



EKİM 2021 SAYI: 69

EGİAD Yarın



Yarımlar Seninle Aydınlık



TÜRKİYE İÇİN RİSK VE FIRSAT;
AVRUPA
YEŞİL MUTABAKATI

MUSİLAJ
GERÇEĞİ



BOYADA GÜÇLÜ ÇÖZÜM ORTAĞI

AHŞAP

BOBİN

OTO TAMİR

GENEL SANAYİ PLASTİK BOYALARI



Siba ADVERTISING



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 Kansai Altan Kemalpaşa-İzmir Tesisleri'nde üretilmiştir.





**Yeni nesil
taşımacılık...**



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

EFE is a subsidiary of Mert Group



EGİAD YARIN **EKİM 2021**

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

EGİAD adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Alp Avni Yelkenbiçer

YAYIN TAKIMI

Açelya Baç, Ece Sarpyıldırım,
Hakan Barbak, Selen Günaydın

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

ve Yayın Koordinatörü
Prof. Dr. Fatih Dalkılıç

YAYIN DANIŞMA KURULU

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

YÖNETİM YERİ

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

EDİTORYAL YÖNETMEN

Seda Gök

RÖPORTAJ VE EDİTORYAL HAZIRLIK

M. Cemal Tükel

TASARIM VE BASKI**GÖRSEL YÖNETMEN**

Nefise Yıldız Torun

BASIM YERİ

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

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

Yerel süreli yayın

BASKI TARİHİ

15 KASIM 2021

**KAPAK KONUSU**

- 08** Türkiye için risk ve fırsat; Avrupa Yeşil Mutabakatı
- 22** Avrupa Yeşil Mutabakatı Yeni Ekonomik Sistemde Kilit Rol Üstlenecek
- 26** İş dünyası için en kritik ihtiyaç:
Bu dönüşümü sağlayacak finansmana erişim
- 32** Yeşil Mutabakat
- 36** 'Sürdürülebilirlik' Egeli ihracatçıların öncelikli gündem maddesi
- 40** "Takvimlendirilmiş Eylem Planı hazırlanmalı ve tüm iş dünyasına yaygınlaştırılmalı"

İŞ DÜNYASI

- 44** "Gayrimenkule değil fabrikaya yatırım zamanı"

SEKTÖR

- 54** Müsilaj Gerçeği
- 56** Yeşil Gemiler, Yeşil Limanlar, Mavi Denizler
- 60** Denizlerimiz Çok Büyük Tehdit Altında...
- 64** Müsilajı bitirecek öneri:
Tüketim alışkanlıkları yeniden gözden geçirilmeli
- 68** Müsilaj küresel boyutta bir sorun...
- 70** Müsilajın nedeni stres...



54



82



126

- 72** Derinlerdeki müsilaja yerli denizaltı robotu çözümü
- 74** Müsilaj, tatil beldelerinde gayrimenkul piyasasını olumsuz yönde etkiliyor

SOSYAL SORUMLULUK

- 78** Halkın Bakkalı ile yerelden Türkiye'ye rol model olma başarısı

BAŞARI ÖYKÜSÜ

- 82** Altay Spor'un gelecek formülü; 7 yıl X 3 dönem= dünya markası olmak

İŞ ORTAKLIĞI

- 98** "İzmir'de oyunun kurallarını değiştirdik, kartları yeniden karıyoruz"

HUKUK

- 108** İstanbul Sözleşmesi Üzerine Güncel Değerlendirmeler

KUŞAKTAN KUŞAĞA

- 112** Kurumsallaşmayı 3. kuşağa emanet ettiler, kağıttaki tecrübeyi sağlığa taşıdılar

İNSAN KAYNAKLARI

- 120** İş Yaşamında Kuşaklar Z Kuşağına Hazır Mıyız?

İZMİR ÖZEL

- 126** Alışveriş deneyiminde dönüşüm Pulpoar ile başlıyor

GİRİŞİMCİLİK

- 132** WePlay Ventures 3 yılda 30 oyun girişime yatırım yapmayı hedefliyor
- 136** "İzmir Sürdürülebilirlikte Dünyaya Rol Model Olabilir"
- 150** "Performans = Potansiyel – Parazitler"

153 5 SORU 5 CEVAP

158 FAALİYETLER



Türkiye'nin Lider Haşere Kontrol
ve Dezenfeksiyon Firması



7

Bölge
Hizmet Altyapısı



21

Şube ile
Hizmet



55

Operasyon
Aracı



80

'den Fazla
Çalışan



7000

'den Fazla
Aylık Hizmet Adedi



TÜM TÜRKİYE
444 22 18

oksigen.com.tr



Çok Değerli EGİAD Yarın Dergisi Okurları,

Dönem temalarımızdan biri olan "Sürdürülebilirlik" başlığı altında pek çok etkinlik yapmaya ve farkındalık yaratma hedefiyle webinarlar düzenlemeye devam ediyoruz. "İşletmelerde Enerji Verimliliği", TURSEFF İşbirliği ile "İklim Krizine Karşı Avrupa Yeşil Mutabakatı Kapsamında Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı", WWF Türkiye İşbirliği ile "İklim Krizi ve AB Yeşil Mutabakat" Toplantısı" gibi önemli konu ve konukları ağırladık. Sürdürülebilirlik çalışmalarımız kapsamında; işletmelerimizde kaynak verimliliği yaratmak adına, İzmir Model Fabrika ile iş birliği yaparak, bir webinarla Model Fabrika'nın çalışmaları hakkında bilgi aldık ve ardından imzaladığımız iş birliği protokolü ile üyelerimize indirim imkânı sağladık. Kamu, özel sektör, üniversite iş birliği ile oluşturulan Ege Bölgesi Sanayi Odası ile İzmir Ticaret Odası ortak girişimiyle İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi A.Ş. olarak kurulan "İzmir Model Fabrika"nın yalın üretim ve verimlilik başta olmak üzere firmalara girişimcilik, kurumsallaşma, süreç inovasyonu, dijitalleşme konularında rehberlik ederek rekabet güçlerini arttıran, şirketleri Endüstri 4.0'a hazırlayan çok önemli bir oluşum olduğunu düşünüyoruz. Bu kapsamda yaptığımız işbirliğini hem üyelerimi hem de dolayısıyla İzmir sanayi sektöründe verimlilik ve inovasyonun gelişimi için önemli buluyoruz.

Diğer taraftan üniversite işbirlikleri kapsamında Dokuz Eylül Üniversitesi, Celal Bayar Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzalanarak, STK –Üniversite-Sanayi işbirliği kapsamında adımlar atıldı. Ayrıca İYTE, İzmir Ekonomi Üniversitesi, Yaşar Üniversitesi, Ege Üniversitesi ile rektörlük ve teknoloji ofisleriyle farklı konularda işbirlikleri görüşülmektedir.

Yakın zamanda başlatacağımız "EGİAD Gelecek" başlığıyla gerçekleşecek toplantılar serisi ile yapay zeka, arttırılmış gerçeklik, makine öğrenmesi, blok-zincir



gibi geleceği şekillendireceğine inandığımız teknolojileri ve bu teknolojilerin endüstrilere nasıl etkisi olacağı konusunu masaya yatıracağız.

EGİAD Melekleri çalışmaları kapsamında ise, girişimci değerlendirmelerimiz ve değerlendirilen girişimlerin yatırımcılara ulaşmasını sağlayan Melek Yatırımcı & Girişimci Buluşmalarına devam ediyoruz. TÜSİAD ile iş birliği yaparak Bu Gençlikte İş Var Ege Projesi'ni de bu sene üçüncü kez tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz. Ayrıca bizi heyecanlandıran bir proje olan, Oyun Girişimciliği Hızlandırma Programı hazırlıkları devam ediyor. Önümüzdeki aylarda sizlerle ayrıntıları paylaşacağız.

EGİAD Think Tank çalışmaları kapsamında AB Yeşil Mutabakatı, AB ile ticari ilişkiler, Gümrük Birliği gibi konuları ele alacak ve ayrıntılı bir rapor yayınlayarak sizlerle ve kamuoyuyla paylaşacağız. Uluslararası İlişkiler kapsamında Karadağ Gezisi'ni üyelerimizin katılımıyla, önemli kurum ziyaretleriyle gerçekleştirdik.

Ziyarette, Ticaret Odası, Büyükelçilik, Ticaret Müsteşarlığı, Karadağ Türk İşadamları Derneği, Azmont Investments ve Karadağ'daki Türk girişimciler ile bir araya geldik. Özellikle Geçmiş Dönem Başkanımız ve Asmira Group CEO'su Mustafa Aslan'ın Karadağ'daki işletmesine ziyarette bulunmak bizim için çok gurur verici idi.

Kendisine ev sahipliği için ayrıca teşekkür ediyorum. Diğer taraftan Kenya Büyükelçisi'ni ağırladığımız Kenya ile İş Yapmak semineri ile Afrika ile ilgili çok verimli bir toplantı gerçekleştirdik. Ayrıca, ABD Büyükelçiliği Ticaret Müşavir Yardımcısı ve Malta Büyükelçisi'ni Derneğimizde ağırladık. İşbirliği konularını değerlendirdik.

Pandemi nedeniyle uzun süredir fiziki toplantılarımıza ara vermiştik. Geçtiğimiz günlerde yaptığımız Happy Hour ve Yaza Merhaba etkinlikleri ile uzun bir aradan sonra üyelerimizle bir arada olma fırsatı yakaladık. Pandeminin yavaşlamasıyla beraber sosyal birlikteliğimizi pekiştirecek etkinliklere devam edeceğiz. Derneğimizin önemli organlarından biri olan komisyonlarımızın çalışmaları da hızla devam ediyor.



İki haftada bir düzenli olarak toplantılarında bir araya gelen üyelerimiz toplantılarını artık ayda bir fiziki olarak Dernek Merkezinde gerçekleştiriyorlar. Büyük bir hevesle ve yoğun bir şekilde çalışan komisyonlarımız derneğimizin, bu zorlu dönemi güçlü şekilde geçmesini sağlıyor. Tüm üyelerimize fedakarlıkları için yönetim kurulumuz adına teşekkür etmek isterim.

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

Sevgi ve saygılarımla,

Alp Avni YELKENBİÇER
EGİAD Yönetim Kurulu
Başkanı

GPSline
Logistics

gpsline logistics / 
gpsline logisticstr / 



7 Bölge 81 İL

Daima Yollardayız



GPSLINE LOGISTICS

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



444 6 477 - 444 6 GPS



www.gpslogistics.com.tr



info@gpslogistics.com.tr



Kıymetli EGİAD Yarın Okurları,

EGİAD Yarın Dergisi Yayın Kurulu olarak dergimizin 69. Sayısı ile sizlerle tekrardan buluştuğumuz için çok mutluyuz. Büyük emek vererek hazırladığımız bu sayının, siz okurlarımızın faydalanacağı bir kaynak olmasını umut ediyor, derginin hazırlanmasında emeği geçen tüm paydaşlarımıza bir kez daha buradan teşekkür ediyoruz.

Bu sayımızda, ekonomik büyümenin sürdürülebilir bir biçimde sağlanması hedefi ile AB tarafından ekonomik dönüşüm programı olarak hazırlanan Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı detaylı bir biçimde inceledik. Yeşil mutabakatın sektörlere olacak etkisini sizler için araştırdık. Ülkemizin, salgın sonrası dönemde rakiplerinden ayrışması ve önümüzdeki dönemin getireceği fırsatlardan faydalanması için yeşil mutabakatın önemini uzmanlarla birlikte analiz ettik.

Sektör Başlığı altında Müsilaj Gerçeğini masaya yatırdık. Konunun uzmanlarından müsailajın gerçekte ne olduğunu, neden oluştuğunu, küresel ve yerel ölçekte potansiyel risklerini ve sunulan çözüm önerilerini derledik.

Hukuk başlığı altında, kadınlara yönelik her tür şiddete karşı hukuki çerçevede detaylı bir koruma sağlayan ilk uluslararası belge olan İstanbul Sözleşmesi'ni yeniden gündeme taşıdık.

İnsan Kaynakları başlığı altında, hem iş dünyasına adım atan Z kuşağının yakından tanıyarak onların iş hayatına adaptasyonunu kolaylaştırmayı hedefledik hem de koçluk hizmeti veren ICF'in ne olduğundan ve işletmeye ne gibi faydalar sağlayabileceğinden bahsettik.

Egiad Başarı Öyküsü penceresinde, İzmir'imizin köklü takımlarından Altay Spor Kulübü'nün uzun aradan sonra Süper Lig'e çıkma sürecindeki

başarı hikayesini ve önümüzdeki döneme dair hedeflerini Altay SK Yönetim Kurulu Başkanı ve Başkan Vekili'nden dinledik.

Halkın Bakkalı projesiyle ilgili merak ettiklerimizi İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'e sorduk. Bu keyifli röportajı sosyal sorumluluk köşemizde bulabilirsiniz.

Bölgemizden ve derneğimizden öne çıkan başarı hikayeleri, genç girişimler, kuşaktan kuşağa ve özel röportajlarımızın da yer aldığı sayımızı, sizlerin beğenilerine sunuyor ve keyifli okumalar diliyoruz.

Saygılarımla,

EGİAD Yarın Yayın Kurulu

İklim ve çevreyle ilgili zorluklarla mücadele için Avrupa Birliği, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı hazırladı

Türkiye için risk ve fırsat;

Avrupa Yeşil Mutabakatı



Türkiye'nin Paris İklim Anlaşması'na imza atmasının önemli bir gelişme olduğunu belirten kanaat önderleri, Ticaret Bakanlığı öncülüğünde hazırlanan Yeşil Mutabakat Eylem Planı'ndaki adımların hızlıca hayata geçirilmesinin önemine dikkat çekiyor. Yeşil ekonomiye geçişin en önemli bileşeni olan Ar-Ge, inovasyon ve teknoloji projeleri için gerekli teknik ve finansal devlet kaynakları oluşturulması gerekliliği vurgulanıyor. Yeşil dönüşümün yeni bir ekonomik model oluşturmak için bir fırsat olduğu, doğru stratejik yatırımlar ve doğru destek mekanizmaları ile orta uzun vadede küresel değer zincirlerine olan entegrasyonun derinleştirebileceği, çok daha rekabetçi bir ekonomi haline gelinebileceği kaydediliyor.



ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK

Avrupa Yeşil Mutabakatı enerjiden sanayiye kadar ekonomide rekabet kurallarını değiştirecek. Türkiye ekonomisi için riskler kadar fırsatları da beraberinde getirecek. Yeşil dönüşüm, yeni bir ekonomik model oluşturmak için fırsat olacak.





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



Tüm dünya için iklim değişikliği ve çevresel bozulma varoluşsal bir tehdit olarak yaşanıyor. Başta Avrupa Birliği (AB) ülkeleri olmak üzere dünyanın dev ekonomileri yeşil dönüşüm ve karbon nötr olma yolunda hedef ve stratejilerini açıklıyor. Türkiye'nin de küresel değer zincirlerine entegrasyonunu derinleştirilmesi, çok daha rekabetçi bir ekonomi haline gelmesi için doğru stratejik yatırımlar ve destek mekanizmalarıyla orta/uzun vadede bu dönüşüme ayak uydurması gerekiyor.

AB Komisyonu tarafından 2019 Aralık'ta kurgulanan Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM), 2030'a kadar karbon salımını yüzde 50 azaltmayı, 2050 yılına kadar net-sıfır karbon salım hedefine ulaşmayı hedefliyor. AYM ile sanayiden tarıma, ulaştırmadan enerjiye "karbonsuz bir ekonomi" modeli getirilirken, ticaretin de yeniden şekillendirilmesi öngörülüyor. AYM hedeflerine yönelik 1 trilyon Euro'luk bir yatırım planı açıklayan Avrupa Komisyon, önümüzdeki 10 yıl için ekonominin dönüşümünü finanse etmeyi amaçlıyor. Mutabakat çerçevesinde 2030 iklim ve enerji hedeflerine ulaşmada yıllık yatırımın 270 milyar Euro olması gerektiği ifade ediliyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye için yaratacağı risk ve fırsatları, sektörlere etkisini, merak edilen birçok ayrıntıyı YARIN Dergisi okurları için derledik.

ÖNCELİKLİ GÜNDEM: ENERJİ

Mutabakatta öncelikle enerji sisteminin karbondan arındırılması, 2030 ve 2050 yıllarında iklim hedeflerine ulaşmak için kritik öneme sahip olduğu öne çıkıyor. AB'nin enerji arzının tüketiciler ile işletmeler için güvenli ve uygun fiyatlı olması gerektiği de mutabakatta vurgulanırken; yeşil enerji, akıllı şebekeler, hidrojen ağları veya karbon tutma, depolama ve kullanım, enerji depolama gibi yenilikçi teknolojilerin ve altyapıların dağıtımının teşvik edilmesi gerekliliğinin de altı çiziliyor. Öte yandan binalar tüketilen enerjinin yüzde 40'ını oluşturuyor. Bugün, üye devletlerde bina stokunun yıllık yenilenme oranı yüzde 0,4-1,2 arasında değişiyor. AB'nin enerji verimliliği ve iklim hedeflerine ulaşmak için bu oranın en az ikiye katlanması gerekiyor. Enerji verimliliği ve maliyet etkinliğin üstesinden gelmek için, AB ve üye devletlerin, kamu ve özel binalarda bir "renovasyon dalgası" başlatmaları gerekiyor.

MULTİMODAL TAŞIMACILIK VURGUSU

Karbon nötr, Avrupa için emisyonların dörtte birinden sorumlu ulaştırma sektöründe emisyonların yüzde 90'ının 2050'ye kadar azaltılması gerekiyor. Multimodal taşımacılığı ulaştırma sisteminde karbon azaltım hedefine yardımcı olacak. Öncelikli olarak, bugün karayolu ile taşınan iç yük taşımacılığının yüzde 75'inin önemli bir kısmının demiryolları ve



UYUM SÜRECİNİN OLMAZSA

OLMAZI: PARİS İKLİM

ANLAŞMASI

Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sürecinin olmazsa olmazı Paris İklim Anlaşması'nın onaylanması olacak. Çin de dahil olmak üzere ülkelerin karbon nötr hedeflerini açıkladığı, ABD'nin Paris Anlaşması gündemine geri döndüğü bir ortamda; gelecekte yeni yatırım ve iş birliği kararlarında Türkiye'nin uluslararası pazarlarda dezavantajlı duruma düşmemesi için AB'nin yeni nesil ticaret anlaşmalarında da referans aldığı Paris Anlaşması'nın stratejik bir öncelik olarak ele alınması gerekecek. Paris Anlaşması'nda sözleşmeye taraf 197 ülke içinde anlaşmayı henüz onaylamayan 6 ülkeden biri olan Türkiye'nin, bir an önce anlaşmayı onaylaması çağrısı başta STK'lar ve meslek örgütleri olmak üzere toplumun pek çok kesimince yapılıyor. Bilindiği üzere iklim değişikliği konusunda daha spesifik olarak, AB'nin en son anlaşmalarının tümü, tarafların Paris Anlaşması'nı onaylama ve etkin bir şekilde uygulama konusundaki bağlayıcı bir taahhüdünü içeriyor. Komisyon, Paris Anlaşmasına bağlı kalmayı gelecekteki tüm kapsamlı ticaret anlaşmaları için önemli bir unsur haline getirmeyi öneriyor.



YEŞİL FİNANSMAN**ALTYAPISI OLUŞTURULACAK**

Ticaret Bakanlığı tarafından AB uygulamalarına uyum amacını taşıyan Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nda, Türkiye'nin en güçlü tedarikçi olduğu tekstil-hazır giyim-dokuma ile deri sektörlerinde su tüketimine yönelik iyileştirme eylemi yer aldı. Ayrıca sanayinin atık yönetimi ve karbon salımı daha iyi izlenecek. Uluslararası karbon piyasasına katılım konusunda gerekli altyapı oluşturulacak.

Eylem planına göre son dönemde uluslararası önemi artan yeşil finansman modelleri için ulusal altyapı oluşturulmaya çalışılacak. Bu amaçla bir taslak mevzuat hazırlanacak. Yatırımların sürdürülebilirlik açısından belirlenmesini hedefleyen mevzuat hazırlanacak. Ulusal Enerji Verimliliği Finansman Mekanizması geliştirilecek. AB teşvikleri de gözetilerek, teşvik modelleri oluşturulacak. Atık temizlenmesi veya yok edilmesine yönelik destekler artırılacak. Çevre lisansına sahip yatırımlarla, enerji tasarrufuna yönelik yatırımlar öncelikli yatırım kapsamına alınacak.

Kamunun yeşil veya sürdürülebilir tahvil yoluyla uluslararası borç alabilmesine yönelik "Sürdürülebilir Tahvil Çerçeve Dokümanı" hazırlanacak. Ayrıca şirketlerin borçlanabilmesi için Yeşil Tahvil Rehberi ve Yeşil Sukuk Rehberi hazırlanacak. Bankacılık sektörü için "Türk Bankacılık Sektörü Sürdürülebilir Stratejisi" hazırlanacak. Şirketlerin AB finansmanlarına erişimi için çalışmalar yapılacak. Uluslararası yeşil finansmana erişimi için girişim ve proje örnekleri oluşturulacak. Finansmana erişim bilgileri derlenerek erişime açılacak.

iç su yollarına kayması sağlanacak. Fosil yakıt sübvansiyonlarının sona ermesi gerekiyor.

Enerjinin Vergilendirilmesi Direktifi revizyonu bağlamında, Komisyon, havacılık ve denizcilik yakıtları dahil olmak üzere mevcut vergi muafiyetlerinin nasıl kapatılacağını yakından inceleyecek. Havayollarına ücretsiz olarak tahsis edilen AB Emisyon Ticaret Sistemi tahsisatlarının azaltılması ve denizcilik sektörünün sisteme dahil edilmesi gündemde. 2025 yılına kadar, Avrupa yollarında bulunması beklenen 13 milyon sıfır ve düşük emisyonlu araç için yaklaşık 1 milyon şarj ve yakıt ikmal istasyonuna ihtiyaç duyuluyor.

ÇİFTLİKTEN SOFRAYA GIDA SİSTEMİ

Mutabakat, "Çiftlikten Sofraya" adil, sağlıklı ve çevre dostu bir gıda sistemini de tasarlıyor. Gübre ve antibiyotik kullanımının yanı sıra kimyasal böcek ilaçlarının kullanımını ve riskini önemli ölçüde azaltmaya yönelik önlemler alınması hedefleniyor.

AB, hasadı zararlılardan ve hastalıklardan korumak için yenilikçi yollar geliştirecek ve gıda sisteminin sürdürülebilirliğini iyileştirmek için yenilikçi tekniklerin potansiyel rolünü dikkate alacak. Taşıma, depolama, paketleme ve gıda atıkları konusunda harekete geçilecek, gıda işleme ve perakende sektörlerinin çevresel etkilerinin azaltılması hedeflenecek. Ekosistemler ve biyoçeşitlilik korunacak. Komisyon, mevzuat dahil olmak üzere hangi önlemlerin; üye devletlerin zarar görmüş ekosistemleri iyileştirmesine ve karbon bakımından zengin ekosistemler dahil iyi bir ekolojik duruma geri döndürülmesine yardımcı olacağını belirleyecek. Biyoçeşitlilik stratejisi aynı zamanda yeşil Avrupa şehirlerine yönelik önerileri de içerecek ve kentsel alanlardaki biyolojik çeşitliliği artıracak. Komisyon, 2021'de hava, su ve toprak için sıfır kirlilik eylem planı kabul edecek. Komisyon,

hava kalitesi standartlarını Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) tavsiyeleriyle daha uyumlu hale getirmek için gözden geçirmeyi önerecek. Toksik içermeyen çevre için Komisyon, sürdürülebilir bir kimyasallar stratejisi sunacak.

EK KARBON VERGİSİ

Yeşil Mutabakat kararları kapsamında 2050 yılında üretimin her türlü döngüsünde sıfır emisyon hedefi koyan AB, Türkiye gibi üçüncül ülkelerden yaptığı ihracat ürünlerine de ek karbon vergileri getirecek. Ton başına 30 ve 50 Euro üzerinden düşünülen vergilendirme sistemi Türkiye için kritik senaryoların yaşanma ihtimalini beraberinde getiriyor. 2050 yılına kadar sanayi yatırımlarının sürdürülebilirliği esas almaktan uzaklaşması demek Türkiye için yüzde 2,7 ile 3,6 oranları arasında milli gelir kaybı anlamına geldiği ifade ediliyor.

Gerekli tedbirler alınmazsa, ek karbon düzenlemesinin 2020 yılında gerçekleştirdiği 169,5 milyar dolarlık ihracatın yüzde 50'sini AB ülkelerine yapan Türkiye'yi olumsuz etkileyeceği ifade ediliyor.

Türkiye'nin bu alandaki yol haritasını geçtiğimiz günlerde Ticaret Bakanlığı açıkladı. Uzmanlar, bu yol haritasında kalınmasının önemine dikkat çekiyorlar.

AB'ye karbon vergisi ödemek istemeyen işletmelerin sıfır emisyonu hedefleyen üretim süreçlerini fabrikalarına dahil etmesi çağrısı yapılıyor. Diğer taraftan uzun vadeli bir plan olan Avrupa Yeşil Mutabakatı altındaki düzenlemelerin nihai başlıklar olmadığı değerlendirildiği yapılıyor. Zira, halihazırda yürütülmekte olan kamu istişare süreçleri ile birçok yasal düzenlemenin gelecek dönemde bir kısmının revize edileceğine, yeniden ele alınacağına, yeni inisiyatiflerin gündem geleceğine tanıklık edeceğiz. AB'nin tüm politikaları sürdürülebilirlik ekseninde konumlandırılıyor ve değer zincirlerini de derinden

etkilemesi beklenen bu süreçte 2050 hedefleri doğrultusunda özellikle önümüzdeki 5 yılın AB açısından kararların alındığı, yasal düzenlemelerin yapıldığı ve aksiyonlara dönüştüğü yoğun bir dönem olması bekleniyor.

DÖNGÜSEL EKONOMİ EYLEM PLANI KAPIDA

Ürün tasarımı ve AB'ye ürün ihracatını etkileyebilecek bir diğer önemli unsur da Döngüsel Ekonomi Eylem Planı altında sunulan Sürdürülebilir Ürün Politikası Girişimi çalışmaları. 2021 Komisyon Çalışma Programına göre teklifin Eko-Tasarım Direktifinin bir revizyonu da dahil olmak üzere 2021 yılının 4. çeyreğinden itibaren yayınlanması planlanıyor. Planlanan girişim, ürün dayanıklılığının iyileştirilmesi, yeniden kullanılabilirlik, erken eskimeye karşı mücadele, dijital pasaportlar dahil olmak üzere ürün bilgilerinin dijitalleştirilmesi, farklı sürdürülebilirlik performansına dayalı ürünlerin önceliklendirilmesi gibi çeşitli kriterleri kapsıyor. Sürdürülebilir Ürün Politikası Girişimi'nin temel motivasyonu, tüketicileri yeşil geçişte güçlendirmek, onlara maliyet tasarrufu fırsatları sağlamak ve tüketicilerin döngüsel ekonomiye katılımını artırmak. Özellikle ürünlerin tamir edilebilirliği konusunda çıkacak kriterler önem kazanacak.

Bu arada finansal olmayan raporlama yönergesinin gözden geçirilmesi Yeşil Mutabakat'ın alt düzenlemeler kısmında yer alıyor. Burada şirketlerin çevre ve sosyal yönetim (ESG) performansları ve etkilerinin raporlamasının daha etkin bir şekilde gerçekleştirilmesi öngörülüyor.

KOBİ'LERE FİNANSMAN İMKÂNI

Düşük karbonlu ekonomiye geçişte sürdürülebilir finans mekanizmalarının belirlenmesi kapsamında; AB'nin finansal olmayan raporlama ve harmonize ESG kriterlerinin geliştirilmesine yönelik mekanizmalar ile



taksonomi standartlarının yakın takibi, ülkemizde firmaların uygun finansman olanaklarına erişimi açısından kritik görülüyor. AB'nin uzun dönemli 7 yıllık bütçesinin Next Generation EU toparlanma planı ile birlikte (1,8 trilyon) yüzde 30'u iklim değişikliğine karşı aksiyonlara ayrılmış durumda. Küresel yeşil ve sürdürülebilir tahvil piyasası 2019'da 270 milyar Euro'ya ulaştı. Halihazırda toplam tahvil piyasasının yaklaşık yüzde 5'ini temsil etse de 2018 ile 2019 arasında yüzde 50 büyümüş olup, 2020'de 338 milyar Euro'yu gördü.

Bu çerçevede, ülkemizin mevcut finansman imkanlarının daha etkin kullanımı ve uluslararası ve AB finansmanına erişimin geliştirilmesi hususlarına ilave olarak; özellikle KOBİ'lerin Avrupa Komisyonunun

2030'A KADAR YILDA 270 MİLYAR EURO'LUK YATIRIM

Avrupa'nın 2030 yılındaki iklim ve enerji hedeflerine ulaşmak için yıllık ek olarak 270 milyar Euro tutarında yatırım yapması gerekiyor. Bu kapsamda kurulması planlanan Sürdürülebilir Avrupa Yatırım Planı, sürdürülebilir yatırımları desteklemeye yönelik finansmanın çerçevesini oluşturacak. Komisyon, tüm AB programlarında iklimin öncelikli olması için yüzde 25'lik bir oranı hedef olarak önerdi. AB ETS'den elde edilen gelirlerin yüzde 20'sinin AB bütçesine tahsis edilmesi gündemde. InvestEU fonunun en az yüzde 30'u iklim değişikliği ile mücadele için ayrılacak. Projeler sürdürülebilirlik değerlendirilmesine tabi tutulacak.

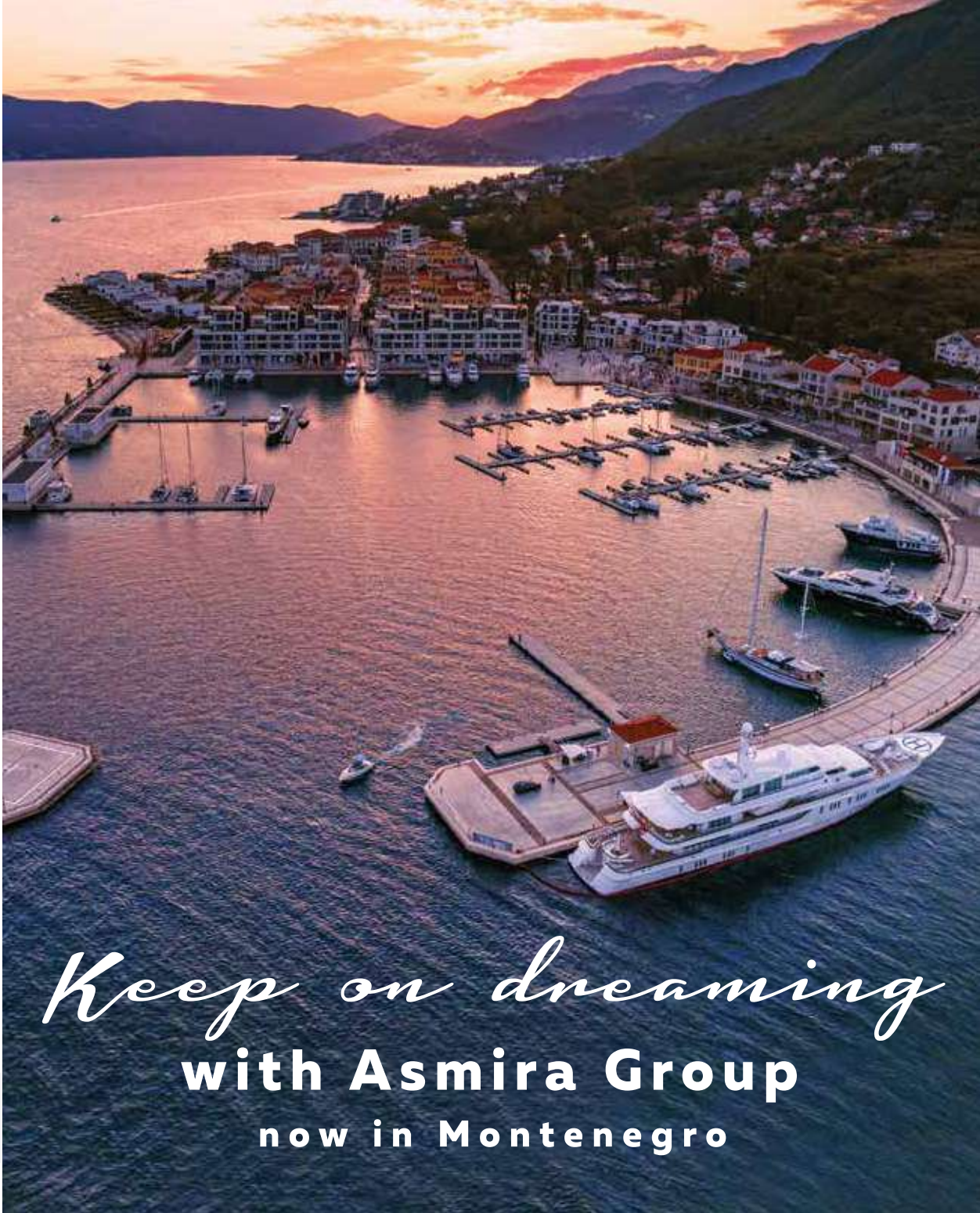


Ufuk Avrupa programı başta olmak üzere AB fon ve programlarına erişiminin ve katılımının artırılması için aktif bir çalışma yürütülmeli. Özellikle KOBİ'lerimizin AB değer zincirlerindeki entegrasyonu ve fonlardan yararlanabilmeleri için çevre ve sosyal yönetim ilkelerine yönelik raporlamalar, bu alandaki gelişmelere hızlı adaptasyonları kritik önem arz ediyor.

ARTIK BİR ZORUNLULUK

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye iş dünyası için önemine bakıldığında artık bir zorunluluk ve öncelik olarak karşımızda durduğunu söylemek gerekiyor. Bu konuda kurulan Çalışma Grubu'nun iş dünyasının hassasiyetleri çerçevesinde eylem planı

hazırlıkları yapması ise konunun öneminin anlaşıldığını gösteriyor. Diğer taraftan, AB ve global seviyede gelişmelerin çok hızlı ilerlediği bu alanda, somut hedef ve eylemlerin hızlı ve çevik bir yapıda ortaya koyulması önem arz ediyor. Eylem planının alt maddelerinde öngörülen aksiyonların (ETS vb.) ilgili sektörlerin görüşleri ile şekillendirilmesi önemli. Özellikle Eylem Planı'nın bir parçası olarak ele alındığı belirtilen ülkemize özgü bir Emisyon Ticaret Sistemi'nin oluşturulmasındaki ana hedefin özel sektörün yeşil dönüşüm sürecinin desteklenmesi olmalı. Hazırlanmakta olan eylem planının en kısa sürede kamuoyu ile paylaşılması, geleceğe yönelik somut hedeflerin 2030 ve 2050



Keep on dreaming
with Asmira Group
now in Montenegro



ASMIRA
GROUP

www.asmira.com.tr

projeksiyonunda belirlenmesi, tüm ilgili kurumlar için AB takvimi göz önüne alınarak bir takip ve izleme mekanizması oluşturulması özel sektörün üzerinde durduğu konuların başında geliyor.

25 YILDA DÖNÜŞÜM HEDEFİ

Endüstrinin ve değer zincirinin dönüşümünün 25 yılda gerçekleştiği belirtilerek, 2050'ye hazır olmak için kararların ve aksiyonların beş yıl içinde alınacak olması sanayi için zamanın kısıtlı olması anlamına geliyor. 1970'ten 2017'e kadar, yıllık küresel hammadde çıkarımının üç kat artması küresel bir risk. Toplam sera gazı emisyonunun yaklaşık yarısı, biyolojik çeşitlilik kaybının ve su stresinin yüzde 90'dan fazlası kaynak kullanımı, malzeme, yakıt ve gıdanın işlenmesinden kaynaklanıyor.

Sanayide kullanılan hammaddenin yalnızca yüzde 12'sinin geri dönüşümünden elde ediliyor olması, yeni sanayi stratejisinin döngüsel dayandırılmasını gerekli kılıyor ve AYM, endüstrisinin sürdürülebilir ve kapsayıcı büyüme modeline geçişini desteklemek ve hızlandırmak için eylemler içeriyor. 10 Mart 2020'de kabul edilen, 'Avrupa için Yeni Endüstri Stratejisi'nde, yeşil ve dijital dönüşüm birlikte ele alınıyor. Bu arada AYM'de 2018 tarihli Plastik Strateji'nde yer bulan, birincil ve ikincil mikro plastiklerle



mücadeleye odaklanılacağı belirtiliyor. Komisyon, 2030'a kadar AB pazarındaki tüm ambalajların ekonomik olarak uygun bir şekilde tekrar kullanılabilir veya geri dönüştürülebilir olmasını sağlamak için şartnameler oluşturacak, biyolojik olarak parçalanabilen ve biyo-bazlı plastikler için düzenleyici bir çerçeve geliştirecek ve tek kullanımlık plastikler için önlemler yürürlüğe koyacak.

ELEKTRONİKTE ONARIM HAKKI ÖNE ÇIKACAK

Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, işletmelerin tüketicilere tekrar kullanılabilir, dayanıklı ve tamir edilebilir ürünler sunmasını ve tüketicilerin bu ürünleri seçmesini sağlayan, özendirici

önlemler içeriyor. Onarım Hakkı ihtiyacı tespit edilecek ve özellikle elektronik ekipmanlar için kendiliğinden eskimesi engellenecek. Tüketici politikası, tüketicileri bilinçli seçimler yapmaları için cesaretlendirir ve ekolojik dönüşümde aktif bir rol oynar. Kiralamaya, ürün ve servislerin paylaşılmasına dayanan yeni iş modelleri, gerçekten sürdürülebilir ve uygun fiyatlı oldukları sürece önemli bir rol oynayacak.

Komisyon, Bataryalarla İlgili Stratejik Eylem Plan'ını uygulamaya ve Avrupa Batarya İttifakı'nı desteklemeye devam edecek. Komisyon büyüyen elektrikli araç pazarına tedarik de dâhil olmak



üzere tüm bataryalar için güvenli, dögüsel ve sürdürülebilir bir batarya değer zinciri sağlamak için mevzuat hazırlığında. Komisyon ayrıca birliklere ve büyük ölçekli kaynak birikimine liderlik eden girişimleri de destekleyecek.

EMİSYONLAR DÜŞÜRÜLECEK

AB sera gazı emisyonlarının dörtte biri lojistik kaynaklı. Ulaşımın kaynaklanan emisyonların yüzde 90 azaltılması amacıyla karayolu, demiryolu, havacılık ve denizyolu taşımacılığının tümünde emisyonların azaltılması gerekiyor. Multimodal (çoklu) taşımacılık desteklenecek. Karayolu ile yapılan yük taşımacılığının yüzde 75'inin demiryoluna ve iç su yollarına



Ürün tasarımı ve AB'ye ürün ihracatını etkileyebilecek bir diğer önemli unsur da Dögüsel Ekonomi Eylem Planı altında sunulan Sürdürülebilir Ürün Politikası Girişimi çalışmaları. 2021 Komisyon Çalışma Programına göre teklifin Eko-Tasarım Direktifinin bir revizyonu da üzere 2021 yılının 4. çeyreğinden itibaren yayınlanması planlanıyor.



ULUSAL DÖNGÜSEL EKONOMİ EYLEM PLANI HAZIRLANACAK

Ticaret Bakanlığı'nca geçtiğimiz Temmuz'da açıklanan Ulusal Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nda dögüsel ekonomi ekosistemi oluşturulması hedeflendi. Bu kapsamda Ulusal Dögüsel Ekonomi Eylem Planı hazırlanacak. Geri kazanılan hangi ürün ve malzemenin nasıl kullanılacağına dair kriterler belirlenecek. Yeşil organize ve sanayi bölgeleri oluşturulması planlandı. Bu bölgelerde üretim yapanlara sertifikasyon sistemi altyapısı oluşturulacak. Dögüsel ekonomi için öncelikli sanayiler belirlenecek. Yeşil dönüşüm için teknolojik altyapı geliştirilecek.

Yeşil üretimi desteklemek için teknoloji geliştirme de desteklenecek. Bu kapsamda üniversiteler, kamu araştırma merkezleri, teknoloji üretici ve geliştirici şirketler enstitülerin katılımıyla çalışma grubu oluşturulacak. Tüketim ayağında ise Ulusal Sürdürülebilir Tüketim ve Üretim Eylem Planı hazırlanacak. Bu kapsamda başta gıda ve balıkçılık olmak üzere tarım, konut ve inşaat, tüketici ürünleri imalatı ile turizm özelinde sürdürülebilirlik çalışmaları yapılacak. Türkiye genelinde, havza bazında su ayak izi hesaplanacak. Her bir sektörde ve kullanılabildiği alanlardaki su tüketimi belirlenecek, iyileştirilmesi için çalışmalar yapılacak. Su kullanımına yönelik uzaktan algılama teknolojileriyle izleme geliştirilecek.



aktarılması gerektiğinden demiryolu ve iç su yollarının kapasitesinin artırılmasına yönelik önlemler alınacak.

Komasyon, Kombine Taşımacılık Direktifini, kısa deniz taşımacılığı da dâhil olmak üzere demiryolu ve deniz yolu taşımacılığını içeren multimodal yük operasyonlarını desteklemeye yönelik etkili bir araca dönüştürmek üzere revize etmek için geri çekip yeni bir teklif sunacak. Havacılık sektöründe ise "Tek Avrupa Sahası" önerisinin benimsenmesi için tekrar çalışmalar başlatılacak. 2025 yılına kadar, Avrupa yollarında bulunması beklenen 13 milyon sıfır ve düşük emisyonlu araç için yaklaşık 1 milyon halka açık şarj ve yakıt ikmal istasyonuna ihtiyaç duyulacak.

DENİZ TAŞIMACILIĞINA SIKI DENETİM

Komasyon, yanmalı motor kullanan araçlar için daha sıkı emisyon standartları önerecek. Komasyon ayrıca, 2025'ten itibaren sıfır emisyonlu hareketliliğe doğru açık bir yol sağlamak için Haziran 2021'e kadar otomobiller ve kamyonetler için karbon emisyonu performans standartlarına ilişkin mevzuatı revize etmeyi önerecek. En çok kirlüten gemilerin AB limanlarına erişimini düzenlemek ve limana yanaşmış gemilere elektriği karadan kullanma

Yeşil Mutabakat kararları kapsamında 2050 yılında üretimin her türlü döngüsünde sıfır emisyon hedefi koyan AB, Türkiye gibi üçüncül ülkelerden yaptığı ihraç ürünlerine de ek karbon vergileri getirecek. Ton başına 30 ve 50 Euro üzerinden düşünülen vergilendirme sistemi Türkiye için kritik senaryoların yaşanma ihtimalini beraberinde getiriyor. 2050 yılına kadar sanayi yatırımlarının sürdürülebilirliği esas almaktan uzaklaşması demek Türkiye için yüzde 2,7 ile 3,6 oranları arasında milli gelir kaybı anlamına geldiği ifade ediliyor.



zorunluluğu getirmek de dahil olmak üzere, deniz taşımacılığı ile ilgili önlemler alacak. Benzer şekilde, uçaklardan ve havalimanı operasyonlarından kaynaklanan kirlenici emisyonlarla mücadele edilerek havalimanlarının yakınında hava kalitesi iyileştirilmeli.

GÜBRE KULLANIMI AZALTILACAK

20 Mayıs 2020'de adil, sağlıklı ve çevre dostu bir gıda sistemi için 'Tarladan Sofraya Stratejisi' yayımlandı. Strateji mevzuat ve mevzuat dışı olmak üzere 2020-2024 döneminde ele alınmak üzere 27 eylem içeriyor. Sürdürülebilir bir gıda sistemi için hazırlanacak mevzuat 2023'den önce teklif edilecek.

2021'in sonuna kadar, kriz zamanlarında gıda arzı ve güvenliği acil durum planı geliştirilecek. Stratejideki sayısal hedeflerden ilki 2030 yılına kadar pestisit kullanımının yüzde 50 azaltılması olarak belirlendi. Ayrıca yine 2030 yılına kadar gübre kullanımının en az yüzde 20 azaltılması, çiftçilik ve su ürünleri yetiştiriciliğinde AB antimikrobiyal satışlarında yüzde 50 azalma, organik tarım yapılan alanların 2030 yılına kadar yüzde 25'e çıkarılması hedefleniyor. ■



10 SORUDA AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI

1- Avrupa Yeşil Mutabakatı nedir? Neyi amaçlıyor?

11 Aralık 2019 tarihli "Avrupa Yeşil Mutabakatı", iklim ve çevreyle ilgili zorluklarla mücadele konusunda Avrupa Birliği'nin önceki taahhütlerini daha geniş ve daha etkili bir şekilde yeniden düzenlemeyi amaçlayan bir yol haritası olarak tanımlanabilir. Avrupa Yeşil Mutabakat ile 2030'a kadar karbon salımını yüzde 50 azaltmayı, 2050 yılına kadar ise net-sıfır karbon salım hedefine ulaşmayı hedefliyor.

2- Avrupa Komisyonu, hedefe yönelik ne kadarlık bir bütçe açıkladı?

Avrupa Komisyonu, bu hedefe yönelik 1 trilyon Euro'luk bir yatırım planı açıkladı. AB mali araçları, kamu ve özel sektör yatırımlarını içeren bu yatırım planı önümüzdeki 10 yıl için ekonominin dönüşümünü finanse etmeyi amaçlıyor. 2030 iklim ve enerji hedeflerine ulaşmada yıllık yatırımın 270 milyar Euro olması gerekiyor.

3- AB'nin bu süreçteki öncelikleri nedir?

AB'nin bu süreçteki öncelikleri; çevre dostu teknolojilere yatırım yapılması, sanayide inovasyonun desteklenmesi, özel ve toplu taşıma sektörlerinde ulaşımın temiz, ucuz ve sağlıklı alternatifler ile sunulması, enerji sektörünün karbonsuzlaşması ve yüzde 100 yenilenebilir enerji kaynaklarına geçiş, binaların enerji verimli hale getirilmesi olarak sıralanıyor.

4- Türkiye'de Yeşil Mutabakat Çağrısı kim tarafından yürütülüyor?

Avrupa Komisyonu Yeşil Mutabakat Çağrısı Türkiye'de, Dışişleri Bakanlığı AB Başkanlığı'nın ve Horizon 2020 Programı'nın iletişim kurumu olan TÜBİTAK tarafından yürütülüyor.

5- Kaynaklar nasıl paylaşılacak?

Çağrı kapsamında enerji başlığında toplam 128 milyon Euro, binalarda enerji verimliliği için 60 milyon Euro, çevreci havalimanları ve limanlar için 10 milyon Euro, Tarladan Sofraya stratejisi projeleri için 74 milyon Euro kaynak ayrıldı.

6- Enerji sektörü nasıl karbonsuzlaştırılacak?

AB'nin sera gazı emisyonlarının yüzde 75'inden fazlası, ekonomik sektörlerdeki enerji üretimi ve kullanımından kaynaklanıyor. Enerji verimliliği ve yenilenebilir enerjiye öncelik verilerek, kömürden enerji üretiminden hızla çıkış sağlanacak.

7- Binalar enerji verimli hale nasıl getirilecek?

Binalar tüketilen enerjinin yüzde 40'ını oluşturuyor. Enerji verimliliği ve maliyet etkinliğin üstesinden gelmek için, AB ve üye devletlerin, kamu ve özel binalarda bir "renavasyon dalgası" başlatmaları gerekiyor.

8- Ulaştırma sektöründe nasıl bir önlem alınacak?

Karbon nötr Avrupa için, ulaştırma sektöründe emisyonların yüzde 90'ının 2050'ye kadar azaltılması gerekiyor. Multimodal taşımacılığı ulaştırma sisteminde karbon azaltım hedefine yardımcı olacak.

9- Çiftlikten sofraya çevre dostu gıda sistemi nasıl uygulanacak?

Gübre ve antibiyotik kullanımının yanı sıra kimyasal böcek ilaçlarının kullanımını ve riskini önemli ölçüde azaltmaya yönelik önlemler alınması hedefleniyor. Taşıma, depolama, paketleme ve gıda atıkları konusunda harekete geçilerek, gıda işleme ve perakende sektörlerinin çevresel etkilerinin azaltılması hedeflenecek. Ayrıca tüketicilerin bilinç düzeyinin artırılmasıyla depolamadan ambalajlamaya kadar birçok süreçte sürdürülebilirlik oluşturulacak.

10- Yeşil dönüşüm başlıca hangi sektörlerde etki edecek?

Sanayi, perakende, enerji, finans, tekstil, tarım ve gıda ayrıca çimento ve yapı sektörüne etki etmesi bekleniyor.



YEŞİL DÖNÜŞÜMÜN SEKTÖRLERE ETKİSİ

Yeşil dönüşümün en çok etkileyeceği sektörleri sizler için araştırdık

SANAYİ

Sanayi sektörü sera gazı salımının en yoğun olduğu sektörlerin başında geliyor. Avrupa Yeşil Mutabakat stratejisine göre AB, bundan böyle başka ülkelerle yapacağı serbest ticaret anlaşması gibi anlaşmalar için aday ülkenin Paris Anlaşması'nı "onaylama ve etkin bir şekilde uygulaması" ön şartını getiriyor. Her ne kadar Sınırdaki Karbon Düzenlemesi (SKD) mekanizmasının nasıl işleyeceği ve hangi sektörlerle yönelik uygulanacağı henüz belirgin hale gelmemiş olsa da bu uygulama AB ile ticarete düşük emisyonlu ülkeleri, yüksek emisyonlu ülkelere göre daha avantajlı bir konuma getirebilir. SKD altında karbonun ton fiyatı, güncel değeri olan 30 Euro/tCO₂ düzeyinde fiyatlandığında otomotiv, makine ve demir-çelik sanayilerinin ihracatının maruz kalabileceği toplam karbon maliyeti 100-150 milyon Euro arasında değişen tutarlara ulaşabiliyor.

ENERJİ

Avrupa Komisyonu, Yeşil Mutabakat'ın öncelikli alanlarından birini enerji olarak tanımlıyor. Avrupa ekonomisine bakıldığında enerji üretiminin, tahvilinin ve dönüşümünün AB'deki toplam salımların yüzde 75'inin kaynağı olduğu görülüyor. AB, 2019 itibarıyla Temiz Enerji Paketi'ni oluşturdu ve bu kapsamda üç temel öncelik belirledi: Kaynakların güvenliği, finansal karşılanabilirlik ve sürdürülebilirlik. Temiz enerji paketi kapsamında belirlenen yönergelerin AB üyeleri tarafından 1-2 yıl içinde ulusal yasalarına entegre edilmesi bekleniyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı, Enerji Birliği Stratejisi ve tüm Avrupalılar için Temiz Enerji Paketi doğrultusunda AB komisyonu 2021 yılına kadar gerekli mevzuatı hazırlamayı ve kanunlaştırmayı planlıyor.

PERAKENDE

Sektörlere göre mal ve hizmet ihracatı kaynaklı sera gazı salımı karşılaştırılması yapıldığında en yoğun sektörler sıralamasında çimento sektörünün ardından perakende sektörü geliyor. Perakende sektöründe üretimin yanı sıra, lojistik, dağıtım ve ulaşımdan kaynaklanan CO₂ emisyonları da önemli bir yer tutuyor. Komisyon'un 2030 itibarıyla her türlü ambalaj ve paketlemenin biyolojik olarak çözümlenebilir ve bitki bazlı plastik yoluyla sağlanması yönünde uygulamalar yaratacağı ve tek kullanımlık plastiklere yaptırımlar getireceği vurgulanıyor. Döngüsel ekonomi eyleminin ayrıca, tüketicilerin yeniden kullanılabilir, dayanıklı ve tamir edilebilir ürünleri alma yönünde şirketlere teşvik edici yaptırımlar uygulaması planlanıyor. Tüketicilerin yeşil badanaya (greenwashing) maruz kalmadan, daha sürdürülebilir seçimler yapması yönünde güvenilir, doğrulanabilir bilginin sağlanması hedefleniyor. Stratejik değer zincirlerinde yatırımların ve endüstrinin iş birliği içinde olmasına yönelik yeni yollar geliştirilmesi yer alıyor. Komisyonun Tarladan Sofraya stratejisi döngüsel bir ekonomiye ulaşılmasına katkıda bulunurken özellikle tarım, gıda ve perakende sektörüne etkisi olacak bazı düzenlemeleri içeriyor.



FİNANS

Kaynakların verimli kullanıldığı, sera gazı emisyonlarının düşük olduğu sürdürülebilir bir ekonomik modele geçişte finansal sistem önemli bir role sahip. 10 yıl içinde en az 1 trilyon euro değerinde finansmanın sürdürülebilir yatırımlar için mobilize edileceğini açıklayan AB, aynı zamanda özel yatırımları, iklim zararsız, iklime dayanıklı ve verimli kaynaklara kanalizasyonu hedefliyor. Geçiş süreci finans sektörü için belirli riskler barındırıyor olsa da uygulanan politikaların neticesinde önemli avantajlar da yakalayabileceği düşünülüyor. Yapılan araştırmalar, iklim krizinin yol açtığı zararın 2018 yılında 160 trilyon dolara ulaştığını ve bu rakamın sigorta şirketlerinin ve bankaların bilanço tablolarına yansıdığını ortaya koyuyor. Yapılan tahminlere göre, global finansal varlıkların yüzde 6'sının (24,1 trilyon dolar) riskli pozisyonda olduğu ifade ediliyor.

TEKSTİL

AB pazarına yapılan ihracatın içerdiği karbon için, ton başına güncel değer olan 30 Euro ödemek zorunda kalınması halinde, tekstil sektörünün 135 milyon Euro'ya yakın bir maliyet ile karşı karşıya kalacağı öngörülüyor. Üretim sürecinde elektriği yoğun olarak kullanan tekstil gibi ihracatçı sektörler SKD riskine karşı daha kırılgan durumda. Bu doğrultuda elektrik sektörünün karbonsuzlaşması tüm sektörlerin rekabet düzeylerini korumaları açısından büyük önem taşıyor. AB'nin; tekstil ürünlerinin döngüsellğe uygun olmasını sağlamak için eko tasarım önlemleri geliştirilmesini ve ikincil ham maddelerin alımının artırılmasını teşvik edeceği belirtiliyor. Ayrıca, üretimde tehlikeli kimyasalların kullanımı ile mücadele edilmesi de önemli başlıklardan birisi. Tüketicileri ve üreticileri daha sürdürülebilir tekstil ham maddelerine yöneltmek ve yeniden kullanım, onarım gibi hizmetlere daha kolay erişim sağlamak strateji içinde yer alıyor. Tekstil atıklarının yüksek seviyelerde toplanması için rehberlik sağlayarak 2025'e kadar üye ülkelerin belirlenecek seviyeye ulaşması hedefleniyor.

ÇİMENTO VE YAPI

Demir-çelik ve çimento gibi enerji yoğun endüstriler, çeşitli değer zincirlerine ürün tedarik ettikleri için Avrupa ekonomisi açısından vazgeçilmez bir konumda yer alıyor. Dolayısıyla bu sektörlerin karbondan arındırılması ve modernleşmesi koyulan hedeflere ulaşılması için kilit rolü bulunuyor. AB, bölgedeki karbon kaçağını azaltmak amacıyla, sınırda karbon düzenlemesi, SKD mekanizmasıyla ticarete yeni vergiler ve tarife dışı engeller getirmeyi planlıyor. Uzmanlara göre SKD ilk olarak çimento ana ham maddesi olan klinker, kireçtaşı, alçı ve elektrik gibi sektörleri kapsama alarak yürürlüğe girecek. İlerleyen aşamalarda kâğıt, organik kimyasallar, cam ve seramik ürünleri, kok, gübre, rafineri ürünleri, temel demir-çelik ürünleri ve alüminyum gibi ürünlerin kapsama alınması bekleniyor. AB pazarına yapılan ihracat kaynaklı CO₂ salımı için ton başına 30 Euro ödemek zorunda kalınması durumunda bundan en çok 170 milyon Euro ile çimento sektörünün etkileneceği öngörülüyor.

TARIM VE GIDA

Sınırdaki Karbon Düzenlemesi altında karbonun ton fiyatı, güncel değeri olan 30 Euro ve SKD devreye girdiğinde ulaşması beklenen 50 Euro düzeyinde fiyatlandığında, Türkiye tarım sektörünün ihracatının maruz kalabileceği toplam karbon maliyetinin sırasıyla yaklaşık olarak 90 milyon Euro ve 150 milyon Euro olabileceği öngörülüyor. Avrupa Yeşil Mutabakat Çağrısında tanımlanan Tarladan Sofraya stratejisi gelecek 30 yıl içinde Avrupa Birliği'nin tarım ve gıda stratejisinin temelini oluşturuyor. Gıda üretimini, nakliyesini, dağıtımını, pazarlamasını ve tüketimini kapsayan gıda zincirinin, bağlı olduğu kara, tatlı su ve deniz ekosistemlerini koruyarak çevresel etkinin azaltılması komisyonun Tarladan Sofraya stratejisinin önemli bir parçasını oluşturuyor. Bu kapsamda pestisitlerin kullanımının 2030'a kadar yüzde 50, gübre kullanımının yüzde 20, gübre kullanımı kaynaklı besin kaybının yüzde 50 azaltılması hedefleniyor. Komisyon, 2021 yılı için organik tarıma 40 milyon Euro'luk özel bir bütçe ayırmayı planlıyor. Aynı zamanda zorunlu paket önü etiketlemesi doğrultusunda gıda ürünlerinin beslenme, iklim, çevresel ve sosyal yönlerini kapsayan sürdürülebilir bir gıda etiketleme çerçevesi de sunacak.

Faruk Kaymakcı: Yeşil dönüşüme yönelik projeler üreterek AB fonlarından yararlanabiliriz

Avrupa Yeşil Mutabakatı Yeni Ekonomik Sistemde Kilit Rol Üstlenecek



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



Avrupa Birliği'nin 1,1 trilyon Euro'luk bütçesinin yanı sıra 750 milyar Euro'luk bir Yeni Nesil Avrupa Fonu oluşturduğuna dikkat çeken T.C. Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı, "750 milyar Euro'luk fonun yüzde 30'u yeşil, yüzde 20'si dijital dönüşüm için kullanılacak. Yani 1,8 trilyon Euro'luk Avrupa Birliği 2021-2027 ortak bütçesinin üçte biri yeşil dönüşüme ayrılacak. Biz de aday ülke olarak IPA fonlarından yararlanabiliyoruz. 2021-2022 dönemi için 1,3 milyar Euro'luk fon talep ettik. Bu nedenle ticaret odaları ve firmalarımıza iş birliği içinde yeşil dönüşüm ve dijital dönüşüme yönelik proje üretmeleri için çağrıda bulunuyorum.

IPA fonlarının yanı sıra yine aday ülke olarak AB programlarına da katılabiliyoruz. Bunların arasında yer alan Ufuk Avrupa'nın, 2021-2027 döneminde 95,5 milyar Euro'luk bütçesi var. Kamu ve özel sektör olarak yeşil dönüşümü hızlandıracak doğru projelerle bu fondan da yararlanabiliriz.

Bunların yanında Türkiye katıldığına Dijital Avrupa Programı ve LIFE Programı gibi fon sağlanabilecek programlar da mevcut" diye konuştu. Türkiye olarak AYM ile ilgili çok önemli adımlar attıklarını anlatan Kaymakcı, "AYM sadece çevre ile ilgili değil yaşayan bir strateji. Çünkü artık yeni bir ekonomik anlayış, üretim ve istihdam modeli söz konusu. AYM'nin altında birçok strateji var. Biz de bunları inceleyerek Avrupa Yeşil Mutabakatı Eylem Planı kapsamında dokuz alan tespit ettik ve bunlarla ilgili çalışma grupları oluşturduk, 32 hedef, 81 eylem belirledik" dedi.

Türkiye'nin Paris İklim Anlaşması'nı onaylamamasının gerekçeleri hakkında bilgi veren Kaymakcı, sözlerini şöyle sürdürdü; "Türkiye adil koşullarda samimiyetle Paris İklim Anlaşması'na katılmak istiyor ancak bu konuda önümüzde önemli bir engel var. Türkiye, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'nin Ek-1'inde yer alıyor.

Bu nedenle yeşil iklim fonuna, teknolojiye erişimimiz kısıtlanıyor. Ayrıca yine bu gerekçeyle gelişmiş ülke sayıldığımızdan, emisyon nedeniyle dünyayı daha önce çok ciddi boyutlarda kirleten ülkeler ile aynı taahhütlere girmemiz bekleniyor. Oysa ülkemizin kirletme konusundaki tarihi sorumluluğu yüzde 1'in altında. Durum böyleyken G20'deki dokuz büyük ülkenin dahi yer almadığı listede bulunmamız adil değil. Bu şekilde anlaşmayı onaylamamız ise çok büyük sorumlulukların altına girmemiz anlamına geliyor. Dolayısıyla bu konu siyasi değil. Kurumlarımızın çekinceleri karşılanmalı. Türkiye'nin Ek'1 den çıkarılması veya adil olmayan durumunun düzeltilmesi için müzakerelerimiz devam ediyor. Ancak diğer yandan Türkiye iklim değişikliği mücadelesinde kendi çalışmalarını da sürdürüyor."

Orhan Turan: "Ekonomik kalkınmanın yeni kaldıraç dijitalleşme ve yeşil ekonomi olacak"

Dünyadaki kaynak kullanımının son 35 yılda üç kat arttığına dikkat çeken TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "Ülkemizin bir tarafında sel ve buna bağlı heyelanlar yaşanırken, diğer tarafında çöğlerimiz yanıyor. TÜRKONFED olarak, iklim değişikliğinin yarattığı sorunların, ülkemiz için esas beka meselesini olduğunu düşünüyoruz. Bu afetlere çağın gerektirdiği dönüşümden geçerek hazırlanmalı, kamu, yerel yönetimler, özel sektör ve STK'ların da işin içinde olduğu, kapsayıcı ve katılımcı iş birliği süreçleri ile kriz senaryolarımızı oluşturmamız" diye konuştu.

Bu zorlu dönemde ekonomik olarak kalkınmada yeni bir kaldıraç arayışı yaşandığını belirten Turan şöyle devam etti; "Yeşil ekonomiye geçişi esas alan, dijitalleşmeyi bir kaldıraç olarak kullanan, yeni girişimleri destekleyen, araştırma-geliştirme çalışmalarının önünü



Faruk KAYMAKCI

T.C. Dışişleri Bakan Yardımcısı ve AB Başkanı Büyükelçi

Kaymakcı, "AYM sadece çevre ile ilgili değil yaşayan bir strateji. Çünkü artık yeni bir ekonomik anlayış, üretim ve istihdam modeli söz konusu. AYM'nin altında birçok strateji var. Biz de bunları inceleyerek Avrupa Yeşil Mutabakatı Eylem Planı kapsamında dokuz alan tespit ettik ve bunlarla ilgili çalışma grupları oluşturduk, 32 hedef, 81 eylem belirledik" dedi.



açan, KOBİ'lerin direncini artıran ve kapasitelerini geliştiren, küresel ekonomide etkin bir aktör olmayı hedefleyen, 'yeni bir ufka ve yeni bir stratejiye' ihtiyacımız var. AYM'nin Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinde KOBİ'ler perspektifi ile ele alınması ve ülkemizin Paris İklim Anlaşması'nı onaylayarak uygulaması, yeşil dönüşümün yaratacağı verimlilik artışı ile rekabetçilikte oyunun içinde kalmamızı sağlayacaktır."

Ayhan Zeytinoğlu: "Avrupa Yeşil Mutabakatı çok kapsamlı bir dönüşümü zorunlu kılıyor"

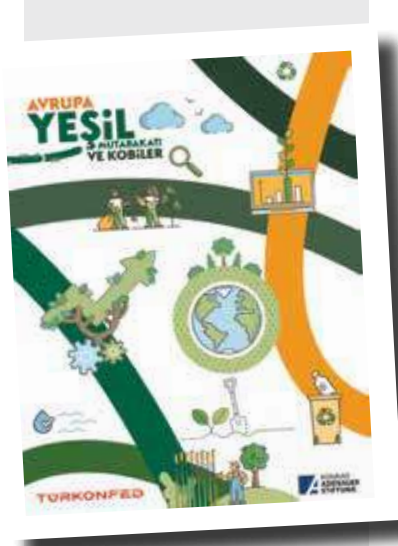
Son dönemde Türkiye-AB ilişkilerinde pozitif gündem umudu belirlediğini ifade eden İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ise "Bu kapsamda Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, insani temasların artırılması ve yüksek düzeyli diyalogların yeniden başlatılması söz konusu

olabilecek. Mülteci iş birliği de artan göçler ışığında önemini devam ettiriyor. Ancak ilişkilerde en önemli konuların başında Yeşil Mutabakat geliyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı 2050 yılında Avrupa'nın ilk iklim nötr kıta olması hedefi doğrultusunda çok kapsamlı bir dönüşümü zorunlu kılıyor. Türkiye'nin en önde gelen ihracat pazarı olan AB'de üretim standartları değişirken, Sınırdaki Karbon Düzenlemesi gibi metotlarla ticarete yeni kurallar getiriliyor. Sürdürülebilirlik raporlaması, karbon ayak izinin azaltılması gibi hedeflerle uyumlu olarak finansman kaynakları da Yeşil Mutabakat hedefleri ile uyumlu olarak kullanılacak. Dolayısıyla tüm işletmeler yeşil dönüşüme uyum sağlamak zorunda. Bu dönüşümün nasıl finanse edileceği de kritik bir konu ve burada kaynaklara nasıl ve hangi koşullarda ulaşabileceğimizi iyi bilmemiz gerekiyor. TÜRKONFED ile birlikte düzenlediğimiz bu webinar ile bu kritik konuya eğiliyoruz" açıklamasında bulundu.

İŞ DÜNYASININ YEŞİL PROJELERİNE ÖZEL DESTEKLER

Açılış konuşmalarının ardından "Avrupa Yeşil Mutabakatı Finansman Destekleri" paneli düzenlendi. TÜRKONFED'in geçtiğimiz aylarda "Avrupa Yeşil Mutabakatı ve KOBİ'ler" başlıklı bir rapor yayımladığını hatırlatan TÜRKONFED Ekonomi Danışmanı Doç. Dr. Nazlı Karamollaoğlu, AYM ile başlayan değişim sürecini KOBİ'ler çerçevesinde değerlendirdi.

Sınırdaki Karbon Düzenlemesi kapsamında getirilecek vergi ve ek maliyetlerin büyük ölçekli firmalar için önemli bir maliyet unsuru olmasının yanında, onların tedarikçisi olan KOBİ'leri de etkileyeceğini belirten Karamollaoğlu, diğer taraftan kaynakların sürdürülebilir bir şekilde kullanılmasını ve daha az girdiyle daha çok üretim yapılması neticesinde yeşil dönüşümün iş dünyası için önemli bir fırsat



Son dönemde Türkiye-AB ilişkilerinde pozitif gündem umudu belirlediğini ifade eden İKV Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Zeytinoğlu ise "Bu kapsamda Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, insani temasların artırılması ve yüksek düzeyli diyalogların yeniden başlatılması söz konusu olabilecek. Mülteci iş birliği de artan göçler ışığında önemini devam ettiriyor. Ancak ilişkilerde en önemli konuların başında Yeşil Mutabakat geliyor.

penceresi yaratacağına da dikkat çekti.

İş dünyasının yenilikçi bir yapıya bürünmesinin, döngüsel ekonomi içerisinde sürdürülebilirliği sağlamanın ve Türkiye'ye katma değer sağlayacak ürünlerin geliştirilmesinin önemine değinen KOSGEB Teknoloji, Yenilik ve Yerlileştirme Dairesi Başkanı Dr. Mehmet Görkem Gürbüz, bu kapsamda yürüttükleri destek programlarının detayları ve başvuru süreçleri hakkında bilgi verdi. KOSGEB'in yeşil dönüşüm çerçevesinde yürüttüğü çalışmaları da anlatan Gürbüz, bu kapsamda farklı AB projeleri ve Türkiye içinde yapılan projelerde yer almak isteyen kurum ve kuruluşların KOSGEB ile bağlantı kurabileceğini söyledi.


EBRD Türkiye Yeşil Ekonomi ve İklim Eylemleri Yöneticisi Emre Oğuzöncül, birlikte çalıştıkları ekonomilerin, sektörlerin ve firmaların Paris Anlaşması hedefleri doğrultusunda iklim-enerji entegre olmasını önemsediklerini ve bu doğrultuda gerçekleştirilen projeleri önceliklendirdiklerini vurguladı. Türkiye'de faaliyetlere başladıkları 2009 yılından bu yana yaklaşık 14 milyar Euro finansman sağladıklarını ve bu meblağ içerisinde 168 yeşil projeye toplam 6,2 milyar Euro kaynak ayırdıklarını ifade eden Oğuzöncül, önümüzdeki dönemde Türkiye'deki yeşil yatırımları sürdürmeyi ve geliştirmeyi amaçladıklarını belirtti.

Avrupa endüstrisinin dijitalleşme ve iklim değişikliği olmak üzere iki büyük meydan okumayla karşı karşıya olduğunu söyleyen Konrad Adenauer Stiftung Politika Danışmanı Oliver Morwinsky ise jeopolitik riskler, piyasadaki bozulmalar, korumacılık ve pandeminin de rekabet gücünü etkilediğini dile getirdi. Yeşil Mutabakat'ın, sürdürülebilirliği AB'nin gelecekteki yatırım stratejisinin merkezine almasının önemine değinen Morwinsky, doğru bir çerçeve ile sürece dahil edilecek KOBİ'lerin yeşil büyümeye katkı sağlayacağını altını çizdi. ■

özenli taşımanın
en güvenli
adresi



Taşımacılık Hizmetleri • Dağıtım Hizmetleri • Komple ve Parsiyel Nakliye

 0232 459 08 59 - 444 6 343

 www.egeulasim.com.tr

İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener: Sürdürülebilir bankacılığın geliştirilebilmesine yönelik bir yol haritası belirlenmesi öngörülüyor. Yeşil dönüşüm konusunda aday ülkelere yönelik AB finansman imkânlarına erişim amacıyla AB ve üye ülkeler nezdinde girişimde bulunulması da önem arz eden hedefler arasında

İş dünyası için en kritik ihtiyaç: Bu dönüşümü sağlayacak finansmana erişim



Eylem Planı çerçevesinde kamu, özel sektör ve ilgili tüm paydaşlar ile işbirliği içerisinde hareket edilmesi ve önümüzdeki günlerden itibaren bilinçlendirmenin ve farkındalık düzeyinin artırılması kapsamında çalıştay ve seminerlerin düzenlenmesi son derece önemli.



İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener, Yeşil Mutabakat Eylem Planı çerçevesinde kamu, özel sektör ve ilgili tüm paydaşların işbirliği içerisinde hareket etmesi gerektiğini söyledi.

Önümüzdeki günlerde konuyla ilgili bilinçlendirmenin ve farkındalık düzeyinin artırılması kapsamında çalıştay ve seminerlerin düzenlenmesinin son derece önemli olduğuna vurgu yapan Özgener, bu süreçte iş dünyası için en kritik ihtiyacın bu dönüşümü sağlayacak finansmana erişim olduğunu kaydetti. Özgener, iş dünyasında bu alanda yaşanan gelişmeler ve yapılan çalışmalara ilişkin sorularımızı yanıtladı:

Yeşil Mutabakat konusunda Türk iş dünyası henüz bu konunun ciddiyetinin farkında değil. İşletmelerimizin büyük kısmı KOBİ'lerden oluşuyor. Bu konuda farkındalığı arttırmak için nasıl bir çalışma programı oluşturulmalı?

Öncelikle, küresel iklim değişikliği kaynaklı yaşadığımız krizin altını çizmek istiyorum. Mevcut bilimsel çalışmaları incelediğimizde, özellikle son 10 yılda oluşan afetlerin yüzde 80'den fazlasının küresel ısınma ve iklim değişikliğinden kaynaklandığını görüyoruz.

Avrupa Birliği, 90'lı yılların başından bu yana iklim değişikliği, küresel ısınma ve çevresel sorunlara duyarlı bir

tutum sergiledi ve bu alanda stratejiler geliştirdi. Bugün konuştuğumuz Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM) de aslında uzun soluklu bir sürecin sonucu. AYM sadece AB üye ülkelerini değil, aynı zamanda AB ile sanayi, ticaret ve dış politika alanında işbirliği ve ortaklığı olan bütün ülkeleri yakından etkileyecek. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizin de bu süreci yakından takip etmesi ve gereken alanlarda işbirliğine gitmesi önem taşıyor.

Bu kapsamda yapılan çalışmalar, ülkemizin Yeşil Mutabakata uyum sağlamaması halinde 2030 yılı itibarıyla AB tarafından uygulanacak olan ek vergiler sebebiyle GSYİH'da yüzde 2,7 ile yüzde 3,6 arasında bir düşüş olacağını gösteriyor. Tabii bu veriler yaşanacak çevresel felaketler kaynaklı kayıpları içermiyor. Biz bu konuyu ilk gündeme getirdiğimizde, fazla bir tepki ve geri dönüş alamamıştık. Ancak yine de, her platformda gündeme taşımaya ve anlatmaya devam ettik.

AYM'yi anlattığımızda, iş dünyasının dikkatini ilk başta Sınırdaki Karbon Mekanizmasıyla gelecek vergiler çekti. Ancak bugün yaşadığımız süreç, tüm dünyayı etkisi altına alan iklim krizinin ciddiyetini gözler önüne seriyor. Doğanın kaynaklarını daha fazla hor kullanmamıza tahammülünün kalmadığını ve afetlerin, kayıpların önüne yeşil ve döngüsel ekonomi kavramlarıyla geçebileceğimizi vurgulayan farkındalık çalışmalarına ağırlık vermemiz gerektiğini düşünüyorum. Biz bu çalışmalara yukarıdan başladık. Ancak mutlaka tabana ulaşmamız, KOBİ'lerimizi ve esnafımızı içine almamız gerekiyor. Sivil toplum ve kamunun işbirliği içinde ortak platformlarda yol alması, tabanda gerekli etkiyi yaratmamız açısından önem taşıyor.



Mahmut ÖZGENER
İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı



T.C. Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda ve ilgili kurumların katılımıyla kurulan Çalışma Grubu tarafından yürütülen çalışmalar neticesinde hazırlanan "Yeşil Mutabakat Eylem Planı" 2021/15 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Genelgesi ile 16 Temmuz 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yeşil Mutabakat Eylem Planı, ülkemizin, uluslararası ticaret düzeninde son yıllarda ivme kazanan iklim değişikliği ile mücadele politikalarına adaptasyonunu sağlamayı hedefleyen ve ihracatta rekabetçiliğimizi güçlendirecek bir yol haritası niteliğinde.

Eylem Planı, 9 ana başlık altında toplam 32 hedefi ve 81 eylemi kapsıyor. Eylem Planı kapsamındaki ana hedeflerden biri de Avrupa Yeşil Mutabakatı Bilgilendirme ve Bilinçlendirme Faaliyetleri olarak belirlenmiş.

Eylem Planı çerçevesinde kamu, özel sektör ve ilgili tüm paydaşlar ile işbirliği içerisinde hareket edilmesi ve önümüzdeki günlerden itibaren bilinçlendirmenin ve farkındalık düzeyinin artırılması kapsamında çalıştay ve seminerlerin düzenlenmesi son derece önemli.

Uyum sağlayamayan ürünler için vergi oranları Kasım ayında belirlenecek. Uyum sağlayamazsak pek çok ürünüümüzde ihraç kabiliyetimizi yitirmemiz söz konusu. Bunun önüne geçmek için yapılması gerekenler neler?

Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM), AB'nin 2030 yılına kadar, 1990 seviyelerine kıyasla karbon emisyonlarını yüzde 55 oranında azaltmayı, 2050 yılına kadar da iklim-nötr bir kıta olmasını hedefliyor. Bunlar hem son derece gerekli hem de zorlu hedefler. Bu çerçevede AB net bir yol ortaya koyuyor diyebiliriz. Mutabakat standartlarına göre üretilmeyen ürünlere uygulanması planlanan vergiler Sınırdaki Karbon Mekanizması (SKM) kavramı ile şekillendiriliyor. Bu mekanizma ile AB, karbon kaçağı riskini önlemeyi ve AB'nin iklim krizi ile mücadeledeki yüksek motivasyonunu desteklemeyi amaçlıyor.

Diğer yandan, AB'de yerleşik şirketler de karbon yoğun üretimi yurtdışına taşıyıp gevşek standartların avantajını kullanma yoluna gidebilirler. AB ürünlerinin yerini daha karbon yoğun ürünlerin ithalatının almasını engellemekte Sınırdaki Karbon Mekanizmasının kurulma nedenleri arasında yer alıyor.

Tabii bu uluslararası düzenlemelerin mutlak suretle, Dünya Ticaret Örgütü ile (DTÖ) uyumlu şekilde desteklenmesi gerekiyor. Çünkü hiçbir ülke ya da ekonomik birlik tek başına standartlar belirleme ve kendini küresel ticaret zincirinden çıkarma lüksüne sahip değil. Amaç hem karbon kaçağını engellemek hem de AB üyesi olmayan ülkelerdeki üreticilerin üretim süreçlerinin yeşil

dönüşümünü olumlu bir tutumla teşvik etmek olmalı.

Bizi en çok ilgilendiren konuya, SKM'nin pratikte nasıl çalışacağı. SKM, en büyük ihracat partnerimizle rekabet gücümüzü nasıl etkileyecek, nasıl önlemler almamız sorularının cevapları bizler için çok önemli. SKM, ithalatçılar tarafından satın alınan ürünlerin sertifikalara dayanması anlamına geliyor. Sertifikaların fiyatı, karbon miktarının ortalamasına bağlı olarak hesaplanacak. Malların AB'deki ithalatçıları, bireysel olarak veya bir temsilci aracılığıyla, SKM sertifikaları alabilecekleri ulusal makamlara kayıt yaptırmak zorunda kalacaklar. Bu durum bizleri de direkt olarak etkileyecek.

AB Komisyonu'nun Temmuz ayında açıkladığı bilgiler; başlangıç aşamasında çimento, demir ve çelik, alüminyum, gübreler, elektrik malların ithalatına uygulanacağı yönünde. Bu ürünlerin üretim süreçleri ülkemizde oldukça karbon-yoğun. Bu sebeple, öncelikle AYM'nin önemini kavramamız, bu Mutabakata dahil olamama gibi bir seçeneğimiz olmadığını anlamamız gerekiyor.

Ticaret Bakanlığımız tarafından yayınlanan Eylem Planı'nda da SKM ayrı bir başlık altında değerlendirilerek sektörel bazda senaryoların hazırlanması hedefleniyor. Bu çalışma ile SKM'den en çok etkilenecek sektörlerin belirlenmesi ve bu sektörlerle yönelik destek mekanizmalarının oluşturulmasını önemsiyoruz.

İzmir özelinde baktığımızda karnemizi değerlendirirsek nasıl bir tablo ile karşılaşırız?

Konuyu İzmir özelinde değerlendirebilmek için İzmir'in AB ülkelerine gerçekleştirdiği ihracat rakamlarını inceledik.

İzmir ihracatındaki AB üyesi ülkelerin payı neredeyse yüzde 50. Hazır giyim ve konfeksiyon sektörlerinde ihracatımızın yüzde 76'dan fazlası, kimya ve plastik, taşıt araçları ve yan sanayi, elektrik





Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM), AB'nin 2030 yılına kadar, 1990 seviyelerine kıyasla karbon emisyonlarını yüzde 55 oranında azaltmayı, 2050 yılına kadar da iklim-nötr bir kıta olmasını hedefliyor. Bunlar hem son derece gerekli hem de zorlu hedefler. Bu çerçevede AB net bir yol ortaya koyuyor diyebiliriz.



elektronik, demir ve demir dışı metallere ihracatımızın yüzde 50'den fazlası AB ülkelerine gerçekleştiriliyor.

Bahsi geçen sektörlerde ağırlıklı olarak AB ülkeleri ile ihracatımızı gerçekleştirmemiz, ilimizde bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin Yeşil Mutabakat kapsamında devreye girmesi planlanan Sınırdan Karbon Mekanizması uygulamasından ilk etapta en çok etkileneceklerini gösteriyor.



Şu an İzmir'de, bu konuyu ilk dile getirmeye başladığımız döneme çok daha iyi bir noktada olduğumuzu düşünüyorum. Şu an Oda ve Borsalarımız, sivil toplum kuruluşlarımız bir köşesinden bu işe başlamanın heyecanı içindeler. Oluşan bu sinerjiyi bir çatı altında toplamamız, iyi organize olmamız ve verimli projeler geliştirmeye en kısa zamanda başlamamız gerekiyor.

İzmir'in dış ticaretinin yüzde 46'sı AB ile yapılıyor. Bu durum İzmir için bir fırsat da olabilir. Bu konuda AB'de de fonlar yer alıyor. Ortak projeler yürütülmesi önemli. Konuyla ilgili olarak yapılan çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Avrupa Birliği'nin yeşil dönüşümü destekler birçok fonu var. Yalnızca AB değil tüm dünyada faaliyet gösteren çok uluslu organizasyonlar "yeşil dönüşüm", "sürdürülebilir ekonomi" gibi alanlara yönelik fonlar ayırıyor.

Tamirciler, tamir kafeler, ürünlerin yeniden kullanımına dayanan 2. el ürün pazarlama platformları, değiş-tokuş/barter (takas) gibi uygulamalar iş ve çalışma alanlarını çeşitlendirecek. Ayrıca, bu anlayış satın-al/sahip ol sisteminin yerine kiralamayı öneriyor. Pek çok ürünün kiralama yoluyla yeniden kullanılabilir şekilde ticarileşmesi de yine yeni bir iş alanı yaratacak.



Ülkemizde de, Bakanlıklarımız ve Kalkınma Ajansları fon destekleri sağlıyor.

Odamızın bünyesinde en büyük ARGE ve inovasyon ortağımız İzmir Ekonomi Üniversitesindeki, değerli hocalarımızın, Avrupa Birliği'nin temiz ve sürdürülebilir enerji odaklı fonlarını kapsayan Ufuk 2020 projeleri kapsamındaki çalışmaları fon almaya hak kazandı. Oda olarak da, yararlanabileceğimiz fonları takip ediyoruz. İzmir Ekonomi Üniversitemiz işbirliğiyle sektörlerimizin yeşil dönüşümüne faydalı yeni projelere imza atmayı hedefliyoruz.

Siz TOBB bünyesinde bu alandaki çalışmaların sorumluluğunu yürütüyorsunuz. İş dünyasından gelen öncelikli talepler neler?

İş dünyamız açısından şu an en kritik ihtiyaç bu dönüşümü sağlayacak finansmana erişim. Yeşil dönüşüm için yapılacak yatırımlar, bugün artık bir külfet

veya maliyet olmaktan çıktı. Daha sıkıntılı durumlarla karşılaşmamızı önleyecek kurtarıcı stratejiler haline geldi. Temmuz ayında, Ticaret Bakanlığı tarafından yayınlanan eylem planı bu konuyu da kapsıyor.

Devletimizce, yeşil dönüşümü desteklemek amacıyla ihtiyaçların belirlenmesi ve AB’de sağlanan teşvik unsurları da dikkate alınarak ulusal teşvik sisteminin gözden geçirilmesi hedefleniyor. Bu bizim de ilk başta getirdiğimiz öneri ve talepler arasındaydı. Ayrıca, sürdürülebilir bankacılığın geliştirilebilmesine yönelik bir yol haritası belirlenmesi öngörülüyor. Yeşil dönüşüm konusunda aday ülkelere yönelik AB finansman imkânlarına erişim amacıyla AB ve üye ülkeler nezdinde girişimde bulunulması da önem arz eden hedefler arasında.

Yeşil Mutabakat özelinde iş dünyası için tehlike nedir? Ne yapılmalı? Bu konuda nasıl önlemler alınmalı? Yeni sanayi modelinin istihdama etkileri ne olacak?

Yapılan çalışmalar ülkemizin karbon salınımının şu anki oranlara göre yüzde 21 azalması ile 2030 yılında GSYİH’sına % 5,7 ile % 6,6 arasında artış sağlayacağını gösteriyor. Bu artış hesaplanırken AB ile ticarete uygulanması beklenen SKM’den oluşacak karbon vergisindeki düşüşler göz önüne alınıyor. Yani iş dünyasına direkt etkilerini bu doğrultuda değerlendirebiliriz.

Ancak, yeşil dönüşümü sadece vergi ödememek için yapılması gerekli bir iş listesi olarak görmemeliyiz. Biz üretim ve ticaret yaparken doğanın kaynaklarını kullanıyoruz. Yakıtlarımız, enerjimiz, hammaddelerimiz doğadan geliyor. Aslında yeşil ekonomi, tüm bu kaynakları sürdürülebilir ve uzun vadeli bir şekilde kullanmaya devam edebilmemizin bir teminatı.

Sanayi Devrimi’nden bugüne dek, “doğrusal üretim sistemini”, yani “Al-Yap-At” temelli ekonomik yaklaşımı kullandık. Sınırlı olan kaynaklarımızı sınırsız

gibi kullandığımız ve üretim yöntemlerimizin etkilerini dikkate almadığımız bu anlayış, çevreye ve doğaya zarar verdi. Bu zarar artık doğrudan ekonomilerimizi olumsuz şekilde etkiliyor.

“Kaynağı Verimli Kullan – Yeniden Kullan – Dönüştür” felsefesine doğru evrilmemiz gerekiyor. Ekonomik büyüme, doğanın atık kavramı olmayan ve her çıktığı yeniden bir kaynak olarak değerlendirme prensibinden ilham alan döngüsel sistemlere dönüşmelidir. Tam da bu noktada döngüsel ekonomi prensiplerini ülkemize uygulamamızın faydalarını düşünmeliyiz.

“Al-Yap-At” yaklaşımının yerini tamir etme hakkının alması ve yeniden kullan ve dönüştür kavramlarının uygulamaya geçmesi, yeni iş alanlarının oluşmasını da sağlayacak. Eko-tasarım ve tasarımcılar ön plana çıkacak. Ürünün tasarımından üretimine kadar tamamen yeni süreçler, daha çevre dostu tasarım, üretim ve hammadde kullanılması ürünün ekonomik değerini arttırmasının yanı sıra ürünün ekonomik döngünün içinde kalmasına da fırsat tanıyacak. Daha az malzeme kullanımı için ürünlerin ve süreçlerin yeniden tasarlanması, hem çevreye hem de şirketlere fayda sağlayacak bir unsur. Ekonominin ana sorunsalı olan sınırlı kaynak problemine de bir alternatif yaratan döngüsel ekonomi, küçükten büyüğe bütün iş dünyasının gündeminde yer almalı.

Tamirciler, tamir kafeler, ürünlerin yeniden kullanımına dayanan 2. el ürün pazarlama platformları, değiş-tokuş/barter (takas) gibi uygulamalar iş ve çalışma alanlarını çeşitlendirecek. Ayrıca, bu anlayış satın al/sahip ol sisteminin yerine kiralama öneriyor. Pek çok ürünün kiralama yoluyla yeniden kullanılabilir şekilde ticarileşmesi de yine yeni bir iş alanı yaratacak. Girişimci, esnaf ve beyaz yakalı çalışanlar için yeni iş alanları

ve fırsatlar ortaya çıkarken özellikle mavi yakalı çalışanların nitelik kazanması için yapılacak çalışmalara ağırlık verilmesi gerekecek. Ağır sanayinin dijitalleşmesi ve otomasyon karbon salınımları açısından olumlu bir etki oluştururken daha nitelikli çalışanlara olan ihtiyacı artıracak.

İzmir Ticaret Odası olarak ileriye dönük planlarımızı anlatır mısınız?

KOBİ’lerimizin konuya ilişkin bilgilendirilmelerinin ve bilinçlendirilmelerinin sağlanması amacıyla çeşitli platformlarda çalışmalarımızı sürdürüyor, toplantılar düzenliyoruz. Örneğin; dünyanın en köklü uluslararası genel ticaret fuarlarından birisi olan ve bu yıl 90’inci kez düzenlenecek İzmir Enternasyonal Fuarı (IEF) İzmir İş Günleri Etkinlikleri kapsamında İklim Krizi ile Yeşil Mutabakat konularında İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir Vakfı ile ortaklaşa olarak toplantılar düzenleyeceğiz.

Bunun yanında Odamız bünyesinde oluşturulan Çevre Komisyonumuz Yeşil Mutabakat ile ilgili gelişmeleri yakından takip ederek konu ile ilgili farkındalığın arttırılmasına ilişkin çalışmalar yürütüyor.

Odamız Yenilenebilir Enerji Çalışma Grubu da yenilenebilir enerji kullanımının yaygınlaştırılması çerçevesinde projeler üzerinde çalışmalarda bulunuyor.

Önümüzdeki günlerde de Yeşil Mutabakata ilişkin etkinlikler ile üyelerimizin farkındalığını arttırmayı planlıyoruz. Farkındalık çalışmalarımıza hız vereceğiz. Diğer yandan, bu çalışmaların ortak platformlar kurularak yürütülmesinin önemine inanıyoruz. Sivil toplumu ve kamuyu içine alan platformlar kurulmasına vesile olarak, bu platformlarda görev alarak ekonomiyi dönüştürücü somut projeler üretmek planlarımız arasında yer alıyor. ■

Yeşil Mutabakat



İhracatının yarısını AB'ye yapan büyüklü küçüklü Türk sanayicisi, Mutabakat hakkında bilgi edindikçe, üretimine bu yönde yön verecektir. Ancak, Pandemi ile birlikte ekonomik düzendeki bozulma da dikkate alınırsa sadece bilgi edinme, sadece farkındalık bu anlamda yeterli olmayacaktır. Beklenen dönüşümün sağlanması için sanayicinin finansal imkanlarla desteklenmesi kaçınılmaz bir gerçektir

11.12.2019 tarihinde yayımlanan AB Yeşil Mutabakatı (AYM), Avrupa Birliği'nin 2050 yılı itibariyle karbon-nötr bir kıta olma yönündeki hedefine giden yolda, iklim değişikliğinin önümüzdeki yıllarda AB'nin sanayi ve ticaret politikaları da dahil tüm politikalarına nüfuz etmesini öngörmektedir.

Mutabakat, ulaşılması gereken bir hedeften ziyade, sanayi ve ticaret politikalarını dönüştürecek birçok eylemi içeren bütüncül bir yaklaşımdır. En büyük ticaret partnerimizin değiştireceği kurallar, izleyeceği politikalar, hedeflediği yol bizi de direkt ilgilendirmekte ve gereğini yapmamızı gerektirmektedir.

Bu kapsamda, ülke olarak başta ilgili Bakanlıklarımız, TOBB, TİM, DEİK ve bölgemiz mutabakatın detayları ve ülkemizin uyumu konusunda çalışmalar yürütmekte ve hazırlıklar yapmaktadır.

Sınırdaki Karbon Vergisi Uygulaması'nı da içeren AYM'nin uygulanacağını henüz net olmaması nedeniyle ülke olarak geç kalındığını söylemek doğru olmayacaktır. Ancak, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile oluşturulan yeni ticaret sisteminin ürün standartlarını ve ticareti dönüştürecek olması nedeniyle, çalışmalarımıza hız vermemiz gerektiği açıktır.

Burada önemle vurgulanması gereken husus, Avrupa Komisyonu'nun AYM Planı ile salt bir "çevre" stratejisi değil, ülkemizi de yakından ilgilendiren yeni bir uluslararası ticaret sistemi ve iş bölümünün kurgulamakta olduğu gerçektir.

AB'ne yaptığımız ihracatımızı çok büyük ölçüde etkileyecek Mutabakat hakkında, devletimiz kamu kurumlarını ve özel sektörü bilgilendirmeli, Mutabakatın neler getirebileceği konusunda öngörülerini paylaşmalı ve Türk Sanayisi'nin uyumu konusunda mali destekte bulunmalıdır.

Sınırdaki Karbon Vergisi Uygulaması gibi uygulamaların getirileceği düşünülürse, devletimizin serbest ticaret anlaşmaları ve Gümrük Birliği açısından ekonomimizi ayakta tutan sanayicimiz lehine çalışmalar yürütmesi, mevzuatlarda bu fikri benimsemesi tarafımızca talep edilmektedir. Türk sanayicisinin rekabet edebilirliğini koruyacak kararlar ile ihracatımızın aksamaması ve 2050 yılında karbon nötr bir kıta olmayı hedefleyen AB'ne entegrasyonumuzun sağlanması hususunda çalışmaların yapılması beklenmektedir.

Özel sektör olarak bizler ise Covid-19 salgınına yaşadığımız bu günlerde kaynakların

tükenmeyeceği düşüncesiyle üretim yapma fikrini bir kenara bırakarak, bu mutabakatı lehimize çevirecek vizyonla hareket etmeliyiz.

Bu amaçla yapabileceklerimize örnek verecek olursak;

- Geri dönüştürülebilir hammadde imkanlarını araştırmalı
- Yenilenebilir enerji kullanımına yönelmeli
- Enerji tüketiminin izlenmesi için altyapı oluşturulmalı
- Proses kontrollerde dijital dönüşümü sağlamalı
- Su geri kazanım imkanlarını hayata geçirmeliyiz.

AB Emisyon Ticaret Sistemi'ne dahil olan; petrol rafinerileri, demir-çelik, alüminyum, metal, çimento, kireç, cam, seramik sanayi gibi sektörlerimizin bu süreçte diğer sektörlerle göre birkaç adım önde olduğu ve bu farkındalıkla üretim yaptıklarını söyleyebiliriz.

İhracatının yarısını AB'ne yapan büyüklü küçüklü Türk sanayicisi, Mutabakat hakkında bilgi edindikçe, üretimine bu yönde yön verecektir. Ancak, Pandemi ile birlikte ekonomik düzendeki bozulma da dikkate alınırsa sadece bilgi edinme, sadece farkındalık bu anlamda yeterli olmayacaktır. Beklenen dönüşümün sağlanması için sanayicinin finansal imkanlarla desteklenmesi kaçınılmaz bir gerçektir.

Odamızda "yeşil işler" ile ilgili olarak faaliyetler, 1980'li yılların başında kurulan ve sürekli gelişim gösteren Çevre Çalışma Grubumuz tarafından yürütülmektedir. Başta Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü ve İzmir Büyükşehir Belediyesi olmak üzere "Çevre" ile ilgili olan kurum-kuruluşlardan oluşan Çevre Çalışma Grubumuz, sanayicimiz için önemli ve gündemde olan konular hakkında çalışmalar yürütmektedir.

Yeşil dönüşüme ve AYM'na katkısı bakımından, Odamız tarafından yeşil üretim ve yeşil işler yapan üyelerimizin teşvik edilmesi,



Ender YORGANCILAR

Ege Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı



kendi sektöründeki firmalara örnek teşkil ederek özendirilmesi amacıyla "Çevre Ödül Yarışması" düzenlenmektedir.

Odamız, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın temelini oluşturan "Karbon Ayak izi" hakkında çalışmalarına on yıl önce başlamış ve 2012 yılında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Ege Orman Vakfı, İstanbul Üniversitesi ve REC Türkiye - Bölgesel Çevre Merkezi temsilcilerinin katılımıyla üyelerine yönelik olarak "Karbon Ayak izi Bilgilendirme Semineri" gerçekleştirmiş, sanayicilerimizin kurumsal karbon ayak izi hesaplamaları yapılmıştır.

Geri dönüşümün oldukça önemli bir yer tuttuğu mutabakat kapsamında, Odamız tarafından

sektörün ihtiyacı doğrultusunda Geri Kazanım İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin (OSB) kurulması konusunda 5 yılı aşkın süredir çalışmalar yürütmekteyiz.

Mutabakat kapsamına gelecek olursak;

Türkiye'nin, AB ile işbirliğine devam edebilmesi için en fazla değişim ve dönüşüm geçirmesi beklenen tarım, elektronik, ambalaj, plastik, tekstil ve inşaat (ve inşaatla girdi sağlayan imalat kolları) gibi sektörlerde yer alan üyelerimizin, düzenlemeleri iyi anlaması ve gelişmeleri takip etmesi gerektiği bilinciyle, Çevre Çalışma Grubumuz tarafından 23.02.2021 Salı günü "Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türk Sanayisine Etkileri Bilgilendirme Toplantısı" düzenlenmiştir.

Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında, özellikle KOBİ'lerimizin ürün ve hizmetlerinin çevresel etkilerini dikkate alan düşük karbonlu ticaret yetisi kazanmasında büyük önem taşıyan karbon ayak izinin ölçülmesi ve azaltılması hakkında Çevre Çalışma Grubumuz tarafından Ege Orman Vakfı işbirliğinde, 08.06.2021

Salı günü "İş Dünyası İçin Karbon Ayak İzinin Önemi Semineri" düzenlenmiştir.

Çevre Çalışma Grubumuz tarafından 09.06.2021 Çarşamba günü ise SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya'nın katılımıyla "Kuşaklar Boyu Sürdürülebilirlik Perspektifinde Plastik Sektörüne Bakış Semineri" düzenlenmiş, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın en önemli konu başlıklarından birisi olan "Döngüsel Ekonomi" tartışılmıştır.

Söz konusu toplantılarda, üyelerimiz Mutabakat hakkında bilgi edinmiş ve Mutabakatın sektörlerine etkisi hakkında sorularını sorma imkanı bulmuştur.

Çevre Çalışma Grubumuzun önerisi ve Yönetim Kurulumuzun onayıyla, Odamız üyelerinin Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında üretim ve hizmetlerini gözden geçirerek değişime uyum sağlamalarına yönelik hususları içerecek bir rehberin (Yeşil Sanayi Rehberi) hazırlanması çalışmasının sonuna gelinmiştir.

Özellikle enerji ve dolayısıyla karbon yoğunluğu yüksek sanayi sektörlerimizdeki üyelerimizin, üretim süreçlerini Mutabakat penceresinden hızla gözden geçirerek gerekli önlemleri şimdiden alması için bir başucu kitabı niteliği taşıyan Rehber, yakın zamanda yayımlanacaktır. ■

Döngüsel ekonominin bir halkası olarak
sürdürülebilir geleceğe
değer katıyoruz.



Türk sanayisinin Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'na uyumunun maliyeti 1,8 milyar doları bulabilir

'Sürdürülebilirlik' Ege'i ihracatçıların öncelikli gündem maddesi



Tüketici tarafında incelenmesi gereken bir nokta da farklı kuşakların sahip olduğu satın alma alışkanlıklarıdır. Z kuşağı bu noktada sürdürülebilirliğe verdiği değerle diğer kuşaklardan ayrılmakta, sürdürülebilirliği satın alma tercihlerinin merkezine koymaktadır.



Avrupa Birliği(AB) Yeşil Mutabakatı'na uyumda Türkiye'nin karbon maliyeti 1.8 milyar dolar bulabilir. Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, bu konuda sanayi ve tarım sektörlerinin AB Yeşil Mutabakatı'na hızlı uyum sağlaması gerektiğine dikkat çekti.

Dünyadaki kıt kaynakların optimum kullanımı ve geri kazanımını esas alan Sürdürülebilirlik Ege'i ihracatçıların öncelikli gündem maddesi konumunda. Ege İhracatçı Birlikleri 2020 yılını "Sürdürülebilirlik Yılı" ilan ederken, bundan sonraki tüm çalışmalarını ilan ettiği "Sürdürülebilirlik Manifestosu'na bağlı kalarak yürütmeyi hedefliyor.

Sürdürülebilirlik ile ilgili görüşlerini paylaşan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, 11 Aralık 2019 tarihinde yayınlanan Avrupa Yeşil Mutabakatı ile Avrupa Birliği sanayisinin 2050 yılına kadar dönüşümünü ön gören bir stratejinin ortaya konulduğuna işaret etti.

"Sürdürülebilirlik konusunun moda endüstrisinin en önemli gündemi olduğunu söyleyebiliriz"

diyen Eskinazi, "Dünyada moda endüstrisinin çevresel etkilerine baktığımızda ne yazık ki iç açıcı verilerle karşılaşmıyoruz. Örneğin, 2018 yılında dünya moda endüstrisi 2,1 milyar tonluk sera gazı salınımına neden oldu ve bu Fransa, Almanya ve İngiltere'nin toplam yıllık emisyonuna karşılık geliyor. Geri dönüşüm konusunda ise önümüzde çok uzun bir yol bulunuyor. Sürdürülebilirlik alanında Dünyadaki önemli kuruluşlardan biri olan Ellen MacArthur Foundation tarafından hazırlanan bir raporda, yeniden moda endüstrisine kazandırılan geri dönüşüm oranının %1'ler seviyesinde olduğu belirtiliyor. Yapılan araştırmalar, küresel ısınmayı 1,5 derece sınırında tutabilmek için moda endüstrisinin payına düşen eforun önümüzdeki 10 yıl içerisinde artırılması gerektiğini ortaya koyuyor" diye konuştu.

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın sektörlerimizi yakından ilgilendiren bir gelişme olduğunun altını çizen Eskinazi, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile sera gazı emisyonlarının azaltılmasının hedeflendiğini, 2030'a kadar yüzde 50 ile yüzde 55 ve 2050'ye kadar 0 net emisyon hedefi olduğunu dile getirdi. Eskinazi, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Avrupa'yı ilk iklim nötr kıta haline getirmeyi amaçlayan kapsamlı bir



yol haritası sunduğu bilgisini paylaştı. Devlet destekleri AB Yeşil Mutabakatına göre yeniden düzenlenmeli "AB, hem üreticilerini iklim değişikliği politikaları nedeniyle uyguladıkları yükümlülüklerin getirdiği dezavantajlardan korumak amacıyla hem de AB sanayisinin rekabetçiliğinin korunması için sınırda karbon uyarlama mekanizması uygulamaya hazırlanıyor" tespitinde bulunan Eskinazi, "Bu noktada çimento, makine, demir – çelik, otomotiv, kimya, tekstil ve tarım sektörleri düzenlemeden en çok etkilenecek sektörler olarak öne çıkıyor.



Jak ESKİNAZİ

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı

Olası bir düzenlemenin Türkiye'ye etkilerine bakıldığında ise yapılan hesaplamalar ülkemiz için karbon maliyetinin 1,8 milyar dolar seviyelerine kadar çıkabileceğini gösteriyor. Avrupa Birliği için birçok sektörde önemli tedarikçi konumunda olduğumuz dikkate alındığında, ilk etapta etkilenecek sektörlerimizin "karbon sıfır" üretime doğru dönüşümlerini sağlayacak, yeni üretim teknolojileri ve dijitalleşmeye yönelik ihtiyaç duyacakları finansal kaynakların yaratılması

kritik önem arz ediyor.

Bu konuda talep edilebilecek uluslararası sertifika ve belgelerin destek kapsamına alınması, teknik danışmanlık ihtiyacının sağlanması gerekiyor. Bu kapsamda, devlet desteklerinin Avrupa Yeşil Mutabakatı penceresinden KOBİ'lerimizi de kapsayacak şekilde yeni bir açılım ile ele alınması gerektiğini düşünüyorum" diye konuştu.

Z kuşağının satın alma tercihlerinin merkezinde sürdürülebilirlik var. Artan tüketici bilinciyle birlikte tüketicilerin sosyal konular ve iklim değişikliği dahil olmak üzere sürdürülebilirlik konularına ilgisinin arttığını gördüklerini vurgulayan EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, görüşlerini şöyle dile getirdi:

"Boston Consulting Group, Global Fashion Agenda ve Sustainable Apparel Coalition tarafından hazırlanan bir raporda, 5 ülkede yapılan bir araştırmaya katılan tüketicilerin yüzde 75'inin sürdürülebilirliği tekstil ürünleri satın alırken çok önemli bir faktör

Sonuç olarak Ege İhracatçı Birlikleri çatısı altında tarım ve hayvancılık alanında faaliyet göstermekte olan İhracatçı Birliklerimiz, en önemli alıcı pazarımız olan AB'ye yönelik ihracatımızın sürdürülebilirliğinin sağlanması için AB Yeşil Mutabakatı'na uyum çerçevesinde projelere ortak olmakta, ihracatımızın temel ürünlerinde kullanılan temel girdilerin kullanımının azaltılması yönünde ilgili Bakanlık ve üreticiler nezdinde çalışmalarına devam etmekte olup, önümüzdeki yıllarda ihracatımızın devamlılığı açısından firma ve üreticilere yönelik çalışmaların çeşitlendirilerek hız verilmesi gerektiği düşüncesindeyiz."



olarak gördüğü belirtiliyor.

Yine aynı araştırmada, tüketicilerin yüzde 38'inin daha iyi çevresel ve sosyal fayda sağladıklarını düşündükleri markalara geçiş yaptığı tespit ediliyor. Tüketici tarafında incelenmesi gereken bir nokta da farklı kuşakların sahip olduğu satın alma alışkanlıklarıdır.

Z kuşağı bu noktada sürdürülebilirliğe verdiği değerle diğer kuşaklardan ayrılmakta, sürdürülebilirliği satın alma tercihlerinin merkezine koymaktadır. McKinsey & Company'ye göre, Z kuşağı tüketici grubu şu anda küresel tüketicilerin yüzde 40'ını ve sadece ABD'de 150 milyar dolarlık harcama gücünü oluşturuyor. Dahası, Bain & Company, Z kuşağı harcamalarının 2035 yılına kadar kişisel lüks mallar için küresel pazarın yüzde 40'ını oluşturabileceğini tahmin ediyor. Uluslararası pazar araştırma şirketi Euromonitor'a göre Z kuşağı, 2030 yılına kadar dünya çapındaki en büyük tüketici segmentini oluşturacak. Bu açıdan Z kuşağını kazanmak, birçok markanın ve perakendecinin



salgın sonrası planları için hayati önem taşıyacaktır. Bu eğilim de bizim önümüzdeki dönemde daha sürdürülebilir bir üretim modeline geçmemiz gerektiği anlamına gelmektedir.”

Tarım sektöründe önümüzdeki dönemde Ege İhracatçı Birlikleri’nce AB Yeşil Mutabakatı çerçevesinde yapılması gereken çalışmalara da değinen Eskinazi, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Üreticilere, imalatçı-ihracatçı firmalara yönelik olarak farkındalık oluşturma ve bilinç düzeyini yükseltme amaçlı toplantılar yapılması, medya ve sosyal medya üzerinden paylaşımlar söz konusu olabilecektir.”

İmalatçı-ihracatçı firmaların ise işlemlerini ve paketlemesini yaparak ihraç ettikleri ürünü satın aldıkları ve/veya sözleşmeli üretim kapsamında temin ettikleri üreticilere yönelik olarak AB mevzuatı gereği zirai ilaç, gübre gibi girdilerin kullanımında uymaları gereken kurallar, iyi tarım uygulamaları konusunda

bilgilendirme çalışmaları yapmaları, ziraat mühendisi gibi teknik elemanlar vasıtasıyla üretim, hasat, depolama, taşıma gibi süreçleri yakından takip etmeleri, daha fazla sayıda üreticinin organik veya iyi tarım uygulamalarına geçiş konusunda özendirilmesi, AB kriterlerine uygun şekilde üretilen insan sağlığı açısından risk oluşturmayan ürünleri üreten üreticilerin hammadde alım fiyatlarında farklılaştırmaya gidilerek desteklenmesi gibi politikalar izlenmesi gerektiği görüşündeyiz.

Sonuç olarak Ege İhracatçı Birlikleri çatısı altında tarım ve hayvancılık alanında faaliyet göstermekte olan İhracatçı Birliklerimiz, en önemli alıcı pazarımız olan AB’ye yönelik ihracatımızın sürdürülebilirliğinin sağlanması için AB Yeşil Mutabakatı’na uyum çerçevesinde projelere ortak olmakta, ihracatımızın temel ürünlerinde kullanılan temel girdilerin kullanımının azaltılması yönünde ilgili

Bakanlık ve üreticiler nezdinde çalışmalarına devam etmekte olup, önümüzdeki yıllarda ihracatımızın devamlılığı açısından firma ve üreticilere yönelik çalışmaların çeşitlendirilerek hız verilmesi gerektiği düşüncesindeyiz.”

Sürdürülebilirlik konusunun hem çevresel boyutundaki gelişmeler hem de tüketici boyutundaki eğilimler birlikte değerlendirildiğinde, sürdürülebilirlik kavramının tüm sektörlerimizi derinden etkileyeceğinin açıkça görüleceğinin altını çizen Eskinazi, “Biz Ege İhracatçı Birlikleri olarak bu süreci bir fırsata çevirebilmek amacıyla firmalarımızın yetkinliklerini artırıcı çeşitli faaliyetler organize ediyor, projeler yürütüyoruz.”

Firmalarımızın da bu süreçte odak noktalarını sürdürülebilirliğe çevirmelerinin rekabetçiliğimiz açısından hayati olduğunu düşünüyorum” dedi. ■



Ekoten Genel Müdürü İshak Aydın Öztürk: Bu dönüşümü başarılı bir şekilde gerçekleştirebilirsek AB'ye yakın lokasyon avantajımız sayesinde AB'ye ihracat yapan diğer ülkelere göre çok büyük avantaj elde etmemiz çok muhtemel

“Takvimlendirilmiş Eylem Planı hazırlanmalı ve tüm iş dünyasına yaygınlaştırılmalı”



“İzmir ve Ege Bölgesi özelinde baktığımızda faaliyet gösterilen sektörlere göre özellikle mermer ve doğal taş, deri ve hazır giyim sektörlerinin bu dönüşümden çarpıcı şekilde etkilenebileceğini öngörüyoruz.”



Ekoten Genel Müdürü İshak Aydın Öztürk, Türkiye’de Yeşil Mutabakat konusunda öncelikle detaylı olarak takvimlendirilmiş bir Eylem Planı hazırlanması ve etkili şekilde tüm iş dünyasına yaygınlaştırılması gerektiğini söyledi. Öztürk, “Eylem planı oluşturulurken uygulayıcısı olacak her seviyeden iş dünyası temsilcisinin, ticari birlikler ve sivil toplum kuruluşları aracılığıyla bu önemli sürece katkı vermesi gerekmektedir. Bu sayede kültürün daha fazla yayılması ve uygulayıcılardan gelen katkılarla daha kapsayıcı olması sağlanabilir. Ana eylem planı çizildikten sonra tüm sektörler gerekli ödevleri alarak sektör bazlı eylem planları hazırlamalı ve sektör birliklerinin bölgesel olarak gerekli uyumlaştırma süreçlerinde yönlendirici olması sağlanmalıdır. Diğer yandan kültürün yayılması sonrasında uyumlaştırma sürecinde kanun

ve yönetmeliklerde gerekli düzenlemeler yapılarak Yeşil Mutabakat kriterlerinin iş dünyası tarafından sağlanması daha sistemli bir şekilde yürütülebilir. Bu sayede risklere ve fırsatlara hazır olan Türk iş dünyası sürdürülebilir dönüşümü etkili şekilde gerçekleştiren ülkeler arasında yer almamızı sağlayarak daha iyi bir gelecek için sürdürülebilir kalkınma stratejilerimizi güçlendirebilecek” dedi.

Uyum sağlayamayan ürünler için vergi oranları Kasım ayında belirlenecek. Uyum sağlayamazsak pek çok ürünümüzde ihrac kabiliyetimizi yitirmemiz söz konusu. Bunun önüne geçmek için yapılması gerekenler neler?

Yeşil Mutabakat kapsamında dönüşümü gerçekleştirmesi gereken öncelikli sektörler arasında yer alan, enerji yoğun ve

kaynak yoğun etkileri nedeniyle yüksek karbon ayak izine sahip ürünlere sahip endüstrilerimizin bir an önce Sınırdaki Karbon Düzenlemesi Mekanizmasını derinlemesine özümsemesi gerekmektedir. Bu mekanizma doğrultusunda vergiye konu olacak emisyonların ölçüm yöntemlerini temel alarak ürünlerinin mevcut durumlarını en kısa sürede tespit etmeleri gerekmektedir. Mevcut durum analizi sonucunda ortaya çıkacak tabloya göre en etkili iyileştirme stratejilerini hazırlamaları gerekmektedir. Özellikle KOBİ'lerimizin bu süreçte ihtiyaç duyacağı yönlendirmelerin ticari birlikler, meslek odaları ve bakanlıklar nezdinde yürütülmesi çok önemli olacaktır. Kapasite geliştirmeye yönelik eğitim ve danışmanlıkların verilmesi gelişimin temelini oluşturacaktır. Bu süreçte özellikle döngüsel ekonomi metodlarının temel alındığı iş modellerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Bu doğrultuda çatı kurumlar tarafından uluslararası modellere göre Türkiye'nin ve sektörlerin ihtiyaçlarının temel alan uygulama rehberlerinin hazırlanarak sektör temsilcileri ile paylaşılması ve bu rehberlerin uygulamaya geçirilmesinin sağlanması önem taşımaktadır. Hedefler için İş Dünyası Platformu tarafından hazırlanan "İşletmeler için Döngüsel Ekonomi Rehberi" ve TÜSİAD tarafından hazırlanan "Avrupa Yeşil Mutabakatı Döngüsel Ekonomi Eylem Planı Türk İş Dünyasına Neler Getirecek?" başlıklı dokümanlar Türk iş dünyasının uyum sürecine katkı verecek dokümanlar olarak örnek alınabilir.

Şirketlerin uyum süreçlerinde gerçekleştireceği faaliyetlerin etkili kılınması ve kaynakların verimli yönetilmesi açısından şirketlerin özel şirketlerden alacağı danışmanlıkların bakanlıklarımızca teşviklerle desteklenmesi de etkili olacaktır.



İshak Aydın ÖZTÜRK
Ekoten Genel Müdürü



İzmir özelinde baktığımızda karnemizi değerlendirsek nasıl bir tablo ile karşılaşırız?

İzmir ve Ege Bölgesi özelinde baktığımızda faaliyet gösterilen sektörler için özellikle mermer ve doğal taş, deri ve hazır giyim sektörlerinin bu dönüşümden çarpıcı şekilde etkilenebileceğini ön görüyoruz. Türkiye olarak incelediğimiz noktada dahi sera gazı emisyonlarını veya ürünlerinin karbon ayak izlerini ölçen firmaların düşük sayıda olduğunu görmekteyiz. Uyum süreci için bu farkındalığın ve bölgesel ihtiyaçların en hızlı şekilde analiz edilerek geliştirilmesi gerekmektedir. İzmir özelinde incelediğimizde Ege İhracatçı Birlikleri, ESİAD, EGİAD, EBSO ve İZTO başta olmak üzere

birliklerimizin ve sivil toplum kuruluşlarının bu yönde çalışmalar yürüttüğünü görmekteyiz. 2020 yılında bu kurumlar tarafından temel farkındalık eğitimleri ve üye şirketler tarafından yürütülen iyi uygulama çalışmalarının paylaşıldığı çevrimiçi seminerler gerçekleştirildi. Sonrasında farkındalığın ve bilgi birikiminin gelişiminin ölçümü için anketler gerçekleştirildi. Anketlerin değerlendirilmesi sonucunda mevcut durum analizi yapılarak ihtiyaçların ve sonraki adımların belirleneceğine inanıyoruz. Ege ihracatçı Birlikleri tarafından Ticaret Bakanlığı bütçesiyle hayata geçirilen "Tekstil Sektöründe Sürdürülebilir Rekabetin Geliştirilmesi URGE Projesi" benzeri projelerin giderek yaygınlaşacağını umuyoruz.

İzmir'in dış ticaretinin yüzde 46'sı AB ile yapılıyor. Bu durum İzmir için bir fırsat da olabilir. Bu konuda AB'de de bu konuda fonlar yer alıyor. Ortak projeler yürütülmesi önemli. Konuyla ilgili olarak yapılan çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Yeşil Mutabakat uyumluluğu aslında bir sürdürülebilir dönüşüm fırsatı olarak görülmelidir. Avrupa Birliği komisyonlarının da tanımladığı şekilde bu yeni endüstriyel dönüşüm çevreci bir dönüşüm olmakla birlikte bunun yanında dijital bir dönüşümdür ve yetkin insan kaynağını da

geliştirmeyi hedeflemektedir. Dönüşüm sürecinde AB'nin ve tedarik zincirinin yıllık toplam 260 milyar € ek yatırım ihtiyacı olacağı ön görülmektedir. Dönüşümü gerçekleştirecek kurumlar arasında eşitsizlik ortaya çıkmaması adına AB bu stratejilerin kapsayıcılık ilkesi temel alınarak destekleneceğini belirlemekte ve özel fonlar ayırmaktadır. Bu doğrultuda 1 trilyon Euro hacmindeki Avrupa Yeşil Mutabakat Yatırım Planı fonunu ve 100 milyar Euro hacmindeki Adil Geçiş Mekanizması Fonu'nu devreye aldıklarını açıkladılar. Ayrıca Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ve Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank) tarafından sağlanan fonların duyuruları yapılmaktadır. Bu fonlar proje bazlı stratejik gelişim planlarına verilen fonlar olduğundan rekabet düzeyi yüksek olan platformlardır. Bu nedenle ülkemizde ve İzmir'de faaliyet gösteren şirket ve kurumların bu doğrultuda projeler ve stratejik planlar geliştirebilecek yetkinlikleri kazanmaları gerekmektedir. Kurumlarımızın faaliyet alanlarına göre AB tarafından oluşturulmuş iletişim ağlarına katılmaları ve fonlardan yararlanılması adına geliştirilen projelerin ortakları arasına girmek adına çalışmaları gerekmektedir. Şirketler, bu doğrultuda ülkemizde yoğun faaliyetler gerçekleştiren Dış İşleri Bakanlığı'mızın Avrupa Birliği

Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürlüğü ve Ufuk 2020 yetkililerinden süreçler hakkında bilgi ve destek alabilirler. Ayrıca bu dönüşümü başarılı bir şekilde gerçekleştirebilirsek AB'ye yakın lokasyon avantajımız sayesinde AB'ye ihracat yapan diğer ülkelere göre çok büyük avantaj elde etmemiz çok muhtemel. Üretim süreçlerinde aynı emisyon miktarlarına sahip olacağımız birçok ülke lojistik süreçlerindeki yüksek emisyonlar nedeniyle bizlerle rekabet edemeyecek ve büyük oranda kapasitenin Türkiye'ye kayması söz konusu olacak. Bu önemli fırsatı en iyi şekilde değerlendirerek sera gazı emisyonlarımızı ölçüyor ve azaltıyor olmamız şart.

Ekoten olarak bu alanda yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Öncelikli olarak bu dönüşümün etkili yönetişimi sağlanmalıdır. Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında geliştirecek şirket stratejilerimizin asıl sorumlusu yönetim kurulumuzdur ve stratejilerin bu seviyeden sahiplenilerek geliştirilmesi şirket kültürüne etkin bir biçimde yayılmasını sağlamaktadır. Yönetim kurulumuza bağlı olarak ana stratejilerimiz doğrultusunda faaliyet gösteren ve alanında uzman şirket temsilcilerimizin yer aldığı Sürdürülebilirlik Komite'miz gerekli uyumlaştırma çalışmalarının



Yeşil Mutabakat özelinde iş dünyası için tehlike nedir? Ne yapılmalı? Bu konuda nasıl önlemler alınmalı? Yeni sanayi modelinin istihdama etkileri ne olacak?

Öncelikle Sınırdaki Karbon Düzenlemesi ile Türkiye'nin yıllık olarak karşılaşılabileceği finansal riskleri ele almak gerekiyor. Mekanizma çerçevesinde belirlenecek ton CO2 başına vergi tutarına bağlı olarak Türkiye ihracatı büyük vergilerle karşılaşacak. Bu doğrultuda TÜSİAD tarafından hazırlanan "Ekonomik Göstergeler Merceğinden Yeni İklim Rejimi Raporu" kapsamında gerçekleştirilen projeksiyon çalışmasında Türkiye'nin yıllık yaklaşık olarak 1,08-1,80 milyar € aralığında ek karbon vergileriyle karşılaşılabileceği belirtilmiştir. Bu nedenle öncelikle ek maliyet riskini minimize etmek adına Yeşil Mutabakat ile uyumluluk kapsamında çalışmalar gerçekleştirilmeli ve karşılaşılabilecek maliyetlere kıyasla daha düşük kalacak yatırımların şirketlerin öz kaynaklarıyla ve devlet destekleriyle gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Özellikle öncelikle karbon vergisi uygulamalarına maruz kalacak sektörlere yönelik farkındalık çalışmaları ve dönüşüm süreçlerini uygulamaya alacak yetkin uzmanların istihdamı sağlanmalıdır. Şirketler bünyesinde bu uyum süreçlerini koordine edilmesi ve şirketin tüm stratejilerine ve departmanlarına yayılması adına bir üst yönetim yetkilisinin ve mümkünse bir sürdürülebilirlik komitesinin yetkilendirilmesi gerekmektedir. Sonrasında çizilecek stratejiler ve faaliyet planları çerçevesinde ihtiyaçlar tespit edilerek tüm sektör birlikleri tarafından ihtiyaç analizi yapılmalıdır. Bu sayede ortaya konacak eylem planları ve teşvikler sayesinde dönüşümün genele yayılması sağlanabilecektir. Gerekli kanun ve yönetmeliklerin geliştirilmesi ve uyumlaştırılması ile de daha etkili uygulamalar sağlanabilir.

Yeni sanayi stratejilerinin, sürdürülebilirlik ve dijitalleşme odağında yeni istihdam alanları yaratacağını ve mevcut çalışanların yetkinliklerin geliştirilmesi yönünde yatırımların artmasını sağlayacağını ön görüyoruz. Bu nitelikli kişilerin yetiştirilmesi noktasında liseler, meslek liseleri, meslek yüksek okulları, lisans ve lisans üstü seviyelerde eğitim kurumları odaklı eylem planları da hazırlanması gerektiğine inanıyoruz.

koordinasyonunu sağlamaktadır. Komite tarafından belirlenen alt faaliyet başlıkları ilgili çalışma grupları ve birimler tarafından yürütülmektedir.

Ekoten olarak Yeşil Mutabakat'ın en önemli etkiyi yaratacağı karbon vergisi uygulamasına yönelik süreçlerimizde Türkiye'de sektörümüz için iyi uygulama örnekleri oluşturan çalışmalar gerçekleştirilmekteyiz. 2012 yılından itibaren ISO 14064 standardı kapsamında sera gazı emisyonlarımızı ölçüyor, bağımsız denetim kuruluşları tarafından verilerin doğruluyor ve CDP iklim değişikliği raporu ile kamuoyuna açık olarak raporluyoruz. Rapor kapsamında, sera gazı emisyonları yönetimi doğrultusundaki stratejilerimizi, gerçekleştirdiğimiz çalışmaların detaylarını ve gelecek hedeflerimizi paylaşıyoruz.

Emisyonlarımızı azaltmak adına doğrudan emisyonu neden olan operasyonlarımızı için enerji verimliliği projeleri geliştiriyoruz. Başarılı proje örneklerimizle Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Verimlilik Artırıcı Projeleri arasında yer aldık ve uygun teşviklerden yararlanarak süreçlerimizi finansal açıdan da sürdürülebilir kıldık. 2018 yılında üretim kapasitesi artışı amacıyla İzmir Torbalı'da yeni örgü fabrikası yatırımı gerçekleştirdik ve bu fabrikamızın çatısına Güneş Enerjisi Santrali kurduk. 2020 yılı itibarıyla örgü fabrikamızın elektrik ihtiyacının yüzde 60'ına eşit elektrik miktarını bu santralden karşılamaktayız. Ayrıca temiz enerji kullanım oranımızı artırma hedeflerimiz doğrultusunda santralden elde ettiğimiz enerji dışında Ekoten olarak tüm elektrik tüketimimiz için RECS International tarafından, kullanılan elektriğin yenilenebilir enerji kaynaklarından üretildiğini belgeleyen uluslararası sertifikasyon olan I-REC (Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası) sertifikasını aldık. Böylece elektrik enerjisinden kaynaklanan dolaylı karbon salınımlarımızı da dengeledik ve ISO 14064 kapsamında karbon nötr seviyesine taşındık. Sera gazı

emisyonlarımızı Paris Anlaşması hedeflerine uygun olarak bilimsel hedefler çerçevesinde azaltmak adına önemli taahhütlerimizi de CDP raporumuzda paylaştık.

Kaynak yoğun tekstil sektörünün etkilerini en iyi analiz eden şirketlerden biri olarak tüm atıklarımızı kaynağında azaltmak ve atıklarımızın geri dönüşüm oranlarını arttırmak adına iyileştirme çalışmaları gerçekleştirdik. Bu çalışmalar sonucunda 2020 yılı sonunda Çevre Bakanlığı'ndan sıfır atık belgemizi aldık. Atık yönetimi süreçlerinde döngüsel ekonomi modellerini benimseyerek performansımızı ileri taşımak adına birçok paydaşla ortak çalışmalar yapmaya başladık. Türkiye'nin ve dünyanın farklı bölgelerinden start-uplar, üniversiteler ve enstitüler dahil birçok farklı paydaşla projelerimize devam etmekteyiz. Tekstil sektörü için kritik önem taşıyan su tüketimi ve atık su yönetimi başlıklarında çarpıcı hedefler belirleyerek stratejilerimizi bu yönde güçlendiriyoruz. Birim başına su tüketimimizi sürekli düşürerek karbon ayak izimizi azaltıyoruz ve bu sayede müşterilerimiz açısından da önemli bir partner olarak konumlandırıyoruz. Atık su miktarlarımızın sıfır deşarj seviyelerine yakın oranda geri kazanımını sağlayacak yatırımlar için fizibilite çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Sürdürülebilir dönüşümün en önemli unsurlarından biri olan dijital dönüşüm konusunda önemli adımlar atıyoruz. Kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz üretim yönetim sistemi yazılımı ve nesnelerin interneti altyapısına sahip makine altyapımızın etkili entegrasyonu ile otomasyon ve büyük veri yönetimi yetkinliklerimiz yüksek olgunluk seviyesine ulaştı. Bu sayede sağladığımız yüksek verimlilikteki üretim süreçlerimizle hammadde kullanımı ve enerji tüketimi açısından tasarruf sağlamaktayız. ■



Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi:
Parayı harcamama; işe koyup yatırım yapma zamanı

**“Gayrimenkule değil fabrikaya
yatırım zamanı”**



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



“İzmir’de serbest bölgelerimizin sayısını artırmalıyız. Sektörel serbest bölgeler oluşturabiliriz. Hatta İzmir’i serbest şehir olarak kurgulayabiliriz.”



İzmir Penceresi köşemizin bu sayıdaki konuğu Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi oldu. Eskinazi halen İsrail’in İzmir Fahri Konsolosluğu, İzmir Ticaret Odası Meclis Üyeliği, İZQ İzmir Girişimcilik ve Yenilik Merkezi, İzmir Ekonomi Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyeliği ve İZFAŞ Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini de sürdürüyor.

İhracata ve üretime adanan bir ömür üzerinden İzmir ve Türkiye ekonomisini değerlendirdiğimiz Eskinazi, önümüzdeki döneme ilişkin öngörülerini paylaştı. Pandemi döneminde iş dünyasının önemli bir sınav verdiğini ve öz sermayesinden ciddi kayıplar yaşadığına vurgu yapan Eskinazi, geleceğe yönelik “Parayı harcamama; işe koyup yatırım yapma zamanı” mesajını verdi.

Jak Bey; öncelikle genç üyelerimiz ve okuyucularımız sizi tanıyabilir mi?

5 Temmuz 1954 tarihinde İzmir’de dünyaya geldim. İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği mezunuyum. Pergamon Status Dış Ticaret A.Ş., Roteks Tekstil İhracat A.Ş. ve Spot Tekstil San. Tic. A.Ş. firmalarının Yönetim Kurulu Başkanı olarak iş hayatımı sürdürüyorum.

Ege İhracatçı Birlikleri’yle 1990’lı yıllarda tanıştım. 2001-2003 yılları arasında Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği’nde Yönetim Kurulu Başkan Vekili oldum. 2003-2010 yılları arasında Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptım. 2014-18 yılları arasında Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı yaptım. 19 Nisan 2018 tarihinde Ege Tekstil ve



Hammaddeleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanlığı'na, 10 Mayıs 2018 tarihinde ise; Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanlığı'na seçildim.

Ege İhracatçı Birlikleri çatısı altında farklı iki birlikte Birlik Başkanlığı yapan ilk isim oldum. Geçmiş yıllarda; Türkiye İhracatçıları Meclisi Yönetim Kurulu Üyeliği, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı, EGEV Yönetim Kurulu Üyeliği, DEİK Türkiye – Malta İş Konseyi Başkanlığı görevlerinde bulundum. Halen İsrail'in İzmir Fahri Konsolosluğu, İzmir Ticaret Odası Meclis Üyeliği, İZQ İzmir Girişimcilik ve Yenilik Merkezi, İzmir Ekonomi Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyeliği ve İZFAŞ Yönetim Kurulu Üyeliği görevleri sürüyor. Eşim Mirey Eskinazi ile 41 yıldır evliyiz. 1 çocuğum, 2 torunum var.

Ege İhracatçı Birlikleri'ne ne zaman üye oldunuz? Bu süreç içerisinde üyelik ve başkanlık görevleriniz üzerinden edindiğiniz tecrübeler neler oldu?

Demem tarafından kurulan konfeksiyon işimizde üçüncü kuşak olarak çalışıyorum. 1990'lı yıllardan beri Ege İhracatçı Birlikleri'nde görevler aldım. Biraz önce de dile getirdiğim gibi Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ve Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği'nde Yönetim Kurulu Başkanlığı yapan ilk isim oldum. Ege İhracatçı Birlikleri'nin 9. Koordinatör Başkanlığıyım. Ege İhracatçı Birlikleri'ndeki görevlerim gereği Kamu ile daha yoğun ilişkiler içerisinde oldum. Ben buralarda göreve başladığım yıllardan bugüne çok sayıda iş insanıyla, farklı sektörlerden ihracatçılarla, kamuda çok sayıda bakan, müsteşar, genel

Ege Bölgesi'nin potansiyeli şu anda 25 milyar dolarlık bir ihracat gösteriyor ama biz ilan ettiğimiz geçen sene 13 milyar dolar. Ege Bölgesi belki de bu sene 28-30 milyar dolar civarında bir rakam olacak. Ancak bunun içinde bizde olan rakamlar bu kadar çünkü İzmir'de 12 tane ihracatçı birliği var. Türkiye'de 27 tane sektör var. Bunların 12 tanesi bizim bünyemizde. İzmir'de kimya birliğinin kurulması elzem çünkü İzmir'in bir numaralı ihracatı kimya. Bunu Sayın Bakan'a da söyledik ve bize hak verdi.



müdür ve bürokratla çalışma olanağı buldum. Her birinden bilgi ve tecrübemi arttırdım.

EİB'nin son dönemde inovasyon ve sürdürülebilirlik başlığına odaklandığını görüyoruz. Bu özelden bakarak şehrin karnesini yorumlamanızı istesem...

İnovasyon ve sürdürülebilirlik, Ege İhracatçı Birlikleri olarak bizim çalışmalarımızda yoğunlaştığımız iki kavram. İnovasyon ile ihraç ürünlerimizde farkındalık yaratmak, katma değerli ihracatın payını yükseltmeyi hedefliyoruz. Sürdürülebilirlik ise, gelecek nesillere daha yeşil, daha temiz yaşanabilir bir dünya bırakma çabamızda bize rehberlik edecek. 2019 yılı sonunda dünyanın en büyük sürdürülebilirlik inisiyatifi olan Global Compact'a üye olduk. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın Sıfır Atık Projesi'ne katıldık. Bu iki projede de Türkiye'den yer alan ilk ihracatçı birliğiyiz.

Gelecek nesillere sorumluluklarımız olduğuna inanıyoruz. Dünya'da da sürdürülebilirlik en öncelikli kavramlardan. En büyük ihraç pazarımız Avrupa Birliği karbon salınımını 2030 yılında yüzde 50 azaltmayı, 2050'de de sınırlamayı hedefliyor. Bizim bu sürecin dışında kalmamız mümkün değil.

"Türkiye ihracatı İzmir'den öğrendi." Bu vurgu özelinden İzmir ve İhracat desem bana nasıl bir açılım yaparsınız?

İzmir bir liman kenti olmasının verdiği avantajla yüzyıllar boyunca dış ticaretin merkezlerinden biri olmuş. Türkiye'de ihracatın başladığı yer İzmir. Cumhuriyetin ilk yıllarında ihraç ettiğimiz 4-5 kalem ihraç ürünümüz var. Onlarda incir, pamuk, tütün, zeytinyağı, fındık. Bu ürünlerin fındık hariç hepsi bu bölgede yetişiyor. 1923 yılında Türkiye'nin toplam ihracatı 51 milyon dolar iken, İzmir 43 milyon dolar ihracat yapıyormuş. 1980'e kadar Türkiye'nin ihracatında İzmir'in ağırlığı devam ediyor.



Sanayileşme ile birlikte sonraki yıllarda ihracatta İstanbul öne geçerken halen ihracatta lider şehirlerden biri konumundayız. TÜİK verilerine göre; 2020 yılı sonu itibariyle 11 milyar 597 milyon dolarlık ihracatla Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci kenti konumundayız. TÜİK'in son açıkladığı dış ticaret istatistiklerine göre 2021 yılının Ocak-Haziran döneminde de gerçekleştirdiğimiz 6 milyar 895 milyon dolar ihracatla İstanbul'un ardından ikinci sıradaki yerimizi koruyoruz.

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin ilk 1000 İhracatçı Listesi'nde Ege Bölgesi'nde 160 firmamız yer alıyor. O listede de ikinci sıradayız.

Serbest bölgelerden yapılan ihracatın bölge ihracatına yarattığı değeri yorumlamanızı istesem... Bölge ihracatı yukarı taşıyor, bu nasıl devam eder?

İzmir'de iki tane serbest bölgemiz faaliyet gösteriyor. Her ikisi de İzmir'in ihracat rakamlarına büyük katkı sağlıyor.



İzmir'in en çok ihracat yapan iller sıralamasında ikinci sırada yer almasında serbest bölgelerimizin katkısı çok büyük. Bu bölgelerden yapılan ihracatımız aynı zamanda katma değer bakımından da yukarıda. Türkiye'nin ortalama ihraç fiyatı 1,1 dolar iken, bu bölgelerimizden yapılan ihracatın ortalaması 8,5 dolar seviyesinde. İzmir'de serbest bölgelerimizin sayısını artırmalıyız. Sektörel serbest bölgeler oluşturabiliriz. Hatta İzmir'i serbest şehir olarak kurgulayabiliriz.

İzmir'in ihracattaki artış hızı, Türkiye'nin genel ihracat artışının gerisinde kaldığını görüyoruz. Pandemi sürecinin yansımaları nasıl oldu? Bundan sonra dengeler nasıl değişir? Pandemi dönemiyle karşılaştırmak yapmak ne ölçüde doğru bilmiyorum ama özellikle son 3 yıllık dönemi karşılaştırarak kıyasladığımızda nasıl bir ihracat gerçeğimiz var? 2019 yılı ile karşılaştırma yaparak yol alırsak nasıl bir ihracat performansımız var?

Ege İhracatçı Birlikleri'nin ihracatında tarım sektörlerinin ağırlığı Türkiye ortalamasının çok üzerinde. 2021 yılında İzmir'in ihracatında bir gerileme yok. İzmir ve Ege Bölgesi'nin ihracatında tarım sektörleri Türkiye ortalamasının üzerinde pay alıyor. Tarım sektörü Türkiye ihracatından yüzde 14 pay alırken, Ege Bölgesi ihracatından yüzde 33 paya sahip.

Tarım sektörü, 2020 yılında pandemi döneminde Ege Bölgesi'nin ihracatının Türkiye ortalamasının üstünde kalmasını sağlarken, 2021 yılında sanayi ürünleri daha yüksek performans gösterdiği için Ege Bölgesi ihracatının Türkiye ortalamasının altında kaldı.

2021 yılı o nedenle ihracat karşılaştırmaları için ekstrem bir yıl. 2022 yılında Türkiye ile Ege Bölgesi'nin ihracat artış hızının benzerlikler göstereceğine inanıyorum.



Marka zincirlerinin geri dönüşümde farkındalık çalışmalarının başladığını görüyoruz. Ürün götürdüğünüzde indirim kartı veriyor. Böylece tüketicinin onu direkt çöpün içine karıştırmamasına önüne geçiyor. Aynı zamanda dolaylı yolla müşteri sadakati sağlıyor. Bu tarz farkındalık kampanyaları etkili olabilir mi? Yerli markalarımız buna dahil olabilir mi?

Tabii ki olabilir. Geçtiğimiz haftalarda TİM Marka Zirvesi vardı. Orada Süleyman Orakçioğlu'nun bir çalışması vardı. "Biz eski kullanılmış elbiselerin hepsini yurt dışındaki Avrupa'daki mağazalardan toplayıp buraya getirip geri dönüşüme tabi tutacağız. Ancak Türkiye'ye maalesef bunu getiremezsiniz gümrük mevzuatı uygun değil" dedi.



Ama çöpü getirebiliyoruz!

Çöpü de artık getiremiyorsunuz. Çöpü ayrıştırıp özel izinlerle getirebilirsiniz. Aslında getiremezsiniz diye bir şey yok. Getirebilirsiniz, ancak bütün bu kuralları günümüzün şartlarına göre tekrar düzenleyip revize edip yayınlamak gerekiyor. Ben bu malı sana satıyorsam yarın da geri almayı taahhüt edeceğim.

Örneğin; kâğıt konusunda geri dönüşüm çok önemli ama dönüştürülmüş kâğıt daha pahalı.

Doğru. Polyesterde de aynı şekilde, geri dönüştürülmüş polyester şu anda normal polyesterden çok daha pahalı.

Bu fırsatçılık mı yoksa maliyet mi?

Maliyet ama bunu yapmak mecburiyetindeyiz. Çöpü toplayıp getirdiğiniz zaman tonu 50 dolar. Ancak ayrıştırdığınızda 300 dolar. O zaman maliyetler çok değişiyor. İşte bütün mesele bu işleri belgeli ve sertifikalı yapabilmekte... Türkiye'de de sertifikasyonunu mutlaka yapabiliyor duruma gelmemiz lazım. Türkiye buna ilk tekstilde ve plastikte başladı.

Uşak'ta çok gelişmiş bir tekstil sektörümüz var. Biliyor musunuz; kullandığınız battaniyenin yüzde 90'ını geri dönüşüm iplikten üretiliyor. Büyük mağazalarda özellikle kadın giyimindeki daha kalın örme ceketlerde geri dönüşüm özellikle isteniyor. Bunlarda recycling etiketini görürsünüz.

Dünyaca ünlü bu kumaşlar Uşak'ta çok iyi fabrikalarda yapılıyor ve ihraç ediliyor. En büyük sorunları ise hammadde yok. Dünyadan ham madde getiremiyorlar çok büyük sıkıntı yaşıyorlar. Türkiye'den temin ettikleri yetmiyor. "Dünyanın çöpünü biz mi toplayacağız?" diyorlar, aslında bu çöp değil. Bu algıyı değiştirmemiz lazım. Daha doğrusu bu algının doğru kısmını öğretmek lazım ama haklı oldukları yerler de var.

Haklı oldukları derken...

Biraz önce sizin dediğiniz gibi 50 dolarlık bir malı getirdiği zaman içinde her şey var ve bunu daha sonra atıyorsa bir tarafa bu gelmesin.

Ticari Habercilikte

Seksen Yıllık

Ustalık



Ekonomi gazeteciliğinde öncü
TİCARET

www.ticaretgazetesi.com.tr

Buna ben de karşıyım. Ancak dediğimiz gibi ayrıştırılmış ve tam recycling dünya üzerinde çöp dediğiniz benim için çöp değil ham madde. Buraya gelip işlenmesi lazım. Aynı şey demir çelikte de var. Demir çelikte de hurda olmazsa çalışmazlar.

Kısacası çöpe atarken bir kere değil üç kere mi düşünelim?

Çöpü atarken hem düşünün hem ayrıştırın. Gıda artık tarımdan da artık kompoz gübre organik olarak kullandığınız kimyasallardan çok çok daha faydalı. Size sağlıklı olarak bir geri dönüşüm veriyor. Orada kullandığınız kimyasalların vücuda verdiği zararı yok etmiş oluyorsunuz.

İzmir, pandemi sürecinde yeni fuar organizasyonlarının internet ortamına taşınmasında da rol model oldu. Yine bir ilke bu noktada imza attı. İlkler bazında baktığımız şehirde önümüzdeki günlerde Türkiye'ye rol model olacak ne gibi girişimlerde bulunulacak?

Yenilenebilir enerjide Ege Bölgesi bir merkez olmak üzere. Türkiye'nin başka yerlerinde de bu tür şeyler var ama özellikle rüzgâr enerjisinde ve sanayi olarak da merkez olmak üzere.

Bunu Sayın Bakanımıza da izah ettim hemen bunlara çok iyi teşvikler vermemiz lazım. Çünkü geleceğin sürdürülebilirliğin en önemli unsurlarından bir tanesi enerji. Enerjiyi eğer Rabbimin bize vermiş olduğu imkanlarla bedavaya üretmek varken hem fosil yakıtlara bir ton para vermek yerine rüzgâr ve güneşle bu işi halledebiliriz.

Şu anda Türkiye enerjinin yalnızca yüzde 17'sini yenilenebilir kaynaklardan elde ediyor. Yüzde 56'sını hala fosil yakıtlardan elde ediyor. Geriye kalan yüzde 35-40 civarındaki enerjiyi ise hidroelektrik santrallerinden temin ediliyor. Türkiye bu sürdürülebilirlik konusunda, tabiat imkanları çok olmasına rağmen yatırımları çok az yapmıştır. Bunlar içinde çok büyük imkanları var. Sanayisi kuruluyor ve bu sanayi teşvik edip Türkiye içinde



büyütülmesi lazım. Mutlaka yeni tesislerde bunlar şart koşulmalı. Bugün yatırım teşvikleri veriliyor ancak olmayan yeni yatırımlara teşvik verilmemesi lazım. Bugün çatısını güneş enerjisiyle yapmayan, yağmur suyunu toplayıp Sarnıç'ta tekrar kullanım yapmayan, çöplerini ayrıştırmayan tesislere teşvik vermesinler. Bunları harfiyen yerine getirenlere teşvik versinler ki onlar da teşvik olsun bunların yapılması için.

Serbest bölgelerin ihracata etkisini birlikte bir yorumlasak...

Serbest bölgelerin yapmış olduğu ihracatlar bizim rakamlarımızın içinde yok. Onlar ayrı ama İzmir bu konuda çok şanslı çünkü iki tane Serbest Bölgesi var hele ESBAŞ Türkiye'de her konuda öncü. Biz kendilerini kutluyoruz.

EİB'nin rakamlarınızın içinde serbest bölgelerin rakamları olmalı mı olmamalı mı?

Ege Bölgesi'nin potansiyeli şu anda 25 milyar dolarlık bir ihracat gösteriyor ama biz ilan ettiğimiz





geçen sene 13 milyar dolar. Ege Bölgesi belki de bu sene 28-30 milyar dolar civarında bir rakam olacak. Ancak bunun içinde bizde olan rakamlar bu kadar çünkü İzmir'de 12 tane ihracatçı birliği var. Türkiye'de 27 tane sektör var. Bunların 12 tanesi bizim bünyemizde. İzmir'de kimya birliğinin kurulması elzem çünkü İzmir'in bir numaralı ihracatı kimya. Bunu Sayın Bakan'a da söyledik ve bize hak verdi.

Bu konu, dönem dönem kamuoyunda gündem oluyor. Ama İzmir bu konuda yol alamıyor. Son gittiğinizde istediğinizi alabildiniz mi?

Sadece sözde. 4-5 sene önce her şeyi tamamlamış ve ilgili dosya

yüzde 30'u civarında zayı oluyor. Zayı olmaması, sanayide değerlendirilmesi çok önemli.

İzmir'in son yıllarda yazılım üretimi konusunda da önemli atılımlar yaptığını görüyoruz. Bu konuda bir üs olabilir miyiz ve burada bir yazılım ihracatçıları birliğinin kurulması konusunda şimdiden çalışmalara başlanmalı mı?

Zaten bu konuda üs durumundayız. Buradan bir oyun programını 3-4 milyar dolara satabilen firmalar var. Birlik kurulmasını talep ettik, daha Türkiye'de kurulamadı.

Madencilik özelinde baktığımızda yıllardır firmalar ile mimarların ortak çalışmalar yürütmesi



iletmişti. Seçimler girdiği için kalmıştı. Dosyası Bakanlıkta hazır. Kimya her şeyiyle hazır bir birlik.

Bölgenin ürününü hak ettiği ölçüde katma değerli dediğimiz boyutta arttırabilmek için EİB olarak bir manifesto hazırladınız. Bu manifestonun önceliklerine bir kere daha vurgu yapalım mı? Öncelikle tarım bölgesiyiz.

Tarımdan başlayarak yaş meyve ihracatı yanında bunun sanayiye dönüştürülmüş mamuller ihracatını da çok önemsiyoruz. Buna yeni yatırım yapacak arkadaşların dikkat etmesi gerekiyor. Bugün toplanan yaş meyve sebzenin

ve yurtdışında farkındalık yaratılması hususunda ortak çalışmalar yürütülmesi gerektiği ifade edilir. Ama bu konuda kıramadığımız bir kalıp var. Sıkıntı nerede? Türk projelerine karşı bir ön yargı mı yoksa güçlü bir karşı lobi ile mi karşılaşılıyor?

Bence lobi değil, bizim tembelliğimiz... Bizim bunu aşmamız lazım. Yeni kuşak bunu aşacak, bundan eminim.

Made in Turkey markası ile ilgili yeni bir farkındalık yaratma çalışmasına mı ihtiyacımız var? Bunu yapmaya çalışıyoruz. Özellikle ürünümüzün kalitesini de ortaya

çıkarmaya çalışıyoruz. Bu mal kaliteli, bunu bilin! Arçelik, Beko, Vestel bunu başardı. Bunlar kolay olmuyor, bugünden yarına olmuyor.

EİB olarak gıdada bir proje başlattık. Las Vegas Üniversitesi ile ilk defa Türk gıda ürünlerinin literatüre girmesini sağladık. Türk mutfağını Türk gıda ürünleri ile beraber dünyada bir lezzet odağı olduğunu literatür olarak üniversitede okunmasını sağladık. Artık bir Türk zeytinyağı tat olarak fark ediliyor. Bir Türk üzümü tat olarak fark ediliyor. Akdeniz otlarını ilk defa gelip gördüler. "Bunlar çok güzel şeylermiş" demeye başladılar ve bunlar literatüre girdiği müddetçe talepler alacağız. Ama bunlar bugünden yarına olacak şeyler değil. Temelleri attık, bunların üzerine işlendiği müddetçe Türk ürünleri, Türk tarımı, Türk sanayisi mutlaka dünyada bir yerlere gelecek. TURQUALITY ilk lansmanı 2004 yılında Rusya'da yapıldı. O günden bugüne Türkiye 10 marka çıkaramadı. Hazır giyimde birkaç marka var. Arçelik, Beko var.

Yabancı yatırımcının Türkiye'deki yatırım konusundaki refleksi nasıl? Özellikle teşvik mekanizmasında bu konuda nasıl bir revizyona ihtiyacımız var?

Türkiye bu hukuk sistemi ile yatırımcı alamaz. Yatırımcının bakmış olduğu en önemli şey; "Ben buraya geldiğim zaman benim haklarım nasıl korunacak." Türkiye'de çok önemli bazı kararlar alınmadığı müddetçe bizim beklediğimiz yatırımcıların Türkiye'ye gelme şansı çok az. Ancak çok spesifik konularda, çok iyi bir yerli ortakla belki gelebilirler ama bir yatırımcının Türkiye'de sıfırdan kendi başına yatırım yapması zor. Bu güveni yurt dışında sağlamadığımız müddetçe yatırımcının gelmesi zor. Burada ilk işimiz; hukuk sistemini düzeltmek. Hukuk sistemini onların güvendiği, uluslararası standartlara getirebilmek lazım. Burada hakkını arayamıyorsa gelmez.

Çandarlı Limanı ile ihracat konusunda yeni bir hub olabilir miyiz?

Pire gerçeği var, treni kaçırdık. Çandarlı olabilir mi, olabilir ama şu anda daha inşaat aşamasında daha bir yerlere gelecek sonra da

[Konteyner krizi sözde Haziran ayında bitecekti. Ben yıl sonuna kadar süreceğini söylemişim. Şu anda yıl sonuna da bitecek gibi görünmüyor. Çünkü hala bu konteyner sirkülasyonu normal hale gelemedi. Dünyada konteyner imalatı yapmak sadece Çin'in tekelinde kaldı ve onların bu fiyat politikası dolayısıyla dünyada konteyner fabrikalarının hepsi kapandı. Türkiye'de konteyner fabrikası kurmak bugünden yarına yapılacak bir şey değil. Türkiye'nin bir yıl içerisinde 50 bin tane konteyner yapabilir hale gelebileceği düşünülüyor. Şu anda dünyanın tahmin ediyorum ki 500 bin konteynera ihtiyacı var.](#)



destinasyonlara girmesi lazım. Biz onun yerine Türkiye'deki deniz lojistik firmalarına daha fazla destek versek iyi olur. Bugünlerde gördük ki konteyner sıkıntısı önümüzdeki yıllarda da devam edecek.

BBC'nin yorumuna göre konteyner krizi ile ilgili ikinci dalga bekleniyor. İkinci dalga bekliyor musunuz ve bunu yönetmeye hazır mıyız?

Konteyner krizi sözde Haziran ayında bitecekti. Ben yıl sonuna kadar süreceğini söylemişim. Şu anda yıl sonuna da bitecek gibi görünmüyor. Çünkü hala bu konteyner sirkülasyonu normal hale gelemedi. Dünyada konteyner imalatı yapmak sadece Çin'in tekelinde kaldı ve onların bu fiyat politikası dolayısıyla dünyada konteyner fabrikalarının hepsi kapandı. Türkiye'de konteyner fabrikası kurmak bugünden yarına yapılacak bir şey değil. Türkiye'nin bir yıl içerisinde 50 bin tane konteyner yapabilir hale gelebileceği düşünülüyor. Şu anda dünyanın tahmin ediyorum ki 500 bin konteynera ihtiyacı var. Bizim yerli konteyner taşıyıcı filomuzu revize edip bunları teşvik etmemiz lazım. Liman ihtiyaçları mutlaka her yıl artacaktır. Yalnız sadece liman yapmakla bitmiyor bu limanları modernize etmek lazım. Bizim de yeni liman yaparken yeni sistemle yeni kapasiteyi artıran ekipmanlarla donatmalıyız. Sadece yeni liman yapmak buraya çözüm değil. Bence bunun yanında hiç kimsenin farkına varmadığı bir şeyi söyleyeceğim. Türkiye'de yat turizmi de gelişti. O yatların konacağı marina yok. Güneye gidin, güneyde ki bütün koylar marina gibi ve kaptanlar geziye gelecekleri bekliyor. Yanaşıyorlar alıyorlar gidiyorlar kışlayacakları marina bile yok.

Bu konuda da mı treni kaçırdık?

Evet kaçırdık ve kaçırmaya da devam ediyoruz. Bunları kiralayan şirketleri de kaçırdık. Zenginliklerimizi tanıtamadıktan sonra zenginliklerin bir faydası yok. Her yere liman yapamazsınız. Onu için de mevcut limanları modernize etmek gerekiyor.

Çandarlı belki de doğru bir yatırım. Alağa bir sanayi bölgesi olduğu için orası çok turistik bir yer değil. Oralarda bu limanlar yapılabilir ama kalkıp Bodrum'a bir liman yapamazsınız. Yeri müsait ama olmaz, Antalya bile olmaz. Antalya'da var ama daha da büyütemezsiniz.

Hammadde savaşları ne olacak? Orada da ikinci bir dalga ön görülüyor.

İkinci dalgayı zannetmiyorum ama ham madde savaşları talep meselesi ve pandemi dolayısıyla dünyada bir dengesizlik oldu. Bazı ülkeler ham maddeyi tedarik edip getiremedi. Bazı yatırımlar ham madde üzerine yapıldı. Borsa yatırımları ham madde üzerine yapıldı. Bunların neticelenmesini bekleyeceğiz.

Geçtiğimiz günlerde verdiğiniz bir röportajda "7 yaşından beri çalışıyorum, hiç lunaparka gitmedim." Bu derece çalışan birisi olarak bir dönem daha sizi başkan olarak göreceğiz miyiz?

Ben bir işi şöyle işin ucundan tutup da yapamam. Mutlaka işin içine girdiğim zaman A'dan Z'ye ilgilenmem lazım. Sen bana soru sorduğun zaman mutlaka cevabını verebilmem lazım. Onun için de çok farklı konular var. Farkındaysanız hazır giyimciyim, tekstilciyim ama tarımı burada öğrendim. Tarımı A'sından Z'sine kadar anlatabilirim.

O zaman sizi başka sektörlerde mi göreceğiz?

Hayır. Dinleneceğim torunlarımla beraber olacağım.

Sudoku mu oynayacaksınız?

(Gülerek...) Sudoku'yu çok oynuyorum. O benim tek dinlendiğim şey.

Turnuvaları var mı?

Hindistan'da olduğunu duymuştum. Ama ilgilenmedim.

Tarım dediniz, ihracatçı son dönemde tarım özelinde ne konuşuyor?

Korkunç bir pestisit sorunu var. Buna mani olamıyorlar çünkü

çiftçimiz bu konuda cahil. Biz dedik nasıl eczaneye gidip ilaç alırken sisteme işliyorlar bu şekilde işlensin.

Kim ne ilacı alıyor, nereye kullanıyor? Bu ilacı niye aldı, nereye kullandı diye sorgulama şansı olsun. Onsuz satılmasın. Başından bunu çözmek lazım. İhtiyacı olmayana satılmasın. Bu sistem uygulanmalı.

Tekstil sektörü özelinde Avrupa pazarında navlun bize avantaj olarak dönebilir mi? Bu konuda nasıl bir öngörünüz var ve Türkiye yeni düzene kendini nasıl hazırlıyor?

Navlun konusu enteresan bir konu. Biz navlunla değil de tekstil konusunda kendi Ar-Ge'mizle öne çıkıyoruz. Şu anda Avrupa'nın bizi tercih etmesinin birkaç sebebinden biri Ar-Ge yatırımları. Dünyanın en iyi tekstil altyapısına sahip ülkeyiz ve bununla hazır giyimi destekliyoruz. Balkanlar'daki komşularımız Bulgaristan, Romanya olsun böyle bir tekstil alt yapısına sahip olmadıkları için bizden daha iyi bir hazır giyim iş gücüne sahip olmalarına rağmen bizimle rekabet yapamıyorlar. Tekstil gücümüz konfeksiyonu sürüklüyor Avantajımız navlun değil süre...

İntikam Alışverişi dediğimiz bir süreç yaşanıyor. Pandemiden sonra bu hazır giyim sektörüne nasıl yansır? Yılın ikinci döneminde satışlarda patlama bekliyor musunuz?

Bu oyuncuların kendi iş yapış şekilleriyle alakalı. Eğer siz kendinizi buna hazırladıysanız tabi ki başarılı olursunuz. Siz eğer hala müşteriden bir şey bekliyorsanız başarılı olma şansınız yok.

İkinci yarıdan umutlusunuz... Umutluyum. Sadece tekstilden değil diğer sanayi kollarından da umutluyum. Tek bir sıkıntımız var. Sermayeleri yedik. Pandemi onu söyleyip duruyorum büyük işletmelerde dahil olmak üzere normal çalışmadılar. Ayakta kalabilmek için ve rekabet

edebilmek için ihracat rekor kırdı ama çok ucuza da mal sattık. Ucuza mal satılmasıyla sermayeler yendi.

Şöyle bir örnek vereyim; 100 kilogram pamuk alıp işletmenizi çalıştırabilirken pamuğun değeri o zaman 10 TL'ydi, şimdi 20 TL olunca değeri 100 kilogram değil 50 kilogram pamuk alacaksınız. Ayrıca 50 kilogram alacak pamuğu bile oralarda yediğiniz için 40 TL'lere düşecek yüzde 40'a düşeceksiniz kapasitede o en büyük tehlike bizim için. Şu anda bütün sanayi emtialarında yukarıya doğru olunca sermayelerde eriyince böyle bir sıkıntı yaşayacağız. Bütün sıkıntıyı orada yaşayacağız. Krediler malum; nasıl kredi alacaksınız? Krediyi dönmek çok pahalı.

İhracatçının biraz daha avantajı var. Yurt dışı kaynaklı kredilerde biraz daha rekabetçi faizlerle kredi alabiliyor ama iç piyasadaki durum vahim. İhracatçı yine de var gücüyle çalışacak. Harcamamak, parayı işe koyup yatırım yapmak lazım.

Gayrimenkule değil fabrikaya yatırım zamanı!...

Evet

Genç üyelerinize vermek istediğiniz mesajlar neler?

Gençler çok güveniyorum. Bu ülkenin geleceği onlarda. Kendi iş yerinde olsa dahi ikinci üçüncü nesil iş yerlerinde dahi olsa yenilik getirmekten ar-ge kurmaktan vaz geçmesinler. Bütün geleceğimiz ar-ge'de. Yeni bir şey yaratmadığımız müddetçe dünyaya adapte olma şansımız yok. Klasik yöntemler hem para kazandırmıyor hem de ileri gitmemize itici güç değil. ■



Müsilaj Gerçeği



Genel adı ile plankton patlaması olan ve son yıllarda denizlerimizde sık görmeye başladığımız müsilaj sorunu, denizlerimizin ciddi olarak hastalandığının göstergeleri...

Halk arasında müsilaj olarak bilinen bu birikintilerin; günlük hayatımız başta olmak üzere bütün etkilerini konunun uzmanlarından YARIN Dergisi okuyucuları için dinledik.

Müsilajın küresel bir sorun olduğuna vurgu yapan kanaat önderleri; müsilaj ya da plankton patlamaları için acilen yapılması gerekenleri anlattılar.

Bu yığınların İstanbul Boğazı'ndan ve Marmara Denizi'ne doğru bir yayılım sergilediğini hatırlatan Kanaat önderleri, ancak Çanakkale Boğazı'nı geçerek Ege Denizi'ni kaplamasının zor bir ihtimal olduğunda birleşiyorlar.



ARAŞTIRMA DOSYASI: SEDA GÖK





İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı
Yusuf ÖZTÜRK

Yeşil Gemiler, Yeşil Limanlar, Mavi Denizler



Gezeganimizin varlığını tehdit eden küresel iklim krizi, insanlığı evreni ve doğayı yeniden yorumlamaya, doğayı ve kaynakları umarsızca yok eden büyüme modelini sorgulamaya zorunlu kılıyor. Okyanuslardan buzullara, tarım alanlarından ormanlara kadar yaşamı oluşturan her köşe taşına yönelik felaket sinyalleri, kaybedilecek bir dakika bile olmadığını gösteriyor.



DENİZYOLUNDA HEDEF SIFIR EMİSYON

Dünya mal ticaretinin yüzde 90'ı deniz yolu ile taşınıyor. Yılda yaklaşık 11 milyar ton yükü, 55 bin civarında aktif gemi taşıyor. Gemilerden kaynaklanan kirliliğin küresel emisyondaki payı yüzde 2-3 olarak hesaplanıyor. Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) öncelleyici bir tutumla 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren uluslararası sularda seyahat eden gemilerde emisyonların düşürülmesine yönelik karar aldı. Gemi yakıtlarında yüzde 3,5 olan kükürt üst sınırı yüzde 0,5'e indirildi. Düşük kükürtlü yakıt kullanma ya da scrubber (egzoz gazı temizleme sistemi)

takma seçenekleriyle deniz taşımacılığı muazzam bir çevresel ve ekonomik dönüşüme tabi tutuldu. Şimdi hedef deniz taşımacılığında kaynaklanan sera gazı salınımını yüzyıl içinde sifıra indirmek. IMO Deniz Çevresini Koruma Komitesi, gemilerden kaynaklanan sera gazı emisyonlarının, 2050 yılında yüzde 50, karbon yoğunluğunun ise 2030'a kadar yüzde 40 ve 2050'ye kadar yüzde 80'den fazla azaltılmasını hedefliyor.

YEŞİL MUTABAKAT İLE LOJİSTİKTE DÖNÜŞÜM

Diğer yandan 2020'de uygulamaya konan Avrupa Yeşil Mutabakatı, düşük karbonlu



ekonomiye geçiş hedefinin en önemli odak noktalarından birini ulaştırma sektörü olarak belirledi. Yeşil mutabakata göre limanlarda ve lojistikte alınacak önlemlerle ulaşım kaynaklı emisyonların 2050'ye yüzde 90 azaltılması hedefleniyor. Entegre elektrik sistemleri, hidrojen ve diğer düşük karbonlu yakıtlar ile limanların temiz enerji ağı merkezine ve yeşil bölgelere dönüşmesi planlanıyor. AB Yeşil Mutabakatı'na göre multimodal taşımacılığın ulaştırma sisteminde karbon azaltım hedefine yardımcı olacağı, öncelikle karayolu ile taşınan iç yük taşımacılığının yüzde 75'inin demiryolları, deniz ve iç su yollarına kaymasının sağlanması öngörülmektedir. AB Yeşil Mutabakatı'nın balıkçılık sektörüne de önemli sonuçları olacaktır. Verilecek desteklerin, çiftçi ve balıkçıların iklim değişikliğiyle mücadele, çevre ve biyo-çeşitliliği koruma çabalarını güçlendireceği öngörülmektedir. AB Komisyonu, üye devletlerle birlikte, düşük karbon özelliğine sahip bir besin kaynağı olarak sürdürülebilir deniz ürünlerinin potansiyelini arttırmak için çalışacaktır.

YEŞİL MUTABAKATA HAZIR OLMALİYİZ

Dünyanın en büyük bölgesel pazarı olan ve ülkemizin ihracatında tartışılmaz öneme sahip Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakatı, küresel ekonomide ve enerji sektöründe pek çok değişikliğe neden olacaktır. Bu gelişmelere kapsamında Türkiye olarak hazırlıklı olmamız önemlidir. Yeşil Mutabakat, önümüzdeki dönemde özellikle denizcilik sektörümüzü yakından ilgilendiren düzenlemeleri içermektedir. Tüm bu gelişmeler, Türkiye'nin kendisine Yeşil Mutabakat konusunda bir yol haritası çıkarmasını zorunlu hale getirmektedir. 2021-2030 yılları arasında Türkiye açısından; gemi sahiplerinin



Yusuf ÖZTÜRK

*İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi
Yönetim Kurulu Başkanı*



enerji verimliliği tedbirlerini alarak yakıt tüketimlerini ve karbon emisyonlarını azaltması, gemi inşa ve tersanelerimizin düşük emisyonlu gemilerin üretimine yönelmesi, yeşil modernizasyonlara yoğunlaşması, Ulaştırma ve Altyapı, Sanayi ve Teknoloji, Çevre ve Şehircilik, Enerji ve Tabii Kaynaklar ile Hazine ve Maliye Bakanlıklarımızın iş birliği ve destekleri ile denizcilikte yeşil dönüşüm ülkemize katkı sağlayacaktır. Bu paralelde, yeni mevzuatların oluşturulması, teşvik tedbirlerini uygulamayı sokulması ve denetim sisteminin oluşturulması oldukça önemlidir. Bu çalışmalar ile yeşil dönüşümü gerçekleştirerek yenilenecek Türk deniz ticaret filosu, Avrupa'ya coğrafi yakın

olma avantajını kullanarak uzun dönemde 2030-2050 yılları ile karbon sıfır ekonomiye erişebilecektir.

İMEAK Deniz Ticaret Odası olarak bu dönüşüm süreci yakından takip edilmektedir. Uygulamaya koyulacak tedbirler ve yapılacak düzenlemeler kapsamında Türk sahipli deniz ticaret filosunun hazırlık durumu ve alınması gereken tedbirlerin belirlenmesi amacıyla Odamızca "Deniz Ticaretinde İklim Değişikliği Tedbirlerinin Türk Sahipli Gemi Filosuna Etki Değerlendirme Analizi" projesi çalışması başlatılmıştır. Bu proje çerçevesinde ticaret filomuzdaki gemilerin mevcut durumunun yürürlüğe girecek düzenlemelere uyumunun ortaya konulması amacıyla bir etki analizi yapısında bir anket çalışması da yürütülmektedir.

DENİZLERİ GÖZÜMÜZ GİBİ KORUMALİYİZ

Ülkemizde deniz kirliliğinin büyük bölümü karasal atıklardan kaynaklanmaktadır. Denizi kirleten deniz taşıtları için ağır cezalar uygulanırken, karasal tesisler ve karasal kaynaklı atıklar için denetimler ve caydırıcı cezalar yetersizdir.

1960'lı yıllardan itibaren Anadolu'dan İstanbul'a yaşanan yoğun göç ve sanayinin Marmara Bölgesi merkezli olarak gelişmesi, Türkiye'nin iç denizi Marmara Denizi'ni yoğun şekilde sanayi, evsel ve tarımsal atık tehdidi ile karşı karşıya bırakmıştır.

Son aylarda ne yazık ki ülkemizin karşı karşıya olduğu Marmara Denizi'ndeki müsilajın (deniz salyası) nedeni bilim insanlarına göre aşırı alg çoğalması ve biyolojik deniz kirliliğidir. Deniz salyası maalesef deniz canlılarından ekolojik yaşama, balıkçılığa, deniz turizminden deniz taşımacılığına kadar çok boyutlu olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Marmara Denizi ile Karadeniz ve Ege Denizi birbirlerine boğazla bağlı



İMEAK Deniz Ticaret Odası olarak bu dönüşüm süreci yakından takip edilmektedir. Uygulamaya koyulacak tedbirler ve yapılacak düzenlemeler kapsamında Türk sahipli deniz ticaret filosunun hazırlık durumu ve alınması gereken tedbirlerin belirlenmesi amacıyla Odamızca "Deniz Ticaretinde İklim Değişikliği Tedbirlerinin Türk Sahipli Gemi Filosuna Etki Değerlendirme Analizi" projesi çalışması başlatılmıştır.



denizler olduğu için deniz salyası tehlikesi diğer denizlerimiz için de mevcuttur. İzmir Körfezi ve Ege Denizi'nde de zaman zaman alg çoğalması söz konusu olsa da İzmir Büyük Kanal Projesi ile tüm evsel ve endüstriyel atık suların toplanması ve arıtıldıktan sonra İzmir Körfezi'ne deşarj edilmesi şehrimiz için büyük şanstır. Başta Marmara olmak üzere denize kıyısı olan bölgelerimiz ve şehirlerimizin atık su arıtma tesislerini vakit kaybetmeden kurmaları büyük önem taşımaktadır. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nca Marmara Denizi Eylem Planı'nın uygulanmaya başlaması da umut vericidir.

Diğer yandan bir süre önce yapılan araştırmaya göre Ege ve Akdeniz kıyılarında 41'i yok olan, 100'e yakını ise önlem alınmazsa yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bulunan koylarımız var. Dünyaya Mavi Yolculuk gibi muhteşem bir kavramı kazandırmış olan Türkiye'nin, yeşili ve mavisikle cennet koyların yok olmasına izin vermemesi gerekiyor.



SUALTINDA YAŞAM ZENGİNLEŞİYOR

Oda olarak bölgemizde yapay resif projeleri ile deniz canlılarına yeni yaşam alanları yaratarak denizlerimizin biyolojik zenginliğini artırıyoruz, yasadışı avcılığı önleyerek sürdürülebilir balıkçılığı destekliyoruz ve Ege kıyılarında dalış turizmi için yeni dalış noktalarının oluşmasına katkıda bulunuyoruz.

Çeşme Kaymakamlığı işbirliği ile 2016 yılında yapay resif amaçlı beton blokları Çeşme Karaada civarında denize bırakıldı. Yine aynı yıl İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin Karaburun Kaymakamlığı'na hibe ettiği "9 Eylül" ve "Alaybey" gemileri, düzenlenen törenle Karaburun açıklarında batırıldı. Dikili'de Sahil Güvenlik Ege Deniz Bölge Komutanlığı tarafından hibe edilen 18 metrelik SGH-51 botu, su altı canlılığını artırmak ve dalış sporuna katkı sağlamak için Dikili Kaymakamlığı, Dikili Belediyesi ve Odamız işbirliği ile deniz dibine indirildi.

Aydın Büyükşehir Belediyesi yine 2016 yılında Airbus A 300 tipi bir uçağı Kuşadası'nda batırdı. Yapay resiflerin batırıldığı bölgeler kısa sürede balıkların, kalamarların ve diğer deniz canlılarının yaşam alanı haline dönüştü. Dalışçılar, denize batırılan eski gemi ve uçakların yanı sıra onları birer yuvaya çeviren canlıların başlattığı yeni hayatı ve doğanın nasıl kendini yenileyip zenginleştiğini görme imkanına sahip oluyor.

"İYİLİK YAP, DENİZE ATMA"

İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi'nin Yönetim Kurulu olarak aynı zamanda DenizTemiz Derneği/TURMEPA İzmir Şubesi'nin Yönetim Kurulu Üyeleri olarak görev yapıyoruz. Odamız üyelerinin faaliyet gösterdiği 48 alt sektörün neredeyse tamamı ekmeğini denizden çıkarmaktadır. Dolayısıyla bizler deniz ticaretinin yanı sıra denizlerin korunması için de çalışmayı bir borç olarak biliyoruz. DenizTemiz Derneği/TURMEPA İzmir Şubesi olarak pandemi dönemi boyunca deniz ve su kaynaklarının korunması, israfın önlenmesi, atık miktarının azaltılması ve geri dönüştürülmesini kapsayan sıfır atık anlayışı ile on binlerce ilkokul, orta öğrenim, lise öğrencisine, öğretmenlere, üniversitelere, kamu-özel sektör çalışanlarına eğitim verdik.

Pandemi nedeniyle bir süre ara verdiğimiz kıyı ve deniz dibi temizliğine 5 Haziran

Dünya Çevre Günü dolayısıyla 27 Mayıs'ta Karaburun'da yaptığımız etkinlikle başlangıç yaptık. Karaburun İzmir Büyükşehir Belediyesi, Karaburun Belediyesi, deniz polisi, dalış merkezleri işbirliği ile Karaburun İskele mevkiinde kıyı ve deniz dibi temizliği etkinliğinde 500 kilogram atık toplandı. Özellikle deniz dibinden çıkarılan hayalet ağlar, deniz canlıları için tehlikenin ne boyutta olduğunu da bize gösteriyor. Önümüzdeki dönemde planlayacağımız kıyı ve deniz dibi temizlikleri ile "İyilik Yap, Denize Atma" düşüncesini çocuklarımıza aşılamaya devam edeceğiz.

ATIK ALIM TEKNELERİ TATİLCİNİN HİZMETİNDE

Covid-19 salgını nedeniyle geçtiğimiz yıl tekne tatiline artan talep sonucunda denizlerimizde yoğun bir sezon yaşandı. Yaklaşık 20 yıldır maviyi korumak amacıyla atık alım hizmeti veren TURMEPA tekneleri bu sezon da Çeşme, Marmaris, Hisarönü ve Göcek koylarında, Sıfır Atık Mavi hedefiyle cennet koylarımızı koruma altına alacak.

Sezon boyunca TURMEPA I ve DTO Fethiye tekneleri Göcek'te, TURMEPA II Çeşme'de, TURMEPA D-Marin ve DenizTemiz 3 Marmaris Hisarönü Körfezi'nde, DenizTemiz 4 ise Marmaris'te Kasım ayına kadar faaliyetlerini sürdürecektir. Atık toplama teknelerimizin yoğun faaliyet sürecinde randevu sistemi ve yönlendirme konularında geçtiğimiz yıl olduğu gibi TURMEPA İzmir Şubesi de dönüşümlü şekilde destek vermek amacıyla çalışmalarına başlamıştır. Biz denizciler Büyük Önder Atatürk'ün "Bu vatan çocuklarımız ve torunlarımız için cennet yapılmaya layıktır" sözünü düstur olarak kabul edip, mavi denizlerimiz için çalışmaya devam edeceğiz. ■



Denizlerimiz Çok Büyük Tehdit Altında...



Marmara Denizi ise İzmir İç Körfezi'nden çok daha devasa boyutta bir iç denizimizdir. Ancak 23 milyon civarında nüfusun evsel atıklarının çok büyük miktarı, günümüz 2021'de bile hala biyolojik arıtma yapılmadan fosseptik olarak görünen Marmara Denizine basılmaktadır. Ayrıca Türkiye sanayisinin çok büyük çoğunluğu da Marmara Denizi çevresinde yer almakta ve tüm atıklar neredeyse arıtılmadan bu denize verilmektedir.

Genel adı ile plankton patlaması olan ve son yıllarda denizlerimizde sık görmeye başladığımız bu tür olaylar denizlerimizin ciddi olarak hastalandığının göstergeleridir. Türkiye denizlerinde ilk kirlilik makalesi 1930 yılında Alman araştırmacı Wilhelm Nümann tarafından Halkapınar civarındaki oluşmaya başlayan kirlilik için yazılmıştır. Ve dönemin Efsane Belediye Başkanı Behçet Uz hemen bir proje yaptırmış (günümüzdeki büyük kanal projesi) ancak çok kurak yılların yaşandığı bu yıllarda bütçe yetersizliğinden dolayı projeyi gerçekleştirememiştir. Sonrasında İç Körfez'deki nüfusun artması ve tüm evsel atıkların fosseptik olarak kullanıldığı İzmir İç Körfezi'ne verilmesi sonucu, Körfez besin olarak doygunluğa ulaşmış ve 1955 yılında ilk plankton patlaması yaşanmasına neden olmuştur. Yine Alman araştırmacı Wilhelm Nümann tarafından yazılan makalede bu patlama sonucu binlerce balığın öldüğü belirtilmiştir. Söz konusu bu plankton patlaması da Türkiye denizlerinde kayıtlara geçen ilk plankton patlamasıdır. Ve sonraki yıllarda özellikle balık çiftlikleri ile turizmin artışı ile birlikte Ege Denizi körfezlerinde görülmeye başlanmış ve Marmara'da ise, her ne kadar önceki yıllara kadar küçük çaplı

gözlenmiş olsa da, ilk ciddi plankton patlaması yani musilaj olayı 2007 yılında gözlenmiştir. Özetle plankton patlamaları İzmir Körfezi'nde çok uzun yıllardan beri yaşanmaktadır. Ancak Körfez'de oluşan bu patlamalar çok kısa sürede etkisini yitirmekte olduğundan Marmara gibi gündeme gelmemektedir.

Musilaja neden olan plankton patlamaları nasıl oluşur?

Denizlerimizin her bir litresinde ortalama olarak bir milyon civarında mikro organizma yaşar. Bu organizmaların sayıları bahar aylarında sıcaklığın artması ile birlikte bir anda ikiye katlanır ve ortamdaki oksijeni tüketerek kendi ölümlerine neden olurlar. Ve patlayan fitoplankton türlerine göre, denizin bazen kırmızı bazen beyaz gibi farklı farklı renkli renklere dönüştürürler. Denizlerdeki besin zenginleşmesi ve sıcaklık artışı bazen makro alglerin patlaması olarak karşımıza çıkarlar ki İzmir Körfez'inde son yıllarda bu tür patlamalar sık sık görülmeye başlamışlardır.

Denizlerdeki ekosistemi ve dolayısı ile deniz yaşamını olduğu kadar bizlerin de yaşamını olumsuz etkileyen söz konusu bu patlamalar neden son yıllarda çok arttı ve Ege ve Marmara'yı çok etkisi altına aldı?

Özellikle Marmara'da aylardır etkisi giderek daha da arttıran Musilaj ile birlikte İzmir Körfezinde Kasım ayında gözlenen deniz marulu patlamasının Mayıs'ta tekrarlanması ve sonrasında Mayıs ayında Çeşme İldir'da oluşan plankton patlamaları neden çok gözlenmeye başladı? Bunların ana nedeni nüfus artışına bağlı olarak, gerek tarım ve gerekse diğer tüm sanayilerin artmasına karşın denizlerin ısrarla fosseptik olarak kullanılmasıdır.

ÜLKEMİZDEKİ NÜFUS ARTIŞI VE DENİZLERİMİZE ETKİSİ

Birleşmiş Milletler verilerine göre her 45 yılda bir dünya nüfusu yüzde100 artmakta ve bu nüfusun yüzde70'den fazlası da denize en fazla 200 km mesafede yaşamaktadır. Ayrıca artan bu nüfusun gıda ihtiyacını karşılayabilmek için her geçen yıl tarım alanları da artmaktadır. Örneğin, nüfusumuz 1960'lı yıllarda 27 milyon iken günümüzde 84 milyonlara çıkmıştır. Artan bu nüfusun gıda ihtiyacını karşılayabilmek için de 1960'lı yılların başında 1,3 milyon hektar olan sulanabilir tarım alanımız günümüzde 5 milyon hektarı geçmiştir. Dolayısı ile bu tarım alanlarında kullanılan gübreler de çok artmıştır. Ve gübrelerin de ciddi bir kısmı vahşi sulama nedeni ile denize ulaşmaktadır. Tüm bunların üzerine 1960'lı yıllardan sonra artan sanayinin de atıkları eklenince denizlerimiz oldukça besin kirliliği baskısı altında kalmıştır. Özetle; İnsan, Tarım ve Sanayi kirliliğinin sonuçları özellikle nüfusun artmaya başladığı 1950 sonrası kıyılarımızda hissedilmeye başlanmış ve söz konusu bu olumsuzluklar gözlenmeye başlamıştır. Her geçen yıl daha da artarak devam eden bu besin kirliliği nedeniyle doyumluğa ulaşan denizlerimiz artık hiçbir fazlalık yükü kaldıramaz olmuş ve bunu plankton patlamaları, musilaj ya da deniz marulu patlamaları ile dışa vurmaya başlamıştır.



Prof. Dr. Doğan YAŞAR

MARMARA BÖLGESİ'NDEKİ MUSILAJ OLUŞUMUNUN NEDENLERİ

Marmara Denizi kirlilik açısından ilk kez 1980'li yılların ortalarında uyarı vermeye başlamış ve yapılan akademik çalışmalarda gelen tehlikenin boyutları çok net belirtilmiştir. Örneğin; 1988 yılında yapılan bir master tezinin sonuç bölümüne (Prof.Dr.Songül Bizsel) çok açık bir şekilde Marmara Denizinin organikçe doyumluğa ulaştığını ve daha fazla yükü kaldıramayacağını yazmıştır. Sonrasında 1989 yılında derin deniz deşarjları altında İstanbul'un evsel atıkları artılmadan Marmara başlanmış ve sonrasında da çevre yerleşim yerleri aynı yolu izlemiştir. Özetle besince doyumlu olan Marmara daha hızlı bir

şekilde besin yüklenmesine maruz bırakılmıştır.

Ancak biz oşinografların yıllardan beri özellikle Marmara ile ilgili yaptığımız uyarılar sürekli kulak arkası edilmiştir. Ancak 2007 yılında ilk kez Marmara'da ciddi bir musilaj gözlenmiştir. Yani Marmara Denizi bu kez kendisi ciddi bir uyarı vermiş ve artık daha fazla yükü kaldıramayacağını doğa dili ile anlatmıştır. Ancak bu da gerek yerel ve gerekse merkezi yönetimler tarafından algılanmamış ve sonuçta Marmara Denizi pes etmiştir.

Burada İzmir Körfezi örneği ile musilaj ya da diğer bir deyişle plankton patlama konusunu daha iyi anlatabiliriz. İzmir İç Körfezi, yıllarca fosseptik çukuru olarak

kullanılmış ve nüfusun artmaya başlamasından sonra ilk kez 1955 yılında aşırı besin nedeni ile plankton patlaması sonucu binlerce balık ölmüştür. Bu yıldan sonra plankton patlamaları sıradan bir olay haline gelmiştir. Ve 2002 yılında Büyük Kanal projesinin devreye girdiği ana kadar 128 noktadan fosseptikler Körfez'e akmaya devam etmiştir. Sonrasında 2002 yılında devreye alınan ve iyi çalışan biyolojik arıtmalar ile evsel atık sorunundan kurtulan İzmir'de hala kirlilik sorunu, derelerin ve fabrikaların kontrol altına alınamaması nedeni ile tam çözülmüş değildir. Marmara Denizi ise İzmir İç Körfezi'nden çok daha devasa boyutta bir iç denizimizdir. Ancak 23 milyon civarında nüfusun evsel atıklarının çok büyük miktarı, günümüz 2021'de bile hala biyolojik arıtma yapılmadan fosseptik olarak görünen Marmara Denizine basılmaktadır. Ayrıca Türkiye sanayisinin çok büyük çoğunluğu da Marmara Denizi çevresinde yer almakta ve tüm atıklar neredeyse arıtılmadan bu denize verilmektedir. Örneğin Marmara Denizine 16 civarında dere akmakta ve tüm bunlar çevrelerindeki tüm fabrikaların, yeterli arıtma yapılmadan verdikleri kirli sularını Marmara'ya taşımaktadır. Türkiye sanayisinin çok büyük çoğunluğu da Marmara çevresinde yer almakta ve bunlar denizden aldıkları soğutma suyunu ısıtarak yeniden denize vermektedirler. Bu ısıtılan su da özellikle kıyıdaki sığ kesimlerde su sıcaklığı artırıyor ve ortamdaki fitoplankton popülasyonunu arttırarak ekosisteme büyük zarar veriyor. Ayrıca sanayinin burada olması nedeni ile yine Marmara ve çevresinde çok fazla sayıda termik ve doğalgaz çevrim santralleri de aynı şekilde ciddi boyutlarda soğutma suyu kullanılmaktadır.

Ve son olarak, yalnızca Ergene nehrinin 2500 civarında fabrika atıklarının Marmara'ya (arıtılma yapıyor ancak çok yetersiz olduğu bilim dünyası tarafından uyarılıyor) yönlendirilmesi denizel ortamı çok çok daha doygun hale getirmektedir.

Ayrıca burada çok daha büyük bir sorun da oluşmaktadır. Çünkü Ergene Nehri'nin örneğin Ağustos ayında normal debisi 2.5 m³/s iken günümüzde bu değer 15 m³/s'lara kadar çıkmaktadır. Yani fabrikalar çok ciddi miktarda yeraltı suyu kullanmaktadır ki bana göre bu kirlilikten çok çok tehlikeli bir durumdur. Bugün dünyanın gelişmiş ülkelerinde yeraltı suları koruma altındadır ve yalnızca en üst akiferden su alınabilir. Çünkü bu sular kurak dönemlerde tarım için saklanmaktadır. Çünkü dünyamız 1920'li yıllardan (1929 İstanbul Boğazı donmuş ve ABD'de borsa çöküşü ile sonuçlanmıştır) sonra henüz ciddi bir kuraklık yaşamadı. Bu nedenle Ergene konusu yeniden ele alınmalı çok daha detaylı çalışmalar yapılmalıdır. Ve artık su kullanan sanayinin suyun bulunduğu yere yönlendirilmesi ve yeraltı sularının koruma altına alınması şarttır.

Ve maalesef Marmara'da öylesine bir "Halil İbrahim Sofrası" oluşturuldu ki. Dönüş çok çok uzun yıllar alabilir. Çünkü Türkiye'nin ekonomisinin temelini oluşturan bu bölgede fabrikaları, petrokimya tesislerini kapatamazsınız ve milyonlarca insanı da bu bölgeden uzaklaştırılamazsınız. Ancak öncelikle bilimsel kuraklıktan çıkarak bilimin gösterdiği önerileri uygulamamız şart. Çünkü 2002 yılında devreye giren ve çok iyi çalışan İzmir biyolojik arıtmalarına karşın İç Körfez hala istenilen düzeye gelememiştir çünkü hala derelerden kirli sular gelmeye devam etmektedir. İzmir Sky TV'de 2003 yılında katıldığım bir programda "Hocam ne zaman yüzeceğiz" sorusuna verdiğim "Derelerden ne zaman temiz su akmaya başlarsa sonraki bir yıl içinde en azından İnciraltı-Konak arası yüzülebilir" cevabımın hala arkasındayım çünkü Körfez'in akıntı sistemi çok iyidir. Ancak sonraki yıllarda, bilim dışı olarak derelerin altının betonlanması Körfezi daha da kötüleştirilmiş ve kokunun artmasına neden olmuştur. Daha da kötüsü yaşamın temeli olan mikrobiyolojik yaşamı öldürmüştür. Yani Körfez bu gibi tuhaf ve bilim

dışı yapılanlarla iyileştirme yerine kötüleştirildi. Ve günümüzde artık sürekli olarak plankton ya da deniz marulu patlamalarının nedenlerinden biri de bu bilim dışı yapılan işlerdir. Özetle bir milyar dolara yakın para ile Büyük Kanal Projesi ve halen çok iyi çalışan biyolojik arıtma tesisleri ile yüzülebilir körfez hayalini gerçekleştirmek için okyanusları geçen İzmir maalesef bu tür bilim dışı projelerle derede boğulmuştur. Ve bu nedenle tür plankton patlama olaylarını hep yaşayacağız. Denizde gördüğünüz kırmızı ya da beyaz renkli öbekler plankton patlamalarıdır.

Musilaj ya da plankton patlamaları için acilen yapılması gerekenler;

Tarım alanlarına suyun kapalı borularda getirilerek suda en az yüzde65 tasarruf edilebilir ve verimli topraklar ile gübrelerle denize ulaşımı engellenerek denize olan besin kirliliği baskısı oldukça azaltılabilir.

Tüm arıtma tesisleri çalıştırılmalıdır ve mümkünse tüm arıtmaların enerjileri sübvansede edilmelidir. Arıtma tesislerinden çıkan suların yeniden tarım alanlarında kullanılması şarttır. Bu kullanım hem denizlerdeki besin kirliliği yükünü azaltacak hem de su tasarrufu sağlayacaktır.

Balık çiftlikleri devlet tarafından belirlenen alanlarda ve kapalı koyların dışında yapılmalıdır. Su kullanan sanayinin Marmara çevresine yerleşmesinin önüne geçilmeli ve suyun bulunduğu bölgelere yönlendirilmelidir.

Ve bu yaşananların iklimsel değişimlerle hiçbir ilgisi yoktur. Çünkü dünyadaki tek kirleticiler insanlardır. ■

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK MUTFAĞI

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



Müsilajı bitirecek öneri: Tüketim alışkanlıkları yeniden gözden geçirilmeli



“Bizim olumsuz davranış ve tüketim tarzımızdan tüm tabiatın etkilendiğini 1960’lı yıllardan bu yana biliyoruz. Amerikalı bilim kadını Rachel Carson, ‘Sessiz Bahar’ isimli kitabıyla bizi daha o zamanlar uyardı. Bu kitap tüm dünyada çevreci hareketlerin el kitabı oldu.” dedi.



Son aylarda özellikle Marmara denizinde etkili olan müsilajın en büyük sebebinin insan faktörü olduğuna dikkat çeken uzmanlar, sevgi temelli bir çevre anlayışına ihtiyaç olduğunun altını çiziyor. Öncelikle hayat tarzımızı ve tüketim alışkanlıklarımızı yeniden gözden geçirmemiz gerektiğini belirten uzmanlar, “Mütevazı olabilirsek tabiata ve çevreye verdiğimiz zararları da azaltabiliriz. Bilinçsiz tüketim odaklı hayat tarzımızdan taviz vermeden bu problemi çözmemiz mümkün değil” değerlendirmesinde bulunuyor. Üsküdar Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi Felsefe Bölüm Başkanı, Çevre Felsefesi Uzmanı Prof. Dr. İbrahim Özdemir, son dönemlerde özellikle Marmara Denizini etkisi altına alan müsilaj sorunu ve çevrecilik konusuna ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

SEVGİ TEMELLİ ÇEVRECİLİĞE İHTİYACIMIZ VAR

Müsilajın oluşmasındaki en büyük sebebin insan faktörü olduğunu belirten Özdemir, “Genelde

denizlerin kirlenmesinde ve deniz salyasının oluşmasında temel etkenlere baktığımızda özellikle ev ve sanayi kaynaklı atıklar, arıtım seviyelerindeki yetersizlikler, aşırı balık avı, kıyı şeridinin tahribatı, dip tarama ve boşaltma faaliyetleri ile yoğun gemi trafiği dikkat çekiyor. Bunların hepsi insan kaynaklı. Her şeyin temeli sevgi ve aşk. Sevgi temelli bir çevreciliğe ihtiyacımız var” dedi.

Mart ayından bu yana giderek yayılan, balıkçılık faaliyetlerini adeta durduran ve halkta tedirginliğe sebep olan müsilajın Marmara denizini tehdit ettiğini ifade eden Prof. Dr. İbrahim Özdemir, “Marmara Denizi’nin yüzeyinde ve altında görülen bu problemin kaynağı Marmara’da kirlenmeden ötürü ortaya çıkan birçok problemlerle karşı karşıyayız. Bilim adamlarımız ‘denizdeki biyolojik üretimin başlangıcının, ilk basamağını teşkil eden fitoplankton dediğimiz mikroskobik bitkiciklerin aşırı çoğalması sonucu, ortamda ortaya çıkan bazı şartlara tepki olarak bıraktıkları salgıyı’ müsilaj olarak adlandırılıyor. Genelde denizlerin kirlenmesinde

ve deniz salyasının oluşmasında temel etkenlere baktığımızda özellikle ev ve sanayi kaynaklı atıklar, arıtım seviyelerindeki yetersizlikler, aşırı balık avı, kıyı şeridinin tahribatı, dip tarama ve boşaltma faaliyetleri ve yoğun gemi trafiği dikkat çekiyor" dedi.

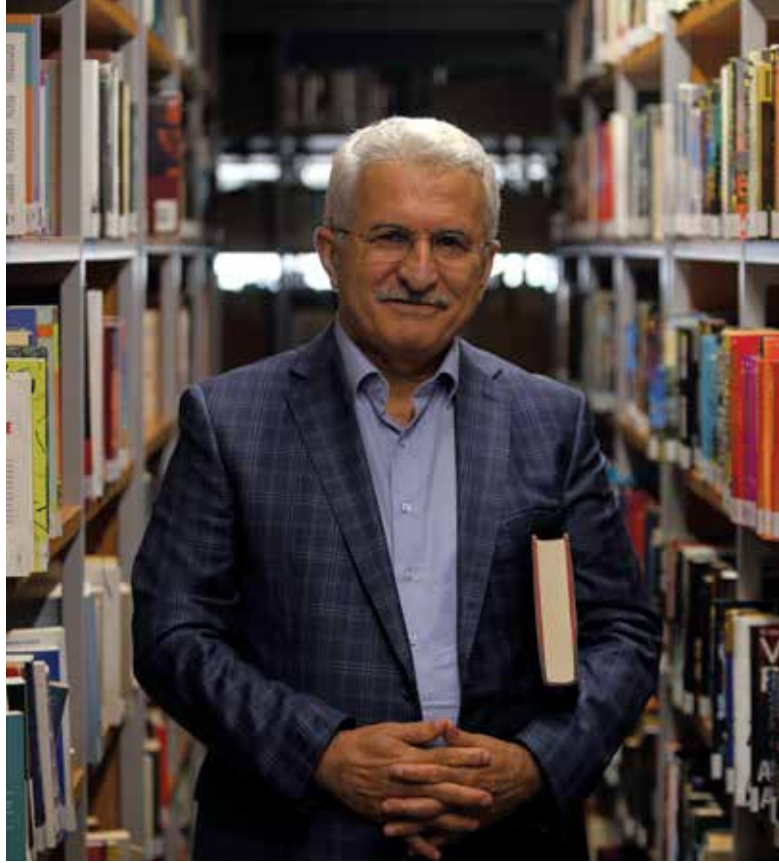
KÖRLÜK, SALGIN BİR HASTALIK GİBİ TOPLUMU SARDI

Dereleri, nehirleri, gölleri ve denizleriyle tabiatın canlı bir bütün olduğunu belirten Özdemir, şunları söyledi:

"Bizim olumsuz davranış ve tüketim tarzımızdan tüm tabiatın etkilendiğini 1960'lı yıllardan bu yana biliyoruz. Amerikalı bilim kadını Rachel Carson, 'Sessiz Bahar' isimli kitabıyla bizi daha o zamanlar uyarıyordu. Bu kitap tüm dünyada çevreci hareketlerin el kitabı oldu. Ancak suları, nehirleri, gölleri ve denizleri kirleten sanayi kuruluşları bu uyarılara kulak tıkadılar. Tarım ilaçlarını kullanan çiftçiler de, kullandıkları tarım ilaçlarının uzun vadedeki sonuçlarını düşünmediler. Zamanla çevre bilinci gelişti.

Çevre Bakanlıkları kuruldu. Çevre mevzuatı gelişti. Bütün dünyada çevre bilinci gelişmeye başladı. Ancak para kazanma hırsı, daha doğrusu daha çok kazanma hırsı ve gelecekle ilgili körlük, muhtemel problemleri görmemizi engelledi. Canlı bir organizma olan deniz ekolojisinin, denize bıraktığımız veya döktüğümüz sanayi atıkları başta olmak üzere her tür kimyevi atıktan etkilenerek bozulacağını; bunun da denizde yaşayan canlıları ve bunlara bağlı sektörleri etkileyeceğini biliyorduk.

Ama bilmezden geldik. Çevre hassasiyeti olan bazı insanlar hâriç ilim adamları da yeterince uyarı görevlerini yapmadılar veya yapamadılar.



Prof. Dr. İbrahim Özdemir

Marmara denizinde müsilajın ilk kez 2007 yılının Eylül-Ekim aylarında gözlemlendiğini vurgulayan Özdemir, "Şu an Marmara Denizinde yaşandığı gibi yoğun ve kalıcı olması doğal değil. Bunun insan kaynaklı birçok sebepleri var. İki yıl önce ziyaret ettiğim Maldiv Adalarında mercan resiflerinin kararması ve ölmesi olayını bizzat gördüm. Mercanlar canlı varlıklar. Ancak okyanusların kirlenmesiyle onlar da ölmeye başlamış. " dedi.



Sanayi kuruluşları atıklar için filtre taktırma masrafına girmediler. Devlet ve vatandaş da gereğini yapmadı. Özellikle tarım ilaçlarını bilinçsizce kullanan vatandaşlar da sorumluluklarının farkında olmalılardı. Deniz ürünleriyle geçimlerini temin edenler de kirlenen ve bozulan deniz ekolojisiyle ilgili seslerini yeterince çıkarmadılar. Kısacası, âdetâ 1998 Nobel Edebiyat Ödülü sâhibi Jose Saramago'nun en ünlü romanı olan 'Körlük'teki gibi bir durumla karşı karşıyayız. Başta Marmara denizinin ölümü olmak üzere yıllarca etrafımızda olup-biten çevre katliamlarını görmezden geldik. Körlük, salgın bir hastalık gibi toplumu sardı."

MÜSİLAJ, DENİZ SUYUNA GİREN İŞİĞİ AZALTIYOR

Marmara denizinde müsilajın ilk kez 2007 yılının Eylül-Ekim aylarında gözlemlendiğini vurgulayan Özdemir, "Şu an Marmara Denizde yaşadığı gibi yoğun ve kalıcı olması doğal değil. Bunun insan kaynaklı birçok sebepleri var. İki yıl önce ziyaret ettiğim Maldiv Adalarında mercan resiflerinin kararması ve ölmesi olayını bizzat gördüm. Mercanlar canlı varlıklar. Ancak okyanusların kirlenmesiyle onlar da ölmeye başlamış. Başta Avusturalya olmak üzere birçok bölgede 50 yıl öncesine göre birçok mercan resifleri yok olmuş. En büyük sebebi ise okyanus ekolojisini dikkate almayan, insan kaynaklı faaliyetler olduğunu bilim insanları söylüyor. Deniz salyasının ortaya çıkışına baktığımızda sanayi ve ev atıklarının hiçbir filtreleme yapmadan veya yeterince filtrelemeden denize boşaltımının en önemli etkenler olarak önümüze çıkıyor. Buna bilinçsiz kullanılan tarım ilaçlarının yağmur ve seller ile denize karışmasını da ekleyebiliriz. Denizde oluşan müsilaj, deniz suyuna giren işığı azaltıyor. Fotosentezin engellenmesi ile deniz ekolojisinde zincirleme sorunlar ortaya çıkıyor. Çok hassas dengelerden oluşan deniz ekolojisinin ani ve yoğun gelişen müsilaja bağlı



olarak denizde yaşayan canlıların ölümü kaçınılmaz oluyor. Dahası ekosistemin dirençliliği yâni kendini yenileme kapasitesinde düşüş meydana geliyor ve ciddi şekilde zarar görüyor. Bunun da yakın ve uzun vâdeli sonuçları olacak" vurgu yaptı.

SEVGİ TEMELLİ BİR ÇEVRECİLİĞE İHTİYACIMIZ VAR

İnsan-doğa ilişkisinin başlamasıyla, doğayı etkilediğimizin bir gerçek olduğunu belirten Özdemir; "Sanayi öncesi toplumlarda tabiat insanın kendisine verdiği bu tahribatı tâmir edebiliyordu. Asıl mesele tabiatın kendini tamir edemeyeceği miktarda sanayi ve kimyevî atıkların tabiata boşatılmasıyla başladı. Meselâ bir plastik, bin yıl da geçse çürümüyor ve tabiata zarar vermeye devam ediyor.

Geldiğimiz noktada öncelikle hayat tarzımızı ve tüketim alışkanlıklarımızı yeniden gözden geçirebilirsek; mütevazı olabilirsek tabiata ve çevreye verdiğimiz zararları da azaltabiliriz. Bilinçsiz tüketim odaklı hayat tarzımızdan taviz vermeden bu problemi çözmek mümkün değil. Nasıl ki pandemi ile mücadele için bazı alışkanlıklarımızdan fedakârlık yaptık; evimize hapsedik, maske taktık, fizikî mesafeye uyduk ve aşık olduk. Aynen bunu gibi öncelikle tabiata büyük bir hürmet ve sevgiyle yaklaşmalıyız. İnsan sevdiği şeyleri korur. Dereleri, denizleri, okyanusları, muhteşem dağları, derin vadileri ve engin ovaları ve içindeki binlerce tür bitki ve hayvan çeşitliliğini sevmeden çevreyi korumak mümkün mü? Her şeyin temeli sevgi ve aşk. Sevgi temelli bir çevreciliğe ihtiyacımız var" diye konuştu. ■



SANAYİ EKİPMANLARI & ÇÖZÜMLERİ
INDUSTRIAL EQUIPMENT & SOLUTIONS

EKSEN

MAKİNA TESİSAT SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Yazıbaşı Mah. 302 Sokak No:10 Yazıbaşı / TORBALI - İZMİR - TÜRKİYE

☎ : +90 232 853 85 75 ☎ : +90 232 853 80 35

✉ info@eksen-makina.com

🌐 www.eksen-makina.com

Müsilaj küresel boyutta bir sorun...



Marmara Denizi'nden önemli faktörlerden biri antropolojik baskılar, bu da önemli bir faktör müsilaj oluşumunda. Artan nüfus, kıyı şeridinde yerleşim, endüstriyel boşaltım, dip tarama malzemelerinin denizde bertaraf uygulamaları, aşırı avcılık, yoğun gemi trafiği, kıyı dolgu alanlarının ekosisteme zarar vermesi gibi pek çok baskı Marmara Deniz'i havzasında görülen etkiler...



İstanbul Üniversitesi Deniz Bilimleri ve İşletmeciliği Enstitüsü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selma Ünlü, müsilajın küresel boyutta bir sorun olduğunu, Marmara Denizi'nde yapılan risk yönetiminde pozitif bir sonuç yakalandığında bunu rol model olarak diğer ülkelere sunulacağını belirtti.

“MÜSİLAJİ BİTKİSEL PLANKTONLAR OLUŞTURUYOR”

Müsilajın oluşmasına neden olan planktonlardan bahseden Prof. Dr. Ünlü, “Su içerisinde serbest halde yaşayan, suyun hareketiyle pasif olarak yer değiştirebilen tüm organizmalara plankton diyoruz. Planktonlar denizlerin tuzluluk, sıcaklık, ısı değerlerine ve değişen faktörlerine adaptasyona uğrayarak hayatlarını devam ettiren canlılardır. Bazılarının toleransları belirlidir, bazıları sıcaklığa, bazıları da tuzluluğa karşı toleranslıdır. Her iki durumda da sistemdeki artışlar planktonların hızla üremelerine sebep olacaktır” diye konuştu. Hayvansal ve bitkisel olmak üzere 2 farklı plankton çeşidi olduğunu belirten Prof. Dr. Ünlü, müsilajın oluşumunda bitkisel planktonların etkin olduğunu, Marmara Denizi'nde bu türlerden hangisinin etkin olduğunu bu konuyu çalışan bilimsel ekip tarafından yakın bir zamanda toplumla paylaşılacağını belirtti.

“MÜSİLAJİ TEMİZLEME ÇALIŞMALARINDA DİKKATLİ OLUNMALI”

Müsilajın bazı formlarının köpüksü ve yapışkan bir yapıya sahip olduğunu dile getiren Prof. Dr. Ünlü, “Bu yapışkanlığı yüzeyde çok fazla kalması ya da denizden temizlenmediği durumlarda yapılan içerisine katılan pek çok zararlı virüs veya bakteri için bağlanma alanı özelliği gösteriyor. Yapışarak yaşama, bu tür canlılar için vestiyeri konumunda” dedi. Müsilajı temizleme çalışmalarında dikkatli olunması gerektiğine vurgu yapan Prof. Dr. Ünlü, “Kullandığınız temizleme aleti patojen bir mikroorganizmayla kontamine olduysa bunu bir başka yere ekim yapabilirsiniz. O yüzden kullanılan ekipmanların çok iyi temizlenmesi gerekiyor. Küresel boyutta bir sorun. Buna bir an önce çözüm bulunması gerekiyor. Marmara Denizi'nde yaşadığımız bu sorun yurt dışında da takip ediliyor. Sorunla ilgili yaptığımız her türlü risk yönetimi pozitif bir sonuç olarak karşımıza çıkarsa, bizler rol model olarak bunu diğer ülkelere de sunmuş olacağız” ifadelerinde bulundu.

“MARMARA DENİZİ'NİN KİRLİLİĞİNİN %50'Sİ KARADENİZ'DEN GELİYOR”

Prof. Dr. Ünlü, müsilaj salımını ve artmasını tetikleyen faktörleri, “Deniz suyu sıcaklığını yükselmesi,

ışıklı zonda besin rekabeti ile çoğalma, besin elementi zenginleşmesi, ortamın pH dengesi ve basınç değişiklikleri, toksik metaller, denizdeki dikey ve yatay karışımların az ya da durağan olması” olarak sıraladı.

Marmara Denizi'nde sıcaklığın yükseldiğini, bunun müsilajın oluşmasında önemli bir faktör olduğunu ifade eden Prof. Dr. Ünlü, “Marmara Denizi'nden önemli faktörlerden biri antropolojik baskılar, bu da önemli bir faktör müsilaj oluşumunda. Artan nüfus, kıyı şeridinde yerleşim, endüstriyel boşaltım, dip tarama malzemelerinin denizde bertaraf uygulamaları, aşırı avcılık, yoğun gemi trafiği, kıyı dolgu alanlarının ekosisteme zarar vermesi gibi pek çok baskı Marmara Denizi havzasında görülen etkiler” dedi. Karadeniz'in Marmara Denizi'ndeki kirliliğe katkısının çok fazla olduğunu belirten Prof. Dr. Ünlü, “Karadeniz'e taşınan karasal kaynaklı kirleticilerin yüzde 75'i Tuna Nehri ile geliyor. Tuna nehri aşırı azot ve fosfor yükü içeriyor. Marmara Denizi'ne gelen toplam kirlilik yükü Karadeniz'den nehirler aracılığıyla yüzde 50 civarında” diye konuştu.

“MÜSİLAJDAN EN ÇOK BALIKÇILIK SEKTÖRÜ ETKİLENİYOR”

Müsilaj sorunundan en çok balıkçılık sektörünün etkilendiğini belirten Prof. Dr. Ünlü, “Özellikle müsilajın yoğun olduğu yerlerde ağlar su tutarak çekilmek zorunda, bu sistemleri etkiliyor. Aşırı avcılık yanlış avlanmanın siteme getirisi bu. Bu sorun turizm sektörünü de etkiliyor. Diğer etki denizcilik sektörüne, müsilaj rüzgar ve akıntılarla limanlara balıkçı barınaklarına yayılmış durumda. Oradaki deniz araçları büyük yönde etkiliyor. Müsilajın içindeki mikroorganizmalar gemilerin dış yüzeylerinde korozyonu artıracı etkide bulunabilir” dedi. Kısa veya uzun vadede uygulanması gereken çözümler



Prof. Dr. Selma ÜNLÜ
Istanbul Üniversitesi Deniz Bilimleri ve İşletmeciliği Enstitüsü Öğretim Üyesi

Müsilajın bazı formlarının köpüksü ve yapışkan bir yapıya sahip olduğunu dile getiren Prof. Dr. Ünlü, “Bu yapışkanlığı yüzeyde çok fazla kalması ya da denizden temizlenmediği durumlarda yapılan içerisine katılan pek çok zararlı virüs veya bakteri için bağlanma alanı özelliği gösteriyor. Yapışarak yaşama, bu tür canlılar için vestiyeri konumunda” dedi

olduğunu dile getiren Prof. Dr. Ünlü, “Sürdürülebilir çözümler acilen devreye sokulmalı. Balıkçı barınakları ve limanlarda teknelerin sistemden çıkartılmalı. Aksi takdirde müsilajın teknelere vereceği zarar büyük olacaktır. Yeni bir atık yönetimi politikası geliştirilmeli. Denizel biyotoksin izleme programları devreye alınmalı.

Ötrifikasyon süreci bütünleşik programlarla takip edilmeli. Mevcut deniz deşarjlarının etkinliği değerlendirilmesi. Plankton üstünden beslenen bazı balık türlerinin Marmara denizinde avcılığına belirli zaman aralıklarında sınırlandırılma getirilmeli. Uzun vadede noktasal ve noktasal olmayan kirlilik kaynaklarının önlenmeli. Kıyı doldurma faaliyetlerinin durdurulması gerekiyor. Çeşitli yollarla taşınan yabancı türleri ile mücadelenin artırılması. Tüm dirençli kirleticiler için çevresel risk limitlerini içeren kalite rehberlerinin oluşturulması gerekiyor. Yetkili kurumlar arası iş birliği ile mevcut bazı mevzuatların revizyonları çözüme odaklı hale getirilmeli” ifadelerinde bulundu. ■



Temizlenen bölüm, buz dağının görünen kısmı!

Müsilajın nedeni stres...



“Normal şartlarda ekosistemde bir denge vardır” diyen Prof. Dr. Muhsin Konuk, “Siz eğer oraya müdahale etmezseniz, orayı elinizle karıştırıp bozmazsanız o sistem kendi kendini tamir edebilir. Bunun 20- 25 yıl önce ilk belirtileri yavaş yavaş görülüyordu ama tabii insanlar o dönemde bunları çok ciddi olarak dikkate almıyor.



Marmara denizinde aylardır etkili olan müsilajın, ekosistemde yıllara bağlı meydana gelen bozulmanın bir sonucu olduğunu belirten uzmanlar, tehlikeye dikkat çekiyor. Müsilajın, denizdeki ekosistemin bozulması nedeniyle strese giren canlıların kendini koruma refleksiyle ortaya çıktığını kaydeden Prof. Dr. Muhsin Konuk, “Şu anda bizim yüzeysel olarak temizlenen materyal buz dağının görünen kısmıdır. Esas müsilajın deniz tabanında olduğunu düşünelim. Deniz tabanında canlılar daha çok müsilaj üretiyorlar” uyarısında bulunuyor.

Üsküdar Üniversitesi Rektör Yardımcısı, Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Moleküler Biyoloji ve Genetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Muhsin Konuk, Marmara denizinde etkili olan müsilaj sorunu ile ilgili değerlendirmelerde bulundu.

MÜSİLAJA YOL AÇAN TEMEL ETKENLER VAR

Marmara denizinde meydana gelen müsilaj tehlikesinin oluşum temellerine değinen Prof. Dr. Muhsin Konuk, “Biyolojik olmayan doğal faktörlerin başında Marmara denizinde iki farklı su katmanı var, devamlı akıyor. Karadeniz ile Akdeniz’e doğru su akışıdır. Su akışının temelinde, yüzeydeki suyun tuz oranı tabandaki suyun tuz oranından daha

düşüktür. Bölgedeki su daha fazla ısınmaya maruz kalıyor; çünkü doğrudan güneşle temas ediyor. Müsilaj oluşması için o şartların temelinden bir tanesini meydana getiriyor. Hem tuz farkı hem sıcaklık farkı ve iki katmanın birbirine temas etmeden yüzey farklılığıyla akış yapmasıdır” dedi.

DÜŞEN OKSİJEN MİKTARI, CANLILARIN ÖLÜMLERİNE SEBEP OLUYOR

Ekosistemde canlı ve canlı olmayan faktörlerin var olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Muhsin Konuk, “Bu faktörler birbirleriyle devamlı iletişim ve ilişki halindedir. Siz bu ekosistemi oluşturan zincirlerden bir tanesini bozarsanız ya da birkaç tanesine müdahale edip onları stres içerisine sokarsanız, bu stres neticesinde bu canlılar kendilerini korumak için birtakım savunma mekanizmaları geliştirir. Bu müsilaj da özellikle canlıların etrafını, diğer canlıların da dış yüzeylerini kapladığı için oksijen miktarını düşürüyor. Denizdeki oksijen miktarı düşüyor ve bu düşen oksijen miktarı da canlıların ölümlerine sebep oluyor” dedi.

Prof. Dr. Muhsin Konuk, şu anda Marmara denizinde kükürt oranının oldukça fazla olduğunu belirterek kükürt oranı ve fosfor oranı ciddi miktarda arttığında denizdeki bazı organizmalarda

stres durumu olduğunu, bu strese karşı koymak için protein karışımı glikoprotein ve organik asit salgıladıklarını bunun da müsilaj oluşturduğunu kaydetti.

MÜSİLAJ, BUZ DAĞININ GÖRÜNEN KISMI

Müsilajın büyük tehlikeler yaratabileceğini sözlerine ekleyen Prof. Dr. Muhsin Konuk, "Şu anda bizim yüzeysel olarak temizlenen materyal buz dağının görünen kısmıdır. Esas müsilajın deniz tabanında olduğunu düşünelim. Deniz tabanında canlılar daha çok müsilaj üretiyorlar. Bir de üst katmanda yaşayan ve üst katmanda hareket halinde olan planktonların ve birtakım protist dediğimiz tek hücreli organizmaların ürettiği materyallerdir" dedi.

EN BÜYÜK ETKEN KİRLİLİK

"Normal şartlarda ekosistemde bir denge vardır" diyen Prof. Dr. Muhsin Konuk, "Siz eğer oraya müdahale etmezseniz, orayı elinizle karıştırıp bozmasanız o sistem kendi kendini tamir edebilir. Bunun 20-25 yıl önce ilk belirtileri yavaş yavaş görülmüyordu ama tabii insanlar o dönemde bunları çok ciddi olarak dikkate almıyor. Eğer insanlar bu doğa olaylarına karşı veya doğadaki ekosisteme karşı durmadan tahrip edici etkilerine devam ettirirse doğa bizden öcünü alır. Neticedeki şey canlılık bitiyor. Şu anda da Marmara Denizi'nin bu olayın oluşmasındaki en temel etkenler kirlilik ve bu kirliliğe bağlı olarak sanayi atıklarla ve evsel atıklardan dolayı kükürt ve fosforun çok fazla miktarda olmasıdır" dedi.

YILLARCA SÜREN KİRLİLİĞİN VE HOYRATÇA DAVRANIŞIMIZIN NETİCESİNİ GÖRÜYORUZ

Doğaya zarar veren canlıların insan olduğunu söyleyen Konuk, "İnsan kendi bozdu, kendi düzelterek.



Prof. Dr. Muhsin KONUK

Doğaya zarar veren canlıların insan olduğunu söyleyen Konuk; "İnsan kendi bozdu, kendi düzelterek. Ben derslerde de öğrencilerime de söylüyorum: Doğada insandan daha vahşi bir yaratık yoktur. Her şeyi kendi faydasına, kendi faydalanmak için yapar, tabiatın normal işleyiş sistemini bozar işte ozon niye incelidi? Yine insan sonucudur.

Ben derslerde de öğrencilerime de söylüyorum: Doğada insandan daha vahşi bir yaratık yoktur. Her şeyi kendi faydasına, kendi faydalanmak için yapar, tabiatın normal işleyiş sistemini bozar işte ozon niye incelidi? Yine insan sonucudur. Göller niye kuruyor? Ağaçlar niye yok ediliyor? Sonuç yine insan değil mi? Yani aslında insan kendi sonunu getirmek için elinden gelen her şeyi yapıyor. Marmara denizi biraz küçük bir iç deniz olduğu için o kirliliği taşıyamıyor, akıntılar tam yetmiyor ancak şu anki bilimsel çalışmalar yani ekologların yaptığı çalışmalara göre bütün Akdeniz havzasında da ileride problem mutlaka oluşacaktır. Kimsenin birbirini suçlamadan gerekli tedbirler alması lazım. Çünkü bugünün bir sorunu değil, bu yıllarca süren kirliliğin ve hoyratça davranışımızın neticesidir" diye konuştu. ■



Demre, 200 metre derinlikte müsilaj temizleyecek kabiliyette...
Fatih'le doğalgaz buldular, Şimdi sıra müsilaj temizliğinde

Derinlerdeki müsilaja yerli denizaltı robotu zm



Marmara denizini esir alan deniz salyasının (müsilaj) derinlerdeki varlığını sona erdirecek milli bir çözüm üretildi. Marmara denizinin su yüzeyini ve derinlerini saran, Ege ve Karadeniz'i de etkisi altına almasından korkulan müsilaj sorununu çözmek için su altı robotu üreticileri harekete geçti.



Fatih Sondaj Gemisi'nin Karadeniz'deki doğalgaz keşiflerinde derinlerdeki gözü olarak görev yapan Kaşif denizaltı robotunun altyklenicileri arasında yer alan Hoytek, bu kez de ürettiği Demre adlı robotla derinlerdeki müsilaja are olacak. Yerli teknoloji Şirketi Hoytek'in Genel Müdürü Bertan Tezcan, Demre adını verdikleri denizaltı robotunun 200 metre derinliğe inebilme kabiliyetinde olduğunu söyledi. Tezcan, "Şu anda bu robotumuz İngiltere, Rusya, Norveç ve Kanada'ya ihraç edildi. Yurt dışı muadillerine göre yüzde 30 daha ucuz" dedi.

Marmara denizini esir alan deniz salyasının (müsilaj) derinlerdeki varlığını sona erdirecek milli bir çözüm üretildi. Marmara denizinin su yüzeyini ve derinlerini saran, Ege ve Karadeniz'i de etkisi altına almasından korkulan müsilaj sorununu çözmek için su altı robotu üreticileri harekete geçti.

200 METRE DERİNLİĞİNE İNEBİLİYOR

Savunma sanayinde olduğu gibi teknolojinin her alanında yerli çözümleri artıran Türkiye, bu kez de deniz altı robotları ile derin denizlerde söz sahibi olacak.





*Hoytek Genel Müdürü Tezcan:
Denizaltı robotunu İngiltere, Rusya,
Norveç ve Kanada'ya ihraç ettik*

Yerli denizaltı üreticisi Hoytek firmasının Genel Müdürü Bertan Tezcan, bu konuda şu bilgileri verdi: "Müsilaj sorunu sadece yüzye de değil denizlerimiz derinlerinde. Deniz altı temizliği ve numune alımı şu anda yalnızca dalgıçlarla yapılıyor. Dalgıçlar da belirli derinliğe dala biliyor. Bizim Demre adını verdiğimiz denizaltı robotumuz ise 200 metre kadar derinliğe inebiliyor. Bizim önerimiz şu; su altı robotlarımızı çok kısa sürede istenilen derinliğe indirerek, numune toplayabilir ve buna göre bir temizlik çalışması yapabiliriz. Su altı robotları konusunda dünyada öncü 6-7 şirketten birisiyiz. Bugüne kadar İngiltere, Rusya, Norveç ve Kanada'ya denizaltı robotu ihraç ettik. Şimdi de yaşanan çevre felaketinde Türkiye'nin lider su altı robot üreticisi olarak donanımlı ekibimiz ve üstün su altı teknolojimiz ile her türlü desteği vermeye hazırız."

YURTDIŞI MUADİLLERİNE GÖRE YÜZDE 30 DAHA UCUZ

Hacettepe Teknokent bünyesinde 2015 yılından beri faaliyet gösteren Hoytek, elektrikli denizaltı robotlarında dünyanın en güçlüleri arasında yer alıyor. Marmara'daki müsilaj sorununa çözüm olmak için de devreye girmeye hazırlanan denizaltı robotlarının üreticisi Tezcan, "Su altı robotları, sondaj, arama kurtarma, deniz madenciliği gibi birçok sektörde ve alanda sıklıkla kullanılıyor. Türkiye, son yıllarda su altı robotlarında dünya liderliğine oynayacak teknolojiye ve birikime ulaştı.

İlk günden beri bu Marmara'daki çevre felaketinde endişeyi en derinden hissettik. Çevre ve Şehircilik Bakanlığımız başta olmak üzere tüm kurumlarımız bu çevre felaketi için de seferber oldu. Deniz yüzeyinde yapılan çalışmalar başarılı oldu ve deniz yüzeyi temizlenmeye başlandı. Biz de Hoytek olarak bu sorundan tamamen kurtulmak için deniz

altını su altı robotlarımız ile detaylı incelemek, bu sorunun kökünü kazımak için devletimizin teknolojimizden yararlanmasını istiyoruz" dedi.

Bugüne kadar Demre adını verdikleri denizaltı robotunu çok sayıda ülkeye ihraç ettiklerini anlatan Tezcan, "Denizaltı robotlarımızla cari açığa da önemli katkıda bulduk. Karadeniz ve Akdeniz'de sondaj çalışmaları yürüten Fatih Sondaj Gemisi'nin derinlerdeki gözü olan Kaşif adlı denizaltı robotunun alt yüklenicileri arasında yer aldığımız gibi, şuanda da ürettiğimiz Demre adlı denizaltı robotumuz yurtdışı muadillerine göre yüzde 30 daha ucuz" dedi. ■



Müsilaj, tatil beldelerinde gayrimenkul piyasasını olumsuz yönde etkiliyor



İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli, Yalova, Bursa, Balıkesir, Çanakkale ve Edirne'ye bağlı beldelerde yazlık konutlar, müsilajdan birinci derecede etkilenmiş durumda. Sorunun uzun vadeye yayılması halinde; yazlık bölgelerde yer alan konutlara olan talebin de aynı şekilde azalması bekleniyor. Özellikle sezonluk ev kiralama niyetinde olan yatırımcıların beklemeye geçtiği ya da Ege'de farklı bölgelere yöneldiği görülüyor.



Pandeminin tatil alışkanlıklarında değişikliğe neden olması nedeniyle yazlık bölgelerdeki müstakil, bahçeli ve havuzlu, müstakil ve bahçeli evlere olan ilgi hem satın alma hem de kiralama artış gösterdi. Bu durum gayrimenkul piyasasını hareketlendirdi. Ancak son dört aylık dönemde deniz yaşamına büyük zarar veren müsilajın yayılmaya başlaması, yazlık bölgelerdeki gayrimenkul piyasasını da olumsuz yönde etkilemeye başladı. Gerek Çevre ve Şehircilik Bakanlığı gerek yerel yönetimler gerekse üniversiteler, sorunun çözümü için eylem planları ortaya koyarak harekete geçmiş olmasına karşın, tam anlamıyla çözüme kavuşmanın 2-3 yıl sürmesi bekleniyor.



MÜSİLAJIN GÖRÜLDÜĞÜ BÖLGELERDE YAZLIK KONUTLARDA SATIŞ VE KİRA BEDELLERİ DÜŞMEYE BAŞLADI

Konuyu değerlendiren Denge Gayrimenkul Değerleme ve Danışmanlık A.Ş. Rapor Kontrol Müdürü Mehmet Ali Hartavi, "Müsilaj sorunu, yaz tatili planlarının yapıldığı şu günlerde, gayrimenkul piyasasını da etkilemeye başlamış gözüküyor. Yazlık konutların bu durumdan birinci dereceden etkilendiklerini belirtmek yerinde olacaktır. Sorunun uzun vadeye yayılması halinde yazlık bölgelerde yer alan konutlara olan talebin de olumsuz etkilenmesi bekleniyor, hali hazırda bu durum etkisini göstermeye

başladı. Özellikle sezonluk ev kiralama niyetinde olan yatırımcıların beklemeğe geçtiği ya da Ege'de farklı bölgelere yöneldiği görülüyor. Bu durum henüz satış fiyatlarını etkilememiş olmasına karşın, yazlık konut talebi üzerinde olumsuz etkilere yol açmaya başladığını ve uzun vadede fiyatlara yansıtacağını söyleyebiliriz." dedi.

YAZLIK BÖLGELERDE HAVUZU OLAN GAYRİMENKULLERE İLGİ ARTTI

Havuzlu sitelerde bulunan yazlıkların ve müstakil havuzu bulunan villaların rağbet görmeye başladığına dikkat çeken Hartavi, "Ancak müstakil havuzlu villaların lüks segment konutlarla sınırlı

Tatil Beldelerinde Güncel Durum Nedir?

Bandırma, Biga, Erdek ilçeleri, Marmara ve Avşa Adaları bölgesinde, müsilajdan kaynaklı olarak henüz değerlerde belirgin bir değişiklik görülmemiş durumda.

Ancak, müsilajdan dolayı, bu bölgelere özellikle yazlık amaçlı olarak, konut almak ve yatırım yapmak isteyenler bekleme haline geçmiş ve müsilajın sorunun akıbetini bekliyor. Eğer kısa vadeli olarak bir çözüm üretilmez ise, özellikle Erdek ilçesi, Marmara ve Avşa adalarında yazlıkların değerinin önemli ölçüde düşmesi bekleniyor.

Bursa'nın, Marmara Denizine sınır konumundaki, Gemlik, Mudanya ve Karacabey bölgelerinden Mudanya için alım satımda azalma söz konusu olmayıp değer artış oranlarında duraklama bulunmakta ancak herhangi bir düşüş söz konusu olmadığı söylenebilir.

Özellikle Mudanya'nın Altınkum ve Güzelyalı mahallelerinde henüz satışlarda azalma yaşanmamıştır. Gemlik ilçesi merkezinin yaz kış ikamet edilebilen bir sahil şehri hüviyetinde olması nedeniyle, alım ve satımlar normal seyrinde devam ederken, Küçük Kumla ve Büyük Kumla gibi sayfiye beldelerinde ise fiyatlarda düşüş oluşmamasına karşın alım-satım ve kiralama durumuna aşamaya geldiği görülüyor.

Bursa'nın Karacabey ilçesinin Kurşunlu ve Bayramdere gibi tatil beldelerinin ise yaz kış yaşamaya uygun nitelikte olmamaları ve Musilaj etkisi ile satışların durma aşamasında olduğu görülmektedir.

Musilaj sorununun yazlık konut fiyatlarında henüz düşüşe yol açmamış olmasının başlıca sebeplerinden biri olarak, inşaat maliyetlerinde geçen yıldan bu yana meydana gelen ciddi artışlar ve konut stoğu fazlasının azalması gösterilebilir.

İnşaat maliyetlerinde geçtiğimiz yıldan bu yana ciddi artışlar görülmesi, yeni konut üretiminin kısıtlı olması nedeniyle musilajdan doğrudan etkilenen bölgelerde fiyatlar henüz bir reaksiyon göstermemiş durumda. Sorunun uzun vadede devam etmesi halinde ise, yaz-kış yaşamaya elverişli olmayan, yalnızca tatil beldesi niteliğindeki bölgelerde ciddi anlamda düşüşlerin gerçekleşmesi bekleniyor.



Büyükçekmece, Adalar Plajları; Tekirdağ'a bağlı, Şarköy, Marmara Ereğlisi; Kocaeli'ye bağlı, Bayramoğlu; Yalova'ya bağlı Çınarcık, Çiftlikköy, Esenköy, Armutlu; Bursa'ya bağlı Büyükkumla, Mudanya, Gemlik; Balıkesir'e bağlı, Avşa, Marmara Adası, Bandırma, Erdek, Çanakkale'ye bağlı, Eceabat, Gelibolu, Biga gibi tatil beldeleri ve burada yer alan yazlık konutlar sorundan etkilenmiş durumda. Müsilajın Karadeniz ve Kuzey Ege'de de görülmesiyle beraber, İstanbul'a bağlı Şile, Riva, Kilyos; Çanakkale'ye bağlı Saroz, Gökçeada, Edirne'ye bağlı Erikli, Mecidiye gibi tatil beldeleri de durumdan olumsuz yönde etkilenme potansiyeli ile karşı karşıya. ■

olması nedeniyle fiyatların oldukça yüksek olduğu söylenebilir. Sorun devam ettiği müddetçe, yazlık bölgelerde havuz olanağı bulunan konutlara ilginin git gide artacağı, havuzu bulunmayan konutlara talebin sınırlı kalacağı ve bu noktada havuzu bulunan konutların, bulunmayanlardan fiyat olarak ayrışacağını söylemek doğru olacaktır." şeklinde konuştu.

MARMARA'DAN SONRA KARADENİZ VE KUZAY EGE'DEKİ GAYRİMENKULLER DE MÜSİLAJ TEHDİDİ ALTINDA

Sorunun merkezinde yer alan Marmara Denizi kıyılarında İstanbul'a bağlı Silivri,





MURAT ÇAY

L O J I S T İ K

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

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

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

www.muratcaylojistik.com.tr





İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Tunç Soyer:
Biz, Halkın Bakkalı olarak yerelde projemizi geliştirmeyi
ve bu girişimin Türkiye genelinde yayılması için yardımcı
olmaktan gurur duyuyoruz

Halkın Bakkalı

ile yerelden Türkiye'ye rol model olma başarısı



“Temel amacımız; küçük üreticinin üretmeye devam etmesini mümkün kılmak. Halkın Bakkalı'nı çeşitli mecralardan gören yurdun her yerinden üretici kooperatifleri ürünlerini pazarlamamız için bizimle bağlantı kuruyor.”



RÖPORTAJ: SEDA GÖK

İzmir Büyükşehir Belediyesi “Başka bir tarım mümkün” vizyonunun önemli bir ayağı olarak hayata geçirdiği Halkın Bakkalı, kent genelinde yaygınlaşıyor. Halkın Bakkalı, İzmir ve çevresinde 9 şubesinde 400'ün üzerinde ürün çeşidi ile hizmet veriyor.

Halkın Bakkalı Projesi ilk yılında, Sağlıklı Kentler Birliği tarafından 2020 yılında 11'incisi düzenlenen “Sağlıklı Şehirler En İyi Uygulama Yarışması” içerisinde Sosyal Sorumluluk Kategorisi'nde Jüri Özel Ödülü'ne layık görüldü.



İlk yılında ödüle layık görüldü

Halkın Bakkalı Projesi ilk yılında, Sağlıkli Kentler Birliği tarafından 2020 yılında 11'incisi düzenlenen "Sağlıklı Şehirler En İyi Uygulama Yarışması" içerisinde Sosyal Sorumluluk kategorisinde Jüri Özel Ödülü'ne layık görüldü. Bu projenin Türkiye genelinde yayılması için bir çalışmanız olacak mı?

Halkın Bakkalı Projesi, CHP'li 11 Büyükşehir Belediyesi'nin öncülüğü ve İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin koordinasyonuyla ilki İzmir'de, ikincisi Hatay'da, üçüncüsü ise İstanbul'da yapılan "Tarımsal Ürünlerin Pazarlanması Proje Toplantıları"nın bir çıktısıdır. Bu kapsamda İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak Halkın Bakkalı'nın isim tescilinden tutun da kooperatiflerden ürün alımları ve satış konularına kadar tüm belediyelerimize süreçle ilgili yardımcı oluyoruz.

Proje kapsamında böyle bir ödüle layık görülmek tabii ki bizi gururlandırdı. Şu an e-ticaret sitemiz ile ülke genelinde gelen talepleri karşılayabiliyoruz. Bazı illerimizde benzer çalışmalar ilgili yönetimlerce yürütülüyor. Özetle biz Halkın Bakkalı olarak yerelde projemizi geliştirmeyi ve bu girişimin Türkiye genelinde yayılması için yardımcı olmaktan gurur duyuyoruz.



YARIN Dergisi'nin Halkın Bakkalı Projesi'ne yönelik sorularını yanıtlandıran İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Tunç Soyer, Türkiye genelinde 24 kooperatif ile çalıştıklarını belirterek "Kooperatiflerin sistemimizden beklentisi çok net. Ürünlerinin satışına destek olmamız ve gelirlerinin artmasını sağlamamız. Bizim temel amacımız da bu zaten. Küçük üreticinin üretmeye devam etmesini mümkün kılmak" dedi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi "Başka bir tarım mümkün" vizyonunun önemli bir ayağı olarak hayata geçirdiği Halkın Bakkalı, kent genelinde yaygınlaşıyor. Şu anda kaç noktada hizmet veriyor? Bu yılsonunda kaç noktada olmayı hedefliyorsunuz?

Halkın Bakkalı şubelerimiz şu anda dokuz ayrı noktada açıldı. Kemeraltı, Gültepe, Girne, Özkanlar, Buca, Ulukent, Doğanlar, Erzene, Yasemin şubeleri izmirli'lere hizmet veriyor. Bunun yanı sıra www.halkinbakkali.com e-ticaret sitesiyle birlikte Türkiye çapında her haneye ulaşıyor. Şu anda mobil araç kurulumu ve yeni şube alanları değerlendiriliyor ve plan proje çalışmaları sürdürülüyor.

Halkın Bakkalı'nı ürün çeşidi anlamında genişletmeyi düşünüyor musunuz?

Halkın Bakkalı marketlerimizde şu anda 400'ün üzerinde ürün çeşidi bulunuyor. Satışını yapmış olduğumuz ürünlerin tamamı kooperatiflerimizin kendi üretimleri. Ürün çeşitliliğimiz, mevcut kooperatiflerimizin üretim çeşitliliğini arttırmalarıyla doğru orantılı. İlk günlerden bu yana çeşitliliğin ve ürünlerdeki kalitenin artmasına şahit oluyoruz. Bu çeşitliliği arttıran en büyük etken ise kendilerine ürün alım garantisi veriyor olmamız. Halkın Bakkalı'nı çeşitli mecralardan gören yurdun her yerinden üretici kooperatifleri ürünlerini pazarlamamız için bizimle bağlantı kuruyor.

Sistemde kooperatifleri nasıl dâhil ettiniz? Halen kaç kooperatifin ürünü bulunuyor? Kooperatiflerin sistemden beklentileri neler?

Sistem üretim ve üreticinin desteklenmesi üstüne kurulu olduğu için tarımsal kalkınma ve üretim kooperatifleri doğal olarak dâhil oldular. Şu an aktif olarak Türkiye genelinde 24 kooperatifimiz ile çalışmaya devam ediyoruz. Kooperatiflerin sistemimizden beklentisi çok net. Ürünlerinin satışına destek olmamız ve gelirlerinin artmasını sağlamamız. Bizim temel amacımız da bu zaten. Küçük üreticinin üretmeye devam etmesini mümkün kılmak.

Halkın Bakkalı'nı internet ortamına taşıyarak e-bakkal uygulamasını başlattınız. İlk aşamada hangi ürün gruplarının satışı gerçekleşti? Satışların ne kadarlık bölümü bu sistem üzerinden gerçekleşiyor? Farklı şehirlere satış ne aşamada?

E-bakkal uygulamamız üzerinden satışı yapılan ürünler, kargoya vermeye uygun bir şekilde paketlenmiş ürünler. Şu anda taze kırmızı et ve yoğurt türüleri dışında tüm ürün gruplarımız e-ticaret sitemizde mevcut. Satışların şu an için küçük bir kısmı online gerçekleşiyor ama bu oran her geçen gün artıyor. Çok yeni bir oluşum olduğu için bilinirliğin ve farkındalığın artmasıyla e-ticaret sitemizin satışlarında da olumlu yönde bir değişim bekliyoruz. Farklı şehirler konusuna gelirsek... Yurt içinde İzmir dışı illerden epey sipariş geliyor. İzmir içerisinde de özellikle merkeze uzak bölgelerden talep var.

Halkın Bakkalı projesi ilk yılında, Sağlıkli Kentler Birliği tarafından 2020 yılında 11'incisi düzenlenen "Sağlıklı Şehirler En İyi Uygulama Yarışması" içerisinde Sosyal Sorumluluk kategorisinde Jüri Özel Ödülü'ne layık görüldü. Bu projenin Türkiye genelinde



Ülkemizi ve dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemi sürecinde ve 30 Ekim 2020 tarihinde kentimizde yaşanan deprem felaketinde İzmir halkına destek olmak için halkinbakkali.com destek sayfası aracılığıyla ihtiyaç paketleri satışları gerçekleştirilerek ihtiyaç sahibi vatandaşlara ulaştırıldı. Bu süreçteki gelişmeleri ve edinilen tecrübeleri aktarır mısınız?

Bu süreç herkes için olduğu gibi İzmirli için de zorlu geçti. Biz kenetlenebileceğimiz bir ortam sunduk. İzmir halkı ve tüm dünya genelinde duyarlı kişilerin yardımlarını ihtiyacı olanlara güvenle ulaştırabileceği, gözünün arkada kalmayacağı bir platform oluşturduk. Az çok demeden yardım etmek isteyen herkesin bütçesine uygun paketler hazırladık. Bir elin verdiği diğer el görmedi ve sonuç olarak binlerce insan bu yardımlardan faydalandı.

yayılması için bir çalışmanız olacak mı?

Halkın Bakkalı projesi, CHP'li 11 Büyükşehir Belediyesi'nin öncülüğü ve İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin koordinasyonu ile ilk İzmir'de, ikincisi Hatay'da, üçüncüsü ise İstanbul'da yapılan "Tarımsal Ürünlerin Pazarlanması Proje Toplantıları"nın bir çıktısıdır. Bu kapsamda İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak Halkın Bakkalı'nın isim tescilinden tutun da kooperatiflerden ürün alımları ve satış konularına kadar tüm belediyelerimize süreçle ilgili yardımcı oluyoruz.

Proje kapsamında böyle bir ödüle layık görülme tabii ki bizi gururlandırdı. Şu an e-ticaret sitemiz ile ülke genelinde gelen talepleri karşılayabiliyoruz. Bazı illerimizde benzer çalışmalar ilgili yönetimlerce yürütülüyor. Özetle biz Halkın Bakkalı olarak yerelde projemizi geliştirmeyi ve bu girişimin Türkiye genelinde yayılması için yardımcı olmaktan gurur duyuyoruz.

Ülkemizi ve dünyayı etkisi altına alan Covid-19 pandemi sürecinde ve 30 Ekim 2020 tarihinde kentimizde yaşanan deprem felaketinde İzmir halkına destek olmak için halkinbakkali.com destek sayfası aracılığıyla ihtiyaç paketleri satışları gerçekleştirilerek ihtiyaç sahibi vatandaşlara ulaştırıldı. Bu süreçteki gelişmeleri ve edinilen tecrübeleri aktarır mısınız?

Bu süreç herkes için olduğu gibi İzmirli için de zorlu geçti. Biz kenetlenebileceğimiz bir ortam sunduk. İzmir halkı ve tüm dünya genelinde duyarlı kişilerin yardımlarını ihtiyacı olanlara güvenle ulaştırabileceği, gözünün arkada kalmayacağı bir platform oluşturduk.

Az çok demeden yardım etmek isteyen herkesin bütçesine uygun paketler hazırladık. Bir elin verdiği diğer el görmedi ve sonuç olarak binlerce insan bu yardımlardan faydalandı. ■



Altay Spor Kulübü'nün başarı reçetesi;
İstikrar, Sermayeyi Heyecanlandırmak, Gençlere Güvenmek

Altay Spor'un gelecek formülü;

7 yıl X 3 dönem=

Dünya markası olmak



Altay Spor Kulübü Başkanı Özgür Ekmekçioğlu:
İzmir kazanırsa, hepimiz kazanacağız





Altay Spor Kulübü için gönül verenlerin önümüzdeki döneme yönelik belirledikleri hedefler, 3 dönem ve 7 yıl çarpanından oluşuyor. İlk 7 yıllık hedeflere bu yıl dahil 5 yıl içinde ulaşmayı başaran kulüp, bugünlerde yeni döneme ilişkin çalışmalara hız vermiş durumda. İkinci 7 yıllık dönemde tesisleşme, yeni alt yapı tesisi, A takımı tesisi yapma konusu ve Avrupa lig kupalarına katılmanın temellerini oluşturulması planlanıyor.

Üçüncü 7 yıllık dönemde ise her şeyiyle kendine yeten, Avrupa'da ülkesini temsil eden, sürekli lig sağlamış, oyuncu satan, uluslararası arenada bilinirliği olan bir kulüp haline gelmek hedefleniyor.

Altay Spor Kulübü'nün bu sezon İzmir'e getirdiği başarıyı Altay Spor Kulübü Başkanı Özgür Ekmekçioğlu ve Başkan Yardımcısı Levent Doğanoğlu ile konuştuk. Kulübün başarısı üzerinden Türk ve İzmir futbolunun gelişimine ve yapılması gerekenlere ışık tuttuk.

İzmir olarak Lig'de iki takımımızın olması güzel oldu. İnşallah kalıcı olur...

Ö.E: İnşallah, İzmir'in buna ihtiyacı var. İki takımın burada olması güzel bir enerji oluşturacak. Biz sinerjiyi hissediyoruz. Rekabet her zaman başarıyı getiriyor. O yüzden Cöztepe ile ligde olmak ikimiz için de çok büyük avantaj sağlayacak. En önemlisi bunun avantajını İzmir yaşayacak.

Öncelikle okuyucularımız sizi tanıyabilir mi?

Ö.E: İzmir'de doğdum, büyüdüm. Doğuş Üniversitesi Makine Mühendisliği'nde okudum. Üniversite bittikten sonra İzmir'e geri döndüm. Ailemle beraber kendi aile şirketimizde çalıştım. 2012 yılında kendim mekanik firması olan Reo Mühendislik'i kurdum. 2014 yılında da inşaat işine başladım. 2018'den beri otomotiv işinde Opel bayisiyim. Aynı zamanda da yangın güvenlik ve yangın söndürme sistemleri üzerine çalışan aile şirketimizde yönetim kurulu üyesi olarak görev alıyorum.

Altay Spor ile yollar nasıl kesişti?

Ö.E: Üniversiteden döndükten sonra kulübümüzden davet geldi. Ondan sonra bir süre profesyonel şubede görev aldım.

Ondan önce hiç Altay ile bir bağlantı var mıydı?

Ö.E: Alt yapısında 2001-2002 sezonunda lisanslı basketbol oyuncusu olarak görev yaptım.

Kulüp yönetimi için davet kimden geldi?

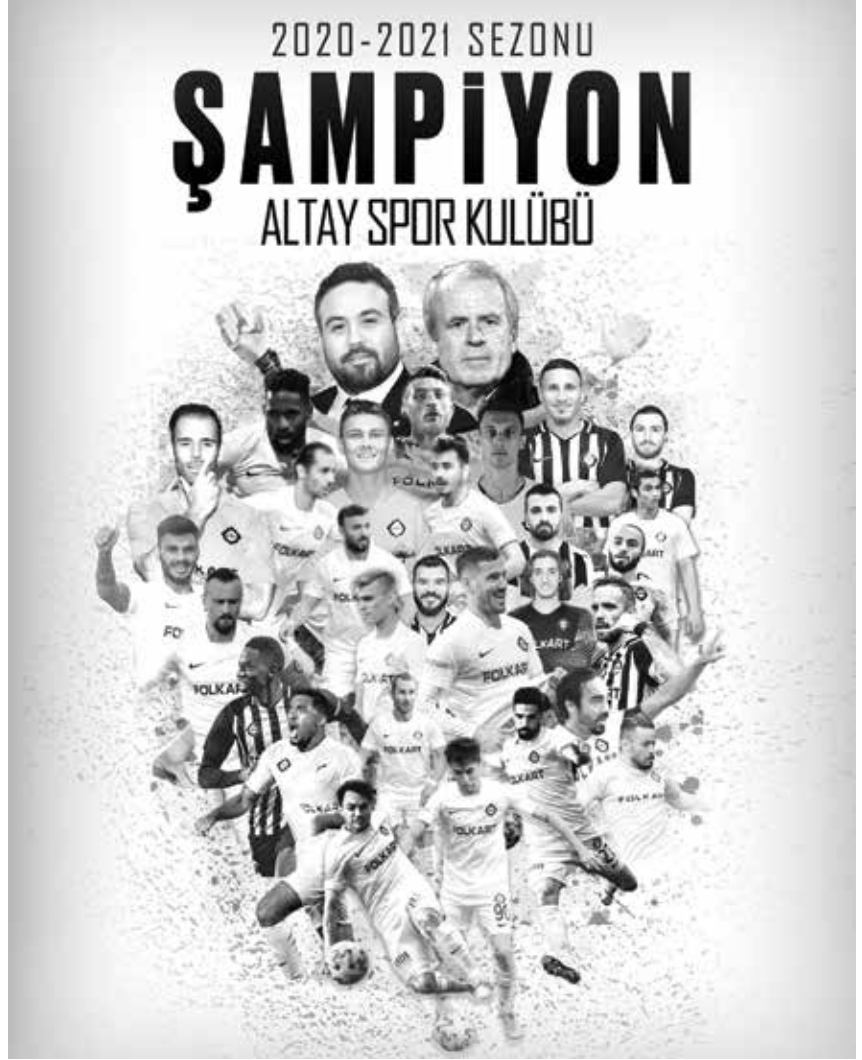
Ö.E: Futbol camiası içerisinde biraz renk göstermeye başlayınca hemen orada birilerinin ilgisini çekiyorsunuz. Zaten kulüp o dönemde üçüncü ligdeydi.

L.D: Benim ilgimi çekti.

Siz daha önceden arkadaşsınız...

L.D: Altay Spor Kulübü'nün taraftarı ve aynı zamanda eski oyuncusuyum. Altyapıda oynadım. Özgür ile de eskiden bir tanışıklığımız var. Özgür'ün ciddi anlamda spor hayatına yani yöneticilik tarafına atılıp İzmir'de bir fark yarattığını düşünüyorum. Onun da Altay ile bir gönül bağı olduğunu biliyorum. O zamanki yönetim kuruluna Özgür ile ilgili bir teklifte bulundum.

Ö.E: Zaten, hepimizin kanı da siyah beyaz akıyor. O yüzden kulübün davetine icabet ettik. Önce profesyonel şubede görev aldım. Göğüs ve forma sponsoru olarak katkıda bulundum. O sene takıma ciddi destek olduk. Zor bir sezon geçiriyordu. Ondan sonraki sezon da başkan olarak kulüpte göreve başladık. Kulüp iki sene üst üste şampiyon oldu. Önce 1. Lig'e çıktık, üç yıl içinde de Süper Lig'e taşındık. Toplam 5 senede üç şampiyonluk yaşadık.



Altay Spor Kulübü Başkan Yardımcısı Levent Doğanoğlu:
Amacımız hakikaten Altay'ı 14 sene sonra bir özel dünya markası yapmak



5 yıl kimileri için uzun; kimileri içinse kısa bir süreç... Borç yükünün de olduğu bir süreçten bahsediyoruz.

O süreci nasıl yönettiniz? Bu 5 yıllık süreç için nasıl bir çalışma programı belirlediniz?

Ö.E: 20 milyon TL gibi bir borç ile kulübü devraldığımızı düşünüyorduk ama bu görünen kısmı imiş. Ondan sonra devam eden davalar, onların faizleri gibi bir süreçle karşılaştık.

Rakam ne kadara çıktı?

L.D: Euro bazında söylemek daha doğru olur. Çünkü o zamanki 20 milyon ile şimdiki 20 milyon aynı değil.

Ö.E: O gün 5-6 milyon Euro gibi bir borçla aldığımızda, üzerine de devam eden şimdi tam belirli net rakam nedir bilemem ama

mesela üzerine en kötü 2 milyon Euro daha yani 8-10 milyon TL daha hiç beklemediğimiz dolaylı borçlar çıktı. Her kurumda en önemli nokta istikrar. Çünkü gideceğiniz bir yol varsa siz bunun haritasını çiziyorsunuz. Bu hedefe doğru yürüyorsunuz, ilerlemeye başlıyorsunuz ama bir yerde bıraktığınızda yeni gelen belki sizle aynı hedefi belirlemiyor. O yüzden baktığınızda en önemlisi istikrar. Biz de beş senedir bunu sağlıyoruz.

Yeni birinci anahtar kelime 'istikrar'...

Ö.E: Kesinlikle. 5 sene boyunca hem şampiyonluk hem borçları temizleme hem kulübün önünü açma konusunda istikrarlı bir şekilde yol almak için yola çıktık. Nefesimizi tutmadan yolumuza devam ettik. İstikrarlı bir şekilde buraya kadar geldik.

Borçların ne kadarını ödediniz?

Ö.E: O dönemlerin hepsini ödedik.

Yeni borç yaptınız mı?

L.D: Tabi, endüstriyel futbolda büyürken ,lig atlarken borç yapmamanız mümkün değil. Liglerde gelir gider dengesi zaten çok saçma sapan durumda. Alt liglerde size verilen paralarla tesisin gelir giderlerini bile karşılamamız mümkün değil. Burada Başkanın özverisini göz ardı edemeyiz. Bütün benliğini, vücudunu taşın altına koydu. Kulübün ana borcu Özgür Ekmekçioğlu'nadır. Onun dışında büyük bir borç söz konusu değil. Kendi mütevizidir, bu tarz konularda konuşmayı sevmez. Ondandır anlatıyorum. Kulübün borç yükünü aslında kendisi ağırlıklı olarak çekti.

Bugünlere kadar geldik. Eğer onun desteği olmamış olsaydı ve alt liglerde kalmış olsaydık o liglerdeki gelirler ile hiç yatırım yapmamış olsanız,hiçbir futbolcuya ödeme yapmamış olsanız dahi borcumuz 13 sene gibi bir süre de odenirdi. Bizim amacımız açıkçası doğru bir yapılanmayla Altay'ı 2-3 sene içerisinde sıfır borca getirip, daha sonra da daha ileriye taşımaktır. Ona göre bir yapılanma yapıyoruz ve bunun içinde alt yapı, oyuncu



satma, vesaire gibi bir sürü hedefimizin olduğu ciddi bir süreci yönetmekteyiz

Hakikaten sıfır borç olabilir mi?

L.D: Olur. Dünyaya örneklerine baktığımızda birçok kulüp aslında bunu doğru yönetip yapıyor. Barcelona, Manchester United gibi...

Bunlar uç örnekler değil mi?

L.D: Bunlar bizim için uç örnekler ama ben hep bakıyorum. Mesela Avusturya-Salzburg örneği var. O da bizim gibi ufak bir şehir takımımızdır, şehrin bütün dinamiklerini kullanır. Doğru bir yapılanma ile alt yapıya önem vererek son 5 senede bütün Avrupa kupalarında çeyrek finali zorlamış, onun dışında kendi liginde şampiyon olmuş, son 5 sene içinde oyuncu satışından elde ettiği gelir 225 milyon Euro...

Aslında biraz onu örnek alıyoruz, gittiğimiz yol da o yöndedir. Oyuncu satarak, alt yapıdan oyuncu geliştirerek bunu başarabiliriz. Bunu söylemek kolay tabii...

Biliyorsunuz futbolda her şey istediğiniz gibi gitmeyebiliyor; çok umut vaat eden bir oyuncu sakatlanabiliyor, oyun dışı kalabiliyor, hiç ummadığınız bir oyuncu çıkıp çok ekstra işler yapıp çok iyi yerlere gelip kulübe bonservis getirebiliyor. Ondandır dolaylı hedefimiz bu, başarılabilir bir şey kâğıt üzerinde ama pratikle teori ne kadar uyacak göreceğiz. Hedef bunun üzerine kurulu.

L.D: Evet, doğru bir yapılandırma yapıyoruz ama inşallah şans da yanımızda olur.

Bu finansman anlamında belirlenen bir hedef... Siz geçtiğimiz günlerde güven tazelediniz. Yeni dönem için nasıl bir çalışma programı belirlediniz?

Ö.E: İlk göreve geldiğimizde üç tane yedi senelik planlama açıkladık. İlk yedi seneyi de beş yılda tamamladık. Bu ilk yedi sene içerisinde zaten Süper Lig'e çıkma, borçları doğru bir şekilde yapılandırma, hatta yedi sene içerisinde de borcu sıfırlama gibi bir planlama koymuştuk.



Bugün itibariyle, biraz önce de Levent'in dediği gibi borcun ana kısmı yönetici grubuna, kalan küçük bir kısmı geçmiş dönem oyuncu borcu vardı ki onları da şu an kapattık.

Bundan sonra esas borç dediğimiz şey aslında önümüzdeki sezonun bütçesi. Sözleşmeyi imzalıyorsunuz ve bu uzun vadede borçlanmaya giriyor. Şimdi bu ilk yedi sene içerisinde ilk beş senede Süper Lig kısmını sonraki iki senede de finansman kısmını başarıyla tamamlayacağımızı düşünüyorum. Ondan sonra ikinci yedi senede tesisleşme konusunda, yeni alt yapı tesisi, yeni A takımı tesisi yapma konusu ve Avrupa lig kupalarına katılmanın temellerini oluşturacağız.

Bu ikinci yedi yıllık döneme ilişkin hedefleri biraz daha açalım mı? Tesisleşme derken nerede, nasıl, ne ölçekte?

Ö.E: Şu an Bornova'da ve Kemalpaşa'da bulduğumuz iki tane yer var. Birine A Takım yeni tesisi, diğerine de yeni bir alt

yapı tesisi yapmayı planlıyoruz. Her biri ortalama 100'er dönümlük arazilerde iki yeni tesis kazandıracacağız. Artı, yapacağımız takım ile hem oyuncu satışı hem gelir getirme anlamında yapacağımız transferleri bu politika ile ilerleteceğiz. Yapacağımız transferlerin birçoğu 25 yaşından küçük ve gelecek vaat eden oyuncular.

Bu tesisler ortalamada ne kadara mal olacak?

Ö.E: Her birinin yatırım bedelleri ortalama 25 milyon Türk Lirası bandında olur diye düşünüyorum.

Yani 2021-2028 bandında iki yeni tesis hedefleniyor?

Ö.E: Evet, öyle.

Avrupa ligleri özelinde dediniz, bunu biraz daha ayrıntılayalım mı?

Ö.E: Yine 2028 yılında hedefimizde Avrupa liglerine katılım hakkını sağlayabilecek bir lig sıralaması içerisinde olmak yer alıyor.

Bu konuda bir hedef ifade edebilir misiniz?

Ö.E: İlk 5'te olmak.

3x7 yıllık dönem dedik. 3'ncü 7 yıllık dönemdeki hedef nedir?

Ö.E: Artık üçüncü yedide her şeyiyle kendi kendini çeviren, bize veya hiç kimseye ihtiyacı olmayan, Avrupa'da ülkesini temsil eden, sürekli lig sağlamış, buradan oyuncu satan, uluslararası arenada bilinirliği olan bir kulüp haline gelmek hedefindeyiz.





ÖZGÜR EKMEÇİOĞLU
Geleceğe yatırım yapmak için insana, insanın da genç olanlarına yatırım yapmak lazım. Ben de bunu yapmaya çalışıyorum. Kısa vadede değil uzun vadede planlar kurmak lazım. Şu anda ülkemizin en çok ihtiyacı olan şey bu. Aynı isimler, aynı yüzler. Yeni yüzlere ihtiyacımız var.



Altay'ın geçmişine baktım, tarihenize bir baktığımda sizinle ilgili çıkan haberleri incelediğimde daha altyapı odaklı bir takım. Peki bu üç ayı periyotta bu kimlik nerede olacak? Bu kimlikte bir değişim söz konusu olacak mı? Siz parayı kazandıkça yıldız takım oyuncularına transferler yapan farklı bir profile doğru mu ilerleyeceksiniz? Orada nasıl bir denge kurulacak?

Ö.E: Biz zaten bu beş senede de üç tane bonservis alan oyuncu gönderdik, bu misyonu hiçbir zaman bırakmadık. İzmir'de Altay'ın vitrini her zaman ön plandadır zaten. Hem de bunlardan bir tanesi de Avrupa'ya doğru gitti, iki tanesi de Süper Lig takımlarına gitti. Bu misyonumuz her zaman devam edecek, zaten koyduğumuz ana hedeflerden bir tanesi de bu yönde.

Yani bu kimlikten vazgeçiş yok.

Ö.E: Kesinlikle.

L.D: Biz yönetime geldikten sonra spor okulları projesini hayata geçirdik. Altay Spor Okulları diye geçiyor. Spor okullarında yaklaşık şu an 12 bin öğrenci bulunmakta. Türkiye'nin neredeyse her ilinde spor okullarımız mevcut.

Bu franchising sistemi üzerine mi kurulu yoksa bunların hepsi size mi ait?

Ö.E: Kimisi franchise, kimisi bize bağlı.

L.D: Şimdi bu sene U17 ve U19 takımlarımız tamamıyla bizim spor okullarımızdan yetişmiş, dışarıdan almadığımız, bizim altyapımızda bizim kültürümüzle, görgümüzle yetişmiş oyuncuların kurulu olacak. Bu da bizim için ayrı bir gurur kaynağı ve bunu daha da yaygınlaştırmak istiyoruz. Bu sene altyapı ile ilgili daha ciddi bir yatırıma da gireceğiz. Oyuncularla ilgili daha özel çalışmalar yapıp, açıkçası alt yapıdan amacımız 2-3 senede alt yapıdan oyuncunun sürekli oynadığı, en az yüzde 25-30'u alt yapıdan yetişmiş ilk 11'de oyuncularını olan bir Altay olmak.

Yani sahaya sürdüğünüz ilk 11'in minimumda yüzde 25'lik kısmı hep sizin altyapınızdan yetişmiş adamlardan oluşacak, doğru mu anladım?

L.D: Evet, biz bunu hedefliyoruz.

Bu 7 seneyi 5 senede tamamladınız, hem de bunu Altay'ın isim hakkını kullanarak yaptınız? Bu süreç sizde bir stres veya korku oluşturdu mu? Bu sürecin hiç olumsuz tarafları olmadı mı, hep pozitif mi ilerlediniz?

Ö.E: Her başarının karşılığı aslında saçlardaki beyazlar. Sadece buradaki şampiyonluk değil, iş hayatındaki veya aile hayatımızdaki her başarının arkasından geliyor. Tabi ki de zorlukları oldu, 5 senedir hiçbirimiz yaz tatili yapmadık.

Bu süreçte en çok zorlandığınız husus ne oldu?

Ö.E: Çok sabırlı olmanız gerekiyor.

Sabrınızı bile zorlayan başlıklar ne oldu diyeyim o zaman? "Lanet olsun, bu işe nereden girdim" dediğiniz anlar olmadı mı?

Ö.E: O seviyede bir tepki vermek karakterimde yok. Genel olarak başarılı insanların çoğundan da böyle bir cümle çıkmıyor. Yaşadığımız her şeyden bir ders almaya çalışıyoruz, biz de hepsinden bir ders aldık. Tabi ki çok zorlandığımız şeyler oldu; bazen işler istediğiniz gibi gitmiyor. Burada yaptığınız iş tamamen ticari odaklı





GİRGİNOĞLU YAPI MARKET

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



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

🌐 www.girginoglu.com

☎ 0 232 461 43 35



LEVENT DOĞANOĞLU

EGİAD'ta üyeliğimin 10. yılı... EGİAD büyük bir okul. 34 yaşımda katıldım. Geç kaldım. Keşke daha önce girseydim. Çok güzel dostluklar edindim. Çok şey öğrendim ve öğrenmeye devam ediyorum. EGİAD Ailesi'nden şunu isterim. EGİAD bünyesinde bir sürü komisyon var. Sportif anlamda bir şeyler olabileceğini, yurt dışında bir modelleme olur, gelir getirebilecek bir aktivite olur. Fikirleri olan EGİAD üyeleriyle bir araya gelmeyi çok isteriz. Onlarla burada bir komisyon oluşturup Altay Spor Kulübü'ne hizmet etmelerinden onur duyarız. Başka bir takım taraftarıdır ama spor endüstrisinde aslında şöyle bir şey olsa çok iyi yerlere gelebilir, kapıları açılabilir fikirleri vardır. Ticari birliktelik yapmak isteyen Altay Spor Kulübü üzerinden hem kendi şirketine hem de klübe menfaat sağlayacak projeleri varsa onları seve seve dinleyip tüm yönetim kurulu olarak arkadaşlarla el ele çalışmayı isteriz.



bir faaliyet değil, dış etkenlere çok bağlı bir iş yapıyorsunuz. Birçok denge içerisinde süreci götürmeye çalışıyorsunuz. Beklemediğiniz dış etkenler oluyor. Bazen çok kötü stadyumlarda maçlar oynadık, ülkede ayak basılmadık yer bırakmadık. En zorlandığımız şeylerden biri de emniyet tedbirlerinin çok zayıf olduğu maçlarda oynamaktı ama hepsinden sağ salım çıktık.

Altay'ın seyircisi farklıdır. Çocukluğundan beri iç içelerdir ve diğer izmir takımları taraftarlarına göre daha mülayimlerdir. Bu sizin için bir avantaj mı yoksa dezavantaj mı oldu?

Ö.E: Bu bir avantajdı. Holiganizmden uzak bir yapımız var. O yüzden başarmak istediklerimizi anlatırken bizi daha iyi anlayabilen bir grupla olduk. Sağ olsunlar taraftarlarımız bize inandı, güvendi. Onlar olmasaydı bizim için bu süreçler çok daha zor olurdu.

Bayan futbol takımınız, voleybol, basketbol, e-spor branşlarınız var. Hem 1. Lig'deki bu başarıyı devam ettirmek hem de bu branşlardaki gücünüzü arttırmak için orada nasıl bir çalışma dengesi oluşturacaksınız? Altay'ın marka değerini bu branşlarda ne ölçüde ve nasıl göreceğiz?

Ö. E: Kadın futbol takımı iki senedir faaliyette ama pandemiden dolayı o da biraz duruldu, bu sene devam ettireceğiz. Geleceğin ön gördüğümüz spor dalı e-spor meselesi... Arkadaşlarımız üç senedir e-sporunda aktif bir şekilde devam ediyor. Voleybol ve basketbol şubemiz de var ama diğer branşlarda bu seneyi de geçirdikten sonra özellikle bir branşta daha üst liglerde yarışmacı bir takım oluşturacağız.

Hangi branş ön plana çıkıyor?

Ö. E: Şu an kendi aramızda hala hangisinde ön plana çıkarmalıyız diye istişare ediyoruz.

İzmir’de bir voleybol kültürü, marka değeri anlamında da farklı markaların da buradan çıkardığı bir değer vardır. Voleybol olabilir mi?

Ö. E: Voleybolda çıkabilir.

L. D: Ben aynı zamanda benim rahmetli babamın kurmuş olduğu Altekma Spor Kulübü’nün as başkanım. 1998 yılında Türkiye’nin ilk lise takımını profesyonelleştirdi. Babalarımız yöneticiyken şimdi biz onlardan Tevfik Fikret mezunları olarak devraldık. Biz de 3. Lig, 2. Lig derken Efeler ligine çıktık. Geçen sene de Galatasaray’ı, Fenerbahçe’yi yendik ve neredeyse Avrupa kupalarına gidiyorduk. Bununla ilgili benim ayrı bir sevdam var. Benim gönlümden geçen voleybol branşının önde olması ama biz 7 sene sonra tahminimce diğer amatör branşlarda da yavaş yavaş, belki ilk başta özikleştirerek bu yapıyı, ondan sonra bünyemize katarak bir şeyler yaparız diye düşünüyorum. Başkanım biraz temkinli konuştu, yüzde 100 emin olmadan konuşmaz. Hepsini bizim hedeflerimizde ve hayallerimizde olan şeyler. Amacımız hakikaten Altay’ı 14 sene sonra bir özel dünya markası olarak yaratmak, dünyada yetiştiriciliği ve sistemi ile bilinen ve örnek olan bir kulüp olmak istiyoruz.

Mustafa Denizli gibi bir güç ve tecrübe sizinle... Burada nasıl bir sinerji oluştu, nasıl bir çalışma dengesi oluşturdu?

Ö. E: Mustafa Hoca bizim için büyük bir motivasyon kaynağı, kendisi büyük bir tecrübe. En önemlisi 18 yıl boyunca bu kulüpte oynamış, bu kulüpten yetişmiş, kulübü çok iyi bilen ve bu kulüp için çok fedakarlık yapmış birisi. Daha sonrasında bizi onunla özel kılan şey de hocayı buradan çıktuktan 38 yıl sonra ilk defa teknik direktör olarak kendi kulübüne getirme şerefine bize nail olması.

L. D: Ben çocukken de severdim, çok muhteşem bir insandır.

Neden Mustafa Denizli?

Ö. E: Öncelikle bunu hak ediyordu. Artık bu buluşmanın olması gerekiyordu. O hem evine dönmeyi hem de bu buluşmayı hak ediyordu. Kendisine de bunu söyledik. 38 yıl sonra ilk defa buraya geldi ve Altay Spor Kulübü’nün Süper Lig hasretine onunla birlikte son verdik. Bu bizim için de hayal etmesi heyecanlandırıcı bir projeydi. Kendi kendimi sadece radyo veya televizyonda duyacağım bir cümle bizi bu hayale sürükledi, bu cümle, “Mustafa Denizli 38 yıl sonra teknik direktör olarak ilk defa kulübüne geldi” Bunu duymak muhteşem bir duyguydu.

Eve geri dönüş mü?

Ö. E: Evet ve şampiyon yaparak... Onu çağıracağımız gün biz zaten şampiyon olacağımıza inanıyorduk. Gayet iyi ve güçlü olduğunu düşündüğümüz bir takımımız vardı. Sadece ihtiyacımız olan şey o enerjeydi. 5 senedir buradayız ve o zamandan beri birisi play-off birisi direkt olmak üzere iki şampiyonluğumuz var. Bu işin ne kadar enerjyle bağlantılı olduğunu çok tecrübe ettik. Camiamızın tekrardan bir enerjiye ve heyecana ihtiyacı vardı. Takımımızı bu birlik beraberlik ortamında yürütebilecek kişi Mustafa Denizli’ydi. Tabii ki alternatifler de söz konusuydu ve belki onlarla da başarabilirdik. En önemlisi de aileden biriyle bunu yapabilmek. Mesela bir iş yerinde güzel bir projeyi düşünürken de o projenin başına geçmesi için

hemen ilk olarak aileden birini düşünürsünüz.

Kendi iç dinamiklerinizi kullanmak.

Ö. E: Kesinlikle, her şeyde böyle. Daha sonrasında eğer öyle biri yoksa profesyonel birini alalım dersiniz. Önce bunu aileden birinin başarmasını istedik ve bunun nazarında Mustafa Denizli hocamızı düşündük.

Bu hayali kurarken ‘Gelmez’ yorumlarını yapanlar da oldu...

L. D: O da başkanımızın ikna gücü. Yani sonuç olarak Mustafa Denizli kulübe gelirken ateşten gömlek giydik. Süper Lig’e direkt çıkma şansımız yoktu, play-off’a katılmamız da garanti değildi. Mustafa Denizli de burada büyük fedakarlık yaptı ama burada başkanımızın gerçekten buna inanması çok etkiledi. Mustafa Denizli’yle anlaştığımız ve onun kulübe geldiği gün biz artık şampiyonduk. Play-off’u garantilememiştik ama o gün o enerjiyi ben hala hatırlarken tüylerim diken diken oluyor. Biz şampiyonduk, onu biliyorduk. Hepimiz onu hissetmiştik. Çünkü biz iki tane şampiyonluk yaşadık, ikisi de böyle geldi. Her şey çok destansı bir film gibi oldu. Mustafa Denizli açısından da 18 sene formasını giydiği takımı Süper Lig’e çıkardı ve o 18 sene sonra biz Süper Lig’e çıktık.

Ö. E: Böyle sayısal tesadüfler, o 18 yıl oynanış, biz 18 yıl sonra Süper





Lig'e çıkmışız, 18 bin tane haksızlık yapılmış...

L. D: Haksızlık aslında milyon.

Ö. E: Çok büyük haksızlık değil tabii ki. Zaten bütün İzmir takımları aşağıya gitti. Karşıyaka zaten aşağıdaydı da hem Göztepe hem Altay çıktı. İnşallah Karşıyaka da gelir. Sağolsunlar bizi basketbolda da çok gururlu bir şekilde temsil ediyorlar. Futbolda onlar da şimdi transfer yasağını kaldırmaya çalışıyor. Geçen gün Karşıyaka başkanıyla da beraberdik. "Size destek olalım, transfer yasağınızda bir dosyanızı da biz kaldıralım" dedik.

Son dönemde İzmirli takımların kendi içinde birbirlerine sahip çıkma kültürü ön plana çıkıyor. Bu yapı önümüzdeki döneme nasıl yansır? Bunun marka değeri oluşturma sürecine ve sponsorluklara yansması sizce nasıl olur?

Ö. E: Öncelikle bahsettiğim gibi rekabet bize hep pozitif yansıma yaratacaktır. Buna ek olarak biz İzmir Spor Kulüpleri Birliği Vakfı'nı tekrar hayata geçirdik. İZVAK'ta Ali Bey'in başkanlığında şu an çok aktif olarak ben, Mehmet Sepil ve Turgay Büyükkarcı olarak üçümüz vakit geçiriyoruz. Ali Ertenli hepimizin zaten ortak adaydır. Hemen hemen artık ayda bir sadece İZVAK üzerinden beraber görüşüyoruz, toplantı yapıyoruz ve burada beraber hareket ediyoruz. Bu İzmir'de bazı insanların kafasındaki algıyı da kırıyor. Öngörüme göre, eskiden bazı başarısızlıkları daha çok holiganizmle, birbirine küstürmeyle göz ardı ediyorlardı. Günümüz futbol endüstrisi bunları kaldıracak pozisyonda değil.

Kol kola girip, kenetlenip ilerlememiz lazım. Mesela biz Karşıyaka'ya yardımcı olalım. Biz 3. Lig'de şampiyon olduğumuzda tribünlerde birçok Karşıyakalı taraftar gelip bize destek oldu. Göztepe, İzmirspor, bütün kulüplerimizin taraftarı da vardı. Başarı zaten böyle birlik beraberlikle geliyor.

Sponsorluk konusunda Folkart ve Büyükşehir Belediyesi'nin İZVAK üzerinden desteği var. İzmir sermayesini daha fazla kulüplere sahip çıkabilir bir hale getirmek için yapılması gerekenler neler?

Ö. E: Bu rekabet ortamının sağladığı pozitif enerjinin bu sermayeyi ön plana çıkartacağını düşünüyorum. Folkart Yöneticisi Mesut Bey ve Ailesi çok vizyoner bir ailedir. Bahsettiğiniz tarzda sermayenin kulüplere sahip çıkması gerektiğini ben de savunuyorum. Maalesef özellikle 3. Lig'deyken ve kulüp maddi olarak daha kötü pozisyondayken ziyaret ettiğimiz kişilerden dönem dönem olumsuz dönüşler aldığımız oldu. Ama biz bunlardan daha pozitif beslenip insanlara bunları daha iyi anlatmaya çalışıp şu an olduğumuz yerde daha iyi sermayede destek olma adına teşvik edeceğimizi düşünüyorum. Çünkü artık buralara geldiğinde yayınlardaki görsel görünmeler, sosyal medyadaki görünme rakamları çok daha farklı oluyor. Son yaptığımız bir oyuncu transferinde sadece Twitter bazındaki görüntülenme rakamları 5 milyon. Bunların hepsini ön plana koyarak onları da buraya heyecanlandırmalıyız.

Biraz da kendimize işneyi batırmak lazım, öyle yönetimler gelmiş ki! Her kese 'Hadi ver' deyip karşılığında başarısızlık, suistimal gibi durumlar söz konusu olunca insanların da bu durumlara küsmesi normal. Hep kulübümüze destek oluyoruz ama birileri gelip bu durumları suistimal ediyor gibi düşünürlerse, o iş öyle olmaz.

L. D: Güvenle ilgili ben de birkaç şey söylemek istiyorum. Baktığımızda bu bir ticari birliktelik. Bir sürü İzmir firmasının hepsinin bir reklam bütçesi var. Bu reklam bütçesini doğru şekilde kullanılması ve daha çok insana ulaşmak önemli. Aslında spor, özellikle spor branşları içinde futbol bu anlamda Türkiye'de en önde olduğu için de önemli bir etken. Folkart'ı ayrı tutuyorum. Sancak Ailesi hakikaten İzmir'in kazandığı önemli insanlar... Onlar biz 3. Lig'de iken de bizim

yanımızdaydılar ki; bizim ticari olarak 3. Lig'den Folkart Grubu'na katabileceğimiz, önümüze reklam olarak yapabileceğimiz fazla bir şey yoktu. Her zaman spor kulüplerine ellerinden geldiğince destek oluyorlar.

Sizin aracılığınızla Sancak Ailesi'ne İzmir'e kattıkları değer için çok teşekkür ediyorum. Biz ticari birliktelik olarak düşünüp gerçekten onların da sağlayacağı faydaları şimdi çıkarıyoruz ve onların önüne koyacağız. İnşallah Süper Lig'de bunu başarıp daha çok kulübe, Altay Spor Kulübü'ne, Göztepe, Karşıyaka gibi kulüplere fayda sağlarız. Çünkü İzmir kazanırsa, hepimiz kazanacağız.

İkinci anahtar kelime sermayeyi heyecanlandırmak gerekliliği mi? 'Bugüne kadar bunu tam başaramadık, bundan sonraki süreçte daha fazla heyecanlandırmalıyız' mı diyorsunuz?

Ö. E: İzmir takımının Süper Lig'de olmasından dolayı daha fazla heyecanlanacaklarını düşünüyorum. Çünkü hem karşılıklı başarının geldiğini de görüyorlar, hem de sayın Mehmet Sepil, Mehmet Özkan gibi bu işlere yatırım yapan insanlar oldukça onlar da bu durumlara daha çok heyecanlanacaklar diye düşünüyorum.



Geçtiğimiz ay Türkiye Futbol Federasyonu'nun genel kurulundan çıkan mesajlar neler oldu? Anadolu takımlarına verilen mesajlar nelerdi? Genel kurulda Türk Futbol Endüstrisi'ne yönelik tespitleriniz nedir?

L. D: Ankara'dan çıkan, günün sonunda birlikten kuvvet doğuyor. Hepimiz başka kulüplere başka renklere sevdalanmışız ama hepimizin ortak bir amacı var; bulunduğumuz şartlı kulübü en iyi şekilde temsil etmek ve onu en iyi yerlere getirmek. Tabii ki rekabet içinde birileri kazanacak birileri kaybedecek, biri şampiyon olacak biri düşecek. Birbirimizden öğreneceğimiz çok şey var. Ben hep şunu söylüyorum, biz Altay Spor Kulübü'nü çok seven fertleriz ama Altay Spor Kulübü'nü çok seviyor olmamız rakibimizden nefret etmemizi gerektirmiyor. Nefret etmek zorunda değiliz, rakibimizi de kucaklayabiliriz. Ama biz ondan alacağımız şeyleri Altay'da pozitif bir şekilde uygularsak Altay kazanacak. Onlar da bizim pozitif yanlarımızı görüp belki kendi kulüplerine uyarladıklarında Türk futbolu kalkınacak. Bugün Türkiye liglerinde şampiyon olmak için on tane doğru gerekiyorsa bu yirmiyeye çıkacak. Yirmiyeye çıkınca kulüplerin Avrupa'da daha iyi yerlere gelmesini sağlayacak, Türkiye kazanacak. Önce kulüplerimize, sonra şehirlerimize, ondan sonra ülkemize kazandıracacağız.

Bu yayın hakları sürecinin Anadolu takımlarını daha fazla etkileyeceği çünkü oransal olarak sizin toplam bütçenizin önemli bir kısmının buradan geldiği görülüyor. Yayın hakları özelinde takımların etkilenmemesi için yapılması gerekenler takımların yapması gerekenler neler?

L. D: Biz başkanımızın önderliğinde şöyle düşünüyoruz; biz eğer başkalarına gebe bir yaşam sürersek her zaman onların iki dudağı arasında oluruz. Bizim öncelikle kendi gelirlerimizin nasıl arttığıyla ilgili projelerimizi geliştirmek. Sonra bütünsel projelere bakmamız lazım. Bugün Anadolu kulüplerinin çok taraftar kitlesi yok, yayın hakları veya başka gelirleri Süper Lig'deki 4

Büyükler dediğimiz kulüpler kadar değil ama biz oyuncu yetiştirerek, nokta transferler yaparak ve bunları ihraç ederek ya da iç pazara satarak kendi gelirlerimizi arttırabiliriz. Bütün Anadolu kulüplerinin buna ihtiyacı var. Alt kulüpleri yetiştirici kulüpler olarak kullanabiliriz, oradaki oyuncuları yetiştirebiliriz. Kendi bulduğumuz geleceğe dair iyi izlenim bırakın özel oyuncuları, belki satın alıp o kulüplere kiralayıp orada yarışmacı olmalarını sağlayıp ama onları hem antrenman programlarından kişisel gelişimlerine kadar takip edip oyuncuları sonra kendi bünyemize kazandırıp ortaya çıkarabiliriz. Türkiye'de futbolda ne yazık ki özellikle Galatasaray, Fenerbahçe, Beşiktaş gibi kulüplerin alt yapısından çıkan oyuncular çok iyi olmalarına rağmen yok olup gidiyor. Oyuncunun önce maç oynaması lazım. Ne kadar yetenekli olursanız olun, aynı seviyede olduğunuz bir oyuncunun, mesela biri yüzde 80 yetenekli, biri yüzde 50 yetenekli oyuncu olsun. Yüzde 50 yetenekli bir sezon maç oynarken yüzde 80 yetenekli bir sezon kenarda bekliyor. Ertesi sene baktığınızda bu yüzde 50 yetenekli olan yüzde 80 yeteneklinin önüne geçiyor. Maç oynamak çok önemli. Biz de oyuncularımızı, özellikle kadromuzda düşünmediğimiz genç oyuncularımızın hepsinin sözleşmelerini uzatıp alt liglere dahil ediyoruz ve gelişimlerini takip ediyoruz. Çünkü bizim için çok değerliler ve biliyoruz ki çok iyi yerlere gelecekler.

Pandemiden önce de futbola olan ilginin Türkiye'de yavaş yavaş azalmaya başladığı yerini voleybola, basketbola bıraktığı alternatif spor dallarına odaklanıldığı değerlendirilmesi var. Bu ne kadar doğru? Pandemi süreci sonrasında neler değişti?

L.D: Spor bir eğlence türü doğru değil mi? Akşam bir yere yemeğe, bir eğlence mekanına gitmeniz gibi. Spor müsabakaları da böyle bir şey teşkil ediyor. Rekabet var. Tezahürat yapıyorsunuz, eğleniyorsunuz ve günün sonunda bir şekilde deşarj oluyorsunuz. Futbolda bu iş biraz holiganizm, şiddet vs. gibi unsurlar





içerdiği için insanlar bundan soğumaya başladı. Oradaki yapı başka bir hale dönüştü. İnsanlar için artık neredeyse tuttuğu takımın ya da karşı takımın kim olduğunun önemi yok. Bu nedenle insanlar salon sporlarına kaydı. Orada derbiler haricinde holiganizm ve şiddet yok. Daha nezih bir ortam var. Voleybolda siz topu dışarı vurduğunuzda hakem yanlış karar verse de "Oyuncu dışarı vurdum" der. Böyle bir nezaket var. Futbolda rantın çok yüksek olması, voleybolda rantın bu kadar çok yüksek olmamasından da kaynaklı. Voleybolda rant bir noktaya geldikten sonra başka şeyler olabilir. Ben futbola da çok büyük bir geri dönüş olacağını sanıyorum. Altay'ın stad açıldığında bir maçta dahi bir koltuk boş kalacağını zannetmiyorum.

Stad bitti mi?

L.D: Kasımda bitecek.

Stadınız neresi olacak?

L.D: Alsancak

Orayı başkaları da istiyor değil mi?

L.D: Öyle bir şey söz konusu değil

Ö.E: 30 Ekim'de bitirmeyi hedefliyoruz. Stadyumumuza geri döneceğiz.

Siz mi bitireceksiniz?

Ö.E: Spor Bakanlığı

"30 Ekim'de stadyumumuza geri dönüyoruz" diyorsunuz. Kayseri maçı çok da uzakta değil. Ne durumdasınız?

Ö.E: Kayseri maçıyla başlıyoruz. Takım şu anda Erzurum'da kampta. Transferler var ve adaptasyon süreci içindeler.

Türkiye'de futbolda profesyonel yönetici ve hoca yetiştirme konusunda sıkıntı yaşadığı ifade ediliyor. Hep belli isimlerin etrafında sürecin yönetildiğini görüyoruz. Önümüzdeki dönem Türk futbolunun daha da gelişebilmesi için hoca yetiştirme konusunda nasıl bir politika izlemeli? Bu konuda spor

okullarında üniversitelerde gerek yönetim gerekse teknik açıdan yetiştirmek üzere bölümler mi açılmalı?

Ö.E: Son dönemde çok genç hocalar çıkmaya başladı. Genel kanı itibarıyla, liyakat esaslı olduğu takdirde buradan insanlara destek olduğu ve hakkının verildiği takdirde yeni hocalar da yeni oyuncular da çıkacaktır.

L.D: Çok değerli yeni jenerasyon geliyor.

Ö.E: Futbol endüstrinde her şey zarar etmeme, kar etme ve buradan başarı sağlamaya dönmeye başlıyor. 1960 yılında bir devlet politikası olarak şehirlerdeki takımlara "Birleşin, il takımı kurun ve size 1. ligden başlama şansı verelim" diyorlar. Birçok il takımının kuruluşu hep 60'lardan sonradır. Sonra kurulma amaçları kar gütmek olmayan, suistimal olmasın diye dernek yapısıyla kulüpler kuruluyor ve belediyeler, tesisler, yardım yapıyor.

Şehirdeki gençleri, çocukları spora teşvik etmek amacıyla bu il takımları kuruluyor. Çünkü koştuğunuz yolun ucunda bir hedef olması lazım. Eğer birisi il takımında oynuyorsa, a takımı olması ve kendini orada hayal etmesi lazım. Kar amacı gütmeyen siyasi oluşumların elinde oldukça kulüplerin hep birilerinin ricalarıyla yürüdüğü dönemler de oldu. Bu dönemde kimsenin kaybedeceği bir şeye evet diyemeyeceği bir endüstri haline geldi. Şu anda iyi olan oyuncuyu kimse göndermez. İyi oyuncu forma bulur. Bugün yeni oyuncular da, yeni hocalar da çıkar. Bizde yeni bir hoca gelsin, daha genç daha uzun vadede yürüyebilelim daha istikrarlı devam edelim isteriz. Bizim yönetim kurulumuz da çok genç.

Yaş ortalaması nedir?

L.D: Süper Lig'in en genç yönetim kurulumuz. İşi ben bozuyorum. 42 yaşındayım. (Gülerek...)

Ö.E: Ben 32 yaşındayım.

Fırat Sancak yöneticimiz 20 yaşında, abisi Kerem Sancak 22 yaşında. 3-4 tane 40 yaşında yöneticimiz dışında geri kalan yöneticilerimiz 40 yaşın altında. "En çok zorlandığınız neydi?" diye sordunuz. En zorlandığım genç olmaktı. Göreve geldik. Bu çok genç yapabilir mi, başarabilir mi? En çok bu durumlarla karşılaştık. Hep genç olmakla suçlandık. Biz o gençlikte enerji bulduk. Önemli olan genç olmak değil, önemli olan ne istediğini bilmek. Tabii ki tecrübe çok önemli ama tecrüben yoksa da etrafında tecrübeli insanlar var. "Onlardan ne alabiliriz?" diye düşündük. Bizim bu seneye kadar yanımızda eskiden kulüp başkanlığı yapmış Sabri Sevenoğlu yöneticilik yaptı. Başkanlık yapmış bir kişiyi biz yönetime aldık. Fikir alma konusunda hep açık olduk. Gençlere önem, değer vermek ve destek olmak lazım. Onların önünü açmak gerekiyor.

Koltuğa yapışmamak lazım...

L.D: Koltuğa değer katmak lazım. Koltuğun size değer katmaması lazım.



Ö.E: Biz de aynısını yapıyoruz. Yönetim kuruluna aldığımız insanlar hep genç oluyor. Ben gençsem bizim işimiz gençlerle. Bunu kendimiz başaracağız ilerleteceğiz. Ben şampiyon olup Süper Lig'e çıktığımda lisedeki arkadaşlarım onlara umut ışığı olduğumu söyledi. "İçimizden birinin böyle şeyler başarabileceğini gösterdin. Seninle gurur duyuyoruz" dediler. Ben 26 yaşında kulüp başkanı oldum. 32 yaşındayım.

Süper Lig'de amacımız gençlere başarabileceklerini göstermek ve onlara umut ışığı olmak. Bir şeyleri başarmaktan çok tüketmeye odaklanmış bir genç nesil gördük. Ama yeni gelen gençlerimiz öyle değil. Gelecek gençleridir.

Yani 3. anahtar kelime "Gençlere Güvenin"...

Ö.E: Genç nesile güvenin. Gençlere sorumluluk ve yetki vermek lazım. Bu konuda aileme teşekkür ederim. Her zaman yanımızda oldular. Bize destek oldular. Bu işler zor ve vakit alan işlerdir. Fedakarlık ister. Onlardan zamanlarını aldık, buralara verdik. Her zaman bizim başarımıza destek oldular. Babam neredeyse bana destek olmak için benim kadar deplasman maçına gelmiştir.

Türkiye'de spor yönetimi ve hocalığı konusunda ihtisaslaşma bir eğitim modeli yok. Böyle bir modelin girişimi konusunda siz federasyon üzerinden YÖK'e bir talepte bulunulabilir mi? Türk futbolunun gelişimi için bu tarz alt zeminlere ihtiyaç yok mu? Nasıl bir sistem işliyor?

Ö.E: Başkan ve yönetici pozisyonunda bir eğitim bildiğim kadarıyla yok. Yurtdışındaki eğitimlerin içeriklerini detaylı bilmiyorum. İçerikleri araştıracağım.

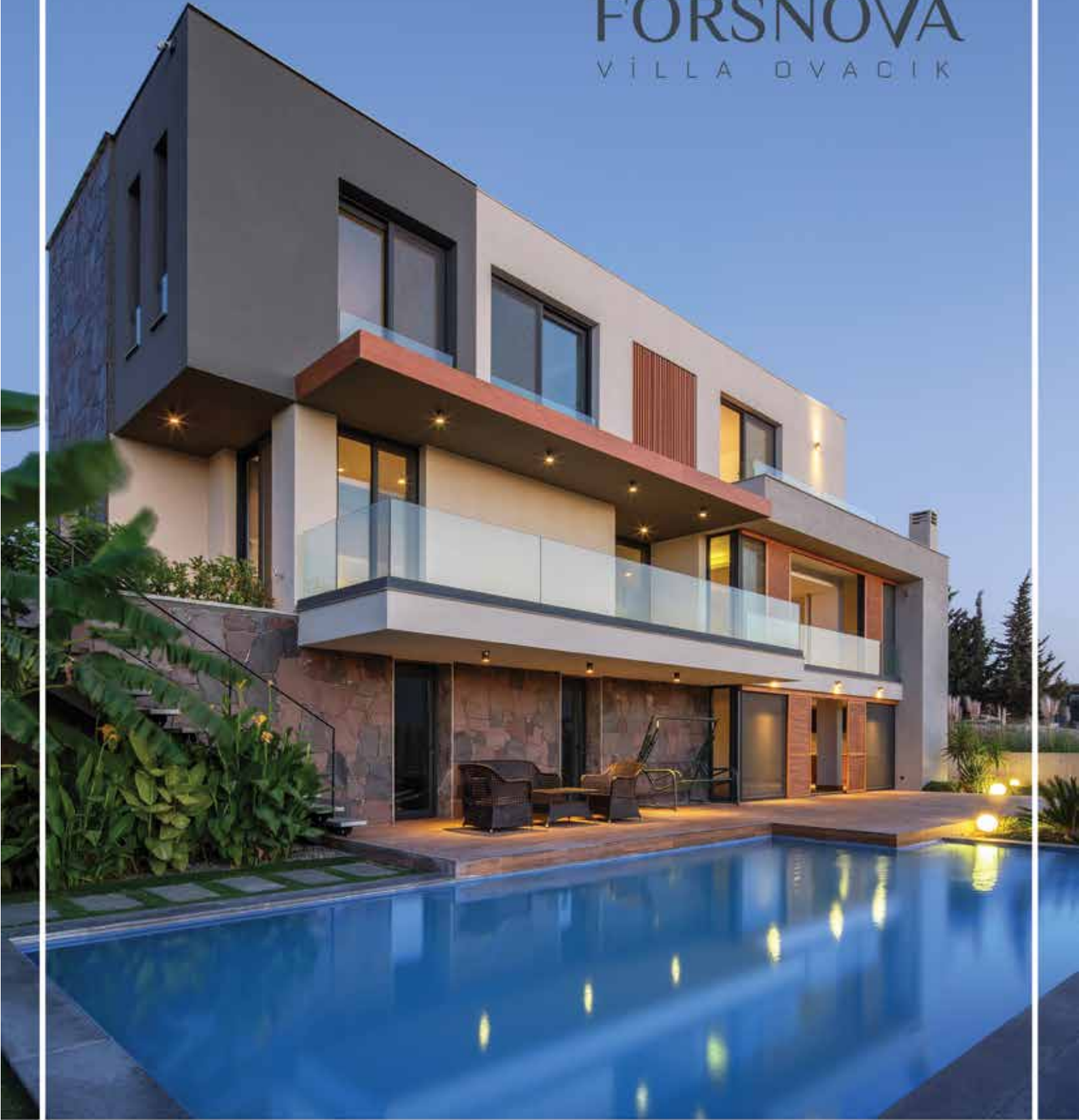
L.D: Dünyada iş kollarına ciro anlamında baktığınızda futbol endüstrisi herhalde ilk 13'tedir. Ama eğitim yok. Türkiye'de futbol endüstrisinde parası olan kişi kulüpte başkanlık yapıyor. Eğer Özgür Bey gibi vizyonluyorsa, bu işe gönülden bağlıysa, katma değer katıyorsa. Ama böyle insanların sayısı çok az. Diğer türlü parayı veren düdüğü çalıyor ve Türk futbolu ileri gidemiyor. Ne liyakat ne proje var. Keşke öyle bir bölüm olsa. Tabii şu anda o bölümden mezun olanları mevcut kulüp başkanları işe alır mı ya da kaçırır?

Levent Bey güzel bir açılım yaptı. İleride Futbol Federasyonu başkanlığı konusunda isminizi görür müyüz?

Ö.E: Takdir ederlerse seve seve... ■

FORSNOVA

VİLLA OVAÇIK



“Gözüm, kulağım, kalbim, her şeyim bu hastanede. Devamlı saha turları yaparız, devamlı hastalarımızla diyalog halindeyiz. Çünkü sağlık sektörü böyle bir şey. Yüzü asık birini gördüğümüzde, “Ne oldu, yapabileceğim bir şey var mı?” demek, aslında tedavinin yüzde 50’si. Bu yüzden hepimiz sahadayız, ben de arkadaşlarımla orkestra şefiyim.”

“İzmir’de oyunun kurallarını değiştirdik, kartları yeniden karıyoruz”



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Hastane hizmetinde 3 tane bacağımız var. Birincisi binamız var. İzmir’de de Kent Hastanesi’ni 2004 senesinde açtığımızda çok güzel bir hastaneydi. Ben oranın kurucusuyum. Sonra Medicalpark geldi bizden daha güzel bir hastane yaptı. Bina olarak daha güzel ve şıktı. Sonra biz geldik onlardan daha şık bir bina yaptık. Yarın Acıbadem gelir, Liv gelir bizden daha güzel bir bina yapar. Bu tamamen vizyon ve parayla ilgili bir durum. İkinci bacak; tıp teknolojisi... Biz burada iyi bir teknoloji kurduk.



YARIN Dergisi’nin konuğu olan Medicana International İzmir Hastanesi Genel Müdürü Dr. Ulvi Ünal ile Medicana Grubu olarak İzmir’de planladıkları yeni yatırımları konuştuk. Balçova lokasyonunda İzmir’deki ikinci hastane yatırımı için yer arayışında olduklarını belirten Ünal, ayrıca önümüzdeki Mayıs ayından itibaren Çeşme’deki hastaneleri ile de hizmet vermeyi planladıklarını kaydetti. Ünal ile İzmir’deki yatırımları üzerinden Türkiye’deki sağlık sektörüne bütün yönleriyle ışık tuttuk.

Sizi tanıyabilir miyiz?

1956 Kayseri doğumluyum. Babam Türkiye’nin ilk inşaat mühendislerinden, kara yollarına çok uzun yıllar emek vermiş. En son İzmir-Aydın Otoyolu’nun kontrol ekibinin başındaydı, 7 yıl önce kaybettik. İşine bağlılığı ve memleket sevdasıyla babam bize hep rol model oldu. Annem ise ev hanımı ama öğretmen olarak da çalıştı. Çok aydın, ilerici, modern bir ailede yetişen üç kardeşten en küçüğüyüm. Tıp doktoruyum. Dokuz Eylül Üniversitesi’nde İşletme Yönetimi eğitimi de aldım.

Dr. Ulvi Ünal

Medicana International İzmir Hastanesi
Genel Müdürü





Yüksek lisansımı da Sağlık Hizmetleri Yönetimi alanında tamamladım. Uzun yıllar iş yeri hekimi olarak çalıştım. Türkiye'nin ilk iş yeri hekimlerindenim. Kent Hastanesi'nin kurucularındanım. Son 6 buçuk senedir Medicana Sağlık Grubu'ndayım. İstanbul'da 4 yıl çalıştıktan sonra, 2 yıl önce Medicana İzmir Hastanesi'ni kurmak için geri döndüm. Yatırımın başından beri arazinin bulunmasından itibaren, İzmir'e böyle bir yatırımın yapılmasının gerekliliğini yönetim kurulu başkanımızla birlikte değerlendiren ekibin içindeydim.

Tıp sizin tercihiniz miydi? Yoksa ailenizin meslek seçiminde etkisi oldu mu?

Aslında ben ilk önce İstanbul Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi'ne girdim. Orada bir dönem okudum. Daha sonra Tıp Fakültesi'ne geçiş yaptım. Bu kararında biraz ailemin etkisi oldu. Ailede mühendis çoktu ama doktor hiç yoktu. O nedenle Tıp Fakültesi'nde okumaya başladım. Çok da severek okudum ama içimde hala mimarlık sevgisi vardır. Şu anda bile devam eden hastane inşaatlarımızda ufak tefek eleştirilerde, mimari tavsiyelerde bulunuyorum. Evimde de hobi olarak mimarlıkla ilgilenmeye devam ediyorum. Eşim Nazan Hanım, eczacıdır. Çocuklarım ise meslek seçiminde daha farklı tercihlerde bulundu. Kızlarımdan Seza, işletme fakültesini bitirdi ve profesyonel anlamda sanatla uğraşiyor. Diğer kızım Şirin ise endüstri mühendisi.

Medicana International İzmir Hastanesi, 9 Eylül'de kapılarını açtı. 110 milyon dolarlık yatırım İzmir'de neleri değiştirdi?

Öncelikle bu hastanenin istihdama çok ciddi bir katkısı var. Sağlıkta teknolojinin gelişmesi insan sayısını azaltmıyor. Teknoloji, insan ile birlikte kullanılıyor. İşe alımlar tamamlandığında yaklaşık 1000 kişi olacağız. Biz insana yatırım yapıyoruz. Hem çalışanlarımızı hem hastalarımızı merkeze koyuyoruz. İzmir'de bir şeyleri değiştirmeye geldik. Nitelikli sağlık hizmeti verebilmek için ciddi bir birikimimiz

var. İzmir hastanesi, grubumuzun 12'nci hastanesi. Medicana ismi ile hem Türkiye'ye hem İzmir'e değer katıyoruz. İzmir de bize değer katıyor.

Robotik cerrahi, tıbbın geldiği son nokta olarak görülüyor. İzmir'de robotik cerrahi kullanan ilk özel hastanesiniz. Robotik cerrahinin kullanıldığı özellikli işlerden bahsedermisiniz?

Hastane yatırımlarında 3 önemli ayak var. İyi binalar yapmanız lazım, çok iyi ekipman almanız lazım, hekimlerinizi iyi seçmeniz, iyi bir kadro oluşturmanız lazım. İzmir'de Ege Üniversitesi Hastanesi ve Tepecik Araştırma ve Uygulama Hastanesi'nde birer robot var. Özel sektörde de biri bizde olmak üzere 2 tane robot var. Kamuda bu hizmetler biraz daha zor yürüyor. Çünkü robot pahalı bir teknoloji. Robotun ilk çıkış amacı aslında kalp cerrahisi. Bu alan biraz daha yavaş ilerleyince, robot kullanımı üroloji, kadın doğum gibi branşlarda daha öne geçmiş. Kalp cerrahisinin geride kalmasının nedeni, çok zor bir iş olması, yapacak ekibin çok zor bulunması. Ege Bölgesi'nde robot ile kalp cerrahisi yapan ilk hastaneyiz. Bu teknoloji ile, hastanın göğüs kafesi açılmadan, çok küçük bir kesiden kalp ameliyatı yapılıyor. Dolayısıyla iyileşme süreci klasik kalp ameliyatına göre çok daha hızlı. Medicana İzmir Hastanesi'nde 6 buçuk ayda 17 tane robotik kalp cerrahisi ameliyatı yaptık.

Yatırımlardaki uyguladığınız model nedir?

Daha kompakt, kendi içinde dinamiği olan hastaneler yapmak istiyoruz. İzmir'de de yapmak istiyoruz.

Uygun olması halinde lokasyon özelinde, İzmir'de ikinci bir hastaneyi de yapabiliriz diyorsunuz...

Evet. Lokasyonumuz da belli. Balçova Bölgesi'nde yer bakıyoruz. Balçova Bölgesi'nde eğer bizim modelimize uygun olabilecek, bizim sistemimize uygun olabilecek ve isteklerimizi karşılayacak yer

İzmir halkı Medicana International İzmir Hastanesi'ni nasıl karşıladı?

Tek kelimeyle, çok iyi. İzmirlilerin bir özelliği vardır, dışarıdan gelenleri biraz daha yavaş bünyelerine almak isterler. Bize çok büyük teveccüh gösterdiler. Poliklinik sayımız 150 bine yaklaştı. 10 bini aşkın ameliyat yaptık. Kalp ameliyatları, onkolojik kanser ameliyatları, mide ameliyatları, akciğer, karaciğer ameliyatları gibi çok büyük ameliyatlar yaptık. Biz İzmir'e Ege Bölgesi'ne hizmet etmeye geldik, onlar da sağ olsunlar bizim bu isteğimizi karşılıksız bırakmadılar.



bulabilirsek ikinci hastaneyi açmayı çok istiyoruz.

“İzmir bize çok büyük teveccüh gösterdi” dediniz. İzmir'in sağlık hizmeti konusunda beklentisi neymiş?

Kaliteli sağlık hizmeti almak en büyük beklentisi imiş. İzmir'in en büyük şansı burada iki büyük üniversite var. Üstüne iki tane daha tıp fakültesi olan yeni üniversite katıldı. Bu hastaneler İzmir için oldukça önemli ancak geçtiğimiz yıllar içerisinde bu hastanelerde üretilen sağlık hizmetinin kalitesinde bazı düşüşler oldu.

Hekim kadroları zayıfladı, malzeme sıkıntısı ve kullanılan malzemenin yenilenememesi nedeniyle insanlar daha nitelikli sağlık hizmeti üretilen ve girdiği yerde de o sağlık hizmetini istediği vasıfta alabilen merkezlere yönelmeye başladı. Özel hastanelerin avantajları budur. İyi özel hastaneler bu hizmetleri daha kompakt ve de yüksek seviyeden vermeyi isterler.



Hastane hizmetinde 3 tane bacağımız var. Birincisi binamız var. İzmir'de de Kent Hastanesi'ni 2004 senesinde açtığımızda çok güzel bir hastaneydi. Ben oranın kurucusuyum. Sonra Medicalpark geldi bizden daha güzel bir hastane yaptı. Bina olarak daha güzel ve şıktı. Sonra biz geldik onlardan daha şık bir bina yaptık. Yarın Acıbadem gelir, Liv gelir bizden daha güzel bir bina yapar. Bu tamamen vizyon ve parayla ilgili bir durum. İkinci bacak; tıp teknolojisi... Biz burada iyi bir teknoloji kurduk.

Peki teknolojik kapasitesini kullanma oranı özelinde baktığımızda hakkettiği ölçüde mi kullanıyorsunuz?

Zaten işin sırrı burada. O makineyi eğer ki siz yüzde 70-75'in altında kapasiteyle kullanıyorsanız olmaz. Örneğin; 1,5 tesla MR ile optimum seviyede hizmet alabiliyorsam teşhis koymak için benim için

Bizim hastanemiz teknolojik alt yapısı çok güçlü bir hastane. 275 noktadan görüntü alıyoruz. Hasta güvenliği açısından bu önemli. Ben bütün bu görüntüleri 24 saat boyunca bilgisayarımdan takip ediyorum. Sadece ben değil, merkez ekibimiz de takip ediyor. Tüm gün takip halindeyim. Ameliyathanelerimizde neler oluyor, yoğun bakımda bir aksaklık var mı, bunları gözlemliyorum.

yeterlidir. Tabi ki teknolojiyi takip etmek var. Ama hiçbir zaman boş para vermememiz lazım. Çünkü bunların hepsi ülkemizin kaynağı.

Teknoloji kullanımı, akademik kadronun bir zaman sonra reflekslerinin ve algıda seçiciliğinin körelmesine neden olabiliyor mu?

Teknolojik yenileme ya da teknoloji birçok sektörde hayatı kolaylaştırır ve bunun yanında insana olan bağımlılığı, kullanıcıya olan bağımlılığı azaltır. Hizmet sektöründe insanı ön plana çıkar. Hastanecilik özelinde baktığımızda çok modern cihazlar alırsız ama insan kaynağımızı azaltmayız. Biz aynı insan kaynağı ile gideriz. Çok iyi cihazlar almanın avantajı, bu insan kaynağının elini rahatlatmaktır. Koyduğunuz teşhisin güvenliği bir doktorun en büyük mutluluğudur. Akşam rahat uyur. Onu atalete götürmez. Tam tersine biz hala ne kadar teknolojiye ileriye götürsek de insan kaynağımızı aynı oranda arttırırız.



casa

Allover Collection
designed by **Mauro Lipparini**



+90 232 264 74 14
Yeşillik Caddesi No: 241 Karabağlar, İZMİR
casa.com.tr

O zaman Türkiye olarak burada insan kaynağı olarak da avantajlı konumumuz var diyebilir miyiz?

Üçüncü bacak da işte bu; insan kaynağı. En önemli bacak hastanecilikte insan kaynağıdır. İsteddiğiniz kadar güzel binalar yapın, istediğiniz kadar büyük milyon dolarlık cihazlar alın, bu cihazları kullanan sağlık profesyonelleri işinde yetkin değilse hiçbir işe yaramaz.

Özellikle alanında en iyisi olan hoca için hangi hastanede ise oraya gidiyorsunuz!

Onun için insan kaynağı çok önemli... Sadece doktorlar özelinde değil hemşire ve teknikerlerimizden, idari kadroma, teknik kadroma, satın almama, kurumsal iletişim ve pazarlama ekibine kadar. Hepsindeki insan kaynağını işinde yetkin olan kişiler arasından seçerseniz sırtınız yere gelmez. Medicana İzmir Hastanesi'nin başarısı insan kaynağıdır. Bu konuda mütevazı olmayacağız.



Son dönemde özellikle sokak arası diyebileceğimiz boyutta hastaneler açıldı. Son iki yıllık kriz içerisinde baktığımızda da bankaların elinde; hastane devirlerinin, hastane binası devirlerinin 'kelebirden satılık' dediğimiz tesisleri görüyoruz. Önümüzdeki süreçte bu sistem yerini sizin dediğiniz gibi tamamen zincir sisteme mi bırakacak? Bunun artıları ve eksileri ne olur? Tekelleşmeye sebebiyet verir mi?

Dediğiniz doğru, benim bildiğim Türkiye'de 500 tane satılık hastane var. Bu bizi hem korkutan bir şey, hem de iyi bir şey. Hep tekelleşmeden çekiniriz ama sağlık kendi içinde pahalı bir hizmet. Sağlık hizmetinin maliyet analizini yaptığımızda en büyük sıkıntımız gelir değil. Bizim en büyük sıkıntımız gider kaleminde. Giderimizi kontrol ettiğimiz müddetçe karlılığımızı arttırabiliyoruz. Zincir hastaneler ölçekli çalıştıkları için gider tarafını daha iyi kontrol ederler.

Küçük hastanelerin gider taraflarında öyle sıkıntıları var.

Gelir tarafında da küçük hastaneler genelde hekimlerin küçük birikimleri ile kurulan hastanelerdir. Bu hastanelerde en önemli olan gelir kaynakları direkt devlete dayanan gelir kaynaklarıdır. Bunun çok uzun süredir mücadelesini veren grubun içindeyim. Sadece SGK'ya dayanan gelir modeli ile hareket edenlerin sonları hüsrana oluyordu. Çünkü ülkenin ekonomisi ve ülkenin sağlığa ayırdığı bütçe belli. GSMH içinde sağlığa ayrılan pay devamlı oran olarak düşmektedir. Halbuki daha önce dediğim gibi sağlık pahalı bir şey. Onun için geliriniz düşerken, giderinizi yükseltmemek mecburiyetindedir. Giderinizi de aynı şekilde düşürmeniz lazım. Küçük hastanelerin sıkıntısı; orada en ufak bir devlet kaynaklı küçülmede çok ciddi sıkıntı içine düşüyor olmalarıdır.

Sağlıkta hem büyük oynayacaksınız hem de sadece devlete dayalı olmayacaksınız. Burada gelir bacağının ikinci veya üçüncü bölümlerini de sisteme katmanız lazım. Devlet bir şey öder, özel sigorta bir şey öder, vatandaşta cebinden de bir şey öder. Buradaki üçünün toplamı sizin aldığınızdır. Buradaki amaç vatandaşın cebinden çıkkanı minimize etmektir.

Vatandaşın cebinden çıkkanı minimize etmek için ya devlet tarafını yükselteceksiniz ya da bunu da yapamıyorsanız özel sigortayı yükselteceksiniz. Ülkenin ekonomisi ortada malum. Cepten de para çıkmasını istemiyoruz. O zaman yapacağımız şey ne özel sağlık sigortası, tamamlayıcı sağlık sigortası gibi dediğimiz gelir üreten modelleri teşvik etmemiz gerekiyor. Bu ülkenin sağlıkta yapması gereken en büyük şey budur.

Hepimizin arabamızın kaskosu var. Ancak çoğumuzun özel sağlık sigortası yok. Mal canın yongası tamam ama sağlık da öyle... Hele bu Covid-19 döneminde herkes bunun ne anlama geldiğini daha fazla anladı.

Covid-19 farkındalığı artırır mı?

Biraz kötü bir örnek ama tabii ki artırır. İnsanlar artık sağlığın



Sağlıkta hem büyük oynayacaksınız hem de sadece devlete dayalı olmayacaksınız. Burada gelir bacağının ikinci veya üçüncü bölümlerini de sisteme katmanız lazım. Devlet bir şey öder, özel sigorta bir şey öder, vatandaş da cebinden de bir şey öder. Buradaki üçünün toplamı sizin aldığınızdır. Buradaki amaç vatandaşın cebinden çıkkanı minimize etmektir.

ne anlama geldiğini biraz daha anlamaya başladı. Sağlık pahalı bir iş.

Türkiye olarak baktığımızda, Avrupa ile ya da dünya ortalamasında sağlık hizmetleri konusunda ucuz kalıyoruz. Sağlık Bakanlığı'nın da son dönemde özellikle sağlık turizmi konusunda ciddi bir atılım yaptığını görüyoruz. Ama istediğimiz hıza erişebilmiş değiliz. Türkiye bu konuda nerede tıkanıyor. Bu konudaki tespitleriniz neler? Özellikle Bakanlık ve kamu hastaneleri burada bir entegrasyon sağlayamıyor mu? Size katılıyorum. Sağlık Bakanlığı ve Turizm Bakanlığı ile aramızdaki entegrasyon istediğimiz düzeyde değil. Kamu otoritesi, kontrolü elinde tutarak, sistemi yönetme çalışıyor.

Bu yöntemin doğru bir model olduğunu düşünmüyorum. Bana sorarsanız, devlet daha kontrol edici mekanizmalarda olmalı. Bakın, sağlık turizmi ve buna bağlı olarak turistlerin sağlığı dediğimiz turizm sağlığı esasında çok önemli.



Bunu herkes söylüyor, devlet de, cumhurbaşkanı da... Ama biz hala daha Avrupa Birliği ile kendi aramızdaki karşılıklı sağlık müktesebatını düzenleyemedik.

Şehir hastaneleri modeli konusundaki tespitlerinizi almak isterim. Şehir hastanelerini de sağlık turizmi içine dahil etmek doğru bir uygulama mı?

Biz burada duruyoruz ve varız, bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Kendi yağımızla durmadan hasta bulmaya çalışıyoruz. Bize de geliyor, obeziteden vb. hastalar ama biz bu konuda devletimizden maalesef gerekli desteği almıyoruz.

Buradaki önemli unsurlardan birisi direkt uçuş... İzmir'e direkt uçuş konusunda çok limitli bir süreç varken siz sağlık turizmi konusunda ve sağlık konusunda bir üs olmayı nasıl hedefliyorsunuz? İnsanların kalış süreçlerinde Çeşme bir noktaya kadar güç ama nereye kadar bir güç? Şehir otellerimizin durumu ortada. Bu alt yapıyla şehir ne ölçüde sağlık konusunda bir üs olabilir?

Bu konuda da size belli oranlarda katılıyorum, belli oranlarda katılmıyorum.

Eğer sağlık hizmetin iyiyse insanlar her yere gelirler. İzmir'e de gelirler. Yeter ki iyi sağlık hizmeti üretin ve de bunu iyi pazarlayın. Hiç önemli değil, isterse iki uçak değiştirsin isterse üç uçak değiştirsin. Evet handikap buraya direkt uçaklarının olmaması, İstanbul üzerinden geliyor olması. Evet, İzmir'in şanslı olduğu taraf ne? Doğamız güzel ancak asıl olan biz iyi sağlık hizmeti üretiyoruz. Medicana International İzmir olarak bu konuda iddialıyız.

Oyunun kurallarını değiştirdik diyorsunuz!

Evet. Biz kartları yeniden karıyoruz. Bakın biz robotik cerrahi yapıyoruz. İzmir'de 4 tane robotik cerrahisi olan hastane var. Ama niş alanımız çok önemli. Biz robotla kalp cerrahisi yapıyoruz.

İzmir hastanesinde spesifik uzmanlaştığınız alanlar olacak mı? Bu konuda ön plana çıkaracağınız branşlarınız olacak mı?

Yurt dışından robotik kalp cerrahisi için hasta getirmeye başlıyoruz. Hiç tahmin etmeyeceğiniz yerlerden Avrupa, Kuzey Avrupa, Afrika'dan gelecekler.

Akademik kadroya yeni transferler mi olacak?

Bizde transfer bitmez, Beşiktaş gibiyiz. (Gülerek...) Şu anda 100 hekimimiz ile akademik olarak çok ciddi şekilde üst seviyelerdeyiz. Yeni arkadaşlar gelecek ama zaten omurga çok güçlü. Radyasyon onkolojisine başlıyoruz. Hematoloji çok iddialı giriyoruz. Bütün branşlarda iddialıyız. Transfer her zaman olacaktır. Transfer olmadan olmaz. Sohbetin başında çok hoş bir nüans vardı. "Biz de olsak başkası da olsa burası yeni yatırımlara aç bir Pazar" dediniz. Yani yeni oyunculara gelebilir, yeni oyuncularda İzmir'de olabilir. Olabilir, gelebilir. İzmir güzel bir Pazar. Bizim avantajımız ne? Biz buradayız. Dışarıdan yeni bir yatırımcının gelip buraya bu büyüklükte yatırımlar yapması çok zor. Burası 110 milyon dolarlık bir yatırım. Böyle bir yatırım bu ekonomik ortamda yapması çok kolay bir iş değil. Ben Balçova'ya hastane açsam çamaşırhane koymam. Çünkü burada çamaşırhanem var.

Orada düşündüğünüz yatırım bu ölçekte olmayacak mı?

Biraz daha küçük. Belli bölümleri orada toplarız belli bölümleri burada toplarız. Çok da bölünmekte israf, insan gücünü de parçalayamıyorsunuz. Bu sıkıntı yaratır.

Kurucunuz Hüseyin Bey ile açılış sürecinde sohbet ettiğimizde "Seda, 25 yıl burada yatırım yapabilmek için bekledim. Çok bürokratik engellere karşılaştım. Keşke 25 yıl önce gelebilseydim" demişti. Grup olarak bürokratik sürece çok ciddi bir güven verdiniz ki orada yeni yatırım

yapabilecek kadar hızlı yol alabiliyorsunuz?

Evet bürokratik bir sürü engel var ama aşacağız yani aşacağız aşmak mecburiyetindeyiz. Yoksa yerimizde durursak biraz önce sizin dediğiniz gibi küçülürüz yani düşeriz. Çeşme'ye gidiyoruz.

Çeşme bu sezon açılıyor mu?

Bu sezona yetişmiyor. Çünkü orada inşaat yasağı var. Güzel bir yatırıma yapmak istiyoruz. Çok güzel bir yerle el sıkıştık. Önümüzdeki Mayıs ayında hizmete açmayı planlıyoruz.

Masanızdaki ekranlardan hastaneyi gözlemlediğinizi görüyorum. 24 saat bu şekilde çalışıyor musunuz?

Bizim hastanemiz teknolojik alt yapısı çok güçlü bir hastane. 275 noktadan görüntü alıyor. Hasta güvenliği açısından bu önemli. Ben bütün bu görüntüleri 24 saat boyunca bilgisayarımdan takip ediyorum. Sadece ben değil, merkez ekibimiz de takip ediyor. Tüm gün takip halindeyim. Ameliyathanelerimizde neler oluyor, yoğun bakımda bir aksaklık var mı, bunları gözlemliyorum. Hasta mahremiyeti önceliğimiz, hiçbir hasta odasının içini, hiçbir ameliyathanenin içini göremeyiz, ama müşterek tüm alanları görebiliyoruz. Gözüm, kulağım, kalbim, her şeyim bu hastanede. Devamlı saha turları yaparız, devamlı hastalarımızla diyalog halindeyiz. Çünkü sağlık sektörü böyle bir şey. Yüzü asık birini gördüğümüzde, "Ne oldu, yapabileceğim bir şey var mı?" demek, aslında tedavinin yüzde ellisi. Bu yüzden hepimiz sahadayız, ben de arkadaşlarımla orkestra şefiyim. ■





ERDALETİKET

Serigrafi > Dijital Baskı > Endüstriyel Kesim



Hayatın her anında, her alanında...


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

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

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

 erdalprintinglabel

 erdalprintinglabel

 erdal-etiket

tanıtım videosu için
QR code okutunuz.





İstanbul Sözleşmesi Üzerine Güncel Değerlendirmeler



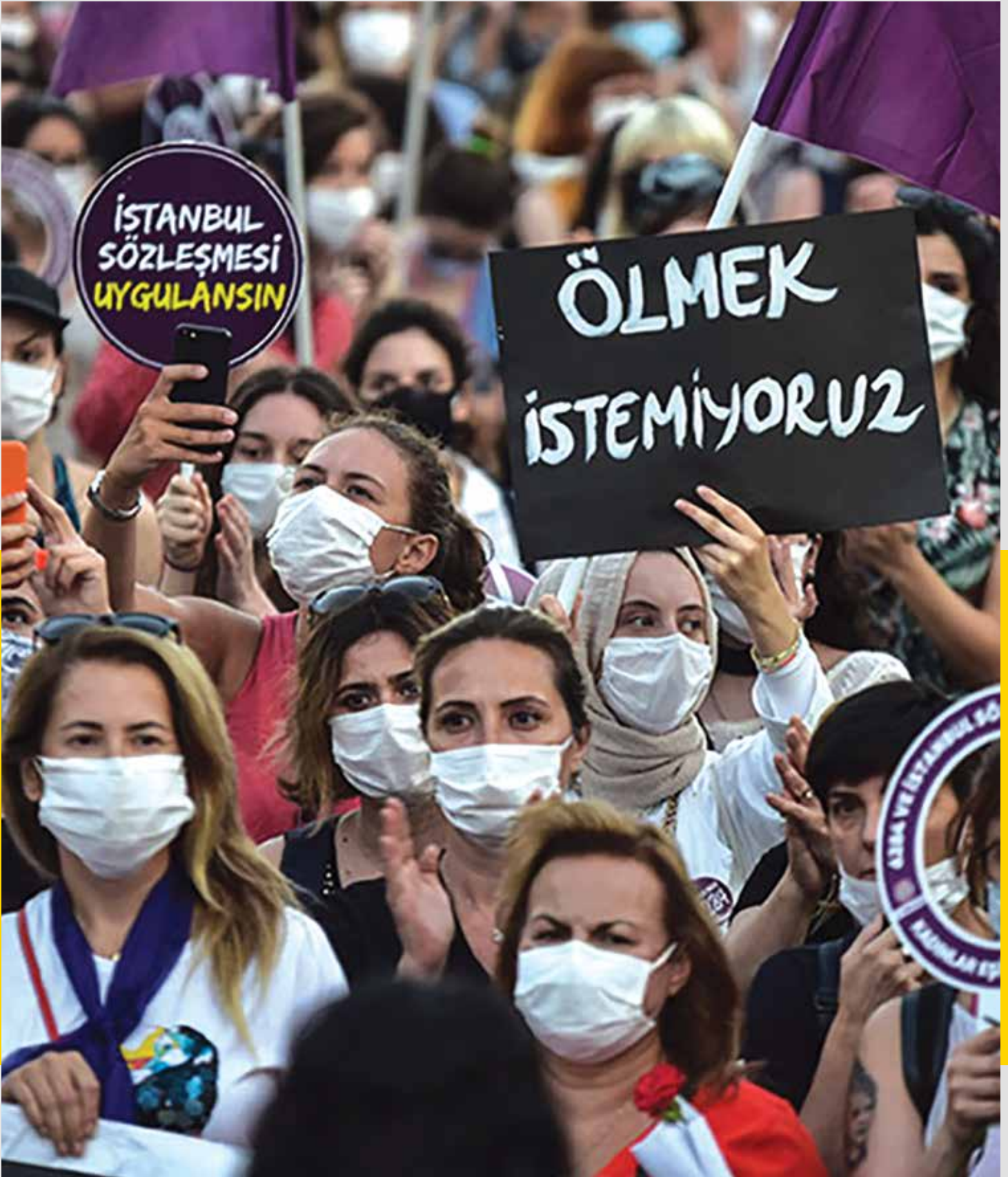
İstanbul Sözleşmesi 6251 sayılı yasa ile TBMM'de uygun bulunarak Anayasamızın 90. maddesi çerçevesinde yürürlüğe girmiştir. Hâlbuki Cumhurbaşkanı karar ve kararnamesi hiçbir işlem ile yasama alanında düzenleme yapamaz.



Barış Kaşka
Lexius Legal Avukatlık
Ofisi



Kamuoyunda İstanbul Sözleşmesi olarak bilinen Kadınlara Yönelik Şiddet ve Aile İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi'nden çekilme kararının 19.03.2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanmasına müteakip Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı verilen iptal kararın gerekçesini "İstanbul Sözleşmesi'nin, Türkiye'nin toplumsal ailevi değerleri ile bağdaşmayan eşcinselliği normalleştirmeyi çalışan bir kesim tarafından manipüle edilmesi" ile açıklamıştır. İptal kararının Resmi Gazete'de yayınlamasının ardından başta barolar olmak üzere bazı siyasi partiler ile özellikle kadın hakları üzerine çalışan STK'lar gerek Danıştay Başkanlığı gerekse Anayasa Mahkemesi'nde Cumhurbaşkanlığı makamının vermiş olduğu iptal kararının iptali için davalar açtılar. Aslında İstanbul Sözleşmesi ile ilgili tartışmalar sözleşmenin 2014 yılında yürürlüğe girmesinden bugüne değin sürmekteydi. Önce "nafaka mağduru babalar" "boşanmış mağdur babalar derneği" gibi marjinal baskı unsurları Türk kadınının, Türk Medeni Kanununun da kazanılmış haklarına dönük ve Avrupa Kamu Hukukunda yeri olmayan taleplerle TBMM'de seslerini duyurmaya çalıştılar. Bu marjinal grupları 6284 sayılı Ailenin Korunması ve Kadına Karşı Şiddetin Önlenmesine Dair Yasanın tamamen kaldırılması yönünde çalışan





ve daha çok sosyal medya üzerinde faaliyette bulunan diğer gruplar da takip etti.

Bu gruplar daha da ileri giderek "Çocukların Cinsel Suistimal ve Cinsel İstismara Karşı Koruması İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi'nin (LANZAROTE)" kaldırılmasını da talep ettiler. Tüm bu talepler üzerine TBMM'de TCK 103. maddesinde değişiklik önergesi verilerek çocuklara yönelik cinsel istismar vakalarının evlilikle sonuçlandırıldığına cezadan muaf olmasını öngören kanun değişikliği gündeme geldi. Bu kanun değişikliği kamuoyunda oluşan tepkiler sonucu mecliste geri çekildi. Aslında gerçekten de İstanbul Sözleşmesi'nin 2014 yılından beri yürürlükte olmasına karşın bugüne değin geçen sürede sözleşmenin toplumun genelinde tam olarak anlaşılmadığı ortadadır. Hâlbuki sözleşme metninin giriş bölümünde sözleşmenin amacı net olarak tasvir edilmektedir.

Buna göre sözleşmenin nihai amacı Avrupa coğrafyasını kadınlara yönelik şiddet ve aile içi şiddetten arındırmaktır. İşte Avrupa Konseyi'nin bu kadar net tasvirine rağmen gerek Türkiye'de gerekse Doğu Avrupa ülkelerinde İstanbul Sözleşmesi'ne karşı itirazların yükselmesinin ana sebebi "aile içi şiddet" kavramından

20.03.2021 tarihli Cumhurbaşkanlığı kararının Türkiye'de iptali yönünde açılan davaların ve dava nedenlerinin Avrupa Konseyi üzerinde de geniş bir yansımalarının olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda birkaç hukuki hususun 'da altı çizilmelidir. İstanbul Sözleşmesi 6251 sayılı yasa ile TBMM'de uygun bulunarak Anayasamızın 90. maddesi çerçevesinde yürürlüğe girmiştir. Hâlbuki Cumhurbaşkanı karar ve kararnamesi hiçbir işlem ile yasama alanında düzenleme yapamaz.

kaynaklanmaktadır. Sözleşmenin orijinal ismi "Europe Convention on Preventing and Combating Violence Against Women and Domestic Violence" Kadına Yönelik Şiddetin ve Ev içi Şiddetin Önlenmesi ve bunlarla mücadeleyle dair sözleşme) olmasına karşın TBMM'de "Kadına Yönelik Şiddetin ve Aile İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye Dair Sözleşme" şeklinde onaylanarak geçirilmiştir. Görüldüğü gibi TBMM, alışılmışın dışında sözleşmenin orijinal isminde muhtemelen kamuoyuna dönük tek taraflı bir değişiklik yapmayı gerek görmüştür. Bunun farkı şudur; sözleşmede "aile içi" kavramı yer aldığına sadece resmi olarak aile kavramı içinde kalan bireylerin sözleşme tarafından korunacağı açıktır. Ancak uluslararası sözleşmelerin tek taraflı olarak isminde değişikliğe giderek sözleşme mağdurları daraltılamaz. Zira sözleşmenin tanım bölümünde partner ifadesiyle gerek aile içi mağdurların gerekse fail olarak LGBT + kişilerin de bu sözleşmenin hükümlerinden yararlanacağı açıktır. Sözleşmenin kapsamı; kadınlara yönelik şiddet, ev içi şiddet ve toplumsal cinsiyete dayalı şiddet şeklinde üç unsurdan oluşmakta ve bunu da geniş bir şekilde yorumlamaktadır. Yani sözleşme kadınlar, kız çocukları, erkekler, erkek çocukları, genç, yaşlı, evli, bekâr kişiler, engelli kişiler, azınlık grubu, madde bağımlılığı ve geniş anlamıyla savunmasız tüm bireyler üzerine hüküm doğurmaktadır.

Ayrıca İstanbul Sözleşmesi, kadına ve ev içi şiddet karşısında gerekli tedbirleri üye ülkelere almalarını tavsiye ederken etkin bir denetim mekanizmasını da bünyesinde bulundurarak üye ülkelerin denetlenmesini de sağlayacak mekanizmalara sahiptir. Altını çizmekte fayda gördüğümüz husus, ne İstanbul Sözleşmesi ne herhangi bir milletlerarası bir sözleşmenin eşcinselliği teşvik etmeyeceğidir. Milletlerarası sözleşmeler insanların kendi tercihleri üzerinde bir tahakküm yoluna gitmezler. Milletlerarası sözleşmeler adaleti

sağlama, hukuk üstünlüğünü koruma, ekonomik, sosyal, kültürel, bilimsel hukuki ve idari alanlarda ortak davranışları kabul etme, insan haklarını korumayı ve geliştirmeyi teşvik ederler. İptal kararının Cumhurbaşkanlığı'nca Resmi Gazete'de yayınlanmasından sonra Türkiye Cumhuriyeti Avrupa Konseyi'ne sözleşmeden çekildiği yönünde çekilme kararını bildirmiştir. Ne var ki Avrupa Konseyi'nin üye 27 ülkesi Türkiye'nin İstanbul Sözleşmesi'nden çekilme kararına karşı ortak bir açıklama yayınladılar. Bu açıklamada "Sözleşmenin gizli bir gündem içermediğinin, sözleşmesinin cinsiyet kimliği ve cinsel yönelimle ilgili yeni standartlar belirlemediğinin ve sözleşmenin aynı cinsten çiftleri yasal olarak tanımlanamayacağını" özellikle altını çizdiler. Avrupa Konseyi Parlamenterler Meclisi de (AKPM) Türkiye Cumhuriyeti'nin çekilme kararının "demokratik toplumlarda uluslararası antlaşmaların feshedilmesini düzenleyen normlarla ilgili düşünsel bir çalışma gerektirdiğini belirterek" çekilme kararı ile ilgili Avrupa Konseyi'nin anayasal konularla ilgili uzman organı konumundaki Venedik Komisyon'undan Avrupa Konseyi Sözleşmelerinin onaylanma ve feshedilmeleri düzenleyen koşullar hakkında bir görüş isteyeceğini duyurmuştur.

Görüldüğü üzere 20.03.2021 tarihli Cumhurbaşkanlığı kararının Türkiye'de iptali yönünde açılan davaların ve dava nedenlerinin Avrupa Konseyi üzerinde de geniş bir yansımalarının olduğu anlaşılmaktadır. Bu bağlamda birkaç hukuki hususun 'da altı çizilmelidir. İstanbul Sözleşmesi 6251 sayılı yasa ile TBMM'de uygun bulunarak Anayasamızın 90. maddesi çerçevesinde yürürlüğe girmiştir. Hâlbuki Cumhurbaşkanı karar ve kararnamesi hiçbir işlem ile yasama alanında düzenleme yapamaz. Yani kanun koymak, değiştirmek ve kaldırmak yetkisi sadece TBMM'ye ait olduğu gibi Cumhurbaşkanlık makamı Anayasa'nın 104. Maddesi uyarınca



İstanbul Sözleşmesi ile ilgili tartışmalar sözleşmenin 2014 yılında yürürlüğe girmesinden bugüne değin sürmekteydi. Önce "nafaka babalar" "boşanmış mağdur babalar derneği" gibi marjinal baskı unsurları Türk kadının, Türk Medeni Kanununun da kazanılmış haklarına dönük ve Avrupa Kamu Hukukunda yeri olmayan taleplerle TBMM'de seslerini duyurmaya çalıştılar

temel haklarla ilgili de tasarrufta bulunamaz.

Cumhurbaşkanlığı makamı iptal kararını her ne kadar daha önce yayınladığı CBK - 9 madde 3'e dayandırdıysa da bu kararnamenin geçerlik alanı uygulamasına antlaşmaları ile kanunun verdiği yetkiye dayanarak çıkarılan ekonomik, ticari, teknik ve idari antlaşmalarla ilgilidir. Hâlbuki İstanbul Sözleşmesi hiçbir şekilde tartışmaya yer vermeyecek şekilde insan hakları alanında bir düzenleme ve Anayasamızın 90. maddesi gereğince normaler hiyerarşisi bakımından da yasaların üstündedir. Pek muhtemel Avrupa Parlamenterler Meclisi de Avrupa Konseyine yapılan sözleşmenin feshi ile ilgili başvuruyu da hukuki bakımından değerlendirilecektir. Tüm bu tartışmalar ışığında her ne kadar İstanbul Sözleşmesine karşı, sözleşmenin yürürlüğe girmesinden bugüne değin bazı itirazlar bulunsa da bu itirazların sadece belirli marjinal gruplar tarafından gündeme getirildiği, sözleşmenin iptal kararında hukuki dayanaktan yoksun olduğu ve bu dayanağın Avrupa Kamu Hukuku nezdinde de geçerlik taşımayacağı gözlemlenmektedir.

Avrupa Konseyi'nin üye ülkelerin Sözleşmelerinin belirli maddelerine çekince koyma haklarına sahip olduğu düşünüldüğünde İstanbul'da imzalanan ve ülkemizin ilk imzacısı olan bu milletlerarası metnin idari bir karar ile iptal edilmesinin öncelikle kadının güçlendirilmesini hedefleyen politikalara zarar vereceği ve özel durum nedeni ile savunmasız durumda olan bireylerin de korunmasına dönük tedbirlerin alınmasını zayıflatacağı açık olduğu gibi iddia edilen aksine sözleşmenin esaslı unsurların da LGBT+ bireylerin hakları ile olmadığı ortadadır. Dolayısıyla başta kadınların toplum içerisinde güçlenmesini ve tüm zayıfları şiddetten koruma amacı ile oluşturulan milletlerarası bu metin hakkında verilen idari iptal kararından bir an önce dönülmesi düşüncesindeyiz. ■

Engin Çınar Serdar ve Burak Erin, birlikte kâğıt sektöründeki tecrübelerini yeni yatırımlarla sürdürecekler

Kurumsallaşmayı 3. kuşağa emanet ettiler, kağıttaki tecrübeyi sağlığa taşıdılar



2016 ve 2017 yılında daha nitelikli medikal malzemelerle ilgili çeşitli bayilikleri toplamaya başladık. Örnek vermek gerekirse ameliyatlarda kullanılan stentlerden, kılavuz tellere kadar özel organ nakil vakalarında kullanılan solüsyonlardan, cerrahi aletlere kadar bir takım hem uluslararası hem yerli firmaların bayilik ve distribütörlüklerini almak için çeşitli yatırımlarımız oldu.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK







Bu sektörde 30 yılı geride bıraktık. 1991 yılında Karataş'ta iki katlı tarihi bir evde başladık. Yaklaşık 15 sene ofisimiz orasıydı. Yaklaşık 13 yıl da Karabağlar'daki binamızda idik. Karabağlar'daki binamız yeterli gelmeyince aynı yerin arkasındaki binayı aldık. Sonrasında bu binanın yanındaki iki binayı da sisteme dahil ettik.

Enkaya Kâğıt Sanayi Anonim Şirketi, 1991'den itibaren kraft torba kullanan sektörlere hizmet veriyor. Yüksek teknoloji kullanarak üretilen kraft torbalar özellikle çimento, kireç, barit, fayans yapıştırma harcı, derz dolgu, granit yapıştırma harcı, tamir harcı, gazbeton yapıştırma harcı, mikronize maden, yapı kimyasalları, yem sanayi, süt tozu, dondurulmuş ve mikronize gıda ürünleri, un, ekmek katkı malzemeleri, kuru gıda ambalajlaması, kekik ve haşhaş vb. gıda ürünlerinin ambalajında kullanılıyor.

20'den fazla ülkeye ihracat yapan Enkaya, kâğıt konusundaki tecrübesini son dönemde sağlık sektöründe de ispatladı. Bugünlerde Engin Çınar Serdar ve Burak Erin, bu alandaki tecrübelerini sağlık sektöründe geliştirmek emek veriyorlar. Baba-oğul, yurtdışında sağlık

sektörüne yönelik yatırım yapmak için fizibilite çalışmalarını sürdürüyorlar.

30 yıl önce Karataş'ta iki katlı bir tarihi evde başlayan hikâyeyi baba-oğul, bugün hayatımızı kolaylaştıran yeni çözümlere dönüştürüyorlar. Kurumsallaşma sürecini tamamladıklarını anlatan baba-oğul, bu yapılanmayı pandemi döneminden önce tamamlamalarının kendilerine büyük bir fayda sağladığının altını çiziyorlar. Global bir kâğıt krizi yaşandığını ve bu krizin üç sene daha devam edeceğini vurgulayan baba oğul, pandemi sürecinin daha devam edeceği ve sağlık alanındaki yatırımların önümüzdeki günlerde ön plana çıkacağını anlatıyor.

Baba-oğul hikayesi üzerinden Türkiye'de ve dünyada kâğıt ve sağlık sektöründe yaşanan gelişmeleri dinledik.

Faaliyet gösterdiğinizin kâğıt sektöründeki gelişim hikayeniz üzerinden sizi tanıyabilir miyiz?

E.Ç.S: Memurluktan ayrılınca "Acaba ne yapabiliriz?" diye bakındığımızda, yurtdışı fuarları takip ettim. 1991 yılında da kâğıt sektörüne girme kararı aldım.

Aileniz ne iş yapıyordu?

E.Ç.S: İnşaat işiyle ilgileniyordular. O süreçte fark ettik ki; her beş yılda bir dünyada global bir kâğıt krizi yaşıyor. 1991 yılı da bunun başlangıcıydı. O zaman ithalatlarımızın içerisinde faks, delikli bilgisayar kâğıdı gibi daha değişik kağıtlar vardı.

İzmirli bir aile misiniz?

E.Ç.S: İstanbulluyuz ama 1974 yılından beri İzmir'deyiz. Kâğıt ithalatıyla birlikte Kraft Kağıt işine girmiştik. Kraft kağıt ithalatıyla birlikte üretime başladık. Yaklaşık 30 yıldır kraft torba üretimini yapıyoruz. Kâğıt işine girdiğiniz zaman karşınıza birçok şey geliyor.

İçinde bulunduğumuz bu tesisin ilk temelleri nerede atıldı?

E.Ç.S: Bu sektörde 30 yılı geride bıraktık. 1991 yılında Karataş'ta iki katlı tarihi bir evde başladık. Yaklaşık 15 sene ofisimiz orasıydı. Yaklaşık 13 yıl da Karabağlar'daki binamızda idik. Karabağlar'daki binamız yeterli gelmeyince aynı yerin arkasındaki binayı aldık. Sonrasında bu binanın yanındaki iki binayı da sisteme dahil ettik. Tır ile sevkiyat işlerimiz çok fazla. Karabağlar'daki binalarımızı alırken burası için kentsel dönüşüm planları vardı. Baktık ki bölge ile ilgili farklı problemler var, bunun üzerine iki sene önce şimdiki yerimize taşınma kararı aldık.

Üretim bandı ve çeşidi hakkında bilgi verir misiniz?

EÇS: Sarnıç'taki binamızda üretimimiz yok. Binamız yaklaşık 3 bin metrekare kapalı alana sahip. Burası tamamen depolama ve idare ofislerimiz konumunda. Üretim hatlarımız Yozgat ve Manisa'da bulunuyor.

İki ayrı tesisinizde üretim kapasiteniz, ürün çeşitleriniz ve

Burak Erin'den...

"Yeni nesillerin şirkete katması gereken şeyler; teknoloji ve günümüz şartlarına adapte etmek. Geçtiğimiz 4,5 sene içerisinde biz kurumsallaşma ve teknoloji altyapısı konusunda şirketlerimiz içerisinde önemli oranda bütçe ayırmaya başladık. Covid'den dolayı kapandık ama en az etkilenen firmalardan biri olduk. Çünkü bunun olacağını bilmeden bu süreçte sanki kapanırsak bunu uzak erişim ile nasıl yönetiriz bunun hazırlığını yapmışız. Şirketlerin günümüz teknolojisi ile uyumlu hale getirilmesi önemini tekrar dile getirmek istiyorum.



istihdamınız hakkında bilgi verir misiniz?

E.Ç.S: Toplamda yıllık 80 milyon adet torba imalatı yapıyoruz. Çeşitliliğimiz çimentodan ziyade daha çok yapı kimyasalları ve gıda ürünleri için torba üretiyoruz. Gıda ürünleri içerisinde un torbaları, özellikle bu bölgede üretimi zengin olan defne ve haşhaş gibi tarım ürünlerin torbalarının üretimi var. Zaten Ege Bölgesi'ndeki kraft torba kullananların yaklaşık yüzde 70'i bizden alışveriş yapıyor.

Yıllık 80 milyon adetlik üretim kapasitesinin tamamı kullanılıyor mu?

E.Ç.S: Yüzde 100 kapasite ile çalışıyoruz. 22 ülkeye ihracatımız var. Türki Cumhuriyetler, Afrika, Orta Doğu ve Avrupa'ya ürün gönderiyoruz. Lokomotif pazarlarımız ise Orta Doğu ve Afrika.

Bu bölgelerin özellikle tercih ettiği ürün çeşidi nedir?

E.Ç.S: Yapı kimyasalına yönelik kâğıt tercih ediliyor.

Yeni gireceğiniz pazarlar olacak mı?

E.Ç.S: Yeni girmek istediğimiz pazar; Afrika... Çünkü Afrika önümüzdeki dönemde Orta Doğu'nun önüne geçecek. İnanılmaz bir potansiyel var. İnşaat sektörü burada çok ilerledi. Türkiye'de ne yazık ki, Türki Cumhuriyetler'de de aynısını yapmışız biz, büyük sorun yaşayan herkes bu ülkelere yönelmiş. Bu ülkelerin inşaat sektörüne çok rahatça girmişler ve sektörü ellerinde tutuyorlar. Bunu şunun için söylüyorum; iletişim anlamında bizim gibi firmalar için daha rahat, hem de bankacılık sistemleri sağlıklı yürümemesi bizim için avantaj. Biz bunlara çok çabuk ayak uydurabiliyoruz.

Üretimin ne kadarlık kısmı ihraç ediliyor?

E.Ç.S: Yaklaşık yüzde 35'ini ihraç ediyoruz.

Bu alanda yurtiçi mi, yurtdışı pazar mı karlı?

E.Ç.S: İki tarafta da kâr sabit.

“EGİAD kartvizit alışverişinden önceki kısmın öğrenileceği yerdır”

Engin Bey, iş dünyasını zor bir 2022 de zor bir dönemin beklediğine dair yorumları okuyoruz. Siz bu süreç içerisinde EGİAD üyelerine ve iş dünyasına tecrübeleriniz üzerinden hangi mesajları vermek isterseniz?

1994 yılında EGİAD'a üye oldum. Bu süreçte şunu fark ettim, İzmir'in çok enteresan bir yapısı var. İzmir içinde olanlarla çok sıcak ama dışardan gelecek şeye karşı da bir kabuğu var. EGİAD bence bunun en büyük örneğidir. Klasik kalıplaşmış bir tabiri vardır. “EGİAD'a ne verirsən onu alırsın” Bu çok doğru... Aynı zamanda 2. ve 3. kuşaklar için bir yetişme okulu. Bunu hiçbir yer de öğrenemezsiniz. Hayata dair incelikleri de buradaki büyüklerinizden öğrenirsiniz. Burası kartvizit alışverişinin yapıldığı yer değil. EGİAD, kartvizit alışverişinden önceki kısmın öğrenileceği bir yer.

Karşınızdaki ile iletişim kurabilmemizin için background'ımızın kuvvetli lazım. Orayı kuvvetlendirecek yer burası. Gençlerin gündemi çok iyi takip etmesi lazım. Ben yaşlardakiler işi devrederken, gençlere kendinden sonraki nesile tahakküm etmeden onların fikrini alması lazım. Ben Burak olmasaydı mevcut olan değişimi bu kadar rahat yaşayamazdım.



Çünkü bu çok global bir malzeme. Kraft torbası burada neyse Türkmenistan'da da aynı, Afrika'da da aynı. Türkiye'de vade yapıyorsunuz, yurtdışında yapmıyorsunuz. Yurtdışında direkt peşin alıyoruz. Çünkü Türkmenistan ya da Afrika'da, Türki Cumhuriyetler'de bankacılık bile çok zor çalışıyor.

“ÇOK NADİR BİR ÜRÜNÜ DEĞERLİ MÜŞTERİN İÇİN SAKLARSIN”

Bu süreçte konteyner sıkıntısını nasıl yönettiniz?

E.Ç.S: Büyük firmalar ellerinde 40'lık konteyner bulunmadığı zaman 40'lık fiyatına iki adet 20'lik konteyner vermeyi teklif ettiler. Sizin anlık ihtiyacınız varsa, devam edecek bir çalışmanız varsa firmalar bunu sürekli müşterileri için ellerinde tutuyor. Çok nadir bir ürünü değerli müşterin için saklarsın.

Konteyner tedarikinde yaşanan sıkıntı kâğıt fiyatlarına nasıl yansdı?

E.Ç.S: Konteyner sorunu Afrika pazarını çok etkilemedi. Özellikle Avrupa'da çok sıkıntı oldu. Çünkü kâğıt ülkemizde üretilmiyor. Finlandiya, İsveç, İspanya ve Bosna'dan ithal ediyoruz. İsveç'ten kâğıt aldığımız firma da dünyanın en büyük ikinci kâğıt üreticisi olduğu için bu problemi çözebildiler, çok fazla sorun yaşamadık.

Üretim kapasitesini arttırmaya yönelik yeni yatırımlarınız olacak mı?

E.Ç.S: Bizim için makine yatırımı sorun değil, makine en basit iş. Ham maddeyi bulmak sorun. Şu an dünya global bir kâğıt krizi yaşıyor ve bu kriz üç sene daha devam edecek.

Oğlunuz Burak'ın gelişim sürecini sizden dinlemek isteriz. Eğitiminde sizin etkiniz oldu mu?

E.Ç.S: Burak, üniversite ile birlikte çalışmaya başladı. Kendisi liseyi bir dönem Kanada'da okudu. Sonrasında annesi ve ben,

üniversite eğitimini Amerika'da alması için çok ısrar ettik. “Hayır, ben ticarete atılacağım. İzmir'de kalacağım, çalışma ve eğitim hayatımı burada bir arada devam ettireceğim” dedi. Üniversite eğitimini Yaşar Üniversitesi'nde aldı.

Aile işletmelerinde ikinci ve üçüncü kuşakların yönetiminde yapılan hataların ne olduğuna dair çalışmaları inceledik. Genellikle bizde aile kuşakları tepeden inme başa getiriliyor. Gelişim göstermeden yönetim kademesine alınıyor ve çok dikkat edilmiyor. Burak bizim firmamızda en alt birimimizden çalışmaya başladı. Uzun süreli bütün birimlerde çalıştı.

Kurumun hangi birimlerinde görev yaptınız?

B.E: Depodan başladım. Sonrasında sevkiyat, ofis, muhasebe gibi ilgili tüm prosedürleri izledim.

“KURUMSAL ANLAMDA YAPILANMA YÜZDE 100 BURAK'A AİT”

E.Ç.S: Muhasebe ve finans bilgisi için özel eğitimler aldı. Şirketin kurumsallaşması yüzde 100 ona aittir. Bana kalsa ben hâlâ kendi bildiğim yöntemlerle ilerlerdim ama kurumsal anlamda yapılanmanın tamamı Burak'a aittir.

“ZOR OLMASI GEREKİR Kİ DOĞRU YOLU BULASINIZ Zor bir çocuk muydu?”

E.Ç.S: Zor ya da kolay dememek lazım. Eğer kolaysa bir yanlışlık var demektir. Zor olması gerekir ki doğru yolu bulasınız. Ben ilk birlikte çalışmaya başladığımızda şunu söyledim; “Eğer benim her söylediğime ‘Evet’ diyecekse sana ihtiyacım yok. Çünkü benim çalışma esnasında bir evlada değil, bir çalışma ortağına ihtiyacım var. Benim yükümü alacak, iş anlamında destek olacak.” Burak bu konuda üzerine düşeni fazlasıyla yaptı, yapıyor. Biz şimdilerde aynı işleri yapmıyoruz. İşin kendi bölümünü benim

kendime düşen bölümü idare ettiğim gibi yönetiyor ve yalnızca finans raporlarını bana getiriyor.

En sevdiğiniz ve sevmediğiniz huyları neler?

E.Ç.S: En sevdiğim huyu çok çalışması. En sevmediğim huyu yine çok çalışması. Bazen serzenişte bulunuyorum, "Oğlum, yeter" diyorum. Tam bir işkolik.

Sizin babanızda en sevdiğiniz ve sevmediğiniz huyları neler?

B.E: En sevdiğim özelliği; karşısındakine son derece güven vermesi ve bunu karşı tarafa hissettirmesi. Bu belki de asker kökenli olduğu için de olabilir. Bu konuda hem ailemiz hem de birlikte çalışan insanlar aynı yorumu yaparlar. Sevmediğim özelliğine gelirsek; yorumsuz bırakıyorum. (Gülerek...)

Birlikte çalışmak zor mu?

B.E: Açıkçası çok zor değil. Tam olarak birlikte çalışıyoruz dememiz doğru olmayabilir. Biz bir şirketler topluluğuyuz. Bünyemizde faaliyet gösteren lokomotif üç şirketimiz, bir de yeni bir yatırımımız söz konusu bu süreçte...

Engin Bey, bizzat kendisinin ilgilendiği kraft torba üzerine olan lokomotif firmamızdan kendisi bahsetti. Bizim bir de Türkiye genelinde kamu kurum ve kuruluşlarıyla çalıştığımız bir yapılanmamız var. Ben daha çok kamu tarafındaki faaliyetleri yönetiyorum. Kamu kuruluşlarının da kâğıt ve kâğıt mamullerinde Türkiye genelinde tedariklerini yapıyoruz. Örneğin; sizin seçim için kullandığınız zarfın kâğıdından tutun, askeri tesislerde kullanılan kâğıda, kamu kuruluşlarının matbaalarında kullandıkları kağıtlara kadar... Bu konulardaki ihalelere giriyoruz.

Ayrıca çok spesifik kağıtlarımız da var. Örneğin; Osmanlı arşivlerine tedarik ettiğimiz ph derecesi 8.7'nin üzerinde olan asitsiz dediğimiz arşivleme sistemlerinde kullanılan kağıtlarını tedarikini yapıyoruz. Hastanelerde kullanılan medikal cihazların medikal kağıtlarının



tedarikini yapıyoruz. Devlet Malzeme Ofisi'nin kendi tesisinde işleyeceği bobin kâğıda kadar farklılık gösteren tamamıyla talebe istinaden karşılık bulan bir sistemimiz var.

Sohbet esnasında "Yeni yatırım planlıyoruz" dediniz. Bunu biraz açalım mı?

B.E: 2014 yılında medikal sektöre adım attık. Kamuyla çalıştığımız için Türkiye'deki kamu kuruluşlarında en büyük kapsamlardan birisi aslında hastanelerdir. Bizde hastanelerle iyi çalışırız. Bu sistemi iyi biliyoruz. Medikal zor bir sektör bununla ilgili eğitimlerimizi aldık. Ekibimizi güçlendirdik. 2015 yılında medikal ile ilgili olarak faaliyetimize başladık. İlk başlarda hızlı tüketimi olan şırınga, gazlı bez ve serum hortumu gibi bizim daha basit sarf bizim medikal sarf dediğimiz medikal ürünlerin distribütörlük ve bayilikleri ile başladık. Fakat sonrasında medikal ile ilgili yatırımlarımızı arttırdık.

Medikal ayağında ürün çeşitlerinizde neler var?

B.E: 2016 ve 2017 yılında daha nitelikli medikal malzemelerle ilgili çeşitli bayilikleri toplamaya başladık.

Örnek vermek gerekirse ameliyatlarda kullanılan stentlerden, kılavuz tellere kadar özel organ nakil vakalarında kullanılan solüsyonlardan, cerrahi aletlere kadar bir takım hem uluslararası hem yerli firmaların bayilik ve distribütörlüklerini almak için çeşitli yatırımlarımız oldu.

Uluslararası firmaların ülke menşesine baktığımızda nasıl?

B.E: Örneğin; Amerika'da faaliyet gösteren Masimo adlı dünya devi bir firma var. Bu firma Türkiye ve dünyadaki birçok üreticinin sağlıkla ilgili alt yapısını sunan bir firma. Örneğin; dünyada en fazla finansman ayırıp Ar-Ge'ye önem veren medikal şirket seçildi. Geliştirdikleri sağlık teknolojisini

dünyadaki üreticilere satan, aynı zamanda kendilerinin üretim sektöründe faaliyet gösterdiği bir firma. Biz bu firmanın Türkiye'de distribütörü olarak faaliyet gösteriyoruz. Aynı zamanda Philips Health Care'ın Ege Bölgesi'nde temsilcisi olarak faaliyet gösteriyoruz.

Babanız ile çalışmak zor mu?

B.E: Aslında beraber çalışırken, farklı operasyonları yürütüyoruz. Çalışmak zor değil. Ben daha ziyade devlet ve kamu ayağıyla ilgileniyorum. Engin Bey ihracat ve özel sektör bölümünü yürütüyor. Tabi şirketin genelini ilgilendiren gerek finans gerekse yönetsel konularda Engin Bey ile olan toplantılarımızda kendisi bu konulardaki kararları veriyor. Bizim daha ziyade daha geniş kapsamlı yönetim kurulunu ilgilendiren hususlarda bir araya gelerek fikirlerimizi paylaştığımız durumlar oluyor.

Pandemi sürecinde medikal tarafta elimizi taşın altına koyduk. Çünkü özellikle ilk altı aylık süreçte hastanelerde biliyorsunuz çok ciddi problemler vardı. O noktada finansımızı oraya kaydirdık. Hastaneleri malzemesiz bırakmamak için elimizden geldiğince destek olmaya çalıştık. Pandemi ve sağlığın hayatımızın ön planına gelmesiyle beraber biz medikale çok ağırlık vermeye başladık.

Ortak hangi hayalleri not düşünüyorsunuz?

B.E: Yurt dışında medikalle ilgili bir üretim tesis kurup Avrupa pazarına açılmayı hayal ediyoruz.

Hangi ülke?

E.Ç.S: Şu anda iki ülke düşünüyoruz. İtalya ve Karadağ.

Neden Karadağ?

B.E: Özellikle Avrupa ülkelerinin bazı medikal malzemeleri bulma noktasında problemleri de yaşayınca biz bu sektörde edindiğimiz birikimle finansımızı da kullanarak Avrupa ülkelerine faaliyet gösterecek bir üretimle ilgili bir hayal ve hayal noktasında



gerçekçiliğe de kavuşturarak bir proje aşamasına getirdik.

Bu yatırımı oradaki yerli bir partnerle ortak mı yapacaksınız? Bu tesiste neler üreteceksiniz?

E.Ç.S: Yüzde 100 bizim öz sermayemiz ile bu yatırımı yapacağız. Ama ürün kalemini, ne yapacağımızı ve nerede yapacağımız üzerinde çalışıyoruz. Teşvikleri analiz ediyoruz.

Bugün ki Türkiye koşullarında düşündüğümüzde birçok yatırımcı bekleme dönemi yaşarken hatta küçülme politikası uygularken siz bir cesaret gösterip yatırım yapıyorsunuz. Böylesi bir yatırımın maddi boyutu nedir? Yurt dışı için bunun adına bir bütçeleme yaptınız mı?

E.Ç.S: Makine altyapısı ve tesis alanı ile birlikte 5 milyon Euro'luk bir yatırım olacak.

Kâğıt, ambalaj ve medikal sektöründe varsınız. Sizi farklı bir alanda görmekte mümkün olacak mı?

B.E: Hayat ne getirir kesinlikle belli olmaz ama şu anda dünya

genelinde, bizim ülkemizde çok olmasa da sağlığın öneminin anlaşılmasıyla beraber birazcık sağlık sektöründe yatırımlarımıza devam edip bu yönde ilerleme kararımızı aldık.

E.Ç.S: Pandemi süreci bitmeyecek. Dünyanın inanılmaz bir üreme hızı var ve yetmeyecek. İklim değişikliği tarımı yapılmaz hale getiriyor ve daha da kötüye gidecek.

Biz kuralları belli olmayan bir işin içinde olmayız. Kuralları belli olacak.

Bu kadar yoğunluk içerisinde birlikte ortak hobiniz var mı?

B.E: Boş vakitlerimizde ailecek vakit geçirmeyi çok seviyoruz.

E.Ç.S: Benim bireysel tek motor hobim var. Burak pek keyif almadı. O da Türkiye'de kullanmamak şartı ile yurt dışında kullanıyorum motorla geziyorum. Burak işle yaşamayı çok seviyor. ■



KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



PVC Stabilizatörleri & Polimer Katkıları

Hedeflerinize ancak doğru kararlarla ulaşabilirsiniz. Teknolojisi, birikimi, insan kaynaklarındaki gücü ile dünyanın en büyük PVC üreticilerinin markası olan Kimflor, sizi de hedeflerinize taşımaya hazır!

Hedeflerinizi yüksek tutun, çünkü Kimflor yanınızda!



www.kimflor.com

İş Yaşamında Kuşaklar

Z Kuşağına Hazır Mıyız?



Kuşak olgusunun tarihsel geçmişi incelendiğinde bazı kaynaklarda tartışmanın yazılı temellerinin Antik Yunan'a, bazılarında ise Eski Mısır Uygarlığı'na kadar uzandığı görülmektedir. Tarihin her döneminde önceki kuşaklar kendilerinden sonra gelenleri kendilerine benzemedikleri için eleştirmiştir.



Prof. Dr. Pınar Süral Özer
DEÜ İİBF Öğretim Üyesi



BAŞLANGIÇTA DAHA ÇOK, POPÜLER KÜLTÜR KONUSU OLARAK TARTIŞILYOR

İş dünyasında kuşaklara olan ilgi önce tüketici davranışlarındaki farklılaşma boyutu ile ilgi çekmiştir. Ancak özellikle 2000'li yıllarda 1980'li yıllar ve sonrası doğumlu Y Kuşağı üyesi gençlerin iş yaşamına girmesi ile tüm dünyada iş yaşamının çehresi hızla değişmeye başlamış, konuya yönetim ve insan kaynakları yönetimi (İKY) alanında da ilgi artmıştır. Bu dönemde, iş yaşamına yeni katılanların iş değerleri ve davranışları ile ilgili farklılıkları konu alan çok sayıda görüş, rapor ve özellikle akademi dışı yayın göze çarpmaktadır. Çalışmaların akademik yazın dışında ağırlık kazanmış olması 'kuşak yaklaşımının bilim olmaktan ziyade bir popüler kültür konusu olarak ele alındığı (Gioncola 2006:33)' eleştirisi ile karşılaşmıştır.

Konunun bilimsel olarak özellikle yönetim ve İKY alanlarında araştırılmasının henüz olgunlaşmakta olduğu söylenebilir. 1980'li ve 1990'lı yıllarda alan yazında konu ile ilgili yayınlar çok kısıtlı olmakla birlikte örgütsel alanda kuşak 'sorunu'nu inceleyen öncü çalışmalar (Gusfield, 1957) da vardır. İş yaşamında kuşak farklılıklarına ilişkin yazı tarandığında kuşakların farklılaşan özelliklerinin, işe yönelik tutum ve davranışlarının araştırma konusu yapılarak farklılıkları sinerjiye dönüştürmek, olası olumsuz sonuçları engellemek üzere çözüm önerileri geliştirmek üzerine odaklanıldığı görülmektedir (Özer vd., 2013: 126). Bugün gündemde olan ana konu ise iş yaşamına en son dahil olan Z Kuşağını tanımak ve onlarla kuracağımız yeni dünyaya hazırlanmaktır.



SOSYOLOJİK BİR OLGU VE FARKLI DİSİPLİNLERDE ÇALIŞILAN BİR KONU

Türk Dil Kurumuna göre kuşak kavramının sözlük anlamı 'yaklaşık olarak aynı yıllarda doğmuş, aynı çağın şartlarını, dolayısıyla birbirine benzer sıkıntıları, kaderleri paylaşmış, benzer ödevlerle yükümlü olmuş kişilerin topluluğu (<https://sozluk.gov.tr/>)'dur.

Kuşak kavramı bugüne kadar farklı bakış açıları ile tanımlanmıştır. Biyolojik temelli tanım kuşağı 'ebeveynlerin ve çocukların doğumları arasında geçen ortalama zaman aralığı' olarak tanımlar (McCordle, 2006:8). Çocuk sahibi olma yaşının giderek ötelenmesi ve bu aralığın genişlemesi ile biyolojik tanım anlamını yitirmiştir.

Bugün özellikle yönetim alanındaki araştırmaların Mannheim (1952)'in da üzerinde durduğu gibi, kuşağı sosyolojik bir tanım içinde ele alması gereği ortaya çıkmaktadır. Sosyolojik tanımlar incelendiğinde, kuşaklar, belli tarihlerde doğmuş, sosyalleşme sürecinde ortak sosyal, politik, ekonomik vb. olaylardan etkilenmiş, koşullar gereği benzer sorumluluklar yüklenmiş oldukları için ortak değer, inanç, beklenti ve

davranışlara sahip gruplar olarak açıklanabilir (Mannheim, 1952; Lower, 2008; Kupperschmidt, 2000, Joshi vd., 2011).

KUŞAKLAR VE ÖZELLİKLERİ

Yazının taraması yapıldığında, farklı kaynakların kuşaklar ile ilgili tarih aralıklarını ve kuşağa ait özellikleri farklı biçimlerde sınıflandırdıkları görülmektedir (Özer vd., 2013).

Sessiz Kuşak (1925-1944): Sessiz kalmayı ve görüşlerini açıkça ifade etmemeyi öğrenmiş kuşak. ERC 2011 raporuna göre, otoriteye sadık, düzene itaat eden, disiplinli, pragmatik ve istikrar arayışındadır. Uzun süre aynı işte kalır ve o işte ömür boyu çalışmayı tercih ederler.

Bebek Patlaması Kuşağı (1944-1960): İdealist, sadık, adanmış, kanaatkâr, kuralcı, otoriteye saygılı ve itaatkâr. İş yaşamına yaklaşımları 'ne gerekiyorsa yap', aileleri dahil iş tüm iş dışı yaşam alanlarından önde (Lester vd., 2012:342), çalışmak için yaşıyorlar ve iş değiştirmek onlar için ürkütücü. Teknoloji ile çok geç tanışıyorlar, bu nedenle teknofobiye yatkınlar, elbette bazılarının çok etkili biçimde teknolojiye uyum sağladıkları da göz ardı edilmemeli.



X Kuşağı (1961-1980): Sadık, kanaat duyguları yüksek, teknolojiyi zorunlu olarak kullanmaya başlamış ve otoriteye saygılı (Keleş, 2011:131) kuşak. Yaşamak için çalışıyor ve daha çok iş-yaşam dengesi arıyorlar. Kariyerleri ebeveynleri tarafından etkilenmiş bu kuşak gerekli ise iş değiştiriyor.

Y Kuşağı (1981-2000):

Özgürlüğüne düşkün ve huzursuz oldukları bir konu olduğunda çekinmeden tartışabilen kuşak, bu kuşak sürekli 'neden?' diye soruyor. Bağımsız olmanın yanı sıra esneklik arayan, iş-yaşam dengesi bekleyen, hızlı öğrenebilen, çoklu görevlerde başarılı, geri bildirim almayı önemseyen ancak sabırsız (Zeeshan ve Iram, 2012:316) olan bu kuşak önceliklere oranla statüye de daha çok önem veriyor. Ayrıca raporlarda yakından ilgilendiren bir başka özellikleri onlar için kurumsal sosyal sorumluluğun çok değerli olması (PwC, 2008). Bu kuşağın öncelikli ve en çok üzerinde durulan özelliği ise kuşkusuz teknolojiye yatkınlıkları.

PEKİ YA Z KUŞAĞI?

Bu kuşağın en ayırıcı özelliği dijitalin içine doğmuş 'dijital yerli' ilk kuşak olmaları. Doğuştan dijital bu kuşak üyelerinin kendi büyük ebeveynlerinden daha çok dünyanın farklı bölgelerindeki aynı kuşak üyeleriyle benzerlik taşıması bekleniyor. Edmunds ve Turner'ın (2005) savunduğu 'küresel kuşak' görüşünü destekleyenler, tüm dünyada gençlerin birbirine benzediğini ve dolayısıyla ekonomik ideolojinin kültürel değerleri biçimlendirebileceğini savunuyorlar.

Nitekim, küreselleşme ve iletişim teknolojilerindeki gelişmeler ile birlikte evrensel anlamda söz konusu benzerlikler de artıyor. Z Kuşağı internete her zaman erişimi olan, teknolojinin kullanıldığı bir dünyaya doğan ilk kuşak olmasının yanı sıra, aynı modayı takip eden, aynı müzikleri dinleyen, hatta birçok emoji ve sözcüklerle ortak bir dil yaratan ilk küresel kuşak (Puiu, 2017) olarak da tanımlanıyor.

Z Kuşağı (2000'den sonra):

Onlar için olanaksız 'olanaksız', bu kuşağın üyeleri dünyayı değiştirmeyi hayal ediyorlar. Gerçekçiler, sahicilik ve samimiyet arıyorlar, daha sakin ve netler, daha duyarlılar (sürdürülebilirlik ve sivil inisiyatif, doğa ve diğer canlılar, barışçıl değerler onlar için önemli), farklılıklara toleransları yüksek. Ebeveynlerinin yaşları önceki kuşaklara göre daha büyük olan bu kuşak, diğer kuşaklara oranla çok daha erken yaşta eğitim almaya başlıyor. Bireycilikleri güçlü, aynı anda birçok işi yapıyor ancak çabuk sıkılıyorlar, girişimcilik becerileri yüksek (Williams, 2010: 12, Bucoveţch, Sluşariuc ve Çinçalová, 2019:26). Onlar doğuştan dijital, teknolojik araçlar ile çok erken yaşlardan itibaren iç içe yaşadıkları için de el, göz, kulak vb. motor becerileri gelişmiş, bununla birlikte dikkat süreleri ise sınırlı. Olumlu yönüyle değerlendirildiğinde aslında 'yüksek derece gelişmiş sekiz saniyelik bir filtre'ye sahipler (Cameron ve Pagnattaro, 2017:318). İçine doğdukları dijital dünyayı hem sosyalleşmek için hem de iş yaşamında kullanıyorlar.

Sosyal medya olmazsa olmazlarının başında yer alıyor. Asosyal değil e-sosyaller. Onlar teknofobik değil, nomofobi gibi yeni korkuları, dijital bağımlılıkları, ego sörfü gibi daha önce bilinmeyen sorunları, siber zorbalık veya Mavi Balina oyununun yarattığı tehditler gibi farklı gerçekleri var.

Öte yandan, teknolojinin onları bireyselleştirdiği gibi aynı zamanda yalnızlaştırdığı da bir gerçek. Ernst&Young'un (2015) araştırmasında Z Kuşağı bireylerin %62'sinin girişimcilik üzerine yoğunlaşmak istediği dikkat çekiyor. Geleneksel iş yaşantısını reddedebileceklerini ve teknolojiyi iş yaşamlarına entegre edip kendilerine yeni iş modelleri ve değerleri oluşturabileceklerini fark etmiş durumdadılar. Adecco'nun (2015) araştırmasına göre bu kuşak için iş değiştirmek bir sorun değil, başarılı olmak için hedef. Onlar için işte 'anlam' önemli. İş yerinde değerlerinin, fikirlerinin tanınmasını

ve yeteneklerini kullanabilmeyi istiyorlar.

İŞ DÜNYASI Z KUŞAĞINA NASIL HAZIRLANMALI?

Öncelikle şunu kabul etmekte yarar var, dünyayı değiştirme hayali kuran bu kuşak üyeleri bize biat etmeyecek, dolayısıyla biz de onlara biat etmeyecek olsak bile farklı bakış açıları ve beklentilerine uyumlanmak durumundayız. Değişime olan yatkınlıkları ve ben odaklı olmaları nedeniyle aidiyet ve sadakat duyguları düşük olarak kabul edilen bu kuşağın yetenekli üyelerini elde tutabilmek elbette kolay değil. Ancak Z Kuşağının özellikleri doğru analiz edebilen ve kendini yeni kuşağa hazırlayabilmiş kurumlar onların yeteneklerinden yüksek bir sinerji elde edebilecekler.

► İş yaşamında hızlı hareket edebilen, işleri hızla sonuca ulaştırabilen, dinamik ve esnek sektör ve kurumlar öncelikli tercihleri olacak: **Çevik Olun**

► Teknolojiye önem veriyorlar ve en çok çalışmak istedikleri sektörlerin başında teknoloji geliyor:

Teknolojiye Odaklanın

► Dijital platformlar üzerinden iletişim kurmayı tercih ediyorlar: **Dijital İtibarınızı Doğru Yönetin**

► Sahicilik, samimiyet ve anlam arayışındalar: İşin Önemini ve **Anlamını Aktarın**

► Maddi kazanımlar kadar manevi doyuma da önem veriyorlar: Bedensel, Zihinsel, Ruhsal Sağlık ve Dengeleriyle Bütünsel Olarak (Well Being) **İlgilenin**

► Girişimcilik eğilimleri yüksek, esnek çalışma ve iş-yaşam dengesi arıyorlar: **Dengeli Bir Biçimde Esnek ve Uzaktan Çalışmaya Yer Açın**

► Bağımsız çalışmayı ekip çalışmasına tercih ediyorlar, şeffaflık, kendini ifade edebilme özgürlüğü ve fırsat eşitliği arıyorlar: **Özerklik Verin ve İnisiyatif Tanıyın, Yeni Kuşağı Güçlendirin, Yaratıcı Fikirlerine Değer Verin**

▼ Gelecekte çalışacakları işlerin çoğu şu anda var olmayan işler: **Gelecekte Geçerli Olacak Yetkinlikleri Geliştirmelerine ve Öğrenmeyi Öğrenmelerine Odaklanın**

▼ Dijital beceriler kadar, hayal gücü, merak ve empati gibi transfer edilebilir becerilerin önem kazandığı bir dönemde iş dünyasında aktif olacaklar: **Sosyal ve Duygusal Öğrenme Becerilerine, İnce-Soyut-Soft Yetkinliklerine Yatırım Yapın**

▼ Kendilerine ne yapılmasının söylenmesinden çok, deneyimlerin ve çalışmaların bir parçası olmayı istiyorlar: **Didaktik Olmayın, Rehberlik ve Koçluk ile Yön Verin**

▼ Önceki kuşakların da onların taze bakış açılarından öğrenecek çok şeyi var (teknoloji, yeni iş uygulamaları, dijital medya vb.): **Tersine Mentörlük Programları Geliştirin**

▼ Rutin olanı sıkıcı buluyorlar, çalışırken eğlenmek ve sürekli öğrenmek istiyorlar: **Oyunlaştırın, İşi Eğlenceli Hale Getirin**

▼ Sosyal sorumluluğa duyarlı ve farklılıklara saygılılar: **Soyut Değerlere, Sosyal Sorumluluğa Sahip Çıkn, Sürdürülebilirlik Stratejileri Geliştirin**

KÜRESEL SALGININ ETKİSİNDE Z KUŞAĞI

Küresel salgın öncesinde kristal çocuklar olarak görülen Z Kuşağı üyelerinin büyük bir bölümü gelecekte büyük bir olasılıkla Küresel Salgın (Pandemi) Kuşağı olarak adlandırılacaklar. Çoğunluğu henüz iş yaşamına katılmamış bu gençler, küresel salgın sürecinde 'dijital yerli' olmanın avantajını da yaşadılar ancak en enerjik oldukları ve aktif olmaları gereken bu dönemde evlerinde 'hapis' kaldılar. Her ne kadar 'küresel bir kuşak'tan söz edilse de dijital uçurumun geçerli olduğu toplumlarda, çoğu eğitim yaşamı ile ilgili kayıplar yaşadılar, uzaktan öğrenme ve dijital araçlarla eğitim ve bilgiye ulaşabilenler ise yine de sosyal ve duygusal öğrenme açısından kayıptaydılar.

Elbette her kriz fırsatları da barındırır. Küresel salgın, Dijitalleşme ve Dördüncü Sanayi Devriminin yarattığı dönüşüm hızını gözle görülür biçimde artırmıştır. Olumlu yönden bakılırsa; uzaktan çalışma, esnek çalışma vb. modellerin hızla yaygınlaşacağı yeni düzenin aslında Z Kuşağının beklentilerine yanıt vermeyi de kolaylaştırabileceği öngörülebilir. Küresel salgının etkilerinin sorumlu tüm aktörler tarafından proaktif biçimde yönetilebilmesi ve salgın geride kaldığında tüm bu kayıpların giderilebilmiş olması, dünyayı olumlu yönde dönüştürme potansiyeli olan Z Kuşağının hayallerine ulaşabilmesinde belirleyici olacaktır.

Dileğimiz yeni kuşağın daha iyi bir dünya yaratması yönünde. Bize düşen temel görev ise; Bu Dünyayı Atalarımızdan Miras Değil, Çocuklarımızdan Ödünç Aldığımızı Unutmamak Olmalı! ■

KAYNAKLAR:

- ADECCO (2015). "The Difference Between Gen Z and Millennials in the Workplace", <https://www.adecco.com/employers/resources/generation-z-vs-millennials-infographic/>
- BUCOVETCHI, O., SLUŞARIUC, C. G. ve ÇİNÇALOVÁ, S. (2019). "Generation Z – Key Factor for Organizational Innovation. Quality-Access to Success", 20 (3), 25-30.
- CAMERON, A. E., PAGNATTARO, A. M. (2017). "Beyond Millennials: Engaging Generation Z in Business Law Classes. Journal of Legal Studies Education", 34 (2), 317-324.
- EDMUNDS, J. ve TURNER, B.S. (2005). "Global Generations: Social Change in the Twentieth Century", The British Journal of Sociology, 56(4):559-577.
- ERNST & YOUNG (2015). "Next-Gen Workforce: Secret Weapon or Biggest Challenge?", https://www.ey.com/en_gl/consumer-products-retail/next-gen-workforce-secret-weapon-or-biggest-challenge
- GIANCOLA, F. (2006). "The Generation Gap: More Myth than Reality?", Human Resource Planning, 29(4):32-37.
- GUSFIELD, J.R. (1957). "The Problem of Generations in an Organizational Structure", Social Forces, 35(4):323-330. <https://sozluk.gov.tr/>
- JOSHI, A., DENCKER, J.C. ve FRANZ, G., (2011). "Generations in Organizations", Research in Organizational Behavior, 31:177-205.
- KELEŞ, H. N. (2011). "Y Kuşağı Çalışanlarının Motivasyon Profillerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma", Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi, 3(2):129-139.
- KUPPERSCHMIDT, B.R. (2000). "Multigeneration Employees: Strategies for Effective Management", The Health Care Manager, 19(1):65-76.
- LESTER, S.W., STANDIFER, R.L., SCHULTZ, N.J. ve WINDSOR, J.M. (2012). "Actual Versus Perceived Generational Differences at Work: An Empirical Examination", Journal of Leadership & Organizational Studies, 19(3):341-354.
- LOWER, J. (2008). "Brace Yourself Here Comes Generations Y", Critical Care Nurse, 28(5):80-84.
- MANNHEIM, K. (1952). "The Problem of Generations", From Essays on the Sociology of Knowledge, 276-322. Copyright © 1998. Reproduced by permission of Taylor & Francis Books UK.
- MCCRINDLE, M. (2006). "New Generations at Work: Attracting, Recruiting, Retraining & Training Generation Y". http://www.mccrindle.com.au/wp_pdf/NewGenerationsAtWork.pdf
- ÖZER SÜRAL, Ö., ERIŞ, E.D. ve TİMURCANDAY ÖZMEN, Ö.N. (2013). "Kuşakların Farklılaşan İş Değerlerine İlişkin Emik Bir Araştırma". Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 38: 123-141.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (PwC), (2008). "Managing Tomorrow's People Millennials at Work: Perspectives from a New Generation", Ref2008BHM22013.
- PUIU, S. (2017). "Generation Z-An Educational and Managerial Perspective", Revista Tinerilor Economisti, 14 (29): 62-72.
- WILLIAMS Sharon, "Welcome To Generation Z", B&T Magazine, Volume: 60, Number: 2731, 2010.
- ZEECHAN, A. ve IRAM, A. (2012). "Generational Diversity: Strategies to Bridge The Diversity Gap", International Journal of Engineering and Management Science, 3(3):315-318.





SINIRLARI ZORLAMAK İÇİN YOLA ÇIKIYORUM



YOLA DEVAM ET

İnteryağ Petrol Ürünleri

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

Tel : 0232 449 83 85

Fax: 0232 449 87 32

www.interyag.com.tr

interyag@interyag.com.tr



Pandemide tester uygulaması kalktı, müşteriye yarının mağazacılık deneyimi ile tanıştırdılar

Alışveriş deneyiminde dönüşüm PULPOAR® ile başlıyor



Türkiye pazarı yeni bir teknolojiyi denemek için en uygun pazarlardan biri. Bu çerçevede, Türkiye'de kozmetik markalarının ve online pazaryerlerinin çoğu ile sanal deneme için iş ortaklığımız var. Kullanıcı adaptasyonunun da hızlanmasıyla beraber, markaların teknolojiyi benimseme konusunda çok daha hızlı adımlar atacaklarını düşünüyoruz.



PulpoAR, 2020'de 3 ortak girişimi ile kuruldu. Onur Candan, teknoloji konusunda takımın beyni olan Buğrahan Bayat ve Brezilyalı tüm Latin Amerika bölgesini yöneten Rayan Godoi, yarının mağazacılık deneyimi için çalışıyorlar.

PulpoAR, pandemi öncesi güzellik sektörünü dönüştürmek amacıyla kuruldu. İlk etapta müşterinin de tüketicinin de tanımlayamadığı bir ihtiyaçla onları yüzleştirdiler. Sanal makyaj oturduğunuz yerden istediğiniz kozmetik ürünün denemenize imkân veren çok basit ama çok etkili bir uygulama.

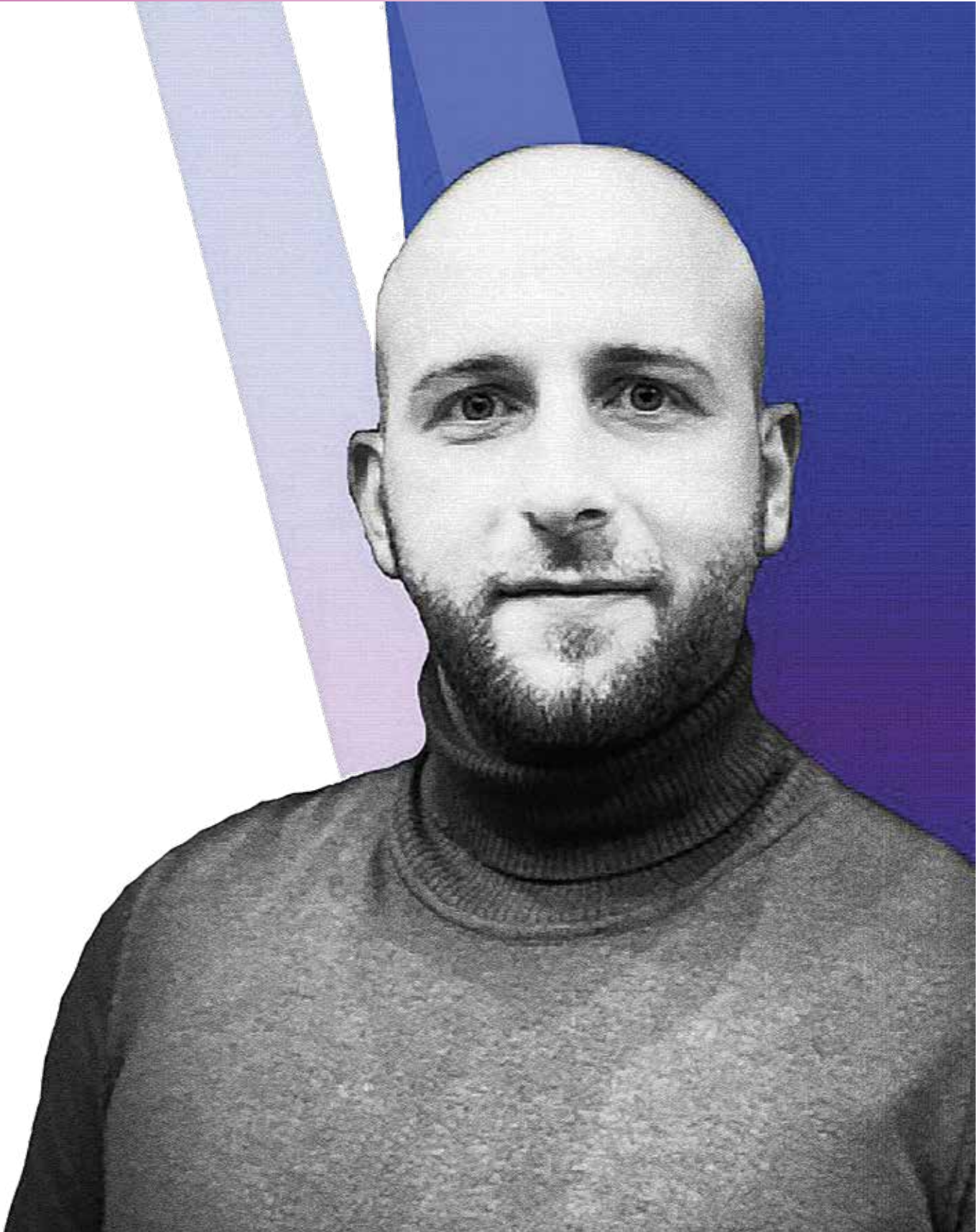
Ancak hemen ardından yaşadığımız pandemi süreci anlatımlarını çok hızlandırdı. Mağazaların kapanması ve tester'ların yasaklanması ile ne kadar doğru bir çözüm sundukları çok daha iyi anlaşıldı. Üstelik sadece fiziksel mağazası olan müşterilere değil, aynı zamanda e-ticaret sitelerine ya da farklı ülkelerde mağaza açmadan lansman yapmak isteyen müşterilere de çözüm oldular. PulpoAR Kurucu Ortak ve CEO'su Onur Candan ile bu projenin gelişim hikayesini konuştuk.

Onur Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

Kuleli Askeri Lisesi ve Harp Okulu'nda Yeditepe'de Sistem ve Endüstri Mühendisliği okudum.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK



Okul yıllarımda Mekanist, Peryön, British American Tobacco gibi birçok şirkette satış ve dijital pazarlama alanlarında deneyim kazandıktan sonra, Türkiye Girişimcilik Kulüpler Birliği'ni kurup, Startup Genome'nin küratörlüğünü üstlendim. Mineral Medya'da insan kaynakları ve danışmanlık sektörüne yönelik markaların dijital stratejilerini oluşturdum ve 23 yaşında akıllı ve interaktif kiosklar ve otomatlar oluşturmak için Visionteractive'i kurarak girişimcilik ekosistemine profesyonel olarak dahil oldum.

“PulpoAr” hikayesi nasıl başladı? Bu süreci okuyucularımız ile paylaşır mısınız?

Artırılmış Gerçeklik teknolojisinin bilinirliğinin çok az olduğu zamanlarda, 2015 yılında, “AR photobooth/kiosk” tasarlayarak son tüketiciye yönelik etkinliklerde kullanılmasını sağladık. Ardından bugünkü teknolojimizi 2017'de Visionteractive bünyesinde denedik ve başarısız olduk. Pazarın hazır olması, internet bağlantısının güçlenmesi ve telefon kameralarının da gelişmesini fırsat bilerek güçlü bir ekip kurduk; 2020 itibariyle yolumuza PulpoAR olarak devam ediyoruz. PulpoAR'da amacımız alışveriş deneyimini dönüştürmek.

PulpoAr, artırılmış gerçeklik teknolojisi ile sıfır temaslı alışveriş imkanı sunuyor. Bu alanda bugüne kadar yaptığınız çalışmaları anlatır mısınız?

Amacımız tüketicinin güzellik ürünlerini mağazaya gitmeden ve istediği her yerden, istediği kadar denemesini sağlamak. Ve bunu yaparken de kişinin istediği ürünü gerçekte olduğu haline en yakın şekilde görebilmesi asıl hedefimiz. Dünya çapında birçok farklı ülkede kozmetik sektöründeki birçok marka ile bu teknolojimizi lanse ettik; her türlü dijital ortamda ve farklı seçeneklerle ulaşabilir kıldık. Gelen taleple birlikte rujun yanı sıra uygulamaya fondöten, allık, kapatıcı,



rimel, göz kalemi ve far da ekledik. Geçtiğimiz aylarda ise dünyanın ilk web tabanlı tırnak sanal oje uygulamasını hayata geçirdik. Flormar'la başlayan bu uygulamada sadece 1 ayda 1.4 milyonluk denemeye ulaşarak büyük bir başarı elde ettik ve şimdi aynı uygulamayı farklı ülkelere de taşıyoruz.

PulpoAr'da hangi hizmetleri sunuyorsunuz? Bu sistem öncelikle hangi sektörler tarafından ilgi görüyor?

Şu an güzellik sektöründe sanal makyaj ve sanal tırnak deneme uygulamalarımız ile instagram filtreleri ve akıllı ayna çözümümüz bulunuyor. Saç rengi değişimi ve cilt analizi alanlarındaki uygulamalarımızla birkaç ay içerisinde hizmet yelpazemizi daha da genişleteceğiz.





Şirketin kuruluş sonrasındaki gelişim hikayesi nasıl gelişti?

Şirketimiz 2020'de 3 ortaklı kuruldu. Benim dışımda teknoloji konusunda takımın beyni olan Buğrahan Bayat ve Brezilya'lı ve tüm Latin Amerika bölgesini yöneten diğer ortağımız Rayan Godoi ile 3 ortağız. PulpoAR'ı pandemi öncesi güzellik sektörünü dönüştürmek amacıyla kurduk. İlk etapta müşterinin de tüketicinin de tanımlayamadığı bir ihtiyaçla onları yüzleştirdik, sanal makyaj oturduğunuz yerden istediğiniz kozmetik ürünü denemenize imkân veren çok basit ama çok etkili bir uygulama. Ancak hemen ardından yaşadığımız pandemi süreci anlatımımızı çok hızlandırdı ve kolaylaştırdı. Mağazaların kapanması ve tester'ların yasaklanması ile ne kadar doğru bir çözüm sunduğumuz çok daha iyi anlaşıldı. Üstelik sadece fiziksel mağazası olan müşterilere değil, aynı zamanda e-ticaret sitelerine ya da farklı ülkelerde mağaza açmadan lansman yapmak isteyen müşterilere de çözüm olduk.

Bugün Akkök Holding ve Ida Capital yatırımcılarınız arasında. Bu alanda nasıl bir hedef belirlediniz?

Akkök ve Ida Capital'ın deneyim ve bilgi birikiminin, işimizi geliştirmemize çok katkısı oldu. Örneğin, ilk akıllı aynamızı Akkök Grup öncülüğünde Akasya AVM'ye yerleştirdik. Yatırımcılarımızı seçerken akıllı para/akıllı sermaye modeline uygun olmasına önem gösteriyoruz. Hiç kimseden sadece yatırım almak için yatırım almıyoruz. Tecrübelerini, bağlantılarını, bilgi birikimlerini bize sunmalarını ve onların da yardımıyla daha hızlı büyümeyi hedefliyoruz.

Kozmetik ile başlayan bu yolculuğun önümüzdeki günlerde farklı sektörlere yönelik uygulamaları da olacak mı?

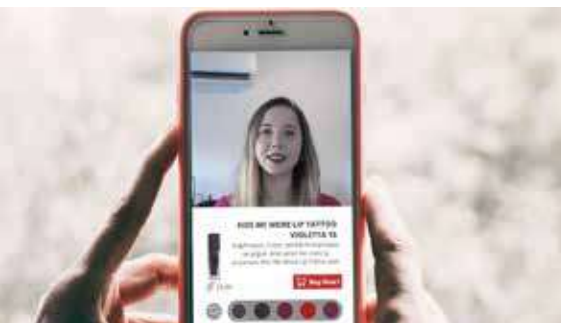
Türkiye'de yakaladığımız başarıyı pandeminin de etkisi ile tüm

Ekibinizle birlikte çalışma üssünüzü İzmir olarak seçtiniz. Neden? İzmir'in bu alandaki potansiyelini değerlendirir misiniz?

Türkiye'de bu alanda çok önemli yetenekler var ancak maalesef farklı ülkelere kaybediyoruz. Biz hem bunun önüne geçmek hem de onların daha keyifle ve stresten uzak çalışacakları bir dünya hayal ettik. Önceliğimiz her zaman "insan". Bu anlamda stratejik bir konumda olan İzmir'i ana merkez olarak belirledik.

Genç girişimcilere önerilerinizi paylaşır mısınız?

Herkese ilk öğüdüm "insan biriktirmek" olur. Çünkü bu bir takım işi ve yanınızda ne kadar iyi ve doğru insan olduğu başarınızın ilk anahtarı. Bu nedenle hayatımda her zaman insan biriktirmeyi önceliklendiririm. Onun dışında iletişime açık olunması gerektiğine inanıyorum. Geri bildirim almak da vermek de çok önemli. İyi ya da kötü ne ise açık bir şekilde konuşulabilir olmalı. Başarının en önemli başka bir anahtarı da sıkı ve disiplinli çalışmak. Çalışmadan başarı gelmez, ne olursa olsun disiplinli bir şekilde çalışmayı asla bırakmamak, cesur olmak ve bunun için de risk almak şart.



dünyaya taşıdık. Ardından dünyanın ilk web tabanlı sanal oje denemesini oluşturduk. Saç rengi değişimi ve cilt analizi alanlarındaki uygulamalarımızla birkaç ay içerisinde hizmet yelpazemizi daha da genişleteceğiz. Dünyada bu alanda faaliyet gösteren iki şirketten biriyiz ve güçlü adımlarla ilerliyoruz. Amacımız dünyadaki dönüşüme hızlıca dönüşerek cevap verirken hem tüketiciye hem de markalara "fayda sağlamak".

Pandemiyle birlikte temelinde sıfır risk olan bir uygulamaya "Akıllı Aynalar"a imza attınız. Akıllı ayna uygulaması nedir? Sistem nasıl çalışıyor?

Pandemiden sonra getirilen kısıtlamalardan biri de kozmetik mağazalarında ürün tester'larının kaldırılmasıydı. Bu nedenle halihazırda kullanmakta olduğu ürünlerden farklı bir ürün almak isteyen tüketici almamayı tercih ediyor ya da riske girerek deneme fırsatı bulmadan almak zorunda kalıyordu.

Bu da ürün satışlarının düşmesine, yeni ürün satışı yapılamamasına ve daha da önemlisi olumsuz bir müşteri deneyimine yol açmıştı. Halihazırda neredeyse tüm kozmetik firmaları tarafından satın alınan dijital uygulamamız bizi, benzer bir fikri fiziksel mağaza ortamına nasıl uygulayabileceğimizle ilgili detaylı düşünmeye itti. Mağazaya gelmekten keyif alan tüketicinin istediği herhangi bir ürünün yüzünde nasıl durduğunu deneyimlemesi için mağaza içerisine konulabilecek akıllı aynalar tasarladık. Elbette burada önemli olan temas olmaması gerekliliği idi,



yani dokunmatik olmayan bir uygulama olması gerekiyordu. Tüketicinin istediği ürünü denemesi için QR kod'lar oluşturduk ve aynanın üzerine koyduk. Aynanın karşısına geçerek kodu kendi telefonundan okutan tüketici, istediği ürünü telefonda seçerek denedi ve görüntüyü aynada gördü.

Covid_19 sonrası alışveriş ve dijital alışkanlıklarımız değişti. PulpoAr bu değişimden nasıl etkilendi? Bundan sonra dünyada trend nasıl gelişecek? Öngörülerinizi paylaşır mısınız?

Yaşadığımız belirsizlik, getirilen kısıtlamalar ve yeni uygulamalar tüketici davranışlarında kalıcı olacak önemli değişikliklere yol açtı.



Biz zaten bu tarz durumlara oldukça hazırlıklı bir teknolojiye sahibiz ancak pandemi ile bunu anlatmak için harcadığımız süre kıaldı. Dönüşüme hemen uyum sağlamak isteyen şirketler ürettiğimiz teknolojiye çok daha hızlı onay verdiler. Dijital hayatımızda artık çok daha önemli ama fiziksel alışverişin yok olmayacağını biliyoruz, bu nedenle her alanda tüketicinin talebine hızlı ve verimli yanıt verecek şekilde ilerliyoruz. Bu anlamda tüketiciyi ve pazarı oldukça hızlı okuduğumuzu söylemek doğru olur.

Müşteriden gelen geri dönüşlerde en çok hangi taleplerle karşılaşıyorsunuz?

Biz şu an son tüketiciye direkt ulaşmıyoruz, müşterilerimiz olan markalar ile ulaşıyoruz. Her markanın hedef kitlesi, dinamikleri ve pazarda konumlanışı farklı. Tüketicilerden direkt markaya gelen talepler, iyileştirmenin ya da değişikliğin gerekli olması halinde bize iletiliyor ve biz de ona göre çalışıyoruz.

Türkiye pazarında önümüzdeki günlerde beklenen gelişmeler neler?

Türkiye pazarı yeni bir teknolojiyi denemek için en uygun pazarlardan biri. Bu çerçevede, Türkiye'de kozmetik markalarının ve online pazaryerlerinin çoğu ile sanal deneme için iş ortaklığımız var. Kullanıcı adaptasyonunun da hızlanmasıyla beraber, markaların teknolojiyi benimseme konusunda çok daha hızlı adımlar atacaklarını düşünüyoruz. Bu bağlamda, sanal denemenin gerekliliğe dönüşeceğine; kozmetik alışverişi için herhangi bir platformda gezinen son tüketicinin de ilk olarak sanal deneme talep edeceğini düşünüyoruz. ■



İDEALYAPI

"İdealinizdeki yapıya sahip olabilmeniz için"

Mimari

- Sanayi Yapıları İnşaatları
- Konut İnşaatları
- Makina Temeli İnşaatları

İç Mimari

- Tasarım
- Uygulama
- Proje

WePlay Ventures Yatırım Direktörü Burak Yılmaz: Yatırım yaptığımız bütün girişimleri maddi desteğin yanı sıra stratejik olarak da destekliyoruz. Amacımız WePlay'ı bir yatırım şirketinin yanı sıra bir platform gibi konumlandırmak

WePlay

ventures

3 yılda 30 oyun girişime yatırım yapmayı hedefliyor



RÖPORTAJ: SEDA GÖK

WePlay Ventures Yatırım Direktörü Burak Yılmaz, 10 oyun girişime yatırım gerçekleştirdiklerini belirterek, "Bu sayıyı 3 yıl içerisinde 30'un üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Diğer bir önemli hedefimiz ise girişimcilerin her zaman güvendiği girişimci dostu bir yatırım şirketi olabilmek" dedi. WePlay olarak Türkiye oyun sektörüne katkı sağlayacak her türlü konuda öncü olmak istediklerini ifade eden Yılmaz, oyun sektörünü Türkiye için sektöründe lider ülkelerden biri olabileceği yegâne alan olarak gördüklerini kaydetti. Yılmaz, "1,5 yıl içerisinde bu sektörden 2 tane Unicorn çıkması da bunu kanıtlar nitelikte. Bu fırsatları ve gelişmeleri doğru değerlendirmek bizim elimizde" dedi.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Girişimcilik ve yatırım dünyasına uluslararası yatırım ve danışmanlık firması olan Tarvenn Ventures'da başladım. Burada Strateji ve Yatırım Direktörü görevini üstlenerek TechOne ve Twozero fonlarının yönetim takımlarına liderlik ettim. WePlay Ventures'ın kurulum aşamasında aktif rol olarak Yatırım Direktörü görevini üstlendim. Tarvenn Ventures, girişim sermaye fonları ve WePlay Ventures bünyesindeki tecrübelerimle birlikte 30'dan fazla girişimin yatırım süreçlerini yönettim. En büyük hobimin oyun oynamak olduğunu söylememe gerek yok sanırım.

Erken aşama oyun girişimlerine yatırım yapacak olan WePlay Ventures'ın kuruluş hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

WePlay Ventures, TechOne ve Twozero fonları tarafından kurulan bir yatırım şirkettir. Aslında bizler oyun girişimlerine WePlay

öncesinde de yatırımlar gerçekleştiriyorduk. İlk planda bu iki fonun birlikte yatırım yapması üzerine idi. Fakat oyun dünyasının kendine has bir yapısı ve dinamikleri var. Özellikle bu sektörde erken aşamada yatırım yapmak hiç kolay değil. Bu konuda profesyonelleşmiş bir ekip ile çok hızlı ve esnek bir yatırım stratejisi kurgusu bizce başarı için olmazsa olmaz. WePlay de bu temeller üstüne kurgulanarak hayata geçirildi. Oyun dünyasının farklı ve dinamik yapısına ayak uydurabilecek, bu sektördeki metrikleri ve gelişmeleri doğru yorumlayabilecek bir ekip yapısı kuruldu.

WePlay'in hedefleri neler? Bu konudaki yatırım girişim planlarınızı bizimle paylaşır mısınız?

WePlay'i kurarken en büyük hedefimiz zaten çok önemli gelişmeler kaydeden Türkiye oyun sektörüne maddi ve stratejik olarak elimizden gelen bütün desteği vermektir. Oyun sektörünü ülkemiz için sektöründe lider ülkelerden biri olabileceği



Özellikle mobil oyun alanındaki konumumuzu yorumlamanızı istesem, nasıl bir karnemiz var?

Mobil oyunlar tarafında diğer platformlara göre çok daha önde olduğumuzu söyleyebilirim.

Mobil oyunların birçok farklı türü için çok başarılı oyun stüdyolarına sahibiz. Son yıllarda bütün dünyada çok popüler olan hypercasual oyun türünde oyun geliştiren stüdyo anlamında lider ülkelerden biriyiz. Bunun yanı sıra yine bu türde dünyanın en önemli yayıncılarından biri de ülkemizde bulunuyor. Match ve merge gibi oyun türlerinde Unicorn olmuş, milyon dolar değerlemeler ile exitler etmiş girişimlerimiz mevcut.

yegâne alan olarak görüyoruz. 1,5 yıl içerisinde bu sektörden 2 tane Unicorn çıkması da bunu kanıtlar nitelikte. Bu fırsatları ve gelişmeleri doğru değerlendirmek bizim elimizde. WePlay olarak Türkiye oyun sektörüne katkı sağlayacak her türlü konuda öncü olmak istiyoruz. Kısa sürede 10 oyun girişime yatırım gerçekleştirdik. Bu sayıyı 3 yıl içerisinde 30'un üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Diğer bir önemli hedefimiz ise girişimcilerin her zaman güvendiği girişimci dostu bir yatırım şirketi olabilmek. Bu konu bizim için çok kıymetli. Bir girişimde işler her zaman iyi gitmeyebilir ancak biz WePlay olarak girişimcilerin sadece iyi değil kötü günlerinde de maddi manevi elimizden geleni yapıyor olacağız.

Yatırım yapılan girişimlere sermayenin yanında bilgi, tecrübe ve bağlantıları da sunmak açısından nasıl bir çalışma programınız olacak?

Erken aşama oyun girişimlerine yatırım yapan bir yatırım şirketi olarak bu konu bizim için çok önemli. Yatırım yaptığımız bütün girişimleri maddi desteğin yanı sıra stratejik olarak da destekliyoruz. Amacımız WePlay'ı bir yatırım şirketinin yanı sıra bir platform gibi konumlandırmak. Öncelikli olarak WePlay'ın yatırım ve oyun dünyasındaki tecrübeli ekibi bütün girişimlere finansal konulardan stratejiye birçok farklı konuda destek oluyor. Bu desteği de bir danışmandan ziyade takım arkadaşı rolü üstlenerek gerçekleştiriyor. Bu desteğin onlarca girişime verilmesi ortaya çok ciddi bir bilgi ve tecrübe çıkartıyor. Bu bilgi ve tecrübenin de sürekli olarak artması yine girişimcilerin daha fazlasına ulaşmasına olanak sağlıyor. Ek olarak girişimciler için hızlı olmak çok önemli. Hızlı olmak rekabet avantajı sağlamak anlamına geliyor. Bizler de WePlay olarak hem oyun hem de girişim dünyasında çok başarılı partnerler ile çalışıyoruz. Farklı sektörlerde profesyonelleşmiş partnerlerimiz girişimcilere ihtiyacı oldukları her türlü konuda mümkün olan en kısa sürede destek veriyor.

Türkiye'den çıkan oyun girişimlerinin globaldeki başarı şansını nasıl görüyorsunuz?

Ülkemizden çıkmış 4 Unicorn'un 2 tanesinin oyun sektöründen olması dahi birçok şeyi anlatıyor. Bütün oyun girişimleri zaten global olarak doğuyor. Amerika'nın California eyaletinde kurulan oyun girişimi ile Ağrı'da kurulan bir oyun girişimi aynı platformlarda mücadele ediyor. Türkiye'deki genç nüfus potansiyeli ve kur farkı ile Türk oyun girişimleri ciddi bir rekabet avantajına sahip. Bu sebeplerden dolayı ülkemizdeki oyun girişimlerinin global başarıların devam edeceğini ve önümüzdeki yıllardan bu sektörden yeni yerli Unicornlar göreceğimizi düşünüyorum.

Türkiye'deki girişimcilerin süreç içerisinde karşılaştıkları sorunlar neler oluyor? Size öncelikli olarak aktardıkları başlıklar neler oluyor?

Bir girişim kurmak, yönetmek ve başarılı olmak sayısız zorlukların üstesinden gelmeyi gerektiriyor. Tüm girişimciler de bu yolda birbirinden farklı sorunlar ile karşılaşılıyor. Bunların içerisinde en öne çıkanı bence doğru ekibi kurabilmek. Görece çok küçük ekip yapılarıyla yola çıkan girişimler için her bir takım arkadaşının performansı çok kıymetli hale geliyor. Bu seviyede 1+1 2'den çok daha fazlası ediyor. Bu yüzden doğru ekip yapısını kurabilen girişimler hem maddi desteğe daha kolay ulaşıyor hem de sorunların çok daha hızlı üstesinden geliyor.

Türkiye'nin dünya oyun pazarındaki konumunu değerlendirir misiniz? Pazardaki payımız, odaklandığımız oyun türleri gibi alt başlıklarda baktığımızda nasıl bir gerçekimiz var?

Türkiye henüz gelir anlamında o seviyede olmasa dahi gerek oyun geliştiren ekip sayısı gerekse potansiyel olarak dünyanın önde gelen ülkelerinden biri konumunda. Türkiye oyun sektörünün büyüme oranı dünyadaki büyüme oranının önünde

seyrediyor. Pazardaki payımız da gün geçtikçe artıyor. Özellikle mobil platformda, mobil oyunlar özelinde de hypercasual oyun türünde de çok başarılı oyun stüdyolarına sahibiz.

Türkiye'de oyun girişimlerinin önemli bir potansiyele sahip olduğu, ancak global çaplı başarılar yaratabilmek için hem finansal hem de stratejik desteğe ihtiyacı oldukları belirtiliyor. Siz yatırımlarınızı hangi model ile gerçekleştireceksiniz?

Çok doğru bir tanım yapılmış. Oyun girişimlerimizin çok önemli potansiyelleri var. Global çapta başarılar elde ediyorlar ve elde etmeye devam edecekler. Bunun için de hem finansal hem de stratejik olarak desteğe ihtiyaçları var. Bizim de yatırım modelimiz tamamen bunun üstüne kurulu. Yatırım yaptığımız bütün girişimlerimize sahip olduğumuz bütün bilgi, tecrübe ve bağlantılarımızı sonuna kadar açarak onları elimizden gelen her türlü konuda stratejik olarak desteklemeye çalışıyoruz.

Dünyada bu alanda neler konuşuluyor? Biz sürecin neresindeyiz?

Oyun sektörü bence dünyada dinamikleri en hızlı değişen sektör konumunda. Kendini sürekli olarak yenileyen bu sektörde her yıl yeni konular üzerinde konuşuyoruz. Son dönemlerde oyunların yalnızca oyun oynanan uygulamalar olmadığını, oyuncuların aynı zamanda sosyalleştiği bir platforma dönüşünü görüyoruz. Pandeminin de bu konuda olumlu anlamda ciddi destekleri oldu. Birçok major oyunda da bu etkileri gördük. Bu yapı üstüne kurulu Roblox 1 yılda şirket değerini 4 Milyar dolardan 29 Milyar dolara çıkardı. Son zamanlarda da NFT'lerin oyun dünyasına girişini görüyoruz. Bu durum da oyunlar için yeni bir gelir modeli oluşturmaya başladı. Önümüzdeki aylarda bu konuyla çok daha fazla karşılaşacağımızı düşünüyorum. Biz de bu gelişmeleri takip ediyoruz. Öncü olamasak da çok uzakta kaldığımızı düşünmüyorum. ■



EGİAD

SOSYAL VE KÜLTÜREL ETKİNLİKLER MERKEZİ

www.egiadkulturmerkezi.com

egiad@egiad.org.tr

İzmir SKGA Genel Koordinatörü Ruhisu Can Al:
İzmir’de 19. yy ruhunu yeniden yorumlamak ve günümüz dinamiklerine göre adımlar atmak gerekiyor

“İzmir Sürdürülebilirlikte Dünyaya Rol Model Olabilir”



“Avrupa’da bu alandaki çalışmalar 250 yıl süre almış ama Türkiye’deki tabloyu umutlu kılan şey aktörlerin bunu 15 yılda başarabilecek kapasiteye sahip olması.”

“Bambaşka bir şey yapmak lazım. Ebeveynlerin ve çocukların dünyasına girmeliyiz. Bu işi sokağa indirip, hayat pratiklerine dahil etmek gerekiyor. Söylem bir yere kadar. Siz söylemi tutarlı hale getirip bu söylemleri bir kurumsal zemine dökmediğiniz zaman bu hikâye başarıya ulaşamıyor.”



İzmir Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı (İzmir SKGA) Genel Koordinatörü Ruhisu Can Al, İzmir’in sürdürülebilirlik başlığında kurumsallaşması gerektiğini söyledi. Yarın Dergisi’nin konuğu olan Al ile bu alanda Seferihisar’da başlayan çalışmalar üzerinden İzmir’in yaptığı çalışmaları ele aldık. İzmir’in sürdürülebilirlik konusunda dünyaya rol model olabileceğini ifade eden Al, bu alandaki mevcut durum, yaşanan sorunlar ve yapılması gerekenleri anlattı.

Ruhisu Bey, sizi tanıyabilir miyiz?

1990’da İzmir’de doğdum. Lise eğitimimi İzmir’de tamamladıktan sonra üniversite eğitimimi Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi’nde ve arkasından yüksek lisansı Almanya Hamburg Üniversitesi’nde Avrupa Birliği Hukuku üzerine yaptım. 2016 sonunda Türkiye’ye geri dönerek 2017 yılından itibaren Seferihisar Belediyesi’nde işe başladım. Şu anki İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı olan Tunç Soyer’in danışmanlığını yaptım. Bu danışmanlık içerisinde sürdürülebilirlik ilk konuydu, kurumsal şeffaflık ve aynı zamanda kardeş şehir ilişkileri, kentin dış ilişkiler boyutunda da çalışmalarım oldu. Sürdürülebilirlik boyutu ilk önce Seferihisar’da konuşulmaya başladı.



RÖPORTAJ: SEDA GÖK





175 maddelik bu Kentsel Gündem Deklarasyon Metni'nde ilk defa Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan tutun da yerel özerklik, mali ve idari özerklik konularına değinildi. Yerelin yetkisinin güçlendirmesine yönelik küresel kararlar alındı. Bu hikâye aslında Türkiye'de Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın kentin neler yapabileceğine dair çok önemli bir çerçeve çizmiş oldu.

Bu çalışma, Seferihisar ile sınırlı kalmayan aynı zamanda İzmir ve Türkiye'ye de örnek olan bir çerçeveydi. Açıkçası bunun küresel boyutta eşleştirilmesi de gerekiyordu. Eğer sürdürülebilirlikten bahsediyorsak bu kent halkının katılımı ile planlanmalı. Seferihisar'da bir yıl içerisinde hazırlıklarımızı yaptık. Bu 1 senelik süre zarfında belediye bünyemizde bir komite oluşturduk. Bu komite üzerinden toplantılar gerçekleştirdik. Kurumsal sürdürülebilirliğe dair çalışmalarda bulunduk. Belli çıktılar elde ettik. Kurulan bu Sürdürülebilirlik Ofisi Türkiye'de ilk defa bir belediyenin kurmuş olduğu bir yapıdır. Seferihisar'da başlayan bir çalışmayı İzmir boyutuna taşımak için aslında bir ön pratikti.

İlk bulgular nasıldı?

17 küresel amaç genel bir çerçeve çiziyor. 17 hedef zinciri, bugün Türkiye'de 7'sinden 70'ine herkesin ne yapması gerektiğine dair az çok bir çerçeve çizip, bir ilham kaynağı oluyor. Eğer ki bu işi hakikaten sahaya indirmek istiyorsanız ve doğru sonuçlar elde etmek istiyorsanız bu işe biraz da metodolojik yaklaşmak zorundasınız.

Metodoloji üzerinden de uygulamalar geliştirmelisiniz. Bu 17 küresel amacın altında aslında çok fazla bilinmeyen şu an Türkiye'de 169 tane alt amaç var. Bu 169 tane alt amaç; bazıları doğrudan devletlerin sorumluluk alanına giren, bazıları doğrudan sivil toplum kuruluşlarının, bazıları doğrudan yerel yönetimlerin sorumluluğundaki hedefler zinciri. Fakat olay şurada düğümleniyor,



Siz iletişimi ne kadar kuvvetli tutarsanız sivil toplumu da o kadar güçlendirirsiniz. Sivil toplum büyüdüğü müddetçe de sizin zaten geride kalma gibi bir durumunuz ortaya çıkmaz.

Öğrendiklerinizi aslında ilk pratiğe döktüğünüz nokta Seferihisar mı?

2016 yılında 20 yılda bir düzenlenen Habitat Zirvesi yapıldı. Bu zirveye Türkiye'den tek katılan belediye başkanı Tunç Soyer idi. 2015 yılında yapılan Birleşmiş Milletler Zirvesi'nde ilk defa 'Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları' kabul edildi. Bunun hemen sonrasında Birleşmiş Milletler dedi ki, "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın başarılmasında yerel yönetimlere büyük bir rol düşüyor." Orada çok önemli bir çıktı oluştu. Yeni Kentsel Gündem dediğimiz bir deklarasyon metni tüm dünyaya ilan edildi.

169 alt amaca hizalı 232 tane de küresel gösterge var.

Bu 232 küresel gösterge ile 169'u alt amacı bir araya getirdiğiniz zaman aslında sizin ne yapmanız gerektiğine dair bu çerçeveyi sunmakla kalmıyor, sizin yaratıcılığınıza da bağlı olarak bu konuda nasıl bir dönüşüm arzu ettiğinize dair bir alt yapı oluşturuyor.

Burada, 'Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın yerelleştirilmesinden kastediyorum. Esas önemli olan bu kalkınma amaçlarını küresel hedefler bunun altında yer alan alt amaçta bir ortaklık geliştirmemize, aynı dili kullanmamıza, aynı eylemleri geliştirmemize de vesile oluyor. Birleşmiş Milletler, bunu yapabilmek için aslında detaylı bir kurgu oluşturmuş. Demiş ki, "Ben 17 küresel hedefi herkesin anlayabileceği bir şekilde koyuyorum ama bunun uygulamasını geliştirmek isteyen uzmanlar, bu konuda görev almak isteyen kişiler bu 169 alt amaca dikkat etsinler." Seferihisar'da bu 169 alt amacı aldık, birim müdürlerimizle beraber oluşturduğumuz bu komitenin içerisinde değerlendirdik. Bunları da aşağı yukarı 4-5 aylık bir çalışma ile neticelendirdik. Her bir ana hedefin altında yer alan alt hedefleri tek tek Seferihisar dinamiklerine özgü yerel hedefler haline getirdik. Bugün 169 alt hedef aslında rakam yanlış olmasın ama 200'ün üzerinde Seferihisar dinamiklerine özgü bir yerel hedef haline geldi. Bu hedeflerle de sınırlı kalmadı, biz bunun göstergelerini de oluşturduk.

Bu ne demektir?
Ölçümleyemediğiniz hiçbir göstergenin sizin için bir anlamı yok. Ne kadar geliştiniz, nerede ne kadar ilerleme kat ettiniz bunu gösterge ile tanımlayabilirsiniz. Biz bunları yaptık, bunu yaparken bir yandan şunu düşünmedik; "Hedefler belirleyelim alt hedefler çıksın" Hayır, olay bu değil. Bunun üzerine bir politikada geliştirmeniz lazım. Burada yerel dinamikler çok önemli.

Bu yerel dinamiklerin içerisinde STK'lar ve üniversiteler de olabilir. Her birisi kendine özgü politikalar geliştirmek zorunda. Seferihisar Belediyesi olarak ilk defa 4 ana başlıkta tarım vizyonumuzu ortaya koyduk. Kooperatiflerin kurulması, ata tohumlarının korunması, katma değeri yüksek ürünler, üretici pazarlarının açılması olarak oluşturulan "Başka bir tarım mümkün" vizyonunu biz bir tarımsal vizyon belgesi haline dönüştürdük ve 94 sayfalık bir belge hazırladık.

Amacınız neydi?

Amacımız; çalışma sadece tarımsal alanla sınırlı kalmasın, başka alanlara da sirayet etsin. Türkiye'de yerel yönetimler açısından en temel kriz; çok güzel projeler ve uygulamalar ortaya çıkıyor ama bunun politika boyutu eksik. Politika boyutunu, en güzel kalkınma hedefleri ile tanıtabiliriz. Bugün, iklim Eylemi'nden bahsediyorsanız iklim Eylemi'ne dair bir yerel politika geliştirmek zorundasınız. Temiz Enerji diyorsanız, enerji ile ilgili yerel politika boyutunuzun olması gerekir. Açlığa Son başlığında bir şey yapmak istiyorsanız sadece bunu dağıttığınız kartlarla tanımlayamazsınız. Bunun politikası çok önemli. Kısacası, 17 hedefin her birisi ile ilgili bir politika geliştirme düşüncemiz vardı. Tarım alanında başlattık. Seferihisar'da yaptığımız bu çalışmalar; Eskişehir, Tepebaşı vs. çok önemli belediyeler tarafından örnek alınıyor. Bunu İzmir boyutuna taşımak için bir alt yapı kurgulamış olduk.

Tarımda çok ciddi anlamda yol alındı ve farkındalık yaratıldı. Bundan sonra diğer alt başlıklar neler olur?

İzmir gibi bir kentten bahsediyorsak tarımsal kalkınmaya önem vermemiz gerekiyor. İzmir aynı zamanda bir sanayi ve hizmet sektörü şehri... En önemlisi İzmir tarihsel misyonu itibarıyla bir dünya kentidir. Bu noktada İzmir'in uluslararası ortaklıkları geliştirmesi, uluslararası yapılarla daha fazla etkileşim içerisinde olması önemli. 2015 yılında Birleşmiş Milletler

Uluslararası raporların hayata indirilmesi lazım. Metodolojiyi bilelim ama metodoloji sadece kağıda yansımaz. Tabi ki belli yerlerde kalabilir ama bunu herkesin anlayabileceği dile dönüştürmekte fayda var.

Sokağa çıktığım zaman oynayan çocuklar eğer elindeki ambalajı veya maskeyi yere atıyorsa çok ciddi bir sıkıntı var demektir.

Burada bambaşka bir şey yapmak lazım. Ebeveynlerin ve çocukların dünyasına girmeliyiz. Bu işi sokağa indirip, hayat pratiklerine dahil etmek gerekiyor. Söylem bir yere kadar. Siz söylemi tutarlı hale getirip bu söylemlerin bir kurumsal zemine dökmeye başladığınız zaman bu hikâye başarıya ulaşmıyor.

Birleşmiş Milletler, 2013 yılında bunun farkına vardı ve 2015 yılında bir revizyon yaptı. O yüzden 2015 yılında yerel yönetimlere vurgu yaptı. 2016 yılında HABİTAT yapıldı ve sonrasında farklı zirveler oldu. Bu süreçlere kafa yorup, bu süreçlerin benzerini kendi ölçeğimizde inşa edebiliriz. Bu bir inşa süreci eğer inşa sürecinde siz yaratıcı olursanız, siz farklı deneyimleri takip ederseniz, yorulmazsanız ve farklı insanları bu işin içine katıp onları sürecin içine katıp tırnak içinde anlamlı bir parçası haline getirirseniz hikaye değişir. Biz ne noktada kalkınacağız? Ne noktada ileri gidebileceğiz? Ne noktada siyaset bizi yönlendirecek? Bunları tartışmamız gerekiyor.

tarafından çizilen çerçevenin en önemli hedefi 17'nci hedeftir. Hedefler için küresel ortaklıklar dediğimiz amaç bununla ilgili pratikler dediğimiz noktaya çıkmış değil.

İşte bu noktada kentlerin bugün 21. yy'da daha iyi networkler kurduğunu daha çok bütünleşebildiğini, iş birliği gerçekleştirdiğini görebiliyoruz. Kentimizi büyütebilecek bir duruma gelmeliyiz. İzmir nasıl 19. yy bir dünya şehri olmuşsa 21.yy'da da tekrar bunu güçlendirerek devam ettirebilir. İzmir'deki kent aktörlerinin başta sanayi ve iş dünyası olmak üzere buradaki sivil toplum kuruluşlarının, belediyelerin daha fazla dış dünya ile etkileşim içerisinde olmasına ihtiyaç var. Burası çok önemli çünkü bu sadece İzmir için önemli değil, Türkiye'ye de örnek olabilecek bir durum.

İzmir'in dışarı ile entegrasyonunda sıkıntı mı var?

Dünyayla etkileşimde kendi katkılarımızı ortaya koymada bir sorun olduğunu düşünüyorum. Bunu sadece sürdürülebilirlik kapsamında ifade edemem. Sonuçta sürdürülebilirlik dediğiniz şey büyük bir okyanus, içini nasıl doldurursanız o kadar anlam katabileceğiniz bir dünya. Halihazırda sürdürülebilirlik meselesi bu kadar dünyanın gündemindeyken 17. hedefin herkes için ifade ettiği bir anlam varken, ortalama İzmir'in bu konuda bu hedefe yönelik yapacağı katkılar İzmir'in örnek alınabileceği bir duruma da dönüşebilir. Rol model olabilir.

Avrupa'nın son 250 yıllık tarihi, sürdürülebilirlik meselesine odaklanıyor. Bugün onların kalkınmasından bahsediyorsak, bu kadar refah içerisinde ya da bu kadar iyi bir sistem kurabiliyorlarsa sürdürülebilirliğe çok şey borçlular. Bu sadece 17.hedefle ifade edilebilecek bir şey değil çok saçaklanma ile ilgili bir durum. Ama hala aşamadıkları bir konu var. Bugün Avrupa, kıta içerisinde ne kadar bütünleşmiş olsa da ne kadar biz adına birlik desek de



bugün onların kendisini dışarı ile bütünleştirmede özellikle Avrupa'daki diğer kentler arasındaki etkileşimi güçlendirmesinde sıkıntılar olduğunu düşünüyorum. Halbuki İzmir bu konuda çok dinamik davranabilir, hızlı mobilize olabilir. Oradaki sanayi ve iş dünyasıyla daha yüksek iletişim kurabilir. Daha fazla insan sirkülasyonu yaşanabilir. 19. Yüzyıldaki olay aslında buydu. Biliyoruz ki o dönemde gelen seyyahlar o dönem burada yaşanan sosyo-demografik yapı bu kenti zenginleştirdi.

19.yüzyıl ruhunu tekrardan 21. yüzyılda hayata mı geçirmemiz gerekiyor?

Yeniden yorumlamak ve günümüz dinamiklerine göre önemli adımları atmak gerekiyor. Sürdürülebilirlik bu konuda önemli bir kapı açıyor.



Birleşmiş Milletler Sürdürülebilirlik Raporu'na baktığımızda iklim krizi, yoksulluk, eşitsizlik, kurumsal kaynak sıkıntısı, yapıların güçlendirilmesi gibi spesifik başlıklar dikkat çekici. O başlıklar üzerinden İzmir'e baktığımızda nasıl bir tablo ile karşılaşmıyoruz? Pek iyi bir tabloyla karşılaşmıyoruz. Bunu İzmir'e mal edemem ama maalesef bizim toplumsal örgütlenme biçimlerimiz sıkıntılı...

O zaman öncelikle Türkiye genelinde durumumuza bakalım.

Yıllardan beri sistem kuramıyoruz. Sistem her şeyin başı. Öyle bir sistem kurarsınız ki bu sistem içerisinde toplum refaha kavuşur. Aynı zamanda sağlıklı ilişkiler ağı kurgulanır, yapılan yatırımların size fazlasıyla geri döndüğünü hissedersiniz. Burada kurmuş olduğunuz sistem hata yapmayı

Türkiye'deki bu ağa örnek olabilmek adına İzmir'deki 25 ilçede Seferihisar'da sürdürülebilirlik ofisi kurduk. Seferihisar'da yapılan çalışmaların hemen hemen tamamını bu sürdürülebilirlik ofisimizde yapmış durumdadır.

sıfıra indirir. Yıllarca aynı hataları tekrarlayan bir toplumsal ilişkiler ağına sahibiz. Batı ülkelerine örnek vermek gerekirse tarihte çok büyük acılar yaşadılar ama ders çıkardılar. Aynı hataları tekrarlamamak gerektiğini öğrendiler. Biz maalesef bu konuda sıkıntı yaşıyoruz. Sorunuza gelirse; bu ülkede iklimden tutun yoksulluğa kadar olan kısımlarda yaptığımız hatalar üzerine eğilmeyip bu konuda gerçekten sakin düşünüp bu konuda 5-10 yıllık planlamalar yapmadan günü kurtaran politika bile denilemez adımlar atmaya çalıştığınızda ve bunu siyasetin bir malzemesi haline getirdiğinizde maalesef ilerleme şansınız olmuyor.

O zaman sürece siyaset üstü bakmak gerekiyor...

Siyaseti yeniden yorumlamak lazım. Bu siyaset üstü tanımından

ziyade siyaseti biz hakikaten kendi rekabetimizin bir parçası haline mi getiriyoruz? Bir güç mücadelesi haline mi getiriyoruz? Hakikaten toplumu şekillendirmek ve ileri götürmek toplumun dinamiklerini güçlendirmek gibi bir hayal etrafında mı ölüyoruz? Asıl burası çok önemli. Ben bu noktada bazı şeylerin eleştirisini de yapabilirim.

Nedir bu eleştirileriniz?

Türkiye'deki kalkınma gündemi 1960 ve 1970'lerde çok konuşulan bir terim. Kalkınma İktisadi diye geçiyor. Ancak 1960 ve 1970'lerde olan bu ruh ne kadar kalkınmaya yönelikti? İşte orası tartışılır. Buradan çok daha derin tartışmalar yapmak da mümkün ama her halükarda konu şuraya geliyor; ne kadar sağlıklı bir sistem kuracağınızı iddia ederseniz edin eğer bu sistemi merkezden kurmaya çalışıyorsanız çok büyük sıkıntılar yaşarsınız. Avrupa'da hikâyenin değişmesindeki temel sebep orada insanlara ve yerel yapılara tercih hakkı tanınması...

Önce kılcal damarlardan mı başlamak gerekiyor?

Kılcal damarlarda, yerel bunun en temel kilit noktası. Yerelde oluşturacağınız kalkınma modeli otomatik başka yerel dinamiklerin de ilham almasını sağlayacak. Onların kendi dinamiklerini dikkate almasına vesile olacak. Onlar kendi dinamikleri çerçevesinde neye ihtiyaçları olduğunu ve ne yapmaları gerektiğini bilerek hareket edecekler Her yerel dinamikte kendi kalkınma gündemini oluşturacak. Tabi Türkiye'de bu işler çok gri alana giriyor ama biz bunu dürüstçe konuşmak durumundayız.

Hakikaten ihtiyaçlarımız ne? Beklentilerimiz ne? Nereye varmak istiyoruz? Bugün İzmir Türkiye'nin 3'üncü büyük kenti olarak 10 tane üniversitesinden yüz binlerce öğrenciyi mezun edip hala bu öğrencilerine bu kentte iş veremiyorsa aslında burada temel bir sıkıntı var demektir. Burada siyasetle ilgili bir sıkıntı var. Merkez ve yerel yönetim arasındaki rol modellerin dağılımsal olmamasıyla



alakalı bir sıkıntı var. Bu noktada bu kentin aktörlerinin de bu çerçevede bir araya gelip neye ihtiyaçları olduğunu tarif edememesi ya da açıklıkla bunu konuşmamasının büyük etkisi var.

Bugüne kadar boşa mı kürek salladık? Herkes bir rapor hazırladı. Bunların hepsi boşuna mıydı?

Hayır. Aslında sürdürülebilirlik kavramının içerisine baktığınız zaman kavram gereği itibarıyla bir süreç inşasıdır. Bugünden yarına hiçbir şeyi sihirbaz değneğiyle değiştiremezsiniz. İlk önce bir noktaya varmak istiyorsanız belli ortaklaşmalara ihtiyaç var. Dil bunun en önemli göstergesi. Aynı dili konuşan, aynı dilde ortaklaşan insanlar benzer uygulama ve eylemleri ortaya koyarlar. Eğer biz Seferihisar'da sürdürülebilirlik meselesini gündeme getirmemiş olsaydık

bu konuda kendi etrafımızdaki insanları ikna edebilmiş olsaydık, Tunç Başkan beni anlamamış kendi değerlerini buna katmamış olsaydı bunu İzmir ölçeğine taşımak mümkün olmayacaktı. Aynı şekilde iş dünyası benzer bir şekilde birbirinden etkileniyor. Bu düzey; birbirini anlama ve farkındalık artırma. Bu farkındalık arttıkça bu farkındalığın yoğunlaşmasıyla beraber bir sonraki aşamada neler yapılması gerektiğine dair ayrı bir düzen ve aşama ortaya çıkacak. Türkiye'nin bu konudaki en büyük avantajı çok hızlı mobilize olabilmesi. Toplumsal dinamikleri son derece güçlü, hızlı bir şekilde reaksiyon verebilen, hızlı mobilize olabilen aktörlere sahip. Avrupa'da bu 250 yıl süre almış ama Türkiye'deki tabloyu umutlu kılan şey Türkiye'deki aktörlerin bunu 15 yılda başarabilecek kapasiteye sahip olması.

TÜRKİYE'de ve DÜNYA'da BÜYÜYORUZ!

Türkiye'de 300'den fazla satış noktası!

- FRANSA • YUNANİSTAN • BAHREYN • ENDONEZYA • İSRAİL
- ROMANYA • BULGARİSTAN • MALEZYA • PERU
- SİRBİSTAN • GANA • AZERBAYCAN • KANADA • ÇİN
- KOSOVA • HOLLANDA • İSVİÇRE • İNGİLTERE

DOLCEVITA®
HALI

tarzını ses...



www.dolcevitahali.com

Genel Merkez : Egemenlik Mah. 6086 Sk. No:4, Işıkent-Bornova / İZMİR / TÜRKİYE

T: 444 3 583

Marmara Bölge Müdürlüğü : Fenerbahçe Mah. Cemil Topuzlu Cad. No:5/A, 34726

Kadıköy - İSTANBUL / TÜRKİYE • T: +90 216 629 68 53



Dolcevitahali

Bu hızla ve bu yapıda süreç yönelik öngörünüz nedir?

Ben İzmir'den çok umutluyum. İstanbul'da bu iş genelde sürdürülebilirlik çerçevesinde bahsediyorsak bu büyük bir okyanus. Sanayi ve iş dünyası bu konuda önemli adımlar attı ama bu işin olmazsa olmaz boyutu yerel yönetimler. Çünkü yerel yönetim demek sadece belediye demek değil. Sizin insanlarla kurduğunuz toplumla kurduğunuz ilişkiler ağıdır. Bir farklı siyasi alt yapıdır. O noktada Türkiye'nin diğer kentlerinde eksiklik olduğunu düşünüyorum ama İzmir çok hazır. İzmir'de şu ana sanayi ve iş dünyası büyük adımlar atmaya başladı. EGİAD bunların başında geliyor. Kendi tüzüğüne bunu ekledi, vizyonunun parçası haline getirdi ESİAD bunu yıllarca çabalarını gösteriyor. Yavaş yavaş belli nüveler ortaya çıkıyor. Bu nüveler ortaya çıktıkça tablo daha da umutlu hale geliyor. Eğer biz Avrupa'nın kurmuş olduğu bu sisteme ya da batının kurmuş olduğu bu sisteme kendimizi adapte edebilirsek daha çok refah yaratabileceğiz. Daha çok kazanım elde edebileceğiz.

Bu dedikleriniz için para lazım. Bu kaynak teminini nasıl sağlayacağız?

Doğru. Bu kaynak temininin kendisini anlamak artık daha önemli hale geliyor. Biliyorsunuz

90'lı ve 2000'li yılların başında Türkiye'nin AB'ye giriş süreci çok konuşulan bir meseleydi. Yerel yönetimlerimiz AB ofisleri kurdular, AB projeleri hazırlamaya, fonlar almaya başladılar. Avrupa dedi ki, "Ben artık size belli projelerle başvuru yaptığınızda hemen finansman sağlamayacağım. Artık belli kriterlerim olacak. O kriterleri geçtiğiniz zaman yapacağınız başvuruları kabul edeceğim ve size finansman sağlayacağım." Yani siz bu ilişkiler ağını tarif etmeden finansmana erişim sağlayamayacaksınız. Yani bu belli bir ölçüde bizim için önemli bir kazanım. Belli bir ölçüde bazıları için hayal kırıklığı. Çünkü siz bir proje başvurusunda bulunurken sürdürülebilirlik kavramını kullanıp hibe alamayacaksınız. Avrupa bunu çok net standartlara bağladı.

AB projelerinin başvurularında "Sürdürülebilirlik" sihirli kelime olmaktan çıkıyor denilebilir mi?

Kesinlikle, somut adımlar atmanızı istiyor. Bunu tarif etmeniz gerekiyor. Kayıt altına alacak ve sizden düzenli olarak raporlamanızı isteyecek. Kimilerine tehlikeli gelebilir ama sorumluluk ilkesi çerçevesine baktığınız zaman bu aslında olumlu bir gelişme. İzmir Körfezi'ni kirleten özel bir şirketin Avrupa Projesi'nden hibe alması mümkün mü? Böyle bir şey olabilir mi? Bir dizel yakıt kullanan ya da

bu konuyla ilgili faaliyet gösteren bir şirketin en sürdürülebilir şirket olduğunu iddia etmesi mümkün mü? Böyle bir dünya yok. Gerçeklerle yüzleşmek ve tutarlı olmak zorundayız. Avrupa bu konuda tutarlılık bekliyor. Bu tutarlılığı talep etmekte haklı çünkü kendileri şehirlerine dizel yakıt kullanan araçları bile sokmamaya başladılar. Bu konuda destek veren şirketlere yönelik finansal desteği çekmeye başladılar.

Eğer böyle bir düzen karşınıza geliyorsa sizin yapabileceğiniz şey en asgari düzeyde bu düzene saygı duymak. Bunu yapmıyorsanız tek bir seçenek kalıyor geride kalmak. Çok kullanılan bir motto var sürdürülebilirlik konusunda "Hiç kimseyi geride bırakma" ... Çok güzel çok naif bir söylem. Geride bırakılmaması gereken bir toplum, dezavantajlı gruplar, yoksul gruplar var. Sizin yapacağınız tercihler o toplumun kaderini şekillendirecek. Bu çok önemli. Soğuk Savaş Dönemi'ni hatırlayalım, büyük güçler bir tercih yapmak durumundaydı. Tercihlerinin bedeli çok ağır bir şekilde kitlesel silah olabilirdi, nükleer karşılık olabilirdi. Fakat bu tercihi yapmadılar. İnsanlık yok olmadı. Şu an insanlığın yok olmasına vesile olabilecek ciddi bir krizler döneminde yaşıyoruz. İklim bunların başında geliyor.

Sürdürülebilirlik özelinde baktığımızda Türkiye gelişmekte olan ülkeler statüsünde. Bu kavrama adaptasyonu gelişmiş ülkelerle karşılaştırdığımızda çok daha ağır olacaktır. Süreci yönetirken nelere dikkat etmeliyiz?

En önemli olay, biz Türkiye olarak nasıl bir sürdürülebilirlik tarifinde bulunuyoruz. O konuda yerel düzeyde ne adım atmamız gerekir? Bölge düzeyinde ne adım atmamız gerekir? Ulusal düzeyde ne adım atmamız gerekir? Bunlar hep bizim tercihlerimiz ve yaratıcılığımızla alakalı. Biz eğer yaratıcılığımızı kullanırsak o konu anlam kazanır. Aksi takdirde onun diğer kavramlardan pek bir farkı yok. Bizim kendimizi ve birbirimizi





Ben İzmir'den çok umutluyum. İstanbul'da bu iş genelde sürdürülebilirlik çerçevesinde bahsediyorsak bu büyük bir okyanus. Sanayi ve iş dünyası bu konuda önemli adımlar attı ama bu işin olmazsa olmaz boyutu yerel yönetimler. Çünkü yerel yönetim demek sadece belediye demek değil. Sizin insanlarla kurduğunuz toplumla kurduğunuz ilişkiler ağıdır.

anlamamız, bu konuda ortaklaşa karar alıp karar alıp ona göre büyümemiz gerekir.

İzmir'in kurumsallaşması mı gerekiyor?

Kesinlikle. Şimdi bakın ben şöyle bir örnek vereyim. VLR (Voluntary Local Review) raporları hazırlıyoruz. Bu VLR raporu dediğimiz şey, gönüllü yerel gözden geçirme ya da kısa adıyla gönüllü yerel değerlendirme raporu.

Bu rapor nedir?

Genel itibarıyla kentin sürdürülebilirlik karnesini ölçen bir raporlama tarzı. Bununla ilgili bir metodoloji yok. Bu rapor dünyada nasıl ortaya çıkmış. Ulusal değerlendirme raporları var bunlar belli bir metodolojisi olan raporlar bunlar Türkiye de 2 yılda bir hazırlayıp Birleşmiş Milletlere teslim ediliyor. 2017'de hazırlandı, 2019'da bir daha hazırlandı, Birleşmiş Milletlere teslim edildi. Bu sene de Türkiye'nin 2021 raporunu hazırlaması bekleniyor. Bunu aynı şekilde Birleşmiş Milletler üyesi olan ülkeler yapıyorlar. Buradan esinlenerek hazırlanan bir raporlama sistemi VNR yani National Review, ve local Review dediğimiz şey, aslında bakarsanız bugüne kadar Local Review Dünyada 50'nin üzerinde önemli bir metropol ve büyük belediyelerin yapmış olduğu bir raporlama sistemi. Tabi biz dedik ki, bu raporlamayı yapmak mümkün Büyükşehir belediyesi buna el attığı zaman. Çok rahatlıkla bir raporu ortaya çıkarır. Ama bakın biz bunu tercih etmedik. Şimdi konuşuyoruz ya sürdürülebilirlik meselesi Türkiye ne yapmalı, İzmir ne yapmalı. Biz kentin aktörlerinin bir araya gelebileceği bir sistem ile bu raporu yazmak istedik.

İzmir Ekonomi Koordinasyon Kalkınma Kurulu, bu konuda önemli bir partner...

O bizim tercihimizdi işte tercih meselesi burada anlam kazanıyor. Çünkü, İEKK bugün İzmir'in en üst düzey çatı kuruluşu olarak tarif edebileceğimiz bir şey. İçerisinde sanayi ve iş dünyasının büyük temsilcileri, üniversitelerden rektörler var. Aynı şekilde sivil



toplum kuruluşlarının ve kanaat önderlerinin içerisinde bulunduğu çok kozmopolit ve kapsayıcı bir yapı.

İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak bu raporu hazırlasaydık, bu rapor İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin raporu olurdu. Siz gönüllü yerel değerlendirme raporu diyorsanız sizin başka aktörleri de sürecin içine katmanız ve onlardan geri dönüş almanız lazım.

Bu bizim kendimizi ölçeceğimiz değerlendirebileceğimiz bir nevi öz eleştiri ve kendimizin katacağı değerleri anlatan bir rapor olacak. Öte yandan da İzmir'de hazırlanacak olan bu rapor Türkiye'de Büyükşehir ölçeğinde hazırlanacak ilk rapor olduğu için belediye ilk rapor olduğu için Türkiye için örnek teşkil edecek. Kent ittifakı içinde önemli aktörlerin bir araya gelerek kendi dinamikleri içerisinde bu kentin gelişmesi ve kalkınması adına hangi politikaların izleneceği ama sadece kendi penceresinden değil dış dünyaya da bakarak kendini yeniden konumlandırarak bir aşama olarak tarif ettik.

Bu konuda büyük bir çalıştay yaptık. Çalıştaya bu bahsettiğimiz aktörler katıldılar. İzmir Büyükşehir Belediyesi olarak Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı dediğimiz Türkiye'de bugüne kadar 21 belediyenin kurduğu ama şu an üye sayısı 31'e ulaşmış bir ağın sekretaryalığını yürütüyoruz.

Türkiye'deki bu ağa örnek olabilmek adına İzmir'deki 25 ilçede Seferihisar'da sürdürülebilirlik ofisi kurduk. Seferihisar'da yapılan çalışmaların hemen hemen tamamını bu sürdürülebilirlik ofisimizde yapmış durumdalar.

Şu an yapılan çalışmalar farkındalık düzeyinde kurumsal düzeyin değişmesine yönelik çalışmalar ama bazı ilçelerimizde halkın da bunu anlayacağı şekilde çalışmalar ve belli kampanyalar organize etmeye başladı. Bunun

kılcaklık ilişkisi içinde kentin diğer aktörlerin de sirayet etmesine istiyoruz.

Sistem tıkır tıkır işliyor...

Tabii, İzmir bu konuda örnek...İzmir bu noktada gurur duymalı. İzmir bu noktada Tunç Soyer vizyonuna sahip olduğu için gurur duymalı. İnsanların tabii belli beklentileri var. Bu rapor aslında bir yolculuğun başlangıcı...Ben sunumumda onu vurguladım. Hatta sunumumda bunu bir yolculuk olarak çizdim ve bu sunumun içerisinde İEKKK'nın çok büyük bir rolü var. Çünkü İEKKK İzmir'in kazanmış olduğu en önemli yapılardan bir tanesi. Kuranlara teşekkür etmek gerekiyor. Çünkü böyle bir yapı hakikaten bu kentin beklentilerini, ihtiyaçlarını ve yapacağı işleri tarif etmek açısından büyük bir imkân. Biz bunun içini doldurmak zorundayız.

İEKKK bünyesinde de bir sürdürülebilir komitesi oluşturuldu. Aslında kent aktörleri de buna hazır hale geldi ve şu an ilçe ofislerimiz, İEKKK bünyesindeki sürdürülebilirlik komitesi ve bugün sanayi ve iş dünyasındaki kendi kurduğu ve kuracağı sürdürülebilirlik ofisleri bunların hepsi bir araya geldiğinde çok büyük bir güç birliği ortaya çıkacak. Kuvvet birliği oluşacak. Bu kuvvet birliği içerisindeki en önemli adım gençlerin bu sürece kazandırılması...

Peki gençleri nasıl işin içine dahil edeceğiz?

İşte o zaman İzmir'in gurur duyacağı bir şey daha söylemek isterim. Bundan yaklaşık 2 ay önce İzmir'de bir program uygulamaya konuldu. Genç Sürdürülebilirlik Elçileri Programı. ESİAD ve bizim Kentsel Gelişim Ağı'mız, Sürdürülebilir Kentsel Gelişim Ağı ortaklığında ve aynı zamanda Avrupa Birliği Delegasyonu'nda destek gören bir proje. Büyükşehir belediyemizde aynı şekilde bu projenin ortağı olarak yer alıyor. Genç Sürdürülebilirlik Elçileri Programı'nda, biz özellikle üniversiteyi yeni tamamlamış gençlerimizin bu küresem gündemle

buluşturan 12 haftalık bir eğitim programı organize ettik. Bizim, ilçe belediyelerin kurmuş olduğu sürdürülebilirlik ofislerinde şu an seçilen 60 genç ortak projeler gerçekleştirecek. Bizim temennimiz bunun özel sektöre de sirayet etmesi.

Özel sektörde de bu konuda bize talepler var. Kendi sürdürülebilirlik ofislerinde bu gençlere yer vermek istediklerini belirtiyorlar. 60 tane genç bu arada altını çizmek isterim, yaklaşık 700 başvuru oldu, 700 başvuru düzenlemesiyle bu 60 gencimizi seçtik ama ilke olarak hiç kimseyi geride bırakmayacağız. Belli etaplar halinde bu genç arkadaşlarımız ile birlikte bu eğitim programında sürdürülebilir hale getirerek gençlerin ve bu hakikaten sürdürülebilirlik elçisi olabilecekleri bir sürece doğru evrilmelerini sağlayacağız. Belki ileride bir gün bu platformda olabilir.

Türkiye'de hep konuşulan şu, sürdürülebilir kalkınma amaçlarının yerelleştirilmesi çok güzel ama sürdürülebilir kalkınma nasıl kurumsallaşacak? Bunu kurumsallaştırabilmek için az önce söylediğim gibi sizin tercihleriniz, kafanızdaki dünya ve yaratıcılığınız çok büyük önem taşıyor. Eğer siz doğru bir model ve yapılanma kurgulamazsanız bu kavramlar anlamını yitirir bunlar sıradan konular haline gelir. Bu konuyu sokağa indirmeniz lazım.

Öyle sistemli bir rapor ortaya çıkacak ki, İzmir'in hazırladığı bu rapor hakikaten VNR metodolojisine de bir katkı oluşturacak. 13 Temmuz'da Tunç Başkan bu raporu Birleşmiş Milletler de sundu. Bu Birleşmiş Milletler'de ilk defa İzmir'in açacağı kapılar anlamına da geliyor. İzmir artık BM oluşturduğu bu çatı altında temsil edilen bir parça, bir özne haline gelecek. Bizler de bu başarıdan gurur duyacağız.

Slogan ne olacak?

Güzel bir soru bunu düşünmedik. Bu konuda tavsiyelere açığız. Eğer bir slogan değil de biz vizyon tarif etmek gerekirse 21. Yüzyılda

Yeniden Dünya Kenti...

Ben bu soruya şimdi yanıt verirsem bu benim kendi şahsi düşüncem olur, kentin genelini ifade etmez. İzmir'i nasıl tarif ediyorsunuz dersiniz İzmir öncü bir kent yani bu çok net. Bakıyorsunuz tarihine her türlü ilkler burada yaşanmış. Konsolosluklardan tutunda yapılan ilk toplumsal mücadelelere kadar İzmir'in tarif ettiği anlamlandırıldığı bir değerler sistemi var. İzmir, değerler sistemi oluşturulabilen bir kent. İzmir, değer inşa edebilen bir kent. Oluşturduğu değerler sadece kendisiyle sınırlı kalmayan, bugün Anadolu'nun çoğu yerine de sirayet eden değerler sistemi var. Açıkçası İzmir'i bir motto ile tanımlamak gerekirse zorlanacağımızı düşünüyorum. Çünkü İzmir bir mottodan da fazlasını ifade ediyor. Bu demek değildir ki kentin bir kimliği yok. İzmir öncü bir kent. İzmir tekrar bunu yapmak ve bunu vurgulamak gereğini düşünüyorum. Çünkü koşulları, imkanları tarihsel arka planları buna çok müsait.

Bu süreçte EGİAD'dan destek olarak beklentiniz nedir? EGİAD beklentilerimizi karşılıyor. Birgün Tunç Başkan'dan telefon geldi, "Az önce bir toplantımız vardı. EGİAD ile birlikte, bu konuda çalışma yapmak istiyorlar, sizi takip etmişler ve yapıdan haberdar olmuşlar. Ben seni onlarla irtibatlandıracağım" dedi.

Ben çok sevindim. Çünkü şöyle düşünün İstanbul'da gürül gürül iş dünyası, buna hazırlık yapıyor. Kent Raporları oluşturuyorlar, bu konuyla ilgili projeler geliştiriyorlar, ortaklık kuruyorlar ve orada inanılmaz derece de hareketli bir ortam var. İzmir'de bunun nüvelerini görmek biraz zordu son 1-2 senedir fakat görüyorum ki özellikle son birkaç aydır inanılmaz derecede bir hareketlenme var ve bu hareketlenmenin içerisinde EGİAD kendisini birkaç adım öne attı. Bu çok önemli bir şey



Alp bey gerçekten bu konuyu takip etmiş, kendisi ile olan sohbetimizde, bizi davet ettiğinde yapmış olduğum sunumda, onun yaptığı konuşmadan bizzat tanık oldum ve öyle bir izlenim edindim. Bence EGİAD bu noktada iş dünyasının ya da sanayi ve iş dünyasının özellikle Avrupa Yeşil Mutabakat başta olmak üzere sürdürülebilirlik kapsamlı yapacağı çalışmalara gerçekten örnek olabilir.

Bugün EGİAD'a bağlı olarak kaç tane kurum ve kuruluş var bilmiyorum ama EGİAD kendi üyesi olan kurum ve kuruluşların da bu konuda yapacağı çalışmaları tarif ederek, onlara kılavuzlar hazırlayarak, onlara yol haritaları hazırlayacak. Mesela sadece kendi iş boyutlarında ve dinamikleri olarak değil de başka yapılarla da bu sivil toplum ve yerel yönetimler olabilir.

Bunlarla ilgili işleri tarif etmede de yönlendirici olabilir. Sonuçta bizim en önemli problemimiz başka yapılarla nasıl diyalog ve ilişkiler geliştireceğimizi tam bilmememiz ya da bunun tariflerinin olmaması. Bu rolleri tanımlamamız gerekiyor.

Sizin yerel yönetim ile kuracağınız ilişki sadece bir belediye başkanı düzeyinde mi olmalı? Bambaşka düzeylerde ortaklıklar geliştirilebilir mi? Bu ortaklıklar belli kurumsal yapılar kurulmasına vesile olabilir mi?

Bunları yaptığınız zaman bir anlama geliyor. İzmir içerisinde bile belli ufak ufak yerel dinamikler oluşturmak mümkün. Aslında bu çoğaltıcı etki dediğimiz şey. Bu çoğaltıcı etki ne kadar kurumsallaşırsa, farklı farklı yapılar ne kadar yüksek etkileşime geçerse o zaman daha sağlıklı haberleşme ve iletişim imkânı doğuyor. Ona göre belli insanları sürece çok daha kolay adapte edebiliyorsunuz. Bunun aslında iktisatta da bir tarifi var. İktisatta biz bunun adına işten maliyet diyoruz. O işten maliyet düştükçe sizin otomatik olarak yapacağınız işlerin bambaşka etkileri ortaya çıkıyor.

Bizim, ilçe belediyelerin kurmuş olduğu sürdürülebilirlik ofislerinde şu an seçilen 60 genç ortak projeler gerçekleştirecek. Bizim temennimiz bunun özel sektöre de sirayet etmesi. Özel sektörde de bu konuda bize talepler var. Kendi sürdürülebilirlik ofislerinde bu gençlere yer vermek istediklerini belirtiyorlar. 60 tane genç bu arada altını çizmek isterim, yaklaşık 700 başvuru oldu, 700 başvuru düzenlemesiyle bu 60 gencimizi seçtik ama ilke olarak hiç kimseyi geride bırakmayacağız.



Aslında tüm hikâye bunun üzerine kurulu. Birbirimizi daha çok anlamaya tanımaya ihtiyacımız var. Bugün EGİAD'ı biraz daha tanısam belki buradaki konuşma bambaşka olurdu ya da siz farklı yapıları tanısanız başka bir iletişim kanalı oluşturursunuz. Siz iletişimi ne kadar kuvvetli tutarsanız sivil toplumu da o kadar güçlendirirsiniz. Sivil toplum büyüdüğü müddetçe de sizin zaten geride kalma gibi bir durumunuz ortaya çıkmaz.

Hantal yapının önüne geçmenin yolu öncelikli olarak iletişim ağını güçlendirmesinde mi?

Kesinlikle, iletişim ne kadar kuvvetli olursa o kadar zenginleşiriz. 1972'de Roma Kulübü'nün oluşturduğu o rapor diyor ki, "Büyüme dediğimiz şey aslında maddi unsurlar değil, siz bunun çevresel boyutlarını ve aynı zamanda sosyal boyutlarını işine katmazsanız bu büyümenin kendisi devam etmeyecek."

AB geleceğini sorguladığımız bir süreç içerisindeyiz. Onlar sürdürülebilirlik konusunda nasıl bir ortak mutabakatla yol alabiliyorlar?

Her ne kadar Avrupa Yeşil Mutabakatı'ndan bahsetsek de sonuçta orada da belli hakim yapılar var. Bu iktidar yapıları bir homojenlikle devam etmiyor. Yani bugün İtalya'ya gitseniz bambaşka, Fransa'ya gitseniz bambaşka. Şunu çok iyi biliyoruz ki yeşil düzene göre talepler gün geçtikçe artıyor. Kim derdi ki 1930'ların Nazi Almanya'sını Nazi dönemini yaşayan Almanya 2020'lere geldiğinde 2000'lerde böyle taleplerde bulunabilir. Temiz enerji, halk sağlığı, daha fazla demokratikleşme diyecek. Toplumlar değişebiliyor. Önemli olan bunu nasıl tarif ettiğiniz meselesi bakın hâkim ya da merkez siyaset Almanya'da çökmek üzere. Bugün CDU'nun geldiği nokta SPD'nin geldiği nokta ya da genel olarak tarif etmek gerekirse merkez siyaset Avrupa'da eskisi kadar çözüm üretilmiyor. Bu noktada bambaşka taleplere bambaşka seslendirmelere ihtiyaç var.

Yeşiller sadece bir sivil hareket değilmiş, işte Avrupa'da 90'larda ilk defa siyasetin ortağı olmaya başladılar. Hatta şu an siyasetin ortağı olmakla kalmıyorlar iktidara yürümeye başlıyorlar. İnsanların en temel ihtiyacı yani biz hepimiz Maslow ihtiyaçlar hiyerarşisini biliriz, barınmadan başlıyorsunuz beslenmeyle vb. devam ediyor. Aslında 21. Yüzyılda bunu tekrar yorumlamak gerekiyor yani gerçekten bugün yaşadığımız kentte en çok talep ettiğimiz şeyler doğru düzgün bir çevremizin olması, etrafımızda gürültünün olmaması, çöp kirliliğinin olmaması, temiz gıdaya erişmek bu gibi temel talepler değil mi yani baktığımızda

etrafımızda yaşananlara üzülmüyor muyuz ya da sinirlenmiyor muyuz? Ben yürüyüş yapıyorum her gün 1 buçuk saat. Bakıyorum çöp, yol, gürültü konularında sıkıntı var. Bunlar temel talepler.

Bunların toplum tarafından içselleştirilmesi gerekiyor. Bu noktada dünya toplumu, sadece Avrupa da demeyelim adına, onlarda kendi içerisinde birbirlerini anlamaya çalışıyorlar. Adımlar atıyorlar düzenler kuruyorlar. Ama onları bize göre öncelikli kılan onlar bize göre bir şeyler geliştirebiliyorlar. Biz daha başlangıç noktasındayız.

İşin temeline indiğimizde çocuklarımız söz konusu peki bana anlattığınız yaş ortalaması 25 ve üstü. Çocuklara bunu nasıl anlatacağız? Nasıl bir farkındalık yaratacağız?

Bu konuda çok güzel çalışmalar var yani birkaç tane örnek vermek isterim. Biz ilk defa Türkiye'de Seferihisar'da Çocuk Belediyesi'ni kurduk. Çocuk Belediyesi içerisinde mutlaka duymuşsunuzdur yaşları 6 ve 18 yaş grubuna kadar olan çocuklara felsefe eğitiminden tutunda antropoloji, modern sanatlar, danslar, tiyatro vb. aklınıza gelebilecek. Her türlü alanda bu çocukların kapasitelerini güçlendirmesi için faaliyetler yürütüldü.

Baktığınız zaman çocuklara yönelik çok güzel faaliyetler ve projeler var. Ama çocukların beynine bu işin özünü tarif edecek çerçeveyi çizmiyorlar. Çocuk aslında biliyor onun sürdürülebilirlik olduğunu ama onun hangi dünya içinde anlamlandırıldığını ve şifrelerini verilmesi gerekiyor. Bu şifrelerin oluşturulmasına yönelik Türkiye gerçekten iyi iş yaptı. Bu noktada gerçekten iyi bir durumdayız. Bunu çoğaltmak durumundayız yani bunu çoğaltmak içinde yine aynı noktaya geliyoruz birbirimizle daha fazla paylaşım yapmaya bunları çoğaltmaya ve bunları paylaşmaya ihtiyacımız var. ■



Bireylere, takımlara ve gruplara odaklanabilen koçluk süreci, kişinin farkındalık seviyesini artırarak yetkinlik, karar verme ve yaşam kalitesini arttırmak için alternatif yolların görülmesine ve test edilmesine yardımcı olur

“Performans = Potansiyel – Parazitler”



Bir şirketin sürdürülebilir performansına ve büyümesine en büyük katkı sağlayan kaynaklar arasında şüphesiz ki o şirketin aynı zamanda işletme kültürünü oluşturan insan varlığı yer almaktadır. Bu kritik kaynağa liderlik etmenin ve bu kaynağın potansiyelini ortaya koyabilmesine alan açmanın bir yolu da koçluktur.



Serdar Samsun
SMMM, Bağımsız Denetçi
Profesyonel Koç



Google'ın liderlik ve koçluk direktörü görevini üstlenmiş, Harvard Business Review, Wall Street Journal, Washington Post gibi yayınlarda yer almış ve Global 100 şirketlerinde üst düzey yöneticiler için koçluğun yanı sıra kuruluşların kendi koçluk ve liderlik geliştirme programlarını tasarlamalarına yardımcı olan David Peterson, koçluğu “İnsanları kendilerini geliştirmek ve daha etkili olmak için ihtiyaç duydukları araç, bilgi ve fırsatlarla donatma süreci” olarak ifade etmekte.

Bu genç mesleğe dünyada liderlik eden ICF Global tarafından koçluk, günümüzün belirsiz ve karmaşık ortamlarında özellikle önemi artan kişisel ve mesleki potansiyeli en üst düzeye çıkarmak için ilham veren, düşünmeye teşvik eden ve yaratıcı bir süreçte müşteri ile ortaklık ilişkisi olarak tanımlanmaktadır.

Uluslararası Koç Federasyonu'nu (ICF Global ya da ICF), 1995 yılında koçların birbirlerini destekleyip mesleğini geliştirmeleri için, kâr amacı gütmeyen bir organizasyon olarak kurulmuştur. Mayıs 1996'ya kadar dünya çapında 60'tan fazla noktada ICF Chapter (şube) oluşumuna imza atan ICF Global 2021 yılında 79 ülkede 140'ın üzerinde şubesi ve 41 binin üzerinde üye sayısı ile koçluk mesleğinin küresel liderliğini sürdürmeye devam etmektedir.



ICF; mesleğin gelişimi için ICF temel koçluk yetkinlikleri tanımlayan ve aynı zamanda profesyonel ve etik kural ve standartlar oluşturmakta ve koçluğu gelişen toplumların ayrılmaz bir parçası olarak nitelendirmektedir.

Misyonunu koçluk mesleğinin küresel ilerlemesine öncülük etmek olarak belirleyen ICF Global koçluk eğitimi veren kurumların eğitimlerini akredite etmekte ve koçların bu standartlar uyarınca unvanlanmasını sağlarken bölgesel ve uluslararası endüstri araştırmaları ile sektöre yön vermektedir.

2021 yılında güncellenen temel yetkinliklere ilişkin ana başlıklar; “Etik Kuralları Uygular”, “Koçluk Zihin Yapısını İçselleştirir”, “Anlaşmaları Oluşturur ve Sürdürür”, “İtimat ve Güven Oluşturur”, “Koç Konumunu Sürdürür”, “Etkin Dinler”, “Farkındalık Yararır”, “Müşterinin Gelişimini Kolaylaştırır” olarak karşımıza çıkmaktadır. Her bir başlık altında en az bir yüksek lisans süresi ile eşdeğer süreye denk gelen bir eğitim ve gelişim süreci öngörülmektedir.

Etik kurallar ise müşterilere karşı sorumluluk, mesleğin uygulanmasına ve performansına yönelik sorumluluk, profesyonelliğe yönelik sorumluluk ve topluma karşı sorumluluk olarak dört bölümde detaylandırılmış durumdadır. Etik konusu önceliklendirilerek, mesleğin gelişimine sağlıklı zemin yaratılmaktadır.

İşletmelerde fırsatları ortaya çıkarmak ya da tehditlerle başa çıkmak için kullanılan ve liderlik eğitimlerine konu edilen Grow (Hedef, Gerçeklik, Seçenekler / Fırsat, Olacak / Sırada Ne Var) koçluk modelini geliştiren, ICF Global tarafından başkanlık ödülü ile onurlandırılan ve dünya çapındaki faaliyetleri ile uluslararası koçluk topluluğunun önde gelen isimleri arasında yer alan Sir John Withmore performans tanımlarken “Performans = Potansiyel – Parazitler” denklemini kullanarak profesyonel koçun tanımına ışık tutmaktadır.

2021 yılında güncellenen temel yetkinliklere ilişkin ana başlıklar; “Etik Kuralları Uygular”, “Koçluk Zihin Yapısını İçselleştirir”, “Anlaşmaları Oluşturur ve Sürdürür”, “İtimat ve Güven Oluşturur”, “Koç Konumunu Sürdürür”, “Etkin Dinler”, “Farkındalık Yararır”, “Müşterinin Gelişimini Kolaylaştırır” olarak karşımıza çıkmaktadır. Her bir başlık altında en az bir yüksek lisans süresi ile eşdeğer süreye denk gelen bir eğitim ve gelişim süreci öngörülmektedir.

Profesyonel bir koç, müşterilerin performanslarını iyileştirmelerine veya kişisel gelişimlerini arttırmalarına ya da kendi hedeflerini ve bunu yapma yollarını seçmelerine hizmet eden profesyonel yol arkadaşı olarak tanımlanabilir. Bu süreç, müşterilerin liderlik becerilerini geliştirerek potansiyellerini ortaya çıkarırken aynı zamanda iş ve özel yaşam ile ilgili denge ve vizyonlarını önemli ölçüde geliştirmelerinde yardımcı olmaktadır.

Bireylere, takımlara ve gruplara odaklanabilen koçluk süreci, kişinin farkındalık seviyesini artırarak yetkinlik, karar verme ve yaşam kalitesini arttırmak için alternatif yolların görülmesine ve test edilmesine yardımcı olur. Koç, bireyin veya işletmenin düşünce ve eylemlerini desteklemek, farkındalığını artırmak, bakış açısını değiştirmek, yeni iç görülerini teşvik etmek, fırsatlara ve zorluklara bakarak yeniden çerçevelemesini sağlamak için davranış bilimi,

yönetim literatürü, sanat gibi birçok farklı alandan/disiplinden elde edilen kavramlar, modeller, ilkeler ve araçlar kullanabileceği gibi çalışmalarında makaleler, kontrol listeleri, değerlendirmeler veya modeller şeklinde ek kaynaklar da ortaya koyabilmektedir. Koçluk ilişkisinin süresi ise ihtiyaç ve tercihlerle bağlı olarak değişebilmektedir.

Dünyada koçluk mesleğini incelediğimizde 2020 ICF Global Coaching Study sonuçlarına göre 2019 yılında küresel olarak yaklaşık 71.000 koç olduğu hesaplanırken koçluk becerilerini kullanan yönetici ve liderler de dikkate alındığında bu sayının 86.900 olduğu belirlenmiştir. 2020 Aralık ayı itibarıyla ICF Global’in ACC, PCC ve MCC seviyedeki unvanlı koç sayısı ise sırasıyla 19.947, 13.907 ve 1.349’dur. Sevindirici olan koçluk eğitimi sonrası bunu meslek olarak yapanlar kadar yöneticilik başta olmak üzere kendi mesleklerinde kullanan insanların sayısı hızla artmaktadır.

2019 yılında ABD Pazar büyüklüğü yıllık 6,7% CAGR ile yaklaşık 15 milyar ABD Doları seviyesinde belirtilirken 2022 yılı için bu endüstrinin büyüklüğü 22 milyar ABD Doları olarak tahminlenmektedir.

ICF Türkiye, ICF Global’in bir şubesi olarak 2005 yılında kurulmuş, 24 Aralık 2009 tarihinde Uluslararası Profesyonel Koçluk Derneği (UPKD/ ICF Türkiye) ismiyle resmi kimliğine kavuşmuştur. Aralık 2020 itibarıyla Türkiye’de ACC, PCC ve MCC unvanlı koç sayısı sırasıyla 277, 273 ve 36’dır.

Değişimin her alanda hissedildiği, hızlı ve doğru karara her zamanki gibi ihtiyaç duyulduğu bu dönemde 4D- dayanışma, dayanıklılık, denge ve dönüşüm kavramlarını teması olarak belirleyen ICF Türkiye, Ege Bölge temsilciliği ile bireylerin, takımların, grupların, işletmelerin ve en nihayetinde toplumun farkındalığını artırmak, koçluk mesleğine bakış açısını hak ettiği yere taşımak için profesyonel takımı ile faaliyetlerini sürdürmektedir. ■

5 Soru Cevap



Efe KUYUMCU

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Merhaba, ben Efe Kuyumcu, 36 yaşındayım, Gemi Mühendisiyim. Açık deniz performans motoryatları üreten Dromeas Yachts ve yüksek teknoloji kompozitleri üreten DRM Composites firmalarının sahibiyim.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

En büyük hobim mesleğim ve işimden de belli olabileceği gibi deniz. 12 yıl boyunca milli takımda yelken yaptım, 2012 olimpiyatlarına hazırlanmanın yanı sıra kitesurf, rüzgar sörfü, tüplü ve tüpsüz dalış, wakeboard, standup paddle gibi deniz ile ilgili her türlü aktiviteye

meraklıyım diyebilirim. Deniz dışında da koşu ve ailem ile seyahat etmek en büyük zevkimdir.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Temel olarak imalat sanayinde kompozit imalatı ve yat imalatı olarak düşünebiliriz. DRM Composites firması şu an Dromeas için tedarikte bulunuyor ancak yakın vadede güçlendirdiğimiz kadrosuyla savunma sanayi ve havacılık sektörlerinde de var olmaya başlayacağız. Dromeas Yachts ise şu an 8, 10, 12 ve 14 metre boyu açık ve kağıdı diyebileceğimiz birden fazla yerleşim seçenekleri ile seri imalat açık deniz performans motor yatları üretiyor. Tasarımları ve mühendisliği tamamen bize ait olan markamızın şu an Avustralya'dan Amerika'ya İspanya'dan İngiltere'ye 20'ye yakın distribütörlüğümüz var.

Kompozit sanayi her geçen gün gelişen bir sektör, bu yüzden özetlemek çok zor ancak biz karbon fiber ve vakum infüzyon teknikleri üzerine uzman bir firmayız ve bu üretimleri en iyi şekilde kullanmaya devam ediyoruz.

Tekne sektörü ise hali hazırda dönüşüm içerisinde olan bir sektör iken pandemi süreci bu değişimleri hızlandırdı. Ancak bu değişimlere ayak uyduramayan bir üretim de tüm dünyada söz konusu ne yazık ki. Çok fazla komponentten oluşan küçük teknelerde 3000, 12-14 metre

arası orta boy tekneler 15-25000 arası parçanın pandemi sürecinde yaşadığı tedarik zinciri sıkıntıları üretimleri oldukça zorlaştırdı. %90 ihracat yaptığımız için müşterilerimizin durumu anlayışla karşılaşması ve bu konuda seferber olmamız üretimdeki gecikmeleri minimize ederek hızlı bir şekilde devam etmemizi sağladı.

4- 2021'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2021'de globaldeki enflasyonun uzun soluklu olacağını düşünmemem de Türkiye'deki durumun farklı olacağını düşünüyorum ne yazık ki. Piyasalar toparlanmak için elinden geleni yapmaya çalışsa da şu an için Türkiye'de üretim sektörü bir çok konuda döviz bazlı hammaddeye bağlı olduğu için finansman bazlı üretim zorluklarının bir çok sektörde uzun dönem yaşanacağını düşünüyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD ne yazık ki benim pandeminin başlangıcında dahil olduğum bir dernek ve bütün mesafelere, imkansızlıklara rağmen şimdiden birçok güzel dostluk kurmaya başladığım, farklı sektörler tanıdığım, yeni gelişmeler hakkında çok güzel bilgiler öğrendiğim bir yer oldu ve olmaya devam ediyor. Bu kolektif düşünceler, farklı vizyonlar inanılmaz bir bilgi imkânı. EGİAD'dan en büyük beklentim en kısa zamanda fiziki toplantıların başlaması ve daha çok üye ile tanışmak, paylaşımında bulunmak ve imkanlardan faydalanmak. Bu güzel çalışmalarından kesinlikle daha çok faydalanmak.



Kaan ARULAT

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Üniversiteye kadar öğrenimimi İzmir Özel Türk Kolejinde tamamladım. İstanbul Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. İstanbul'da yasal stajımı gerçekleştirip, bir süre çalıştıktan sonra İzmir Bayraklı 'da kendi hukuk büromu açtım.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Takım sporu yapmayı ve izlemeyi küçük yaşlarımdan beri çok seviyorum. İzmir Barosu'na bağlı futbol takımındayım. Buna ek olarak, yine İzmir Barosu'na bağlı halk oyunları ekibinde yer almaktayım. Pandemi koşulları nedeni ile 1.5 yıldır

herkes gibi hobilerime ara vermek zorunda kaldım. Zaman içerisinde pandeminin azalacağını veya geçeceğini ümit etmekle birlikte şuan uzun doğa yürüyüşleri ve su altı incelemeleri yapmak yorucu hayat düzenime iyi geliyor.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Avukatlık yapmaktayım. Ofisimiz İzmir Bayraklı Folkart Towers binasında bulunmaktadır. Genel olarak şirket danışmanlığı yapmaktayız. Ticaret Hukuku, Gayrimenkul Hukuku, İcra İflas Hukuku gibi alanlarda müvekkillerimize etik çerçeveler nezdinde en iyi hizmeti vermeye çalışmaktayız.

Buna ek olarak, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ile ilgili özel eğitimler almış bulunmaktayız. Şirketler için, çalışan ve müşterilerinin kişisel verilerinin korunması çok büyük önem arz etmektedir. Bu yolda, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uyum projeleri hazırlamakta, hazırladığımız projeleri şirketlere entegre etmekteyiz.

Mesleğimizin özelliği gereği her zaman bir değişim imkânı bulunmaktadır. Kanun değişiklikleri, yayımlanan kararname ve benzerlerini takipte olmalı bu yolda müvekkillerimize gerekli bilgilendirmeleri yapmamız gerekmektedir.

4- 2021'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Zor geçen 2020 yılının ardından 2021 yılının özellikle ikinci çeyreğinin ülkemiz için daha verimli geçmesini umuyor, alım gücünün arttığı bir dönem olmasını temenni ediyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

"Avukatlık çevre işidir" görüşü meslek hayatıma başladığımdan beri kulağıma gelmektedir. Zaman geçtikçe önemini anlamış bulunmaktayım. Şimdiye kadar girdiğim dernek, organizasyon ve benzeri yerlerde kendimi ifade edecek alan bulamadım, üye ilişkileri konusunda başarılı olmadıklarımı düşünmüştüm. Ancak, çok samimi dostlarımın içerisinde bulunduğu EGİAD üyelerinin yaptığı etkinliklerin bazılarında haricen katılım sağladım, katıldığım ortamı ve ilişkileri gördüğümde "benim de burada olmam lazım" demekten kendimi alamadım.



Metin Kaan UYGUNTÜZEL

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1984 yılında İzmir'de doğdum. Söke'li bir ailenin çocuğu olarak ortaokula kadar olan eğitim hayatıma Söke'de devam ettirdikten sonra lisede Aydın Fen Lisesi'ne yatılı olarak geçerek şehir değiştirdim. Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Makine Mühendisliği eğitimi ile başladığım akademik öğrenimim ve İzmir'e taşınan hayatım, Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi'nde yaptığım Doktora ile devam etmektedir. 18 yaşında Üniversite için geldiğim İzmir'de, eşim ve kızım ile beraber yaşıyorum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Ekonomi, Tarih, Politika ve Felsefe konusunda okumayı çok seviyorum. Okumalar zamanla düşünmeye, düşünceler de zamanla yazmaya dönüşüyor ve bütünlük bir hobi/ ihtiyaç haline geliyor. Akademik eğitime saygım ve inancımın dolayısı da "eğitim hayatımı hiç bitirmemek hedefi ile" hobi yaklaşımı ile devam ediyorum. Bunlar dışındaki en büyük hobim; başka ülkelerde başka kültürleri ve onlara ait yerel hayatları tadabilmek, gördüklerim ve tadabildiklerimi fotoğraflamak...

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

"Türkiye'nin İlk Tarım Makinesi" İmalatını yapan ailenin 5. kuşak bireyi olarak, işin içerisine doğdum. 2012 yılında aile şirkettinden ayrılarak Profesyonel Dış Ticaret Hizmeti hedefi ile kendi iştirakim olan TURQUAGRO Group'u kurdum. 2013 yılında "Yurt Dışında Lokal Hizmet Noktası" hedefi ile Macaristan'da, grup bünyesindeki ilk yurt dışı şirketimi kurdum. 2017 yılında "Coğrafi İşaretli Doğal Kuru İncir Üretim ve Satışı" hedefi ile Gıda sektörüne giriş yaptım. Şu anda TURQUAGRO Group çatısı altında T-AGRO markası ile "Tarım

Makinesi", "FIGY" markası ile Kuru İncir imalatı ve satışı yaparken "Bizimkahya.com" markası ile perakende e-ticaret faaliyetlerine devam ediyoruz. Yurt içi ile sınırlı olan aile şirketimize, kendi şirketim ile "dış müşteri" ve "danışman" olarak katkıda bulunmanın ve hepsinden önemlisi, yaptığım işi ve ürettiğimiz ürünleri 10 yıla yakın sürede 41 ülkeye taşıyabilmiş olmanın mutluluğunu yaşıyorum.

4- 2021'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2021 yılı, "Enflasyon" ve "Tedarik Sıkıntısı" konularında ön-görülede bulunabilen ferasetli firmalar için çok iyi geçti ama bunu ön-göremeyen firmaları ise hırpaladı. İçinde bulunduğumuz yılın; geçtiğimiz dönem, global olarak "dalga'nın yatışmaya başladığı" bir süreçti. Önümüzdeki sürecin de "sisin dağılmaya" başladığı bir süreç olacağı ön görüşümdedir. 2022 ile beraber, yeniden güzel ve güneşli günlerin geleceğine inanıyorum...

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Yaşam ve kariyer planını İzmir merkezli çizen bir iş insanı olarak; referansları, etkinliği, bilinirliği ve aktifliği sebebi ile EGİAD üyesi olabilmeyi istemişim. Üye olduktan sonra, beklentimden daha etkin ve aktif bir yapı ile karşılaşınca açıkçası şaşırdım. Ülkemizde; Komisyonların ve Üyelerin bu kadar aktif ve özverili olarak çalıştığı, dernek içerisinde "yazlık/okul arkadaşları tadında samimi" başka bir dernek olup olmadığı konusunu merak ediyorum.



Tuğçe İLİCA

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

1987 yılı İzmir doğumluyum. Orta ve lise öğrenimimi İzmir Özel Türk Koleji'nde tamamladım. Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi mezunuyum. Yüksek lisansımı ise yine Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Ekonomi Hukuku alanında tamamladım. Yaklaşık yedi yıl özel bir hukuk bürosunda çalıştıktan sonra şu an eşim Av. Ömür İlica'nın 2009 yılında kurduğu hukuk büromuzda emekli hâkim Zeynel İlica ve çalışma arkadaşlarımızla beraber çalışmaktayım. Evliliğimizden 2016 yılında Alp, 2021 yılında ise Can isimlerinde oğullarımız dünyaya geldi.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

7 yaşında İZTİK de başladığım tenis sporuna devam etmekten çok büyük keyif alıyorum.

Tenisin yanı sıra sporun neredeyse tüm dallarında özellikle yürüyüş yaparken, bisiklet sürerken, pilates ve yoga esnasında kendimi iyi hissediyorum. Kitap okumak ve seyahat etmekten hoşlanıyorum. Butik pasta ile çikolata yapımı hakkında katıldığım atölyelerde çok iyi zaman geçiriyorum. Oğlumuzla beraber yaptığımız seyahatler, gezdiğimiz sergiler, gittiğimiz kamplar ise en büyük motivasyon kaynağımı oluşturmaktadır.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

2008 yılında üniversiteden mezun olmamın ardından bu yana avukat olarak görev yapmaktayım. Yaklaşık altı yıldır da eşim Av. Ömür İLİCA ve emekli hâkim Zeynel İLİCA ile birlikte hukuk büromuzda çalışmaktayım. Ağırlıklı olarak vergi ve idare hukuku çalışmalarımızın yanı sıra şirket danışmanlıkları ve iş hukuku uyuşmazlıkları ile diğer özel hukuk uyuşmazlıklarına bakmaktayız. Aynı zamanda Adalet Bakanlığı'nın resmi arabulucular siciline kayıtlı olarak arabuluculuk yapmaktayım. Uzman Arabuluculuk A.Ş.'nin kurucu ortağiyim. İlk olarak 2018 yılında kimi iş uyuşmazlıklarında dava şartı haline getirilen arabuluculuğun, kimi ticaret ve tüketici uyuşmazlıklarında da dava şartı haline gelmesi karşısında, alternatif uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak arabuluculuk sistemine başvurunun artmasına neden olmuştur. 2020 yılı mart ayından itibaren de tüm dünyayı etkisi altına alan covid-19 salgını nedeniyle hukuk sistemimizde sık mevzuat değişiklikleri yaşanmış ve yasal süreler bir dönem durdurulmuştur. Salgın, yargı sistemimizde uzunca bir süre daha etkilerini devam ettirecek kanaatindeyim. Bu süreç yargıda dijitalleşmeyi de beraberinde getirmiştir. Ayrıca 2021 yılı itibarıyla de İSTAC bünyesinde hakem olarak çalışmaktayım.

4- 2021'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

Ne yazık ki 2021 yılı halen süregelen pandeminin etkisiyle tatsız bir şekilde başlamıştır. Aşıların yaygınlaşması, kısıtlanmaların düzenlenmesi her ne kadar ekonomik açıdan bazı sektörleri biraz rahatlatırsa da bilindiği üzere bu salgın ekonomiyi tüm dünyada durma noktasına getirmiştir. Tüm dünya ülkelerini olduğu gibi ülkemizi de büyük ve önemli ölçüde etkilemiştir. Bu sebeple aşılama oranı %100'e ulaşmadan en azından ülkemiz adına ekonominin tam manasıyla canlanmasının söz konusu olmayacağı kanaatindeyim. Bu sebeple aşılama oranının %100'ü bulmaması halinde virüsün mutasyona uğramaya devam etmesi neticesinde yeniden kapanmaya gidilmesi hem bireysel olarak hem de toplum olarak bu durumun getireceği durgunluğa önümüzdeki günlerde de hazırlıklı olmamız gerektiğini düşünüyorum.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmalarını hakkında görüşleriniz neler?

Bölgemizdeki tüm genç iş insanlarını toplayarak mesleki konularda bilgi alışverişini gerçekleştiren ve ekonomik ve kültürel alanlarda projeler üreten çok kıymetli ve "doğru" bir organizasyonun üyesi olmak benim için heyecan verici. Farklı sektörlerde görev yapan tüm EGİAD üyelerin, meslek yaşantımızda değişik bakış açılarına sahip olmamızı sağlayacağını düşünüyorum. Gerek bireysel gerekse de toplum olarak gelişmemize katkılarının büyük olduğuna inandığım EGİAD çalışmalarında yer almaktan mutluluk duyuyorum.



Volkan KARADEDE

1- Kısaca kendinizi tanıtır mısınız?

Merhabalar. Adım Volkan Karadece. 16.08.1990 İzmir doğumluyum. Makine Mühendisiyim. İlkokulu Gazi İlköğretim Okulu'nda, ortaokulu İzmir Özel Türk Koleji'nde, liseyi İzmir Özel Türk Koleji Fen Lisesi'nde okuduktan sonra üniversiteyi İstanbul'da Koç Üniversitesi'nde okudum. 5 sene orada kaldıktan sonra İzmir'e geri dönüp aile firmamızda çalışmaya başladım. O günden bugüne kadar projelerimiz gereği her ne kadar bazı seneler İzmir dışında yaşamış olsam da genel olarak yaşantımı İzmir'de sürdürüyorum.

2- Hobilerinizi bizimle paylaşır mısınız?

Hobilerimin başında spor yapmak gelir. Üniversiteye başlayana kadar Tuborg Pilsen altyapısında profesyonel basketbol oynadım. Daha sonralarda da her zaman spor yapmaya devam ettim. Bunların haricinde arkadaşlarımla gezmeyi, vakit geçirmeyi ve kitap okumayı severim.

3- Hangi Sektörde faaliyette bulunuyorsunuz? İşinizle ilgili kısaca bilgi verir misiniz? Faaliyette bulunduğunuz sektördeki gelişmeleri anlatır mısınız?

Biz Ergaz Mühendislik ve Enercon Enerji Danışmanlık olarak iki firmamızla Mekanik Taahhüt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Endüstriyel Tesisler, fabrikalar, hastaneler ve çeşitli yapıların mekanik işlerini malzemeli işçilik şeklinde anahtar teslim olarak uyguluyoruz. Genel olarak referanslarımız Doğalgaz Kombine Çevrim Santralleri, Atık Isı Geri Kazanım Tesisleri, Endüstriyel Borulama ve Montaj İşleri, Buhar Tesisatı, Isıtma-Soğutma Tesisatı, Yangın Tesisatı, Havalandırma Tesisatı, Sıhhi Tesisat, Doğalgaz Altyapı, Altyapı Şebeke İnşaatı işlerini kapsamaktadır. Bu konuların haricinde müşteri ihtiyaçlarına göre projelendirme ve uygulama da yapabiliyoruz. Son yıllarda da çoğunlukla Şehir Hastaneleri projelerinde mekanik taahhüt işlerimiz devam etmektedir. Faaliyette bulunduğumuz sektörde son yıllarda fiyat ve iş tipi olarak ciddi daralmalar mevcuttur. Azalan endüstriyel yatırımlar sonucunda mekanik işler daha çok tek tip inşaat mekaniğine dönmüş olup rekabet artmıştır. Bu sebeple yatırımcı veya ana yüklenici firmaların projelerine artan talep sonucunda iş alış fiyatlarında ciddi daralmalar oluşmaya başlamıştır. Ülkemizdeki büyük çaplı projelerin hemen hemen hepsinde yaşanan finansal sıkıntılar sonucu projelerin zamanında veya öngörülen sürelerde bitirilememesi işleri projeleri uygulayan alt yüklenici firmaların maliyetlerinde ciddi artışlar yaşamalarına sebep oluyor. Sürekli ve kısa sürelerde artan döviz bazlı mekanik malzeme ve ekipman fiyatları, çelik fiyatları ve sac fiyatları da bizim gibi uygulayıcı firmaları zorlayan önemli bir diğer konudur.

4- 2021'e ilişkin ekonomik değerlendirmelerinizi paylaşır mısınız?

2020 yılının mart ayında başlayan pandemi sürecinin hala devam ediyor olması, yatırımların duraklamasına ve yaşanan belirsizliklerden ötürü karar süreçlerinin uzamasına sebebiyet vermiştir. Bu olağan dışı durumda artık hepimizin önceliği pandemi sürecini sağlıklı bir şekilde geçirebilmek olmuştur. 2021 yılından en büyük beklentimiz pandemi sürecinin sona ermesi ihtimali olup daha sonra da ekonomide yaşanacak pozitif gelişmelerdir.

5- Neden EGİAD? EGİAD'dan beklentileriniz neler? EGİAD'ın çalışmaları hakkında görüşleriniz neler?

EGİAD sırf İzmir'in değil Türkiye'nin de öncü iş insanları derneklerinden biridir. EGİAD'ı tercih etmemdeki sebep yaş ortalamasının diğer derneklere göre daha harmonik olup derneğin sürekli aktif olmasıdır.

Pandemi sürecinde dernek faaliyetleri her ne kadar aksamış olsa da bu süreçlerden sonra EGİAD ile daha çok faaliyet yapabileceğimizi düşünüyorum.

EGİAD'tan en büyük beklentim benim sahip olduğumdan farklı iş grubuna sahip insanlarla birlikte vakit geçirerek kendi ufku genişletmektir. Bu şekilde kendime ve bağlı olduğum derneğe faydalı olmak istiyorum.

EGİAD'ın çalışmalarının ve faaliyetlerinin dernek prensipleri doğrultusunda gayet iyi ilerlediğini düşünüyorum. Ülke içi ve ülke dışı organizasyonları; sahip olduğu vizyon, kültür ve kalite sayesinde rahatlıkla gerçekleştirebilen bir dernektir. Bu da EGİAD'ın ne kadar köklü olduğunu ve sağlam ilerlediğini göstermektedir. Ben EGİAD'ın sahip olduğu komisyonlar ile birlikte projelerini hızlı bir şekilde hayat geçirmeye devam edeceğine inanıyorum.



DEÜ ve EGİAD İş Birliği Protokolü İmzaladı

» 29 Haziran 2021

Üniversiteler ile sürekli iş birliği içinde olan, akademik dünyanın bilgileriyle kendini güncel tutan, aklın ve bilimin ışığında ilerlemeyi hedefleyen EGİAD Ege Genç İş İnsanları Derneği, Dokuz Eylül Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi ile işbirliği protokolü imzaladı. Törene, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, DEÜ Rektörü Prof. Dr. Nükhet Hotar, EGİAD Başkan Vekilleri Kaan Özhelvacı, Fatih Mehmet Sancak, Yönetim Kurulu Üyesi Başak Çayır, EGİAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ve üniversite akademisyenleri katılım gösterdi. Törende konuşan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, protokol ile var olan birlikteliğin perçinleneceğini belirterek, "Yeni alanlarda daha derin bir iş birliği başlatmış oluyoruz. Özellikle doktora öğrencilerinin EGİAD Üyesi ve AR-GE merkezi olan sanayi kuruluşlarında tez çalışmalarını yürütmesi, bu doğrultuda TÜBİTAK programlarına dahil olunması bizim için heyecan verici hedefler arasında yer alıyor. Bu anlamda bugün atacağımız imzaların şirketlerimiz için çok önemli ve yol gösterici bakış açıları katacak adımlara dönüşeceğine gönülden inanıyorum. EGİAD olarak bu dönem ana temalarımızdan birisi olan sürdürülebilirlik farkındalığını arttırmak bakımından sanayi boyutunda bir projeyi bu protokol sonrasında DETTO ile birlikte gerçekleştirebileceğimizi umuyorum" dedi.



EGİAD'dan İzmir Ekonomi Üniversitesi'ne Ziyaret

» 29 Haziran 2021

EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Üyeleri Erkan Karacar, Eyyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, İzmir Ekonomi Üniversitesi'ni ziyaret etti. Mütevelli Heyet Başkanı Mahmut Özgener'in de katılım gösterdiği ziyarette, Rektör Prof. Dr. Murat Aşkar ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Levent Eren, Sürdürülebilir Enerji Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Mehmet Efe Biresselioğlu ev sahipliği yaptı. Ziyarete üniversite sanayi iş birliği çerçevesinde Dijital Göçebeler, AB Yeşil Mutabakat, Enerji Verimliliği, Yeşil Limanlar ve Think Tank Rapor konuları hakkında gerçekleştirilebilecek projeler görüşüldü.



Cumhuriyet Halk Partisi Konak İlçe Başkanı Ziyareti

» 5 Temmuz 2021

Cumhuriyet Halk Partisi Konak İlçe Başkanı Çağrı Gruşçu, Başkan Yardımcısı İlknur Zaloğlu, STK ve Meslek Odaları Komisyonu Başkanı Özgür Çağlar Akova, STK ve Meslek Odaları Komisyonu Yürütme Kurulu Üyesi Ahmet Yavuz, EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in ev sahipliğindeki ziyarete, Başkan Vekilleri Cem Demirci, Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Eyyüpcan Nadas, Mert Haciraifoğlu, Yağmur Yarol, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katılım gösterdi. EGİAD'ın her siyasi partiye eşit mesafede olduğunun vurgulandığı görüşmede, EGİAD Think Tank Çin Raporu, pandeminin ekonomiyi etkileri, genç işsizlik, kentsel dönüşüm başlıkları görüşüldü.

Yatırımlarda Uygulanan Güncel Teşvikler Bilgilendirme Toplantısı

» 30 Haziran 2021

EGİAD pandemi sebebiyle 1.5 yıldır zoom üzerinden gerçekleştirdiği toplantılar sonrasında yüzyüze ilk etkinliğini Yatırım Teşvikleri üzerine dernek merkezinde gerçekleştirdi. Hibrit formatta ve pandemi kurallarına dikkat edilerek yapılan toplantı aynı zamanda sosyal medya üzerinden canlı olarak yayınlandı. Türkiye’de uygulanan yatırım teşvik mevzuatı ve uygulamaları hakkında bilgilendirmelerde bulunmak ve sanayi sektörünün devlet destekleri ile ilgili sorun ve önerilerini görüşmek amacıyla gerçekleşen Yatırımlarda Uygulanan Güncel Teşvikler Bilgilendirme Toplantısı’na T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Dr. Mehmet Yurdal Şahin konuşmacı oldu.



Toplantı EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer’in açılış konuşmasıyla başladı. Türkiye’nin kalkınmasının ve uluslararası arenada kendini kanıtlayabilmesinin güçlü bir sanayiden geçtiğini ifade eden Yelkenbiçer, bu başarının ardında da teşvik sisteminin itici bir güç olduğunu belirterek, “Ekonomi politikasının ana eksenlerinden birisi malum olduğu üzere yatırımlar. Yatırımları yönlendirmenin yollarının başında da yatırım teşvikleri geliyor Yatırım teşvikleri ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde ağırlıklı olarak bölgesel teşvikler, büyük ölçekli yatırımlara yönelik teşvikler, stratejik yatırımların teşvikleri ve genel amaçlı teşvikler olarak uygulama alanı bulmaktadır. İzmir ve Ege Bölgesi’nin güzide şirketlerinin nice yatırımlara yönelmesini diliyorum. Bizler EGİAD Yönetim Kurulu olarak sanayicimizin ve toplumun refahını artırmak isteyen tüm üyelerimizin her zaman yanında olmak için çalışmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Dr. Mehmet Yurdal Şahin ise, yaptığı konuşmada ülkedeki ekonomik ve sosyal sorunların giderilmesini hedef alan devlet yardımlarının, kamunun piyasa mekanizmasına müdahale araçlarının en önemlilerinden biri olduğunu ifade ederek, “Uygulama amacı, kullanılan enstrümanlar ve yöntem bakımından gelişmelere göre hızla adapte edilebilen dinamik bir müdahale aracı olması, devlet yardımlarını ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde önemli bir konuma getirmiştir” dedi. Gelişmişlik sıralamasında ilk etapta gelen illeri de açıklayan Şahin, bu illeri İstanbul, Ankara, İzmir,

Kocaeli, Bursa, Tekirdağ, Muğla, Antalya, Eskişehir olarak sıraladı. Stratejik Yatırım Değerlendirme Kriterlerini de açıklayan Şahin, sabit yatırım tutarının 50 Milyon Türk Lirasının üzerinde olması, yatırım konusu ürünle ilgili yurtiçi toplam üretim kapasitesinin ithalattan az olması, belge konusu yatırımla sağlanacak katma değerın asgari yüzde kırk olması, yatırım konusu ürünle ilgili olarak son bir yıl içerisinde gerçekleşen toplam ithalat tutarının 50 Milyon ABD Dolarının üzerinde olması olarak vurguladı.

Yatırımların 2020 yılında pandemi döneminde daha da arttığını kaydeden Dr. Mehmet Yurdal Şahin, krizin fırsat yarattığına dikkat çekerek, “Uzak doğuda başlayan covid krizi, ülke arayışı doğurmuştur. Bizim teknolojik imalat yapmamız ülkemizi ön plana çıkartmıştır. Pandemi döneminde 10 bin 493 belge düzenleyerek son yılların rekorunu kırdık. İzmir’de de 2020 en yüksek yatırımın olduğu yıl oldu” dedi. Son dönemde yapılan önemli değişiklikleri de aktaran Şahin, “Asgari yatırım tutarları, 1. Ve 2. Bölgelerde 3 milyon TL, 3. 4. 5. 6. Bölgelerde 1 milyon 500 bin TL’dir. Stratejik yatırımlar için belirlenen asgari sabit yatırım tutarı 50 milyon TL’dir. Bölgesel Teşvik Uygulamaları için ise asgari 1.500.000 TL’den başlamak üzere desteklenen her bir sektör ve her bir il için ayrı ayrı belirlenmiştir” diye konuştu.



Yaza Merhaba Etkinliği

» 7 Temmuz 2021

Yaza Merhaba" etkinliği, EGIAD Sosyal İlişkiler ve Kültür-Sanat-Spor Komisyon Başkanı İlker Erdilballı ve komisyon üyelerinin özverili çalışmalarıyla gerçekleşti. Şehrin karmaşasından çok uzak masmavi bir noktası Dilaila Beach Çeşme'de gerçekleşen etkinliğe Positive Live Project Canlı performansı ile eşlik etti. 100'e yakın EGIAD üyesinin katıldığı etkinlikte konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, şehrin yorucu temposundan uzaklaşmak isteyen genç iş dünyası ile pandemi önlemlerini de alarak bir araya geldiklerini ifade ederek, "EGİAD'ın en büyük zenginliği bir arada üretebilmek. Bunun da tek yolu sosyal birliktelik. Bu açıdan bugün bizim için, 2 yıl sonra çok önemli bir gün. Uzun süredir birbirimizden uzak, sosyalleşmeden zorlu bir süreç geçirdik. Şimdi pandemi kurallarına uyarak ilk sosyal etkinliğimizi yüzyüze gerçekleştirmiş olduk. Umarım aşılama ile beraber normal hayata hızlıca dönüş yapabiliriz" dedi.



İzmir Model Fabrika Bilgilendirme Toplantısı

» 5 Temmuz 2021

Kamu & Özel Sektör & Üniversite İş birliği ile oluşturulan "İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi" kapsamında kurulan Model Fabrika ile ilgili bilgilendirme toplantısı Direktör Osman Arslan'ın katılımıyla EGIAD Ege Genç İş İnsanları Derneği tarafından gerçekleştirildi. EGIAD bünyesinde gerçekleştirilen toplantıda sanayicilere yalın üretim teknikleri, dijitalleşme ve Endüstri 4.0 ile ilgili bilgiler verildi. AB-Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından fonlanan ve Ege Bölgesi Sanayi Odası ile İzmir Ticaret Odası ortak girişimiyle İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi A.Ş. yani "İzmir Model Fabrika" genç iş insanlarına tanıtıldı. Yalın üretim ve verimlilik başta olmak üzere firmalara girişimcilik, kurumsallaşma, süreç inovasyonu, dijitalleşme konularında rehberlik ederek rekabet güçlerini arttıran, şirketleri Endüstri 4.0'a hazırlayan İzmir Model Fabrika tanıtım toplantısına ilgi yoğun oldu. Ülkemizde ilk olarak Ankara'da kurulan, daha sonra Bursa, İzmir, Kayseri, Gaziantep, Konya, Adana ve Mersin'de de hizmet etmeye başlayan Model Fabrika'ların sanayinin gelişimine olan katkıları görüşüldü.

Webinar olarak gerçekleşen toplantıda konuşan EGIAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili Dr. Fatih Mehmet Sancak, sanayinin hızlı bir değişim sürecinde olduğunu belirterek, bu değişim sürecine ayak uyduranların, dönüşüm sağlayanların ayakta kalabildiğini, başarıyı yakalayabildiğini ifade etti. Direktör Osman Arslan yaptığı konuşmada, Model Fabrika kavramı, verimlilik süreci, tarihsel gelişimi, model fabrikanın gerekliliği üzerinde ayrıntılı bir sunum gerçekleştirdi. İmalat sanayi işletmelerinin verimliliklerinin artırılmasına yönelik yapılan uluslararası araştırmalar sonucunda ortaya çıkan Model Fabrika fikrinin gerekliliği üzerinde değerlendirmede bulunarak, "Dünyanın birçok ülkesinde başarılı bir şekilde uygulanmakta olan model fabrika yaklaşımı ile başta KOBİ'ler olmak üzere imalat sanayi işletmelerinin verimliliklerine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır" diye konuştu.



TARKEM'in EGİAD'ı Ziyareti

» 8 Temmuz 2021

TARKEM Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Eke, Genel Müdürü Sergen İneler ve Genel Sekreteri Özge Şenyurt, EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in ev sahipliğindeki ziyarete, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Eyüpcan Nadas ve Yağmur Yarol katılım gösterdi. Ziyarete iki kurum arası ilişkilerin ve işbirliğinin kuvvetlendirilmesi vurgulandı.



İzmir Ticaret Borsası'nı Ziyaret

» 12 Temmuz 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri, İzmir Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı İşınsu Kestelli, Meclis Başkanı Barış Kocagöz ve Yönetim Kurulu Üyelerini ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in Dernek projeleri hakkında bilgi sunduğu toplantıda, 1891 yılında Türkiye'nin ilk borsası olarak kurulan İzmir Ticaret Borsası hakkında bilgi alındı. Ziyarete ayrıca kurumlar arası yapılabilecek işbirliği faaliyetleri görüşüldü.



İşletmelerde Enerji Verimliliği

» 12 Temmuz 2021

Ege Genç İş İnsanları Derneği, işletmelerin giderlerini azaltmak için önerilerde bulunmak, evlerimizde olduğu gibi sanayi tesislerimizde de alınacak basit tedbirlerle büyük oranlarda enerji tasarrufu sağlayabilmek için "İşletmelerde Enerji Verimliliği" konulu bir webinar düzenledi. Setaş Enerji Yönetim Kurulu Üyesi Gülsüm Nilay Teker'in katılımıyla gerçekleşen etkinlikte, enerji verimliliğinin ekonomik kalkınma ve sürdürülebilirliğe etkisi vurgulandı.



Cesaret Ekonomisi

» 26 Temmuz 2021

Cesaret Ekonomisi: Girişimcinin Yol Haritası başlıklı webinar Dr.Özgür Zan'ın katılımıyla gerçekleşti. 23 ülkede 160'dan fazla otelde kullanılan Webee uygulamasının kurucu ortağı ve "Cesaret Ekonomisi" kitabının yazarı olan Dr.Özgür Zan, konuşmasında girişimcilik deneyimlerini aktardı. Ayrıca girişimciliğin tanımı, girişimcilik stratejileri, şirketin büyümesi ve ürün geliştirme süreçlerinde kullanabilecek yöntemler hakkında bilgi verdi.

TARKEM'i Ziyaret

» 4 Ağustos 2021

EGİAD Yönetim Kurulu Üyeleri TARKEM'i ziyaret etti. Uzun yıllardır işbirliği içinde olan EGİAD ve TARKEM, yeni işbirliği çalışmaları için biraraya geldi. TARKEM Genel Müdürü Sergenç İneler, Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Ali Muzaffer Tunçağ, Deniz Barçın, Yönetim Kurulu Üyeleri Temel Aycan Şen, Hasan Eke, TARKEM Danışmanı Abdülaziz Ediz'in ev sahipliğinde düzenlenen toplantıya EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyeleri Eyyüpcan Nadas, Ali Kolcu, Genel Sekreter Prof.Dr.Fatih Dalkılıç, Genel Sekreter Yardımcısı Ezgi Eroğlu katıldı. Birlikte yapılacak bilgilendirme toplantıları ve projeler hakkında görüşülen toplantıda işbirliği başlıkları ve çalışma takvimi belirlendi.



İzmir Tarım Teknoloji Merkezi Bilgilendirme Webinarı

» 9 Ağustos 2021

Tarım 4.0'a geçiş sürecinde İzmir'i, Türkiye'nin tarımsal teknolojilerin AR-GE üssü olarak konumlandırarak nitelikte olan İzmir Ticaret Borsası öncülüğünde oluşturulan Tarım Teknoloji Merkezi, EGİAD iş dünyasının katıldığı webinar ile tanıtıldı. İzmir Ticaret Borsası Genel Sekreteri Dr. Erçin Güdücü'nün konuk konuşmacı olduğu toplantıda İzmir Tarım Teknoloji Merkezi'nin kuruluş amacı, yapısı ve görevleri hakkında ayrıntılı bilgi verildi. İzmir Tarım Teknoloji Merkezi; İzmir Ticaret Borsası öncülüğünde tarımda bilişim teknolojileri kullanılarak üretilmiş veya üretilecek ürün ve hizmetlerin gerçek yaşam ortamında, gerçek kullanıcılar ve ürünler üzerinde test edilebileceği ve geliştirilebileceği bir açık inovasyon olarak yerini aldı.

İTTM; tarım teknolojilerinin geliştirilmesi için bir köprü görevi görerek, paydaşlar arasında ortak bir dil oluşturarak, tarım teknolojileri AR-GE üssü niteliğinde bağımsız bir yapı olarak göze çarpmakta. Ülke tarımının, değişen şartlar ile uyum içerisinde sürdürülmesine, yeni ve etkili, yerli ve milli teknolojiler geliştirilmesine katkı sağlamak amacıyla olan merkez, İzmir'e büyük katkı



sağlayacak. İzmir Ticaret Borsası öncülüğünde, T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Yaşar Üniversitesi, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, Ege İhracatçı Birlikleri, Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi ve İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği ortaklığında, İzmir Kalkınma Ajansı güdümüyle hayata geçirilen İzmir Tarım Teknoloji Merkezi (İTTM), tarımı teknoloji ile buluşturmaya hedeflemekte.



EGİAD'dan Fransa Konsolosluğuna ziyaret

» 10 Ağustos 2021

Fransa İzmir Fahri konsolosu Zeliha Toprak'ı ziyaret eden EGİAD başkanı Avni Yelkenbiçer'e başkan vekilleri Cem Demirci ve Frederic Pagy; YK üyesi Erkan Karacar ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç eşlik etti. Fahri Konsoloslar Birliği Başkanlığı görevinin yanı sıra EGİAD Danışma kurulu üyesi olan Zeliha Toprak EGİAD faaliyetlerini yakından takip ettiğini vurguladı. Önümüzdeki aylarda Fransa'ya yapılabilecek potansiyel ziyaret, İzmir'de ikamet eden expatlar ile ortak çalışmalar, özellikle tarım alanı başta olmak üzere Sektörel eşleştirmelerin ele alındığı toplantı sonunda Zeliha Toprak en kısa sürede Fransa'dan gelecek yeni ticaret ataşesi ile EGİAD'ı ziyaret edeceğini belirtti.

Dokuz Eylül Üniversitesi Teknopark'ı DEPARK ile Toplantı

» 16 Ağustos 2021

Dokuz Eylül Üniversitesi Teknopark'ı DEPARK'ın Genel Müdürü Prof.Dr.Özgür Özçelik, Genel Müdür Yardımcısı Ozan Özöğlü, DETTO Koordinatör V. Prof. Dr.Hasan Selim EGİAD'ı ziyaret ettiler. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Genel Sekreteri Prof. Dr.Fatih Dalkılıç'ın katıldığı toplantıda, üniversite-sanayi işbirliği çalışmaları, girişimcilik ve hızlandırma programları, AR-GE ve patent süreçleri konularında yapılabilecek ortak çalışmalar üzerinde duruldu.



Tunç Soyer ile Toplantı

» 11 Ağustos 2021

EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve beraberindeki başkan vekilleri Kaan Özhelvacı, Cem Demirci; YK üyeleri Eyüpcan Nadas, Sevim Doğanoğlu, Süleyman Tutum, Filip Minasyan, Pınar Berberoğlu ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'dan oluşan EGİAD ekibi ile İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'i ziyaret etti. Her ay Başkan Soyer ile bir araya gelen EGİAD Başkanı Yelkenbiçer mevcut projelerinin durumunu ve yeni planlanan faaliyetlerin detaylarını paylaştı. Özellikle EGİAD Think Tank kapsamında bu dönem hazırlanacak raporların başlık ve içerikleri konusunda fikirlerini paylaşan Başkan Soyer tüm dünyada olumsuz etkileri hissedilen iklim krizi konusunun altını özellikle çizdi.





"TURSEFF İşbirliği ile İklim Krizine Karşı Avrupa Yeşil Mutabakatı Kapsamında Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı"

» 16 Ağustos 2021

"İklim Krizine Karşı Avrupa Yeşil Mutabakatı Kapsamında Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı" EGİAD organizasyonu ile gerçekleştirildi.

TURSEFF Finans Kurumları İlişkileri Müdürü Seyran Hatipoğlu ve Omega Elektronik A.Ş. Genel Müdürü Mümtaz Bademli'nin konuşmacı olduğu toplantıda, enerji verimliliği, iklim değişikliği, Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı (TurSEFF) çalışmaları, Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye'deki süreci masaya yatırıldı. Pandemi, deprem, müsilaj, yangın, sel felaketi derken ardı ardına patlak veren doğa olayları dikkatleri hem iklim krizine çevirdi hem de insanlığın bu krize karşı ne kadar hazırlıklı olduğunu sorgulatmaya başladı. Sadece biz değil tüm dünya aynı acı, aynı iklim kriziyle karşı karşıya kaldı.

Bilindiği üzere, ısıyı hapsedmesinden dolayı küresel sıcaklıklardaki artışa neden olan sera gazları, temelde fosil yakıt kullanımı (gerek enerji üretiminde gerek ulaşımda), ormansızlaşma, endüstriyel prosesler yenilenebilir enerjinin önemini bir kez daha gün yüzüne çıkarttı. "İklim Krizine Karşı Avrupa Yeşil Mutabakatı Kapsamında Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı" konulu toplantı ile genç iş dünyasını bilgilendiren EGİAD, bu başlıkların tartışmaya açılmasını sağladı.

EGİAD Devir Teslim Töreni » 23 Ağustos 2021



Pandemi nedeniyle ertelenen EGİAD Devir Teslim Töreni, 15.dönem ve 16.dönem Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla Dernek Merkezinde gerçekleştirildi. 15.Dönem Yönetim Kurulu Üyelerine değerli katkılarından dolayı teşekkür plaketi takdim edilen törende dönem çalışmaları da değerlendirildi. 15. dönem Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aslan yaptığı konuşmada, dönem boyunca birlikte

çalışmaktan mutluluk duyduğunu ifade ederek, kıymetli ve özverili çalışmaları için Yönetim kuruluna teşekkür etti. Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ise pandemi başta olmak üzere pek çok olumsuzluğa rağmen İzmir'de pek çok kuruma örnek olarak, hızlı aksiyon alıp faaliyetlere hız kesmeden devam edilmesini sağlayan 15. dönem Yönetim Kuruluna teşekkür etti.



İzmir Ticaret Odası ve EGİAD işbirliği ile "Kenya ile İş Yapmak" Toplantısı

» 26 Ağustos 2021

İzmir Ticaret Odası ve EGİAD işbirliği ile gerçekleştirilen Kenya ile İş Yapmak başlıklı toplantı İzmir Ticaret Odası Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi. İZTO Yönetim Kurulu Üyesi Fettullah Yetik ve EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in açılış konuşmaları ile başlayan toplantıda Kenya Büyükelçisi Korgeneral Johnson Mogoa K.Ondieki, İzmir Güney Afrika Fahri Konsolosu Tamer Taşkın, Kenya Büyükelçiliği Müsteşarı Shelmith W. Gikonyo konuşmacı olarak katıldı. Kenya'nın demografik, sosyal, ekonomik ve kültürel özellikleri hakkında ayrıntılı bilgi sunulan toplantıda iki ülke arasındaki ticari ilişkiler masaya yatırıldı. Yatırım ve ticaret fırsatları görüldü.



Anadolu Efes Fabrika Ziyareti

» 8 Eylül 2021

EGİAD İş Geliştirme ve Üye İlişkileri Komisyonu tarafından düzenlenen Anadolu Efes Fabrika ziyareti üyelerimizin katılımıyla gerçekleşti. Yapılan inceleme gezisinde üretim ve AR-GE çalışmaları hakkında bilgi alındı.

Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti (Almanya) EGİAD ile Buluştu

» 6 Eylül 2021

Üyelerine yeni iş fırsatları yaratacak yurtdışı yatırımlarının önünü açmak ve ticari bilgi akışını sağlayacak organizasyonlara imza atmak üzere yurtdışı pazar araştırmalarını sıkı takip eden EGİAD, Düsseldorf, Köln, Duisburg, Essen şehirlerinin de içinde bulunduğu Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti'nin tanıtımını gerçekleştirdi. Yıllardır ekonomik, ticari ve sosyal olarak en yoğun ilişkimiz olan Almanya'nın hem nüfus olarak en yoğun eyaleti olan hem de Avrupa'nın en güçlü ekonomiyi sahip metropol bölgelerinden biri olan Kuzey Ren-Vestfalya eyaleti hakkında bilgi alan EGİAD, Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Dış Ticaret ve Yatırım Destek Ajansı - NRW Global Business Türkiye Müdürü Dr. Adem Akkaya ve Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Akın Okumuş'u ağırladı. Türk firmaları için NRW'de yatırımı cazip kılan faktörlerin aktarıldığı toplantıda Bölgenin Almanya'nın İstanbul'u olarak nitelenebileceği, Almanya'da firma olmanın finansman açısından kolaylıkları olduğu

belirtilerek, faizin düşük olması, hibe kredilerinin uygunluğu, yatırım destekleri avantajları olduğu vurgulandı. Ayrıca, EGİAD üyelerinin bölgede faaliyette bulunan şirketlere ortak olunabilmesi, uluslararası iş birliği sağlanması, Alman ve Türk tedarikçi temini, yatırım ve devlet teşvikleri danışmanlığı üzerine bilgiler verildi.



Model Fabrika ile İşbirliği

» 13 Eylül 2021



Kamu, özel sektör ve üniversite iş birliği ile oluşturulan "İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi" kapsamında kurulan Model Fabrika ile ilgili bir süredir işbirliği çalışmaları yürüten Ege Genç İş İnsanları Derneği, son olarak üyelerinin yalın üretim teknikleri konusunda uzmanlaşması amacıyla kurumla protokol imzaladı. Protokol törenine İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Cemal Elmasoğlu, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Gökçüoğlu, Model Fabrika Direktörü Osman Arslan, İZTO Genel Sekreteri Prof. Dr. Mustafa Tanyeri, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, EGİAD Başkan Vekili Kaan Özhelvacı, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Yönetim Kurulu Üyesi Yağmur Yarol, Arda Yılmaz, Sanayi, Dijitalleşme ve Sürdürülebilirlik Komisyonu Başkanı Ceren Yavuz, Başkan Yardımcısı Alp Atay katılım gösterdi. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, imza töreninde yaptığı konuşmada sanayicilere yalın üretim teknikleri, dijitalleşme ve endüstri 4.0 ile ilgili gelişmelerin aktarılacağı protokol kapsamında iş birliğinin tüm üyeleri kapsayacağını söyledi. Yelkenbiçer, AB-Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı tarafından fonlanan ve EBSO ile İZTO ortak girişimiyle İzmir Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezi A.Ş. yani "İzmir Model Fabrika"nın iş birliği protokolü ile EGİAD'lı genç iş insanlarına açıldığını belirterek, Model Fabrika'ların sanayinin gelişimine olan katkısı büyük. Biz de bu katkıdan üyelerimizin de faydalanmasını sağlamış olacağız. Bugün EGİAD olarak çok önemseydiğimiz bir protokole imza atıyoruz" dedi.

EBSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Gökçüoğlu da "Bugün çok önemli bir imza töreni gerçekleştiriyoruz. Bu imzalarla o fabrikada eğiteceğimiz beyaz ve mavi yakalı elemanların Model Fabrika'da alacakları uygulamalı eğitim ve teori

derslerinden sonra kendi fabrikalarını dönüştürmelerini birebir neticeye ulaştıracaklarını göreceğiz. Bu eğitimleri bitirenler de hızlı şekilde verimliliğin arttığını görüyoruz. Bu başlangıcın her iki kurum açısından ülkemiz ekonomisi ve İzmir'imizin sanayicileri ve iş insanları adına hayırlı olmasını diliyorum" ifadelerini kullandı. İmza töreninde konuşan İZTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu ise "Bugün böyle bir protokole imza atmak bizim için her şeyin ötesinde. İzmir Model Fabrika yönetimi olarak gerçekten çok ilkeli ve farklı boyutta fabrikamızı geliştirmeye çalışıyoruz. Kendi içimizde diğer model fabrikalarla da öğretici, eğitici ve yol gösterici olmaya da bakanlık nezdinde devam ediyoruz. İzmir Model Fabrika'da vermiş olduğumuz eğitimler şirket boyutundaydı. Ancak ilk defa bir genç organizasyonla anlaşma yapıyoruz. EGİAD ile yapmış olduğumuz bu anlaşma bize moral ve motivasyon verdi" diye konuştu. İZTO Genel Sekreteri ve EGİAD Geçmiş Dönem Genel Sekreteri Prof. Dr. Mustafa Tanyeri ise Türkiye ekonomisinin en büyük sorununun verimsizlik olduğunu belirterek, "Model Fabrika'nın sunduğu en büyük şey de her ölçekteki işletmeye verimlilik kültürünü aşılama. Model Fabrika bir laboratuvar. Bunu hep birlikte kullanalım. Buna en yakışan sivil toplum kuruluşlarından bir tanesi de EGİAD. Çünkü sizler yeni nesil iş insanlarıdır. Buradaki kavramın arka planındaki mantığı en iyi anlayabilecek sizlersiniz" dedi. Model Fabrika Direktörü Osman Arslan da İzmir Model Fabrika'dan ayda 32 firmanın destek alabileceğini söyleyerek, "Amacımız, ülkemizin sanayi ve hizmet sektöründe rekabetin artırılmasına yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetlerini bizzat uygulamalı olarak işletmelerin sahalarında gerçekleştirerek ve süreçlerindeki israflardan arındırarak onları Endüstri 4.0 yolunda dijital sürece hazırlamak. Böyle bir oluşumda hep birlikte çalışacak olmak bizi heyecanlandırıyor" diye konuştu.

Tükelmat

Baskıda
Fark Yaratma
Sanatı

TÜKELMAT TİCARET GAZETESİ
TÜKEL MATBAACILIK TİC. VE SAN. A.Ş.
TUNA MAHALLESİ 5615/1 SK. NO:41 KAT:1 ÇAMDİBİ-İZMİR / TÜRKİYE
Tel: 0 (232) 461 71 94 / info@tukelmat.com.tr
www.tukelmat.com



Şirketlerin Dijital Dönüşümünde Kutup Yıldızı: Yapay Zeka ve Arttırılmış Gerçeklik

» 13 Eylül 2021

EGİAD ile Yazılım ve Bilişim Sanayicileri Kümelenme Derneği (YABİSAK) işbirliğinde 'Şirketlerin Dijital Dönüşümünde Kutup Yıldızı: Yapay Zeka ve Arttırılmış Gerçeklik' konulu webinar düzenlendi. 'Dünya Yazılımcılar Günü'nde düzenlenen webinarın açılış konuşmasını EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve YABİSAK Yönetim Kurulu Başkanı - ESBAŞ Yürütme Kurulu Başkanı Dr. Faruk Güler yaptı. Omegadata Yazılım Genel Müdürü Yunus Emre Aslan, ESBAŞ Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri Müdürü Ali Umut Yüksel, RGBKOD Arttırılmış ve Sanal Gerçeklik Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Burak Alimoğlu'nun konuşmacı oldukları toplantıda işe alımlarda yapay zekanın kullanımı, nesnelerin interneti, 5G teknolojileri, VR gözlükler ve sanal gerçeklik konuları masaya yatırıldı.



SunExpress Ceo'su ile Toplantı

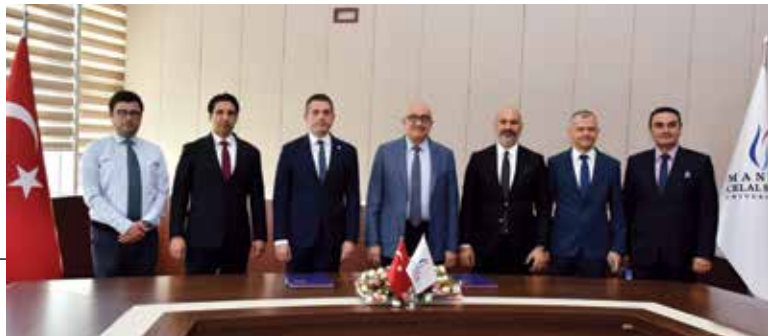
» 14 Eylül 2021

SunExpress Ceo'su Dr. Max Kownatzki EGİAD'ı Ziyaret Etti SunExpress Ceo'su Dr. Max Kownatzki, Deputy CEO'su Ahmet Fevzi Çalışkan, Ticaret Direktörü Peter Glade, Türkiye Satış Müdürü Ece Şenev ve beraberindeki heyet, EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekilleri Cem Demirci, Dr. Fatih Mehmet Sancak ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda İzmir'e özel ilgisi bulunan Dr. Kownatzki'ye EGİAD faaliyet ve projeleri hakkında bilgi verildi.

Manisa Celal Bayar Üniversitesi ile İşbirliği Protokolü

» 16 Eylül 2021

Üniversiteler ile sürekli iş birliği içinde olan, akademik dünyanın bilgileriyle kendini güncel tutan, aklın ve bilimin ışığında ilerlemeyi hedefleyen EGİAD, Manisa Celal Bayar Üniversitesi ile iş birliği protokolü imzaladı. Manisa Celal Bayar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmet Ataç, Rektör Danışmanı Doç. Dr. Umut Burak Geyikçi'nin ev sahipliği yaptığı törene, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, EGİAD Başkan Vekilleri Cem Demirci, Dr. Fatih Mehmet Sancak, Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Karacar, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katılım gösterdi. Törende konuşan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, bugüne kadar süregelen iş birliğinin protokol ile daha da güçleneceğinin altını çizerek, "Sanayi - Üniversite iş birliği EGİAD'ın her zaman üzerinde durduğu, bilim, teknoloji ve ekonominin güç birliğidir. Bu iş birliği protokolü ile ortak bir güç oluşturacağız. Üniversite, sanayi arasındaki ilişkinin ekonomik büyümeyi besleyen önemli bir etkisi var. Teknoloji, data, enformasyon, bilgi, teknoloji transferinin paydaşlar arasındaki akışı bu şekilde hızlanacaktır. İşletmelerin yenilik performansının arttırılmasında da bu tip iş birliklerinin rolü çok önemli." diye konuştu.



Hayalime Ortak Ol Derneği'nin Ziyareti

» 20 Eylül 2021

2017 yılında lise ve üniversite öğrencilerinin eğitimde, sporda ve sanatta fırsat eşitliğine erişmelerinin önündeki engellerini kaldırmak amacıyla İzmir'de kurulan yerel bir sivil toplum kuruluşu olan Hayalime Ortak Ol Derneği, EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın ev sahipliği yaptığı toplantıya, Hayalime Ortak Ol Derneği Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Atakan Atalar, Genel Sekreteri Pınar Yılmaz, Öğrenci Sorumlusu Şeniz Öztoran, Kaynak Geliştirme Sorumlusu Büşra Sütçü katılım gösterdi.



TAİDER'in Ziyareti

» 21 Eylül 2021

"Ailede Birlik işletmede sürdürülebilirlik" söylemi ile ülkemiz aile şirketlerinin nesiller boyu devamlılığına önderlik eden TAİDER, EGİAD'ı ziyaret etti. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekilleri Cem Demirci, Kaan Özhelvacı, Yönetim Kurulu Üyeleri Başak Çayır Canatan, Erkan Karacar, Mert Haciraifoğlu, Arda Yılmaz, Pınar Berberoğlu, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç'ın ev sahipliği yaptığı ziyarete TAİDER Yönetim Kurulu Başkanı Tekin Urhan, TAİDER YK Üyesi ve EGİAD Geçmiş Dönem Başkanı Temel Aycan Şen, YK Üyesi Fatma Olten, TAİDER YK Üyesi ve EGİAD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Üyesi Serhat Büyükhelvacıgil, İzmir İl Temsilcisi Gülesin Atalay, Direktör Selen Toron katıldı. EGİAD ve TAİDER arasındaki olası iş birliklerinin değerlendirildiği toplantıda, İzmir SIAD ve GIAD'ların etkinliğine vurgu yapıldı. EGİAD'ın güçlü bir sivil toplum örgütü olduğuna değinilen toplantıda konuşan EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, TAİDER'i kardeş kuruluş olarak gördüklerini belirterek, ortak üyelerden oluşan ortak bir komisyonla hızlandırılabilirliğini ifade etti.

ABD Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri'nin Ziyareti

» 21 Eylül 2021

EGİAD, Amerika Birleşik Devletleri Büyükelçiliği Ticaret Müşaviri Fred Aziz ve Ticaret Ateşe Yardımcısı Naz Demirdöven'i ağırladı. Hukuk geçmişine sahip uluslararası ticaret geliştirme ve politika uzmanı olan; ABD şirketlerinin yeni pazarlara girmesinde önemli bir etkiye sahip bulunan Ticaret Müşaviri Fred Aziz'e EGİAD'ın faaliyetleri ve olası iş birliği alanları aktarıldı. Heyeti; EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyesi Eyyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Elif Kâya karşıladı. EGİAD Dernek merkezinde gerçekleşen görüşmede, Türkiye ile ABD arasında ekonomik, ticari ilişkiler değerlendirilerek fikir alışverişinde bulunuldu.



WWF Türkiye “İklim Krizi ve AB Yeşil Mutabakat” Toplantısı

» 20 Eylül 2021



Türkiye’de iklim eyleminin yalnızca elektrik arzı, karayolu ve demiryolu yolcu taşımacılığı ile konut yapıları sektörlerinde artırılması bile, ekonomi genelindeki emisyonların 2030 yılına kadar 2017 seviyelerine kıyasla oranında azaltılmasını ve mevcut yükseliş eğiliminin tersine çevrilmesini sağlayabilir. Birlikte değerlendirildiğinde bu sektörler, Türkiye’nin ulusal sera gazı emisyonlarının yaklaşık %50’sinden sorumludur” diye konuştu.

WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) Yönetim Kurulu Başkanı Uğur

Bayar ise, 1900 yıl boyunca Dünya nüfusunun 1 milyarın altında seyrettiğini, 1900 – 2000 yılları arasındaki 100 senelik boyutta ise nüfusun üzerine 6 milyar insanın eklendiğine dikkat çekerek, “Doğadan muazzam bir insan talebi söz konusu. Bugüne kadar yaşanan sanayi devrimleri fosil yakıt çerçevesinde gerçekleşti. Yeni devrim Yeşil Transformasyon olarak gerçekleşecek. Bunun maliyetinin çok yüksek olacağını farkındayız. Ancak bu değişimi gerçekleştirmediğimiz müddetçe hayat ortadan kalkacak. Yaşayan Gezegen Raporu’muza göre 50 yılda bütün omurgalı popülasyonun yüzde 68’i yok oldu. 2030 yılına kadar bize her yıl için 2 gezegen gerekecek. İklim krizinin etkilerini hisseden ilk jenerasyonuz ve önlem alabilecek son jenerasyonuz” dedi.

EGİAD Sanayi, Dijitalleşme ve Sürdürülebilirlik Komisyonu organizasyonu ile düzenlenen “İklim Krizi ve AB Yeşil Mutabakat” Toplantısı WWF-Türkiye (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) Yönetim Kurulu Başkanı Uğur Bayar ve İklim ve Enerji Programı Kıdemli Uzmanı Tanyeli Behiç Sabuncu’nun katılımlarıyla online olarak gerçekleşti. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, 100’den fazla ülkede faaliyet yürüten dünyanın en köklü ve en büyük doğa koruma kuruluşlarından WWF’in (Doğal Hayatı Koruma Vakfı) ağına bir parçası haline gelen WWF-Türkiye’nin tüm topluma örnek olacak öncü projeler yönettiğine vurgu yaparak, katılımlarından dolayı teşekkür etti. Tüm faaliyetlerimizde ve bakış açımızda bir paradigma değişikliği gerekliliğinin ortaya çıktığına dikkat çeken Yelkenbiçer, “İşte tüm bu gelişmeler sebebiyle de Paris Anlaşması global olarak kabul edilmiştir. Bu anlaşma çerçevesinde, hükümetler, küresel sıcaklık artışını sanayileşme öncesi seviyelerin en fazla 2°C üzerinde sınırlandırmak ve bu artışın 1,5°C’nin altında tutmak için çaba harcamak konusunda taahhütte bulundular. Bu amaca yönelik mevcut çabalar maalesef yetersiz kalıyor. Düşen teknoloji maliyetleri ve bunun yanı sıra önlenmesi gereken olumsuz etkilere ve sıfır-karbon teknolojisi ve altyapı geliştirme gibi azaltma önlemlerinin sağladığı hava kalitesinin iyileştirilmesi ve yeni iş alanları yaratılması gibi faydalara dair farkındalığın artması bu durumun başlıca sebepleridir.

İklim ve Enerji Programı Kıdemli Uzmanı Tanyeli Behiç Sabuncu ise, Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli (IPCC) Raporu ve iklim değişikliğinde son durumu aktardı. Ortalama sıcaklık artışının 1.5 derece ile sınırlandırılması kararına karşın, halihazırda 1.2 dereceye ulaşıldığına dikkat çekerek, “Son on yılda görülen sıcaklıklar buzul çağından beri en yüksek değerlere çıkarak en son 125 bin yıl önce görülen seviyeye geldi. Türkiye’ye bakacak olursak, yangın, sel ve erozyonun önümüzdeki dönemde katlanarak artması beklenmekte. Türkiye’de bu yıl şimdiki kadar yaklaşık 194 bin hektar ormanlık alan yandı. Bu da, 2008 – 2020 yılları arasında aynı tarih aralığı ve bölgede yanan yaklaşık 33 bin hektarlık alanın neredeyse 6 katı olmakta” dedi. Tanyeli Behiç Sabuncu ayrıca, hem AB Yeşil Mutabakat ile ilgili ayrıntılı bilgi verdi hem de Yeşil Mutabakat Eylem Planı’nı aktardı.

ESİAD, EGİAD ve İZSİAD İşbirliği ile "Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı" Toplantısı

» 21 Eylül 2021



ESİAD, EGİAD ve İZSİAD düzenledikleri ortak çevrimiçi toplantıda Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'nı masaya yatırdı. Moderatörlüğünü ESİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Sürdürülebilirlik Yuvarlak Masası Başkanı Süleyman Hançerli'nin yaptığı, Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürü Bülent Özcan ve Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Bahar Güçlü'nün konuk konuşmacı olduğu toplantıda Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı'nın kapsamı, ihracat ve ithalata yapacağı etki, Türkiye'nin bu duruma yönelik çıkardığı yol haritası konuşuldu. Toplantının açılış konuşmaları ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı, EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer ve İZSİAD Başkanı Hasan Küçük Kurt tarafından gerçekleştirildi. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer yaptığı konuşmada karbon emisyonu azaltımında AB'ye yapılan ihracata uygulanacak söz konusu karbon vergisi ve eko etiketleme için yeni standartlar getirilmesinin bu alanda uyum sürecini tamamlayamayanlar için ekstra yük demek olduğuna dikkat çekerek, "Buna göre, iyileştirme ve uyum çalışmaları yapılmadığı takdirde Türkiye ihracatta pazar kaybı yaşayabilir.

Ayrıca, Yeşil Mutabakatı'na göre AB, artık başka ülkelerle yapacağı ticaret anlaşmaları için aday ülkelerin Paris Antlaşması'nı "onaylama ve etkin bir şekilde uygulaması" ön şartını getiriyor" diye konuştu. Her tehdit bir fırsat barındırır bakış açısıyla AB Yeşil Mutabakatı'na yaklaşmak gerektiğini

vurgulayan Yelkenbiçer, "Türkiye'nin düşük karbonlu üretimi desteklemesine ve bu şekilde yüksek karbonlu ülkelere göre avantajlı konuma gelerek, AB ülkelerine yaptığı ihracatta pazar payını artırmasını da sağlayabilir" dedi. Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdürü Bülent Özcan ise AB Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye'ye fırsatlar da yarattığını ifade ederek Türk sanayisinin gerekli yapısal dönüşümü yapabilecek esnekliğe sahip olduğunu vurguladı.

AB Yeşil Mutabakatı için finansal destek mekanizmaları hakkında bilgi verdi. Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Bahar Güçlü ise iklim değişikliği günümüz ve gelecek nesillerin en önemli problemlerinden biri olduğunu ifade ederek özellikle sera gazı emisyonunda en etkili sektör olan enerjiye yönelik taslak mevzuatlar olduğunu ve bizim açımızdan önem arz eden sınırdaki karbon düzenleme mekanizması olduğuna dikkat çekti.

Demir çelik, alüminyum, çimento gibi karbon salınımı yüksek sektörler için önlemler öngörüldüğünü söyleyen Güçlü, "Taslağı incelediğimizde uygulamaya ilişkin değerlendirmelerin yapılacağını ve bu malların kapsamının genişletilebileceğini görüyoruz. Komisyon, AB bu güne kadar karbon kaçağı ile nasıl mücadele ediyordu, artık sınırdaki karbon düzenlemesi bu eski mücadeleyi yönetimin yerine alacak. Hedef 10 yıl içinde bunu kurmak" diye konuştu.



Yunanistan Başkonsolosu'ndan Sergi Ziyareti

» 22 Eylül 2021

İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından düzenlenen, EGİAD ev sahipliğinde Tarihi Portekiz Sinagogu- EGİAD Sosyal ve Kültürel Etkinlikler Merkezinde gerçekleşen "Ah Kardeşim" fotoğraf sergisine Yunanistan Başkonsolosu Despoina Balkiza ziyaret gerçekleştirdi. EGİAD Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer'in eşlik ettiği ziyarette Ah Kardeşim 1880-1912 Bölgesel Merkezler, Küresel Liman Kentleri başlıklı sergide, Selanik ve İzmir'in hem kendilerine özgü yönleriyle hem de karşılaştırmalı olarak ele alan fotoğrafları incelendi.



Malta Büyükelçisi'nin Derneğimizi Ziyareti

» 24 Eylül 2021

Malta Büyükelçisi Dr. Theresa Cutajar ve Malta İzmir Fahri Konsolosu Ahmet Çalık EGİAD'ı ziyaret etti. Ziyarete, Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Yönetim Kurulu Başkan Vekilleri Cem Demirci, Dr. Fatih Mehmet Sancak, Yönetim Kurulu Üyesi Yağmur Yarol ve Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ev sahipliği yaptı.



EGİAD Komisyonları Ortak Toplantısı

» 24 Eylül 2021

EGİAD Komisyonları Ortak Toplantısı Komisyon Başkanları Ceren Sertdemir, Doğukan Küçükçelen, Elif Kaya, İlker Erdiliballı, Cem Elmasoğlu, Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekilleri Cem Demirci, Dr. Fatih Mehmet Sancak, M. Kaan Özhelvacı ve Frederic Pagy'nin katılımlarıyla gerçekleştirildi. Toplantıda komisyon çalışmaları değerlendirildi, planlanan etkinlikler üzerine görüşüldü.



İzmir Valiliği Dış İlişkiler ve AB Bürosu ile Toplantı

» 24 Eylül 2021

İzmir Valiliği Dış İlişkiler ve AB Bürosu Uzmanı Özlem Gül, EGIAD'ı ziyaret etti. İzmir Valiliği AB ve Dış İlişkiler Bürosu tarafından Petrella Tiferina Belediyesi (İtalya) ve Cascais Belediyesi (Portekiz) ortaklığında yürütülmekte olan "PIACT- VR Teknolojisi Kullanarak Erişilebilir Turizm için Politika Yenilikleri" Projesi kapsamında gerçekleşen ziyarete EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ev sahipliği yaptı. Gerçekleştirilen toplantıda PIACT projesi kapsamında işbirliği sağlanacak hususlar görüşüldü.



DEÜ İşletme Öğrenci Topluluğu Ziyareti

» 27 Eylül 2021

Deu Bclub – Dokuz Eylül Üniversitesi – DEÜ İşletme Öğrenci Topluluğu EGIAD'ı ziyaret etti. Ziyarete EGIAD Genel Sekreteri Prof. Dr. Fatih Dalkılıç ve EGIAD Melekleri İş Geliştirme ve İletişim Uzmanı Melisa İtmeç ev sahipliği yaptı. DEÜ İşletme Öğrenci Topluluğu BClub Yönetim Kurulu'ndan Anılcan Korucu, Mahdi Esmaeili, Ecem Hallaçoğlu, Harun Dirican tarafından gerçekleşen ziyarete, BClub'ın faaliyet dönemine ilişkin olası iş birliği alanları hakkında fikir alışverişinde bulunuldu.



TARKEM Çalışmaları Webinarsı

» 27 Eylül 2021

Kemeraltı ve çevresindeki tarihi, dini, turistik kent değerlerinin asıllarına uygun şekilde canlandırılmasına katkı sağlamak amacıyla kamu, sivil toplum ve özel sektör ortaklığıyla kurulan TARKEM Tarihi Kemeraltı İnşaat Yatırım Ticaret A.Ş.'nin çalışmaları hakkında bilgi aktarımının yapıldığı toplantıya, TARKEM Genel Müdürü Sergenç İneler konuşmacı olarak katıldı. Toplantının açılış konuşmasını yapan EGIAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, TARKEM'in, İzmir kent değerlerini korumak, geliştirmek ve İzmir Tarihi Kent Merkezi'ni yenilemek amacıyla önemli çalışmalar yaptığını belirtti. EGIAD olarak Kemeraltı için biz de üstümüze düşeni projelerle ve var olan projelerimizin sürdürülmesi yoluyla gerçekleştirmeye her zaman hazırız. Bu bağlamda da TARKEM ile bir arada çalışıp, düzenli bir araya gelecek bir kurul oluşturduk. Bu webinar ile kurulumuzun çalışmasına başlamış oluyoruz. Eminim ki TARKEM'in bölgedeki etkinliği, tecrübesi ve EGIAD'ın dinamizmi ile birlikte tarihi alanda, Kemeraltı'nda ses getirecek projelere imza atacağız" dedi. TARKEM Genel Müdürü Sergenç İneler ise, TARKEM'in çalışmalarında hakkında bilgi verdi. Ortaklık yapısında EGIAD'ın yer almasının önemine de dikkat çekerek bölgenin nasıl canlandırılması gerektiğine dair açıklamalarda bulundu. "Dünyada bu tür tarihi kent merkezlerinin dönüşümü incelendiğinde, başarılı olan bölgelerin ortak özelliği 3 önemli grubu bir araya getirmiş olması ve bu konuda tüm kesimlerin mutabık olduğu stratejik plan yapmış olmasıdır. Amacımız kentimizin kültürel ve tarihi değerlerini, yaşayanları yerinde koruyarak ve katılımcı yönetim anlayışıyla kamu-özel sektör iş birliği içinde kaldırmaktır" diye konuştu.



İzmir Tarihi Kemeraltı Esnaf Derneği Ziyareti

» 27 Eylül 2021

İzmir kentinin her noktasında geçmişten günümüze hissedilen çok renkli kent kültürüne tanıklık eden mekânlarının başında gelen Kemeraltı'nın ön plana çıkması, tanıtımının hızlandırılması amacıyla İzmir Tarihi Kemeraltı Esnaf Derneği ve EGİAD, dernek merkezinde bir araya geldi. Görüşmede Kemeraltı'nın kalkınması için elinden gelen her katkıyı sunmaya hazır olduklarını belirten EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Kemeraltı ve çevresindeki tarihi, dini, turistik kent değerlerinin asıllarına uygun şekilde canlandırılmasına katkı sağlamak amacıyla EGİAD tarafından restore edilen Sosyal Kültürel Etkinlikler Merkezi gibi artı değerleri kazandırmak için üstlerine düşen görev ve sorumluluklara hazır olduklarını ifade etti. Toplantıda EGİAD iş birliği ile İklim Krizine vurgu yapılan bir heykel sempozyumu gerçekleştirilebileceği de görüşülerek, ortak projeler değerlendirildi. Toplantıya, İzmir Tarihi Kemeraltı Esnaf Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Semih Girgin, Yönetim Kurulu Üyeleri Serhat Gülaylar, Ebru Çamkıran, Hakan Korkuter ve Konak Muhtarı Tamer Yıldırım ile EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Başkan Vekili Cem Demirci, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç katılım gösterdi.



KOSGEB Destekleri Bilgilendirme Toplantısı

» 4 Ekim 2021

Ege Genç İş İnsanları Derneği, üyelerinin KOSGEB hibe ve desteklerinden üst düzeyde faydalanması amacıyla, bilgilendirme toplantısı düzenledi. EGİAD üyelerinin yoğun ilgi gösterdiği etkinliğe KOSGEB İzmir Müdürü Levent Arslan konuşmacı olarak katıldı. Toplantıda, KOSGEB uzmanlarının her ay EGİAD üyeleriyle biraraya geleceği bir iş birliğinin başladığı da duyuruldu. Önümüzdeki dönemlerde gelecek çağrılar kapsamında KOSGEB uzmanlarına EGİAD'ın ev sahipliği yapacağı belirtildi. KOSGEB İzmir Müdürü Levent Arslan yaptığı konuşmada, bu toplantı ile EGİAD üyeleri ve KOSGEB uzmanlarının her ay biraraya geleceği bir iş birliğinin başladığını müjdeleyerek, KOSGEB desteklerini aktardı. İşletme Geliştirme Destek Programı hakkında ayrı bir sunum yapan Arslan, amaçlarının KOBİ'lerin birbirleri ile veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün geliştirilmesine karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlamak olduğunu vurguladı.



ARAMIZA YENİ KATILANLAR

HANDE ÖZEN	CK ARCHITECTURE INTERIORS MİMARLIK MÜH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ
BERAT GÜZELEL	BATI POLİMER SAN. TİC.A.Ş.

Anadolu Efes Fabrika Ziyareti

» 6 Ekim 2021

EGİAD olarak Anadolu Efes Fabrika ziyareti üyelerimizin katılımıyla gerçekleşti. Yapılan gezide; Anadolu Efes'in 55 yıllık tarihi, hasattan başlayıp şişelemeye kadar giden sürdürülebilir üretim yönetimi ve geleceğe yönelik AR-GE çalışmaları hakkında değerli bilgiler alındı.



EGİAD Karadağ Gezisi

» 28 Eylül - 2 Ekim 2021

Üye işletmelerin uluslararası iş birlikleri oluşturması veya arttırması, sektörel gelişmeleri takip edebilmesi amacıyla organize edilen EGİAD İş Gezilerine bir yenisini daha eklendi. Ege Genç İş İnsanları Derneği Avrupa'nın güneydoğusunda ve Balkanların Adriyatik kıyısında yer alan Karadağ'a gerçekleştirdiği ziyaret ile üye şirketlerin sektörü ile ilgili gelişmelerini yerinde takip etme imkânı buldu. EGİAD'ın bu kapsamda düzenlediği iş gezisine, Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, Asmira Group CEO'su Mustafa Aslan, Başkan Vekili Cem Demirci, Yönetim Kurulu Üyesi Erkan Karacar, Yağmur Yarol, Arda Yılmaz, Eyyüpcan Nadas, Genel Sekreter Prof. Dr. Fatih Dalkılıç, Uluslararası İlişkiler Komisyonu Başkanı Elif Kâya, EGİAD Uluslararası İlişkiler Komisyonu Üyeleri Metin Taşkiran, Tuğhan Karaveli, EGİAD Üyeleri Pınar Güngör, Alper Tutak, Burak Güngör, Açelya Baç, Kemalettin Okkaoğlu katılım gösterdi. Podgorica Büyükelçisi Songül Ozan'ı, Karadağ Ticaret Ateşesi Erdal Karaömeroğlu'nu, Karadağ Ticaret Odası'nı, Karadağ Türk İşadamları Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Serdar Yıldız, Meliha Aslankan ve Can Aslankan'ı, Azmont Investments CEO'su Rashad Aliyev'i ziyaret eden EGİAD heyeti, Asmira Group CEO'su Mustafa Aslan'la da Karadağ'daki işletmesinde görüşme gerçekleştirdi. İkili ziyaretlerde, daha güçlü ekonomik bağlar ve iki ülkeye de yarar sağlayan daha yoğun ekonomik ilişkiler tesis etmenin temellerini atıldı.

Siyasi, ekonomik ve kültürel diplomasi odağında karşılıklı ilişkileri artıracak yeni alanlara ve Karadağ'a yatırımlarda sağlanan teşvik politikalarına ilişkin önemli



değerlendirmelerin gerçekleştiği ziyaretlerde, karşılıklı ortak hedefler kapsamında EGİAD'lı üyelerin Karadağ'daki fırsatlardan faydalanmasının imkanları aktarıldı. Podgoritsa Ticaret Odası'nı (PKCG) ziyaret kapsamında PKCG Başkan Yardımcısı Pavle D. Radovanovic ile biraraya gelen EGİAD heyeti; endüstri, enerji, finansal danışmanlık, metal işleme, tekstil endüstrisi, inşaat, lojistik alanlarında temaslar kurdu. Ziyarette konuşan EGİAD Yönetim Kurulu Başkanı Alp Avni Yelkenbiçer, demokratik bir STK olarak Türkiye'deki faaliyet ve çalışmalarını aktararak, üyelerini yurtdışında başarıyla temsil ettiklerini ve girişimciliği desteklediklerini ifade etti.



EGİAD²



YENİLENEN MOBİL UYGULAMALARIMIZI
ANDROID VE iOS MARKETLERDEN İNDİREBİLİRSİNİZ



tinyurl.com/egiadios



tinyurl.com/egiadandroid

Endüstriyel Boyama Sistemlerinde Akıllı Çözümler

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

ilkeendustriyel.com





Pratik Filo
www.pratikfilo.com



PRATİK FİLO'NUN AYRICALIKLI DÜNYASINDA **HER ZAMAN 1 ADIM ÖNDESİNİZ!**



Bizi sosyal medyada da takip edip, fırsat ve kampanyalarımızdan haberdar olabilirsiniz.



0(232) 486 03 35



0(549) 335 35 01



/pratikfilo

Kazım Dirik Mahallesi 296 Sokak No:8 K:3/303 Folkart Time Bornova/İZMİR