ISSN 1308-4887
Sayı 29 • 2022/2

esiad yaşam

ege sanayicileri ve işinsanları derneği

ESİAD 30. KURULUŞ YILINI KUTLUYOR

EKONOMİDE YAŞANAN ZORLUKLARA RAĞMEN İNSANA VE TEKNOLOJİYE YATIRIMLARI DESTEKLİYORUZ

Tescom®
KESİNTİSİZ GÜÇ KAYNAKLARI

KESİNTİSİZ GÜVENLİ GÜÇ ENERJİ

KALİTELİ VE ÜSTÜN PERFORMANSLI ÜRÜNLERLE, 4 KITADA 50'DEN FAZLA ÜLKEDE!

Tescom *40 yılı aşkın süredir yaşamın her alanında tek bir gün bile kesintiye uğramayan bir titizlik ve dinamizmle hizmet veriyor. İlk günkü heyecanla sürdürdüğü AR-GE çalışmalarıyla daha uzun yıllar hayatı kesintisiz yaşatmaya hazır !*

www.tescom-ups.com

ALKA

BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

1997
38.000 Ton / Yıl

2022
90.000 Ton / Yıl

2023
125.000 Ton / Yıl kapasiteli yeni tesisimizle

215.000 Ton / Yıl

ALKİM Kağıt

farkı kalitesi

www.alkimkagit.com.tr

esiad içindekiler

esiad yaşam
ege sanayicileri ve işinsanları derneği

SAYI 29 • 2022 / 2

ESİAD ADINA SAHİBİ
Sibel ZORLU

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Ferit KORA

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Özlen KAVALALI

YAYIN KOORDİNATÖRÜ
İ. Hakkı KESİRLİ

YAYIN VE DANIŞMA KURULU
Ali TOPÇU, Ayşe TATARİ, Banu ŞEN, Bülent SAĞEL, Burcu KURCAN, Deniz SİPAHİ, Av. Devrim ÇUKUR, Engin Uğur AĞIR, Fatih ARACI, Nihat DEMİRKOL, Reşat KUTUCULAR, Sıtkı ŞÜKÜRER.

BU SAYIDA KATKIDA BULUNANLAR
Prof. Dr. Ahmet Burçin YERELİ, Ali Arif AKTÜRK, Deniz ÇABA, Prof. Dr. Güven SAK, M.Saim UYSAL, Oktay ALTINTAŞ, Prof. Dr. Öner GÜNÇAVDI, Soli ÖZEL, Ülker TEK GÜRPINAR.

BASKI
Metro Matbaacılık Ltd. Şti.
Yahya Kemal Beyatlı Caddesi 94,
Begos 3.Bölge 35400 Buca İzmir
232.290 3311
6 Kasım 2022 tarihinde basılmıştır.

YÖNETİM YERİ
Şehit Fethi Bey Caddesi 55,
Heris Tower Kat 8, 35210 İzmir
Telefon 232.483 8833 • Faks 232.483 3525
info@esiad.org.tr • www.esiad.org.tr

ESİAD Yaşam, Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği yayın organıdır. Dergide yer alan görüşler yazarlara ait olup, ESİAD'ın görüşlerini yansıtmaz. İzinsiz alıntı yapılamaz.

www.twitter.com/egesiad
www.instagram.com/egesiad
www.youtube.com/egesiad
www.linkedin.com/company/egesiad

10 M. Saim Uysal, Prof. Dr. Öner Günçavdı, Soli Özel, Prof. Dr. Güven Sak ve Prof. Dr. Ahmet Burçin Yereli'nin ekonomiye ilişkin çözüm önerileri
24 ESİAD 30. Kuruluş Yılını kutluyor. Geçen yıllardan iz bırakanlar ve Başkanların anıları
42 Ülkemiz finans dünyası aktörlerinin geniş katılım sağladığı "ESİAD Yatırım Zirvesi"nin geniş bir özeti
60 Arjantin'in renkli bölgesi Buenos Aires'in başkenti La Plata, kış gezisi için ideal bir rotada yer alıyor
66 Yüksek enflasyon ortamlarında "Enflasyon Muhasebesi" konusunda Oktay Altıntaş bilgilerini paylaşıyor
72 Duayen sanayici Öner Akgerman: "Paylaşmanın keyfini hiçbir şeye değişmem" diyor
78 Dünyada ve ülkemizde yaşanan enerji maliyetlerindeki artışın durdurulması ve aşağıya çekilmesi konusunda Ali Arif Aktürk'ün önerileri
86 Ferit Kora: "Enerji giderlerinde Devlet sanayicilere destek vermeli"
88 Etik ve İtibar Derneği, ülke çapında büyümeye devam ediyor.
94 Herkesin merak ettiği metaverse hangi sektörlerde öne çıkıyor?
96 İzmir'den bir sergi geçti: "Büyük Zaferin 100. Yılında İstiklal Sergisi"
98 Nihat Demirkol ile alaturka piyano üzerine müzik söyleşisi
104 ESİAD'tan Anıt Kabir ziyareti
106 Kurtuluşun 100. yılı kutlaması
• MEKAN 108 • TEKNE 110 • SİNEMA VİZYON 112 • KİTAP 114

Bon Vivant

bonvivant.com.tr

En Sevdiğim Yere Giden Yol

25.10.2022 - 17.12.2022

SANATÇILAR / ARTISTS

Ayşegül Karakaş
Deniz Doğruyol
Ebru Öneriç
Haydar Akdağ
Merve Dündar

Küratör/Curator

Gencer Uçar

sergi

Pazar hariç hergün **10.00 -19.00** arası sergiyi **ücretsiz** ziyaret edebilirsiniz

Grup ziyaretleri öncesinde
0549 806 18 76 'dan bizimle iletişime geçmenizi rica ederiz.

ESİAD Yaşam'ın değerli okurları,

Evrensel değerlere saygı ve Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefiyle çizdiği Türkiye Cumhuriyeti vizyonu doğrultusunda kurulan ESİAD'ın 30. yıldönümünü kutluyoruz.

ESİAD 13. Yönetim Kurulunda bayrağı değerli başkanımız Mustafa Karabağlı'dan devralarak Derneğimizin ilk kadın Yönetim Kurulu Başkanı olmaktan onur duyuyorum.

2022 yılının sonuna yaklaşırken küresel düzeyde yaşanan krizlerle mücadele ediyoruz. Bu yıla damgasını vuran Rusya-Ukrayna Savaşı, Avrupa'da ciddi enerji krizinin ortaya çıkmasına neden oldu. Bu kriz, giderek küresel boyut kazandı; tüm dünyada yükselen enerji fiyatları ve hammadde sorunları enflasyonist baskıların daha da artmasına yol açtı. Euro Bölgesi, Çin ve ABD olmak üzere dünyanın üç kilit ekonomisinde yavaşlama görüldüğü, Euro Bölgesi'ndeki yavaşlamanın doğalgaz fiyatları kaynaklı olduğu açıkça ifade ediliyor. Ülkemizdeki duruma baktığımızda da yükselen enerji fiyatları sanayimizin önündeki en önemli engellerden biri. Sanayicimiz bir yandan yüksek döviz kuruyla gerekli hammaddeyi ve ara malları temin etmeye çalışırken diğer yandan yüksek enerji maliyetleriyle mücadele ediyor.

Enerji krizi, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın en temel unsuru olan yenilenebilir enerjinin önemini açıkça gözler önüne serdi. Savaşın yarattığı kriz, ilk aşamada panik havası yaratmış olsa da AB'nin sanayide yeşil dönüşümü gerçekleştirme hedefinden herhangi bir sapma olmayacağı görüşündeyim. Kış aylarına girdiğimiz şu günlerde Avrupa, bir yandan ciddi enerji tasarrufu politikası uygularken, diğer yandan yenilenebilir enerjiyi en önemli gündem maddesi olarak görüyor.

Esas itibarıyla yenilenebilir enerjinin toplam enerji üretim ve tüketimi içindeki payının artırılması sürdürülebilir kalkınmanın da ana unsuru. Artık sürdürülebilir kalkınma, yeşil ve döngüsel ekonomi, birbirini tamamlayan, iç içe geçmiş, entegre hedefler içeren yaklaşımlar olarak karşımıza çıkıyor.

Bu bağlamda, hem İzmir AB Bilgi Merkezi hem de Global Compact Türkiye Ege Platformu yürütücüsü görevlerini üstenmiş bulunan ESİAD olarak, ülkemizin sürdürülebilir kalkınma amaçları bakımından daha ileri bir seviyeye ve 2053 karbon nötr hedefine ulaşmasına katkıda bulunacak çalışmalar yapmaya devam ediyoruz.

Başta enerji olmak üzere İzmir'in her alanda kendi kendine yetebilen bir şehir olabileceğine inanıyorum. Bu anlamda, bölgemizin güneş ve rüzgar enerji kaynakları potansiyeli göz önünde tutulduğunda yenilenebilir enerjide sahip olduğumuz avantajı en iyi şekilde kullanmamız gerektiğini düşünüyorum. Bunun yanı sıra, İzmir'de stratejik planlamayla, AR-GE ve tasarım merkezlerini ve teknoparkları merkezine alan, yüksek teknolojiyi hedefleyen kümelenmeye gidilmesini sanayimizin geleceği bakımından önemli görüyorum. Sağlık ve oyun yazılımında bir kümelenmeyi Ege Bölgesi için fırsat olarak gördüğümü söyleyebilirim.

Bu çerçevede, çağımızın gerekliliği olarak küresel işbirliklerinin geliştirilmesi gerektiğine inanıyorum. İlkini 6 Haziran 2023 tarihinde düzenlediğimiz ESİAD Yatırım Zirvesi'nin ikincisini Haziran 2023'de ve bu defa uluslararası katılımcılarla yapmayı hedefliyoruz.

Değerli Okurlar,

Cumhuriyetimizin 100. Yılına yaklaşıyoruz. Yeni yüzyılımızı planlarken, her alanda çağdaş normlarla uyumlu bir Türkiye hedeflemeliyiz. Bu noktada, demokrasi ve temel hak ve özgürlüklerden Yeşil Mutabakata ve ticaret kurallarına kadar AB müktesebatına uyumun ve AB'ye tam üyelik hedefimizin "yön gösterici" olduğunu düşünüyorum.

Sorunların küresel boyutta yaşandığı ve uluslararası güç birliklerine ihtiyaç duyulduğu günümüzde, ülke olarak birlik ve beraberlik içinde hareket etmemizin bizi ileriye taşıyacağına inanıyorum. Sivil topluma bu anlamda büyük sorumluluklar düştüğünü ve ESİAD olarak bu sorumluğu taşıdığımızı ifade etmek istiyorum.

Bu düşüncelerle hazırladığımız Dergimizi keyifle okumanızı diliyorum.

Sibel Zorlu
Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Sepetinizi Doldurmak İçin

SERVET ÖDEMEYİN.

tespo

Lider markalar, toptan fiyatlar!

ESİAD Yaşam'ın değerli okurları,

ESİAD kurulalı tam 30 yıl oldu. Ege Bölgesi ve İzmir için çok önemli misyonlar üstlenen ve her geçen gün büyüyen ESİAD'ın bugünlere gelmesinde büyük emeği geçen başkanlar, yönetim kurulları ve çalışanlarımıza içten teşekkürlerimizi sunuyorum.

Üyeleri ile bir bütünü tamamlayan derneğimiz genç nesillerle çok daha ileri noktalara gidecek.

EĞİTİM

Kurtuluş savaşımızın son noktası 9 Eylül 1922'de İzmir'in kurtuluşu ile ilgili yapılan büyük kutlamalar ve halkımızın yoğun ilgisi şehrimizi hem yüceltti hem gururlandırdı.

Tüm bu kazanımlar, işgal kuvvetlerinden kurtulmak için Anadolu insanının kağnılar ile kadını, çocuğu, genci, yaşlısı cepheye cephane taşıyarak verdiği mücadeleyi ve uğruna can veren şehitlerimizi başta Mustafa Kemal Atatürk olmak üzere saygı ile anıyorum.

O günlerde ilkel şartlarda omuz omuza verilen mücadele, bu topraklar için yapılan kurtuluş savaşı ve sonrasında gelişmiş ülkeler seviyesine gelebilmek adına yapılan devrimlerin değerini her geçen gün daha iyi anlıyoruz.

Peki, biz bu çok değerli mirası ne kadar iyi kullanıyoruz?

Özellikle Cumhuriyetin ilk döneminde eğitime çok büyük önem verildi. Üniversitelere getirilen yabancı ve yerli öğretim görevlilerince gerçek müfredat üzerinden bilim insanları, mühendisler, doktorlar, öğretmenler yetişti. İmece usulü kurulan köy enstitülerinin, endüstri meslek liselerinin insanlara, ülkemize verdiği katkı yadsınamaz.

İşin başı, çocuklarımıza gerçekten iyi kalitede yararlı eğitim verebilmek.

Köy enstitüleri kapatıldı mı? kapattırıldı mı? Endüstri meslek liselerin de bir çok bölümde artık kullanılmayan eski makinalar var yada çalışmıyor.

Bugün verilen eğitim ile, güncel gelişime dayalı, konuları anlayarak değil ezberleyerek öğrenen bir nesil yetiştiriyoruz.

Kitap, ezber, sınav… eğitim konusunda çocuklarımıza özgüven aşılayan , anlamalarını sağlayan ve genel çocukluk eğitimleri yönünde dersleri almalarını ve gelişmesini sağlayacak sistem kurulması şart olmuştur.

EKONOMİ

Global ekonomilerdeki özellikle pandemi ile oluşan sarsıntılar zayıf halka olan Türkiye'yi derinden etkiledi. Enflasyon rakamları vatandaş için cebindeki paranın alım gücünün ne kadar düştüğüdür. Bu kadar artan enflasyon ortamında gösterge faizinin düşmesi bir anlam ifade etmemektedir. Türk lirasındaki erimeye rağmen ihracat ve döviz girişi artmamakta; üretim yapmak, ihracat yapmak gittikçe zorlaşmaktadır.

Kredilerin 3- 6 ay gibi kısa vadelere inmesi, döviz faizlerinin anormal artması, geçtiğimiz 1,5 yılda enerji fiyatlarının yüzde 1200 artması sanayicinin gerçek anlamda belini bükmektedir.

Acil kalıcı tedbirlerin alınması ve sanayicinin, üreticinin yolunun açılması gerekmektedir…

Başta adaletin, düşünce özgürlüğünün, eleştirilere açık ve tabi ki saygısızlık olmadan serbest konuşmanın ve geleceğin Türkiye'sine çok büyük katkılar sağlayacak gençliğimizin önünün açık olduğu bir yaşam biçimini görmek en büyük dileğimizdir.

Sevgi ve saygılarımla

Ferit Kora

Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği

Yayın Kurulu Başkanı

LUVİ

GRUP

Yaşamınıza Değer Katar!

LUVİ BORNOVA

LUVİ URLA

LUVİ NARLIDERE

LUVİ SEFERİHİSAR

Çok Yakında!

Huzur Mahallesi,
Açelya Sokak, No: 9 35320
Narlıdere-İzmir

0232 238 66 16

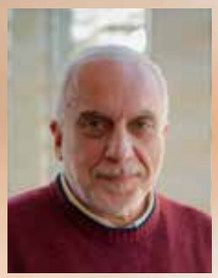
www.luvigrup.com info@luvigrup.com luvigrup

Ekonomiyi düzlüğe çıkaracak öneriler

Ülkemiz ekonomisinin önündeki sorunların nasıl aşılacağına ilişkin uzman görüşlerine başvurduk. Bir hayli dikkate değer, desteklenmesi ve uygulanması gereken öneri var.

M. Saim Uysal

Prof. Dr. Öner Günçavdı



Soli Özel

Prof. Dr. A.Burçin Yereli

Prof. Dr. Güven Sak

SUN YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK KURUCU ORTAĞI

M. Saim Uysal:

"Enflasyon kendiliğinden düşmez. Can acıtıcı bir süreç yaşanacak."

Sun Yeminli Mali Müşavirlik kurucu ortağı M. Saim Uysal ekonominin en büyük sorunu enflasyon ağırlıklı olarak çözümler önerdi.

Türkiye'de enflasyonla nasıl mücadele edilmeli?

Enflasyon ülkemizin kronik sorunudur. Bugün yapıldığı gibi enflasyon ne olursa olsun deyip makroekonomik sorunların çözümü mümkün değil. Ekonominin makro dengesi için fiyat ve finansal istikrar gerekir. Enflasyon başlıca iki çeşit oluşur. Talep enflasyonu, maliyet enflasyonu. Eğer toplam talep toplam arzdan fazlaysa fiyatlar genel seviyesi artar. Buna talep enflasyonu diyoruz. Girdi maliyetlerinin artması sonucu yaşanan enflasyon ise maliyet enflasyonudur. Kur artışı veya uluslararası piyasadaki emtia fiyatları, ithal girdi fiyatlarının artışı nedeniyle oluşan enflasyon buna örnektir.

Merkez Bankası'nın enflasyonla mücadele için sıkı para politikası uygulaması gerekir. Bu da faiz oranının yüksek olması anlamına gelir. Böylelikle tüketim ve yatırım harcamaları azalır, tasarruflar artar. Talebin kontrolüyle enflasyon beklentileri düşer. Türk lirasının değer kazanması sonucu ithal girdi fiyatları düşer. Sadece Merkez Bankası'nın "para politikası" enflasyonla mücadele için yeterli değildir. Ayrıca sıkı maliye politikaları da gerektirir. Sıkı maliye politikaları da vergilerin artırılmaları, kamu harcamalarımızın azaltılması veya her ikisinin birlikte uygulanmasıdır. Enflasyonla mücadelede başarılı olunabilmesi için her iki politikanın da birbiriyle uyumlu olması gerekir.

Bugün yaşanan enflasyon hem talep kaynaklı (gevşek para politikası, negatif reel faiz) hem de maliyet (kur artışı, enerji, emtia ve gıda fiyatlarının uluslararası piyasalarda yüksek artışı gibi) kaynaklıdır. Para politikasını etkisizleştirdiğimizden enflasyon dinamikleri aşırı bozuldu. Atalet kırılamıyor. Ortalama enflasyonlar son dört yıldır sürekli yükseliyor. Ücret-fiyat sarmalı enflasyonu daha da büyütüyor.

Bugün enflasyonu önemsemeyen sadece büyümeye odaklı bir ekonomi politikası uygulanıyor. Merkez Bankası hedeflediği enflasyonları uzunca bir süredir gerçekleştiremediği gibi sürekli yukarı yönlü revizyonlara tabi tutuyor. Bu tür büyüme de istenilen sonuçları yaratmıyor. Örneğin istihdamda radikal sonuçlar alınamıyor. Her beş gencimizden biri işsiz.

Aşırı yüksek negatif reel faiz uygulamasıyla Türk lirası değersizleştiğinden dolarizasyon oranı kur korumalı hesaplarla birlikte yüzde 70'leri geçti. Risk primimiz ise 700'lerin üzerinde. Kendi skalamızdaki ülkelerden negatif ayrıştık.

TÜFE'de üç haneye doğru gidiş var. Yüzde 80'leri geçtik. Son 24 yılın rekoru, çekirdek enflasyon yüzde 60'lara oturdu. ÜFE'de ise uzun süredir üç haneliyiz. ÜFE-TÜFE farkı yüzde 60'ları geçti. Bu büyük fark TÜFE'ye aynı oranda olmasa bile yansıyacak. Dünyada enflasyonu en yüksek ülkelerin başlarında geliyoruz. Bu ortamda "sürdürülebilir büyüme" de sağlamamız zor.

Bu bıçak sırtı durumda işe nereden başlanmalı?

Enflasyonla mücadelede enflasyonist bekleyişlerin kırılması gerekir. Bunun için de "güven"in yeniden tesisi önem taşıyor. Beklentileri olumlamaya çevirerek fiyatlamaları rasyonelleştirmeliyiz. Topyekûn kendi içinde tutarlı ve uyumlu bir ekonomik programa ihtiyaç var. Ekonomik paydaşların bu konuda uzlaşı ve güveni gerekmekte. Herşeyin başında evrensel standartlarda hukuk ve demokrasi ortamı yaratmadan kalıcı başarı da sağlanamaz.

Piyasada tekrar "güven" ortamının sağlanabilmesi için yukarıda saydıklarım, siyasi ve iktisadi istikrar, öngörülebilirlik, rasyonel beklenti ve fiyatlamaların yanında mutlaka içsel tutarlılığı olan birbiriyle uyumlu para ve maliyet politikalarını içeren, evrensel ekonomi kurallarına uygun, deneme, sınama, yanılmayı esas almayan, döviz gelir-gider dengesini, makul borçlanma politikaları ile katma değeri yüksek üretim yapılmasını öngören bir "ekonomik program"a şiddetle ihtiyaç var. Sadece programın yapılması yetmez. Toplumdaki tüm kesimlerin bu programa desteklerinin ve uzlaşısının başarı şansını arttıracağını bilmemiz gerekir.

"Enflasyonu önlemek için geçici olarak bir bedel ödenecek. Ancak bu bedel, yüksek enflasyonun yarattığı ve bundan sonra yaratacağı bedelden kesinlikle düşük olacaktır"

İş bu noktadayken enflasyonla mücadele kısa sürede sonuç verir mi? Şu anda bu mücadele başlatılsa önümüzde düzelme yönünde nasıl bir süreç söz konusu olur?

Enflasyonla mücadele uzun soluklu bir iş. Ekonomi politikası unsurlarının birbiriyle uyumlu, tutarlı ve çelişkili olmaması gerekiyor. Enflasyonist bekleyişleri ve fiyatlama davranışlarını düzeltmeye başlasak bile kısa sürede tek haneye indirmek mümkün olmasa da fiyat artışı hızını azaltmamız mümkün. Evrensel bilimin ekonomi ilkelerine uygun hareket edersek kısa sürede önemli mesafeler alabiliriz. Önümüzdeki süreçte seçimlerin olması bu mücadelenin seçim sonrasına ertelendiğini gösteriyor. Enflasyonla mücadelenin ilk ayağında kuşkusuz sıkıntılı bir süreç olacak. Büyüme oranı potansiyele doğru gelecek. Kamu harcamaları azalacak. Hane halkı talebi öncelikle düşecek. Ancak buna rağmen dezenflasyon politikasına devam etmek gerekir. Zira Türk lirasını tekrar değerli hale getirmeden, dolarizasyonu azaltmadan, döviz kurlarında istikrar sağlanması kolay değil. Zira net rezervlerimiz negatif. 2018-2021 yılları arasındaki dönemde rezervlerimizi yanlış politikalarla negatif seviyeye indirdik.

Enflasyon kendiliğinden düşmez. Can acıtıcı bir süreç yaşanacak. Merkez Bankamızı tekrar fonksiyonel bağımsız hale getirir kredibilite yaratabilirsek, beklentileri yönetmek mümkün olabilir. Enflasyonu önlemek için geçici olarak bir bedel ödenecek. Ancak bu bedel, yüksek enflasyonun yarattığı ve bundan sonra yaratacağı bedelden kesinlikle düşük olacaktır. Bu nedenle tüm dünya resesyon endişelerine rağmen sıkı para politikalarından vazgeçmiyor.

Mevcut iktidar enflasyonla mücadele ediyor mu?

Kesinlikle mücadele etmiyor. Zira uygulanan yüksek negatif reel faiz politikası ile TL'den kaçmaya sebep olunmuş, TL son 1 yılda yüzde 100'ler civarında değer kaybetmiş, beklentiler ve fiyatlama davranışları bozulmuş durumda. Yıl sonunda baz etkisiyle bir miktar düşecek olsa bile yeni açıklanan orta vadeli planda yıl sonu resmi enflasyon hedefi yüzde 65'lerde. Fiyat kontrolleri, tanzim satışlar yollarıyla enflasyonla mücadelede mesafe almak mümkün değil. Bütçe açığı, dış ticaret açığı ve cari açıklar turizm geliri artışına rağmen rekor üstüne rekor kırıyor. İkiz açıklar; (Bütçe ve cari açık) ve seçim yaklaştıkça sinyalleri gelen popülist politikalar sürecinde enflasyonla mücadeleden söz etmek mümkün değil. Seçim sonrası hangi iktidar gelirse gelsin önceliği "fiyat istikrarı" olacak.

Enflasyon özellikle dar ve orta gelirli kesimi etkiliyor. Gıda enflasyonu ise en çok pazar alanlarında kendini gösteriyor.

İktidar bu enflasyonu ekonomik büyümeyle açıklıyor. Enflasyonla mücadele ekonomik büyümeden vazgeçilmesi anlamına mı geliyor?

Türkiye rekabetçi kur ile cari açığın kapatılması amacıyla ihracatın artırılması ve böylelikle döviz dengesinin sağlanmasını hedefliyor. Ucuz emeğe dayanan bu politika sonucu hem cari açık kapatılmamış, hem geniş kitlelerin gelir ve servetleri azaltılarak refah kayıplarına neden olunduğu gibi enflasyonun patlamasıyla baş başa kalınmıştır. Bugün geniş kitlelerin hissettiği enflasyon TÜİK'in ilan ettiği yüzde 80'lik enflasyondan çok daha yüksek. ENAG ve İTO enflasyon oranları bu gerçeği ifade ediyor. Enflasyonla mücadele büyümeden vazgeçilmesi anlamına gelmediği gibi aksine sürdürülebilir büyüme için vazgeçilmez koşulun fiyat istikrarı olduğunu ortaya koyar. Nitekim son yıllarda büyümede istikrar kazanamayışımızın nedeni de fiyat ve finansal istikrarda sürekliliğin sağlanamaması. Rekabetçi kur politikası başarıya ulaşamamış, halkın büyük bir bölümünü yoksulluk ve yoksunluğa yöneltmiştir. Ucuz emekle rekabetin kalıcılığı günümüz dünyasında geçerliliğini yitirmiştir. Rekabetin asıl itici gücü verimlilik ve katma değeri yüksek üretim ve teknolojiye ağırlık vermekten geçiyor. Hükümetin 2002-2007 döneminde ekonomik başarısının altında yatan o dönemdeki fiyat istikrarı sürecinin kalıcılığından, Avrupa Birliği çıpasından ve demokratikleşme ve hukuki ortamın bugüne göre görece daha uygun ortamının bulunmasındandır. Bu dönemde hem enflasyon makul seviyelerde kalmış hem de büyüme potansiyelin üzerine çıkarılabilmiştir. O dönemde yapılan tek hata borçlanılan kaynakların sanayiye, yüksek teknolojili yatırımlar yerine beton ve inşaata gömülmesidir.

Seçime yaklaşıyoruz. 6'lı masa da enflasyon önlemleri üzerinde çalışıyor. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?
Altılı masanın Kurumsal Reform Komisyonunun hazırlamış olduğu raporda; ilk işin ekonomide hasar tespiti olduğu, Ekonomik ve Sosyal Konsey'e tekrar işlevlik kazandırılacağı, Merkez Bankasının kurumsal yapısının güçlendirileceği ve bağımsızlığının teminat altına alınmasına karar verildiği açıklandı. Aynı raporda enflasyon konusunda "kalıcı olarak düşük tek haneli değerlere indirilmesi için TCMB enflasyon hedeflemesi rejiminin uygulanacağı" vurgulandıktan sonra Merkez Bankasına fiyat ve finansal istikrar dışında görev yüklenmeyeceği belirtildi. Altılı masanın içinde yer alan İyi Parti ve Deva Partisi'nce hazırlanan ekonomi programları varsa da şunu belirtmekte yarar var. Seçim sonrası ister mevcut iktidar devam etsin, isterse muhalefet iktidara gelsin enflasyonu kontrol altına alacak, fiyat istikrarını kalıcı olarak hedefleyecek bir sıkı para politikasına dayalı bir program uygulama zorunluluğu var. Bu dönemde ayrıca küresel enflasyon ve resesyon tehlikesi ihracatımız açısından da endişeli bir durum yaratacak. Dolayısıyla hane halklarının geçimi zorlaşacak, yeni vergi veya zamlarla, daha düşük gelir artışlarıyla zor bir dönem söz konusu olacağından hiçbir siyasi parti bu konuda uygulayacağı yöntemleri somut olarak açıklayamıyor. Küresel enflasyonla mücadele sonrası resesyon ihtimalleri de global olarak ülkemizi etkileyeceğinden seçim sonrası ülkemizi zor günler bekliyor.

Ekonomik kriz ücretli çalışanlar kadar, iş insanlarını, girişimcileri ve yabancı yatırımcıyı da etkiledi. Piyasada güven ortamı nasıl sağlanır?
Ekonomik krizler sadece ücretlileri değil ekonomik paydaşların tümünü tüketicileri, yatırımcıları (yerli-yabancı) etkiler. Örneğin iş insanlarının bilançolarında yüksek enflasyon nedeniyle kârları çok arttı. Bu karların enflasyonist etkisi kadar kısmı fiktif. Bu fiktif karlardan reel olarak devlete vergi ödeyecek ve sermayeleri reel anlamda azalacak. Bunu önleyecek mekanizma enflasyon muhasebesidir. O da bu sene uygulanmıyor. Ayrıca kriz ortamlarında girişimciler bir başka etkisiyle işletme sermaye ihtiyaçları sürekli artmakta. Bu nedenle gelecek planlamalarını sağlıklı yapamıyorlar. Güven ortamının oluşabilmesi için öncelikle ülkenin siyasi, iktisadi ve sosyal ortamının istikrarlı olması gerekir. Diğer yandan bu istikrarın yanında hukuki ve demokratik ortamın, evrensel standartlarda olması gerekir. Güven için bir diğer ön koşul ise "öngörülebilirlik" tir. Kapitalist sistemde yatırımlar ve tüketim öngörülebilirliğe bağlıdır. Zira yapılacak yatırımın maliyet ve getirisinin hesaplanabilmesi gerekir.

Eğer bir ülkede enflasyon üç hanelere koşuyor, atıl işsizlik (geniş tanımlı) yüzde 20'lerin altına indirilemiyor, temerrüt risk primi emsal ülkelerin 2-3 kat üstünde 700'lerde dolaşıyor, negatif reel faiz yüzde 60'lardaysa, bütçe ve cari açık (ikiz açık) GSYH'nin önemli yüzdelerine çıkıyorsa o zaman hem "güven" den bahsetmek zorlaşır hem de öngörülebilirlik ortadan kalkar. Nitekim yabancı yatırımcıların görece azalması, portföy ve tahvil yatırımcıların büyük çoğunun çıkmış olması bunu açıkça gösteriyor.

"Öncelikle güven sağlayıcı politikalar oluşturmakla işe başlanmalı... Makroekonomik istikrar ve hukukun üstünlüğü olmazsa olmazlar. Daha sonra yatırım ortamı oluşturulmalı, verimlilik arttırılmalı, dış ticaret açığı ve cari açığı düşürerek bütçe disiplini sağlanmalı"

Türkiye'nin dış borcu, Kredi Risk Primi yükseliyor. Yurtdışından aldığımız yatırımlarda inanılmaz bir düşüş var. Bunun sonucu ne olur? Bir taraftan da döviz rezervi sorunu var. Kısa ve uzun vadede toparlanma nasıl mümkündür?
Türkiye'nin dış borcu yaklaşık 451,2 milyar dolar. Gayri safi yurtiçi hasılanın yarısını geçiyor. Değerleme kuruluşlarının hemen hemen tümü bu nedenle dış ödemeler kırılganlığı tespitinde bulunuyorlar. CDS'imiz 700'ler civarında. Bu oranlar emsal ülkelere göre çok yüksek. Bu nedenle borçlanma maliyetimiz pahalı. Kur korumalı ve döviz mevzuatlarımızla beraber dolarizasyon oranımız yüzde 70'leri geçti. Enflasyon yüzde 80'leri (TÜFE) buldu, üç haneye koşuyor. Baz etkisiyle kendiliğinden düşmesini bekliyoruz. Fiyat istikrarını sağlayıcı politikalar uygulayamadığımız gibi

aksine enflasyonun kontrolünü olumsuz etkileyecek politikalarda ısrar ediyoruz. Böyle bir ortamda bırakın doğrudan yatırımları, portföy yatırımlarını çekemediğimiz gibi olanların da büyük kısmının çıkışını yaşadık. Döviz rezervlerine gelince önceki yıllarda döviz fiyatını baskılamak amacıyla büyük miktarda döviz satmamıza rağmen rezervlerimiz negatif seviyeden kurtulamadı. Hala bu uygulama devam ediyor. Borç aldığımız swap dövizlerle brüt rezervlerimizi artırmaya çalışıyoruz. Bu sürecin seçimlere kadar sürdürüleceği anlaşılıyor. Ancak seçimlerden sonra da bu süreç daha önce anlattığımız şekilde her kesimin desteğini alacak bir programla değiştirilmezse fakirleşme sürecimiz devam eder. 2013'lerde oniki bin dolarları aşan fert başına milli gelirimiz bugünkü seviyesi olan 9500 dolarlardan bile aşağı iner. Borçlanma maliyetlerimiz yükselmeye devam eder. Rekabet liginde geri kalırız, zaten bozuk olan gelir ve servet dağılımımız daha da bozulur, ödeyeceğimiz faturanı tutarı artar.

Toparlanma nasıl mümkün olur sorusunun cevabı öncelikle güven sağlayıcı politikalar oluşturmakla işe başlanmalı şeklinde olur. Makroekonomik istikrar ve hukukun üstünlüğü olmazsa olmazlar. Daha sonra yatırım ortamı oluşturulmalı, verimlilik arttırılmalı, dış ticaret açığını ve cari açığı düşürerek bütçe disiplini sağlanmalı. Küresel ortamdaki gelişmeler de maalesef lehimize değil. Savaş henüz sonuçlanmadı, enerji, gıda ve emtia fiyatları henüz yükseklikleri devam ediyor. FED faiz artırımı beklenenden daha uzun süre devam edebilir. Euro-dolar paritesi lehimize seyretmiyor. İhracat-ithalat dengemizde olumsuzluk yaratabilir. Bütün bu nedenlerle toparlanma kısa sürede zor, ancak mümkün. Kurum ve kurallı ekonomiye bir an önce geçmekte yarar var.

Ekonomik kriz bu boyutta değilken bile üretim ekonomisine geçmekten söz ediliyordu. Şimdi bu geçiş iyice zorlaştı mı?

Üretim ekonomisine geçiş bu günden yarına hemen olacak bir şey değil. Kurum ve kurallı bir ekonomi programı uygulamıyorsanız bunların kısa sürede gerçekleştirilmesi zor. Üretim ekonomisinden kasıt ithale dayalı üretim yapısından üretim girdilerinin ithal oranının azaltılmasını ve girdilerin ülke içinde üretilmesini anlamak gerekiyor. Bunun için kalkınma planlarını, orta vadeli planları, kaynak dağılımlarını, teşvik politikalarını birbirleriyle uyumlu bir şekilde dizayn edip tavizsiz uygulamak gerekiyor. Siyasi irade ve siyasi istikrar olmadan bu konuda mesafe almak hayli zor. Siyasi iktidar sahipleri orta ve uzun vadeyi sevmiyorlar. Kısa sürede oy kazandırma amacı güdülüyor. Aslında 2002 sonrası böyle bir zaman fırsatı yakalanmıştı, ancak değerlendiremedik. Makroekonomik dengelerin bozulduğu bu ortamda yeniden bir üretim planlamasına, katma değeri yüksek ürün üreterek, ileri teknoloji üretim yapısına geçmek gerçekten çok kolay değil. Öncelikle güven ve uzlaşı sağlayacak bir program hayata geçirilecek, geçiş dönemi sonrası makroekonomik dengeler oluşturulduktan sonra bu konu ele alınabilecektir.

Dünyanın en kötü ekonomisi olma yolunda mı gidiyoruz?

Makroekonomik dengelerimize baktığımızda göstergelerimiz maalesef pek iç açıcı değil. Enflasyonda OECD içinde birinci, dünyada ise ilk sıralardayız. Bütçe ve cari açığımız (ikiz açıklar) çok yüksek. Dış ticaret açığımız rekorlar kırıyor. Herşeyi büyüme uğruna feda ediyor, ancak istihdamda kalıcı çözümler yaratamıyoruz. Cari açığımızı son yılların en yüksek tutarında olan net hata-noksan ile finanse ediyoruz. Bilindiği gibi net hata-noksan kaynağı belli olmayan paralardan oluşuyor. Cari açığı uzun süre bu yolla finanse etmek mümkün değil. Bu nedenlerle risk primimiz yüksek. Ancak herşeye rağmen dünyanın en kötü ekonomisi de değiliz. İhracatımız dinamik ve belli oranlarda artıyor. Genç nüfusumuz var. Dinamik, değişen koşullara hemen adapte olabilen iş dünyamız ve girişimcilerimiz mevcut. Doğru politikaları, ehliyet ve liyakat sahibi kişilerce uygulamaya başlayabilirsek kısa sürede ciddi mesafeler almaya başlayabiliriz.

Eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Türk ekonomisinin üç ana kronik sorunu mevcut. Yüksek döviz ihtiyacı ve bunlara bağlı cari açık, bütçe açığı (ikiz açıklar) ve enflasyon. İzlenen ekonomi politikasının bu hedeflerin hiçbirini gerçekleştiremediğini görüyoruz. Ne fiyat istikrarı, ne finansal istikrar, ne de döviz istikrarı sağlayabildik. Rezervlerimiz negatif. Küresel enflasyon ve resesyon tehlikelerinden etkilenme endişelerimiz var. Kur Korumalı Mevduat uygulamasının yaratacağı büyük maliyet endişeleri kapımızı çalıyor. Dünya ekonomisindeki payımız düşüyor. Kişi başı gelirimiz dolar bazında 2013 yılından bu yana azaldı. Enflasyon ve işsizlik toplamından oluşan sefalet endeksinde maalesef dünyada en olumsuz ülkeler arasındayız. Biliyoruz ki yüksek sefalet endeksleri sonrası büyüme oranları düşüyor. Gelir ve servet dağılımımız bozuk. İzlenen politikalarla düşük gelirlilerden yüksek gelirlilere servet transferi yapılıyor.

"Türk ekonomisinin üç ana kronik sorunu mevcut. Yüksek döviz ihtiyacı ve bunlara bağlı cari açık, bütçe açığı ve enflasyon. İzlenen ekonomi politikasının bu hedeflerin hiçbirini gerçekleştiremediğini görüyoruz"

Bütün bu sorunların odağında kalkınma için kaynak sorunumuzun olduğunu bilmekte yarar var. Ülke tasarruflarımız yatırım ihtiyaçlarının finansmanında yetersiz kaldığından sürekli dış borç alıyoruz. Bu nedenle kamu ve özel sektörün toplam yurtdışı borcu çok yüksek. Bu konuda söylemek istediğimiz konu ekonomik modelimizin kapitalist (arabesk de olsa) model olduğudur. Bu modelde sistemin finansmanı vergi ile olmalıdır.

Cumhuriyetimizin 100. yılına gelirken hala gelirin tümünü kavrayan bir vergi sistemi oluşturamadık. Siyasi iktidarlar maalesef oy kaygısıyla bu konuda çok istekli olmuyorlar. Ekonomimizin hala üçte biri kayıtdışı. Bu nedenle dolaylı vergilerin oranı çok yüksek. Doğrudan vergilerin oranı daha az. Bu modelle çıkış yok. Eninde sonunda sağlıklı finansman yolu olan vergi sistemi oluşturmak zorundayız. Gelişmiş batı ülkelerine baktığımızda hepsinde bu sistemin kurulduğunu biliyoruz. Sistemi doğru kurallarıyla uygularsak doğru sonuçlar alırız. Aksi halde her yedi sekiz yılda bir krizler yaşamak zorunda kalırız, kalıyoruz, kalacağız.

İTÜ İŞLETME MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ ÖĞRETİM ÜYESİ

Prof. Dr. Öner Günçavdı: “Çok kapsamlı bir reform programı uygulanmalı”

Seçim sonrasında iktidarın devam etmesi halinde enflasyon ve faiz konularındaki mevcut düşünceler hakim olursa ülkenin ciddi bir ödemeler dengesi sorunu ile karşılaşma tehlikesi olduğunu söyleyen, İTÜ İşletme Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Öner Günçavdı’ya göre Seçimi muhalefet kazanır ise işleri zor ama imkânsız değil. Siyasi istikrar ve kararlılık sağlanabilirse düzlüğe çıkmak da mümkün. Ancak Günçavdı “Bu kez yapılacak mücadele 2000’li yıllardan çok daha zor olacak. Bu bakımdan aşırı iyimser olmaya gerek yok” diyor. Çok kapsamlı bir reform programının uygulanması gerektiğinin de altını çiziyor.

Türkiye’nin şu anki en önemli ekonomik sorunlarından biri yüksek enflasyon. Oradan başlayabilir miyiz?

Öncelikle enflasyonun önemli bir sorun olduğunun kabul edilmesinde yarar olur. Zira en son Sayın Cumhurbaşkanı’nın yabancı bir basın kuruluşuna verdiği demeçte enflasyon ciddi bir sorun olarak görülmüyordu. Bu anlayışın değişmesi lazım. Bunun nedeni çok açık.

Enflasyonla mücadele, bugün veya çok yakın bir zamanda piyasada göreceğiniz fiyat seviyesinin düşmesi değildir. Açık ekonomilerde enflasyonla mücadelenin ana merkezini enflasyonist beklentilerin kontrol edilmesi oluşturur. Merkez Bankaları doğrudan para piyasasına müdahale etmeden, sadece piyasa aktörlerinin beklentilerini yönlendirmeye çalışırlar. Beklentiler bu şekilde kontrol edilirse, gelecekte fiyat artış hızlarında yavaşlama görülür.

Ülkemizde bugün enflasyon sürecinde beklentilerin önemi yeterince anlaşılmış değil. Bu yüzden mücadele konusunda da gündeme gelmiyor maalesef.

Beklentilerin kontrolü ise ekonomide bu beklentilerin çıpalanacağı bazı hedefler ve/veya kurumsal yapılanmayı gerekli kılar. Örneğin enflasyon hedeflemesi böyle bir çıpadır. Ya da enflasyonla mücadelede doğruluğu ispatlanmamış fikirlerin peşinden gidilmemesi gibi.

Bir başka örnek de AK Parti iktidarının 2002-2008 döneminde kullandığı AB üyeliği gibi yatırımcılara güven aşılayabilecek siyasi bir yapıya dönüş gibi. Merkez Bankası bağımsızlığının idrak edilmesi ve bu konuda bankaya serbestlik tanınması gibi. Ancak böyle bir mücadelenin önündeki en önemli engel bugün içinde bulunduğumuz siyasi belirsizliklerdir.

“Kanımca Türkiye seçim sonrası dönemde yeterli sermaye girişine sahip olursa, bu mücadele çok daha kolay olacak ve kısa sürede sonuç alınabilecek”

Bu mücadelenin gerçek anlamda başlatılması durumunda olası senaryolar nedir?

İçinde bulunduğumuz süreçte iktidarın enflasyonu öncelikli bir sorun olarak görmediği çok açık. Onun yerine büyümeyi önemsiyor. Zira iktidarın devamı için gerekli kamuoyu rızasının büyüme ile elde edilebileceği düşünülüyor. Enflasyonun kamuoyundaki etkilerini ise gidermekten ziyade, yönetmeye özen gösteriyor.

Kanımca bir başka sorun da bu. Seçim sonrasına kadar bu konuda iktisatçıların önünü yeterince görebildiğini sanmıyorum. Ancak seçim sonrasına iktidarın devam etmesi halinde enflasyon ve faiz konularındaki mevcut düşüncelerinden vazgeçip geçmeyeceği de çok açık değil. Aynen devam ederse, enflasyonun hallini bırakın, ülkenin ciddi bir ödemeler dengesi sorunu (krizi) ile karşılaşma tehlikesi var.

Seçimi muhalefet kazandığında ise kamuoyu ile paylaşılan programlarına göre bugünkü iktidardan çok daha farklı bir yol izleyecekleri anlaşılıyor. Bu yol alışılageldiğimiz bir yol ise, Merkez Bankası’nın bağımsızlığı çerçevesinde, ülkeye portföy ve doğrudan yatırım çekmeyi amaçlayan ve bu nedenle güven tesis eden bir sisteme yöneliş olacak. Ancak bu politikanın hanehalklarının gelirleri üzerinde ciddi olumsuz etkileri olacaktır ve bu etkilerin hangi hanelerde yoğunlaşacağı ve bu etkileri telafi etmeye yönelik nasıl politikalar izleneceği çok net değil.

Kanımca Türkiye seçim sonrası dönemde yeterli sermaye girişine sahip olursa, bu mücadele çok daha kolay olacak ve kısa sürede sonuç alınabilecektir. Ancak ekonominin kaynak ihtiyacının beklendiği gibi karşılanamaması, bu sorunu daha da karmaşık hale getirirken, enflasyonun kısa dönemde halledilebilmesini tehlikeye sokacaktır.

Muhalefet seçimi kazanırsa ekonomiyi düzeltme konusunda işleri kolay olacak mı?
Seçimi kazanırlarsa, karşılaşacakları ekonomik resim çok parlak olmayacak. Bu konuda hazırlık yapıldığı söyleniyor. En azından İYİ Parti'nin ekonomi kurmayları bu konularda neler yapacaklarını kamuoyuna açıklamış durumdalar.
Kanımca işleri zor. Ama imkânsız değil. Bu mücadelenin başarılı olabilmesi için, siyasi istikrar ve kararlılık şart. Bu kez yapılacak mücadele 2000'lı yıllarındakinden çok daha zor olacak. Bu bakımdan aşırı iyimser olmaya gerek yok.

İktidarın ekonomik büyüme odaklı olduğunu söylediniz. Ekonomik büyümeden vazgeçmemek için mi enflasyonla mücadele edilmiyor?
Kesinlikle evet! Büyüme hem doğurduğu kaynak ihtiyacı sebebiyle genişleyici bir para politikasına ihtiyaç duyar, hem de talepte arz ile orantısız bir genişlemeye yol açtığı içinde talep-enflasyonuna neden olur. Bir de buna ülkemizdeki gibi kur artışının engellenmemesi sebebiyle kullanılan yabancı girdi ve hammaddelerin maliyetlerinin artışı üzerinden maliyet enflasyonu devreye girer. Ülkemizdeki üretimin aşırı ithal girdi bağımlılığı nedeniyle, büyümeye çalışırken hiç arzulamasanız da dövize yönelik bir talep oluşur ve o talep de döviz fiyatlarının artmasına yol açar. Büyüyeceğim derken, artan döviz kurları üzerinden maliyet enflasyonuna neden olursunuz.
Tüm bu enflasyonist etkileri tersine çevirebilmek büyümeden vazgeçmekle mümkündür.

Ekonomik kriz alt ve orta sınıfı vururken, sanayicileri, girişimcileri ve yabancı yatırımcıyı da etkiledi. Siz de yeniden bir güven ortamına ihtiyaç olduğundan söz ettiniz…
Ülkeye sermaye girişi temin edilirse, hukukun üstünlüğünü tesis edecek reformlar geciktirilmeden yapılırsa, kurumların bağımsızlıklarına izin verilir ve kritik kurumların başına liyakat sahibi insanlar getirilirse bu güvenin çok önemli bir kısmı sağlanmış olur. Ancak yapılması gerekenler arasında yer alan "hukuk devleti" olma ilkesini güçlendirici tedbirler alınıp, uygulamalar yapılması şart. Ekonomik kararlarda idarenin etkisi kaldırılmalı. Bu amaçla ülkemizde çok sıkça değiştirilen ihale yasalarının AB normlarına uygun hale getirilmesinin hem ekonomik olarak hem de güven sağlayıcı sembolik önemi olacaktır. Şunu da ekleyeyim. Eğer seçim sonrasında ekonomik yönetimde bir toparlanma gelmezse (iki taraf için de geçerli) Türkiye ekonomisi bu kötü yönetimin maliyetini çok uzun süre taşıyamaz. Dolayısıyla çok kapsamlı bir reform program uygulanmalıdır.

Bence bu reform programının en önemli unsurunu ise kuvvetler ayrılığını hiçe sayan bugünkü yönetim modelinin terk edilmesi oluşturacaktır.

Üretim ekonomisini hayata geçirmek artık pek mümkün değil mi?
Artık zorlaştı. Şu anda önceliğimiz kısa dönemde makroiktisadi istikrarın sağlanması ve sürdürülebilir bir "üretim ekonomisi" için gerekli ekonomik çerçeveyi oluşturmak.

> *"Kanımca Türkiye seçim sonrası dönemde yeterli sermaye girişine sahip olursa, bu mücadele çok daha kolay olacak ve kısa sürede sonuç alınabilecektir. Ancak ekonominin kaynak ihtiyacının beklendiği gibi karşılanamaması, bu sorunu daha da karmaşık hale getirirken, enflasyonun kısa dönemde halledilebilmesini tehlikeye sokacaktır."*

SİYASET BİLİMCİ, DIŞ POLİTİKA YAZARI

Soli Özel:

"Ekonomik açıdan ilk yapılması gereken şey demokratik skalada yükselmektir"

Türkiye ekonomisi iç politika kadar dış politikayla da yakın ilişkili. Ülkelerin komşularıyla ilişkileri ve küresel dünyada attığı adımlar da ekonomik karnesini etkiliyor. Siyaset bilimci, yazar ve akademisyen Soli Özel ile Türkiye'nin dış politikasını, ekonomideki belirleyici rolünü, yeni dünya gündemi ve küresel ekonomi piyasasını konuştuk.

Başarılı dış politika başarılı ekonomiye kapı açar. Türkiye'nin şu anki dış politikasını bu bağlamda nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin bugünkü dış politikasının bir boyutu geçtiğimiz yıllarda yapılan hataların düzeltilmesi çabalarından ibaret. Bir diğer boyutunda ise sancılı bir dönemden geçerek şekillenecek bir yeni jeopolitik ortamda/düzende bir bölgesel güç olarak kendisine özerk alan açarak konumlanma hedefi var. Birinci boyutta Türkiye'nin zayıflığı muhatapları tarafından da değerlendiriliyor ama ilişkilerin normalleştirilmesinde de çıkarları var. Diğerinde ise hayli maharetli bir politika uygulayabilmek gerekiyor. Zira yeni düzen ortaya çıktığında eskisine kıyasla pek çok parametrenin de değiştiği ortaya çıkacak. Başarılı dış politika illa da başarılı ekonomiye yol açmaz. Ekonominiz iyi durumdaysa ve başka ülkeler sizin ürettiğiniz malları/hizmetleri almak istiyorlarsa bu dış politikanızdan bağımsız olarak da ekonomik ilişkilerinizi belirler. Ancak rekabetin kızıştığı, Türkiye gibi tasarruf eksiği olan dolayısıyla yabancı sermaye girişine ve yatırımına ihtiyaç duyan bir ülkenin genelde başta müttefikleri ve komşuları olmak üzere iyi geçinmeyi şiar edinmesinde yarar vardır.

Türk dış politikasının ana ilkesi "komşularla sıfır sorun" iken, şu sıralar dış politika önceliği kaynak bulmaya yoğunlaşmış durumda. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Komşularla sıfır sorun iyi bir ilkeydi. Daha pragmatik, güvenlikçiliği arka plana atan, diplomasiyi ön plana çıkaran bir dış politika yaklaşımının sloganıydı. Arap isyanlarıyla birlikte Türk dış politikası giderek daha ideolojik hale gelince bu ilke de bir kenara atılmış oldu. İdeolojik takıntı ve kapasitenin üzerinde bir ihtiras özellikle Ortadoğu'da Türkiye'nin derin bir yalnızlığa sürüklenmesine yol açtı. Şimdi o yoldan geri dönülmeye çalışılıyor. Ekonominin de iyi yönetilmemesi neticesinde köprüleri yeniden kurmak bir zaruret haline geldi. Ancak Batı sermayesi kötü yönetim devam ettikçe Türkiye'ye sermaye aktarma konusunda pek istekli olmayacaktır.

Dış politikanın temel hedefi ekonomik kapasitenin artırılması mı olmalı size göre?

Dış politikanın iki temel hedefi vardır. Toplumun güvenliğini sağlamak ve refahını artırmak. Bunu başaramıyorsanız dış politikanız başarısız demektir.

Dünyanın gündeminde küresel güç dengesindeki kaymalar, mülteci sorunları öne çıkıyor. Türkiye, yeni dünya gündeminin ve küresel ekonomi piyasasının neresinde?

Covid salgını ertesinde tedarik zincirlerinin kısaltılması gerekliliği gündeme geldiğinde hükümet Çin'den ayrılacak sermayenin neredeyse otomatik olarak Türkiye'ye geleceği vehmine kapıldı. Türkiye sermayenin gelmesi için iyi bir adres ama hukukun üstünlüğü, yargı bağımsızlığı ve hepsinden önemlisi tutarlı/öngörülebilir ekonomi politikası ve karar verme süreçleri olmayan bir ülkeye sermaye gitmez. Dolayısıyla ekonomik açıdan da ilk yapılması gereken şey bu eksikliklerin giderilmesi ve demokratik skalada yükselmektir. Bunlar yapıldığı takdirde ve Türkiye, NATO'nun Madrid Zirvesinde altına imza koyduğu belgede teyit ettiği gibi stratejik Batılılıktan vazgeçmeyecekse bugünkü konumu, mülteci konusu başta olmak üzere Avrupa güvenliği açısından oynadığı rol, askeri gücü ve ekonomik potansiyeliyle dünyanın yeni düzeninde önemli bir rol oynar. Tahıl koridoru anlaşmasında oynadığı yapıcı rol bu bakımdan bence önemli bir örnek teşkil ediyor. Sanırım kısa süre sonra Rusya ve ABD/Batı arasındaki kurmaya çalıştığı denge ilişkisini bugünkü şekliyle sürdürme imkanı olmayacaktır.

Son olarak ekonomide de küreselleşmenin yeni formatını anlamak, şekillenen yeni ekonomik işbölümünde ne rol alacağını hesaplamak, teknolojik yetkinlik için eğitimde seferberlik ilan etmek gibi adımların da atılması gerekecektir. Yoksa taşlar yerine oturduğunda, 21. yüzyıl ekonomik gerçekleriyle sadece jeopolitik önemin Türkiye'yi düze çıkarabileceğini sanmıyorum.

Seçim sürecine giriyoruz. Bu dönemde dış politika ve ekonomi dengesi nasıl bir düzleme oturur?

Seçime giderken iktidarın tüm çabası enflasyon baskısını azaltmak, kuru tutmak ve tsunami boyutlarında bir tepki dalgasının altında kalmamaya yönelecektir. Dışarıdan para gelmesi için normalleşme çabalarının sürmesi gerekir. Ancak muhalefetin kazanma ihtimali güçlendiği ölçüde Suriye'ye harekât gibi milliyetçi duygulara hitap eden, toplumu birleştireceği umulan hedefler ve bunları destekleyen söylem de gündemden kalkmayacaktır. Belki de Türkiye'yi bekleyen en büyük tehlike Rusya ile ekonomik ilişkilerde atılacak bazı adımların ikincil yaptırım uygulamasına maruz bırakılmayı tetiklemesidir. Bu konuda ABD Hazine Bakanlığından uyarılar çeşitli vesilelerle geldi. O nedenle Rusya ile ekonomik ilişkileri çok dikkatli şekilde yürütmek gerekir.

fersan®'dan

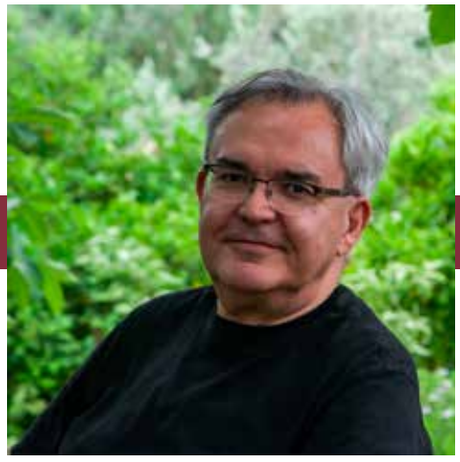
YepYeni Turşular ve Közlenmiş Ürünler

fersan fersanturkey www.fersan.com.tr

TEPAV KURUCU DİREKTÖRÜ

Prof. Dr. Güven Sak

"Her an her şeyin olabileceği bir ülkede girişimcilik olmaz"



Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) Kurucu Direktörü Prof. Dr. Güven Sak ile ekonomi ve hukuk ilişkisini konuştuk. Güven Sak, kural hakimiyetinin olmadığı bir ülkede yatırımcının hareket kabiliyetini kaybettiğini vurgulayarak "Kural hâkimiyetinin, hukukun üstünlüğünün kabul görmediği bir ülkede teknoloji odaklı, teknoloji geliştirmeye yönelik yatırım da araştırma da olmaz. Her an her şeyin olabileceği bir ülkede girişimcilik de olmaz. Teşebbüs hürriyeti lafta kalır" dedi.

Eşitsizliğin ve adaletsizliğin arttığı ülkelerin ekonomisinin de kötüye gittiğini görüyoruz. Ekonominin düzelmesi için hukuk ve adalet sisteminin düzelmesi gerekiyor. Ekonomi ve hukuk arasındaki ilişkiyi siz nasıl anlatırsınız?

Büyüme ve istihdam gündemi açısından yatırımcıların aradığı, kural hâkimiyetidir. Kural hâkimiyetinin üç unsuru var. Öncelikle her işin bir kuralı olması lazım. İkincisi, kuralların herkese hiçbir ayrım gözetmeden eşit bir biçimde uygulanması gerekir. Üçüncüsü ise eğer herhangi bir konuda bir kural değişikliğine gidilecekse, kuralın nasıl değişeceğinin de bir kurala bağlanmış olması gerekir. Eğer bunlar yoksa yatırımcı ileriye yönelik hesap yapamaz, fiyat belirleyemez, yatırım yapamaz ve yapmaz. Özellikle kimse uzun vadede kar getirecek işlere girmez. Ne olur? Herkes inşaat yapar, kurallar fazla oynamadan en fazla iki yılda koyduğu parayı geri almaya bakar. Kural hâkimiyetinin, hukukun üstünlüğünün kabul görmediği bir ülkede teknoloji odaklı, teknoloji geliştirmeye yönelik yatırım, araştırma da olmaz.

Böyle bakıldığında herhalde yargı bağımsızlığını, yargıç ve savcı güvencesini de bir çerçeveye yerleştirebilmek, bunların önemini de vurgulayabilmek mümkündür diye düşünüyorum ben. Kuralın uygulanmasının herkese eşit uygulanmasının güvencesi de burada çünkü. Adalet sisteminin etkin bir biçimde ve kendiliğinden devreye girebilmesi için gereken güvencelerin sisteme yerleştirilmiş olması gerekir elbette. Bunlar olmadan teşebbüs hürriyeti olmaz esasen. Nedir? Her an her şeyin olabileceği bir ülkede girişimcilik olmaz. Teşebbüs hürriyeti lafta kalır.

Burada belki bir hususu daha vurgulamak yerinde olur. Yeni teknolojiler artık daha açık fikirli, eski köye yeni adet getirebilecek özgür araştırmacılar ve girişimciler gerektiriyor. Nedir? Yeni çağda fikir ve ifade hürriyeti, teşebbüs hürriyeti, fikri mülkiyet hakları ve girişimcilik için olmazsa olmaz bir koşul aslında. Fikir ve ifade hürriyeti olmadan yaratıcılık olmaz.

Türkiye ekonomisini bu temelde nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'nin inşaat ile sağa sola beton dökerek büyümesinin bir nedeni var demek lazım öncelikle. Siyasetçinin akşam ne yapacağının belli olmadığı, hukuk sisteminin sağlıklı bir biçimde işlemediği, hukukun üstünlüğü teslim edilmediği ve yargı bağımsızlığı yitirildiği için Türkiye ağırlıklı olarak inşaat işi ile uğraşıyor bana sorarsanız. En kolayı o. Kural değişmeden en kısa zamanda yatırdığınız parayı geri almanız esas sonuçta. Ayrıca ekonominin sürekli bir dur/kalk süreci içinde olması da yatırılan parayı en çabuk geri almaya imkân verecek yatırımları özendiriyor kendiliğinden. Herhalde önce bunu unutmamak lazım.

> *"Kural hâkimiyetinin, hukukun üstünlüğünün kabul görmediği bir ülkede teknoloji odaklı, teknoloji geliştirmeye yönelik yatırım da araştırma da olmaz. Her an her şeyin olabileceği bir ülkede girişimcilik de olmaz. Teşebbüs hürriyeti lafta kalır"*

Türkiye, küresel ekonomi dünyasında da riskli ülkeler arasında başı çekiyor artık. Kredi risk primi çok yüksek. Bunun kısa ve uzun vadede sonuçları ne olur? Yeniden bir güven ortamı sağlanmazsa iş nereye gider?

CDS risk primleri çok yükseldi. Bundan önce 2018'de Rahip Brunson krizi esnasında Trump tweetleri ile tepe yapmıştı, şimdi o tepeyi arar olduk doğrusu. Türkiye gibi kronik tasarruf açığı olduğu için cari işlemler açığı veren bir ülke açısından bu durum fonlama maliyetlerinin artması demek sonuçta.

Ama politika yapıcı Merkez Bankası politika faizini düşürdükçe memleketin risk algısı artıyor ve sonuçta yabancı para cinsinden borçlanma maliyeti yükseliyor. Nasıl düşük faiz sebep, yüksek enflasyon neticeyse burada da düşük faiz sebep, yüksek borçlanma maliyeti netice oluyor doğrusu.

Türkiye'de "faiz neden, enflasyon sonuçtur" politikası uygulanıyor. Türkiye'de hukukun üstünlüğü ve yargı bağımsızlığı olsaydı, bu politika uygulanmaya devam edilebilir miydi?

Ekonomi politikasının sorumlusu siyasetçi aslında. Bu nedenle ben iktisat politikası hatalarının ana nedeninin politika tasarımı hataları olduğunu düşünüyorum. Burada Sovyetler Birliği'nin yıkılışından sonra olanları hatırladığım için daha kesin bir ifade kullanmıyorum. O dönemde olup bitenler ve Rusya'nın bir yolsuzluk ve adam kayırmacılık cennetine dönüşmesi doğrudan neoklasik iktisatla ilgili gibi geliyor bana. Ancak sorunuz çerçevesinde bakınca ortada açık bir politika tasarım hatası var. Yanlışta ısrar ederseniz yanlış yaparsınız. İktisat politikasının sorumlusu siyasetçi ise, bana her durumda değişen bir şey olmazdı gibi geliyor doğrusu.

Siyasetçiye danışmanlık yapıyor bir nevi ilgili bütün kurumlar. Yapılanın yanlış olduğunu, "faiz sebep, enflasyon netice" önermesini hayata geçirmek için yapılanların doğru olmadığını bir, iki, üç söylersiniz, yetkiniz varsa kullanıp engellersiniz ama sonuçta karar siyasi. Olsa olsa merkez bankası yasasını filan değiştirmek gerekebilir, değiştirir yine istediğini yapabilir siyasetçi yanlışta ısrarlıysa. Malum kuralların nasıl değişeceğinin de kuralları var. Ona uyulduğu müddetçe sorun yok. Sonuçta siyasetçi siyasi hatasının bedelini sandıkta öder. Seçmenle siyasetçi arasında bir mesele. Kural böyle.

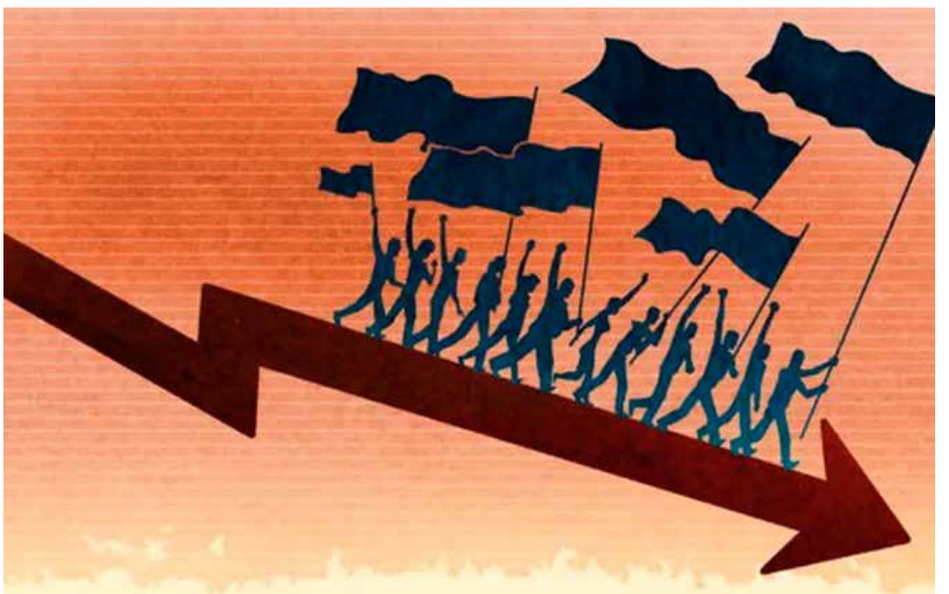
"Türkiye bir nevi politika tasarım ve uygulama kabiliyetini iptal etmiş oldu. Büyük hata. Bugünkü savrulmaların ana nedeni burada aslında"

Ekonomi ve hukuk arasındaki ilişki çok açık olmasına rağmen mevcut iktidar tarafından yapılması gereken hamleler yapılmıyor. Bunu nasıl yorulmamamız gerekir?

Bunu bana bir süre önce sormuş olsaydınız, bilmiyorlar, hata yapıyorlar mealinde bir şeyler söylerdim. Mesela 2018 yılındaki Anayasa değişikliğinin en olumsuz sonucu bakanlıkların müsteşarlıklarının lağvedilmiş olmasıdır. Müsteşarlıklar Osmanlıdan beri geleneğimizde politika tasarımı ve uygulamasından sorumluydu. Bakan yardımcılıkları gibi ithal bir yabancı müessesenin bu boşluğu doldurması imkânsızdı. Nitekim öyle oldu. Sisteme yabancı kaldı bakan yardımcıları. Türkiye bir nevi politika tasarım ve uygulama kabiliyetini iptal etmiş oldu. Büyük hata. Bugünkü savrulmaların ana nedeni burada aslında.

2018'nin ikinci hatası ise Meclisin ve milletvekillerinin işlevsizleştirmesi oldu. Hâlbuki milletvekilleri seçmenle idare arasında önemli bir bağlantı kanalıydı. Bu anlamda ülkemizin politika tasarım kabiliyetinin, Osmanlı'dan beri gelen geleneğin bir parçasıydı milletvekillerinin çevreden merkeze taşıdığı ihtiyaç listesi aslında. O da sistemden düştü. Hatadır.

Ama doğrusu ya artık bu kadar üst üste hatanın ancak bilerek yapılabileceğini düşünüyorum ben. Bence bu düzenlemeleri yapanlar işbilmez değiller, işlerini çok iyi biliyorlar ama memleketi sevdiklerine şahitlik edemem doğrusu. Örnek örnek bakınca giderek bu kanaatim güçleniyor doğrusu.



Bir taraftan seçim atmosferine giriyoruz. Nasıl bir süreç bizi bekliyor?

Ben seçmeni asla hafife almamak gerektiğini, seçmenin kendisi için neyin iyi olacağını dikkatle ölçüp biçtiğini düşünürüm. Yıllar önce ülke çapında anayasa tartışmalarını örgütleyip yönetirken, "hem cumhurbaşkanlığı seçimi, hem milletvekilliği genel seçimi, her biri için ayrı sandık boşuna masraf olmaz mı?" diye sorduğumda Konya'da 70 yaşlarında bir seçmenin "sandık iyidir, biz siyasetçiyi ancak sandıkla ayağımıza getirip derdimizi anlatırız" dediğini hiç unutmuyorum. Aynı seçmene bunun üzerine "Peki ama hem cumhurbaşkanı, hem başbakan ayrı sandıklardan, doğrudan oyla seçilecek, kavga çıkmaz mı memlekette?" diye sormuştum, 2018 öncesi sistemi göz önüne alarak. Hiç gözünü kırpmadan "Hayır" dediğine şahidim, "İkisi birbirlerini kontrol ederler, bizim için iyi olur" demişti. Seçmenin ferasetine güvenmek gerekir. Bu bir. İkincisi ise seçim siyasetçi ile vatandaş arasındaki iletişimin temelidir Türkiye'de. Üçüncüsü, seçim bittikten sonra mahalle mahalle seçim sonuçlarının sayımını izleriz bizim için bir nevi mesire yeri gibidir seçim sandığı. Zaten kendimizi en çok orada rahat ve özgür hissederiz diye düşünüyorum ben.

Seçim atmosferi Türkiye için hep iyi oldu. Yine iyi gelir. Önemli olan seçimden sonra ne olacağıdır. Türkiye'nin duruma vaziyet edecek hızlı sonuç verecek bir ekonomik toparlanma programına ihtiyacı var.

Bir an önce. CDS risk primini üç ay içinde düşürecek, enflasyon beklenişlerini üç ay içinde en az Aralık 2021 seviyesine geri götürecek, Merkez Bankasının itibar açığını üç ay içinde azaltacak bir ekonomik toparlanma programına. Yatırımcı güvenini geri kazandıracak bir yargı reformu çerçevesi aynı zamanda. Ehem ile mühimi ayıran hızlı sonuç almaya odaklı bir toparlanma çerçevesi.

Mümkün mü? Evet.

DEVA PARTİSİ GENEL MERKEZ YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Prof. Dr. Ahmet Burçin Yereli:

"Bu aşamada yapılması gereken tek şey en erken seçime gitmek"

DEVA Partisi Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Ahmet Burçin Yereli'ye göre artık yapılabilecek tek şey, erken seçime gitmek. Yereli, "Doğru para ve doğru maliye politikaları uygulanması halinde altı ay içinde ekonomide bir rahatlama sağlanabileceği gibi, yaklaşık iki yıl içinde de Türkiye'de fiyat hareketleri kontrol altına alınabilecek ve enflasyon tek hanelere düşürülebilecektir" diyor.

Ekonomik kriz neredeyse her sosyoekonomik kesimi etkiliyor. Piyasada bir güven ortamı yaratılmadığı sürece ekonomik düzelmenin sağlanmayacağı ileri sürülüyor. Siz ne düşünüyorsunuz?

Piyasaların mevcut siyasi yapı devam ettiği sürece güven kazanması güç görünüyor. En kısa sürede bir genel seçime gidilerek piyasaların güven tazelemesi gerekiyor. Son yıllarda ekonomik özgürlükler üzerindeki baskılar ve kısıtlamalar giderek şiddetlendi. Sözleşme özgürlüğünden fiyat kontrollerine kadar yayılan müdahaleler, kredi piyasalarında yaşanan sıkıntılar, popülist söylem ve eylemler, kısa vadeli politik beklentileri karşılamaya yönelik hamleler, sermaye piyasalarında yaşanan ve açıklanamayan iniş ve çıkışlar doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde son derece olumsuz etkiler doğurdu.

Özellikle yargı sistemine yönelik eleştirilerle birlikte düşünüldüğünde Türkiye yatırım yapılabilir ülkeler sıralamasında altlara geriledi. Yerli olsun, yabancı olsun tüm girişimciler için ülkemizin uzun vadeli öngörüler yapılabilen güvenli bir ekonomik ortama acilen geri döndürülmesi gerekiyor.

Artan işsizlik sorununu çözmek açısından da bu sorun öncelikli konuların başında geliyor.

"Merkez Bankası borçlu, Hazine borçlu, hatta Darphane bile borçlanma senedi çıkarmaya hazırlanıyor"

Türkiye artık dışarıdan yatırım da alamıyor, kredi risk primi düşüyor ve dış borcu ise yükseliyor…

Kredi risk primleri ülkemizdeki politik riskler nedeniyle yükseliyor. Politik riskler doğrudan yabancı sermaye girişini de olumsuz etkiliyor. Kamu borcundaki tehlikeli artış ise yanlış ekonomi yönetimi ile birlikte düşünüldüğünde yakın dönemde ciddi tehditler barındırıyor. Özellikle Merkez Bankası net döviz rezervinin negatife dönmüş olması önemli bir tehdit. Merkez Bankası borçlu, Hazine borçlu, hatta Darphane bile borçlanma senedi çıkarmaya hazırlanıyor. Artan borç yükü gelecek kuşaklar açısından önemli bir mali yük anlamına geliyor. 2023 yılı seçim yılı olacağı için önümüzdeki yıl daha fazla para harcamak zorunda kalacak olan tek kişilik iktidar vergilemek yerine para basma ve borçlanmayı tercih ederse bu sorun biraz daha artacaktır. Ancak seçimi müteakip yeni bir dönem başladığı takdirde ekonomimiz çok hızlı bir toparlanma sürecine girecek ve atılması gereken adımlar zaman kaybetmeden atılacaktır. 2023 yılı sonuna kadar da borçlanmadaki artış yavaşlayacaktır.

Çözüm üretim ekonomisi midir?

Üretim ekonomisi güvenli bir ekonomik düzen ister, öngörülebilir bir ekonomik ortam ister, şeffaflık ve açıklık, adil rekabet ve fırsat eşitliği ister. Böylesine yüksek maliyet enflasyonunun olduğu bir ekonomik ortamda yatırımcılar belli garantileri elde etmeden yatırım kararı vermeyeceklerdir. Zaten, devletin alım garantisi verdikleri ve ihracat potansiyeli olanlar dışında sair yatırımlar yavaşladı, hatta durdu. Orta ve küçük ölçekli işletmeler ayakta kalma mücadelesi veriyor.

"Bugün yaşanan enflasyon bir maliyet enflasyonudur. Maliyetler düşmeden enflasyonun düşmesi beklenemez."

Şu anki en büyük sorunlardan biri de yüksek enflasyon. Nasıl bir yol haritası gerekiyor?

Enflasyonla mücadeleye önce enflasyonun tanımı ile başlanmalı. Türkiye'de uzunca bir süre enflasyonla mücadele etmek yerine enflasyonun tanımı ile mücadele edildi. Enflasyonla mücadele etmek yerine ekonomide algı yönetilmeye çalışıldı. Siyasetin başı, bilinen enflasyon tanımının tam tersi bir tanıma inandı ya da inandırıldı. Ekonomik gerçeklerden uzak bir anlayışla ve yanlış bir tanımla enflasyonla mücadele edilemez. Dolayısıyla önce enflasyonun tanımı sonra da ülkemizdeki enflasyonun gerekçeleri iyi anlaşılmalı ve ona göre strateji geliştirilmeli.

Faizi enflasyonun sebebi olarak gören anlayıştan bir an önce vazgeçilmeli. Bu yaklaşıma bağlı olarak son 12 aydır izlenen tüm ekonomik politikalar ve alınan tüm ekonomik kararlar yanlış. Piyasalar bu yanlışlardan olumsuz etkilendi. Yanlışta ısrar yüzünden bütün ekonomik ilişkiler alt üst oldu. Bugün yaşanan enflasyon bir maliyet enflasyonudur. Maliyetler düşmeden enflasyonun düşmesi beklenemez. Öncelikle küresel ekonomide pandemi süresince ekonominin üretim yönünde yaşanan aksaklıklara bağlı olarak hammadde fiyatlarında

artışlar yaşanmaya başladı. Geçtiğimiz yıl Eylül ayında başlayan faiz indirimleri ise Türk lirasının döviz cinsinden değer kaybına yol açtı. Son dönemde bölgesel savaşların neden olduğu tedarik zinciri kesintileri ile enerji fiyatlarındaki keskin fiyat hareketleri de bunlara eklendi.
Bütün bu gelişmeler, Türkiye'de ithal girdiye dayalı olarak çalışan tüm sektörleri olumsuz etkiledi. Küresel maliyetleri kontrol edemeyen Türkiye, yurtiçi üretimde de maliyetleri kısamayınca enflasyon kaçınılmaz oldu. Kamuda tasarrufa giderek dahili üretim maliyetlerini düşürmek yerine kamu harcamalarını artırarak popülizme yönelen tek kişilik iktidarın yanlış ekonomi politikalarında ısrar ederek sistemde kalıcı hasarlara yol açma tehdidi her geçen gün büyüyor. Artık bu aşamada yapılması gereken tek şey en erken seçime gitmek. Tek kişilik iktidar yerine Milli Mutabakata dayalı istişarî bir yönetim anlayışıyla Türkiye'de ortak aklı yeniden iktidara getirmek.

Peki, bundan sonrası…

Ortak akla dayalı yeni bir iktidar öncelikle kamuda israfı kısarak işe başlayacak ve buradan açığa çıkacak olan kaynağı dahili maliyetlerin düşürülmesinde kullanacaktır. Kur korumalı mevduatın 2022 yılı kamu hesaplarına maliyetinin yaklaşık 300 milyar TL olacağı bekleniyor. Bu yük ile birlikte bütçenin toplam faiz yükünün 400 milyar TL'yi aşacağı düşünülüyor. Böyle bir kaynak ekonomide maliyet enflasyonu ile mücadelede kullanılsa idi, yani doğalgazın, elektriğin, benzinin, mazotun, gübrenin maliyet artışları kontrol edilebilseydi en azından bireylerin cebindeki paranın satın alma gücü korunmuş olacaktı. Oysa tek kişilik iktidar, yıl sonu itibariyle, parası olanın parasının değer kaybetmesini önlemek adına vergi ödeyenlerden topladığı 300 milyar TL'yi bu zengin kesime aktarmış olacaktır.
Doğru para ve doğru maliye politikaları uygulanması halinde altı ay içinde ekonomide bir rahatlama sağlanabileceği gibi, yaklaşık iki yıl içinde de Türkiye'de fiyat hareketleri kontrol altına alınabilecek ve enflasyon tek hanelere düşürülebilecektir. Türkiye bu süreci siyaseten doğru yönetebilecek ahlak seviyesi yüksek kadrolara ve bürokraside bu işin nasıl yapılacağını iyi bilen ehil kadrolara fazlasıyla sahip.

"Tek kişilik iktidarın ekonomik özgürlüklerimize ve ekonomik egemenliğimize yönelik yanlış tasarruflarından kurtulmanın tek yolu en erken seçimdir"

Mevcut hükümet enflasyon ile mücadele ediyor mu?

Türkiye, 2018'den itibaren tek bir kişinin bilgi ve görgüsüne dayalı bir yönetim tarzına geçti. O nedenle mevcut iktidar denildiğinde anlaşılması gereken Tek Kişilik İktidardır. Bugün, bu tek kişilik iktidar tarafından alınan kararlar herhangi bir istişarî süzgeçten geçirilmeden doğrudan uygulanıyor. Bir ekonomide talep enflasyonu varsa talep kısılır ve arzı artıracak tedbirler alınır. Eğer enflasyon maliyet enflasyonu ise maliyetler kontrol altına alınır ve paranın satın alma gücü korunmaya çalışılır. Ülkemizde son bir yıldır enflasyonla mücadele için alınan kararların tamamı yanlış bir enflasyon kurgusuna dayanıyor. Dolayısıyla hepsi yanlış ve tutarsız. Merkez Bankasına talimatla politika faizini indirterek piyasa faizi düşürülmedi tam tersine yükseltildi. Politika faizi, düşük faizle Merkez Bankasından borçlanarak yüksek faizle mudilerine kaynak aktaran bankaların kârlarını artırmış gibi görünse de artan enflasyon dolayısıyla bu kârlılık gerçek bir artış değil görünüşte bir artıştır. Kaldı ki bu yıl enflasyon muhasebesi uygulansa idi bankaların bu kârlılık düzeyinin kat be kat altında kâr ettikleri görülecekti. Tek kişilik iktidar enflasyonla mücadele etmek yerine önce ekonomide algı yönetimine başvurmuş; piyasada fiyat kontrollerine girişmiş; ev sahibi ile kiracılar arasındaki özel hukuka kadar müdahale etmiş; döviz hesaplarına ve döviz hareketlerine kontrol ve yönlendirmeler getirmiş; ihracatçıların hesap hareketlerini sınırlamış; bankaların kredi işlemlerine kısıtlayıcı koşullar koymuş; kur korumalı mevduat uygulamasına giderek ekonomik egemenliğimizin simgesi olan Türk lirasını yabancı merkez bankalarının egemenliği altına sokmuştur. Kısaca ekonomik özgürlüklerimiz ve ekonomik egemenliğimiz ciddi bir tehdit altındadır. Tek kişilik iktidarın ekonomik özgürlüklerimize ve ekonomik egemenliğimize yönelik yanlış tasarruflarından kurtulmanın tek yolu en erken seçimdir.

Yükselen enflasyon karşısında enflasyonist para politikasını bir çözüm olarak uygulayan bir örnek var mıdır?

Yüksek enflasyonla mücadelede tüm ülkeler faiz artırımına giderek piyasadaki emisyonu kısma yönünde hareket ediyor. Son dönemde sadece Rusya Federasyonu enflasyonu kontrol altına aldıktan sonra faiz indirimine gitti. Onun dışında A.B.D., Euro Bölgesi ve İsviçre'de alınan faiz artırım kararlarının tamamı enflasyonu kontrol altına alabilmeye yönelik. Türkiye'de ise geçtiğimiz yılın Eylül ayından bu yana indirilen politika faizi sonucunda enflasyon hızla yükseldi. Türkiye'deki piyasa faizi hala enflasyonun çok altında seyrediyor. Bunun bir süre daha böyle devam etmesinin yol açacağı tahribat gelecek yıllarda etkisini gösterecek.

6'lı masanın ekonomik yol haritası bir düzelme sağlayacak mı?

6'lı masanın ekonomi kadroları uzun yıllardan beri Türkiye'de ekonomi bürokrasisini en üst düzeyde yönetmiş bürokratlardan, yıllarını ülkemizdeki saygın üniversitelerde Türkiye ekonomisi ve maliyesi üzerine yaptığı araştırma ve projelerle geçirmiş akademik kadrolardan ve özel sektörde üst düzeyde tecrübesi olan iş alemi temsilcilerinden oluşuyor. Bu kadrolar daha önce ekonomi yönetiminde tecrübe edilmiş ve başarıları tescil edilmiş kadrolardır.

Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik sürecin nereden buraya geldiğini ve nasıl geldiğini çok iyi biliyorlar. Dolayısıyla bu süreçten nasıl çıkılacağına dair kapsamlı çözüm önerileri hazırladılar ve ilk seçimi müteakip uygulamaya hazır hale getirdiler. Gerek benim içinde bulunduğum DEVA Partisi Ekonomi ve Finans Politikaları kadrosu ve gerekse 6'lı masayı oluşturan partilerin ekonomi ve finans kadroları öngörülen ekonomik politikaları başarıyla uygulama azim ve kararlılığı içinde.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

İçinde bulunduğumuz zor günlerden kurtulacağımız günler yaklaşıyor. Önümüze sandığın geldiği gün hepimiz için yeni bir başlangıç olacak ve inanıyorum ki her şey eskisinden daha da güzel olacak.

ESİAD 13. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Mustafa Karabağlı:

"Demokratik, laik, etkin hukuk devleti ilkelerini savunan, sürdürülebilir kalkınma amaçlarına hizmet eden, küresel düzeyde rekabet gücü yüksek bir sanayi hedefleyen ESİAD, kurulduğu günden bu yana iş dünyasında sivil toplum anlayışının gelişmesinde öncü rol üstlenmiştir."

İzmir'in ve Ege Bölgesi'nin önde gelen sanayici ve işinsanları önderliğinde 16 Mart 1992 tarihinde kurulan Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği (ESİAD) 30. kuruluş yıl dönümünü kutladı.
Çeşme Yuzu Beach Club'ta düzenlenen etkinlikte Türk pop müziğinin efsane ismi Kenan Doğulu sahne alarak sevilen şarkılarını seslendirdi. Yaptığı konuşmada veda mesajı veren ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı, 13. Dönem Faaliyet Kurulu Üyelerine ve ESİAD çalışanlarına teşekkür plaketi verdi.

ESİAD'ın 30. Yıl filminin izlenmesi ile başlayan gecede, açılış konuşmasını yapan ESİAD 13. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı, kökleri Ege'ye uzanan evrensel değerlere saygı, Atatürk'ün çizdiği Türkiye Cumhuriyeti vizyonu ve çağdaş uygarlık hedefi doğrultusunda ESİAD'ın faaliyetlerini sürdürdüğünü söyledi.

"Sivil toplumun gelişmesinde öncü"

1992 yılında gerçekleştirdiği ilk Genel Kurul'da 82 üyesi ile yola çıkan ESİAD'ın bugün yaklaşık 250 üyesi, 20 milyar doların üzerinde iş hacmi, 200 binden fazla istihdam sağlayan ve Ege Bölgesi ihracatının yüzde 50'sinden fazlasını gerçekleştiren 1000'in üzerinde firmanın temsil edildiği güçlü bir sivil toplum örgütü olduğunu belirten Karabağlı, "Demokratik, laik, etkin hukuk devleti ilkelerini savunan, sürdürülebilir kalkınma amaçlarına hizmet eden, küresel düzeyde rekabet gücü yüksek bir sanayi hedefleyen ESİAD, kurulduğu günden bu yana iş dünyasında sivil toplum anlayışının gelişmesinde öncü rol üstlenmiştir. 30 yıldır İzmir'de ve bölgemizde sanayimize ve iş dünyamıza hizmet eden ESİAD, 25 yılı aşkın süredir İzmir AB Bilgi Merkezine ev sahipliği yapmaktadır" dedi.

"Bir bayrak değişimi gerçekleşecek"

Karabağlı, "Gönüllülük esasına dayanan sivil toplum kuruluşlarının demokrasilerin önemli bir aktörü olduğuna işaret ederek, "Çok sesli gerçek demokrasiler sivil toplumun gücü ve etkinliği ile doğru orantılıdır. Bizler, ülkemizin katılımcı demokrasi bakımından güçlenmesinde, çağdaş normlara uyum sağlamasında ve sosyo-ekonomik olarak gelişmesinde sivil toplum kuruluşlarının önemli rol oynadıklarına inanıyor ve bunun sorumluluğunu taşıyoruz. ESİAD 30 yıldır bu sorumlulukla çalıştı. Bundan sonra hizmet çıtasını daha da yükselterek iş dünyasına hizmet vermeye devam edecektir" diye konuştu.

ESİAD'ın pandemi nedeniyle gecikmeli olarak Mart 2021'de gerçekleştirilen Genel Kurulunda seçilen 13. Dönem Yönetim Kurulunda yer alarak, ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı olarak seçilmekten onur duyduğunu ve bu görevi ilk günden itibaren layıkıyla yerine getirmek için tüm gücüyle çalıştığını ifade eden Karabağlı, aynı zamanda veda mesajı verdi ve Yönetim Kurulu başkanlığından ayrılacağını, bunu bir bayrak devri olarak gördüğünü belirtti.

ESİAD Yüksek İstişare Konseyi Başkanı Sıtkı Şükürer ise, ESİAD 13. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak gerçekleştirdiği çalışmalar ve Derneğe kattığı motivasyon için Mustafa Karabağlı'ya teşekkür ederek başarılarının devamını diledi.

ESİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sibel Zorlu:

“Ülkemizin sürdürülebilir ve istikrarlı biçimde kalkınmasına katkı sağlamak için; iş birliği yapmaya, farklı disiplinlerden gelen görüşleri birleştirmeye, ortak çözümler üretmeye her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var.”

Ülkemizde sivil toplum gücünün oluşmasında önemli bir yere sahip olan ESİAD’ın Yönetim Kurulu Başkanlığı hem bir ayrıcalık hem de büyük bir sorumluluk. Çalışmalarımızı bu bilinçle yaptığımızı belirtmek isterim.

Öncelikle, ESİAD ailesinin artık aramızda olmayan değerli büyüklerini saygı ve rahmetle anıyorum. ESİAD’ın 30 yıldır aynı heyecan ve azimle faaliyetlerini sürdürmesinde büyük emeği olan tüm geçmiş dönem başkan ve yöneticilerine teşekkürlerimi sunuyorum. Önceki dönem çalışkan yönetimlerinin etkili ve başarılı çalışmaları, çıtayı düşürmemek adına sorumluluğumuzu artırıyor.

Geçmişimize baktığımızda, derneğimizin her dönemde ülkemizdeki ve dünyadaki gelişmelere odaklandığını, zaman içinde farklılaşan veya daha da büyüyen ya da ortaya yeni çıkan sorunlara çözüm üretmeye çalıştığını, ancak hedefin hep aynı olduğunu görüyorum: Ülkemizin sürdürülebilir ve istikrarlı biçimde kalkınmasına katkı sağlamak.
Bu anlayışla, bu dönemde de sadece Yönetim Kurulu üyelerimizle değil, daha geniş katılımlı çalışma ortamında faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.
İş birliği yapmaya, farklı disiplinlerden gelen görüşleri birleştirmeye, ortak çözümler üretmeye her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var.

Yeşil Mutabakat gündemde ilk sırada

ESİAD gündeminde dünyamızın geleceğini tehdit eden iklim değişikliği ve Yeşil Mutabakat konusu ilk sırada. AB ile aramızdaki Gümrük Birliği ve küresel değer zincirleriyle bütünleşme hedefimiz, Türkiye’nin sanayisinde yeşil dönüşümü başarıyla gerçekleştirmesini zorunlu kılıyor.
İzmir AB Bilgi Merkezi olarak bu konuda farkındalığın en üst seviyeye ulaşması için çalışıyoruz. Ayrıca “Yeşil Mutabakat”a uyum konusunu AB ile ilişkilerimizin canlandırılması için fırsat olarak görüyoruz.

Ayrıca, Global Compact Türkiye Ege Platformu Yürütücüsü olarak, “2030 Gündemi Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları” kapsamında ülkemizin daha ileri seviyeye ulaşmasına katkı vermeye devam ediyoruz.

Bu dönem üzerinde çalıştığımız bir diğer konu da dijitalleşme. Dünyamız çok hızlı dijital dönüşüm içinde. Firmalarımızın dijital olgunluk seviyelerinin artırılması için yol haritaları hazırlanması gerektiğini düşünüyoruz.

Bu arada sanayimizin geleceği ve küresel rekabet gücü bakımından ortak hedefimiz katma değeri yüksek üretime geçilmesi. Bunun bir ayağı sanayi-teknoloji-girişimci-yatırımcı ekosisteminin oluşturulması, diğer ayağı ise nitelikli insan gücünün yetiştirilmesi. Söz konusu ekosistemin oluşturulmasında girişimcilik ve yenilikçiliğin desteklenmesi ve yatırım ortamlarının yaratılması gerekiyor. Bu bakımdan geleneksel hale getirmeyi hedeflediğimiz ESİAD Yatırım Zirvesinin sadece bölgemiz için değil ülkemiz için fayda sağlayacağına inanıyoruz.

Nitelikli insan gücünün iş dünyasına kazandırılması konusunda da mesleki eğitimin iyileştirilmesi, okulların müfredatının sanayinin ve iş dünyasının ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmesi gerekiyor. Yaptığımız çalışmalarla bu konuda önemli katkılar verdik. Önümüzdeki dönemde de işbirliği mekanizmalarını en iyi şekilde işletmeye devam edeceğiz.

ESİAD’ın 30 yıllık hikayesine bakarken Birinci ve İkinci Dönem Yönetim Kurulu Başkanımız Oğuz Tatış’ın yüksek enflasyon, katma değersiz üretim ve iç göç konularına dikkat çektiğini gördüm. Bu sorunları hala konuşmaya, çözüm üretmeye çalışıyoruz. Bunlara şimdi bir de dış göç konusunun eklendiği bir gerçek. Ciddi sosyo-ekonomik ve toplumsal etkileri olduğunu düşündüğüm bu meseleyi de ESİAD gündemine taşımış bulunuyoruz.

Yeni dönemde yapacağımız çalışmaların derneğimize, kentimize, iş dünyamıza ve ülkemize fayda sağlamasını diliyorum.

Otuz yılın satır başları

16 Mart 1992 • Kuruluş

Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği-ESİAD, İzmir ve Ege Bölgesi'nin önde gelen sanayici ve iş insanlarının önderliğinde, kökleri Ege'ye uzanan evrensel değerlere saygı ve ATATÜRK'ün çizdiği Türkiye Cumhuriyeti vizyonu ve çağdaş uygarlık hedefi doğrultusunda 16 Mart 1992 tarihinde kuruldu.

15 Mayıs 1992 • 1. Genel Kurul

82 üyesi ile ilk Genel Kurul Toplantısını gerçekleştiren ESİAD, 4 Temmuz 1992 tarihinde, zamanın Başbakanı **Süleyman Demirel,** Başbakan Yardımcısı ve bazı Bakanların katıldığı bir törenle faaliyete başladı.

İlk dönemde yoğun faaliyetler

- ESİAD ülkemizin sosyo-ekonomik gelişmesinde izlenecek politikaların şekillenmesinde siyasi aktörlerle görüş alışverişinde bulunmaya önem verdi
- Dernek, ilk yıllarından itibaren araştırma ve yayın çalışmalarına başladı. 1993 yılında Ege kültür ve tarihinin unutulmaması, geçmişten geleceğe sağlam köprüler kurulmasına katkıda bulunmak amacıyla **"İzmir'in İzmir'i"** kitabını yayınladı.
- ESİAD İzmir ve Ege Bölgesi'nde diğer iş dünyası kuruluşlarıyla yakın diyalog ve işbirliği içerisinde oldu.
- ESİAD öncülüğünde ve EGEV koordinatörlüğünde İzmir'de tüm odalar ile dernek ve vakıf başkanlarının yer aldığı Başkanlar Kurulu toplantıları yapılmaya başlandı.
- İlk dönem faaliyetleri içinde sohbet toplantıları düzenlendi. Bu toplantılara TÜSİAD Başkanı **Bülent Eczacıbaşı**, Merkez Bankası Başkanı **Dr. Rüşdü Saraçoğlu** ve YASED Başkanı **Yavuz Canevi** konuk olarak katıldı.

Dış ilişkilere önem verildi

- Dernek yönetimi ilk yılından itibaren bölge ve ülke bazında dış ilişkilerimizin geliştirilmesi için gayret göstermiş, bu çalışmalar çerçevesinde Avrupa Topluluğu Türkiye Temsilcisi Büyükelçi **Michael Lake**, **Prof. Dr. Dominik Lasok**, Almanya Thuringen Eyaleti İşverenler Birliği'nden **Dr. Matthias Schulze**, ABD Kongre üyeleri **Greg Laughlin** ve **John Tanner,** Almanya Kuzey Ren Vestfalya Eyaleti Bakanı **Anke Brunn** düzenlenen toplantı ve kokteyllere katılıp, birer konuşma yaptılar.

Yeni üyelere merhaba

- 11 Mayıs 1992 / Yedi sanayiciye "Bölge Üstün Hizmet Beratı" verilen "Yeni Üyelerle Tanışma ve Birinci Yılı Kutlama" gecesi düzenlendi.
- İlk Genel Kurulu'nu 82 üye ile yapan Dernek, 2. Genel Kurul Toplantısı'nı yaparken üye sayısı 143 olmuştu.

Yeni yayınlar ve Egevizyon

- 6 Ağustos 1992 / Anavatan Partisi Başkanı **Mesut Yılmaz** bir yemekli toplantıda ESİAD'ın konuğu oldu.
- "Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar" basılı olarak yayınlanmaya devam edildi. SEGES projesi de yayın programına dahil edildi.
- **Egevizyon** dergisinin ilk sayısı da Mart ayında okuyucu ile buluştu.

Güç birliği başarı getirir

- 6 Aralık 1993 tarihinde başlatılan ortaklaşa hareket ve güç birliği oluşturma girişimleri olumlu meyvelerini vermiş ve dönem içinde EGİAD, EGEV ve Başkanlar Kurulu başta olmak üzere birçok etkinliğe imza atıldı.
- 21-22 Mart 1994 Bonn Büyükelçisi **Onur Öymen**'in katılımıyla Almanya'daki Türk iş insanlarının kuruluşları ATİAD ve TİDAF ile toplantılar düzenlenmiş ve yurt dışındaki Türk iş insanlarının potansiyeline dikkat çekilmiştir.

Etkili kampanyalar düzenlendi

- 1994 Ağustos ayında ESİAD, kamuoyunu bilgilendirme amaçlı ülkenin sorunlarının ele alındığı ve 25 gün boyunca süren bir basın ilan kampanyası sürdürmüş, toplumda sorunlara sahip çıkma bilincinin geliştirilmesine çalışılmıştır.
- Çevre kirliliği konulu **"Temiz İzmir"** kampanyası yapıldı.
- 8 Aralık 1994 Ankara'da düzenlenen "1995'te Türkiye'nin Gündemi" toplantısı büyük yankı uyandırmış, Cumhurbaşkanı **Süleyman Demirel**'in Çankaya'da verdiği yemeğe ESİAD ve EGİAD üyeleri Egeli parlamenterler katılmıştır.
- 1995 yılında Denizli, Balıkesir ve Uşak'ta toplantılar düzenlenmiş sorunlar yerinde tespit edilmiştir.
- ESİAD 1994 yılı değerlendirmeleri ile Dünya Gazetesi tarafından "Yılın En Başarılı Derneği" seçildi.

ESİAD'IN İLK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Oğuz Tatış:

"ESİAD'ın sosyal ve ekonomik konulardaki uyarı kampanyasında kullanılan 40 tam sayfa basın ilanı TOBB'un duvarlarına asıldı"

1992 yılında kurulan ve ilk Yönetim Kurulu başkanlığını yapmaktan onur duyduğum ESİAD'ın 30. yıla ulaşmış olmasının büyük bir mutluluk olduğunu belirterek bir kaç anı ve görüş paylaşmak istiyorum.

Başkanlık dönemimde ESİAD Yönetim Kurulu olarak Türkiye'mizin sorunları ile ilgili halkımızı ve yönetimlerimizi bilgilendirmek ve uyarmak amacıyla bir gazete ilan kampanyası yapılmasına karar verdik ve bu kampanyanın bütçemizde olmaması dolayısıyla Yönetim Kurulu üyeleri tarafından finanse edilmesi kararlaştırıldı ve bu şekilde yapıldı. Yapılan kampanya kamuoyunda ESİAD'ın yücelmesi ve takdir edilmesi ile sonuçlandı.

Hatta ve hatta, iş adamları derneklerine karşı son derece menfi tutumu ile bilinen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı (TOBB) Yalım Erez şahsımı arayarak yayınlanan bu 40 kadar bildiriyi TOBB'un konferans salonu duvarlarına asmak üzere müsaade istediğini unutamam.

Selçuk Yaşar, yapılan tenkidlere sert bir şekilde cevap vermişti

Ancak ESİAD içinde bu kampanyaya karşı olan bazı Yüksek İstişare Kurulu üyelerinin, yönetimi tenkit amacıyla acilen Yüksek İstişare Kurulunu toplayıp tenkitlerini dile getirdikleri zaman en önemli maddenin nasıl bütçe harici böyle bir masrafın izinsiz bütçeye dahil edilerek harcanması sorgusu üzerine, kampanyanın ESİAD bütçesinden değil yönetim kurulu üyelerinin şahsi bütçesinden ödendiğini söylediğimizde Yüksek İstişare Kurulu başkanımız Selçuk Yaşar'ın tenkit eden üyelere gayet sert bir şekilde, Türkiye'de çok önemli bir olaya imza atan ESİAD Yönetim Kurulunun son derece takdire şayan bir iş yaptığını dile getirerek takdir etmesini ve tenkit eden üyelere "Üstelik çocuklar kendi paraları ile ESİAD için böyle bir kampanya yapmışlar" dediği günü unutamam.

ESİAD ve EGİAD'ın ortaklaşa düzenlediği Ankara çıkarması

Bilgi tazelemek için aktarmak istediğim bir başka konu ise; ESİAD başkanlığı yaptığım dönemde İzmir maalesef her zamanki gibi merkezi yönetim bütçesinden en az pay alan şehirlerden biri konumundaydı. İzmir mahalli idaresi ile diyaloglarımız son derece de güçlü olduğu için ESİAD olarak başkent Ankara'ya bir iş adamı çıkarması yapmaya karar verdik. O zamanki EGİAD yönetimiyle de son derece yakın ve samimi diyaloglarımız olduğu için kardeş kuruluşumuz olan EGİAD'a da bu kararımızı ilettik ve müşterek olarak bir çıkarma yapılmasına karar verildi. Ankara'ya iş adamları olarak

kalabalık bir grup halinde gidilecek, Ege Bölgesi ve İzmirimiz'in sorunları dile getirilecekti.
Nitekim organizasyon yapıldı, gerekli mercilerden gereken randevular alındı. 200'ün üzerinde işadamı grubu bu seyahate katılmayı planladı. Kafile, uçak ile Ankara'ya vardığında VİP girişinde bir emniyet müdürü tarafından karşılandığımızı ve emniyet müdürünün bana selam durup "Bütün seyahat boyunca grubunuzu bizler korumayı deruhte edeceğiz" dedi. Hiçbir makamdan böyle bir talepte bulunmamamıza rağmen grup otobüslere bindiği zaman 12 motosikletli ve 4 arabalı bir emniyet korteji eşliğinde önce Anıtkabir'e ziyarete gittiğimizi ve hepimizin bu ihtimamı hayretler içinde izlediğini unutamam. Daha sonra anlaşıldığı üzere Türkiye Koruma Müdürlüğü Genel Müdürü'nün bir İzmirli emniyet mensubu olan Mehmet Ali Selçuk olduğunu ve rahmetli Cumhurbaşkanımız Süleyman Demirel'in talimatı ile gerçekleştiğini öğrendik ve son derece mutlu olduk.

Anıtkabir ziyareti akabinde rahmetli Cumhurbaşkanımız Sayın Süleyman Demirel biz 200 iş adamı ve tüm Ege Bölgesi milletvekillerini Çankaya Köşkünde öğle yemeğine aldılar ve dertlerimizi dinlediler. Büyük bir kıymet verildiğini hatırlıyorum, böylece Ege Bölgesi sorunları tüm Egeli milletvekilleri ve Cumhurbaşkanı ile paylaşılmış oldu. Oradan asıl toplantının yapılacağı Büyük Ankara Oteli'ne geçildi. Dört bakan ve bazı milletvekilleri de toplantıya katıldı ancak dönemin başbakanı Tansu Çiller Hanımefendi maalesef meşguliyetini bildirerek randevu vermiş olduğu halde toplantıya katılamadılar. Biraz üzüntü kaynağı olmasına rağmen daha sonra Tansu Çiller'e olan kızgınlığımız aleni olarak belli edilerek derneğimizden özür dilemesine kadar giden bir süreç yaşanmıştı. Sonuç olarak İzmir'in birçok sorununun da halledilmiş olduğunu paylaşmak isterim.

Ülkemize güven ortamının sağlanması ile ekonomimiz bir süreç içinde düzlüğe çıkacaktır

Türkiye şu anda maalesef bir yönetimsizlik ve güven problemi yaşamaktadır. Ekonomi yönetimi tüm bilimsel kaidelerden uzak, kendi başına ideolojilerle ekonomi teorilerini birbirine karıştıran davranış içindedir. Bu davranışlar Türkiye'ye bakış açısını zedelemiş ve bir güven problemi yaratmıştır. İnancım, yöneticilerin veya gelecek olanların ideolojik kararlarından dönmesi ve güven tazeleyecek kişilerin ekonominin başına getirilmesiyle çok kısa zamanda olmasa dahi bir süreç içinde Türkiye ekonomisi düzelecektir. Türkiye'nin potansiyeli son derece yüksektir dolayısıyla güven tazelendikten sonra Türkiye'ye yabancı yatırımcıların ilgi göstereceğinden hiçbir kuşkum yok.

ESİAD 2.DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Samim Sivri:

"ESİAD'ın kurulmasına karar verildiğinde takriben 20/25 kişiydik"

30. yılını gururla kutladığımız ESİAD'ın kuruluşunun tohumları Öner Akgerman kardeşimin ofisinde, Balıkesir, Çanakkale, Uşak, Manisa, Aydın, Denizli'den gelen Egeli iş adamlarıyla ayda bir yaptığımız akşam toplantılarında atıldı. TÜSİAD üyesi İzmirli ağabeyler, "Yapmayın bizim şubemiz olun" dediler ama sonucunda onlar da haklı olduğumuzu gördüler. Selçuk Yaşar ağabeyimizin fuardaki Park Restoran'ında toplantılar yaptık. ESİAD'ın kurulmasına karar verildi takriben 20/25 kişiydik. İmza zorluğu nedeniyle 7 kişi seçildi ve dernek resmen kuruldu. Oğuz Tatış başkanlığında yönetim faaliyete geçti.

ESİAD örnek gösterilerek önce bölgemizde sonra ülke çapında SİAD'lar kurulmaya başladı. Benim dönemim (1996-1998) rahmetli Mazhar Zorlu ağabeyimin başkan olmam için ziyareti ile başladı. Başkanlık dönemimde unutamadığım iki konuyu aktarmak istiyorum.

0 yıllarda NTV televizyonunun yeni dönemleriydi. Nuri Çolakoğlu Türkiye'deki SİAD'ları canlı yayın programlarında NTV'ye çıkardı ve ülke çapında SİAD'ların yaptıkları çalışmalar konusunda iş insanları ve halk bilgilendirildi. Tabii ki İzmir ve ESİAD öndeydi ve iyi bir örnekti.

İkinci konu çalışmalarımız Avrupa Birliği büyük elçisinin dikkatini çekmiş, ziyaretimize geldi ve derneğimiz bünyesinde bir örnek merkez oluşturduk. Derneğimizin faaliyetleri her zaman örnek oldu, gelişti, ülke siyasetçilerin diğer SİAD'ların dikkatini çekerek bu günlere geldi.

Hiçbir şey kolay olmadı kurucularımız dahil emeği geçen; başkanlara, üyelerimize, çalışanlarımıza binlerce teşekkürler. Ayrıca yeni dönem başkanım Sibel Zorlu ve Yönetim Kurulu Üyelerine başarılar dilerim.

AB Bilgi Bürosu kuruldu

• Uluslararası ilişkilere ve dış ticarete önem veren ve 1994-1995 yılları boyunca Türkiye-AB ilişkilerini ve gümrük birliğini özel olarak gündemine alan ESİAD; 1996 yılına gelindiğinde, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği tarafından, AB-INFO Avrupa Birliği Bilgi Bürosu olarak belirlendi.

• Avrupa Birliği Bilgi Bürosu 19 Eylül 1996'da, 2 yılı aşkın yapılan çalışmalar sonucunda faaliyete başladı.

3. Dönemde (1996-1997) Yüksek İstişare Konseyi kuruldu

• Dernek tüzüğünde yapılan değişiklikle, bütün üyelerinin katılımıyla oluşturulan "Yüksek İstişare Konseyi" 1996 yılında 2 kez toplanarak ülkenin siyasi ve ekonomik durumunu değerlendirdi.

• SEGES projesinin 10. eseri "Ege Bölgesi Yatırımcı Profili", 5 Haziran 1996 günü kamuoyu ile paylaşıldı.

• 1996, ünlü gitarist **Alirio Diaz**, AB Barok Orkestrası ve piyanist **Tomer Lev**'in konuk olduğu sanat etkinliklerine ESİAD'ın ev sahipliği yaptığı bir yıl oldu.

4. Dönem (1998-1999)

• Ülkemizi ileriye taşıyacak gençlerimizin yetiştirilmesine katkı sağlamayı bir görev bilen ESİAD, **"İş Dünyası Gençlik Diyaloğu"**nu başlatarak Cumhuriyetimizin 75. Yılının kutlanması kapsamında ülke çapında gençler arasında bir araştırma yarışması düzenledi.

• Sosyal sorumluluk projelerine önem veren ESİAD, 17 Ağustos 1999 Marmara depremi sonrasında 8 derslikli prefabrik bir okul yaptırdı.

• 10 Ocak 1998 tarihinde yapılan Onuncu YİK'e Dışişleri Bakanı **İsmail Cem** katıldı.

• 13 Ocak 1998 AP Enformasyon Bürosu Onursal Direktörü **Guy Vanhaeverbeke**'nin katıldığı "Avrupa Akdeniz Ortaklığı" konulu toplantı düzenlendi.

• 5 - 11 Ekim 1998 tarihleri arasında gerçekleştirilen **Güney Afrika iş seyahati** katılan üyeler açısından çok verimli geçti.

• 17 Ekim 1998 tarihinde TÜSİAD, TÜSİBAK, ESİAD ve GÜNSİAD öncülüğünde 1. SİAD Zirvesi, 51 kuruluştan 550 civarında temsilcinin katılımıyla İstanbul'da düzenlendi.

1999 Yerel Seçimlerinde adayların projeleri dinlendi

• 8 Nisan 1999 tarihinde, 18 Nisan Yerel Seçimleri öncesinde yapılan toplantıya İzmir belediye başkan adayları, **Kutlu Aktaş, Ahmet Piriştina** ve **Burhan Özfatura** katılarak projelerini anlattılar.

• 3-4 Mayıs 1999 tarihinde Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilcisi Büyükelçi **Karen Fogg** Derneğimizi ziyaret etmiş, Büyükelçi için medya mensuplarının da katıldığı bir kokteyl organizasyonu ve Ege Başkanlar Kurulu üyelerinin katıldığı bir toplantı düzenlenmiştir.

5. Dönemde (2000 - 2001) Başkan Deniz Taner

- 5 Mayıs 2000 günü Türkiye-ABD ilişkileri uzmanı **Dr. George Harris**, "Soğuk Savaş Sonrası Türkiye Cumhuriyeti ABD İlişkileri" konulu bir konferans verdi.
- 27 Temmuz 2000 günü Merkez Bankası Başkanı **Gazi Erçel**'in ekonomik istikrar programı hakkında bilgi aktardığı toplantı düzenlendi.
- Mükemmeli Arayış Sempozyumlarının ikincisi 19-20 Ekim 2000 tarihlerinde düzenlendi.
- 8 Kasım 2000 tarihinde EMBC Türkiye temsilcisi **Oğuz Dağlı**, Dernek merkezimizde "Küreselleşme, Yabancı Ortak ve Büyüme Arayışları" konulu bir konferans vermiştir.
- Dernek üyelerinin katkı ve destekleriyle 2000 yılında kendine ait bir gayrimenkul sahibi oldu. 2001 yılında da yeni yerine taşındı.

6. Dönem (2002-2004)

- 2002 yılında ESİAD bünyesinde bir iktisadi işletme kuruldu.
- ESİAD, İzmir'de bir **"Teknoloji Geliştirme Bölgesi"** oluşturulması çalışmalarına aktif destek verdi.
- 2003 yılı boyunca SİAD Platformu İcra Komitesi Başkanlığını yürüten ESİAD, federasyon ve konfederasyon çalışmalarında öncü oldu.
- İlk bölgesel federasyon Batı Anadolu Sanayicileri ve İşadamları Dernekleri Federasyonu-BASİFED'in kurucu üyeleri arasında yer aldı.
- 21-22 Mart 2002 tarihlerinde Mükemmeli Arayış Sempozyumlarının üçüncüsü Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi.
- 30 Mayıs 2002 tarihinde 9. Cumhurbaşkanı **Süleyman Demirel**'in katıldığı "2002 Mayıs Ayı Sonunda Türkiye ve Dünya" konulu bir toplantı düzenlendi.

ESİAD 3.DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Tufan Ünal:

"Siyasette daha çok sanayici ve iş insanı olsun ve İzmir'den gösterilen adaylar İzmirli olsun!"

ESİAD ailesinin kurulduğu günlerdeki heyecanı hiç kaybetmeden 30. yıla ulaşması son derece gurur verici. Kurucu üyeleri arasında olmaktan onur duyduğum ESİAD'ta 1998- 2000 yılları arasında başkanlık yaptım.

Yönetim olarak dönemimize "Siyasette daha çok sanayici ve iş insanı olsun ve İzmir'den gösterilen adaylar İzmirli olsun!" çağrısı ile başladık. Hangi siyasi partiden olursa olsunlar, laik cumhuriyet ilkelerine bağlı olmaları bizim için yeterliydi. Böyle bir kampanyayı başlatarak yola çıktık ve tam destek vereceğimizi ifade ettik. Fakat maalesef bugün dönüp baktığım zaman hala Siyasi Partiler Yasası, seçim sistemi değişiklikleri, yüksek sesle talep ettiğimiz enflasyonla mücadele, yapısal reformlarla ilgili yerimizde sayıyoruz. Çağrımızın karşılık bulmaması ve siyasi partilerde demokratikleşmesinin sağlanamaması benim için bugün hala büyük üzüntü konusudur.

Öte yandan sonucu sevindirici olan bir başka görev de; sayıları İzmir ve Ege'de hızla artan değişik SİAD'ları birleştirme çalışmasını başlatmamız oldu. Bir araya gelmemizin bize çok daha büyük güç kazandıracağı ve çok verimli çalışmalar yaptıracağı öngörüsünden hareketle; ekonomide, demokratikleşmede, sosyal kalkınmada netice alabilmek için bir araya gelmemiz gerektiğini söyleyen uzun soluklu bir görev başlattık. Bu çabamız, Türkiye'de bugün TÜRKONFED gibi son derece aktif bir gücün kurulmasının ayak izleriydi. İddia ile söyleyebilirim ki ESİAD bugünkü TÜRKONFED'in oluşumunda son derece etkili bir rol üstlenmiş, önce bölge federasyonlarının, sonrasında konfederasyonun kurulmasında arka arkaya 4-5 başkanlık döneminde çok büyük bir güç, destek ve çalışma göstererek önemli bir pay sahibi olmuştur. Bununla her zaman gurur duymuşumdur.

türkonfed
TÜRK GİRİŞİM VE İŞ DÜNYASI KONFEDERASYONU
TURKISH ENTERPRISE AND BUSINESS CONFEDERATION

Dönem boyunca destek verdiğimiz bir başka önemli konu da; o günlerde bölük pörçük uygulanan ve pek üzerinde durulmayan "Toplam Kalite Yönetimi" kavramını sanayicilerimizin gündemine sokmak için yaptığımız çalışmalar oldu. Bunu çok önemsiyorum. Bugün geldiğimiz noktaya baktığımız zaman hakikaten o gün başlatılan bu kavramın yerleşmesi arzusunda da geç kaldığımız tespitini yapıyorum. Tıpkı Toplam Kalite Yönetimi konusunu gündeme sokmak, tıpkı Avrupa Birliği ile ilişkilerimizi canlı tutma zorunda olmamız bilincini bu amaçla da bünyemizde kurduğumuz Avrupa Birliği Bilgi Merkezi aracılığı ile ESİAD'ın önemli bir başvuru noktası haline gelmiş olması gibi iki iddialı hizmeti Ege Bölgesi'nin istifadesine sunmaya çalışmanın başarılı örnekler olduğunu düşünüyorum.

Bir anekdot olarak paylaşmak istediğim konu da; Ege Bölgesi'ne yaptıkları çok değerli katkılar için mevcut bazı kuruluşlarımıza ve girişimcilerimize "Bölge Üstün Hizmet Beratı" vermeye karar vermemizdir. Ciddi bir çalışma yapmış, sanırım 6. kuruluş yıldönümümüzün kutlama gecesinde sürpriz bir şekilde ödül alan dostlarımızı ve kuruluş temsilcilerini sahneye davet etmiştik. Hiçbir şeyden haberleri olmayan ödül sahiplerinin şaşkınlıklarını katılımcılarla birlikte izlemek pek keyifli olmuştu.

ESİAD'ın 30. yılını kutlarken, ilk kadın başkanımız Sibel Zorlu ve yönetimine başarılar diliyor, tüm üyelerimiz, çalışanlarımız ve paydaşlarımıza sevgilerimi sunuyorum.

ESİAD 6.DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Enis Özsaruhan:

"Formula 1'in İzmir'e gelmesi ve Türkonfed'in kurulması için çok çaba sarf ettik"

Ben 2000'lerin başında başkanlık yaparken Formula 1'in Türkiye'ye gelmesi söz konusuydu. Türkiye'ye çok büyük faydası olacağını düşündüğüm bu konuda bir hazırlık çalışması yapıp onları İzmir'e davet etmiştik. Formula-1'in kentimize gelmesi için, valisinden belediye başkanına, odalar ve sivil toplum kuruluşlarından medyasına kentin bütün dinamikleri el ele vererek çalışmıştık. Bernie Ecclestone İzmir'e geldi. Kendisi ve Muhtar Kent ile birlikte uygun arazi bakmak için Kuşadası ve Selçuk civarında helikopterle bir keşif gezisi yaptık. O günün sohbetlerine Ecclestone'nun şakaları damga vurmuştu. Benim için hoş bir anıdır. Proje İstanbul'a kaymış olsa da yapılan dört misli maliyete rağmen bugün yarışların yapılamaması bir hayli üzücü…

Öte yandan benim görev yaptığım yıllarda en önemli olay TÜRKONFED'in kurulmasıdır. Yoğun bir çalışma yapmış ve sancılı bir süreci hep birlikte aşmıştık. Bugün ne kadar muvaffak olduğunu gördüğümüz bir iş insanları konfederasyonu meydana geldi. Beni kurucu başkan olarak görevlendirdiler ve daha sonra da onur başkanı yaptılar. Bu arada enteresan bir anı da sancılı geçen kuruluş sürecinde yapılan toplantılarda bölgeler arasında hayli farklı görüşler vardı. Bir toplantıda TÜSİAD Başkanı Tuncay Özilhan'a "Sen bunlarla fazla uğraşma seni Boğaz'da boğazlarlar" gibi sataşmalar dahi oluyordu. Bunu söyleyen aynı şahıs İzmir'de yönettiğim bir toplantıda da masayı yumruklamaya başladı. Tabii hiç kimse benim Judoda siyah kuşağa kadar geldiğimi, wushu kung-fu dövüş sanatında da turuncu kemerim olduğunu bilmiyor. Bu dövüş sanatlarının temel felsefesi savunma olduğu için o kargaşada bana dokunmamaları için içimden dua ediyorum. Çünkü dokunsalar sonucunun ne olacağını bugün bile kestiremiyorum. Neyse ki müdahale etmem gerekmedi ve bu olay yaşanan sıkıntılı sürecin hoş bir anısı olarak kaldı.

Günümüz ekonomik koşullarında enflasyonun yüksek olduğu bir ülkede dar ve orta gelirliler büyük zorluklar yaşar. Bunun aksi daha ispat edilmedi. Bir de hiç telaffuz edilmeyen, akla getirilmeyen bir tasarruf meselesi var. Karun gibi yaşayıp, gelirlerin yetmediğinden şikayet edenlerin bu ülkede her türlü tasarruf mekanizmasını harekete geçirmeye önem vermeleri gerektiğine işaret etmek istiyorum.

ESİAD'ın 30. yılını kutluyor, Derneğimizin ilk kadın başkanı Sibel Zorlu'ya başarılar diliyorum.

7. ve 8. Dönem (2004-2008)

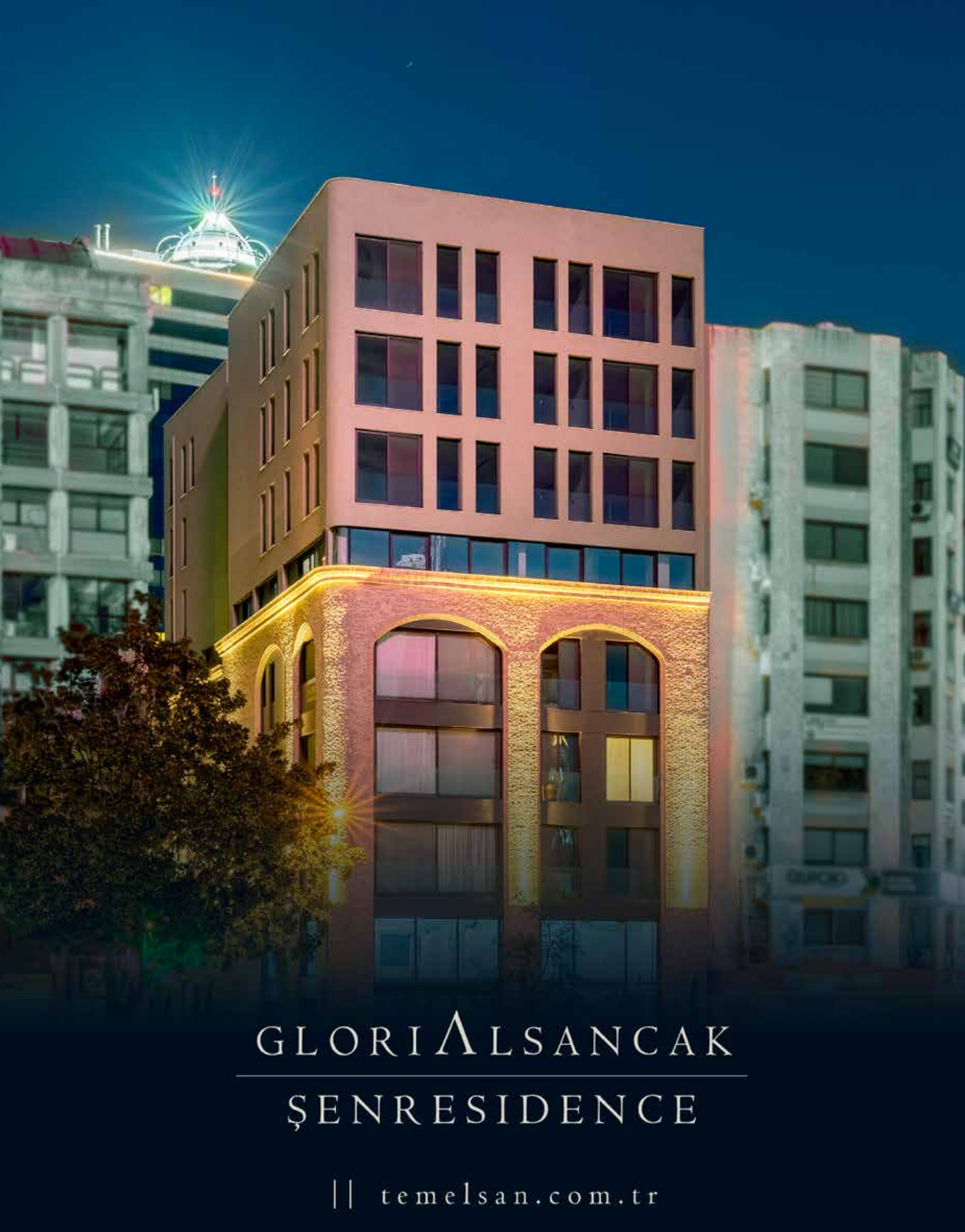
- Üniversite - sanayi işbirliği çerçevesinde ESİAD, İzmir'deki 5 üniversite ile ortak çalışmalar yürüttü.
- AB'nin Türkiye ile katılım müzakerelerini başlatması öncesinde Avrupa Komisyonu Genişlemeden Sorumlu Üyesi, ESİAD'ı ziyaret etti.
- ESİAD, 2004 yılında Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu-TÜRKONFED'in kurulmasına büyük emek ve destek verdi.
- Gerçekleştirdiği AB projeleri ile çeşitli illerde 222 kişiye AB konusunda eğitim verilmesini sağladı.
- Dönemin Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı **Abdüllatif Şener**, konuk konuşmacılar arasında yerini aldı. Pilot kalkınma ajanslarından birinin İzmir'de kurulmasında ESİAD önemli rol oynadı.
- ESİAD üyeleri, ABD büyükelçisi **Ross Wilson** ile bir araya geldi.
- Dışişleri Bakanı **Abdullah Gül**, Devlet Bakanı **Ali Babacan** ESİAD konukları arasında yer aldı.
- YİK toplantılarına, CHP Lideri **Deniz Baykal**, Devlet Bakanı **Mehmet Şimşek** konuk olarak katıldı.

9. Dönem (2008-2011)

- **ESİAD Yaşam dergisi**, 2008 yılında yayın hayatına başladı.
- Dönemin Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu-BDDK Başkanı da konuk konuşmacılar arasında yer aldı.
- Milli Savunma Bakanı da üyelerle dernek merkezinde buluştu.
- 27. YİK toplantısı dönemin Başbakanı **Recep Tayyip Erdoğan**'ın katılımıyla gerçekleşti.

10. Dönem (2011-2014)

- 28., 29. ve 30. YİK toplantılarında CHP Lideri **Kemal Kılıçdaroğlu**, TBMM Başkanı **Cemil Çiçek** ve Başbakan Yardımcısı **Ali Babacan** konuk konuşmacılar olarak yer aldı.
- Küresel gelişmelerin ve ülkemizin dış politikasının tartışıldığı toplantılar gerçekleştirildi.
- ESİAD 20. Kuruluş Yıldönümünü, İZDOB ile işbirliği yaparak özel bir konser ile kutladı.
- **Fikir Önderleri Forumu**'nun ilk toplantısı gerçekleştirildi.


GLORI ALSANCAK
ŞENRESIDENCE
|| temelsan.com.tr

ESİAD 7/8. DÖNEM YÖN. KURULU BAŞKANI

M.Ali Kasalı:

"Demokrasilerde bağımsız STK'ların verimli çalışmalar yaptığının altını çiziyorum!"

Öncelikle 15 Mayıs 1992'de kurulan ve 1994 yılında katıldığım ESİAD'ın 30. Yıla ulaşmış olmasından mutluluk duyduğumu ifade etmek isterim. Sayın Samim Sivri ve Sayın Enis Özsaruhan'ın başkanlık dönemlerinde Yönetim Kurulu üyeliği yaptıktan sonra Enis Özsaruhan'dan görevi devralıp 2004-2008 yıllarını kapsayan iki dönem ESİAD'ta başkanlık yapma onurunu taşıdım. İlk dönemin sonrasında 2007 Genel Seçimlerinin çalkantılı döneminde de başkanlığı sürdürmem istendi. Sanırım Derneğimizde en uzun süre başkanlık yapan benim.

Geriye dönüp baktığımda ESİAD'ın alışılagelen faaliyetleri dışında birkaç önemli başlık buluyorum. Bunlardan biri TÜRKONFED'in tohumlarının atılması. Enis Özsaruhan'ın başkanlık yaptığı, benim de yönetimde olduğum dönemde Batı Anadolu İş adamları ve Sanayicileri Federasyonu BASİFED kuruldu ve bu süreçte gözlemlemim şudur ki; ESİAD, TÜRKONFED'in kurulmasında en önemli rol oynayan iş insanları topluluğu olmuştur. Hatta bu işi tek başına kotardığı bile söylenebilir, çünkü bütün mutfak çalışmalarını ESİAD yapmıştır. İkinci döneminde başkan yardımcılığı yaptığım TÜRKONFED'in kuruluş çalışmaları içinde olmak, katkı koymuş olmak beni çok mutlu etmiştir.

İkinci önemli konu olarak Türkiye'nin Avrupa yolculuğunda iş hayatının ağırlığına baktığımızda TÜSİAD'ın gayretlerinin hemen arkasından ESİAD'ın gayretlerinin geldiği görünür. Özellikle Ege Bölgesi'nde insanların AB'yi yakından tanımaları için Muğla'dan Aydın, Manisa ve Çanakkale'ye, Balıkesir'den Uşak, Denizli, Kütahya ve Afyon'a kadar bölgenin bütün illerinde çalışmalar yaptık. En büyük katkılarımızdan biri de o günkü AB Genişlemeden Sorumlu Komiseri Günter Verheugen'in İzmir'de ağırlanmasıdır. O günlerde Verheugen; İstanbul'da iş çevreleri, Ankara'da siyasi çevreler, Diyarbakır'da da Kürt sorunu ile ilgili görüşmeler yapıyordu. Verheugen'e bir mektup yazdım ve Türkiye ile ilgili AB kararlarının İstanbul, Ankara ve Diyarbakır üçgeninde yapılan görüşmelerle sonuçlandırılmasının sağlıklı olmayacağını, Batı Anadolu ve İzmir'de incelemelerde bulunmadan alınacak kararların eksik kalacağını bildirdim. İki ay içinde İzmir'e geldi ve çok etkilendi. Çok iyi hatırlıyorum, ayrılırken şöyle bir ifade kullanmıştı: "Burası eğer bağımsız bir bölge olsaydı, yarın sabah AB'ye girmesi için karar almakta hiç zorlanmazdık." Bu açıklamayı sadece bana yapsaydı, ev sahibine yapılmış bir nezaket olarak algılanabilirdi ama İzmir'den İstanbul'a gittiğinde dönemin Hürriyet gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Ertuğrul Özkök'e de aynı ifadeyi tekrarlamış, Özkök de ertesi günkü yazısında İzmir'in ve bölgenin bu niteliğini bizzat Verheugen'den duyduğunu kaleme almıştı.

Günter Verheugen, İzmir ziyaretinin ardından 2005 Ekim'inde "Sizleri diğer AB Komiserlerinin de tanımasını istiyorum. Bunun Türkiye ile ilgili verilecek kararlarda etkili olacağını düşünüyorum" diyerek, bizi Brüksel'e davet etti. Oradaki bütün programımızı bizzat kendisi düzenledi. Unutamadığım bir nokta; o görüşmelerimizin her birinde, ilk önce bu ziyareti hangi kaynakla yaptığımız, hükümet tarafından desteklenip desteklenmediğimiz, yolculuk masraflarını kimin karşıladığının sorulması oldu. Bir sivil toplum örgütü olduğumuzu, Brüksel'e kendi kararımız ile masrafları tamamen kendimiz karşılayarak geldiğimizi söylediğimizde, yaklaşımları olağanüstü olumlu bir havaya bürünüyordu. Burada yaptığımız temaslarda gördük ki; bir STK'nın tamamen gönüllü ve bağımsız kurum olması çok önemliydi. Gerçek demokrasilerde bağımsız STK'ların verimli çalışmalar yaptığının altını çizdik ve ülkemizdeki SİAD oluşumlarının ve TÜRKONFED'in kurulmasındaki gayretlerimizin de ne kadar yerinde olduğunu bir kez daha tespit ettik.

Maalesef bugün geriye doğru baktığımızda sivil toplum örgütleri, iş hayatı ve kamuoyu bakışının ESİAD düzeyinde bir bilinç içinde olmamasının bizi AB yolunda ne kadar uzaklara savurduğunu görebiliyorum. Takdir konusu ise ESİAD'ın Avrupa Birliği ile ilgili çalışmalarına hala yılmadan devam ediyor olmasıdır.

Başkanlığım sırasında unutamadığım bir anımı da paylaşmak isterim. O günün muhalefet kanadı CHP ve iktidar kanadı AKP milletvekilleri ile programlı yemekler yiyorduk. Bu görüşmeler bize İzmir ve bölgenin ihtiyaçlarını aktarma fırsatı veriyordu. Zamanın Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ve Ana Muhalefet Partisi Başkanı Deniz Baykal'ı da ağırlama fırsatı yaratmıştık. Deniz Baykal'ın katıldığı toplantının açılış konuşmasını ben yaptım. Baykal'a hitaben; Türkiye'deki demokrasi sorununun CHP'nin bir türlü iktidara gelememesi ile ilişkili olduğunu ifade ettim. Demokrasi ancak iki kanadı ile uçar, sosyal demokrat görüşün bir türlü iktidara gelememesi ve ülkenin sürekli sağ partiler tarafından yönetilmesi, demokrasinin yerleşmesi konusunda önemli sorunlar oluşturduğu inancımı belirttim. Gelişmiş ülkelerde bir nöbet değişimi yaşandığı, sosyal demokrat iktidarlardan sonra liberal görüşlerin iktidara geldiği konusu da ifademde yer aldı. Bunun en güzel örneği İngiltere'de yaşanır. İşçi Partisi ve Muhafazakar Parti iktidarları sürekli nöbet değiştirerek ülkeyi yönetir. Almanya'da da sosyal demokratlar ile Hıristiyan demokratlar sürekli yer değiştirirler ve birbirlerini denetleme imkanı da elde ederler. Türkiye'de demokrasinin temel ihtiyacı olan bu denetleme mekanizmasının çalışmadığını ve demokrasinin sorunlu olduğunu da sözlerime ekledim.

Sanırım bu görüşlerimi Baykal, bir itham olarak değerlendirdi. Arka sıralarda oturan Kemal Anadol'u yanına çağırdı. Kürsüye çok yakındılar ve konuşulanları duyuyordum. "Sen beni nereye getirdin? Biz buraya dayak yemeğe mi geldik" tarzında cümleler kurdu. Kürsüde epeyi tedirgin oldum ve toplantının gidişatı konusunda kaygılandım. Baykal benden sonra söz aldı. Kürsüde biraz duraladı. Kağıtları evirdi çevirdi. Sağına soluna baktı. Sonunda "Sayın Başkana teşekkür ediyorum. Bizi iktidarda görmek istediğini anlıyorum" dediğinde, bir anda rahatlamıştım. Bu bende hoş bir anı olarak kaldı.

Derneğimize nice 30 yıllar dilerken, ilk kadın başkanımız Sibel Zorlu'ya da bu onurlu görevde başarılar diliyorum.

westpark
OUTLET

Bi DÜNYA Marka

Ege'nin EN BÜYÜK Outlet'inde

ALTINYILDIZ CLASSICS • ALVİNA • ATAKÖY • ATASUN OPTİK • AVVA • AVŞAR SİNEMASI • BERGELLO • BEKO • BEYMEN BUSINESS • BİLT • BLACKSPADE • BOSCH • CED-GO • CİO OPRİK • COLİN'S • DAGİ • DAMAT • DAMAT I TWEEN I D'S • DOQU HOME • ECROU • ECZANE • ENZA HOME • FİZYOCİTY • FLO • FLORMAR • GRATİS • GREYDER • HATEMOĞLU • HUMMEL • İKİLER • İPEKYOL • KAPSHON • KARACA • KASABA • KEMAL TANCA • KİĞİLI • KİKA KİTAP KAFE • KOTON • LASOLE • LESCON • LOYA • LTB • LUFİAN • MADAME COCO • MAVİ • MERT OPTİK • MİNİ CİTY • MİXX • NETWORK • ÖZDİLEK • PAULMARK • PENTİ • PİCCOLO OYUNCAK • PİERRE CARDİN • PİNK LOVERS • PROFİLO • REEDER • REEMA FİT • RELAX MODE • RUBA • SAMSUNG • SKECHERS • SPAZİO • İNSTREET • SPORTHİNK • SUWEN • SÜVARİ • ŞİMAL • TAÇ • TİFFANT&TOMATO • TOYZZSHOP • U.S. POLOASSN. • VAVACARS • VENA • VESTEL • WATSONS • YATAŞ BEDDİNG • PUFFY • YVES ROCHE • ALSANCAK UNLU MAMÜLLERİ • ARBY'S • ATOMİX-C • BAYDÖNER • BOSTON DONUT'S • BİSQUİTTE • BURGER KİNG • BURSA KEBEP EVİ • GLORİA JEAN'S • HARİBO • ISABELLA • İSTANBUL BORSA KURUYEMİŞ • KUMPİR STOP • AFYON LOKUM ATÖLYESİ • MACARONİ • MC DONALD'S • XIAOMİ • OTTOMAN • ÖZSÜT • PİDE BY PİDE • POPEYES • SBARRO • SİR WİNSTON CAFFE • SOULMATE CAFFEE • STARBUCKS • TAHİL EVİ • TAVUK DÜNYASI • USTA DÖNERCİ

ESİAD 9. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Sıtkı Şükürer:

"Kentin EXPO adaylığını desteklemek için Recep Tayyip Erdoğan'ı İzmir'de ağırladık"

ESİAD'ın 30. Yılını kutladığımız bugünlerde geriye dönüp baktığımda, başkanlık yaptığım süreçte, hiç şüphesiz tepe noktasındaki ESİAD etkinliği, dönemin başbakanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ilk defa bir SİAD düzleminde İzmir'de ağırlanıyor oluşuydu.

Bu toplantının üzerinden 10 küsur yıl geçti. AK Parti'nin o zamanki görüntüsü günümüzden çok farklıydı. Özellikle ekonomi Ali Babacan'ın yönetiminde çok istikrarlı bir çizgide gidiyordu. Avrupa Birliği ile ilişkilerimiz olumlu yönde ilerliyordu. Yanı sıra sınır komşularımız ile ilişkilerimiz son derece olumluydu, Kürt meselesinde ise barış sürecinde mesafe alınıyordu. Yani AK Parti'nin en pozitif dönemi yaşanıyordu. Dolayısıyla toplantıda benim yaptığım konuşmada da o havaya paralel olarak takdir cümleleri kullanmıştım.

Bizim amacımız, Başkanlar Kurulunda yaptığımız görüşmeler çerçevesinde EXPO Dünya Fuarı adaylığına kentimizin gösterilmesiydi. Zira o dönem Ankara Belediyesi çok ciddi bir çaba içindeydi ve iktidar belediyesi olduğu için şansı yüksek görünüyordu. İzmir Konsoloslar Birliği Başkanı Ömer Kaplan aracılığıyla önce Hüseyin Çelik'e, onun üzerinden de Recep Bey'e ulaştık ve kendisini İzmir'e davet ettik. Bir başbakanın hele hele Recep Tayyip Erdoğan gibi bir başbakanın böylesi bir toplantıda ağırlanmasında ne zorluklar yaşayacağımızı açıkça öngörmemiştik. Tam 1 ay öncesinden toplantıya katılacakların tamamının emniyet ve MİT soruşturmaları yapıldıktan, oturma düzeni ile alakalı en aşağı

AK Parti il merkezinde 3-4 toplantı geçirdikten sonra işin en kritik aşaması; toplantıda Recep Tayyip Erdoğan'ın yapacağı konuşmayla ilgili bölümdü. Sayın Başbakanın 25'e yakın metin yazarı olduğunu biliyorduk. Hazırladıkları taslak metin tam 3 kez ESİAD'a gelerek bizim görüşümüze sunuldu. Eksik, katılımcıları rahatsız edecek bir şey varsa "Lütfen düzeltin, vurgulamamız istediğiniz bir şey varsa, lütfen ekleyin!" diye 3 kez gidip geldikten sonra konuşma metni netleşti.

Kaya Termal Otel'de düzenlenen toplantıya İzmir'deki Oda ve STK temsilcileri ile iş dünyasından yaklaşık 850 kişi katılmıştı. Toplantı öncesinde salon kurt köpekleri tarafından kontrol edildi. Bir başbakanın bu kadar hassasiyetle korunuyor olması Türk devletinin bu konudaki geleneklerinin bir göstergesiydi. ESİAD onlarca defa bakan seviyesinde konuk ağırladı ama alınan güvenlik önlemleri ve uygulamalar onlarla kıyas kabul etmezdi.

Toplantıda Başbakan Erdoğan her ne kadar prompter kullanıyor olsa da metne olağanüstü hakim olmuş, içselleştirmiş şekilde kitleleri etkileyen güzel bir konuşma yaptı. Bizim amacımızla bağlantılı olarak ben yaptığım konuşmanın finalinde tabii ki davetimize icabet ettiği için Başbakana teşekkür ederek, tüm katılımcılar adına "EXPO'yu İzmir için istiyoruz" dediğimde, Başbakan da "Size verdim" diyerek büyük alkış aldı ve biz de amacımıza ulaşmış olduk. Ama o süreç içinde toplantı boyunca yaşanan stresler, hele hele oturma düzeninde daha önceden eşli olarak saptanmış oturma düzenine AK Parti İl Başkanının kendi kızını benim eşimin yerine oturtmasına Başbakanın gösterdiği tepki benim için hakikaten unutulmazdı. Başbakan eşi yerine kızı ile gelmişti. Küçük kızı her saniye cep telefonu ile meşguldü. Genç kızdır diye düşündüm. Sonradan anlaşıldı ki bizim tüm konuşmalarımız en ince ayrıntısına kadar Sümeyye Erdoğan tarafından not ediliyordu. Böyle bir enteresan öyküdür bu.

ESİAD'a nice yıldönümleri ile birlikte dönem başkanımız Sibel Zorlu'ya başarılar diliyorum.

11. Dönem (2014-2017)

- İzmir'in tarihini anlatan **"İzmir 1900"** kitabı yayınlandı.
- Dönemin Ana Muhalefet Lideri **Kemal Kılıçdaroğlu** ve Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı ESİAD'ın konukları arasında yer aldı.
- Türkiye-AB ilişkilerine ve farkındalık çalışmalarına her zaman önem veren ESİAD, Avrupa Birliği Bilgi Merkezi olarak AB üyesi ülkelerinin büyükelçilerini ağırladı.
- Dernek, sosyal sorumluluk projelerine devam etti. Ege Bölgesi'nde yaşayan çiftçi ailelerinin çocuklarına destek verdi.
- 32. YİK toplantısına **Prof. Dr. İlber Ortaylı** konuk oldu.

12. Dönem (2017-2021)

- 33. YİK toplantısında zamanın TÜSİAD Başkanı konuk oldu.
- **"TÜSİAD Sür Konferansı"**, sürdürülebilirliğe önem veren ESİAD işbirliğinde İzmir'de gerçekleşti.
- Her yıl belirli bir tema altında yapılması planlanan **ESİAD SÜR** konferansının ilki "Sürdürülebilir Tarım ve Teknoloji" başlığıyla gerçekleştirildi.
- AB çalışmalarında **"İzmir Avrupa Birliği Gençlik Forumu"** ve "İklim Değişikliği ile Mücadele ve Sürdürülebilirlik Zirvesi" büyük ilgi gördü.
- ESİAD, İzQ Girişimcilik ve İnovasyon Merkezi ortakları arasına katıldı.
- **"İzmir'de Ticaret Hayatı ve Çarşılar 1850-1930"** kitabı yayınlandı.

13. Dönem (2021-Eylül 2022)

- ESİAD 35. YİK toplantısına, CHP Lideri **Kemal Kılıçdaroğlu** konuk konuşmacı olarak katılıdı.
- "ESİAD Liderler Buluşması" toplantılarına, İYİ Parti Genel Başkanı **Meral Akşener** ve DEVA Partisi Genel Başkanı **Ali Babacan** katıldı.
- ESİAD Üyeleri; Dışişleri Bakan Yardımcısı, Avrupa Birliği Başkanı ve Büyükelçi'yle buluştu.
- ESİAD, sanayi-mesleki eğitim bağlantısının güçlendirilmesine somut projelerle katkı sağladı.
- Dernek; sanayici ve iş insanları ile finans kaynağını buluşturmak amacıyla İzmir'de bir ilk'e imza atarak, ülke çapında katılımcıların yer aldığı **ESİAD Yatırım Zirvesi**'ni düzenledi.

ESİAD 10. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Bülent Akgerman:

"'Demokraside çareler tükenmez' denir. Ancak, Türkiye'de çareler demokrasiyi tüketiyor."

Bugünlerde 30. Yılını kutlamakta olan Türkiye'nin en saygın Sivil toplum kuruluşlarından biri olarak tanımladığım ESİAD'ta 2011 yılında her biri birbirinden değerli ve kendi konularında iz bırakmış yönetim kurulu üyelerimle göreve başladık. Harika bir ekip olduk ve birçok konuda güzide derneğimizin tarihinde ilklere imza attık. Daha seçilmeden önce attığımız bir imza vardı. Tüm ESİAD üyeleriyle, yönetim kurulunun özgeçmişlerini paylaştık. Üyelerin kime oy atacaklarını bilmelerine fırsat tanıdık. Seçildikten sonra da hafızamda yer eden bir cümle sarf ettim. "Ben kilomu kontrol edebilmek için her gün tartılırım. Bugünden itibaren özgül ağırlığıma ek olarak yüklendiğimiz bu büyük sorumluluğun ağırlığı da tartıya çıkacak" demiştim. Nitekim yönetim kurulu üyeleri ile ve tabii ki genel sekreterliğimiz çalışanları ile birlikte ESİAD'ta ilklere naçiz imzalar attık.

En anlamlı ve uzun soluklu olarak ESİAD'ın kurumsallaşma çalışmalarına giriştik. Prof. Dr. Bahattin Taylan ve ekibi ile ISO 9001 belgesi alabilmek için Derneğin bütün süreçleri ile ilgili tüm prosedürleri oluşturduk. Ayrıca en az bunun kadar önemli, Prof. Dr. Aylin Göztaş ve ekibi ile de; üye ilişkileri ve aidiyet duygusunu geliştirerek daim kılmak, derneğimizin bölge ve İzmir iş dünyasını temsil etme ve baskı kurma gücünü geliştirip pekiştirmek, ülke çapında tanınan bir AB Bilgi Merkezi olabilmek, stratejik amaçları üzerine çalıştık. Sonuç olarak ESİAD Stratejik Gelişim Planını hazırladık ve ne mutlu ki bu stratejik belgeye bizden sonraki yönetim kurulları da sahip çıktı.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun iş hayatına getirdikleri başta olmak üzere iş dünyasını doğrudan ilgilendiren birçok yeni yasa ve mevzuat değişiklikleri ile ilgili bilgilendirme toplantıları yaptık. Konunun uzmanları ile konuları derinlemesine anlama fırsatını yarattık.

Bakanlar, genel başkan seviyesinde siyasi parti yöneticileri ile toplantılar düzenledik, hatta Kemal Derviş'i de getirdik. En mühimi de İzmir milletvekilleri ile istişare toplantılarını gerçekleştirmemiz oldu. Kahvaltılı toplantılarımız da çeşitli kesimlerden ilgi gördü. Kanaat önderleri, gazeteciler ve akademisyenlerle bir araya gelip, farklı tonda, farklı renkte, farklı boyuttaki konuları tartışma ortamları yarattık.

Bugün aklıma geldikçe şaşırdığım iki husus var. Birincisi görev aldığımız dönemden itibaren günümüzde iyice ve insafsız şekilde gündemde olan kadına şiddet konusunda Karşıyaka Soroptomist Derneği ile birlikte konuyu gündeme getirdik… Daha da enteresanı bir dış politika paneli düzenledik. Başlığı "Başkasının Projesi mi, Türkiye'nin Tercihleri mi" şeklindeydi. Çok enteresan konuklarımız vardı. Hatırladığım kadarı ile bu panel, ESİAD'ın internetten ilk kez canlı yayınladığı paneldi. Tespit edilen sorun ve konular; sanki o gün yapılmış kehanetleri içeriyordu diyebilirim. Çünkü oradaki öngörülerin hepsi günümüze kadar bir bir gerçekleşti. Keşke bunların hepsini bir yazılı belge haline getirmiş olsaydık. Çok daha büyük kitlelerle daha önce paylaşabilmiş olsaydık diye düşünüyorum.

Yapılmış birçok toplantı; enerji, inovasyon, belki de İzmir'de ilk defa ele alınan fütürizm ve tabii ki bir çok STK'nın düzenledikleri gibi dış ticaret ve ekonomi ile ilgiliydi. Kotarabilmekten gurur duyduğum başka bir etkinlik ise maalesef artık hayatta olmayan "Tanrılar Okulu" kitabının yazarı Stefano D'Anna'nın toplantısıydı. Harika bir sunum yapmıştı ve gerçekten tüm üyelerin keyif aldığı bir toplantıyı gerçekleştirmiştik. Bu arada sanatsal, kültürel faaliyetlerin eşlik ettiği, üyeleri kaynaştırma etkinliklerimizi oldukça fazla çoğalttık.

Ülke ekonomisine ilişkin birkaç not iletmek istiyorum. Batılı gelişmiş ekonomilerde iki ayrı değişkenin birbiriyle etkileşimini ölçebilmek, anlayabilmek bir bağlantı kurabilmek için "Ceteris Paribus" yaklaşımı sergilenir. Yani iki ayrı değişkeni ölçerken diğer tüm değişkenlerin sabit olduğu varsayılır. Ancak Türkiye ekonomisindeki değişkenlerin çok uzun yıllardır, belki de geçmiş 40-50 yıldır hiçbir kitaba, hiçbir öğretiye uymayan hatta Ceteris Paribus'ta bile farklı sonuçlar verdiğini biliyoruz. Maalesef hükümetler oy kaygısıyla birçok kez popülist yaklaşımlar sergiler ve ekonomide aynı bu dönemde olduğu gibi ileride çok daha büyük diyetler de ödettirecek yanlış kararlar alırlar. Burada da kök sebebe, kök nedene dönmek gerekiyor. Araç kullanmak için bir ehliyet, mühendislik yapabilmek için bir diploma gerekirken politika yapabilmek için herhangi bir ehliyet, sertifika, diploma gerekmiyor. Siyaset yapanlar, siyasi bilgiler fakültelerinden mezun olmak zorunda değil ve ekonominin başına geçecek olanlar da ekonomist olmak zorunda değil. Ancak daha da kötüsü Türkiye'nin hiçbir şekilde çağdaş olarak nitelenemeyecek bir Seçim Kanunu ve Siyasi Partiler Kanunu var. Bu iki kanun değişmeden de maalesef siyasete kalite gelmesi mümkün değil.

"Demokraside çareler tükenmez" denir. Ancak, Türkiye'de çareler demokrasiyi tüketiyor. En güzel örneği yakınlarda Büyük Britanya'da yaşadık. Tarihindeki en kısa süreli görev yapan başbakan istifa etmek zorunda kaldı. Çünkü kendine göre kurguladığı ekonomik politikalar, gerçekten bağımsız olan Büyük Britanya Merkez Bankası tarafından uygulanamaz olarak nitelendi ve Liz Truss istifa etti. Bizde ise tam tersi oluyor ve Merkez Bankası başkanları görevden alınıyor.

Çok uzun makaleler, hatta kitaplar yazılabilir. Ancak mümkün olduğunca şeffaf, hesap verebilir ve uzun vadeli olarak uzmanlarla kotarılacak yeni ekonomik politikalara ihtiyacımız var. Bu politikaların uygulaması, diyeti de ödeneceği için seçimlerden sonraya kalacak gibi görünüyor. Acı ama gerçek…
Türkiye'de her zaman aynı şey oluyor. Bu zorlu dönemde yönetime gelen ESİAD'ın ilk kadın başkanı Sibel Zorlu ve yönetim kuruluna da başarı dileklerimi iletiyorum.

ESİAD 11. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Mustafa Güçlü:

"Gerek kamu kesimi gerekse özel kesimin borç yapısının sürdürülebilir seviyeleri zorladığı açıktır."

Derneğimiz ESİAD'da genel eğilim, yönetim kurulu başkanlarının önceki dönem başkan vekilleri ya da en azından yönetim kurulu üyeleri arasından seçilmesidir. Ancak, 2014-2017 yıllarını kapsayan dönem için, yönetim kurulundan aday çıkmaması nedeniyle, bu genel eğilim dışında, davetle 12. Dönem ESİAD Yönetim Kurulu başkanlığı görevini üstlendim. Başkanlık yıllarım gerek ülke gerekse iş dünyası örgütleri için zorlu bir dönemdi. Adaylıkta yaşanan boşluğun bir nedeni de bu durum olabilir.

Göreve geldiğimizde 2014 yerel seçimleri henüz tamamlanmıştı. Ardından 2014 Ağustos ayında da Cumhurbaşkanlığı seçimi yapıldı. 2015 Haziran'da ve ardından Kasım ayında iki genel seçimi yaşadık. Bu iki seçim arasındaki sıkıntılı süreç ülke gündemini meşgul etti.

2016 yılında 15 Temmuz darbe girişimi oldu. ESİAD olarak, demokrasiye ve demokratik kurumların önemine vurgu yapan basın açıklamamızı sıcağı sıcağına kamuoyuyla paylaştık. 2017 yılında Başkanlık sistemine dair referandum yapıldı. 2014-2017 döneminde zaman zaman yoğunluk kazanan terör olaylarına şahit olduk. Söz konusu dönemi böylesine yoğun bir gündem yaşayarak geride bıraktık.

Bu dönemde ESİAD'ın saygınlık ve ağırlığını, Dernek ilke ve değerlerinden ayrılmadan yaptığımız açıklamalar ve faaliyetlerle, her vesile ile hissettirdik. Bu karmaşık döneme ve şartlara rağmen çok önemli etkinliklere imza attık. Bu kapsamda, dönemin Ana Muhalefet Partisi Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu başta olmak üzere, birçok önemli politikacı ve uzmanı etkinliklerimize konuk konuşmacı olarak ağırladık.
12. Dönem Yönetim Kurulu olarak ESİAD'ın finansal yapısını kuvvetlendirecek çalışmalar da yürüttük. Bu çalışmaların meyvesi olarak yeni döneme kaynak aktarabildik.

Bilindiği üzere, ESİAD özellikle toplumumuzun Avrupa Birliği'ne üyelik sürecinde bilgilenmesi ve bilinçli bir katılım performansı göstermesi yönünde ciddi katkılarda bulunmaya çalışıyor. Bu anlayışla, 1996 yılından beri Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu ile iş birliği halinde İzmir Avrupa Birliği Bilgi Merkezi'ne ev sahipliği yapıyor. Başkanlığım döneminde yükselen mülteci sorunu başta olmak üzere birçok konuda Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu Başkanı, Büyükelçi ile çok yakın temaslarımız oldu. Öte yandan, Türkiye'deki bütün Avrupa Birliği Bilgi Merkezlerinin tek çatı altında olması yönünde alınan karara karşı, ev sahibi tek sivil toplum kuruluşu sıfatımızın devam etmesini sağlamak üzere, olağanüstü bir çaba gösterdik. Bunun sonucu olarak İzmir AB Bilgi Merkezimiz ağ içinde tek sivil toplum kuruluşu olan ESİAD ev sahipliğinde faaliyetlerine başarıyla devam ediyor.

Başta yerel yönetimler olmak üzere kamu kurum ve kuruluşlarıyla iyi ilişkilerimiz dönemimizde de devam etti. Bulunduğumuz ve temsil edildiğimiz her platformda saygın ve önde gelen iş dünyası örgütü olarak önemli görevler üstlendik. İzmir Ekonomik Kalkınma Koordinasyon Kurulu (İEKKK) içinde özellikle ekonomik konularda yönlendirici rolümüzü bu dönemde bir üst seviyeye taşıdık. Ekonomik konuları yaptığımız sunumlarla kurul gündemine taşıyarak, tartışılmasına vesile olduk.

Son olarak ekonomiye dair görüş ve değerlendirmelerimi de paylaşmak isterim.

Ülkemizin büyüme ve refah hedeflerine, nitelikli üretime odaklanan, başta gıda olmak üzere temel tüketim gereksinimlerine cevap veren bir üretim modeliyle ulaşılabileceğine inanıyorum. Teknoloji yoğunluğu yüksek, ihracatı da göz önüne alan stratejik üretim planlaması yapılması gerektiğini düşünüyorum. Bu kapsamda bir planlama teşkilatına da ihtiyaç var. Son zamanlarda iyice bozulduğuna şahit olduğumuz gelir dağılımındaki bozuk yapıyı düzeltmek de oldukça önemli. Bunlara ek olarak barış odaklı dünya ve bölge politikaları ekonomik gelişme ve istikrar için hayati nitelikte.

Gerek kamu kesimi gerekse özel kesimin borç yapısının sürdürülebilir seviyeleri zorladığı açıktır. Bu bağlamda, yatırım ve borçlanma politikaları noktasında, belli bir fizibiliteye dayalı geri dönüş güvenliği sağlanan borçlanma yapılmalıdır. Bu husus kıt kaynakların rasyonel kullanımını sağlayarak pekiştirilmelidir. Altyapı yatırımları gösterişten uzak, ihtiyaçlara gerçekçi bir seviyede cevap veren ve doğru finansman yöntemleriyle fonlanan özellikte olmalıdır. İnsan kaynağına yatırımı da bu kapsamda değerlendirerek önceliklendirilmesine ihtiyaç var. Altyapı ve genel üretim gücü arasındaki bağlar doğru bir biçimde tesis edilmelidir. Kamunun yatırım dışı cari harcama kalemleri ile özel sektörün işletme sermayesi ihtiyaçları için borçlanmalarına özellikle dış borçlanma durumunda kesin sınırlar getirilmelidir. Yatırımlarda hesapsızlığa, hovardalığa kesinlikle son verilmelidir. Neoliberal dünya düzeninin akışına kendisini bırakmış bir ülke olmak gerçeği, yaşanan problemlerin kaynağı olduğu gibi, gelecek dönem bakımından da en riskli unsur özelliği taşımaktadır.

İçinde bulunduğumuz yüksek enflasyon, faiz ve kur sarmalından istikrar sağlayıcı politikalar sayesinde çıkabileceğimize inanıyorum. Bu inançla, doğru, teknik geçerliliği olan, hayalcilikten uzak, bağımsız kurumlar eliyle yürütülecek politikalarla, dış ticaret, cari açık, kamu maliyesi ve bütçe gibi temel ekonomik göstergelerde denge sağlanması gerektiğini düşünüyorum.

ESİAD'ın 30. yılını kutlarken, dönem başkanımız Sibel Zorlu'ya da başarılar diliyorum.

SARIGÖZOĞLU

GELENEK
GÜVEN
TEKNOLOJİ

"Since 1957"
65
SARIGÖZOĞLU

www.sarigozoglu.com.tr • info@sarigozoglu.com.tr

En güncel vergi haberleri ve kapsamlı kanun rehberleri

Vergi Port'ta
powered by CENTRUM

vergiport.com adresinden **mail bültenimize** abone olabilirsiniz.

CENTRUM
Vergi • Denetim • Danışmanlık
Çıtayı yüksetiyoruz

ESİAD
Yatırım Zirvesi
Gümüş Sponsoru

ESİAD 12. DÖNEM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Fadıl Sivri:

"Ülkemiz, `Cumhuriyet'in ikinci yüzyılına son 40 yıldır üretimini ve ihracatını gerçekleştirdiği aynı ürün gamıyla girmemeli ve yüksek teknolojide derinleşmelidir."

ESİAD üyeliğimin ilk defa yönetim kurulu üyeliğine dönüşmesi, 2008 yılında Sayın Sıtkı Şükürer'den aldığım bir telefonla başladı. Sıtkı Şükürer başkanlığındaki 9'uncu Dönem Yönetim Kurulu'nda bulunarak, ESİAD'ı yakından tanıma ve katkı verme sürecim başladı.
ESİAD, kurumsal yapısı, köklü gelenekleri, ülkemizin ekonomik ve sosyal meselelerine, Ege'nin aydınlık, çağdaş, demokratik anlayışı ile yaklaşan, iş dünyasındaki etkin konumu ile bizleri derin bağlarla kendisine bağladı. Daha sonrasında 10'uncu Dönemde Sayın Bülent Akgerman ve 11. Dönem Sayın Mustafa Güçlü'nün başkanlık dönemlerinde yönetim kurulunda bulundum. Komitelerde görev yaptım ve 12'nci Dönemde de başkanlık görevini devraldım.

ESİAD 12'nci dönemi süresinde iç ve dış konjonktürde birçok gelişmeler yaşandı. Yerel seçimler öncesinde hazırladığımız "İş Dünyası Gözünden İzmir" dosyasını, il ve ilçe belediye başkan adaylarımızla paylaştık. AB üyelik sürecindeki dalgalı seyir, Rahip Bronson krizi, Boğaziçi Üniversitesi, İstanbul Sözleşmesi'nden çıkılması, çevre ve iklim krizinin kapıya dayanması, Brexit, sanayide dijitalleşme, endüstri 4.0 ve tarım sektörünün artan stratejik önemi, unutulmayan gündemler oldu. Bu dönemde yaşadığımız, gülümseyerek hatırladığım bir olay: Brexit Dönemi'nde Birleşik Krallık Büyükelçisi'ni ağırladığımızda yemek başlarken bir arkadaşımızın; "Sayın Büyükelçimiz nerede kaldı?" demesine, masada oturmakta olan Sayın Büyükelçi'nin Türkçe olarak: "Merhaba ben Büyükelçiyim" diyerek Pasolig kartını uzatması olmuştu.

Dönemimizde yayınlanmış 2018 Haziran tarihli ESİAD Yaşam dergi kapağımız kırmızı biberlerle bezenmiş "Acı Reçete" başlığını taşıyordu. Pek çok ekonomi otoritesinin görüşlerine yer verdiğimiz bu sayıda, bugün yaşadığımız ekonomik zorlukların göstergelerini o tarihlerde saptayarak hem alınması gereken önlemleri, hem de o günlerde pek de fark edilmeyen ekonomik parametrelerdeki bozulmanın işaretlerini ortaya koyan çalışmaları yayınladık ve yapısal önlemlerin süratle alınması gerektiğini işleyen pek çok etkinlik düzenledik ve açıklamalarda bulunduk.

12. Dönem tam bitmek üzereyken, Covid 19 ile bizleri tanıştıran bir dönem olarak akıllarda kaldı. Bu günlerde unutmadığım konulardan biri 11 Mart 2020 günü gerçekleştirdiğimiz dış politika ve siyaset etkinliğimizin arkasından aynı akşam Türkiye'de ilk vakanın görülmesi ile tüm ülkede yeni bir döneme girilmesi oldu. Bu etkinlik bizim dönemimizdeki son fiziksel etkinlik olarak hatırlandı. Aynı sebeple dönemim bir yıl uzadı. Bu zaman içinde sanıyorum 100'den fazla etkinliğe ev sahipliği yaptık.

Bilfiil içinde bulunduğum bu kadar dönemde değişmeyen şey: ESİAD'ın ele aldığı her konuda hukukun üstünlüğüne, kurumların bağımsızlığına ve bilimsel yöntemlere Cumhuriyetimizin laik ve demokratik ilkelerine bağlılığı, dik duruşu ile birlikte Avrupa Birliği yolunda ilerleme kararlılığı olmuştur. Mutfağında hazırladığı kapsamlı analizleri, oluşturduğu çözüm önerileri ve toplum adına fayda yaratan projeleri ile ESİAD her zaman üreten, söz söyleyen bir kurum olmuştur. Bu onurlu bayrak yarışında görev almış olmaktan son derece mutluyum.

Ekonomi konusundaki fikirlerimin başında, Türkiye'nin evrensel standartlarda bir demokratik hukuk devleti olma yolunda gereken adımları hızla atmasının ilk önemli aşama olacağını düşünüyorum. Küreselleşme döneminin ardından ülkelerin kendi kaynaklarını en iyi şekilde değerlendirme yoluna gittikleri kendi sınırlarında gelişmeye önem verdikleri bu dönemde enflasyonla mücadele ve finansal istikrar ancak ekonomik kaynakların popülist amaçlar yerine, uzun vadede kalıcı refah getirecek stratejik alanlara ayrılması ile gerçekleşebilir. Aynı zamanda çok kapsamlı bir eğitim reformuna ihtiyaç duyulmakta olduğunun, yüksek teknoloji ve katma değerli üretimin ancak yüksek standartta ve çağın gereklerini karşılayan bir mesleki eğitimin, akademik araştırma yapan kurumlarını gelişmesi ile mümkün olabileceğinin altını çizmek isterim. Bilimsel standartların yükselmesi için, üniversitelerin daha özgür bir fikri iklime sahip olması, stratejik alanlardaki bilimsel araştırmalara çok daha yüksek oranda mali kaynak ayrılması son derece elzem hale gelmiştir.
Ülkemiz, `Cumhuriyet'in ikinci yüzyılına son 40 yıldır üretimini ve ihracatını gerçekleştirdiği aynı ürün gamıyla girmemeli ve yüksek teknolojide derinleşmelidir. Son zamanda giderek artan beyin göçünün önlenebilmesi, yetenekli gençlerin yaşam kalitelerinin ve çalışma ortamlarının arttırılmasına, daha fazla nitelikli yatırımın teşvik edilmesine ve ciddi bir stratejik planlama dahilinde yeni istihdam alanlarının, hatta yeni mesleklerin yaratılmasına bağlıdır.

12'inci Dönemde yayınladığımız "ACI REÇETE" kapaklı 2018 Haziran tarihli ESİAD Yaşam Dergimizi ve bugünlere nasıl geldiğimizi hatırlamamız, çıkarılması gereken dersleri bir kenara not almamız dileğiyle, ESİAD'ımızın 30'uncu yılını heyecanla kutluyor, ilk başkanımız Sayın Oğuz Tatış başta olmak üzere, tüm geçmiş dönem başkanlarımız ile 12. Dönemde birlikte görev yaptığım Yönetim Kurulu üyelerimi saygıyla selamlıyor, yeni dönem başkanımız Sibel Zorlu'ya başarılar diliyor ve zaman içinde aramızdan ayrılan değerli büyüklerimizi bir kez daha rahmetle anıyorum.

TOLKAR®

SMARTEX®

Teknolojik, Ekolojik, Ekonomik Farklar

DÜNYANIN EN EKONOMİK ve EN GELİŞMİŞ

ÇAMAŞIR YIKAMA SİSTEMLERİ

www.tolkar.com.tr

YAPTIĞINIZ İŞİN ÖNEMLİ BİR PARÇASI OLMAK ADINA

PART OF YOUR DRIVE

ÜRETİYORUZ

Endo Endüstriyel olarak yabancı menşeili teknolojilerin tedarik ve satışıyla yetinmeyerek, kendi Ar-Ge departmanımızda yerli üretim teknolojileri de hayata geçiriyoruz.

TEKNOLOJİYE YÖN VEREN MARKALARI TEMSİL EDİYORUZ

Global sektörün önde gelen üreticilerini temsil ediyor, yalnız Türkiye satış organizasyonu ile yetinmiyor, satış öncesi ürün seçimlerinde projelere destek veriyor, satış sonrası teknik servis hizmeti sağlıyoruz.

OTOMASYON / MEKANİK / REDÜKTÖR / MEKATRONİK ÇÖZÜMLER

ENDO ENDÜSTRİYEL DONANIM VE OTOMASYON SİSTEMLERİ SANAYİ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
10053 SOKAK NO.9 ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ÇİĞLİ / İZMİR
www.endo.com.tr

endo
endüstriyel donanım ve otomasyon sistemleri

SIEMENS SCHAEFFLER Servomech Nabtesco APEX DYNAMICS, INC. MOOG

ESİAD
DOĞRU YATIRIM
FİNANSMANA ERİŞİM
GÜÇLÜ YARINLAR İÇİN
ESİAD
YATIRIM
ZİRVESİ
ORHAN TURAN
TUSİAD Yönetim Kurulu Başkanı
ESİAD

ESİAD Yatırım Zirvesi'nin yankıları sürüyor

6 Haziran'da iş insanları ile finans kaynağının İzmir'de buluşmasını sağlayan ESİAD Yatırım Zirvesi'nin yankıları sürüyor. Yatırım fonları ve kurumsal finans kuruluşları ile şirketleri buluşturan Zirvenin önemli çıktıları oldu. ESİAD Yatırım Zirvesi'nde stratejik birleşme ve devralma işlemlerinden finansal fon yatırımlarına, gelişmekte olan şirketlerin finansmana erişimlerinden halka arz ve sermaye piyasası işlemlerine çok geniş bir perspektifte kurumsal finansın tüm boyutları konuşuldu.

ESİAD Yatırım Zirvesi'ni Youtube kanalından izleyebilirsiniz.

Mustafa Karabağlı:

“Küresel rekabet gücünün ve büyümenin desteklenmesi için sonuç yatırıma çıkıyor.”

“Doğru Yatırım, Finansmana Erişim ve Güçlü Yarınlar İçin ESİAD Yatırım Zirvesi” mottosuyla yola çıkan ESİAD İzmir’de bir ilk’e imza attı …

Ülkemizin önde gelen kurumsal finans kuruluşları, yatırım bankaları, aracı kurumlar, birleşme & satın alma (M&A) ve finansal danışmanlık şirketleri, özel sermaye (private equity) ve girişim sermayesi (venture capital) fonlarından yetkililerin katılımıyla gerçekleşen Zirvenin açılış konuşmasında Mustafa Karabağlı şunları söyledi:

ESİAD 20 milyar dolardan fazla işlem hacmi yaratan, 150 binin üzerinde istihdamı barındıran Ege Bölgesi ihracatının yüzde 50’den fazlasını gerçekleştiren 1000’in üzerinde firmanın kümelendiği bir sivil toplum kuruluşudur. Aynı zamanda AB Bilgi Merkezi olan ESİAD, bu görevini 25 yıldır sürdüren ilk ve tek STK’dır. Bu yönü itibariyle AB’nin öneminin özellikle altını çizmek istiyorum ve bunun yatırım ortamını güçlendirecek bir kavram olduğuna ve özellikle de çağdaş uygarlık seviyesine ulaşmada önemli bir çıpa olduğuna işaret etmek istiyorum. Biz iş insanı ve sanayicilerin kümelendiği bir örgütüz. Bunun da doğal sonucu olarak bir vizyonumuz ve hedeflerimiz var. Burada iki kavram dikkati çekiyor. Bunlardan bir tanesi sürdürülebilir kalkınma diğeri ise küresel rekabet gücümüzün desteklenerek artırılması. Küresel rekabet gücünün ve özellikle büyümenin desteklenmesi için sonuç yatırıma ve yatırım yapılmasına çıkıyor.

“Üretim kapasitemizi artırmak için yatırım yapmak zorundayız”

Şimdi yatırım ortamına bir bakmamız gerekiyor, dünyada ve ülkemizde yatırım ortamı ne vaziyette. Dünyada Kovid-19 krizi ile birlikte çok ciddi bir daralma ve çalkantı meydana geldi. Özellikle tedarik zincirlerinde aksamalar, kırılmalar ve zorluklar yaşandı. Sadece bununla da kalmadı, gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkeler arasındaki ekonomik uçurum daha da derinleşti ve artmaya devam etti. Pandeminin sağlık yönünden etkisi azalırken üzerine bir de Rusya-Ukrayna Savaşı eklendi. Hammadde fiyatlarında artışlar, emtia fiyatlarında yükselmeler, enerji arzında sıkıntılar ve enerjiye ulaşmada zorluklar yaşanmaya başladı. Bunun sonucunda başlayan hammadde savaşları sürerken dünya ekonomisinin nereye evirileceğini öngörmek pek mümkün değil.

Dünyada bunlar olurken ülkemizdeki yatırımlara baktığımızda 2022’nin ilk çeyreğinde yatırımların ciddi biçimde düştüğünü görüyoruz. Sanayi üretim sürecimiz yatay olarak devam ederken ihracatımızda bir miktar artış görünüyor. Yatırımların düştüğü bir ortamda sanayi üretim sürecinin yatay görünümde olması aslında üretimde kapasitenin arttığının göstergesi… Yani bir miktar kapasite boşluğumuz vardı, onu bir miktar doldurduk. Bundan sonra yatırım yapmak zorundayız.

Biz de bu noktadan hareketle bir Zirve düzenleme kararı aldık. Amacımız ESİAD’ın bir köprü vazifesi görmesidir. Mottomuzu “Doğru yatırım, doğru finansman, güçlü yarınlar” olarak belirledik. Hangi bileşenleri buraya toplamayı hedefledik? Finans piyasasının tüm bileşenleri bu salonda bir aradalar. Özel fonlar, aracı kurumlar, çeşitli kalkınma bankacılığı ve benzer tüm finans kurumlarının temsilcileri burada, daha da önemlisi sanayici ve iş insanları burada. Hedefimizi gerçekleştirdiğimizi düşünüyoruz. Amacımız arz ve talebi bir araya getirerek bu iki bileşenin birbirini karşılamasını sağlamaktı. Buradan beklediğimiz olası sonuçlar da var. Bir tanesi, hızlı hareket, çabuk karar ve hemen yatırıma dönen neticeler elde etmek. Bunun da yüz yüze temaslar ile çeşitli seçenekleri bir araya getirerek mümkün olabileceğini düşünüyoruz. Bir diğer önemli beklentimiz, burada çeşitli vaka analizleri yapılacağı için yanlışlardan ders çıkarmak doğruları da referans edinmek.

Beş ayrı oturumda finans dünyasını ilgilendiren konular tartışılacak.

Birinci oturumumuz birleşme ve satın almaları içeriyor. İkinci oturum özel fonlar, üçüncü oturum girişim sermayesi fonları ve hızlı gelişen şirketlerdeki durumlar. Dördüncü oturumda halka arz var. Son derece önemli bir konu. Beşinci oturum ise yeniden finansal yapılandırma.

Bu son oturuma biraz dikkat çekmek istiyorum. “Yeniden Finansal Yapılandırma” finans dünyasının bir gerçeği.

Bir diğer gerçek ise vaktiyle bu finansman doğru karşılanmamış. Doğru karşılanmadığı için yeniden yapılandırmaya gidilmiş. Bugün burada dinlediklerimizden dersler çıkarıp doğru finansmana yönlenmemiz gerektiğinin bir kez daha altını çiziyorum. Birleşme ve satın almalara (M&A) dünya ölçeğinde baktığımızda 2021 yılında ciddi manada likidite bolluğu nedeniyle M&A piyasasının yükseldiğini ve artan bir trend olduğunu gözlemliyoruz. Ülkemizde ise TL'nin değer kaybına rağmen bu likidite bolluğundan bir miktar nasibimizi aldık. TL'nin değer kaybı dezavantaj yaratıyor gibi görünse de varlıklarımızın daha ekonomik hale gelmiş olması doğal olarak yatırımcıda bir cazibe yarattı.

"Dünyada ülkemize karşı önemli bir ilgi var"

2021 yılında dünyada 67 bin 500 M&A meydana gelmiş, bunun 434 tanesi ülkemizde gerçekleşmiş. Dolayısıyla aslında artan bir ivme ile bu iş devam ediyor. Bir başka önemli nokta, dünyada yenilikçilik ve girişimcilik adına ciddi anlamda potansiyele sahip olduğumuza dair bir istatistiği paylaşmak istiyorum. Dünyada 41. sıraya ilerlemişiz ve daha üst sıralara çıkmamız olası. Dünyada ülkemize karşı önemli bir ilgi var ve sermayenin ülkemize akacağını düşünüyorum. Halka arzda da ilginç rakamlar var. 2021 yılında Türkiye'de 52 halka arz gerçekleşmiş ve 21 milyar TL'nin üzerinde finansman girişi sağlanmış. Bunların yatırıma dönmesi ile ciddi bir büyümeye etkisi olacağını düşünüyorum. Tabii ki her şey güllük gülistanlık değil ve bazı zorluklarımız da var.

"En büyük avantajımız, üretim becerimiz"

2022 yılına baktığımızda bu zorlukların en başında küresel enflasyonist baskıların olduğunu görüyoruz. AB'de bile üretici fiyat endekslerinin yüzde 40'lara dayandığını görüyoruz. Önlem için piyasadan para çekme politikası güdülüyor. Bunu da faiz artırarak yapıyorlar. Likiditenin azalmaya yönelmesi gelişmekte olan ülkemiz için de bir tehlike.
Ülkemizin güçlü yanları da var. Bir kere lojistik olarak çok avantajlıyız ve modern bir lojistik alt yapımız var. Geniş üretim yelpazesine sahibiz birçok ürün ve yan sanayi ürünü üretiyoruz. Genç nüfusumuz ve dinamik insan kaynağımız mevcut. Bu da bence ülkemizin en büyük avantajlarından bir tanesi. Daha açıkçası üretim becerisine sahibiz.

"2021 yılında bir M&A deneyimi kazanmış biri olarak söylüyorum. Ülkemizin küresel rekabete ve küresel işbirliğine hazırlıklı olması gerektiğini düşünüyorum. Bu hazırlık tabii ki finansmana erişim ile başlayacak."

Rekabete hazır olmak sadece finansmanın bulunması demek değil, alt yapımız, makinemiz ve insan kaynağımızla buna hazır olmak demek. Bu hazırlığa başlamak bile inanın tüm sanayicilerimizi ve iş dünyamızı bir başka safhaya muhakkak ki sıçratacaktır.

Bugün gerçekleştirdiğimiz bu Zirve ile finansman ve yatırım pazarının İzmir'de kurulduğunu iddia ediyoruz. Gerçekten de biz burada tam bir Pazar kurduk. Bunun sonuçlarını hep beraber izliyor ve takip ediyor olacağız."

Çukur&Partners Avukatlık Bürosu Yönetici Ortağı

Devrim Çukur:

“İzmir’i yatırım dünyasının başkenti yapmak istiyoruz”

Çuku&Partners Avukatlık Bürosu Yönetici Ortağı Avukat Devrim Çukur, ESİAD Yatırım Zirvesi’nin nihai hedefinin İzmir’i yatırımın başkenti haline getirmek olduğunu söylüyor. Geleneksel hale getirilmesi ve uluslararası bir nitelik kazanması hedeflenen Zirve’yle ilgili “İzmir, yatırımın yönünü belirleyen kent olacak” diyor. Devrim Çukur ile Zirvenin ayrıntılarını ve gelecek hedeflerini konuştuk.

Öncelikle Yatırım Zirvesi fikri nasıl doğdu? Buradan başlayabiliriz…

Ege Bölgesi, İzmir İktisat Kongresi ile başlayan süreçten itibaren değerlendirirsek ekonomi ve iş dünyası buluşmalarını gerçekleştiren, entelektüel zeminin çok kuvvetli olduğu bir bölge. Üniversiteler, sanayi ve ticaret odaları, iş insanları dernekleri, sivil toplum kuruluşları bölgede inisiyatif geliştirerek liderlik yapıyor. Dolayısıyla İzmir, bir Yatırım Zirvesi’ne ev sahipliği yapmak için en uygun kentlerden biriydi. Hem yatırım fonları hem satın alma-birleşme piyasası, hem sermaye piyasası açısından İzmir’i bir merkez haline getirelim, bu buluşmaların merkezi olsun istedik.

Ülkenin mevcut koşulları Zirvenin düzenlenmesinde etkili oldu mu?

Aslında Türkiye’nin içinde bulunduğu durum nedeniyle yatırım fonlarının, yatırım işlemlerinin, birleşme ve satın alma ile sermaye piyasası işlemlerinin taşıdığı özel önemi dikkate aldık. Şirketler banka kredileri gibi geleneksel finansman yöntemlerini zaten kullanıyorlar. Ancak dünyada giderek artan şekilde kurumsal finans dünyasına yönelim var. Burada geleneksel banka finansmanının ötesinde fonların doğrudan yatırım yaptığı bir dünya, şirketlerin birbiri içerisinde yatırım yaptığı başka bir kurumsal finans dünyası var. Bu dünya giderek büyüyor. Örneğin dünyada bir fon ligi var. En başta bireysel yatırımcılar dediğimiz en küçük grup geliyor. Onlara genelde melek yatırımcı deniliyor. Bunun bir adım ötesinde daha büyük yatırımlar, girişim sermayesi dediğimiz fonlar var.

Bunlar da iki tür. Birincisi, halka açık girişim sermayesi. Bu, Sermaye Piyasası tarafından düzenleniyor. Diğeri ise Sermaye Piyasası üzerinden düzenlenmiyor. Şirketin doğrudan kendi fonları bunlar. Bu bir aile fonu olabilir. Hızlı büyüyen sektörlere, e-ticaret, bilişim, sağlık ve yaşam bilimleri sektörlerine yatırım yapıyorlar. Bunun bir adım ötesinde özel sermaye fonları var. Dünyada büyümenin esas unsurlarından birisi özel sermaye fonlarıdır. Fakat ne yazık ki bu uluslararası fonlar 2015 sonrasında, özellikle de 2020 sonrasında Türkiye’deki ofislerini kapattı. Yani Türkiye’ye yatırım yapmaz hale geldiler. Oysa bunlar çok kıymetli, sayısının artması lazım. Kısacası Türkiye’nin uluslararası alanda yatırım yapılabilirlik standartlarını taşıyamadığı bir döneme girdik. Borsada da yabancı fonların azaldığını gördük. Yatırım Zirvesi’ne giden süreç böyle başladı.

“Bir taraftan kurumsal finans tarafındaki fırsatların giderek yükselişe geçeceğini, bir taraftan geleneksel finansmana erişimin biraz daha zorlaştığını gözlemledik. Dolayısıyla bu Zirveyi düzenlemek için doğru zaman gelmişti”

Bir sorundan yola çıktınız…

Aslında bir fırsattan yola çıktık. 2022 Türkiye’sinde yüksek döviz kurları nedeniyle özellikle yatırım alma noktasında Türkiye’deki şirketlerin çok cazip hale geldiğini gördük. 2015, özellikle 2020 sonrasında mesafeli duran fonların tekrar Türkiye’yi merak etmeye başladığını gözlemledik. Özellikle birleşme-satın alma ve özel sermaye fonu işlemlerinin yeniden canlanacağı bir döneme girdiğimize dair bir işaret gördük. Halka açılmayı merak eden, halka açılmayı da bir alternatif finansman yöntemi olarak gören şirket sayısı gözle görülür şekilde artmıştı. Bir taraftan banka faizlerinin

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan:

"Unutmayalım ki zor global koşullar beraberinde yeni fırsatlar da getiriyor"

Zirvenin açılış konuşmaları bölümünde söz alan TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, Dünyada ve Türkiye'de son 10 yılda yaşanan ekonomik gelişmeler, salgın ve Ukrayna-Rusya Savaşı'nın yarattığı olumsuz etkiler üzerine görüşlerini belirttikten sonra konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Öte yandan önemli bir devri de kapatıyoruz. Özellikle 2008 finans krizinden sonra şahit olduğumuz, ekonomileri desteklemek için rekor düzeydeki parasal genişleme ve düşük faiz politikası sona eriyor. Büyük merkez bankaları öncülüğünde para politikalarında başlayan paradigma değişimi ile enflasyonla mücadelenin temel öncelik olduğu ve gerekirse büyümeden taviz verilebileceği bir döneme giriyoruz. FED'in faiz artışları ve bilanço küçültme adımları devam ederken gelişmekte olan ülkeler de buna paralel olarak faiz artışına gidiyor. Tüm dünyada finansman koşullarının zorlaşmaya başladığı bir döneme girmekteyiz.

Ekonomimizde ise geride bıraktığımız son 10 yıllık dönemde yapısal problemlerimizin kırılganlıklarımızı artırdığını görüyoruz. Türkiye ekonomisi potansiyeli çok yüksek, reel kesimi de yaşanan şoklara karşı son derece esnek bir ekonomi. Bunların yanında güçlü bir finans sistemimiz var. Keza nüfusumuz son derece genç ve dinamik. Tüm bu gerçekler ekonomimizi emsallerinden ve yakınımızdaki Avrupa ekonomisinden ayrıştıran güçlü yanlarımız. Bugün geldiğimiz noktada bu denli hızlı değişen ve bir taraftan da yeni fırsatlar sunan global koşullarda içerde yaşadığımız enflasyon, kur, faiz döngüsünden çıkamadığımız için bu fırsatları yeterince değerlendiremiyoruz. Dünyadaki değişimin hızını ve bunun sunduğu yatırım fırsatlarını da arzu ettiğimiz düzeyde yakalayamıyoruz. Rekabetçi kur ile küresel ekonomide yakalamaya çalıştığımız avantajlı konum işlerliğini kaybetmiş durumda. Artık ucuz iş gücü ile ihracatta rekabet kazanma devri yerini yüksek nitelikli işgücü ve teknoloji ile yüksek katma değer yaratmaya bıraktı. Başarılı şekilde bu sürece uyum sağlayan verimlilik artışını bu kanalla yakalayan ülkeler küresel ekonomide alan kazanacaklar. Yeni nesil otomasyon sistemlerinin işlerin geleceği, kamu politikaları ve insan kaynağı ihtiyacında köklü değişikliklere neden olması bekleniyor. Bunlara da bizim hazırlıklı olmamız gerekiyor.

Türkiye stratejik konumu, lojistik alt yapısı ve büyük pazarlara erişim olanağı ile uluslararası yatırımcılar için önemli bir yatırım merkezi. Bu rolümüzü güçlendirmek için hem özel sektör hem de kamu tarafında yürütülen çalışmaların hızlıca hayata geçirilmesini çok çok önemli buluyoruz.

Ekonomimizi dünyada ön sıralara taşımak istiyorsak, hukukun üstünlüğü, kurumlarımızın güçlenmesi, para ve maliye politikalarında istikrar, eğitim ve iş gücü gibi bazı kritik alanlarda doğru adımlar atarak gelişmeler kaydetmemiz gerekiyor. Üretim ve ihracatta katma değerin, verimliliğin, yüksek teknoloji ürünlerinin payının artması, yeni ve kapsamlı ticaret anlaşmalarıyla küresel pazarlara erişimimizin iyileştirilmesi, hizmet ticaretinin önündeki engelleri azaltarak AB gibi büyük ortaklarla ekonomik entegrasyonun derinleşmesi atmamız gereken diğer önemli adımlar.

Unutmayalım ki zor global koşullar beraberinde yeni fırsatlar da getiriyor. Ülkemizin içinde bulunduğu coğrafya bir taraftan son derece zorlu, fakat bir taraftan da iktisadi açıdan muazzam avantajlar barındırmaktadır. Bu potansiyeli girişimcilik ekosistemimizin dinamizminde görebiliriz. Son iki yıldır tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de girişimcilik ekosistemi önemli bir ivme kazandı. Dünyada sadece 2021 yılında 390 yeni unicorn doğdu. Geçtiğimiz mart ayında bu sayı 1066'ya ulaştı. Bu dönemde girişimcilik ekosistemimizde iki tanesi decacorn yani 10 milyar dolarlık değerlendirmenin üstünde olmak üzere toplamda altı adet girişim oldu. 2021 ülkemiz için hem yatırım hem de girişimciliğe olan yatırım bilgileri açısından bakıldığında tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaşılan yıl oldu. Girişimlere 294 yatırım çerçevesinde 1,5 milyar melek ve girişim sermayesi yapıldı. 18 yeni fonun kurulmasıyla 2017-2021 yılları arasında 850 milyon dolarlık bir fon hacmine ulaşıldı. 2022'nin ilk çeyrek raporları yatırımların şimdiden 1,028 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ortaya koyuyor. Bu gelişmeler önümüzdeki dönem de ekosistemimizin gelişmeye devam edeceğine, gelecek vaat eden ve global vizyonu olan girişimcilerimizin artacağına ve Türkiye'nin dünyaya çözüm üreten yeni unicornlar çıkaracağına olan inancımızı da pekiştiriyor.

Gelecek için umutlarımızı her alanda taze tutabilmek için bir yol haritasına ihtiyacımız var. TÜSİAD olarak geçen yıl yayınladığımız 'Yeni Bir Anlayışla Geleceği İnşa' raporunda değindiğimiz gibi kalkınmanın ana unsurları insan, bilim ve kurumlardır. Bu unsurları temel alan kalkınma hamlelerinin ivedilikle hayata geçirilmesi gerekiyor. Biraz daha açarsak; birincisi nitelikli eğitim ile insanı yetkinleştirme ve geliştirmeyi sağlamalıyız. İkincisi bilim, teknoloji ve inovasyona yatırım yapmalıyız. Üçüncüsü ekonomiden demokrasiye kadar tüm alanlarda güvenilir ve kapsayıcı kurumları ve kuralları hayata geçirmeliyiz. Yapılan araştırmada bu üç unsuru da 20 yılda OECD ortalamalarında yakalarsak kişi başı gelirimizin 30 bin dolara çıkacağını gösteriyor. Bu üç unsura odaklanarak varmayı hedeflediğimiz Türkiye; gelişmiş, saygın, adil ve çevreci bir Türkiye'dir.

Uluslararası alanda ise diplomasi ve işbirliği rol model olan, Batı dünyası ile ilişkilerini güçlendiren, uluslararası hukuka ve sözleşmelere bağlı, saygın bir Türkiye'yi hedefliyoruz. Kalkınmanın toplumsal boyutu da kritik önemdedir. Gelir adaletini tesis eden, bölgesel farklılıkları gideren, toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlayan, din, dil, mezhep, ırk köken ayrımı olmadan herkesin eşit ve özgür yaşadığı, toplumda hiçbir kesimi kalkınma sürecinde geride bırakmayan adil bir Türkiye olmaktan bahsediyoruz.

Ekosistemin dengesini gözeten, karbon nötr kalkınmayı başaran, gelecek kuşakları yeşil ekonomik dönüşümü içselleştirmiş bir yönetişim sistemi sunan çevreci bir Türkiye'yi benimsiyoruz. Ancak bunları başarırsak gençlerimize potansiyellerini gerçekleştirebilecekleri bir ülke ortamını sunabileceğimize inanıyoruz.

Elbette içinden geçtiğimiz koşullar kolay değil. Yine de geldiğimiz noktada hem fırsatlara hem de orta uzun vadeli hedeflere daha fazla konsantre olmalıyız. Bugün iş dünyasının farklı kesimleri bir araya gelecek ve yatırımlara ilişkin bilgi ve deneyimlerini aktaracak, bu kıymetli birlikteliğin ülkemizin potansiyelini açığa çıkaracak işbirliklerinin ilk tohumlarının atılmasıyla sonuçlanmasını umuyorum."

tekrar yükselmeye başlamasıyla bankaların yeni finansman temininde bir miktar daha muhafazakâr davranmaya başlamalarıyla geleneksel finansmana erişimin de bir tık daha zorlaştığı bir döneme girdik. Yani bir taraftan kurumsal finans tarafındaki fırsatların giderek yükselişe geçeceğini, bir taraftan geleneksel finansmana erişimin biraz daha zorlaştığını gözlemledik. Dolayısıyla bu Zirveyi düzenlemek için doğru zaman gelmişti.

Bu yüzden ekonomi değil, "yatırım" odaklı bir zirve yaptınız…

Bir Uludağ Ekonomik Zirvesi var. Orada makro ve mikro ekonomik konular konuşuluyor. Yatırım Zirvesi'nde ise tamamen yatırım ve kurumsal finans odaklı konuşuldu. Birleşme ve satın alma, danışmanlık firmaları, bağımsız denetim firmaları, kısacası bu sektörün paydaşlarıyla şirketleri buluşturduk. Şirket tarafında 300 civarında katılım oldu. Birlikte bir tam gün geçirdiler. En tepe yöneticiler geldi. Onlarla tanışmak isteyen şirketler gün içinde birebir görüşmeler de yapabildi.

Yeniden Zirve yapılacak mı?

Bu Zirve, geleneksel olacak. Önümüzdeki yılın hazırlıklarına da başlıyoruz. Zirvenin uluslararası bir nitelik kazanmasını istiyoruz.

Projenin arkasındaki hayal nedir?

İzmir'i yatırım dünyasının başkenti yapmak istiyoruz. Dünyanın kurumsal finans noktasının İzmir olmasını istiyoruz. Bu düşünce, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in vizyonuyla da uyumlu. O da İzmir'in Akdeniz havzasında yeniden öncü kent haline gelmesi için çalışıyor.

Zirvenin en önemli çıktıları neydi?

Bana göre yatırımcı ile yatırıma ihtiyaç duyan tarafların bir araya gelmesi en büyük çıktı. Buradan mutlaka projeler çıkacak. Biz de bazılarından haberdarız. Ama bu çark dönmeye devam ettikçe, sadece İzmir, Ege değil, Türkiye'nin her yerinden farklı yatırım projeleri finanse edilir hale gelmiş olacak. Zirveyi yaptığımız haziran ayından bugüne finansmana erişim daha da zorlaştı, dolayısıyla yatırım fonlarının önemi daha da arttı. Şu anda bankalardan geleneksel finansmana erişmek hazirana göre daha da zor hale geldi. Yatırım fonlarının ya da bu tür kurumsal finansman yöntemlerinin değeri daha da artıyor. Önümüzdeki bahar döneminde yeni yatırım Zirvesini yaptığımızda konu daha da önem kazanmış olacak. Belki Türkiye seçim ekseninde olacak.

Zirvede özellikle şirket birleşmeleri konusu öne çıktı. Bunu biraz açar mısınız?

İlk üç oturumun ana teması buydu. Bir tarafta finansal yatırımcılar var, bir tarafta stratejik yatırımcılar var. Mesele bir şirketin ortak alarak ya da şirketini satarak finansmana erişimini kolaylaştırmakla ilgili. Türkiye'de çok eski örnekleri var ama özellikle 2000 yılı sonrasında hem dünyada hem Türkiye'de çok rağbet görmeye başladı. Bir şirkete iki tür yatırım gelir. Bir stratejik yatırım gelir. Nedir? Örneğin siz de aynı sektörde yatırım yapıyorsunuzdur ama İstanbul piyasasında yoksunuzdur. Oradan bir şirketle birleşirsiniz ya da onu satın alırsınız ve o piyasaya girersiniz. Bu aynı zamanda uluslararası piyasalara açılmanın temel yöntemlerinden biridir. Siz eğer Almanya'ya açılacaksanız orada pazar payı olan bir şirketle ortaklık yaparsınız ya da satın alırsınız. Keza Türkiye de önemli bir pazar. Türkiye pazarına girmek isteyen şirketlerin önemli bölümü ya sıfırdan yol alıyor ya buradaki şirkete ortak oluyor. Bu, stratejik yatırım. Temeldeki en önemli neden büyüme, pazara erişim. Bir de finansal yatırım var. Bu nedir? Para koyuyorum, bunu para kazanmak için koyuyorum, sonuna kadar kalmayacağım, bir gün çıkacağım, çıkarken de para kazanmak istiyorum. Fon değimiz şey tam da bu. Bir spor fonu Göztepe'ye geldi ve yatırım yaptı. Sonuna kadar kalmayacak. Göztepe günün sonunda yeniden bir el değiştirme süreci yaşayacak. İşte bu finansal yatırım. Futbol endüstrisine bütün dünyada yatırım yapan bir grup var. Dünyada birleşme satın alma piyasalarında spor endüstrisi çok ön plana çıktı. Finansal yatırımcı her zaman için bu işten para kazanmak ister. Bunlara saldırgan patron gibi bakmamak lazım. Bu şirketler de bu yatırımı yaptıkları zaman aldıkları şirketi bir adım daha öteye taşımak istiyorlar. Finansal yatırımcı bir hayale yatırım yapan ve o hayalin gerçekleşmesine hizmet eden, o hayal gerçekleştiğinde de ondan para kazanmayı bekleyen gruptur.

"Yatırım Zirvesi bir anlamda finansal yatırımcılıkla ilgili önyargıların bir kısmını yıktı. İnsanları cesaretlendirdi"

Yaptığımız Yatırım Zirvesi bir anlamda finansal yatırımcılıkla ilgili önyargıların bir kısmını yıktı. İnsanları cesaretlendirdi. Tabii ki hedeflenen bu işin sadece bu bölgede büyümesi değil. Türkiye'nin hala dünya kurumsal finans pastasından aldığı pay çok küçük. Bu elbette güven ortamının olmamasıyla da ilgili. Uluslararası yatırımcı güven ve istikrar ortamı arar. Türkiye'den ayrılan uluslararası şirketler oldu. Gelenler hala var ama standartları yükseltmemiz lazım.

Şubat 2023'te İzmir'de İktisat Kongresi düzenlenecek. Bu kongre, İzmir'in yatırımın başkenti olma iddiasını güçlendirir mi?

İktisat politikalarını belirlerken makro ve mikro politikaları belirlemek önemli ama aynı zamanda yatırım kararlarını belirlemek de önemli. İzmir, yatırım kararlarının belirlendiği kent olmaya aday. Zirve İzmir'in ekonomiye katkısının karşılığını alması için de bir yol açmayı hedefliyor. O nedenle yatırım fonları, kurumsal finansal şirketleri, aracı kurumlar İzmir'e geldikleri andan itibaren tabii ki İzmir'e bakışları da değişiyor. Herkes burada kendini çok iyi hissetti. Dönmek istemedi

Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper: "İyi fikirler geliştirelim, finansman kaynakları bizim peşimizden koşsun"

Dünya ciddi bir şekilde değişiyor. Finans kaynakları artık doğru yatırımları, doğru fikirleri arıyor. Dolayısıyla asıl aranması gereken finansman değil. Gerçek, doğru fikirleri bulabiliyor muyuz ve bu fikirleri dünyanın doğru gelişebilmesi için şekillendirebiliyor muyuz? Buna bakmamız gerekiyor. Diğer taraftan bu hızla büyümeye ve dünyayı kirletmeye devam edersek çocuklarımız ve uzun yaşarsak bizler hep birlikte kaybedeceğiz. Bundan sonra yapılacak tüm yatırımların "Sorumlu Yatırım" çerçevesinde olması lazım. Artık sadece koyduğumuz paraya değil, karbon salımını ne kadar aşağıya çektiğimize de bakmamız gerekiyor.

Yarattığımız sosyal, toplumsal etki. Kazandığımız parayla eşitsizlikleri artırıyor muyuz ya da eşitsizlikleri belli bir noktaya getirebiliyor muyuz? Planladığımız yatırımların eşitsizlikleri ortadan kaldırıyor olması lazım.

Yönetişim biçimimiz de önemli. Şirketlerimizi gelecek nesillere aktarabiliyor muyuz? Yoksa yarattığınız şirketler ikinci nesilde ölüyor mu? Kurumsallaşmış bir yapı içinde şirketlerimizi gelecek nesillere aktarabiliyor olmamız lazım. Japonya'da 800-1000 yıllık şirketler var. Amerika ve Avrupa'da ortalama 300-400 yıllık şirketler var. Acaba bizim kaç tane 100 yılı aşan şirketimiz var?

Şimdi, tüm dünya bir araya geldi, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) kurumuna başarı kriterlerini yeniden tanımlama yetkisi verdi. Bilançolarımızda bir net kar çıkıyor. O kar bundan sonra çevreye saldığımız karbonla, yarattığımız sosyal etki ile pozitif ya da negatif anlamda düzeltilecek. Bütün bu parayı kazanırken doğru yönetim sistemlerini uygulayıp uygulamadığımıza göre de şekillenecek.
Dünyada şu anda bir yerlere para yatırmaya hazırlanan fonların tamamı, size yatırım yapmadan önce halka arz sırasında, satın alma sırasında ya da size kredi verirken de bu kriterlerden nasıl not aldığınıza bakacak.

Bu işte tüm dünyanın peşinden koştuğu iki tane hızlandırıcı var. Tüm finans sektörü de bu hızlandırıcıların peşinde… Bir tanesi dijitalleşme. Dijitalleşmeyi iki ana amaç için kullanmamız gerekiyor. Bir tanesi dijital müşteriler elde ederek dijital gelirlerimizi artırmak. İkincisi sürdürülebilirlik devrimi için dijitalleşmeyi kullanmak. Dijitalleşmeyi kullanarak enerji tüketimimizi azaltabiliyor muyuz? İkinci hızlandırıcı, teknoloji ve inovasyon. Dünya doğru fikirlerin peşinde… İnsanlar 10 dakika içinde bir fikre 1 milyon dolar koyup koymamaya karar veriyorlar. Bugün ülkemizin en büyük problemlerinden biri beyin göçü. Gençlerimizin hepsine burada fikirlerine değer verildiğini hissettirmek zorundayız. AR-GE ve İnovasyon Merkezlerimizde, "Siz kenarda bu işi yapın" diye değil, "Siz geleceğimizi şekillendireceksiniz" diyerek gençlerimizi çalıştırmalıyız.

Her şirketin bir yaşam eğrisi var. Bir fikrin oluşum aşamasında para kaybediyoruz. Çok doğal olarak bugüne odaklandığımızda "Bırak çok para harcadık" diyerek ona yeterli desteği vermiyoruz. Oysa dünyada şirketler önce para batırıp, sonra para kazanmaya başlıyor. Yaşam eğrisinin ikinci bölümü büyüme kısmı. Bugün bahsedilen Unicorn'ların büyük kısmı çok hızlı büyüdükleri için bu kadar değerlendiler. Müşterilerini çoğaltarak büyüyor ve sonra da olgunlaşma dönemine giriyorlar. Bu dönem aslında gerçeklerle yüzleşme dönemi. Eğer fikrim bu büyüme evresinde bile gerçek değer yaratabiliyorsa, ortada net bir karın olması lazım. Şu an dünya piyasalarında en büyük problemlerden biri şirketlerin sadece büyümelerine göre değerlendirilmeleri… Gerçek hesap verme anı geldiğinde şirketler çok ciddi bir şekilde değerlerini kaybedebiliyor. Gerçek net karı elde ettiğimizde doğru bir iş yapmış mıyız, fikrimiz doğru mu, ona bakmamız lazım. Bu noktadan sonra ya tekrar dönüşeceğiz, başka bir fikirle büyümeye devam edeceğiz ya da şirketlerimiz ölecek. Dolayısıyla biz her bir şirketin bir sonraki evre içinde yeni bir işe atlamasını, yeni bir fikirle yoluna devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Kısaca içerde AR-GE merkezlerimizle, inovasyon süreçlerimizle yeni fikirleri desteklememiz gerekiyor. Girdiğimiz yeni işlerde startup yatırımlar yapmamız gerekiyor. Pazar liderliği için coğrafi olarak büyümemiz gerekiyor. Farklı iş alanlarında büyümemiz gerekiyor. Ama ondan sonra ya değerli bir şekilde bu işlerden çıkmalıyız ya da bir sonraki döngüye doğru gitmemiz gerekir ki o anda ya halka arz ile bunu yapıyoruz ya da satış ile yapıyoruz.

Biz Sabancı Holding olarak pandemi öncesinde Hacı Ömer Sabancı'dan başlayarak tüm geçmişimize bakalım ve gelişen dünyada kendimize yeni bir amaç edinelim dedik. Tüm trendlere bakarak gelecekte başarılı olmak için 5 stratejik önceliğimiz var. Bir tanesi inovasyon. İkinci olarak bu ülkeden çıkan global şirketlerin sayısını artırmak için bizim hem burada hem de yurt dışında ayak izlerimizin olması lazım. Üç, sürdürülebilirlik, sorumlu yatırım politikamız çerçevesinde bütün projelerimizde karbon ayak izini ve sosyal etkiyi de önemsiyoruz. Dört, bizim için çok önemli olan dijital ve doğru dijital malzeme teknolojilerine yatırım yaparsak büyük fayda sağlayacağımızı biliyoruz. Beşincisi ise işin geleceğine uyum… Tüm dünya şu anda bir yetenek savaşı içinde. Bu savaşta yetenekleri çekebilenler ve tutabilenler kazanacak.

Biz "Yeni Ekonomi" dediğimiz bir alana tüm yatırımlarımızı yapıyoruz. Bunu da üç yolla yapmaya çalışıyoruz. Bir; organik büyüme. Davos'ta gördük ki ortak aklı oluşturmak ve eyleme geçmek için rakip olan firmalar bir arada çalışıyorlar. Örneğin enerji ve iklim teknolojileri… Biliyoruz ki bundan sonra başarılı bir sanayi için, başarılı bir dijital sistem için enerji olmazsa olmaz, temiz enerji olmazsa olmaz. Bugün Avrupa'nın önündeki aşması gereken en önemli problemlerden birisi bu. Sadece yenilenebilir enerji değil, onun ötesinde ne olacak? Belki yeni depolama teknolojilerine ihtiyacımız olacak. İklim teknolojileri dediğimiz, var olan karbon yükünü ortadan kaldıracak teknolojilere ihtiyacımız var. Bunun üzerine yatırım yapmak zorundayız.
İkincisi döngüsel ekonomi, yani bugün ürettiğimiz her ürünü tekrar geri toplayıp o malzemeleri yeniden kullanabilir miyim diye düşünerek üretmemiz gerekiyor. Üçüncüsü de fosil bazlı hammaddeler yerine biyo bazlı hammaddeler üzerine odaklanmak durumundayız.

Evet, finansmanın peşinde koşacağız ama ben şunu söylüyorum. İyi fikirler geliştirelim, o fikirleri olgunlaştıralım, bırakalım finansman kaynakları bizim peşimizden koşsun!

Ortaklıklar, Stratejik Birleşme ve Satın Alma (M&A) Dünyasında Güncel Gelişmeler ve Beklentiler

ESİAD Yatırım Zirvesi'nin ilk oturumunu TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO'su Yakup Benli moderatör olarak yönlendirdi. Benli ilk sözü İbrahim Romano'ya vererek **"M&A konusunda hem Türkiye hem de dünya için ne kadar bir büyüklükten bahsediyoruz ve Türkiye, birleşme ve satın alma camiası içinde gerektiği gibi yer alabildi mi?"** sorusunu yönetlti.

Ünlü Yatırım Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Kurumsal Finansman Bölge Yönetici Direktörü İbrahim Romano:

"Yatırım yapmadan önce çevreye 'Ne alabilirim?' diye bir bakmak lazım."

26 yıldır şirket birleşmeleri üzerinde çalışıyorum. Mergermarket çıktığından beri onun datalarına bakıyorum. Özel bakış açımla bazı elemeler de yapıyorum. Çünkü orada görülen her şey şirket birleşmesi değil bence. Türkiye'de son 20 yılda 240 milyar dolarlık ve kabaca bir rakamla 1850 tane şirket birleşmesi olmuş. Bu sayının bir kısmını çıkarmak lazım. 2004 ile 2010 arasında birçok işlem oldu, örneğin özelleştirmeler… Sadece beş bankanın alınıp satılması 40 milyar dolar. Enerji özelleştirmeleri de oldu, onları da çıkartıyorum. Bunların toplamı kabaca 120 milyar dolar ve 350 işlem dersek, geriye kalan 120 milyar ve 1500 işlem Türkiye'deki bütün sanayi, altyapı, teknoloji, servis ve bütün perakende işlerini içeriyor. Senelik olarak düşünürsek 75 işlem ve 6 milyar dolar olarak görebiliriz. 2021 iyi bir yıl oldu, 8 milyar dolarlık 88 civarında bir işlem gördük. Dünyada da süper bir yıl 2021. Normalde 2-3 trilyonluk işlem olurken 2021'de 6 trilyonluk işlem gördük. Bunların yarısı Amerika'da gerçekleşti ve finansal yatırımlar normalin dört katına çıktı. Peki, bunlar nereye yatırıldı dersek, teknoloji temelli işlemler de uçtu. Türkiye'deki M&A işlemlerinin mevcudun iki katına çıkması, yani 16 milyar dolar seviyesine yükselmesi hedeflenmeli.

Tam bu noktada stratejik mi, M&A mı, girişim sermayesi mi (private equity), azınlık mı çoğunluk mu? Ne tavsiye edersiniz?
Yabancılar burada fabrika kurabilirler ama onlar şirket satın alarak birinci günden pazar payı almayı tercih ediyor. Birinci günden itibaren para kazanmaya başlıyor. İkincisi, fabrika kur, adam bul, yetiştir, reaksiyon ne olacak, bunlarla uğraşmıyor. Ve üçüncü olarak en önemlisi kapasiteyi artırmıyor. Var olan bir fabrika var, bunun yanına bir fabrika daha kurarsanız kapasite artar, kapasite artınca ne olur? Fiyatlar düşer. Verimlilik ortadan kalkar, inovasyona para kalmaz. Onun için yatırım yapmadan önce bir çevreye "Ne alabilirim" diye bakmak lazım. ABD'de % 80 olan yurt içi işlemler, ülkemizde % 20 oranında. Enerji gibi işlemleri dışarı alırsan ülke içi işlem rakamı çok küçük kalıyor. İkinci konuya bir iş insanı dostumun söylediği ile değineceğim.'

Ceketini alıp çıkmak' diye bir deyim var. Dostum diyordu ki; 'Eğer şirketini ceketini alıp çıkacak hale getiremediysen, yani sen gittiğinde tıkır tıkır çalışamıyorsa bu şirket, sen o şirketini satamazsın.'

Stratejik mi Private Equity mi? Bu konu zaten iç içe geçti. Neden? Çünkü dünyadaki stratejik şirketlerin bir çoğunun sahibi Private Equity. Yani ortaklık açısından pek bir fark yok. Azınlık hisse alıp, büyütme konusu bitti. Eğer bir teknoloji şirketi değilseniz bir Private Equity'nin sizden azınlık hisse alması imkansız. Neredeyse sıfıra yakın ihtimal. Dolayısıyla eğer bu yola giriyorsanız ister stratejik olsun ister Private Equity olsun şirketin % 100'ünün elden çıkacağını göze almanız lazım.

Globalleşmeden lokalleşmeye geçerken önümüzde hangi fırsatlar var? Neler tavsiye edersiniz?
Birinci dikkat çektiğim nokta yatırım yapmadan, bir fabrika kurmadan bir çevreye bakın. Alınacak bir şeyler var mı? Bir araştırırsanız size uygun pek çok fırsat olduğunu göreceksiniz. Hatta Türkiye'de çok zor olmasına rağmen "birleşme" diye bir yöntem de var.

İkinci tavsiye, şirketinizi satacaksanız mutlaka bir danışmana başvurun. Şunu unutmayın. Bir patron şirketinin ürettiği ürünleri satmayı çok iyi bilebilir ama şirketini satmayı bilmez.

Üçüncü konu, halka arz ya da M&A yapıyorsanız şirketin uzun vadeli planlarını değiştirmeyin. Sanki hiç satmayacakmışsınız gibi uzun vadeli planlarınıza devam edin ama yarın ceketinizi alıp çıkacakmışsınız gibi şirketinizi organize edin.

Dördüncüsü burada bulunan PwC, Deloitte, KPMG, Ernst&Young gibi dört büyüklerin önünde söylüyorum. Şirketinizin 2020, 2021, 2022 TL karlarını ortalama kurdan bölüp "Şu kadar dolar kazanmışım" demeyin. Çünkü doğru değil, bu arkadaşları çağırın, size euro ya da dolar fonksiyonel para birimi olarak gerçek karlılıklarınızı hesaplasınlar, bambaşka şeyler çıktığını göreceksiniz.

Moderatör Benli İkinci sözü Değer Şahbaz'a verdi. "Bir şirketin hak ettiği değeri bulması için zamanlama nasıl olmalı" diye sordu.

Pragma Kurucu Ortak ve CEO'su Değer Şahbaz:

Raporlarda10 sene önce şirketin karlılığı ön plandaydı, bugün şirketlerin çevre ve sürdürülebilirlik endekslerini görüyorsunuz. Yatırımcı önce bunları değerlendiriyor.

Artan enerji maliyetleri, işçilik sürekli bir artış içinde, lojistik sorunları çoğalıyor, finansmanı zaten anlatmama gerek yok. Türk iş insanı sorunlara boğulmuş durumda. Bu gibi işlere hazırlanmak kendi içinde bir hayli zaman istiyor. Biz danışmanlar olarak birlikte çalıştığımız firmaların işlerini kolaylaştırmaya çalışıyoruz ama şirketlerin bu yola çıktıklarında hem zaman hem de maliyet olarak buna hazır olmaları lazım. Yoksa "Hadi bir bakayım, yatırımcı gelir mi, bir fiyat bulabilir miyim?" gibi kerhen yapılacak işler değil.

Hazırlık denince bir stratejik yönetimsel hazırlık var. Verilen örnek çok iyiydi eğer ceketini alıp çıkamıyorsan. Arkandan birileri o darmadağın yapıyı yönetemeyecekse o işe yardımcı olmak imkansız. Bu yüzden hukuksal alt yapının hazır olması, finansal olarak tam şeffaflığın oluşturulması ya da aflara girilerek var olan sıkıntıların çözülmesi önemli. Bunun dışında bizim yaptığımız Türkiye'yi pazarlamak, şirketleri iyi bir şekilde anlatacak dokümantasyonu hazırlamak, rakamları anlatmak. Bundan 10 sene 20 sene önce biz Türkiye'nin ekonomisini anlatıyorduk. Bugün herkes ülkemizin coğrafi konumunu biliyor. Türkiye'nin jeopolitik yerini, nelerde başarılı olduğunu biliyor. Türkiye'ye yatırımcı getirmek bugün çok da bir marifet değil. Marifet, gelen yatırımcıyı kur iniş çıkışında, politik istikrarın iniş çıkışında yelkenliyi düzgün bir rotada götürüp limana sokmak.

Türkiye enteresan bir ülke, tüm olumsuzluklara karşın hayatta kalmayı bir şekilde başaran bir ülke… Bu yatırım ortamı hep olacak, yatırımcıların ilgisi hep olacak. Finansmanda zor günlere hazır olmanızı öneririm. Yani bugün yanınıza kuvvetli bir ortak almak, stratejik ya da finansal bir ortak olabilir veya rakibiniz olabilir. İnsanlar yaşlanıyor, şirketler yaşlanıyor. Dinamizmi korumak lazım. Çevre konusunun altını çizmek istiyorum. Araştırma raporlarında10 sene önce şirketin karlılığı ön plandaydı, bugün raporlarda şirketlerin çevre ve sürdürülebilirlik endekslerini görüyorsunuz.

Bir süre önce bir M&A oparesyonu geçirmiş olan Fersan şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı Gürhan Güven operasyona ilişkin şu bilgileri verdi

Fersan Yönetim Kurulu Başkanı Gürhan Güven:

Ülkemizde bir hayli atıl kapasite var. Yeni yatırım öncesinde ortaklaşa sinerji yaratabilecek fırsatları araştırmak lazım.

Fersan bir aile şirketi olarak Alman BDI şirketine satıldı. Ben satıldıktan sonra devreye girdim. Yeni yönetim olarak. Tabiri caizse Nasreddin Hoca'nın bir söylemi vardır. "Parayı veren, düdüğü çalar" diye. Onlar parayı verdi, düdüğü çalıyorlar ama baktılar ses çıkmıyor. O anda da ben devreye girdim. Bu kültürel farklılıklar olmasından kaynaklı. Marka olmuş Alman disiplinli bir şirketi görüyorsunuz karşınızda, ama Türkiye'de de karşılıklı güvene dayalı bir kültür var. Bunun ikisini birleştirmem gerekiyordu. Çok fazla emek harcadık. Buzdağının görünür kısmı yüzde 20. Bunları iş yapış şekliniz, markanız, logonuz, vizyon ve misyon olarak görürsek, buzdağının alt kısmını öğrenebilmek için de genel merkezin nasıl bir şirket olduğuna bakmak lazım. Bu derinliğe indiğim zaman 19 fabrikası olan 10 ülkede faaliyet gösteren 70 ülkeye ihracat yapan dev bir şirket gördüm. Diğer yandan doğallığa önem veriyorlar. 2013 yılında karbon nötr yapısına başlamış bir şirket… Fabrikalar yüksek teknoloji ile işleyen insansız fabrikalar. Sonuç olarak mütevazi bir yapıyı en üst teknoloji ile Türkiye'de birleştirmemiz gerekiyor. Bunu yapabilmemiz için de yeni kaslar geliştirmeye ihtiyacımız vardı. Sürekli antrenman yaparak, dışardan destek de alarak biz bu kasları geliştirdik ve düdüğün sesi ile birlikte davul zurna sesleri de gelmeye başladı.

Ülkemizde bir hayli atıl kapasite var. Yeni bir yatırım öncesinde ortaklaşa sinerji yaratabilecek fırsatları araştırmak lazım. Birleşmeler sonucu daha büyük katma değerler yaratılabilir. Herkes yaşanan bu zorlu ekonomik koşullarda ayakta kalmakta zorlanıyor. Bir evlilik sürecinde nasıl eşinize şeffaf yaklaşıyorsanız M&A sürecinde de şeffaflık çok önemli. Samimi ve gerçeklerin gizlenmediği bir ortamda gerçekleşen satın almalarda işlemler çok kolay ve hızlı gerçekleşiyor.

Oaklins inHERA Capital Yönetici Ortağı Levent Bosut:

Oaklins olarak biz sadece ülke içinde değil özellikle yurt dışında da satın almalara destek veriyor, global olarak dünyanın dört bir yanındaki lokal ofislerimizle, Türk firmalarının şirket satın alma projelerini yönetiyoruz.

Bazı müşterilerimizle, şirketi satışa hazırlayıp, satış sürecini desteklerken, bir yandan da şirketi halka arza hazırlıyoruz ve halka arz sürecini yönetiyoruz.

Borçlarından dolayı sıkıntı içinde olan firmaların finansal yeniden yapılandırması da bu Zirvenin konuları arasında. Bu konuda ilginç bir tecrübemiz: Karının 50 misli borcu olan şirkete fon sokup, 100'e yakın kreditöre olan borcunu iskonto ile onlardan satın alarak yapılandırıp, iki sene sonra şirketin bir stratejik yatırımcıya satışını gerçekleştirdik.

Hiçbir birleşme ve satın alma işlemi birbirine benzemez, her işlemde çok fazla koşulun etkileşimi söz konusudur.

İyi bir danışman daha yatırımcılar ile iletişim başlamadan, sizi ilerde çıkacak konulara, sorunlara hazırlayacaktır. Ancak tüm argümanlarınız, hazırlıklarınız, danışmanınız mükemmel olsa da, şirket satın alma ve satış projelerinde şans, zamanlama, fırsat penceresi de çok büyük öneme sahiptir.

M&A işlemlerinde ihtiraslar da önemli rol oynar. Mesela, PE fonu soktuğumuz bir üretim şirketini, Yunanlı bir alıcıya 20 küsur çarpandan satabilmemizin sebebi, alıcının Türkiye'de almayı çok istediği Ege bölgesinden başka bir şirketi Brezilyalı başka bir alıcıya kaptırmış olmasıydı. Piyasa hazır değil, biz hazır değiliz, çok meşgulüz zaman ayıramayız gibi yaklaşımlarla hazırlıklara erken başlanmazsa, pencerenin açık olduğu zaman, fırsatı kaçırmanıza sebep olabilir.

Biz kendimiz 25 yıl önce kurmuş olduğumuz ilk M&A danışmanlık şirketimizi de yabancı bir bankaya sattık. Tam Lehman krizi öncesinde. İşi biraz daha uzatsak şirketimizi satmak yerine, bizi alanların içine düştüğü sıkıntıyı uzaktan izleyecektik.

Bu arada, şirket sahibi müşterilerimizin yaşadığı birçok duygusallığı biz de kendi şirketimizi satarken yaşadık. Bir daha şirketimi satacak olsam ben bile M&A danışmanı tutarım.

Özel Sermaye (Private Equity) Fonlarının ve Finansal Yatırımcıların Yatırım Gündemi ve Fırsatlar

ESİAD Yatırım Zirvesi'nin ikinci oturumunda moderatörlüğü Çukur&Partners Avukatlık Bürosu Yönetici Ortağı Devrim Çukur üstlendi.
İlk sözü Barış Öney'e veren Çukur, Öney'den stratejik yatırımcı ile finansal yatırımcı farklılıklarını ve bunları ayrıştıran temel unsurlar hakkındaki bilgilerini paylaşmasını istedi.

GlobalTürk Capital Kurucu ve Yönetici Ortak, GPCA Türkiye Yöneticisi Barış Öney:

Stratejik ve finansal yatırımcılar tahminen 10 yıldır iç içe geçmiş durumdalar. Son yedi yıldır yaptığımız araştırmalara bakarsak Türkiye'ye gelen doğrudan yatırımların aslında stratejik gibi görünse de en az yüzde 50'sinin arkasında özel sermaye fonlarının olduğunu görüyoruz. Bunların davranışları birbirine çok benzer.

Tek önemli farkları özel sermaye fonları yaptıkları yatırımdan 5-7 sene sonunda hisselerini satıp çıkmak zorundalar, stratejik yatırımcılar satıp çıkmak zorunda değiller.

Özel sermaye fonları da çok deneyim kazandılar bu alanda neredeyse stratejik yatırımcılar kadar deneyimleri oldu. 30 yıl önce böyle değildi. O zaman işe tamamen finansman olarak bakıyorlardı. Yatırım yaptıkları sektörler hakkında çok fazla bilgileri yoktu. Ancak yıllar içinde o kadar değişik sektörde firmalara yatırım yaptılar ki artık onlar da uzmanlaştılar. Gıdaya, teknolojiye, sağlığa yatırım yapan firmalar kendi alanlarında uzmanlaşmaya başladılar ve şirketlere sadece finans olarak değil çok farklı destekleri olmaya başladı.

Gelecek konusunda ise özel sermaye fonları son beş yıldır sürdürülebilirlik, çevre, sosyal ve yönetişim konularına çok dikkat ediyorlar. Eğer bir şirket bunlara dikkat etmiyorsa, yatırım yapacağınız konu bunlara bir katkı sunamayacaksa bu şirketlere yatırım yapmama noktasındalar. Ben 10-15 yıldır, fon ilgililerine dünya coğrafyasında Almanya ile Çin arasında en büyük sanayi üssü olan Türkiye'de perakende yerine sanayi kuruluşlarına yatırım yapmalarını söylüyorum. Neyse ki son 3-4 senedir özellikle ihracata dönük üretim yapan sanayi şirketlerine yatırım yapmaya başladı bu fonlar. Bu daha da gelişecek. Özellikle dijitalleşme yolunda adım atan, başka şirketleri satın alarak büyümeyi hedefleyen firmalar çok önemli. Birbirimizi satın alarak ya da birleşerek büyümek çok kıymetli.

Şu anda dünyada 100 trilyon dolar nereye gideceğini bilemeyen para var. Bu paranın Türkiye'ye gelmemesi için hiçbir neden yok. Ev ödevimizi en iyi şekilde yapmak zorundayız. Eklemek istediğim bir konu da son iki senedir cinsiyet çeşitliliği çok öne çıktı. Yönetim kurulunda, üst yönetimlerinde kadın erkek çeşitliğine dikkat eden şirketlerin, 6.000 fon ile yapılan son araştırma sonuçlarına göre %20 daha fazla değer artışı sağladığı tespit edilmiş. Dolayısıyla çevre, sosyal etki ve yönetişimin arasına cinsiyet çeşitliliği de girmiş durumda.
Dolayısıyla şirketlerimizi iyi yöneteceğiz, sosyal etki yaratmak için uğraşacağız, dijitalleştireceğiz, sürdürülebilirlik ve cinsiyet çeşitliliğine önem vereceğiz.
Bakın doğru para diye bir tanım geçti. Doğru parayı bulmak hakikaten çok çok önemli. Doğru paralar buralarda oturuyorlar. Doğru danışmanı bulmak da çok önemli. Türkiye'de gidebileceğiniz danışmanların tamamı bu salonda şu anda. Bunu da not etmek istedim.

Halk Yatırım'ın arka planında girişim sermayesinden geldiğini açıklayan Moderatör Devrim Çukur, Zafer Mustafaoğlu'na "Siz de kamu sermayeli bir bankanın temsilcisisiniz neler anlatırsınız?" sorusunu yöneltti.

Halk Yatırım Kurumsal Finansman ve Girişim Sermayesi Genel Müdür Yardımcısı Zafer Mustafaoğlu

Pek çok girişimin arkasında private equity fonları var. Baktığınızda stratejik alıcıların da büyük bir kısmı aslında finansal yatırımcılar. Halk Yatırımı pek çok kişi Halk Bankası'nın aracı kuruluşu olarak biliyor ama fonksiyonlarımız anlamında kimliğimiz sadece bununla kısıtlı değil. Bir tarafta halka arzlarda oldukça büyük bir paya sahibiz. Özel sektör borçlanma işlemlerinde de ilk üçteyiz. Girişim sermayesi kısmında da oldukça büyük yatırımlarımız var. Onlar bizim için şu anda daha deneysel ve geliştirmeye çalıştığımız bir alan. Yıldız Tekno GSO A.Ş. adıyla faaliyet gösteriyoruz. Oradaki ortaklarımızdan biri bankamız ile birlikte Yıldız Teknik Üniversitesi. Çok güzel çalışmaları var. Avrupa Birliği ve Amerika'ya şirket götürüyorlar.

Piyasada pek çok oyuncu var ve biz daha çok bilim teknoloji tarafına odaklanıp paydaşlar arasında tamamlayıcı olmak istiyoruz.

O da erken aşamadaki bilim teknoloji şirketleri ve sadece küresel pazar ortaklığı olanlar ve onların da "B2B" müşteriye bakanları diğerleri bizim için başkalarının oyun alanları... Diğer taraftan kitle fonları platformları arasında "Fonla Büyüsün" adıyla kendi platformumuzu kurduk. Çok yakında ilk kampanyayı yapacağız.

Finansal yatırımcıların private equity ve venture capital fonları ile şirketlerde çok önemli bir değer yarattıklarını belirten Moderatör Devrim Çukur; “Bu değer nedir? Siz şirketlerin kaderine nasıl dokunuyorsunuz?” sorusunu sordu ve “Bu süreci sizden dinlemek isteriz” dedi.

Meditera Capital Ortağı
Cenk Coşkuntürk

Öncelikle bir konunun altını çizmek istiyorum. Private equity / venture capital / gelişim sermayesi terimleri bir anda birbirine karışmaya başlıyor. Temelde şirketlerin yaşam eğrisine bakarsanız pe/özel sermaye fonlarının girdikleri alan şirketin belli oranda kar yarattığı ki bu fondan fona değişir. Ne kadar yatırım yapabileceğinizle alakalı bir şey. Ama iyi bir miktarda kar yarattığı kendi başına kendi işini yönettiği noktada bizler devreye giriyoruz. Onun öncesinde genel olarak venture capital görüyorsunuz. Daha öncesinde tohum yatırım, biraz daha öncesi melek yatırım gibi… Bizim konumuz genel itibariyle iyi bir nakit akışı olan kar yaratan büyüme eğrisinde tam o zıplama noktasına gelmiş firmalar...

Bizim temel gayemiz firmayı büyütmek, daha karlı pozisyona getirmek ve çevre, sosyal bilinç ve yönetişim sistemlerini yerlerine oturtmak.

Bunları oturtabildiğimiz zaman başarılı oluyoruz ve firmanın değeri kat be kat artıyor. Ve ikinci bir satışa konu olabilir hale geliyor. Bu fonlar Türkiye’de olmayınca işlemler de azalıyor. O yüzden diyoruz ki “Çoklukta bereket var”

Sorunuza cevap vermek gerekirse; Meditera kurulduğundan beri 16 yatırım yaptı. İzmir’deki yatırımımız Zero Density, teknoloji alanında faaliyet gösteren, zaten karlı ve büyümekte olan bir firma... Uluslararası boyuta açılma yolunda onlara destek olmak için büyükçe bir yatırım yaptık. 16 yatırımımızın beş tanesinden satış yaparak çıktık. Bu çıkışın ikisi halka arz olarak gerçekleşti. Diğer 3 tanesi stratejiklere satıştır.

Bizim işimiz üç ana temele oturdu. Birincisi ülkenin konsiyumuna yatırım ki bunu herkes yapıyor zaten. Örnek gerekirse bizim Tavuk Dünyası gibi yeme içmeye yönelik perakende yatırımları ki şu an enflasyondan en çok etkilenen yatırımlar bunlar. İkinci bir alan, Türkiye’de üretilen ama illaki Türkiye’de tüketilmesi gerekmeyen, rekabetçi yatırımlar. Bir de üçüncü grup var. Bunlar zaman içinde büyüyen firmalar. Biz ilk yatırımı Logo’ya yapmıştık. Şunu gördük kimse teknoloji yatırımı yapmazken, alanın boşluğunu görüp buradan yürünebileceğini gördük.
Bizim yatırımcımız; Avrupa Kalkınma Bankası, Dünya Kalkınma Bankası, Alman Kalkınma Bankası, Hollanda Kalkınma Bankası şeklinde gidiyor… Bizler bu kalkınma bankalarından ve emeklilik fonları dediğimiz Avrupa ve Amerika’daki fonlardan parayı topluyoruz. Şimdi bunlar Türkiye’ye farklı bakarlarsa bize akacak para da etkileniyor.
Ben katılımcıların akıllarında konuşmamdan şunların kalmasını istiyorum.
1- Benden sonra bu şirketi yönetecek bir ikinci neslim var mı yok mu? Kendinize bunu sorun, bu ikinci nesil bunu alır götürür, bayrağı taşır güveni taşıyor musunuz? Bunu sorun ve bunun objektif cevabını kendinize verin. Eğer cevabınız yoksa bu salondaki arkadaşlardan biriyle görüşmenizde fayda var.
2-İkincisi gene objektif olarak herkesin şirketi, malı kıymetlidir ve çok çok iyidir eminim ama kendinize sorun “Benim firmamda ürettiğim, sattığım malın geleceği ne kadar var? Çevremde bir rekabet, yurt dışından gelen bir şirket, yurt içinde benzer bir şirket var mı?”
Ondan sonra büyüme ile ilgili olarak ve rekabet ile baş edebilmek için ben bunu yapabilir miyim, yapabilir miyim derken parasal olarak yapabilirsiniz muhtemelen ama kafaca, ekip olarak bunu yapabilir miyiz sorusunu kendinize sormanızı diliyorum. Çünkü bunun sonucunda şunlara doğru evrilir bu. “Evet ben bunu yaparım, tek başına da giderim. Benim kurumsal bir yapım var, geleceğim de sağlam. Ben bunları yaparım ama yanımda biri olsun diyorsanız, o zaman işte bizler devredeyiz. Ben bunu yapamam arkadaş bundan sonra bir başkası alsın diyorsanız, o zaman da bir plan varsa belki devrede olabiliriz ama daha çok stratejik alıcı yapılara doğru kayıyorsunuz demektir.

Moderatör Devrim Çukur “Bu konuyu bir de Yalçın Bey’den dinleyelim” dedi.

Taxim Capital Kurucu ve
Yönetici Ortağı Yalçın Nak

Biz nasıl değer yaratıyoruz konusunu ikiye bölersek, önce mevcut sorunları kökünden çözüyoruz. Mevcut problemler ne olabilir? Ortaklar arası sorunlar baş gösterebilir, ajandalar değişebilir. Burada devam etmek isteyenle devam etmeyi, istemeyen ile yolları ayırmayı bir çözüm sunucu olarak sağlayabiliyoruz. Yatırım sorununu hallediyoruz.

Öz sermayedar olarak girdiğimiz için yatırım sorununu hallediyoruz.
En önemlisi işletme sermayesini güçlendiriyoruz.
Yönetişim sorunları varsa onu çözüyoruz.

Bunlar ana başlıklar ama biz esas olarak geleceğe dönük bir değer yaratıyoruz. Ben o değer adına “Geleceğe Dönük Güvence” diyorum.
İkincisi baştan sona beraber olacağımızın güvencesi... Yani biz iki sene sonra burası iyi gitmiyor hadi başka yere kaçalım diyemeyiz. Çünkü bir sonraki yatırımımız için, bugünkü yatırım yaptığımız şirket sahiplerinin hayır duasını almak zorundayız. Bir diğeri başta koyduğumuz vizyonu destekliyoruz. Sektörel gelişmeler de bunu destekliyorsa hedefimizi değiştirmiyoruz. Ben bir yönetici olarak bugün varsam üç sene sonra da işin içinde olacağımın güvencesini veriyorum. Kurumsallaşma ne ile başlar. Öncelikle bütçe disiplini ile başlar. Organizasyonda doğru iş bölümlerinin yapılmasıyla devam eder. Kurumsallaşmada kayıtsız ekonominin kalkması lazım. Tüm bunları taşın altına elimizi koyarak yapıyoruz.

Gelecekte bu fonlar gelir mi? İki taraflı da bakmak mümkün. Dünyada güvenli limanlar arayan para da var, sokaklarında siyasal dalgalanmalar olan bölgelere yatırım yapanlar da var. Biz birincisini tercih ederiz. Burada bulunan işinsanlarımız kendi geleceklerine yatırım yapmaya ne kadar isteklilerse mesela 100 birim hevesli olsunlar. Ben ancak şunu söyleyebilirim o birinci cins yatırımcılar Türkiye’ye yatırım için 100’den daha düşük hevesliler. Bunu artırmanın yolu, yine kurumsallaşma diye özetleyebileceğimiz hukuk, insan kaynakları alt yapımız, işi yapmak için iletişim olsun, transportasyon olsun vs. alt yapılarımız kamu kurumuyla özel kurumuyla kurumsallaşmanın gereklerini yapacağımızın ve yaşatacağımızın güvencesini vermemiz lazım.

Bir diğer konu yerli yatırımcıların olmaması. Biz fon sağlayıcıların sürekli yabancılar olması gerekmiyor. Şu anda bu salonda ve bu ülkede birçok işlem oluyor ve bu işlemlerde çok iyi değerler yaratan, tabiri caizse dünyalığını yapan çok girişimci insanlar var fakat biz o girişimci insanlarımızı neden fonlarımızda göremiyoruz. Biz bunları talep ediyoruz. Bizim kendi ekosistemimizi yaratmamız gerektiğinin farkına varalım yoksa sürekli dışardan taşınan suyla bu değirmen ancak konjonktüre göre döner.

ESİAD YATIRIM ZİRVESİ'NDEN

Yeni Nesil Girişimler ve Hızla Gelişen Şirketler için Kurumsal Finans İmkanları ve Girişim Sermayesi

Zirvenin öğleden sonraki ilk oturumunu Norm Holding Yönetim Kurulu Üyesi Muhittin Bilget yönetti. Bilget, oturumun açılışında şunları söyledi: Sabah oturumlarında bahsedildi, şirketlerin yaşamı fikirle başlayıp kuruluş, büyüme ve ondan sonra dönüşüm… Şirketlerin olgunluk devrelerinde deyim yerindeyse ne tür finansman ve imkanlarla karşı karşıya olduğunu gördük. Şimdi işin zor tarafında, fikrin üretilmesi, hayata geçirilmesi ve henüz olgunluk dönemine gelmeden şirketlerimize büyümeleri gelişmeleri için ne tür imkanlar, kaynaklar var, bunları konuşacağız ve fikirden sonraki aşamada venture capital bildiğimiz adıyla girişim sermayesi ağırlıklı olarak devreye giriyor.

Şunu söylemem lazım olgunluk dönemlerinde şirketlerin bankacılık ve sermaye piyasası araçları ihtiyaçlarına cevap veriyor. Hatta M&A ve benzeri işlerde arkalarında almada satmada banka fonları var. Ama fikrin üretildiği ve kuruluş dönemlerinde halkın parasını kullanan banka kaynaklarını kullanmak pek kolay olmuyor. O yüzden bu tür finansmanlara imkan tanımak lazım. Açılışta son olarak şunu söylemek istiyorum. Türkiye'de 2021'de 294 tane girişim bir bölümü melek yatırımcılardan ama çoğunluğu da girişim sermayesi fonlarından 1,6 milyar dolar yatırım aldı. Bu bizim sistemde bir rekor. Türkiye Avrupa'da onuncu. MENA'da da İsrail'den sonra ikinci sıraya yerleşti. Bu ekosistemin daha da büyümesi için neler yapılabilir şimdi panelistlerimizle konuşacağız.

İlk olarak Altan Bey'e söz vermek istiyorum. Bize girişim sermayesini kısaca tanımlayıp, girişim sermayesi fonları yatırım yapacakları şirketlerde neler arıyor? Nasıl seçiyorlar? Bu konuda bizi bilgilendirir misiniz?

Diffusion Capital Partners Ortağı Altan Küçükçınar

Girişim sermayesi bir başka ismi ile "risk sermayesi" şirket hayatının başlangıcında olan girişimlere erken aşamalarda sağlanan bir sermaye desteği. Borç değil, hibe değil bu şirkete ortak olmak üzere tasarlanmış bir finansman yöntemi.

Bizim gibi fonları yönetenler yatırımcılarından topladıkları kaynakları şirketlere belli bir hisse karşılığında sermaye olarak koyarlar ve o şirketin büyümesini sağlamaya çalışırlar. PEQ dediğimiz model yine çok benzer, aynı şeyi yapar. Yani halktan topladıkları parayı, halka açık borsalardan toplanan parayı değil, özel sermaye sahiplerinden toplanan kaynakları halka açık olmayan şirketlere destek amaçlı çalışırlar. Bir ortaklıktır en nihayetinde. Bir yatırım alırsanız sizin sermaye tablonuzda onlar da ortak olarak yer alırlar.
Bir girişim sermayesi fonu yatırım yaparken şirkette neye bakar? Öncelikle potansiyele bakar. Daha oturmuş şirketlerde bir miktar neler yapıldığı önemlidir. Şirketin oluşturmuş olduğu değer, o zamana kadar yapmış olduğu satışlar, sabit sermaye varlığı, müşterileri, tedarik zincirlerindeki hakimiyeti, organizasyonu, kurumsal yapısı bizim faaliyet gösterdiğimiz alanda daha çok şirketlerin potansiyeline bakarız. Bu şirket daha ne kadar büyüyebilir? İstediğimiz büyüme potansiyeline istediğimiz hızda ulaşabilir mi? gibi soruların yanıtlarını aramaya çalışırız.

Bizim yönettiğimiz fonlar teknoloji alanında faaliyet gösteren firmalara yatırım yapıyorlar. O zaman da bizim için teknolojik içerik önemli hale geliyor. Bir şirket yatırım talebiyle bizim önümüze geldiğinde, biz aşağı yukarı 28 tane yatırım yaptık fonlarımızda. Tahmin ediyorum 2800 civarında da biz iş görmüşüzdür. Yani yüzde 1 civarındadır gerçekleşen ve dünya ortalamaları ile uyumludur. Yani yatırım talebinde bulunan firmalardan ancak yüzde 1'ine yatırım yapılabilmektedir.

Bizim baktığımız şeyler, bir teknolojik içerik var mı? Teknolojik içerik sadece teknolojiyi kullanmak olarak gelmez bizim fonlarımız için. Teknolojiyi üreten firmaları görmek isteriz karşımızda. Çünkü rekabet gücünü teknolojinin üretilmesinden kaynaklandığına dayanan bir yatırım tezimiz var. Teknoloji üretebiliyorsanız rekabet gücünüzü daha uzun süre koruyabilirsiniz. Anlamlı bir fark yaratabilirsiniz. Bir zaman dilimi içinde yüksek bir büyüme yakalayıp hem Türkiye'de hem de dünyada rakiplerinizle arayı açarak büyümeniz mümkün olur.

Baktığımız en önemli konulardan biri de takım. Bizim değerleme yaptığımız süreçlerde firmalar genellikle çok küçük ve erken aşamada olurlar. Onların sahip oldukları nokta aslında insan kaynağıdır. İyi bir girişimci bir fikri gerçekleştirebilen, dünyaya taşıyabilendir. Başarısızlık halinde de bunu zamanında tespit edip başka alanlara yönelebilecek yetenekte olmasını bekleriz girişimcinin. Mutlaka çok yüksek bir teknik bilgi birikiminin olması da bizim şartlarımız arasında yer alır.

Moderatör Muhittin Bilget ikinci olarak Kaan Kiziroğlu'na söz verdi.

Kaan Bey, arka arkaya 2 sorum var. Şirketler kendi bünyelerinde venture capital fonları oluşturuyorlar, onlarla çalışıyorlar. Google, İntel ve en son Starbucks yiyecek sektöründeki startuplar için 100 milyon dolarlık bir fon ayırdığını duyurdu. Bir taraftan bu tür gelişmeler var, öbür taraftan da aile şirketleri yarattıkları fonları aile ofisi diye adlandırdığımız ofiste içine ciddi miktarda venture capital koymaya başladılar. Bu gelişmeleri özetler, bizi aydınlatırsanız…

Servo Capital
Yönetim Kurulu Başkanı
Kaan Kiziroğlu

Ben 27 senelik yatırım bankacısıyım. Normalde bu panel yerine bir sonraki panelde yeniden yapılandırma konuşmam lazımdı ama iyi ki bu paneli verdiler. Geçmişimde kurumsal finansman yanında STK'larda aile şirketleri derneğinin eş başkanıyım. TÜRKONFED'in de Yönetim Kurulu üyesiyim. Finansman Erişim Komitesinin de başkanıyım. Aile şirketlerinde hep konuştuğumuz şey şirketlerimizi nasıl dönüştüreceğiz. Şirketlerimiz belli bir büyüklüğe geldikten sonra bir dönüşüm gerekiyor çünkü dönüşüm çok hızlandı her şey çok hızlı değişiyor. Gençlerimiz şirketlerimizde kalmak istemiyor. Onları da tutmamız lazım.

Venture capital Türkiye'nin en çok ihtiyacı olan şey. Çünkü teknoloji ve inovasyonu tetikleyen yatırımlar venture capital'den geçiyor. Amerika'nın başarısı fikirleri finanse etmesinden geçiyor. Türkiye'de fikirleri finanse etmeye çalışıyoruz. Fonlarımız var, kendimizin yatırımları var, aile ofislerimiz var, ama daha işin başındayız ve gidilecek çok yolumuz var.

Aile ofisi konsepti daha yeni başladı. Şirketini satan aileler, şirketinden kar payı olan aileler bu parayı şirketin dışında kendi ofislerinden yönetmenin ne kadar önemli olduğunun farkına vardılar.

Bu yurt dışında vardı, Türkiye'de yoktu yavaş yavaş bu konsept başladı. Ve düşük faiz ortamında da yandaki aile şirketindeki genç çocuk Amerika'da bir şirkete para yatırdı 3 çarpan 5 çarpan kazandı, diğer yandan Amerika'daki teknoloji şirketine yapılan yatırım 8 çarpan getirdi gibi olaylar duyulunca şu anda bütün aile şirketleri biz venture capital yapabilir miyiz yapamaz mıyız konusuna bakıyor. Bazıları kendi içlerinde fon oluştururken, bazıları da girişim sermayesi yatırım fonları oluşturuyorlar.

Herkes bu işe girdi çok fazla fon var. Aile ofisleri bu fonlar arasından seçim yapmayıp, ben nasılsa yaparım diyerek hareket ediyor. Oysa ki yapmış bir insanla yola çıkmaları çok daha iyi olur diye düşünüyoruz.

Aile ofislerinde nelere dikkat ettiğimizden bahsetmek isterim. Bizim tavsiyemiz deneyimli olan fonların tercih edilmesi oluyor. Yani yatırım yapmış, çıkmış ve ikinci fonu oluşturmuş firmaları seçmelerini öneriyoruz.

Şu anda çok fazla fon var. Aile ofisleri bunlar arasında seçici davranmaya çalışıyor. Seçici davranmadığında da bu iş kripto para gibi değil, para kaybediyorsunuz.

Muhittin Bilget İzmir'de birçok aile şirketinde 2-3 yıldır ciddi yatırımlar yapılmaya başlandığını bildirerek, "Kendilerine bu konuda danışman alarak yatırım yapmalarında fayda var. Şimdi bu konuda yatırım alan bir arkadaşımız var. Cem Bey 2021'de bir uluslararası şirketle ortaklık yaptınız. Daha doğrusu içeriye yatırım aldınız. Bu süreci, nelerle karşılaştığınızı bize anlatır mısınız?" diyerek sözü Cem Özdemir'e bıraktı.

CMF AŞ Genel Müdürü
Cem Özdemir

İtalya'da borsaya kote sektöründe lider bir firmayla 2021 yılında ortaklık kurduk. Ancak bu girişim sermayesi olarak adlandırılacak bir ortaklık değil, stratejik bir ortaklıktı. Biz şirketi ilk kurduğumuz yıllarda birkaç yatırım sermayesi deneme şansımız oldu. Bu ilk kuruluş yıllarında bile yüksek katma değer oluşturan teknoloji odaklı mühendislik çözümlerimiz olduğu için o dönemde öyle bir ihtiyaç hissetmedik.

Süreç içinde hiçbir zaman kontrolsüz salt büyüme gibi bir politika izlemedik. Büyüme politikası devam ettirilebilir karlılık üzerine, kalıcılık üzerine dayalıydı.

Süreç içinde de sahip olduğumuz teknolojik mühendislik kabiliyetlerimiz çerçevesinde şirketimizi yurt içinde ve yurt dışında lider bir pozisyona konumlandırabildik. Hayatın doğal akışında böyle bir konuma geldikten sonra uluslararası stratejik ortaklık görüşmeleri başlıyor. Birçok firmayla bu tip ortaklık için görüşmeler yaptık. Kendi stratejik büyüme planımıza en uygun ortaklığı bulmak için. 2019'dan, 2021 yılına kadar birçok firma ile görüştük. Tabii pandeminin vesairenin olumsuzlukları ile birlikte düşünürsek iki yıllık bir süre içinde kendi planlarımıza en uygun ortak olarak seçtiğimiz Carel Industries ile bir ortaklık yapısını oluşturduk. Asıl vurgulamak istediğim konu bizim o dönem içinde ihtiyacımız olmadı, kullanmadık. Kurumsallaşma tarafımız ile yurt dışına tedarik yaptığımız ya da iş stratejisi tarafında ortaklık yaptığımız firmalarla uluslararası firmalardan esinlenmelerimiz ile tamamladık. Bu hazırlıkları yapmış ve konumlanmış bir firmanın stratejik ortağını seçebilme gibi bir lüksü oluşuyor. Süreci bu şekilde özetleyebiliriz. Bunu o zaman kullanmadık ama teknoloji yatırımlarına devam ediyoruz.

ESİAD YATIRIM ZİRVESİNDEN

Kurumsal Finansmana Erişimde Halka Arz ve Sermaye Piyasası Olanakları

ESİAD Yatırım Zirvesi'nin öğleden sonraki ikinci oturumuna Yaşar Holding Ceo'su Dr. Mehmet Aktaş moderatörlüğünde 3 konuşmacı katıldı. Dr. Mehmet Aktaş, sermaye piyasasının Türkiye'deki geçmişinin çok eski olmadığına değinerek, Sermaye Piyasası Kanunu ile neler amaçlandığı, hangi gelişmelerin yaşandığı ve bugün hangi noktada olduğumuz konularında bilgi vermesi için sözü Nalan Erkarakaş'a bıraktı.

Grant Thomton Partner, KOTEDER Yönetim Kurulu Başkanı, SEDEFED Yönetim Kurulu Üyesi Nalan Erkarakaş:

Ben SPK kökenliyim, banka genel müdür yardımcılığı, aracı kurum yönetim kurulu başkanlığı, reel sektörde halka açık şirket yöneticiliği yaptım. Halen Grant Thomton'da partnerim. Sektörün her alanında görev aldım diyebilirim.

Sermaye piyasası Türkiye'de şirketlerin önünü açan pek çok yeniliğin öncüsü oldu.

Kurulduğu günden bu yana pek çok mevzuat destekleriyle şirketlerin ihtiyaçlarına kaynak yaratacak çok çeşitli enstrüman geliştirdi.

Bizim şirketlerimiz kaynak ihtiyacı olduğunda doğrudan bankaların kapısını çalıyor ve ciddi maliyetlerle kredi kullanılıyor. Oysa SP mevzuatı şirketlerin beklentilerine, yapılarına, sektörlerine göre çok farklı enstrümanları bünyesinde barındıran bir mevzuat. Sadece pay senedi ihracı değil, özel sektör tahvili ihracı, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, gayrimenkul yatırım fonları, girişim sermayesi yatırım ortaklığı, girişim sermayesi yatırım fonu, en son kitle fonlaması derken belki şu anda aklıma gelmeyen çok fazla ürünü bünyesinde bulunduran ve şirketlerin faydalanması halinde neredeyse maliyetsiz diyebileceğimiz kaynakları sunan bir mevzuat. Sabah oturumlarında izledik. Venture capital, private equity ve M&A alanları da şirketlere destek olan ve gözlerini sermaye piyasalarına çeviren konular. Çok başarılı örnekleri de var.

Diğer ülkelerle kıyasladığımızda Türkiye'de borsa şirketlerinin piyasa değerinin GSYİH oranı ve toplam tasarruflardan alınan pay halen çok düşük. Çok taze verilerle halihazırda borsada halka açık, işlem gören 464 şirket var. Takdir edersiniz ki çok az bir sayı. 2015 ile 2020 yılları arasında yılda ortalama 1-3-5 civarında halka arz olurken, özellikle 2020'nin ikinci yarısında yapılan sekiz halka arz ile sermaye piyasalarından ekonomiye aktarılan kaynak 1,1 milyar TL oldu. Ortalık ayağa kalktı, herkes nedenlerini, devam edip etmeyeceğini sorguladı. Ben devam edeceğine inanıyordum. Nitekim 2021 yılında 52 şirket halka açıldı. Halka açılan şirketlerin yanı sıra halihazırda halka açık olup sermaye artırımı ve ikincil halka arzlarla toplanan kaynakları da eklediğimizde 36 milyar liralık bir fon sermaye piyasalarından şirketlerin yatırımlarına, faaliyetlerine aktarılmış oldu. Yine 2022 yılında çok yakında aldığım verilere göre 20 şirket halka açılmış ve ekonomiye 8,5 milyar liralık bir kaynak yaratılmış durumda.

Peki, bu halka arzların yapısı nasıl oldu? Bu 52 şirketin yüzde 25'i sermaye artırımı yoluyla, yüzde 15'i ortak satış yoluyla, yüzde 60'ı da hibrit yöntem yani hem ortak satış hem sermaye artırımı yoluyla halka açıldı. Borsa'dan doğrudan yapılan satışlarda halka arz büyüklükleri 185 milyon TL ortalama iken talep toplama ile yapılanlar ortalama 526 milyon TL. civarında oldu. Türk şirketlerinin tamamında halka açılırken yönetimi kaybetme telaşı var. Oysa halka açılmadan önce ana sözleşmede yapılan değişiklikle yönetimde imtiyaz almak korunabilir bir hak. Borsamızda bir diğer zayıf gösterge ikincil halka arzlar. İkincil halka arzlar ile bu oran yükselebilir diye düşünüyorum. 2021 yılında yatırımcı sayısında da büyük bir sıçrama yaşandı. Uzun yıllar yatırımcı sayısı bir milyon iki yüz bin civarındayken 2020'de iki milyona çıktı. 2021'de 2,3 milyon, halihazırda ise 2,5 milyon kişi civarında seyrediyor. Bu sadece borsada işlem yapan yatırımcıların sayısı, sermaye piyasaları yatırımcıları da 5,3 milyon adet. Burada irdelenmesi gereken bir konu var. Bu yeni gelen yatırımcıların büyük çoğunluğu yerli bireysel yatırımcı. Yani hali hazırda yabancı yatırımcı sistemimizde yok. Halka açık şirketlerdeki yabancı payı da oldukça azalmış durumda, yüzde 60'lardan yüzde 37'lere gerilemiş durumda.

Bir diğer olumlu gelişme kurumsal yatırımcı dediğimiz yani menkul kıymet yatırım fonları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, bireysel emeklilik fonları, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları portföylerinde de 2021 yılında yüzde 75 oranında bir büyüme oldu. Özellikle de bu büyümede menkul yatırım fonları ve gayrimenkul yatırım ortaklıkları büyüdü, bu da sermaye piyasalarının gelişimi açısından umut verici, çünkü bütün dünyada SP bu kurumsal yatırımcıların aracılığı ile büyüyor.

Moderatör Dr. Mehmet Aktaş, halka açılmanın yararlı yönlerini anlatarak, “Şirketler neden halka açılmalılar? Açılmanın önünde bugün için engeller, zorluklar var mı?” sorularını Poyraz Koğacıoğlu’na yöneltti ve halka arzda aracılık görevleri, vaka çalışmaları ve deneyimlerini katılımcılarla paylaşmalarını rica etti.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Genel Müdür Yardımcısı Poyraz Koğacıoğlu:

Halka arz sürecinde en önemli konu danışman seçimi. Danışman derken sadece aracı kurumu kastetmiyorum.

Halka arz; birçok danışman ve şirketle bizlerin birlikte çalışmamızı gerektiren bir proje yönetimi.

Burada olmazsa olmazlar; bağımsız denetim şirketi, hukuk danışmanı, aracı kurum, halkla ilişkiler ve reklam danışmanları… Bunlara ek olarak bazı şirketlerde ek danışman ihtiyacı da oluyor. Örneğin sektör verisi belirgin değilse bir sektör danışmanı gerekiyor. Bizim yaptığımız Biotrend Enerji ve Smart Solar gibi halka arzlarda eğer bir teknik danışmandan güvence mektubu gerekiyorsa mutlaka ekibe ekleniyor. Zorunlu hale gelmese de bu sürdürülebilirlik odağı çerçevesinde gelecek dönemde şirketlerin bir sürdürülebilirlik danışmanı ile çalışma yapmalarının da gerekeceğini düşünüyorum.
Dolayısıyla işlem tecrübesi olan, birlikte çalışma uyumu olan iyi danışmanlarla çalışmak kritik ve önemli bir konu.
İkinci konu halka arzlarda bir zaman baskısı oluyor. Belli bir finansal tabloya dayandırarak belli dönemlerde yapabiliyorsunuz. O yüzden de erken başlamak, şirketi hazır hale getirmek daha sonra projeye devam etmek çok önemli. Bize bazen geliyorlar, 3-3,5 ay gibi bir vadede halka arzı yetiştirmemiz bekleniyor. Bu zaman aralığı bizi çok zorluyor. Benim naçizane tavsiyem 6-7 ay hatta dünyada ideal olan üç çeyrek önceden başlamak mümkünse eğer çok çok değerli oluyor.

Bir diğer konu Sermaye Piyasası mevzuatında da detaylı olarak yer alan kurumsal yönetim konusu. Yönetim kurulunun yapısı, iç ilişkiler, grup içi ilişkilerin sözleşme kapsamı niteliği, raporlama ve raporlamanın inebildiği detay seviyesi gibi konular çok önemli oluyor. Biz bu saydığım konularda belli bir standardın elde edilmesi yanında iyi bir CFO ve yatırımcı ilişkileri departmanı olması gerektiğini de düşünüyoruz. Bir de bizi halka arza götüren ihtiyacın aslında yatırımcıya kolay anlatılacak bir halka arz hikayesine dönüşmesi ve bunun da halka arzın yapısını belirliyor olması gibi bir durum var. Yani şirket neden halka arz oluyor? Ortak satıp da çıkmak mı istiyor, şirkete yeni kaynak mı lazım ya da bir jenerasyon değişimi mi var? Bu ihtiyacı önce anlamaya çalışıp daha sonra bu ihtiyacın üzerine bir halka arz yapısı kuruyoruz ve bunu da yatırımcıya ve özellikle kurumsal yatırımcıya anlatılacak bir hisse senedi hikayesiyle kuvvetlendirmeye çalışıyoruz.

Bizim TSKB olarak önceliğimiz hem bireysel hem de kurumsal yatırımcıya satılabilecek nitelikteki şirketlerin borsaya gelmesi oldu. Bu yatırımcılardan bir tanesi çok fazla işlem yapıyor, tahtada hacim oluşturuyor, diğeri de tahtaya bir derinlik kazandırıyor. Biz geçen yılın Nisan ayında Biotrend Enerji’nin halka arzını yaptık. O zamanki kurla 100 milyon dolarlık bir işlemdi. Orada altı gün içinde dört tane enerji şirketi talep toplamıştı. Biz kurumsal yatırımcıdan dokuz kat, bireysel yatırımcıdan 20 kat talep toplayabilmiştik. Biotrend’in nakit akımları çok daha öngörülebilirdi diğer şirketlere göre, böyle bir avantaj vardı ve kurumsal yatırımcıya pazarlamaya da önce başlamıştık. Kurumsal yatırımcı talebiyle biz halka arzı iki defa tamamlayabilecek kadar çok talep topladık.

Dr. Aktaş, oturumun son konuşmacısı Seçil Yıldız’a sözü; “Halka arz ve diğer sermaye piyasası araçlarında aktifsiniz. Türkiye Kalkınma Yatırım Bankası olarak sizin deneyimlerinizi de dinlemek isteriz” diyerek aktardı.

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdür Yardımcısı Seçil Yıldız:

TKYB yüzde 99’u Maliye Bakanlığına ait olan bir kamu bankası. 2018 yılında kanun değişikliği ile bir transformasyon sürecine girdik.

TKYB kalkınma bankacılığı, yatırım bankacılığı ve Türkiye Kalkınma Fonu’nu şapkaları altında topladı.

Her üç alanda yatırımcılarımızın sanayicilerimizin ihtiyacı olan hizmetleri tek çatı altında vermeye başladık.

Kalkınma bankacılığı altında; sürdürülebilirlik temalı ucuz ve uzun vadeli kaynaklar buluyoruz. Son üç yılda 2 milyar dolar kaynağı yurt dışından ülkemize getirdik ve yatırımcılarımıza kullandırmaya başladık. Hali hazırda TC Merkez Bankası’nın bize tahsis etmiş olduğu bir TL kaynak var. 10 seneye kadar uzun vadeli, sabit faizli olarak bunu da yatırımcılara kullandırıyoruz.
Yatırım bankacılığı faaliyetlerimiz 2018 yılında kuruldu ve 60 kişilik dev bir kadroyla, birleşme, satın alma, sermaye piyasaları ve finansman danışmanlığı çatısı altında çokça işleme aracılık ettik. İlk kurulduğumuz yıl birleşme, satın alma tarafında merger markette birinci olduk.

Sürdürülebilirlik tarzlı borçlanma enstrümanları üzerinde çalışıyoruz. Bu bize orta vade kapsamında tevdi edilmiş bir görev. Bu ürünlerin geliştirilerek ülkeye kazandırılması, mevzuatının oluşturulması ve ülkemizde yapılması için çok ciddi bir çabamız var. Bunlardan birisi Palgaz’ın Transition Bond yeşil tahvil denen düşük karbonlu ekonomiye geçiş tahvillerine aracılık ettik. Henüz yeşil dönüşümünü tamamlamamış firmaların düşük karbonlu ekonomiye geçişlerine öncülük eden bizim gibi piyasalarda çok da fazla kullanılan bir ürün, buna aracılık ettik. Türkiye’nin ilk sosyal sukubunu ihraç ettik. Bu tarz ürünlerle oldukça ciddi danışmanlık hizmetleri vermiş olduk.

Halka arzlar şirketler için çok gerekli ve çok önemli, yalnız bunu yaparken mutlaka ve mutlaka yapmalıyız diye bakmamak gerek düşüncesindeyim. Şirketlerin yaşam döngüsü içinde belirli bir yere, bir kontekste oturtmak gerekiyor. Her şirket halka arz yapmak zorunda değil, her şirket tahvil, bono, sukub ihraç etmek zorunda değil. Ancak şirketlerin yaşam döngüsünde doğru yerlerde doğru adımlar atılırsa, sermaye piyasaları doğru zamanlarda doğru şekilde kullanılırsa, şirketlerin büyüme döngüsünü çok farklı yerlere taşıyabilir. O anlamda şirketlere doğru danışmanlıklarla çalışmalarını tavsiye ediyorum. Özellikle alternatif borçlanma enstrümanlarını kullanmalarının, kurumsal yönetişim ve şeffaflık anlamında kendilerini hazırlamalarının ciddi katkısı olacağını düşünüyorum.

Sürdürülebilirlik tarafında da bize verilmiş çok önemli görevler var. Burada benim işletmelere tavsiyem; özellikle Yeşil Mutabakat Eylem Planı çerçevesinde 2026’da karbon vergisi masalarımıza gelecek, karlılıklarımızı etkileyecek ve ihracattaki rekabetçi avantajımızı düşürecek. Dolayısıyla şimdiden hazırlanmak gerekiyor. Buralara hazırlanırken yeşil dönüşüm süreçlerini ESC sürdürülebilirlik süreçlerini tamamlarken şirketlerin bu alanda sürdürülebilir finansman ürünlerini yoğun biçimde kullanmalarını, buralarda sermaye piyasaları ile kolkola gitmelerini, kendilerini hazırlamalarını çok tavsiye ederim

ESİAD YATIRIM ZİRVESİ'NDEN

Finansman ve Finansal Yeniden Yapılandırmada Güncel Gelişmeler

Zirvenin son oturumunda PwC Şirket Ortağı Mevlüt Akbaş moderatör olarak görev yaptı. Katılımcılara ekonominin dünyadaki genel görünümü ve yaşanan zorluklara ilişkin bilgi aktaran Mevlüt Akbaş, sözlerini şöyle sürdürdü;
Amerika ve Avrupa'da yüzde 8'ler seviyesinde bir enflasyon var. Türkiye'de ise yüzde 80'lerin üzerinde bir enflasyon ile karşı karşıyayız. Merkez bankaları enflasyonla mücadele kapsamında faiz artırmaya başladılar ve bu da paranın gelişmiş ülkelere doğru yönlenmesi sonucu finansmana erişim bir hayli zorlaşıyor.

Ülke olarak da sorunlarımız var. Enerji fiyatları ciddi oranda arttı. Savaş sebebiyle turizm gelirlerimiz düştü. Maliyet artışlarımız söz konusu, CDS'lerimiz yüzde 7'lerde, üzerine yüzde 3'de Amerika'nın uzun dönemli tahvilinin getirisini koyarsanız yüzde 10 risk getirir. Bu da dolarda uzun vadeli borçlanma demek aslında. Lokal bankaların işi zor. Döviz verme iştahları seçili projeler hariç oldukça zorlaştı. Bunu hepimiz görüyoruz. Dolayısıyla alternatif finansman çok önemli. Ülkeyi fonlayan aslında farklı kanallar var. Bir tanesi ECA finansmanı, bir diğeri kalkınma bankalarının desteği… Çok kıymetli destekler bunlar ülkeye ciddi miktarda kaynak girişi devam ediyor. Şimdi sözü Yasemin Kuytak'a vermek istiyorum.

ECA Finansmanı nedir, son dönemde birçok ECA'de yer aldınız. Muhtemelen Türkiye'de ECA finansmanındaki en büyük bankalardan birisiniz. Bir Alman bankası olarak bu finansmanlar nasıl çalışıyor güncel gelişmeler nelerdir bizi bu koruda bilgilendirirseniz çok seviniriz.

KfW IPEX-Bank Türkiye Direktörü Yasemin Kuytak

ECA'in açılımı Export Credit Agency, ihracat kredisi sigortası veren kurumlar, kuruluş amaçları ülkelerin ihracatçılarını sigortalar vasıtası ile desteklemek. Biz, Alman devletinin finans kuruluşuyuz. IPEX onun altında faaliyet gösteren bankadan biri. İhracat finansmanı en çok yaptığımız iş. ECA kredileri özellikle finansmana erişimin zor olduğu zamanlarda önemli bir rol oynuyor. Çünkü ECA kurumları zor zamanlarda desteklerini artırmaya çalışıyorlar. Bu desteklerde yurt dışından bir alım olması gerekiyor. Örneğin bir makina alındıysa bunun satış sözleşmesini banka ile paylaştığınızda banka o sözleşme üzerinden ilgili ECA kuruluşu ile görüşerek finanse edilebilir bir tutar belirliyor. Bu tutar kapsamında da bizim gibi uluslararası bankalar, bu ECA kuruluşlarının sigortaları ile uzun vadeli, uygun maliyetli krediler verebiliyoruz. Biz Türkiye'de yaklaşık 1 milyar euro'luk bir portföye sahibiz. Vadelerimiz 10 yıl ve üstü. Maliyetleri ise şu an ticari kredilerde dolar ve euro maliyetlerin yarısı kadar. Yatırımın hepsinin makine ekipman olmadığı durumlar var. Bu durumda ticari krediler ile birleştirilmiş yapılar olabiliyor. Bir diğer durum Almanya ile birlikte 3. ülkelerden yapılan alımlara da esnek uygulamalar yapılabiliyor. Yüzde 30'unun Almanya'dan yapıldığı alımlara da destek verebiliyoruz. ECA kuruluşları Türkiye'yi önemli bir pazar olarak görüyor. En çok çalıştığımız Alman ECA kuruluşunda Türkiye 1 numaralı ülke konumunda. Gelen projenin ihracat bağlantısı olması büyük avantaj, bu tarz işlere ECA kurumlarının kapıları her zaman açık.

Moderatör Mevlüt Akbaş, Barış Tunçsiper'e kalkınma bankalarının ticari bankalardan ne yönde ayrıştıkları ve kredi verirken nelere dikkat ettikleri konusunda bilgilerini paylaşmasını rica etti.

International Finance Corp. (IFC) Kıdemli Yatırım Yöneticisi Barış Tunçsiper

IFC 1956'da kurulan en eski kalkınma bankalarından biri. Türkiye'nin de paydaş olduğu 186 ülkenin iştirak ettiği dört bini aşkın çalışanı olan bir kalkınma bankası. Diğer kalkınma bankaları ile ortak özelliği ve ticari bankalardan farkı, her yatırıma bir proje olarak yaklaşması… Bizde her bir kredi, her bir fon yatırım olarak algılanır. Aynen Private Equity'lerdeki gibi sürdürülebilirlik süreçlerinden geçer. Kalkınma bankalarının şöyle bir artısı var: Sağlayabildikleri fon çeşidinde ve vadelerde daha esnek olabiliyorlar. Biz yalnız kredi vermiyoruz. Uzun vadeli değil ama öz sermaye yatırımı da yapabiliyoruz. Mezzanine finansmanları da gerçekleştiriyoruz. Biz mezzanine'ni (ara finansman) öz sermaye aracı, bir geçiş aracı olarak görüyoruz. IFC aynı zamanda fonlara da fon sağlıyor. Ticari bankalardan çok daha geniş bir yelpazede fonlama sağlayabiliyoruz.
Kriterlerimiz biraz farklı. Misyon görevi edindiğimiz için salt karlılık, salt bilanço değil ama aynı zamanda sürdürülebilirlik ve daha da önemlisi ESG tarafında ciddi analizler yapıyoruz. Projenin aynı zamanda bir kalkınma etkisini de yaratıyor olması lazım. Bu bir istihdam olabilir, teknoloji olabilir.. . Mesela siz bir ürünü daha teknolojik hale getiriyorsanız bu da bizim misyonumuz çevresindedir.

Mevlüt Akbaş son oturumda üçüncü söze Emre Mutlu'ya vererek, TAV Holding'in Antalya Hava Limanı ihalesindeki başarılı finansman operasyonunun hikayesini anlatmasını istedi.

TAV Holding Proje ve Finansman Koordinatörü Emre Mutlu:

İhale mart ayı sonunda 1,8 milyar euro ile sonuçlandı ve devlete ödenen en büyük paralardan biri oldu. Bunu başarı ile tamamladık. Başarıyı getiren en önemli etkenlerden biri şu; Bildiğimiz, hali hazırda işlettiğimiz bir alandı. Dolayısıyla ihalenin ne gibi bir sonuca ulaşacağı, ne gibi bir ihale bedelinin uygun olacağı konusunda çok önceden beri çalışıyorduk. Bu çalışma ihaleden sonra bize uygun finansmanı elde etmemizi sağladı. Bizim bu tarz ihalelerde izlediğimiz geneldeki strateji şu: projeye verilecek olan teklif, satın alma projesi de olabilir, finanse edilebilir nitelikte olması gerekiyor. İhale öncesinde biz bütün finans kuruluşları ki bunların içinde kalkınma bankaları da var. Hepsi ile görüşüp olası finansman şartları üzerinde çalıştık. Bu çalışma, ihale neticelendiğinde finansmanı çok hızlı bir şekilde oluşturmamıza katkı sağladı. Projede ortağımız olan Fraport bir Alman şirketi, onların sahip olduğu kredibilite de bu projede destekleyici bir unsur oldu. Yabancı bankalar projeye daha kolay katkı sağladılar ve çok uygun maliyetli bir finansman sağladık. Üç aylık bir hazırlık dönemi nedeniyle uzun dönemli bir finansman yapma olanağımız yoktu. O nedenle kısa vadeli, iki yıllık bir finansman yaptık. Biz bunu yaparken içeri giren dokuz banka var. Biz bunlara uzun vadede finansman stratejimizin ne olacağını, nasıl bir finansman düşündüğümüzü, bunu içeren iş planımızı, proje finansman kredisi için aranan bütün bilgileri hazırladık ve projenin bu tür bir finansmana uygun olduğunu göstermiş olduk. Bu bir açıdan kalkınma bankalarının işleme dahil olmalarına katkı sağladı.

Son nokta olarak danışman seçiminden bahsedeceğim. Üç aylık sürenin kısalığını da düşünerek, daha önce bu tip projelerde başarı göstermiş, ekibi ve yetkinliği olan, finans kuruluşları ve bankalarla etkili iletişimi olan danışmanlarla çalıştık. Bu da süreci hızlandıran ve kısa sürede başarıya ulaşmamızı sağlayan etmenlerden oldu.
Antalya havalimanı gelir ve yolcu sayısı olarak ülkemiz ekonomisi ve turizmi için çok önemli. Böyle bir projede yer almış olmak, tekrar 25 yıl için ortağımız Fraport ile birlikte işletiyor olmak bize çok mutluluk veriyor. Finansmanı kısa dönemli yaptık, iki yıl içinde uzun dönemlisini de planlıyoruz.

Oturumun son konuşmacısına söz vermeden önce moderatör Mevlüt Akbaş yaptığı geniş değerlendirmede şöyle koruştu;
"Biraz da finansal yeniden yapılandırmadan bahsedelim. Son 3-4 yıldır birçok farklı sebepten ötürü özellikle salgının büyük etkisiyle birçok kredinin yeniden yapılandırıldığına şahit olduk. Buradaki temel sebep döviz açık pozisyonunun olması. Kurdaki ciddi dalgalanmalar, şirketlerin bilançolarını ciddi şekilde zorluyor. Son açıklanan verilerde Türk bankacılık sisteminin vermiş olduğu kredilerin toplam büyüklüğü kabaca 5,6 trilyon TL. Hepinizin bildiği gibi krediler üç grupta sınıflandırılıyor. Birinci grup, standart kredi, problem yok ödüyor. İkinci grup soru işareti ve yakın izlemede… Üçüncü grup ise vadesi gecikmiş alacak olarak tanımlanıyor. İki ve üçün toplamı sorunlu kredi olarak değerlendirilir. Türkiye'de bu grup %13'tür. Bir yapılandırma furyası yaşadık ve işler yavaş yavaş düzelmiş görünüyor. Banka bilançolarına baktığımızda toplam kredilerin yüzde 4'ünün yapılandırıldığını görüyoruz.
Burada sözü Erdal Bey'e bırakacağım ve mevcut kredilerini, üstüne yeni krediler alarak 12 yıl gibi uzun bir vadeye yaymalarının başarılı re finansman işleminin bizlerle paylaşmasını rica edeceğim.

Er-Bakır CFO Erdal Çoban

İyi bir finansal yapılandırma veya re-finansmanın yapılabilmesi için bazı temel koşulların sağlanması gerekiyor. Bunlardan en başa koyabileceğim konu; gerçekçi bir bakış açısı ve gerçekçi bir nakit akışı… Çünkü günün sonunda yapılandırma ihtiyacı zaten geçmişten gelen bir uyumsuzluğun sonucunda ortaya çıkıyor. Ya firmanın hedefleri ve nakit akışı ile uyumlu olmayan bir borç servisi, şirketin gelecek hedeflerini gerçekleştirmeye uygun olmayan bir finansman yapısı, vade uyumsuzluğu, faiz, maliyet gibi unsurlar… Şimdi bütün bunlar vaka iken bunu değiştirip daha uygun bir şeylere geçerken göz göre göre gerçekçi olmayacak beklentilere göre bunu tekrar oluşturmanın hiçbir anlamı yok. O yüzden ilk temel nokta şirketin nakit akışını ciddi şekilde baz alacak bir finansal yapılandırma süreci olması gerekir. Bunu birinci adım olarak görüyorum.
İkinci nokta şeffaflık. Şirketin tüm paydaşları; hissedarları, çalışanları, kreditörler hepsini ilgilendiren bir süreçte oldukça şeffaf ve doğru bir bilgi akışını yürüterek bunu götürmek gerekiyor. Yönetim kurulunun desteği çok önemli. Dolayısıyla doğru bilgilendirme ve etkin bir yetkilendirme ile bu süreci sahada götürmek mümkün. Sonuçta burada yapılmaya çalışılan şey şirketi eskisinden bir anlamda çevik, daha hedeflerini yakalayabilir bir noktaya getirmeye çalışıyorsunuz. Bu çalışanlar için de kreditörler için de tüm paydaşlar için açıkçası lehine bir durum bunun çok net anlaşılması gerekir.
Bu süreçleri yürütürken de hızlı ve pratik bir şekilde gitmek lazım. Hani bir söz var "Vakit nakittir" Nakit konuşuyoruz, finansman. Vakit de onun penceresi. O yüzden efektif bir zaman yönetimini de gözetmek lazım.

Diğer bir noktayı da mükemmellik tuzağına düşmemek diye adlandırıyorum. "En güzel re-finansman henüz yapılmamış olandır", noktasından çıkılırsa… Sonuçta her zaman daha iyisi mümkün. Böyle de olabilirdi, şöyle de olabilirdi… Hayır! Mükemmel, iyinin düşmanıdır. Mükemmelin peşinden gittiğinizde bir çıkmaz sokakta da bitebilir. Olabildiğince şirketin temel hedeflerini kotaran, içeren bir anlayışı yansıttığınız ölçüde yeterlidir.

Genelde bu tip yapılandırmalar, çok taraflı müzakerelere sahne oluyor. Birden fazla finansal kuruluşla bu süreci yürütebiliyorsunuz. Pandeminin bize öğrettiği sosyal mesafeyi bankalarla olan ilişkimizde de eşit bir bakış açısı ve duruş göstererek süreci daha doğru götürebiliriz. Herhangi bir kreditörle farklı bir noktada bulunmak süreci zora sokacaktır buna da çok dikkat etmek gerekir.

Aslında tüm bu süreçleri gerçekleştirirken yapıcı, soğukkanlı bir yaklaşım en büyük yardımcınız oluyor. Çünkü süreçler zaman zaman farklı nedenlerle yavaşlayabiliyor. Her an için size yardımcı olan nokta; o yapıcı ve soğukkanlılık sürecin herkesin faydasına olduğunu herkese hatırlatıyor.

Aslında neyi müzakere edip, neyi etmemeyi de bilmek gerekiyor. Her şeyi müzakere etmek aslında hiçbir şeyi müzakere etmemeye de götürebilir sizi. O anlamda, şirketlerin tabii ki kırmızı noktaları vardır. Yönetim kurulunun yönlendirmesiyle belirlenen temel ilkeler vardır ama bu kırmızı çizgiler müzakere notlarını sadece kırmızı renklerle donatmamalı. Farklı tonlara da yer vermek gerekir.
Bu yapılandırmaları yaparken tabii ki şirketimizin üstüne daha uygun bir kıyafet giydirmeye çalışıyoruz ki hedeflerine daha hızlı gidebilsin. Şirketin orta-uzun vadeli hedefleriyle örtüşen bir anlayışı da gözetmek gerekiyor.

Son olarak bu planlar kağıt üzerine konuyor ama iş hayatının akışında çok farklı şeyler yaşanabiliyor. Yapılan yapılandırmanın konjonktürel iniş çıkışları da bir anlamda tedavi edecek mekanizmaları da içeriyor olması yerinde olur. Çünkü uzun vadeli bir işbirliğine gidiyorsunuz.

Arjantin'de ilkbahar gezisi

La Plata

Buenos Aires'in başkenti

Güney Amerika'nın sürekli ekonomisiyle gündeme gelen, enflasyonda adeta ülkemizle yarışan ve futbolseverlerin sürekli takibinde olan Arjantin, sık seyahat etmeyenlerin rotasında yer alan bir ülke değil. Ancak büyük bir ülke ve görülmesi gereken, hatıralar biriktireceğiniz değerlere sahip.

Arjantin'in en büyük kenti Buenos Aires sokaklarında kulak misafiri olacağınız sohbet konuları başta ekonomide yaşananlar olmak üzere genelde tango, özgürlük, futbol ve yemek ile ilgili. Arjantinliler kendilerini Güney Amerika'da yaşayan Avrupalılar olarak tanımlıyor.

Buenos Aires'in karmaşa dolu yaşamından biraz uzaklaştığınızda şehrin etrafında daha sakin ama güzellikler barındıran yerleşimler var. Bu yazıda sizi kentin küçük kız kardeşi ya da eyalet başkenti La Plata'ya götüreceğiz.

Arjantinliler gece yaşıyor...

Arjantinliler az uyuyup az çalışan bir toplum. Saat kavramları pek yok, gece 12'de akşam yemeğine oturabilecekleri gibi dükkanlarını da kafalarına estiği saatlerde açabiliyorlar. 24 saat açık olarak hizmet veren mekanlar da var. Satıcılar pazarlığa yanaşmıyor, bu konuda şansınızı denemeniz önerilmiyor.

Sosyal yaşam Arjantinliler için daha çok güneşin batması ile başlıyor ve gece boyunca yaşanıyor. Sabahın erken saatlerine kadar sokaklarda şarkı söyleyerek dolaşan insanlar görebilir, neden bizim ülkemizde de halkımız şarkılar söyleyip halaylar çekmiyor diye hayıflanabilirsiniz.

Bizde sonbahar ama Arjantin'de doğayı canlandıran ilkbahar yaşanıyor. İklim ılıman, yıllık ortalama sıcaklık 17 derece. Geçerli para birimi Arjantin Pesosu. Onca değer kaybına rağmen 1 Türk lirası yaklaşık 8 peso... Ülkenin ekonomisinden kaynaklanıyor olacak ki fiyatlar son derece uygun.

Arjantin; kuzeyinden güneyine her yeri birbirinden farklı kültürel özelliklerle dolu koskocaman bir ülke. Yaklaşık 45 milyon insan bu kocaman topraklara yayılmış, arsa mekan derdi olmadan yaşıyor. Ülkenin kalbi olarak bilinen ve en kalabalık şehri olan Buenos Aires, belki de sırf bu yüzden halk tarafından tıklım tıkış bir yer olarak adlandırılıyor.

Buenos Aires, ülkenin her zaman göz bebeği. Dünyanın en geniş caddesi, en eski yerleşim birimi olan ve rengarenk evlerle kaplı "La Boca"sı, kocaman parkları, coşkulu gece hayatı, sokaklardaki tango gösterileriyle hayat kaynayan bu şehir gerçekten de göz kamaştırıyor. Buenos Aires tıpkı Washington DC gibi federal bir bölge, bu yüzden onun da bir başkenti var; La Plata.

Adı üzerinde "La Plata"

Türkçe'de "gümüş" anlamına gelen La Plata, Arjantin'in önemli şehirlerinden biri. Çünkü burası ilk başta kağıt üzerine çizilmiş ve sıfırdan yaratılmış. 1880 yılında Buenos Aires özerklik kazanınca 19 Kasım 1882 yılında başkent olması için Dardo Rocha tarafından kurulmuş. Şehrin planlaması 19. yüzyıl kentsel mimarinin harika bir örneği. Canlı yaşamın ritmi, şehrin müthiş parklarına, meydanlarına ve caddelerine yansımış. La Plata müthiş bir eğlence endüstrisine sahip olan aynı zamanda idari, ticari ve kültürel yönleriyle de son derece başarılı bir kent. Çünkü burada her şey var. Müzeler, galeriler, meydanlar, parklar, harika mimari yapılar... Yani bir gezginin görmek isteyeceği tüm kültürel zenginlikler mevcut.

Avrupai bir Latin

La Plata, Arjantin hükümetinin 19. yüzyılda Avrupalılaşma rüyasının en büyük örneği. Harika yollar ve numaralandırılmış sokaklar, yola çıktığınız yerden ne kadar uzaklaşmış olduğunuzu kontrol etmenizi sağlıyor. Simetrisi ön planda, anlaşılan o ki bu şehir kağıt üzerine çizilince sadece yollar düşünülmemiş; yeşil alanlar ve birkaç blokta bir karşınıza çıkan parklar da düşünülmüş.

Bu simetri Buenos Aires sınırında kendini kaybediyor. Buenos Aires - La Plata arası 55 km. Trenler çok sıklıkla kalkıyor ve çok kısa zaman içinde sizi La Plata'ya ulaştırıyor.

Görmeden dönmeyin...

■ Pereyra Iraola Park

Estancia Santa Rosa içinde 600 hektarlık bir alan kapsayan Pereyra Iraola Park'ın ismi eski ev sahipleri efsanevi Iraola Ailesi'nden geliyor. Alanı at veya dağ bisikletleri ile gezebilir, göl gezintisi için de bot veya kayık kiralayabilirsiniz. Santa Elena Kilisesi de görülmeye değer yerlerden biri. Pereyra Iraola Park, La Plata'dan 25 km uzaklıkta.

■ Vahşi Hayvan Yetiştirme Merkezi

Villa Elisa'da yer alan bu merkez, soyu tükenmekte olan her tür canlıyı görebileceğiniz bir yer. Alanı bir araçla gezmek mümkün.

■ La Plata Katedrali

Pembe taş işçiliği ve ihtişamıyla şehre girmeden hemen önce dikkatinizi çekecek olan Katedral, Güney Amerika'nın en büyük neo-gotik tapınağı. Tasarımcısı Pedro Beoit bu yapıtı oluştururken Almanya Köln'deki ve Fransa Amiens'teki katedrallerden etkilenmiş. Dış görünümünün güzelliği içeride de büyülemeye devam ediyor. Granitten yapılmış yapının tam olarak 89 büyük penceresi bulunuyor. 112 metre uzunluğundaki kubbesi şehrin en yüksek noktası. Cam asansörü ile şehri kuşbakışı görme olanağı sağlıyor, hatta Uruguay kıyısını bile görmek mümkün.

■ Plaza San Martin

Şehrin hükümet merkezi olan Plaza San Martin'in bir tarafında yine Alman Rönesans tarzında Palacio de la Legislatura (İl Yasama Meclisi), diğer tarafında Flaman Rönesansı Casa de Gobierno (Hükümet Binası) bulunur.

■ Paseo del Bosque

Pereyra Iraola Park'ın merkezinde yer alan Paseo del Bosque şehrin en büyük yeşil alanı. Ulusal Bilim Müzesi müzeleri ve Astronomik Gözlem Evi burada bulunuyor.

■ Plaza Moreno

La Plata'nın geometrik açıdan tam ortasında yer alan Plaza Moreno şehrin en önemli turistik yerlerinden biri.

■ Hayvanat Bahçesi (Zoo Park)

Ülkenin en büyük hayvanat bahçesi olan Zoo Park, fauna koleksiyonuna doğal bir ortam yaratan geniş bir floraya sahip. 280'i yerli ve egzotik tür olmak üzere yaklaşık 1200 örnek görmeniz mümkün. Hayvanat bahçesinin şu anki hedeflerinden biri, hayvanların doğal ortamlarında üremelerini sağlamak. Pazartesi hariç her gün 09.00-18.00 saatleri arası ziyarete açık.

La Plata'da afiyetler olsun...

La Plata'da yemek yemek bir sanat, öyle ki yemek masasında saatlerce vakit geçiriliyor. Bu yüzden restoranlarda saatlerce oturan insanlarla karşılaşabilirsiniz.

Arjantin mutfağına dair mutlaka denemeniz gereken ana yemeklerin başında Asador geliyor. La Plata'da üretilen yerel şaraplar oldukça lezzetli... Buralara kadar gelmişken Mate'yi denemeden olmaz. Geleneksel bir Gaucho içeceği olan bu çay tamamen bitkisel. Mutlaka tatmanız gereken yerel lezzetlerden birkaç örnek ise şöyle sıralanıyor.

Asador

Asador

Asador, açık ateşte kavrulmuş kuzu etinin Patagonya spesiyalidir. Bütün bir kuzu ortadan iki yana açılır ve ateşin yanında yavaşça kavrulduğu haç şeklindeki bir demir desteğe bağlanır. "A la cruz" olarak bilinen bu, gauchos tarafından tüm et karkaslarını kızartmak için tasarlanmış bir pişirme yöntemidir. Eti mümkün olduğu kadar sulu tutmak için hayvanı derisiyle pişirirlerdi

Tamales Saltenos

Puchero

Puchero, Arjantin, Meksika, Uruguay, Paraguay ve Peru gibi birçok ülkenin mutfağında popüler olan bir yahni. Tipik olarak sığır eti ve patates, mısır, havuç, soğan, kabak, lahana ve domuz pastırması gibi malzemelerle yapılır. Genellikle soğuk aylar için ayrılan doyurucu ve rahatlatıcı bir lezzettir.

Puchero

Empanada

Adı, "ekmek" veya "ekmek içine bir şey sarmak" anlamına gelen İspanyolca empanar kelimesinden gelen empanada'nın düzinelerce çeşidi var. Şili, Belize, Venezuela, Kosta Rika, Peru ve Filipinler gibi birçok eski İspanyol kolonisinin mutfağında popüler.
En eski tarifleri 16. yüzyılın başına kadar uzanan Empanada'nın Arjantin'e kuzey İspanya'dan gelen göçmenler tarafından getirildiğine inanılıyor.

Empanada

Locro

Locro, Güney Amerika'nın yerli And halkıyla ilişkilendirilen geleneksel et ve mısır bazlı Arjantin güvecidir.
Empanada gibi, Arjantin'de locro için pek çok tarif var, ancak tipik olarak kabak, beyaz fasulye, patates, havuç, domuz eti, sığır eti ve sosis gibi malzemeler, zengin, koyu bir kıvam elde edilene kadar birkaç saat boyunca bir tencerede kaynatılarak yapılır.

Locro

Tamales Saltenos

Latin Amerika'daki birçok ülkenin mutfağında popüler olan geleneksel bir Mezoamerikan yemeğidir. Mısır unu, kıyılmış et ve kabak, soğan, biber, sarımsak, yenibahar ve haşlanmış yumurta gibi diğer malzemelerle doldurulmuş taze mısır kabuğu ile yapılır. Mısır kabuklarının her iki ucu da bağlanarak kaynar suda pişirilir.

Milanesa

Milanesa

İtalyan göçmenler tarafından Güney Amerika'ya getirilen bir yemek olan Milanesa, dövülmüş, panelenmiş ve kızartılmış birinci sınıf sığır eti dilimleriyle yapılır. Avusturya/Alman sosis şnitzeline, Amerikan usulü kızarmış tavuk bifteğine veya Japon tonkatsusuna benzer. Genellikle patates kızartması veya patates püresi ile servis edilir. Olduğu gibi servis edilir,

La Plata'nın en eğlenceli yerlerinden biri "Çocuklar Şehri", Eva Peron'un projesi olan tema parkı özellikle çocuklu aileler için ideal.

■ Gözlem Evi

Kuruluşu şehrin kuruluşuyla hemen hemen aynı tarihe dayanan gözlem evinin dört kubbesi ve bodrum katında da sismografı bulunuyor.

■ Curutchet House

Mimariye ilgi duyanlar, Dr. Pedro Curutchet'nin birinci kat bahçesinden terasa uzanan bir ağacı barındıran ilginç tasarımıyla dikkat çeken eski evi Casa Curutchet'e göz atmak isteyebilir. 1987 yılında Ulusal Tarihi Anıt ilan edildi ve bugün Buenos Aires Eyaleti Mimarlar Derneği'ne ev sahipliği yapıyor.

■ Yeni Arjantin Tiyatrosu

1977'de çıkan büyük yangından sonra yeniden inşa edilen tiyatro Güney Amerika'nın en önemli ve en görkemli sahnelerinden biri. Lirik İtalyan stiline sahip olan tiyatro 2200 kişiyi ağırlama kapasitesine sahip.

■ Ulusal Bilim Müzesi

Bilimsel aktiviteleri ve sahip olduğu koleksiyonu nedeniyle dünyanın en önemli 5. müzesi olarak kabul edilen bu müze özellikle memeli fosil koleksiyonuyla her gün binlerce kişiye kapılarını açıyor. Burada ayrıca dinozorların fosillerini de görmek mümkün. Müze genelinde paleontoloji, arkeoloji, etnografya, entomoloji, mineraloji ve botanik bilimlerine dair her şeyi bulmak mümkün.

■ Almafuerte Müzesi

Yazar Pedro B. Palacios'a (Almafuerte) dair her türlü kişisel eşyayı görebileceğiniz bu müze 66. Cadde'de yer alıyor.

■ The Wood

Şehri dolaşırken No:1 Avenue'den No:52. sokağa dönerken kendinizi muhtemelen bu alanın büyüsüne kaptıracaksınız. Geniş kaldırımlarda yürürken La Plata'ya neden yeşil şehir dendiğini anlayacaksınız. La Plata sakinleri tarafından The Wood olarak anılan 60 hektarlık ormanda bin bir çeşit ağaç altında keyfinize bakmakta serbestsiniz. Bu alanda doğanın haricinde hayvanat bahçesi, Ulusal Bilim Müzesi, Barış Parkı (The Garden of Peace), Gözlem Evi, The Grotto ve amfitiyatro The Wood sınırları içinde yer alıyor.

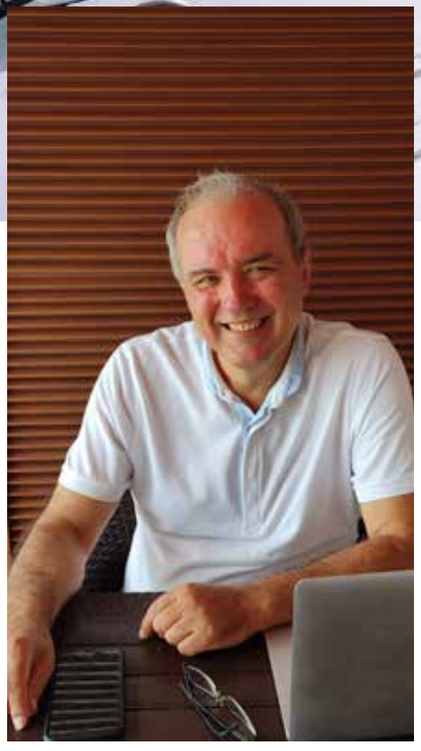
■ Çocuklar Şehri

La Plata'nın biraz batısındaki La República de los Ñinos (Çocuklar Şehri), özellikle çocuklu aileler için gezmeye değer. Tema parkı Eva Perón'un bir projesiydi ve Arjantin'in en ünlü başkanı Juan Domingo Perón tarafından açıldı. Çocuklar Şehri, Eva'nın La Plata'daki en büyük mirasıdır ve Latin Amerika'nın ilk tema parkı ve Disneyland için ilham kaynağı olmuştur.

■ Punta Lara Plajları

Şehir merkezinden birkaç kilometre uzaklıkta bulunan Punta Lara plajları su sporları yapabileceğiniz bir yer. La Plata'nın bu kadar dolu, renkli ve heyecanlı olmasına karşın Arjantin seyahat rehberlerinde bu şehre çok az yer ayrılmış olması başka ilginç bir unsur. Oysa bir ulusun hayal gücünü yansıtan, kendini tekrar inşa etmek isteyen ve bunu Avrupalı bir düşünüş biçimiyle başaran bir ülkenin hikayesidir La Plata...

SUN
TEKSTİL
Dünyaya modayı,
modaya geleceği sunar.
1987 yılında kurulan, Türkiye konfeksiyon üretim ve ihracat sektörünün liderlerinden Sun Tekstil'de 1700+ kişilik bir aileyiz. Global pazarda önde gelen hazır giyim markalarının çözüm ortağı olmanın yanında ülkemizin en büyük 500 şirketi arasında bulunmanın gururunu yaşıyor, 2018 yılından beri her sene Ege bölgesi hazırgiyim ve konfeksiyon ihracat şampiyonu olarak sektöre liderlik ediyoruz.
www.suntekstil.com.tr



YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİR,
MALİYE BAKANLIĞI
ESKİ HESAP UZMANI

Oktay Altıntaş:

"Enflasyon muhasebesi doğru ölçen metredir ve bir yönetici her zaman bu metreye ihtiyaç duyar"

Türkiye'de artan enflasyon nedeniyle enflasyon muhasebesi gündeme geldi. Peki, enflasyon muhasebesi uygulanıyor mu, bu konudaki yasal alt yapı nedir, enflasyon muhasebesi şirketlere nasıl bir yol açar, yapılmaması ne gibi sonuçlar doğurur? Yeminli Mali Müşavir, Maliye Bakanlığı Eski Hesap Uzmanı Oktay Altıntaş ile konuştuk.

Nedir enflasyon muhasebesi?

Enflasyon muhasebesi dediğimizde hemen enflasyon düzeltmesine müracaat ediyoruz. O zaman enflasyon, düzeltme ve muhasebe diye üç terimle karşı karşıyayız.

Peki, enflasyon nedir? Malların pahalı olması mı, hayır. Bir mal pahalı olabilir, mesela bin lira, fiyatı hiç değişmiyor o zaman bu malda enflasyonu yaşamazsınız; öte yanda başka bir malın fiyatı beş liradan yedi liraya çıkar daha sonrada on liraya... Ne oldu, malın fiyatı birden fazla defa artışa maruz kaldı, o zaman, "Bu malda enflasyon var" deriz. Bu birden fazla fiyat artışları bir malla sınırlı değil de toplumda kullanılan tüm mallar ve hizmetlere sirayet ettiğinde, bunu istatistik metotlarla ölçüyoruz. Ülkemizde bunu resmi olarak eski adıyla Devlet İstatistik Kurumu, yeni adıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) endeksler yardımıyla ölçüyor. Kurumun enflasyonu ölçmek için kullandığı endeksler daha fazla olmasına rağmen, bunlardan iki tanesi önemli. Birincisi Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) adıyla olan, soframızdaki peynir ve zeytinden tutun da giydiğimiz kıyafetlere ve hatta tıraş olduğumuz berberdeki aldığımız hizmete kadar, toplum olarak aldığımız tüm mal ve hizmetler için, önceden oluşturulan bir sepetteki mal ve hizmetlerin göreceli oranı dikkate alınarak ölçülür. İkincisi ise Yurt İçi Üretici Fiyatları Endeksi (YİÜFE) olup, bu perakende safha öncesinde üreticilerin birbirlerine sattıkları mal ve hizmetlerin fiyatlarındaki artışı ölçer; bu ölçümde de tıpkı TÜFE'deki gibi önceden oluşturulan bir sepetteki mal ve hizmetlerin göreceli oranı dikkate alınır.

Enflasyonun olduğu dönemlerde soframızdaki domatesin kullandığımız para olan lira cinsinden fiyatı nasıl artıyorsa, bir ticari işletmenin bilançosundaki kalemlerin de tutarları değişir. Nasıl ki bir aile reisi artan domates fiyatlarını hesaba katmadan alışveriş yapamaz ise, ticari işletmeyi yöneten kişi de ticaretine konu mal ve hizmetlerin değişen fiyatlarına göre varlıklarının ve yükümlülüklerinin güncellenmesini ister. Buradan da "bilanço" kavramına ulaşıyoruz. Herhangi bir zaman kesitinde işletmenin varlıklarını ve sorumluluklarını rakamsal olarak ölçen bir durum tablosuna, en dar anlamıyla bilanço diyoruz. Bilançonun ölçü birimi ülkemizde yerel para birimi olan Türk lirasıdır.

Şimdi soruyorum size elinizdeki ölçü birimi metre bozuk ise ve yanlış ölçüyorsa misal kullandığınız bir eşyanın enini boyunu nasıl ölçebilirsiniz, tartınız bozuksa ağırlığını nasıl ölçebilirsiniz, mümkün değil. Benzer şekilde enflasyon dönemlerinde Bilançonuzda yer alan varlıklarınızı ve sorumluluklarınızı düzgün metreye, tartıya sahip olmayan biri gibi yanlış ölçersiniz.
İşte böylesine dönemlerde yanlış metre yerine düzgün metrenin bulunması ölçümün bununla yapılması elzemdir. Enflasyon düzeltmesi işte tam da budur; yani enflasyonist ortamda birtakım endeksler kullanarak ibresi şaşırmış artık düzgün ölçemeyen ve bize doğru bilgi vermeyen ölçü birimimizi düzeltme işlemidir. Bu düzeltme işleminin matematiksel hesabının sonucundaki rakamların işletmenin kayıtlarına aktarılmasına da enflasyon muhasebesi diyoruz.

Burada gözden kaçırılmaması gereken nokta, örneğin pazara giden aile reisi bir hafta arayla domatesin fiyatının on liradan on iki liraya çıktığını görürse, bu mutlak gerçekliktir; buna karşın endeksler yardımıyla bilançosundaki emtiasının fiyatının yüz liradan yüz elli liraya düzeltilmesini gören şirketin yöneticisi aynı durumda değildir; o birtakım genellemelerle -endeksler yardımıyla- kendi emtiasındaki fiyatın yüzde elli arttığının farkındadır, realitede bu artış illa yüzde elli olmak zorunda değildir, üzerinde veya altında da olabilir; ama o şunu da bilir ki, önceki ibresi şaşırmış ölçü birimi mümkün olduğu kadar ehlîleştirilmiştir.

Enflasyon düzeltmesine veya enflasyon muhasebesine neden ihtiyaç var?
Yukarıda bahsettiğimiz bilanço kavramına biraz daha eğilelim. Bilançoyu iki sütuna ayırır, birincisine aktif, ikincisine pasif deriz ve bunların toplamları rakamsal olarak denk olmak zorundadır. Aktifimizde işletmemizin varlıkları yer alır, pasifimizde de bu varlıkları edinmek için fon kaynaklarımız olur yani sorumluluklarımızı görürüz.

Biraz daha ayrıntıya girersek, amaca göre çok farklı sınıflandırmalar olsa da konumuz açısından varlıklarımız iki sınıfa ayrılır "parasal varlıklarımız" ve tabii ki bu bakış açısının sonucu "parasal olmayan varlıklarımız"; benzer sınıflama pasifteki kaynaklarımız için de geçerlidir.

Parasal kıymetler ("Parasal varlıklarımız" ve "Parasal kaynaklarımız") para birimimiz liranın değerindeki değişmeler karşısında -yani enflasyon dönemlerinde- nominal değerleri aynı kaldığı halde satın alma güçleri fiyat hareketlerine göre ters yönde değişen yani satın alma güçleri düşen kıymetlerdir. Satın alma gücünü an itibariyle doğru gösteren bu kıymetlerin düzeltilmeye ihtiyacı yoktur.

Bunlara şu örnekleri verebiliriz. Bankadaki paramız, müşterilerimizden olan alacaklarımız, mal almak için verdiğimiz avanslar "parasal varlıklarımız" olurken; misal yine bankadan aldığımız kredi, mal satın aldığımız kişilere borçlar "parasal kaynaklarımız" olur.

"Bir işletmenin hissedarı, şirkete kredi veren banka ya da şirkete mal satan satıcı şununla ilgilenir: Bu şirketin bilançosu doğru mu, doğruysa, gerekli hesabını kitabını yapar ve kredi verir ya da vermez, mal satar ya da satmaz, şirkete yatırım yapar ya da yapmaz; ancak doğru değilse hangi değer üzerinden hesap yaparak bu kararı verebilir ki... Bu nedenle bilançodaki değerlerin doğru olması elzemdir"

Bunu biraz daha açabilir miyiz?
Peki, parasal olmayan kıymetler nedir? Cevabı basit. parasal kıymetler dışındaki kıymetlerdir. Örneğin; depomuzdaki ticaretini yaptığımız emtia, genel müdürümüzün odasındaki masa sandalye, fabrika binamız makine teçhizatımız "Parasal olmayan varlıklarımız" olurken; ortaklarımızın koyduğu sermaye, geçmiş yıllarda yaptığımız karlardan dağıtmayıp şirkette ihtiyat olarak tuttuğumuz kısımlar "parasal olmayan kaynaklarımız" olur. Bunlar da tabii ki para birimimiz liranın değerindeki değişmeler karşısında -yani enflasyon dönemlerinde- nominal değerleri aynı kaldığı halde satın alma güçleri fiyat hareketlerine göre doğru yönde değişen, yani satın alma güçleri aynı kalan kıymetlerdir ve artık nominal fiyatlar satın alma güçlerini gösterememektedir. Bu nedenle de düzeltilmeye ihtiyaçları vardır. İşte biz bu işleme "Enflasyon Düzeltmesi" diyoruz. Diğer bir ifadeyle, enflasyon düzeltmesi; parasal olmayan kıymetlerin endeksler yardımıyla, bilançonun ait olduğu tarihteki satın alma gücü cinsinden hesaplanmasıdır.

Daha önce söylediğimiz gibi düzgün ölçü birimi kullanılarak hazırlanmış bilançoyu sadece işletmenin yöneticisi mi talep eder yoksa talep eden başka paydaşlar da var mıdır? Şüphesiz ki, işletmeye kredi veren banka, mal satan başka işletme, sermaye koyan hissedar, çalışan işçileri temsil eden sendika ve tabii ki vergi alan devlet; liste uzatılabilir. Bir işletmenin hissedarı, şirkete kredi veren banka ya da şirkete mal satan satıcı şununla ilgilenir: Bu şirketin bilançosu doğru mu, doğruysa, gerekli hesabını kitabını yapar ve kredi verir ya da vermez, mal satar ya da satmaz, şirkete yatırım yapar ya da yapmaz, ancak doğru değilse hangi değer üzerinden hesap yaparak bu kararı verebilir ki... Bu nedenle bilançodaki değerlerin doğru olması elzemdir. Örneğin sizin 10 yıl önce 10 milyon liraya kurduğunuz bir fabrika 10 yıl sonra bilançoda hala 10 milyon lira görünüyorsa ben yatırımcı olarak, bankacı olarak, satıcı olarak bunun 10 milyon lira olmasını dikkate alarak sizinle nasıl işlem yapabilirim? O zaman bilanço doğruyu göstermiyor. Demek ki bu bilançonun düzeltilmesi lazım. Objektif olarak birtakım verileri dikkate alarak düzeltilmesi lazım.

Bilançonun aktifinde enflasyon düzeltmesine tabi tutulur iken yaratılan değer farkı gelir tablomuza "gelir" olarak yansırken; pasifinde enflasyon düzeltmesine tabi tutulur iken yaratılan değer farkı gelir tablomuza "gider" olarak yansır ve bunlardan hangisi büyükse enflasyon düzeltmesi sonucunu o belirler: Enflasyon düzeltilmesi sonucu olan kar/zarar iki değerin çarpışmasıdır. Gelirin gidere baskın olduğu durumda "kar", giderin gelire baskın olduğu durumda ise "zarar" oluşur.

Objektif veriler nedir?
Ülkemizde mali tablolar genel olarak vergi kanunlarına dayanarak hazırlanırdı ve buradaki temel amaç vergiyi hesaplamaktır; bu devletin işlemlerde başat rolü oynamasındandır. Yukarıda anlattığımız karar verme için yatırımcının, satıcının veya kredi kuruluşunun düzgün bilançoyu talep etmesi diye bir kavram yoktu bunlar hikâye idi, yanlış anlaşılmasın tabi bunu genel olarak söylüyorum; yoksa enflasyon muhasebesi de dahil olmak üzere Uluslararası Finansal Raporlama Standartlarına [UFRS] göre mali tablolarını çıkaran firmaları görmezden gelme gibi bir amacım yok. Ancak kazın ayağı öyle değil, ihtiyaçlar doğunca vergi kanunlarına göre mali tablo hazırlamak yeterli olmadı.
UFRS'ler zamanla birebir Türkçeye çevrildi, Türkiye Finansal Raporlama Standartları [TFRS] yayınlandı, bunları kullanmak özendirildi; hatta bu ve bu standardın içindeki sofistike bazı kuralların çıkarılmasıyla oluşturulan, nispeten daha kolay uygulanabilen, Büyük ve Orta Boy İşletmeler için Finansal Raporlama Standardı'nın (BOBİ FRS) halka açık şirketler ve belli büyüklükteki şirketlerde kullanılması zorunlu hale geldi. Bu standartları uygulayan işletmelere sözümüz yok onlar zaten kendi kuralları gereği bilanço okuyucularına değerleri "gerçeğe uygun" olarak sunarlar.

Fabrika örneğimizden devam edersek: 10 yıl önce 10 milyon liraya kurduğunuz bir fabrikayı 10 yıl sonra YİÜFE nin beş kat arttığını varsaydığımızda bilançoda düzeltme sonucunda 50 milyon lira gösterirsiniz. Bu bir genelleme kullanılarak düzeltmedir; ancak sizin fabrikanızın rayiç değeri belki de 70 ya da 40 milyondur; söylemek istediğimiz şey 50 milyon değeri kayıtlı 10 milyonluk değerine göre rayiç değer açısından daha ehveni şerdir. Enflasyon düzeltimesi yaptığımız zaman her işletmede farklı sonuçlarla karşılaşabiliriz. Şöyle bir algı var: Sanki enflasyon muhasebesi yapınca daha az vergi vereceğiz.

Daha az vergi ödeme gibi bir şey yok mu?
Bu piyasada söylentidir ve büyük bir yanılgıdır, hatırladığım kadarıyla bu yanılgı enflasyon muhasebesi uygulamadığımız 2003 ve 2004 döneminde de vardı. Biraz ona değinelim...

Yanılgı şu: Enflasyonist dönemlerde eğer enflasyon muhasebesi uygulanırsa vergi az ödenir. Bu doğru değildir. Bunu doktorunuzun size söylediği "hastalık yok hasta vardır"a benzetecek olursak bazı işletmelerde çok sınırlı da olsa bu doğru olabilir; ancak bunun ülkemiz genelinde pek anlamı olmadığını düşünüyorum.

Basitçe şöyle izah edelim. Yukarıda da değindiğimiz üzere işletme bilançosunun aktiflerinde yer alan varlıklara sahip olabilmek için ya hissedardan para alırız biz buna sermaye ya da öz kaynak diyoruz ya da borçlanırız buna da yabancı kaynak diyoruz. Bizim gibi öz kaynağı sınırlı ülkelerdeki işletmeler aktiflerini genelde yabancı kaynaklarla plase eder. Ülkemizde işletmelerin, genel olarak yüzde 30 oranında öz kaynağı, yüzde 70 oranında yabancı kaynağı vardır demek yanlış olmaz.

Öz kaynaklar esas itibariyle "parasal olmayan kaynaklarımızdır" ve enflasyon düzeltmesine tabi tutulur iken; yabancı kaynaklar "parasal kaynaklarımızdır" ve mevcut düzenlemeler gereği rayiç değerlerle değerlendiğinden enflasyon düzeltmesine tabi tutulmaz. Özetle pasifimizin düzeltmeye tabi tutulan bölümü nispi olarak daha azdır.

Bu bilançonun aktif kısmında tersidir. Orada yine genel olarak yüzde 30 oranında "parasal varlıklar", yüzde 70 oranında "parasal olmayan varlıklar" şeklinde bir dağılımla karşılaşırız. Şunu biliyoruz artık: Parasal olmayan varlıklar enflasyon düzeltmesine tabi tutulur iken; parasal varlıklar enflasyon düzeltmesine tabi tutulmaz.
İzninizle şu bilgiyi de vereyim de sonuca birlikte ulaşalım. Bilançonun aktifinde enflasyon düzeltmesine tabi tutulur iken yaratılan değer farkı gelir tablomuza "gelir" olarak yansırken; pasifinde enflasyon düzeltmesine tabi tutulur iken yaratılan değer farkı gelir tablomuza "gider" olarak yansır ve bunlardan hangisi büyükse enflasyon düzeltmesi sonucunu o belirler: Enflasyon düzeltilmesi sonucu olan kar/zarar iki değerin çarpışmasıdır.

Gelirin gidere baskın olduğu durumda "kar", giderin gelire baskın olduğu durumda ise "zarar" oluşur.

TOYO INK

For a Vibrant World

TOYO Matbaa Mürekkepleri

- Metal Ambalaj Sistemleri
- Flekso ve Rotogravür Mürekkepleri
- Gazete ve Dergi Mürekkepleri
- Sheet-Fed Ofset Mürekkepleri
- Güvenlik Mürekkepleri
- Serigrafi Mürekkepleri
- Laminasyon Tutkalları
- Pigment

www.toyoink.com.tr

TOYO INK GROUP

Matematiksel olarak yukarıdaki gibi şekillenen bilançoda enflasyon düzeltmesi sonucu kar çıkacağı aşikardır ve tabi ki bu kar da vergiye tabidir. Şüphesiz ki enflasyon düzeltmesinde önceki dönemlere isabet eden kümüle tutarlar kar ise vergilenmez zarar ise vergi matrahında gider yazılmaz ama bu başka bir şeydir; bizim söylediğimiz cari dönemle ilgilidir

Uzun zamandır enflasyon muhasebesinin uygulanmadığı söyleniyor. Neden bırakıldı ve niye yıllar sonra gündeme geldi?

2003 yılı sonunda ve 2004 yılında enflasyon muhasebesi uyguladık. Ondan önce "Yeniden Değerleme" diye bir müessesemiz vardı. "Yeniden Değerleme", enflasyon muhasebesinden farklı olarak sadece parasal olmayan kıymetlerin , "varlıklar" ana başlığındaki "amortismana tabi tuttuğumuz kıymetler ve diğer gayrimenkullerimiz" bölümüyle sınırlı olarak düzeltmeyi kendine iş edinir; gerisiyle ilgilenmez, yani diğer varlıklarımızı da pasifimizdeki parasal olmayan kaynakları da düzeltmek gibi derdi yoktur.

Üstelik, işletmeler için bunun hoş tarafı da vardır, "amortismana tabi tuttuğumuz kıymetler ve diğer gayrimenkullerimizin" değerlenmesi sonucu oluşan değer artışı enflasyon muhasebesinde olduğu gibi vergiye tabi kar yaratmaz, bu tutar vergi dışı kalarak özkaynaklarımız altında hıfz edilebilir; ve değeri düzeltilerek yükseltilen bu amortismana tabi tuttuğumuz kıymetler üzerinden daha fazla amortisman ayırarak gider yazılabilir ve dolayısıyla daha az vergi ödenir.

2003'te enflasyon düzeltmesi geldi ve 2004 yılında uygulandı. 2005'te biz enflasyon düzeltmesi şartlarını kaybettiğimiz için, yani enflasyon düştüğü için bu sistem bırakıldı. "Yeniden Değerleme" müessesi de kanunlarımızdan kaldırıldığı için uygulama olanağı bulamadı.

Peki, enflasyon muhasebesinin şartları neler?

Kanundaki hüküm şu: YİÜFE, içinde bulunulan yıl dahil son üç yılda % 100'den ve içinde bulunulan yılda % 10'dan fazla olması halinde malî tablolar enflasyon düzeltmesine tâbi tutulur. Enflasyon düzeltmesi uygulaması, her iki şartın birlikte gerçekleşmemesi halinde sona erer. Hüküm açık. Bu UFRS ya da TFRS de böyle. Yani enflasyon muhasebesi için iki kriter var. 2005 sonrasında bu iki şart birlikte sağlanamadı ta ki günümüze kadar.

Günümüzden kastınız...

YİFÜFE, 2005 sonrasında zaman zaman içinde bulunulan yılda yüzde10'dan fazla olarak gerçekleşse de, diğer şart olan içinde bulunulan yıl dahil son üç yılda yüzde 100'den fazla olarak gerçekleşmedi. 2021 yılının Ağustos ayında bu dönemin en yüksek rakamına ulaşsa da hala yüzde 72 civarındaydı, sonra Eylül'de yüzde 75 çıktı. Ziller çalmaya başladı ama hala ümit vardı, ancak adımlar irileşti ve Ekim'de yüzde 84,5 oldu ve Kasım ayında da olan oldu ve yüzde 103 oldu; yılı da yüzde 141,7 ile kapattık ve böylece biz enflasyon muhasebesi şartlarını gerçekleştirdik.

Ama hala yapmıyoruz...

Evet yapmıyoruz. Biz kediye kedi deriz kuşa da kuş, kediye kuş denir mi… Denmez; ama dedik işte, bakın ne oldu. 2022 yılının ocak ayında şöyle bir kanun çıkardık. Kanunda dedik ki, daha önce kanunda tanımladığımız şartlar gerçekleşse de 2023 yılının sonuna kadar enflasyon muhasebesi uygulanmaz; bu da yetmedi bir kural daha ihdas ettik, dedik ki, 2023 sonu itibariyle enflasyon muhasebesinin şartları olmasa dahi enflasyon muhasebesi uygulayalım.

Yani şu anda enflasyon muhasebesi şartları var ama enflasyon muhasebesi uygulanmıyor. 2023 sonunda enflasyon muhasebesinin şartlar belki olacak belki olmayacak, bunu önemi olmadan enflasyon muhasebesi uygulayacağız.

Neden böyle bir düzenleme yapıldı?

Camiada değişik görüşler mevcut. Muhasebe departmanındaki kişilerin teknik olarak yetersiz olduğunu, bunu yapamayacaklarını öne sürdüler. Belki haklılık payları vardır, nitekim bu iddia 2003 ve 2004 yıllarında da vardı. Aradan 20 yıla yakın sürenin geçmesine göre mesleki yetersizliğimizi gideremiş olmamız ne acı değil mi? Ama ben sadece buna yormuyorum erteleme işini. Bu da etken olabilir ama şu da var. Biraz önce "yeniden değerleme" müessesinden söz ettik. Yeniden değerleme enflasyon muhasebesinin bir bakıma ikiz kardeşidir. 2003 yılında bu müesseseyi terk ettikten sonra kanun yapıcı birini 2018'de, birini de 2021'de olmak üzere iki defa bu müesseseyi uygulamaya soktu; daha sonrada üçüncüsü 2022'de geldi; ama bir farkla 2003 öncesi bedava olan bu müessesinin kullanımı paralı (vergili) hale geldi. Yani bu değerlemeleri yapıyorsunuz, bir değerleme farkı çıkartıyorsunuz, değerleme farkının üzerinden bir vergi ödüyorsunuz. Bu oran değerleme farkı üzerinden, hesaplanıp ödenecek vergi 2018'de yüzde 5, 2021 de yüzde 2 idi; 2022 için ise yine yüzde 2 oldu. Artık devlet amortismanları yüksek değerden ayırıp fazla gider yazmak istiyorsan bu vergileri peşin olarak öde noktasına geldi. Özetle, enflasyon muhasebesine başlarken para ödemiyorsunuz ama yeniden değerlemede belli bir oranda vergi ödemek durumunda kalıyorsunuz. Bunun bir etkisi olduğunu düşünüyorum. Eğer enflasyon muhasebesine dönecek olsaydı, bu 2018 yılınınki hariç bu vergiler ödenmeyecekti.

Enflasyonist ortamda enflasyon muhasebesi yapılmaması şirketleri nasıl etkiliyor?

Enflasyonist ortamda, enflasyon muhasebesi tutulsa da tutulmasa da, bir şey fark etmeden bilançolar tahrip oluyor, değişim ekonomisindeki değerler nominal olarak artığından işletme sermayesi kayboluyor, hesabını doğru yapamayan yönetici stoğundaki malı karlı sattığını düşünürken, tahsil ettiği parayla aynı stoğu depoya koyamıyor, öz kaynaklarını yitiriyor. Enflasyon muhasebesi şüphesiz ki zararlı şirketleri kara geçirmiyor, yok böyle bir şey. Ama şu oluyor, enflasyonist dönemde zarar ediyorsanız işletme sermayenizi kaybediyorsanız bunu çıplak gözle göremiyorsunuz, bunu size enflasyon muhasebesi sağlıyor.

Öte yandan bu dönemlerde satış fiyatlarını girdi maliyetlerinden hızla artırabilen şirketler başarılı oluyor ve bu şirketler için yine enflasyon muhasebesi çıplak gözle göremediğimiz şirketin karlılığını gözler önüne seriyor. Çok şey beklemeyin enflasyon muhasebesinden, o sizi zarardan kara çıkaracak sihirli değnek değildir ama hakkını vermek gerekirse doğru ölçen metredir ve bir yönetici her zaman bu metreye ihtiyaç duyar.

BALI 5.4

OPEN SPACE

Deniz üstündeki yeni eviniz

CATALOGIC
catamaran & yachting

www.cata-logic.com
info@cata-logic.com
0532 506 33 44
Facebook /catalogicyacht
Instagram @catalogicyachting

Catana Group'un 35 yılı aşkın tecrübesiyle üretilen Bali 5.4, Bali Catamarans'ın en sevilen özelliklerini tek modelde topluyor. Bali 5.4 geniş ön ve üst güverteleri ve salon alanının ister açık, ister kapalı alan olarak kullanılmasını sağlayan 'garaj kapısı' sistemiyle deniz severlere vakit geçerebilecekleri şık ve kullanışlı yaşam alanı alternatifleri sunuyor. Konfor ve performansı bir arada sunan Bali 5.4, inovatif tasarımıyla deniz üstündeki yeni eviniz olmaya aday.

BALI
CATAMARANS
CATANAGroup

Öner Akgerman:
"Paylaşmanın keyfini hiçbir şeye değişmem"

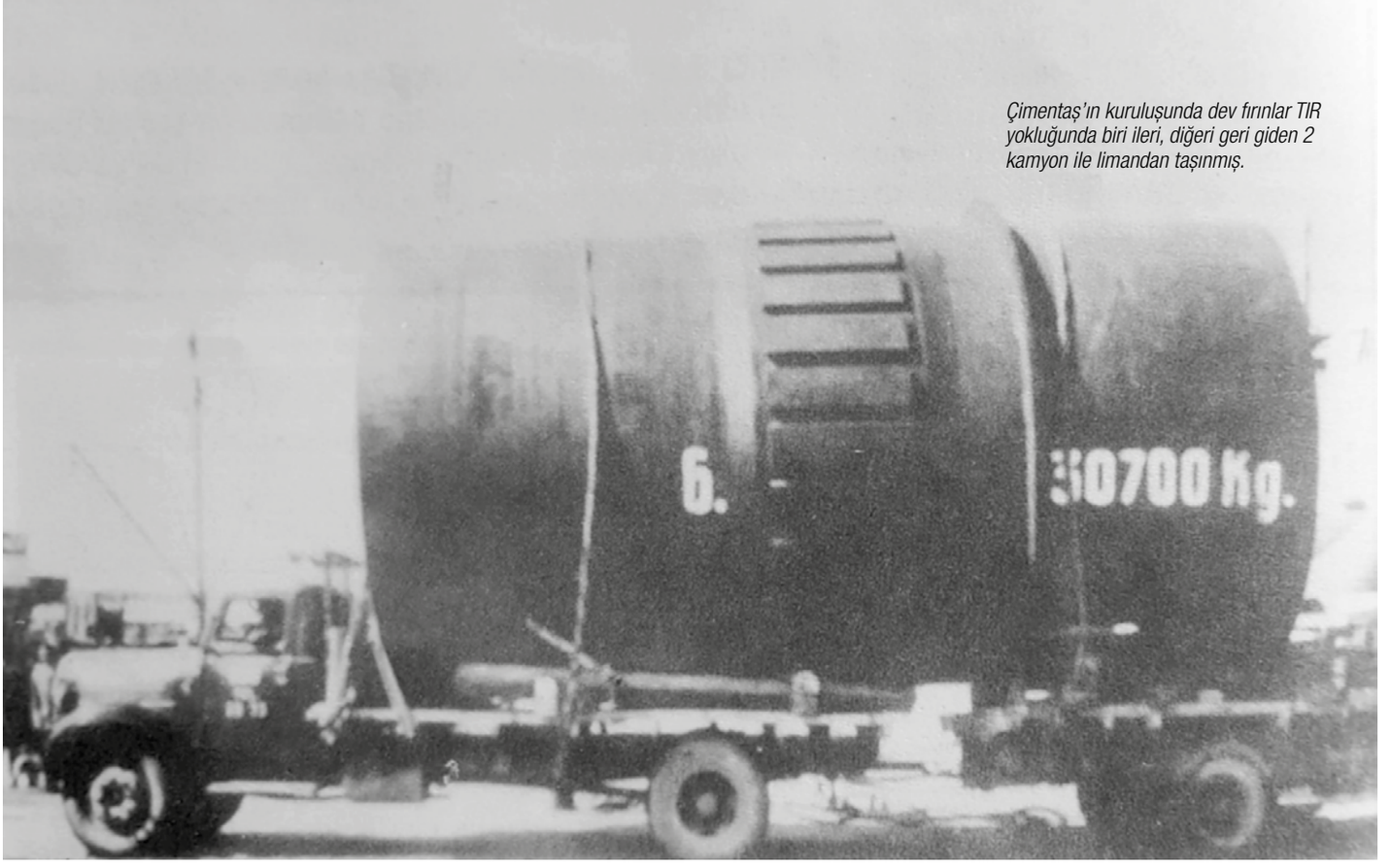
İzmir iş dünyasının geleneklerinden biri de başarı örneklerini her zaman el üstünde tutmasıdır. Bu sayımızda kentin duayen isimlerinden Öner Akgerman ile iş yaşamı, toplum hizmetinde yaptığı çalışmalar üzerine sohbet ettik.

Aileniz ve sanayici kimliğiniz ile başlamak istiyorum. Neler anlatırsınız bize?

Babam 3 kardeş, kendisi en büyük, 7 yaş küçük bir kız kardeşi ve 14 yaş küçük bir erkek kardeşi var. Muhtemelen Balkanlardan göçmüş bir aileyiz çünkü hem büyükbabam, hem babam hem amcam çakır gözlüydü. Balkanlardan göçüp Konya'ya iskan edilmişler. Daha sonra İzmir'e gelmişler ve babam İzmir'de doğmuş. Babamı çok gençliğimde kaybettim bunları konuşma fırsatımız pek olmadı.

Babam 1898 doğumlu, o zaman Levantenler genellikle Bornova ve Karşıyaka'da yerleşikler. Babam onların çocukları ile temasta ve "Beni Kızılçullu Amerikan Koleji'ne yazdır" diyor dedeme… Okula giriyor, sınıf arkadaşlarından biri Adnan Menderes. Orada aralarında bir dostluk oluşuyor. 2 sene sonra dedemi askere çağırıyorlar. Birinci Cihan Harbi zamanı…

GOOD



Çimentaş'ın kuruluşunda dev fırınlar TIR yokluğunda biri ileri, diğeri geri giden 2 kamyon ile limandan taşınmış.

Babam mecburen okulu terk ediyor ve tuhafiye mağazasını işletmeye başlıyor. Bir süre sonra babamı da askere çağırıyorlar. Ama ailesinde tek erkek çalışan olduğunu ve küçük kardeşlerinin bakımını da öne sürerek Alsancak'ta Fransızların işlettiği tren şirketinde çalışarak askerliğini yapıyor. Gündüz garda çalışırken akşamları da dükkanı açıyor. Dükkanda bir yandan fes tamiratı işi de var. Astar, püskül değişimi gibi işleri de babam kendisi yapıyor. Ailesine baktığı gibi para da biriktiriyor. İlginç bir insandı, özellikle yabancılarla ilişki kurmayı, konuşmayı severdi. Sekiz lisanda dar bir kelime bilgisi ile kendini ifade etmeyi başarırdı. Savaş sonrası Cumhuriyet kurulduktan ve Şapka Devrimi yapıldıktan sonra kendisine en yakın iş olarak şapka yapımı olduğuna karar veriyor. Biraz araştırdıktan sonra atlıyor trene ve Avusturya'ya gidiyor. Orada bir şapka teknisyeni aile ile anlaşıyor ve birlikte İzmir'e geliyorlar. İlk şapka kloş üretimini başlatıyor. Çok çalışkan adamdı ve el becerisi yüksekti, çok iyi şapka kloşu sarardı. Ben ilkokuldayken öğretmen pamuktan çeşitli hayvanlar yapmamızı istemişti. Ben nasıl yapayım, babama söyledim, bana bir tavşan yaptı, okula götürdüm bütün sınıf alkışlamıştı.

Şapka hikayesi böyle devam ediyor. Babamla tanıştığında Vitali Hakko 18 yaşındaymış, Eminönü'nde Şen Şapka diye bir dükkanı varmış ve babamın kloş sattığı çok iyi müşterisiymiş,

"Alışverişi hep peşin para yapardı" diye anlatırdı. Avusturyalı aile işin tekniğini bildiği için kısa zamanda şapka üretimini geliştirmiş ve işi büyütmüşler.

Babam bir de inanılmaz tutumlu bir insandı. Ellerimizi yıkarken açtığımız muslukları bile gelip kısardı. Kendini öyle alıştırmış, pabuçlarını nemli bezle silerdi örneğin. Zamanla annem de ona uymuş ve üç evlat okutmuşlar. İki ablam Amerikan Kız Koleji'nden mezun, Ben Robert Kolej'den mezun oldum. Bunlar babam sayesinde oldu.

"Babam 1950'de İzmir'de sanayi birliğini kuran 7 kişiden biri"

Çimentaş'ı nasıl kurmuşlar?

1946'da Demokrat Parti kurulunca, Adnan Menderes arıyor ve Tire'de parti teşkilatını kurmasını istiyor. Partinin Tire teşkilatını babam kurmuş. Sonrasında parti ile ilişkilerini geliştirmiş ve 1950 seçimlerini Demokrat Parti kazanınca Belediye Meclis Üyesi oluyor.

Bu arada sınıf arkadaşı Başbakan Adnan Menderes ile de sık görüşüyor. Amerika'nın Marshall yardım programı kapsamında İzmir'de bir çimento fabrikası kurulması planlanıyor. Menderes babamı arayarak bu yatırım için öncülük etmesini istiyor. Babam İzmir'de ne kadar eş dost varsa dolaşıyor. O zaman İzmir'in zenginlerinden Albayrak var. Ona da gidiyor ama Albayrak "Ben ortak olurum ama yüzde 50'sini alırım" deyince, babam projede en fazla hissenin yüzde 10 olabildiğini söylüyor ama onu ikna edemiyor. Böyle uğraşa uğraşa 19 kişi toplamış. Ama sermaye hala eksik, son hamleyi yine Menderes yapıyor ve İş Bankası'nın yüzde 12 ortak olmasını sağladıktan sonra şirket kurulmuş. Babama inanan bir kitle olması beni çok mutlu ediyor.

2 Haziran 1950'de Çimentaş kuruluyor. Danimarka'dan fabrikanın parçaları geliyor. Devasa parçalar geliyor İzmir Limanına.. O zamanlar burada TIR yok. Yugoslavya'dan bir firma biz 27 bin liraya taşırız diyor. Babam kafayı çalıştırıyor, biri ileri diğeri geri viteste gidecek şekilde iki kamyondan bir TIR yaratarak taşıyor malzemeleri limandan. Kamyonları 15.000'er liraya almış, iş yapıldıktan sonra kamyonlar fabrika işlerinde kullanılmış, yani fırın gövdeleri 3.000 liraya taşınmış! Türkiye'deki altıncı çimento fabrikası olan Çimentaş'ta babam Ankara'da bakanlıklarda bazı izinler için uğraşırken yapılan genel kurulda babam yönetim kurulundan çıkarılıyor. Daha sonra bakıyorlar ki Bedri Beysiz olmayacak, düzeltiliyor iş… Bunlar da olmuş yani…

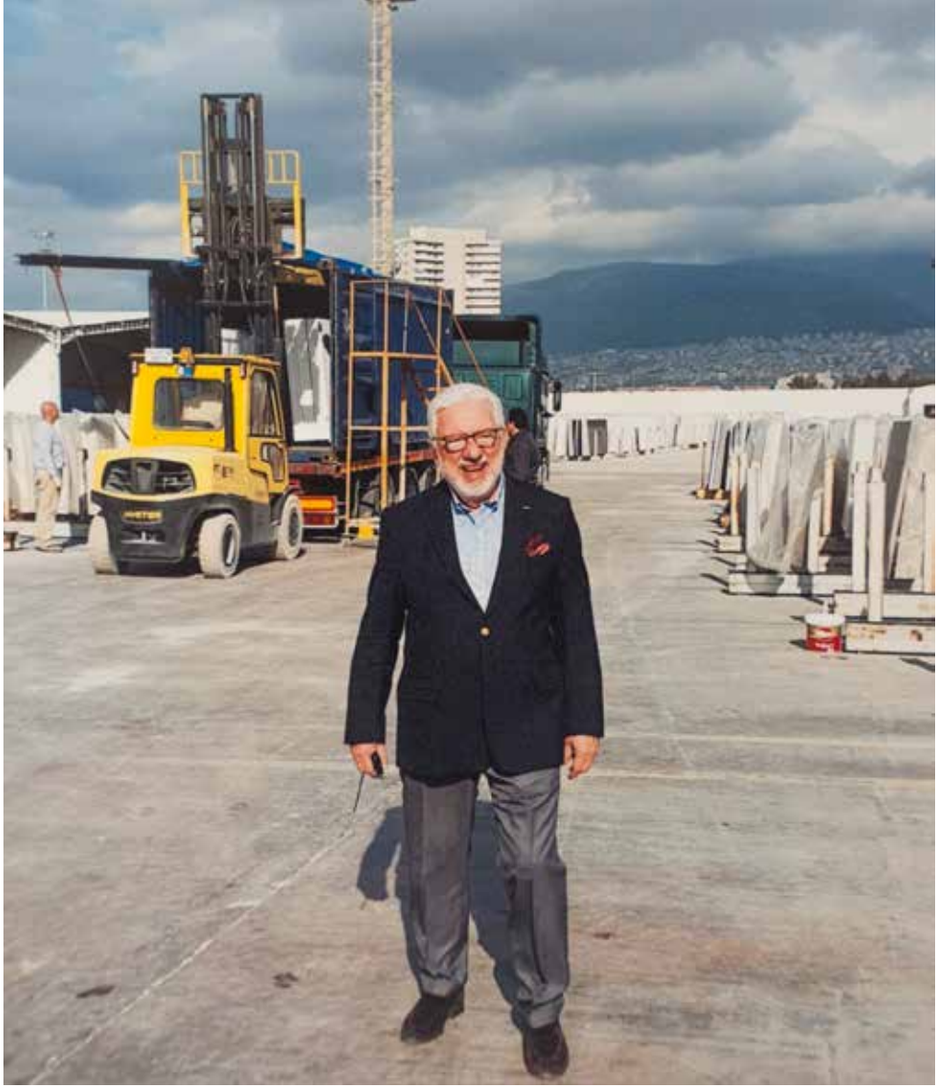
Günümüzde iş insanının sorumluluklarını ön plana alarak bize iş insanının tanımını yapmanızı istesek.
İş insanının içinde yaşadığı toplumu çok iyi tanıması, toplumu anlaması, farklılıkları kabul etmesi lazım. Tabii ki kendine göre tespit ettiği, gördüğü mahsurlar varsa bunları çok iyi diyaloglarla anlatması, paylaşması lazım. Birlikten kuvvet doğar prensibini de hiçbir zaman unutmaması, fikir birliği, görüş birliği, inanç birliğinin olduğu ortamlara katkı vermesi, bu ortamlarda gelişecek fikirlerin çok daha verimli olacağına inanması lazım. Öte yandan iş yaptığı kişilere karşı açık olması, iyi diyalog kurmayı bilmesi lazım. Tek başına verdiği kararların tek elin sessizliği gibi olduğunu bilmesi lazım. Bunları yapabilen iş insanı topluma yararlı işleri başarabilir.

"Yaşam paylaştıkça renklenip, güzelleşiyor"

Peki, yaşam felsefeniz ve iş yaşamınızdaki başarılarınıza katkısını sorsak neler söylersiniz?
Öncelikle kendi yapımdan bahsetmek isterim. Teferruata düşkün biriyim. Bu bir kusur, çünkü teferruat insanı esir alan bir şey… Paylaşmak ise benim yaşam felsefemin temelini oluşturuyor. Çünkü yaşam, paylaştıkça renkleniyor, güzelleşiyor. Nasıl bir paylaşım mı? Maddi, manevi, gülerek… Paylaşmak insana inanılmaz bir mutluluk verir. Şu anda eşim ve ben 28 evlat okutuyoruz. İsimlerini bile bilmiyoruz ama biliyoruz ki onlar okullarını bitirecek ve bu ülkeye faydalı bireyler olacak.

Bak başıma ne geldi anlatayım. Geçen hafta Çeşme'de bir hanımefendi yaklaştı yanıma ve selam verdi. Ben de ayağa kalktım. Kendini tanıttı. "Benim kızım sizin Işıkkent Okulunuzda öyle güzel eğitim aldı ki, şimdi 28 yaşında İstanbul'da bir şirketin üst yönetiminde görev yapıyor" dedi. Gözlerim yaşardı, şimdi benim bu sözleri hayatım boyunca unutma imkanım yok. Bu benim yaşamıma katılmış bir can suyu…

Babanız sizi aile işine hazırladı mı?
Bana hiç karışmazdı. Ne iş yapacağıma da karışmadı. Ancak, liseye başlarken mimar olmak konusunda hevesim olduğunu öğrendiğinde, "Bak burada bir



sanayi tesisi var, boş ver sen mimarlığı" dedi ve ondan sonra da başka hiçbir şekilde bir yönlendirmesi olmadı. Daha sonra 60'lı yıllarda endüstri mühendisliği çok popülerdi. Robert Kolejin yetiştirdiği ilk endüstri mühendislerinden biri de ben oldum. Yaptığım işler için "Bunu neden yaptın?" diye sormak yerine, tereddüt ettiği konularda "Bunu yaptın nasıl oldu?", "Bunu yaptın iyi mi oldu?" şeklinde sorular sorardı. Ben hemen tereddüt ettiğini anlardım. Doğrudan yapma dediği tek bir şey vardı. "Marulu o kadar ince kesme çatala gelmiyor" derdi. Marulu iri yapraklı severdi.

Siz çocuklarınızı yönlendirdiniz mi? Aile işinde olmaları için…
Yönlendirmeden ziyade onların sorunlarını çözmeleri için tavsiyelerde bulundum diyebilirim.
Gençliklerinde onlara en temel tavsiyem, güçlü ilişkiler kurmaları oldu. "Ne kadar fazla diyalog kurabileceğiniz kitle oluşturabilirseniz, bu arkadaşlık olur, ülkeler arası ilişkiler olur, bu sizin hazineniz olur. Hiç ummadığınız zamanda bu hazine size ummadığınız kapılar açar" dedim. İkisi de bu tavsiyemi dinlediler, bir sürü STK ve dernekte üyelikleri var, ilişkilerini yurt dışına da taşıdılar. İnsan biriktirdiler ve pek çok faydasını da gördüler diye düşünüyorum.

Ortak akıldan, ortaklaşmadan yana olduğunuzu söylediniz. Doğru olduğuna inandığınız bir konuda karşı çıkanlara ne kadar direnirsiniz?
Öncelikle yeteri kadar anlatamadığımı düşünür, kendimi eksikli bulurum. Karşı çıkana, kızmam, kırılmam. Bir kez daha değişik örnekler vererek anlatmaya çalışırım. Bakın, reaksiyon göstermek hiçbir şeyi çözmez. İkna etmek demek bir anlamda fikirlerin çarpışması sonucunda bir çözüm, bir birliktelik yaratmaktır. Bu çarpışma sonrası belki de karşı çıkana hak vermek, kararı tehir etmek sonucu da çıkabilir.

Devamla, yanlış yaptığınızı fark ettiğinizde nasıl düzeltirsiniz?
Önce kime yanlış yapmışsam özür dilerim. Özür dilediğinizde bir bakıma vitesi boşa alıp, süre kazanırsınız. Yanlışı düzeltmek müzakere gerektirir, müzakere de kazandığınız bu zaman içinde yapılır.

Çocukluğunda körfezde balık tutan Öner Bey, kurduğu balık çiftliğinde.

Işıkkent'in kuruluşu

Ecevit zamanında Robert Kolej'in orta kısmı kapatıldı. Neden derseniz, bugün bile aklım almıyor. Orada mütevelli olduğum için ortaokul müdürü George Damon'a "Ne yapacaksın?" diye sordum. "İş arıyorum" dedi. "Biz bir okul kuruyoruz gelir misin?" dedim ve Işıkkent'in kuruluşunda rol aldı George Damon. Okulun inşaat projesini Enka Okullarının mimarı Haydar Bey çizdi. İnşaatı da Robert Kolej'den müteahhitlik yapan arkadaşım maliyetine yaptı. Okula uzak diye eleştiriler geldi ama ilk sene 125 kişi kaydettik.

Dünyanın en büyük sorunu nedir sizce, iklim krizi mi, ülkeler arasındaki gelir dağılımındaki adaletsizlik mi, teknolojinin gelişmesi ile işsizliğin artması mı, bir yönetim modeli krizi mi?

İlk olarak ülkeler arasındaki gelir dengesizliğinden söz edebiliriz. Bu büyük bir sorun ve bunun sonucunda göçler ortaya çıkıyor. Temel çözüm nüfusu kontrol etmekte yatıyor. Ülkeler ve yöneticiler artan nüfuslara yeterli imkanların sunulamadığını görmüyorlar. Kontrolü de eğitimle sağlayabilirsiniz. Toplumların eğitimsiz olması bazı yönetimlerin işine geliyor. Eğitim meselesini halleden ülkeler için diğer saydıklarınız sorun olmaktan çıkıyor. Belki bitmiyor ama katlanabilir seviyede azalıyor. İklim meselesine oralarda çözüm aranıyor. Onlar çöplerinin daha medeni şekilde geri dönüşümünü sağlıyor. Eğitimli toplumların yönetim biçimlerine "Gelişmiş Demokrasiler" diye ad takılıyor. Zenginlik ve fakirlik arasında bir dengelenme, toplumların refahında temel çözüm. Eğitim, eğitim, eğitim…

80'li yıllarda İzmir'in son Amerikan konsolosu vardı: Albert Williams, benim iyi dostumdu. Birlikte neredeyse bütün Türkiye'yi gezdik. Emekli olduktan sonra Kaliforniya'nın güneyindeki bir eyalete yerleşti. Bir Amerika seyahatimde buluştuk, evinde yemek yerken sohbet ediyoruz, "Öner biliyor musun her gün 1000 Meksikalı kaçak olarak Amerika'ya geçiyor" dedi. 90'lı yıllarda bu böyleydi, bugün hala devam ediyor. Amerika'da bu böyleyse Türkiye'ye de kaçak göçmen akını sürüyor. Bunun bir çaresine bakmak lazım.

Ortaklaşmak, karşıtlıkların giderilmesi ve ülke sorunlarının hızlı çözülmesi için iş dünyası ve siyasetçiler arasındaki ilişki nasıl olmalı?

Önce iş dünyasının kendi arasındaki duruma bir bakmak istiyorum. Örneğin ESİAD iş dünyasındaki kişiler arasındaki uyumu sağlamak, fikir birliğini oluşturmak için kurulmuş ve faaliyet gösteren bir dernek. İş insanları arasında uyum sağlanması önemli bir konu. Siyaset, hükümet ve iş dünyası arasındaki iletişimin belirli zamanlarda daha sık yapılması lazım. Sadece karşı çıkmak değil, fikirlerin iletilmesi için mutlaka iletişimin yükseltilmesi ve sorun varsa konuşarak çözülmesi gerekir. Bir toplumun bölünmüş olması çok ama çok tehlikeli… Bölünmüş bir toplumdan hayır gelmesi mümkün değil. Bu neye benziyor, pabucu ortadan ikiye bölün, hadi bakalım giyin ayağınıza giyebiliyorsanız.

Türkiye ekonomide nasıl bir hikaye yazmalı sizce?

Türkiye'nin ekonomisinin yeni bir hikaye yazabilmesi için öncelikle bu bölünmüşlüğün ortadan kalkması lazım, zor bir iş ama birilerinin bu işi sabırla yönetmesi ve başarması lazım. Ülkenin bugünkü durumu için bütün gayretlerime rağmen pesimistim. Önümüzdeki yıl bir seçim yaşayacağız. Bu seçimin sonuçlarına göre mevcut yönetimin devam etmesi

ya da yeni bir yönetimin iş başına gelmesine göre iki ayrı hikaye yazmak lazım gelir ki şu an için bunu öngörmek fazlasıyla güç. Bu bölünmüşlük içinde ülkenin doğru bir yön bulabilmesi için adeta bir mucize gerekli. Değinmek istediğim bir başka konu ise "doğru" kelimesinin altını çizerek söylemek istiyorum "doğru iş insanlarına" bu dönem büyük görev düşüyor.

Ülkemiz insanının mutlu olabilmesi için hangi şartlar öne çıkıyor sizce?
Birinci şart topluma şu an sıkıntı, acı veren ne varsa toplu olarak azalması ya da yok olması… Mutluluğun birinci şartı bu bence.

İş dünyasının sosyal sorumlulukları konusuna da değinmek istiyorum. Siz hangi sivil toplum kuruluşlarında çalıştınız ve hangi sosyal sorumluluk projelerini ürettiniz?
TÜSİAD'ta 1979'dan beri çalıştım, bu yıl yaşımdan dolayı affımı istedim. ESİAD üyeliğim sürüyor. Başka derneklerde de üyeliklerim, görevlerim oldu. Ben bir sanayici evladıyım ve sanayici oldum. Sanayi faaliyetlerimin yanı sıra topluma faydalı olacak kurumların kurulmasına da önderlik ettim. Bir okul kurdum, mecbur değildim ama bugün İzmir'in en iyi eğitim kurumları arasında ön sıralarda yer alıyor. Kent Hastanesi'nin kuruluşunda ben, Cem Bakioğlu, Samim Sivri ve Tufan Ünal vardık. Bugün hizmet üreten dev bir sağlık tesisine sahip bu kent. Yönetimi sürdüremedik ama kurduk…

Biz grup olarak topluma sosyal katkı amacı ile kurduğumuz, girişimcisi olduğumuz okul ve hastanenin yanı sıra kültür sanat alanında çalışan vakıflara, sanatçılara da destek olduk. Ben kurduğum, istihdam yarattığım şirketleri de topluma hizmet olarak değerlendiriyorum. Çiçeklere düşkünlüğümü herkes bilir. Yaptığım hizmet ve topluma katkı görevlerimi de çiçek dikmeye benzetiyorum. Nasıl bir bitkiyi sular, gübre verir, hastalığında tedaviye gayret gösteriyorsak, kurumları da bir canlı gibi yaşatmaya çalışmak, sosyal amaçlı desteklere can suyu vermek, bana huzur veriyor. Bunca yaşıma rağmen her zaman bir fidan yeşertmek için fırsat kolluyorum. Bu beni hayata bağlayan unsur.

Gençlere başarılı olmaları için tavsiyeleriniz neler?
Gençlere tavsiyem. Hayattan yılmamaları… Yılmamaktan kastım şu, ben yaptım olmadı, ben denedim olmadı yerine denemeleri eksiksiz sürdürmek. Elde edilen başarılardan güç almasını bilmek ve buradan aldığı gücü de tekrar iyi yönde kullanabilme becerisini kazanmak. Yaptığınız işte kazandığınız başarıların mutlaka ve mutlaka yeni bir işe yönlendirebilirseniz başarınız katlanır. Sürekli araştırma ve diyalog içinde, sabit bir işte kalmadan yeni yatırımlar, yeni fidanlar yetiştirmelerini diliyorum gençler için…

İşinsanlarının sürekli diyalog içinde olması ve ortak akıl peşinde koşmaları gerektiğini savunan Öner Akgerman, yakın dostları ile sık sık buluşarak fikirlerini paylaşmayı sürdürüyor.

İzmir deyince aklınıza gelenler…
İzmir deyince aklıma doğduğum, büyüdüğüm, aşık olduğum şehir geliyor. 12 sene İstanbul'da eğitimde kalmama rağmen İzmir'e döndüm. Bu kentin ikliminı seviyorum.

Küçükken ekmekiçi ile balık avladığım körfeze bağlılığım sürüyor. Bir yaz mevsimi Bozdağ'daki evimize gideceğiz ama ben oltayı atmışım balık bekliyorum. Babam çağırıyor "Haydi gidiyoruz" o an bir balık asıldı aşağıdan, denizden zor çıkardım koca bir çipura… Anlatırken hala o anı yaşıyorum inanır mısın. Bu kente büyük bir sevgiyle bağlıyım.

Eklemek istedikleriniz
Yaş ilerledikçe ilişkiler azalıyor. Hayatın akışı böyle… Ben 30'lu yaşlarımın başında ofise babamdan ayrı gitmeye başlamıştım. Bu kasıtlı bir şey değil…

İzmir'de çok yönlü haberleşme ve sosyal yapı içinde bana bu iletişim fırsatını verdiğiniz için çok memnun oldum. Teşekkürler.

Çimentaş'ın kil toplama arazisine hastane kurulacaktı

Ben Kent girişiminden önce de Çimentaş'ın karşısındaki kendi mülkümüz olan 700 dönüm araziye bir hastane kurmak için zamanın İzmir Valisi Kutlu Aktaş'a başvurdum. Bir türlü ikna edemedim. Ege Üniversitesi Hastanesi var o bölgeye yakın denerek bana Urla Karaburun sapağında bir yer gösterdiler. Her türlü anlaşmamız hazırdı. Bütün araç gereç Kanada Hükümeti tarafından sağlanacaktı. Tek şartları uygun bir yer ve kendi normlarına göre bir inşaat yapılmasıydı. Kanada'dan 3 kişilik bir heyet geldi. Bize önerilen yere götürdük. Bana "Siz hastanenin ne anlama geldiğini biliyor musunuz?" dediler. Kıpkırmızı oldum. Kutlu Aktaş'ın bu hatası bende derin bir iz bıraktı.

TÜRK DEMOKRASİ VAKFI ENERJİ
POLİTİKASI ARAŞTIRMALARI DİREKTÖRÜ
MÜTEVELLİ HEYET ÜYESİ

Ali Arif Aktürk:

“Enerji maliyetlerini aşağıya çekmek ancak üretim teknolojilerini geliştirerek mümkün”

İş dünyası enerji maliyetleri konusunda dertli. Artık enerji maliyetlerini aşağıya çekecek önlemler üzerinde konuşmak gerekiyor. Türk Demokrasi Vakfı Enerji Politikası Araştırmaları Direktörü Mütevelli Heyet Üyesi Ali Arif Aktürk ile dünyadaki enerji krizinden Türkiye’deki enerji politikalarına, yenilebilir enerjiden sanayicilerin sorunlarına kadar her şeyi konuştuk.

Ali Arif Aktürk enerji maliyetleri konusunda “Bizim artık üretim felsefemizde fiyat avantajından ziyade katma değeri yüksek Ar-Ge içeren ürünlere kaymamız gerekiyor. Türkiye sanayisi, fiyat avantajını işçilik ve enerji maliyetlerini kontrol ederek sağlamaya çalışıyor. Maalesef son dönemde ihraç kalemlerinin çok önemli girdisi ithal kalemler. Bu da kur artışı ile fiyatta bir avantaj sağlayamıyor” dedi.

Özellikle enerji yoğun demir-çelik, çimento, cam gibi sektörlerde enerji maliyetlerinin çok önemli olduğunu belirten Aktürk, “Enerji maliyetlerini aşağıya çekmek ancak üretim teknolojilerini geliştirerek mümkün. Ayrıca enerji yoğun sektörlerden de artık çıkma ve bu yatırımları enerjinin daha ucuz olduğu ülkelere taşıma vakti de geldi diye düşünüyorum. Aslında elektrik ve doğalgazda derinleşmiş ve likit bir piyasa oluşturabilmiş olsak, sanayiciye enerji alım ve özellikle satımında daha dinamik hareket edebileceği ortamları sağlayabilmiş olsak maliyet optimizasyonunda daha başarılı olabileceğiz. Ben özellikle çatı GES’leri çok önemsiyorum. Bunların sanayi için yerinde üretim tüketimi için önemli olduğunu düşünüyorum” ifadelerini kullandı.

Öncelikle şunu soralım: Türkiye'nin şu anki enerji politikasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye ve dünya pandemi sonrasında 1980'lerin başında kurgulanan neo-liberalizm politikalarını sorgular duruma geldi. Sürekli parasal genişlemelerle artan nüfusları ve teknolojik gelişmelerle birlikte merkez bankalarının sürekli para basarak sürdürülebilir kılmaya çalıştığı ekonomiler artan borçlanma ile birlikte sürekli devinimle, krizleri de birlikte getiriyor. Pandemi ve sonrası ile birlikte ertelenen taleple gelen yüksek enflasyonlar ve krizler, gelir uçurumları tüm dünyada sürdürülebilir ekonomi ve enerji politikalarını da sorgulanır kıldı. Özellikle de kaldıraçlı vadeli işlemlerin tüm emtia fiyatları üzerindeki spekülatif etkileri artık çok yıkıcı hale geldi. Üstelik buna düzenleyici sistemler de ayak uyduramıyor. Kapitalizmin ve dünya ekonomilerinin yeniden yapılanmasını tartışırsak günler sürer. Bizim enerji politikamıza gelince; enerjide kısa vade 1-3 yıl, orta vade 5-10, uzun vade 10-30 yıldır. Siyasi iradelerin ömürleri seçim dönemleri ile sınırlıdır. Bu nedenle enerji ve enerjinin arz güvenliği konusunda temel, makro konularda devlet politikası tesis edilmesi gerekir.

"Siyasi iradelerden ari olarak ülkenin enerjide arz güvenliğini, makro ekonomik politikalara etkilerini, rekabet avantajını dış politikayı, sanayi ve çevreye etkilerinin değerlendirilip ona göre şekillendiği, nükleerde, doğalgazda, petrolde arama ve üretimde, Yeşil Mutabakat'ta vs uzun vadeli politikalar gerekiyor."

Bugün enerji politikasına baktığımızda mesela doğalgazda yıllarca transit ülke mi, ticaret merkezi mi olacağımızı bilemeden birbiriyle zaman zaman çelişen politikalar izledik. Avrupa kendi arz güvenliği ve güzergah güvenliği için Nabucco diye bir proje ortaya attı, doğru dürüst tartışmadan Hükümetlerarası Anlaşma ile TBMM onayından geçiriverdik ama proje bir ilerleme kaydetmedi.

Yine Avrupa'nın arz güvenliği için TANAP isimli projeyi aynı şekilde Hükümetlerarası Anlaşma ile TBMM'nın onayından geçirdik. Bu da yetmedi, normalde ticari bir akit olan Gaz Taşıma Anlaşmasını bile TBMM'nin onayından geçirdik. Projeye kendi kaynaklarımızdan milyarca dolar harcadık ve nakit akış desteği verdik.

1970'lerden beri Nükleer Santral yapalım dedik. Çeşitli nedenlerle bunda başarılı olamadık. Ama 2010 yılında Rusya Federasyonu ile Akkuyu Sahası'nda bir Nükleer Güç Santralinin tesisine ve işletimine dair işbirliğine ilişkin Anlaşmayı hızlıca imzaladık. Konu daha sonra TBMM'nin gündemine geldi ve TBMM'nin 23. Dönem 4. Yasama Yılının 134. Birleşiminde, 15/7/2010 tarihinde 6007 sayılı Kanun ile Anayasa'nın 90 maddesi gereğince kabul edildi ve 21/7/2010 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak kanunlaştı. Böylesine önemli ve stratejik bir proje ekonomik, siyasi ve dış politika etkisi kamuoyunda çok tartışılmadan TBMM'den hızlıca onaylandı. TBMM'de Dışişleri Komisyon raporu var, Sanayi, Ticaret Enerji Tabii Kaynaklar ve Bilgi Teknoloji Komisyonu raporunu sunmamış halen. Genel Kurul görüşmesinde o dönem muhalefette olan MHP Grubu adına bir vekil bile "Türkiye'nin çok önemli bir konusunu, maalesef çok boş bir Mecliste tartışmaktan dolayı utanç duyduğumu ifade etmek istiyorum" diyerek TBMM'ye katılan milletvekillerinin Akkuyu için gösterdikleri ilgiyi kınamıştı. Nitekim oylamaya katılan milletvekili sayısı 241, kabul eden 215, red eden 26 kişi olmuştu. Böylesi önemli bir kanunun TBMM'deki görüşmelerine muhalefetin bu kadar az ilgi göstermesi bile manidar.

Elektrik ve doğalgaz piyasası kanunları, petrol piyasası kanunlarını çıkaralı 20 yıl oldu ancak kanunda öngörülen rekabetçi piyasaları bir türlü tesis edemedik. Rekabet Kurumumuzla birlikte bahsedilen kanunlarda görev verilen ve elektrik, doğalgaz, petrol gibi piyasalarda rekabeti tesis etmesi gereken ve daha da önemlisi bağımsız olması gereken bir Enerji Piyasası Düzenleme Kurulunu kurduk ama rekabetin kendisini bir türlü tesis edemedik. Rekabetçi elektrik piyasası kuracağız dedik, YEKDEM'lerle, YEKA'larla, alım ve fiyat garantileri ile, piyasa dışı teşviklerle bir türlü istenilen gelişmeleri tesis edemedik.

Enerjide bu dönemde yoğun olmakla birlikte sübvansiyonlar sürekli uygulanıyor. Piyasada düzenleyici kurum tarafından lisans almış kamu şirketleri üzerinden yapılan ve şeffaf olmayan sübvansiyonlarla verimsizlik de teşvik ediliyor ve rekabetçi bir piyasa kurulamıyor. Maliye ve vergi politikaları bile hep kısa vadeli oluyor.

Tüm gelişmiş ülkelerde uygulanan yaz saati uygulamasına bile sektördeki uzmanlar ve akademik çevreler bilimsel olarak ikna edilmeden son verildi. Hiç tartışılmadı. Ne getirip ne götürdüğü konusunda kamuoyu aydınlanamadı.

"Sürdürülebilir Enerji Politikaları ve Arz Güvenliği Kurulu ihdas edilmesi gerek. Günübirlik politikalar yerine stratejik planlamaya dayalı politikalar tesis edilmeli"

Ülke olarak belki de en büyük hatalardan birisi Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) kapatılması oldu. Halbuki stratejik düşünme, stratejiler oluşturma, stratejik planlamalar yapma çok önemliydi. Bence DPT benzeri bir kurumun Stratejik Planlama Kurumu olarak ivedilikle tesis edilmesi gerekiyor.
Türkiye'nin uzun vadeli bir enerji devlet strateji ve politikalarının belirlenmesi için Cumhurbaşkanı başkanlığında, Dışişleri Bakanı, Sanayi Bakanı, Ekonomi ve Maliye Bakanı, Çevre Bakanı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı, Milli Savunma Bakanı, MİT Başkanı, Ana Muhalefet Lideri, TOBB ve diğer sivil toplum kuruluşlarının da katıldığı Sürdürülebilir Enerji Politikaları ve Arz Güvenliği Kurulu ihdas edilmesi gerek. Günübirlik politikalar yerine stratejik planlamaya dayalı politikalar tesis edilmeli. Bu strateji ve politikaların makro ölçekte yol haritası olmalı. Yeniden kurulacak Stratejik Planlama Kurumu bu işlerin yürütümünü Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile koordineli olarak yürütmeli. Konu çok geniş. Keşke Cumhurbaşkanlığı bir Arama Konferansı organize etse de daha geniş tartışabilsek diye bu soruyu burada noktalayayım.

Dünya dinamikleri enerjide dışa bağımlı olan Türkiye'yi doğrudan etkiliyor. İklim krizi, Rusya-Ukrayna Savaşı derken giderek enerji krizi önümüzdeki dönem toplumsal sorunları artıracak gibi görünüyor.
Dünya 2020 sonrasında çok farklı evrildi. Önce pandemi, sonra artan ertelenmiş talep ve parasal genişleme ile enflasyon, sonra 2021 Kasım ayında Paris İklim Anlaşmasının devamında Glasgow'da Yeşil Mutabakata doğru evrilme ve bundan 3 ay sonra da Ukrayna-Rusya krizi ve bunun devamında doğalgazda bir kriz. Şimdi önce şunu söylemek gerekiyor. Ukrayna krizi olmasaydı, ABD ve Avrupa Merkez Bankaları zaten parasal genişlemeden geri adım atacaklardı ve varlık alım programlarını değiştireceklerdi. Çünkü emtia fiyatları ve enflasyon yıkıcı bir boyuta gidiyordu. Ukrayna krizi akabinde Avrupa'nın inşası bitmiş ve lisanslama sürecinde olan Kuzey Akım-2'yi hemen kapatması ve sonrasında Kuzey Akım-1 için de yaptırım uygulaması ve Rusların da bu yaptırıma karşı yaptırım uygulaması sonucu Avrupa "Varlık içinde Yokluk" yaşayarak tarihin görmediği doğalgaz fiyatları ile karşılaştı. Üstelik de Rusya'nın, Avrupa'nın doğalgaz tedarikindeki payı 2000 yılında ne ise 2021'de de aynı kalmışken, 2014 Kırım işgali ile Minsk 1 ve 2 protokollerine giden süreçte bu süreci iyi okumayıp Rusya'nın payını azaltacağım derken Kuzey Akım 2'ye izin vermek de Avrupa'nın bir basiretsizliği olarak karşımıza çıkıyor. Eylül 2022'den itibaren bu doğalgaz krizini atlatabilmek için Avrupa'nın yapacağı tek şey Kuzey Akım 1'i yaptırımlardan muaf kılmaktır. Aksi takdirde bu kriz, kış şartlarında derinleşerek büyüyecek. Avrupa'nın 155 milyar m3'lük Rusya'dan ithal ettiği doğalgazı başka hiçbir yerden ikame etmesi teknik ve ticari olarak mümkün değil. Avrupa bu krizi atlatabilmek için çıkış yolları ararken kömür ve nükleeri de çözüm olarak düşünüyor. Bu da Paris İklim Anlaşması sonucunda gelinen Yeşil Mutabakat ve 0 emisyon hedeflerini en az 10 yıl ve belki de daha fazla öteleyecek.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türkiye'deki süreci yorumlayabilir miyiz?
Tüm bu gelişmeler Türkiye'yi de en başta maliyet ve fiyat açısından doğrudan ilgilendiriyor. Rusya ile iyi ilişkilerimiz olsa da ve bir yaptırım söz konusu olmasa da Doğalgaz Alım Satım Sözleşmelerinin fiyat formüllerinin büyük çoğunluğu Avrupa Ticaret Merkezlerindeki TTF ve PSV'ye endeksli. Bu da ister istemez bizim maliyetimizi yukarı çekiyor. Bir de Türkiye'nin konutlardan gelen kış talebi için ilave spot LNG temin zorunluluğu elimizi iyice zora sokuyor. Çünkü dünya LNG ticaretinde %40'lara ulaşan Spot LNG fiyatları da içinde bulunduğumuz yarımkürede Avrupa ticaret merkezlerine endeksli. Bu da bizim ithalat faturamızı arttırıyor. Bir de 2021 son çeyreğinden itibaren yaşadığımız kur krizi ve ekonomik krizle birlikte halkın alım gücünün de düşmesi özellikle doğalgazda ve elektrikte konutlarda sübvansiyonu kaçınılmaz hale getirdi. Bu amaçla ek bütçe kanunu TBMM'den geçti. Enerji bakanının da ifade ettiği gibi doğalgaza ilk 6 ayda 150 milyar TL sübvansiyon yapıldı. Benim tahminim 2022 yılı sonunda 250 milyar TL civarında doğalgaz, 40 milyar TL civarında nihai tüketicilere ve özellikle de hane halkına sübvansiyon yapılacak. Bu rakamlar kur arttıkça da artacak. Bu rakamlara kaynak yaratmak ise iyice zorlaşacak. Üstelik bu bedeller yine vergi mükellefleri tarafından karşılanıyor. Sübvansiyon politikalarının da ivedilikle tekrar gözden geçirilmesinde fayda var.

Yüksek enerji fiyatları nedeniyle dünya ülkeleri önlem almaya başladı. Fransa elektrik enerjisi üretiminde kamulaştırmaya gidiyor, İngiltere'de nükleer enerjiye geri dönüş var, Hollanda'da elektrik tasarrufları konuşuluyor…
Önce kamuoyundaki bir yanlış anlamayı düzelteyim. Fransa devleti EdF'i borsaya açık olan %15'ini geri satın aldı. Buradaki amaç %15'e sahip borsadaki yatırımcının EdF'nin zararlarından etkilenmemesi yani menkul kıymetler borsasını bir nev'i korumuş oldu.
Zaten doğalgazın Avrupa'da geldiği seviye itibari ile hane halklarının bu seviyelerdeki doğalgazı tüketebilmesi çok zor. Bu durum beraberinde hane halkına desteği de zorunlu kılıyor. Avrupa, Türkiye'nin aksine destekleri, fiyatı sübvanse ederek değil, doğrudan destekle yapmıyor. Zaten zorunlu tasarruf, oda sıcaklığının 19CC'a çekilmesi ve diğer tasarruf önlemlerinin yanında doğalgazı ikame edecek fuel-oil, nafta gibi alternatif yakıtlara dönüş, yine nükleere dönüş başladı. Nükleerin yakıt maliyetleri çok çok düşük olduğundan dolayı neredeyse sabit bir maliyetle çalışabiliyor. Ayrıca doğalgaz yerine konutlarda verimi (COP) yüksek elektrik ile çalışan ısı pompalarının teşviki gündeme geldi.
Kömür santralleri tekrar gündemde ancak kömür fiyatları da 375 dolar/tonu geçti, 400 dolarlara doğru gidiyor. Üstelik Rusya Avrupa'daki kömür santrallerinin de önemli tedarikçisi. Ayrıca her kömür santralinin de her kömürle çalışmayacağının da bilinmesi gerekir. Bu da yine kömür santrallerinin tercih edilmesi durumunda Avrupa'nın önüne çıkacak engeldir.

“Bundan 20-25 yıl önce uygulanan kesintili doğalgaz tarifesinin uygulamaya sokulması ve buradan gazın kesilmesi sonucu alternatif yakıt tutma zorunluluğunda olan sanayiciye daha indirimle gaz satışının yapılması ve alternatif fuel oil ve naftanın da ÖTV’sinin sanayi ve elektrik üretiminde sıfırlanmasının sağlanması gerekir”

Doğalgaz fiyatlarında yükseklik bir yana daha da artacağı konuşuluyor. Bunun Türkiye’deki etkileri ne olur?

Bizim fiyat üzerinden sübvansiyondan dolayı kamu KİT’lerine kaynak önemli bir sorun. Bu sağlansa bile ülke 2023’de yapılacak seçimlere odaklanmış durumda. Ama bir de seçim sonrası var. Ben Avrupa’daki doğalgaz krizinin 2023 sonrasında da devam edeceğini düşünüyorum. Ben ısrarla fiyatta herkese aynı şekilde sübvansiyon yapılırsa kimse tasarruf etmez diyorum. Bizim de bir an önce kamudan başlayarak bina aydınlatmaları, kamu binalarının sıcaklık derecesi gibi önlemleri ivedilikle almamız gerekiyor. Ayrıca Enerji Verimliliği Kanunundaki yükümlülükleri de ciddi şekilde uygulamaya sokmamız gerekiyor. Merkezi sistem konutlarda kalorifer suyu sıcaklığının enerji yöneticisi tarafından sıkı denetlenerek oda sıcaklığının maksimum 20 derecede tutulması sağlanmalı. Ayrıca bundan 20-25 yıl önce uygulanan kesintili doğalgaz tarifesinin uygulamaya sokulması ve buradan gazın kesilmesi sonucu alternatif yakıt tutma zorunluluğunda olan sanayiciye daha indirimle gaz satışının yapılması ve alternatif fuel oil ve naftanın da ÖTV’sinin sanayi ve elektrik üretiminde sıfırlanmasının sağlanması gerekir. Hiç değilse alternatif yakıta geçip onun eziyetini çeken sanayici bunun bir taraftan da bu şekilde faydasını almalı.

Dünya enerjisinin yüzde 80’inden fazlası hala fosil yakıta dayalı. Bunu bir anda yenilenebilir enerji ile ikame etmek kolay değil. Fosilden yeşil yakıtlara devrimci bir geçiş mümkün mü?

Hatırlarsanız Paris İklim Anlaşması ve sonrasında bu anlaşmaya imza atan ülkeler sera gazı emisyonlarında bir takım yükümlülükler alıyor. Aslında bu yükümlülüklerden kıvırmaya çalışan gelişmiş ülkeler var iken yeşil ekonomik dönüşüme uyumlu tedbirlerin alınması, emisyon azaltım taahhütleri için piyasa mekanizmaları kurma zorunlulukları ortada. Yeşil Mutabakat için iklim fonları ve finansman kaynakları konuşulurken, üç ay sonra ortaya çıkan Ukrayna krizi ile Avrupa hane halklarına vergi mükelleflerinin cebinden milyarlarca euro destekleri tartışmaya başladı. Artık EBRD, AFD, UNDP, KfW, Dünya Bankası’nın finansman kaynaklarına erişim tartışılmıyor bile. Avrupa bu kışı nasıl geçireceğini düşünüyor. Yani sözün kısası 2050 yılında sıfır emisyon hedefini ben çok devrimci ve agresif buluyordum. Nitekim enerjideki kriz de bunu gösterdi. Ben bu dünya açısından önemli ancak gerçekçi olmayan hedeflerin daha bütünsel ve gerçekçi yaklaşılarak teknolojik gelişmelere paralel evrilerek bir yeşil mutabakata ulaşacağımıza inanıyorum. Aslında daha verimli ve yüksek teknolojili üretimi ve enerji yoğun sektörlerin daha verimli üretim yapmaya teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Bakın Avrupa’da doğalgaz krizinden ve fiyat seviyelerinden dolayı şimdi demir çelik ve cam sanayileri üretimlerini kısmaya başladı. Bu durum belki kullandıkları teknolojileri de daha verimli hale getirmeye neden olacak.

Yıllardır güneş olmadığı halde Almanya’nın güneş enerjisini nasıl kullandığı anlatılır. Dünyayla kıyasladığımızda yenilenebilir enerji konusunda Türkiye’deki son veriler ve uygulamalar nedir?

Şimdi önce şunu kamuoyuna doğru anlatmak gerekir. GES ve RES’lerin emre amadelikleri düşüktür. Bir yıl içerisinde 8760 saat vardır. Bu santraller ortalama 3000-3500 saat çalışırlar. Örnek vermek gerekirse 100 MW’lık bir RES veya GES santralinin tüketiciye yılda 8760 saat elektrik üretebilmesi için 100 MW’da sıcak yedek yani sürekli emre amade bir doğalgaz, kömür ya da nükleer santrale ihtiyacı vardır. Yani siz yılda 100 MW’lık ihtiyacınız için 200 MW’lık bir kapasiteyi hazır tutup bu yatırımın CAPEX ve OPEX’lerini de tüketiciye yansıtıyorsunuz. Bir de dağınık RES ve GES yatırımı için iletim ve dağıtımda, akıllı şebeke vs gibi ilave yatırım-

ları da dikkate alırsanız aslında güneşten ya da rüzgardan ortalama maliyet olarak ucuz enerji elde ediyorum diyemezsiniz. Almanya'nın en büyük avantajı Avrupa'nın ortasında olması ve GES ve RES yatırımlarının sıcak yedek ihtiyacını hiçbir iletim kapasite kısıtı da olmamasından dolayı Çek Cumhuriyeti, Fransa gibi ülkelerden nispeten ucuz nükleer santralle sağlamasıdır.

Türkiye'de de YEKDEM, YEKA gibi elektrik piyasası dışı teşvik mekanizmaları ile son yıllarda yenilenebilir payı kayda değer bir şekilde arttı. Bu sevindirici bir gelişme ancak biraz önce söylediğim gibi dağıtım ve iletim sistemlerindeki ilave yatırım ihtiyacının da ortaya çıkması dağıtım ve iletim tarifeleri yolu ile yine tüketicinin cebine yansıyor. Zaten RES ve GES'in arz talep dengesini de Türkiye'de kömür ve gaz santralleri vasıtası ile de yönetildiği bir vak'adır. Eğer biraz ABD doları bazında yüksek de olsa sabit maliyetli nükleer santral devreye girerse ABD doları bazında da olsa elektrik maliyet yapısında nispeten daha istikrarlı bir trend ortaya çıkabilir.

Türkiye'de yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımın kısa ve uzun vadede ülke ekonomisine katkısını nasıl açıklayabiliriz?
Yenilenebilir enerji ilk zamanlarda, ilk yatırım maliyetleri yüksek olarak ülkeye girdi. Bu da ABD doları bazındaki tarifelere yansıdı. Ancak bugün dünyada yaşanan birincil enerji fiyat krizi, doğalgaz krizinden çıkış için yenilenebilir yatırımların makro ölçekte Türkiye'nin cari açığını aşağıya indirecek bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Şu an için yenilenebilir yatırımlardan üretilen yaklaşık her 5 kwh için 1 m3 daha az doğalgaz ithal ediyoruz. Bunu da şu anki uluslararası doğalgaz fiyat seviyelerinde TTF fiyatı ile 50 TL/m3 diyebiliriz. Yani üretilen her 5 kwh için yaklaşık 50 TL karşılığı doğalgaz ithal etmiyoruz.

"Yeni kuşak ülkemizde yazılım sektöründe güzel şeyler yapıyor. Burada sübvansiyonlardan, fiyat teşviklerinden ari öngörülebilir bir enerji piyasası tesis edebilirsek, Z ve Alfa kuşağından ben çok ümitliyim"

Yenilenebilir enerjide teknoloji üreten öncü ülkelerden birisi haline gelmek mümkün mü? Düşük karbonlu enerji konusunda yeni kuşak öncülük rolü üstlenir mi?
Kesinlikle mümkün. Özellikle ülke olarak RES ve GES'lerin yazılım geliştirmeleri bu ülkede rahatlıkla yapılabilir ve bu da katma değeri yüksek bir şeydir. Sanayide karbon ayak izi konusunda süreç yönetimleri yazılımlarında yine ürün geliştirilmesi gerekir. Bizim bu işlerde lokomotiflik yapmak üzere vergi mevzuatımızın radikal bir biçimde değişmesi gerek. Artık üretimin her aşamasında karbon salınımını gerçek zamanlı gözlemleyip hesaplamak mümkün. Nihai üründe bunu vergi boyutunda ayrıştırmak tüketici açısından da faydalı olacaktır. Yeni kuşak ülkemizde yazılım sektöründe güzel şeyler yapıyor. Burada öngörülebilir bir enerji piyasası tesis edebilirsek, sübvansiyonlardan, fiyat teşviklerinden ari, z ve alfa kuşağından ben çok ümitliyim.

Özellikle önümüzdeki dönemde şeffaflığı olan cam şeklinde güneş panelleri gelişecek. Bu tür uygulamaların büyük şehirlerdeki gökdelen ve plazalarda uygulanabilirliği örneğindeki gibi yüksek teknolojili ürünlerin ve malzemelerin geliştirilmesinde yine yeni kuşak öncülük edebilir. Burada bizim özellikle şimdi nicelik hesabı ile bakılan ve sayıları 250'yi geçen üniversiteleri gözden geçirip gerçek ARGE ve bilim yuvası, bilimsel makale üreten, patentleri olan üniversitelere evrilecek nitelikli üniversiteleri tesis edecek bir reforma ihtiyacımız var.

mesa URLA
KEKLİKTEPE

Urla'nın eşsiz doğası şimdi evinizde

Örnek villamıza davetlisiniz.

444 9 366
mesaurla.com

mesa
1969

"Özellikle çatı GES'leri çok önemsiyorum. Bunların sanayi için yerinde üretim tüketimi için önemli olduğunu düşünüyorum"

Sektörlere yönelik enerji kullanımından da söz edebiliriz. İş dünyası enerji maliyetleri konusunda dertli. Enerji maliyetlerini aşağıya çekecek önlemler nelerdir?

Uluslararası rekabette rekabet avantajınız ya farklılaşarak, farklı ürün gamında katma değerli ürünler üreterek ya da fiyat avantajı ile olur. Bizim artık üretim felsefemizde fiyat avantajından ziyade katma değeri yüksek Ar-Ge içeren ürünlere kaymamız gerekiyor. Türkiye sanayisi, fiyat avantajını işçilik ve enerji maliyetlerini kontrol ederek sağlamaya çalışıyor. Maalesef son dönemde ihraç kalemlerinin çok önemli girdisi ithal kalemler. Bu da kur artışı ile fiyatta bir avantaj sağlayamıyor. Yaklaşık %70'lik kısım böyle kalan %30'luk katkıyı kontrol etmeye çalışıyor. Özellikle enerji yoğun demir-çelik, çimento, cam gibi sektörlerde enerji maliyetleri çok önemli. Ama yıllardan beridir dönemsel olarak enerjide yapılan sübvansiyonlar da zaten kıt ve kısıtlı olan birikmiş sermayemizin ihracat yolu ile yurtdışına transferi anlamına geliyor. Bunun en bariz örneği doğalgaz. 2001 yılında çıkan kanun rekabetçi bir gaz piyasası öngörmüş iken 2010'lu yıllara geldiğimizde hemen her sektör kendi doğalgazını ithal etmek için lisans aldı, ama gelin görün ki kimse başaramadı. Tabii bunun siyasi nedenleri de var ama BOTAŞ'ın fiyatlandırma politikası ile herkes BOTAŞ'tan alma kolaylığını seçti.

Bugün enerji maliyetlerini aşağıya çekmek ancak üretim teknolojilerini geliştirerek mümkün. Ayrıca enerji yoğun sektörlerden artık çıkma ve bu yatırımları enerjinin daha ucuz olduğu ülkelere taşıma vakti de geldi diye düşünüyorum. Aslında elektrik ve doğalgazda derinleşmiş ve likit bir piyasa oluşturabilmiş olsak, sanayiciye enerji maliyetlerinin optimizasyonunda enerji alım ve özellikle satımında daha dinamik hareket edebileceği ortamları sağlayabilmiş olsak, maliyet optimizasyonunda daha başarılı olabileceğiz. Ben özellikle çatı GES'leri çok önemsiyorum. Bunların sanayi için yerinde üretim tüketimi için önemli olduğunu düşünüyorum.

Sanayici yaklaşan kış günlerinde Ocak ayındaki gibi enerji kesintisinden korkuyor. Böyle bir şey mümkün olabilir mi?

2022 Ocak ayında İran'dan kaynaklanan nedenlerle kesinti olmuştu hatırlarsanız. Ben Rusya'dan bir kesinti beklemiyorum. Hatta hem Türk Akım, hem de Mavi Akım'da ilave toplam 5-6 milyon m3/gün kapasiteyi de teorik olarak verebilir. Eğer kış şartları geçen kış olduğu gibi İran'da zor geçerse İran gazında yine sıkıntı olabilir. Bu İran'ın müzmin sorunudur. Tahran ve Tebriz'deki tüketimin artmasından kaynaklanır. Ben en büyük sıkıntıyı kış döneminde mecburen alınması gereken 50+ spot LNG'de görüyorum. Bir kere Ukrayna krizinden dolayı LNG kapanın elinde kalıyor. Bizim de kışın kargo almamız gerekiyor. İkinci olarak artan doğalgaz fiyatlarından dolayı sübvansiyon yapan BOTAŞ ithal ettiği gazın ya da LNG'nin bedelini ödemekte sıkıntıya düşerse yine kesinti olabilir.

Sanayicilerin çatı üstü güneş enerjisi santrallerine yönelik ilgisi arttı. Teşvik sisteminde yapılan değişiklikle, lisanssız GES ve rüzgâr enerjisi santralleri (RES) yatırımlarının 4. Bölge teşvik kapsamına alınması da ilgiyi katladı. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Lisansız GES ve RES'lere ilgi arttı ancak geçen ay EPDK'nın almış olduğu bir kararla da biraz frene basıldı. Aslında sanayici haklı olarak burada karlı bir yatırım fırsatı gördü ama EPDK'da özellikle kendi öz ihtiyacının çok üzerindeki yatırımlarda ortaya çıkan hem trafo, hem dağıtım hem de iletim hattı yatırımlarını da göz önüne alarak benim kısmen haklı bulduğum bir karar aldı. Niçin kısmen diyorum. Belli bir miktarın üzerinde üretilecek elektrik bilabedel olarak alınacak, bu belki yanlış bir karar. Bunun yerine dağıtım ve iletim tarifelerine kademeli bir pay getirip burada birikecek fonun enerji arz güvenliği fonunda biriktirilmesi gibi yararlı bir çözüm bulabilirdi. Ama yine de Türkiye'de güneşi bol yerlerde her sanayi tesisi kendi öz tüketimi için çatılarına GES'leri kurmalıdır diye düşünüyorum.

ÖZDEKER 60 yıl
Yaşlanmayan yapılar, tecrübe ister.

60 YILLIK TECRÜBESİ İLE HAYATA GEÇİRDİĞİ MARKA BORNOVA PLUS LANSMANA ÖZEL FİYAT İLE SATIŞTA!

Özdeker İnşaat'tan
Yatırım ve Yaşam İçin

Nokta ATIŞI

MARKA BORNOVA Plus

// markabornovaplus
www.ozdekerinsaat.com.tr

SATIŞ OFİSİ
0232 600 6 333

ALKİM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

FERİT KORA:

"Enerji giderlerinde devlet sanayiciye destek vermeli"

"Şirketlerin başta enerji olmak üzere tüm giderleri artarken karlılığın azalması yeni yatırım yapılmasını engelleyerek istihdam, ihracat ve ülke ekonomisine sağlanacak katkıların çok azalmasına neden oldu. Büyüme için üretimin ve ihracatın arttırılması şart olduğuna göre ivedi tedbirlerin alınması gerekiyor."

Enerji giderlerindeki anormal artışlar pek çok sanayi kuruluşunda üretim ve rekabet koşullarını zorluyor. Alkim Yönetim Kurulu Başkanı Ferit Kora yaşanan sıkıntılara ilişkin sorularımızı yanıtladı.

Sanayici şu an pek çok sorunla baş etmeye çalışıyor. İşçilik maliyetleri, vergiler, taşıma ve lojistik maliyetlerinin yüksekliği bir yana enerji fiyatları da çok zorluyor. Siz bu konuda ne diyorsunuz?

Özellikle salgın dönemi ile birlikte global ekonomilerde çok büyük değişiklikler yaşandı. Nakliye, hammadde, enerji ve doğal olarak üretim giderleri anormal yükseldi. Türkiye'de döviz kurlarının artışına bağlı olarak TL bazında enerji fiyatları tahammül sınırlarını aştı. 1,5 yılda 10 mislinden fazla artış oldu. Bu durum üretimde zaten daralan piyasalarda rekabet ve ihracat adına büyük sıkıntı yaratıyor.

Devletin bugüne kadar gelen enerji politikası enerji maliyetlerini indirecek seviyede değil. Enerji, ağırlıklı olarak petrol ve doğalgaza dayalı ama bunun kısa ve orta vadede düzelmesi pek mümkün görünmüyor. Bu açıdan bakıldığında sanayicinin önerisi nedir?

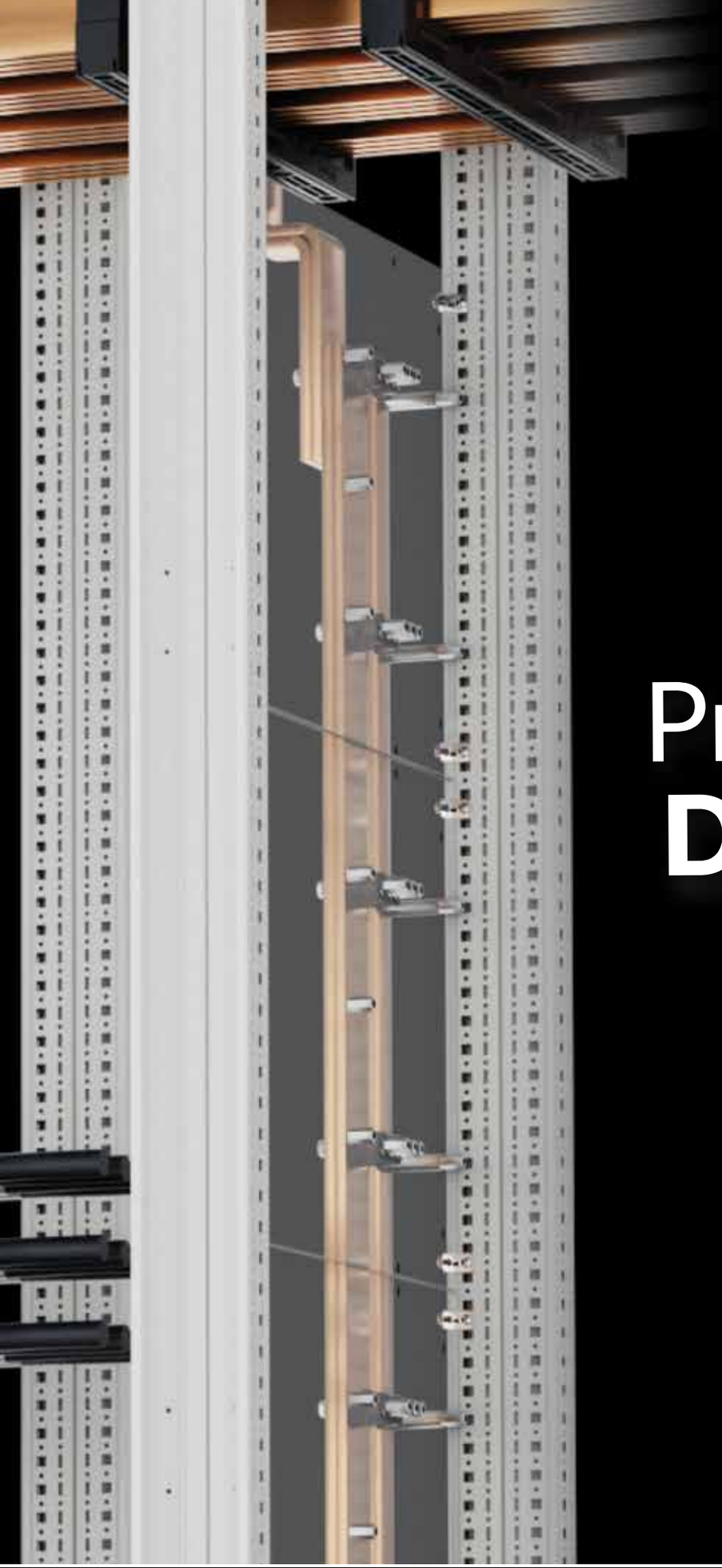
Tüm ekonomisi kuvvetli ülkelerde enerji konusunda ciddi sübvansiyonlar var. Rusya – Ukrayna savaşı Avrupa dahil bir çok ülkeyi enerji yönünden çok ciddi zora soktu. Doğalgaza euro bazında çok çok önemli artışlar ve kısıtlamalar geldi. Özellikle Türkiye'de sanayi sektörüne doğalgaz, elektrik gibi enerji giderlerinde devletin destek sağlaması gerekiyor. Alınan ÖTV'lerin düşürülmesi ve sanayicinin sürekli üretim yapmasına ve rekabet gücünün arttırılmasına olanak sağlanmalıdır.

Bu durum nasıl bir tablo ortaya koyuyor? Üretim maliyetleri düşmezse, gittikçe kârlılığının azalması ne gibi sonuçlar ortaya koyar? Örneğin İzmir ile ilgili izlenimleriniz nedir?

Enerji fiyatlarındaki anormal yükseliş ile birlikte kurun artışı dışarıdan sağlanan hammadde/navlun gibi maliyetlerin anormal artışına sebep oldu. Şirketlerin başta enerji olmak üzere tüm giderleri artarken karlılığın azalması yeni yatırım yapılmasını engelleyerek istihdam, ihracat ve ülke ekonomisine sağlanacak katkıların çok azalmasına neden oldu. Büyüme için üretimin ve ihracatın arttırılması şart olduğuna göre ivedi tedbirlerin alınması gerekiyor.

Yenilenebilir enerji bu konuda bir çıkış yolu olabilir mi? Çatılara güneş panelleri koymak bir çözüm olarak sanayicinin önünde duruyor mu? Bu konuda bir teşvik var mı ya da bekliyor musunuz?

24 saat üretim yapan ve yüksek miktarda enerji tüketen tesislerde güneş enerjisi %30/35 verim ile çok yönlü bir çözüm olarak görünmüyor. Bir yandan da kuraklık hidroelektrik santrallerinin üretimini düşürüyor. Enerji konusunda politikaların şirketler bazında değil bütün olarak ele alınması, doğru çözümlerin yapılması gerekmektedir.



tekpan®
INDUSTRIAL ENCLOSURES & CABINETS

PDS
UPGRADE THE POWER

Profesyonellik **Detaylarda** *gizlidir.*

En iyi hizmeti sunmakla yetinmiyor,
her gün kendimizi geliştiriyoruz.
Tekpan olarak kaliteyi ve güvenliği
en küçük ayrıntılarda bile sağlıyoruz.

www.tekpan.com

daha
fazlası
için

TEİD

ETİK VE İTİBAR DERNEĞİ

Özel sektör iş etiği konularında faaliyet göstermek üzere 2010 yılında kurulan Etik ve İtibar Derneği'nin (TEİD) Ege Bölgesi Çalışma Grubu liderleri Ece Birlik Ürkmez ve Emre Çolak, ESİAD'ı ziyaret ederek derneğin faaliyetleri hakkında bilgi paylaştılar.

Biz de fırsat bu fırsat diyerek, üyelerine ve paydaşlarına iş etiği ve kurumsal uyum politikaları oluşturmak ve uygulamada rehberlik etmek, etik değerlerin kurumlar ve paydaşları tarafından benimsenmesi, bir iş yapma biçimi haline getirilmesini sağlamak amaçlarını güden TEİD'i daha ayrıntılı tanımak üzere kendilerine sorular yönelttik.

İş etiği alanında şirketlerin gelişmelerini desteklemek , en iyi uygulamalara sahip şirketlerin tecrübelerini paylaşarak bir referans ve eğitim noktası haline gelmek isteyen TEİD'in faaliyetleri hakkında bilgi edindik.

Dernek, özel sektör şirketlerine etik ve uyum alanında kılavuzluk edecek rehberleri, iş etiği, uyum, sürdürülebilirlik, şeffaflık gibi konularda referans kitapları, şirketlerin etik ve uyum yönetimi konusunda kendilerini ölçebilecekleri online öz değerlendirme araçları ve uluslararası bir etkinlik haline gelen Uluslarası Etik Zirvesi gibi bir çok farklı ürün ve etkinlik ile çalışmalarına son sürat devam ediyor...

TEİD 3. Taraf Etik ve Uyum Risklerinin Etkin Yönetimi Çalışma Grubu Lideri

Emre Çolak:

"Etik ve uyum programları şirketlerin kültürünü koruyan en önemli araçlardır"

İş etiği ve kurumsal uyum programları konularında ülkemizde bir referans merkezi olmak konusunda faaliyetlerine devam eden dernek hakkında ilk olarak sorularımızı Emre Çolak'a yönelttik.

Sayın Çolak, öncelikle "Kurumsal Uyum Programları", "İş Etiği" kavramlarından neden bahsediyoruz diye başlasak ve devamla şirket kültüründe yerleri nedir? TEİD bunun neresinde? diye sorsak...

Küreselleşen ekonomi, rekabet şartları, teknoloji ve bilim ile gelişen yeni iş alanları ve eğilimler sürekli değişen bir mevzuat ile iş hayatını kompleks hale getiriyor. Şirketler yarattıkları inovasyonu neredeyse her zaman bu konuda bir mevzuat ya da kural olmadan ticarileştiriyorlar. Düzenlemeler bu inovasyonu takip ediyor. Rekabet şartları ve şirketlerin hedefleriyle verilen kararların, atılan adımların gelecekte düzenlemeler yapıldığında şirketleri cezalara uğratmaması için karar alma süreçlerine etik değerlendirmeler ve uyum politikalarıyla tüm çalışanların belirli değerlere göre bir arada çalışmaları çok önemli.

Nasıl ki bir birey hayatındaki kolay ve zorlu kararları değerlerine dayanarak alırsa, şirketler de bu şekilde görülebilir. Her şirket kendi kültürünün açıkça farkında olmalı, gerektiğinde şekillendirmeli ve tüm iç ve dış paydaşlarına yaymalıdır, çünkü bu kültür iş yapış şeklimiz, yarattığımız güvenin temelidir. Işte "etik ve uyum" programları bu kültürü koruyan en önemli araçlarımızdır. Kültürümüz ne kadar güçlü olursa zor zamanlarda hızlı karar almamız kolaylaşır, tıpkı bir birey için olduğu gibi…

TEİD olarak üyelerimize ve dolayısıyla milli ekonomimize bu refleksleri ve iş yapış süreçlerini yerleştirmeye yardımcı olmaya çalışıyoruz. Takdir edersiniz ki herşeyin nasıl yapıldığını bilen tek bir kimse yok. O nedenle şirketlerin ve o tüzel kişiliği oluşturanların evrensel kurallara, küresel düzenlemelere uygun çalışacak uluslararası tanınmış uygulamalara adapte edilmesi konusunda destek olacak programlar yaratıyoruz. Şirketlere bu alanda farkındalık yaratıcı içerikler sağlıyoruz.

Derneğin bir etik beyanı var. Bu beyan kurumsal üye olmak için şartları mı içeriyor? Üyelerinizin yapısı hakkında bilgi alabilir miyiz?

Programların maksimum faydayı sağlaması için, bir ortak alan ve davranış kuralları setinden bahsediyoruz burada. Üye kurumların öncelikleriyle, bağlı oldukları değerlerle bir arada hareket etmesini sağlayacak, onlara ivme kazandıracak temel değerlerden bahsediyoruz. Sadece bize ait bir şey değil bu tür beyanlar; global ölçekte Birleşmiş Milletlerde de görebilirsiniz, şirketlerin iş yürütme ilkelerinde de. İsmi etik beyandır, iş yürütme ilkeleridir, başarı rehberidir sonuçta özü, mantığı hep aynıdır. Bir grup ya da kurumun bireylerinin paylaştıkları, birlikte hareket etmelerini sağlayan ortak değerler, kurallar diyebiliriz özetle. Anlaşılması kolay, uygulaması kolay, iş ortamının davranış ilkelerini çerçeveleyen bir ortak inanç, değerler listesi.

Mükemmeliyet Merkezi projeniz konusunda biraz ayrıntı rica etsek ve devamla "Etik ve Uyum Yöneticiliği" mesleği hakkında bilgi alsak. Bu mesleğin yayılması için bir proje yürütüyor musunuz?

Kasım 2014 tarihinde hayata geçirilen ve dünyada ilk "Yolsuzlukla Mücadele Mükemmeliyet Merkezi" olma özelliğini taşıyan Turkish Integrity Center of Excellence (TICE) projesinin amacı yolsuzlukla mücadelenin en etkin yollarından olan iş etiği hakkında farkındalık yaratmak, etik ve uyum yöneticiliği mesleğinin özel sektörde yer alan şirketler tarafından benimsenmesini ve yaygınlaştırılmasını sağlamak olarak özetlenebilir.

Etik ve uyum kurallarının oluşmasındaki öncelikli hedeflerden birisi yolsuzlukla mücadeledir. Tabii ki yolsuzlukla mücadele yanında başka öncelikli hedefler de var: insan hakları, çevre koruma, kişisel verilerin korunması ya da ürün yönetmelikleri gibi. Yolsuzlukla mücadele konusunda farkındalık yaratmak, eğitim içeriği sağlamak, iyi uygulamaları paylaşarak ekonomiye destek olunmasını sağlamak amacıyla atılan bir adım bu.

Etik ve Uyum Yöneticiliği mesleğine gelince, Mesleki Yeterlilik Kurumu ile birlikte çalışılarak usulüne göre yaratılan, 2017'de Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren, meslek standartları, teknik bilgi, yetkinlik ihtiyaçları tanınmış bir meslektir. Uyum Yöneticisi dendiğinde aklınıza satış, pazarlama, finans ya da insan kaynakları gibi bir departman ve burada çalışan yöneticiler gelmeli. Eş zamanlı bir sertifika programı devreye soktuk; 45 saatlik bu eğitim programından bugüne kadar 300 etik ve uyum yöneticisi mezun ettik. Sanırım başka kurumlar da bu ihtiyacı görmüş olacaklar ki onlar da programlar oluşturdular. Etik ve Uyum profesyoneli havuzu gün geçtikçe büyüyor, aynı zamanda ülkelerin mevzuatları da genişliyor. Şahsen hem bizim eğitim programımızın içeriğinden, gelişiminden hem de mesleğin zorunlu hale gelmesini sağlayan mevzuatın gelişiminden umutluyum. Her çalışanın etik uyum yönetimi konusundaki yetkinliğinin olması beklenen bir dünyaya doğru ilerliyoruz; öte yandan odaklı bir uzmanlığın da bu konuda şirketlere yol gösterici olması, şirketin ihtiyacına yönelik programların tasarlanması açısından önemli ve kritik.Eğitim programlarının geleceği de muhtemelen sektörel odaklı olacaktır.

Sizce bir kurum için itibar hangi ülkelerde değer olarak öne çıkıyor. Gelişmemiş ülke ekonomilerinde şirket ve kurumlar açısından "itibar" konusunu değerlendirebilir misiniz?

Coğrafyadan bağımsız olarak, küresel piyasa ve ekonomiler birbirleriyle çok entegre halde çalışıyor. Artık paydaş yönetimi, şirket organizasyonel yönetiminin bir parçası haline geliyor. Tedarikçiler, müşteriler ve toplumun beklentisi, şirketlerin artık sadece kar merkezleri değil; ortak değer üretme merkezleri olarak faaliyet göstermeleri yönünde gelişiyor. Bu noktada şirketlerin "herkes için doğru"yu bulma, bu amaçla hedef koyma sorumluluğu artıyor. Bu da şirketlerin "İtibar" tanımında büyük bir etken haline geliyor. Bir söz var; her birey bulunduğu toplumun sahip olduğu etik değer ve itibarından daha etik ve itibarlı olmalıdır. Fark bu şekilde yaratılır. O nedenle etkileşimin çok olduğu, bireysel ve toplumsal bilincin fark yarattığı bir konuda, ülke ekonomilerinin gelişmişlik seviyelerinin İtibar algısı açısından etken olmayacağı bir dünyaya doğru koşuyoruz.

TEİD'in çevrimiçi düzenlediği toplantı ve eğitimlere çok sayıda üye ilgi gösteriyor

Etkinlik konusunda hayli faal bir derneksiniz. Etkinliklerin "Etik ve itibar" konularında üyelerinize yaptığı katkıları değerlendirebilir misiniz?

İyi uygulamaların, neredeyse her gün farklı coğrafyalarda yaşanan ülkemize de etkisi olacak gelişmelerin paylaşılması ve şirketlerin/profesyonellerin sorunlarını ortak akıl ile çözmek için bir arada olmalarını yaratmak benim ilk aklıma gelenler. Çok ve çeşitli çalışma gruplarımız, projelerimiz var, bunlardan bir tanesini örnek olarak vermek isterim. Etik ve uyum ile ilgili güncel konulardan biri "3. Taraflar" meselesidir. İş ortaklarımız, tedarikçilerimiz ile birlikte hareket ederek etik ve uyum konusunda atılan adımları çoğaltmak, kurum kültürünün yazılı bir parçası haline getirmek ve etkisini arttırmaya yönelik bir inisiyatif bu. Aynı zamanda uluslararası pazarlarda rekabete hazır hale gelmek ve kurumsallığı artırma gibi sonuçları da var. Bu alanda Derneğimiz salgın öncesinden beri çalışmalar yapıyor ve içerik geliştiriyor. Konuya müşteri, tedarikçi gibi farklı perspektiflerden yaklaşarak uluslararası mevzuatı değerlendiriyor, şirketlerin farkındalığını ve reflekslerini artırmaya çalışıyoruz. Çalışma grubumuzda farklı sektörlerden, farklı profesyonel disiplinlerden arkadaşlarımızla birlikte içerik sağlıyoruz, çıkardığımız rehberlerle sadece üyelerimize değil tüm ihtiyaç sahiplerine faydalı olmaya çalışıyoruz.

"Uyum Yöneticisi dendiğinde aklınıza satış, pazarlama, finans ya da insan kaynakları gibi bir departman ve burada çalışan yöneticiler gelmeli. Eş zamanlı bir sertifika programı devreye soktuk; 45 saatlik bu eğitim programından bugüne kadar 300 etik ve uyum yöneticisi mezun ettik. Sanırım başka kurumlar da bu ihtiyacı görmüş olacaklar ki onlar da programlar oluşturdular. Etik ve Uyum profesyoneli havuzu gün geçtikçe büyüyor."

TEİD Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege Bölge Çalışma Grubu Lideri

Ece Elbirlik Ürkmez:

"Ege'de üye sayımızı, işinsanları arasında farkındalığı ve sahiplenmeyi artıracağız"

TEİD Yönetim Kurulu Üyesi ve Ege Bölge Çalışma Grubu Lideri Ece Elbirlik Ürkmez'e etik ve uyum çalışmaları ile birlikte Ege Bölgesi'nde derneğin etkinliklerine ilişkin sorular sorduk.

Etik ve uyum, itibar yönetiminin kurumlar açısından önemine ilişkin görüşlerinizi alabilir miyiz?
Etik ve Uyum yönetimini kurumsallaşmanın temeli olarak görüyorum. Şirketler ilk yıllarında kurucuları ile bir bütündür, kurucunun değerleri ve kültürü şirketin iş yapış biçimlerini doğal olarak şekillendirir. Çalışanlar, tedarikçiler ve müşteriler bu kültürü çok net bir şekilde görür, hisseder. Aslında tüm bu paydaşları şirketle iş yapmaya çeken de bu kültürün kendisidir. Zaman geçtikçe ve şirketler büyüdükçe, etki alanları genişledikçe mecburen profesyonelleşme başlar. Aile her göreve yetişemez, hatta aynı aileden olan insanların bile değerleri farklılaşma gösterebilir. Bu aşamalarda şirketlerde ancak yeni mekanizmaların devreye girmesi ile değerler asıllarına bağlı kalarak yaşayabilir.

Etik ve uyum yönetimini en basit haliyle kuruluşun özünün sözünün bir olma hali olarak görüyorum. Yani kurum kültürünün, iş yapış biçimlerinin yazılı ve görünür hale getirilmesi, ardından da yaygınlaştırılması ve korunması… Koruma kısmında şirketimizde her zaman kişilerden çok sistemlere odaklanmayı önemsiyoruz. Her geri bildirim/uyarı/ihbar bizim için sistemlerde iyileştirme fırsatı demektir. Her bir paydaşımızın parçası olduğu bu süreçlerde, bildirimler şirket içinde sürekli ve doğal bir denetim mekanizması oluşturuyor. Böylece birlikte sahipleniyor, sorumluluk alıyor, birlikte gelişiyoruz.

TEİD'in İzmir ve Ege Bölge çalışmaları hakkında neler söylersiniz?
Etik ve İtibar Derneği'nin ilk bölgesel çalışma grubu olarak 2019 yılında kurulan Ege Bölgesi Çalışma Grubu, toplantı ve faaliyetleri ile çalışmalarını aktif olarak sürdürmektedir. Grubumuzun önceliklerini; bölgemizde yerleşik üyelerimiz ile iletişime köprü ve destek olmak, derneğimizin paydaş sayısını ve çeşitliliğini artırmak, iş etiği ve uyum konularında bölgede çeşitli paydaşlar nezdinde farkındalık ve bilgi düzeyinin artırılmasını sağlamak olarak belirledik.

Bu amaçlarla başlangıç olarak Ege İhracatçı Birlikleri, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Ticaret Odası, Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği, Ege Genç İş İnsanları Derneği, Türkiye Aile İşletmeleri Derneği ve Ege Serbest Bölgesi gibi İzmir'in önde gelen kuruluşlarına ziyaretler yaptık. Gelen talepler doğrultusunda TEİD bünyesinde yer alan uzmanlarımızla İzmirli kuruluş üyelerini bir araya getirerek düzenlediğimiz çeşitli seminerler aracılığıyla bir taraftan TEİD'in bölgedeki tanınırlığını artırırken diğer taraftan da bölgede faaliyet gösteren kurumların iş etiği ve uyum konularındaki ihtiyaçlarını belirlemeyi, derneğimizin bilgi ve deneyim birikimini çeşitli yerel faaliyetlerle aktarmayı hedefledik.

Bölgede kaç üyeniz var? Üye kabul şartları ve süreç nasıl işliyor?
Ana odağı iş etiği ve uyum yönetimi olan iş dünyası ve özel sektör odaklı bir sivil toplum kuruluşu olarak, 12. yılımızı ardımızda bırakırken çeşitli ölçek ve sektörlerden sayıları 190'ı aşkın kurumsal üyemizin desteği ile faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Kurumsal üyeliğe aday olmak isteyenler TEİD sekretaryası ile iletişime geçerek üyelik süreci hakkında detaylı bilgi alıp, kurumlarının iş etiği ve uyum konularındaki yaklaşımlarını, planlarını ve ihtiyaçları ile TEİD faaliyetlerine destek verebilecekleri alanları paylaşabilirler. Arkas Holding, Güven Hukuk Bürosu, İnci Holding, Özgörkey Otomotiv, Sun Tekstil ve Yaşar Holding Ege Bölgesi'ndeki TEİD Kurumsal üyeleridir. Ayrıca merkezleri başka şehirlerde kurulu olsa da Ege Bölgesi'nde işletmesi ya da şubesi olan bir çok üyemiz bulunuyor.

İnci Holding Etik Kurulu üyesisiniz, kurum içi faaliyetlerinizden bahseder misiniz? Etik ve Uyum adına neler yapıyorsunuz?
"Bizi biz yapan değerlerle, kazandırıyoruz kazanıyoruz" misyonumuzla sahip olduğumuz iş etiği ilkelerinin yaşatılması ve etkinliğinin sürdürülebilir olması

için 2014 yılında şirket bünyesinde Etik Kurulu'nu oluşturduk. Kurul doğrudan İnci Holding Yönetim Kurulu'na bağlı şekilde çalışıyor. Etik Kurul, İnci Holding etik ilkelerinin şirketin tüm faaliyetlerinde benimsenmesi ve uygulanmasını sağlamak, bildirimleri çözümlemek, etik sisteminin etkin çalışmasını gözetmek ve uzun vadeli farkındalık oluşumu ve iyileştirme amaçlı planları yapmak ile sorumlu. Yönetim Kurulu'ndan aynı zamanda aileden olan iki üyenin yanı sıra kendi alanlarında uzman profesyonel çalışanlardan oluşan Etik Kurul yılda ortalama on kez toplanıyor. Etik Kurul Başkanı ve üyesi İnci Holding Yönetim Kurulu Üyelerinden biri olabiliyor. Nisan ayına kadar resmi olarak bu görevi ben yürütüyordum; Nisan ayı itibariyle görevimi aynı zamanda YK Başkanı olan Neşe Gök'e devrettim. Ancak Kurul Üyeliği görevim aktif şekilde devam ediyor. Üst yönetimin sahipliği açısından bunu önemsiyoruz. Etik ve uyum süreçleri de Etik Yöneticimiz tarafından yürütülüyor. Süreçlerde grup şirketleriyle kol kola yürümeyi sağlayan bir yöntem olarak, şirketlerimizdeki etik temsilcilerimizi de dahil ettiğimiz bir Genişletilmiş Etik Kurulumuz var.

Belli bir süreç ve sistem doğrultusunda yürüttüğümüz faaliyetleri özetlemek gerekirse; şirketin misyon ve vizyonuna bağlı olarak etik değerlerini Etik Kod çalışması ile 2014 yılında yazılı hale getirdik. Etik Kodumuz, tüm çalışanlarımızı, yöneticilerimizi, tedarikçilerimizi, iş ortaklarımızı ve hissedarlarımızı kapsıyor ve etik davranışla ilgili anlayışımızı net bir şekilde açıklamayı hedefliyor. İnternet sitemizden de herkesin erişimine açık olan etik kodumuzda görebileceğiniz gibi ilkelerden biri de "şüphelerin bildirilmesi". Bu bildirimin aracı olarak 2016 yılında Etik Hat'tı hayata geçirdik. Etik ihlale neden olabilecek algılayış farklılıklarını ve süreç haritalarımızı öngörebilmek ve gerekiyorsa iyileştirebilmek adına hat bildirimlerini çok önemsiyoruz. Bir ihlal bildirimi durumunda izlenilen adımlar prosedürlerimizde net bir şekilde tanımlanmış durumda. Vaka araştırmaları, soruşturmalar ve sonuçları bizi en çok gelişim alanlarındaki ilerleyişimiz noktasında mutlu ediyor. Öte yandan her yıl etik tazeleme eğitimleri veriyoruz. Bu yıl ilk kez dijital akademi kataloğumuza da bunu ekledik. Bir İnci Holding çalışanı, oryantasyondan itibaren etik ilkelerin önemine ilişkin ilkelerle başlıyor. Etik sohbet toplantıları, Yönetim Kurulu Başkan mesajları, yıl sonu etik performans raporları ve Yönetim Kurulu seviyesi dahil etik uyum algısının belirli skalalar üzerinden ölçümlenmesi faaliyetlerimiz arasında. Uzun yıllardır üyesi olduğumuz Türkiye Etik İtibar Derneği'ne ise İzmir'de etik uyum çalışmalarının yaygınlaştırılması için destek veriyoruz. Biliyoruz ki; kültür bir bütün ve yayılımı önemli.

TEİD olarak düzenlediğiniz Uluslararası Etik Zirvesi etkinliği hakkında bilgi alabilir miyiz? 10. Zirve için İzmir ev sahipliği yapabilir mi? İzmir'de ne gibi etkinlikler planlıyorsunuz?

Geleneksel hale gelen çalışmalarımızdan biri de bugün ve gelecekte iş dünyasını bekleyen sosyal, hukuki ve ekonomik perspektiflerin, uzmanlarca analiz edildiği Uluslararası Etik Zirveleri... Özel sektör odaklı olan ve dokuzuncusunu geçtiğimiz aylarda düzenlediğimiz Uluslararası Etik Zirvelerimizde; etik, uyum ve itibar yönetimi konusunda çalışan profesyoneller TEİD'in oluşturduğu ağ sayesinde bir araya gelme ve gerek ülkemizde gerek ise dünyada meydana gelen gelişmeleri takip etme fırsatı yakalıyorlar.

21 Haziran 2022 tarihinde The Seed Sakıp Sabancı Müzesi'nde gerçekleştirdiğimiz 9. Uluslararası Etik Zirvesi'nin teması "Etik ve Uyumun Geleceği", alt teması ise "Ya olduğun gibi görün ya da göründüğün gibi ol!" olmuştu. Zirvede ayrıca "Etikten ESG ve Sürdürülebilirliğe", "Dijital Etik", "Sorumlu Liderlik", "Psikolojik Güvenlik" ve "Yeni Çalışma Düzenin Getirdiği Zorluklar/Avantajlar" gibi başlıklar üzerinde de değerli tartışmalar yürütülmüş ve bu konulara ilgi duyan profesyoneller bir araya gelerek günümüz ve geleceğin iş etiği tartışmalarının odak noktalarını irdelemişlerdi.

Gelecek yıllarda Etik Zirvesi'nin İzmir'in ev sahipliğinde düzenlenmesi bölgemiz açısından çok faydalı olacaktır. Tabi öncelikle bölgede üye sayımızı artırmalı, iş insanları arasında farkındalığı ve sahiplenmeyi göstermeliyiz. Çalışma grubumuz bu yönde faaliyetlerine devam ediyor.

Kurumsal üyeliğe aday olmak isteyenler TEİD sekretaryası ile iletişime geçerek üyelik süreci hakkında detaylı bilgi alıp, kurumlarının iş etiği ve uyum konularındaki yaklaşımlarını, planlarını ve ihtiyaçları ile TEİD faaliyetlerine destek verebilecekleri alanları paylaşabilirler.

AYROTEK Genel Müdürü

ÜLKER TEK GÜRPINAR:

“Metaverse ile eğlence, giyim, emlak ve eğitim sektörlerinin en çok değişim geçirecek sektörler olduklarını düşünüyoruz”

Metaverse, sanal ve artırılmış gerçeklik cihazlarıyla 3 boyutlu sanal ortamları destekleyen, internetin varsayımsal bir yinelemesi olarak tanımlanıyor. Metaverse, aynı zamanda bilgisayarlar, android cihazlar, VR lensler ve çeşitli 3D kullanıcı ara yüzleri sayesinde içinde bulunulan zaman ve mekan boyutundan uzaklaşabilme olanağı olarak görülüyor. Meta kelimesi ve İngilizcedeki “universe” kelimelerinin birleştirilmesi ile türetilen Metaverse aslında tam olarak “evren ötesi” anlamını taşıyor. İnternetteki dünyanın hayata geçirildiği ya da 3D olarak işlendiği bir dünya hayal ettiğinizde metaverse kavramını tam olarak algılayabilirsiniz.

Metaverse kültürel, entelektüel ve ekonomik üretim için altyapı ve etkileşim olanakları tanıyan, farklı gelişmiş teknolojilerin eş zamanlı ve entegre bir biçimde kullanıldığı siber toplumsal bir düzlem olarak da niteleniyor. Peki, metaverse iş dünyası için ne anlama geliyor. AYROTEK Genel Müdürü Ülker Tek Gürpınar ile konuştuk.

Metaverse, alternatif gerçeklik olarak tanımlanıyor. Metaverse, iş dünyası için ne anlama geliyor? Hangi sektörler, bu süreci hızlı yakalamalı, takip etmeli, yatırım yapmalı?

Geçtiğimiz yıllarda yaşadığımız pandemi süreciyle kendimizi çevrimiçi ve çevrimdışı etkileşimlerin karıştığı yepyeni bir dünyada bulduk. Gelişen teknoloji ve sistemler sayesinde artık birbirimize bir görüntülü arama kadar uzağız. Metaverse ise bu değişim evresinde, geçiş zorluklarını azaltmak ve fiziksel dünya deneyimlerini sanal ortamlara taşımak gibi görevleri üstlenmek isteyen bir teknoloji olarak karşımıza çıktı.

Günümüzde kurumlar, müşterilerine aldıkları mobilyaların uyup uymadığını anlamaları için sanal olarak evlerinde görebilmelerine veya insanların makyaj / gözlük denemelerine izin vermek için artırılmış gerçeklik gibi teknolojileri zaten kendi sistemlerine dahil ediyor.

Bu teknolojilerle oluşturulacak müşteri deneyimlerinden yararlanmak isteyen kurumlar, sadece tek bir sektör ile sınırlı kalmak istemeyeceklerdir ve endüstriler arasında kullanım örnekleri bulacaktır. Örnek vermek gerekirse; eğlence, giyim, emlak ve eğitim sektörlerinin en çok değişim geçirecek sektörler olduklarını düşünüyoruz. Özellikle pandemi döneminde ortaya çıkan uzak mesafe problemlerini ortadan kaldıran çözümler bir adım önde diyebiliriz. Yatırımlarımızı gerçekten ihtiyaç olduğunu düşündüğümüz projelere yapmak her zaman daha güvenilir olacaktır.

Yeni ekonomi ya da yaratıcı ekonomi çağına mı giriyoruz? Şirketler bu yaratıcı ekonominin içine dahil olabilmek için ne yapmalı?

Ekonomi açısından büyük bir değişiklik olmayacağını tahmin ediyoruz. Geçtiğimiz aylarda kripto paralar için olan ilginin azalmasıyla "stable coin" dediğimiz fiat para endeksli kripto paraların gelecekte daha fazla önem kazanacağını düşünüyoruz. Her zamanki gibi güncel trendleri takip edip "hype"lara ve "buzzword"lere kapılmamalıyız.

Metaverse kavramı blockchain ile de doğrudan bağlantılı. Kripto para, NFT, bunların hepsini bir arada mı düşünmeliyiz?

Blockchain, metaverse için farklı sanal evrenler arasında bir nevi köprü görevi görüyor. Kripto paralar her türlü alışveriş için, NFT'ler her türlü aidiyetin ve ağlar arasında bu bilgilerin kanıtlanması gibi özellikleri yanında getiriyor. Aslında tüm bu blockchain uygulamaları metaverse için altyapı ve kullanım senaryosu olma niteliğini taşıyor. Sektör uygulamalarına baktığımızda ise Facebook'un metaverse konseptini halen ileriye taşıyamaması aslında merkezi bir yapıdan çok merkeziyetsiz bir yapıda ilerleneceğini bize gösteriyor. Burada da blockchain'in rolü çok kritik.

"Potansiyel gösteren projeler: Merkeziyetsiz finans, merkeziyetsiz kimlik, kripto para / NFT takas ve oyunlaştırma girişimleri"

Blockchain teknolojisi şu anda dünyada ve Türkiye'de hangi sektörlerde rağbet görüyor? Bu yeni tür pisayanın koşullarını kim belirleyecek?

Market piyasasındaki düşüş çoğu firma için iyi olmadı ancak finansal hizmet veren büyük şirketler blockchain alanında araştırmalarına devam ediyor. Bu durumdayken bile gerçekten işe yarayan kullanım senaryolarına sahip şirketler geleceğin öncüleri olacaktır. İleride ilgi çekmesi ve potansiyel gösteren projeler ise şu konularda yer alıyor: Merkeziyetsiz finans, merkeziyetsiz kimlik, kripto para / NFT takas ve oyunlaştırma girişimleri.

"Günümüzde çoğu şirketin kendi başına blockchain projeleri denediğini ve bunların başarısızlıkla sonuçlandığını görüyoruz. Uzman blockchain kurumlarından destek alanların ise daha başarılı olmaları rastlantı değil"

Sektör fark etmeksizin her şirket çeşidinin, önümüzdeki 10 yıl sürecinde metaverse içerisinde yer alacağı kuvvetli öngörü şeklinde beliriyor. Ve bununla ilgili ekonominin 8-9 trilyon dolar düzeyine ulaşacağı açıklanıyor. Şirketler açısından yatırımlarını en doğru nasıl yapması gerektiği konusunda uzman isimler mi yönlendirici olacak?

Günümüzde çoğu şirketin kendi başına blockchain projeleri denediğini ve bunların başarısızlıkla sonuçlandığını görüyoruz. Uzman blockchain kurumlarından destek alanların ise daha başarılı olmaları rastlantı değil. Bunun sebebi blockchain alanında yıllardır devam ettikleri operasyonlarda oluşabilecek tehlike veya hataları önceden deneyimleme fırsatı yakalamaları. Proje tasarımı ve analizi esnasında risklerin fark edilip uygun bir şekilde proje planı / tasarımı çıkarılması, aslında projenin iş yükünün yarısıdır diyebiliriz.

Gelecekte başarılı bir ürün ortaya koymak isteyen şirketlerin sadece yazılım ve tasarım alanında değil ek olarak hukuk, KVKK ve regülasyon alanlarında uzman desteğine ihtiyacı olduğunu söyleyebiliriz.

Metaverse arsa diye bir kavram var artık. Bir tür yeni bir finans aracından mı söz ediyoruz? Türkiye'de metaverse arsa işine giren var mı?

Son dönemlerde sanal arsalar değer kaybetse de gerçek arsa / yapılaşmaya dayalı projelerin öne çıkmaya başladığını görüyoruz. Türkiye'de ise birkaç inşaat şirketi blockchain üzerinde arsa çalışmalarına başladı. Bu projeler fiziki arsaların NFT'leştirilip yeni bina veya inşaat faaliyetlerini desteklemek adına NFT olarak satılıp paydaşlara hisse dağıtılmasını hedefliyor. Bu sayede inşaatın hızlıca yapılabilmesi için gereken fonlama hızlı ve güvenli bir şekilde blockchain üzerinden sağlanabiliyor.

Mateverse ile iş hayatında bildiğimiz dengeler bozulacak mı? Nasıl bir gelecek öngörünüz var?

Artık uzaktan çalışma hayatımızın olmazsa olmazı haline geldi. Erişimin de kolaylaşmasıyla beraber metaverse üzerindeki konferanslar ve toplantılar daha da yaygınlaşacak. Ancak pandemi sürecinde uzaktan çalışmanın insan sağlığı üzerinde negatif etkileri de olduğu gözlemlendi. En etkili çalışma sisteminin haftada birkaç gün ofise gidilen, birkaç gün de evden çalışılan uzaktan esnek çalışma modeli olduğunu düşünüyoruz. Biz de çalışanlarımız için hibrit çalışma modeli uygulamaya devam ediyoruz ve faydalarını görüyoruz.

Metaverse'ün gelişmesiyle beraber gelecek olan giyilebilir teknoloji veya artırılmış gerçeklik gibi yeniliklerin, uzaktan çalışma modelinin oluşturduğu negatif etkileri azaltabileceğini umuyoruz.

Büyük Zafer'in 100. Yılına Doğru İstiklal

İzmir'den muhteşem bir sergi geçti

Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ü, silah arkadaşlarını ve Milli Mücadele'nin isimsiz kahramanlarını bir kez daha saygı ve minnetle anmak üzere hazırlanan İstiklal Sergisi; İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, İş Bankası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Bali ve İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran'ın katıldığı bir törenle açıldı.

Adnan Bali serginin açılışında yaptığı konuşmada, İzmir'in bağımsızlığımızın simgelerinden biri olduğu kadar, özellikle genç Cumhuriyetin iktisadi rotasının çizildiği şehir olması sebebiyle ülkemiz için ayrı bir öneme sahip olduğunu vurgulayarak "Atatürk, Cumhuriyet vizyonunu icraata, fiiliyata dökmeye bu şehirden başlıyor ve henüz Cumhuriyet ilan edilmeden önce İzmir'de 'İktisat Kongresi' düzenlenmesi kararını alıyor. İzmir; esasları İktisat Kongresi'nde belirlenen Misak-ı İktisadi'ye dair vizyonun bir yansıması olan İş Bankası için de Atatürk'ün bir banka kurma fikrinin doğduğu yer olması itibarıyla ayrı bir anlam ifade ediyor" diye konuştu.

"Sergi geçmişimizle bugün arasındaki bağları perçinliyor"

Serginin, kurtuluş günlerindeki mücadele ve bugün arasındaki bağları perçinleyen çok önemli bir sanat eseri olduğunu bildiren İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer açılışta yaptığı konuşmasında şunları söyledi: "Bu serginin var oluşuna elleri, tırnakları ve yürekleriyle ilham veren Gazi Mustafa Kemal ve silah arkadaşlarını saygı ve minnetle anıyorum. Bu önemli çalışmanın hazırlanmasında büyük emek veren İş Bankası ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ekiplerine; bu sergiyi daha da zenginleştiren İzmirli koleksiyonerlerimize teşekkürü bir borç biliyorum".

İstiklal Sergisi'ni İzmir'in kurtuluşunun 100. yıldönümünde binlerce İzmirli ziyaret etti.

Küratörlüğünü İzzeddin Çalışlar'ın yaptığı "Büyük Zafer'in 100. Yılına Doğru" İstiklal sergisinde; Balkan Savaşları'nın başladığı 1912 yılından Cumhuriyet'in kuruluşuna kadar olan döneme dair askeri objeler, günlükler, notlar, savaş sırasında hazırlanmış haritalar ve komuta kademelerinin cephe emirleri gibi pek çok yazılı belge, fotoğraf ve video görüntüsü bir araya getirildi.

İzmir'in Milli Mücadele'deki yerine vurgu yapan eklemelerle zenginleştirilen sergiye, yerel kaynaklar ve koleksiyonerlerin desteği ile İzmir'in Kurtuluş Savaşı'ndaki önemini aktaran objelerin yer aldığı bir giriş bölümü de eklendi. Sergide; Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemi ile Cumhuriyet arasında yaşanan süreçler "Balkan Savaşları ve Büyük Harp", "Mütareke ve İşgal",

"Direniş ve Kuvayı Milliye", "Düzenli Ordu ve Sathı Müdafaa", "Hukuk ve Taarruz", "İstiklal ve Cumhuriyet" bölümleri ile ziyaretçilere anlatıldı.

İstiklal Sergisi sanal ortamda www.issanat.com.tr adresinden de ziyaret edilebilir.

İzmir, yeni kuşaklara başarıyla geçiş yapan aile şirketleriyle dönüşüme öncülük ediyor

Ülkemizde Denetim, Vergi ve Danışmanlık alanında 20'den fazla birimiyle iş dünyasına hizmet veren PwC, yıllık strateji toplantısını İzmir'de gerçekleştirdi.

PwC Türkiye'nin önümüzdeki dönem yatırım ve büyüme alanları gibi temel stratejilerinin ele alındığı, İzmir başta olmak üzere bölgesel büyüme stratejisinin de konuşulduğu toplantının ikinci gününde, İzmir Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Özgener, Polinas CEO'su Faik Önaldı ile Norm Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Uysal düzenlenen panelde PwC Türkiye şirket ortakları ile bir araya geldi. Panelde, liderlerin ajandaları, global ve yerel ekonomideki gelişmeler, dijital dönüşüm, iş gücü ve yatırım fırsatları konuşuldu.

"Bölgede yazılım sektörü gelişmeye çok açık"

Bölgenin ülke ekonomisi için öneminin giderek arttığını vurgulayan PwC Türkiye Kıdemli Ortağı Cenk Ulu, İzmir'deki şirketlerinin Batı kültürüne yakın olmaları sebebiyle yurt dışı ortaklıklarına açık olduklarını belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "İzmir'de özellikle aile şirketleri bölgeye yatırım yapmayı seviyor. Şehirde genç ve iyi eğitimli nüfus fazla olduğundan, ileride yazılım sektörü başta olmak üzere teknoloji ile ilgili önemli gelişmeler olmasını bekliyoruz. Bu teknoloji ve yazılım firmaları uzun vadede yurt dışına satılabiliyor veya birleşmeler yapabiliyor. Yatırım maliyeti olmadığı için, bu tür yatırımlar herhangi bir yerde fabrika kurmaktan çok daha makul olabiliyor. Markalar sürdürülebilir olabilmek için mutlaka dijital dönüşüme öncelik vermeli. İzmir'de bu amaca hizmet sunan çeşitli Teknopark'lar var. Ekonomik büyümenin temelinde değişimi okuyabilmek yatıyor."

PwC Türkiye Bölgelerden Sorumlu Şirket Ortağı Mehmet Karakurt ise İzmir'de faaliyet gösteren şirketlerinin yüzde 95'inden fazlasının aile şirketi olduğunu vurguladı: "Dünya genelinde, Türkiye dahil, aile şirketlerinde 3'üncü jenerasyona geçme oranı yüzde 5'in altındayken İzmirli aile şirketlerinde bu rakamın çok daha yüksek olduğunu biliyoruz. Buradaki aileler birbirlerini iyi tanıyorlar, ortak çalışma kültürüne yatkınlar. Yeni kuşaklar aile büyükleriyle çok rahat çalışabiliyor ve fikirlerini açık bir şekilde beyan edebiliyorlar. İzmir ofisimizi açtığımız 1998 yılından bu yana İzmir'de ve İzmirli şirketlerde çok büyük bir gelişim ve dönüşüm oldu. Dönüşüm ve dijitalleşme konusuna çok açıklar, insan kaynaklarına yatırıma sıcak bakıyorlar ve en önemlisi her seviyede eğitime önem veriyorlar. Dönüşümü gerçekleştirirken de yanlarında dünyayı bilen, küresel trendleri takip eden, kurumsal ve tecrübeli bir yol arkadaşına ihtiyaç duyuyorlar. 2 yıldır, İstanbul'dan verdiğimiz tüm hizmetleri, İzmir ofisimizden verecek seviyeye geldik. Bölgesel büyümeye, İzmir merkezli olarak devam edeceğiz."

Nihat Demirkol'dan **Feyzi Aslangil'e** Mektuplar

İzmir'in gazeteci, yazar ve sanatçı kişiliği ile öne çıkan simalarından Nihat Demirkol, bir süredir tarihî Atlas Oteli'nde, Salı günleri, "Ferah Kahvesi" adı altında Türk müziği meraklılarına "alaturka piyano" çalıyor. Üstelik her buluşma, makamlar, usûller, besteler, hikâyeleri ve bestekârları hakkında açıklamalı, bir müzik ziyafeti…

8 yaşında piyano dersleri almaya başlayan, 20'yi aşkın bestesi bulunan Demirkol ile geleneksel Türk müziğini tanıtmak amacıyla yaptığı çalışmaları ve üstat Feyzi Aslangil'in piyano tavrını konu alan "Feyzi Aslangil'e Mektuplar" isimli kitabı üzerine bir söyleşi yaptık. Umarız okurlarımız, bu söyleşi sonrasında, piyanodan alaturka bir nağme duyduklarında daha çok kulak kabartır.

Piyano deyince klasik batı müziği akla geliyor. Ama Osmanlı saraylarında, varlıklı ailelerin evlerinde, eski siyah-beyaz Türk filmlerinde piyanoyu hep görüyoruz. Türk müziğinde piyanonun yeri nedir? sorusuyla başlasak…

Efendim Mızıka-i Hümayundan sonra payitahtta çalınan müzikler arasında, polkalar, valsler filân da var. Varlıklı Türk ailelerinin evlerinde de bir mobilya gibi piyano görülür. Haklısınız, eski filmlerde, ailenin genç kızı piyano dersi alır. Piyanoda, bizim makam müziğimizdeki bazı perdelerin bulunmaması, yeri konusundaki tartışmaların kaynağını teşkil ediyor. Ülkemizde netameli bir enstrümandır piyano. Klâsik batı müziği ile uğraşanlar, "Bunun Türk müziğinde ne işi var" derler. Türk müziği ile uğraşanlar da, "Bizim seslerimiz yok" diye yakınırlar. Türk Musikîsi ile uğraşanlar arasında, bu konuda birbirine zıt düşünen iki ayrı ekol vardır, diyebilirim. Bunlardan biri, icrasının içinde, plâklarında piyanoya yer veren üstat Münir Nurettin Selçuk ve onunla birlikte müzik yapanlar, diğeri ise Cinûçen Tanrıkorur'un başı çektiği, Cumhuriyetle birlikte Türk müziğinin ihmal edildiği görüşüyle keskinleşmiş ve piyanoyu temelden reddeden muhafazakâr kesim.

Siz piyanodan yana olan ekole dahilsiniz herhalde… Piyano ile tanışmanızın öyküsünü dinlemeye hazırız.

Önümüzdeki günlerde, raflarda yerini alacak olan **"Feyzi Aslangil'e Mektuplar"** isimli kitabımdan bahsettiniz... Açıkçası, bu mektupların içinde, benim müzik hayatım da var. Onun için müsaade ederseniz, iki öyküyü harmanlayarak anlatmaya çalışayım.

Benim, piyanonun Türk musikisinde kullanılabileceği tarafa, biraz da bir fedai gibi dahil olmamın, keyifli bir öyküsü var. Şöyle başlayalım o zaman... 1954 senesinin ağustos ayında, İstanbul gazetelerinde, rahmetli Sadettin Kaynak için bir jübile düzenleneceğine ilişkin ilânlar çıkar. Hocanın sağlığı bozuktur, felç geçirmiş ve ciddi bir maddi sıkıntı içindedir… O tarihte hepsi çok meşhur olan ve hepsi de Sadettin Beyin talebesi olan, onun bestelerini okumuş Safiye Ayla, Hamiyet Yüceses, Gönül Yazar, Radife Erten, Saime Sinan, Münir Nureddin ve şu anda ismini hatırlamadığım bir çok sanatçının jübile konserinde açık hava tiyatrosunda sahne alacağı gazete ilanları ile duyurulur; 14 Ağustos Cumartesi akşamı... O zamanki adıyla, Açık Hava Tiyatrosu'nda... (Bugünkü adıyla Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Tiyatrosu) "Tepebaşı, Çiftlik, M. Çakır gazinosu ses ve saz sanatkârları iştirak edecekler" diye de bir ayrıntı vardır ilânda...

Tabiî jübile, çok ses getiriyor, büyük bir ilgi oluyor ve Türkiye'nin dört bir yanından 4 bine yakın seyirci, açık hava tiyatrosunu dolduruyor. Ancak özellikle çalacak sazendelerin önemli bir bölümü, konsere gelmiyor. Bununla ilgili

olarak, sonradan, Radyo Âlemi Dergisinde, “Açık Hava Tiyatrosunda fiyasko ile biten Sâdettin Kaynak’ın Jübilesi” başlıklı bir de makale yayınlanacaktır, hattâ...

Safiye Hanım geliyor, boğazı sarılı ve rahatsız, şarkı söyleyemiyor. Saime Sinan, geliyor ama, “ben bu sazlarla sahneye çıkmam” diyor; kapıdan geri dönüyor. Ve herkesin gözü kapıda, acaba Münir Bey gelecek mi? Bir süre sonra Münir Bey kulisin kapısından giriyor. Sadettin Beyin elini öpüyor. Buzlar çözülüyor. Sırası geldiğinde de sahneye çıkıyor. Burada bir parantez açarsak. Aşağı yukarı 1930’lardan beri kendisinin özel bir saz heyeti var. Bir daha bir araya gelmesi mümkün olmayan bir A takımı... Emin Ongan, Sadi Işılay, Cüneyt Orhon (daha çok genç), Refik Fersan, Fahire Fersan, Yorgo Bacanos, Saadettin Ökte, Burhanettin Ökte, yine o zamanki gençlerden Ercüment Batanay, Kemal Niyazi Seyhun, Fikret Kutluğ ve piyanoda Feyzi Aslangil. Feyzi Bey bu ekibe 1933’te katılmıştır... Tekrar konsere dönersek, Münir Bey sahneye çıkınca seyirci, bu bahsettiğim müthiş saz heyetini de bekliyor. Ama bakıyorlar ki arkasında kimse yok. Herkes pek şaşırmış vaziyetteyken, Münir Bey sahnenin önüne kadar geliyor. “Benim arkamda görmeye alıştığınız, bana refakat eden arkadaşlarımı göremeyince hayret etmiş olabilirsiniz, ama aksilikler oldu ve sadece piyanist Feyzi Aslangil ile beraber geldik. Esasen kendisi bir orkestraya bedeldir” diyor. Ve o gece, hüseynîler, segâhlar, piyano için ters, kullanılamaz olduğu iddia edilen makamlardaki şarkıları, Kaynak’ın o çok revnaklı şarkılarını tek piyano eşliğinde okuyor üstat, arkasından -matbuattan öğreniyoruz- birkaç tane de ısrar üzerine kendi bestelerinden okuyor ve sahneden iniyor. Yıkılıyor ortalık… Alkış, kıyamet… O sırada konseri izlemeye Ankara’dan gelen bir öğretmen annebaba ve kızlarının oturduğu köşeye bir parantez açmamız lazım burada...

O tarihlerde Feyzi Bey, radyoda “Piyano ile Saz Eserleri” diye bir program yapıyor. Her Pazar 15 dakika... Mesut Cemil ve Nevzat Atlığ yönetiminde… Bütün Türkiye kendisini bu suretle tanıyor. O kızcağızın da, Feyzi Aslangil’i tanımasının sebebi bu radyo programı… Genç kız babasına, bu konsere getirdiği için çok teşekkür ediyor. “Hayran oldum,

Feyzi Bey’i de ilk defa görmüş olduk. İleride bir gün, bir oğlum olursa, onun da Feyzi Bey gibi alaturka piyano çalmasını istiyorum” diyor. İşte o genç kız benim rahmetli annem Ürgün Hanımdır, efendim. “Haydi inşallah” temennileri uçuşuyor havada; anneme, dedem ve anneannemden.

Harika bir öykü ile başladık, bakalım devamında neler duyacağız?

Bizim kuşağımızda müziğe mandolinle başlanırdı, eğer kabiliyeti varsa çocuğun, oradan başka bir enstrümana geçilirdi. Ben de mandolinle başladım daha sonra aile dostumuz Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası’nın viyola grup şefi Rıfat Akaltan bir çeyrek keman getirdi. “Artık Nihat’ın kemana başlama zamanı geldi” diye… Hiç unutmuyorum, bizimkiler “biz Nihat’ın piyano çalmasını istiyoruz” deyince, rahmetli Rıfat Bey de, “Keman kraliçedir, piyano da kralıdır. O zaman piyano ile devam etsin” diye cevap vermişti. Ama ortada piyano yok. Alabilecek para da yok. O zamanlar, hariciyeciler yurt dışından eşya getiriyorlar ve yeniden yurt dışı görevine çıktıklarında eşyalarını satıyorlardı. Rahmetli anneannemin arkadaşlarından birinin hariciyeci oğlundan bir Fransız piyanosu bulundu ve şartlar epeyce zorlanarak alındı sanırım. Piyano taburesine ilk oturduğum tarih 1969... Önce, Rıfat hoca ile çalışmaya başladım. İlk eğitimim klasik batı müziği oldu. Sonrasında yürümedi... Çünkü bizim evde Feyzi Aslangil, gizli

kahraman gibi… Radyomuzda sürekli alaturka programlar dinleniyor. Benim de içimden gelen aynı ses. Nihayet, Ankara Radyosu piyanisti Erkan Yüksel ile çalışmaya başladım. Bana piyanoda herşeyi öğreten Erkan Hocadır. Bir diğer hoca, görünmeyen hoca, sürekli kayda hazır tutulan Grundig marka bir teybimiz var. Evde kim varsa ve ne zaman bir alaturka piyano sesi duyulsa radyodan, hemen kayıt alınıyor. O derece sevdalıyız yani… Turhan Toper, Mülkiye Toper, Ali Şenozan, Avni Anıl, İsmail Baha Sürelsan, Melahat Pars gibi hocalarla bire bir repertuvar çalışmalarında bulundum. Benim alaturka serüvenimin kısa hikayesi böyle…

Bizim kuşağın kulağında Türk müziği var. Radyodan dinlerdik. Bu güzellikler genç kuşağa nasıl aktarılacak?

Klâsik batı müziği konservatuvarı ile Türk müziği konservatuvarının kuruluşu arasında sanıyorum 39 sene fark var. Dolayısıyla, kadîm meşk sisteminden kopmuş olan Türk müziğinin, bir teori, bir edep içinde öğretilmesi Cumhuriyetin ilk yılları ile birlikte bir miktar askıya alınmış. Müzik devrimindeki hedef, çok sesli müzik olduğundan, bütün imkânlar oraya aktarılmış. Hatta 1,5 yıl kadar radyolardan Türk müziği yayınlanmamıştır.

O günlerin aranan seslerinden Sadi Hoşses İstanbul Radyosu'nun kapısından dönüyor; "emisyonunuz iptal edildi" diyorlar. Buna ilişkin ilginç bir hikaye daha anlatayım… Yetenekli gençleri bir program için davet ediyorlar. Mandolin, Piyano, flüt çalan gençlerin yanında bir çocuk daha var. Kim bu çocuk ? Kudsi Erguner… Dededen itibaren neyzen, İstanbul Radyosu'nun neyzeni Süleyman Erguner'in de oğlu. Sen şurada bekle diyorlar, neyini üfleyemeden, diğer çocukların önünde kös kös çıkıp eve dönüyor. Sıkıntılı günler... Ancak bu dönemde cemiyetler faaliyetine devam ediyor. Üsküdar Musiki Cemiyeti gibi yurdun dört bir yanındaki diğer cemiyetler… Türk musikisinin yok sayıldığı bu dönemde hocalardan bazıları mesela Refik Fersan Irak'tan bir davet alıyor. "Gel, burada bir konservatuvar kur" diyorlar. O Irak'a gidiyor. Bir başkası Mısır'dan teklif alıyor, Kahire'ye gidiyor. Mesut Cemil aynı şekilde... Tutmuyor yapılan, yasaklı dönem 18 ay gibi bir sürede sona eriyor.

Radyolarda yayınlar yeniden başlıyor, gelişmeler yaşanıyor değil mi?

Evet, işte musiki cemiyetleri ve radyoların Türk müziğinin günümüze ulaşmasında önemli payı olduğunu söyleyebiliriz. Tanzimat sonrasında yavaş yavaş nota kullanmaya başlamamızın da katkısı büyük. Kantemiroğlu var mesela Romendir. Ali Nutki Dede vardır, Leh kendisi. İlk notaları onlar kullanmaya başlamış. Sonrasında Sadettin Arel gelir. Arel-Ezgi-Uzdilek Sistemi diye adlandırılır. Onlar oturuyorlar Türk müziğini notaya alırsak bunun teorisini nasıl anlatabiliriz üzerine bir çalışma başlatıyorlar. İşin tuhaf tarafı, bir aşağılanma, bir ötekileştirme var ya, bütün mesele, "Hayır! Bizim müziğimiz böyle değil. Biz bunu ecnebilere nasıl anlatabiliriz" Üzerinde yükseliyor. Bugün de bu yürürlükte ve maalesef pek doğru da değil. Çünkü beğendirmek üzerine, evrensel hale gelsin diye icat edilmiş bir teori var. Oysaki işin aslı meşk sistemi… Eksiği, fazlası tartışılır. Faydası zararı da tartışılır. Ama makam müziğinin geleneği böyle yükselmiştir... İşte bu dönemde tanburî Cemil Bey, seyirci önüne tamburu ile çıkar ve ilk defa solo bir konser verir. Bir diğer ilk de, Münir Nureddin Selçuk'un fasıl düzeninin dışına çıkarak arkasında saz heyeti ile ayakta şarkı söylemesidir. Bu arada, Atatürk'ün ince saz heyetindedir Refik Fersan ve Münir Nureddin Selçuk... Münir Bey "Türk müziğini ayağa kaldıran adam" olarak anılır ve gerçekten bir ses, tavır ve zihniyet devrimi yapmıştır. Timur Selçuk bunu çok güzel ifade ediyor: "Münir Bey, Osmanlı'nın süzülmüş soylu birikimiyle, Cumhuriyetin devrimci coşkusunu birleştirmeyi başarmış bir sanatçıdır." Bu müziğin içinde piyano ayrıcalıklı bir yere sahip. Ancak hiç kimse Münir Nurettin'e sormaya cesaret edemiyor "Piyanoda, senin bestelerindeki bir kısım sesler yok. Niye konserlerinde buna yer veriyorsun?" diye. Soramıyorlar, çünkü Münir Bey musikîmizde bir kutup!

Bu alaturka, alafranga çekişmesi o yıllardan bu yana sürüyor galiba

"Feyzi Aslangil'e Mektuplar"da yazdım bunları... Ancak, Piyano'nun Türk musikîsindeki yerine ilişkin, "kaçamaksız mukayeseler", yol gösterebilir bize... Kitapta misafir ettiğim portreler; bir kişi hariç, kitaba, düşündüklerini, yazdıklarını, söylediklerini taşıdığım herkes;

Münir Nurettin Selçuk sahnenin önüne kadar geliyor. "Benim arkamda görmeye alıştığınız, bana refakat eden arkadaşlarımı göremeyince hayret etmiş olabilirsiniz, ama aksilikler oldu ve sadece piyanist Feyzi Aslangil ile beraber geldik. Esasen kendisi bir orkestraya bedeldir" diyor.

Safiye Ayla, Mesud Cemil, Yorgo Bacanos ve Feyzi Aslangil.

1940'lar Münir Nurettin Selçuk ve devlerden oluşan saz heyeti ile Feyzi Aslangil piyanosunun başında.

Feyzi Bey ile, aynı sahneyi, radyoyu, turneyi paylaşmış, ya onun piyanosu refakatinde şarkı söylemiş, ya onunla birlikte sâzende olarak icralara katılmış; Onu sahnede, radyoda, gazinoda dinlemiş, Onunla aynı sofrayı paylaşmış, Onunla röportaj yapmış, Onunla ilgili yazılar yazmış, Onunla ilgili haberleri gazetelerde okumuş... Onu sevmiş, hayran olmuş, hakkını teslim etmiş ve büyük bir kadirşinaslıkla hislerini dile getirmiş, kültür ve sanat tarihimize mâl olmuş isimler... Cinuçen Tanrıkorur, Doğan Hızlan, Fazıl Say, Refik Fersan, Aydın Boysan, Zeki Müren, Wilhelm Kempff, Güngör Uras, Mustafa Kemal Atatürk, Selahattin Pınar, İnci Çayırlı, Ali Rıza Avni, Prof. Dr. Nevzat Atlığ, Kutlu Payaslı ve Nesrin Sipahi'nin söylediklerine "mektup" adını, ben verdim.

"Çekişme devam ediyor mu ?" sorusuna verilebilecek en güzel cevap, bence hâlâ Refik Fersan'a aittir: "Kendimi bildim bileli, zaman zaman, Şark ve Garp musikîsi arasında bir münakaşa, bir mücadele kopar. Bülbül sesi alafranga mıdır, alaturka mıdır ? Ne cevap vereceğiz ? Ne Rast, Nihâvend makamıdır; ne de majör veya minördür. Yalnız güzel bir musikîdir. Musikî, herkesi, ayrı ayrı seslerle mütehassıs eder..."diyor. Bence çekişmeye verilecek en net cevap budur.

Kitabın hazırlıkları tamamlandı mı, baskıya hazır mı?

Efendim, yukarıda da bahsettim. Bu kitabın bir hikâyesi var ! İstedim ki, "bu hikâye"nin de, bir kitabı olsun... Feyzi Bey'i görmeden, tanışmadan, tanışamadan, kendisinden sadece "dinleyerek meşk etmiş"; ve belki de bu sebeple, "onu pek çok kişiden daha fazla tanıyan" halimle, yetiştiği iklimi, sokaklarında dolaştığı Semt-i Alaturka'yı... Ve neden, "bütün zamanların en büyük Türk Musikîsi Piyanisti" olduğunu, tarif etmeye çalıştım. Özellikle yaşı benim kuşağımdan daha genç" okuyucu; kitap içinde geçen pek çok ayrıntıyı bilmeyebilirdi; bilemeyebilirdi, kavrayamayabilirdi, hissedemeyebilirdi. Bu pek mümkündü ve çok doğaldı... Kitabın zevkle okunabilmesi için; daha iyi anlaşılabilmesi, lezzet alınması ve iz bırakabilmesi için, okuyucunun işini kolaylaştırmam gerekiyordu. "İsimlerin, mekânın, olayların, ilişkilerin... Sebep ve sonuçların", büyük resmin içindeki önemini, dahası ağırlığını okuyucuya anlatabilmeliydim.

Meselâ, 1954 koşullarında, 3000-4000 kişinin bir konserde buluşmasını, birlikte hayâl edebilmeliydik... Konsere, kimin gelmesi, kimin gelmemesi, neden önemliydi? Mekteb-i Sultanî'de muallimlik yapan birinin torunu ve babası "hariciye camiası"ndan olmak, Saint Benoit'ya yazdırılmak ne demekti? "Darüttâlim-i Musikî Heyeti"ne neden, her isteyen giremezdi? Neden, "takdim, tavsiye ve kabul" olunurdu? Devrin musikî mecmuaları, gündemi nasıl belirlerdi? Radyo'nun kültür hayatımızdaki yeri; 1940'larda, 50'lerde, 60'larda nasıldı? Gazino günlerinin renklerini, dijital bir çağın gözlükleriyle algılamak mümkün müydü? Çiçek Pasajı"nın,dünkü ve bugünkü müdavimleri neden geceyle gündüz kadar farklıydı? "Şişli Palas" apartmanında oturmak ne demekti? Makam, usûl, heterofoni sözcükleri, neler çağrıştırmalıydı?

"Feyzi Bey", hayatına ilişkin pek az şey bildiğimiz bir isim. Ulaşabildiğimiz bütün satırbaşlarının, tek tek altını çizmeye çalıştım. Her gün yeni bir şey geçiyor elime. Tam "bitirdik" dedim, evlilik cüzdanı geçti elimize. Tabîî bunun sonu yok. Kitap yayına hazır. Birkaç aya kadar raflarda olacak... Ülkemizde artık bu işler (iyi bir şey yapmak istiyorsanız), eskisinden daha zor... Popüler kültür, herşeyin önünü yüksek bir duvar ile kapatıyor. Biraz da matbuat dedikodusu yapalım... İstanbul'daki ünlü yayınevi, "Biz bunu çok basmak istiyoruz ama, kitabın İstanbul ile ilgisini tam kuramadık..." deyince verdiğim cevabı

Feyzi Aslangil'in repertuvarı ile resital ve konserler

2013 yılında ilk kez MÜZİKSEV'in Türk müziği günlerinde Feyzi Aslangil'in saz eserleri repertuvarını çaldım. Başta, İzmir ve İstanbul (birkaç kez) , Ankara, Manisa, Bursa, Kastamonu, Alaçatı, Bodrum olmak üzere, Türkiye'ni pek çok yerinde, sonra aynı programı Bakü ve Bişkek'te de çaldım.
İstanbul St. Benoit Lisesi'nde Feyzi Aslangil'in 100 yıl önce konser verdiği bir salonda gençlerle buluştum ve onlara Fevzi Aslangil'i anlattım. Frankofon öğrenciler adeta büyülendiler. Onlara sordum içinizden birisinin 100 yıl sonra bu salonda anılmasını ister miydiniz? Cevap: isterdik. O aman burada neden bulunduğumuzu çok iyi bilin ve kıymetini bilin. Fransız müdür de başından sonuna kadar izledi ve "Gelecek sene bu programın mezunlarımıza ve halka açık olarak tekrarlanmasını istiyoruz" dediler. Feyzi Aslangil'in koridorlarında dolaştığı okulda 100 yıl sonra onun çaldığı müziği seslendirdiğim için mutluyum.
1980'lerden beri, BNA (Bir Nefes Alaturka yorumcuları) üyesiyim.

Feyzi Bey'in anısına;

2014'te "Tanburî Cemil Bey'e Mektuplar",
2015'te "Semt-i Nihâvend", 2016'da "Ferah Kahvesi", 2017'de "Sen Şarkı Söylediğin Zaman", 2018'de "Ve Kırmızıydı Şedaraban" isimli repertuvarları seslendirdim, sundum.
2019'da, Bas Alparslan MATER ve Soprano Oya ERGÜN ile 33. Uluslararası İzmir Festivali'nde, "Yeni Yorumlar" repertuvarını seslendirdim.
2019'dan beri "Zeybekler" repertuvarını seslendiriyorum.

da paylaşayım sizinle; biraz da tebessüm olsun. "Haklısınız" dedim. "Feyzi Bey'in İstanbul ile pek ilgisi olduğu söylenemez. Sadece, İstanbul'da doğmuş, Şişli - Mahmut Şevket Paşa İlk Mektebi'nde, Karaköy - Saint Benoit'da okumuş, Galatasaray Sultânî'si Farisî Muallimi bir dedenin torunu olmuş, İstanbul gayrımüslimlerinden Setrak Efendi'den piyano dersi almış, Şişhâne yokuşunda fasıl öğrenmeye başlamış, Sirkeci Balkan Gazinosu'nda, ilk defa sahneye çıkmış, Darüttâlim-i Musikî'ye davet edilerek iştirak etmiş, Harbiye Açıkhava Tiyatrosu, Maksim, Küçük Çiftlik, Tepebaşı, Taksim Belediye, Çiftesaraylar başta olmak üzere, İstanbul'un bütün gazinolarında çalışmış, İstanbul Radyosu'nda, her pazar, yıllarca "Piyano ile Saz Eserleri" programını yapmış, İstanbul Radyosu'ndaki, bütün Ustalarla kayıtlara katılmış, İstanbul ile özdeşleşmiş bütün hocalar, sâzendeler, hânendeler, bestekârlar ile birlikte bir ömür geçirmiş, Beyoğlu'nda (Balo Sokak) yaşamış, Çiçek Pasajı - Degüstasyon'un sektirmeli müdavimi olmuş, yazlarını Caddebostan'ta geçirmiş, Kurbağalıdere'ye Johnson motorlu kayığını bağlamış, Haydarpaşa Numune Hastanesi'nde vefat etmiş, Zincirlikuyu'da- yatıyor... Pek ilgisi olduğu söylenemez !"

Şimdi Feyzi Aslangil'e dair okurları bilgilendirmenin zamanıdır. Ailenizden biri gibi kabul ettiğiniz üstadın ayrıcalığını dinleyelim sizden..
Feyzi Aslangil hakkında bence bilinmesi gereken büyülü ayrıntı şudur: Bir mülâkatta diyor ki, "Küçük yaşta musikîye olan aşk ve hevesim dolayısıyla Saint Benoit Lisesi'ndeki tahsilime fazla devam edemedim. Ailemin bu kabiliyetime anlayış göstererek tuttuğu hoca ile piyano çalışmalarıma başladım. Çalıştığım enstrüman icabı Garp musikîsine intisabım lâzım gelirken, ruhî bir arzu ile Türk musikîsini bu enstrümanda tatbike çalıştım..." Dikkat ederseniz, piyano çalmaktan bahsetmiyor. Feyzi Bey'in ne yaptığını anlayabilmek, "...Türk musikîsini bu enstrümanda tatbike çalıştım" cümlesindeki inceliği, "doğaçlama"nın, yeniden yaratma süreci olduğunu ve "nota ile çalınan arasındaki farkı; esere müdahaleden çok, bir meşruiyet ile zenginleştiren piyano tavrı"nı anlamaktan geçer.

Herkesin piyanoda Türk musikisi çalamayacağını artık biliyoruz, görüyoruz, duyuyoruz. Neden çalamayacağını biz biliyoruz da... Bu işin zorluğunu Feyzi Bey'e soruyorlar. "Ben hangi tuşa basıp, hangi tuşa basmayacağımı biliyorum" diye cevap veriyor.

Bir şey daha var. Bugün konserlere gidiyorsunuz. Sahnede bir de piyano görüyorsunuz. Dinliyorum. Sağ elde notalar var ama sol el, Türk müziği değil, o başka bir ses... O eşlikler alaturka değil. Ne yaptığı belli değil sol elin. Gittim birine sordum "Bu düzenlemeler size mi ait" diye… "Evet, hocam bana ait." dedi. Ne söylesem boş.

Feyzi Aslangil, fevkalâde nazariyat bilen biri. Türk musikîsine hakim. Makamlar, usûller, seyir... Yine önemli bir ayrıntı. Bizim Yıldızlar Ansiklopedisi'nde, Feyzi Aslangil, Münir Nurettin'in zamanımızın 'en büyük musikî âlimi ve icrakârı' olduğuna inanmıştır..." diye yazar. Buna rağmen... Annemin gittiği 1954'teki jübileye giden, besteleri olan, Münir Nureddin'in, Alaattin Yavaşça'nın devlet konservatuvarından talebesi, Kıbrıslı eczacı Suphi Salih Soner, ile vefatından hemen önce konuşmuştuk. Feyzi Bey'in mezuniyet konserleri dahil, Şan Sinemasındaki bütün konserlerine gidermiş. Bir konser öncesi çağırmış yanına, "Suphi Bey ben bu notaları okuyamıyorum" deyince, (Suphi Bey aynı zamanda eczacılık okuyor). "Efendim bu eczacı yazısı ondan okuyamıyorsunuz" demiş o da. "Bütün notaları Feyzi Bey için yeniden yazdım. Çok teşekkür etti. Benim icramı da çok beğendi, tebrik etti" demişti. "Ve inanır mısınız, Münir Hoca, Feyzi Bey'den çekinirdi" diye eklemişti. Düşünün, karşılıklı saygı o kadar büyük ki, hiç kimsenin lafını dinlemeyen Münir Nureddin, Feyzi Aslangil ile icra üstüne sohbet ediyor, fikir teatisinde bulunuyor.
Nihayet, şu da söylenmeli... Müzikte heterofoni diye isimlendirilen bir şey var. Notaların, zaman ölçüsünü kaybetmeden küçük süslemeler ile çalınması…

Selahattin Pınar, Münir Nurettin Selçuk ve Feyzi Aslangil.

Feyzi Aslangil'in ilk fotoğraflarından biri.
Tahminen 20'li yaşlarda, belki daha da genç.

Zeki Müren ile bir film karesinde.

Ama bu sadece süsleme değil, ruhunu kaybetmeden yeniden yorumluyorsunuz. Meselâ, tanburî Cemil Bey'in en önemli özelliklerinden biri, bir konserden diğerine saz eserlerini farklı yorumlarla çalmasıdır. Plağa Kaydediyor, ikinci plakta farklı bir yorum dinliyorsunuz. Buradan hareketle Feyzi Aslangil gibi bir kısım virtüözler, bunun bir yorumlama müsaadesi olduğuna kanaat getirmişler. Tatbik meselesinin özünde bu var, çünkü belirli bir notayı çalmıyorsunuz. Ama Feyzi Aslangil'in çaldığı Şedaraban Saz Semaisini dinlerseniz, diğer sazların çaldığını da dinlediğinizde birbirinden farklı olduğunu duyarsınız. Bu doğaçlama becerisi çok önemli. Feyzi Bey'in sol eli başkadır, sağ eli bambaşkadır. Bir kanun tavrıyla çalar adetâ. Art Tatum gibi, 2 kişilik çalar.

Feyzi Bey'in en önemli özelliklerinden biri de müthiş bir refakatçi olmasıdır. "Tereddüt" şarkısını Münir Nurettin'den dinlediğinizde bunu anlarsınız. Üstat, aklını peynir ekmekle mi yedi ki bir tek piyano eşliğinde şarkı söylesin? Yapılan eşlik hiçbir zaman solistin önüne geçmiyor ama siz dinlerken o sahnenin iki kişi tarafından paylaşıldığını hissediyorsunuz. Perihan Altındağ Sözeri ile de çok sahne almış. Onun kayıtlarını dinlerken de sahnede iki solist olduğu çok belirgin. Biri Perihan Hanım diğeri Feyzi Bey ama söylediğim gibi yapılan eşlik kendisini çok temiz olarak dinletiyor ve vokalin önüne hiçbir zaman geçmiyor.

Hayatının kırılma noktalarında birinden de bahsedelim... Feyzi Bey'in, Behiye Aksoy ile sonu bir hayli kötü biten bir atışması var. Behiye Hanım henüz Fahrettin Aslan ile evlenmemiş ama Maksim konserlerini sürdürüyor. Bir süre sonra da evleniyorlar. Maksim'in Maksim olduğu zamanlar… Arkasında da, o bahsettiğim muazzam saz heyeti var. Sadi Işılay'lar filân. Gazino tabiriyle orası bir nev'i La Scala… Behiye Hanımın, herkesin bildiği gibi tepeden bakan bir havası var. Patrondan da azıcık yüz bulmuş vaziyette. Sahnede bir sesi yanlış basıyor. Seyirci de anlıyor. İçeri girdikten sonra Behiye Hanım sazların canına okuyor. Bağırıyor, çağırıyor, yıkıyor ortalığı… "Falsolu çaldınız ben de yanlış tona düştüm, ne yapıyorsunuz" diyerek çıkışınca, Sadi Işılay, Cevdet Çağla gibi babası yaşında adamlar var ve herkes suskun kalırken Feyzi bey "Behiye Hanım siz falso okuduğunuz için biz falso çalmışızdır" diye cevap veriyor.

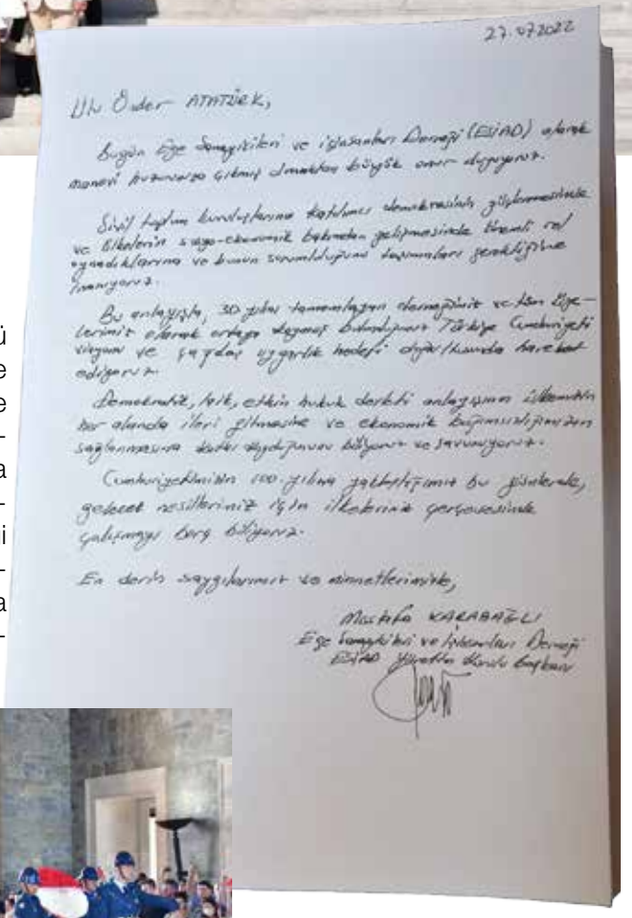
Ve Nesrin Sipahi'nin anlatması ile… (Aynı sahnede olan Sadun Aksüt de kitabında yazar...) O zamanın raconu, Fahrettin Aslan, Feyzi Aslangil'in smokinini ertesi gün evine gönderiyor. Aslangil'in karısı (Mehmet Akif Ersoy'un da yeğenidir...) Hâlet Hanımın ifadesi ile; "Bu olay onu çok üzdü ve kanser etti diyor." Ki Feyzi Aslangil'in İstanbul'da çalmadığı gazino yok. Fahrettin Aslan daha komi iken para verir sigara aldırırmış, üstü de sende kalsın şeklinde.... Zaman geçiyor. Biri gazino patronu olurken diğeri kıymetli bir sazende olarak devam ediyor. 1965'te akciğer kanserinden vefat ediyor Feyzi Aslangil. Mezarını buldum Zincirlikuyu'da… Kabrini Nesrin Sipahi'nin eşi Aydemir Bey yaptırmış. Akciğer kanserine deve sütü iyi gelir demiş birileri… Ankara'daki hayvanat bahçesi görevlilerinden rica minnet deve sütü alınmış Feyzi Aslangil için…

Son olarak Türk müziğinin yeniden eski günlerine kavuşacağını ümit ediyor musunuz?

Önce, alaturkanın halkla yüz yüze olarak paylaşıldığı senelerden söz etmek lâzım. Gazinoların müdavimleri var. Masa düzeninde oturuyorlar. Lalezar filan. Onlar gazete ilanlarında filan da yer alır. Meselâ yine Sadun Aksüt'ten öğreniyoruz ki, gazinoya sadece fasıl dinlemek için gelen müşteriler var. Bir akşam sahneye çıktıktan sonra, Selâhattin Pınar, müdavimlerden birini görünce, "bu gece hangi faslı dinlemeyi arzu edersiniz?" diye sormuş. Cevap şöyle: "Selâhattin Bey, geçen gece Eviç dinlemiştik, bu gece de kardeşi Ferahnâk'ı dinleriz lûtfederseniz..." Dinleyicinin musikî bilgisine dikkatinizi çekmek isterim.

Sonra da "hangi alaturka?" sorusunu sormak icap eder ki, meselâ, bugün sağda solda dinlediğiniz alaturkanın pek çoğu Türk Müziği filân değildir. Tıpkı, piyanodan dinlediğiniz alaturkanın, Feyzi Aslangil'in piyanosundan yükselen alaturka olmaması gibi. İtiraf edelim ki, "semt-i alaturka"nın gerçek sakinleri de, artık yaşamıyorlar; çoktan kapanmış bir kapının ardından bakmakta onlar... Bu hayalî semtin sokaklarında pek çok şey değiştiği gibi, maalesef... Musikîmizin beslendiği ses evreni de değişti. O güzel insanların vücuda getirdiği musikîde, "aşk" vardı bir kere ! Ve "aşk olmadan meşk; meşk olmadan da musikî olmaz"dı.

Mevlevi ayinleri... İlk peşrevden, saz semaisine kadar, fasıl bambaşka ve muazzam bir kültürdür. Türk müziği tabii ki var, bir sürü konservatuvar var, bir sürü devlet korosu var ama buralarda yapılan müziğin çok az bir bölümü o yıllardaki ahengi tutturabiliyor. Üstelik bugünün imkanlarıyla…



27.07.2022

Ulu Önder ATATÜRK,

Bugün Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği (ESİAD) olarak manevi huzurunuza çıkmış olmaktan büyük onur duyuyoruz.

Sivil toplum kuruluşlarına katılımcı demokrasinin güçlenmesinde ve ülkelerin sosyo-ekonomik bakımdan gelişmesinde önemli rol oynadıklarına ve bunun sorumluluğunu taşımaları gerektiğine inanıyoruz.

Bu anlayışla, 30 yılını tamamlayan derneğimiz ve tüm üyelerimiz olarak ortaya koymuş bulunduğunuz Türkiye Cumhuriyeti vizyonu ve çağdaş uygarlık hedefi doğrultusunda hareket ediyoruz.

Demokratik, laik, etkin hukuk devleti anlayışının ülkemizin her alanda ileri gitmesine ve ekonomik bağımsızlığımızın sağlanmasına katkı sağlayacağına bilgiyoruz ve savunuyoruz.

Cumhuriyetimizin 100. yılına yaklaştığımız bu güzelerde, gelecek nesillerimiz için ilkelerimiz çerçevesinde çalışmayı borç biliyoruz.

En derin saygılarımız ve minnetlerimizle,

Mustafa KARABAĞLI
Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği
ESİAD Yönetim Kurulu Başkanı

ESİAD Yönetimi Ankara 'da Ata'nın huzuruna çıktı

Ege Sanayicileri ve İşinsanları Derneği yönetimi Mustafa Karabağlı başkanlığındaki bir heyet ile, Ankara'ya çıkarma yaptı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında çeşitli temaslarda bulunan ESİAD heyeti, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez ile bir görüşme gerçekleştirdi. ESİAD Heyeti ile birlikte Anıtkabir'i ziyaret eden Mustafa Karabağlı, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün mozolesine çelenk bıraktı ve anı defterini imzaladı.

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez'e ESİAD'ın çalışmaları hakkında bilgi veren Mustafa Karabağlı, İstanbul ve Kocaeli'nden sonra Türkiye'deki üçüncü Ecole 42'nin İzmir'de açılması konusunu ve çip krizini gündeme getirdi. Heyet, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürü Dr. Mehmet Yurdal Şahin ile de teşvikler üzerine bir görüşme gerçekleştirdi. Çip üretimi konusunda İzmir'in elini taşın altına koymaya hazır olduğunu, sanayicilerin bu konuda her tür desteği verebileceğini ifade eden Karabağlı, ESİAD olarak bu konuda yürütülecek her çalışmanın destekçisi olacaklarını da vurguladı.

bakioğlu HOLDİNG

GÜÇLÜ GELECEK İÇİN YATIRIMLARIMIZ BAKİ

bakambalaj

polibak

bakgravür

bareks

Kurtuluş'un 100. yılında muhteşem kutlama

9 Eylül İzmir'in Kurtuluş yıl dönümü 100. yıla yakışan muhteşem kutlamalara sahne oldu. Kutlamalar kapsamında Tarkan'ın Gündoğdu Meydanı'nda verdiği konserdeki coşku ve kalabalığın yanı sıra İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer'in yaptığı konuşma da ülke gündemine oturdu.

"Özgürlüğün, barışın, kardeşliğin şehridir İzmir"

Kutlamaların başında Başkan Soyer yaptığı konuşmasında "Özgürlüğün, barışın, kardeşliğin şehridir İzmir" dedi.

Soyer, "Bir sabah, emperyalist ülkelerin askerleri, kirli çizmeleri ve kirli emelleriyle körfezin sularını ve güzelim şehrimizi işgal etti. O sabah tam da bulunduğumuz bu noktadan göğü yırtan bir ses yükseldi. İzmir'den tüm Anadolu'ya yayılacak bir direnişin müjdecisiydi. Hasan Tahsin'in ilk kurşunuyla yazdığı son yazı, yeri göğü kapladı. Cumhuriyeti barış ve demokrasiyle taçlandırmak bize düşüyor. Özgürlüğün, barışın, kardeşliğin şehridir İzmir. Yaşasın demokrasi, yaşasın Cumhuriyet, ilelebet yaşasın Türkiye Cumhuriyeti!" ifadelerini kullandı.

Sanatçı Tarkan'ın konseri saat 22.00'de başladı. Tarkan "Bu sahnede olmak benim için şeref" dedi. Yoğun katılımın olduğu konserde, kordon boyu Cumhuriyet Meydanı'na kadar doluydu.

Makam Şoförleri Derneği mesleklerini koruyor

Ege Bölgesi Makam Şoförleri Derneği (EMSDER), kurumsallaşma yönünde her geçen gün ilerleme kaydederek mesleklerini güçlendirmek için mücadele ediyor.

Derneğin kuruluş amacını makam şoförlerinin birlik ve beraberlik ortamını sağlamak ve mesleğin itibarını gözeterek yeni iş olanakları yaratmak olarak açıklayan dernek başkanı Nurettin Azlal "Genelde İzmir ağırlıklı olmak üzere, Ege Bölge illerinden ve İstanbul'dan üyelerimiz var. 80 üyemizle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ayrıca çalışmalarımızın ana hedeflerinden biri üye sayımızı artırmak. Bu hedefi gerçekleştirmek için birçok etkinlik düzenliyor ve derneğin adının duyulmasını sağlıyoruz. Ancak 'Herkes üyemiz olsun' düşüncesinde değiliz. Çünkü makam şoförlüğü deneyim isteyen, zorlu ve zorlu olduğu kadar özel bir meslek. Herkes makam şoförü olamaz. Her işte olduğu gibi severek yapılması gereken, kendine özgü bilgi ve görgü birikimi gerektiren bir meslek. Dolayısıyla derneğimize üye olabilmenin öncelikli şartlarından biri bu mesleğin kültürüne sahip ve deneyimli olmaktır."

Makam şoförü kimliğini; "Çalıştığı kurumun prensipleri doğrultusunda kişi ya da kişilerin şehir içi, şehir dışı ulaşımından sorumlu olan kişidir. Kendisine verilen aracın ekipmanlarını etkili bir şekilde kullanarak çalıştığı kuruma hizmet eder" şeklinde tanımlayan dernek başkanı Nurettin Azlal, mesleğin sorumlulukları ve zorluklarına ilişkin ise şunları söylüyor; "Öncelikle size teslim edilmiş aracı bakımları yapılmış ve temiz olarak her gün hazır tutmalısınız. Mesleğin belirli bir mesai saati yoktur. Hizmet ettiğiniz kişiye bağlı olarak çalışma saatleriniz değişiklik gösterebilir. Sabah belirli saatte başlayabilirsiniz ama eve dönüş saatiniz her gün değişik olabilir. Hatta gece yarısı bile gelen bir telefonla mesainizin başladığı olabilir. O yüzden makam şoförlüğü, hayli zor ve özveri gerektiren bir meslektir."

Kadın üyeleri de var

Ege Bölgesi Makam Şoförleri Derneği'nin üyelerine ve makam şoförlüğünü sürdüren meslektaşlarının sosyal dayanışmalarını sağlama amacının da olduğunu belirten Başkan Azlal; "Derneğimiz bünyesinde toplanan arkadaşlarımızla din, dil, ırk, bölge ve cinsiyet ayırımı yapmaksızın çalışmaalarımızı sürdürüyoruz. Kadın üyelerimizin de olması gurur verici bir durum. Kadınlarımız da bu saygın mesleği yapabilecek kabiliyete sahipler ve onların bu meslekte sayılarının artması bize mutluluk verir. EMSDER, sayıları binlerle ifade edilebilecek makam şoförlerini bir araya getirebilmek için diğer illerde temsilcilikler açabilmek, bu temsilcilikler aracılığı ile bölgesel ya da ulusal çalışmalarda bulunmak, mesleğin itibarını korumak amacıyla varlığını sürdürmektedir" dedi.

Roku Sushi Omakase
Atatürk Caddesi 184/1A,
35220 Konak İzmir
Telefon 530 768 5115

Canınız şusi çektiyse...

Roku Sushi Omakase

ESİAD'ın lezzet avcıları bu ay sizi kentin merkezinde bir suşi şölenine davet ediyor. Özenli dokunuşları ve bambaşka bir Japon mutfağı deneyimi ile karşınızda Roku Sushi & Omakase!

Roku'nun Japonca'daki anlamı olan 6 rakamı; uyumu, dengeyi ve mükemmeli temsil ediyor. Tıpkı, tek başına sıradan olan ürünleri, uyumlu şekilde bir araya getirerek benzersiz dengeyi yakalayan Roku gibi!
Yaptığı işte fark yaratmanın, işini sevmekten geçtiğinin en iyi örneklerden Barlas Günebak; Uzak Doğu mutfağı üzerine inşa ettiği 19 yıllık tecrübesinin ardından, yalınlığın ve farklılığın uyumunu ön plana çıkaran bir gastronomi yolculuğu için Roku'ya hayat verdi.
Sushi Master unvanına sahip olan Türkiye'nin ilk Omakase şefi Barlas Şef; 2003 yılında Çırağan Sarayı'ndaki Japon restoranı Benihana'da çalışmaya başlayarak kariyerindeki ilk büyük adımı attı ve iki sene sonra Itsumi'nin sushi şefi oldu. Altı yıl sonra İoki'nin açılışında yer aldı ve bireysel menü denemeleriyle sushi denilince ilk akla gelen şefler arasına adını yazdırdı.
2012'de tüm deneyimleri ve başarılarıyla çıktığı yolda, İnari markasını oluşturarak 9 yıllık bir sürede adından sıkça söz ettirip dünya standartlarında bir oluşuma imza attı. Bu başarıların yanında "Fifty Best Discovery" ödülüne de layık görülerek en iyiler arasına girmeyi başardı. Şimdi ise büyük bir heyecan ve istikrar ile kendine belirlediği yeni şehri İzmir'de bambaşka bir maceraya adım attı.

Roku Sushi Omakase, Japon mutfağı sevenleri çeşitleriyle mutlu eden bir mekan.

Tuna Tartar, Avokado Pizza, Chuka Wakame Yosun Salatası ve Chuka Toro Carpaccio gibi soğuk başlangıçlar, Mavi Kuyruk Karides Tempura gibi sıcak bir başlangıç sonrasında Klasik Nigiriler ile Sushi Roll çeşitleri; Roku Volcano Roll, Tora, Crunchy Tuna, Dragon, Tiger, Salmon Roll ve Nori üstün lezzetleri arasında yerini alıyor.

Şef Barlas'ın özgün sunumları ile keyifli bir Japon mutfağı deneyimi Roku Sushi & Omakase'de!

Oaklins MEMBER FIRM | INHERA CAPITAL

Lokal
hem de global

Şirketinizi
özveri, tecrübe ve çevikliğimizle
bir sonraki aşamaya taşıyoruz.

Şirket satışı

Şirket satın alması

Ortaklıklar

Halka arz

Proje finansmanı

Finansal yeniden yapılandırma

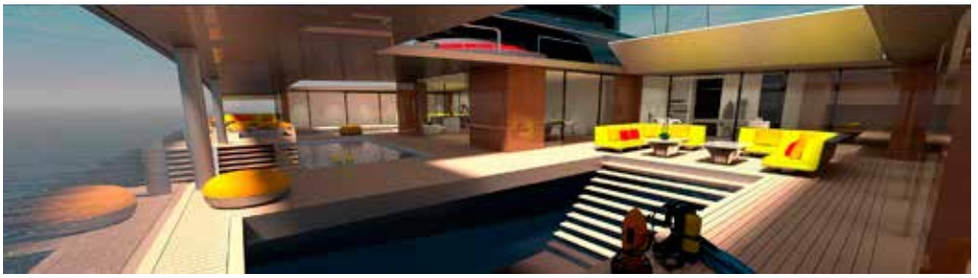
Türkiye'de 20 yılda 8 milyar dolar büyüklükte 50+ işlem

Landis+Gyr manage energy better Luna'yı satın aldı LUNA ELEKTRİK ELEKTRONİK SAN. TİC. A.Ş. M&A - SATICI TARAF **Elektrik Ekipmanları ve Bileşenleri**	legrand İnform'u satın aldı inform M&A - SATICI TARAF **Elektrik Ekipmanları ve Bileşenleri**	stryker Muka'yı satın aldı MUKA M&A - SATICI TARAF **Sağlık Hizmetleri**	Servizitalia Ankara Laundry'nin çoğunluk hissesini satın aldı ANKARA LAUNDRY GROUP M&A - SATICI TARAF **İş Destek Hizmetleri**	PERA CAPITAL PARTNERS Autoking'in %50'sini satın aldı AUTO KING M&A - SATICI TARAF **Otomotiv / Tüketici ve Perakende / Private Equity**
EMF CAPITAL PARTNERS Monopoli Sigorta'nın %50'sini satın aldı Mono Poli Sigorta M&A - SATICI TARAF **Finansal Hizmetler / Private Equity**	DARBY PRIVATE EQUITY FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS / PERA CAPITAL PARTNERS Koza Gıda'nın %50'sini satın aldı Koza Gıda M&A - SATICI TARAF **Yiyecek ve İçecek / Lojistik / Private Equity**	arvato BERTELSMANN Ogli'yi satın aldı OGLI e-Solutions Platform M&A - ALICI TARAF **Lojistik / İş Destek Hizmetleri**	Rosti Tebplast'in çoğunluk hissesini satın aldı tebplast M&A - ALICI TARAF **Ambalaj**	FRIGOGLASS SFA Cool'un %86'sını satın aldı SFA COOL M&A - SATICI TARAF **Elektrik Ekipmanları ve Bileşenleri**

Oaklins

Etkin, yaygın, köklü, lider M&A organizasyonu
850+ profesyonel, 45 ülke, sektör uzmanlıkları
Yerel kuvvetli kökler, küresel esnek erişim

T: 0-212-281 8160 | info@inhera.com | www.oaklins.com | www.inhera.com



İLK GERÇEK SIFIR EMİSYONLU YAT

Domus trimaran

Çığır açan 40 metrelik sıfır emisyonlu trimaran konseptli Domus'a güneş enerjisi, hidro-rejenerasyon teknolojisi ve hidrojen yakıt hücrelerinin benzersiz bir şekilde tasarlanmış kombinasyonu sıfır emisyonla sınırsız menzil sağlıyor.

Optimize edilmiş bir güneş enerjisi ve akü depolama sistemi, yatın gündüz saatlerinde motorunu çalıştırmasını ve ardından geceleri akü sistemine geçmesini sağlıyor. Bu aynı zamanda Domus'un demir atarken sıfır emisyonla tamamen sessiz olduğu anlamına geliyor.

Yatın iç alanı, iki güverte arasında bölünmüş 783 metrekareyi kapsıyor. Her biri kendi lounge alanı ile donatılmış dört VIP ve iki büyük süiti ile toplam altı misafir kamarası bulunmaktadır. Sinema odası, spor salonu ve barı olan Domus ayrıca yüzme havuzlu bir spa alanına da sahip.

Projede birlikte çalışan Rob Doyle ve Van Geest Design, trimaranlarla ilgili pratiklik ve güvenlik unsurları hakkında kapsamlı araştırmalar yaptılar. Tasarım ikilisi, 40 metrelik konseptin yanı sıra daha büyük bir versiyon üzerinde de çalışıyor.

DAHA
ÜNLÜ & Co
YATIRIM
SANATI
ÜNLÜ & Co'nun finans dünyasındaki 25 yılı aşan deneyimi,
DAHA Yatırım Danışmanlığı'nın bir sanatçı titizliği ve özgünlüğü
ile ürettiği size özel varlık yönetimi çözümleriyle yanınızda.
www.unlumenkul.com | 444 7 333
Güley Semercioğlu, "Zaman Türeli", 2015, Tel burmalı tatsa panel

AĞIRLIĞI AZALTILMIŞ ÜRÜNLERİMİZLE
DAHA İLERİYE
Elektrikli otomobillerde HexLight ürünlerinin kullanılması,
sürücülerin daha uzun mesafeler kat edebilmesini sağlar.
HexLight
Norm Holding şirketidir. | AOSB 10007 Sokak No: 1/1 Çiğli 35620 İzmir, Türkiye | +90 232 376 76 10 | www.normfasteners.com
NORM
FASTENERS

Tamirhane

• 11 Kasım 2022
Yönetmen: Erkan Kolçak Köstendil
Oyuncular: Nejat İşler, Rıza Kocaoğlu, Merve Dizdar, Bülent Şakrak, Engin Hepileri, Erkan Can
Senaryo: Bülent Şakrak
Görüntü Yönetmeni: Cenk Altun

Film, yetiştirme yurdunda birlikte büyüyen Yılmaz ile Müjdat'ın, basit gibi görünen bir işin beklenmedik bir şekilde çığırından çıkması sonrası gelişen olayları anlatıyor.

Yetiştirme yurdunda büyüyen iki kader kardeşi Yılmaz ve Müjdat'a yine kendileri gibi büyüyen manevi babaları Erkan ve Bülent'ten boya ve kaporta dükkanı miras kalır. Bir huysuz ihtiyarın arabasını iki sokak öteye bırakmak için çıktıkları yol, gece yarısı arabaya düz kontakt yapılırken onları gören ihtiyarın kalbinin dayanamaması ile hiç bilmedikleri bir yere çıkar. Yılmaz ve Müjdat ihtiyarın cesedini yakıt tankına koyarlar. Dükkanda araba boyamaya devam eden ikili, yakıt tankından alınan tinerle boyadıkları arabaların muhteşem gözükmeye başladığını fark ederler. İki sokak ötesi çok ilginç bir yere çıkmıştır. ■

Kurak Günler

• 25 Kasım 2022
Yönetmen: Emin Alper
Oyuncular: Selahattin Paşalı, Ekin Koç, Erdem Şenocak, Selin Yeninci
Senaryo: Emin Alper
Görüntü Y: Christos Karamanis
Müzik: Stefan Will

Film kuraklıkla boğuşan bir kasabaya atanan genç savcı Emre ile belediye başkanı Selim, yerel gazeteci Murat ve kasabanın eşrafı arasında yaşanan çekişmeleri konu alıyor. Çiçeği burnunda savcı Emre, Belediye Başkanı Selim Bey ve kasaba halkı tarafından saygıyla karşılanır. Yer altı suyu kullanılması çevre kurulu ve mahkemece yasaklanması kasabada ciddi sorun yaratır. ■

Fabelmanlar

The Fabelmans

• 25 Kasım 2022
Yönetmen: Steven Spielberg
Oyuncular: Michelle Williams, Paul Dano, Seth Rogen, Gabriel LaBelle,
Senaryo: S.Spielberg, Tony Kushner
Görüntü Y: Janusz Kaminski

Steven Spielberg'in kendi çocukluğundan izler taşıyan filmi The Fabelmans, II. Dünya Savaşı sonrasında, Arizona'da mütevazı bir ailede büyüyen Sammy Fabelman'ın, sinemanın büyüsüyle aile içerisinde yaşanan gelgitlerin üstesinden gelmeye çalışmasını konu ediniyor. ■

Yatırım Bankacılığında
TSKB Etkisi!

TSKB olarak şirket satın alma & birleşme, halka arz ve borçlanma aracı ihraçlarında yatırım bankacılığı alanındaki derin sektör ve işlem tecrübemizle fark yaratıyoruz.

Sizleri uluslararası standartlarda hizmet kalitemiz ve yerli/yabancı geniş yatırımcı ağımızla buluşturarak, şirketinizin değerini ileri taşıyoruz.

kimpur KİMTEKS POLİÜRETAN
957 milyon TL
Kimpur Halka Arz Danışmanı ve Konsorsiyum Lideri

SUWEN
425 milyon TL
Suwen Halka Arz Danışmanı ve Konsorsiyum Eş Lideri

Smart GÜNEŞ TEKNOLOJİLERİ
535 milyon TL
Smart Güneş Halka Arz Danışmanı ve Konsorsiyum Eş Lideri

BİOTREND
750 milyon TL
Biotrend Halka Arz Danışmanı ve Konsorsiyum Lideri

MLPCARE
MEDICALPARK | liv HOSPITAL
275 milyon TL
Kira Sertifikası İhracı

ZORLUENERJİ
100 milyon TL
Kira Sertifikası İhracı

PALEN DOĞALGAZ
250 milyon TL
Düşük Karbonlu Ekonomiye Geçiş Tahvili İhracı

ZORLUENERJİ
45 milyon TL
BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Çerçevesinde Kira Sertifikası İhracı

MNG kargo
75 milyon TL
Kira Sertifikası İhracı

ZORLUENERJİ
50 milyon TL
Sürdürülebilir Kira Sertifikası İhracı

ALTINMARKA GIDA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
75 milyon TL
Kira Sertifikası İhracı

ALBIOMA
tarafından
TURCAS
'tan Turcas Kuyucak JES'in Alınmasında Satıcı Taraf Danışmanlığı

DAK ENERGY
Hissedarları tarafından
Köprübaşı HES'in satın alımı işleminde
ODAS
'a Satıcı Taraf Danışmanlığı

CEECAT CAPITAL
tarafından
AYGÜN CERRAHİ ALETLER A.Ş.
Çoğunluk Hissesinin Alınmasında Satıcı Taraf Danışmanlığı

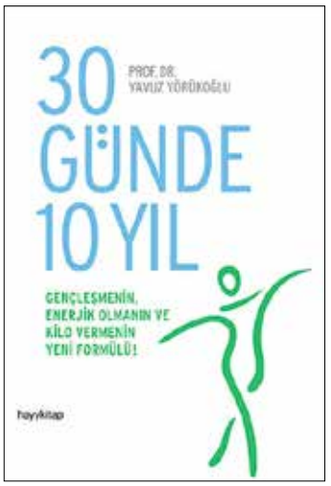
ACIK
tarafından
EXAGATE
Çoğunluk Hissesinin Alınmasında Satıcı Taraf Danışmanlığı

Enerya
%100 hissesinin
AHLATCI HOLDING
Tarafından Satın Alınmasında Alıcı Taraf Danışmanlığı

- Şirket Birleşme ve Satın Almaları
- Borçlanma Aracı İhraçları
- Halka Arz Danışmanlığı
- Para ve Sermaye Piyasaları Aracılık Hizmetleri

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası

TSKB YATIRIM BANKACILIĞI



30 GÜNDE 10 YIL

Prof. Dr. Yavuz Yörükoğlu
Hayykitap

30 Günde 10 Yıl kitabı, okuyucuya kısa sürede kilo vermenin değil kısa sürede sağlıklı yaşamın ipuçlarını sunuyor. Fazla kilolarınızla vedalaşırken kalp ve damar sağlığınız korunacak, şeker ve kolesterol seviyeniz iyileşecek, hipertansiyonunuz dengelenecek, enerji düzeyiniz artacak ve daha sağlıklı ve güzel bir görünüme ulaşacaksınız. 30 Günde 10 Yıl kitabı, tamamen bilimsel kaynaklarla ve incelikle oluşturulmuş bir eser. Okuyucuya sağlıklı yaşama götüren kitap, aynı zamanda günlük yeme alışkanlıklarınızı gözden geçirmenize ve doğru bildiğiniz yanlışları düzeltmenize yardımcı oluyor. Yavuz Yörükoğlu; kilo vermenin yanı sıra vücut kitle indeksinin azaldığını, kas kütlesinin arttığını, kan şekeri seviyesinin düştüğünü ve tansiyonun kontrol altına girdiğini belirtiyor. Yazar, kolesterol seviyesi memnun edici seviyeye gelirken enerji düzeyinin de şaşırtıcı seviyede arttığını ifade ediyor. Hastalık risk faktörlerinin nasıl azaltılacağını, nasıl sağlıklı kilo verileceğini öğrenmek istiyor ve kaliteli bir hayat sürmek istiyorsanız okuyanların beğenisini kazanan ve olumlu geri dönüşler alan bu kitap sizin için doğru bir kaynak.

İZMİR'DE BİRA, BİRAHANELER VE BİRA BAHÇELERİ

Erkan Serçe
Akın Erdoğan
Gerekli Kitaplar

"Bira kültürü Doğu'nun başka hiçbir şehrinde neredeyse olağanüstü denecek şekilde İzmir'de olduğu kadar gelişmemiştir." – Hans Barth

Binlerce yıl önce Sümerlerde ve Mısır'da bir ödeme aracı olarak kullanılan, beslenmek için tüketilen bira, eğlence hayatının vazgeçilmez bir içeceği haline nasıl geldi?
İlk bira fabrikaları nasıl kuruldu?
İlk birahaneler, bira bahçeleri kimlerin fikriydi?
Bu kitap ilk biranın binlerce yıl önce nasıl ortaya çıktığından tutun da bugünkü haline gelene kadar geçirdiği değişimleri anlatmakla kalmıyor, bira kültürünün Osmanlı'da nasıl geliştiğini ve İzmir'in bundaki payını da araştırıyor.

YENİ DÜNYANIN GİZLİ ŞİFRELERİ

Mehmet Öğütçü
Destek Yayınları

Binlerce yıldır hep yeni düzen çağrıları yapılageldi. Şimdilerde ise Corona krizinden sonra hiçbir şeyin artık eskisi gibi olmayacağından söz ediliyor, bambaşka bir yeni dünya hayal ediliyor.
İşin doğrusu, köklü dönüşümler yaşamayacağız hemen. Daha fazla dijitalleşeceğiz, teknolojik dönüşümler hızlanacak, ekonomik ve siyasi milliyetçilik yükselecek, gıda, uzay ve su savaşları gündeme gelecek, enerjide ciddi kırılmalar yaşanacak önümüzdeki dönemde. Batı ile Çin ve Rusya arasında, bizim gibi bölgesel güçlerin de yeniden konumlanacağı daha gevşek yeni bir Soğuk Savaş'a doğru savrulacağız.
Kaos içinde yeni dengeler, değerler ve uyum temelinde mi yoksa güç ve çatışma ekseninde mi oluşacak? Küresel sistemde ve ülkeler içinde bu konuda henüz yeterince berraklık yok. Sürükleyip götürecek küresel ve milli liderlik sıkıntısı hâd safhada.
Diplomat, işadamı, stratejist ve yazar Mehmet Öğütçü, bu kitabında sadece dünyanın değil Türkiye'nin önümüzdeki 10 yılına ilişkin olası senaryoları ortaya koyuyor.

GECE YARISI KÜTÜPHANESİ

Matt Haig
Domingo Yayınevi

Matt Haig tarafından kaleme alınan, büyülü gerçeklik ve fantastik kurgu içeren Gece Yarısı Kütüphanesi, herkesin okuması gereken eserlerden biri. Hayatındaki pişmanlıkları ve keşkeleri ana karakter Nora'nın ağzından dinleyeceğiniz eser, 296 sayfalık bir roman. Kendini yaşamla ölüm arasında olan ve yaşamış olabileceği sonsuz paralel hayatın olduğu kitaplarla dolu bir kütüphanede bulan Nora; hayatının sona erdiği gece alternatif benliğinin olacağı yerden başlayarak bu hayatları deneme şansı elde eder. Her ne kadar kulağa hoş gelse de işler her zaman hayal ettiği gibi ilerlemez. Gece Yarısı Kütüphanesi'ni okurken hem kendi hayatınızı, seçimlerinizi ve verdiğiniz kararları düşünecek hem sonsuz olasılıkları hayal ederek heyecanlanacaksınız. Nora ile birlikte siz de farklı arkadaşları, farklı bir kariyeri, hatta farklı bir ülkede yaşamayı seçseydiniz neler olabileceğini sorgulayacaksınız. Sayfalar ilerledikçe kendinizi karar vermeye çalışırken bulacaksınız.

UYGUN
KREDİ İMKÂNI

3+1 2+1 1+1

PARK YAŞAM BORNOVA

METRO DURAĞI

YAŞAR ÜNİ.

SAĞLIK BİLİMLERİ ÜNİ.

EGE ÜNİ.

Kazançlı bir yatırım için **İZKA İNŞAAT**'ı seçin.

444 3 893

UZMAR®

İLERİCİ MÜHENDİSLİK

KUSURSUZ UYGULAMA

WWW.UZMAR.COM