

Bu sektörün Türkiye'deki toplam büyüklüğü ne kadar?

178 milyon ağacımız var. Tarım Bakanlığı verilerine göre 845 bin hektar alanda zeytin ziraati yapılıyor.



15 milyon insanımızın dolaylı veya doğrudan faydalandığını düşünüyoruz. Geçen sene 14 bin ton ambalajlı zeytinyağı ihracatı yapmışız. Bu sektörün büyüklüğü 1 milyar Euro seviyesinde. Üretimi yaptık ama bundan sonraki süreçte dünya ikinciliğinde 250 bin ton 300 bin ton seviyelerine çıkarırsak bu gelirin yıllık 3,5 milyar Euro'ya ulaşması çok kolaylıkla gerçekleştirilecek bir hedeftir.

Kalite, sizin uzmanlık alanınız... Ürün kalitesi itibarıyla ne konumdayız? Tonaj olarak artıyor ama yeni ürünün kalitesi nasıl?

Ülkemizde dünyanın en kaliteli sofralık zeytin ve zeytinyağları üretiliyor. Ama toplam içinde oranı çok





düşük. Bunun artırılması gerekir. 1187 adet zeytin sıkma tesisimiz var. Bunların yüzde 98'i modern kontinu tesis konumunda. Ancak üreticimizin eğitime ihtiyacı var. Desteklemelerin daha efektif daha kalite hedefine yönelik verilmesi lazım. Sektörün büyük bir kısmı kayıt dışı durumda. Kayıt dışı olduğu içinde kaliteli ürünü ölçmekte zorlanıyoruz.

Sektördeki kayıt dışı oranı nedir?

177 bin tonun sadece yüzde 40'ı kayıt altında, geri kalanı kayıt dışı durumda. Sofralık zeytinde çok küçük merdiven altı üretim ağırlıkta. Bu konuda Bakanlık ile çalışmalar yapıyoruz. Bakanlığımızın izin verdiği, hijyen ve kaliteye önem veren tesislerimizin artırılması lazım. Bunun için özendirici olarak desteklemelerden küçük üreticilerin yararlanmasının sağlanması gerekir. Çiftçi Kayıt Sistemi'ne kayıt olursa vergi öderim korkusu var. Vergi korkusu kayıt altına almayı engelliyor. Aslında böyle bir durum yok.

Çiftçi ve üretici bunu bilmiyor. Asgari geçim indiriminin altında üretim yaptığı için vergi dilimine girmeyen üreticimiz bunu bilmiyor. Bizim bu konularda üreticiye gerçeği anlatmamız lazım. Bu sistemi özendirilmeliyiz. Dane zeytine destek vererek bunu yapabilirsiniz. Sofralık ve yağlık demeden bu destek verilmeli. Üreticisi sofralık zeytinim daha fazla para ediyor diye buna yöneliyor. Zeytinyağı sanki ikinci bir ürünmüş gibi olmaya başlıyor.

Bugün uluslararası arenada Türk zeytinyağı tanınmıyor. Böyle bir imajımız yok. Yurtdışına tanıtım yapmak çok zor. Firmalarımız kendi imkânları ile bunu yapamazlar. Şu anda maalesef uluslararası arenada bırakın oyuncu olmayı figüran bile değiliz. İtalya ve İspanya gibi üretici ülkelerin firmaları dünya piyasalarını belirliyor. Bizim ihracatçımızın o fiyatlar ile uluslararası arenada rekabet edebilmesi her zaman mümkün olamıyor. O bakımdan bizim gerçekçi

politikalarla ihracatçımızı esnek desteklerle desteklememiz lazım. İhracatçımızın raftan düşmemesi gerekiyor. O gün ve yılın koşullarına göre destekler verilmeli. İtalya; makarna, pizzasını zeytinyağı ile aynı anda satıyor. Bizim muhteşem bir mutfak kültürümüz var. Bizim uluslararası zeytinyağı fuarlarında Ekonomi Bakanlığı önderliğinde bu tanıtımı daha etkin yapmamız lazım. Standlara gelenlere zeytinyağılı yemeklerimizi yedirmeliyiz. Sürekli tanıtımlar yapılmalı. Türk zeytin ve zeytinyağı daha iyi koşullarda tanıtılmalı.

İç tüketimdeki sorun nasıl çözülebilir?

İç tüketim konusunda inanılmaz sıkıntılıyız. Zeytinyağının riviera ve naturel çeşidi hepsi çok faydalıdır. Bizim bütün evlere girmemiz lazım. Tağşiş burada canımızı sıkıyor. Zeytinyağında standartlarda kalite limitleri bellidir. 12 ay boyunca aynı kalitede ürün üretilmemiz ve ambalaj üzerinde doğru bilgilendirme çok önemli. Etiketle beyan ettiğimiz bilgilerle ürünün birebir örtüşmesi gerekiyor. Bu olmadığında bunun adı taklit veya tağşiştir.

Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Sektörün geleceği çok parlak. Günümüzde fakirlik ve gelir adaletsizliği var. Ama gelir düzeyi arttıkça bilinçlenme ve sağlık bilinci de artıyor. İnsanların farkındalığında artış var. İstikbalimiz çok parlak. Bir kişinin aldığı kalorinin en az yüzde 35 inin yağlardan olması lazım. Yılda bir kişinin 30 kilogram yağ tüketmesi demektir. 80 milyon ile bu rakamı çarparsanız 2,4 milyon ton eder. Bunun içinde zeytinyağının payı 200 bin ton bile değil. Yüzde 10 bile değil. Yüzde 90 daha alacağımız pay var demektir. Tüketimimizi 2 kilogramdan 3 kilograma çıkardığımızda mevcut ürettiğimiz tüketmiş oluyoruz. Şu anda 2 kg'ın altındaki tüketim ile aslında zeytinyağı tüketmiyoruz, tükettiğimizin de büyük kısmını hileli tüketebiliyoruz. Önümüzdeki yıllarda Zeytinyağının yıldızının daha da parlayacağını düşünüyorum. ■

Hayatı kendi tarzınla adımla...

Dünyanın dev markaları en geniş ürün çeşitliliğiyle Barcin.com'da seni bekliyor. Tarzını seç çeşitliliği keşfet.



barcin.com

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Davut Er: Çözüm yolu zeytin üreticilerimizin girdi maliyetlerinin asgari düzeye indirilmesi, makineli tarım ve modern zeytincilik yöntemlerine geçişin sağlanması.

“Girdi maliyetlerimiz rekabetçi seviyelere çekilmeli, üreticiye destek ödemeleri arttırılmalı”

“İç piyasada tanıtımlara destek olunmalı, üreticiye sağlanan destek tutarları artırılarak sürdürülmeli, ihracata yönelik devlet yardımlarına süreklilik kazandırılmalı.”

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Davut Er, Türk tarım ekonomisinin en önemli ürünlerden birisi haline gelen zeytin ve zeytinyağı üretiminin çeşitlendirilerek artırılmasının elde edilecek ürünlerin ihracatında sürekliliği sağladığını söyledi. Er, “Bu çerçevede uluslararası rekabette gücümüzün artırılması için; üretimlerimizin tüm safhalarında, özellikle üretimin ilk gerçekleştirildiği zeytin plantasyonlarımızda, girdi maliyetlerimizin daha rekabetçi seviyelere çekilmesi beklenmektedir. Ayrıca, üreticiye yönelik destek ödemelerinin artırılması da en önemli beklentilerimiz arasında” dedi. Er, zeytin ihracatındaki konumumuz pazarı bekleyen gelişmelere yönelik sorularımızı yanıtladı.

Son 5 yıl itibarıyla baktığımızda sektörün gelişimini verilerle değerlendirir misiniz?

Bilindiği üzere, tüm diğer üretici ülkelerde olduğu gibi ülkemizde de sofralık zeytinde ve zeytinyağında üretim, tüketim ve ihracat istatistikleri sezon bazında takip edilmektedir. Son 5 sezona ait zeytinyağı ve sofralık zeytin ihracat verilerinin yer aldığı tabloda sunulmaktadır. Tablodan da anlaşılacağı üzere, geride kalan son iki sezonda, sofralık

zeytin ihracatımız ortalama yaklaşık 60 bin ton düzeyine otururken, zeytinyağı ihracatımız ise miktar bazında, %249 artarak 44 bin tona, tutar bazında ise %213 artarak 174 milyon ABD \$'a ulaşmıştır.

Türkiye'nin bu yıl rekor olarak rekor kırması bekleniyor. Zeytinyağında 280 bin-300 bin ton rekor beklentisi var. Zeytinde 450 bin ton... Sektör, bu rekor rekoruna kendisini nasıl hazırlıyor?

Bahse konu üretim öngörülerinin gerçekleşmesi zaten son yıllarda yapılan zeytin plantasyonları çerçevesinde bekleniyordu. Biz, gerek EZZİB olarak ve gerekse geçtiğimiz Şubat ayında diğer tüm sektörel tanıtım grupları ile birlikte kapatılan ZZTK olarak geçmiş yıllarda yürüttüğümüz fuar katılımı, alım heyeti gibi organizasyonlar ve yurt içinde Zeytinyağı tanıtım etkinlikleri ile gelecek olan bu yüksek rekoltenin değerlendirilmesini hedeflemiştik. Önümüzdeki hafta da, bu amaca yönelik olarak İspanya'ya yönelik bir ticaret heyeti organizasyonu gerçekleştiriyoruz. İspanya, dünyanın en önemli üreticisi olmanın yanında, aynı zamanda en büyük ikinci zeytinyağı ithalatçısı konumunda. Bu organizasyon ile önümüzdeki dönemde ihracatımızı artırmak amaçlı ikili ticari görüşmeler gerçekleştireceğiz.

Davut Er
Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

eib
EGE İHRACATÇI
BİRLİKLERİ





Türkiye'nin rekoltesindeki bu artış ile dünya sıralamasında ikinci sıraya yerleşmesi öngörülüyor. Bu durum dünya pazarında dengeleri nasıl etkiler?

1 Ekim 2017 tarihinde başlayan 2016/17 sezonunda sofralık zeytin üretiminin normal düzeylerde, zeytinyağı üretiminin ise yüksek düzeyde gerçekleşmesi beklenmektedir. Henüz Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığımızca resmi rekolte açıklaması yapılmış değil. Ancak, Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu olarak ana hedefimiz, son yıllarda oluşturulan yeni zeytinlik alanları ile birlikte 170 milyonu aşan zeytin ağacı varlığımızla, Türk tarım ekonomisinin en önemli ürünlerden birisi haline gelen zeytin ve zeytinyağı üretiminin çeşitlendirilerek artırılması ve elde edilecek ürünlerin ihracatında sürekliliği sağlamaktır. Bu çerçevede, Uluslararası rekabette gücümüzün artırılması için; Üretimlerimizin tüm safhalarında, özellikle üretimin ilk gerçekleştirildiği zeytin plantasyonlarımızda, girdi maliyetlerimizin daha rekabetçi

seviyelere çekilmesi beklenmektedir. Ayrıca, üreticiye yönelik destek ödemelerinin artırılması da en önemli beklentilerimiz arasındadır.

Bugün itibariyle zeytinyağında sektöre verilen prim miktarı kilogram başına 80 kuruş. Bunun 2,5 TL olması isteniyor. Bu rakamın AB'ndeki karşılığının 1,32 Euro olduğunu görüyoruz. Prim desteği konusunda sektör neden istediğini alamıyor? Bu konuda yapılması gerekenler neler?

Zeytinyağında üreticiye ödenen primin, diğer yağlık ürünler arasında yer alan mısır, ayçiçeği, soya, aspir vb.de uygulandığı şekilde olması gerektiği düşüncesindeyiz. Bu çerçevede, Sofralık zeytine 0,50 TL, zeytinyağına ise 2,5 TL düzeyinde destek sağlanması gerektiğini düşünüyoruz. Sofralık zeytine, prim desteği sağlandığı takdirde, üretilen miktarın tamamı kayıt altına alınacak ve vergilendirilebilecektir.

Yıllar	ZEYTİNYAĞI			YEŞİL ZEYTİN		SİYAH ZEYTİN		TOPLAM ZEYTİN	
	Miktar (Kg)	Tutar (\$)	Ortalama Fiyat (\$/Kg)	Miktar (Kg)	Tutar (\$)	Miktar (Kg)	Tutar (\$)	Miktar (Kg)	Tutar (\$)
2012/13	92.130.765	292.763.820	3,18	15.145.801	28.813.772	61.901.474	101.807.517	77.047.275	130.621.289
2013/14	15.554.957	60.503.631	3,90	15.021.413	29.878.904	62.815.281	104.956.215	77.836.694	134.835.119
2014/15	14.851.407	66.194.747	4,46	13.940.820	26.997.349	55.227.299	97.627.749	69.168.119	124.625.098
2015/16	12.754.436	55.618.854	4,36	11.312.949	24.228.815	47.112.391	95.946.760	58.425.340	120.175.575
2016/17	44.457.362	174.155.875	3,92	10.822.569	20.855.363	47.516.698	89.675.980	58.339.267	110.531.343

2016/2017	Dökme	29.512.228	109.995.650	3,73
1 Kasım 2016-31 Ekim 2017	Varilli	3.149.392	12.168.207	3,86
	Kutulu	11.795.742	51.992.018	4,41
	TOPLAM	44.457.362	174.155.875	3,92

Ülkemizdeki üretilen zeytin ve zeytinyağı maliyetleri rakip ülkelerden daha yüksek düzeyde gerçekleşmektedir. Bu da ihracatımızı zora sokmaktadır. Burada asli çözüm yolu zeytin üreticilerimizin girdi maliyetlerinin asgari düzeye indirilmesi, makineli tarım ve modern zeytincilik yöntemlerine geçişin sağlanmasıdır.

Türkiye’de hale kişi başına tüketim 1.5 litre seviyesinde. Bu tüketimi arttırmak için neler yapılmalı?

Türkiye’de kişi başı zeytinyağı tüketimi 1-1,5 kilogram arasında seyretmektedir. Sektörün ortak hedefi öncelikle bu tüketimi 3-5 kilogram düzeylerine çıkartmaktır. 2023 yılında Türkiye, Tarım Bakanlığı verilerine göre 650 bin ton zeytinyağı, 1 milyon 200 bin ton sofralık zeytin rekoltesi hedefliyor. Bu rekoltenin katma değerli bir şekilde eritilebilmesi için güçlü bir iç tüketime ihtiyacımız bulunmaktadır. Bu nedenle, 26-29 Nisan 2017 tarihlerinde İzmir’de gerçekleştirilen Olivtech Zeytin, Zeytinyağı ve Teknolojileri Fuarı’nda EZZİB olarak yerimizi aldık. Ülkemiz zeytin ve zeytinyağı sektörünün gelişimi için çok önemli olan Olivtech Fuarı’nın, önümüzdeki senelerde daha da büyüyerek uluslararası boyut kazanması için Türkiye’deki zeytin ve zeytinyağı ihracatçıları birleştirerek Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği olarak her türlü desteği verdik ve vermeye devam edeceğiz.

İç piyasada, en önemli sorun olarak karşımıza zeytinyağında taklit ve tağşiş çıkmaktadır. Sektörümüzde iç piyasa fiyatlarının regüle edilememesinden ve kontrollerin yetersiz kalmasından dolayı, tağşişli yağ satışlarında kimi yıllarda artış görülmektedir. Bu konuda yeterli önlem alınmadığı ve caydırıcı cezalar uygulanmadığı takdirde kamuoyu nezdinde yapılan uzun süreli çalışmalarla oluşturulan zeytinyağının sağlıklı ve faydalı bir ürün olduğu imajının zedelenmesi kaçınılmaz olacaktır. Taklit ve tağşişin önüne geçilebilmesi için cezai yaptırımların artırılarak tağşişli zeytinyağı ticareti yapanların nitelikli suçlar kapsamına alınması gerekmektedir. Tağşişin süreklilik kazanması halinde ise ilgililerin ticaretten men edilmesi sağlanmalıdır.

Geçmiş yıllarda Uluslararası Zeytin Konseyi fonlarından iç tanıtım desteği alan ve Türkiye’nin değişik noktalarında tanıtım çalışmaları yürüten Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği ile Zeytin ve Zeytinyağı Tanıtım Komitesi tarafından 2016 yılında da söz konusu hibe destekleri çerçevesinde, yurt içi zeytinyağı tüketiminin artırılmasını teminen, Antalya ve Marmaris’te iç tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmiştir.

Sektörde üretim-tüketim-ihracat dengesini korumak için yapılması gerekenler neler?

İç piyasada tanıtımlara destek olunmalı, üreticiye sağlanan destek tutarları artırılarak sürdürülmeli, ihracata yönelik devlet yardımlarına süreklilik kazandırılmalıdır.

Türkiye’nin ağaç varlığına baktığımızda 178 milyon adet. Ancak bu ağaç varlığının verimi konusunda sıkıntı yaşıyoruz. Ağaç verimini arttırmak için neler yapılabilir?

Verimin artırılması için, yaşlı ağaçların budama yöntemi ile gençleştirilmesi ve eski plantasyonlarda mümkün olan yerlerde verimi artırma amaçlı sulama, gübreleme gibi projeler hazırlanmalı, hayata geçirilmelidir.

Türkiye’de takribi sayısı 80 milyon adet tahmin edilen delice zeytin ağaçlarından aşılabilir durumda olan 40 milyon adedinin aşıltilarak üretime ve ülke ekonomisine kazandırılması amacıyla proje hazırlanmalıdır.

2023 yılı ihracat hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi için; Sofralık zeytinde, Zeytinyağında ve prina yağında öncelikle ülke kaynaklarından hammadde arzındaki sürekliliğin sağlanması amacıyla, bugüne kadar mevcut ve plantasyonu yeni yapılan zeytinlik alanların ve sektörümüze ait işletmelerin tam verimli hale gelmesi ve öngörülen hedefleri gerçekleştirmeleri gerekmektedir.

Malumunuz olduğu üzere, sektörümüz için hayati önemi olan ve Zeytincilik Kanunu” olarak bilinen 26/1/1939 tarih ve 3573 sayılı “Zeytinciliğin İslahı ve Yabanilerinin Aşıltiltırılması Hakkında Kanun”un 20. Maddesinde zaman zaman gündeme gelen değişiklik talepleri, sektörün geleceği açısından tehdit oluşturmaktadır. Sektörümüzdeki tüm paydaşlarla birlikte, ülkemiz ekonomisi açısından stratejik öneme sahip olan zeytincilik sektörünün rakip ülkelerde olduğu şekilde desteklenmeye devam edilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.





Markalı-kutulu zeytin zeytinyağı ihracatı konusunda bugün itibarıyla konumumuzu değerlendirir misiniz? Bu konuda yapılması gerekenler neler?

2016/17 sezonunda, yukarıdaki tabloda da görülebileceği üzere toplam ihracatımızın yaklaşık %25 kutulu olarak ihraç edilmiştir. Kutulu ihracatımızın artması için, sofralık zeytin ve zeytinyağı için 0-1 kg, 1-2 kg ve 2-5 kg olarak uygulanmakta olan Tarımsal Ürünlerde İhracat İadelerine ilişkin mevcut desteklerin revize edilerek en az iki katına çıkartılması talebimiz Ekonomi Bakanlığına iletilmiştir. Ayrıca, hali hazırda herhangi bir ihracat iadesi verilmeyen prina yağı ihracatı ile müşteri markalı olarak gerçekleştirilen ihracatın destek kapsamına alınması talep edilmiştir.

Aktif olarak çalışan Zeytin Tanıtım Grubu vardı. Ancak geçtiğimiz aylarda bütün Tanıtım Grupları tek çatı altında toplandı. Bu sürecin tanıtım faaliyetlerine yansımaları nasıl olacak? Sizler gerek yurtiçi gerekse yurtdışında nasıl bir politika izleyeceksiniz?

2007'den 2017'ye kadar 10 yıl boyunca, Zeytin ve Zeytinyağı Tanıtım Komitemiz, Türk zeytin ve zeytinyağının tanıtımı ve ihracatımıza yeni pazarlar kazandırılması ve mevcut pazarlardaki payımızın en azından korunması amacıyla yönelik başarılı çalışmalara imza attı. Komitemiz kıt kaynakları

ile bütün dünyada Türk zeytin ve zeytinyağının bilinirliğinin ve ihracatının artırılması için çok yoğun bir şekilde çaba göstermiştir. Şu an bu çalışmalara Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği olarak kaldığımız yerden hız kesmeden devam ediyoruz.

Sektörümüz için benzer çalışmaların önümüzdeki dönemde TİM bünyesinde kurulan Türkiye Tanıtım Komitesi tarafından sektörlerimizin katkı ve destekleriyle yürütülmesini beklediğimizi ifade etmek istiyorum. 2023 yılı için öngörülen ihracat hedeflerine ulaşılmasında dış tanıtım olmazsa olmaz bir koşuldur.

Türkiye'deki ihracatçı firma sayısının azaldığına dair yorumları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizde zeytin ve zeytinyağı üretiminin hacmi arttıkça, ürünler farklı bölgelerimizde çeşitlilik kazandıkça ve Devletimiz tarafından yatırımcılara yönelik destekler sürdükçe ülkemizde mevcut girişim ruhu ile birlikte halihazırda 500-600 düzeyinde olduğu tahmin edilen işletme sayısının artacağına inanıyoruz. İhracatçı firma sayısı da zaman içinde artacaktır. Ancak tek başına firma sayısının ihracat artışı sağlaması beklenemez. Halihazırda faaliyette olan işletme ve firmalarımızın kapasiteleri mevcut üretimin iki katını işleyip ihraç edecek düzeydedir. Bu nedenle, ülke ve sektör adına maliyet-fayda analizinin doğru şekilde yapılmasında fayda görmekteyiz.

Dahilde İşleme Rejimi'nin dünya zeytinyağı üretimi ve ihracatı yapan ülkeler arasında yasak olduğu tek ülke biziz. Ancak sürdürülebilir büyüme için ürün temininde de süreklilik önem arz ediyor. Bu konudaki tespitlerinizi okuyucularımız ile paylaşır mısınız?

Geçmiş yıllarda, üretimin ülkemizde yetersiz olduğu ve kaliteli ürün temininde zorluk yaşadığımız yıllarda DİR talebimiz olmuştu. Ancak, önümüzdeki yıllarda, en azından 2017/18 sezonu için beklenen rekolte düzeyinde üretim devam ederse, DİR kapsamında ithalat ve ihracata ihtiyaç olmayacağı düşüncesindeyiz. Ancak, özellikle sofralık zeytinde dünyada talep edilen iri kalibreli zeytin türlerinin dikiminin ve üretiminin özendirilmesinde fayda görüyoruz.

EİB olarak bu yılki çalışma programınızda neler var?

Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği olarak, 2017 yılının geri kalan döneminde, 19-23 Kasım tarihleri arasında İspanya'ya sektörel ticaret heyeti düzenliyoruz. Heyet kapsamında ikili iş görüşmelerinin yanı sıra, söz konusu şehirlerde incelemeler yapılması, Kurum/Kuruluş ziyaretleri, işletme ve plantasyon ziyaretleri gerçekleştirilerek, ülkemizin zeytin ve zeytinyağı sektörünün tanıtımı, ihracatçı firmalarımızın pazar paylarında artış sağlanması, ülkeler arasında iş birliği imkânlarının artırılması ve İspanya sektör dinamiklerinin yerinde incelenmesi amaçlanmaktadır. Yine Kasım ayında İsrail'in Tel Aviv kentinde gerçekleşecek ISRAFOOD fuarına ve Fransa'nın Montpellier kentinde gerçekleşecek SITEVI fuarlarına katılım gerçekleştireceğiz.

2018 yılında da, zeytin ve zeytinyağı sektörümüzü yurt dışında tanıtmaya ve temsil etmeye aynı hızla devam edeceğiz. ■

Sakız Adası'na uyanana sabahlar...

Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği Başkanı Hilmi Sürek: Artık üretici, zeytinyağı hasadı ile düğününü yapamıyor

“Prim desteği 1.5 TL olsa üretici zeytin ağacının altında yatar”

Ege Bölgesi'nde bin yıllık, anıt ağaçlar mevcut. Bu toprakların bizden önce ev sahipliğini yapan zeytin ağaçları, bizden sonra da bu toprakların sahipliğini yapacak. Dileğimiz, daha çok nesiller büyüsün bu efsane ağaçlar.

Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği Başkanı Hilmi Sürek, Türkiye'de zeytinyağına verilen 80 kuruş prim desteğinin 1.5 TL olması gerektiğini belirterek, “Prim desteği 1.5 TL olsa üretici zeytin ağacının altında yatar” diyor. Prim desteğinde beklentilerin Türkiye gerçeğini göz önünde bulundurularak, maliyetler dikkate alınarak, matematik hesap yapılması gerektiğine dikkat çeken Sürek, “Zeytinyağı üreticisinin çok kanaatkâr bir kesim olduğunu düşünüyorum. Zeytinyağcılar, 2.5-3 TL istemezler. Zeytinyağı üreticisi bereket okumasını bilir. Onlar da gerçekleri biliyorlar. Prim desteği 1.5 TL olsa bizim zeytinyağı üreticileri bayram eder. 1.5 TL olursa ağacının dibinde yatar, ağacına iyi bakar ve bu şekilde de üretim ve verim daha fazla artar” diyor.

Bugün köylerden büyükşehirlere göçün en önemli nedeninin geçim sıkıntısı olduğunu anlatan Sürek, “Babam beni zeytinyağı hasadı ile evlendirdi. Kardeşlerimin düğününü de zeytinyağı hasadı ile yapmıştı. Artık üretici, zeytinyağı hasadı ile düğününü yapamıyor” diyor. Sürek ile zeytin-zeytinyağı rekoltesi üzerinden Türkiye'nin mevcut durumu, yaşanan sorunlar ve bu konuda yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

Rekora hazırlanan bir sektör ile karşı karşıyız. Tariş Zeytin olarak siz bu sürece kendinizi nasıl hazırlıyorsunuz?

Geçtiğimiz yıllara göre en iyi rekoltenin olduğu sezonu yaşayacağımızı tahmin ediyoruz. Ama adı üstünde sadece tahmin... 250 bin-300 bin tonluk bir rekolte beklentisi var. İklim şartlarının da bunu bir nebze etkilediğini düşünüyoruz.

Türkiye bu rakamları uluslararası ilgili kuruluşlara da deklere etmiş durumda...

Ama yine de bir tahmin. Aylar önce bu tahminler paylaşıldı. O dönemde daha çiçeklenme yaşanıyordu. Buna göre tespit yapıldı. Yağmur, tahminleri gerçeğe taşınması anlamında çok önemli bir veri idi. Yağmurların bu sene az olması rekolte tahminlerini etkiledi. 250-300 bin ton bandında olmasını bizde bekliyoruz. Zaten normal olan da bu... Uluslararası Zeytin Konseyi (COI)'ne göre dünya rekoltesinin 2 milyon 985 bin yaklaşık 3 milyon ton olarak tahmin edildiği açıklandı. Bu birkaç yılın en yüksek rekoltesi durumunda. Zeytin üreticisi olarak biz bunun pazarında nasıl hareket edeceğimizi düşünüyoruz, kendi pazarımızı genişletmeye çalışıyoruz.

Hilmi Sürek
Tariş Zeytin ve
Zeytinyağı Birliği Başkanı





uygun arazi yapısı olmadığından maliyetler de yüksek olabiliyor. Maliyet bizde belirleyici oluyor. Eski ağaçlar olduğu için bizde mekanik çalışma yok. Yeni teknolojiyi de tam olarak kullanamıyoruz.

Ağaç varlığı olarak baktığımızda hemen hemen İspanya ile aynı seviyede olmamız rağmen verim itibarıyla üçte bir seviyesinde bir tablo ile karşılaşıyoruz. Nerede hata yapıyoruz?

İspanya daha düzenli bahçeler kurarak yol aldı. Biz ise dedemizden babamızdan kalan engebeli arazilerdeki ağaçlarımızda üretim yapıyoruz. İspanya'da teknolojinin rahat işleyebileceği şekilde zeytinlikleri kurmuşlar.

O zaman bizim böyle bir karşılaştırmaya girmemiz doğru değil...

Zaten toprak dışında tek bir girdi yok. Hepsi dövize endeksli. İlaç, gübre, her şey... Dolayısıyla bu da maliyetleri arttıran bir başka unsur durumunda... Bizdeki ağaçlar asırlık konumda. Ağaçları sökemezsiniz. Çünkü düz arazi yok. Burada başka unsurların devreye girmesi gerekiyor. Ege Bölgesi'nde bin yıllık, anıt ağaçlar mevcut. Bu toprakların bizden önce ev sahipliğini yapan zeytin ağaçları, bizden sonra da bu toprakların sahipliğini yapacak. Dileğimiz daha çok nesiller büyütsün bu efsane ağaçlar.

Başka unsurlar derken...

Teşvikler... Kullanılmayan arazilerde zeytin yetiştiriciliği konusunda çalışmalar yapıldı. Buraların desteklenmesi gerekiyor. Benim bölgem Bayındır... Benim bölgemde araziler engebeli. İspanyollar oralara çıkıp ağaç bile ekmezler. Burada köylülerimize daha fazla destek verilmeli. Nasıl teşvik verilecek? Bölgeye göre mi, araziye göre mi? Bunu düşünüp oraya sahip çıkılması sağlanmalı. Devletin bunu düşünmesi gerekiyor. Düz arazilere ağaç dikip yoksa bizde zeytinlik yapabiliriz. Güneyde bu yapıldı. Son zamanlarda zaten 90 milyondan 170 milyon ağaç varlığına ulaşmamızı sağladı. Narenciye ve pamuktan boşalan arazilere zeytin ağacı dikildi. Akhisar gibi. Akhisar bugün sofralık zeytinde çok ilerledi. Zeytinlik bizim bölgelerimizde aile ziraatı konumunda. Bizde 300 yılı geçen ağaçlar çok fazla.

Yeni teknolojiler hiç kullanılmıyor değil kullanılıyor.

Eskiden sınık ile dibinden toplardık. Zeytin güzel ise bir kişi günde 500 kilogram zeytin düşürebiliyor. Bu eskiden 200 kilogramda kalıyordu. İki kişi, biri ağaca çıkan olursa 500 kilogramı buluyor. İspanya'da 3 kişi 10 ton zeytin çıkarabiliyor. Onların kendilerine has bir destekleme politikaları da var. Bizdeki gibi 80 kuruş değil. Avrupa Birliği'nin 2008 yılındaki Tarım Başkanına, "AB bütçesinin neden yüzde 40'ı tarıma ayrılıyor?" diye soruluyor. Romanyalı olan tarım dönem başkanının verdiği cevap "Birincisi tarım ekolojik dengeyi sağlıyor. İkincisi gıda güvenliğini sağlıyor ve destekliyor. Üçüncüsü çevreci bir yaklaşım. Dördüncüsü kırsal kesimi yerinde tutuyor ve

Bu süreçte nelere dikkat etmek gerekiyor?

Biz daha fazla ihracat yapmak istiyoruz. İtalya ile bağlantılar yaptık, başkaca bazı bağlantılarımız da mevcut. Varolan pazarımızı genişletmeyi planlıyoruz. İhracatın yanı sıra iç pazarda da satış rakamlarımızı artırmayı hedefliyoruz.

Bunu yaparken kutulu mu yoksa dökme mi ön planda olacak?

İç piyasada daha çok kutulu satışı var. Ayrıca 49 ülkeye ihracat yapıyoruz. Geçen yıl yakalaşık bin ton ihracat gerçekleştirdik. İç piyasayı boş bırakmak istemiyoruz. İç ve dış pazarlarda Tarih markalı zeytinyağına büyük teveccüh var tüketicilerimizde. Markamıza sadık tüketici oranımız diğer markalara göre daha yüksek. Yağ satışımda ise sıkıntı yok. Dünyadaki fiyatlar burada etken durumda. İhracat yapmak istesek de dünya fiyatları, rekolte, döviz kurları burada çok önemli. Bu nedenle yıllara göre ihracatımız değişkenlik gösteriyor.

Biz yıllardır TARİŞ olarak pazarda belirleyici olmuş bir kuruluşuz. Üreticilerimize daha fazla yararlı olmaya çalışıyoruz. Yağ fiyatları daha belirlenmedi. Fiyatlar daha oturmadı. Ama bunun üzerinde de çalışıyoruz. Fiyatı göremiyoruz. Sahadan gelen fiyatlar 13-14,5 TL ama bu tam belirleyici değil. Umarım bu fiyat düşmez. Çünkü düşmesi, üreticinin maliyet anlamında zarar etmesi anlamına geliyor. Ege Bölgesi'nde zeytin alanları dağlık, yamaç arazilerde bu nedenle ağırlıklı olarak ürün elle toplanıyor. Makineli hasata

Biz yıllardır TARIŞ olarak pazarda belirleyici olmuş bir kuruluşuz. Üreticilerimize daha fazla yararlı olmaya çalışıyoruz. Yağ fiyatları daha belirlenmedi. Fiyatlar daha oturmadı. Ama bunun üzerinde de çalışıyoruz. Fiyatı göremiyoruz. Sahadan gelen fiyatlar 13-14.5 TL ama bu tam belirleyici değil. Umarım bu fiyat düşmez.

doyuruyor. Ayrıca temiz hava sağlayan bir kaynaktır. Yüzde 40 bile yetersiz” diyor. Tarıma verilen desteğin hiçbir şekilde heba olmaması, akılcı olması gerekiyor.

Sektör yıllardır bu desteklerin arttırılmasını istiyor ama hiçbir şekilde istediği ölçüde yol alamıyor. Burada sektör nerede tıkanıyor? Sektör, Hükümet kanadında neden sesini duyuramıyor?

Sektörden ziyade bizim hükümetlerimizin bu konuda bir politikasının olmamasından kaynaklanıyor. Benim köyüm 80 haneden 35 haneye düştü. Devletin bu konuda bir projesi yok. Burada devletin bir planının olması lazım. Kırsal kesimi olduğu yerde tutmak için çaba harcamak gerekiyor. Tarımsal uğraş alanı göçü önlemek içinde önemli bir kilit noktasıdır.

Bizim bölgemizde köylerin boşalmasının nedeni insanların geçinememesidir. Babam beni zeytinyağı hasadı ile evlendirdi. O zaman kardeşlerimin düğününü de zeytinyağı ile yapmıştı. Artık üretici, zeytinyağı hasadı ile düğününü yapamıyor.

Belli bölgelerde zeytincilik tek ürün durumunda. O bölgelerdeki üreticinin durumu çok daha zor. Bizim bölgemizde Menderes havzasında en azından hayvancılık var. Bayırdır 'da çiçekçilik var. Kuzeyde zeytincilik neredeyse tek uğraş alanı ve geçim kaynağı.

Bir dönem Türkiye'nin her yerine zeytin ağacı dikildi. Bir anlamda seferberlik gibiydi. Bu ağaçların bazıları iklim ve coğrafyasına uygundu. Bazıları ise öyle değil. Tutanlar artık rekolteye dahil olmaya başladı. Bunların kalitesi nedir? Bunlar nasıl değerlendirilecek?

Gemlik, Edremit diyoruz. Bunlar sofralıkta değerli, yağlıkta değerli. İklimde uygun olmayan yerlerde de bu cins ağaçlar dikildi. Ama sıcak bölgelerde ürünün kalitesi değişiyor. Gemlik türünün kabuğunda daha da kalınlaşma oldu. Kendini korumaya alıyor. Ürün değişiyor. Körfezde denize açık olduğu için böyle bir sorun olmuyor. Körfezin yağının nefaseti bir başka. Zeytini de öyle. Güneyde bu cinsler dikildi. Benim tasvip ettiğim, kendi bölgesine uygun ağaç dikimi olmalı. Bu aşlar, her yerde tutmadı.

Tagışışte, gerektiğinde farklı bölgelerin zeytinyağlarının bile karıştırıldığını görüyoruz. Buradan toplayıp, Ayvalık menşeli satışının yapıldığı oluyor. Buna devletin bir çözüm getirmesi gerekiyor. Zeytinyağı, zeytinyağı ile karıştırılıyor. Başa geldiğimizde; rekoltenin artmasındaki nedenlerden

birisi de işte bu dikilen ağaçlardan ürün elde etmeye başlanması. 2000 yılına kadar 90 milyon olan ağaç varlığı, bugün 170 milyona ulaştı. Bu da Türkiye'nin önüne konulan 700 bin ton zeytinyağı üretim hedefinin gerçekleştirilmesine önemli katkı koyacak. Bu yolda da rekolte yıllar itibarıyla hızla artış gösterecek.

Sezonun geneli itibarıyla baktığımızda bu seneki mahsulün kalitesi nasıl?

Çok kaliteli ürün çıkacak. Ortaklarımızın değerlendirmeleri ve kurum mühendislerimizin sahada yaptığı çalışma ve ilk gelen numunelerle görüldü ki bu yıl bölgemizde ürün çok kaliteli.

Neden?

Zeytinler dağda kuraklıktan dolayı yandı ve suyu çekti. Suyu çekince randıman az olur. Sulanmayan zeytinin kalitesi asit bakımından çok düşük olur. Asit oranı da düşük olduğu için kaliteli olur. Rafineri için yağ bulmakta zorlanacağız. Çünkü karşımıza sofralık zeytin çok gelecek.

Fiyatlar nasıl olacak?

Tariş olarak alım kampanyasını ön avans fiyatı ile başlattık. 15 Kasım tarihine kadar ürün teslim eden ortaklarımıza ödeme yaptık. Ortaklarımıza piyasa ve maliyetler dikkate alınarak, belirlediğimiz fiyat olan 14.50 TL'den ürün aldık. Devam eden alım kampanyamızı da piyasa değişkenlerine göre değerlendireceğiz. Bu sene ihracat beklentisi var. Bu ihracat beklentisi ile kendi mevcut fiyat bandının çok geriye gitmeyeceğini düşünüyorum. Bu rekolte bizi ürkütmemeli. Rekoltenin fazla olduğu bir dönemdeyiz. Burada telaşa kapılmamak lazım. Rekolte yüksek olsa bile buna göre gerekli ihracatın üzerinde durmalıyız. Bu sene





TARIŞ Başkanı Hilmi Sürek, Yarın Dergisi editöral yönetmeni Seda Gök'e sektördeki gelişmeleri değerlendirdi"

bizde ihracata odaklanacağız. 10 bin ton alım hedefimiz var malımızın 6 bin tonunu iç pazarda satarsak, geri kalanını ihracata odaklamak gerekiyor.

Yıllardır Türkiye'de zeytinyağı tüketimini iç pazarda arttırmak için çalışmalar yapılıyor. Ancak buna rağmen kişi başına 1.5 kilogram seviyesinin üzerine çıkmadık. Burada yaşanan sıkıntı nedir? Neden Türk halkına zeytinyağını sevdiremiyoruz?

Ben umutluyum. Kişi başına 2.5 litre seviyesine çıkacağına inanıyorum. Genel yağ tüketimimizin sadece beşte biri zeytinyağı tarafından karşılanıyor. Bir paket sigara 13 TL, bir kilogram zeytinyağı 13-15 TL...

Devletin sağlık ve lezzet kaynağı zeytinyağı tüketimini özendirme için KDV'sinin yüzde 1'e çekilmesini istedik. İkincisi zeytinyağına kilogramda verilen 80 kuruş primin daha gerçekçi ve reel olmasını talep ettik. Maliyetler de dikkate alınarak, matematikle bu rakamın belirlenmesi gerekir.

Türkiye koşullarını da göz önünde bulundurduğumuzda olması gereken prim desteği rakam nedir? 2.5 TL deniliyor ama bunun birde olabilirliği açısından bakmak gerekiyor mu?

Ben zeytinyağcılarının çok kanaatkâr bir kesim olduğunu düşünüyorum. Zeytinyağcılar, 2.5-3 TL istemezler. Zeytinyağı üreticisi bereket okumasını bilir. Onlar da gerçekleri biliyorlar. Prim desteği 1.5 TL olsa bizim zeytinyağı üreticileri bayram eder, zeytin ağacının altında yatarlar. 1.5 TL olursa ağacın dibinde yatar, ağacına iyi bakar ve bu şekilde de üretim ve verim daha fazla artar.

Sektör de ülkenin önüne konulan üretim hedefine daha hızlı ulaşır ve başarı daha çabuk yakalanır. Tüketimi özendirmek için ne yapmamız gerektiğini de birlikte düşünmemiz gerekiyor.

Geçtiğimiz günlerde Ekonomi Bakanlığı'nın kararı ile bütün tanıtım grupları tek bir çatı altında toplandı. Zeytin Tanıtım Grubu da bu çatı altında birleşti. Bunun sektöre yansımalarını değerlendirir misiniz?

Tariş logosundan rahatsız olmaya başladık. Tariş markasıyla ama Tariş'ten göbek bağımız ayrıldı. Üzüm bir yanlış yapsa biz çekiyoruz. Ayrıldık ama onların yanlışları da bize mal ediliyor. Bu bizim için güzel değil. Ticari markamıza zarar veriyor. Markalaşma adına ciddi çaba harcarken, diğer birliklerdeki sıkıntılar bize ciddi anlamda yansıyor. Tariş markasından vazgeçemeyiz.

Lobi faaliyetleriyle bunu yönetmeye çalışıyor. Özellikle siyasetçilerin ve bürokratların Tariş derken bunu ayrıştırmasını istiyoruz. Tariş ve Zeytinyağı, Tariş Pamuk, Tariş Üzüm, Tariş İncir diye bunu ayırmalarını istiyoruz. Bu tabii ki bir süreçtir. Biz dünya genelinde 55 ülkede tescilli bir marka konumundayız, 49 ülkeye Tariş markasıyla ihracat yapıyoruz. Alıcılarımız da zaman zaman marka üzerinde yapılan olumsuz söylemlerden etkilenmektedir. Bu şekilde de bir yere taşıdığımız markanız zedeleniyor.

Biz artık birbirinden ayrıyız. Tariş birlikleri içinde markaya en çok yatırım yapan biz olduk. 100 yaşını aşkın bir marka, bu toprakların ve hepimizin markası. Bu nedenle özenle korumalıyız. Biz bugüne kadar tanıtım çalışmalarımızı hep kendi cebimizden yaptık.

İç pazarda tüketimi teşvik etmek amacıyla Tariş mağaza sayısını arttırmayı düşünüyor musunuz? Anadolu'ya açılma planlarınız var mı?

Bu konuda çeşitli projelerimiz var. Üzerinde çalışıyoruz. Özellikle turistik bölgelerde butik mağazalar yapılması düşünülüyor. Bize bu konuda günde ortalama 5-6 franchise yatırım başvurusu alıyoruz. Aynı şekilde tüketici cephesinden de mağaza açılması yolunda yoğun talepler geliyor. Anadolu özelinde baktığımızda zeytin olarak değer görüyor. Ama zeytinyağına İç Anadolu Bölgesi alışmamış durumda. Düşündüğümüz birkaç noktada olabilir. Pazarımızı genişletmek için birçok argüman üzerinde çalışıyoruz. İlk etapta biraz kontrollü şekilde bu konuda bir çalışma yapmayı istiyoruz. Bu yılı bir tamamlayalım.

Yeni bir başkansınız. Sizin hedeflerinizde neler var?

İki dönemdir yönetimde görev yapıyorum. Tariş Zeytinyağı Birliği, güzel bir camia. Kooperatiflerle olan diyaloglarımızı güçlendirmek için dertlerini yerinde dinleyeceğiz. Onlara yönelik projelerimiz olacak. Kooperatiflerin ayakta durmasını sağlamaya yönelik çalışmalar yapacağız.

Projeleri olanlara destekleyeceğiz. Atılan güzel temeller üzerine Tariş Zeytin'i daha iyi yerlere taşımak arzusundayız. Temeli sağlam bir yapıyı devraldım. Bu benim en büyük avantajım. Biz ortak üreticilerimizi memnun edeceğiz. Bağları güçlendireceğiz, onları tüccarlara ezdirmeyeceğiz, üreticiyi piyasanın insafına bırakmayacağız. Zaten biz bu piyasada belirleyici durumdayız. Ortaklarımız bize güvensinler. İmkânlar ölçüsünde bu bayrağı bir üst kademeye çıkaracağız. Bizim bu konuda tecrübeli bir ekibimiz var. ■

DENİZE AÇILAN KAPI



Çeşme'de beş eşsiz destinasyon... Kapıları denize açılan, lüks yaşamlar...
Elbette İzmir'in en beğenilen yaşam markası **Folkart**'tan.



FOLKART
Ç E Ş M E

[PAŞALİMANI | FENERBURNU | ARDIÇ | ILICA | BOYALIK]

WWW.FOLKARTCESME.COM | 444 22 78

Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa: Eğer sofralık zeytin tüketimini artıramazsak gelecekte zeytin tüketmeyen bir nesil bizi bekliyor olacak.

“Sektörde bilgi kirliliğine fırsat verilmemeli”

“Sofralık zeytinin lideri olarak zeytinyağında da söz sahibi olmayı hedefliyoruz. Marmarabirlik'in zeytinyağı üretiminin sürekliliğini sağlamak için yeni yatırım planlarımız da bulunmaktadır. Bugün itibariyle yılda yaklaşık bin- bin 500 ton arasında üretim miktarına sahibiz. Bunu 2-3 yıl içerisinde 2 bin tonların üzerine çıkarmayı hedeflemekteyiz.”

Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı Hidamet Asa, zeytin-zeytinyağı sektöründe bilgi kirliliğine fırsat verilmemesi gerektiğini söyledi. Bu yıl sektörde beklenen rekolte rekoruna ilişkin değerlendirmelerde bulunan Asa, “Zeytinyağı üretimimizde geçtiğimiz yıla oranla yüzde 100 artış olacağı yönünde haberler gündeme getirilmiştir. Ağaç sayımız bir yılda yüzde 100 artmayacağına göre zeytinyağı üretiminde yüzde 100 artış olmayacağı ortadadır. Dolayısıyla bu açıklamaların en önemli sebebi üreticiden ürünü düşük fiyata alıp, yüksek fiyatlardan satarak kazanç elde etmektir. Hâlbuki zeytin ve zeytinyağı üreticisi var olmazsa, hiçbir sektör temsilcisi ayakta duramaz. Dolayısıyla sektörde bilgi kirliliğine fırsat verilmemeli” dedi.

Öte yandan sofralık zeytin konusunda rekolte bir önceki yıla göre yüzde 20 civarında artış beklendiğini ifade eden Asa, özellikle şarküteri reyonunda satılan iri kalibre ürünün çok az olduğunu ve bu nedenle arz-talep dengesinin değişeceğini ifade etti.

Kutu ve küçük ambalajlarda Türkiye'nin ambalajlı zeytin ihracatının yüzde 50'sini gerçekleştirdiklerini hatırlatan Asa

ile Marmarabirlik'in başarısı üzerinden Türkiye'deki zeytincilik sektörüne ışık tuttu.

Sofralık zeytinde Türkiye'nin mevcut durumunu, dünyadaki konumunu değerlendirir misiniz?

Türkiye son yıllarda 90 milyondan 170 milyonlara ulaşan ağaç sayısı ile zeytin ağacı sayısında dünya ikincisi olsa da aynı başarıyı tüketimde göremiyoruz. Son 10 yıldır zeytin ağacı dikimi ve yaygınlaştırılması konusunda önemli atılımlar yapan Türkiye, zeytin üretiminde ve ağaç sayısında İspanya'nın ardından dünyada ikinci sıraya yükseldi. Zeytin alanlarının genişlemesiyle birlikte üretimin artması aynı oranda tüketime yansımada. Uluslararası Zeytin Konseyi'nin 2016 yılı verilerine göre Türkiye'de toplam 155 bin ton zeytin yağı, 322 bin ton da zeytin tüketildi. Yani Türkiye'de zeytinyağı tüketimi kişi başına 2 litre. Ancak zeytinyağı tüketimi Uluslararası Zeytin Konseyi üyesi olan Yunanistan'da 24 litre, İspanya ve İtalya 14 litre, Tunus, Portekiz, Lübnan ve Suriye 8 litre civarında. Türkiye'de tüketimin az olmasının en büyük nedeni merdiven altı üretim olmasıdır.

Sektörün geleceği için daha hijyenik ortamlarda, daha kaliteli sofralık zeytin üretimi yapmak, merdiven altı üretimi bitirmek, kayıt dışılığı önlemek ve ülkemizdeki kişi başı tüketim miktarını

Hidamet Asa
Marmarabirlik Yönetim Kurulu Başkanı





“2017-2018 ürün alım kampanya döneminde hedefimiz 1 TL bile kredi kullanmadan 50 bin ton ürün almaktır.”

artırmak büyük önem taşımaktadır. Eğer sofralık zeytin tüketimini artıramazsak gelecekte zeytin tüketmeyen bir nesil bizi bekliyor olacaktır.

Zeytinyağı üretiminde de büyümeyi hedefliyorsunuz. Sofralık zeytindeki başarınızı zeytinyağına nasıl yansıtacaksınız? Bu konudaki çalışma programınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ülke genelindeki zeytinyağı tüketim miktarının artırılması ve ülkemizde kişi başı zeytinyağı tüketimini 2 kilogramdan 5 kilograma çıkarabilmek için sofralık zeytinin lideri olarak zeytinyağında da söz sahibi olmayı hedefliyoruz. Zeytindeki marka bilinirliğimiz ve algımız tüketiciler tarafından tevecüh görmektedir. Perakendecilerle yapılan görüşmelerimize istinaden zeytindeki bu algının zeytinyağına da çok yakışacağını, müşterilerden talep ve rağbet göreceğini, zeytin ve zeytinyağını beraber düşündüklerini, raflarda yer almamız durumunda tüketici tarafından tercih edileceğini düşünüyoruz. Faaliyet bölgemiz sofralık zeytinin öne çıktığı bir bölge, zeytinyağı üretiminin ağırlıklı olduğu bir bölge değil. Önümüzdeki yıllarda Marmarabirlik'in zeytinyağı üretiminin sürekliliğini sağlamak için yeni yatırım planlarımız da bulunmaktadır.

Bugün itibarıyla yılda yaklaşık bin- bin 500 tonlar arasında üretim miktarına sahibiz. Bunu 2-3 yıl içerisinde 2 bin tonların üzerine çıkarmayı hedeflemekteyiz.

Sofralık zeytinde kutulu ve markalı ihracat konusunda Türkiye gerçeği nedir?

Marmarabirlik olarak özellikle kutu ve küçük ambalajlarda Türkiye'nin ambalajlı zeytin ihracatının yüzde 50'sini gerçekleştirmekteyiz. İhracatta asıl önemli olan katma değerli ihracat yapılmasıdır. Sofralık zeytinde yurtdışına yapılan ihracatın kilogram fiyatı ortalama 1,8 Dolar iken Marmarabirlik olarak yaklaşık 3,8 Dolarlara ihraç etmekteyiz. Küçük ambalajlı ürünlerimizin ihracatı, kalitesi ve lojistik şartları göz önüne alındığında dökme zeytin ihracatına göre tüketici tarafından çok daha fazla avantaj sağlamaktadır. Aynı zamanda ambalajlı ürün ihracatıyla markamızı uluslararası alanlarda temsil etme imkanı buluyoruz. Marmarabirlik'in dışında dökme zeytin-zeytinyağı ihracatı yapılsa da ambalajlı ihracatta ürünün menşei görülebilmektedir. Dolayısıyla Marmarabirlik olarak yaptığımız ambalajlı ihracatla yurtdışında Türkiye'nin ve Gemlik zeytininin tanıtımını da yapmış oluyoruz.

TİM'in ihracat listesine giren tek sektör firması olma özelliğine sahipsiniz. Bu konuda sizin bir hamle yaptığınız görüyoruz. İhracat çalışmalarınız ve hedefleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Avrupa Birliği ülkelerine ürünlerimizi uzun yıllardır satmaktayız. Son 2 yıldır ihracatımızı artırmak ve yeni pazarları keşfedebilmek adına Uzakdoğu ve Ortadoğu ülkelerinde

mutluluk
2018 getirsin
sağlık huzur



- Taşımacılık Hizmetleri
- Dağıtım Hizmetleri
- Komple Parsiyel Nakliye

EGE[®]
ULAŞIM

düzenlenen çeşitli fuar ve etkinliklere de katılmaktayız. Bu bölgelerde ki tüketimin de her geçen gün arttığını görmekteyiz. Özellikle kimyasal işleme tekniği ile üretilen ve aynı zamanda sağlığa da zararlı olan ürünlerin bu bölgelerdeki pazar payını küçültmek adına ürünlerimizi bu bölgelerde birçok fuarda tanıtma fırsatı yakalamaya çalışıyoruz. Ekonomi Bakanlığı ve TİM ile birlikte Dubai, Hindistan ve Çin'deki gıda fuarlarına katılıyoruz. Bunun yanında Türk Havayollarına verdiğimiz limon soslu zeytinyağlarımızı British Airways, Emirates ve Katar Airways gibi birçok uluslararası havayolu şirketinin beğenisine sunduk. Etnik dışı baktığımızda Hindistan'da baharatın, acılı, soslu ürünlerin çok tüketilmesinden dolayı Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda geliştirdiğimiz soslu yeşil zeytin ürünümüzü ilk defa Hindistan pazarına da açıyoruz. En son fuar ziyaretimizde özellikle soslu yeşil zeytin ve biber dolgululu yeşil zeytinimiz büyük ilgi gördü, siparişleri aldık, ürün etiketlerini bekliyoruz. Marmarabirlik olarak 2018 yılının ilk aylarında siparişlerin gönderilmesi hedeflenmektedir. Böylece Marmarabirlik ürünleri, Ekonomi Bakanlığı ve TİM'in en önemli hedef pazarlarından biri olan Hindistan pazarındaki raflarda yerini almış olacaktır.

Rekolte de bu yıl rekor beklentisi var. Bu rekor artışı katma değerli bir konuma getirmek için neler yapılmalı?

2017-2018 ürün hasat zamanında her yıl sofralık zeytin ve zeytinyağı tahmini rekoltesi Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi tarafından açıklanırken, bu yıl herhangi bir açıklama yapılmamıştır. Resmî açıklama yetkisi bulunmayan kişiler tarafından çeşitli açıklamalar yapılmıştır. Zeytinyağı üretimimizde geçtiğimiz yıla oranla yüzde 100 artış olacağı yönünde haberler gündeme getirilmiştir. Ağaç sayımız bir yılda yüzde 100 artmayacağına göre zeytinyağı üretiminde yüzde 100 artış olmayacağı ortadadır. Dolayısıyla bu açıklamaların en önemli sebebi üreticiden ürünü düşük fiyata alıp, yüksek fiyatlardan satarak kazanç elde etmektir. Halbuki zeytin ve zeytinyağı üreticisi var olmazsa, hiçbir sektör temsilcisi ayakta duramaz. Dolayısıyla sektörde bilgi kirliliğine fırsat verilmemelidir. Sofralık zeytin konusuna da genel olarak bakacak olursak, rekolte de bir önceki yıla göre yüzde 20 civarında artış beklemekteyiz. Bu yıl itibariyle sofralık zeytinde en önemli handikap özellikle şarküteri reyonunda satılan iri kalibre ürünün çok az olmasıdır ve bu da arz-talep dengesini değiştirmektedir.

İşletme-pazarlama kapasitenizi rekolte artışında katma değere dönüştürme açısından ve üyelerinizin mağduriyetini engellemek için nasıl bir strateji izliyorsunuz?

Bir taraftan pazarda katma değeri yüksek küçük ambalaja yönelik teknolojik yatırımlar yaparken, diğer taraftan satışları artırmaya yönelik yeni pazarlara girmeye ve yeni satış kanallarında yer almaya çalışıyoruz. Buna örnek verecek olursak, son yıllarda ağırlık verdiğimiz ev dışı tüketim (EDT) olarak adlandırılan otel, restoran, kafeterya gibi mecralarda çalışmalarımızın meyvelerini almaya başladık. EDT satışlarımız, 2016-2017 iş yılında miktar bazında yüzde 35, TL bazında ise yüzde 40 oranında artış göstermiştir. Marmarabirlik son yıllarda, tüketici taleplerine odaklanan





satış stratejileri, düzenli ürün alımı ve stok takibi sayesinde kotasız alım yapmakta ve üretici ortaklarımızın kazancını artırmak adına aldığı ürünü en iyi şekilde değerlendirmektedir.

Marmarabirlik marka gücünü önümüzdeki günlerde başka ürün gruplarında görmek mümkün olacak mı?

Sofralık zeytin üretiminin ve pazarının bu kadar büyük olduğu bir ülkede zeytinde daha alınacak çok yolumuz olduğunu düşünüyoruz. Ülkemizde genç nesile zeytin tüketimi alışkanlığı kazandırmak ve aynı zamanda genel olarak tüketimi artırmak amacıyla çeşitli projeler üretmekteyiz. Marmarabirlik'in önümüzdeki yıllarda gelecek planlarında yüzde 60 büyüme hedefi bulunmakta olup, bu hedefi gerçekleştirmek için dökme satışın yoğun olduğu pazardan pay alıp, ambalajlı ürüne dönüştürmeyi hedeflemekteyiz. Geçmişte Marmarabirlik sadece sofralık siyah salamura zeytin üretimi yaparken, bugün limon soslu zeytinden son olarak zeytinin tatlı hali olan zeytin çikolatasına uzanan ürün çeşitliliğimizin artması ile markamızın daha da güçlendiğini düşünmekteyiz. Dolayısıyla uzun vadede üretim, tanıtım ve satış yönüyle zeytin-zeytinyağı ana konumuz olmaya devam edecektir.

Bu yıl itibariyle size ne kadarlık bir rekolte beyanı geldi? 2017-2018 ürün alım kampanyasında 50 bin ton ürün alma hedefiniz var. Bunda revizyona gidecek misiniz?

2017-2018 ürün alım kampanyası kapsamında üreticilerimizden 56 bin ton rekolte beyanı alınmıştır. Ürün alımlarına ise 25 Ekim'den itibaren başladık. Geçmişte ürün

almamak için kota konulurken, bugün daha fazla ürün alabilmek için alternatif çözümler aranıyor. Üreticilerimizin talebi nedeniyle ürün alım fiyatlarımızı kampanya başlamadan önce 18 Ekim'de açıkladık. Piyasa koşulları göz önüne alınarak, taban fiyat 4,10 TL, tavan fiyat ise 11,75 TL olarak açıklanmıştır. Böylece ürün alım fiyatlarına bir önceki yıla göre ortalama yüzde 35 zam yapılmıştır. Amacımız, kurumu zarar ettirmeden piyasa koşullarını gözeterek, üretici, kooperatif ve tüketici dengesini kurmaktır. Çünkü Marmarabirlik geçmişte satamadığı için zarar etmiştir. Ürün almak çok kolay, esas olan zarar etmeden o ürünü satabilmektir.

Toplam ortalama 300-325 milyon TL ürün alım planı yapılmış olup, ürün bedellerinin yüzde 80'i haftalık periyotlarla peşin olarak ödenmektedir. 23 Kasım Perşembe günü yaptığımız 4. dilim ödeme ile birlikte kampanya başından bugüne kadar ortaklarımıza ödediğimiz ürün bedeli 79 milyon TL'ye ulaşmıştır. 2017-2018 ürün alım kampanya döneminde hedefimiz 1 TL bile kredi kullanmadan 50 bin ton ürün almaktır. Bugüne kadar hiçbir sıkıntı yaşanmamış olup, bundan sonra da herhangi bir sıkıntı yaşanmayacağını düşünüyoruz. Üretici ortaklarımız ürün hasadına devam etmekte olup, 8 kooperatifimizde ürün alımlarımız sürmektedir. Tüm üretici ortaklarımız için bol kazançlı ve bereketli bir yıl olmasını diliyorum.

Ekleme istedikleriniz...

Marmarabirlik Yönetim Kurulu olarak, ortaklarımızın ve Marmarabirlik'in bugününü değil, geleceğini düşünmek zorundayız. Dolayısıyla yapmış olduğumuz köklü değişim ve yatırımlarla birlikte Marmarabirlik'in gelecek 10 yılını planlamaktayız. ■



Marmarabirlik 2018 yılı yatırım hedefleri...

“Marmarabirlik tarafından, üretim maliyetlerini düşürmek, depolama ve üretim kapasitesini artırmak amacıyla Entegre Tesislerimizde ve kooperatiflerde son 7 yılda yaklaşık 65 milyon TL yatırım yapılmıştır. Yeni yatırımlarla birlikte günlük 90 ton olan üretim kapasitemiz 200 ton seviyesine çıkarılmış olup, yıllık üretim kapasitesi ise ortalama 30 bin tondan yaklaşık 55 bin tona yükselmiştir. Ayrıca son yıllarda tüketicilerin küçük ambalaj tercihleri göz önüne alınarak 20 gramlık zeytin ve zeytin ezmesi üretimine başlanmış olup, sektörde ilk kez üretilen katla yağla sos ambalajı için de yeni yatırım yapılmıştır. Katla yağla ambalaj için alınan yeni makinelerimiz, 6 mililitre ürünlerden saatte 6 bin adet üretim kapasitesine sahiptir ve tüketiciye tek elle kullanım kolaylığı sağlamaktadır. Bunun dışında 2018 yılında 3 adet zeytinden oluşacak 11 gramlık küçük ambalajlarla da üretime başlanacaktır. 11 ve 20 gramlık ambalajların seri üretimi için yaklaşık 2 milyon Euro'luk yeni yatırım yapmayı planlamaktayız. Tek porsiyonluk ambalajlar, önümüzdeki Ramazan ayında toplu iftar ve sahur noktalarında tüketiciye sunulacaktır. Küçük ambalajların, okul kantinleri ve simit sarayları başta olmak üzere otel, restoran ve kahvaltı salonu gibi ev dışı tüketim alanlarında da sunulması planlanmaktadır. Özellikle son yıllarda tüketicilerin cam, pet ve küçük ambalajı tercih etmelerinden dolayı genel olarak üretim modelini de yeniden ele almış bulunmaktayız. Bu kapsamda Kuru Sele ve cam pet hatları için kapasite artırımı yatırımları da yapılmıştır. Her iki hattımızda da yüzde 200 oranında kapasite artışı sağlanmıştır. Diğer üretim hatlarımız da tüketici tercihleri doğrultusunda ambalaj çeşitlerine göre ayrıştırılmıştır. Yeni yatırımlarımız ile birlikte bundan böyle Marmarabirlik'in vakum, teneke ambalaj, pet-cam, kuru sele gibi ürünleri, birbirinden bağımsız alanlarda üretilecektir. Bu yatırımlardaki asıl hedefimiz, satışlarımızın artması ve artan talebi karşılayabilmek için Marmarabirlik ürünlerini farklı hatlarda aynı anda üreterek verimi artırmak ve yüksek standartlarda üretim gerçekleştirmektir. Kapasite artırımının yanı sıra teknoloji yatırımlarımızla atıklarımızı da ileri arıtmalarla doğaya zarar vermeden bertaraf etmekteyiz. Bunun yanında kooperatiflerimize modern depolama tesisleri yaparak, Marmarabirlik'in depolama kapasitesini de 70 bin tondan 100 bin tona çıkarmayı hedeflemekteyiz. Amacımız; üreticimizden daha çok ürün almaktır.”



Tasarımından mutfağına gerçek bir şehir oteli.

İzmir'in tüm ulaşım ve şehir yaşamına yakınlığıyla, Mia City Hotel size ve konuklarınıza özel tasarım mimarisiyle yüksek kaliteli bir konaklama ve lüks sunuyor.



0(232) **220 83 83**
www.miacityhotel.com

Mia City Hotel
Akçay Cad. No:125 Gaziemir/ İzmir

TZOB Genel Başkanı Bayraktar, Tahminlere göre 2,1 milyon tonu bulacak zeytin üretimi iyi değerlendirmeli, başta zeytinyağı olmak üzere zeytin ve zeytin ürünleri ihracatına önem verilmeli

"Zeytin üretimi ilk kez 2 milyon tonu aşacak"

"Günümüzde 0,4 litre olan dünyada kişi başına zeytinyağı tüketimi, sağlık açısından taşıdığı önem anlaşıldıkça çok daha fazla artacaktır. Türkiye, buna hazırlıklı olmalıdır."



Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Genel Başkanı Şemsi Bayraktar, zeytin üretiminin ilk kez 2 milyon tonu aşacağını bildirerek, "tahminlere göre 2,1 milyon tonu bulacak zeytin üretimi iyi değerlendirmeli, başta zeytinyağı olmak üzere zeytin ve zeytin ürünleri ihracatına önem verilmeli" dedi.

Bayraktar, zeytinde başlayan hasat ile birlikte 2017/2018 zeytin ve zeytinyağı sezonunun açıldığını belirtti. Yağlık ve sofralık olarak değerlendirilen zeytinin, dünyada sınırlı

bir alanda yetiştirildiğini, bundan dolayı üretildiği bölgelere zenginlik kattığını vurgulayan Bayraktar, zeytin yetiştiriciliği yapılan alanın yaklaşık yüzde 98'i ülkemizin de içinde bulunduğu Akdeniz havzasındaki ülkelerde olduğuna dikkati çekti.

Dünyada zeytinliklerin dörtte birinin İspanya'da olduğunu, Türkiye'nin yüzde 9,3 payla İspanya, Tunus, İtalya ve Yunanistan'ın ardından Türkiye'nin 5. sırada bulunduğunu belirten Bayraktar, "zeytin üretimi yıllara göre büyük dalgalanmalar göstermektedir. Dünyada 15 ile 22 milyon ton arasında değişen zeytin üretiminin üçte birini İspanya yaparken, Türkiye ortalama yüzde 9-10'luk payıyla İspanya, İtalya ve Yunanistan'ın ardından 4. sırada gelmektedir. İspanya'nın ağırlığının yüzde 40'ları aştığı ve yıllara göre, 2,4-3,2 milyon ton arasında değişen dünya zeytinyağı üretiminde ise yüzde 5-6'lık payıyla İspanya, İtalya, Yunanistan, Tunus ve Suriye'nin ardından 6. sırayı almaktadır" dedi.

2000-2016 döneminde zeytin ağacı sayısını yüzde 78 artırarak 97,8 milyondan 173,8 milyona çıkaran Türkiye'nin kendisine dünya ikinciliği hedefi koyduğunu, yeni dikilen zeytin fidanlarının meyve vermeye başlamasıyla birlikte var ve yok yılları arasındaki farkın giderek kapanmaya başladığını vurgulayan Bayraktar, "bu yıl 460 bin tonu sofralık, 1 milyon 640 bin tonu yağlık olmak üzere 2,1 milyon tonluk bir üretime

Şemsi Bayraktar
Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB)
Genel Başkanı



ulaşılacağı tahmin edilmektedir. Artan zeytin üretimi iyi değerlendirilmeli, başta zeytinyağı olmak üzere zeytin ve zeytin ürünleri ihracatına önem verilmeli" dedi.

"ABD PAZARINDAN ALDIĞIMIZ PAY YÜZDE 1,5'DA KALİYOR"

Zeytin alanlarında 5., zeytin üretiminde 4., zeytinyağı üretiminde 6. sırada olan Türkiye'nin zeytin ve zeytinyağı ihracatının yetersiz kaldığına dikkati çeken Bayraktar, şu bilgileri verdi: "Sadece zeytinyağı ihracatından İspanya 3, İtalya 1,6 milyar dolar kazanırken zeytinin anavatanı olan Türkiye, zeytin ve zeytinyağında 190 milyon doların çok daha üzerinde ihracat yapmalıdır. Günümüzde 0,4 litre olan dünyada kişi başına zeytinyağı tüketimi, sağlık açısından taşıdığı önem anlaşıldıkça çok daha fazla artacaktır. Türkiye, buna hazırlıklı olmalıdır.

Dünyada 800-900 bin ton zeytinyağı ihracatı yapılmaktadır. Bunun yüzde 55'ini İspanya ve İtalya gerçekleştiriyor. Üçte

SEKTÖRE YÖNELİK YAPILMASI GEREKENLER

Hedefin sadece üretim artışı olmaması, artan üretimin en iyi şekilde nasıl değerlendirileceği üzerinde de titizlikle durulması gerektiğini belirten Bayraktar, yapılması gerekenleri ise şöyle sıraladı:

"Zeytinyağında kilogram başına 80 kuruş olan fark ödemesi desteğine devam edilmeli, sofralık zeytine de prim verilmeli, Tanıtım faaliyetleriyle iç tüketim artırılmalı, İhracatta yeni pazarlar bulunmalı, tanıtım ve pazarlama stratejilerinin geliştirilmeli ve hedef pazarlar değerlendirilmeli, Sadece üretim artışına değil, pazarlama olanaklarına da odaklanılmalı, Stok müessesesi oluşturulmalı, Hangi amaçla olursa olsun zeytinliklerin tahrip edilmesi önlenmeli, zeytinlikler korunmalı, Tağış olaylarına fırsat verilmemesi bakımından gıda denetimleri daha da artırılmalı, Hasat sırasında gelecek yıl ürün verecek sürgün ve filizlerin kırılmamasına dikkat edilmeli, Binbir emekle hasat edilen zeytinlerin buna bağlı olarak zeytinyağının kalite kaybına uğramaması için taşıma ve depolamada gereken önlemler alınmalıdır."

birini de ABD ithal ediyor. Bizim ABD pazarından aldığımız pay yüzde 1,5'de kalıyor. Türkiye, bu pazardan çok daha fazla pay almalıdır. 18 bin ton zeytinyağı, 46 bin ton siyah zeytin, 13 bin ton yeşil zeytin ihracatımız var. Çok fazla ihracat yapabiliriz.

"İÇ TÜKETİM ARTIRILMALI"

Zeytinyağında iç tüketim de artırılmalıdır. Yunanistan'ın 13,3, İspanya'nın 10,5, İtalya'nın 9,7, Tunus ve Lübnan'ın 8 litre kişi başına tüketimi varken, bizim tüketimimizin 1,2 litrede kalması doğru değildir. 2016 yılında yağlı tohum, ham yağ

ve yağlı tohum küspesi ithalatına 3,5 milyar dolar veren Türkiye açısından bitkisel yağ açığının kapatılması ve ithalatın azaltılması için zeytincilik önemli bir fırsattır.

Uzmanlar, yağlardan alınan enerjinin günlük kalori ihtiyacının yüzde 30'unu aşmaması ve bu oranın yüzde 60-70'inin de zeytinyağından sağlanacak şekilde beslenmesini önermektedir. Zeytin içerdiği antioksidanlar, karotenoidler, fenolik bileşikler ve vitaminler bakımından beslenme ve sağlık üzerindeki önemi büyüktür. ■

Audi Teknoloji ile bir adım önde



İzmir'de tutkunun
yeni bir adresi var:
Vosmer Bornova



Yıllardır kazandığımız tecrübe ve memnuniyetinizi ön planda tutan güler yüzlü ve deneyimli ekibimizle şimdi Bornova'dayız. Dijital teknolojilerle donatılmış **yeni Audi showroom**'umuzda size en iyi satış ve satış sonrası hizmeti sunmak, Audi tutkusunu en mükemmel şekilde yaşatmak için hazırız. Fark yaratan hizmet anlayışımızla tanışmanız için sizi de Vosmer Bornova'ya bekliyoruz.

Vosmer

Yunus Emre Mah. 7523 Sok. No: 2 35060 Bornova/İzmir
Tel: (232) 463 50 75
Vosmer bir Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş. yetkili satıcısıdır.

Zeytindostu Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Murat Çetin: Üretici desteklenmeli, ihracatçıyı markalı ihracata özendirici destekler artırılmalı.

“Yastık altında bekleyen zeytinyağları lisanslı depolarda olsa DİR'e gerek kalmayacak”

“Hep söylüyorum; sanatçılar-sporcular-medyatik ünlüler-siyasetçiler ekranda 1 kaşık zeytinyağı içip bir slogan atsalar aynı hafta tüketim 2'ye katlar.”

Zeytindostu Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Murat Çetin, ürün temininde sürekliliğin çaresi ağaç varlığını artırmaktan geçtiğini belirterek, “Lisanslı depoculuğun hayata geçmesi çok önemli. Yastık altında bekleyen zeytinyağları lisanslı depolarda olsa Dahilde İşleme Rejimi (DİR)'e gerek kalmayacak” dedi.

Zeytindostu Derneği ve çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Kurulduğu 2006 yılında itibaren zeytin sektörü sorunları ve çözüm önerileri her türlü platformda tartışmak üzere ortak akıl toplantıları yaptık ve yapmaya devam edeceğiz. Bununla birlikte birinci amacımız olan Türkiye'nin zeytin ağaç sayısını artırma hedefimizi ve var olan ağaçları da koruma görevimizi yerine getirmek üzere çeşitli etkinliklerde bulunuyoruz. Sektörün her kademesinde kaliteli ve sürdürülebilir üretim için milli değerlerimizin korunması adına eğitimler düzenliyoruz. Sektörün ilki olan Naturel Sızma Kalite Yarışması'nı 10 yıldır düzenliyoruz. İlk yıllar İtalya'da tanınmış bir panele numuneleri duysal analizlere gönderirken son 5 yıldır kendi bünyemizde ve hatta Türkiye'de tanınmış diğer panellerle birlikte duysal değerlendirmeyi gerçekleştiriyoruz. Son iki yıldır da uluslararası jürilerde yer almış tadımcıları davet ederek Dünya ile bağımızı güçlendiriyoruz. Dışa bağımlılığımızı azaltıyoruz. Ayrıca son dört yıldır zeytin kültürünü daha geniş kitlelere ulaştırmak için ve zeytin dostluğunu yaymak adına fotoğraf,

slogan ve edebiyat yarışmaları düzenliyoruz. Bu sayede zeytin dostlarını ödüllendirip yeni dostlar kazanıyoruz. Dernek olarak zeytin ilgilendiren her türlü yasa ve yasa tasarıları ile ilgili görüşlerimizi karar alıcılara iletiyoruz.

Bunları yaparken mutlaka akademisyen üyelerimizden ve konu ile ilgili uzmanlardan görüşler alıp ona göre hareket ediyoruz. Yurt içi ve yurt dışı toplam 30'un üzerinde temsilcimiz bulunmakta ve bu temsilcilerin her biri kendi bölgelerinde etkinliklerde ve çalışmalarda bulunup zeytin ve zeytinyağı kültürünü yayıyorlar. Ayrıca zeytine dost birey sayısını artırırlar. Sektörde dernek olarak kurumsal ve butik üreticiler konusunda köprü görevinde bulunuyoruz. Aralarında iletişimi güçlendirip sinerjiyi artırıyoruz. Bilinçli toplum oluşturmak üzere tadım eğitimleri ve tadım etkinlikleri düzenliyoruz. Yemekli tadım etkinlikleri yaparak insanları kaliteli zeytin ve zeytinyağı ile buluşturuyoruz. Ayrıca geleceğin mimarı olacak gençlerimize, kaliteli zeytin ve zeytinyağı üretimi konusunda kısa süreli tanıtımlarda bulunuyoruz. Bununla birlikte tüketicilerde kaliteli zeytinyağı konusundaki farkındalığı artırmayı hedefliyoruz.

Türkiye'nin rekoltesindeki artış ile dünya sıralamasında ikinci sıraya yerleşmesi öngörülüyor. Bu durum dünya pazarında dengeleri nasıl etkiler?

Rekolte beklentisi yüksek. UZZK her yıl rekolte tahminini açıklar ama bu sene açıklamadı. 250 bin tonun üzerinde

Murat Çetin
Zeytindostu Derneği Yönetim Kurulu Başkanı





bekliyoruz. Döviz kurunun yükselmesi ihracatçının elini güçlendirdi. İhracatın artacağını düşünüyorum. Ayrıca her geçen gün iç tüketimde artıyor.

Türkiye'nin bu yıl rekolte olarak rekor kırması bekleniyor. Zeytinyağında 280 bin-300 bin ton rekolte beklentisi var. Zeytinde 450 bin ton... Sektör, bu rekolte rekoruna kendisini nasıl hazırlıyor?

Dünya pazarında payımız her geçen gün artmaktadır. Önemli olan kaliteli ve markalı ürünler üretebilmektir. Ne zaman ki ülke olarak dökme değil de markalı yağlar üretiriz o zaman dünya pazarını etkileriz.

Türkiye'de halen kişi başına tüketim bütün tanıtım çalışmalarına rağmen 1.5 litre seviyesinde. Tüketimi arttırmak için yapılan çalışmalarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu konuda önerileriniz neler?

Kişi başı tüketim şimdi 2 litreyi aşmış durumda. Yunanistan'da 22 litre, İspanya'da 19 litre iken ülkemizde neden artmadığı incelenmeli. Ciddi bir margarin ve diğer bitkisel yağlar lobisi var. Buna rağmen kişi başı gelir seviyesi arttıkça zeytinyağı tüketimi de artacaktır. Bizim gibi derneklerin çalışmaları olumlu etki sağlıyor. Ama devlet bu işe el atmalı. Kamu spotları ve tanıtım filmleri hazırlamalı.

Sektörde üretim-tüketim-ihracat dengesini korumak için yapılması gerekenler neler?

Üretim-tüketim-ihracat dengesi için herkes kendine düşeni yapması lazım. Milli ve özel bir ürünümüz; zeytin ve zeytinyağı. 170 milyon ağaç varlığı daha da artırılmalı. Üretici desteklenmeli, ihracatçıyı markalı ihracata özendirici destekler artırılmalı. Hepsini birbirini izleyen bir zincirin halkaları...

Bugün itibarıyla sektöre verilen prim miktarı kilogram başına 80 kuruş. Bununun 2,5 TL olması isteniyor.

Bu rakamın AB'ndeki karşılığının 1,32 Euro olduğunu görüyoruz. Prim desteği konusunda sektör neden istediğini alamıyor? Bu konuda yapılması gerekenler neler?

Evet sektör prim desteği konusunda bir türlü istediğini alamıyor. Bakanlığın çalışma yaptığını biliyorum ve her platformda sesimizi yükseltiyor ve bu desteğin artırılmasını istiyoruz. Devlet çiftçisine daha cömert davranmak zorunda... Avrupa bunu yapıyor ve karşılığını alıyor. Örnek alsınlar yeter.

Türkiye'de ağaç verimini arttırmak için neler yapılabilir?

Ağaç verimini arttırmak için çiftçiler periyodik eğitimlerden geçirilmeli. Budama, sulama, gübreleme, hasat şekli ve zamanı vb. konularda "doğru bildikleri yanlışlar" düzeltilebilmeli.

Markalı-kutulu zeytin zeytinyağı ihracatı konusunda bugün itibarıyla konumumuzu değerlendirir misiniz? Bu konuda yapılması gerekenler neler?

Toplam yaptığımız ihracatın içinde markalı-kutulu ihracat oranı çok düşük. Sebebi birazda ürettiğimiz yağların kalitesinde. Önce doğru ve kaliteli üretimi başarmalıyız. Butik üretim yapan firmaları desteklemeliyiz. Fuarlar sayesinde dış pazarlara açılmalarını sağlamalıyız.

Aktif olarak çalışan Zeytin Tanıtım Grubu vardı. Ancak geçtiğimiz aylarda bütün Tanıtım Grupları tek çatı altında toplandı. Bu sürecin tanıtım faaliyetlerine yansması nasıl olacak?

Bekleyip göreceğiz. Nasıl bir tanıtım faaliyeti düşünülüyor bilmiyoruz. Tanıtım grubumuz çok güzel işler yaptı. Türkiye'yi, zeytinini-zeytinyağını başarıyla tanıttı.

Biz zaten her ortam ve platformda tanıtım yapıyoruz. Halkımızın ilgisi de çok yüksek. Alım gücü yani ekonomik sebeplerden dolayı isteseler alamayan bir kesim var ülkemizde. Ama yinede tv programları, toplumda sevilen ve tanınan kişilerin yorumları ciddi katkı sağlamakta. Ben hep söylüyorum sanatçılar-sporcular-medyatik ünlüler-siyasetçiler ekranda 1 kaşık zeytinyağı içip bir slogan atsalar aynı hafta tüketim 2'ye katlar.

Dahilde İşleme Rejimi'nin dünya zeytinyağı üretimi ve ihracatı yapan ülkeler arasında yasak olduğu tek ülke biziz. Ancak sürdürülebilir büyüme için ürün temininde de süreklilik önem arz ediyor. Bu konudaki tespitlerinizi okuyucularımız ile paylaşır mısınız?

Ben DİR'e karşı değilim. Ürün temininde sürekliliğin çaresi ağaç varlığını artırmaktan geçer. Lisanslı depoculuğun hayata geçmesi çok önemli. Yastık altında bekleyen zeytinyağları bu depolarda olsa DİR'e gerek kalmayacak.

Dünya genelinde ağaç varlığını koruma esaslı politikalara karşılık, geçtiğimiz günlerde Sanayi Bölgeleri kapsamında meclis gündemine yine zeytin alanları taşındı. Bu konudaki tespitleriniz neler?

Bu konuda sesini en çok yükselten STK biz olduk. Komisyona katılarak milletvekillerine anlattık. İmza kampanyası başlatarak 1 haftada 40-50 bin kişiye ulaştık. Bu konunun Sanayi Bakanlığı'nın değil Tarım Bakanlığı'nın işi olduğunu sektörün tüm bileşenlerini bir araya getiren bir Çalıştay'ın düzenlemesi gerektiğini altına hepimizin imza atacağı bir düzenlemenin olabileceğinden bahsettik. ■

Payınız **BÜYÜK**



İzmir'in en nitelikli oto bakım ve onarım servisi olmamızda en büyük pay sizlerin.
Bizi tercih eden ve edecek olan tüm şahıs ve firmalarımıza
teşekkür ederiz.

AVOS
O T O M O T İ V

0 232 260 2 260 | www.avos.com.tr | [f](#) AvosOtomotiv
Adalet Mahallesi Manas Bulvarı No: 87 Bayraklı / İZMİR

Alhat: Akhisar çiftçisi en başından beri sofralık zeytin üretmeye odaklıdır. Bunun sebebi sofralık zeytin biraz daha meşakkatli olmasına rağmen daha iyi para kazandırır. Sofralık zeytin elde edebilmek için her zeytin danesine ağaçta büyümeye başladığından sofranıza gelinceye kadar özenli korumak gerekir.

Akhisar ‘Zeytinlik Denizi’ ile ticaretin kalbi olacak

“Çok şükür artık Akhisar yağları hiç bir bölgeden daha ucuza alınıp satılmıyor. Müstahsil hakkı neyse alabiliyor. Bunun huzuru ve gururunu yaşamak paradan daha değerli. Kazandığımız paraları da yine işimize yatırarak hedeflerimize yürümeyi sürdürüyoruz.”

Mustafa Alhat, Akhisar’da 2. kuşak zeytin üreticisi... Alhatoğlu markası ile üretim ve ihracat yapan Alhatoğlu Gıda Limited Şirketi Genel Müdürü Mustafa Alhat aynı zamanda Zeytin Üreticileri ve Sanayicileri Derneği (ZEYDER) Başkan Vekili ve Zeytindostu Derneği Onur Kurulu Üyesi olarak tecrübelerini sektör ile paylaşıyor.

Akhisar’ın 1980 yıllarda tütünden kopuşu sonrasında alternatif ürün olarak yöneldiği zeytincilikteki rol model olma hikâyesini konuştuğumuz Mustafa Alhat, o dönemin önde gelen çiftçilerinin dönemin tarım teşkilatının olumsuz görüşlerine rağmen zeytin fidanlarını dikmeye başladığını anlatıyor. Bugün kuruluşu tamamlanan Zeytin İhtisas Organize Sanayi Bölgesi’nde yakın zamanda inşaatların başlayacağına vurgu yapan Alhat, “Buradaki yeni tesisler ile birlikte Akhisar’dan bir kilogram zeytin bile işlenmek için başka bölgelere gitmeyecek.

Alhatoğlu firması 1998 yılında Mustafa ve Alper Alhat Kardeşler tarafından Akhisar’da kuruldu. Hem zeytin çiftçiliği hem de ürettikleri zeytini işleyen kardeşler zeytinyağı üzerine odaklanarak modern ve yüksek kapasiteli zeytinyağı dolum tesisi kurdular. Öncelikli yönelimleri şişelenmiş halde ihracat olsa da iç tüketime yönelik private label üretim de yapıyorlar. Akhisar’ın ‘Zeytinkent’ olmasına öncü rol oynayan Hüseyin Alhat’ın çocukları onun izinden giderek ülke ve bölge zeytinciliği adına daha fazla katkıda bulunmak için çeşitli sivil toplum kuruluşlarında gönüllü görev alıyorlar.

Akhisar, ülkenin çeşitli yerlerinden getirilen çiğ zeytinlerin işlendiği, alınıp satıldığı zeytin ticaretinin kalbi haline gelecek” diyor. Mustafa Alhat ile Akhisar’ın zeytincilik konusundaki başarısı üzerinden Türkiye’deki pazarın mevcut durumu, yaşanan sorunlara yönelik çözüm önerileri ve firma olarak hedeflerine ışık tuttuk.

Akhisar, zeytincilik ile 1980 sonrası tanıştı. O günden bugüne nasıl bir gelişim yaşandı?

Aslında Akhisar’ın kuzeyinde Zeytinliova ve çevresinde zeytin yetiştiriciliği hep vardı. Bakanlık kayıtlarında Domat ve Uslu çeşitleri Akhisar orjinli olduğu tescillidir. Ayrıca

Edremit-Ayvalık çeşidi olarak isimlendirilen zeytin ağaçlarından Akhisar ilçesine bağlı köylerde ve Kırkağaç ile Soma’da da anıt ağaç sayılacak kadar yaşlı pek çok ağaç vardır.

Orjin bölgelerinden sayılma şartlarını taşıdığımızı düşünüyorum. Belki Bakanlık bu konuda bir düzeltme yapabilir. Eskiden elbette ekonomik boyutta bir zeytincilikten

Mustafa Alhat
Akhisar'da 2. kuşak
zeytin üreticisi





bahsetmek mümkün değildi. 1970'lerin başında rahmetli babamın da dahil olduğu bölgenin önde gelen çiftçileri Marmara Bölgesi'nde ilk kez üretilmeye başlanan Gemlik çeşidi fidanlarını dönemin tarım teşkilatının olumsuz görüşlerine rağmen dikmeye başlamasıyla şehrin tarım deseni tütünden zeytine doğru kaymaya başladı.

Bu fidanlar çoğalıp büyüdükçe Akhisar'da bu meyveleri işleyip pazarlayacak firmalarda gerekti. Yine babamızı bu ihtiyacı görerek Akhisar'ın ilk bir kaç sofralık zeytin firmasından birini kurdu. 1990'lara kadar aktif pazarlama yaptı.

Sofralık zeytin ve zeytinyağı işleri çok endüstriyel şeyler değildir. Yüksek eğitim ve yüksek teknoloji olmadan da "Home Made" tarzı üretilirler. Bu nedenle 80'lerin ortalarından itibaren Akhisar'da büyük çiftçi olup yüksek tonajlı zeytin elde edenler hem kendisinin hem de çevresindekilerin ürününü işlemeye ve pazarlamaya başladı. Bir ara kayıtlı işletme sayısı 400'leri geçti. Kayıtsız evinin altında kaçak yapanların ise hesabı belli değildi.

Günümüzde nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Günümüze gelirse Akhisar'ın zeytininde hem kalite hem de miktar olarak yüksek seviyelere gelmesi bol ve uygun fiyatlı tedarik imkânının cazibesi özellikle başka bölgelerin zeytinci büyük firmalarının Akhisar'da yüksek kapasiteli modern tesisler kurmalarına neden oldu. Sonuçta ölçek büyüdükçe maliyetler azalıyor. Birde daha iyi fiyata satabiliyorlar. Bu sayede yüksek fiyata çiftçiden zeytin alabiliyorlar.

Bu saydığım nedenlerle birçok çiftçi kendi işleyip pazarlamakla uğraşmak yerine bu firmalara çiğden satmayı tercih etmeye başladı. Ama tesislerini bozmuyorlar gerekirse zeytin işlemeye hazırlar. Mesela bu sene Domat fiyatları bir ara gevşemişti hemen aile işletmeleri devreye girdi ve fiyatlar bir anda yükseldi ve başladığı seviyenin bile üstüne çıktı.

Ağaç varlığında durum nedir?

Yıldan yıla artan zeytin ağaçları sayesinde Akhisar'ımızda "zeytin denizi" diyebileceğimiz kadar geniş alanlarda göz alabildiğince zeytinlikler oluştu.



Bu ağaçların meyvelerin bir kısmı eskiden başka şehirlerdeki işletmelere taşınırdı. Kuruluşu tamamlanan Zeytin İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nde yakın zamanda inşaatlar başladı. Buradaki yeni tesisler ile birlikte Akhisar'dan bir kilogram zeytin bile işlenmek için başka bölgelere gitmeyecek. Akhisar, ülkenin çeşitli yerlerinden getirilen çiğ zeytinlerin işlendiği, alınıp satıldığı zeytin ticaretinin kalbi haline gelecek.

Akhisar'ın sofralık zeytindeki başarı hikâyesi muhteşem... Bu başarı zeytinyağına nasıl yansdı?

Öncelikle altını çizerek söylemeliyim ki; Akhisar çiftçisi en başından beri sofralık zeytin üretmeye odaklıdır. Bunun sebebi sofralık zeytin biraz daha meşakkatli olmasına rağmen daha iyi para kazandırır. Sofralık zeytin elde edebilmek için her zeytin danesine ağaçta büyümeye başladığından sofranıza gelinceye kadar özenli korumak gerekir. Haşereler meyveye zarar vermemeli. İyi bakıp, irileşmesi sağlanmalı.

Sırıkla vurmada elle tek tek toplanıp hava alan plastik kasalarda sevk edilmeli ve işletmede hemen işlenmelidir. Sofralık zeytin özeni ile işletmelere getirilen zeytinlerin içinde sofralık olarak değerlendirilemeyecek kadar küçük boyda olanlar da çıkar. İşte onları yağ için sıkarsız. Yemeklik zeytin kalitesinde zeytinlerden elde edildiği için Akhisar'ın yağları düşük asitli yüksek kaliteli olur. Akhisar'da 5 farklı zeytin çeşidi yetişir. Bunların bir kısmı yeşil iken bir kısmı da siyahlaştıktan sonra toplanır. Yeşil zeytinlerin yağları Erken Hasat tabir edilen buruk-acı lezzette, siyah işlenen zeytinlerin yağları ise daha yumuşak olur. Bu farklı çeşitler sayesinde her zevke hitabeden yağları Akhisarlılar üretebilmektedir.

Siz kardeşinizle birlikte kurduğunuz Alhatoğlu firmasında bölgenizin genel eğiliminin aksine zeytinyağı üzerine yoğunlaştınız. Bunun sebebi neydi?

Dediğiniz gibi herkes sofralık zeytine odaklı idi. Akhisarlılarca zeytinyağı işi o kadar ihmal edilmişti ki o dönemde çiftçinin emeği sömürülme boyutunda ciddi fiyat farkları vardı. Bu ülkede çok da eski olmayan zamanlarda sadece birkaç şehrin yağları kaliteli diğer bölgeler rafinalık olarak nitelendirilirdi. Bizden üç kuruşa alınan yağlar başka bir şehrin sınırlarına girdiğinde ne hikmetse birden değerlenirdi. Bizim bu işe soyunmamız para kazanma kaygısından değil daha çok bir şeyleri ispatlama çabasıdır. Çok şükür artık Akhisar yağları hiç bir bölgeden daha



ucuzca alınıp satılmıyor müstahsil hakkı neyse alabiliyor. Bunun huzuru ve gururunu yaşamak paradan daha değerli. Kazandığımız paraları da yine işimize yatırarak hedeflerimize yürümeyi sürdürüyoruz.

Peki bu başarıyı görüp sizi örnek alan başka şehirler oluyor mu?

Yıllarca sektörün sivil toplum örgütlerinde gönüllü çalışıp şehir şehir gezdim. Deneyimlerimi aktarma ve onları cesaretlendirmeyi kendime misyon olarak gördüm. Bu aydınlanma zaten er geç olacaktı. Bunu engellemeye çalışanlar kendi haksız kazançlarının devamı gayreti ile hareket ediyorlar. Ama süreç kartopu gibi gittikçe büyüyor ve önünde duranı ezip geçecek. ■



Dünyada ve Türkiye’de Büyümenin Önündeki Engeller

Sürdürülebilir küresel hedeflere ulaşılabilmesi için en hayati faktör nedir?



Uğur Yüce

Birleşmiş Milletlere Göre Sürdürülebilir Kalkınmanın 3 Ayağı:

- Ekonomik kalkınma
- Sosyal eşitlik
- Çevrenin korunması



1992 yılında Rio’da yapılan Birleşmiş Milletler Çevre ve Kalkınma Konferansı’nda Bin Yıl Kalkınma Hedefleri 189 ülkenin mutabakatı ile 2000-2015 yılları için;

- Aşırı yoksulluk ve açlığı ortadan kaldırmak
 - Herkes için evrensel ilk öğretim sağlamak
 - Cinsiyet eşitliği ve kadının güçlenmesini sağlamak
 - Çocuk ölümlerini azaltmak
 - Anne sağlığını iyileştirmek
 - HIV/AIDS, sırtma ve diğer hastalıklar için mücadele etmek
 - Çevresel sürdürülebilirliği sağlamak
 - Kalkınma için küresel ortaklıklar kurmak
- olarak saptanmış idi. 2012 Rio-20 BM Zirvesi 1992



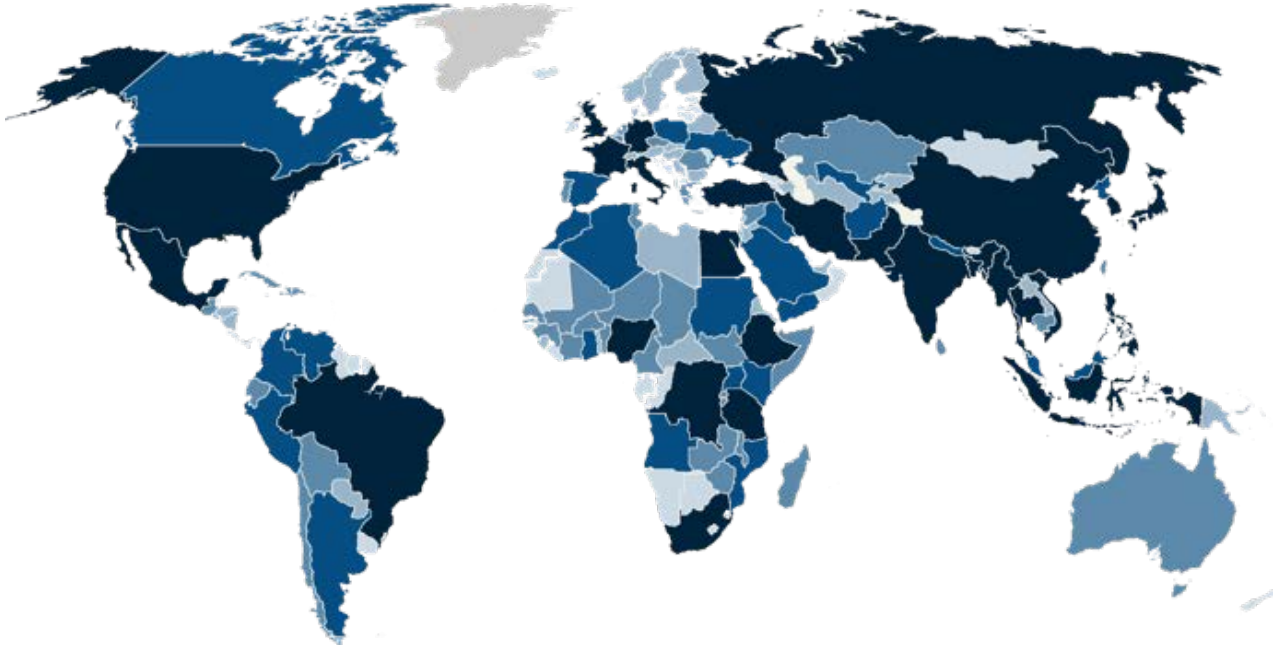
toplantısından 20 yıl sonra 2015’e doğru giderken “Neredeyiz?”i tespit ve “Nasıl bir gelecek istiyoruz?” sorularına cevap bulabilmek için düzenlendi.

Öngörülen Nelerdi?

Her şey bu günkü gibi devam ederse;

1. Dünya nüfusu 2050’ye kadar 2.4 milyar artarak 10 milyar sınırına ulaşacak.
2. Gıdada %50, Enerjide %55, Sağlıkta %1000 üzeri bir açık oluşacak.
3. **Küresel ısınma %2 sınırlarını aşacak;**
 - Denizlerin yükselmesi
 - Okyanusların değişen karakteri
 - İklim değişikliği sonucu oluşacak doğal afetler dünyayı tehdit edecek.
4. Açlık ve temiz suya ulaşma uğruna toplu göçler ve harpler yaşanacak
5. Dijitalleşme sonucu her nevi hacklenme sorunları tehlikeli bir şekilde daha da artacak
6. Sorumsuz liderlerin doğurduğu nükleer tehdit daha da artacak
7. Tabiat ananın bu sorumsuz toplumdaki intikamı korkunç olacak
8. Önlenemeyen ölümcül salgın hastalıklar insanlığı tehdit





2015 YILI DÜNYA NÜFUS YOĞUNLUKLARI (MİLYON KİŞİ)

50+ 25-49.9 10-24.9 5-9.9 <5

Kaynak: Population Reference Bureau (PRB)

İyimserlerin Karşı Taarruzu

Bu öngörülere iyimserlerin karşı taarruzu gecikmedi...
10 maddede özetleyecek olur isek her şey daha iyiye gidiyor ve de daha iyi olacak çünkü;

- 1. Hayatın Kendisi (Ömür):** 150 yıl önce ortalama ömür 35 yaş iken bu gün 70 +. Bu 2050'de 82 olacak.
- 2. Sağlık:** Çiçek hastalığı, sığır vebası tarih oldu. Çocuk felci, Medine kurdu, AIDS, sıtma vs. geriliyor, bitecek.
- 3. Refah Seviyesi:** 200 yıl önce yoksulluk sınırı altındaki nüfus %85 idi. Bugün bu rakam %10 ve geriliyor.
- 4. Barış Ortamı:** 70 yıldır gelişmiş ülkeler savaşmıyor. 1940'larda her 100.000 kişiden 300'ü, 1950'lerde her 100.000 kişiden 22'si, 1980'lerde her 100.000 kişiden 5'i, 1990'larda her 100.000 kişiden 1,5'i, 2000'lerde her 100.000 kişiden 0,2'si harplerde ölüyor.
- 5. Güvenlik:** Şiddet suçları süratle düşüyor. 30 yıl içerisinde cinayetler %50 azalacak.
- 6. Özgürlük:** Küresel demokrasi endeksi sürekli yükseliyor. Dünya nüfusunun %60'ı açık toplumda yaşıyor.
- 7. Bilgi ve Eğitim:** 1820 de %17 olan temel eğitime ulaşma oranı bugünlerde %82 ve yükseliyor.
- 8. İnsan Hakları:** Tarihe karışanlar; İnsan kurban etmek, yamyamlık, doğan çocuğu öldürmek, kölelik, cadı yakma, işkence cezası, meydanda asılma, borç esareti, düello, harem ve harem ağalığı, ucube şovları, demir ayakkabılar

Mücadelesi devam edenler; Çocuk işçiler, idam cezası, kadınlara şiddet, kadın sünneti, eşcinselliğin suç sayılması, insan ticareti

9. Kadınlar: Daha iyi eğitim alıyorlar, Daha geç evleniyorlar, Daha çok kazanıyorlar, Güçlü ve etkili konuma geliyorlar.

10. Zeka: Dünyanın her yerinde IQ her 10 yılda ortalama 3 puan artıyor.

Sürdürülebilir Kalkınma

Tekrar bir an için başa dönecek olur isek 1987'de UN/ Brundtland Raporu Sürdürülebilir Kalkınma'yı şöyle tarif ediyor;

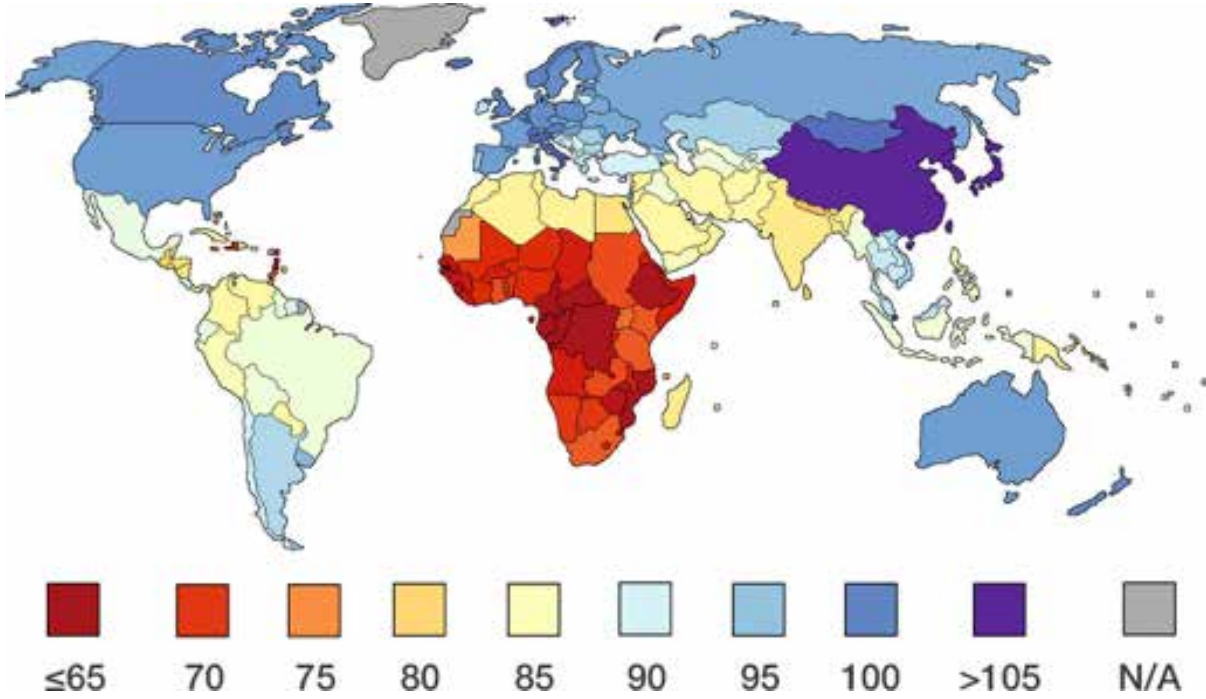
"Gelecek nesillerin kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme kapasitesini tehlikeye atmaksızın, bu günkü nesillerin ihtiyaçlarını karşılayan kalkınma"

Mutluluk Çizgisi

Peki Homo-Sapiens Genelde Buna Yatkın Mı? Richard Easterlin'in yıllar önce yaptığı bir araştırmaya göre mutluluk çizgisi genelde temel ihtiyaçlar sağlandıkça yükseliyor. Ta ki yıllık 75.000\$ seviyesindeki optimum limitine ulaşıncaya kadar... Sonra tekrar düşmeye başlıyor. Beklentilerin artması, elindekini kaybetme endişesi...

Post endüstriyel ülkelerde (Afrika ve Asya'da) günde 2\$ ve altı ile yaşayan kitleler içinse bu rakamın yıllık 10.000\$ olduğu iddia ediliyor.

DÜNYA ÜLKELER ORTALAMA IQ HARİTASI



2012 Rio Zirvesi Tespitleri (2000-2012)

Anlamlı Oranda Gerçekleşenler

1. Aşırı yoksullukta azalma
2. Bebek ölüm yüzdelerinde düşüş
3. İlkokullarda artış
4. Temiz içme suyuna ulaşımında gelişme

Ortak Gayret ile Sürdürülmesi Gerekenler

1. Cinsiyet eşitliği ve kadının güçlenmesi
2. Ekolojik sorunlar ve iklim değişikliği
3. Anne sağlığı
4. AIDS, sıtma gibi hastalıklar ile mücadele
5. Doğal afetlerin önlenmesi

Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri

1. Yoksulluğun tüm biçimlerinin her yerde yok edilmesi
2. Açlığın ortadan kaldırılması, gıda güvenliği
3. İnsanların sağlıklı bir yaşam sürmeleri, herkesin her yaşta refahını sağlamak
4. Eğitimde eşitlik ve ömür boyu eğitim
5. Cinsiyet eşitliğinin sağlanması
6. Temiz su ve sanitasyon olanaklarının sağlanması
7. Herkes için güvenilir, sürdürülebilir ve ekonomik enerjiye erişim imkânı

8. Sürdürülebilir ekonomik büyümenin desteklenmesi, üretken istihdam, insan onuruna yakışır çalışma koşulları
9. Dayanıklı altyapı, sürdürülebilir sanayileşme ve yeniliklerin teşviki
10. Ülke içi ve ülkeler arası eşitsizliklerin azaltılması
11. Şehirleri sürdürülebilir, güvenli ve dayanıklı hale getirmek
12. Sürdürülebilir üretim ve tüketim sağlamak
13. İlim iklim değişikliği ile ortak mücadele edebilir olmak
14. Okyanus ve denizlerin kaynakları ile korunması
15. Ekosistemlerin, ormanların, bio çeşitliliğin korunması, çölleşme ve erozyon ile mücadele etmek
16. Barış, herkes için adalet, her düzeyde etkin şeffaf ve hesap verebilir kurumlar oluşturmak
17. Sürdürülebilir kalkınma için küresel iş birliğinin yeniden canlandırılması

Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri

2012'de alınan kararlar ve 2030'a kadar yeni 17 hedef ise;

**Büyüme Önündeki Engellere Ek...**

Büyüme önündeki bu engellere One Planet Living'in şu saptamalarını ilave edelim.

- ▶ Şu anda insanoğlu, gezegenimizin doğal kaynaklarını yerine yenisini koyabileceğimizden %30 fazlasını tüketiyor.
- ▶ Dünya'da herkes Avrupa'nın orta sınıf standartlarına ulaştığında 3 adet dünya gezegenin doğal kaynaklarına ihtiyaç olacaktır.
- ▶ Dünya'da herkes ABD'nin orta sınıf standartlarına ulaştığında 5 adet dünya gezegenin doğal kaynaklarına ihtiyaç olacaktır.

BM İklim Zirvesi

2012 Rio'nun hedefleri doğrultusunda 2015 yılında Paris'te toplanan 195 ülke, ünlü Kyoto protokolünün çok ötesinde bir anlaşmaya imza attı. Hedef özetle; Sera gazlarını azaltmak ve kömür, petrol ve doğalgazdan uzaklaşarak temiz enerjiye kavuşmak.

Anahtar Kelime: Temiz Enerji

Sağlık, Temiz Su, Arıtma Enerji Gıda, Hayvancılık, Sulama Enerji Çevre Kirliliği ile Mücadele Enerji

Temiz Enerji

1. Güneş Enerjisi
2. Rüzgar Enerjisi
3. Bio Kütle
4. Hidrojen ve Hidrolik
5. Jeotermal
6. Dalga (Su Gücü)
7. Füzyon Enerjisi

Güneş

Güneş ışınları ile yıkanan atmosfere gelen güneş enerji miktarı ortalama %3,5 ile 174 Petawat (1740 x 10¹⁷ vat) Bunun yarısı yeryüzüne ulaşmakta. 2008 rakamlarına göre insanlık 16 Terawat tükettiğine göre kullandığımız enerjinin 5000 katı dünya yüzeyine bedava düşüyor. Roma Kulübü ve Alman Uzaycılık Merkezi saptamalarına göre sadece Afrika'da gün ışığı 1,5 milyon varil petrol ve 300 yüz bin ton kömürün ürettiği enerji ile eş değer. Bu da Dünya'nın sadece Afrika kıtasından güneş enerjisi sağlaması durumunda toplam ihtiyacının 40 katı!



“MODDA SUITES” MİMARİDE ESTETİĞİN EN YALIN HALİ

2+1 ve 3+1 olmak üzere toplam 72 konutun oluşan
Modda Suites'te fazlalıklara yer yok.

Modda Suites İzmir'in en değerli lokasyonu Bayraklı'da,
Ankara Caddesi üzerinde, iş, finans ve alışveriş
merkezlerinin tam ortasında.



Lansmana özel
fiyatlarıyla
şimdi satışta



FONKAYITON



Satış Ofisi :

444 67 31

moddasuites.com

Mansuroğlu Mh. 286 Sk. No:1/E
Ontan Bayraklı - Bayraklı / İZMİR



Enerji Patlaması ve Hızlı Büyümenin Önündeki Engeller

Enerjide Depolama (Pil Teknolojisi) Maliyet, Lobiler 2. Su Arıtma Teknolojileri İçme Suyu, Gıda, Tarım 3. Sağlıkta Ulaşım Teşhis, Kalite Sorunları

Su

Yeryüzündeki suyun tatlı olanı sadece %3. Bunun 2/3'si buz kıtaları. Toplam suyun sadece %1'ini kullanıyoruz. Bu suyun da %70'i tarımda kullanılıyor. Bir yumurtanın ürün vermesi için 500 Litre suya ihtiyacı var. Bir karpuz için 400 Litre, ½ kg et için 9500 Litre su gerekiyor. 500 kg'lık bir boğaya harcanan su miktarı ile bir destroyeri yüzdürmek mümkün. Dünya'da 1,1 milyar insan temiz suya ulaşmada sorunlu. Her yıl kirli sulardan dolayı 2,2 milyon çocuk ölüyor. İshal başta olmak üzere kirli su nedeni ile her yıl 443 milyon eğitim günü yitiriliyor. Milyonlarca kadın her gün su taşımak için birkaç saatini harcıyor. Sadece sahra altı Afrika'da bu sebeplerden GSYİH kaybı yılda yaklaşık 28,4 milyar \$.



Su Arıtma Teknolojileri

Su arıtma alanında elektroliz ile (enerji) suyu tuzundan ayırma dışında devam eden teknolojiler;

1. Kamen ve Slingshot'ı (Coca-Cola) 1000 litre suyu bir saç kurutma makinasının enerji ihtiyacı kadarı ile artıyor
2. Aritchard'ın Lifesever Şişesi (çanta bidon versiyonu da üretildi) günlük maliyeti yarım Cent. Bir aileye 2-3 yıl yetecek (25.000 litre) temiz su ürettiyor.
3. Kayıp kaçakta tasarruf alanında Hewlett Packard'ın Detroit'ta kurduğu akıllı ölçüleme sistemi şimdiden %15 tasarruf sağlamış durumda
4. Tuvalet teknolojisinde beklenen bir devrim ile 130 yıllık gelenek değişecek. Kanalizasyon ve akarsu gerektirmeyen tuvaletler çok yakında.

Enerji - Sağlık İlişkisi

Her biri kanıtlanmış teknolojiler ile bugün sağlık hizmetlerinin önündeki en büyük engel olan ulaşım engeli ortadan kalkacaktır. Hastaneye ulaşım, doğru kişilere ulaşım (doktor, hemşire, uzman kişi), en gelişmiş laboratuvar testleri ve ekipmanlarına ulaşım, çok yakın bir gelecekte bulutta yaşayan Dr. Watson'a bir cep telefonu ve internet bağlantısı ile ulaşım yeterli olacaktır. Dünya'nın en iyi laboratuvarları zaten cep telefonunuza yüklenmiş olacaktır. Bir tükürük, bir damla idrar, bir kan damlası ile total analiz mümkün olacaktır. Bugün dahi kullanımda olan ve her sabah idrar ve dışkı analizi yapan tuvaletler tarih olacaktır. ABD'de son yıllarda yapılan bir araştırmaya göre ortalama hastalık teşhis isabeti %55 civarındadır. Dr. Watson'da şimdilerde bile bu isabet oranı %85'leri aşmış bulunuyor.

İyimser Olmamızı Sağlayan 3 Kısa Örnek

Bütün bu gelişmelerin sonuçlarından iyimser olmamızın sağlayan unsur Dünya'da geometrik dizi ile büyüyen ve ilerleyen teknolojik gelişmelerdir. Bunun için sadece üç kısa örnek yetecektir.

1. Alüminyum. 1700'lü yılların en kıymetli ve pahalı metali. 1886'da Charles Martin Hall (ABD) ve Paul Heroult (Fransa) yaklaşık aynı sıralarda elektrolizi keşfetti. Alüminyum harcı-alemler oldu.

2. 2007 yılında Steve Jobs iPhone'u piyasaya sürdüğünden beri; video kamera, CD çalar, portatif radyo, alarm, mesaj makinası, sabit telefon, ansiklopedi, dünya atlası vs. yok olmakta.

3. Bugün alt düzey ortalama bir bilgisayar saniyede, 10¹¹ ya da 100 milyar hesaplama yapıyor. Bu rakam insanlar için saniyede 10¹⁶ mertebesinde, bu da saniyede 10 katrilyon hesaplama eşdeğeri. Bilgisayarların geometrik dizi haricinde gelişimini Moore Yasası (her 2 yılda 2 misli) ile biraz ileriye taşırsak; 1000\$'lık bir bilgisayar 15 yıl gibi kısa bir sürede insan beyninin hızına ulaştığı gibi bunu 23 yıl daha ileri sararsak 1026 ya da 100 septilyon rakamına ulaşırız. Bu da insan ırkının tüm beyinlerine eşittir.



Öneri 1

UNDP İnsani Kalkınma Raporu'na esas teşkil eden (Uluslararası Enerji Erişim Girişimi) hayata geçirilmelidir. 1. Öncelikli enerji erişim teknolojilerini belirlemek için destek sağlanması 2. Düşük emisyonla yol açan ve çevreye duyarlı ideal stratejisini saptamak 3. Uygun politika araçlarını belirlemek 4. Belirlenen uygun politika araçlarının uygulanabilmesi için engellerin kaldırılması



Öneri 2

Fon sağlanması için Global, Renewable Energy, Equity, Nations Bank, Green Bank, World Bank, IMF ve IFC fonksiyonlarını bir arada görecek küresel bir Enerji Bankası, yenilenebilir enerji kaynaklarını harekete geçirerek dünya enerji ihtiyacının finansmanını sağlamak ve bu alanda; 1. AR/GE çalışmalarını desteklemek, 2. Küresel ölçekte yenilenebilir enerji üretim ve dağıtımını desteklemek, Ortakları: Devletler, özel sektör, vakıflar, bankalar, yaratıcı küresel şirketler

Banka için Gereken Kaynaklar Nereden Sağlanabilir?

1. UNDP'nin önerdiği (ve de pek dışlanmamış olan) aday "Parasal İşlemler Vergisi" Uluslararası bankacılık hizmetlerinde yabancı paralar ile yapılan işlemlerden alınan komisyonun % 0.005 nispetinde artırılması ve bir fonda toplanması ile oluşacak kaynak (yıllık 40 Milyar \$ olarak tahmin ediliyor).

2. Karbon Salınım Vergisi (veya cezası) olarak elde edilecek kaynaklar

3. Afrika'ya her yıl yapılan yardımların bir kısmı ilk yatırım güneş enerjisi olarak Afrika Birliği'nin Sahara Bölgesi'nde kuracağı tesislerden sadece Avrupa'ya ihracı dahi Avrupa'nın ihtiyacının 9 katıdır ve de Afrika'yı abat eder. ■

İnşaat sektörü yeni destekler ve güven artırıcı önlemler talep ediyor

Türkiye Ekonomisinin İtici Gücü; İnşaat

Türkiye'deki inşaat ve inşaat malzemeleri sanayiinin temel sorunlarından biri olarak Yapı Yasası'nın bulunmaması gösteriliyor. Yapı işleri yönetmeliklerle düzenleniyor. Sektörün kanaat önderleri, tüm yönetmelikleri bir araya getirecek Yapı Yasası'nın oluşturulmasını istiyor.

ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

Geçtiğimiz yıl üçüncü çeyrek sonu itibariyle Türkiye'nin toplam GSYH büyümesi yüzde7.4, inşaat sektörü büyümesi yüzde10.2 oldu. Yılın ikinci çeyreğinden itibaren büyümede kamu harcamalarının yerini yatırımların aldığı görüldü. Son açıklanan verilere göre inşaat yatırımları 2017 yılının ilk çeyreğinde yüzde13,3, ikinci çeyreğinde yüzde 22,5, üçüncü çeyrekte yüzde12 artış gösterdi. Sektörün son dönemde kaydettiği büyümede özel sektör yatırımlarının yanı sıra büyük ölçekli altyapı projelerinin de etkili oldu. 2016 yılında açılışı yapılan Osmangazi Köprüsü, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve bağlantı yolları, Avrasya Tüneli, önümüzdeki dönemde açılması planlanan 3. Havalimanı, Çanakkale Köprüsü gibi önemli projelerin tümü; ayrıca birçok ilde açılışı yapılmaya başlanan entegre sağlık yerleşkeleri ve hastane projeleri bu büyüme sürecinde etkiliydi. Önümüzdeki dönemde kamu yatırımları ile kentsel dönüşüm sürecinin inşaat sektöründe büyüme ivmesini desteklemeye devam edeceği öngörülmüyor.

İnşaat talebindeki canlılığın devam edeceği ancak finansman sorunlarının faaliyetleri kısıtlayan önemli bir engel haline geldiği vurgulanıyor.

Diğer yandan, yüksek finansman gereksinimi bulunan altyapı projelerinin seyri açısından piyasa koşulları önem taşımakta; küresel likidite koşullarında önümüzdeki dönem için öngörülen daralmalar, jeopolitik risklerde artış eğilimi, döviz kurlarının yüksek seyri ve faiz tarafındaki gelişmeler inşaat yatırımları üzerindeki risk unsurlarını da arttırıyor.

EGİAD YARIN Dergisi olarak inşaat sektörünü farklı parametrelerde irdeledik. Sektöre ilişkin yatırım fırsatları ve finansman riskleri birlikte değerlendirildiğinde, inşaat

sektöründeki büyümenin önümüzdeki dönemde genel ekonomik performansın üzerinde seyretmeyi sürdürmesi bekleniyor.

KAMU PROJELERİ, PAZARA İVME KAZANDIRIYOR

Türkiye'de son yıllarda kamu ve özel sektör yatırımlarıyla inşaatı dayalı bir büyüme modeli izleniyor. Özellikle kamu yatırımlarında alt ve üst yapı projeleri artmış durumda. Bu durum, inşaat ve inşaat malzemeleri sektörünün iç pazarda





hızlı büyümesini sağlıyor. Türkiye inşaat malzemeleri sektörü, iç pazarda 2016 yılında reel olarak yüzde 6.2 büyüyerek 290.4 milyar TL büyüklüğe ulaştı. İç pazarın bu yıl da yüzde 15 büyüyerek, 335 milyar liralık hacme ulaşacağı öngörülmüyor.

Kamunun 2016 yılında devam eden büyük ölçekli yatırım projeleri, inşaat sektörüne kayda değer ivme kazandırdı. 2017 yılı yatırım programında 101 milyar TL tutarında kamu sabit sermaye yatırımı planlanırken, yatırım programında yer alan 3 bin 8 adet projeye 64,9 milyar TL ödenek tahsis edildi. Böylece ödenekler bir önceki yıla göre yüzde 21.3 arttı. Kamu yatırımlarında eğitim, sağlık, içme suyu ve kanalizasyon, sulama, bilim-teknoloji, bilişimin yanı sıra demiryolu, liman, lojistik merkezleri gibi ulaştırma projelerine öncelik verildi.

İNŞAAT SEKTÖRÜ YILIN İLK YARISINDA YÜZDE 6,4 BÜYÜDÜ

İnşaat sektörü ikinci çeyrekte yüzde 6,8 büyüdü. İlk çeyrek büyümesi ise yüzde 6,0 olarak güncellendi. Böylece inşaat sektörü 2017 yılı ilk yarısında yüzde 6,4 büyüdü. İnşaat sektörü yılın ilk yarısında genel ekonomik büyümenin üzerinde bir performans gösterdi.

Toplam inşaat harcamaları yılın ikinci çeyrek döneminde önemli ölçüde artarak 140,2 milyar TL olarak gerçekleşti. Böylece 2017 yılı ilk yarısında inşaat harcamaları 252,6 milyar TL olarak gerçekleşti. İnşaat harcamaları 2016 yılı ilk yarısına göre cari fiyatlarla yüzde 32,5 yükseldi.

KONUT YAPI RUHSATLARINDA SIÇRAMA YAŞANDI

TÜİK verilerine göre; 2017 yılının ilk çeyreğindeki gerilemenin ardından, ikinci ve üçüncü çeyrek dönemlerde alınan konut yapı ruhsatları sayısında sıçrama yaşandı. İlk 9 ayda alınan yapı ruhsatı sayısı 1,1 milyon daireyi geçti. Tamamlanarak yapı izni alınan daire sayısı ise bu sayının neredeyse yarısında kaldı. 1 Ekim tarihinde değişen İmar Yasası nedeniyle önceki koşulları içeren ruhsatların alınması için gösterilen talep, sıçramanın ana nedeni oldu. Bu çerçevede alınan yapı ruhsatı ile yapı izni, daire sayısı arasındaki fark stokların şişmesi riskini taşıyor.

YAPI RUHSATI VERİLEN YAPILARIN YÜZÖLÇÜMÜ % 52,2 ARTTI

Belediyeler tarafından verilen yapı ruhsatlarının 2017 yılının ilk dokuz ayında bir önceki yıla göre, bina sayısı yüzde 32, yüzölçümü yüzde 52,2, değeri yüzde 82,6, daire sayısı yüzde 57 oranında arttı.

Yapı ruhsatı verilen binaların 2017 yılı Ocak-Eylül ayları toplamında; yapıların toplam yüzölçümü 222,4 milyon m² iken; bunun 125,9 milyon m²'si konut, 46,6 milyon m²'si konut dışı ve 50 milyon m²'si ise ortak kullanım alanı olarak gerçekleşti.

Kullanma amacına göre 173,7 milyon m² ile en yüksek paya iki ve daha fazla daireli ikamet amaçlı binalar sahip oldu. Bunu 12,6 milyon m² ile kamu eğlence, eğitim, hastane veya bakım kuruluşları binaları izledi.

Yapı sahipliğine göre, özel sektör 189,6 milyon m2 ile en büyük paya sahip oldu. Bunu 28,6 milyon m2 ile devlet sektörü ve 4,2 milyon m2 ile yapı kooperatifleri izledi. Daire sayısına göre ise, toplam 1 milyon 106 bin 389 dairenin 1 milyon 31 bin 681'i özel sektör, 61 bin 734'ü devlet sektörü ve 12 bin 974'ü yapı kooperatifleri tarafından alındı. Yapıların toplam yüzölçümüne göre 44,9 milyon m2 ile İstanbul en yüksek paya sahip oldu. İstanbul'u, 25,6 milyon m2 ile Ankara, 12 milyon m2 ile Bursa illeri izledi. Yüzölçümü en düşük olan iller sırasıyla Muş, Hakkari ve Şırnak oldu.

Daire sayılarına göre, İstanbul ili 232 bin 316 adet ile en yüksek paya sahip oldu. İstanbul'u 88 bin 994 adet ile Ankara ve 67 bin 41 adet ile İzmir illeri izledi. Daire sayısı en az olan iller sırası ile Hakkâri, Muş ve Bayburt oldu.

İNŞAATTA İSTİHDAM AZALDI, GELİR ARTTI

TÜİK, 2017 yılının üçüncü çeyreğine ilişkin 'İnşaat İşgücü Girdi' Endeksi'ne göre, takvim etkilerinden arındırılmış inşaat istihdam endeksi, bu yılın üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 7,9 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış inşaat istihdam endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,2 gerileyerek 66,8'e indi.

Söz konusu dönemde, takvim etkisinden arındırılmış inşaat sektöründe çalışılan saat endeksi, 2016'nın üçüncü çeyreğine göre yüzde 5,8 gerileyerek 65,5 oldu. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış inşaat sektöründe çalışılan saat endeksi de bir önceki çeyreğe göre yüzde 2,1 azaldı ve 62 değerini aldı. Takvim etkilerinden arındırılmış brüt ücret-maaş endeksi, üçüncü çeyrekte geçen yılın aynı çeyreğine kıyasla yüzde 6,1

artarak, 188'e yükseldi. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış inşaat brüt ücret-maaş endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 1,7 artış gösterdi ve 181,6'ya çıktı.

İNŞAAT GÜVEN ENDEKSİ EYLÜL'DE 7,4 PUAN GERİLEDİ

İnşaat sektöründe güven endeksi (takvim ve mevsim etkisinden arındırılmamış endeks verileri) 2017 yılının ilk 4 ayındaki hızlı yükseliş ardından izleyen üç ay geriledi. Ağustos ayında ise yeniden sınırlı ölçüde arttı. Eylül ayında ise inşaat sektörü güven endeksi 7,4 puan birden geriledi. Eylül ayında mevcut işlerin azalması ve yeni alınan siparişlerdeki durağanlaşma sektörün güveninin düşmesinde etkili oldu.

MEVCUT İNŞAAT İŞLERİ SEVİYESİ EYLÜL AYINDA 7,5 PUAN DÜŞTÜ

Mevcut inşaat işleri endeksi Haziran ve Temmuz aylarında durağanlaşmış, Ağustos ayında ise sınırlı bir artış göstermişti. Eylül ayında ise mevcut inşaat faaliyetleri seviyesi önemli ölçüde düşmüştür. Bu düşüşte uzun tatil ve bayram etkisi de bulunmaktadır. Böylece mevcut işler seviyesi Ağustos ayında ulaştığı son dört yılın en yüksek seviyesinden de geri gelmiştir. Gerilemeye rağmen mevsimsellik ile iş seviyesinin bir süre daha devam edeceği öngörülmüyor.

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE CİRO % 27,1 ARTTI

Takvim etkilerinden arındırılmış inşaat ciro endeksi, 2017 yılı III. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 27,1 oranında arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış inşaat ciro endeksi ise bir önceki çeyreğe göre yüzde 6,7 oranında arttı.





İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİ ÜRETİMİ EYLÜL'DE SIÇRAMA GÖSTERDİ: YÜZDE 13,8

Öte yandan 2017 yılı Eylül ayında inşaat malzemesi ortalama sanayi üretimi 2016 yılı Eylül ayına göre yüzde 13,8 arttı. Böylece Eylül ayında yılın en yüksek ikinci aylık üretim artışı gerçekleşti. Eylül ayı üretim artışı, iç ve dış talebin de istikrarlı şekilde arttığını gösterdi. Üretim artışında mevsimsellik ve baz etkisinden çok sektörün kendi iç dinamikleri belirleyici oldu. Eylül ayındaki üretim artışı ile birlikte Ocak-Eylül dönemi üretimi de geçen yılın yüzde 4,8 üzerinde gerçekleşti.

2017 yılı Eylül ayında inşaat malzemeleri alt sektörlerindeki sanayi üretiminde artış eğilimi ağırlık kazandı. 26 alt sektörden 22'sinde üretim geçen yıla göre artarken, 4 alt sektörde üretim geçen yıla göre geriledi. Ocak-Eylül döneminde ise 21 alt sektörde üretim geçen yılın üzerinde gerçekleşti.

İnşaat malzemeleri sanayisinde ağırlıklı yeri olan sektörlerden düz cam, soğutma ve ısıtma donanımları, merkezi ısıtma radyatörleri, kilit ve menteşeler, seramik sıhhi ürünleri, inşaat amaçlı beton ürünleri ile kablo üretimleri, yılın ilk dokuz ayında önemli ölçüde arttı. Buna karşın mermerler, hazır beton ile seramik karolarda üretim artışı çok zayıf kaldı. İlk dokuz ayda üretimi gerileme gösteren 5 alt sektör içinde ise diğer camlar ile metalden kapı ve pencere gibi önemli alt sektörler yer almaya devam ediyor.

SEKTÖRDE YENİ DESTEKLERE VE GÜVEN ARTIRICI ÖNLEMLERE İHTİYAÇ VAR

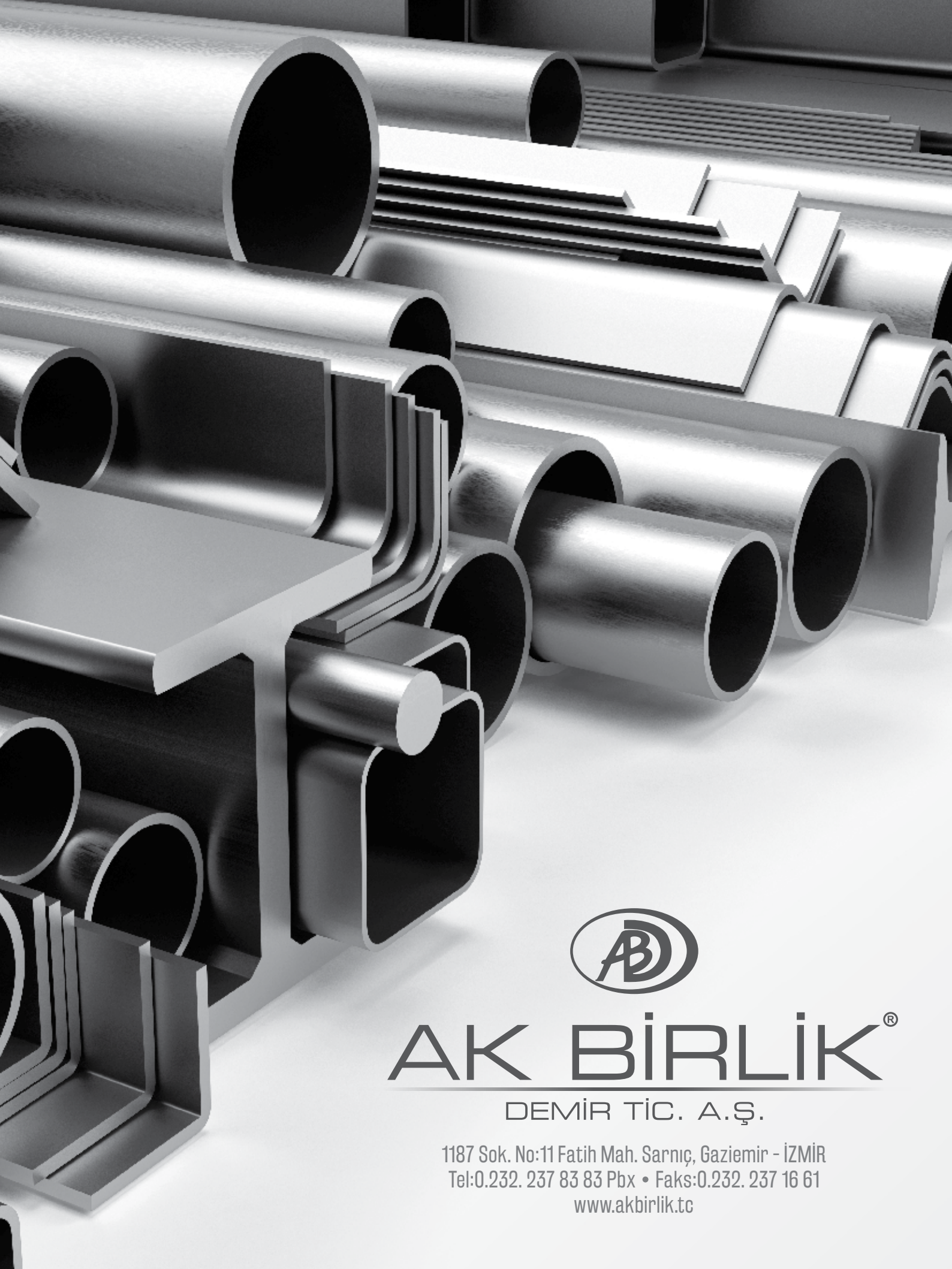
İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi, Eylül ayını 99,99 puan ile kapattı. Böylece Bileşik Endeks 4'üncü yılında yine başlangıcındaki 100 puan seviyesinde gerçekleşti.

Son aylarda yaşanan toparlanma ile sektörün Eylül ayında soluklandığını belirtildiği Bileşik Endeks'te; toparlanmanın yeniden başlaması için yeni desteklere ve güven artırıcı önlemlere ihtiyaç olduğu vurgulandı.

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği tarafından her ay düzenli olarak yayınlanan İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi Eylül 2017 sonuçlarına göre son 3 yıllık dönemde Faaliyet Endeksi önemli artış gösterirken, Güven ve Beklenti Endekslerinin gerilediği görüldü. İnşaat malzemeleri sanayisinde Faaliyetler, Endeksin hesaplanmaya başladığı 2013 yılı Ağustos ayından bu yana yaşanan tüm olumsuz gelişmelere karşın yüzde 34,6 arttı. Buna rağmen olumsuz gelişmeler 4 yıllık süreçte Beklenti ve özellikle Güven Endeksi'nde gerilemeye neden oldu. 'Bileşik Endeks Eylül 2017'de, sektöre yönelik şu tespitler dikkat çekti:

EYLÜL'DE BİLEŞİK ENDEKS SINIRLI ÖLÇÜDE GERİLEDİ

"Eylül ayında Bileşik Endeks Ağustos ayına göre 0,48 puan geriledi. Eylül ayında Bayram ile çalışılan gün sayısının azalması faaliyetleri, ekonomi dışı alanlarda yaşanan gelişmeler ise güveni olumsuz etkiledi. Bu çerçevede Eylül ayında Faaliyet Endeksi ve Güven Endeksi'nde gerileme yaşanırken, Beklenti Endeksi ise sınırlı ölçüde yükseldi.



AK BİRLİK®

DEMİR TİC. A.Ş.

1187 Sok. No:11 Fatih Mah. Sarnıç, Gazimir - İZMİR

Tel:0.232. 237 83 83 Pbx • Faks:0.232. 237 16 61

www.akbirlik.tc

Beklentilerdeki artışın sürmesi, faaliyetler ile güvendedeki dönüşün geçici olduğuna inanıldığını gösterdi.”

“KÜRESEL EKONOMİ, HIZLI BÜYÜME İLE JEOPOLİTİK RİSKLERİN BASKISI ALTINDA KALAN BİR SARKAÇTA”

Türkiye Müteahhitler Birliği Ekim 2017 İnşaat Sektörü Analizi'nde ise “Küresel ekonomi son birkaç yıldır para politikalarıyla desteklenen hızlı büyüme ile jeopolitik risklerin baskısı altında kalan bir sarkaçta gidip gelmektedir” denildi. Analizde, “Yurtdışı müteahhitlik sektöründe 2017 yılı ilk 9 ayında 2016 yılının aynı dönemine kıyasla görece iyileşme sağlanmıştır. 9 ayda 7.7 milyar ABD Doları tutarında 120 yeni proje üstlenilmiştir” tespiti yapıldı.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB), inşaat sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından ilgiyle takip edilen 2017 yılı 3. çeyrek ekonomik ve sektörel analizini yayımladı. “Ekonomik Gelişme ve Siyasi Sorunlar Sarkacında” başlıklı Ekim 2017 analizinde, “Küresel ekonomi son birkaç yıldır para politikalarıyla desteklenen hızlı büyüme ile jeopolitik risklerin baskısı altında kalan bir sarkaçta gidip gelmektedir” denildi.

Analizde, “Küresel büyüme bir yandan yüzde 3.5 ile 2011 yılından bu yana en yüksek seviyeye çıkarken, artan siyasi riskler ve belirsizlik unsurları, küresel aktivitenin sürdürülebilir ve istikrarlı bir büyüme patikasında patinaj yapmasına yol açmaktadır” ifadelerine yer verildi.

ALTYAPI PROJELERİ İÇİN RİSK UNSURLARI ARTIYOR

Raporda ayrıca “Önümüzdeki dönemde de kamu yatırımları ile kentsel dönüşüm sürecinin inşaat sektöründe büyüme ivmesini desteklemeye devam edeceği öngörülmektedir. Diğer yandan, yüksek finansman gereksinimi bulunan altyapı projelerinin seyri açısından piyasa koşulları önem taşımakta; küresel likidite koşullarında önümüzdeki dönem için öngörülen daralmalar, jeopolitik risklerde artış eğilimi, döviz kurlarının yüksek seyri ve faiz tarafındaki gelişmeler inşaat yatırımları üzerindeki risk unsurlarını arttırmaktadır” değerlendirildi.

YDMH VE İNŞAAT MALZEMELERİ SEKTÖRLERİ ARASINDA BÖLGESEL KOLERASYON ARTIRILABİLİR

İnşaat malzemeleri sektöründe ihracatı artıran başlıca alanlardan birini de yurtdışı müteahhitlik hizmetleri (YDMH) oluşturuyor. Bu kapsamda inşaat malzemeleri alanındaki firmaların YDMH'nin projelerinde daha fazla yer almayı hedeflemesi, bölgesel kolerasyon açısından kritik önem taşıyor. Türkiye Müteahhitler Birliği'nden (TMB) edinilen bilgilere göre, Türk müteahhitlik firmalarınınca 1972'den 2017'nin ilk çeyreğinin sonuna kadar 115 ülkede üstlenilen 9 bine yakın projenin toplam bedeli 350 milyar dolara ulaştı. Söz konusu rakamın yaklaşık 300 milyar dolarlık bölümü ise son 15 yılda gerçekleştirildi.

YDMH'nin başladığı tarihten bu yana üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında ilk 10 ülke; Rusya (yüzde19.6),



Türkmenistan (yüzde13.8), Libya (yüzde8.4), Irak (yüzde7.2), Kazakistan (yüzde6.3), Suudi Arabistan (yüzde5.3), Katar (yüzde4.1), Cezayir (yüzde4), Azerbaycan (yüzde3.4) ve BAE (yüzde2.9) şeklinde sıralanıyor. Buna ilave inşaat malzemeleri ihracatında öne çıkan ilk 10 ülkede, 1972- 2017 arasında üstlenilen projelerin toplam bedeli 108 milyar doları buluyor.

TMB yetkilileri, iki sektörün ilk 10 ülke listesi arasında önemli farklılıkların bulunduğunu belirterek, İnşaat malzemeleri ihracatında gelişmiş Batı ülkelerinin önemli bir paya sahip olduğunu, YDMH tarafında ise bu ülkelerin son derece sınırlı bir paya sahip olduğu yönünde tespitte bulunuyor. Mevcut durumda, büyümekte olan iki sektör arasında bugüne kadar oluşan bölgesel korelasyonun çok kuvvetli olmadığına işaret eden TMB yetkilileri, diğer taraftan, YDMH ve inşaat malzemeleri ihracatı arasında önemli bir etkileşimden söz edilebileceğini iletiyor. Yurtdışı müteahhitlikte 2002'de 4,5 milyar dolar olan yıllık iş hacminin 2012-2014 yıllarında yaklaşık 30 milyar dolar bandına yükseldiğine dikkat çeken TMB yetkilileri, yine 2002'de 4 milyar dolara yaklaşan inşaat malzemeleri ihracatının ise sadece 2012-2014 yılları arasında 16-20 milyar dolar bandında seyrettiğinin altını çiziyor.

Öte yandan sektörün geleceğine kısaca EPC olarak adlandırılan entegre hizmet sunumunun yön vereceği yönünde öngöründe bulunan uzmanlar, orta vadede mühendislik-müşavirlik, müteahhitlik ve inşaat malzemeleri olarak tanımlanan, üç sektör arasındaki temel etkileşimin kendini; müşavirlik-mühendislik firmalarının müteahhitlerin ve yurtdışı müteahhitliğin de inşaat malzemeleri ihracatının



yolunu açması biçiminde göstermesinin beklendiği yönünde tespitte bulunuyor.

TÜM YÖNETMELİKLERİ BİR ARAYA GETİRECEK YAPI YASASI OLUŞTURULMALI

Türkiye inşaat ve inşaat malzemeleri sanayiinin temel sorunlarından biri olarak halen bir yapı yasasının bulunmaması gösteriliyor. Yapı işleri genelde yönetmeliklerle düzenleniyor. Ancak, birçok yönetmelikte diğer yönetmeliklerle çelişen hususlar var.

Örneğin; yangın yönetmeliği ile ısı yalıtım yönetmeliği ya da deprem yönetmeliği arasında uyumsuzluklar söz konusu. Hatta su ve ses yalıtım yönetmeliklerinin tamamlandığı bilgisini alıyoruz, ama hâlâ yayınlanmamış durumda. Bu nedenle Türkiye'nin yapı kalitesi maalesef arzu ettiğimiz nitelikte değil. Bizi tüm yönetmelikleri aynı çatı altında bir araya getirecek bir yapı yasası hızlıca oluşturulmalı. Ayrıca, Türkiye'de binanın tasarımından yapımına kadar, denetimin de içinde olduğu bütün bir sistem kurulmalı ve toplumda güvenli yapı bilinci oluşturulmalı.

HER ON KİŞİDEN ALTISI KENDİSİNE AİT BİR KONUTTA OTURUYOR

Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması 2016 yılı sonuçlarına göre; kurumsal olmayan nüfusun yüzde59,7'si kendilerine ait bir konutta, yüzde24,4'ü kirada, yüzde1,5'i ise lojmanda oturuyor.

Oturdukları konuta sahip olmadıkları halde (akraba evi vb.) kira ödemeyen nüfusun oranı ise yüzde14,4. Hanelerin

yüzde 46,6'sı oturduğu konutta ısıtma sistemi olarak soba (kömür, gaz, doğalgaz, elektrik vb.) kullanırken, yüzde 37,6'sı kat kaloriferi, yüzde 11,5'i merkezi kalorifer sistemi, yüzde 4,2'si ise klima kullanmaktadır. Hanelerin oturdukları konutta ısıtma amacıyla en fazla kullandıkları yakıt türü yüzde 45,7 ile doğalgaz olurken, bunu yüzde 29,2 ile kömür, yüzde15,2 ile odun, yüzde 7,2 ile elektrik ve yüzde 2,6 ile diğer yakıt türleri takip etti.

Araştırma sonuçlarına göre, 2016 yılında oturduğu konutun izolasyonundan dolayı ısınamama problemi yaşayanların oranı yüzde 42,2 iken sızdıran çatı, nemli duvarlar, çürümüş pencere çerçeveleri vb. problemler olan konutlarda yaşayanların oranı yüzde 38,1, odaların karanlık olması veya yeterli ışık alamaması problemi yaşayanların oranı ise yüzde 20,2 oldu.

Oturduğu çevrede; trafik veya endüstrinin neden olduğu hava kirliliği, çevre kirliliği veya diğer çevresel problemler yaşadığını belirtenlerin oranı yüzde 24,5 iken, suç veya şiddet olayları ile yoğun bir şekilde karşılaştığını belirtenlerin oranı yüzde10,7 olarak gerçekleşti.

DÜNYA İNŞAAT SEKTÖRÜNDE DURUM...

ABD'de konut ve konut dışı inşaat harcamaları 2016 yılının tamamında kademeli bir artış gösterdi. 2017 yılının ilk beş ayında da inşaat harcamalarındaki artış sürdü. Haziran ve Temmuz aylarında ise toplam yıllık inşaat harcamaları artışı yavaşlamış ve Temmuz ayı itibarıyla 1,21 trilyon dolar oldu. Temmuz ayında yıllık harcamalar hem konut hem de konut dışı inşaatlarda yavaşlamıştır. İnşaat harcamaları soluklanma dönemine girdi.

ABD'DE YENİ VE MEVCUT EV SATIŞLARI AĞUSTOS AYINDA GERİLEDİ

ABD'de konut satışları son aylarda yavaşlama eğilimine girdi. Mevcut ev satışları da Mayıs ayındaki zirveden sonra son üç aydır gerilemekte ve Ağustos ayında 5,35 milyon olarak gerçekleşti. Yeni ev satışları Mayıs ve Haziran ayında 600 bin adet seviyesini geçmiş ve son 10 yılın en yüksek aylık satışları gerçekleşti. Temmuz ve Ağustos aylarında ise yeni ev satışları geriledi. Kısacası; ABD'de konut satışlarındaki artış soluklanmakta...

EURO ALANINDA İNŞAAT HARCAMALARI ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞE DE HIZLI BAŞLADI

Euro Bölgesi inşaat sektörü 2017 yılı ilk çeyrek döneminde geçen yılın ilk çeyreğine göre yüzde 1,9, ikinci çeyrekte ise yüzde 3,6 büyüdü. Euro Bölgesi inşaat sektöründe büyüme yılın üçüncü çeyreğine de hızlı başladı. Temmuz ayında inşaat sektörü yüzde 3,4 büyüdü. Euro Bölgesinde inşaat sektörü büyümesi hızlanmakta. Temmuz ayında konut inşaatları yüzde 4,0, konut dışı işler ise yüzde 0,9 büyüdü. Avrupa Birliği'nde inşaat işlerindeki büyüme ihracat malzemeleri ihracatı için olumlu kalmaya devam ediyor.

YEŞİL BİNA GERÇEĞİ...

Yurtdışında yeşil binaların yaygınlaşmasıyla birlikte Türkiye'de de yeşil bina projeleri artmaya başladı. Bugün itibarıyla birçok konut, işyeri ve AVM projelerinde sürdürülebilir özellikler öne çıkarılıyor. Amerikan Yeşil Binalar Konseyi, 2016 yılında Türkiye'nin küresel ölçekte Enerji ve Çevre Dostu Tasarımda Liderlik (LEED) Sertifikası alan ilk 10 ülke arasında Türkiye'nin 8'inci sıraya yükseldiğini açıkladı. İlk 10 ülke listesi ABD, dışında sürdürülebilir bina tasarım, yapım ve işletmesi

alanında kayda değer gelişmeler elde eden ve LEED sertifikalı yeşil binalara olan uluslararası talebin artmaya devam ettiği ülkeleri öne çıkarıyor. 2016 yılında Türkiye brüt 4,7 milyon metrekare LEED sertifikalı bina alanıyla 9'uncu sıradan sekizinciliğe yükseldi. Türkiye'de LEED 2016 yılsonu itibarıyla sertifikalı brüt 22,3 milyon metrekare alana sahip 772 proje bulunuyor. Küresel ölçekte yaygın olarak kabul gören bir başka yeşil bina sertifikası ise Bina Araştırmaları Kuruluşu Çevresel Değerlendirme Metodu (BREEAM) ve Türkiye'de bu sertifikayı alan bina sayısı ise 78'e ulaştı.

YAKIN PAZARLARDAKİ İHRACAT KAYBI ABD'Yİ ZİRVEYE TAŞIDI

İnşaat malzemeleri sanayii, çok sayıda alt sektörden ve çeşitli ürünlerden oluşuyor. Bu nedenle ihracat pazarları da çeşitlik gösteriyor. İnşaat pazarlarındaki gelişmeler ve ihracat pazarları ile olan ilişkiler inşaat malzemesi ihracatında belirleyici durumda. 2016'da birçok ihracat pazarında kayda değer gelişmeler yaşandı. Bu gelişmeler Türkiye ihracatını farklı yönlerde etkiledi. Türkiye'nin ABD'ye yaptığı inşaat malzemeleri ihracatı 2016 yılında yüzde 8.7 gerilemesine rağmen söz konusu ülke, bu alanda en büyük pazar konumuna geldi. İhracatta ilk sırayı ABD'nin almasında yakın pazarlara yönelik ihracattaki gerilemenin etkili olduğu yorumu yapılıyor.

İnşaat malzemeleri ihracatında ilk sırayı uzak bir pazarın alması, yakın pazarlardaki olumsuzluğa da işaret ediyor. İkinci sıraya düşen Irak'a ihracatta yine yüksek oranda kayıp yaşandı. Bu pazara yönelik ihracat, 2016'da yüzde 29.2 düştü. Irak'ın yanı sıra diğer yakın pazarlara da ihracatın azımsanmayacak oranda gerilediği vurgulanıyor. İran pazarına ihracattaki gerileme yüzde 15.9'u buldu. İsrail'e ise ihracat yüzde 16.9 arttı. Kuzey Afrika'da Mısır ve Cezayir'e ihracat düşerken, Fas'a yapılan ihracat arttı. Orta Asya ülkelerine yapılan satışların da azaldığı görülüyor. Azerbaycan ve Türkmenistan pazarlarında kayıp yaşanırken, Gürcistan'a ihracat yüzde 1.6 yükseldi. Yaşanan ekonomik küçülme ve yılın büyük bir bölümünde sıkıntılı olan ilişkiler sonucunda Rusya'ya da ihracat geriledi ve ilk 20 pazarın dışına çıktı. Balkan ülkelerinden Romanya ve Bulgaristan'a da ihracat arttı.

Öte yandan AB, Türkiye inşaat malzemeleri sanayii için önemli pazarlardan biri durumunda. İngiltere ve Almanya AB içinde Türkiye'nin başlıca pazarları konumunda. AB ülkelerine ihracat İngiltere hariç arttı. Sektör temsilcileri, 2016 yılında ihracatta yaşanan tek olumlu gelişmenin AB ülkelerine ihracatın artması olduğu yorumunu yapıyor.

Türkiye, inşaat sektöründe son yıllarda binaların enerji verimliliğini ve sürdürülebilirliği artırmaya yönelik çalışmalara ağırlık vermiş durumda. Devlet, hazırladığı yönetmeliklerle bu yöndeki faaliyetlerini sürdürürken, özel sektör de hem yönetmeliklerin getirdiği standartlara uygun üretim yapmak hem de katma değerli ürün ihracatını artırmak için Ar-Ge çalışmaları yapıyor. Gelişmiş ülkelerde teknolojikteki gelişmeleri de takip eden firmalar, yaptıkları çalışmalarla yurtiçinde yapı malzemeleri teknolojisini yükseltmeye başladı.





Gelişmiş ülkelerde binalarda sürdürülebilirliği artırmak için teknolojiler geliştirilmeye başlandığını vurgulayan uzmanlar, küresel ısınmada ve enerji kaynaklarının tükenmeye başlamasında, geleneksel yapı malzemeleri ile inşa edilen binaların etkili olduğunu belirtiyor. Bununla birlikte özellikle gelişmiş ülkelerin, söz konusu olumsuz etkileri azaltabilmek için sürdürülebilir, doğal kaynakları verimli kullanabilen yapıları tasarlama arayışı içinde olduğunu vurgulayan uzmanlar, bu doğrultuda yeşil bina konsepti ile yenilikçi çözümler geliştirilmeye başlandığını belirtiyor. Türkiye’de de 2008 yılında yayımlanan Binalarda Enerji Performansı Yönetmeliği ile yapılarda, enerji kaynaklarının etkin ve verimli kullanılması, enerji kaybının önlenmesi, sürdürülebilir binalar inşa edilmesi amaçlandı.

AKILLI BİNA POTANSİYELİNİ GÖREN ULUSLARARASI FİRMALAR TÜRKİYE’YE GELİYOR

Binalarda enerji verimliliği arayışı, Türkiye’de akıllı ev ve ofis fikrini de gündeme getiriyor. Akıllı binalar, ‘enerji verimliliğini artırmak için enerji harcamalarının otomatik olarak bina içinden kontrol edildiği sistemler’ şeklinde tanımlanıyor. Akıllı binalar, yurtiçinde yeni bir kavram olsa da potansiyeli gören uluslararası markalar, Türkiye’ye geliyor. Öte yandan son yıllarda sayısı artan kentsel dönüşüm projeleri de yerli firmaların akıllı bina konsepti geliştirmesi için fırsat oluşturuyor. Orta ve uzun vadede Türkiye’de akıllı binalar için hatırı sayılır bir pazar oluşacağı öngörülüyor.

Öte yandan, Türkiye’de mevcut binaların yenilenmesi ihtiyacı da söz konusu. Bu durum, özellikle yalıtım ve hazır beton sektörlerine ivme kazandırıyor.

Enerji verimliliğinin giderek önem kazanmasıyla, yalıtım sektörü büyümeye ve gelişmeye açık bir sektör haline geldi. Örneğin; 2002’de yaklaşık 1 milyar TL ciro yapan yalıtım sektörü, yaklaşık 12 kat büyüyerek, bugün itibarıyla 12 milyar TL ciroya ulaştı. Ayrıca, sektörde yaklaşık 80 bin kişi istihdam ediliyor. 22.5 milyon konutun bulunduğu Türkiye’de, 2002’den bu yana sadece 6 milyon adedinin yalıtımı yapıldı. Kentsel dönüşüm ile yurt genelinde 6 ila 7 milyon konutun yenilenmesi hedefi bulunuyor. Bu durumun, sektöre daha fazla ivme kazandıracağı vurgulanıyor. Ayrıca, kentsel dönüşüm, ‘Enerji Verimliliği Kanunu’ ve ‘Enerji Kimlik Belgesi’ uygulamasının sektörün büyümesine olumlu etki yapacağı dile getiriliyor.

KÜRESEL İNŞAAT HARCAMALARINDA BÜYÜME TAHMİNİ YÜZDE 4

Global ekonomideki büyümeye paralel bu yıl küresel inşaat harcamalarında da yüzde 4 artış bekleniyor.

Bu doğrultuda, 2016 yılında 10 trilyon dolar olan inşaat harcamalarının, bu yıl 10,4 trilyon dolara ulaşacağı öngörülüyor. Enerji ihraç eden ülkelerin inşaat sektörlerinde son iki yıldır yavaşlama ya da küçülme gözleniyor. 2017’de ise bu ülkelerin inşaat sektörlerinde yeniden büyüme ve toparlanma bekleniyor. Rusya’da inşaat sektörünün yüzde 1 büyüyeceği öngörülüyor. İran’da ambargoların kalkması ve petrol arzının artması sonucu inşaat sektöründe büyümenin hızlanacağı beklentisi hakim. Bunun yanında Katar’da da hızlı büyümenin sürdüğünü belirten uzmanlar, Suudi Arabistan’daki büyümenin yüzde 2.2, Birleşik Arap Emirlikleri’deki (BAE) büyümenin de yüzde 3 olacağı öngörüsünde bulunuyor.

Binalarda enerji verimliliği arayışı, Türkiye’de akıllı ev ve ofis fikrini de gündeme getiriyor. Akıllı binalar, ‘enerji verimliliğini artırmak için enerji harcamalarının otomatik olarak bina içinden kontrol edildiği sistemler’ şeklinde tanımlanıyor. Akıllı binalar, yurtiçinde yeni bir kavram olsa da potansiyeli gören uluslararası markalar, Türkiye’ye geliyor.



Gelişmiş ülkelerde de inşaat sektörlerinde büyüme sürüyor. Bu yıl ABD'de inşaat sektörünün yüzde 3.6, Almanya'da yüzde 1.5 ve İngiltere'de yüzde 2.9 büyümesi öngörülüyor. Ayrıca Kanada'da büyümenin yüzde 3 olması bekleniyor. Çin'de ise inşaat sektöründe büyüme 2016 yılında ölçüde yavaşladı. Söz konusu ülkede bu yıl da yüzde 3.5 gibi düşük bir oranda büyüme bekleniyor.

DIŞ PAZARLARDA TOPARLANMA İLE İHRACATTA ARTIŞ BEKLENİYOR

Bununla birlikte, inşaat malzemeleri ihracatında bu yıl toparlanma bekleniyor. Enerji ihraç eden ülke pazarlarında enerji fiyatlarındaki artışa bağlı olarak inşaat işlerinin yeniden canlanmaya başlaması beklenirken, bu ülkelerden inşaat malzemeleri talebinin yeniden artacağı tahmin ediliyor. AB ülkelerinde inşaat sektöründeki toparlanmanın da ihracatı destekleyeceği öngörülüyor. Bunun yanı sıra ABD pazarının da yeni fırsatlar sunması bekleniyor. Rusya ile ilişkilerin düzelmeye başlamasının da Türkiye'nin yapı malzemeleri ihracatı için olumlu gelişme şeklinde değerlendiriliyor. Bunlara karşın, Irak pazarındaki sıkıntılar ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde yeni alınan işlerin azalmasının ihracatı sınırlayacak etkiler arasında gösteriliyor. Sektör temsilcileri, tüm bu olguları göz önünde bulundurarak, inşaat malzemeleri ihracatının bu yıl yaklaşık 16,5 milyar dolara ulaşacağı öngörüsünde bulunuyor.

SEKTÖRDE CANLILIK SÜRERKEN FİNANSMAN SORUNLARI RİSK YARATYIYOR

Geçtiğimiz günlerde İMSAD, yapı sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından dikkatle izlenen aylık sektör raporunu açıkladı. Türkiye İMSAD Kasım 2017 Sektör Raporu'nda; inşaat sektöründe, talep tarafında canlılığın devam ettiği

vurgulandı. Buna karşın finansman sorunlarının faaliyetleri kısıtlayan önemli bir engel haline geldiğine de dikkat çekildi. Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD)'nin, sektörün en önemli çatı kuruluşu olarak hazırladığı 'Kasım 2017 Sektör Raporu'nda; inşaat işlerinde talep seviyesinin bu yılın en yüksek seviyelerinde gerçekleşmeye devam ettiği, bunun da inşaat malzemeleri sanayisi için olumlu bir gelişme olduğu ifade edildi.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun inşaat sektörü güven endeksi verilerinin bu önemli gelişmeleri yansıttığı belirtilen raporda, olumlu talep koşullarına karşın finansman sorunlarının, faaliyetleri kısıtlayan en önemli engel haline geldiği ve 2017'nin başında yaşanan sıkıntılı dönemlerdeki seviyelere ulaştığı belirtildi.

Yaz aylarında görece hafifleyen finansman sorunlarının son üç ayda arttığına dikkat çekilen raporda, şu tespitlere yer verildi: İnşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan finansman sorunları birkaç nedenden kaynaklanıyor. Öncelikle yılın ilk yarısında hızla genişleyen banka kredisi olanakları son aylarda önemli ölçüde sıkılaştı. Bu gelişmeden inşaat sektörü de olumsuz etkilendi.

Bir diğer neden faiz oranlarında ve döviz kurlarında görülen artışların yarattığı maliyet baskısı iken üçüncü neden üretici firmaların uyguladıkları kampanyaların yarattığı nakit sıkışıklığı oldu. Konut üretimi tarafında yüzde 5 peşinatlı, peşinatsız ve hatta 2019'a kadar ötelenen ödeme kampanyalı satışlar yoğun bir rekabet yaratırken nakit akışlarını da bozdu. Ayrıca yoğun kampanyalar nedeniyle konut fiyat artışları çok sınırlı kaldı. İnşaat sektöründeki finansman sorunları, tüm iş ortaklarını etkileyebileceği gibi inşaat malzemesi sanayisi için de yakından izlenmesi gereken bir risk haline geldi. ■



MAVİ DİZAYN

Mimarlık | İnşaat | Dekorasyon

aydınlık modern dizaynlar



Konut - Sanayi Yapıları - Mağaza Proje ve Dekorasyon Uygulaması

www.mavidizayn.com.tr

0 232 464 65 08

Özhaseki: Kentsel dönüşüm alanında kira yardımı, proje ve faiz desteği olarak toplam 5 milyar 155 milyon TL kaynak kullanıldı

Yapı denetiminde yeni dönem

Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, yapı denetim sisteminde sıkıntı yaşandığını belirterek, bu konuda yıl içinde yasada düzenleme yapılacağını bildirdi. Çevre ve Şehircilik alanında 2017 yatırımları ve 2018 yılı hedeflerini açıklayan Özhaseki, "Yapı denetim sisteminde sıkıntı olduğunu düşünüyoruz. Uygulamada istismar var. Konuyla ilgili olarak yeni bir çalışmamız var. Bu yıl yasayı değiştireceğiz. Yetkili ve özel yetki verdiğimiz yapı denetim firmaları karşısına kim çıkıyorsa standart bir fiyat karşılığında binaları kontrol edecekler. Böylece müteahhit ve yapı denetim firması arasındaki pazarlık olayı bitecek" dedi.

GÜRÜLTÜ HARİTASI TAMAMLANACAK

Çevre gürültüsü konusunda eylem planı hazırlandığını belirten Özhaseki, 2019 yılına kadar 41 ilin gürültü haritalarının tamamlanacağını söyledi. Özhaseki, "Bakanlığımızca yürütülen ulusal ve uluslararası projeler kapsamında İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir ve Ankara illerinin de içinde bulunduğu toplam 25 ilin gürültü haritaları tamamlanmıştır. 2019 a kadar 41 ilin daha Gürültü Haritaları tamamlanacak" dedi. 2017 yılının 11 ayında gerçekleştirilen 45 bin 945 çevre denetimi ile 3 bin 107 tesise 151 milyon 325 bin 574 TL idari yaptırım cezası uygulandığını

Kentsel dönüşüm alanında kira yardımı, proje ve faiz desteği olarak toplam 5 milyar 155 milyon TL kaynak kullanıldığını belirten Özhaseki, 52 farklı ilde 209 adet riskli alanda çalışmalarını sürdürdüklerini kaydetti.

bildiren Özhaseki, 286 tesisin faaliyeti durdurulduğunu söyledi.

ÇED İZİN SÜRESİNİ HIZLANDIRDIK

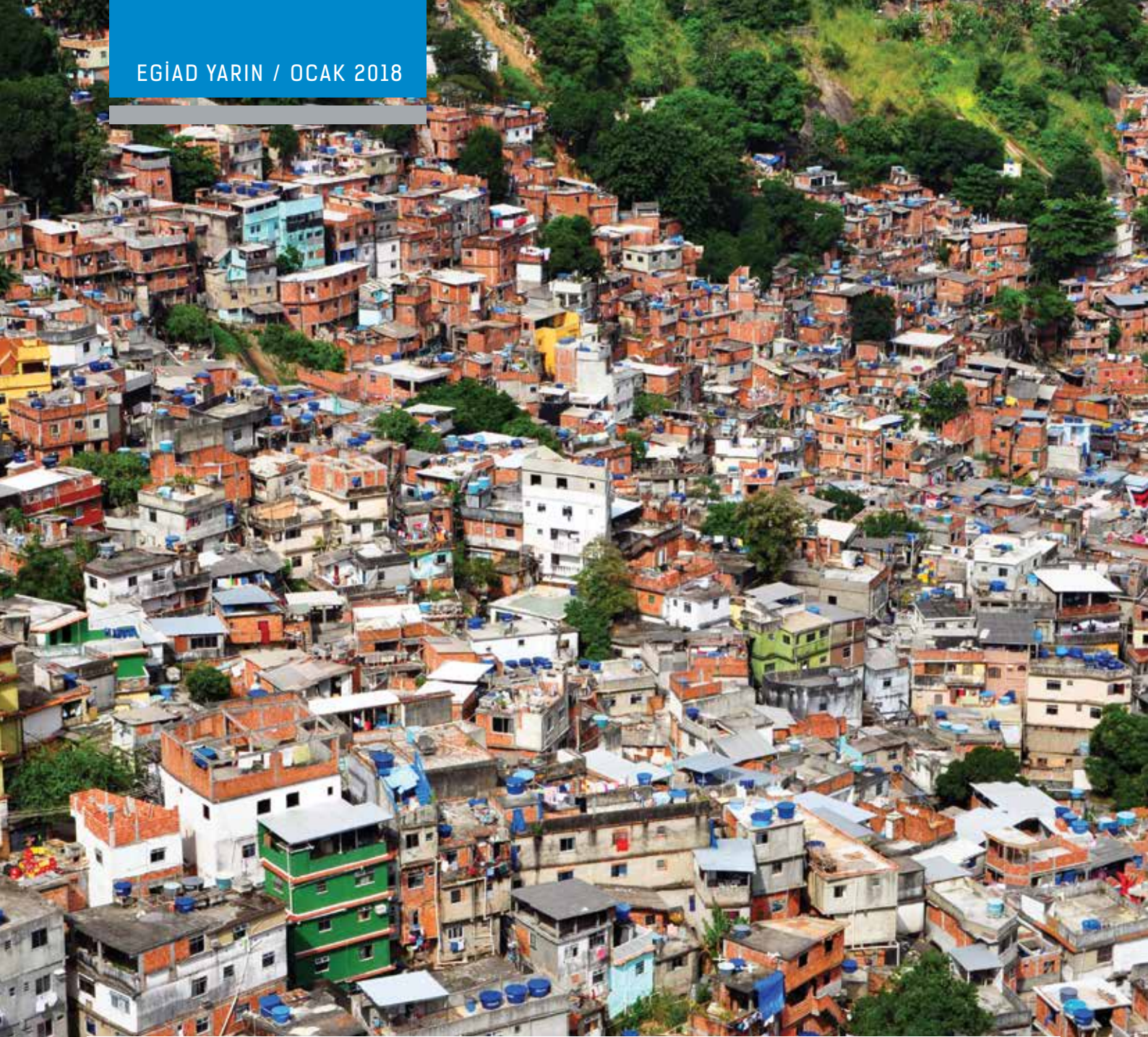
Yatırım Ortamını İyileştirme Çalışmaları kapsamında ÇED Yönetmeliğinde gerekli düzenlemeler yapılarak Avrupa Birliği'ne uyum sağlandığını belirten Özhaseki, "ÇED ile ilgili bilgi ve belgeler genel müdürlüğe

iletildikten sonra en geç 2 ay içerisinde ÇED olumlu veya ÇED olumsuz olarak sonuçlandırılmakta. 2017 yılı içerisinde 93 projenin olumsuzluğu tespit edilerek ÇED süresi süreci sonlandırılmış ve dosyalar iade edildi" dedi.

Özhaseki, 2017 yılında yapılan diğer çalışmalar hakkında ise şu bilgileri verdi: "2017 yılında sıfır atık projesini başlattık. Sadece Bakanlık özelinde baktığımızda günde 750 kilogram çöp çıkarken, şu anda sıfır atık çıkıyor. Artık Bakanlıktan çöp alınmıyor. Ekonomiye katı atıklarda 3.5 milyar TL katma değer kazandırıyoruz. 60 bin vatandaşa istihdam sağlıyoruz. Sera gazı emisyonlarını 2030 yılında yüzde 21 kadar artıştan azaltmayı hedefliyoruz. 600 tesisi bu konuda takip ediyoruz. Hava kalitesini online izliyoruz. 2017 yılında 300 istasyona ulaştık. 7 bölgede temiz hava merkezi kurulumlarını tamamladık. 272 noktada denizlerimizi izliyoruz."

Mehmet Özhaseki
Çevre ve Şehircilik Bakanı





KENTSEL DÖNÜŞÜM VURGUSU

Kentsel dönüşüm alanında kira yardımı, proje ve faiz desteği olarak toplam 5 milyar 155 milyon TL kaynak kullanıldığını belirten Özhaseki, 52 farklı ilde 209 adet riskli alanda çalışmalar sürdürdüklerini kaydetti. Dönüşüm kapsamına alınan bağımsız birim sayısının 639 bin adet olduğunu ifade eden Bakan Özhaseki, "Ülke genelinde 524 bin adet konutu yeniliyoruz. 28 ilde 121 adet kentsel dönüşüm ve gelişim proje alanı ilan edilmiştir. 6 ilde 9 adet yenileme alanı ilan edilmiştir. Kentsel dönüşüm projeleri kapsamında kira yardımı, proje ve faiz desteği olarak toplam 5 milyar 155 milyon TL kaynak kullanıldı. Hedefimiz; ülke çapında daha yaygın hale getirmek, hızlandırmak ve mevzi çözümler üretmek, çözüm ortağı olmak" diye konuştu.

İmar Mevzuatı'nı da yenilendiğini hatırlatan Özhaseki, kısıt baltası gibi ortaya çıkan yeni kaçak projelerin önüne

geçilmesini hedeflediklerini belirtti. Yapı ruhsatlarının sadeleştirildiğini, çevre düzeni planlarının tamamlandığını, büyükşehirlerdeki otopark sorununa ilişkin de, 3 daireye 1 otopark zorunluluğu yerine her bir daireye en az 1 otopark zorunluluğu getirildiğini hatırlatan Özhaseki, tüm otoparkların yüzde 1'inin bisiklet, yüzde 5'inin engellilere ayrılacağını bildirdi.

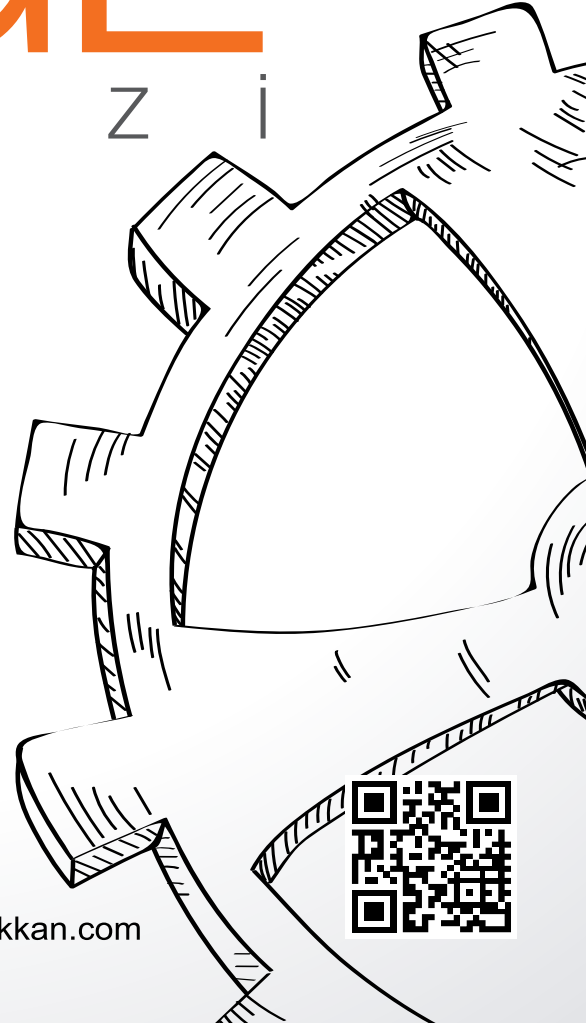
Terör örgütleriyle mücadelenin devam ettiği ve hasar gören bölgelere yönelik büyük bir çalışma gerçekleştirildiğini ifade eden Özhaseki, Diyarbakır'ın ilçesi Sur, Şırnak merkez, Cizre, Silopi ve İdil, Mardin'in ilçesi Nusaybin, ve Hakkari'nin ilçesi Yüksekova'da yeniden imar yapıldığını söyledi. Bu bölgelerde toplam 70 bin adet hasarlı konut tespit edildiğini belirten Özhaseki, "Ağır hasarlı olan 26 bin konut yeniden inşa ediliyor. Konutların bir kısmı hak sahiplerine teslim edildi. Geriye kalan konutlar da yıl ortasında teslim edilecek" diye konuştu. ■

Dikkanvana

Vana Sektöründe
İlk

AR-GE

M E R K E Z İ



“Önümüzdeki süreçte de kamu ihale mevzuat değişikliği ve fiyat farkı gibi öncelikli sorunlarımıza getirilecek çözümlerle sektör büyümesini arttırarak sürdüreceğiz.”

“İnşaat sektörüne yapılan yatırımlar sürdürülebilir büyümeyenin destekleyicisi”

“Kentsel dönüşüm sürecinde bu yapıları üretecek müteahhitlerin de yeterliliklerini tespit etmeliyiz. Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek bu büyük ve maliyetli dönüşümde yer alacak müteahhitlerin kriterlerinin açık bir şekilde belirlenmesi şehirlerimizin ve ülkemizin geleceği için hayati öneme sahip.”

İnşaat sektörünün büyümesinde ulaştırma, enerji, tarımsal altyapı, şehir altyapısı yatırımları ve artan konut yatırımlarının etkin olduğunu belirten Türkiye İnşaat Sanayicileri İşverenler Sendikası (İNTES) Başkanı

Celal Koloğlu, “İnşaat sektörüne yapılan yatırımlar sürdürülebilir büyümeyenin destekleyicisidir” dedi. Koloğlu ile Türkiye'deki inşaat sektörünün mevcut durumu, kentsel dönüşüm sürecinin sektöre etkisi, iş güvenliği konusunda sektörün geldiği nokta ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerindeki başarımız üzerine sohbet ettik.

-İnşaat sektörü açısından 2017 yılının ilk dokuz ayını rakamlarla değerlendirdiğimizde nasıl bir tablo ile karşılaşıyoruz?

Türkiye ekonomisi hükümetimizin attığı adımların etkisiyle üçüncü çeyrekte büyümesini sürdürdü, üçüncü çeyrekte %11,1, ilk üç çeyrek ortalamasında ise %7,37 büyüyerek, oldukça başarılı bir performans sergiledi.

İlk dokuz ayda %10,2 oranında büyüyen inşaat sektörü bu büyümede çok önemli bir rol üstlendi. Sektörümüz üçüncü çeyrek verilerine göre 2012 yılından bu yana en yüksek

İnşaat sektörümüzün büyümesinde ise başta ulaştırma olmak üzere, enerji, tarımsal altyapı, şehir altyapısı yatırımları ve artan konut yatırımları etkin oldu.

büyüme performansını göstererek genel ekonomik performansın üzerinde %18,7 oranında büyüdü.

Hükümetimizin uyguladığı teşvik programları, kredi garanti fonu uygulaması, üretim ve istihdama yönelik teşvikler ekonomideki büyümeyi artıran unsurlar oldu. İnşaat sektörümüzün büyümesinde ise başta ulaştırma olmak

üzere, enerji, tarımsal altyapı, şehir altyapısı yatırımları ve artan konut yatırımları etkin oldu. Üçüncü çeyrekte yatırım harcamalarındaki artış da dikkat çekmektedir, yatırım harcamalarındaki artış büyümenin sürdürülebilir olması yönünde önemli bir göstergedir. İnşaat sektörüne yapılan yatırımlar sürdürülebilir büyümeyenin destekleyicisidir.

Kentsel Dönüşüm Projesi, TOKİ Projelerinin sektöre yansımalarını değerlendirir misiniz? Özellikle zor dönemde konut yatırımlarına yönelik artış oranında azalmaya karşılık bu projeler sektör açısından kurtarıcı oldu diyebilir miyiz?

Konut kişilerin yaşam biçimini, sağlığını, mutluluğunu belirleyen, sosyal gereksinimlerini karşılayan en önemli toplumsal refah unsurudur.



Celal Koloğlu
Türkiye İnşaat Sanayicileri İşverenler
Sendikası (INTES) Başkanı

YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİMİZDE YENİ HEDEF PAZARLAR; ETİYOPYA, NİJERYA, MOZAMBİK VE GANA

“Müteahhitlerimiz, 1970’li yıllardan beri, uluslararası alanda birçok başarılı projeyi gerçekleştirerek, Türk müteahhitlik sektörünü dünyada bilinen bir marka haline getirmiştir. Müteahhitlerimiz dünyanın dört bir tarafında en kaliteli yolları inşa ediyorlar, barajlar, köprüler, enerji santrallerini gerçekleştiriyorlar. İnşa ettiğimiz havalimanları dünyanın en büyük havalimanları oluyor, Türk müteahhitlerinin gerçekleştirdikleri binalar şehrinin simgesi oluyor.

Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerimiz 2002 yılından beri sürekli artmış, artan iş hacmi ile birlikte de daha kaliteli ve büyük ölçekli işler gerçekleştirilmeye başlandı. 2006 yılından itibaren yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinde 20 milyar doların üstünde iş üstlenildi. Ancak 2016 yılında dünyada konjunktürel dalgalanmalar, potansiyel pazarımız Rusya ile çıkan siyasi anlaşmazlık, enerji fiyatlarındaki düşüş yurt dışı müteahhitlik hizmetlerindeki pazarlarımızın daralmasına neden oldu. Bu kapsamda yurt dışında üstlenilen iş tutarı 2016 yılında 13 milyar dolar oldu. 2017 yılının ilk dokuz ayında ise üstlenilen 143 projenin değeri 9,7 milyar dolar oldu. Bu kapsamda 1972’den 2017 yılı Ekim ayı sonuna kadar 118 ülkede 349,3 milyar dolar değerinde 9.138 proje gerçekleştirildi.

2016 ve 2017 yılında meydana gelen düşüşün 2018 yılından itibaren yine yükseleceğini düşünmekteyiz. Zira enerji fiyatları belirli ivme kazanmıştır. Rusya ile ilişkiler iyileşme sürecindedir. Böylece BDT-Orta Doğu-Körfez ve Kuzey Afrika coğrafyasında daha etkin olunacaktır.

Ekonomi Bakanlığımızca hedef pazar arayışlarına devam edilmekte, bu yönde ikili ilişkilerin geliştirilmesi adına girişimlerde bulunmaktadır. Bu kapsamda hedef pazar olarak belirlenen Etiyopya, Nijerya, Mozambik ve Gana gibi ülkeler ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerimizde yeni açılımlar gerçekleşecek.”



Konut, nüfus artışı, kentleşme ve sanayileşme sonucunda devletin güvenlik, sağlık ve sosyal refah gerekçesi ile bir kamu hizmeti olarak ele alması gereken önemli bir konudur. Ülkemizde Toplu Konut İdaresi tarafından başta dar gelirli sınıfa üretilen konut olmak üzere, kamu kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu eğitim, sağlık, güvenlik ve spor gibi hizmet binalarının yapımı üstlenilmektedir.

Özellikle yüzde 90’ı deprem kuşağında olan ülkemizde depreme dayanıklı yapıların üretilmesi, yapıda can ve mal güvenliğinin sağlanması, kaynak israfına sebep olan plansız, kontrolsüz ve kalitesiz yapılaşmayı önlemek, çağdaş standartlarda konut üretmek açısından da Toplu Konut İdaresi önemli görevler üstlenmiş olan kuruluşlarımızdır. Kentsel dönüşüm sürecinde Toplu Konut İdaresi önemli bir rol üstlenmiştir. Tüm Türkiye genelinde yatırımlar sürmektedir. Özellikle alt gelir grubundaki vatandaşlarımızın uygun ödeme koşullarında konut sahibi olması büyük önem arz etmektedir. Bugün TOKİ yılda 45-50 bin konut üreterek Türkiye’nin konut üretimine çok önemli katkı yapmaktadır.

Şehirlerin Kentsel Dönüşüm çalışmalarında “Tek Tip” inşaat uygulamalarına mahkûm edildiğine dair değerlendirmelere katılıyor musunuz? Bu alanda dikkat edilmesi gereken hususları anlatır mısınız?

Yarım asırdan fazla bir süreçte şehirlerimiz imar ve yapı yasalarına aykırı, düşük standartlı, sağlık koşulları elverişsiz, dar ve kalabalık yapılardan oluşan gecekonduyla çevrildi. Şehirlerin merkezinde ise apartman türünde “dikine kimliksiz” bir yapılaşma oluşturuldu. Kentsel dönüşüm projeleri bu soruların çözülmesi için çok önemli bir adımdır. Kentsel dönüşüm projeleri ülkemiz için hayati bir öneme sahiptir. Zira halkımıza çağdaş, yaşanabilir, sürdürülebilir, mimari değerlere sahip kentler sunmalıyız. Yani kentsel dönüşüm demek sadece binalar inşa etmek değildir. Binanın kalitesi, güvenliği, sağlamlığı da tek başına bir anlam ifade etmez. Kentleri inşa ederken yollar, köprüler, parklar, alışveriş merkezlerini de düşünmeliyiz.

Şehirleri şehir yapan onların altyapı unsurlarıdır. Bu nedenle yeni yerleşim alanlarına binalar kurarken şehir içi yolları, köprüleri, toplu ulaşım sistemlerini de aynı zamanda hizmete sokmalıyız.

Şehirlerimizin altyapısını kurarken belirli standartlar saptamalı, şehrin tarihi ve mimari dokusuna sahip çıkan yapılar üretmeliyiz. Tarihi değer taşıyan, geçmişin farklı kültürlerini yansıtan yapılara sahip çıkmak, onları yaşatmak zorundayız. Bu yapıların geçmiş ile gelecek arasında bir kültür köprüsü oluşturduğunuzun bilincinde olmalıyız. Yerel mimari çizgilerden izler taşıyan ve mahalle kültürünün gelişimine zemin hazırlayan bir planlamayla çok boyutlu konut üretmeliyiz. Dış cepheleriyle yükseltileyle bütünlük ve şehre estetik katan binalarla insanlara hizmet vermeliyiz.

Kentsel dönüşüm sürecinde bu yapıları üretecek müteahhitlerin de yeterliliklerini tespit etmeliyiz. Türkiye'nin geleceğini şekillendirecek bu büyük ve maliyetli dönüşümde yer alacak müteahhitlerin kriterlerinin açık bir şekilde belirlenmesi şehirlerimizin ve ülkemizin geleceği için hayati öneme sahiptir.

Türkiye'nin son dönemde konuştuğu önemli konu başlıklarından birisi İş Sağlığı ve Güvenliği... İnşaat sektörünün bu konudaki geldiği noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizde her yıl binlerce işçimiz iş kazalarına maruz kalmakta, bu kazalar kalıcı sakatlıklar ve ölümlerle sonuçlanmaktadır. İnşaat ve maden sektörü kendilerine has yapıları nedeniyle iş kazalarının en yoğun yaşandığı sektörlerdir. Geçtiğimiz dönemde bu iki sektörde çok acı kayıplar verilmesiyle kamuoyunda iş güvenliği konusu çok tartışıldı. Bu dönemde devletimiz tarafından ISG konusunda

çok yoğun çalışmalar yürütülerek yeni düzenlemeler hayata geçirildi. İş Sağlığı ve Güvenliği konusunda getirilecek her türlü düzenleme, odağında insan olduğu için büyük önem arz etmektedir. Yaşanan iş kazalarına ait önlemlere yasal dayanak oluşturmak amacıyla mevzuatta düzenlemeler yapılırken, kanun ile iş sağlığı ve güvenliği hükümlerine uymayan iş yerleri için ağır idari para cezaları getirildi. 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile gerek kapsam gerekse işyeri organizasyonu bakımından önemli yenilikler getirildi. Böylece iş sağlığı ve güvenliği alanında ülkemizde yeni bir dönem başladı. Hiç kuşku yok ki 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ile ilgili yapılan değişiklikler sektör açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu dönemde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımızın İş Teftiş Kurumu iş sağlığı ve güvenliğine ilişkin denetimlerini çağdaş bir yaklaşımla öncelikle eğitim, uyarı ve en son ceza mantığı ile yürütmektedir.

İnşaat sektöründe meydana gelen iş kazalarının %80-95'i çalışanların güvensiz davranışlarından kaynaklanmaktadır. İş Güvenliği konusu bir kültür, bir yaşam biçimi hatta bir alışkanlıktır.

Biz İNTES olarak bu konuda tüm gücümüzle çalışıyoruz. Projelere destek veriyor, yayınlar hazırlıyor, farklı illerde düzenlenen toplantılara katılıyoruz.

Sektörümüz için iş kazalarının önlenmesi adına yürütülen önemli çalışmalardan birisi de 01 Ocak 2017 tarihinden itibaren tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde mesleki yeterlilik belgesinin zorunlu hale gelmesi hususu oldu. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığınca belirlenen mesleklerde



2018 YILINDA GÖZLER KAMU VE ENERJİ YATIRIMLARINDA

“2018 yılında hükümetimizin yapısal reformları ve yatırımları teşvik edici politikaları sürdürmesi durumunda, kamu altyapı yatırımlarının ve özel sektör projelerinin yansımalarıyla inşaat sektöründeki büyüme eğiliminin devam edeceğini öngörüyoruz.

Kamu yatırımlarında bir öncelik sıralaması yapılması da sürdürülebilir ekonomik büyüme ve kalkınma için kritik bir öneme sahiptir. 2018 yılı programları da bu yönde tasarlanmaktadır. Böylece işlerin daha hızlı yapılması sağlanarak Türkiye’de çok sayıdaki ihale disiplini edilmiş olacak ve ekonomi kazanacak. Diğer yandan, enerji yatırımları 2018 yılında Türkiye’nin önemli gündem maddelerinden bir diğeri olacaktır. Enerjide dışa bağımlılığın azaltılması için rüzgar, güneş ve kömür gibi milli kaynaklarımıza öncelik verilmeli, yerli ARGE çalışmaları artırılmalıdır. Enerji yatırımlarında yerli kaynaklara ağırlık verilmesi cari açığın azalmasına da katkı sağlayacaktır.

İnşaat sektörü, yarattığı katma değer ve istihdam ile ülke ekonomisinin taşıyıcı gücüdür. Hükümetimizin sektörümüze sahip çıkan destek ve yaklaşımları inşaat sanayicileri olarak bizleri daima daha iyiyi başarma yönünde yüreklendirmektedir. Önümüzdeki süreçte de kamu ihale mevzuat değişikliği ve fiyat farkı gibi öncelikli sorunlarımıza getirecek çözümlerle sektör büyümesini arttırarak sürdürecektir.”



mesleki yeterlilik belgesi olmayan işçiler çalıştırılmamaktadır. Bakanlık bu konuya ilişkin yoğun denetimlerde bulunmaktadır. Belgesiz işçi çalıştıran şantiyelere her bir işçi için para cezaları uygulamaktadır. Ayrıca belgeli işçi çalıştırılması adına teşvikler uygulanmaktadır.

İNTEs bu konuda da çalışma yürütmüş olup 2010 yılında inşaat sektöründe mesleki yeterlilik belgesi verme yetkisi olan Türkiye Mesleki Yeterlilik Ve Belgelendirme Merkezini-TÜRKİYE MYM kurmuştur. TÜRKİYE MYM’de inşaat iş kolunda tehlikeli ve çok tehlikeli meslekler kapsamındaki 19 iş kolunda mesleki yeterlilik belgesi verilmektedir. Mesleki yeterlilik belgesi verilirken teorik ve pratik sınavlar gerçekleştirilmektedir. Bu sınavlarda temel kriter iş sağlığı ve güvenliği normlarına ait bilgi yeterliliğidir. Yani Mesleki Yeterlilik Belgesi sahibi olabilmek için kişi hem mesleki becerilerini hem de İş Sağlığı ve Güvenliği konusundaki bilgisini ispatlamak durumundadır. İş sağlığı ve güvenliğe ait yeterlilik ölçütlerinden başarılı olamayan adaylar belgelerini almaya hak kazanamamakta farklı bir ifadeyle şantiyelerde çalışmaya hak kazanamamaktadır.

Mesleki yeterlilik belgeli işçiler hem şantiyelerde iş güvenliği açısından bilinçli olarak çalışacak hem de güvenli ve kaliteli yapılar inşa etmektedirler.

İnşaat sektöründe bilinçli, bilgi düzeyi yüksek hepsinden önemlisi güvenlik kültürü olan işçiyi çalışmak sıfır iş kazası söylemi bir hayal olsa da bu gerçeğe yakınlaşmayı sağlayacaktır. ■



Betonarme Prefabrik Yapılar



E-Mail : info@mavitasprefabrik.com.tr - Web : www.mavitasprefabrik.com.tr

Telefon : +90 232 877 20 00 - Faks : +90 232 877 24 82

Adres : Kemalpaşa O.S.B Mah. İzmir - Ankara Asfaltı No:5/2 - İZMİR / TÜRKİYE

TMB Başkanı Mithat Yenigün: Sektöre ilişkin yatırım fırsatları ve finansman riskleri birlikte değerlendirildiğinde, inşaat sektöründeki büyümenin önümüzdeki dönemde genel ekonomik performansın üzerinde seyretmeyi sürdürmesi beklenmektedir

“Uluslararası müteahhitlik pastasından %7 pay ve yıllık yeni proje tutarımızı 50 milyar dolara çıkarmayı hedefliyoruz”

“Küresel ekonomide ve jeopolitik konjunktürde değişen dinamikler elbette sektörü değişime ve farklı pazar arayışlarına yöneltmiştir. Toplam yurtdışı iş hacmimizin yaklaşık %35'ini oluşturan Libya, Irak ve Rusya pazarlarından doğan kaybı dengeleyebilecek yeni fırsatlar için, Sahra-altı Afrika ve Güney Amerika ülkelerindeki potansiyel yatırımlar takip edilmektedir.”

Türkiye Müteahhitler Birliği(TMB) Başkanı Mithat Yenigün, önümüzdeki yıllarda uluslararası müteahhitlik pastasından bugün %4,6 olan paylarını yüzde 50 arttırarak yüzde 7'lere, yıllık yeni proje tutarını da 50 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Geçmişten bugüne Türk müteahhitlerini uluslararası pazarda batılı rakiplerinden üstün kılan en önemli 3 özelliği kaliteli hizmeti uygun fiyatla sunmak, zor coğrafyalarda risk alarak çalışabilmek ve aile şirketlerine özgü yüksek dinamizm ve esneklik olarak sıralayan Yenigün, “Ortak çabayla, yerel ilişkiler ve ortaklıklar kurularak yeni pazarlar yaratılabilir, bu pazarlara yönelik finansman desteği de artırılabilirse, pazar payımız katlanarak büyüyecek, Türk inşaat sektörü dünya markası olma yolunda çok daha hızlı ilerleyecek” dedi.

Genel konjunktürden ve özellikle ana pazarlardaki gelişmelerden en ağır etkilenen sektörlerden birisi olan yurtdışı müteahhitlik sektörü tarafında, Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, 2017 yılının ilk 11 ayında yurtdışında 11.6 milyar ABD Doları değerinde 175 yeni proje üstlenilmiştir.

Yenigün ile sektörün yurtiçi ve yurtdışındaki gelişimi, büyümesini hızlandırmak için yapılması gerekenler ve geleceği üzerine sohbet ettik.

Türklerin yurtdışında yaptığı proje sayısının bu yılın ilk 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 87 arttığını ve 120'ye yükseldiğini görüyoruz. Bunun ekonomik büyüklüğü ise 7,7 milyar dolar seviyesinde... Bu yükseliş üzerinden

2017 yılını artık sektör için toparlanma dönemi olarak değerlendirmek mümkün mü?

Yurtdışı müteahhitlik sektörü 2002-2013 döneminde çok büyük gelişme göstermiştir. Yurtdışında alınan yeni iş tutarı, 2002'de 4 milyar ABD Doları iken 2012-2014 döneminde 25-30 milyar ABD Doları düzeyine çıkmıştır. Ancak son 2 yılda özellikle Rusya, Irak ve Libya pazarlarının sıkıntıya girmesi ve

Mithat Yenigün
TMB Başkanı



İnşaat sektörü için 2017 değerlendirmeleriniz ve 2018 yılı beklentileriniz nasıldır?

TÜİK tarafından açıklanan ve geçmiş dönemler için revize edilen verilere göre, 2017 üçüncü çeyrek sonu itibarıyla toplam GSYH büyümesi %7.4, inşaat sektörü büyümesi %10.2 olmuştur. TÜİK tarafından yeni hesaplama yöntemi ile açıklanan büyüme verileri içinde kamu ve özel sektör inşaat yatırımları ayrımı kaldırılmış olduğundan, dönemsel bazda detaylı bir karşılaştırma yapmak olası değildir. Ancak yılın ikinci çeyreğinden itibaren büyümede kamu harcamalarının yerini yatırımların aldığı gözlenmektedir. Son açıklanan verilere göre inşaat yatırımları 2017 yılının ilk çeyreğinde %13,3, ikinci çeyreğinde %22,5, üçüncü çeyrekte %12 artış göstermiştir.

Sektörün son dönemde kaydettiği büyümede özel sektör yatırımlarının yanı sıra büyük ölçekli altyapı projelerinin de etkili olduğu izlenmiştir. 2016 yılında açılışı yapılan Osmangazi Köprüsü, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve bağlantı yolları, Avrasya Tüneli, önümüzdeki dönemde açılması planlanan 3. Havalimanı, Çanakkale Köprüsü gibi önemli projelerin tümü; ayrıca birçok ilde açılışı yapılmaya başlanan entegre sağlık yerleşkeleri ve hastane projeleri, kamu-özel ortaklığı modeli ile Türkiye Mütahhithler Birliği üyeleri tarafından hayata geçirilmektedir.

Önümüzdeki dönemde de kamu yatırımları ile kentsel dönüşüm sürecinin inşaat sektöründe büyüme ivmesini desteklemeye devam edeceği öngörülmektedir. Diğer yandan, yüksek finansman gereksinimi bulunan altyapı projelerinin seyri açısından piyasa koşulları önem taşımakta; küresel likidite koşullarında önümüzdeki dönem için öngörülen daralmalar, jeopolitik risklerde artış eğilimi, döviz kurlarının yüksek seyri ve faiz tarafındaki gelişmeler inşaat yatırımları üzerindeki risk unsurlarını arttırmaktadır.

Sektöre ilişkin yatırım fırsatları ve finansman riskleri birlikte değerlendirildiğinde, inşaat sektöründeki büyümenin önümüzdeki dönemde genel ekonomik performansın üzerinde seyretmeyi sürdürmesi beklenmektedir.

bölgesel çatışmalar nedeniyle işlerin aksaması yüzünden alınan proje sayısında azalma gözlenmiştir.

Genel konjonktürden ve özellikle ana pazarlardaki gelişmelerden en ağır etkilenen sektörlerden birisi olan yurtdışı müteahhitlik sektörü tarafında, Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, 2017 yılının ilk 11 ayında yurtdışında 11.6 milyar ABD Doları değerinde 175 yeni proje üstlenilmiştir. 2017 yılında üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında ilk 5 ülke Tanzanya (%21.9), Rusya (%13.3), Suudi Arabistan (%11.1), Irak (%8.2) ve Cezayir (%6.5) olmuştur.

Önümüzdeki dönemde, belirli düzeyde artış ivmesi kazanan enerji fiyatları, Suudi Arabistan, Cezayir, Türkmenistan gibi, Türk yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin referanslarının son derece güçlü olduğu pazarlarda yatırım ortamına ve finansman koşullarına olumlu yansıtılabilecektir. Rusya ile ilişkilerde kademeli normalleşme ile Sahraaltı Afrika'nın başta olduğu potansiyel pazarlardaki fırsatlar da değerlendirildiğinde, önümüzdeki dönemin, yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin gelişimi açısından son 10 yıllık dönemde kazanılmış ivmenin maalesef kaybedildiği bir dönem olan 2016-2017 döneminden daha olumlu olacağı umulmaktadır.

Türkiye'nin yurtdışında elinde 220 milyar dolar seviyesinde bir iş portföyü var. Bu portföyden daha fazla yararlanmak için artılarımız ve eksilerimiz neler? Markalaşma konusunda sektörün konumunu değerlendirir misiniz?

Uluslararası pazara 1972 yılında adım atmış olan Türk müteahhitler 2017 Kasım sonu itibarıyla dünyanın 119 ülkesinde toplam tutarı 351 milyar ABD dolarına ulaşan 9 bin 200'e yakın proje gerçekleştirmişlerdir.



OMESA®

www.omesaboya.com.tr

İŞİN RENGİ DEĞİŞİYOR

İHTİYAÇLARINIZA YÖNELİK
ÜRETTİĞİMİZ YENİLİKÇİ SANAYİ
BOYALARI İLE İŞİNİZİN RENGİ
BİZE EMANET.

Grafiket





Bu performans, küresel krizin beraberinde getirdiği keskinleşen uluslararası rekabete ve özellikle son dönemde küresel konjonktürün Türk müteahhitlerin ana pazarlarında yaratmış olduğu sorunlara rağmen kazanılmış kayda değer bir başarıdır.

Türk müteahhitleri, uluslararası pazara ilk adım attıkları 1970'ler ve 80'lerde ağırlıklı olarak sosyal konut projelerinde yer almakta iken, aradan geçen süreçte sektörde, pazar, ürün ve iş çeşitlenmesi hız kazanmış; firmalarımız uluslararası yol, köprü, baraj projelerinden başlayarak havalimanları, kentsel metro sistemleri, endüstriyel tesisler gibi proje türlerinde uzmanlaşmışlardır.

Türk müteahhitlik firmaları, bugün tüm dünyada havaalanları, raylı sistemler, yenilenebilir enerji tesisleri, elektrik ve su dağıtım şebekeleri, prestij yapıları gibi özellikli ve uzmanlık gerektiren projelerde başarılarını kanıtlamış ve markalaşmışlardır. Artık birçok ülkede müteahhitliğin yanı sıra yatırımcı ve işletmeci olarak da önemli işler üstlenilmektedir.

Geçmişten bugüne Türk müteahhitlerini uluslararası pazarda batılı rakiplerinden üstün kılan en önemli 3 özellik kaliteli hizmeti uygun fiyatla sunmak, zor coğrafyalarda risk alarak çalışabilmek ve aile şirketlerine özgü yüksek dinamizm ve esneklik olmuştur.

Ortak çabayla, yerel ilişkiler ve ortaklıklar kurularak yeni pazarlar yaratılabilir, bu pazarlara yönelik finansman desteği

de artırılabilirse, pazar payımız katlanarak büyüyecek, Türk inşaat sektörü dünya markası olma yolunda çok daha hızlı ilerleyecektir.

Rusya ile normalleşme sürecine girdik. Bu yaşanan 1,5 yıllık kriz sürecinin sektöre faturası ne kadar oldu? Sektör bu süreçten nasıl dersler aldı?

Geçtiğimiz döneme ilişkin rakamlar, özellikle Türk yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin tarihsel gelişim sürecinde en büyük pay ile lider konumda bulunan Rusya ile ilişkilerimizin normalleşmesinin, sektör için hayati önem taşıdığına işaret eder niteliktedir.

İlişkilerde normalleşmenin sağlanması Türk inşaat firmalarının Rusya'daki faaliyetlerine yeniden ağırlık vermelerini ve yeni projeler üstlenmelerini sağlayacaktır. Rusya'da her yıl alınan yeni iş miktarının 2010-2015 yıllarında ortalama 5 milyar Dolar olarak gerçekleştiği değerlendirildiğinde, orta vadede yıllık bazda bu büyüklükte bir potansiyel proje tutarından söz etmek mümkündür.

2017 yılının ilk dokuz ayı itibarıyla Rusya, 1,5 milyar ABD Doları tutarında 11 yeni proje ile tüm pazarlar arasında en fazla iş yapılan ülke konumuna yeniden yükselmiştir. İlişkilere paralel olarak en hızlı düşüş yaşadığımız, ancak yine hızlı toparlanma gözlediğimiz Rusya pazarı, Türk yurt dışı müteahhitlik hizmetleri açısından olduğu kadar, inşaat malzemeleri talebi nedeniyle ülkemiz ihracatı açısından da kritik önem taşıyan bir pazardır.



Projelerin ülkeler göre dağılımına baktığımızda önümüzdeki günlerde yıldızı parlayacak pazarlar hangileri olacak? Sektörün yeni projeler için odaklanacağı bölgeler olacak mı?

Yurtdışı müteahhlik hizmetlerinin başladığı tarihten bu yana üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında ilk 5 ülke Rusya (%19,8), Türkmenistan (%13,5), Libya (%8.3), Irak (%7.1) ve Kazakistan (%6.3) olmuştur.

2017 yılında üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında ise ilk 5 ülke Tanzanya (%21,9), Rusya (%13,3), Suudi Arabistan (%11.1), Irak (%8.2) ve Cezayir (%6.5) olmuştur.

Küresel ekonomide ve jeopolitik konjonktürde değişen dinamikler elbette sektörü değişime ve farklı pazar arayışlarına yöneltmiştir. Toplam yurtdışı iş hacmimizin yaklaşık %35'ini oluşturan Libya, Irak ve Rusya pazarlarından doğan kaybı dengeleyebilecek yeni fırsatlar için, Sahra-altı Afrika ve Güney Amerika ülkelerindeki potansiyel yatırımlar takip edilmektedir.

Bu coğrafyalarda son yıllarda gerçekleşen olumlu gelişmeler çerçevesinde, başta altyapı olmak üzere birçok konuda başlattıkları yatırım programlarıyla firmalarımız yakından ilgilenmektedir. Etiyopya, Ekvator Ginesi, Senegal, Kongo, Kamerun, Nijerya, Tanzanya ve Venezüella gibi ülkelerde son yıllarda üstlenilen projeler, önümüzdeki dönemde bu coğrafyalarda daha önemli işler alınabileceğine işaret etmektedir.

Geçtiğimiz günlerde açıklanan Engineering News Record'ın yayınladığı Dünyanın En büyük 250 uluslararası müteahhlik listesinde 2016 yılında 46 firma ile yer alarak Çin'den sonra ikinci sırada yer aldık. Dünya pazarındaki payımızı ve konumuzda nasıl bir gelecek öngörüyorsunuz?

Tüm dünyada yakından takip edilip referans olarak kabul gören ENR listesine; aralarından 42 tanesi Türkiye Müteahhitler Birliği üyesi olan toplam 46 firma ile damga vurmak ve firma sayısı ile tam 10 yıldır dünyada Çin'den sonra ikinci konumda bulunmak bizim için büyük övünç kaynağıdır. En büyük pazarlarımızdaki olumsuz gelişmelere rağmen firmalarımızın toplam gelirden aldığı payı yükseltmiş olmaları çok büyük başarıdır.

Önümüzdeki yıllarda, uluslararası müteahhlik pastasında bugün %4,6 olan payımızı %50 arttırarak %7'lere, yıllık yeni proje tutarımızı 50 milyar Dolara çıkarmayı hedefliyoruz.

Dünya piyasalarında kırılgan bir iyileşme yaşanıyor. Türkiye'de de gidişati belirsiz bir toparlanma döneminin yaşandığı yorumlarının ön planda olduğunu görüyoruz. Siz bu süreci nasıl yönetiyorsunuz?

Geçtiğimiz yıl ekonomik aktivitenin içinden geçtiği zorlu sürecin ardından iç talebi destekleyici yönde hayata geçirilen uygulamalar sonucu iç tüketimde gözlenen canlanmanın ve kamu tedbirlerinin büyüme performansını

olumlu etkilemeye devam ettiği görülmektedir. Yılın üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisi dünya ekonomileri arasında en hızlı büyüyen ekonomi olmuş; Türkiye'yi %6,8 ile Çin, %6.2 ile Malezya, %6.1 ile Hindistan ekonomileri takip etmiştir. Geçtiğimiz yılın üçüncü çeyreğindeki düşük baz etkisinin büyümenin çift haneli seviyelere çıkmasında etkili olduğu belirtilmektedir. Yılın son çeyreğinde büyümenin üçüncü çeyrekteki performansına göre bir miktar ivme kaybı görebilecek olmasına karşılık, olumlu seyrini sürdüreceği; bu çerçevede, 2017 yılında toplam büyümenin %6.50-%7.50 düzeyinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.

Son dönemde ekonomik büyümeye paralel olarak istihdamda da kademeli artış gözlenmektedir. İşgücü göstergelerindeki göreceli toparlanma, ekonomi yönetimi tarafından alınmakta olan tedbirlerin istihdamı desteklediğine işaret eder niteliktedir. Ayrıca son dönemde beklenenin üzerinde artış gösteren sanayi üretimi gibi öncü göstergeler ekonominin genel performansına ilişkin olumlu sinyaller sunmaktadır. Bu sinyaller Türkiye ekonomisine yönelik risk algısındaki artışı sınırlamaktadır.

Diğer taraftan, ekonomik büyüme hızlanırken cari açık ile bütçe açığının artması ve enflasyondaki yükseliş trendi sürdürülebilirlik bakımından soru işaretlerine yol açmaktadır. Türkiye ekonomisinde hali hazırda düşük olan tasarruf oranı dikkate alındığında, kredi genişlemesine dayalı bir büyüme performansının bütçe üzerinde baskı yaratmadan sürdürülmesinin zor olacağı belirtilmektedir. Mevcut büyüme-yatırım-bütçe ve cari açık kompozisyonu, ekonominin 2018 yılı performansında da belirleyici olacaktır.

Küresel ekonominin 2018 yılındaki seyrinde de jeopolitik riskler belirleyici olacağından, başat risk merkezlerinin ortasında yer alan Türkiye açısından piyasa koşulları zorlayıcı olabilecektir. Ayrıca, 2018 yılında Amerikan Merkez Bankası (FED) başta olmak üzere tüm gelişmiş ülke merkez bankalarının faiz artışı döngüsünde olacakları bir ortam, fon akımına mutlak ihtiyaç duyan gelişmekte olan ekonomiler için potansiyel negatif bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Son dönemde gerilimin kimi zaman tırmandığı Türkiye-ABD ve Türkiye-AB diplomatik ilişkileri ile yurt içinde izlenen diğer politik ve ekonomik gelişmeler, piyasa dinamikleri üzerinde belirleyici olmayı sürdürecektir.

Uzun vadede, dönemsel büyümenin ötesinde sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak, büyüme kompozisyonunu iyileştirmek, büyüme dinamiklerini desteklerken ekonomik kırılganlıkları kontrol altına alabilmek, mali disiplin çapasını kaybetmeden ilerleyebilmek adına, kapsamlı bir orta vadeli perspektif oluşturulması ve kararlılıkla uygulanması gerekmektedir. Küresel risk iştahının önümüzdeki dönemde düşmesi beklendiğinden, hem bütçe açıklarının yeniden kontrol altına alınması, hem de özel sektöre ait dış borçların disipline edilmesi gerektiği ifade edilmektedir.

Kısa vadeli sermaye hareketleri dışında, uzun vadeli doğrudan yatırımı arttıracak, bir başka deyişle üretim, ihracat, istihdam açısından da ekonomiyi destekleyecek bir ortamın



sağlanması adına, yatırım ortamının iyileştirilmesi gerektiği dile getirilmektedir. Belirsizliklerin böylesi yüksek olduğu bir dönemde, ülkenin kalkınma potansiyelini iyileştirmek, ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılmak üzere atılacak etkin adımlar hayati önem taşımaktadır.

Sektöre konut özelinde baktığımızda satışlarda bu yılın ilk dokuz ayında yüzde 10 artış yaşandığını görüyoruz. Burada sektör, KDV indiriminin devam etmesini talep etti ama olumlu bir cevap alamadı. Bundan sonra piyasada nasıl bir süreç öngörüyorsunuz?

Türkiye'de toplam inşaat sektörü üretiminin yarısından fazlasını oluşturan konut üretiminde ivme geçtiğimiz dönemde hızlanmış; bina inşaatı alt segmentinin toplam inşaat faaliyetlerindeki payı artmıştır. Hızlı kentleşme paralelinde yeni yerleşim alanlarının gelişmesi ve kentsel dönüşüm gibi etki alanı oldukça geniş projeler, konut segmentinde faaliyetin önemli oranda artmasına sebep olmuştur. Ayrıca, büyük ölçekli altyapı ve ulaştırma projeleri de konut faaliyetlerine olumlu yansımaktadır.

Geçtiğimiz dönemde, alınan tedbirlerin de etkisiyle toplam satışlar yılın ilk on ay toplamında yıllık bazda %8.2 oranında artmıştır. Özellikle Eylül ayında yıllık bazda %29 artışla sıçrama yapan ve 140 bine ulaşan satışlarda esas etmenin, Mart ayında yürürlüğe giren ve 30 Eylül tarihinde sona eren tapu harcı indirimi olduğu ifade edilmektedir. Nitekim Ekim ayında toplam satışlar geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre %5,7 oranında azalmıştır.

Bu süreçte toplam satışların yaklaşık %35'ini oluşturan ipotekli konut satışları bankaların faiz indirmeleri sonucu yılın ilk sekiz ayında ivme kazanmış, satışlar 2017 yılının ilk sekiz ayı toplamında %23 artmıştır. Ancak ipotekli konut satışlarında Eylül ayında %3,7 oranında gerileme olmuş, Ekim ayında ise ipotekli satışlar %20 oranında gerilemiştir. Konut edinmek isteyenlerin ipotekten kaçınma eğilimine işaret eden bu tablonun, mevcut konut kredisi faiz oranlarının yüksek bulunmasıyla ve faizlerin düşeceği beklentisiyle ilgisi olabileceği gibi, genel ekonomik koşullarda borç yükü altına girilmek istenmemesiyle de ilgili olabileceği değerlendirilmektedir.

Mevcut ekonomik konjonktür, gayrimenkul stoku ve ekonomik beklentiler dikkate alındığında, sektörü desteklemeye yönelik uygulamalara devam edilmesinin önem taşıdığı değerlendirilmektedir. ■

BETONSTAR®

BETON POMPALARI



TÜV onaylı Türkiye' nin ilk 47 metrelik BETON POMPASI

Yeni nesil tasarım,
kontrolü kolay,
5 parçalı yüksek
erişim kabiliyetli
bom yapısı

Kamyonu
yormayan ve yüksek
yakıt tasarrufu
sağlayan hidrolik
güç regülasyonu

Saatte 140 m³
beton basma
kapasitesi

Zor
betonların
pompa

Dar alanda
kolay kurulum
ve yüksek
stabilite



www.betonstar.com

İnşaat Müteahhitleri Konfederasyonu Başkanı Tahir Telliöğlü:
İnşaat sektörünün geleceği belirsizliğe girerse, ekonomideki büyüme riske girer

Kamu Müteahhitleri, Fiyat Farkı Bekliyor

Demir çelik üreticilerinin konu ile ilgili genel değerlendirmeleri, yurtdışında hurda fiyatlarının artışıyla orantılı olarak arttığını, (ülkemizde demir cevherinden olan üretim kapasitemizin sınırlı olması) sebebiyle hurda fiyatlarındaki artış direkt fiyata yansıtılmıştır yaklaşımı çok gerçekçi değildir, çünkü bu girdiler bu oranda artmamıştır.

Dünya demir/çelik üretiminde ilk 5'e girmemize; tüketimimizin yaklaşık 2 katı kadar demir/çelik üretmemize rağmen, demir fiyatlarının yılbaşından bu yana yaklaşık % 70 artarak, inşaat sektörünü sürdürülebilirliğini zor duruma sokmuştur. Kanaatimiz, demir çelik üretiminde özellikle hurda, kömür, elektrot gibi girdi maliyetlerinin kısmen artması ile birlikte; başta Çin olmak üzere dünya ülkelerindeki demir/çelik fiyatlarındaki artışı fırsat bilen ülkemiz içindeki demir/çelik üreticileri; ürettikleri hatta üretmedikleri demiri bile taahhüt karşılığı iç piyasadaki arz/talep dengesine bakmadan

Cumhurbaşkanımızın istihdamdaki seferberlik çağrısını desteklediklerini; fakat sorumsuz ve sadece kendi menfaatlerini düşünen kesimlerce sektör istenmese de sekteye uğratılmıştır.

daha çok kazanma hırsı uğruna yurtdışına satmışlardır.

Demir çelik üreticilerinin konu ile ilgili genel değerlendirmeleri, yurtdışında hurda fiyatlarının artışıyla orantılı olarak arttığını, (ülkemizde demir cevherinden olan üretim kapasitemizin sınırlı olması) sebebiyle hurda fiyatlarındaki artış direkt fiyata yansıtılmıştır yaklaşımı çok gerçekçi değildir, çünkü bu girdiler bu oranda

artmamıştır. Yine taleplerin hızlı karşılanmaması sezona bağlansa da Türkiye'de her zaman yaz aylarında inşaat sektörü öteden beri hep hareketli olmuştur, bu durumda bu da bir gerekçe olamaz.

Tahir Telliöglü
İnşaat Müteahhitleri Konfederasyonu Başkanı



SONUÇ: İnşaat sektörü bu durum karşısında ciddi bir dar boğazla karşı karşıya kalmıştır. Hükümet kendi takdir enstrümanlarıyla demir fiyatlarını muhakkak düşürmelidir, aksi takdirde sektör krize sürüklenmektedir. Fiyatların yükselmesinin yanında talep edilen demir tedarikinin bazı bölgelerde karşılanmasında zaman zaman zorluk yaşanarak, 10-15 gün sonraya gün verilmektedir. Sayın Cumhurbaşkanımızın istihdamdaki seferberlik çağrısını desteklediklerini; fakat sorumsuz ve sadece kendi menfaatlerini düşünen kesimlerce sektör istenmese de sektöre uğratılmıştır.

Söz konusu duruma karşı, 6 aydır tedbir alınması gerektiğini söylememize rağmen, çözüm odaklı tedbir alınmamasının sonucu olarak; Türkiye ekonomisinin

lokomotif sektörü olan inşaat sektörünün 3.çeyrek büyüme ve konut satışları rakamlarında ilk kez yıllar sonra küçülme oranı olarak yansımış ve Türkiye ekonomisinin küçülmesini tetikleyici unsur olabileceği endişesi doğurmuştur.

Son krizlerden yorulan inşaat sektörünün yeniden hızla toparlanması, kentsel dönüşümün sektöre uğramaması, istihdamda yeni işsizlerin oluşmaması, zaman süreli işlerin sektöre uğratılmaması için Hükümetimizden gerekli tedbiri alıp ne pahasına olursa olsun demir fiyatlarını düşürmeye ve tedarikinin kolay erişilebilir olmasına yönelik demir üreticilerini de zarara uğratmadan, gerekli tedbirlerin alınması, Türkiye ekonomisinin büyüme lokomotifini olan inşaat sektörünü krize sokmadan, tekrar ekonomimizdeki eski dinamik yapısına kavuşturulması sağlanmalıdır. ■

ÇÖZÜM TALEPLERİMİZ

1) Daha önce demir çelik ürünlerinin yurtdışında, iç piyasadan daha ucuz olması sebebiyle; ülkemizdeki demir çelik üreticilerinin dışarıdan gelecek ucuz demire karşı nasıl 18 Ekim 2014 tarih ve 29149 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan ithalat rejimindeki değişikliklerle, demir çelik ürünlerindeki %12 olan ithalat vergisinin %30-40 aralığına çıkarılırdıysa, bugünlerde de yurtdışındaki pahalı demir piyasasından içerdeki tüketiciyi koruma adına; ihracat vergisi iç piyasayı dengeleyecek oranda vergilendirilmelidir, yani bu şekilde arz-talep dengesi mali olarak da dengelenmelidir.

2) Demirdeki KDV'nin %18'den geçici olarak da olsa %9'a indirilmesi.

3) Demir entegre tesisleri sahiplerine tanınan ithal hurdadaki gümrük vergisi ve KDV avantajı, demir hattane üreticilerine de tanınarak iç tüketimde maliyetlerin düşürülmesi.

4) Demir üretim kapasitemizin önemli bir kısmının hurdadan üretilmesi, hurda fiyat artışları açısından bağımlı olmamız sebebiyle demiri; demir cevherinden üretilmesinin teşvik kapsamında desteklenerek, yurtdışına bağımlılıktan kurtarmak, üretim alanımızda da ciddi istihdam sağlayarak, demir/çelik sektörünün fiyat manipülasyonlarından korunması.

5) Kamu müteahhitlerine demirdeki aşırı fiyat artışından dolayı oluşan zararlarının fiyat farkı ödenerek giderilmesi.

Demir fiyatlarındaki fahiş fiyat artışı sorununun çözümünü inşaat sektörünü ve dolayısıyla ekonomimizi daha fazla baltalamaması adına, bir an önce Hükümetimiz ve Sayın Cumhurbaşkanımızdan talep ediyoruz.

SORUN TESPİTLERİMİZ

1) Demir fiyatları 2017 yılının başından bu yana yaklaşık olarak kg. 1550 TL'den 2600 TL'ye ulaşmıştır, bu da yaklaşık %70'a yakın fiyat artışı olarak yansımıştır.

2) Mevcut sistemde demir fiyatlarının satışı hemen istenilirse 2600 TL; istenildiği günün üzerinden, ortalama 45 gün geçilerek temin edilmesi halinde 2300 TL'den satışı yapılmaktadır. Bu durum demir için talep gelmiyor anlayışıyla veya yaz dönemi yoğun talep gerekçesiyle örtüşmemektedir.

3) Bazı demir ve çelik üreticileri söz konusu durumu özetlerken, demirdeki iç tüketimin daha çok sezona bağlı olarak arttığını savunurken, bir kısım üreticilerde hurda fiyatlarını arttığı ve yurtdışı ihracatındaki artıştan dolayı arttığını iddia etmişlerdir.

4) Demir entegre tesislerine tanınan ithal hurdadaki gümrük vergisi ve KDV avantajı, demir hattane üreticilerine tanınmadığından, demir hattanecilerinin entegre tesislerinin tekeline bırakılması.



FATİH
ALUMİNYUM DOĞRAMA

**Yapılara
ayrıcılık katar..**

0532 678 40 36

Müteahhitler Federasyonu (MÜFED) Başkanı Necip Nasır, 2018’de sektördeki yavaşlamaya en büyük etkenin seçimlerin beklenmesi olduğunu söyledi

"Sektör için 2019’dan sonrası daha iyi olacak”

“İstanbul-İzmir Otoyolu ve Ankara-İzmir Hızlı Tren Projesi; İzmir’i çekim merkezi haline getirdi. Zaten yeni planlamaların yapılmasıyla bu talebe yönelik İzmir’de büyük bir sinerji olacağını düşünüyoruz.”

Müteahhitler Federasyonu (MÜFED) Başkanı Necip Nasır, seçim dönemine girilmesi ve seçim sonuçlarının belli

olmadığı için projelerin hayata geçirilmesi noktasında üreticinin daha dikkatli hareket ettiğini söyledi. Nasır “Çünkü bir anda döviz fiyatlarının çıkması ve üretim maliyetlerinin artmasının yaratacağı

sonuçlar veya alım gücünün düşmesinin yaratacağı sonuçlar düşünülerek insanlar seçim sonuçlarına göre gardını alıyor. Bundan dolayı da projeler biraz yavaşlatılıyor. İnşaat sektörü 2019 sonrasını bekliyor. 2018’de yavaşlamaya en büyük etken seçimlerin beklenmesi olacak. 2019’dan sonrası sektör için daha iyi olacak” dedi.

Geçtiğimiz yılı da sektör açısından değerlendiren Nasır, “2017’de sektör olarak beklediğimiz ivmeyi bulamadık. Arka arkaya gelen seçimlerin yarattığı çekince projelerin hayata geçmesini engelledi. Bu noktada arzu ettiğimiz ivmeyi

“İzmir’de arsa üretilmediği için bazı projeler yapılamamıştı ama şuanda İzmir’e büyük bir talep var. İstanbul-İzmir Otoyolu ve Ankara-İzmir Hızlı Tren Projesi; İzmir’i çekim merkezi haline getirdi.

yakalayamadık” dedi. Bu yıl ise ülke genelinde inşaat sektöründe küçülme beklediklerini vurgulayan Nasır, “2018 yılı için ise ülke genelinde inşaat sektöründe bir küçülme bekliyoruz. Önümüzde 2019 seçimlerinin olması alt yapı yatırımlarının belki yavaşlatılması nedeniyle küçülme bekleniyor. Ama İzmir için daha farklı olacak. İzmir’de şuanda bazı ilçelerin planları bitti” dedi.

İzmir’in en büyük sorununun arsa üretilmemesi olduğunu anlatan Nasır, ancak son dönemde şehre olan talep arttığına dikkat çekti. Nasır, bu konuda şu değerlendirmelerde bulundu:

“İzmir’de arsa üretilmediği için bazı projeler yapılamamıştı ama şuanda İzmir’e büyük bir talep var. İstanbul-İzmir Otoyolu ve Ankara-İzmir Hızlı Tren Projesi; İzmir’i çekim merkezi haline getirdi. Zaten yeni planlamaların yapılmasıyla bu talebe yönelik İzmir’de büyük bir sinerji olacağını düşünüyoruz. Bu anlamda 2018’in İzmir’de büyümenin Türkiye ortalamasının üzerinde olacağını düşünüyorum.” ■

Necip Nasır
Müteahhitler Federasyonu (MÜFED) Başkanı



KONUTDER ve Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas: Kentsel dönüşüm en önemli gündem maddemiz

“Yabancıya konut satışları cari açığı kapatmak için hayati önemde”

Elmas, kentsel dönüşüm için çıkarılacak KHK ve düzenlemelerle, konut üreticilerinin ve vatandaşların mağduriyetinin giderilecek olmasını çok olumlu bulduklarını, bu sayede riskli binaların dönüşümünün ivme kazanacağını kaydetti.

Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği (KONUTDER) ve Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Altan Elmas, yabancıya konut satışlarının da düzenli bir biçimde arttığını gözlemlediklerini belirterek, “Bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 70,9 oranında artış ile 2 bin 677 konut satışı yabancı yatırımcıya gerçekleştirildi. Yabancıya konut satışında ilk 10 ay rakamlarının toplamına baktığımızda ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 21,3 artış ile 17 bin 918 konut satışı yapıldı. Yılın son 2 ayında da yabancıya satışın artarak süreceğini düşünüyoruz. Yabancıya satıştaki yükseliş, gayrimenkul sektörünün Türk ekonomisine katkısının genişleyerek devam ettiğinin en önemli göstergesidir. Sektörün EximBank imkânlarından faydalanmasının önü açıldığı takdirde yabancıya konut satışı daha da artarak yıllık 10 milyar dolara ulaşacaktır” diye konuştu.

KONUT KREDİ FAİZLERİNİN DÜŞMESİ SEKTÖRE İVME KAZANDIRIR

Elmas, “İpotekli satışlar incelendiğinde ise 401 bin 820 konut satışı ile geçen yılın ilk 10 ayının toplamına göre yüzde 14,3 oranında artış yaşandığını görüyoruz. Geçen yılın Ekim ayına göre ise bir miktar düşüş konut kredisi faizlerindeki

Elmas, 2017'de gayrimenkul sektörünün Türkiye ekonomisinin lokomotifi olmayı sürdürdüğünü belirterek, "Sektörün bu yıl yüzde 6-7 büyüyeceğini tahmin ediyoruz. Ekonominin inişli çıkışlı olduğu dönemlerde projektörler hemen bizim sektöre dönüyor.

yükselmenin sonucu ortaya çıkmıştır. Buna mukabil peşin veya senetli vadeli konut satışı bir miktar artış göstermiştir. Aylık yüzde 1 kredi oranı son 5 yılın psikolojik üst sınırdır. Konut kredisi oranlarının düşmesi durumunda ipotekli satışların daha da artması mümkün olacaktır. Konut kredilerinin psikolojik sınır olan yüzde 1 ve altında olması gerektiği düşüncesindeyiz” dedi.

“SEKTÖRDE EN AZ 20 YIL BU CANLILIK DEVAM EDER”

Elmas, 2017'de gayrimenkul sektörünün Türkiye ekonomisinin lokomotifi olmayı sürdürdüğünü belirterek, “Sektörün bu yıl yüzde 6-7 büyüyeceğini tahmin ediyoruz. Ekonominin inişli çıkışlı olduğu dönemlerde projektörler hemen bizim sektöre dönüyor. Satış rakamları mercek altına alınıyor. Ancak kısa vadeli düşünülmemeli” dedi. Elmas, sektörünün darbe girişiminde bile küçülmediğini kaydederek, “16 Temmuz'da bile daire satışı yapıyorsak hem ekonomimize hem de sektörlerimize inanmayı devam ettirmeliyiz. Türkiye'nin en önemli gündem maddesi olan kentsel dönüşüm sektörüne canlılık katmaya devam ediyor. Çünkü önümüzde dönüştürülmesi gereken 7,5 milyon konut var. Sektörde en az 20 yıl bu canlılık devam eder” şeklinde konuştu. ■

Altan Elmas
KONUTDER ve Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı



Folkart Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Sancak: Şehre yapılan büyük ölçekli yeni yatırımlar ve hayata geçmesi beklenen yepyeni projelerle, İzmir önemli bir marka kent olma yolunda hızla ilerliyor

“İzmir, Türkiye’de geleceği simgeleyen bir şehir”

“İzmir-İstanbul Otoyolu, İzmir-Ankara Hızlı Tren Projesi gibi büyük ulaşım projeleri de, İzmir’e çok ciddi artılar katacak. Hem merkezi hükümetin planladığı ve hayata geçirdiği yeni yatırımlar, hem İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin yeni yatırımları, kentin değişiminde de önemli rol oynayacak.”

Folkart Yönetim Kurulu Başkanı Mesut Sancak ile Folkart’ın İzmir’deki inşaat sektöründe 10 yıllık tecrübesi ve rol model olma hikâyesi üzerinden sektördeki gelişmelere ışık tuttuk.

İzmir’in sektör için önemini değerlendirir misiniz?

Ege Türkiye’nin fırsatlarla dolu, en renkli ve en değerli bölgelerinin başında geliyor. İzmir ise Türkiye’de geleceği simgeleyen bir şehir.

İzmir bir dünya şehri olma yolunda ilerliyor. Geleceğin en dikkat çekici şehirlerinden biri. İzmir-İstanbul Otoyolu, İzmir-Ankara Hızlı Tren Projesi gibi büyük ulaşım projeleri de, İzmir’e çok ciddi artılar katacak. Ayrıca dikkat ederseniz, İzmir son yıllarda büyük bir değişim içinde. Şehre yapılan büyük ölçekli yeni yatırımlar ve hayata geçmesi beklenen yepyeni projelerle, İzmir önemli bir marka kent olma yolunda hızla ilerliyor. Hem merkezi hükümetin planladığı ve hayata geçirdiği yeni yatırımlar, hem İzmir Büyükşehir Belediyesi’nin yeni yatırımları, kentin değişiminde de önemli rol oynayacak.

Sektörümüz açısından bakılırsa, İzmir’deki konut fiyatlarının İstanbul, Ankara gibi birçok ile göre çok daha avantajlı olduğu

Biz Folkart olarak şehrin kalbi Basmane’de gerçekleştireceğimiz dev yatırım ile İzmir’i olumsuz etkileyen bu durumun son bulacağına ve artık utanç çukuru adının mazide kalacağına inanıyoruz.

hemen görülebilir. Arz-Talep dengesi İzmir’de kendi içinde tutarlı bir tablo çizmektedir. Yine İzmir’in gayrimenkul sektöründeki avantajları, özellikle önümüzdeki dönemde, özellikle kentsel dönüşüm projeleri ile öne çıkacaktır.

Bölgenin diğer illere ve bölgelere göre ön plana çıkmasını sağlayan dinamikleri nelerdir?

Genel olarak baktığımızda; İzmir, zaten limanlarıyla, ekonomik çeşitliliğiyle, özellikle her alanda iyi yetişmiş insan gücüyle, öne çıkan bir şehir.

Şehrin bu özellikleriyle, coğrafi konumunun doğal güzelliklerinin sağladığı ortam kendiliğinden birleşince; İzmir yıllardır kendisini hiç zorlamadan, ülkenin üçüncü büyük ekonomisi konumunda olmayı sürdürdü. Ama şehir ekonomisi, artık kendisini daha zorlayan bir konumda. İzmir, son yıllarda dünyanın en hızlı büyüyen beş metropol ekonomisinden biri haline geldi. Bu çok çarpıcı bir tablo. Aslında neresinden baksanız, İzmir’de çok yönlü üretim olanaklarına sahibiz.

Zengin doğal kaynaklarımız var. Tarım, sanayi ve hizmetler ana sektörlerinin tümünde, önemli bir potansiyele sahibiz. İzmir, sadece ekonomik açıdan değil, sosyal anlamda da,

Mesut Sancak
Folkart Yönetim Kurulu Başkanı



Bu şehir için kendinize nasıl bir hedef belirlediniz?

Şu anda inşaatı devam eden ve projelendirme aşamasında olan 11 ayrı projeyi bir arada yürütüyoruz. Bunlara henüz fikir aşamasında çalışılan projelerimiz dahil değil. Üzerinde çalıştığımız ve kamuoyuna açıklamadığımız yeni projelerimiz var. Günümüzde inşaatı devam eden ve projelendirme safhasındaki projelerimizin toplam yatırım değeri 4 milyar Türk Lirası. Bu durumda bugüne kadar yaptığımız tüm projelerin ve sürmekte olanların yatırım değeri, 6 milyar 197 milyon 800 bin lirayı geçecek.

Önümüzdeki sene yaklaşık 1.200.000 metrekare ilave inşaat başlanacak. Bunların en önemlilerinden biri tabii ki meşhur Basmane çukuru. Bence Basmane Çukuru'nun İzmir'e en büyük zararı uzun yıllardır yerli-yabancı yatırımcıları ürküten, kaçırın ve "İzmir'de yatırım yapılamaz, İzmir'de işlerin önü kesiliyor, yatırımlar yarım kalıyor" algısı oluşturmaya idi.

Biz Folkart olarak şehrin kalbi Basmane'de gerçekleştireceğimiz dev yatırım ile İzmir'i olumsuz etkileyen bu durumun son bulacağına ve artık utanç çukuru adının mazide kalacağına inanıyoruz.

İzmir Büyükşehir Belediyesi ile 'ortak aklı' içeren bir mutabakatla, Avrupa'nın en çarpıcı projesi hayat bulacak. Bu dev yatırımı, sadece ekonomik boyutuyla değil, şehir açısından simgesel olarak da önemsiyoruz. Hem mimari özellikleri, hem içeriğiyle, İzmir'in ve Türkiye'nin yeni sembollerinden biri olma iddiasını taşıyacak bu projemizin lansmanı, bizim için önümüzdeki yılın en önemli dönüm noktalarından biri olacaktır."

İzmir'in en önemli ilçesi Çeşme'de şu anda 6 ayrı proje üzerinde çalışıyoruz. Önümüzdeki süreçte bu projelere yenileri de eklenecek. Çeşme, için 'İzmir'in, şirin turistik bir tatil beldesidir' denilir. Bu cümleyi sık sık duyarız ancak bu cümle Çeşme'yi tam anlamıyla anlatmamaktadır. Çünkü Çeşme, bundan çok daha fazlasıdır. Çeşme, dünya markası olma yolunda; bereketli doğanın, cömert davrandığı; güzellikleriyle dünya sahnesinde başrole çıkmayı bekleyen, hayranlık duyulacak bir aktördür.

Çeşme gastronomi, eğlence, doğa turizmi, su sporları, termal olanaklar, festivaller, yat limanları ve benzeri birçok konuda öne çıkan bir beldemizdir. Biz bu bakış açısıyla Çeşme'ye büyük bir önem veriyoruz. Çeşme'nin değerini İzmir ile birlikte yüceltmek istiyoruz. Çeşme'nin sadece yılın birkaç ayının yaşanabileceği değil, 12 ay boyunca huzurun, mutluluğun, sakinliğin adresi olduğunu vurgulamak istiyoruz.

2016 yılının Haziran ayında Folkart Blu ve Folkart Hills projelerinin lasmanını yaptık. Folkart Ardiç, Folkart Ilica ve Folkart Boyalık ve Folkart Reisdere projeleri ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Önümüzdeki süreçte Çeşme'de farklı projelere de imza atacağız.

çok dinamik bir şehir. Belki de bu hareketliliği ve sosyal dinamizmini, tarihi boyunca pek çok ayrı kültürü ve birbirinden farklı medeniyetleri, bir arada bulundurmasına borçlu.

İzmir tarihsel olarak bunca yaşlı, ama aynı zamanda genç bir nüfusa sahip.

Şöyle ki; şu anda dört milyonu geçen şehir nüfusunun, neredeyse yarısının otuz yaşın altında olması, İzmir'i ruh olarak daha genç kılıyor.

İzmir on binlerce üniversite öğrencisine ev sahipliği yapıyor, Türkiye'ye bilim insanları, sanatçılar, iş adamları ve akademisyenler yetiştiriyor.

Az dile getiriliyor; İzmir'in toplam tarımsal üretim değeri, ülke üretim değeri açısından, ikinci sırada bulunuyor. Yani Konya'dan sonra, Antalya'dan önce.

İzmir, insanlara sunduğu nitelikli yaşam kalitesiyle, Türkiye'de öne çıkarken, dünya çapında dikkat çeken bir şehir özelliği de taşıyor.

İzmir'de nitelikli yüksek yaşam kalitesinin sürdürülebilir olması ve şehrin ana karakterinde, öne çıkması çok önemli. İzmir'in özellikleri saymakla bitmez elbette.

İzmir'i inşaat sektöründeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Her zaman belirtiyorum. Güzel İzmirimizin geleceğini çok parlak görüyoruz. Sadece inşaat sektörü olarak değil, sanayi, tarım, turizm, kültür-sanat, spor gibi alanlarda İzmir'in, ülkenin geleceğinin şekillenmesinde önemli bir rol oynayacağına inanıyorum.

Önümüzdeki dönemde İzmir bölgesinde edindiğiniz tecrübe ile Folkart markasını başka hangi illerde görmemiz mümkün olacak?

Ege'de gayrimenkul sektörü önemli bir performans gösteriyor. Ege'nin başkenti sayılabilecek İzmir'in bu sürece öncülük yaptığını söyleyebiliriz. Ege'nin İzmir dışındaki kentlerinde, gelişme şimdilik İzmir kadar hızlı görülmeyebilir.

Ama bu alandaki ihtiyaçlar dayattığı için, Ege'nin tüm kentlerini gayrimenkul sektöründe yeni yatırımlar bekliyor. Yatırımcıları da yeni fırsatlar bekliyor. Folkart olarak bizde yeni yatırım imkanlarını araştırıyoruz, inceliyoruz.

Sektörde bir konut balonu tehlikesinden söz ediliyor. Siz bu konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz?

İzmir özelinde bir konut fazlalığı olduğunu düşünmüyorum. İzmir'de inşa edilen konut sayısı ve satılan konut sayısı belli. Birbirini karşılıyor. ■

“ 33 Yıllık Tecrübe İle
Her Zaman Daha İyi Hizmet İlkesiyle

Sizlerle Birlikte **Büyümeye**
Devam Ediyoruz. ”

10002 Sk. No: 40 AOSB Çiğli / İZMİR
1. Sanayi Sitesi 2822 Sokak No: 89 Halkapınar Konak / İZMİR
info@egeasalmetal.com.tr
Pbx:+90 232 458 47 26 Fax:+90 232 433 74 93
www.egeasalmetal.com.tr



ege asal metal®

EGE ASAL METAL HAYATIN HER ALANINA DOKUNUYOR!

Bakır / Alüminyum / Fiber / Kurşun / Çinko / Kalay / Bronz / Pirinç / Paslanmaz (Krom-Nikel) / PTFE / Döküm Polyamit / POM / PVC / PET
/ Polyamid (PA6) / Polietilen / Polipropilen / Cıva Çeliği Plexiglas / Kalıp Yayıları / Kaynak Telleri / Krom Kaplı Miller / PEEK / PE1000 /

İzmir Emlak Komisyoncuları Odası Başkanı Mesut Güleröğlü, 2018 yılında sektörde konut kredi faizlerinin yükseleceği yönünde kanaatin yüksek olduğunu vurguladı

“En iyi yatırım İzmir'den ev almak”

İzmir Emlak Komisyoncuları Odası Başkanı Mesut Güleröğlü, 2018 yılında faizlerin artacağını, bu nedenle yatırım yapmak isteyenlerin zaman kaybetmemelerini önerdi. Güleröğlü, “Unutmayın İzmir'den ev sahibi olmak demek, en iyi yatırım demektir” diye konuştu.

2018 yılında sektörde konut kredi faizlerinin yükseleceği yönünde kanaatin yüksek olduğuna dikkat çeken İzmir Emlak Komisyoncuları Odası Başkanı Mesut Güleröğlü, “İzmir, gayrimenkul açısından bir çekim merkezi haline geldi. İstanbul'dan İzmir'e yönelik beyaz yaka göçü, önemli şirketlerin merkezlerini İzmir'e taşımaları ve kısa süre sonra tamamlanacak otoyol ve hızlı tren projeleri de bu çekim merkezini cazip hale getiriyor. Tüm bunların yanına yeni yılla birlikte konut faizlerindeki artış beklentisi de eklenince yatırımcı için bu ay kaçırılmayacak bir fırsat halini alıyor” dedi.



Mesut Güleröğlü
İzmir Emlak Komisyoncuları
Odası Başkanı

BİNLERCE İNSAN KREDİ İÇİN BEKLİYOR

Türkiye'de 320 yan kola sahip inşaat ekonomisinin, lokomotif sektör olduğunu, 2018 yılında da sektörün büyümesini sürdüreceğini ifade eden Güleröğlü, 2017 yılında konut gelirlerinin ilk kez faiz gelirlerinin arkasında kaldığını, bu nedenle yatırımcının da temkinli davrandığını söyledi. Sektörün büyümesini sürdürmesi için sadece bankaların faiz düşürmesinin

yeterli olmayacağını, gayrimenkul firmalarından da indirim gelmesi gerektiğini belirten Güleröğlü, “Aslına bakarsanız insanlar ev sahibi olmak için sırada bekliyor ama faizlerin yüksekliği bunu engelliyor. Bu yüzden yılın son günlerini kaçırmayın. İzmir'de ev sahibi olmak demek yatırımların en iyisi demek. Bunun için önünüzde sayılı günler var” dedi. ■

VITELLO

garden concept

VITELLO İLE ŞİK SOFRALAR



www.vitello.com.tr info@vitello.com.tr [/mobilyavitello](https://www.facebook.com/mobilyavitello) [/vitelloconcept](https://www.instagram.com/vitelloconcept) [/vitellobahcemobilyalari](https://www.instagram.com/vitellobahcemobilyalari) [/vitellogarden](https://www.instagram.com/vitellogarden)

Genel Merkez: Fatih Mah. 1191 Sk. No.18 Sarnış Gazîemir - İzmir / TÜRKİYE Tel. +90 232 281 61 00 (pbx) Fax. +90 232 281 55 60

Urfa Showroom Tel. +90 232 754 16 63 • Alaçatı Showroom Tel. +90 532 220 82 74 • Mavişehir Showroom Tel. +90 232 330 77 70 • Balçova Showroom Tel. +90 232 276 00 99

Dünyada inşaat sektörü yöneticilerinin yüzde 75'i projelerini zamanında yetiştirme konusunda endişeli, ancak Türkiye'de durum farklı

Dünya endişeli, Türkiye özgüvenli

KPMG'nin bu yıl 11'incisini hazırladığı 2017 Küresel İnşaat Araştırması'na tüm dünyadan 200'den fazla üst düzey inşaat sektörü yöneticisi katıldı. Araştırmada yer alan yöneticilerin yüzde 75'i projelerini bütçe dâhilinde ve zamanında yetiştirme konusunda akıllarında soru işaretleri bulunduğunu itiraf etti. Türk yöneticilerin yüzde 67'si ise "Projelerimizi mevcut bütçelerle, zamanında hayata geçireceğiz" dedi. KPMG İnşaat Sektörü Lideri İsmail Önder Ünal, "Türkiye inşaat sektöründe önemli bir noktada. Ama kurumsal yönetim, insan kaynağı ve teknoloji alanında daha gidilecek çok yol var" dedi.

KPMG'nin 2017 Küresel İnşaat Araştırması, tüm dünyadan 200'den fazla inşaat sektörü yöneticisinin katılımıyla hazırlandı. Bu yıl 11'inci yayımlanan araştırmada, büyük inşaat projelerinin performans yaklaşımını yeniden değerlendirmesi gerektiğinin altı çiziliyor. Dünya çapında projelere imza atan sektör yöneticilerin yüzde 75'i, işlerini bütçe dâhilinde ve zamanında teslim etme konusunda şüpheleri olduğunu açıkça dile getirdi. Türkiye ekonomisinin lokomotifleri olarak gösterilen inşaat sektöründeki yöneticileri ise kendilerine güvenlerini ortaya koydu. Türkiye'deki sektör yöneticilerinin yüzde 67'si projelerini zamanında ve bütçe sınırlarında gerçekleştireceklerini dile getirdi.

ÜNAL: TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN ÖZGÜVENİ ÜST SEVİYEDE

KPMG İnşaat Sektörü Lideri İsmail Önder Ünal, "Türkiye'de yetkililerin güveni üst seviyede. Bu olumlu tabloya rağmen Türk müteahhitlerin her gün gelişen sektörde kurumsal yönetim, insan kaynağı ve teknoloji alanlarında ilerlemesi gerekiyor" dedi. Sektörün yıllardır finansman, zamanlama, bütçe yönetimi, kalifiye personel sıkıntısı gibi riskleri bünyesinde taşıdığına dikkat çeken Ünal, "Her şeye rağmen Türkiye'de inşaat sektörü 200'den fazla alt sektörle birlikte

Sektörde babyboomers kuşağı (1946 ve 1964 arası doğanlar) yerini Y kuşağına (1980 ve 1994 arası doğanlar) bırakıyor. Sektör çalışanları arasında Y kuşağı yüzde 37'lik paya sahip. Babyboomers ise yüzde 23 oranında görev alıyor.

ülke ekonomisinin lokomotifleri durumunda. Uluslararası inşaat sektörü dergisi 'Engineering News Record (ENR)'nin her yıl açıkladığı 'Dünyanın en büyük 250 uluslararası müteahhidi' listesinde 46 katılımıyla Çin'den sonra en çok müteahhit şirketi olan ikinci ülkeyiz. Türkiye ayrıca uzun süredir de ilk üçte yer alıyor" dedi.

"TEKNOLOJİYİ KULLANMAK İÇİN DOĞRU İNSAN KAYNAĞI ŞART"

"KPMG Küresel İnşaat Araştırması 2017'de sektörün çağa ayak uydurması konusunda sıkıntılar yaşadığına dikkat çekiliyor" diyen Ünal, şöyle konuştu: "Sektör uzmanları; yönetim, teknoloji ve insan üçlemesinin etkin ve uyum içerisinde çalışarak inşaat sektörünün performansının artacağını düşünüyor. Yönetişim konusunda, milenyum ya da Y kuşağı kalın sınırların çizildiği ortamları cazip bulmuyor. İnsan faktörünün sektörde fark yaratacağı düşünülüyor.

Kalifiye nesilleri sektöre çekip koruyan, veriyi doğru kullanan, ileri teknolojileri faaliyetleriyle birleştiren inşaat şirketleri önümüzdeki 10 yılda sektörü bekleyen büyük dönüşümü yakalayacak. Teknoloji konusunda da tamamen yenilikçi, ezber bozan bir yaklaşım ön planda... Bu bakış açısı ile otomotiv sektörünün tamamen robotlaşarak sağladığı ivmenin bir benzeri hedefleniyor." ■

İsmail Önder Ünal
KPMG İnşaat Sektörü Lideri



KPMG Küresel İnşaat Araştırması 2017'de ön plana çıkan diğer noktalar şöyle:

► Sektörde babyboomers kuşağı (1946 ve 1964 arası doğanlar) yerini Y kuşağına (1980 ve 1994 arası doğanlar) bırakıyor. Sektör çalışanları arasında Y kuşağı yüzde 37'lik paya sahip. Babyboomers ise yüzde 23 oranında görev alıyor. Proje yönetiminde geleneksel kuralları kabul etmeyen Y kuşağı, bu geleneksel bakış açısından rahatsızlığını dile getiriyor.

► Araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 40'ı doğru davranışları dikte etmek yerine teşvik eden yönetimi hayata geçirdi. Türkiye'de ise bu oran yüzde 22. Bu konuda henüz çalışma yapmayan yüzde 78'lik kısmın gelecek planlarında bu madde yer alıyor.

► İnşaat sektörü ufuktaki teknolojik devrimi görüyor. Katılımcıların yüzde 93'ü teknolojinin işlerini önemli ölçüde değiştireceğine inanıyor. Ancak sektör yöneticilerinin henüz sadece yüzde 10'u mobil platformlar, gelişmiş veri analitiği ve robotik işgücü gibi yenilikleri çalışma modellerine entegre etmiş durumda.

► Katılımcıların yüzde 76'sı robotik işgücüne tamamen geçmelerinin beş yıldan daha fazla zaman alacağını düşünüyor. Yüzde 18'lik kesim 2-3 yıl derken, yüzde 6 ise robotik işgücünü halihazırda kullandığını belirtiyor.

► Çin ile Amerika farklı düşünüyor! Araştırmaya katılan Çinli yetkililerin büyük bölümü, yeniliklerin hemen hayata geçirilebileceğine inanıyor. Kuzey Amerikalı yetkililer ise teknolojik yeniliklerin sahada kullanılması için en az 5 yıl geçmesi gerektiği yönünde görüş bildirdi.

Ekonominin lokomotifi konumundaki inşaat sektörü temsilcileri 2017 yılını değerlendirip 2018 beklentilerini paylaştı

İnşaat sektörünün 2018 yol haritası

İnşaat sektörü ekonominin lokomotifi olmaya devam ediyor. 2017 yılının üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisi yüzde 11,1 büyürken, inşaat sektörü ise yüzde 18,7 büyüdü. Sektör temsilcileri, inşaat sektörünün 2017 yılını nasıl geçirdiğini değerlendirip, 2018 yılı için öngörülerini paylaştı.

“YABANCI YATIRIMCI SEKTÖRÜN BÜYÜMESİNDE İTİCİ GÜCE SAHİP”

Doğa Madencilik Yönetim Kurulu Üyesi İlyas Ayvaci, yabancı yatırımcının sektörün büyümesinde itici güce sahip olacağını söyledi. Ayvaci, “2017 yılı hem yurt içi, hem yurt dışı siyasi ve ekonomik belirsizlikler nedeniyle sıkıntılı geçti. Geçen yıl yaşanan 15 Temmuz darbe girişiminin ardından hükümetimiz piyasaları ve iç tüketimi canlandırmak amacıyla bir dizi önlem aldı. Kredi Garanti Fonu destekli kredilerle ve ÖTV indirimleri sayesinde piyasalar canlandı. İnşaat sektörü de ekonomik daralmalardan direkt etkilense de, ülke ekonomisinin büyümesinde pozitif katkısını sürdürdü. Özellikle yılın ikinci çeyreğinden itibaren hareketlenen konut satışları Eylül ayında zirve noktasına ulaştı. Ancak konut arzının talebin önünde gitmesi ve yükselen kredi faizleri nedeniyle satışlar yılın son çeyreğinde biraz durulsa da, sektöre yabancı ilgisinin inşaat sektörünün büyümesinde hala önemli bir itici güç olmaya devam ediyor.

Doğa Şirketler Grubu olarak 2017 yılında yatırımlarımıza hız kesmeden devam ettik. Her sektörde olduğu gibi inşaat



İlyas Ayvaci
Doğa Madencilik Yönetim Kurulu Üyesi

sektöründe de zaman zaman ekonomik ve mevsimsel etkilerden dolayı durgunluklar yaşanıyor. Çeşitli kampanyalar, ödeme avantajları ile bu durgunluğun etkisini en aza indirmeye çalıştık. Satışı devam eden projelerimizde yılsonu hedeflerimize ulaştık. Türkiye’de son yıllarda önemli bir büyüme potansiyeli ile ekonomiye katkı sağlayan gayrimenkul sektörü gelecekte de ekonominin kalbi olmaya devam edecek. Çünkü sektörümüz ülke ekonomisinin en önemli çarklarından birisi. Kendine bağlı birçok alt sektörü beslemesi ve yaratılan istihdamdaki payı göz ardı edilemez.

Türkiye’de yenilenmesi gereken 7 milyon civarında konut olduğunu ve kentsel dönüşüm uygulamasının uzun yıllar süreceğini düşünürsek gayrimenkul sektörünün uzunca bir süre gündemde olacağını tahmin etmek zor değil. İnşaat sektöründeki büyümenin aynı hızla devam etmesi de sektörümüzün gelecek potansiyelinin en önemli göstergesi. Tabii bu arada riskleri de unutmamak lazım.

Yükselen enflasyon ve döviz kurlarına bağlı olarak inşaat maliyetlerinin artması, kredi faiz oranlarının yüksekliği, konut stoğundaki artış gelecek dönemde sektörümüzü zorlayacak en önemli konular arasında yer alacak. Bu bağlamda; sektörümüzün gelişiminin desteklenmesi her zamankinden büyük önem taşıyor” diye konuştu. ■



Haydar Yamaç

Yamaç Yapı Yönetim Kurulu
Başkanı



Sefa Öztürk

Sefa İnşaat Yönetim Kurulu
Üyesi

“2018 YILINDAN DAHA UMUTLUYUZ”

Yamaç Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yamaç, 2018 yılından daha umutlu olduklarını söyledi.

Türkiye ekonomisinin en önemli çarklarından inşaat sektöründe son on yıldır büyümeye ve gelişmeye devam etmesine rağmen dövizdeki artış ve dünyada yaşanan ekonomik dalgalanmalar sektörde durgunluğa neden olduğunu anlatan Yamaç, “2017 yılının ilk yarısına baktığımız zaman uzun vadeli konut kampanyaları, KDV ve faiz oranlarında yapılan indirimler sektörün hareketliliğini sağlamıştı. KDV indirimleri ve faiz indirimlerinin son bulmasıyla birlikte konut satışlarında düşüş yaşandığını hep birlikte görmüş olduk. Bu nedenle de sektörümüz için 2017 yılının çok verimli geçtiğini düşünmüyorum. Şirket olarak, yıl içerisinde çalışmalarımıza ara vermeden devam ettik.

Sektörümüz için 2018 yılının 2017 yılından daha iyi geçeceğini öngörüyoruz. Sektördeki büyümenin sürdürülebilmesi ve yatırımların hız kesmeden devam etmesi için ekonomik ve siyasi istikrara ihtiyaç var. 2018 yılından umutluyuz, ekonominin lokomotifini inşaat sektörünün büyümesini sürdürmesi, yapılan yatırımların ve istihdamın artması için sektörümüzün devletimiz tarafından desteklenmesi gerekli. KDV’de ve faiz oranlarında sağlanan indirimlerin sürdürülebilir olması gerekiyor. Sektör temsilcileri olarak bizler tüketiciye ödeme kolaylığı sunan kampanyalar düzenleyerek üzerimize düşen görevi yapmayı sürdüreceğiz. Tahminimiz; bu büyüme trendi önümüzdeki dönemde de devam edecek” diye konuştu. ■

“KENTSEL DÖNÜŞÜM ÇALIŞMALARI 2018 YILINDA HIZ KAZANMALI”

Sefa İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Öztürk da kentsel dönüşüm çalışmaları 2018 yılında hız kazanması gerektiğine dikkat çekti. Öztürk, “Rakamsal verilere baktığımız zaman inşaat sektörünün üçüncü çeyrekte yüzde 18,7 oranında büyüdüğünü gördük. Kendine bağlı birçok alt sektörü besleyen inşaat sektörü Türkiye ekonomisinde büyük bir paya sahip. Sektör her geçen yıl artan bir grafikte büyüyor. 2017 yılında şirketlerin kendi bünyelerinde sağlamış oldukları cazip kampanyalar sektöre canlılık getirdi, konut satışlarında hareketlendirdi.

Ülkemizde yenilenmesi gereken 7,5 milyon konut var. Devlet yöneticileri ve uzmanlar tarafından sürekli vurgulanan deprem gerçeğini hiç birimiz görmezden gelemeyiz. Bu nedenle kentsel dönüşüm çalışmalarının çok geç olmadan hızlandırılması ve hayata geçirilmesi gerekiyor. İstanbul’da Bağdat Caddesi ve Fikirtepe kentsel dönüşüm çalışmalarının ve rekabetin en yoğun olduğu bölgeler. Bu bölgelerde tam anlamıyla bir dönüşümün gerçekleştiğini maalesef söyleyemeyiz. Şuan da yapılan birçok çalışma aslında kentsel dönüşüm değil sadece bina yenileme. 2018 yılında beklentimiz gerçek anlamda kentsel dönüşüm için bina ve parsel bazlı dönüşümden alan bazlı dönüşüme geçişin teşvik edilmesi ve sürecin hızlandırılması yönünde” bilgilerini verdi. ■



Sefer Altıoğlu
MINT Yönetim Kurulu Başkanı

“2018 YILINDA 80 MİLYON USD’LİK İŞ HACMI OLUŞTURMAYI PLANLIYORUZ”

MINT Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Altıoğlu ise 2018 yılında 80 milyon USD’lik iş hacmi oluşturmayı planladıklarını söyledi. Altıoğlu, “2017 yılını önceki yıllar ile kıyasladığımızda; TÜİK verilerine göre sektörün aynı performansı sergilediğini görüyoruz. Konut talebinde ve işlemlerde herhangi bir azalma söz konusu değil. Bu noktada kamu otoriteleri tarafından getirilen vergi ve harç gibi benzeri teşviklerin ve özellikle yılın ilk 6 ayında uygun konut faiz oranlarının etkili olduğunu görüyoruz. Bunlara ilave olarak, sektörde sunulan kampanyaların da katkısı olduğunu gözlemliyoruz. Tüm bu düzenlemeler ile konut talebi canlı tutulmuş ve bu talepler satış rakamlarına da yansımıştır.

2017 yılı şirketimiz açısından hedeflerimizi gerçekleştirdiğimiz bir yıl oldu. 2018 yılında da sektörün yeni piyasa koşullarına uygun çözümler üreteceğine inanıyoruz.

Sektörümüz müşteri taleplerine ve ihtiyaçlarına uygun konut üretmeli ve yeni satış kanalları yaratmalıdır. İnşaat maliyetlerini düşürecek yenilikçi çözümleri değerlendirmeli ve arsa maliyetlerini azaltıcı yaklaşımlar geliştirmelidir. 2017 yılında gördüğümüz vergi ve harç teşviklerinin sektörü destekleyici yönde devam etmesi gerektiğine inanıyoruz. 2018’de sektörde yeni adımlar atılarak büyümenin hız kesmeden devam edeceğini düşünüyoruz. MINT olarak, Haliç-Boğaz hattı arasında kentsel dönüşüm projeleri geliştirmeye devam edeceğiz.

2023 yılına kadar aynı hat üzerinde projeler üreteceğiz. 2018 yılında teslim edeceğimiz 400 civarında ünitemiz ile 80 milyon USD’lik iş hacmi oluşturmayı planlıyoruz. 2018-2023 yılları arasında yıllık ortalama %20 büyümeyi hedefliyoruz. 2023 yılında toplamda 5.500 – 6.000 birime ulaşarak 1 milyar USD’i aşkın yatırım hacmi oluşturmayı amaçlıyoruz. Bu açıdan değerlendirdiğimizde bu hatta dönüşüme girmesi gereken konut sayısının yüzde 10’unda MINT markasının olmasını hedefliyoruz” diye konuştu. ■





Robert Varon

Mar Yapı İcra Kurulu Başkan
Yardımcısı



Özhan Atalay

ERA Gayrimenkul Türkiye
Genel Müdürü

“SEKTÖR 2018 YILINDA DA HAREKETLİ OLACAK”

Mar Yapı İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Robert Varon, sektör açısından 2018 yılının da hareketli olacağını öngördüklerini söyledi. Varon, bu konuda şu değerlendirmelerde bulundu:

“2016 yılında yaşadığımız sarsıntının ardından sektör olarak hükümetin de desteği ile hızlı toparlandık. Emlak Konut ve GYODER’in yapmış olduğu kampanyalar 2017 içinde sektöre fayda sağladı. İnşaat ve gayrimenkul sektörü evlenme/boşanma oranları, İstanbul’a diğer şehirlerimizden olan talepler, yabancı yatırımcıların konut alma iştahı ve kentsel dönüşüm gibi kriterler dikkate alındığında doğru projeler için umut vad ediyor. Sektörün 2018 yılında da hareketli olacağını düşünüyoruz. Emlak sektöründe yapılan yatırımların hız kesmeden artacağına, özellikle yatırımcıların amortisman süresinin kısa olduğu noktalara odaklanacağını söyleyebilirim. Ülke ekonomisinin lokomotif sektörü olan emlak sektörü için geçtiğimiz yıllarda yapılan kampanyaların bu yılda gerçekleştirilebilir. Bu kampanyalarla birlikte hem yatırımcılar hem de yaşama amaçlı ev alanlarda bir artış olacağını düşünüyoruz.” ■

“TÜRKİYE, 2018 YILINDA YABANCI YATIRIMCILARIN CAZİBE MERKEZİ HALİNE GELECEK”

ERA Gayrimenkul Türkiye Genel Müdürü Özhan Atalay da Türkiye'nin 2018 yılında yabancı yatırımcıların cazibe merkezi haline geleceğini belirterek, öngörülerini şöyle anlattı:

“2017, gayrimenkul sektöründe sürekli yükselmekte olan fiyatların artışlarının durulma yılı oldu. İstanbul kısa vadede yatırımcılar için öncelikli tercih olmaktan çıktı. Bunun ana sebebi Avrupa Topluluğu ve ABD ile yaşanan sorunlar sebebi ile bu bölgelerden gelen kurumsal yatırımların durma noktasına gelmiş olması. Ancak bu boşluğu Ortadoğu'dan gelen ve yüksek getiri bekleyen bireysel yatırımcıların doldurması sebebi ile fiyatların durgunluğa girmesine rağmen talebin devam ettiğini söyleyebiliriz.

2018 yılında düşük değerli Türk Lirası'nın Türkiye deki gayrimenkulleri yabancı yatırımcılar için daha da cazip hale getireceğini düşünüyoruz. Fiyat artışlarının durması ve yeni binalarda kat sınırlaması getirilmesi, devam eden projeler sonuçlandıkça yeni ve büyük kentsel dönüşüm projelerinin yavaşlamasını yanında getirebilir, müteahhit ve geliştirici firmalar bu açığı şehir merkezlerinin dışına taşıyacak yeni uydu kentler yaratmaya başlayarak giderebilirler, 2018 de bunun sinyallerinin alınacağını düşünüyoruz. Son yıllarda yoğun bir inşaat ivmesi yaşanan yeni ve markalı konutlardaki arzın 2018 de yavaşlamasını öngörüyoruz. Gerek döviz kurlarının maliyet artırıcı etkisi, gerek teşviklerin sona ermesi gerekse fiyat artışlarının durulması sebepleri ile özel lokasyonu olanlar haricinde arzda durulma yaşanabilir.” ■



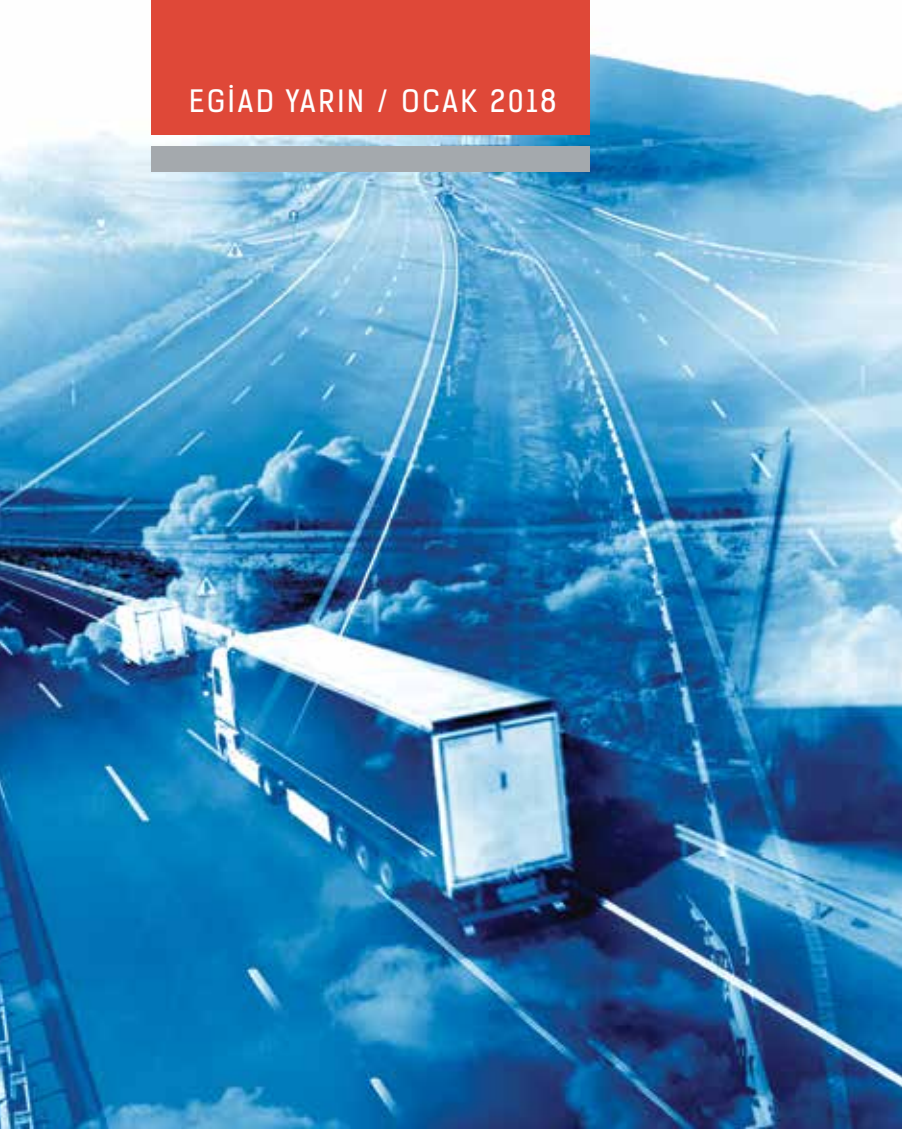


Bekleyerek hayatta hiçbir şey olmaz



Gençlere tavsiyede bulunan
Günaydın Group Yönetim Kurulu
Üyesi Erol Günaydın, “Gençler
sevdikleri işte çalışkan olsunlar.
Konum beklemesinler konum
kendi gelir. Bekleyerek hayatta
hiçbir şey olmaz, konumu alsınlar.
Hareketli olsunlar. Sevdikleri konuyu
seçerlerse ilerlemeleri mümkün.
Mutlaka ve mutlaka bir sivil toplum
kuruluşunda gönüllü olarak çalışınlar”
dedi.

RÖPORTAJ: CEMAL TÜKEL



Ben Erol Günaydın olarak grubun iki misyonunu yerine getiriyorum. Hem yönetim kurulu üyesi hem de pazarlama ve finansmandan sorumlu koordinatör olarak görev yapıyorum. İcracılığımı bırakmadım ama bu doğru değil. Bir süre sonra icracılığı bırakıp tamamen denetime ve yönetime geçmem gerekiyor. Yavaş yavaş profesyonel bir kadro geliyor. Zaman içinde bunu değerlendireceğiz. Çünkü her yere yetişmek mümkün değil. Bu doğrudur değil. Çünkü bize enerji lazım. Yukarıda konsantre olmak lazım.

Egiad Yarın Dergisi'nin Kuşaktan Kuşağa bölümünde, Ege Bölgesinde nakliye sektörüne yön veren öncü şirketlerden biri olan Günaydın Group Yönetim Kurulu ve EGİAD Fahri Üyesi Erol Günaydın ve EGİAD üyesi kızı Selen Günaydın ile Günaydın Group'un gelişim serüvenini, gurubun hedeflerini, lojistik sektörünü, sektör açısından İzmir'in konumunu ve aile şirketine kuşaktan kuşağa geçen çalışma hayatını konuştuk.

Erol Bey bize öncelikle Günaydın Group'tan bahsedermisiniz?

Erol Günaydın: Günaydın Group bir aile şirketi, kuruluşu 1963'e dayanıyor. 1963 yılında babam amcası ile ortak olarak ticarete başlamış. İlk işimiz İzmir-Karaburun arası otobüs işletmeciliği. Babam 1967 yılında ayrılıyor ve kendi aracını alıyor. Kara taşımacılığına giriş yapıyor. Benim 1963 diye belirtmem gerekiyor. Çünkü bizim "İzmir'in en eski taşımacısıyız" lafımızın altı doludur. Bilirsiniz İzmir'de eskiden şehir ehliyetleri vardı ve şehir ehliyetleri de her şehirde trafik tarafından verilirdi. Babamın amcasının ehliyet numarası ikiydi. Dolayısıyla "İzmir'in en eski taşımacısıyız" söylemi bizim için altı dolu bir söylemdir. Babam amcası ile ayrıldıktan sonra kara taşımacılığı ile devam ediyor. 1989'a kadar sadece şehirlerarası ve şehir içi kara taşımacılığı yaptık. 1989'dan sonra tekrar personel taşımacılığına giriş yaptık ve halen

devam ediyoruz. Günde 100 bin kişiyi taşıyan bir kapasitemiz var. Kara taşımacılığında da tüm faaliyetlerde geçtiğimiz yıl 17 milyon ton yük taşıdık.

Kronolojik olarak devam edecek olursak 90'lı yıllarda konteyner taşımacılığına başladık. Günaydın Group Türkiye'nin bir çok noktasında ayda 12 bin yıllık olarak da 150 bin konteyner taşıyoruz. Türkiye'de en fazla konteyner taşıyan firmayız. 2000'li yıllarda uluslararası taşımacılığa başladık. Önce öz mallarla giriş yaptık ama sonra forwarder olarak devam ettik. Halende forwarder olarak devam ediyoruz. 2005 yılında konteyner depo işletmeciliğine giriş yaptık ve halen devam ediyor. Şuanda iki noktada Pınarbaşı ve Aliğa'da yaklaşık 160 bin metrekarelik alan üzerinde ayda 15 bin konteyner elleçleyen, yaklaşık 3 bin konteyner dolum ve boşaltım hizmeti veren bir yapı. 2008 yılında parsel taşımacılığına giriş yaptık. Geçtiğimiz yıl 1 milyon desikilogram yük taşıdık. Bölgenin en büyük parsel taşımacısıyız. 2011 yılında demir yolu taşımacılığına giriş yaptık. Yine aynı yıl içerisinde İzmir, İstanbul ve Mersin'de ofisleri bulunan forwarder işlerinde hizmet veren bir şirketi satın aldık. Bir yıl sonra iki yeni firma daha satın alıp şuanda İzmir, Mersin ve İstanbul'un dışında Ankara, Bursa, Konya, Balıkesir ve Denizli'de şubeleri olan bir yapı oldu. Yılda 50 bin konteyner door to door sevk eden bir yapı. 2011 yılında demir yolu taşımacılığına girdiğimiz de ilk olarak Sarayköy'de 100 bin



fazla çalışanı var. Saydığımız bütün konularda lojistiğin içersinde yer alan bütün süreçleri yöneten bir yapı var.

Peki, Erol Günaydın kimdir?

Erol Günaydın: Erol Günaydın, bu aile şirketinin bir bireyi. 1971 İzmir doğumluyum. İzmir Atatürk Lisesi 100. yıl mezunuyum. Daha sonra Ege Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümünü bitirdim. Çok küçük yaştan bu yana ticaretin içersindeyim. Üniversite hayatım dahil hep çalışarak geçti. Babamız bizi ticaretin içinde büyüttü. Üniversite hayatım otobüs kullanarak geçti. Ben oyun oynamayı bilmem. Boş vakitlerimiz hep çalışarak geçti. Taşımacılık ve lojistik üzerine hayallerimiz vardı. Bugün Erol Günaydın o hayallerin çoğunu gerçekleştirdi. İnşallah artık Günaydın Group'un hedefi Türkiye'de ve dünyada bilinirliğini bilinir olmak. Bu hedefimizi de çocuklarımızla birlikte gerçekleştirmek istiyoruz. Başta çalışanlarımız olmak üzere ve beraberinde bizim olduğumuz mutluluğumuzu tesis edip daha sonra bunu kurumumuzun hizmet alanlarıyla beraber mutluluğunu tesis edip Türkiye'nin dışına çıkan ve dünyaca bilinir olma hedefiyle yola çıktık. Bu hedef ben lise yıllarımda iken koyulmuş bir hedefti. Biz bu hedefe doğru ilerliyoruz.

Biz derken şahıs olarak mı, grup olarak mı?

Erol Günaydın: Ben kelimesi çok dar bir kelime. Burası bir aile şirketi. Tabi vizyonu belirleyen birinin olması gerekiyor. Bu vizyon kime ait dersiniz tabi bu vizyonu ağırlıklı olarak Erol Günaydın kurdu. Ama ben demek doğru gelmiyor. Bu vizyonu kardeşlerimle benimseyip beraber yol alıyoruz. Biz dört kardeşiz. Ben en küçükleriyim. Grup içersinde fiili olarak çalışan üç kardeş. Kız kardeşimizde işletmenin ortağı ama işletmenin içersinde çalışmıyor. Vizyonu ağırlıklı olarak ben belirlemişimdir ama bugün bunu ben yaptım demek doğru değil. Dolayısıyla işler güzel giderken ben demek hoştur ama kötü giderken ben demek çok tehlikelidir. Onun için iyide kötude de biz varız. Biz bunun altını çizmeye çalışıyoruz. Ben bunu çalışanlarım içinde söylüyorum. Ben zayıftır, biz çok güçlüdür. O yüzden bir işletmeyi bir cama benzetecek olursak herhangi bir yerinde çatlak olursa o cam kırılır. Veya herhangi bir yerinde delik olursa içerdekiler üşür.

metrekarelik bir alanda lojistik merkezi kurduk. 2012 yılında yine aynı büyüklükte Aydın'da bir lojistik merkezi kurduk. Sırayla arkasından Balıkesir, Alağa ve Söke istasyonlarımız geldi. Şuanda demiryolu taşımacılığı üzerinden faaliyet gösteren 5 tane lojistik merkezimiz var. Geçen yıl bir milyon ton yük demiryolu üzerinden taşıdık. 2011 sonu, 2012'nin başı havayolu taşımacılığına giriş yaptık. Halen devam ediyoruz. Havayolu taşımacılığında da önemli bir yük taşıyoruz. Forwarder ofisinin faaliyet gösterdiği bölgelerde de faaliyet gösteriyor.

2013 sonunda ambalaj sektörüne giriş yaptık. 2014 yılında serbest bölgede faaliyet göstermeye başladık. Şu anda Almanya başta olmak üzere İngiltere, Fransa, Belçika ve Hollanda'ya yoğun ihracat yapan ofset kutu ve çanta üreten bir tesisimiz var. Livapak olarak şu anda serbest bölgede faaliyet gösteriyoruz. 2015 yılında yine bir ambalaj firmasını satın alıp İnegöl'de flexo üzerine baskı yapıyoruz. Ambalaj sektöründe iki tane fabrikamız var. Yine 2015'in başında saç işleme işi üzerine bir yatırımımız oldu. Şu anda Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde bir fabrikamız var. Orada da saç şekillendirme işlemleri yapıyoruz. Yine 2016 ya doğru liman işletmeciliğinde bir girişimimiz oldu ve Gemlik Limanını taşeronluğunu yapmaya başladık. Stevedoring tabir edilen dolum, boşaltım hizmetlerinin tarafımızdan verildiği bir operasyon oldu. Şu anda Günaydın Group'un iki binden





FAALİYET PLANI

**Ayda en fazla bir araba alınacak.
Çok araba ile değil,
az araba ile işe
başlanacak.
Tutumlu olunacak.
Kredi kartları çok zor
durumda kalındığında
kullanılacak.**

Selen Günaydın

O yüzden herkesin tam bir cam olması gerekiyor. Yarım, çatlak idare eder olmaz. Bu işletmeyi zincire benzetecek olursak en zayıf halka kadar güçlüyüz. Dolayısıyla biz kelimesini herkese benimsetmemiz gerekiyor. Biz çocuklarımıza da bunu vermeye çalışıyoruz. Her zaman fikirler uyuşmaya bilir. Ama eğer biz şuuru kaybolmaz ise birçok şeyden korur bizi. O yüzden biz başta örnek olcağız ki bizden sonraki nesilde bu örneğe göre hareket edecek. Ben yaptım, ben haletim dediğimiz zaman kötü olduğunda da sen neden oldu cümlesi gelir ki o zaman dağılırız. Çünkü iyi zamanda da kötü zamanda da birlikte hareket ediyor olmamız lazım.

Yoksa ayrı vektörel güçler sizi istediğiniz hedefe götürmez. Birleşmiş güç sizi vektörel olarak ileriye taşır. Matematiksel anlatıyorum ama ben mühendis olduğum için her şeye matematiksel yaklaşırım. Değerlerde öyledir. Çalışanlarımızla görüşürken verimliliği yüzde 80-90 kabul edebilirim ama güveni yüzde 100 ün altında kabul etmem. Çalışanlarda buna çok aşınadır. Çünkü yüzde 99 güven diye bir şey olmaz. Güven ya vardır ya yoktur. O da yüzde yüz olmak zorundadır. Gerek kurucu ortak dahil biz, ikinci nesil ve bizden sonraki üçüncü nesil biz bilincini kaybedersek yok oluruz. Biz güçlü, ben zayıf. O yüzden ben kelimesini ben çok az kullanırım.

Birazda kızımdan bahseder misiniz?

Erol Günaydın: Selen, ailenin ikinci torunu ilk olarak grubun bünyesine büyüğü abimin oğlu katıldı. Daha sonra Selen katıldı. Benim için Selen çok özel bir çocuk. Biz Selen'le birlikte büyüdük. Selen doğduğunda ben 24 yaşındaydım. Selen şunda 22 yaşında bende 46 yaşındayım. Selen akıllı bir kız ama beraberinde disiplinli, azimli, merhametli. Ben aile için önemli bir birey olduğunu düşünüyorum. Çünkü o merhamet, çalışkanlık, azim ve vicdanlı olması kurum için değerli özellikler. Burası soğuk bir işletme değil, sıcak bir işletme. Bu sıcaklığın devam etmesi lazım. Çünkü aile işletmelerinde benim için en önemli kriter sıcaklıktır. Kurumsal

şirketlerde biraz daha soğuk bir hava vardır. Sadece matematik değerlendirilir. Aile şirketlerinde biraz daha sosyal taraftan da bakılır. Bu şirketin yalnızca büyüme hedefi yok. Sosyal hedefleri de var.

Çalışanların hayatlarını kazandıkları gibi ilerleyebilecekleri bir ortam fikri de var. Bugün işletmenin içinde 50den fazla yönetici tamamen grup içersinden yetişenlerdir. Yöneticilerimizden bazıları ilkokul mezunudur ama vizyon olarak bir üniversite mezunundan geri kalmazlar. Ben fırsatlara inan biriyim.

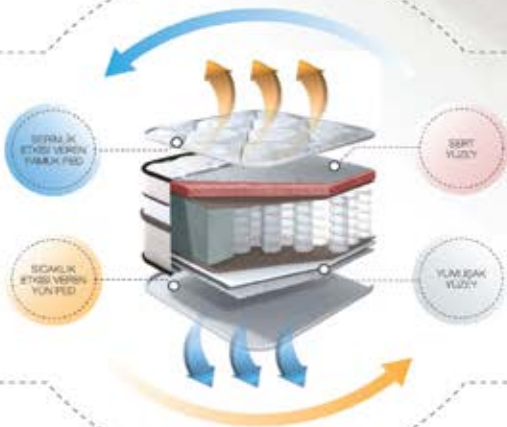
UYKU PERİSİ

BELLONA

MEVSİMLER DEĞİŞİR
UYKU KALİTESİ DEĞİŞMEZ!



FOURSEASONS



Bellona Fourseasons Yatak; bir yüzeyi serinlik etkisi veren pamuk, diğer yüzeyi sıcaklık etkisi veren yün pedlerle dört mevsim uyku kalitesini dengelemeye yardımcı oluyor. Üstelik bir tarafı sert, diğer tarafı yumuşak özelliğiyle Fourseasons, farklı uyku ihtiyaçlarını da mükemmel bir şekilde karşılıyor.

Türkiye her şeye rağmen ilerliyor, gelişiyor. Ben ilkokula çamurlu yollarda çizme ile giderdim, babam analım işle gidermiş bugün çocuklarımız ayakkabı ile gidiyor. Benim zaman zaman varoşlarda da bulunma imkânım oluyor. Bugün artık Türkiye'de ayakkabısı olmayan eskisi kadar yok. Eskiden ayakkabısı olmayan çok insan vardı. Dolayısıyla burada imkân bulamamış ama zekâsı olan insanları biz eğitimle yukarıya çektik. Davranışsal olarak, yaptıkları iş bakımından fazlasıyla bunu dolduruyorlar. İlerlemeye devam ediyorlar. Çünkü istekliler. Ben ne yaparsanız yapın sevilmesi gerektiğine inan biriyim. Seviyorsanız ilerlemeniz mümkün. Sevmeden ilerleyemezsiniz. Burada egoda çok büyük etken. Ego insanın önündeki en büyük engel. Ben cümlesi ile başlıyor ya bitti. Öğrendim dediğiniz gün her şey bitmiş oluyor, kapıları kapatıyorsunuz. Öylesi bir bilgi çağındayız ki dün bildiğiniz bugün eksik veya yanlış olarak öğrenebiliyorsunuz. Alıcılarınızın açık olması gerekiyor. Ego sahibi insanların biraz alıcıları kapanıyor. Bu anlamda işletmenin içinden yukarıya çıkan insanlarda da bu ego daha az oluyor. Çünkü geldikleri yeri biliyorlar ve ilerlemeye devam ediyorlar. Tabi bunu unutanlar olursa biz gerekli uyarıları yapıyoruz. Hepsinde başarılı oluyor diye bir şey yok bazen de şaşırıyor. Bu herkeste olabilir. Bu çok insani bir şey. Bugün egom yok diyen yalan söyler. Bizde de ego yok mu? Bende de kızım da var. Egonun yönetilmemesi çok tehlikeli. Yönetilebilir ego da problem yok. Dolayısıyla bu tarafta da işletmenin büyümesinde bu işyerinin büyümesinde katkısı olan insanların yukarıya çekilmesine neden oluyor. Eğer bu neden sağlanamıyor ise bir şeyler eksik demek.

Siz lisedeyken otobüs kullandım dediniz kızınıza da aynı şekilde eğitim sürecinden geçti mi?

Selen Günaydın: Benim eğitimim farklı oldu.

Erol Günaydın: Tabi bu işin A'sı orası. Ama bugün son harflere doğru gidiyoruz. Ben Selen'i A'dan başlatırsam son harflere yetişmekte zorlanır. Bizim onlara bu ortamı öğretmemiz gerekiyor. Tabi aşağıdan da bilgi sahibi olacaklar. Zaman zaman bunu konuşuyoruz. Bizim yapmamız gereken en kritik şey o aşağıdaki en alttaki adamın ne kadar değerli olduğu. Bizim işimizi gören o şoför bizim felaketimiz olabilir. Dolayısıyla onun doğru seçilmesi doğru eğitilmesi çok önemli. Bu anlamda insan kaynakları departmanımız öz verilmiş bir şekilde çalışıyor. Ama biz bu süreçten hiçte uzakta kalmıyoruz. Geçmişte ben her şoförle bire bir konuşurdum. Onlara ileriye gidebileceklerini şoför olmak zorunda kalmadıklarını anlatırdım. Bugün onları benim altımdaki personel anlatıyor. Çünkü ona vaktimiz yok ama onun doğru

aktarıldığına eminiz. Çünkü onlarda aynı şekilde yetiştiler. Bunun ne kadar değerli olduğunu bu bitirse bu işletmenin içinin boşalacağını biliyorlar. Dolayısıyla bu bilinçle hareket etmelerini sağlıyoruz. Kızımda da o bilinci geliştirmeye çalışıyorum. O da bir şeyler öğrenmek için çabılıyor. Selen, azimli bir günü boş geçtiğinde stresli. Ondaki çalışkanlık ve azim benim için önemli, kıymetli. Tamamen yukardan bir yerden başlatmadık.

Onlar bu işletmenin gelecekteki sahipleri olabilirler ama bugün için bu işletmenin çalışanları. Bu bilinçte hareket etmelerine özen gösteriyoruz. İnşallah bu çalışmalarının neticesinde onları yönetim kurulunda görmek istiyoruz. İcracı olmak isterlerse olabilirler ama ikisi aynı anda olmuyor. Ya yönetim kurulunda olurlar ya da icra da olurlar. Onların seçimine bırakacağız ama bugün Selen için daha erken. Çünkü Selen daha işletmede çalışmaya başlayalı 3 ay oldu, işletmeyi biliyor. Ama ne istediğine o karar verecek. Çünkü bu işletmede ona her kademede ihtiyaç var. Ben işletmenin her noktasında onları görmek istiyorum.

Şu anda bulunduğu noktada işletmenin her yerine dokunan bir nokta. Selen, analiz ve raporlama departmanımızda başladı. Sahaya çıkıyor, gözlem yapıyor. En iyi öğrenme yöntemi uygulayarak öğrenme yöntemidir. Selen iyi gözlemci, gözleyerek de öğrenebilir. Ben ona güveniyorum.

Ben Erol Günaydın olarak grubun iki misyonunu yerine getiriyorum. Hem yönetim kurulu üyesi hem de pazarlama ve finansmandan sorumlu koordinatör olarak görev yapıyorum. İcracılığımı bırakmadım ama bu doğru değil. Bir süre sonra icracılığı bırakıp tamamen denetime ve yönetime geçmem gerekiyor. Yavaş yavaş profesyonel bir kadro geliyor. Zaman içinde bunu değerlendireceğiz. Çünkü her yere yetişmek mümkün değil. Bu doğrudur değil. Çünkü bize enerji lazım. Yukarıda konsantre olmak lazım.

Selen Hanım kısaca kendinizi anlatabilir misiniz?

Selen Günaydın: 1995 yılında doğdum. Bornova Anadolu Lisesi mezunuyum. Daha sonrada Dokuz Eylül Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünü bitirdim. Dört aydır Günaydın Group bünyesinde çalışıyorum. İlk başta düşüncem finans üzerine yoğunlaşmaktı çünkü babam finans koordinatörü. Onun yolundan girmek istedim ama babam şirketin diğer departmanlarını da görme istedi.

Bir ay sonrada analiz ve raporlama departmanına geçtim. Üç aydır analiz ve raporlama departmanında devam ediyorum.

Ben fırsatlara inan biriyim. Türkiye her şeye rağmen ilerliyor, gelişiyor. Ben ilkokula çamurlu yollarda çizme ile giderdim, babam analım işle gidermiş bugün çocuklarımız ayakkabı ile gidiyor. Benim zaman zaman varoşlarda da bulunma imkânım oluyor. Bugün artık Türkiye'de ayakkabısı olmayan eskisi kadar yok. Eskiden ayakkabısı olmayan çok insan vardı. Dolayısıyla burada imkân bulamamış ama zekâsı olan insanları biz eğitimle yukarıya çektik.

Siz küçüklüğünüzde babanız sürekli çalışıyordu bununla ilgili düşünceleriniz nasıldı?

Selen Günaydın: Evet, çok yoğun çalışıyordu. Hatta ben bununla ilgili bir faaliyet raporu hazırlamıştım.

Erol Günaydın: Selen 3-4 yaşlarında iken ben hep yoğun çalışıyordum. Tabi eve de haliyle geç gidiyordum Selen de beni bekliyor ve beni görmeden uyumuyordu. Çünkü bizim iletişimimiz Selen ile çok güçlüdür. Birbirimizi çok seviyoruz. Dolayısıyla Selen bir gün bana "Baba bugün işe gitme" dedi. "Kızım para kazanmam gerek" dedim. Selen de "Bugün amcam gitsin. Bankada o sıraya girsin" dedi. Tabi Selen o güne kadar çalışmayı bankaya gidip sıraya girip para almak olarak biliyor. Bizim için bu hiç unutulmayacak bir anıdır.

Selen ilkokul üçüncü sınıfta okurken de çok büyük sıkıntı yaşadık. Bizim büyük müşterilerimizden biri iflas etti. Bizim için stresli bir dönemdi. Onun iflası ile bizim de büyük bir paramız battı. Selen'de o zaman bir faaliyet planı hazırlamış ve "Faaliyet planı göre hareket edersen çok daha az üzülürsün" demişti.

Üçüncü sınıfta kızım bana bu önerilerde bulunmuştu. Bu yüzden ben kızımın çok başarılı olacağına inanıyorum. Selen Günaydın: İlk defa para kazanmam da yine babamın asistanlığını yapmam ile oldu. O zamanda sanırsam ikinci sınıfta gidiyordum. Cumartesi günleri babamın yanına giderdim. Çay, kahve götürür, faks çekerdim.

Erol Günaydın: Selen işletmeden hiç kopmadı. Dört aydır düzenli çalışmaya başladı ama daha öncesinde işletmelerde gezdi, stajyer gibi çalıştı. Selen amcasına bağlı çalışıyor. Analiz ve raporlama departmanının başında abim var. Bir amcası da idari işler, satın alam ve teknik işlere bakıyor. Aile içinde adaletili dağılım var. Herkes gücüne göre yerinde duruyor. Bundan sonraki kuşakta da inşallah aynı güç devam eder.

Siz çok farklı bir taşımacılık yapıyorsunuz insan taşıyorsunuz yaptığınız hatanın geri dönüşü çok kolay bir şey değil.

Erol Günaydın: Kesinlikle. Biz insan taşımada gösterdiğimiz hassasiyeti yük taşımada da gösteriyoruz. Bu bizi öne çıkaran bir özellik. Biz farklıyız. Bizim sloganımız bu. Biz hata yaparız ama hatamızı çok kısa sürede telafi ederiz. Diğerlerinden farklı olduğumuz nokta da bu. Bizim sektörümüzde hata oluyor. Sıfır hata olmaz ama tekrarlanmayan hatalar olabilir. Hatalar tekrarlıyorsa bir problem. Hataları hızlı çözmek gerekiyor.

Baba kız ortak ne yapmayı seversiniz?

Selen Günaydın: Eskiden babamla birlikte sinemaya gitmeyi çok severdim.

Erol Günaydın: Selenle biz belli bir yaşa kadar güreşirdik. Selen'i ben erkek gibi büyüttüm. Selen bu arada çok güçlüdür. İlkokulda sınıfındaki bütün erkekleri bilek güreşinde yenerdi. Birebir yaptığımız sadece budur.



Diğer her şeyi ailecek yapıyoruz. Yemeğe, sinemaya birlikte gideriz. Ortak yaptığımız bir faaliyette Rüzgar'ı eğlendirmektir.

Babanız bazı hayalleri ortaya koymuş. Sizin hayalinizde ne var?

Selen Günaydın: Aslında ben ilk stajımı Forwarder şirketinde yaptım. Dolayısıyla lojistikle ilgili daha global düşünme fırsatı buldum. Benim de hedefim babamın hedefini yani Günaydın Group'u dünyaca tanınan bir şirket haline getirmek.

Sektörle ilgili sizce İzmir ne kadar doğru bir lokasyon?

Erol Günaydın: Öncelikle İzmir İpek Yolu'nun ana bacağıdır. Geçmişte de bu yol yine denizyolu ile beraber uzamıştır. Çok sık duyduğunuz bir şey vardır, kombine taşımacılık. Yıllardır yapılmaktadır. Cumhuriyet döneminde Türkiye'nin en fazla ticaretinin çıkış noktası İzmir'dir. Fakat sonra nedense İstanbul'a doğru yoğunlaşmaya başladı. Tabi bunda oraya göçünde büyük bir etkisi var. İstanbul çok güzel bir şehir ama İzmir'de Ege Bölgesinin arkaya kadar olan tüm alanın geçmişte ağırlıklı gıda ve diğer ürünler varmış. Onların hepsinin çıkış noktası. İzmir bir liman şehri. Dünyanın her yerinde liman şehirleri en hızlı büyüyen ve lojistiğin en hareketli olduğu yerlerdir. Çandarlı limanı Türkiye ve İzmir için çok önemli bir projedir.

Bugünlerde konuşulan Kars-Tiflis tarihi yolların demir yolu ile geçilmesi anlamına geliyor. Lojistikte birim maliyetler lot büyüdükçe azalır. Denizyolu, demiryoluna göre demiryolu karayoluna göre daha ucuzdur. Lojistiğin sağladığı avantajla uzak noktadaki yerlerinde ekonomisinin canlanması da mümkün olabilir. Bizim Denizlideki firmaların İzmir'deki firmalarla lojistik dezavantajı çok küçüktür demiryolu



sayesinde. İzmir içinde liman şehri olmasının getirdiği avantajlar var. Bugün İzmir'de İzmir Limanı ile beraber dört tane konteyner limanı var. İstanbul'dan daha çok. Dolayısıyla arka alanla beraber karayollarının güçlenmesi ile beraber İstanbul'u bile geçebileceğini düşünebiliyorum. Tamamen ve yerel olarak tabii ki bunun genel olarak bunun desteklenmesi ve yürütülmesi ile alakalı. Hükümetinde bu konuyu desteklediğini görüyorum.

Dünyanın en büyük armatörü Maersk, Petkim Limanına konumlandı. MSC dünyanın ikinci büyük armatörü, O da yine burada İzmir Limanı ve Nemport limanını kullanıyor. Diğer bütün büyük armatörler hat olarak buraya gelmeye başladılar. Bugün İzmir gelişmesindeki en büyük engel uluslararası direk uçuşların olmaması. Uluslararası direk uçuşlar çoğalsın İzmir İstanbul'dan daha fazla yatırım çeker. Tabii bunu İzmirli istiyor mu, istemiyor mu bu kritik nokta. İzmir'de bizim bir tabakamız var. İstemezük tabakası. Şimdi bunu da eleştirmek istemiyorum ama bu istemezük anlayışı İzmir'in gelişmesine de bir engel. Evet, bizim bir stratejimiz olmalı. Öncelikle İzmir'in bir master planı yok. Daha yeni oluşmaya başladı. Bunu da tebrik ediyorum. Şuan ulaşım koordinatörlüğünün başına çok nitelikli bir hanım geldi. İnşallah bu kadrolar böyle nitelikli insanlarla çoğalır. İzmir'in kaderi değişir. Master planı ile beraber lojistiği itmeden. Çünkü lojistiğin olduğu şehir gelişir. Dünyanın her yerinde liman şehirleri gelişir.

İzmir Limanı, Türkiye'deki en yüksek potansiyele sahip limanlardan biri. İzmir ve Mersin aynı potansiyele sahip. Her ikisi de arka coğrafyanın yükünü taşır. Türkiye'de demiryolu özelleşmeleri yeni başladı. Bu özelleşmeler artığında bu bölgeye gelecek direk hatlar çoğalacak ve o zaman direk uçuşlarda çoğalmak zorunda kalacak.

Demiryolu taşımacılığındaki gelişmeyi nasıl görüyorsunuz?

Erol Günaydın: Bence önemli adımlar atıldı. Demiryolu Türkiye'nin en eski kurumlarından. Bu arada sermayesi de

en güçlü olandır. Tabii eskinin getirdiği dezavantajlar var ama son dönemde yapılan çalışmalarla bu avantaja çevrilmeye çalışılıyor. Şu anki model hava meydanları gibi bir model. Eğer tutarsa burada rekabet başlayacak. Bu rekabet arzı getirecek ve talep artacak. Türkiye'de demiryolun özelleşmesi ile beraber yeni işletmelerin içeriye girecek olması gelecekte artacak olan üretim kapasitesi için olmazsa olmaz.

Mesela bazı maden bölgeleri var, kara taşımacısı yok. Ve çok yüklü taşımalar yapılıyor. Sizin orada demiryolu dışında alternatifiniz yok. Oraya kara taşımacısını tek yönlü getirmediğiniz sürece avantaj sağlayamazsınız. Bir şehirde lojistik giriş ve çıkış lojistiği ile gelişir. İzmir hem tüketim şehri geliyor, hem üretim şehri gidiyor. Böylece iki taraflı çalışma var. Madenin olduğu yerde böyle bir şey yok. Ve bu madenin taşınması lazım. Dolayısıyla demiryolu olmazsa olmaz. Demiryolu tarafında da geleceğin çok iyi olacağını düşünüyorum. İzmir'de de gelecekte lojistik açıdan çok güzel işler olacağına inanıyorum.

Gençlere ne tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Erol Günaydın: Çalışkanlık önemli. Çalışkan olsunlar. İş beğenme, beğenmeme beni çok rahatsız ediyordum. Sevdikleri bir konuda çalışmaya başlasınlar ve üniversite bitirmeyi de beklemesinler. Üniversiteyi bitirmeden hedeflerini koysunlar ve part time çalışmaya başlasınlar. Kendi paralarını daha küçük yaşta kazanmaya başlasınlar. Kazanma duygusu yenisini getiriyor. Çünkü hazırdan yediğinde tüketici oluyor. Nasılsa geliyor. Ve kendi paraları ile bir şeyler yaptıklarında daha mutlu oluyorlar. Ve sevdikleri işte çalışkan olsunlar.

Konum beklemesinler konum kendi gelir. Bekleyerek hayatta hiçbir şey olmaz, konumu alsınlar. Hareketli olsunlar. Sevdikleri konuyu seçerlerse ilerlemeleri mümkün. Mutlaka ve mutlaka bir sivil toplum kuruluşunda gönüllü olarak çalışınlar. Bu kendilerini ifade etmede, iletişimde yararlı bir yöntem. Bunu yapmaları lazım. ■

başarı için değer.



stay

alışlagelmiş çizgilerin
dışındaki tasarımı ve konforlu
yapısıyla modern yöneticilere
dinamik ve prestijli bir çalışma
alanı sağlar.

Yeşillik Cad.

No. 189/5

Karabağlar

0232 274 52 52

burotime.com

bürotime

osserter

Ekonomiye Farklı Bir Bakış Açısı:

Davranışsal Ekonomi

Beden sağlığı ile ilgilenirken ve ruh sağlığı da beden sağlığına baskınken ve tüm bunları da biliyorken ben daha çok ruh sağlığına yönelik önerilerde bulunmak istiyorum, ki hastalıklara yol açan en önemli parametreyi daha en başından önleyebilelim.



Yrd. Doç. Sümeyra Duman
Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi

2017 yılı Nobel Ekonomi Ödülü davranışsal ekonomiye katkılarından ötürü Richard Thaler'a verince, bir anda bütün gözler bu alana yöneldi. Google Trends verilerine bakıldığında "davranışsal ekonomi" anahtar sözcükleriyle yapılan aramaların Nobel Ödülü'nün verildiği hafta 2004 yılından bu yana en yüksek noktaya ulaştığı görülmektedir. Davranışsal ekonominin akademik yazında yer almaya başlaması eskilere dayansa da; komitenin bu seneki Ekonomi Ödülü'nü verirken açık bir biçimde "**davranışsal ekonomiye katkılarından ötürü**" şeklindeki ifadesi, alanı popülerleştirmiştir. Nobel Ödülü Komitesi daha önce de davranışsal ekonomi alanında çalışan araştırmacılara bu ödülü vermiştir. 2002 yılındaki Nobel Ekonomi Ödülü davranışsal ekonominin ilk araştırmacılarından Daniel Kahneman ve Vernon L. Smith'e verilmiştir. Ancak o dönem, gerekçe olarak "davranışsal ekonomi" ifade edilmemiş; ödülün, ekonomi bilimi ile psikoloji araştırmalarının bütünleştirilmesi kapsamında yapılan çalışmalardan ötürü

verildiği belirtilmiştir. Bu durum davranışsal ekonominin tarihsel süreçte nasıl geliştiğinin de bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Bu alanın ortaya çıkışı, iki psikolog Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin, ekonominin temel varsayımlarını sorgulamaya başlamasıyla olmuştur denilebilir.

İktisatçılar alanlarını bir bilim dalı yapmak adına, önerilerini matematikselleştirmeye, kesin ve daha geçerli sonuçlar elde etmek amacıyla formüleştirmeye çalışmış ve rasyonel adam (homoekonomikus) varsayımını temel almışlardır. Kahneman ve Tversky 1979 yılında yayınladıkları ve davranışsal ekonominin yapı taşlarından biri olan çalışmada, rasyonel adam varsayımının, özellikle belirsizlik altında karar verme durumlarında, geçerli olmadığını göstermişlerdir.

Zaten Kahneman (2003a), klasik iktisatçıların da, insanların rasyonel inançlara sahip olduğuna, her zaman rasyonel kararlar verdiğine inanmadığını belirtmiştir. Ne Adam Smith ne de Alfred Marshall, insanların tam rasyonel bireyler



olduğunu düşünmüştür. Buna rağmen klasik iktisatçılar, bireylerin bencil, sabit, basit tercihler ile motive olduğunu ve bu tercihlerin farklı eylemlerin geri dönüşünü eşitlediğini ve etkin piyasaları teşvik ettiğini varsaymıştır. Klasik iktisadın rasyonel seçim teorisine göre insanlar faydalarını maksimize, zararlarını da minimize etmeye çalışmaktadırlar. Ancak insanlar her zaman “en iyi”yi aramazlar, bazen “iyi” de onlar için yeterli olabilmektedir. İnsanlar her zaman klasik iktisadın kurallarına göre hareket etmeyen, duyguları olan bir varlıktır. Bu nedenle Thaler’ın Nobel Ödülü’nü alırkenki bu görüntüsü çok anlamlıdır.

Davranışsal ekonominin temel teorilerinden biri “beklenti teorisi”dir. Kahneman ve Tversky (1979)’nin söz konusu makalede geliştirdiği teoriye göre, insanlar fayda değil, değer fonksiyonunu kullanmaktadır ve kazanç söz konusu olduğunda riskten kaçınırken, kayıp söz konusu olduğunda risk almaktadır. Klasik iktisadın benimsediği beklenen fayda teorisine göre, insanlar bir seçenek ile karşılaştıklarında, rasyonel karar verici olarak, en fazla fayda getirecek seçeneği tercih edeceklerdir. (Tversky ve Kahneman, 1981).

Beklenti teorisine göre ise insanlar fayda değil, değer fonksiyonunu kullanmaktadır. Olası bir sonucu, sonucun olasılığının lineer olmayan bir şekli olan, “karar ağırlığı” ile ağırlıklandırmaktadır (Camerer, 1999). Bu noktada çerçeveleme etkisinden bahsetmek gerekmektedir. Çerçeveleme etkisi, ‘karar vericilerin düşüncelerine dayanarak, eş algılanan karar problemleri arasındaki farklılıklar’ olarak tanımlanmaktadır (Kahneman, 2003b).

Bir problemin ifade ediliş biçimi insanların karar verme davranışını etkilemektedir. Bunun en çarpıcı örneği Tversky ve Kahneman (1981)’in üniversite öğrencileri üzerinde uyguladığı meşhur “Asya Hastalığı” senaryosunda görülmektedir. Tversky ve Kahneman (1981) varsayımsal bir senaryo üzerinden çerçeveleme etkisinin kazanç ve kayıp durumlarında, insanların kararlarını nasıl değiştirdiğini göstermişlerdir. Öncelikle bir grup öğrenciye aşağıdaki senaryoyu göstermişler, A ya da B programından birini tercih etmelerini istemişlerdir:

“Problem 1 (152 kişiye sorulmuştur): ABD’nin, 600 kişinin ölmesinin beklendiği olağan dışı bir Asya hastalığı salgınına hazırlandığını düşünün.

Bu hastalıkla mücadele amacıyla iki alternatif program önerilmektedir. Farz edin ki programların kesin bilimsel sonuçları şu şekildedir:

Eğer A Programı benimsenirse, 200 kişi kurtarılacak

Eğer B Programı benimsenirse, 1/3 olasılıkla 600 kişi kurtarılacak ve 2/3 olasılıkla kimse kurtarılamayacak

Hangi programı tercih edersiniz?”

Yanıtlayıcıların çoğunluğu (%72) riskten kaçınarak A programını tercih etmişlerdir. İkinci bir grup yanıtlarıya aynı problem sorulmuş, ancak program alternatifleri şu şekilde değiştirilmiştir:

Problem 2 (155 kişiye sorulmuştur):

Eğer C Programı benimsenirse 400 kişi ölecek

Eğer D Programı benimsenirse 1/3 olasılıkla kimse ölmeyecek ve 2/3 olasılıkla 600 kişi ölecek

Hangi programı tercih edersiniz?”





Problem 2'yi yanıtlayanların çoğunluğu (%78) risk olarak D programını tercih etmiş, 400 kişinin kesin ölümünü üçte iki olasılıkla 600 kişinin ölümünden daha az kabul edilebilir bulmuştur. Problem 1 ve Problem 2'de ortaya çıkan en önemli nokta, kazançların söz konusu olduğu tercihlerde insanlar riskten kaçınmış, kayıpların söz konusu olduğu tercihlerde insanların risk almış olmalarıdır. Bu senaryoda ön plana çıkan diğer bir nokta ise, iki problemde de verilen tercihlerin, istatistiksel olarak beklenen fayda değeri eşit olmasına karşın, problemin çerçevesinin hem yanıtları hem de risk alma kararını etkilemesidir.

2017 Nobel Ekonomi ödülünü alan Richard Thaler ise, beklenti teorisinin tüketici tercihleri üzerindeki etkisini incelemiş, zihinsel muhasebe kavramını yazına kazandırmıştır. Thaler (1985)'in zihinsel muhasebe kavramını açıklarken verdiği örneklerden biri şu şekildedir:

“Bay ve Bayan L ile Bay ve Bayan H kuzeybatıya balık avlamaya gitmiş ve bir miktar somon balığı yakalamışlardır. Bu balıkları paketleyip, bir havayolu firmasıyla evlerine göndermişler, ancak aktarma esnasında balıklar kaybolmuştur. Bundan dolayı firmadan \$300 tazminat almışlar ve çiftler bu parayla bir lokantada yemek yiyip, \$225 harcamışlardır. Bu kişiler daha önce bir lokantada hiç bu kadar para harcamamışlardı”. Bu örnekte olduğu gibi insanlar zihinsel muhasebe yaparak birtakım temel mikro ekonomi kurallarını ihlal etmektedirler. Bu kavrama göre insanlar ekonomik durumlar karşısında mallarını sınıflandırmakta ve referans noktasına bağlı olarak insanların kar ve zarara bakış açıları değişmektedir. Örneğin kişi maaşının bir bölümü olan \$100'ü hesabında tutmayı tercih ederken, kumarda kazandığı \$100'ü harcamayı tercih edebilmektedir. Thaler (1980)'in zihinsel muhasebe teorisi, beklenti teorisinin uygulama boyutunu oluşturmaktadır denilebilir.

Örneğin insanlara \$50 ve \$25 kazandıran iki ayrı piyangoyu mu yoksa \$75 kazandıran tek bir piyangoyu mu tercih edecekleri sorulduğunda, beklenen fayda teorisine göre ikisinin de çıktısı aynı olduğundan ötürü insanların ikisi arasında farksız kalmaları beklenirken, Thaler (1980)'in bulduğu anket sonuçlarına göre insanların %64'ü iki kez kazanmanın onları daha mutlu edeceğini belirtmişlerdir.

Kahneman ve Tversky (1979)'ye göre servette meydana gelen kayıplar, kazançtan çok daha fazla olarak algılanmaktadır. İnsanlar kaybetmeyi sevmezler. Bu durumu test eden ilginç deneylerden biri de Şampanier, Mazar ve Ariely (2007)'nin gerçekleştirdiği çikolata deneyidir. Bu araştırmada halka açık büyük bir binada bir stant kurulmuş ve stantta iki çikolata markasının (Hershey's Kisses ve Lindt çikolata topları) çikolataları satılmıştır.

Lindt çikolata topları Hershey's markasının Kisses çikolatasına göre çok daha özellikli ve pahalı çikolatalardır. Stantta ilk olarak Lindt çikolata toplarının her biri 15 sente, Hershey's Kisses de 1 sente satılmıştır. Bu durumda insanların büyük bir çoğunluğu (%73) Lindt çikolata toplarını satın almayı tercih etmişlerdir. Daha sonra çikolataların fiyatı 1 sent düşürülmüş, Lindt 14 sente, Hershey's Kisses de bedavaya satılmıştır. Klasik iktisat teorisine göre fiyat indirimi insanların satın alma kararında herhangi bir değişikliğe sebep olmamalı çünkü ikisi arasında göreceli fiyat farkı değişmemiştir. Ancak bir anda Hershey's Kisses bedava olunca insanların çoğunluğu (%69) Hershey's Kisses almayı tercih etmişlerdir. Çalışmayı gerçekleştiren araştırmacıların "bedavanın gücü" olarak adlandırdıkları bu durum, bir ürün bedava olduğunda insanların baştanw çıkarıldığını ve daha iyi bir alışverişi bıraktıklarını göstermektedir. Çünkü bir ürün bedava olduğunda insanlar kayıp algılamamaktadır.

Davranışsal ekonomide ön plana çıkan konulardan biri de çapalama etkisidir. Buna göre karar verirken kullanılan başlangıç noktaları kararı etkilemektedir. Bir örnekle açıklamak gerekirse;

Economist dergisi okuyucularına üç farklı abonelik türü önermiştir:

Economist.com aboneliği - \$59.00

Dergi aboneliği - \$125.00

Dergi & web aboneliği - \$125.00

Bu teklifle tesadüfen karşılaşan davranışsal ekonomi profesörü Dan Ariely bu üç seçeneğe ilk etapta hızlıca bakıldığında \$125.00 olan "dergi & web aboneliği"nin en uygun seçenek olduğu sonuca varılabildiğini düşünmüş ancak Economist'in bu üçlü öneride bir manipülasyon yapmış olabileceğini düşünerek bu teklifi kendi öğrencilerine hem bu haliyle hem de değiştirilmiş bir versiyonuyla sormuştur (Ariely, 2010). İlk etapta Economist'in mevcut öneri teklifini sunmuş ve öğrencilerin büyük çoğunluğu (84 kişi) "dergi & web aboneliği"ni, 16'sı "web aboneliği"ni tercih etmiş, öğrencilerin hiç biri "dergi aboneliği"ni tercih etmemiştir.

Bu elbette beklenen bir sonuçtur çünkü kişiler "yalnızca-dergi" seçeneğinin varlığından etkilenmiş (karar verirken çapa olarak kullanmış), aynı fiyattaki "dergi & web aboneliği" onlara daha cazip gelmiştir. Ariely bu kez seçenekleri ikiye düşürerek öğrencilerin tercihlerini tekrar sormuştur:

Economist.com aboneliği - \$59.00

Dergi & web aboneliği - \$125.00

Bu durumda öğrencilerin rasyonel olarak önceki gibi davranması ve yine "dergi & web aboneliği"ni tercih etmesi beklenirken, çoğunluk (68 kişi) "web aboneliği"ni tercih etmiştir. Tuzak (çapa) etkisi yaratan ikinci seçeneğin olmayışı, bunu yerine bu kez "web aboneliği"nin çapa olarak kullanılması kişilerin farklı tercihlerde bulunmasını sağlamıştır. Bu örnek klasik iktisat ve davranışsal ekonomi arasındaki temel farklılığın görülebilmesi açısından oldukça çarpıcıdır.

Davranışsal ekonomi, pazarlamadaki karar verme davranışının yanı sıra; Sağlık, terörle mücadele, yatırımcı davranışları (davranışsal finans), hukuk gibi oldukça farklı konularda uygulanan mevcut teorileri yıkmak yerine, bu teorilere farklı bir bakış açısı getirmeyi, rasyonel tercih ve denge gibi konuları geliştirmeyi amaçlamıştır (Ho, Lim ve Camerer, 2006). Thaler'in Nobel'i aldıktan sonra verdiği bir demeçte belirttiği gibi, daha önce iktisatçıların, insanın duygularıyla var olmadığını düşündükleri yer olarak gördükleri ekonomiye, davranışsal ekonomi, farklı bir bakış açısı getirmektedir. ■

Kaynaklar

- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2):263-292.
- Kahneman, D. (2003a). A Psychological Perspective on Economics. *The American Economic Review*, 93(2):162-168.
- Kahneman, D. (2003b). A Perspective on Judgment and Choice: Mapping Bounded Rationality. *American Psychologist*, 58(9):697-720.
- Ariely, D. (2010). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. HarperCollins Publishers: New York.
- Camerer, C. (1999). Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 96(19):10575-10577.
- Ho, T. H., Lim, N. ve Camerer, C. (2006). Modeling the Psychology of Consumer and Firm Behavior with Behavioral Economics. *Journal of Marketing Research*, 43(3):307-331.
- Şampanier, K., Mazar, N. ve Ariely, D. (2007). Zero as a Special Price: The True Value of Free Products. *Marketing Science*. 26:742-757.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1(1):39-60.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4(3):199-214.
- Tversky, A. ve Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481):453-458.

Üçüncü Taraf Riskleri Kimin Riski?

Bir Zincir En Zayıf Halkası Kadar Güçlüdür!

Son yıllarda özellikle yolsuzluk, rüşvet ve suistimal özelinde hazırlanan sınır ötesi kanunların sert bir şekilde uygulanması, küresel şirketleri ve bu şirketlerin iş ağlarında olan tüm üçüncü tarafları etkilemeye başladı. Karşılaşılan vakalar ve verilen cezalara bakıldığında ise üçüncü tarafların vakaların odağında yer aldığını görüyoruz. Bu da üçüncü taraf risklerinin gerçekte şirketin kendi riski olup olmadığını gündeme getiriyor.



Fikret Sebilcioğlu

CFE, CPA, TRACE Anti-Bribery Specialist
Cerebra CPAs & Advisors Yönetici Ortağı, TEİD
Yönetim Kurulu Üyesi

Küreselleşme ve etkileri” bir slogan olmaktan çoktan çıktı. Dijitalleşme ve hızla gelişen teknoloji ile birlikte küreselleşme, kimin nerde olduğundan veya üretimin nerde ve nasıl yapıldığından bağımsız sınırları ortadan kaldırdı. Bir iş nerede ve kiminle en etkin ve verimli bir şekilde yapılıyor ise oraya gidiyor. Bunun önünde durmak imkansız.

Bu döngü küresel oyuncular için ise dünyanın dört bir yanında güçlü bir iş ortağı ağı kurmayı zorunlu kılıyor. Zira tedarik zincirindeki tüm katma değerli süreçlerin şirketlerin kendisi tarafından yaratılması mümkün değil, aynı zamanda etkin ve gerekli de değil. Ayrıca dünyanın birçok noktasına giden küresel şirketler dili, dini, ırkı farklı olan insanların yaşadığı coğrafyalarda iş ortaklarına ihtiyaç duyuyor.

Dünyada birçok farklı sektörü analiz ettiğimizde, yukarıda belirttiğimiz nedenlerden dolayı değer zincirinde değer önemli bir kısmının üçüncü taraflar yani iş ortakları tarafından yaratıldığını görüyoruz. Hatta bazı işleri üçüncü taraflar o kadar verimli yapıyor ki, şirketlerin üçüncü taraflar üzerindeki yoğunlaşması çok fazla artabiliyor. Ve iş ortağı ağı günden güne arttıkça artıyor. Doğal olarak bu zincirde işler yolunda gittiği sürece hiçbir sorun gündeme gelmiyor.

Ancak günümüzde üçüncü taraflarında içinde olduğu mükemmel zincirlerin dahi bazı nedenlerden dolayı kopabildiğine şahit oluyoruz. Bir tedarikçiniz kritik bir parçayı tedarik edemese ne olur? Veya bir distribütörünüzün gümrükten malları sorunsuz çekmek için rüşvet verdiğini öğrenseniz ne yaparsınız? Üçüncü taraflardan kaynaklanabilecek spesifik birçok riskten bahsedilebilir.



Bu riskleri genellersek üçüncü taraflardan kaynaklanabilecek riskleri şöyle özetleyebiliriz: operasyonların devamlılığının sektöre uğrayabilmesi riski, çevresel riskler, iş gücüne ilişkin riskler, hukuki riskler, itibar riskleri, suistimal, rüşvet ve yolsuzluk riskleri.

Bu yazımızda üçüncü taraf suistimal, yolsuzluk ve rüşvet risklerinden bahsedeceğiz. Etik ve uyum riskleri içinde yer alan bu tür riskler, yukarıda bahsedilen sınır ötesi kanunlardan dolayı şirket yönetim kurullarının ajandalarında önemli bir yer almaya başladı. Bunu anlamak için ABD Rüşvetin Önlenmesi ve Yabancı Ülkelerde Yolsuzluk Uygulamaları Kanunu'nun (Foreign Corrupt Practices Act-FCPA) uygulamaları sonucunda uzlaşma ile ödenen cezaların mahiyetine bakmak yeterli. En yüksek cezaların ödendiği ilk 10 vakada yolsuzluk veya rüşvetin ya direkt üçüncü taraflar aracılığı ile gerçekleştirildiği ya da şirketin kendisinde gerçekleştirilip oluşan rüşvet parasının danışmanlar, acenteler veya iş ortaklıkları (joint ventures) gibi üçüncü taraflar aracılığı rüşvetin nihai gideceği yere kanalize edildiği görülmektedir.

Peki kim bu üçüncü taraflar? Üçüncü taraf evrenini şirket çalışanları ile ortakları hariç tüm menfaat sahipleri olarak tanımlamak yanlış olmayacaktır. Müşteriler; mal alımı yapılan tedarikçiler; danışmanlar, turizm acenteleri ve muhasebeciler gibi hizmet satın alınan hizmet sağlayıcılar; distribütörler; acenteler; taşeronlar ve fasoncular; iştirakler ve iş ortakları üçüncü taraflara örnek olarak verilebilir.

Association of Certified Fraud Examiners (ACFE)'nin 2016 raporunda çarpıcı bir istatistik var. Yolsuzluk (rüşvet ve çıkar çatışmaları) vakalarının %21 'inde suistimalci suçu yalnız başına işlerken, şirket içinde birden fazla suistimalcinin işbirliği yapması sonucu oluşan yolsuzluk vakalarının oranı %37.4. Yolsuzluk vakalarının %72.9'u ise şirket içindeki suistimalcilerin şirketin üçüncü tarafları (örneğin müşteri ve tedarikçileri) ile işbirliği yapmaları sonucunda meydana gelmiş. İşte bu oran dahi tek başına üçüncü taraflardan kaynaklanabilecek risklerin boyutunu gösteriyor.

Tüm bu tespitleri yaptıktan sonra sorulması gereken soru "şirketimizi üçüncü taraf risklerinden nasıl koruyacağız?". Bu soruya verilecek en kapsamlı ve genel cevap ise "üçüncü taraf risklerinin yönetimine ve rüşvet ile mücadele konularına ilişkin prosedürlerin de yer aldığı şirketinize özel etik ve uyum programını oluşturmak ve hayata geçirmek" olacaktır.

Biraz daha spesifik olalım. Uluslararası Şeffaflık Derneği tarafından yapılan çalışmaya göre üçüncü taraf etik ve uyum risklerinin yönetimi ile ilgili aşağıdaki kritik faktörler değerlendirilebilir:

1. Üçüncü taraflardan önce şirketinizde öncelikli olarak dürüst iş yapma, şeffaflık ve hesap verebilirlik kültürünün oluşturulması.
2. Üçüncü tarafların yönetimine ilişkin tutarlı ve bütüncül bir prosedürün uygulanması.
3. Üçüncü taraf risklerinin tespiti ve iyi anlaşılması için bu taraflar ile yapıcı ve güvene dayalı bir ilişkinin kurulması.
4. Tüm üçüncü tarafların tespit ve kaydedilmesi (ortaklık yapıları, nasıl çalıştıkları, suistimal ve rüşvet ile mücadele

standartları ile önemli rüşvet ve yolsuzluk risklerinin analiz edilmesi).

5. Üçüncü taraflara özel risk ve risk faktörlerinin tespiti, sınıflandırılması, etkilerinin asgari seviyeye indirilmesi ve gözetimi çerçevesinde bir risk değerlendirme sürecinin kullanılması.

6. Tespit edilen riskler ile orantılı ve yüksek riskli olanlar kapsamında özel inceleme (due diligence) çalışmasının yapılması.

7. Riskin seviyesine bağlı olarak hem şirkette hem de üçüncü tarafta yer alan çalışanlara uygun eğitimlerin verilmesi ve iletişim kanallarının oluşturulması. Üçüncü tarafların güvenli bir şekilde ihbar yapabilmemesinin sağlanması.

8. Rüşvet ile mücadele programı ihlallerinin ve rüşvet vakalarının caydırılması ve tespit edilmesi noktasında titiz ve sıkı bir gözetim programının uygulanması.

9. Üçüncü taraf risklerine ilişkin prosedürlerin etkinliğinin dönemsel olarak incelenmesi ve değerlendirilmesi.

Bir şirkette suistimal, yolsuzluk ve rüşvet risklerini asgari seviyeye indirmek için, değişen ve artan yasal zorunluluklardan dolayı, üçüncü taraf risklerini kendi risklerimiz olarak görmemiz gerekiyor. Bu da ticari faaliyetlere girdiğimiz şirketleri iyi tanımayı zorunlu kılıyor.

Son olarak yukarıda okuduklarınızı iki perspektiften değerlendirmenizi öneriyorum: (a) Üçüncü tarafların sizin tedarikçiniz olduğu durumlar ve (b) sizin üçüncü taraf olarak başka şirketlere tedarikçi olduğunuz durumlar. Türk şirketinin üçüncü taraflar ile olan ilişkilerinde yukarıda bahsi geçen sınır ötesi kanunların bir yaptırımını olmayabilir. Ancak sizin bu kanunlardan etkilenen yabancı bir şirketin üçüncü tarafı (yani tedarikçisi) olmanız durumunda konu sizi çok yakından ilgilendirebilir. Zira çok riskli gibi görünen bu durum, eğer üçüncü taraf olarak hazırlıklarınızı iyi yaptığınız takdirde rekabette size fırsat dahi yaratabilir.

Hangi perspektiften bakarsanız bakın zincirin önemli bir parçasısınız. Zayıf halka olmayın! ■

GlaxoSmithKline Vakası

İngiliz ilaç şirketi GlaxoSmithKline (GSK) Çinli kamu görevlilerine ve doktorlara seyahat acenteleri aracılığı ile rüşvet vererek satışlarını arttırmak ile suçlandı. Yapılan açıklamalara göre 2007 yılında başlayan ve 6 sene devam eden süreçte GSK, 3 milyon Yuan (489 milyon ABD Doları) tutarında rüşvet parasını 700 seyahat acentesi ve danışmanlık şirketleri aracılığı ile transfer etti (diğer bir deyişle şirket parasını dışarı çıkardı). Kullanılan yöntem ise şöyle: GSK seyahat acenteleri ile gizli bir anlaşma yaparak sahte "konferans hizmetleri" satın aldı. Seyahat acenteleri bu sahte hizmetlere ilişkin GSK'ya fatura kesti. GSK ödemelerini seyahat acentelerine yaptı ve ilgili tutarları muhasebe kayıtlarında gider olarak gösterdi. Seyahat acenteleri GSK yöneticilerinin istekleri doğrultusunda yaratılan rüşvet fonunu doktorlara ve kamu görevlilerine verdi.

Suçlanan yöneticilerden Liang Hong'un dedikleri çok ilginç. Liang Hong rüşvet fonunun yaratılmasında süreç içinde seyahat acentelerinin her geçen gün daha fazla kullanılmaya başladığını ve hatta kazanılan komisyonun cazibesi nedeniyle seyahat acentelerinin GSK ile çalışmak için birbirleriyle rekabete girdiklerini söyledi.

yalıçapkını.

Hızlı uçar, güçlü sesi ve çevikliği ile hemen fark edilir.
Yeni kıyıları keşfetmek için yüzlerce mil kanat çırparsa da
pusulası her zaman simgesi olduğu Ege kıyılarını gösterir.
Tıpkı 40 yıla dayanan yatçılık, bunker ve lojistik faaliyetlerini
yepyeni bir bakış açısıyla buluşturan, başarılarını
"Tüm Avrupa kıyılarında yerel bir marka olma" vizyonuyla
geleceğe taşıyan Asmira Group gibi.



ASMiRA
GROUP



ASMiRA
MARINE



ASMiRA
BUNKER



ASMiRA
LOGISTICS

“Vahşi” Denilenlerin Yurdunda 4 Gün

Çok sayıda hayvana ev sahipliği yapan Ngorongoro krateri koruma alanı 300 km²'lik bir alanı kapsıyor; ancak, büyüklüğü çevresiyle birlikte 8.300 km²'ye ulaşıyor. Farklı ekosistemlerin birlikteliğini yaşatan alan, hayvanlar kadar bitki örtüsünün çeşitliliği ile de dikkat çekiyor. Kraterin çevresindeki dağlardan muhteşem manzarayı ve gün batımını izlemekse, az bulunur güzelliklerden biri



YAZI VE FOTOĞRAFLAR

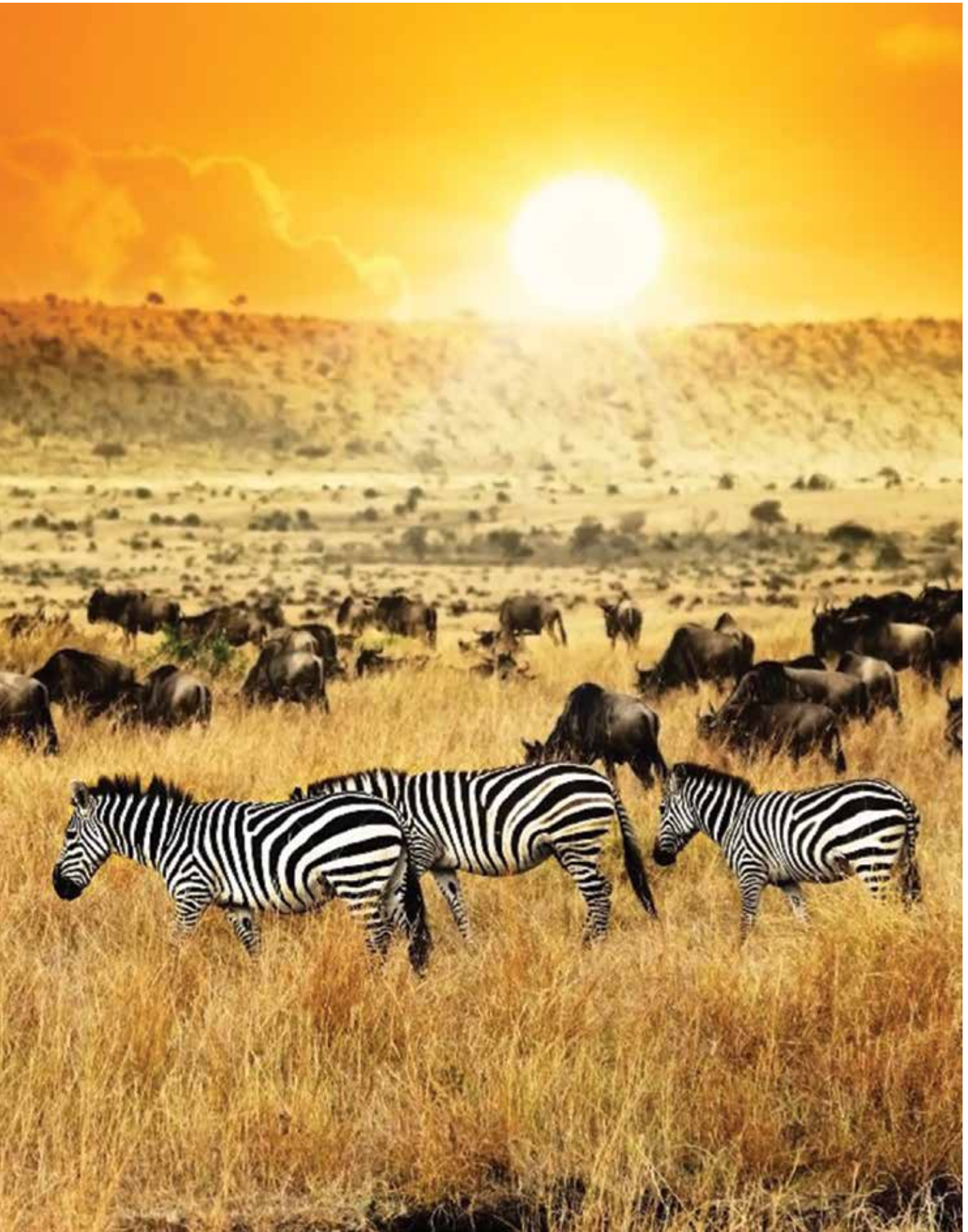
Prof. Dr. Mustafa Yaşar Tınar

Dokuz Eylül Üniversitesi Öğretim Üyesi



60'lı yıllardaki çocukluğumun ZIPZIP isimli çizgi roman dergisinde değerli dostum Nihat DEMİRKOL'ununkiye benzeyen bir minibüsle ailece Afrika'da belgesel çekimi yapan Marc FRANVAL'ın maceralarını zaman zaman bulanık imgelerle hatırlarım. “Kanlı Fildişi” ismini taşıyan bu çizgi romanı gezgin ruhumu okşamaları yanında, ülkemizde televizyonun henüz olmadığı yıllarda Marc ve küçük ailesinin hayvanların doğal yaşamlarını küçük beynime naksetmesi nedeniyle de ilgiyle okurdum. Pek tabii, çizgi romanın macera içermesi, hayvanların vahşiliğini ön plana çıkarmaktaydı. Ona aldırmağsınız, “bir gün bende oraları görür müyüm?” diyerek, hayvanat bahçelerinde değil de, bu muhteşem çeşitliliğe doğal ortamlarında konuk olmanın hayalini kurardım. Bu istek, sonraları televizyon programlarında belgeselleri, doğal güzellikleri izledikçe daha da arttı ve zamanla elle tutulur hale geldi.

Bu çocukluk hayalini geride bıraktığımız 2017'de yaklaşık yarım yüzyıl sonra eşim ve kızımınla birlikte gerçekleştirme fırsatını bulduğum için çok mutluyum. Safari yolculuğumuz için Türk Hava Yolları'nın üç ayrı yere uçtuğu Tanzanya'yı seçtik. Önceleri kalitesi konusunda tereddüt yaşasak da, turumuzu geniş bir yelpazede yerel tur şirketlerinden teklif alınabilen www.safaribookings.com sitesinden seçtiğimiz bir tur operatörü üzerinden şekillendirdik.





Rahat hareket etmek ve turu kendimizce yönetebilmek için 4 çeker jeepten ve aynı zamanda rehberimiz olan şoförün kendimize özel olmasını tercih ettik. 4 günlük safari turumuzla 3 ünlü ulusal parkı görmeyi planladık: Tarangire, Serengeti ve Ngorongoro. Ardından Tanzanya'nın "olmazsa olmaz"ı Zanzibar'ı da ekledik programımıza...

Kilimanjaro hava limanına gece yarısı indikten sonra, Tanzanya'daki safari turlarının merkezi olan Arusha kentindeki otelimize gelirken özellikle ana caddeler dışındaki yerlerde yolların bozukluğu ve engebeli yapısı dikkatimizi çekti. Zaman zaman insanı bezdiren bu yol bozukluklarının Tanzanya'da gördüğümüz her yerde karşımıza çıktığını da eklemeliyim. Kimbilir, belki de bu sayede ulusal parklar göreceli olarak turist akınına uğramıyor; yüzyıllar boyu süregelen bir doğal yaşam daha iyi korunabiliyor.

TARANGİRE

İlk durağımız Tarangire Ulusal Parkı, güneyde, Arusha'ya en yakın olan 2.600 km² büyüklüğünde, gördüklerimiz arasında orman karakteri en ağır basan yeri. Safari jeepleri için yapılmış toprak yolda giderken bazen yolumuzu keserek karşıya geçen fil, öküz başlı antilop, zebra ya da ceylan sürülerini görmek heyecan vericiydi. Tam da o anlarda hayvanat bahçesinde olmadığımızı, oraların gerçek sahibinin bu hayvanlar olduğunu hissediyorduk.

Jeepten açılan tavanı arasından onlara birkaç metre kalana kadar yaklaşabilmenin, doğal yaşamlarını bu kadar yakından gözleyebilmenin, onların soluduğu eşsiz temiz havayı

içine çekebilmenin heyecanı ve keyfi gerçekten paha biçilmez. Tarangire'nin bitki örtüsü içinde Afrika için tipik bir görüntü olan, şemsiye şeklindeki Afrika Akasyası yanında, 10 m çapı olabilen ve 3000 yaşına kadar ulaşabilen, içinde su depolayan Baobab ağaçları dikkat çekiyordu. Bir kuleyi andıran termit yuvaları da ağaçların arasında sıkça boy veriyorlardı.



Zor şartlarda **maksimum** performans

HAVA KOMPRESÖRLERİ

VİDALI KOMPRESÖR

PİSTONLU KOMPRESÖR

BASINÇLI YIKAMA MAKİNALARI



Aydin Trafo®

AYDIN TRAFİO 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

Aykom®
AIR COMPRESSORS

ALKIN
COMPRESSORS

Bir ara rehberimiz başka bir jeepon yanında durup otların arkasında çitaların uyduğunu, çitaların nadiren görülebileceğini, beklersek iyi olacağını söyledi. Bekledik, ama bıraktıkları leş ve uyuma yeri değiştirmelerinin ötesinde pek bir şey görmedik. O anda, özellikle Serengeti'nin bize bu konuda sürprizler hazırladığını bilmiyorduk.

Sadece Tarangire'nin değil, tüm gezimizin güzelleri kuşkusuz ceylanlardı. Thomson, Impala gibi farklı ırkları da olan bu zarif hayvanlar hızlı koşmaları ve ziplamalarıyla ünlü. Saatte 90 km koşabildiklerinden birçok düşmanından kurtulabilirken, kısa mesafe hızı saatte 120 km'yi bulan çitalar karşısında çaresiz kalıyorlar.

Tarangire, Arusha'ya yakın olması ve hemen hemen bir safariden beklenen birçok hayvan ve bitki çeşitlerini barındırması nedeniyle kısa sürede çok şey görmek isteyenlere tavsiye edilebilecek bir ulusal park olma özelliği taşıyor. Tek dezavantajı, sağlık için tehlikeli olabilecek çeçe sineklerin ağaçlık olması nedeniyle en çok burada bulunması.



alacağımızı sandık. Ancak, yolun çok bozuk olması ve zaman kaybettiren ulusal park giriş işlemleri nedeniyle neredeyse bütün gün yorucu bir yolculuk yapıp akşama ulaştık. Neyse ki, parkın giriş bölgelerinde bizi su içmeye gelen bir yalnız aslan ve alacakaranlıkta ava hazırlanan çita çetesi karşıladı.

Serengeti, Afrika ulusal parkları içinde tartışmasız en ünlüsü. Yılda yaklaşık 90.000 ziyaretçiyi ağırlayan park, UNESCO

Safari yapanlar seçtikleri programa göre akşamları ulusal parkların bir köşesinde konumlanmış çadırlarda veya otellerde kalıyorlar. Biz her üç ulusal parkta da "Sopa Lodge" isimli oteller zincirini tercih ettik ve her şeyiyle hayran kaldık. Muhteşem gün batımları izlerken, maymunların balkon ziyaretine tahammül etmeniz gerekiyor. Şansınız iyiyse, balkondan baktığınızda bazı hayvanların yakınlarınızda dolandığını da fark edebilirsiniz.

Hayvanlar genelde su kıyılarında bulunuyorlar ya da su kenarına gidip yerlerine, sürülerine dönüyorlar. Tarangire'de bir fil sürüsünün yavrularıyla beraber nehirde banyo yapmalarını izleyip neşelerine ortak olduk.

SERENGETİ

Tarangire'den Serengeti Ulusal Parkı'na doğru yola çıktığımızda 275 km'lik yolu öngörüldüğü gibi 5 saatte





Gezimiz boyunca Buffalo da gördük, ama Serengeti’de gözlerimiz “Big Five” denilen beşliden en çok leoparı ve gergedanı aradı. Rehberimiz uzakta bir ağacın dalı üzerinde leopar olduğunu söyleyince, hemen dürbünlere sarıldık; uzaktan ve bir tane de olsa gördük sayılır. Ne var ki, insanoğlu vahşi diye nitelendirdiği bu hayvanlardan gergedanın boynuzu nedeniyle soyunu kurutma yolunda maalesef oldukça yol almış. Tanzanya parasındaki resmi dışında onlarla hiç karşılaşmadık. Koruma altındaki bölgede bile, denetimlere rağmen kaçak avlama yapıldığını duymak, vahşilik konusunda bu hayvanların masum kaldığını gösterdi bize...

Serengeti’den Ngorongoro kraterine doğru yol alırken yol kenarında karşılaştığımız çitalar, küçük bir yükseltinin üzerinde etrafı gözleri ve kulaklarıyla tararken, bize de olabilecek en güzel pozlarından birini verdiler.

kültür mirası listesinde yer alıyor ve 14.750 km²’lik bir alanı kapsıyor. Bir bölümü Kenya’ya uzanan ulusal parkın ismi Masai dilinde “uçsuz bucaksız arazi” anlamındaki “siringitu” kelimesinden geliyor.

Yeri gelmişken, biraz Masai’lerden söz etmek isterim. Tanzanya’nın kuzeyinde hemen her yerde karşılaşılabileceğiniz Masai’ler, yüzyıllardır aynı şekilde yaşayan göçmen bir çoban milleti. Ağırlıklı olarak kırmızının değişik tonlarındaki kendilerine özgü kıyafetleri, ince uzun boylarıyla bence özgün bir estetik kültürü de temsil ediyorlar. Kaldığımız otellerin birinde zıplamalı geleneksel dans gösterilerini de izledik. Gezimiz boyunca onlarca küçük sığır, koyun, keçi sürüleri ile başlarında genç Masai’leri gördük. Geleneksel beslenme gıdaları süt olmasına rağmen, Tanzanya geneli ve Masai bölgelerinde süttten yapılan peynir, tereyağı ve yoğurt gibi ürünlere pek rastlanmaması, büyük bir eksiklik olarak dikkatimizi çekti.

Kısıtlı zamanımızda Serengeti platolarının çok azını dolaşabildik. En çok aslanı burada gördük diyebilirim. Özellikle bir küçük göl kenarında aslanların safari jeeplerine alışmışlıklarını gösteren davranışları çok hoştu. Jeeplerden kendilerine zarar verilmeyeceğinden o kadar eminlerdi ki, iki aslan karşıımızdaki jeepten gölgesinden yararlanmak için yanına uzandılar.





NGORONGORO

Çok sayıda hayvana ev sahipliği yapan Ngorongoro krateri koruma alanı 300 km²'lik bir alanı kapsıyor; ancak, büyüklüğü çevresiyle birlikte 8.300 km²'ye ulaşıyor. Farklı ekosistemlerin birlikteliğini yaşatan alan, hayvanlar kadar bitki örtüsünün çeşitliliği ile de dikkat çekiyor. Kraterin çevresindeki dağlardan muhteşem manzarayı ve gün batımını izlemekse, az bulunur güzelliklerden biri.

Ngorongoro'daki sulak bölgelerde su aygırlarını ve buffaloları yakından izleme fırsatımız oldu. Su aygırlarının günlük yaşamlarının neredeyse tamamını fazla kıpırdamadan su içinde geçirmeleri, anlaşılın müthiş bir can sıkıntısına neden oluyor. Bunun kanıtı olarak gördüğümüz, arada bir öfleme-püfleme (böğürme) nidalarını duymak oldukça eğlenceliydi. Safarimizin en dramatik anı, kuşkusuz Ngorongoro stebinde

yapayalnız bir ceylan ile bir çitanın karşılaşmasına şahit olmamızı. Çitanın kaçmaya hazır bir şekilde göz hapsinde tutan ceylana saldıracaklarını düşünüp gerginlikle izlerken, çitanın (tribünde seyirci hazır olmasına rağmen) ceylana aldırmandan yoluna devam edişinden çok etkilendik ve tabii ceylan adına çok sevindik. Güç gösterisi ya da keyif için saldırma özelliğinin, düşünebilme farkına rağmen biz insanlara ait olduğunu düşünüp utandık.

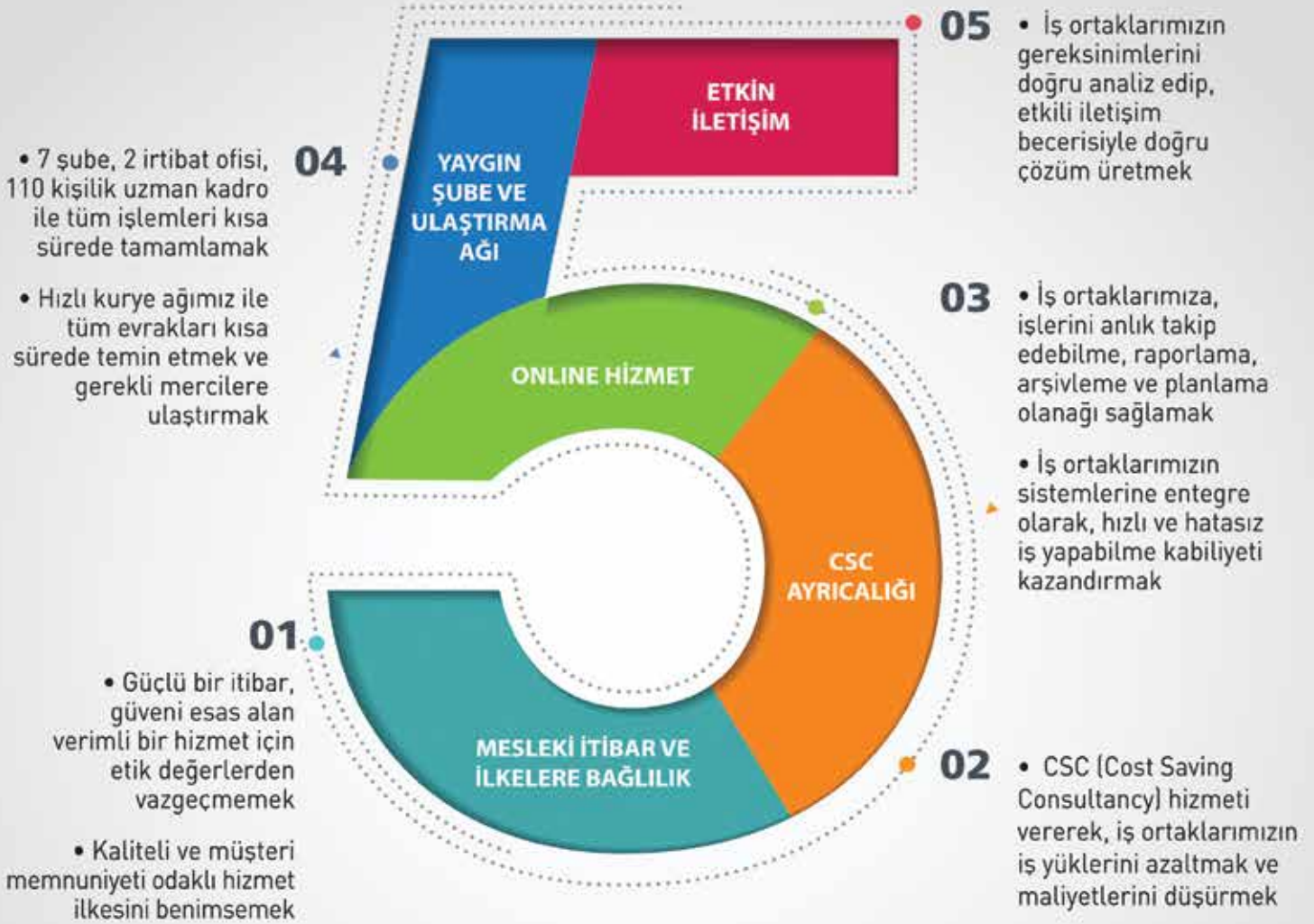
Hayvanların yaşam mücadelesi onların her an stres içinde yaşamalarına neden oluyor. Avlanmak ya da av olmak arasında gidip gelen bir günlük yaşamları var. Ama, kendi algi sınırları içinde yaşamlarını sürdürmede herhangi bir tehditle (açlık, saldırı) karşılaşmadıkları ve karşılıkine güven duyabildikleri sürece son derece barışçılar.

Yüzyıllardır doğallığından hiçbir şey kaybetmemiş bu ulusal parklarda geçirilen birkaç gün, her şeyiyle el koyma gayretinden vazgeçemediğimiz, kendimize göre şekillendirmeye çalıştığımız dünyamızın tek sahibinin biz insanlar olmadığını yüzümüze çarpıyor. İlk bakışta vahşi ve acımasız görünse de, doğa ile uyumlu yaşamın insanlar tarafından yaratılan yapay anlaşmazlıklar, savaşlar ve çevre kirlenmesinden çok daha zararsız ve güzelliklerle dolu olduğu bir gerçek. ■



BİRLEŞİK

GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ İLE



ADIMDA

BAŞARIYA GİDEN YOL

BİRLEŞİK
GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ LTD. ŞTİ.

1476/1 Sokak No: 7 Kat: 4/401 Sevil-1 İş Merkezi Alsancak - İzmir
Tel: 0232 463 23 23 • Faks: 0232 421 77 44

www.birlesikgumrukleme.com.tr



etik

İş Adamları da İnsandır!

Beden sağlığı ile ilgilenirken ve ruh sağlığı da beden sağlığına baskınken ve tüm bunları da biliyorken ben daha çok ruh sağlığına yönelik önerilerde bulunmak istiyorum, ki hastalıklara yol açan en önemli parametreyi daha en başından önleyebilelim.



Dr. Murat Düzen

Modern tıbbın en büyük destekçisi her zaman teknoloji ve bilim olmuştur. Günümüz tıbbi tıpkı Mühendislik Bilimleri gibi teknoloji ile birlikte ilerlemiş en büyük gelişimlerini de günün teknolojisi ile birlikte sürdürmüştür. Tıp Bilimleri, Mühendislik Bilimlerinden daha farklıdır. Modern tıbbın gelişiminde dünün doğruları bugün doğru olmayabilir. Çünkü Mühendislik Bilimleri matematik, fizik ve kimya ile formüle edilmiştir. Mühendislik bilimlerinde, iki kere iki dört eder. Yüz yıl önce nasılsa, yüz yıl sonra da böyle olacak. Tıp bilimlerinde ise en sık görülen kanserden hareket ederek ki bu kadınlarda meme kanseridir, yıllar önce en popüler olan tedavi yöntemi bugün terk edilmiş hatta tam tersi bir tedavi yöntemi uygulanmaya başlanmıştır. Mühendislik Bilimlerinin sunmuş olduğu tedavi ve tanı cihazları modern tıpta büyük değişimler yaratmış, hastalıkların hem saptanmasında hem de tedavisinde büyük faydalar sağlamıştır.

WHO (World Health Organization) (Dünya Sağlık Örgütü) sağlığı şöyle tanımlıyor; *“Sağlık, ruh ve beden sağlığının tam bir iyilik hali içerisinde olma durumudur.”* Önerileri ise şu; *“Sağlığınızı korumak için her türlü stresten uzak durun.”* Peki, nedir stres?

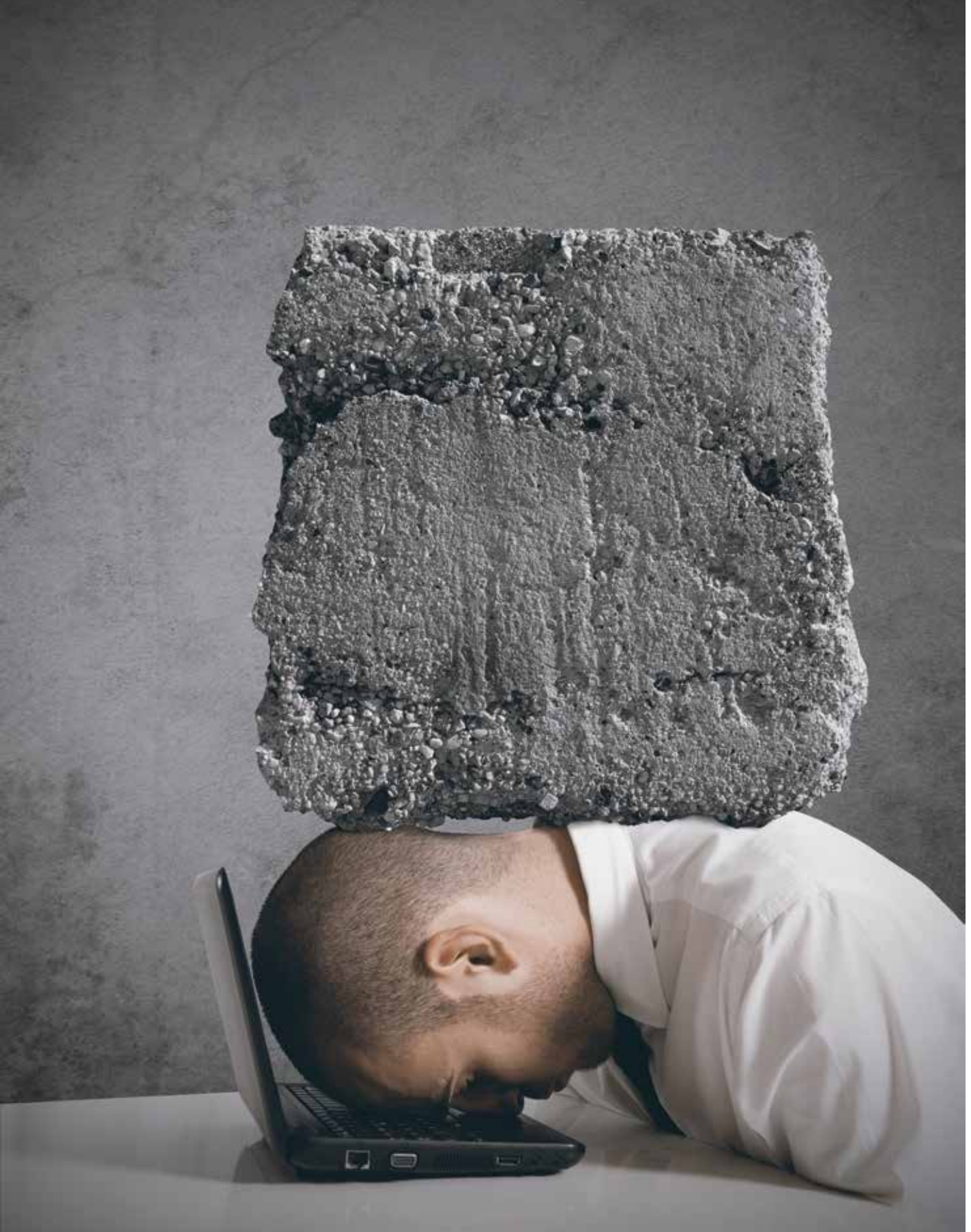
Yani hastalıklara zemin hazırlayan faktörler nelerdir? “Coğrafi faktörler, kişisel yaşam alışkanlıkları, genetik miras, iş hayatı, diyet, ruhsal durum ve diğerleri...”

Her bir faktör çok önemli. Değiştirebileceğimiz ve maalesef değiştiremeyeceğimiz faktörler var. Kısaca her bir stres faktörüne değinmek istiyorum.

“Coğrafi faktörler”; Kim istemez ki Spil’de ya da Datça’da yaşamak? Türkiye’de oksijen oranı en yüksek iki yerleşim yeri. Lakin, böyle bir lüksümüz yok. (Değiştirilemez)

“Kişisel yaşam alışkanlıkları”; Yorucu bir tempo, uykusuzluk, öğünleri geciktirme ya da hızlı atıştırmalar, sigara... (Değiştirilebilir)

“Ailevi faktörler (genetik miras)”; Kadınlar bu konuda daha duyarlı. Örneklesek menoz öncesi eğer bir kadının ailesinde meme, yumurtalık ya da kalın bağırsak kanseri varsa o kadının kız çocuklarında da bu kanserlerin olabileme riski normal popülasyona göre artıyor. Aynı şekilde ailesinde şeker hastalığı, hipertansiyon ve kalp rahatsızlıkları olan kişiler için de bu durum geçerli. Kadınlarda ve erkeklerde risk aynı. (Değiştirilemez, önlemler alınmalı, alınabilir.)





“İş hayatı”; Günümüzün çoğu işte geçiyor. Sabah sekiz, akşam altı. Haftanın en az beş günü böyle. Tıptan örnek vermek istiyorum; Bir kanser doktorunun, kalp damar cerrahisi uzmanın, bir beyin cerrahisi uzmanın, bir nöroloji uzmanın ve psikiyatristin yaşamı bir çocuk hekimi, aile hekimi, kadın doğum hekimi ve diğer branşlardaki hekimlere göre daha kısa. Bu duruma mesleki travma diyorlar. Ki bu durum tıpta Tükenmişlik -Born Out- Sendromu olarak adlandırılıyor. Gün boyu ağır, belki de çözümsüz hastalarla uğraşmak bir süre sonra sizi ister istemez etkilemeye başlıyor. (Değiştirilemez, önlemler alınabilir.)

“Diyet”; Çok farklı görüşler var. Hayvansal gıdaların tüketimi, bitkisel gıdaların tüketimi, vs. Eğer şeker hastasıysanız, şeker stop. Eğer hipertansiyon hastasıysanız tuz stop. Eğer kalp hastasıysanız ve eti de çok seviyorsanız kuzu eti değil de dana eti, balık ve tavuk eti yemek gibi, kolesterol içeriği zengin besinlerden uzak durmak gibi. (Değiştirilebilir.) “Ruhsal Durum”; En önemli faktör! Ruhunuzu nasıl besliyorsunuz? Tıpkı bedeniniz gibi ruhsal durumunuza da önem gösteriyor musunuz? Daha çok bu faktör üzerinde durmak istiyorum. (Değiştirilebilir.)

“Diğerleri”; Öngöremediklerimiz ve modern tıbbın adlandıramadıkları.

Şimdi gelelim “Ruh Sağlığına.”

“Ruh sağlığınıza” eğer iyi ise beden sağlığınıza olumlu katkılar sağlar. O kadar araştırma ve konu üzerine yazılmış o kadar çok kitap var ki, burada anlatmakla bitmez. Eğer ruh sağlığınıza kötü ise tüm bedensel organlarınız büyük bir tehdit altında kalıyor. Ve sonrasında, hastalıklar da cabası;

“Hipertansiyon, Şeker Hastalığı, Kalp rahatsızlıkları hatta kanser ve niceleri...”

İş adamlarına her zaman büyük bir saygı ve tevazu gösteririm.

1. Asla kendini ifade edemeyen, konuşamayan bir kurumun en tepesinde diler. O kurumu yaşatmak uğrunadır tüm çabaları.
2. İstihdam yaratırlar. Birçok çalışanı ile birçok aileye ekmek kapısı aralarlar. Büyük bir sorumluluktur. Bir aile en az üç kişiden oluşuyor hesabıyla, çalışan x 3'tür bu sorumluluk.
3. Ülke ekonomisine katkıda bulunurlar. Üretiyorlardır çünkü.
4. Ömürleri genellikle toplantılar, ülkeler hatta kıtalar arası seyahatler ve havaalanlarında geçer.

Peki bu iş adamları, çalışanları ve sahip oldukları kurumların varlığını sürdürme çabaları içerisindeyken kendileri için ne yapıyorlar? Ya da ne yapmaları gerekiyor ki beden ve ruh sağlıklarını koruyarak sağlıklı bir birey olarak hayatlarını sürdürebilsinler.

Bir iş adamı olmak, bir kurumu yaşatmak ve o kurumun varlığını sürdürmek çok zor. Neden? Açıklamaya çalışacağım. Şöyle; Bir insanın üç hayatı olduğunu düşünüyorum.

1. İş Hayatı 2. Özel Hayatı 3. Sosyal Hayatı. Sıralamada ister iş sahibi olun isterse bir çalışan olun zamanımızın çoğu işte geçiyor. Sabah 08.00 iş başı ve akşam 18.00 ve ötesi işten ayrılma. Hafta içi hatta hafta sonu, Cumartesi bile işlerle dolu geçiyor. İşte bu yüzden, diyorum ki her birimiz için iş hayatı birinci sırada. Çünkü, zamanımızın çoğu işte geçiyor. Özel hayatımızı oluşturursa ailemiz, eşimiz, çocuklarımız, kardeşlerimiz, annemiz ve babamız. Uyuduğumuz süreç de göz önüne alınırsa sevdiğimizle nitelikli geçirebildiğimiz çok az bir zamanımız kalıyor.

Son olarak da sosyal hayatımızda, dışarıda dost ya da arkadaşlarımızla haftada bir oturup sohbet olanağı buluyoruz. Böyle bir döngüde aylarımızı, yıllarımızı geçirerek yaş alıyoruz. Hayat geçiyor.

Beden sağlığı ile ilgilenirken ve ruh sağlığı da beden sağlığına baskınken ve tüm bunları da biliyorken ben daha çok ruh sağlığına yönelik önerilerde bulunmak istiyorum, ki hastalıklara yol açan en önemli parametreyi daha en başından önleyebilelim.

Diyorum ki; **“İş adamları da insandır!”**

Yaşadığımız hayatın birçok alışkanlığımız sonucu şekillendiği, otomatikleştiği ve süregittiği bilinen bir gerçek. İnsan ruhunun en iyi ilacı **“İyi Alışkanlıklar!”**dir.” Birçok iş adamı için en büyük değer nakitten çok vakittir. Çünkü çok az zamanları var. Peki, bu kadar az zaman içerisinde nasıl olur da bir insan kendine zaman ayırabilir? Çok kolay, sevdiğiniz, hoşlandığınız hobilerinizi ön plana çıkararak... Örneklerle sizlere aktarmaya çalışacağım.

Dağ başında büyük bir işletmesi olan bir iş adamı hem köpekleri çok seviyor hem de işletmesinin bahçesinde bir köpeği var, ona bakıyor. Doğada yürüyüş yapmaksa en büyük keyfi. Bir tek pazarı var. Ailesi ile de zaman geçirmek durumunda. Anne ve babası ile yaşıyor ve yaşlılar. Her hafta içi akşamüzerleri köpeği ile hemen işletmesinin bulunduğu doğa içerisinde telefonunu ofisinde bırakarak köpeği ile birlikte yürüyüş yapıyor. Genellikle bir saat sürüyor bu yürüyüşler. **“Ruhuma iyi geliyor”** diyor. Buradaki espri; **“İstikrarlı bir şekilde!”** zamanınız az da olsa eylemlerinizi gerçekleştirmek ve sürekliliğini sağlayabilmek. Konu her ne olursa olsun uygulamak mümkün. Unutmayın siz nelerden keyif alıyorsunuz? Yanıtı çok önemli.

Bir başka iş adamı, inanılmaz yoğun, haftanın altı günü işletmesinde ve tek zevki yelken yapmak. Pazar sabahı erkenden uyanıp Marmaris'e gidiyor. Yelken yarışlarına katılıyor ve pazar akşamı geç saatlerde evine dönüyor. Elbette bedensel yorgunluğu olsa da ruhen terapi olmuş bir şekilde. Sır nerede; **“Üşenmiyor!”** Bir yelkenlisi yok ama yelken yapan arkadaşları var. Yaklaşık iki yıldır uğraşmakta. Bu sayede sigarayı bıraktı.

Bir diğer örnek iş adamı. Dalgıçlık kurslarına gidiyor. Sıkı bir eğitim alıyor. İşletmesi o kadar gürültülü ki, sessizliği denizin derinliklerinde buluyor. **“Vazgeçmiyor!”** Haftada iki saatini yaz kış demeden böyle geçiriyor. Çok huzurlu ve kendisiyle barışık. Üçüncü yılında. Önceleri, şeker hastasıydı şimdi değil. İyileşti. İlaç da kullanmıyor.

Bir başka iş adamı. Hem mobilya üretiyor hem de tesisinde bir odayı enstrümanlara ayırmış. Bateria çalmak en büyük hobisi. Bu durumun sürekliliği için **“Çaba harcıyor!”** Kontrbasa kadar her türlü enstrüman var. Haftada bir gün müzisyenler o odada buluşuyorlar, iki saat müzik yapıyorlar. Çok keyifli.

Ve bir diğeri. İşletmesinin bir katını resim atölyesine dönüştürüyor ve sanatçılara açıyor.

Haftanın neredeyse yedi günü açık. Sanatçılarla bir arada ve kendisi de **“Büyük bir hevesle!”** bu hobisini yapıyor. Çok mutlu.

O kadar çok öykü var ki, spordan yelkene, resimden müziğe, yürüyüşlerden dalmaya, sıralamakla ve anlatmakla bitmez. Birçoğu da bedenen çok sağlıklılar. Kendilerinin severek yaptıkları yalnızca kendilerine ait olan etkinlikleri büyük bir keyifle sürdürüyorlar. Alışkanlıklarını haline getirmişler.

Bir hekim olarak görüşüm, her birimize ücretsiz olarak verilen en büyük hazine sanırım zaman. İster isteyin ister istemeyin zaman akıp gidiyor. Geriye sarmak, geçmiş zamanı satın alabilmek mümkün değil. Sağlık da öyle. Gerek beden sağlığımızı gerekse ruh sağlığımızı koruyabilmekse bizlerin ellerinde. Yıllık sağlık taramaları ile beden sağlığı ve gelecekte bizleri bekleyen rahatsızlıkların önlemleri alınabilir. Lakin ruh sağlığı giderse dediğim gibi bedensel organlarımız da büyük bir risk altına giriyor. O yüzden bilinçlenmek ve farkında olarak ruhumuza iyi gelen hobiler yaratabilmek çok önemli.

İş hayatı dışında büyük kendinize ait ilgi alanları yaratmaksa sizlere kalıyor. Ne için? Ruhunuz için. Nelerden hoşlandığınızı sizler bilebilirsiniz ancak. Başlangıçta zorlanabilirsiniz ancak ısrar ederseniz eğer, her türlü alışkanlık hayatınızın bir parçası haline gelir. Bu keşif de size ait. Koltuğunuza oturun, gözlerinizi kapatın ve hayal edin. Nelerden hoşlanıyorsunuz? Sonrası sizlere kalmış. Ve ilk adımınızı atın. **Başlayın yeter ki! İnadına tekrar edin. Ta ki alışkanlığınız haline gelinceye kadar.**

Hayal hırsızlarından uzak durun. Yapamazsın. Çok zor. Nasıl olacak bu? Unutmayın zaten işiniz çok zor ve sizler işlerinize yoğun ilgileniyorsunuz.

Kendi ruhunuzu istediğiniz gibi giydirin. Önce hayal edin. Keyif alın. Elbette sonrası; **“Eylem!”** Bir an önce adım atın. Kendi kendinize Evet! Olabilir! Yapabilirim! diyerek başlayın. Cesaretle adım atın. Önceleri az az, sonraları biraz daha fazla, bilin ki damlaya damlaya göl oluyor.

Kendiniz için, küçük küçük hedefler koyun. Her işte olduğu gibi inatla devam ederseniz ruhunuza iyi gelecek alışkanlıklara sahip olursunuz. Güç bile gelse bilin ki bir süre sonra bazı şeyler kendiliğinden olacak. Aklınıza her zaman ilk araba kullanımınız ya da bisikleti nasıl sürebilir haline geldiğiniz gelsin. Tekrarla daha iyi bir sürücü oldunuz değil mi?

Unutmayın ruhunuz da bir çiçek gibidir. Sularsanız açar. İyi bir ruh hali sizleri sağlıklı kılar. Sağlıklı kararlar alırsınız. Bu hem iş hayatınıza hem özel hayatınıza hem de sosyal hayatınıza iyi gelir. Bedenim dersiniz eğer, onu da korumuş olursunuz.

Sizlere, EGİAD ekibine ve üyelerine ve bu yazıyı okuyan insanlara sağlıklı, mutlu ve huzurlu nice güzel günler dilerim. ■

Bir şehir düşünün gezilecek müzeleri, tarihi yerlerinden çok gitmeniz gereken birçok restoranın, denemeniz gereken birçok lezzetin olduğu. Planımızı hazırladık, düştük yollara...

Bambaşka Bir Lezzet Turu

Gaziantep

Etin yanı sıra bence Gaziantep'i lezzet şehri yapan asıl ev yemekleri. Yuvalaması, semsek böreği, ayvalı soğan kebabı, alaca çorbası, beyranı, yeni dünya kebabı, alinaziği, muhammarası, pirpirim aşısı ve daha bir çok lezzeti var yemeniz gereken.



Selin Ece Özgen
Avukat / Yemek ve Seyahat Yazarı
(instagram: @gurme_izmir)

Türk mutfağı, içinde binlerce rengi barındıran gökkuşağı gibi. Doğuda ayrı, batıda ayrı, kuzeyde güneyde apayrı lezzetleriyle hala hiçbir dünya mutfağına değişmeyeceğim çeşitlilikte ve güzellikte. Doğma büyüme bir İzmirli olarak Ege mutfağıyla büyüdüm ben. Enginarı, şevketi bostanı, turp otu, ısırganı derken bol zeytinyağlı mis gibi yemeklere çok alışmışım. Bambaşka lezzetler tatmak için ise seyahat rotamı son zamanlarda doğuya çevirdim. Gaziantep de rotalarımın biriydi.

Bir şehir düşünün gezilecek müzeleri, tarihi yerlerinden çok gitmeniz gereken birçok restoranın, denemeniz gereken birçok lezzetin olduğu. Planımızı hazırladık, düştük yollara.

Öncelikle Gaziantep Türkiye'nin midesine en düşkün şehirlerinden biri. Hatta öyle ki Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Örgütü (UNESCO) tarafından gastronomi dalında "Yaratıcı Şehirler Ağı"na dâhil edilmiş bulunuyor. Bu ödülü kazanmak ise oldukça zahmetli ve zor bir iş. 500'den fazla yemek ve tatlı çeşidiyle Gaziantep farkını ortaya koyuyor. Nasıl mı?

Bir kere her şehir lezzetine sahip çıkar ve korur diyeceksiniz, haklısınız. Ancak Gaziantep'in burada bambaşka bir çabası var. Bir kere burada "usta" kavramı var diğer birçok şehirde olmayan. Zekeriya Usta, Halil Usta, Mehmet Usta... Şehre kattığı lezzetlerle herkesin saygı duyduğu ve gıpta ettiği kişiler. Yani alelade bir dükkan açmış ve isminin sonuna





Şimdi gelelim ne yiyelim sorusuna. Gaziantep daha çok etleriyle ünlü olsa da evlerde pişen yemeklerini pek bilmez o tarafa dışarıdan gelenler. Öncelikle şunu söylemeliyim hiçbir dükkanda kolay kolay dana etine rastlayamazsınız, ya kuzu vardır ya koyun eti. Koku konusunda hassasiyeti olanlar için söylemem gerekirse en ufak rahatsız edici bir koku almayacaksınız ve yediğiniz tüm etler lokum kıvamında olacak. Etin iyisini hemen hemen her yerde bulabilirsiniz. Ancak benim önereceğim başlıca yerler Küşlemeci Halil Usta, Sakıp Usta, Metanet ve Yesemek. Ancak tekrar ediyorum, sıradan bir restorana gitseniz bile çok iyi bir et yiyeceğinizin de garantisi veriyorum.

“usta” ibaresini eklemiş birileri değil, gerçekten şehre bir lezzet katmış ve kattığı lezzetiyle saygı gören bir ustadan bahsediyorum. Gaziantep’i lezzet şehri yapan bu ustalar kazanları, kepçeleri toplamış, tüm dünyayı gezmişler. Yemeklerini tüm dünyaya tanıtabilmek, Gaziantep’i gastronomi şehri haline dönüştürebilmek için. Böylelikle durum bambaşka bir hal almış.

Gaziantep’te bir restorana oturduğunuzda turist olduğunuzu anlarırsa şöyle derler “ Bizim etimiz güzeldir ama şurada da yiyin.” Anlayacağınız rekabetten çok dostluk ve lezzetlerini tanıtmaya heyecanı var Gaziantep’lilerin. Bir restorana oturduğunuz anda çeşit çeşit donatılar sofrayı. ‘Hele bişey yemiysen, az daha ye!’ en çok duyacağınız cümle olabilir tıka basa doymuşken bir turist olarak.





Etin yanı sıra bence Gaziantep'i lezzet şehri yapan asıl ev yemekleri. Yuvalaması, semsek böreği, ayvalı soğan kebabı, alaca çorbası, beyranı, yeni dünya kebabı, alinaziği, muhammarası, pırpırım aşı ve daha bir çok lezzeti var yemeniz gereken. Ancak bunları daha çok evlerde yiyebiliyorsunuz. Dışarıda yiyebileceğiniz ve Gaziantep simgelerinden olan Aşina Lokantası ise her gittiğimde uğradığım bir restorandır. Mevsimine göre tüm yemekleri burada bulabilirsiniz. Mutlaka vakit ayırmalı ve tüm lezzetlerini denemelisiniz. Ben buranın özellikle alinaziğini seviyorum. Yeri gelmişken söyleyeyim aslında ismi alanazikmiş. Ala güzel anlamındaymış, nazik ise yemek demekmiş. Alanazik yani güzel yemek anlamına geliyormuş anlayacağınız.

Bir diğer ünlü Gaziantep yemeği ise beyran. Aman ha sakın çorba demeyin, hemen beyran yemektir diye düzeltirler. Bu konuda hassasiyet var. Kahvaltıda da yeniyor, gece de. Et, pılav, et suyu ve pul biberin inanılmaz birleşimi. Denemeniz gereken yerler ise başlıca şu şekilde: Metanet, Sakıp Usta, Yesemek.



Gelelim tatlılara. Baklava mı, katmer mi, şöbiyet mi derken kendimi bir anda künefe bile yerken buldum. Künefe Antakya'nın tatlısı olmasına rağmen Gaziantep'te de en güzel örnekleri bulunuyor. Baklavalarda denemeniz gerekenler Koçak, Ayıntap, Çelebioğlu ve Türkiye'nin ilk baklava dükkanı olan Güllüoğlu. Katmerde ise Katmerci Zekeriya Usta ve Metanet Katmer benim favorilerim. Yanına bir de süt ile geliyor, tam lezzet şöleni. Katmeri Gaziantep'li sabah işe giderken yerlermiş ki güçleri kuvvetleri yerinde olsun diye. Sizde sabah erkenden kahvaltınızı bol kaymaklı bir katmerle yapabilirsiniz. Künefe için ise Cumba Künefe gerçekten çok başarılı, bir de orada denemenizi öneririm.

Şimdi diyeceksiniz burada kahvaltı yok mu diye. Olmaz mı? Mutlaka en az bir kere uğramanız gereken Akşam Simit Fırını var ki benim orada en sevdiğimlerden. Simit katmer yapmışlar ve bu ürünün patentini de bir güzel almışlar. Bunun dışında gerçekten lezzetli börekler de yemek istiyorsanız mutlaka denemelisiniz. Sizi çok şaşırtacak bir kahvaltı olduğuna inanıyorum.

Görüldüğü gibi kolesterol ve kalp hastalarının asla gitmemesi gereken bir şehir Gaziantep. Ancak en az bir kez dayanın ve deneyin. Dönerken de benim gibi çeşit çeşit mis gibi baharatlar, salçalar, baklavalar alırsanız eviniz de benimki gibi doğu batı sentezi haline dönüşür. Şimdiden herkese afiyet olsun! ■

Akıllı araçlar artık yalnızca bir çizgi roman karikatürü değil. İskandinav ülkelerindeki araçların neredeyse %30'a yakını tam veya tama çok yakın otonom, akıllı ve sürücüsüz araçlardan oluşuyor.

Sürücüsüz Araçlar

Otonom (sürücüsüz) araçlar, aracın mekanizmalarını kısmen yahut tamamen aracın kendisi yönetmesi düzeneğidir.



Ataberk Özcan

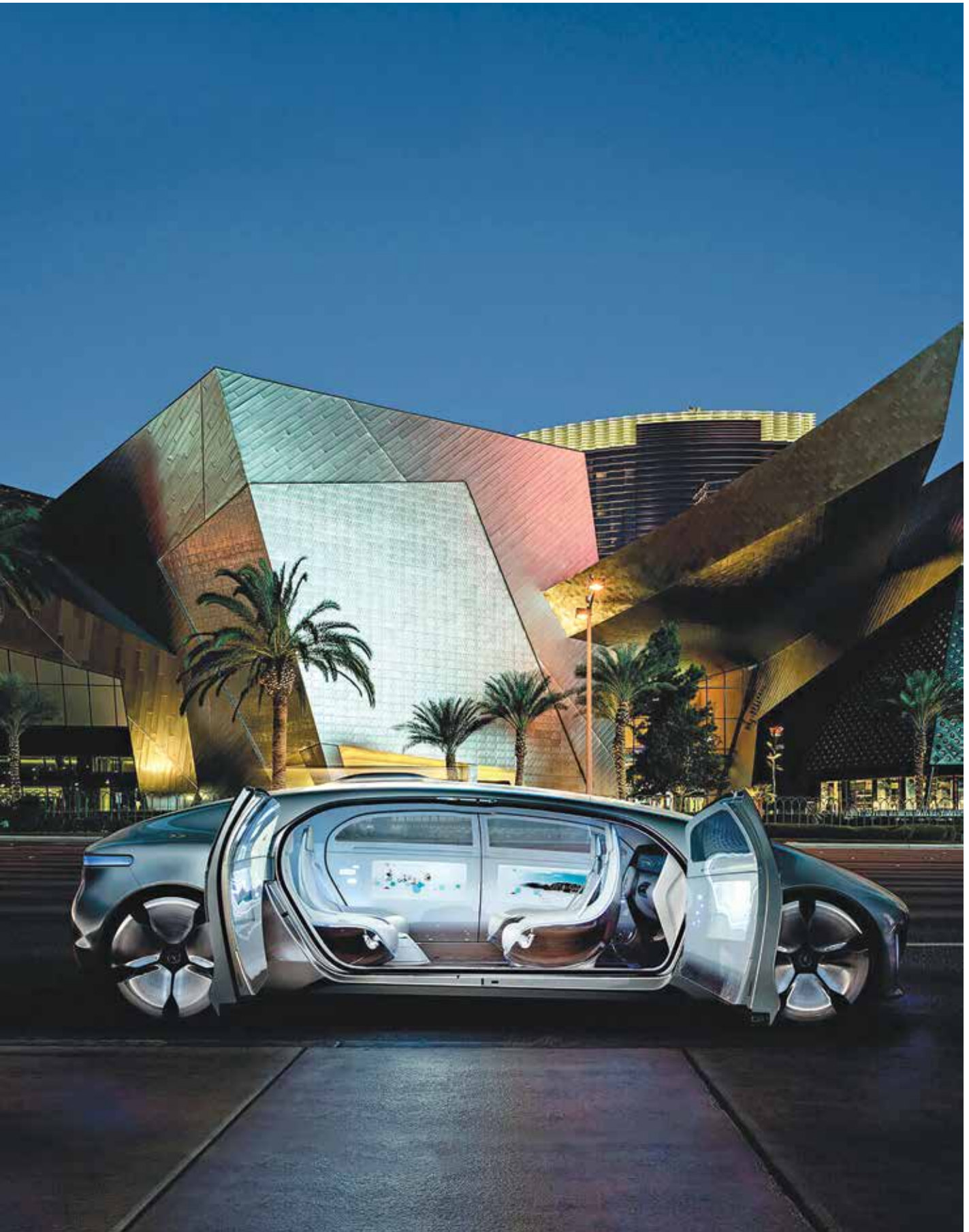
Fütürizm, İtalya doğumlu, 20. yüzyılın başlarında doğmuş bir sanat ve sosyal akımdır. Bu akım hızı, teknolojiyi, gençliği, şiddeti ve fütüristik ulaşım araçlarını içerir. Ama artık bugün fütürizm aynı zamanda, kalıbının sınırlarını aşarak günümüz dijital dünyasının hızlı gelişimini ifade etmektedir.

Artık herkes bunu konuşmakta. İş dünyasından sosyal farkındalığa, toplum düzeninden sanayiye, hayatın her ama her alanında fütürizm yer almaktadır.

Öyle bir zamanda yaşıyoruz ki, günlük değişiklikler hayati gerçekliklerimize anında etki etmekte (politik bir hadisenin kur dengelerini alt üst etmesi; dünyanın bir diğer tarafında yaşanan bir sosyal olayın, dünyanın bir diğer yüzündeki toplumları ayaklandırması gibi...) ve bu gerçeklik çok hızlı bir değişkenlikle gerçekleşmektedir. Teknoloji daha akıllı, hızlı ve yaygın oldukça insan hayatının her alanı etkilenmektedir.

Zira söz konusu etkiler istihdam, iletişim, kişisel gelişim, kaynaklar, ulaşım ve sağlık gibi temel konularda fazlasıyla etkindir. Peki tam da bugün, bize en yakın dijital devrim ögesi ne? Bu soruya verebileceğimiz bir kaç cevabımız olabilir. Akıllı ev aygıtları; sanayi 4.0 ile birlikte kendi kendini çalıştırabilen fabrika araçları; ve pek ala kişisel taşınmazlar. Örneğin akıllı araçlar. Akıllı araçlar artık yalnızca bir çizgi roman karikatürü değil. İskandinav ülkelerindeki araçların neredeyse %30'a yakını tam veya tama çok yakın otonom, akıllı ve sürücüsüz araçlardan oluşuyor.

Avrupa ülkeleri 2040-50 ve 60 yıllarına tüm araçların elektrikli olması üzerine hedeflerini şimdiden koydular. Barcelona gibi şehirler akıllı araç gözlemlerleriyle çalışıyor. Belki de çok yakın bir gelecekte Katalonya'da araç kiralarken ehliyet vermenize yahut araçları sürmenize gerek bile kalmayacak. Peki Avrupa ticaretinde boy gösterecek, kısa bir gelecekte





serbest ticaret bölgelerinde bol bol göreceğimiz ve Amerika'dan Orta Asya'ya kadar geniş bir yelpazede, özellikle de ticaret ve lojistik alanında kullanılacak bu sürücüsüz araç kavramı nedir?

Otonom (sürücüsüz) araçlar, aracın mekanizmalarını kısmen yahut tamamen aracın kendisi yönetmesi düzeneğidir. Sürücüsüz araç teknolojilerinden hedeflenen, mevcut durumda kullanılan ve insanlar tarafından sevk ve idaresi yapılan araçlarla ilgili faaliyetlerin, insan unsurunun devre dışı bırakılması ile insan yerine bir kısım teknolojilerin ikame edilmesi, insanların araç idaresi sırasındaki algılama yeteneklerinin teknoloji vasıtası yapılması ile daha az risk taşıyacak şekilde araçların üretilmesi ve yaygınlaştırılmasıdır.

Bu araçlar hareket kabiliyetini kullanırken insanların duyu organları yerine geçen, daha az hata yapan, daha kısa zamanda alternatifini değerlendiren, radar, lidar, sensör, GPS, bilgisayar ve ileri derecede gelişmiş kontrol sistemleri uygun adımların tanımlanması ile trafik düzenine uyum sağlamasıdır. Otonom araçları kısaca 3'e ayırmak mümkündür.

Birincisi sadece sürücü ile hareket eden, teknolojinin sürücüye yardımcı olduğu sistem, ikincisi yarı otomatik olan, ihtiyaç olduğunda sürücünün müdahale ettiği sistem, üçüncüsü ise; yüksek otomasyonla ayrıca bir sürücü izleme ve kontrolüne ihtiyaç olmadan kendiliğinden

hareket edebilen, tamamen sürücüsüz olan, hız limitini ve her türlü riski hesaplayarak otomatize eden sistemdir. Sürücüsüz araçların en önemli yararı ise açık ara hata oranının inanılmaz boyutlardaki düşüklüğüdür. Her yıl insan hatasından kaynaklanan trafik kazalarından dolayı dünya üzerinde yaklaşık 12 milyon ölümcül trafik kazası meydana gelmekte olup bu kazaların %93'ü ise insan hatasından kaynaklanmaktadır. Otonom araçlar kendilerine verilen komutlardan hukuka aykırılık teşkil edecek derecede risk taşıyanları yerine getirmeyecektir.

Bu araçlarda insan unsurunun, en azından aracın kontrolü ve kötü yönetimi anlamında, ortadan kalkmasıyla meydana gelen trafik kazalarında azalım sağlanacaktır. Sürücüsüz araçların varlığıyla birlikte akıllara gelen ikinci en büyük soru, hukuki dayanağıdır. Bir yapay zekanın karar mekanizmasıyla işleyen bir aracın, hata oranı ne kadar inanılmaz boyutlarda düşük olsa da, hatanın gerçekleşmesi durumunda başvurulacak hukuki müessese, sürücüsüz araç olgusunun en temel soru ve sorunlarından biridir.

Otonom araç sürücü testleri ile ilgili ilk yasal düzenleme ise ABD'nin bir kısım eyaletlerinde yapılmıştır. Bu konudaki ilk düzenleme yapan eyalet Nevada olup, bu eyaleti de sırasıyla Kaliforniya, Florida ve Michigan izlemiştir. Bu eyaletlerdeki halka açık yollarda otonom araçların testine izin verilmiştir. Her ne kadar Kaliforniya ve Nevada'da trafiğe açık yollarda



otonom araçların tesisine izin verilmişse de, verilen bu izin çerçevesinde meydana gelecek muhtemel trafik kazalarında sorumlu kişinin belirli olabilmesi için araç içerisinde ehliyetli bir kişinin de bulunması şart koşulmuştur. Türkiye’de yürürlükte olan ve araç trafiğini düzenleyen en büyük regülasyon Viyana Araç Trafığı Konvansiyonudur.

Söz konusu konvansiyona 13 Aralık 2016’da Almanya tarafından bir değişiklik teklifi getirilmiştir. İşbu değişiklik aracın, kişinin kontrolünde olan ve Birleşmiş Milletlerin araçlar üzerine olan regülasyonlarına uygun düşen görevlerin araçların otonomuna bırakılabileceğini söyler. Ancak; mevcut durumda özel bir düzenleme olmadığı müddetçe, Cenevre ve Viyana Sözleşmeleri gereğince, sürücüsüz araçların yasaklanmış olduğu varsayılmaktadır. Viyana Konvansiyonu hala daha otonom araçlara izin vermemektedir. Zira konvansiyon, otonom araçların özgürce kullanıma açılması için öncelikle akıllı şehirlerin varlığının gerektiğini çok iyi bilir.

Günümüzde meydana gelen trafik kazalarında birinci derecede sorumlu kişi aracı süren; ikinci derecede araç maliki; üçüncü derecede aracın zorunlu ve kasko sigortası şirketi; dördüncü derecede ise araç dışı şartlar olarak ifade edebileceğimiz yol şartları, hava şartları, araçtaki mekanik ve yazılımsal arızalardır. Otonom araçlar ile birlikte sigortacılık sisteminde ve meydana gelen trafik kazalarında

sorumlu kişinin ya da kişilerin tespitinde de roller yer değiştirecektir. Aracı kullanan insan unsurunun devre dışı kalmasıyla meydana gelen trafik kazalarında kusur sorumluluğunun yüklenebileceği başka alternatiflerin devreye sokulması gerekecektir. Bu alternatiflerden birincisi araç üreticileri, ikincisi ise üretilen bu araçların kullanılabilecekleri alt yapı tedarikçileri olacaktır.

Bu hedef kitle arasında başta araç mekaniğini üreten firma, araca parça üreten firmalar, aracın dağıtımını yapan distribütör firmalar, aracı pazarlayanlar, araç servis sağlayıcıları, araç yazılımını geliştiren üretici, bu verilerin iletilmesinde aracılık yapan internet erişim sağlayıcıları, güvenlik teknolojileri tedarikçileri, altyapıyı kurmak ve işletmekle görevli kamu kurumu veya özel sektör ve en sonunda da araç maliki olacaktır.

Sürücüsüz araçlarla ilgili çözümlenmesi gereken diğer bir husus da bu araçların, taksirle, ölümlü ya da yaralı trafik kazalarının meydana gelmesine sebebiyet vermeleri durumunda, ceza sorumluluğunun ne şekilde tespit edileceği hususudur. TCK’nın 20 maddesindeki “Ceza sorumluluğu şahsıdır Kimse başkasının fiilinden dolayı sorumlu tutulamaz. Tüzel kişiler hakkında ceza yaptırımı uygulanamaz” şeklinde bir hüküm bulunmaktadır. Bu nedenle Ceza Kanunu revizesi de gerekli olur. ■

Şirketlerde Bilgi Teknolojileri Yatırımları ve Değer Yaratma

Şirketler, günümüz rekabet koşullarında sürdürülebilirliği sağlayabilme adına gerekli olan bilgi teknolojileri yatırımlarını gün geçtikçe orta ve uzun vadeli stratejik planlarına dahil etmekte. Yaratılan toplam maddi değer içerisinde teknoloji yatırımlarının ve BT bütçelerinin oranı sürekli artış göstermekte ve buna bağlı olarak şirketlerin teknolojiye olan bağımlılıkları da bir o kadar değişmektedir.



Alkım Gür

Dikkan Group

Satış & Pazarlama Direktörü

Londra'nın en kalabalık ve hareketli tren istasyonlarından biri olan Euston İstasyonunda, bineceği trenin platform bilgisinin ekranda belirmesini bekliyordu. Trenin kalkmasına sadece 10 dakika kalmıştı ama platform hala anons edilmemişti. Anons edilir edilmez, hıncahınç kalabalığın içerisinde koltuk değnekleri ile trene yetişmesi ise günlük kâbusu olmuştu artık. Telefonuna gelen mesajla irkildi. Mesajı açtığı anda ismi, koltuk numarası ve treninin daha anons edilmemiş platform bilgisi yazıyordu. Herkesten daha önce aldığı bu bilgi trene rahatlıkla yetişebileceğinin müjdesi idi. İngiltere'nin önemli ulaşım firmalarından Virgin Trains, istasyonlardaki yoğunluk nedeniyle meydana gelen en önemli problemlerden birine, yolcuların platformlara yönelmelerinde ve trenlerin kalkışlarında yaşanan aksaklıklara mobil bir çözüm buldu. Geliştirdikleri bu mobil çözüm sayesinde öncelikli yolcularına tren programlarını, bilet işlemlerini ve anlık platform bilgilerinin diğer yolculardan 75 saniye daha önce bildirerek insanlara daha konforlu bir seyahat imkânı verdi. Ölçülebilir anlamda yüzde 28'e varan biniş kolaylığı sağlayan bu

uygulama ise firmaya sadece birkaç bin dolara mal olmuştu. Şirketler, günümüz rekabet koşullarında sürdürülebilirliği sağlayabilme adına gerekli olan bilgi teknolojileri yatırımlarını gün geçtikçe orta ve uzun vadeli stratejik planlarına dahil etmekte. Yaratılan toplam maddi değer içerisinde teknoloji yatırımlarının ve BT bütçelerinin oranı sürekli artış göstermekte ve buna bağlı olarak şirketlerin teknolojiye olan bağımlılıkları da bir o kadar değişmektedir.

Deloitte araştırma kuruluşunun 2017 raporuna göre BT ve teknoloji yatırımlarının cirodaki oranı endüstride yüzde 3,28 iken, üretim yapan şirketlerde bu oran yüzde 1,95 seviyesindedir. Özellikle iş dünyasında son zamanlarda oldukça yoğun bir şekilde tartışılan Endüstri 4.0 konusu, yoğun olarak üretim yapan şirketlerde önümüzdeki yıllarda teknoloji yatırımlarının logaritmik bir oranda artacağını en önemli göstergelerinden biri. Son bir yıl içerisinde teknoloji yatırım bütçelerinin şirketlerde ortalama yüzde 47 oranında artması ise bunu destekler nitelikte bir istatistik olarak kayda geçiyor.



Şirketler yeni ekonomik düzenin getirdiği rekabet koşullarına uyum sağlayabilmek için teknolojiyi süreçlerinin tüm noktalarına entegre etme gerekliliği ile karşı karşıya kalıyorlar. Bilgi teknolojileri yatırımları; mobil çözümler, sosyal medya teknolojileri, bulut teknolojileri, ERP uygulamaları, BT optimizasyon çalışmaları, bilgi güvenliği ve depolanması gibi birçok alt başlıkta değerlendirilebiliyor.

Mobil çözümler artık sadece perakende sektörünün ilacı olmaktan çıkıp endüstrinin diğer branşlarında da müşteriye açılan en verimli kapı oldu. Mobil iletişim, konvansiyonel müşteri iletişim yöntemlerinin hepsini tam anlamıyla yıkıp; yepyeni bir yöntem olarak karşımıza çıktı. Sadece daha hızlı, kolay ve ekonomik bir satış kanalı olarak değil; aynı zamanda müşteriyle kurulabilecek kişiye özel iletişim ve bilgi akışı için gerekli olan "Big Data"nın toplanabilmesi, analiz edilmesi ve değer yaratacak şekilde kullanılacak bir forma getirilebilmesi bakımından artık şirketlerin yatırım bütçelerinde göze batmayacak kadar ekonomik koşullarda yer alabiliyor. Yüzlerce yıldır hiçbir majör değişikliğe uğramadan devam etmiş olan tek tip ürünü, tek tip müşteriye, tek tip bir ihtiyaç karşılığında ve tek tip koşul ile sağlanması üzerine kurulu olan ekonomik zincir, son 20 yılda takip edilmesi neredeyse mümkün olamayacak bir hızda butik bir yapıya dönüşüyor.

Mobil çözümler, işte tam bu noktada sözlüğümüze girmiş olan müşteri segmentasyonu için de en önemli bilgi kaynağı haline geliyor.

Bir kişinin hangi özelliklerde ve fiyat aralığında otomobillerle hangi zaman dilimi içerisinde ilgilendiği bilgisini doğru bir zamanlama ile temin edebilen bir otomobil satış şirketinin bunu ticari bir değere dönüştürmesi için daha iyi ne olabilir ki? Üstelik bu bilgiyi CRM uygulamaları ile entegre etmiş ve operasyonel satış süreçlerine sürekli bir bilgi akışı halinde aktaran bir yapının esnekliği ve verimliliği hiç de erişilmez bir noktada değil.

Şirketler, böylesine değerli ticari bilgilere sahip olma gücünü sosyal medya teknolojileri ile birleştirerek sürekliliği olan satış, pazarlama, marka, iletişim ve ürün stratejilerini yaratılabilmekte ve uygulanabilir hale getirmektedir. Üstelik sürekli değişen pazar şartlarına paralel bir şekilde esnek uygulama yöntemleri de sosyal medya teknolojileri ile oldukça mümkündür.

Şirketlerin sadece dış kanallarda değil, aynı zamanda iç operasyonlarında da teknoloji yatırımları, gelişen bilgi ve işletim sistemleri ile mevcut ERP uygulamalarının daha geniş bir perspektifte operasyonlara hizmet vermesine imkân sağlamaktadır. Üretim operasyonlarının yanı sıra, insan kaynakları, iç iletişim, satın alma, lojistik gibi tüm fonksiyonları bir çatı altında toplayan yönetim sistemi uygulamaları, daha fazla verinin ortaya çıkmasına ve analiz edilerek karar vericilerin hizmetine sunulmasına yardım etmektedir.

Müşteriden alınan tüm ticari bilgi ile şirketin iç operasyonlarının ürettiği teknik ve finansal bilgiyi birleştirerek anlamlı bir bütün haline getirmek, bu denli büyük bir verinin depolanması, analiz edilmesi, değerlendirilmesi, transfer edilmesi ve hatta korunması ise bambaşka bir teknoloji yatırımı olarak şirketlerin önüne çıkıyor. Bu ihtiyaca çözüm olarak, bulut teknolojisi son yıllarda şirketlerin veri sistemlerinin yeni çıkış noktası olarak yer alıyor. Bundan sadece birkaç yıl sonra şirketlerin sürdürülebilirliklerinin en önemli unsuru olacak olan bu veri havuzunun güvenliği ise lokal sistemlerin kapasitesinden daha fazlasını gerektirecek.

Bu ve benzeri birçok bilgi teknolojileri uygulamaları artık şirketler için daha ulaşılabilir, ekonomik ve uygulanabilir hale gelmekte ve bu sayede mevcut iş modellerine ve gelişmelerine destek verecek şekilde yeniden tasarlanarak hayata geçirilmektedir.

Dikkan Grup olarak, geçtiğimiz 5 yıl içerisinde bilgi teknolojileri yatırımlarına ve çözümlerine hem uzun vadeli stratejik planımızda hem de kısa vadeli aksiyon planlarımızda yer vermekteyiz. Entegrasyonu tüm operasyonlar için tamamlanmış olan ERP sistemi, müşterilere birçok sektörel hizmeti verebilecek kapasiteye sahip mobil çözümler, ticari bilgiyi kurumsal hafızaya aktarabilmeye imkân veren CRM uygulamalarımız ve inovatif yaklaşımları bünyesinde barındıran "Smart Valve" ürünlerimiz ile teknolojiyi bir araç olarak değil amaç olarak da kullanmayı hedefleyecek şekilde çalışmaya ve gelişmeye devam etmekteyiz. ■



Hayallerinize **büyülü bir dokunuş**



www.bortarcatering.com

yararlandırılabilir. Banka, üçüncü fıkra kapsamında yapacağı raporlamaları Ekonomi Bakanlığına da bildirecektir.

D.8. Desteğin Durdurulması Ve Geri Alınması

Banka, sağlanan desteklerin ilgili mevzuatla belirlenen usul ve esaslara aykırı kullanıldığının tespiti halinde, kaynak aktarımını ve destek uygulamasını durdurabilir, kullanılan kaynağın ve desteğe konu taşınmazların geri alınması konularında ilgili kurumlar nezdinde işlemleri başlatmak için talepte bulunabilecektir.

Birinci fıkrada belirtilen durumların tespiti halinde;

a) Banka, Yatırım Yeri Tahsisi Desteğinden veya Bina Yapımı Desteğinden faydalanan yatırımcıları, parsel, taşınmaz, bina ve tesisleri mülkiyetinde bulunduran ilgili YİKOB veya İdareye bildirir. YİKOB veya İdare, kira sözleşmesini feshederek yatırımcının desteğe konu parsel, taşınmaz, bina ve tesisleri altı ay içerisinde boşaltması için gerekli işlemleri başlatabilecektir.

b) Banka tarafından, diğer destek unsurlarının tahsili ve diğer gerekli işlemlerin yapılması amacıyla Maliye Bakanlığına bildirimde bulunulacaktır.

c) Bina Yapımı Desteğinden kendilerine ait taşınmaz ve varsa üzerindeki binaları YİKOB veya İdarelere devretmek suretiyle faydalanan yatırımcıların taşınmazları iade edilemeyecektir. Yatırımcılar tarafından; sözleşme hükümlerine aykırı davranılması, kiralama konusu parsel veya taşınmazın ya da üzerindeki bina ve tesislerin sözleşmede öngörülen amacı dışında kullanılması, kira dönemi sona ermeden faaliyetin durdurulması, üst üste iki yıl kira bedelinin vadesinde ödenmemesi ve bu aykırılık veya eksikliklerin YİKOB veya İdarelerce verilen süre içerisinde giderilmemesi veya yatırımcılar tarafından talep edilmesi ya da her ne sebeple olursa olsun işletme ruhsatının iptal edilmesi hâlinde kira sözleşmesi YİKOB veya İdarelerce tek taraflı olarak feshedilir. Bu durumda parsel veya taşınmazın üzerindeki bina ve tesisler sağlam ve işler vaziyette YİKOB'a veya İdarelere intikal eder ve bundan dolayı ilgililer tarafından herhangi bir hak veya tazminat talebinde bulunulamayacaktır.

Öngörülen kira süresi sonunda belirlenen koşulları yerine getiren ve parsel, taşınmaz, bina veya tesislerin mülkiyeti devredilen yatırımcı tarafından; devir tarihinden itibaren beş yıl içinde devir amacına uygun olarak kullanılmaması veya bu süre içerisinde faaliyetinin sona erdirilmesi ve bu aykırılık veya eksikliklerin YİKOB veya İdarece verilen süre içerisinde giderilmemesi durumunda; devredilen parsel ve taşınmaz ile üzerindeki bina ve tesisler sağlam ve işler vaziyette YİKOB'a veya İdareye intikal etmesi ve YİKOB veya İdarenin talebi üzerine bedelsiz olarak tapuda yeniden YİKOB veya İdare adına tescil edilmesi hükme bağlanmış bulunmaktadır. Karar'ın 12'nci maddesinin sekizinci fıkrası kapsamında yatırım yeri mülkiyeti devredilen yatırımcıların taahhütlerini yerine getirmemesinin tespiti halinde mülkiyetin Hazine'ye iade olunacağı hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır. Bu durum mülkiyetin devri esnasında tapuya şerh edilecektir. Üçüncü ve dördüncü fıkralar kapsamında YİKOB veya İdareler tarafından geri alınan parsel, taşınmaz, bina ve

tesisler yeniden Program kapsamında değerlendirilebilir, değerlendirilmeyenler ise eski maliklerine iade edilir.

Program kapsamında kullanılan kaynağın hukuka uygun olarak kullanılmadığının tespiti durumunda, vergisel desteklerin ilgili kanunlarında belirlenen usul ve esaslara göre, diğer desteklerin cezai faizleriyle birlikte geri alımı işlemleri hakkında 21/7/1953 tarihli ve 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümleri uygulanacaktır. Tahsil edilemeyen kredi tutarlarının, tahakkuk ettirilecek faizi ile birlikte takibi 6183 sayılı Kanun hükümlerine göre yapılır. Bankanın, bu kapsamdaki kredilerden dolayı oluşacak tahsil edilemeyen alacakları için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından çıkarılan Kredilerin Sınıflandırılması ve Bunlar İçin Aynılacak Karşılıklara İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik hükümleri uygulanmayacaktır.

D.8. Diğer hükümler

Programın yürütülmesi amacıyla, yılı bütçe kanununda belirlenen ödenek Ocak ve Haziran aylarında iki dilim halinde Hesaba aktarılması belirtilmiştir. Ödenenin ikinci dilimi, gerek duyulması halinde, Banka tarafından sunulacak harcama programı çerçevesinde Haziran ayı beklenmeksizin Hesaba aktarılabilirliği öngörülmüştür.

Banka, Hesaptan kullandığı kredilere ait anapara taksitleri ve faizlerini, tahsilini takip eden beş iş günü içerisinde Hesaba aktaracaktır.

Yarım kalmış, işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçememiş veya kısmen işletmeye geçmiş yatırımların ekonomiye kazandırılması hakkındaki 7/11/1996 tarihli ve 96/8905 sayılı, 22/6/1999 tarihli ve 99/12477 sayılı, 9/4/1999 tarihli ve 99/12655 sayılı, 22/11/2000 tarihli ve 2000/1721 sayılı Bakanlar Kurulu kararları çerçevesinde kredi kullananlardan, aracı bankalar tarafından haklarında kanuni takip işlemi yapılan şirketler ile krediyi amacı dışında kullanan şirketler ve ortakları, bu Karar hükümlerinden yararlanamayacaktır.

Yatırım Yeri Tahsisi Desteği, Bina Yapımı Desteği ve Bina Tahsisi Desteği kapsamında yapılacak işlemlerin ivedilikle sonuçlandırılabilmesini temini için Hazine taşınmazları hakkında Banka ile Maliye Bakanlığı (Milli Emlak Genel Müdürlüğü) arasında protokol imzalanması öngörülmüştür. Bankanın desteklenmesine karar verdiği yatırımlara ilişkin işlemleri, protokole göre öncelikli olarak gerçekleştirmesi konusunda Maliye Bakanlığı (Milli Emlak Genel Müdürlüğü) görevli kılınmış bulunmaktadır.

Yatırım Yeri Tahsisi Desteği, Bina Yapımı Desteği ve Bina Tahsisi Desteği kapsamında destek konusu yapılan ancak daha sonra bu kapsamda kullanılamayacağı anlaşılan taşınmazların; yapılmış ise tahsisi kaldırılması, devredilmiş ise mülkiyetin önceki malikine devredilmesi hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

Desteğe konu olan ve mülkiyeti YİKOB ve İdareye devredilen parsel, taşınmaz veya bina ve tesislerin emlak vergisi ve



doğal afet sigortası giderleri Hesaptan karşılanması öngörülmüştür.

Program kapsamında 4734 sayılı Kanunun ek 9'uncu maddesi hükümlerinin uygulanması öngörülmüştür. Program kapsamında desteklenen yatırımların; desteğe konu üretim ve istihdam taahhüdünün beş yıl boyunca yerine getirilmiş olması, yatırımı devralan yatırımcının desteğe konu üretim ve istihdam taahhüdünü yerine getirmeyi taahhüt etmesi ve Bankaca yapılacak değerlendirmenin de olumlu olması halinde devredilebilmesi hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

A. SONUÇ

Cazibe Merkezleri Programının Uygulanmasına İlişkin Usul ve Esaslar hakkındaki Bakanlar Kurulu'nun 28.11.2016 tarih ve 2016/9596 sayılı Kararı Resmi Gazete'de yayımlanmak suretiyle 11.01.2017 tarihinden itibaren yürürlüğe girmiş bulunmaktadır.

Söz konusu Karar ile Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde 23 ili kapsayan Cazibe Merkezleri Programı uygulamaya konulmuş bulunmaktadır.

Cazibe Merkezleri Programı kapsamında; Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Batman, Bayburt, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Gümüşhane, Hakkari, Iğdır, Kars, Malatya, Mardin, Muş, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli ve Van illerinde imalat sanayii ile çağrı merkezi ve veri merkezi yeni yatırım projeleri ile imalat sanayiinde yer alan yarım kalmış ya da yatırımı tamamlanarak işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçmemiş veya kısmen geçmiş yahut başka sebeplerle faaliyet göstermeyen tesislerin yeniden ekonomiye kazandırılması için yatırım ve işletme dönemi destekleri verilmesi öngörülmüştür.

Desteklemeden yararlanabilmek için imalat sanayiinde 2 milyon TL asgari sabit yatırım tutarı ile en az 30 kişilik istihdam, çağrı merkezlerinde en az 200 kişilik istihdam, veri merkezleri yeni yatırımları için ise en az 5 bin metrekare beyaz alanı bulunması şartı aranmaktadır. Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketinden yararlanabilmek için taşınması uygun görülen tesislerin, asgari son iki yıl üretim faaliyetinin sürdürüldüğünün tespiti, bu Kararın yürürlüğe girmesini takip eden iki yıl içinde taşınması ve taşındıktan sonra asgari ikiyüz kişilik istihdamın taahhüt edilmesi gerekmektedir.

Kredilendirilecek yatırımın asgari yüzde otuzu özkaynaklardan karşılanması öngörülmüştür.

Program dâhilindeki destek unsurları; yatırım ve üretim, üretim tesisi taşıma, çağrı merkezi, veri merkezi, yatırım ve üretim, danışmanlık, yatırım yeri tahsisi, bina yapım, faizsiz yatırım kredisi ve faiz indirimli işletme kredisinden oluşmaktadır.

Program kapsamında destek sağlanabilecek yatırımlar:

a) İmalat sanayiindeki yeni yatırım projeleri ile yatırım süreci devam eden, yarım kalmış ya da yatırımı tamamlanarak işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçmemiş veya kısmen geçmiş yahut başka sebeplerle faaliyet göstermeyen veya işletme sermayesi ihtiyacı olan imalat sanayii tesisleri.

b) Çağrı merkezi ve veri merkezi yeni yatırım projeleri olarak belirlenmiş bulunmaktadır.

Başvuruların, Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketinin belirleyeceği bilgi ve belgelerle Bankaya (Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketi) veya Bankaya iletilmek üzere Kalkınma Ajansları Yatırım Destek Ofislerine yapılabileceği hususu öngörülmüş bulunmaktadır. ■

Kurumlar Vergisinde Yeni Dönem

05.12.2017 tarihinde Resmi Gazetede yayımlanan Kanun ile Kurumlar Vergisi Kanununda aşağıda özet olarak açıklanmış olan değişiklikler yapılmıştır.



Levent GENCYÜREK
Atlas YMM

Kurumlar Vergisi Oranı

Kurumların 2018, 2019 ve 2020 yılı vergilendirme dönemlerine (özel hesap dönemi tayin edilen kurumlar için ilgili yıl içinde başlayan hesap dönemlerine) ait kurum kazançları için kurumlar vergisi oranı %22 olarak uygulanacaktır. Bakanlar Kurulu, birinci fıkrada yazılı %22 oranını %20 oranına kadar indirmeye yetkilidir. Bu kapsamda, kurumlar vergisi mükelleflerinin 2018, 2019 ve 2020 hesap dönemlerine ait kurum kazançları üzerinden %22 oranında kurumlar vergisi alınacaktır. Ayrıca, söz konusu dönemlerde kurumlar vergisi mükelleflerince, anılan vergilendirme dönemlerinin kurumlar vergisine mahsup edilmek üzere Gelir Vergisi Kanununda belirtilen esaslara göre %22 oranında geçici vergi ödenecektir.

Kooperatif Muafiyeti

1/1/2018 tarihinden itibaren yürürlüğe girmek üzere kooperatiflerin faaliyetin icrasına tahsis ettikleri ve ekonomik ömrünü tamamlamış olan demirbaş, makine, teçhizat, taşıt ve benzeri amortismanına tabi iktisadi kıymetleri elden

çıkarmaları ortak dışı işlem sayılmayacağından, bu nedenle kooperatifin muafiyeti iptal olmayacaktır. Buna göre, bir üretim kooperatifinin amacını gerçekleştirmek üzere kullanmış olduğu iş makinesini, ekonomik ömrünü tamamladıktan sonra satması ortak dışı işlem olarak değerlendirilmeyecek ve bu satış işlemi dolayısıyla kooperatif muafiyeti etkilenmeyecektir.

1/1/2018 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, kurumlar vergisinden muaf kooperatiflerin ortak dışı işlemleri nedeniyle kooperatif tüzel kişiliğine bağlı ayrı bir iktisadi işletme oluşmuş kabul edileceği, kooperatiflerin bu iktisadi işletmelerinden ve tam mükellefiyete tabi başka bir kurumun sermayesine katılımlarından kazanç elde etmelerinin ve bu kazançların daha sonra ortaklara dağıtılmasının da muafiyete etkisinin olmayacağı hüküm altına alınmıştır.

Bu kapsamda, kooperatiflerin, 1/1/2018 tarihinden itibaren gerçekleştirecekleri ortak dışı işlemler nedeniyle muafiyetleri etkilenmeyecek; ancak bu işlemlerden elde edilen kazançlar kooperatif tüzel kişiliğine bağlı ayrı bir iktisadi işletme



nezdinde kurumlar vergisine tabi tutulacaktır. Dolayısıyla, muafiyete ilişkin diğer şartları taşıyan kooperatiflerin ortak dışı işlemlerinden elde edilen kazançları kooperatif tüzel kişiliğine bağlı ayrı bir iktisadi işletme nezdinde kurumlar vergisine tabi tutulacak, ortak içi işlemlerinden elde edilen kazançlarının kurumlar vergisine tabi tutulması söz konusu olmayacaktır.

Ortak dışı işlemlerle ilgili olarak kooperatif tüzel kişiliğine bağlı olduğu kabul edilen iktisadi işletme adına kurumlar vergisi mükellefiyeti tesis edilecektir. Öte yandan, ortak dışı işlemlerde bulunmaları nedeniyle 1/1/2018 tarihinden önce kurumlar vergisi mükellefiyeti tesis edilmiş olan kooperatiflerin, muafiyete ilişkin diğer şartları da taşıyor olmaları kaydıyla, 1/1/2018 tarihi itibarıyla kurumlar vergisi mükellefiyet kayıtları sonlandırılacaktır.

Bu kooperatiflerin 1/1/2018 tarihinden itibaren gerçekleştirdikleri ortak dışı işlemlerine ilişkin olarak kooperatif tüzel kişiliğine bağlı ayrı bir iktisadi işletme nezdinde kurumlar vergisi mükellefiyeti tesis ettirilmek

suretiyle bu işlemlerden elde ettikleri kazançları vergilendirilecektir.

Kurumlar vergisinden muaf olan kooperatifler, ortak dışı işlemlerine ilişkin hesap ve kayıtlarını kooperatif hesaplarıyla ilişkilendirmeksizin iktisadi işletme adına tasdik ettirecekleri ayrı defterlerde izleyeceklerdir. Ayrıca, kurumlar vergisinden muaf olan kooperatiflerin tam mükellefiyete tabi başka bir kurumun sermayesine katılımları, iktisadi işletmeleri ile bu kurumlardan kazanç elde etmeleri ve söz konusu kazançları daha sonra ortaklarına dağıtmaları muafiyetlerini etkilemeyecektir.

Kurumlar vergisinden muaf olan kooperatiflerin farklı alan veya konularda yaptığı tüm ortak dışı işlemler nedeniyle, alan veya konu ayrımı gözetilmeksizin, her bir kooperatifin tüzel kişiliğine bağlı tek bir iktisadi işletme için kurumlar vergisi mükellefiyeti tesis ettirilecektir. Bu iktisadi işletmenin mükellefiyetle ilgili ödevlerinin yerine getirilmesinden kooperatif tüzel kişiliği sorumlu olacaktır.

Tam mükellefiyete tabi başka bir kurumun sermayesine katılan ve kurumlar vergisinden muaf olan kooperatiflere, iştirak ettiği tam mükellef kurumlar tarafından 1/1/2018 tarihinden itibaren dağıtılan kâr payları üzerinden %15 vergi kesintisi yapılacaktır. Ancak söz konusu kooperatiflerin elde etmiş oldukları bu kâr paylarının, daha sonra ortaklara dağıtılması durumunda dağıtılan tutarlar üzerinden Gelir Vergisi Kanunu ile Kurumlar Vergisi Kanunu uyarınca herhangi bir vergi kesintisi yapılması söz konusu olmayacaktır.

Kurumlar vergisinden muaf olan kooperatiflerin ortak dışı işlemleri nedeniyle oluşan iktisadi işletmenin kazançları üzerinden hesaplanan kurumlar vergisi, kooperatif tüzel kişiliği adına tarh olunur

Taşınmaz Satışı Kazanç İstisnası

Kurumlar Vergisi Kanununun 5.inci maddesi uyarınca kurumların aktiflerinde 2 yıldan fazla kayıtlı olan taşınmaz satışından elde edilen kazancın %75'i kurumlar vergisinden istisnadır. Menkul kıymet veya taşınmaz ticareti ve kiralınmasıyla uğraşan kurumların bu amaçla ellerinde bulundurdıkları istisna kapsamındaki değerlerin satışından elde ettikleri kazançlar istisna kapsamı dışındadır. 5/12/2017 tarihinden itibaren (bu tarih dahil) yapılan taşınmaz satışlarından elde edilen kazancın istisna uygulanacak kısmı %50 ye düşürülmüştür. Bu tarihten önce yapılan taşınmaz satışlarından elde edilen kazancın ise %75'lik kısmı istisna uygulamasına konu edilebilecektir. ■



TÜRKİYE'DE YATIRIMCILAR YATIRIM YAPACAK PROJE BULAMIYOR

RÖPORTAJ: FATİH ÖZKILINÇ

EGİAD Melekleri Yatırım Ağı'nın kanatlarının altına aldığı firmalarda biri olan Temizlikyolda.com'un kurucuları, Hakan Kibar, Koray Kibar ve Eda Kurt: "Bir web sitesi kurduk oldu değil. Binlerce site kuruluyor ama bir iki tanesi tutuyor. Ama tabi deneme yanılma yöntemidir. Her kapanış bir tecrübedir, devam etmek gerekiyor. Türkiye'de çok yatırım var, yatırımcılar "proje bulamıyoruz" diyorlar. Ama tabi herkes yine tedbirli olsun zor süreçler" dedi.



Eda Kurt: 23 yaşındayım. İstanbul Arel Üniversitesi Moda Tasarım mezunuyum. Şu anda da Anadolu Üniversitesi'nde Marka İletişimi okuyorum. Temizlikyolda.com kuruluşundan bu yana hep yanındayım. Operasyon el süreçleri, müşteri ilişkilerini ilk günden bu yana ben yürütüyorum. Temizlikyolda.com kuruluşundan bu yana hep yanındayım. Operasyon el süreçlerle ilgili beş kişilik bir ekibimizle birlikte çalışmalarımızı yürütüyoruz.

Hakan Kibar: 28 yaşındayım. Temizlikyolda.com'un kurucu ortaklarından biriyim. Yeditepe Üniversitesi e-ticaret fakültesi yüksek lisans mezunuyum. Şu anda da doktoramı yapıyorum. Daha önce de marka iletişimi ve e ticaret üzerine iki üniversite bitirdim. Yurtdışı eğitimlerimizi Londra'dada yaptık. Türkiye'ye döndüğümüzde Temizlikyolda.com'u kurduk. 35 yatırımcı olarak Temizlikyolda.com'u büyütüyoruz.

Koray Kibar: 32 yaşındayım. Malta Üniversitesi Yazılım Mühendisliği Bölümünü bitirdim. Temizlikyolda.com'un kuruluşunu Hakan ile birlikte gerçekleştirdik. Ben yazılım ve teknoloji tarafından sorumluyum. 4 yıldır bu şekilde devam ediyorum.

Firmanın kuruluşu nasıl gerçekleşti?

Koray Kibar: Firmanın kuruluşu aslında bizim e ticaret üzerine merakımız ve bu alanda bir girişimcilik üzerine düşüncelerimiz vardı. Daha önceden bizim bir yazılım şirketimiz vardı. Yurtdışına ve yurtiçine yaptığımız işler vardı.

Yazılım şirketinin satışını yaptıktan sonra e ticaret alanında nasıl bir iş yapabiliriz, hangi alanda boşluk var diye araştırma yapmaya başladık. Yazılım şirketimizi ortaklarımıza sattık. Daha sonra e ticaret alanında nasıl bir boşluk var bunu araştırmaya başladık. Yemek alanında yemeksepeti.com ve trendyol.com gibi firmalar var. Fakat temizlik alanında bir boşluk olduğunu gördük. Hem ciddi bir firma yok hem de online olarak bu hizmeti veren e ticaret şirketinin olmadığını gördük. Aynı zamanda bu temizlik bizimde bir problemimizi oluşturuyordu. Annem ev temizliği konusunda sürekli sıkıntı yaşıyor ve kadın bulma konusunda zorluk çekiyordu. Bizim de yalnız yaşadığımız için bu alanda problemlerimiz vardı. Eski mahalle kültürü yavaş yavaş uzaklaştı. Artık siteler var ve insanlar tanıdık bulmada güçlük oluşturuyordu. Bu ortak problemin bizimde ticaret alanındaki ilginçlikle birlikte gözümüze çarpmasına sebep oldu ve böyle bir projeye karar verdik.

Kaç kişi karar verdiniz?

Koray Kibar: Annemde beraber olmak üzere dördümüz birlikte karar verdik.

Nasıl böyle bir şirketin kuruluşuna başladınız?

İlk başta top bendeydi, yazılım tarafıyla ben ilgileniyordum. Yazılımcı arkadaşımınla birlikte yazılım geliştirme sürecine başladık. Öncelikle bir ürün çıkartmaya başladık, kuru temizlemenin, ev temizlemenin ve diğer temizlik hizmetlerinin olduğu. Yaklaşık yedi ay sürdü. Daha sonra top Hakan'a ve Eda'ya geçti. Bu sırada yurtdışı örneklerini ve yurtiçinde



de başarılı olmuş e ticaret sitelerini inceledik, onların teknolojilerine baktık, müşterilerden sipariş alırken ne gibi adımlar var gibi bunların araştırmasını yaptık. Daha sonradan geliştirilebilecek şekilde bir altyapı oluşturduk. Yapmış olduğumuz ilk web sitesi biliyorduk ki müşterilerin tüm ihtiyaçlarına cevap veremeyecek fakat biz çok geniş bir altyapı kurduk. Daha sonra karşımıza çıkabilecek geri bildirimlere göre sitemizi değiştirecektik, planımız bu şekildedeydi. Altyapı ve teknoloji ile ilgili ilk adımları attıktan sonra firmalarla anlaşma yaptık.

Ne zaman kuruldu?

Hakan Kibar: Temizlikyolda.com ilk olarak 2014'te kuruldu. temizlikyolda.com Türk Telekom Pilot girişimleri hızlandırma programında 800 proje arasından en değerli ilk 3 proje arasına seçildi. Aynı yıl Webrazzi 2014 ödülleri 'Yılın En İyi Girişimi' ödülünü aldı. İlk çekirdek sermayemizi, Türk Telekom Pilott'tan 25 bin TL hibe ödülü olarak kazandık ve Türk Telekom ekibi ile San Francisco, Silikon Vadisi'ne giderek burada Facebook, Apple, Twitter, Instagram, Uber, AirBnb, Google gibi şirketler ve global örneklerimize gidip sunum yapma şansı yakaladık. Burada almış olduğumuz fikirler ve geri bildirimler sayesinde projemizi geliştirdik ve 1 ay gibi bir süre sonra Türkiye'ye döndüğümüzde BIC Angel Investments'tan 500 bin TL yatırım aldık.

Koray Kibar: Sonra aldığımız bu yatırımla büyümeye devam ettik ve yemeksepeti.com'un dikkatini çektik.

Çünkü bir yönden yemeksepeti.com'a benziyor. Orada evlere yemek gidiyor buradan da evlere temizlik gidecek diye yemeksepeti.com'un kurucusu Nevzat Aydın ile görüşmelere başladık 2. yatırım turumuz için. Aynı turda ayrıca Turgut Konukluoğlu (Sanko Holding) dâhil oldu ve ikinci turumuzu gerçekleştirdik. Bu sefer 750 bin TL ikinci yatırım. Ne yaptık? Artık web sitesi dışında mobil uygulamalardan da hizmet vermeye başladık. Bursa, Ankara gibi çeşitli illerde hizmet vermeye başladık. Firmalar dışında bireysel temizliğe giden bayanlarla da çalışmaya başladık. Çünkü Türkiye'de yeterince temizlik firması yoktu biz direk bireysel bayanları sipariş geldiği zaman





evlere gönderecek bir mekanizma kurduk. Ve bunu yasal bir zemine oturttuk. Mesela bir bayan eve temizliğe gittiği zaman sigortasız olarak çalışıyordu. Biz SGK ile online bir entegrasyon yaptık ve bayan eve temizliğe geldiği zaman günlük olarak sigortası yapılacak şekilde bir mekanizma kurduk. Bu arada bu mekanizmayı Türkiye’de ilk biz kurduk.

Hakan Kibar: Yani internet üzerinden e hizmet almak isteyen kişiler Temizlikyolda.com ile o gün eve temizliğe gelecek o bayanı günlük olarak sigortasını yatırıp güvenli bir şekilde bayanları evlerine hizmet almaya çağırabiliyorlar.

Koray Kibar: Eskiden de bunu yapabiliydiniz ama SGK müdürlüğüne gidip çeşitli işlemler yapmanız gerekiyordu biz bunu online hale getirdik. Kişisel olarak hizmet alanlar evlerine gelen bayanları günlük olarak sigortalayabiliyorlar. Temizlikyolda.com üzerinden siz hizmet aldığınız zaman siz o gün işveren oluyorsunuz. Adresinize gelecek olan temizlik personeli sizin bir günlük maaşlı çalışmanız oluyor.

Eda Hanım siz nerede devreye girdiniz?

Eda Kurt: Ben bu süreçleri iyileştirme, müşterilerin memnuniyetini sağlama aşamalarını yürütüyorum. Müşterileri tutundurma, sabit müşteriler edindirme çalışıyorum.

temizlikyolda.com
kurulduğunda bizim şirket değerlerimiz 2 milyon TL idi. Şuan geldiği noktada ise 7 milyon TL. 10 milyona doğru gidiyoruz. İlk yatırım yapanlar parasını üçe katladılar.

Mesela sistemimizdeki her gündelikçi bayan her hafta aynı müşterilerine gidiyor. Müşterileri kazandırma, tutundurma aşamasındayım.

Fiyatlandırmayı nasıl yapıyorsunuz?

Eda Kurt: Yarım ve tam gün hizmetimiz var. Yarım gün 4 tam gün 8 saat hizmet veriyoruz. Tabi burada müşterinin alacağı periyotta çok önemli. Haftada bir, iki haftada bir ve ayda bir gibi seçeneklerimiz var. Buna göre de fiyatlarımız değişiklik gösteriyor. Örneğin haftalık 4 saat alırsanız 89 lira 90 kuruş tam gün haftalık alırsanız da 139 lira gibi bir fiyatı var. Bunlar sizin periyotlarınıza göre değişiyor.

750 bin liralık yatırım sonrası neler oldu?

Koray Kibar: Biz bu dört yıl içerisinde 4 farklı ödül aldık. Bu ödüller Temizlikyolda.com’a katkı sağladı ve doğru yolda gittiğimizi gösterdi. Bu ödüller bağımsız jüri tarafından verilen ödüllerdi. Bu ödüller bizim motivemizi çok artırdı. Yüksek motivemizle beraber temizlikyolda.com’u 40 üzerinde firmayla iş ortağı yaptık. Türk Telekom, Garanti Bankası gibi niceleri iş ortaklığı yaptık ve temizlikyolda.com tanındı. Şuanda İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Antalya ve KKTC de hizmet veriyoruz.

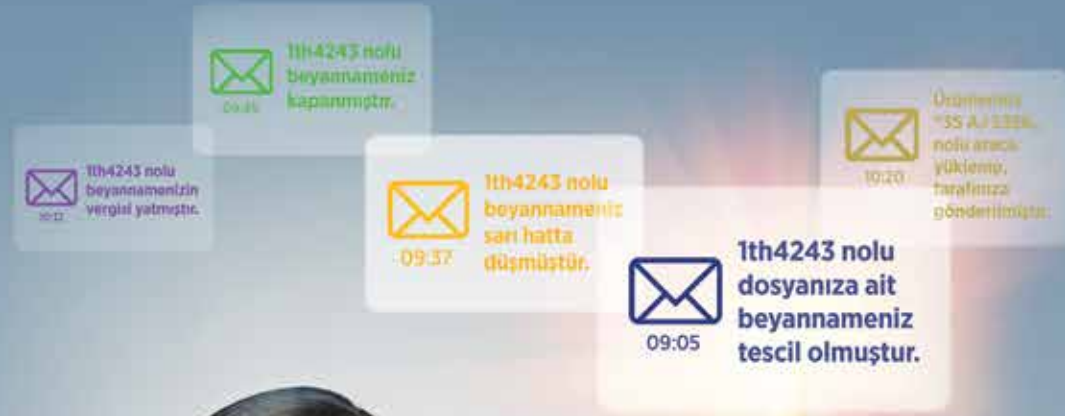
Kısa vadeli hedefleriniz nelerdir?

Koray Kibar: temizlikyolda.com global olmaya doğru gidiyor. Çeşitli ülkelerden franchising teklifleri geliyor. Azerbaycan başta olmak üzere Polonya ve Romanya gibi ülkelerden teklif geliyor. Bu kişilerle görüşüyoruz bu kişiler aynı zamanda bizim yatırım gruplarımıza da başvuran kişiler. temizlikyolda.com’u çeşitli ülkelerde büyütme istiyorlar. Bizim teknolojimiz ve tecrübemizi alarak büyütme istiyorlar. Bizde bunu mantıklı buluyor onlarla aramızı iyi tutuyoruz. Logomuzu, teknolojimizi onlarla paylaşıyor ve global olma yolunda ilerliyoruz.

Peki, maya tutar mı bu söylediğiniz ülkelerde sistem bizim ülkemizde ki gibi midir?

Koray Kibar: Aslında şöyle bizde kendimiz bazı araştırmalar yaptık. Hangi bölgelerde bizim yapmış

Gümrük işlemlerinizi bizimle artık daha kolay...



ANINDA BİLGİ...

Teknolojiyle entegre çalışan sistemimizle gümrük işlemlerinizi dakika dakika ekranınızda...





olduğumuz bu işi daha önce yapmış ve yapan firmalar var diye. Dubai, Almanya, Amerika ve Avrupa'nın çeşitli yerlerinde var. Bunlar dışında Macaristan, Yunanistan ve İtalya'da yapılmaya çalışılıyor. Azerbaycan, Polonya ve Romanya'dan da bize teklif geldi. Biz bu üç ülkeyi uygun olabilecek üç seçenek arasında tutuyoruz. Ve bizde onlara karşılığında teknolojimizi, tecrübemizi onlarla aylaşacak şekilde bir anlaşma yapacağız.

Hakan Kibar: Burada iki önemli nokta birisi teknoloji dediğimiz aslında sadece bir web sitesi değil açıkçası. Arka tarafında çok kuvvetli bir teknoloji var. Örneğin evinizi temizlettiniz bir ay sonra evinizin kirlendiğini tahmin ederek çeşitli bildirimler gönderiyoruz. Evinize gelen kadınların bir puanlama sistemi oluyor. Siz o kadınlara puan veriyorsunuz onların puanları yükseliyor, iniyor. Yine aynı şekilde kadınlar size puan veriyor. Evde bana nazik davrandı, beni zorlamadı gibi. Çünkü karşılıklı bir hizmet var burada.

Sisteme girip 50-60 bin TL üzerinde kazanç elde eden kadınlar var. Aylık 3 bin 3 bin 500 TL bir kazançları oluyor. Bu iyi bir para demektir. Temizlik sektörüdesiniz tecrübeniz ev temizliği üzerine bir sisteme kayıt oluyorsunuz bu sistem sizi güvenli bir şekilde evlere yönlendiriyor, eğitim veriyor, tişört veriyor ve her şeyden önemlisi sizin sigortanızı yapıyor. Asgari ücretin üç katı kadar da bir gelir elde ediyorsunuz.

Ama korkunç yorucu bir iştir bu. Her zaman aynı standart hizmeti vermek mümkün mü? Siz buna bir sınır koyuyor musunuz?

Hakan Kibar: Bu çok zordur. Zor olduğu için bizde bunun için toplantılar yapıyoruz hediye veriyoruz.

Eda Kurt: Siz bizden hizmet aldıktan sonra bir sms ve mail geliyor. Örneğin; Ayşe Hanım'ın bugün hizmeti nasıldı, belirttiğiniz işlemler yapıldı mı gibi. Bir personel bizde dört gün çalıştıysa bir gün dinlendiriyoruz. Zaten sistem buna izin vermiyor. Ama personel ben çalışabilirim diyor ve puanları da yükselse o zaman beşinci, altıncı güne izin veriyoruz. Ama kesinlikle hafta bir gün izin hakları var tabii ki de.

Personelin puanı düştüğünde tekrar eğitim sürecine alıyoruz, neden böyle olduğunu araştırıyoruz. Puanı düşen personeli tekrar görevlendirmiyoruz, iyileştirmeler yapıyoruz. Bizim için kalite çok önemli.

Peki, bu işin ikinci büyük ayağı güvenlik bunu nasıl sağlıyorsunuz?

Hakan Kibar: Öncelikle bize kayıt olan herkesi biz tak diye temizliğe göndermiyoruz zaten. Öncelikle tek ödeme yöntemi olan kredi kartı. O kişi banka tarafından güvenilir bir kişi olarak sayılmış ve kredi kartı verilmiş. İkincisi daha önceki siparişlerine bakıyoruz sistemden ve bu müşteri güvenliği açısından önemli bir husustur.

Çalışan güvenliği bakımından ise çalışanların günlük sigortaları yaptırılıyor, sisteme girerken de kendilerinden adli sicil kaydı, referanslarını, sağlık durumu bilgilerini alıyoruz. Personelleri ilk önce test temizlik evlerinde test ediyor değerlendirmeler sonucunda müşterilerimize açıyoruz. İlk siparişte personel adrese gittiğinde kapıda bizi arıyor ve biz müşteriyi arıyoruz ardından personel bizi arayıp onay veriyor ve bizde hizmeti verebilirsiniz diyoruz.

Personel temizliğe gittiği evde hoş olmayan bir durumla karşılaştığında evi terk edebiliyor, kesinli bir zorlama yok. Aynı zamanda personel ben çok yorulduğum deyip iki-üç gün



kendini kapatabiliyor. Ben ayın 15 günü çalışmak istiyorum deyip çalışmayabiliyor, günlerini kendisi ayarlayabiliyor.

Bugüne kadar toplam ne kadar destek aldınız?

Hakan Kibar: Bugüne kadar 35 yatırımcıdan destek aldık. Hibelerle beraber 2 milyon TL ye yakın destek aldık. Yıllık veya aylık ciro olarak nasıl bir operasyondasınız? Koray Kibar: Kayıtlı olarak aylık bir 500 bin liralık iş hacmi oluşturuyoruz. 80 milyon nüfusumuz var, 1 buçuk milyon kişi gündelikçi olarak çalışıyor.

Peki devlet size bu insanları kayıt ettiğiniz için ne sağlıyor?

Hakan Kibar: KOSGEB den bir desteğimiz oldu. 50 bin TL hibe verdiler maaş ödeyin diye. TÜBİTAK ile görüşüyoruz 500 bin TL kalkınma planı oradan bir destek alabiliriz.

Eda Kurt: Personel bulmada İŞKUR'dan destek alıyoruz. Tüm personellerimizi hemen hemen İŞKUR 'dan temin ediyoruz.

Yeni yatırımcı arıyor musunuz?

Hakan Kibar: Evet. Çünkü yatırımcılarımız bize para dışında çok kontak sağlıyorlar. Bu yüzden ne kadar yatırımcımız olursa bizim için o kadar iyi oluyor. Tabi ki bir sınırı var. Önümüzdeki dönemde 4. yatırım turunu kapatacağız. Şuan baktığımızda görebildiğimiz harita bu şekilde.

Hedefiniz nedir? Hedefimiz temizlikyolda.com'u global bir hale getirmek. Melek yatırımcılık sürecinizi anlatabilir misiniz?

Hakan Kibar: temizlikyolda.com kurulduğunda bizim şirket değerlerimiz 2 milyon TL idi. Şuan geldiği noktada ise 7 milyon TL. 10 milyona doğru gidiyoruz. İlk yatırım yapanlar

parasını üçe katladılar. Bütün yatırımlarımız melek değil. Melek yatırım 15-25 TL ama 200-300 bin TL yatırım koyanlar oldu bunlar melekten çıkan yatırımlar. Melek yatırımın limiti bellidir kişi başına 15-20 bin TL'dir.

Bizim hem melek hem de daha büyük yatırımları olan hibrit bir projedir temizlikyolda.com. Yatırımcıların kar ettiği ilerleyen zamanlarda yatırımcıların çıkmak istediğinde karla çıkabileceği bir proje temizlikyolda.com. Umuyoruz daha da büyüyecek bugün 50 bin kullanıcısı var. Hedefimiz 1 milyon kullanıcıya ulaşabilmek. O noktada temizlikyolda.com çok daha değerli.

Peki, Türkiye'nin potansiyeli ne bu durumda?

Hakan Kibar: Türkiye'de bu sektör aktif olalı beş yıl oldu. Dünyada ise bu işin 7-8 yıldır popüler oldu.

Operasyonu kaç kişi ile yürütüyorsunuz?

Hakan Kibar: Kalabalık değiliz, aslında bu kadar çok kadını yönetmek zor ama ağırlıklı olarak iş teknoloji. Operasyon ve müşteri hizmetleri 5 kişi. 2 kurucu ortak ve 2 de yazılımcımız var. Toplamda 9 kişilik bir ekibiz. Bu proje insana çok fazla ihtiyaç duymayacak bir proje çünkü bütün sistem yazılım ve yapay zekâ üzerine kurulu.

Bu konuda gençlere ve büyüklere yönelik neler söylemek istersiniz?

Hakan Kibar: Öncelikle çok zor olduğunu söylemek isterim. Bir web sitesi kurduk oldu gibi değil binlerce kuruluyor bir iki tanesi tutuyor ama tabi deneme yanılma yöntemidir. Her kapanış bir tecrübedir, devam etmeleri gerekiyor. Türkiye'de çok yatırım var, yatırımcılar proje bulamıyoruz diyorlar. Ama tabi herkes yine tedbirli olsun zor süreçler.■

250 Gram Liderlik, Bir Buçuk Metre İnsiyatif Kullanma, Ve Bir Kaç Litre Güler Yüz Verir Misiniz?

Performans değerlendirme sistemleri, insanların zor ölçülen ve anlaşılmayan varlıklar olması yanında, iş ciddiye binince ölçülüp, biçilmekten de pek hoşlanmadıkları için sıkıntı oluşturan ve yarım yamalak uygulanan sistemlere dönüşmüştür.



Ahmet Levent ÖNER

Uzman Eğitmen & Kıdemli Danışman

SED – Stratejik Eğitim ve Danışmanlık

Performans değerlendirme sistemleri neden zor kabul edilen ve kolay vazgeçilen sistemlerdir? İnsanları hakça değerlendirmek, en önemli işletme ve yönetim sorunlarından biri olarak devam ediyor. Beni çok etkilediğinden, yeri geldikçe anlattığım bir durumu sizlerle de paylaşmak isterim. Proje sorumlusu olarak yürüttüğüm altmışa yakın fazla re-organizasyon ve performans sistemi kurma çalışmalarında, en sık duyduğum serzeniş **“Bu işletmede, suyu getiren de testi kırın da aynı kefeye konuyor”** şeklindeki şikayetlerdir. Eğitimlerimde, **“Liderinizde hangi nitelikleri ararsınız?”** sorusunu yönelttiğimde ilk arzulanan niteliklerden birisi “Liderim adil olsun” isteğidir.

Adil bir lider, taraf tutmadan ve anlık olaylardan etkilenmeden, başarılı ve başarısız, amaca uygun davrananla davranamayanı ayırt eden liderdir. Böylece daha iyi olana ek olanaklar sağlarken, göreceli olarak kötü olana da iyiyi ulaşması için yol ve yöntem gösterendir. Personel değerlendirmede ideal olan ve yönetici arkadaşlarıma her

zaman telkin ettiğim davranış, yöneticinin takım arkadaşlarıyla yakın ilişkide ve onlarla beraber olabilmesidir. Bu durumda adaleti sağlamak, insanları değerlendirmek ve daha doğruya yönlendirmek kolay olmaktadır. Yöneticiler bunu gerçekleştiremedikleri için, çalışanlarını belirli periyotlarla, çoğu zaman da yılda bir kez değerlendirmektedir.

Performans değerlendirme sistemleri, insanların zor ölçülen ve anlaşılmayan varlıklar olması yanında, iş ciddiye binince ölçülüp, biçilmekten de pek hoşlanmadıkları için sıkıntı oluşturan ve yarım yamalak uygulanan sistemlere dönüşmüştür. Hele bazı firmalarda uygulanmaya çalışılan 360 derece değerlendirme gibi sistemler, çoğunlukla kumda oynama mertebesini geçememektedirler. Performans değerlendirme sistemleri, çoğunlukla sübjektif ve kişiden kişiye farklılık gösteren değerlendirme tehlikesini barındırır. Bunun başlıca nedeni, sadece liyakat kriterlerini kullanmalarıdır. Bir işletmedeki çalışanların değerlendirilmesinde asıl amaç, tüm çalışanların işletme bütünlüğü içinde aynı hedefe gitmek üzere yaptıkları çalışmalarını değerlendirmektir.

Kimler, işlerini verimli ve işletme amaçları doğrultusunda iyi yapıyor; kimlerse bu amaçlara ters düşebilecek davranışlar içinde bulunarak işlerini daha verimsiz, eksik ve hatta kötü yapıyorlar. Bunu anlamak ve anlarken en az hata yapmak için, performans değerlendirme ve liyakat takdiri sistemleri oluşturulmuştur.

Hiçbir patron ve profesyonel yönetici, işini iyi yapan elemanından vazgeçmek ya da onu kaybetmek istemez! Buna rağmen çalışanları değerlendirmek, iyi ve kötü çalışanı birbirinden ayırmak zor bir uygulama olarak kalmıştır. Bu iş için kurulan sistemler de tıkanarak tam verimle kullanılmadan ya sıkça değişime uğramış ya da tamamen rafa kalkmıştır! Bunun sebeplerini detaylarıyla aşağıda inceleyelim.

(A) Sübjektivitesi yüksek liyakat kriterlerinin fazla olması

Konunun başında da belirttiğim en önemli zaaf, sübjektivitesi yüksek değerlendirme kriterleridir. Yeterlilik, yapabilirlik veya liyakat denen bu tarz kriterler, kişiden kişiye çok farklı değerlendirilebilecek konulardır. Doğabilecek zaafı nasıl önleriz? sorusunun cevabı ise şunlardır:

- Bu tip kriterler, sistemin en fazla yüzde 40'ını oluşturmalıdır. Değerlendirmenin tüm kriterleri, hiçbir zaman bu tip sübjektif yönü yüksek kriterlerinden yapılmamalıdır.
 - Az sayıda ve göreve uygun liyakat kriteri seçilmelidir.
 - İlgili personele, her bir kriterin ne anlama geldiği, hataya yer bırakmayacak derecede açık ve net olarak anlatılmalıdır.
 - Her bir liyakat kriterini sorgulayacak, en az beşer adet alt kriter seçilmelidir.
- Böylece, liderlik becerisi veya sorumluluk alma gibi kriterlerinin, olabildiğince daha doğru sorgulanarak değerlendirilmesi hedeflenmelidir.

(B) İş tanımlarının değerlendirme sisteminin dışında bırakılması

- İş tanımları mutlaka profesyonelce hazırlanmış olmalıdır. İş tanımı olmayan bir personeli değerlendirmek ne kadar anlamsız ise def-i bela kabilinden baştan savma yazılmış, birer satırlık sekiz on maddeden oluşmuş iş tanımlarıyla değerlendirme yapmakta aynı derecede yetersiz kalır.
- İş tanımları, performans değerlendirme sistemine alınmalıdır. Her çalışanın, iş tanımına uygun çalışması doğal bir beklenti olmalı ve bu tanımlara uyum mutlaka aranmalıdır.
- İş tanımları madde madde değerlendirilerek, sıfırla 100 arasında puanlar verilir. Uygulamadaki başarıya bağlı olarak yüzde 0, 25, 50, 75 ve yüzde 100 gibi kesin rakamlar yöneticinin karar vermesini kolaylaştıracaktır. Sonuçta, iş tanımının her bir maddesinden alınan puanların ortalaması dikkate alınır.
- İş tanımları, görev ve kademeye bağlı olarak toplam değerlendirmenin yaklaşık yüzde 20'sini oluşturmalıdır.



(C) Değerlendirme sistemlerinde, formüle edilerek ölçülebilecek performans kriterlerinin olmaması

- Formüle edilebilir ve ölçülebilir performans kriterleri konusundaki en önemli engellerden birisi, şüphesiz doğru hedef verebilme konusundaki korkulardır. Gerek rutin bir iş gerekse özel projeler için de hedefler belirlemek mümkündür. Fakat yöneticiler, belirsizlik başta olmak üzere farklı bahanelere sığınarak, hedeflerle yönetimden kaçınmaktadırlar.
- Sadece ölçebildiğimiz şeyleri yönetebiliriz. Yine unutulmamalıdır ki, her işletme fonksiyonunun ve bu fonksiyonları ifa eden personelin ölçülebilecek işleri mutlaka vardır. Bir çalışandan beklenen birtakım görevlerin olması, bazı net sonuçların isteniyor olmasını da beraberinde getirir. Sonucu ve hedefleri olan her işin, ölçülebilir ve formüle edilebilir yönleri vardır. Böyle olmayan işlerin ve bunu yapan kişilerin gerekliliği ciddi şekilde sorgulanmalıdır.
- Personel değerlendirmeleri yılda bir kere yapılırsa da, ölçülebilir kriterler en az altı ayda bir kontrol edilmelidir. Bu kontroller bilgisayar desteğiyle bırakın altı ayda biri her an yapılabilir.
- Formüle edilebilir ve ölçülebilir performans kriterleri, satış, üretim, satınalma gibi bölüm ve görevlerde en az yüzde 40 ağırlıkla sisteme katılmalıdır. Hiçbir fonksiyon ve görevde ise yüzde 20'nin altında olmamalıdır.
- Tavsiye olarak, her bir görev için üç adetten fazla performans kriteri öngörülmemelidir. Bu üç adet ölçülebilir kriterin ağırlığı ise, işletmenin politikaları, piyasa şartları ve ilgili görevin en önemli sonuç alanlarına (KRA - Key Result Area) yönelik olarak belirlenmelidir.



(D) Takım performansının yeterince dikkate alınmaması

İşletmenin bir bütün olduğu ve amaçlara ulaşırken, takım ruhu, koordinasyon ve iletişim içinde çalışma gerekliliği unutulmaktadır. Bu durum, sistemin çalışmasını doğrudan etkiler.

- İşletme fonksiyonları, bazen biri diğeriyle çelişiyor gibi görünebilir. Oysa çelişki yoktur. Olmaması da gerekir. Değerlendirme sistemleri, işin bu yönünü özenle ele almalıdır. Sistemler, yarışma değil ahenk oluşturacak şekilde dizayn edilmelidir.
- Aynı grup içinde de yardımlaşmayı ve ahengi teşvik edecek formüller düşünülerek sisteme konmalıdır.
- Yöneticilerin liyakat maddeleri arasında, koordinasyon ve ahengi sorgulayıp değerlendiren bir madde eklenmesi de bu konuda ek yarar sağlayabilir.

(E) Görüşme hataları ve yüz yüze değerlendirme yapmaktan kaçınmak

Bu durum, değerlendirme sistemlerinin en fazla rastlanan zaafıdır. Zaman yokluğu (Ne demekse?) başta olmak üzere, görüşme ve değerlendirme stresinden kaçma eğilimi, sistemi zora sokmakta hatta uygulanamaz duruma getirmektedir.

- Performans değerlendirme ve liyakat takdiri sistemi, periyodik olarak yüz yüze değerlendirme yapmayı gerektirir. Özellikle de ilk maddede bahsettiğim subjektif kriterler, mutlaka yüz yüze değerlendirme ve yönlendirmeyi gerektiren maddelerdir.
- Görüşmeler için, en az yılda bir hatta altı ayda bir zaman ayırmak gerekir. Bir yöneticiye doğrudan bağlı ast sayısı, genelde iki ile beş kişi arasında olup, bölge satış birimleri veya bir örnek üretim yapan bazı üretim birimlerinde bu sayı daha da artmaktadır. Bir yöneticinin, on kişi ve üzerinde bir

takımı da olsa, astlarına mutlaka vakit ayırıp değerlendirmelidir. Değerlendirmenin toplam zamanı, bir kişi için 45 dakikayla en fazla bir saat 30 dakika olmaktadır. Bu hesaptan hareketle, astlar için verilecek yaklaşık 15 saat zaman, en önemli yönetim zamanıdır. Kaçınılıp ertelenecek bir zaman parçası asla ama asla değildir.

- Görüşmelerin nasıl yapılması gerektiği, uygulamalı olarak ve mümkünse rol oyunları da yaptırılarak pekiştirilmelidir. Geliştirici ve empatik iletişim dilinin kullanılması, değerlendirme yapacak tüm yöneticilere öğretilmelidir. Böylece görüşmelerin verimi ve kalitesi artar.
- Görüşmeler en üstten, genel müdür ve ona bağlı direktör veya genel müdür yardımcılarında başlayarak ilk kademelere doğru yapılmalıdır. Böylelikle moral ve motivasyon artar.

Vizyon, misyon ve değerlere uyumlu genel gidişatı tepeden tırnağa görerek yorumlamak fırsatı elde edilir.

Anlattığım detayları ve dikkat edilmesi gereken noktaları pas geçerek bilimsellikten uzak performans değerlendirme sistemi kuran işletmeler; zamanlarını heba edebildikleri gibi nitelikli personel kaybına da uğrayabilmektedirler. Zira bir işletmeden, kaçacak ilk personel değeri bilinmeyen en değerli personeldir.

Saymaya çalıştığım zaaf ve eksiklikler varken, nasıl olur da moda olmuş birtakım sistemler peşinde koşulur anlamak mümkün değildir. Örneğin, değerlendirme sistemi ve değerlendirme konusunda bilgi ve beceri kazandırılmamış yöneticiler veya personel, birbirini doğru ve objektif olarak nasıl değerlendirebilir? Tabii ki değerlendiremezler. Bunun sonucunda en hafifinden, ortalamada birikme sendromu yaşanır ya da kumda oynanarak zaman harcanır. ■

Hediye Yağmuru Başlıyor!

HANİF PEHLİVANOĞLU AİLE BOYU KAZANDIRIYOR!

Şifre, ad-soyad, adres, fiş no ve tarihi aralarında birer boşluk bırakıp
4533'e kısa mesaj atarak veya www.hanifpehlivanoglu.com.tr'den başvuru yapabilirsiniz.



1
adet

**MİNİ COOPER XS51
5 KAPILI KIRMIZI**



1
adet

**DACIA DUSTER 1.5 DCI
110 BG EDC BLACKSHADOW**



1
adet

**MERCEDES CLA 200 FL
COMFORT / DAĞ GRİSİ**

**HER 50 TL'LİK
ALIŞVERİŞTE
1 ÇEKİLİŞE KATILIM HAKKI**

*Alkol ve tütün ürünleri kampanya kapsamı dışındadır.



5
adet

**ARÇELİK
NO FROST BUZDOLABI
2480 CMB KOMBİ İNOX**



5
adet

**ARÇELİK 6343
BULAŞIK MAKİNESİ
4 PROGRAMLI İNOX**



5
adet

**ARÇELİK
ÇAMAŞIR MAKİNESİ
7103 Y 7 KG. / BEYAZ**



5
adet

**SAMSUNG
LED TV
UES6MU7000JTXK**



10
adet

**APPLE İPAD Wİ-Fİ
32 GB - 9.7" İPŞ TABLET
MP2FZTU/A - GRİ**



10
adet

**APPLE İPHONE
7 PLUS
32 GB BLACK**



3
adet

**FALCON SMART
ELEKTRİKLİ MOTOR
249 W (DC)**

KAMPANYA TARİHİ: 01 KASIM 2017 - 31 OCAK 2018



PEHLİVANOĞLU

Hanif Pehlivanoglu Marketçilik Gıda Pazartama San. ve Tic. A.Ş. tarafından 01.11.2017 (Saat:08:00)-31.01.2018 (Saat: 21:00) tarihleri arasında, MP'nin 26.10.2017 tarih ve 24951361-255.01.02- E.4545 sayılı izni ile MUCİZE TANITIM tarafından düzenlenmektedir. Çekiliş 12.02.2018 saat: 15:00'de Wyndham Grand İzmir İnciraltı Mahallesi, İnciraltı Cd. No:67, 35330 İzmir/Balçova (Karşıyaka Salonu) adresinde yapılacaktır. Kazanan talihliler 14.02.2018 tarihli Hürriyet Ege Gazetesinde duyurulacaktır. 01.03.2018 tarihine kadar başvurmayan asillerle, 16.03.2018 tarihine kadar başvurmayan yedeklere ikramiyeleri teslim edilmez. İkramiye tesliminde Pos cihazlarından üretilecek şifreli slip ve fiş/ fatura ibraz zorunludur. İkramiyeye konu olan eşya ve/veya hizmetin bedeli içinde bulunan KDV + ÖTV gibi vergiler dışındaki vergi ve diğer yasal yükümlülükler talihliler tarafından ödenir.

Cazibe Merkezleri Programı Uygulamasına İlişkin Usul Ve Esaslar

“Eğer girişim ilerliyorsa, bolluk ekonomi ile birlikte artar; ama girişim yoksa bolluk ekonomi ile birlikte çürür.”

John Maynard Keynes

Asım Gezer (YMM)

A. GİRİŞ

2 8.11.2016 tarih ve 2016/9596 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile: Ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınmasını hızlandırılmak, dengeli ve sürdürülebilir kılmak, az gelişmiş bölgelerdeki yatırım ortamını canlandırarak istihdam, üretim ve ihracat artışı yoluyla bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltmak amacıyla, özel sektör yatırımlarını desteklemeye yönelik olarak ve 11.01.2017 tarihinden geçerli olmak üzere “Cazibe Merkezleri Programı” uygulamaya konulmuş bulunmaktadır.

28.11.2016 tarih ve 2016/9596 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı (Bundan sonra “Karar” olarak adlandırılacaktır) kapsamında imalat sanayi, çağrı merkezi ve veri merkezi yeni yatırım projeleri ile imalat sanayinde yer alan yarım kalmış ya da yatırımı tamamlanan ancak işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçmemiş veya kısmen geçmiş yahut başka sebepler ile faaliyet göstermeyen tesislerin yeniden ekonomiye kazandırılması için yatırım ve işletme dönemi destekleri belirlenmiş bulunmaktadır. Bu makalemiz ile söz konusu Cazibe Merkezleri Programı uygulamasına ilişkin usul ve esaslar açıklanacaktır.

B. CAZİBE MERKEZLERİ PROGRAMI’NIN KAPSAMI İLE USUL VE ESASLARI

B.1. Cazibe Merkezleri Programı Kapsamındaki İller Cazibe Merkezleri Programının, çoğunluğu doğu ve güneydoğu bölgesinde yer alan aşağıdaki 23 il veya aynı illerin ilçelerinde uygulanması öngörülmüş bulunmaktadır.

B.2. Desteklerden Faydalanabilecek Yatırımlar

Bu Karar kapsamında aşağıdaki yatırımlara destek sağlanması öngörülmüş bulunmaktadır.

a) İmalat sanayiindeki yeni yatırım projeleri ile yatırım süreci devam eden, yarım kalmış ya da yatırım’ tamamlanarak işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçmemiş veya kısmen geçmiş yahut başka sebeplerle faaliyet göstermeyen veya işletme sermayesi ihtiyacı olan imalat sanayi tesisleri.

b) Çağrı merkezi ve veri merkezi yeni yatırım projeleri

B.3. Değerlendirilmesi Komite Kararına Tabi Olan Yatırım Konuları:

Aşağıda belirtilen yatırım konularının öncelikli olarak desteklenmeyeceği hususunun bilinmesi gerekir. Söz konusu yatırım konularının desteklenebilmesi için;

Cazibe Merkezleri Programı

Adıyaman	Batman	Elazığ	Hakkâri	Mardin	Şırnak
Ağrı	Bayburt	Erzincan	İğdir	Muş	Tunceli
Ardahan	Bingöl	Erzurum	Kars	Siirt	Van
Bitlis	Diyarbakır	Gümüşhane	Malatya	Şanlıurfa	



yatırım yapılacak bölgede zaruri bir ihtiyacın mevcut olması ve Cazibe Merkezleri Programı Yönlendirme Komitesinin uygun görüşünün alınması gerekmektedir. Şartların sağlanması halinde nihai kararın verilmesi için söz konusu yatırım talebi, Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketi(Bundan sonra "Banka" olarak adlandırılacaktır.)'nin değerlendirmesine sunulması gerekmektedir. Bu anlamda destek programının uygulanabilmesi hususu Banka'nın inisiyatifine bırakılmış bulunmaktadır.

Mezkûr Karar uyarınca, değerlendirilmesi Komitenin uygun bulması şartına tabi tutulan yatırım konuları aşağıda yer alan kapsam çerçevesinde belirlenmiş bulunmaktadır.

- 1- Un, irmik (makama imalatı ile entegre irmik yatırımları ve mısır irmiği yatırımları hariç), nişasta ve nişasta bazlı şeker, küp şeker.
- 2- Entegre olmayan et, süt ve kanatlı işleme ile bunlarla entegre olmayan yem üretimi yatırımları.
- 3- 5 ton/gün ve altında üretim kapasitesine sahip süt işleme yatırımları.
- 4- Tuğla ve kiremit üretimine yönelik modernizasyon cinsi dışındaki yatırımlar.
- 5- Kütlü pamuk işleme yatırımları.
- 6- İplik ve dokuma (yün ipliği, 15 milyon Türk Lirasının üzerindeki iplik yatırımları, 5 milyon Türk Lirasının üzerindeki dokuma yatırımları, akıllı ve çok fonksiyonlu teknik tekstil, hali, tafting, dokunmamış/örülmemiş kumaş ve çuval üretimine yönelik yatırımlar hariç) konularında modernizasyon yatırımları dışındaki yatırımlar.

7- Demir çelik ürünlerinin üretimine yönelik yatırımlar.

8- Sentetik elyaf veya sentetik ipliğin ekstrüzyon yöntemiyle üretimine yönelik modernizasyon cinsi dışındaki yatırımlar.

B.4. Destek Paketleri Ve Unsurları

Cazibe Merkezleri Programı, aşağıda mevcut tabloda yer alan tematik destek paketleri ve bu paketler kapsamında tanımlanan destek unsurlarından oluşmaktadır.

Başvuruda bulunmak ve talep edilen desteğe ilişkin koşulları taşımak kaydıyla, yatırımcılar destek paketleri içindeki destek unsurlarının tamamından veya bir kısmından faydalandırılabilir.

B.5. Yararlanma Koşulları

Bu Karar kapsamında yatırımların desteklenmesi için, aşağıda belirtilen nitelik şartlarının sağlanması gerekmektedir.

- a) İmalat sanayiinde asgari sabit yatırım tutarının iki milyon Türk Lirası, asgari istihdamın ise otuz kişi olması şartı,
- b) Çağrı merkezi yeni yatırımları için asgari iki yüz kişilik istihdam ve hizmet sözleşmesinin yapılmış olması şartı,
- c) Veri merkezi yeni yatırımları için merkezin asgari beş bin metrekare beyaz alanı bulunması ve ANSI/TIA-9421'ye göre TIER-32 veya üstü seviyede olması şartı
- ç) Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi için Bankaca taşınması uygun görülen tesislerin, asgari son iki yıl üretim faaliyetinin sürdürüldüğünün tespiti, bu Kararın yürürlüğe girmesini takip eden iki yıl içinde taşınması ve taşındıktan sonra asgari iki yüz kişilik istihdamın taahhüt edilmesi şartı,

¹ ANSI/TIA-942: Veri merkezlerinin yer, mimari, güvenlik, hizmet sürekliliği gibi hususlara ilişkin kriterlerini tanımlayan uluslararası standardı

Yatırım ve Üretim Destek Paketi	Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi	Çağrı Merkezi Destek Paketi	Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi
Danışmanlık hizmeti desteği	Nakdi taşıma desteği	Bina tahsis desteği	Veri merkezi enerji desteği
Yatırım yeri tahsis desteği	Teşvik desteği	Fiber iletişim altyapısı desteği	Fiber iletişim altyapısı desteği
Bina yapımı desteği	Taşınan tesis için; yatırım ve üretim destek paketi kapsamındaki yatırım yeri tahsis desteği ile faiz indirimli işletme kredisi desteği	Personel eğitim desteği	Yatırım ve üretim destek paketi kapsamındaki yatırım yeri tahsis desteği ile faizsiz yatırım kredisi desteği
Faizsiz yatırım kredisi desteği	Yeni yatırımlar için; yatırım ve üretim destek paketi kapsamındaki danışmanlık desteği ile faizsiz yatırım kredisi desteği	Yatırım ve üretim destek paketi kapsamındaki yatırım yeri tahsis desteği, bina yapımı desteği ile faizsiz yatırım kredisi desteği	
Faiz indirimli işletme kredisi desteği	Nakdi taşıma desteği	Bina tahsis desteği	

Kredilendirilecek yatırımın asgari yüzde otuzunun özkaynaklardan karşılanması zorunludur. Destekler, yatırımlar için gerekli özkaynak ile orantılı olarak kullanılır. Banka gerekli gördüğü hallerde özkaynağın desteklerden önce yatırıma harcanmasını talep edebilir. Organize sanayi bölgesi dışındaki imalat sanayii yatırımlarının altyapı giderleri Program kapsamındaki desteklerden karşılanmaz.

B.6. Başvuru

Başvurular, Bankanın belirleyeceği bilgi ve belgelerle Bankaya veya Bankaya iletilmek üzere Kalkınma Ajansları Yatırım Destek Ofislerine yapılabilecektir.

Değerlendirme Ve Öncelik Kriterleri

Program kapsamındaki başvuruların olumlu değerlendirilebilmesi için Banka tarafından:

- Projenin optimum üretim veya hizmet ölçeğini sağlaması.
- İllerde ve bölgelerde arz ve talep dengesi gözetilerek, yeni yatırımın atıl kapasite oluşturmaması.
- Fizibilite ve proje değerlendirme raporuna göre yatırımın teknik, ekonomik ve mali yönden yapılabilir ve sürdürülebilir olması.
- Yatırımcının yeterli mali güce sahip olması. hususlarının yerine getirilmesi gerektiği dikkate alınacaktır. Başvuruların değerlendirilmesinde aşağıdaki kriterleri sağlayan yatırımlara öncelik verilmesi öngörülmüş bulunmaktadır.
- Yüksek istihdam sağlaması.
- İthal ikamesi sağlayacak ürün üretilmesi.

- İhracat potansiyelinin olması.
- Yatırımın ileri-geri bağlantıları ile diğer alt sektörleri tetikleyecek nitelikte olması.
- Ar-Ge ve yenilik içermesi.
- Yerli makine ve teçhizat veya yerli teknoloji kullanılması.
- Yatırımcının destekten faydalanmasını talep ettiği yatırım konusunda tecrübesi veya kurumsal kapasitesi olması.
- İmalat sanayii için yatırımın organize sanayi bölgesinde yapılması

C. PROGRAM KAPSAMINDA YER ALAN DESTEK PAKETLERİ VE UNSURLARI

Makalemizin bu bölümünde Cazibe Merkezleri Programı kapsamında yer alan tematik destek paketleri ve bu paketler kapsamında tanımlanan destek unsurları açıklanacaktır.

C.1. Yatırım ve Üretim Destek Paketi

Bu destek paketi, Program kapsamında imalat sanayiinde faaliyet gösteren yatırımcılara sağlanabilecek temel destek unsurlarından oluşur. Diğer destek paketlerinin uygulanmasında, bu destek paketi kapsamında yer alan destek unsurlarının bir ya da birden fazlası ilgili destek paketinde belirtilen koşullarla uygulanır.

a. Danışmanlık Hizmeti Desteği

Bu destek unsuru; Program kapsamında sağlanacak diğer destek unsurlarının doğru ve etkin kullanımını sağlamak amacıyla uygulanır; destek unsurları ile ilişkisi olmayan münferit danışmanlık hizmeti ihtiyaçları için uygulanmaz. Banka, Programdan yararlanmak üzere başvuran yatırımcıların danışmanlık hizmeti ihtiyacını, yapacağı veya

² TIER 3: Veri merkezi kullanılabilirlik seviyelerini gösteren TIER 1 ve 2'nin tüm özelliklerine ek parametreler ekleyen ve 1990'ların başında ortaya çıkan TIER 3 sertifikası; sektörde en sık görülen sertifika seviyesidir. Genelde büyük veri merkezleri bu sertifikaya sahiptir. TIER 3 sertifikası alabilmek için birden fazla güç ve soğutma yolu gereklidir. Bunlardan biri kullanımda biri de yedek olarak bekletilir. Yedek güç ve soğutma sayesinde altyapı çalışmaları için sistemin kapatılması gerekmez. Sistem için hazırda yedek bileşenler bulundurulmalı ve sistemin ayakta kalma oranının %99.982 olması gerekmektedir.

yaptıracağı değerlendirme çalışması kapsamında yatırımcı ile birlikte belirlir.

Bu destek kapsamındaki danışmanlık hizmetleri; fizibilite hazırlama, mühendislik projeleri ve yatırım talebiyle doğrudan ilgili başlangıç eğitimleri ile Bankaca yatırımın gerçekleşmesi için kritik önemi haiz olduğu değerlendirilen diğer konuları içerir. Ancak lisans, imtiyaz, patent ücreti, know-how ve benzeri harcamalar destek kapsamına dâhil edilmez.

Banka, yatırımcıya, danışmanlık hizmetini doğrudan kendisi verebilir veya bu amaçla hizmet satın alabilir.

Bankanın, Program kapsamında doğrudan sunduğu danışmanlık hizmetleri ile satın aldığı hizmetlere ilişkin giderleri, Cazibe Merkezleri Programı desteklerinin karşılanacağı ve izleneceği Türkiye Kalkınma Bankası Anonim Şirketi nezdinde açılan özel hesaptan(Bundan sonra "Hesap" olarak adlandırılacaktır.) karşılanır, yatırımcı bu destekten bedelsiz olarak yararlandırılır.

Destek kapsamında Bankanın doğrudan vereceği danışmanlık hizmeti bedeli, Banka Yönetim Kurulunca her yıl tespit ve ilan edilen tarife göre belirlenir.

b. Yatırım Yeri Tahsisi Desteği

Bu destek unsuru; Yatırım ve Üretim Destek Paketi, Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi, Çağrı Merkezi Destek Paketi ile Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi kapsamında desteklenecek yatırımların, yatırım yeri ihtiyacını karşılamak amacıyla uygulanır.

Banka, yatırımcının başvurusunun değerlendirilmesini müteakip, birinci fıkradaki destek paketleri kapsamındaki destek unsurlarından faydalandırılmasını uygun bulunduğu yatırımlar için, ihtiyaç duyulan yatırım yerinin büyüklüğü ve niteliğini belirler ve temin edilmesi amacıyla ilgili Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlık(YİKOB)larına veya İdareye(11 özel idareleri) bildirir.

YİKOB veya İdare, Yatırım ve Üretim Destek Paketi ile Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi destek unsurlarından faydalandırılacak yatırımlar için, bu destek kapsamında;

a) Öncelikle, organize sanayi bölgesinde boş ve yatırıma uygun parsel bulunması halinde parselin mülkiyetini, 12/4/2000 tarihli ve 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanununun geçici 9 uncu maddesinde belirtilen usullere göre, bedeli, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından ödenmek, mahsup edilmek veya Hesaptan karşılanmak suretiyle,

a) Organize sanayi bölgelerinde boş ve yatırıma uygun parsel bulunmaması ya da mevcut parsellerin temin edilememesi halinde, Maliye Bakanlığınca uygun görülen Hazine taşınmazlarını bedelsiz olarak devralır.

Bu kapsamda, organize sanayi bölgelerinde bulunan parsellerin devri bakımından 4562 sayılı Kanunun 18'inci maddesinin üçüncü fıkrasının ikinci cümlesi hükmü uygulanmaz.

Bu destek unsuru, Çağrı Merkezi Destek Paketi kapsamındaki destek unsurlarından faydalandırılacak yatırımlar için, zorunlu olmadıkça organize sanayi bölgelerinde uygulanmaz; YİKOB veya İdare üçüncü fıkranın (b) bendi kapsamında işlem tesis eder.

YİKOB veya İdare, devraldığı taşınmazın, Bankaca desteklenmesi uygun görülen yatırımların diğer destek unsurlarından faydalanmalarına imkân verecek imar ve kullanıma ilişkin gerekli düzenlemeleri, Bankanın uygun görüşü üzerine ilgili masraflar Hesaptan karşılanmak kaydıyla yapar veya yaptırır.

Bu destekten, Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi ve Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi kapsamında faydalandırılan yatırımcılara, yatırım yeri, YİKOB veya İdare tarafından kiralanmak suretiyle kullanılır. Yatırımın faaliyete geçmesi için gerekli azami süre kira sözleşmesinde belirlenir.

İlde uygun yatırım yeri bulunamaması durumunda, YİKOB veya İdare durumu en geç bir ay içinde Bankaya, Maliye Bakanlığınca ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca bildirir. Asgari yüz milyon Türk Lirası tutarında ve asgari yüz kişilik istihdam sağlayacak yatırımlar için, organize sanayi bölgelerinde parsel bulunamaması veya yatırımın bu bölgelerde yapılamayacak mahiyette, büyüklükte veya entegre nitelik arz etmesi halinde yatırımcı lehine Hazineye ait taşınmazlar üzerinde kırk dokuz yıl süreli bedelsiz olarak bağımsız ve sürekli irtifak hakkı tesis edilir.

Hazineye ait taşınmazlar; taşınmazın irtifak hakkı tesis edildiği tarihteki rayiç değerinin en az üç katı tutarında yatırımı irtifak hakkı tesisinden itibaren beş yıl içinde yapanlara; talep etmeleri halinde, yatırımı tamamlamış olmaları şartıyla, irtifak hakkı tesis edildiği tarihteki, 2/7/1964 tarihli ve 492 sayılı Harçlar Kanununun 63'üncü maddesinde yer alan harca esas değerinin Yurt içi Üretici Fiyat Endeksi (Yİ-ÜFE) oranında güncellenmesi ile bulunacak değer üzerinden doğrudan satılır. Bu süre içerisinde yatırımın tamamlanarak faaliyete geçirilmemesi halinde Yİ-ÜFE oranında güncellenen harca esas değerinin yüzde biri üzerinden bedelli irtifak hakkına dönüştürülür. İrtifak hakkı tesis edilenlerden ayrıca hasılat payı alınmaz, istihdam edilecek işçi sayısına, yatırım konusu işletmenin faaliyete geçtiği tarihten itibaren on yıl süreyle uyulması zorunludur. Bu yerlerin irtifak hakkı tesisinden itibaren on beş yıl süresince amacı dışında kullanılmayacağına dair tapu kütüğüne şerh konulur.

c. Bina Yapımı Desteği

Bu destek unsuru; Yatırım ve Üretim Destek Paketi ile Çağrı Merkezi Destek Paketi kapsamında desteklenecek



yatırımların bina ihtiyacını karşılamak amacıyla uygulanır. Bina Yapımı Desteği; Yatırım Yeri Tahsisi Desteği kapsamında YİKOB veya İdareye devrolunan parsel veya taşınmazın üzerinde yahut mülkiyeti YİKOB veya İdareye bedelsiz devrolunmak kaydıyla yatırımcıya ait taşınmazın üzerinde uygulanır.

Banka, yatırım yeri temin edilen yatırımlar için tahmini bina yapımı maliyetini belirler. Bina, yatırımcının kendisi, YİKOB veya İdare tarafından yaptırılır. Bina yapımına ilişkin iş ve işlemler Toplu Konut idaresi aracılığıyla da gerçekleştirilebilir. Bina yapımına konu projelendirme, izin, ruhsat ve onay işlemleri ile altyapı ve üst yapı inşaatı, ihale, yapı denetim, cins tashihi, tapu ve inşaat ile ilgili diğer işlemler yatırımcı, YİKOB veya İdare tarafından yürütülür. Bu işlemlere yönelik harcamalar Hesaptan karşılanır.

Banka; yatırımcı, YİKOB veya İdareye bina yapımı için ön ödeme yapabilir, müteakip ödemeleri hakediş raporları çerçevesinde gerçekleştirir.

Bu destek kapsamında inşa edilecek binanın azami yirmi bin metrekareye kadar kısmı desteklenebilir; verilecek destek tutarı on milyon Türk Lirasını geçemez. Bu tutar, her yıl yeniden değerlendirme oranında artırılır. Bina maliyetinin destek tutarını aşması durumunda aradaki fark yatırımcının özkaynaklarıyla karşılanır.

Binanın mülkiyeti, yatırımcılara kiralanmak üzere YİKOB veya İdarede olur.

Yatırım süreci devam eden yatırımlar ile yarım kalmış yatırımlar da, yatırıma ilişkin taşınmazların mülkiyetinin ilgili YİKOB veya İdareye devredilmesi şartı ile bu destek unsurundan faydalandırılabilir,

Yatırımcıların, yatırım süreci devam eden yatırımları ile yarım kalmış yatırımlarına ilişkin taşınmazlarının mülkiyetini ilgili YİKOB veya İdareye devretmemesi halinde; yatırıma konu bina, YİKOB veya İdare tarafından bedeli Hesaptan karşılanmak kaydıyla tamamlanır. YİKOB veya İdare; binanın tamamlanması için yapılacak harcamanın, yatırıma konu taşınmazın toplam maliyetine oranı mertebesinde bu taşınmazın mülkiyetine paydaş olur. Pay oranının belirlenmesinde taşınmazın maliyete esas değeri Sermaye Piyasası Kurulundan lisanslı gayrimenkul değerlendirme şirketlerince belirlenir. Mevcut yapılmış kullanılabilir yapıların değeri ile yapılacak ilave yapıların maliyeti Bankaca belirlenir.

d. Faizsiz Yatırım Kredisi Desteği

Bu destek kapsamında;

- a)** Yatırım ve Üretim Destek Paketi kapsamında, Bina Yapımı Desteğinden faydalandırılan yatırımcıların makine ve teçhizat harcamaları,
- b)** Yatırım ve Üretim Destek Paketi kapsamında, Bina Yapımı Desteğinden faydalanmayan yatırımcıların bina, makine ve teçhizat harcamaları,
- c)** Yatırım' devam eden veya yarım kalmış üretim tesislerinin makine ve teçhizat harcamaları,
- ç)** Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi kapsamında yatırımcıların bina ve ilave makine ve teçhizat harcamaları,

DOĞRU MECRADA DOĞRU YERDE



Çeşme'de bulunan açık hava reklam ürünlerinin tek yetkili ajansı olan Egemedyya çok çeşitli açık hava ürünleri ile firmaların bilinirliğini katbekat arttırıyor. Çeşme'nin en önemli noktalarında bulunan açık hava ürünlerinde sizler de yerinizi alın.

EGEMEDYA

Markanızı hedef kitlenize
doğru mecrada, doğru zamanda
ulaştırır

0232
290 01 50

www.egemedyya.com.tr



- d)** Çağrı Merkezi Destek Paketi kapsamında, yatırımcıların, makine ve teçhizatları ile donanım ve yazılım harcamaları,
- e)** Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi kapsamında, yatırımcıların bina, makine ve teçhizatları ile donanım ve yazılım harcamaları, için faizsiz yatırım kredisi sağlanabilmesi öngörülmüş bulunmaktadır.

Bu destek, hâlihazırda faaliyette bulunan işletmelerin tevsii, idame-yenileme ve modernizasyon yatırımları için de münferiden kullanılabilir. Kullanılmış makine, teçhizat, donanım ve sair malzeme alımları için destek sağlanmaz. Verilecek kredi limiti; bina yatırımları için on milyon Türk Lirası, Çağrı Merkezi Destek Paketi kapsamındaki makine ve teçhizat ile donanım ve yazılım harcamaları için, taahhüt edilen istihdam başına dört bin Türk Lirasıdır. Bu tutarlar her yıl yeniden değerlendirme oranında artırılır,

Kredi, sıfır faizli olarak uygulanır.

Kredi vadesi; azami iki yıl anapara ödemesiz dönem dâhil altı yıldır. Krediyeye konu makine ve teçhizatın 13/9/2014 tarihli ve 29118 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Yerli Mali Tebliği kapsamında yerli malı belgesine sahip olması ya da yerli patente dayalı teknoloji kullanılması durumunda, makine ve teçhizat için kullanılan kredinin vadesi, azami üç yıl anapara ödemesiz dönem dâhil on yıldır.

Bu desteğin kullanılması için kredilendirilecek yatırımın asgari yüzde otuzunun yatırımcının özkaynağından karşılanması gerekir.

Kredi, özkaynak ile orantılı olarak kullanılır. Banka gerekli gördüğü hallerde özkaynağın öncelikli olarak yatırıma harcanmasını talep edebilir.

e. Faiz İndirimli İşletme Kredisi Desteği

Bu destek unsurundan, Yatırım ve Üretim Destek Paketi ile Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi kapsamında yer alan;

- a)** Yeni yatırımların,
- b)** Yatırım süreci devam eden yatırımların,
- c)** Faaliyetlerine devam edip işletme sermayesi ihtiyacı olanların,
- ç)** Yarım kalmış yatırımlardan yeniden ekonomiye kazandırılacak olanların, faydalanması öngörülmüş bulunmaktadır. Kredi tutarı, proje bazında Banka tarafından belirlenmek suretiyle kullanılır.

Kredi vadesi, bir yıl anapara ödemesiz dönem dâhil dört yıldır. Krediyeye konu üretim faaliyetinin, Yerli Mali Tebliği kapsamında yerli malı belgesine sahip makine ve teçhizat veya yerli patente dayalı teknoloji ile gerçekleştirilmesi durumunda vade, azami iki yıl anapara ödemesiz dönem dâhil beş yıldır. Kredi faiz oranı, Banka tarafından işletme kredilerine uygulanan cari faiz oranının yüzde ellisi olarak uygulanır.

C.2. Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi

Bu destek paketinden, Cazibe Merkezleri Programı kapsamındaki iller dışında bulunan ve Bankanın taşınmasını

uygun göreceği, imalat sanayiinde yer alan ve halen faaliyette bulunan üretim tesisini, Program kapsamındaki illere, bu Kararın yürürlüğe girdiği 11.01.2017 tarihinden itibaren iki yıl içinde, asgari istihdam şartını sağlamayı taahhüt ederek taşıyan yatırımcılar faydalandırılır.

Üretim Tesisi Taşıma Destek Paketi kapsamında, yatırımcıların faydalanabileceği desteklere ilişkin açıklamalar aşağıda yer aldığı gibidir.

Nakdi Taşınma Desteği; tesisin demontaj, taşınma ve montaj maliyetleri ile taşınma sürecinde Banka tarafından karşılanması gerekli görülen diğer masrafların, bir milyon Türk Lirasını aşmamak üzere nakdi olarak karşılanması şeklinde uygulanır.

Teşvik Desteği; yürürlükte bulunan “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar” uyarınca;

a) Taşınan tesise ilave yatırım yapılmaması veya yapılmakla birlikte asgari sabit yatırım tutarı ve asgari kapasite şartlarının sağlanmaması durumunda;

1) Program kapsamındaki 4 üncü ve 5 inci bölge illerine taşınan tesislerin, taşınılan bölgede geçerli olan süre ve miktarlarda Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteğinden,

2) 6'ncı bölge illerine taşınan tesislerin, anılan bölgede geçerli olan sürelerde Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği, Sigorta Primi Desteği ve Gelir Vergisi Stopajı Desteğinden,

b) Program kapsamındaki illere taşınmanın gerçekleşmesi ve ilave yatırımın asgari sabit yatırım tutarı ve kapasite şartlarını sağlaması halinde, taşınan tesisin (a) bendi hükümleri çerçevesinde sağlanan desteklerden, ilave yatırımın ise bu desteklere ek olarak Gümrük Vergisi Muafiyeti, KDV İstisnası ve Vergi İndirimi desteğinden, yararlandırılması şeklinde uygulanması öngörülmüş bulunmaktadır.

Bu destek paketi kapsamında; yatırımcı, taşınan tesisin bina ihtiyacının karşılanabilmesini temin için, Yatırım ve Üretim Destek Paketi kapsamındaki Yatırım Yeri Tahsis Desteği ve bina inşaatı için Faizsiz Yatırım Kredisi Desteğinden faydalanılabilir. Yatırımcıya ayrıca Faiz İndirimli İşletme Kredisi de kullanılabilir.

Tesisin taşınması esnasında gündeme gelen ilave yeni yatırımlar için, yatırımcı, Yatırım ve Üretim Destek Paketi kapsamındaki Danışmanlık Hizmeti Desteği ile Faizsiz Yatırım Kredisi Desteğinden faydalanılabilir.

C.3. Çağrı Merkezi Yatırım Destek Paketi

Bu destek paketinden; asgari ikiyüz kişilik istihdam taahhüdü vermek ve müşterileriyle hizmet sözleşmesi yapmış olmak şartıyla çağrı merkezi yatırımları faydalandırılabilir.

Çağrı merkezi yatırımlarında, yatırımcıların faydalanacağı desteklere ilişkin açıklamalar aşağıda yer aldığı gibidir.

Bina Tahsis Desteği; Hazineye ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarına ait olan, atıl vaziyette bulunan ve YİKOB veya İdareye tahsis edilen binaların yatırımcılara kiralanması



suretiyle uygulanır. Bu amaçla Banka, desteklenmesine karar verilen çağrı merkezi yatırımda ihtiyaç duyulan binanın büyüklük ve niteliklerini, temin edilmesi amacıyla YİKOB ve İdareye bildirir. YİKOB veya İdarenin talebi üzerine, varsa bu ihtiyacı karşılayacak nitelikte binalardan mülkiyeti Hazineye ait olanlar Maliye Bakanlığınca, diğerleri ise maliki kamu kurum ve kuruluşlarınca yatırımcıya kiralanmak üzere YİKOB veya İdareye tahsis edilir. Bu binaların, Bankaca desteklenmesi uygun görülen proje kapsamındaki yatırıma uygun hale getirilmesi amacıyla; eksik kısımların tamamlanması, rehabilitasyon, tadilat ve sair ilave yatırım niteliğindeki işler, 9'uncu madde hükümlerinin kıyasen uygulanması ile gerçekleştirilebilir.

Fiber İletişim Altyapısı Desteği: Banka tarafından desteklenmesi uygun görülen çağrı merkezi yatırımlarının fiber iletişim altyapısına ilişkin ilk kurulum maliyetlerinin bedeli Hesaptan karşılanmak üzere ödenmesi şeklinde uygulanır.

Personel Eğitim Desteği: Bankaca desteklenmesi uygun görülen çağrı merkezi yatırımlarının, ilk kuruluş aşamasında istihdam edilecek personelin eğitim süresince olacak maaş ve giderleri, istihdam edilmesi taahhüt edilen personel sayısını aşmamak kaydıyla personel başına ikibinbeşyüz Türk Lirasını geçmeyecek şekilde Hesaptan karşılanabilir,

Çağrı merkezi yatırımlarının bina ihtiyacının, Bina Tahsis Desteği kapsamında karşılanmasının mümkün olmaması

halinde, yatırımcılar, Yatırım ve Üretim Destek Paketinin Yatırım Yeri Tahsis Desteği ve Bina Yapımı Desteğinden faydalandırılabilir. Çağrı Merkezi Yatırım Destek Paketi kapsamında kiralanmış binaların ve taşınmazların mülkiyeti yatırımcılara devredilmez.

Çağrı merkezi yatırımlarına, bu Kararda yer alan destek uygulamaları kapsamında zorunlu olmadıkça organize sanayi bölgelerinde yer alan parsel ve taşınmazlar tahsis edilemez veya kiralanamaz.

Banka, Fiber İletişim Altyapısı Desteğinin uygulanması konusunda ihtiyaç duyulan altyapı ve hizmetlerin sağlanması amacıyla Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve diğer ilgili kurum ve kuruluşlar ile 4734 sayılı Kanunun geçici 17.nci maddesine göre protokol imzalar.

Cazibe Merkezleri Programı kapsamındaki illerde kurulacak çağrı merkezleri, yatırımlarda devlet yardımları hakkındaki kararlar kapsamında, kurulduğu bölgenin bölgesel teşviklerinden, herhangi bir asgari yatırım tutan şartı aranmaksızın söz konusu kararlarda belirtilen usuller çerçevesinde faydalandırılır.

C.4. Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi

Bu destek paketinden; Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının uygun görüşüyle, en az beşbin metrekare beyaz alanı bulunmak ve ANSI/TIA-942'ye göre TIER-3 veya üstü seviyede olmak şartıyla veri merkezi yatırımları faydalandırılabilir.

Veri merkezi yatırımları ve enerji destek paketi kapsamında, yatırımcıların faydalanacağı desteklere ilişkin açıklamalar aşağıda yer aldığı gibidir.

Enerji Desteği, bu Karar kapsamında kurulan veri merkezlerinin aylık elektrik enerjisi giderlerinin KDV hariç yüzde otuzunun on yıl süreyle Hesaptan karşılanması şeklinde uygulanır.

Fiber İletişim Altyapısı Desteği, Banka tarafından desteklenmesi uygun görülen veri merkezi yatırımlarının fiber iletişim altyapısına ilişkin ilk kurulum maliyetlerinin bedeli Hesaptan karşılanmak üzere ödenmesi şeklinde uygulanır. Banka, Fiber İletişim Altyapısı Desteğinin uygulanması konusunda ihtiyaç duyulan altyapı ve hizmetlerin sağlanması amacıyla Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı ve diğer ilgili kurum ve kuruluşlar ile 4734 sayılı Kanunun geçici 17'nci maddesine göre protokol imzalar.

Cazibe Merkezleri Programı kapsamındaki illerde kurulacak veri merkezleri, yatırımlarda devlet yardımları hakkındaki kararlar kapsamında, kurulduğu bölgenin bölgesel teşviklerinden, herhangi bir asgari yatırım tutan şartı aranmaksızın söz konusu kararlarda belirtilen usuller çerçevesinde faydalandırılır.

D. CAZİBE MERKEZLERİ PROGRAMININ, TARAF LARA GETİRDİĞİ YÜKÜMLÜLÜKLER İLE UYGULANMASINA İLİŞKİN ÖZELLİK ARZ EDEN HUSUSLAR

D.1. Teminat

Program kapsamında sağlanacak Faizsiz Yatırım Kredisi Desteklerinde;

'Beyaz Alan: Sunucu, veri depolama ve ağ birimleri gibi bilgi teknolojileri donanımlarının yer aldığı, yükseltilmiş taban ile kaplı, enerji ve iklimlendirme altyapısı kurulmuş, gaz, yangın, nem gibi tehlikelere karşı önlemlerin alındığı veri merkezi alanını tanımlar.

a) Bina Yapımı Desteği ile birlikte Faizsiz Yatırım Kredisi Desteği sağlanması halinde krediye konu makine teçhizat,

b) Bina Yapımı Desteğinden yararlanmaksızın gerçekleştirilen yatırımlarda, veri merkezleri yatırımları haricinde bina ile makine ve teçhizat, teminat olarak aranacak olup ayrıca ilave teminat alınmayacaktır.

c) Binanın, yatırımcının organize sanayi bölgesindeki parseli üzerinde yapımı halinde, yatırım tamamlandıktan sonra üzerinde Banka lehine ipotek tesis edilmesini teminen yatırımcıdan taahhütname alınır. Yatırımcının taahhüdünü yerine getirmemesi halinde Karar'ın 26'ncı madde hükümleri kapsamında işlem tesis edilerek destek geri alınacaktır.

ç) Binanın, üzerine irtifak hakkı tesis edilen arazi üzerinde yapılması halinde, yatırım tamamlandıktan sonra yatırımcının mülkiyet hakkını almasından sonra üzerinde Banka lehine ipotek tesis edilmesini teminen yatırımcıdan taahhütname alınır. Yatırımcının taahhüdünü yerine getirmemesi halinde Karar'ın 26'ncı madde hükümleri kapsamında işlem tesis edilerek destek geri alınacaktır.

Veri Merkezi Yatırım ve Enerji Destek Paketi kapsamında kullandırılan kredilerde;

a) Arsa veya arazinin mülkiyetinin yatırımcıya ait olması halinde bina, makine ve teçhizat,

b) Arsa veya arazinin mülkiyetinin YİKOB veya İdareye ait olması halinde makine ve teçhizat, teminatın yüzde sekseni kabul edilecek olup ayrıca kredinin yüzde yirmisi için ilave teminat alınacaktır. Faiz indirimli İşletme Kredisi Desteğinde, teminat proje bazında Banka tarafından belirlenecektir.

D.2. Kira Sözleşmesi Ve Kira Bedeli

Bina Yapımı Desteği veya Bina Tahsis Desteğine konu binalar ile Yatırım Yeri Tahsis Desteğine konu parsel, taşınmaz veya binalar yatırımcılara YİKOB veya İdare tarafından kira sözleşmesi düzenlenmek suretiyle kiralanacaktır.

Kira bedelleri ise, Sermaye Piyasası Kurulundan lisanslı gayrimenkul değerlendirme şirketlerince belirlenecek rayiç kira bedelinin yüzde onu şeklinde uygulanacak ve kira bedelleri her yıl yeniden değerlendirme değer artış oranında artırılabilecektir. Tahsil edilen kira gelirleri, Hesaba gelir olarak kaydedilecektir. Karar'da 13'üncü maddenin dokuzuncu fıkrası bakımından kira bedelleri, maliyetler dikkate alınarak pay oranına göre hesaplanacağı belirtilmiştir.

D.3. Taşınmazın Mülkiyetinin Yatırımcıya Devri

Karar kapsamında, Çağrı Merkezi Destek Paketi hariç olmak üzere, yatırımcıya kiralanmak suretiyle tahsis edilen



parsel, taşınmaz ve binaların mülkiyeti, asgari onbeş yıl süreyle desteğe konu üretim faaliyetinin sürdürülmesi, asgari istihdam şartının bu sürenin tamamında istihdam edilecek adam ay toplamının yüzde sekseninden az olmamak üzere yerine getirilmesi ve varsa diğer destek koşullarının sağlanması halinde, talebi üzerine yatırımcıya, bina için sağlanan nominal destek tutarı, parsel veya taşınmaz için ise emlak vergisine esas metrekare birim değeri toplamı karşılığında devredilebilecektir.

Ayrıca taşınmazın mülkiyetinin yatırımcıya devri hususunda mezkûr Karar'ın 21'inci maddesinde;

Md. 13/8'inci fıkrası bakımından arsa bedelsiz olarak, bina ise sağlanan nominal destek tutarı karşılığında, Md. 13/9'uncu fıkrası bakımından, bina, sağlanan nominal destek tutarı karşılığında, devredilebileceği hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

D.4. Destek Ödemeleri Ve Yönetim Giderleri

Program kapsamındaki destekler, Banka tarafından Hesaptan ödenecektir.

Hesaba aktarılan tutarlar, aktarıldığı günden, Program kapsamında kullanılacağı güne kadar geçen sürede Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından ilan edilen Gecelik Borç Alma Faiz Oranı ile nemalandırılarak Hesaba gelir kaydedilecektir.

Programın yürütülmesine ilişkin giderler ile nemalandırma için yapılacak işlemlerden doğan her türlü vergi, masraf, ücret, komisyon ve diğer yasal yükümlülükler Hesaptan karşılanacaktır.

Banka, Hesaptan yapacağı kredi ve diğer ödemelerin yüzde ikisi ile yılsonu kredi bakiyesinin yüzde biri kadar tutarı yönetim gideri olarak Hesaptan tahsil edecektir.

D.5. Bankanın Şirketlere Ortak Olması

Banka, Program kapsamındaki illerde kurulacak şirketlere iştirak edebilecek dolayısıyla şirket kuruluşlarına öncülük edebilecektir.

D.6. Cazibe Merkezleri Programı Yönlendirme Komitesi

Mezkûr Karar'da; Program kapsamında koordinasyonu sağlamak, uygulamayı izlemek ve yönlendirmek üzere; Başbakanın görevlendireceği bir bakan başkanlığında, Hazine Müsteşarı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı, Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı, İçişleri Bakanlığı Müsteşarı, Kalkınma Bakanlığı Müsteşarı, Maliye Bakanlığı Müsteşarı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşarı ve Banka Genel Müdürünün katılımıyla oluşan Cazibe Merkezleri Programı Yönlendirme Komitesinin kurulacağı belirtilmiştir. Bu kapsamda, 15.02.2017 tarih ve 29980 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Başbakanlık Genelgesinde Cazibe Merkezleri Programı kapsamında koordinasyonu sağlamak, uygulamayı izlemek ve yönlendirmek üzere kurulan Cazibe Merkezleri Programı Yönlendirme Komitesi Başkanlığı'nın

Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan tarafından yürütülmesi uygun görülmüştür.

Karar uyarınca Komitenin görevleri:

- Programa ilişkin konularda ilgili kurum ve kuruluşlar arasında koordinasyonu sağlamak, gerektiğinde tavsiyelerde bulunmak.
- Program kapsamında yürütülen faaliyetleri izlemek ve yönlendirmek.
- Programa ilişkin uygulamaları değerlendirmek, gecikme ve aksaklıklara ilişkin tespit ve önerilerde bulunmak.
- Her yıl bütçe ödenek ihtiyaçlarını belirlemek.
- "Değerlendirilmesi Komite Kararına Tabi Olan Yatırım Konuları" başlıklı listede sayılan yatırım konularına ilişkin taleplerin Bankaca değerlendirilebilmesine karar vermek.
- Bu Kararda yapılması gereken değişikliklere ilişkin önerilerde bulunmak.

şeklinde belirlenmiştir.

Komitenin, Başkanın daveti üzerine yılda en az dört defa olmak üzere en az beş üyeye toplanması ve salt çoğunlukla karar alması, eşitlik durumunda, Başkanın oyu yönünde karar alınması hususu öngörülümüş bulunmaktadır.

Komiteye ilişkin sekreteryaya hizmetlerinin Banka tarafından yürütülmesi öngörülümüşür.

D.7. İzleme Ve Değerlendirme

Banka'nın, Program kapsamındaki gerçekleştirmeleri Üçer aylık dönemler halinde rapora bağlama ve Kalkınma Bakanlığı ile Komiteye bildirme yükümlülüğü bulunmaktadır.

Banka, Program kapsamında desteklenen yatırımları, destekleme sürecinde ve desteğin tamamlanmasını müteakip üçer aylık dönemler itibarıyla izleyecektir. Banka bu amaçla, bedeli Hesaptan karşılanmak suretiyle, 4734 sayılı Kanun ile 10/12/2003 tarihli ve 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanununa tabi olmaksızın denetim ve kontrolölük gibi teknik, mali, hukuki veya benzeri alanlarda danışmanlık hizmeti satın alabilir. Bu kapsamda, Bankaca belirlenecek en az üç istekli ihaleye davet edilir. İsteklilerde aranacak özellikler, istenecek belgeler, tekliflerin değerlendirilmesi, ihalenin sonuçlandırılması ve sözleşmenin uygulanmasına ilişkin hususlara ihale dokümanında yer verilecektir.

Karar'da ayrıca ceza, ihalelerden yasaklama ve sonuç bildirimine ilişkin hususlarda 4734 Kanununun ilgili hükümlerinin uygulanacağı hususu hükme bağlanmış bulunmaktadır.

Programa ilişkin olarak, 13/10/2010 tarihli ve 6015 sayılı Devlet Desteklerinin İzlenmesi ve Denetlenmesi Hakkında Kanun kapsamındaki iş ve işlemler, Banka tarafından yürütülmesi öngörülümüşür.

Yatırımcılar Program kapsamındaki desteklerden, diğer Devlet yardımları ile mükerrerlik oluşturmamak kaydıyla

»» FATİH ÖZKILINÇ

Türkiye’de Endüstri 4.0 konusunun 2015 yılının sonlarında konuşulmaya başlandığını belirten İON Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy, “Endüstri 4.0 konusunda biz başlıyoruz diyen ilk şehir İzmir.

“Türkiye Endüstri 4.0 dönüşümünü gerçekleştirecek”



Ali Rıza Ersoy



Sinan Gerçek



Türkiye’nin bulunduğu bölgede Endüstri 4.0 konusunda dönüşümü gerçekleştirebilecek tek güç olduğunu belirten İON Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy, “**Türkiye Endüstri 4.0 dönüşümünü gerçekleştirecektir**” dedi. Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi kapsamında İON Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy ve Yaşar Holding Bilgi Sistemleri Başkan Yardımcısı Sinan Gerçek ise ‘Endüstri 4.0 ve İlham Verenler’ başlıklı sunumlarını yaptılar.

2015 yılında konuşulmaya başlandı

Türkiye’de Endüstri 4.0 konusunun 2015 yılının sonlarında konuşulmaya başlandığını belirten İON Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy, “Endüstri 4.0 konusunda biz başlıyoruz diyen ilk şehir İzmir. İzmir’e çok yakışacak. 32 yıl çalıştığım şirket endüstri 4.0’ı kullanamıyordu. Dijital enterprise’i kullanıyordu. 2015 yılının sonunda Endüstri 4.0 konuşulmaya başlandı. 4.0 ile niye uğraşıyoruz? Çünkü çok ciddi bir tehdit ile karşı karşıyayız. İnsanlık tarihinde ilk kez Batının endüstriyel krallığını doğuya kaybetmesi söz konusu. Batı üç konuya konsantre olursam kaybettığım krallığımı geri kazanırım diyor. İlk kelime hız, ikinci kelime esneklik ve verimlilik konusunda çalışırsam geri alırım diyor. Adidas ve Apple memleketine geri döndü. 2013’te Sanayi 4.0 lafı kullanıldı. Şimdi ise 4.0’ı ıskalamayalım diyoruz. 2015’in mottosu 4.0 olunca herkes konuşmaya başlıyor. Daha sonra Davos’ta herkes konuşmaya başladı” diye konuştu.

Türkiye başaracak

Endüstri 4.0’a gelmek için 3.0’ı bitirilmesi gerektiğini dile getiren Ersoy, Türkiye’nin Endüstri 4.0’ı gerçekleştireceğini inandığını belirterek şöyle konuştu: “Türkiye Endüstri 1, 2 ve 3 dönüşümüne hep geç kaldı. Ancak Endüstri 4.0 için çok daha erken yola çıktık. 4 yıl gibi kısa sürede Endüstri 4.0 Türkiye’de önemli derece konuşuldu, gündeme getirildi. Etrafımızda bu dönüşümü gerçekleştirecek olan bir ülke yok. Bölgemizde bu dönüşümü gerçekleştirecek olan tek ülke Türkiye’dir. Türkiye Endüstri 4.0 dönüşümünü gerçekleştirecektir.”

Şirketler küçük adımlarla ilerlemeli

Yaşar Holding Bilgi Sistemleri Başkan Yardımcısı Sinan Gerçek ise Endüstri 4.0’a endüstri 3.0’ı tam anlamıyla gerçekleştirerek geçilmesi gerektiğini belirtti. Şirketler geleceğe yönelik adımlar atarken dikkatli olması gerektiğini ifade eden Gerçek, “Şirketler Endüstri 4.0 için öncelikle küçük adımlarla, planlı ve programlı bir şekilde ilerlemeli. Küçük adımlarla planlı bir şekilde ilerlemek Endüstri 4.0 için yeterli olacaktır. Planlı ve küçük adımlarla ilerlemenin yanında yeterli kaynaklarla da iyi beslenmelidir. Dijital dönüşümde veri yönetimi çok önemlidir. Verileri iyi yönetmek gerekiyor. Yazılım ve akıllı cihazları kim sunacak diye baktığımızda ise, yurt içinde yazılım cihazları konusunda ciddi gelişmeler kaydettik. Üretim alanında da yerli imkanlar kullanma konusunda teşvik etmeliyiz. Yerli üretimi kullanmalıyız” dedi. ■

Gelecekte var olmak için ARGE inovasyon'a yatırım yapılması gerektiğine ifade eden Bosch İOT Endüstri 4.0 Koordinatörü Mustafa Ayhan, "Dünyada bazı değişiklikler oluyor. Çin'i yakalamak mümkün değil. Çin'in yaptığı yatırımlar dudak uçuklatacak boyutta. Dünyada tüketiciler oyunu değiştiriyor."

Dijital dönüşüm kaçınılmaz

Sanayiye Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi kapsamında katılımcı şirketler somut iyi uygulama örneklerini sundu, Endüstri 4.0 ile ilgili yaptıkları hazırlıkları anlattı. 'Nasıl yapılıyor, Nasıl devam edeceğiz? Dünyadan örnekler' başlığı altında BOSCH IoT & Endüstri 4.0 Koordinatörü Mustafa Ayhan, Cisco Ege Bölge Yöneticisi Ali Murat Yılmaz ve Mitsubishi Electric Türkiye Fabrika Otomasyon Sistemleri OEM İş Geliştirme Kıdemli Müdürü Tolga Bizel birer sunum gerçekleştirdi.

Gelecekte var olmak için ARGE inovasyon'a yatırım yapılması gerektiğine ifade eden Bosch İOT Endüstri 4.0 Koordinatörü Mustafa Ayhan, "Dünyada bazı değişiklikler oluyor. Çin'i yakalamak mümkün değil. Çin'in yaptığı yatırımlar dudak uçuklatacak boyutta. Dünyada tüketiciler oyunu değiştiriyor. Kişiselleştirilmiş ürünler istiyor.

Bugün ben dün itibariyle kişiselleştirsem de istediğimi zaman malı alıp görmek istiyorum. Araya farklı ürünler sokmaya çalışıyoruz. Her ne kadar verimlilik için çalışma yapılıyor olsak da bunun üzerine başka şeyler de koymalıyız. 1 yıllık planlar artık 3 ayda revize edilir hale geliyor" dedi.

Gelecekte otonom zekadan bahsedileceğinden bahseden Ayhan, "2000 yılı ve sonrasında dijital dönüşümden bahsediyoruz. Önümüzdeki dönemde otonom zekadan bahsediyor olacağız. Otonom işi demek işin kendi kendine dönmesi demek. Gelecekte nasıl bir fabrika olacak diye düşündüğümüzde en ortaya insanı koyuyoruz. Oyunun sonunda insanın olduğu bir dünya hayal ediyoruz" şeklinde konuştu.

Dönüşüm sadece süreç ve teknoloji ile olmaz
Dönüşümün sadece süreç ve teknoloji ile olmadığını da



Ali Murat Yılmaz



Mustafa Ayhan



Tolga Bizel

dile getiren Ayhan, "Öncesinde organizasyonun yapmak gerekiyor. Vizyonumuz ve pazarımız ne olacak? Dolayısıyla öncelikle tepe yönetimi vizyonu belirleyip bunu organizasyona yayması gerekir. Sonrasında ise yol haritası hazırlanmalıdır. Bütün şirketler data analizi ile ilgili çalışmalar yapması gerekiyor. Bu sizin gelecekte rekabetinizi etkileyecek olan konudur. Dijital dönüşüme başladığımız zaman bütün birimlere odaklanmak gerekir" şeklinde konuştu.

"4.0 diğer devrimlerden bir farkı var"

Cisco'nun Ege Bölgesi'nin bu yatığı yatırımın çok önemli olduğunu ifade eden Cisco Ege Bölge Yöneticisi Ali Murat Yılmaz ise "Cisco Dijital dönüşüm önemli oyuncusu olmak için burada yatırım yaptı. 4.0 diğer devrimlerden bir farkı var. Endüstri 4.0'da doğa ve insana dikkat edebiliriz. Bunun Ege Bölgesi'nde örneği var. Bu dönüşümden kaçınılmaz. 4-5 yıl içinde bu devrimin sonucunu hızlı gördük. Herkes de buna doğru gelmeye başladı. Her 10 market liderinden 3-4'ü 10 yılda değişecek. Cisco bütün sektörlerde yatırımı var. Otonomuz kendi kendimizi yönetebiliyoruz. Her bir endüstri devrimi ya bir kıtlıktan ya da savaştan öncedir. İlk defa bir devrim tam bir devrimdir. Bu devrim monopoller tarafından yönetilmeyecektir" dedi.

Eskiden ipek yolu, şimdi dijital ticaret yolu

Dijital dönüşümde hayal gücünün çok önemli olduğunu dikkat çeken Tolga Bizel de "Kişiselleştirilmiş ürün çağı: 2007'de en ucuz sensörü taşımaya başladık. (Iphone) Bu alet Apollo'dan kullanılan aletten 600 kez daha güçlü. Bütün nesnelerin yeni bir hayatı olacak. Korkunç olan ise şu; mutfakta bulunan nesneler bizden habersiz haberleşme yapacaklar. Eskiden ipek yolu vardı. Şimdi dijital ticaret yolu var. Gerçek fabrika ile dijital fabrikayı ilişkilendiriyoruz. e-factory ile bunu gerçekleştiriyoruz" diye konuştu. ■

» SELDA AK

“Nasıl yardımcı olabiliriz” panelinde konuşan KUKA Ülke Müdürü Kağan Abidin, KUKA olarak Collaborative robotlara odaklandıklarını belirterek “Robotlar maliyetli teknolojiye sahip. Bugün katma değer esasında gayet anlamlı bir ürün. Temel sebeplerinden biri iş güvenliği.”

Endüstri 4.0 nasıl yardımcı olabiliriz?



Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi’nde dev şirketlerin üst düzey yöneticilerinin katılımıyla “Nasıl yardımcı olabiliriz” panelinde endüstri 4.0 konusunda nasıl yardımcı oluruz konusunu ele aldılar. Ege Üniversitesi İşletme Bölümü Yönetim Bilişim Sistemleri Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Haluk Soyuer moderatörlüğünde gerçekleşen oturumda Endüstri 4.0 konusunda nasıl yardımcı olabiliriz amacıyla yaptıkları faaliyetler ve şirketlerin stratejik yol haritaları ele alındı.

Uygulamalarımız var ama yetmez

“Nasıl yardımcı olabiliriz” panelinde konuşan KUKA Ülke Müdürü Kağan Abidin, KUKA olarak Collaborative robotlara odaklandıklarını belirterek “Robotlar maliyetli teknolojiye sahip. Bugün katma değer esasında gayet anlamlı bir ürün. Temel sebeplerinden biri iş güvenliği. Endüstri 4.0 ile robotlaşmaya geçmekle birlikte alan sıkıntımız var. Kolay programlar ile uygulamalarımız var ama bunlar yetmez. Robotlar 2 ile 5 yıl içerisinde sensörlerle kendisi anlayıp kendisini programlayabilecek. Mobil platformlarda agb’lerle bu alana destek vermeye çalışıyoruz. Bugün Türkiye’de dünyada da önemli olan 7 agb’imiz fabrikamızda üretim sahasında görev alıyor. Haberleşme konusunda bizim robotlarda kanallar açmamız gerekiyordu. Bizde açtığımız kanal üzerinden robotlarımızdaki dataların ne zaman arıza vereceğini o gün kaç ürün üreteceğini sizin cep telefonlarına taşıyoruz. Ne vermeye çalışıyoruz? Hız, esneklik verimlilik” diye konuştu.

Endüstriyel robotlar yüzde 15 büyüyor

Bugün dünyanın endüstri 4.0’ı konuştuğunu ifade eden ABB

Elektrik San. A.Ş. Robot Bölümü Genel Müdürü Emre Tural, “Biz endüstri 4.0’ı niye konuşuyoruz çünkü bunu dünya konuşuyor. Neden buradayız robotçu olarak endüstri 3’ten beri internette de gördüğümüz bu robotlar için başında çünkü destek veren ekipmanlar. Dünyada her sene endüstriyel robotlar yüzde 15 büyüyor durumda. Biz biraz bu treni kaçıyoruz” dedi.

Akıllı ve esnek üretim

Türkiye’de robotlaşmanın yeni yeni başladığına dikkat çeken Omron Industrial Automation Pazarlama Müdürü Nurcan Konak ise “Makineler makinelerin işini yapsın. İnsanlar yeni fikirler çıkarsın, insanlar yaratıcılığını kullansın. 15 yıl sonra robotlarla insanın harmonik bir şekilde çalışacağını düşünüyorum” diye konuştu.

Müşterilerimizle dikey entegrasyon halindeyiz

Sanayi 4.0 için ciddi bir şekilde çalıştıklarını kaydeden Güler de “Şirketimiz şuan entegrasyonlar gerçekleştiriyor. Müşterilerimizle doğrudan dikey entegrasyon halindeyiz. Bütün yazılımları kendimiz yapıyoruz. Yapay zeka ile ilgili çalışıyoruz ama dışardan alıyoruz. Uygulamaları sanallaştırmış durumdayız. Vcloud’da şirketimiz bütün işlemleri burada yapıyor. Bilgilendirme kısmında veri oluşturuluyor ve size veri bildirimini yapıyor. OGi bilgilendirme kısmında yaptığımız ithalat ve ihracatlarını tutuyor. Sorun yaşandığında da yazılım robotları da bunu size cevaplandırıyor. Kişiden gelen elektronik faturayı 24 saniye içinde yazarak gerçekleştiriyor. Faturayı yanlış yolladıysanız yanlış gidiyor ama doğru yolladıysanız 24 saniye içerisinde faturayı hazırlıyor. Hala çok ciddi bir şekilde bu konuda çalışıyoruz.” dedi. ■

KİRLİ ÇAMAŞIRLARINIZ ARTIK PROBLEM DEĞİL.



*Evden Eve,
Hızlı
Ücretsiz Servis*



*Uzman
Ekip*



*Yeni mağazamız
Mistral yaz
sezonundan itibaren
hizmetinizde..*



ARIKAYA
DRY CLEANING

ALSANCAK
(0232) 463 01 09

www.dryarikaya.com
info@dryarikaya.com

»» FATİH ÖZKILINÇ

EGİAD ve ESİAD Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi düzenledi

İlter, AR-GE Türkiye'nin sürekli gündemi olmalı

Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi'nde konuşan EGİAD Başkanı A. Buğra İlter Türkiye'nin dünya ekonomisiyle bütünleşmesi ve rekabet edebilir olmasının yolunun teknolojiden geçtiğini belirterek Türkiye'de AR-GE'ye ayrılan payın gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında çok düşük kaldığını ve girişimcilik, araştırma ve geliştirme, inovasyon, yüksek teknolojiye yatırım ve mesleki eğitim konularının Türkiye'nin sürekli gündem maddeleri olması gerektiğini söyledi.

Ege Sanayici ve İşadamları Derneği (ESİAD) ile Ege Genç İşadamları Derneği'nin (EGİAD) Swisshotel'de düzenlediği Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi'ne ESİAD Başkanı Fadıl Sivri, EGİAD Başkanı A. Buğra İlter, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Başkan Vekili Erdoğan Çiçekçi, Ege Ekonomi Geliştirme Vakfı (EGEV) Başkanı Mehmet Ali Susam ile bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmalar ile sanayiciler katıldı.

Zirvenin açılışında konuşan EGİAD Başkanı A. Buğra İlter, Türkiye'nin dünya ekonomisiyle bütünleşmesi ve rekabet edebilir olmasının yolunun teknolojiden geçtiğini söyledi. İlter, "Akıllı sistemlerin hakim olacağı bu yeni çağda dünyadaki insan nüfusunun kat kat üzerindeki on milyarlarca cihaz birbiriyle iletişim halinde olacak. Akıllı üretim sistemlerinin kullanılmasıyla oluşturulan ekosistemdeki ağlar gelecek çeyrek asırda küresel ticaret hacminin yarısını gerçekleştirecek ve toplam ihracatın yüzde 25'i bu teknolojiler üzerinden gerçekleşecek" dedi.

Türkiye seyirci kalmaz

Türkiye'de Ar-Ge'ye ayrılan payın gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında çok düşük kaldığını da belirten İlter, "Bu gerçeğin ışığında girişimcilik, araştırma ve geliştirme, inovasyon, yüksek teknolojiye yatırım ve mesleki eğitim konularının Türkiye'nin sürekli gündem maddeleri olmasını sağlamak zorundayız. Eğitim sistemimizi sorgulayıcı ve araştırmacı bireyler yetiştirecek, analitik, özgür ve yaratıcı düşünme yetenekleri kazandıracak, yeni nesil üretim ve sanayide dönüşüm hamlesine uygun dijital yetkinliklere sahip bireyler yetiştirecek şekilde masaya yatırmamız gereklidir. Aksi takdirde, yeni çağın bu en önemli olgusuna seyirci konumda kalmamız kaçınılmaz olacaktır" diye konuştu.



A. Buğra İlter



Erdoğan Çiçekçi



Fadıl Sivri

Türkiye dijital dünyayı özümsemeye mecbur

ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Fadıl Sivri ise bugüne kadar düşük maliyetli ve seri üretim ile eğitilmiş işgücünün Türkiye'yi ayakta tuttuğunu fakat dijital dönüşümle birlikte maliyetlerin azaltarak Türkiye'yi zorlamaya başladığını belirtti. İleri teknolojinin ihracattaki payının yüzde 3.5 düzeylerinde kalması nedeniyle Türkiye'nin dijital dünyayı daha fazla özümsemeye mecbur olduğunu vurguladı. Endüstri 4.0 ve dijital dönüşümde Ege Bölgesi'nin öncü konumda olabileceğini aktaran Başkan Fadıl Sivri, "Ege Bölgesi'nin pozisyonuna bakarsak dünyaya açık bakış açısı ve kaliteli insan gücüyle dijital dünyaya en hızlı adapte olabilecek kentlerden biri. Gerek teknolojiye eğitilmiş işgücü ve gelişime olan duyarlılığı ile en hızlı hareket eden adaptasyon sağlayan örnek bölge olarak Ege, dönüşüme en yakın yerlerden biri" dedi.

İzmir sanayi 4.0'a öncülük edebilir

Yapılan bir araştırmada Türkiye genelindeki illerin incelenerek dijitalleşme skorlarının belirlendiğini açıklayan Sivri, "İzmir ise ülkemiz içerisinde hem eğitilmiş nüfus hem de yaygın teknoloji kullanımı açısından aldığı 53 puan ile dijital dönüşüm ve Sanayi 4.0'da öncülük edebilir. Uluslararası öncü şirketlerin de katkı ve yatırımlarıyla İzmir bu dönüşümü sağlayabilir. Bunun için gerekli adımları atmaya biran önce başlamak gerekir. Onun için interneti bilen onu iyi kullanan, programlama yapabilen gençleri yetiştiren

İzmir'de ortak hareket edebileceğimiz bilgi paylaşım platformu yaratmalıyız" diye konuştu.

"Sanayi 4.0'da değişim bir tercih değil zorunluluk"

Dünyada işgücünden eğitime kadar çok keskin bir dönüşüm yaşandığına dikkat çeken EBSO Başkan Vekili Erdoğan Çiçekçi de böyle bir gelişiminin gerisinde kalmanın yok olmak ile aynı anlamda olduğunu belirtti. Çiçekçi, "Ayakta kalmak ve mücadele etmek için Sanayi 4.0'ı yakalamak zorundayız. Eğer dijitalleşmeye ben kapılarımızı kapatırsam ne kadar ayakta kalacağımızı bilemeyiz. Ülkemiz bugün akıllı telefon kullanımında birinci sırada ama 21 ülke arasında veri işleme, bilgisayar otur yazarlığı alanlarında ise sonlarda. O nedenle bilgisayarla kodlama eğitimini anaokulundan itibaren zorunlu tutmalı ve üniversitelerde atıl bölümler yerine yeni teknolojik bölümler açmalıyız. Sanayi 4.0'da değişim bir tercih değil zorunluluk olduğunu unutmamalıyız" dedi. ■

Otomobil yerine pile yatırım yapılması gerektiğine dikkat çeken Çapa, "Otomobil üreteceğinize pil üretin. Niçin pil teknolojisine yatırım yapmıyorsunuz? Çin deliller gibi pil teknolojisine yatırım yapıyor."

"Otomobil üreteceğinize pil üretin"



Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi' kapanışında konuşan Gazeteci Emin Çapa, yerli otomobil üretim hamlesini değerlendirdi "Ne otomobili ya, bırakın onu, bu yalan, böyle bir şey yok. Otomobil üreteceğinize pil üretin. Niçin pil teknolojisine yatırım yapmıyorsunuz? Çin deliller gibi pil teknolojisine yatırım yapıyor. Pil üretin otomobile, cep telefonuna, bilgisayara, rüzgar enerji santraline, güneş enerji santraline satın. Niye pile yatırım yapmıyorsunuz? Şu anda dünyanın en büyük şirketleri pil teknolojisine yatırım yapıyor" dedi.

Zirvenin kapanışında gelecek üzerine konuşan Çapa, Türkiye'nin yerli otomobil üretim hamlesini eleştirdi. Çapa, "Ne otomobili ya, bırakın onu, bu yalan, böyle bir şey yok. Tamamen seçim propagandası. Eğer samimi iseniz konuşun o insanlarla. Ben o insanlardan bir tanesi ile çok samimiyim bir tanesine dedim ki "siz aklınızı mı kaçırdınız?" Emin Bey paramı mecburen çöpe atıyorum dedi. Olay budur" diye konuştu.

Otomobil yerine pile yatırım yapılması gerektiğine dikkat çeken Çapa, "Otomobil üreteceğinize pil üretin. Niçin pil teknolojisine yatırım yapmıyorsunuz? Çin deliller gibi pil teknolojisine yatırım yapıyor. Pil üretin otomobile, cep telefonuna, bilgisayara, rüzgar enerji santraline, güneş enerji santraline satın. Niye pile yatırım yapmıyorsunuz? Şu anda dünyanın en büyük şirketleri pil teknolojisine yatırım yapıyor. Pil yapın herkese satarsınız" ifadelerini kullandı.

Geleceğe yatırım yapılması gerektiğine dikkat çeken Çapa şunları kaydetti:

"Otomobile milyon dolarlarca yatırım yapacağız da ne olacak? Olmayacak, olsa da satamayacağız. Satsanız da

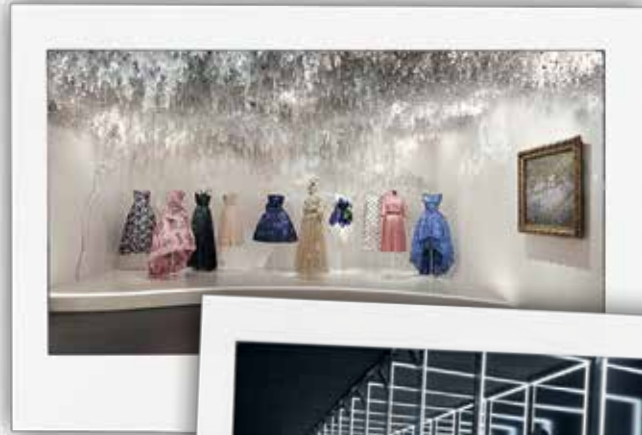
Ahmet'e Mehmet'e satacaksınız, Hans'a satamayacağız. Hans'a satmadıkça bir değeri var mı? Yok. Boşu boşna, saçma paramızı sokağa atıyoruz. Ben İstanbul Ticaret Odası'na gidiyorum sanayi kongrelerine gidiyorum. Şuan da dünyada 1.0 düzeyinde teknolojiler yok mu? Sürüyle. Alman Hükümetinin bilim kurulu bir rapor yayınladı. Diyor ki 2050 yılına gelindiğinde Alman ekonomisinin yüzde 40'ı bugün adı bilmediğimiz teknolojilerden gelecek.

Ya Almanya Mercedes'i, BMW'yi yapıyor. Almanya diyor ki benim ekonomimin yüzde 40'ı bugün bilmediğim teknolojilerden gelecek diyor, siz sıfırdan otomobil icat edeceksiniz öyle mi? Yapmayın, paramızı sokağa atmamalım. Bugüne bakmayın vadeyi uzatın. Türkiye'deki mevduatın vadesini biliyor musunuz? Ortalaması 29 ile 30 gün arasında değişiyor. Bankanız sizden 29 günlük mevduat alıyor, 5 yıllık kredi veriyor. Sonra faizleri düşürün. Arkadaşlarım uzun vadeli bakın. Bir yıl, iki yıl, üç yıl bunlar vade değil, 10-15 yıl sonrasına yatırım yapıyorsunuz. Bir fabrika kendini 17 yılda amorti ediyor.

Böyle bir şey olabilir mi, hiç kimseye satamayacağımız malı yapmanın bir anlamı yok. Bir tane bir adama iki tanede öteki adama satacaksınız toplam 5 tane. Siz zannediyor musunuz? Ankara'daki yöneticiler bizi kışkırtan Almanların Mercedes'lerini bırakacaklar ve bu arabaya binecekler öyle mi? Arkadaşlarım Amerika Birleşik Devletlerinin kurşunu çok. Almanya'nın ki de onun kadar çok değil ama onunda çok. Bizim kurşunumuz az. Kurşun ne? Sermaye, insan sermayesi ve para az. Dolayısıyla benim öyle ateş etmem lazım ki ya kalbinden ya beyninden vurmam lazım. Benim ikinci kurşunu atmam lazım. Onun için dalga efekti yaratan birden fazla sektörü ileri taşıyacak sektörü bulmamız lazım." ■

Rüyaların Tasarımcısı: *Christian Dior*

Christian Dior Fransız tasarımcıların efsaneleşmişlerinden; **Irving Penn** moda fotoğrafçılığı sektörünün dev ismi. Sizler için onların şerefine organize edilmiş en kapsamlı sergileri Paris'te gezdik.



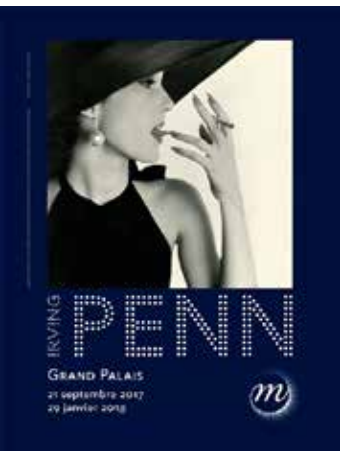
Hazırlayan **Naz Tükel**

Moda ve sanat dünyasının en kalıcı isimlerinden

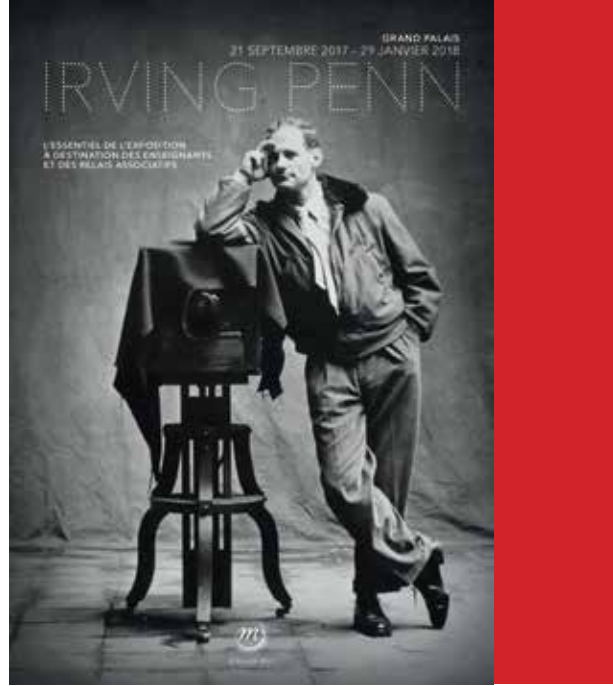
biri olan Christian Dior sektöre adım atalı tam 70 sene geçti. Bu sergi 30 yıldır Fransa'da düzenlenmiş ilk Dior sergisi olmakla birlikte en geniş Dior retrospektifine sahip. Serginin en güzel yanı size hem Christian Dior'u hem de markayı hiç bilmediğiniz yönleri ile tanıtmayı.

Christian Dior sadece kıyafetleri ve tasarımları ile kadınların ruhuna dokunmuş bir tasarımcı değil, aynı zamanda başarılı bir sanat kolektörü. Kariyerine arkadaşı ile galeri açarak başlayan tasarımcının galerisinden parçalar getirilmiş sergiye. Christian Dior'un moda dünyasına olan yeteneğini fark etmesi uzun sürmemiş. Bizlerin onu tanıma sebebi olan markasını kurmuş. Dior'un klasikleşmiş tasarımlarına yer veren sergi, ziyaretçilerine modanın çizgisini değiştiren kıyafetleri inceleme şansı sunuyor. Markanın ilk kuruluşundan bugüne kadar en güzel tasarımları sergileniyor ve ziyaretçiler bu inanılmaz evrime tanıklık yapıyor. Marka ile çalışan her isim hakkında bilgi ve video da bulunuyor sergide. Dior'un giyim ve kozmetikte nasıl bir dünya markası haline geldiğini attığınız her adımda bir kez daha anlıyorsunuz. Sizi sanki bir rüyanın içinde süzülüyor hissi veren bu sergi, 5 Temmuz 2017'de kapılarını ziyaretçilerine açtı. Louvre müzesinin özel bir kısmı olan Musée des Arts Decoratifs'de gerçekleşen bu büyümlü şölen 8 Ocak'ta son buldu. Sergi süresi 700.000'den fazla konuğu Dior'un gizli dünyasında ağırladı.

Irving Penn



Irving Penn hayata herkesten farklı bir perspektifle bakan fotoğrafçılardan. Doğumunun 100. yılı şerefine dünyaca ünlü Irving Penn sergisi New York'tan Paris'e taşındı. Ölümünden beri Paris'te yapılan en geniş Irving Penn sergisi, The Metropolitan Museum (THE MET) ve The Irving Penn Foundation tarafından yapıldı. Sanatçının 70 yıllık kariyeri boyunca farklı tarzlarda 235'ten fazla çalışması vardır: moda, portreler, natürmort, nü, güzellik, sigaralar, enkaz... Penn'in dünyanın birçok yerinde farklı kültürlerden kişiler ile çektiği fotoğraflar ve onların yayınlandığı dergiler de sergide yer almış. Fotoğrafçının zarif ve minimalist çizgisi her daim görülüyor. Serginin en çarpıcı yanı ise Irving Penn'in orijinal kameralarının ve ünlü arkaplanının müzeye getirilmiş olması. Grand Palais'de fotoğrafçılığın gücünü gösteren bu sergi, ziyaretçilerin fotoğrafa bakış açısını etkiledi.



5 SORU 5 CEVAP

Doğukan **KÜÇÜKÇELEN****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1983 Uşak doğumluyum. Üniversite sebebiyle İzmir'e geldim ve sonra burada kaldım. O günden bu güne 17 sene geçmiş. 9 sene önce de Dimnida adıyla bir yazılım firması kurdum ve mesleki faaliyetime halen Dimnida ile devam etmekteyim. Evliyim. Birisi 3,5 diğeri 2 yaşında iki oğlum var.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yazılım geliştirmek benim en büyük hobimdir. Ayrıca bu sektör sürekli araştırmayı, kendini geliştirmeyi bununla birlikte de farklı sektörlerle ve farklı iş stratejilerine dahil olmayı zorunlu kılıyor ki ben de bunlardan gayet keyif alıyorum. Şimdilerde çok fırsat bulamasam da gitar çalmayı, şarkı söylemeyi ve bisiklet binmeyi seviyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Hem yurtiçi ve yurtdışı pazarda proje bazlı yazılım üretiyoruz. Müşteri, "Benim şöyle bir yazılıma ihtiyacım var" der, biz de onu üretiriz. Bunun yanında web sitesi, mobil uygulama alanlarında da faaliyet gösteriyoruz. Ürettiğimiz uygulamalar arasında ağırlıklı olarak bulut tabanlı iş yönetim süreçleri, uzaktan eğitim, saha izleme ve analiz, ekip yönetimi, CRM, MRP, ERP uygulamaları ve operasyonel süreç yönetimi uygulamaları var.

Sektör olarak çekirdeğinde yer aldığımız ve son yıllarda oldukça önem kazanmış Endüstri 4.0 tanımı şüphesiz şu an hemen her sektörün ilgi odağı. Açıkçası sektörden birisi olarak Türkiye'nin bu vizyona sahip olduğunu görüyorum ve büyük umut taşıyorum. Big Data, insansız operasyonel süreçler, anlık izleme ve yönetim, robot teknolojisi artık herkesin kabul ettiği ve ilgi gösterdiği tanımlar. Bununla birlikte, şahsi fikrim, bugün itibarıyla üretim, yönetim ve mühendislik kabiliyeti olarak da Türkiye, Dünya standartlarında paralellik göstermektedir. Durum böyle olunca Endüstri 4.0 yolunda Türkiye'nin yolu aydınlık olacaktır. Ancak bu alanda maalesef logaritmik bir gelişim eğrisi mevcut ve bu eğri üzerinde tutunmak büyük çaba gerektiriyor. Bu eğri üzerinde tutunmanın temel bileşeni de eğitim olmaktır.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Son birkaç yılda genel olarak ekonomik bir baskı hemen her sektörde hissediliyor. Global ölçekte yaşanan bu ekonomik dalgalanmaya Türkiye'nin yaşadığı terör ve özellikle 15 Temmuz gibi bir talihsizlik de eklenince etkileri ülkemiz üzerinde maalesef çok daha fazla hissedildi kanısındayım. Ancak yavaş yavaş başlayan normalleşme süreçleri ile birlikte sene sonuna doğru yaklaşan genel ve yerel seçimlerin ekonomik anlamda bir rahatlamayı beraberinde getireceğini tahmin ediyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Gerek vizyonu ve misyonu gerekse savunduğu değerler açısından EGİAD, önemli STK'lar arasında olduğunu her fırsatta hissettiriyor. İş dünyasına katkı sağlayabilecek nitelikte ve potansiyelde olan, gelecekte de bu vizyonunu kaybetmeyeceğine inandığım bu dernek çatısı altında yer almak benim için gurur ve mutluluk vericidir.

5 SORU 5 CEVAP

Faik Tuna **YAĞCI****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

1989 İzmir doğumluyum. Özel İzmir Amerikan Lisesi'nden Uluslararası Bakalorya diploması ile mezun olduktan sonra eğitime İngiltere'de devam etmeye karar verdim. Lisans eğitimimi Southampton Üniversitesi'nde Ekonomi ve Yönetim Bilimleri üzerine; Yüksek Lisans eğitimimi ise Imperial College London'da Finans üzerine yaptım. Amerika ve Türkiye'de toplam iki yıl iş tecrübesi edindikten sonra aile işimize dahil oldum. 2016 Aralık'tan bu yana aile şirketimizde Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdürmekte ve aynı zamanda İşletme üzerine Doktora eğitimime devam etmekteyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerim arasında tiyatro ve sinemaya gitmek, yakın arkadaşlarım ile değişik aktivitelerde bulunmak, seyahat etmek, fotoğraf çekmek ve yabancı dizileri izlemek yer alıyor. Ayrıca dünya ve modern sanat tarihine ilgi duyuyorum. Bu nedenle dünya edebiyatı okumayı, seyahat ettiğim ülkelerde modern sanat sergilerini ve tarih müzelerini ziyaret etmeyi seviyorum. Eski bir lisanslı tenis oyuncusu olarak fırsat buldukça tenis oynamaktan da keyif alıyorum.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Ar-Tu Kimya 1998 yılından bu yana, ayakkabılık, çantalık, kemerlik deri, kösele, yapıştırıcı ve veteriner ilaçları üretiminde kullanılan bir tür bitkisel sepilme malzemesi olan meşe palamudu özünün üreticisidir. Günümüzde bu ürünü dünyada üreten tek firma konumundayız. 1970'li yıllarda sentetik tanenlerin üretilmesiyle bitkisel tanenlere olan talep azalsa da takip eden yıllarda çevre duyarlılığının ön plana çıkmasıyla talep tekrar artmıştır. Alışılmış bitkisel tanenlerin yanı sıra zeytin yaprağı, ışkın otu ve benzeriden sepilme amaçlı yeni ürünlerin ve proseslerin geliştirilmesi üzerine Ar-Ge çalışmalarının yapıldığı bilinmektedir.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2018 senesinde gelişmiş ülkeler hükümetlerinin korumacı politikalarını sürdüreceğini ve bunun sonucunda yakın geçmişe kadar geçerli olan "outsourcing" trendinin yerini "insourcing" trendine bırakmaya devam edeceğini düşünüyorum. Arttırılmış gerçeklik, yapay zeka, blockchain, sanal paralar, dijitalleşme, karanlık fabrikalar, uzay madenciliği ve benzeri konular daha sık gündemde yer bulacaktır. 2018 senesinde bugün adını dahi bilmediğimiz yeni iş kolları ortaya çıkarak ve üretim metotları geliştirilerek gittikçe yaklaşmakta olan yıkıcı değişimin habercileri olacaktır.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Ege'nin saygın genç iş adam ve iş kadınları ile ortak bir platformda buluşmak heyecan verici bir duygu. EGİAD bünyesinde faaliyet gösteren çeşitli komisyonların değişik projeler geliştirmekte, belirli sıklıklarla rapor ve yayınlar yapmakta olduğunu biliyorum. Ben de uluslararası ilişkiler komisyonunda görev almayı arzu ediyorum. Derneğin düzenlediği sanayi ve sektör zirveleri dernek üyeleri için eminim ki çok faydalı olmaktadır. Aynı şekilde EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi şehrimize belli kazanımların sağlanmasında önemli bir aracı rol üstlenmektedir.

5 SORU 5 CEVAP

Serhat **BÜYÜKHELVACIĞİL****1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?**

130 yıldır faaliyet gösteren Helvacızade Grubu'nun 4. kuşak üyesiyim. 2007 yılında İzmir Ekonomi Üniversitesi İletişim Tasarımı Bölümü'nü bitirdim. Eğitimime yurtdışında devam ederek 2008-2011 yılları arasında Boston'da Cambridge College'de işletme bölümünde lisansımı tamamladım. Boston'da özel şirketleri inceleyip üzerlerinde iş geliştirme çalışmaları gerçekleştirdim. Şu anda da Selçuk Üniversitesi Sosyoloji Bölümü'nde yüksek lisansımı yapıyorum.

Helvacızade Grubu'nda 2012 yılında çalışmaya başladım. Grubun tüm birimlerinde yer alarak gerçekleştirdiğim oryantasyonun ardından gıda bölümünde satış temsilcisi olarak çalıştım. Bayi ilişkilerinin güçlendirilmesine, yeni müşteri kanallarının oluşturulması ve mevcut ürünlerin pazar paylarının artırılmasına yönelik çalışmalar yaptım.

2013 yılında Grubumuzun Distribütör Yöneticiliğine atandım. Distribütörlük ilişkilerini ve projelerini ekibimle başarıyla yürüttükten sonra Satış Müdürü olarak görevimi sürdürdüm. Satış, depo ve lojistik ekibinin yönetimi dışında aynı zamanda bütçe yönetimi, mevcut müşteri ilişkileri ve portföy genişletme alanlarında grubum adına başarılı işlere imza attım. Şu anda Helvacızade Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Zade Lojistik Gıda İlaç Kimya San. Tic. A.Ş. Yöneticisi olarak görevimi yürütüyorum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Çocukluk yaşlarımdan itibaren yemek yemeyi seviyorum ve yemeğin yapılışında da büyük bir ilgi ile gözlemler yapıyorum. Gözlemlerimi günlük hayatıma aktarıyorum. Gastronomi hakkında kitapları büyük bir ilgi ile okuyorum. Zade markalı yemeklik bitkisel sıvı yağ üretimimizin olması bu hobimi daha da anlamlandırıyor. Bunun yanı sıra yüzme benim için vazgeçilmez bir spor. Ruh ve beden sağlığında da yüzmenin payı çok büyüktür.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Helvacızade Grubu olarak 130 yıldır faaliyet gösteriyor ve bugün "gıda", "sağlık" ve "distribütörlük ürünleri" olmak üzere üç ana iş kolunda faaliyet gösteriyoruz. Zade markamızla yemeklik bitkisel sıvı yağ üretimi, Zade Vital markamızla doğal besin destekleri ve beşeri ilaç üretimi gerçekleştiriyoruz.

1991 yılında Zade markalı yemeklik bitkisel yağ ürünlerimiz ile gıda sektörüne girdik. Bugün ne mutlu ki bitkisel yağ üretiminde dünyanın önde gelen kurumları arasında yer alıyoruz. Şu an da Günlük 400 ton kapasite ile Türkiye'nin en büyük 3. yağ rafinasyon tesislerinden bir tanesiyiz. Zade markası ile pazara sunduğumuz ve dünya genelinde 72 ülkeye gönderdiğimiz yemeklik bitkisel sıvı yağ ürünlerimizin Türkiye ve dünyadaki varlığını daha da güçlendirmek amacıyla çalışmalarımıza devam edeceğiz. Türkiye'nin ilk sağlıklı yaşam markası Zade Vital tarafına baktığımızda "GMP" standartlarında 1 milyar yumuşak kapsül üretimi ile Avrupa'nın en büyük üreticilerinden biriyiz. Tesislerimizde farklı teknolojileri de kullanarak tüketiciye yenilikçi ve inovatif ürünleri ulaştırabiliyoruz. Şu anda iki ayrı Ar-Ge merkezimizde yeni ürün çalışmaları gerçekleştiriyoruz; Selçuk Üniversitesi ve Ege Üniversitesi ile birlikte geliştirdiğimiz Doğal Ürünler Araştırma Uygulama Merkezimiz DÜAMER bünyesinde, ülkemizde yetişen endemik bitkileri katma değeri yüksek ürünlere dönüştürme hedefiyle çalışıyoruz. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Türkiye'nin 200. Ar-Ge Merkezi olarak belgelendirilen Zade & Zade Vital İbn-i Sina Ar-Ge Merkezi'miz doğal sağlık ürünleri alanında Türkiye'nin ilk Ar-Ge Merkezi konumunda bulunuyor.

Türkiye'nin 81 ilinde markamıza ulaşabileceğiniz noktalar bulunuyor. Zade Vital markamız ile Türkiye'de ve dünyada pek çok ilki gerçekleştirmeye devam edeceğiz. 2017 yılında ABD Chicago'da faaliyete giren Zade Global Inc. şirketimiz ile uluslararası platformlarda ülkemizi daha fazla temsil etmeyi hedefliyoruz. 1960'lı yıllardan itibaren güçlü dağıtım ağıımız ile İç Anadolu Bölgesi ve Türkiye genelinde tüketicileri kaliteli ürünler ile buluşturuyoruz ve merkezimiz Anadolu'nun en büyük lojistik merkezleri arasında yer alıyor. Üçüncü iş kolumuz olan distribütörlük ürünleri alanında İzmir'de yeni bir yatırımımız bulunuyor. 2017 yılında İzmir'de faaliyete geçen Helvacızade İzmir ofisimiz ve lojistik depomuz ile hizmetlerimizi Ege Bölgesi'ne de taşımış bulunuyoruz. Bu sayede Ege Bölgesi'nde de konumumuzu daha da güçlendireceğiz.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2017 Helvacızade olarak ülkemiz ve insanımız adına sorumluluğumuzu Ar-Ge ve inovasyona daha fazla odaklanarak yerine getirdiğimiz bir yıl oldu. Çünkü biliyoruz ki dünya genelinde ülkemizin bayrağını başarıyla dalgalandırarak, başarılı iş sonuçlarına sahip olabilmek için "ileri teknoloji ile inovatif ürün geliştirme kabiliyetine" ve "üretim gücü"ne sahip olmak zorundayız. Bu bağlamda gıda, sağlık ve distribütörlük ürünleri iş kollarımızın her birinde büyümeye devam ettik.

Gıda ve sağlık alanında bugüne kadar 40 milyon Euro yatırımla gerçekleştirdiğimiz çalışmalar 2018'de de devam edecek. Zade Bitkisel Yağ Rafinasyon Tesislerimizin bünyesinde depolama ve paketleme üretim hatlarımızın kapasitesini artırıyor olacağız. Distribütörlük ürünleri kanalında da yeni yatırımlarla her bölgede konumumuzu daha da güçlendireceğiz. Tüm bu hedefler doğrultusunda tüm iş kollarımızda hep daha iyiyi hedefleyerek çalışmalarımıza yön vereceğiz.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, Türkiye'yi ilgilendiren ekonomik, kültürel, sosyal proje ve fikirleriyle gururla takip ettiğimiz, bizleri aynı hedef doğrultusunda bir araya toplayan saygıdeğer bir dernektir. Genç iş adamlarını bir araya toplayan bir paylaşım platformudur. Gerçek hayatta yaşanan örnekleri ve çözüm yöntemleri ile bizlere büyük destek sağlıyor. Bu bağlamda EGİAD'ın gerçekleştirdiği çalışmaları çok kıymetli buluyor ve kendilerine teşekkür ediyorum.

5 SORU 5 CEVAP



Sultan **TURAN**

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1974 İğdir doğumluyum. Anadolu Üniversitesi İktisat Fakültesi'nden mezunum. Evli 3 çocuk babasıyım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yürüyüş yapmak, basketbol oynamak, balık tutmak, kitap okumak ve sinemaya gitmek.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Faaliyette bulunduğumuz birkaç sektör bulunmakta. Lojistik, Sigorta, Akaryakıt istasyonu işletmeciliği, Araç servis işletmeciliği başlıca iş kollarımız. Bunlardan Lojistik sektörü üzerine kısaca bir şeyler söylemek gerekirse, babamızın 1960'lı yıllarda yaptığı mesleği devam ettiriyoruz. 1993 yılında aile şirketimiz olan Erhanlar Uluslararası Nakliye

şirketini kurduk. Şirketimiz kurulduğu günden bu tarafa Türkiye Avrupa ülkeleri arasında özellikle Frigorifik araçları ile aklınıza gelebilecek her türlü gıda maddelerinin lojistiğini yaptı. Bugün halen daha yapmaya devam ediyoruz. Süreç içerisinde müşteri memnuniyeti açısından vermiş olduğumuz lojistik servisinin kalitesini arttırmak, kapıdan kapıya hizmeti Erhanlar adı altında yapabilmek adına 2013 yılında A Tipi Gümrüklü Genel antrepomuz faaliyetine başladı. Antrepomuzun açılışı o zamanki ulaştırma Bakanımız şimdiki Başbakanımız Sayın Binali Yıldırım tarafından gerçekleştirildi.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

Öncelikle 2018 yılının Dünyamıza ve Ülkemize savaşıardan uzak, insanların sağlıklı, mutlulukla yaşayabileceği güzel günler getirmesini temenni ederim. Diğer taraftan bu yılın geride bıraktığımız yıllara kıyasla daha güzel geçeceğine inanıyorum. Zira geçen yıllarda iç ve dış politikada yapılan mücadelelerin ülke olarak güzel sonuçlarını alacağımızı düşünüyorum.

İş dünyası tarafında rekabet her zaman olmuştur. Bu yılda da olacaktır. Bizler yine işimizi en iyi şekilde yapabilmek adına gerekli hassasiyeti göstereceğiz.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

Dernek içerisinde bulunan kıymetli arkadaşlarımın daveti üzerine bende EGİAD'lı olma fırsatını yakaladım. Malum dernek içerisinde referanslar önemli bir yer tutar. Kurulduğu günden bu tarafa belli bir çizgisi olmuştur. EGİAD'ın o çizgiyi korumasını, böyle bir sivil toplum kuruluşunun ferdi olmaktan rahatsız olmayacağımız bu duruşunun devam ettirilmesini beklerim. İki dönem sosyal komisyonda görev aldım. Bu süreç içerisinde katıldığımız bir takım güzel çalışmalar oldu. Yaşlı bakım evleri ile ilgili ziyaretler, Urla' daki Egiad İlköğretim Okulu ve diğer bazı sosyal sorumluluk gerektiren alanlarda nasıl davranılmasını bilen bir derneğimiz var. İnsanların ve üyelerinin mutluluğu için bu çalışmaların devamını diliyorum. Son Olarak, dernek yönetici, üye ve çalışanlarına, eskiden yeniye bütün herkese saygı ve selamlarımı sunuyorum.

5 SORU 5 CEVAP

Tuğçe ÇİĞ

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Yeditepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünü okuduktan sonra işletme üzerine yüksek lisansımı tamamladım. Ailemin yürütmekte olduğu kozmetik firmasında aktif olarak çalışmaya başladım. Firma olarak üretici kimliğine geçmemiz ile birlikte formül tasarımları, ürün geliştirme, Üretimin yürütülmesi işlemlerini sürdürmekteyim. Ayrıca ihracat oranımızı arttırmak için çeşitli çalışmalar da yürütmekteyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Yoğun çalışma temposundan zaman buldukça tiyatro, konser ve sinemaya zaman ayırırmaktayım. Ayrıca sektör ile ilgili seminer ve sempozyumlara da uygun tarih aralıklarında olması halinde katılmakta ve gelişmeleri takip etmekteyim.

**3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?**

Kozmetik sektöründe faaliyet göstermekteyim. Firma ile ilgili gelişme sürecinden bahsetmek gerekirse; Özsoy Kozmetik 1987 yılında dağıtım, satış ve operasyon şirketi olarak ticari varlığına başlamıştır.2002 yılında ise ilk üretim deneyimini farklı çeşitlerdeki kozmetik ürünlerini üretip satışa sunarak, dağıtımdan üretici boyutuna taşımıştır. Özsoy Kozmetik olarak 2012 yılına yeni bir mottoyla geçiş yaptık. "Company for Beauty". Bu sözün altında yatan iddiayı kanıtlamak için 25 yılı aşkın bir süredir insanları güzelleştirmek için hergün biraz daha fazla çalışıyoruz. Temellerinin atıldığı 1987 yılından bugüne, sürekli çeşitlenen ürün yelpazesi ve büyüyen organizasyonu ile Türkiye kozmetik sektöründe haklı bir yer edinen Özsoy Kozmetik ile yolumuza devam ediyoruz. Özsoy'un sektördeki başarısının altında uzun yıllara dayanan deneyimi, tüketicilerin beklentilerini anlama çabası ve sürekli olarak uygulanan ürün geliştirme çalışmaları yatıyor. Her birimde çalışan ve işini tutkuyla yapan, motivasyonu yüksek ekibin adanmışlığı, tüketicilerin ilgisiyle ödüllendiriliyor. Özsoy, pazarın en güvenilir markalarından biri olmanın getirdiği sorumluluğun da farkında. Bir taraftan bu sorumluluğu hissederken bir taraftan da yakaladığı başarıyla yetinmeden her gün artan bir tempoyla biraz daha fazla çalışıyor. Kozmetik sektörü dinamik ve gelişmeye değişime açık bir sektör bu nedenle yenilikleri takip ederek ve sürekli dinamik ekip ruhu ile çalışmaktayız.

4- 2018'e ilişkin değerlendirmenizi ve beklentilerinizi paylaşır mısınız?

2018'in, 2017'ye göre ekonomik olarak daha rahat olmasını bekliyoruz. İhracatta yaşanan sorunların minimize olması ve kozmetik sektörüne, üretici firmalara yapılan teşviklerin daha fazla olmasını bekliyoruz.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD, sektörel problemlerin ve iş hayatında meydana gelen aksaklıkların gündeme getirilmesinde etkili bir kurum. Aynı zamanda iyileştirici bir takım çalışması yürütmesi de etkileyici.



“ 22 Ekim 2017

EGİAD üyeleri aileleriyle birlikte İzmir Atlı Spor Kulübünde, EGİAD Brunch'ında buluştular. Aileleri ile birlikte keyifli bir Pazar geçiren EGİAD'lılar Türkiye Binicilik Federasyonu tarafından düzenlenen Arte Cerrahi Hastanesi Anadolu Ligi Finali engel atlama yarışlarını da izleme fırsatı buldular. Organizasyon sonunda dereceye girenlere ödülleri EGİAD Başkan Vekili Mustafa Aslan ve Övünç Emre tarafından verildi.



“ 6 Kasım 2017

Amerika Büyükelçiliği Ekonomi Birimi yetkililerinden oluşan 15 kişilik heyet EGİAD'ı ziyaret etti. İzmir'de görev yapan Ticaret Ateşe Yardımcısı Berrin Ertük ve beraberindeki heyet EGİAD Yönetim Kurulu ve Uluslararası İlişkiler Komisyonu ile bir araya geldi. İki ülke ekonomisi ve ticari ilişkileri hakkında görüşülen toplantıda, İzmir özelinde öne çıkan sektörler, yabancı sermaye yatırımları ve girişimcilik konuları üzerinde duruldu.



“ 26 Ekim 2017

Endeavor Derneği tarafından düzenlenen İzmir Mentör Paneli EGİAD ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Etkinlikte mentörler ile girişimciler bir araya gelerek girişimcilerin şirketlerinde yaşadıkları sorunlar ve çözüm önerileri üzerinde tartışıldı. Bu kapsamda mentörler bilgi ve tecrübelerini girişimcilerle paylaştılar.



“ 7 Kasım 2017

İzmir Konak Rotaract Kulübü'nün 555. Toplantısı EGİAD Gençlik Komisyonu ile birlikte EGİAD ev sahipliğinde gerçekleşti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İler'in, Konak Rotaract Kulübü Başkanı Cem Özkaya'nın ve EGİAD Gençlik Komisyonu Başkanı Nurgül Tosun'un açılış konuşmalarını takiben TARKEM Yönetim Kurulu Başkan Vekili Uğur Yüce "21. Yüzyıla Hazırlanmak" sunumuyula değerli görüşlerini paylaştı.



“ 25-28 Ekim 2017

EGİAD Slovenya İş Gezisi Slovenya'nın Başkenti Ljubljana ve ünlü şehirlerinden Bled'i kapsayan bir programla gerçekleştirildi. EGİAD üyelerinden oluşan heyet, öncelikle yatırımcı firmalara Slovenya'da yapacakları ticari faaliyetler ile ilgili hem hukuk hem de finans alanında hizmet veren danışmanlık firması Wolf Theiss'ten Slovenya'da iş yapmak konusunda bilgi aldı. Ardından temaslara başlayan heyet T.C. Ljubljana Büyükelçisi Esen Altuğ ve Ticaret Müşaviri Gamze Doğan'ı ziyaret etti. Türkiye Avrupa Birliği ilişkilerinin değerlendirildiği ziyarette, ikili ilişkilerin artan bir ivme kazandığı dile getirildi.

Program kapsamında Bled School of Management ziyaret edildi. İncelemelerde bulunuldu. EGİAD Heyeti ayrıca, 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı nedeniyle Türkiye Büyükelçiliği'nin düzenlediği Cumhuriyet Resepsiyonu'na katıldı. Ljubljana Sanayi ve Ticaret Odası'nda gerçekleşen ziyarette ise hem Oda yetkilileri hem de diğer önemli kurumlarla bir araya gelindi. Ljubljana Sanayi ve Ticaret Odası Genel Müdürü Sonja Smuc , T.C. Ljubljana Büyükelçisi Esen Altuğ, DEİK Türk Sloven İş Konseyi Eş Başkanı Zahit Sağlık ve Slovenya İzmir Fahri Konsolosu Mazhar İzmiroğlu'nun açılış konuşmaları ile başlayan toplantıda, EGİAD Başkanı Aydın Buğra İtler, CEED Slovenya Direktörü Barbara Bregar, Teknoloji Parkı Girişimciliği Destekleme Bölümü Direktörü Vera Nunič ve ABC Accelerator'un Direktörü Urška Jež tarafından konuşma ve sunumlar gerçekleştirildi. Toplantının ardından firmalarla ikili görüşmelere geçildi. 44 Sloven firmanın katıldığı görüşmelerde pek çok ticari işbirliği adımı atılmış oldu. EGİAD Slovenya İş Gezisi kapsamında ayrıca Ljubljana Teknoloji Parkı'na ziyaret gerçekleştirilerek incelemelerde bulunuldu.



“ 7 Kasım 2017

Yeniasır Gazetesi EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter'in ev sahipliğinde gerçekleşen görüşmeye, Yeniasır Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Ercan Demir, Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kurşunlu, Ekonomi Şefi Kadir Kemaloğlu, Haber Müdür Yardımcısı Fatih Şendil, İstihbarat Sorumlusu Şenol Kantürk katıldı. Medyanın önemine vurgu yapılan görüşmede, aynı zamanda EGİAD'ın yakın zamanda gerçekleşecek projeleri değerlendirildi. Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi SKEM'in Kemeraltı Bölgesi'ne gerçekleştireceği katkıya da değinen EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, ESIAD işbirliği ile gerçekleştirilecek olan Sanayi 4.0 zirvesi için de bilgi aktardı.



“ 15 Kasım 2017

Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyelerimizden Mustafa Güres ve Merve Güres'in firması Güres Group'un Manisa Saruhanlı'daki fabrikası ziyaret edildi. Yapılan ziyarette firmanın üretim ve pazarlama süreçleri hakkında ayrıntılı bilgi alındı.



“ 10 Kasım 2017

Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk, ölümünün 79. yılında Cumhuriyet Meydanı'nda İzmir Valiliği tarafından düzenlenen tören ile anıldı. Törene EGİAD – Ege Genç İşadamları Derneği de katıldı. EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, beraberindeki yönetim kurulu ve EGİAD üyeleri ile birlikte Atatürk Anıtı'na çelenk koyarak, Atatürk'ün manevi huzurunda saygı duruşunda bulundu.



“ 15 Kasım 2017

Etik ve İtibar Derneği – TEİD, EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter ve Genel Sekreter Prof. Dr. Mustafa Tanyeri'nin ev sahipliğinde gerçekleşen ziyarete; TEİD Başkanı Asım Barlın, Yönetim Kurulu Üyesi Okan Demirkan, Fikret Sebilcioğlu ve Emre Çolak katılım gösterdi. 2018 itibarıyla yapılabilecek ortak projelerin değerlendirildiği görüşmede; EGİAD Başkanı Aydın Buğra İter, Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi'nin de tanıtımını yaparak bu ay içinde açılışının yapılacağı bilgisini paylaştı.



“ 23 Kasım 2017

EGİAD ve ESIAD işbirliği ile “Biz Başlıyoruz” temasıyla “Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi” SwissOtel Büyük Efes'te düzenlendi. Organizasyona alanında lider şirketlerin üst düzey yöneticileri katıldı. Zirve'de Türkiye'nin, Yeni Sanayi Devrimi'ni kaçırmaması gerektiği, 16 yeni mesleğin 2020 yılında devreye gireceği ve yakın gelecekte 40 milyar nesnenin internete bağlı olacağı vurgulandı.

Zirvenin açılış konuşmaları ESIAD Yönetim Kurulu Başkanı Fadil Sivri, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erdoğan Çiçekçi tarafından gerçekleştirildi. Zirve'nin "Endüstri 4.0 ve İlham Verenler" bölümünde ION Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy, Yaşar Holding Bilgi Sistemleri Başkan Yardımcısı Sinan Gerçek söz aldı. Yaşar Üniversitesi Araştırma, Geliştirme ve Uygulama Merkezi Koordinatörü Selçuk Karaata Moderatörlüğündeki “Biz Nasıl Başladık” panelinde ise; Hugo Boss Bilgi Teknolojileri Grup Yöneticisi Erkut Ekinci, Dr.Oetker Bakım ve Proje Yöneticisi Burak Gürhan, Vestel Elektronik Kart Üretim Müdürü Özgür Eriş, thyssenkrupp Türkiye Bölge Direktörü Can Yapan konuşma yaptı. Programın öğleden sonraki kısmında ise, “Nasıl yapılıyor, Nasıl devam edeceğiz, Dünyadan Örnekler” başlığı altında; BOSCH IoT & Endüstri 4.0 Koordinatörü Mustafa Ayhan, Cisco Ege Bölge Yöneticisi Ali Murat Yılmaz, Mitsubishi Electric Türkiye Fabrika Otomasyon Sistemleri OEM İş Geliştirme Kıdemli Müdürü Tolga Bizel firmalarının konuyla ilgili yaptıkları çalışmalara yer verdi.

Ege Üniversitesi İşletme Bölümü Yönetim Bilişim Sistemleri Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Haluk Soyuer'in Moderatör olduğu “Nasıl Yardımcı Olabiliriz” tedarikçi panelinde de KUKA Ülke Müdürü Kağan Abidin, ABB Elektrik San. A.Ş. Robot Bölümü Genel Müdürü Emre Tural, OMRON Industrial Automation Pazarlama Müdürü Nurcan Konak, Güler Dinamik Yönetim Kurulu Başkanı

Kenan Güler söz aldı. Programın kapanış konuşması ise “Ve Gelecek” başlığı ile Gazeteci, Televizyoncu, Ekonomi Yorumcusu Emin Çapa tarafından gerçekleştirildi. CISCO-PROVIS ve MITSUBISHI ELECTRIC- GEOTEK Altın Sponsorluğu, EGEBİMTES, NRM Mühendislik Makina A.Ş. ve OMRON Gümüş Sponsorluğu, ABB ve DİKKAN Bronz Sponsorluğu, DOKAY, ESBAŞ, LUNA ve YAŞAR Bilgi İşlem Logo sponsorluğunda gerçekleşen etkinlikte sponsor ve katılımcı firmalar tarafından kurulan standlarda sanal gerçeklik sunumu ve canlı robot demonstrasyonları yapıldı.





“ 17 Kasım 2017

EGİAD ve ESİAD İşbirliği ile 23 Kasım tarihinde SwissOtel Büyük Efes'te gerçekleşecek Sanayide Dönüşüm ve Endüstri 4.0 Zirvesi basın toplantısı Swisshotel'de gerçekleştirildi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter ve ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Fadıl Sivri'nin ev sahipliğinde, çok sayıda basın temsilcisinin katıldığı toplantıda Endüstri 4.0 konusunun önemi üzerinde duruldu ve 23 Kasım tarihinde düzenlenecek Zirve'nin amacı ve içeriği hakkında bilgi verildi.



“ 27 Kasım 2017

EGİAD Olağan Mali Genel Kurul Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Divan Başkanlığı'nın M.N.Okan Özyayın ve Divan üyeliklerinin Yonca Güngör, Ayşen Özkan, Ali Karamustafaoğlu ve Çağkan Özden tarafından gerçekleştirildi toplantıda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter tarafından yıllık faaliyet raporu paylaşıldı. Ardından sayman Mahir Kaplan tarafından yıllık bütçe ,bilanço bilgileri ve tahmini bütçe hazirunla paylaşıldı ve oylamaya sunuldu. Aidat tutatları, ödeme şekilleri ve gerekli tüzük değişiklikleri Hazirunun onayına sunuldu. Söz konusu bilgiler, oybirliği ile onaylandı.



“ 29 Kasım 2017

İzmir'imizin 7000 yıllık tarihe sahip Kemeraltı bölgesine ilişkin yapılan çalışmalara destek verebilmek, derneğimize ve şehrimize saygın bir Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi kazandırmak adına EGİAD olarak başlatılan projede son aşamaya gelindi. İzmir'in tarihi ve turistik değerlerinden biri olan Kemeraltı bölgesinde Anıtlar Kurulu tarafından tescillenmiş olan eski Portekiz Havrası'nın restorasyonu yapılarak EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi olarak kullanılmasına amacıyla hazırlanan bu projeye, İzmir'in en önemli kentsel değerine katkı sağlamak, Kemeraltı'nın canlandırılması ve şehre kültürel bir merkez kazandırılması hedeflenmektedir.

Bu hedeflerle uzun süredir üzerinde çalışılan EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nin restorasyon çalışmaları hakkında bilgi sunmak, İzmir'in fikir önderlerine ve üyelerimize EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'ni tanıtmak üzere 29 Kasım 2017 tarihinde bir tanıtım toplantısı düzenlendi. Etkinliğe İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu'nu temsilen Muzaffer Tunçağ, Konak Belediye Başkanı Sema Pekdaş başta olmak üzere, EGİAD Danışma Kurulu üyeleri, Dernek ve Oda başkan ve temsilcileri ve EGİAD üyeleri katıldı. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter yaptığı açılış konuşmasında eski Portekiz Havrası'nın tarihi hakkında bilgi vererek restorasyon projesinin detaylarını sundu ve projenin amacını ve hedeflenen kullanım alanları ile ilgili bilgi aktardı.

Restorasyon projesini üstlenen Yönetim Kurulu Üyemiz Mahir Kaplan'ın firması Umart Mimarlık'a, desteklerinden dolayı İzmir Büyükşehir Belediyesi, Konak Belediyesi'ne, projenin gerçekleştirilmesindeki katkılarından dolayı üyelerimize ve tüm sponsorlara teşekkür etti. Etkinlikte ayrıca İzmir Büyükşehir Belediyesi Meclis Üyesi ve eski Konak Belediye Başkanı Muzaffer Tunçağ ve Konak Belediye Başkanı Sema Pekdaş söz alarak Kemeraltı ile ilgili yapılan ve planlanan projelerle ilgili bilgi paylaştılar. EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'nin Nisan ayında resmen açılması planlanıyor.



“ 30 Kasım 2017

EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu İzmir'de bulunan Almanya Federal Cumhuriyeti Başkonsolosluğu'na bir ziyaret düzenledi. Ziyarete ev sahipliğini Federal Almanya Cumhuriyeti Başkonsolosu Dr. Rainer Lassig ve ekonomiden sorumlu asistanı Nalan Karadağ yaptı. Ziyarete EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlter, Yönetim Kurulu Üyeleri Feyzi Kaya, Baran Kayhan, Uluslararası İlişkiler Komisyonundan Cem Demirci, Erkan Karacar, Elif Güngör, Fatih Sancak ve Olgaç Sayoğlu katıldılar. Almanya ve Türkiye arasındaki güçlü ekonomik ve kültürel işbirliğinin devamı konusunda yapılması gereken çalışmalar ile ilgili görüşülen toplantıda İzmir ve Türkiye ekonomisi hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.



“ 4 Aralık 2017

İş Geliştirme Komisyonu tarafından yürütülen “Ortak Satın Alma Platformu” Projesi kapsamında üyelerimizin ürün ve hizmet aldıkları firmalarla anlaşmalar yapılması ve üyelerimizin uygun fiyat ve fırsatlarla satın alma yapabilmelerine imkan sağlanması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda Expertera ile biraraya gelen EGİAD, üye firmalara online platformda çeşitli sektörlerden profesyonellerle uzmanlık desteği sağlamak üzere bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıda, Work 3.0 kavramı üzerinde durularak, Sanayi 4.0 ile gelen değişikliklerin iş dünyasını nasıl etkilediği, uzmanlaşmanın önemi, uzmanlıklarla kurulan esnek iş modellerinin iş verimliliğini nasıl artırdığı aktarıldı, büyümenin en önemli yolunun verimli çalışma modeli olan esnek işgücü olduğu vurgulandı.



“ 4 Aralık 2017

Ege'nin ilk melek yatırım organizasyonlarından EGİAD Melekleri, 2017 yılının dördüncü “Melek Yatırımcı – Girişimci Buluşması”nı gerçekleştirdi. EGİAD Melekleri İcra Kurulu Başkanı Ali Barçın'ın açılış konuşması ile başlayan etkinliğin devamında ise beş girişimci sunumlarını gerçekleştirdi. Octovan, Fazla Gıda, Ulak, Pubinno, Compay yatırımcılar ile bir araya geldi.



“ 7 Aralık 2017

Litvanya'nın Ankara Büyükelçisi Audrius Bruzga ve İzmir Fahri Konsolosu Mustafa Ahmet Özsoy beraberindeki heyetle EGİAD'ı ziyaret etti. Büyükelçi İzmir'in en dinamik genç işadamlarından oluşan EGİAD gibi bir örgütü ziyaret etmekten memnuniyet duyduğunu belirterek, iki ülke ve kurumlar arasındaki ilişki ve ticareti geliştirmenin kendileri için büyük önem taşıdığını ifade etti. Ege Genç İşadamları Derneği Başkanı Aydın Buğra İlter, Litvanya'nın Ankara Büyükelçisi Audrius Bruzga, İzmir Fahri Konsolosu Mustafa Ahmet Özsoy ve Ekonomi Müşaviri Kristina Babiciene'yi makamında ağırladı. Ziyarete EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri Gökmen Ulusoy, Feyzi Kaya, Ertuğ Can, EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Cem Demirci ve Komisyon Üyesi Erkan Karacar, EGİAD Üyesi Mutlu Can Günel katıldı.



“ 12-13 Aralık 2017

Ege Genç İşadamları Derneği, Rusya ve Slovenya'dan sonra bu yılki üçüncü yurtdışı gezisini Bulgaristan'ın başkenti Sofya'ya düzenledi. Union for Private Economic Enterprise'in davetiyle Bulgar-Türk İş Toplantısı'na katılım sağlandı. Bulgaristan ekonomik ve yatırım ortamı hakkında bilgi alındı. Ayrıca Avrupa Fonları, Rekabet ve Tarım Programı hakkında ayrıntılı bilgi alışverişinde bulunularak iki ülke işadamları arasında B2B görüşmeleri gerçekleştirildi. İş Gezisi, Union for Private Economic Enterprise (Özel Ekonomik İşletme ve Teşkilatlar Birliği) ile imzalanan işbirliği sözleşmesi ile sona erdi. EGIAD heyeti Bulgaristan temasları kapsamında Türkiye Sofya Büyükelçisi Hasan Ulusoy ve Ticaret Başmüşaviri Emrah Sazak'ı da makamlarında ziyaret etti. İki ülke arasındaki siyasi, ekonomik ve ticari ilişkiler ile ilgili bilgi aldı. Yapılan temaslarda iki ülke arasında ticari işbirliğinin geliştirilebilmesi için yapılabilecekler görüşüldü.





“ 11 Aralık 2017

EGİAD Danışma Kurulu Toplantısı Karaca Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi. Danışma Kurulu Başkanı Şükrü Ünlütürk Başkanlığında biraraya gelen Danışma Kurulu üyeleri EGİAD'ın faaliyetleri ve planlanan projeleri hakkında görüştüler. Toplantıda ayrıca İzmir'in öncelikli sorunları ve çözüm önerileri tartışılarak bu konularda EGİAD'ın nasıl bir rol oynaması gerektiği konusunda öneriler paylaşıldı.



“ 14 Aralık 2017

Portekiz Büyükelçisi ve beraberindeki heyet ; İzmir'e yaptıkları ilk resmi ziyareti kapsamında, 14 Aralık 2017 Perşembe günü EGİAD'ı ve akabinde EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'ni ziyaret ettiler. Portekiz Ankara Büyükelçisi Paula Leal da Silva, Dış Ticaret ve Yatırım Birimi Sorumlusu Celeste Mota, Kültür ve Eğitim Birimi Sorumlusu Camões Mário Tiago Paixão, Yaşar Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve Portekiz İzmir Fahri Konsolosu Ahmet Yiğitbaşı EGİAD Yönetim Kurulu ile biraraya geldi. Toplantıda EGİAD'ın kurumsal yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgi veren Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İter, EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi olarak düzenlenecek ve restorasyon çalışmaları devam eden Kemeraltı'nda bulunan tarihi Portekiz Sinagogu ve restorasyon projesi hakkında bilgi verildi. İki ülke ilişkileri, ekonomik ve ticari işbirliği çalışmalarının görüşüldüğü toplantının ardından EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezi'ne geçildi. Restorasyon projesi ile ilgili yerinde bilgi alan Portekiz Büyükelçisi ve beraberindeki heyet, bu önemli tarihi yapının yenilenmesi ve etkin şekilde kullanılması amacıyla yapılan çalışmalarla ilgili takdirlerini sundu.



“ 18 Aralık 2017

EGİAD Komisyonlar Ortak Toplantısı Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Komisyon Başkanları ve Başkan Vekilleri ile Yönetim Kurulu'nun biraraya geldiği toplantıda komisyonların çalışma takvimi ve planlanan etkinlikler görüşüldü.



“ 27 Aralık 2017

EGİAD Geleneksel Yeni Yıl Kokteyli Küçük Kulup'te gerçekleştirildi. Çok sayıda EGİAD üyesinin keyifli bir organizasyonla biraraya geldiği akşamda 2018 için iyi dilekler dile getirildi.



“ 8 Ocak 2017

Batı Anadolu Sanayici ve İş Adamları Dernekleri Federasyonu (BASİFED), Ege Sanayici ve İş Adamları Derneği (ESİAD) ve EGİAD işbirliğiyle düzenlenen "Küresel Gelişmeler Işığında Avrupa ve Türkiye" toplantısı Mövenpick Otel'de gerçekleştirildi. Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) Genel Sekreteri Bahadır Kaleağası'nın konuk konuşmacı olduğu toplantıda dünyadaki siyasi ve ekonomik güç dengeleri ,Avrupa'nın gündemindeki önemli konular ve AB Türkiye ilişkileri masaya yatırıldı. Toplantı sonunda Bahadır Kaleağası "Dünya Nasıl Değişiyor? Türkiye Nereye Gidiyor? G20 Gezegeni" isimli kitabını katılımcılara imzalayarak takdim etti.



“ 10 Ocak 2017

Üye ilişkileri ve İş Geliştirme Komisyonu tarafından düzenlenen Üye İşyeri Ziyaretleri kapsamında üyemiz Bora Ciliv'in firması Betonstar ziyaret edildi. Üyelerimizin katıldığı ziyarette firmanın Torbalı'daki tesisi gezilerek üretim ve pazarlama süreçleri hakkında bilgi alındı.



“ 11 Ocak 2017

EGİFED Genel Kurul Toplantısı EGİAD Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. Akhisar Genç İşadamları Derneği, Balıkesir Genç İşadamları Derneği, Bandırma Genç Girişimci İşadamları Derneği, Ege Genç İşadamları Derneği, Manisa Genç İşadamları Derneği ve Nazilli Genç İşadamları Derneği'nin başkan ve delegelerinin katıldığı Genel Kurul Toplantısında Divan Başkanlığını Halil Nadas, Divan üyeliklerini Barış Aydın ve Yusuf Özkan üstlendi. TÜGİK Genel Sekreteri Tanzer Polat Yılmaz yaptığı konuşmada TÜGİK Genel Başkanı Erkan Güral'ın başarı dileklerini içeren mesajını iletti ve EGİFED'in TÜGİK ailesi içindeki önemini vurguladı.

Toplantıda 4.ve 5.Dönem Başkanı Temel Aycan Şen tarafından yapılan faaliyetler hakkında bilgi verildi. Yapılan oylama sonucunda EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Buğra İlater ve ekibi yeni yönetim kurulunu oluşturdu. Aydın Buğra İlater yaptığı konuşmada haziruna teşekkür etti ve yeni dönemde yine birlik ve beraberlik içinde aynı sinerji ile çalışmaya devam edeceklerini belirtti. Toplantı sonunda Aydın Buğra İlater tarafından 4.ve 5.Dönem Başkanı Temel Aycan Şen'e plaket takdim edildi. Temel Aycan Şen ise EGİAD Başkanlarına dönem içindeki destek ve katkılarından dolayı birer teşekkür plaketi takdim etti.

ARAMIZA YENİ KATILANLAR

ONUR	KIRAZ	ÖZ-KIRAZ GALVANİZ SAÇ. AMB. SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
KAHRAMAN	SOYLU	KRM YAPIŞKAN BANT LTD. ŞTİ.
ECE	SARPYILDIRIM	EHS SİGORTA ARACILIĞI HİZ. LTD. ŞTİ.
HASAN	GÜLER	ÖMER GÜLER ELEKTRİK SAN.TİC.LTD.ŞTİ
HANZADE	GÜNGÖREN	İDAMAR MERMER VE GRANİT TİC. LTD. ŞTİ.
FAİK TUNA	YAĞCI	AR-TU KİMYA SAN. VE TİC. A.Ş.
MERT	TELLİOĞLU	TELLİOĞLU YEM GIDA ENT. TES. SAN. VE TİC. A.Ş
ÖMER	ÜÇEL	ÜÇTEKS TEKSTİL SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
KADİRCAN	YÖRÜK	YÖRÜK HUKUKİ DANIŞMANLIK VE AVUKATLIK OFİSİ
AYŞEGÜL	TAŞKIRAN	ALTIN EV YATAK MOBİLYA VE DEKORASYON TURZ. İNŞ. REKL. SAN.TİC LTD. ŞTİ.
YAĞMUR	YAROL	YAROL HUKUK BÜROSU
FABİO	ÇAVUŞOĞLU	PALAPLAST İZMİR PLASTİK SAN. VE TİC.A.Ş.

MÜJDE MÜJDE MÜJDE!
7 YIL %0 FAİZ
%15 PEŞİNAT

Daireler, ofisler, mağazalar,
kafe ve restoranlar, müze, sergi salonları.

105 YILLIK BOMONTI
HAYATA DÖNÜYOR



444 18 99

www.mahallbomontizmir.com

TÜRKERLER



MAHALL
BOMONTI *izmir*

40
YIL

MIA | Korum

Torbalı

LANSMAN ÖNCESİ FIRSATLAR
SİZLERİ BEKLİYOR



KOÇ İNŞAAT

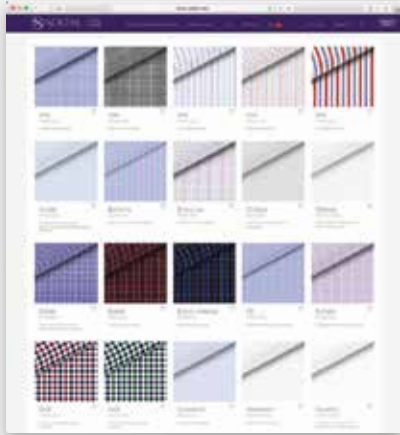
0232 220 47 48
www.kocinsaat.com.tr



SÖKTAŞ

INSPIRED ELEGANCE

Lüks gömleklik kumaşındaki uzmanlığımızı
şimdi sizlere doğrudan shop.soktas.com
adresinde sunuyoruz.



Zevkinizi yansıtan size özel bir gömlek için,
dünyanın en iyi kumaşlarını elinize alarak
terzinizi ziyaret edebilirsiniz.

Size özel indirimimiz için kupon koduna
Merhaba yazıp, alışverişin keyfini çıkarın.

www.soktas.com.tr

Bizi takip edin  [_soktas_](https://www.instagram.com/_soktas_)

shop.soktas.com

