

**KOBİ**

OCAK 2012

 **Garanti**

# GİRİŞİM

GARANTİ BANKASI'NIN KATKILARIYLA

## ODALAR KOBİ'LER İÇİN ÇALIŞACAK



Ticaret ve sanayi odaları 2012'de KOBİ'ler için özel olarak hazırlandı.

Odalar, özel kredilerden eğitimlere, yurt dışı fuarlardan ara eleman yetiştirilmesine kadar birçok alanda KOBİ'lere destek verecek.

■ Tanzanya'da sirkçiydi  
Bodrum'da balıkçı oldu

■ Ras Al Khaimah, Türk  
KOBİ'lerini bekliyor

■ Üniversitede okurken kendi  
çiftliğini kurdu

■ Monaco'ya giden Türkler  
ondan soruluyor

**18 ÜLKEDEN İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI**



Yayıncı

**Doğan Burda**

Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

**İcra Kurulu Başkanı** Mehmet Y. Yılmaz**Yayın Direktörü** M. Rauf Ateş**Yayın Yönetmeni** Talat Yeşiloğlu**Yazı İşleri Müdürü** (Sorumlu) Asım Aslan**Haber Müdürü** Mustafa Kemal Çolak**Araştırma Müdürü** Orhan Karaca**Görsel Yönetmen** Özcan Çaycoşar**Editörler****Borsa - Finans** Talip Yılmaz,**Medya** Fatoş Bozkuş**Dış Haberler** Emrah Gürkan**Haber Merkezi** Levent Gökmen, Özlem Bay,  
Özge Yavuz, Gözde Yeniova, Burcu Tuvay,  
Mustafa Gündoğdu, Kıvanç Özvardar, Sibel Atik**Marka Müdürü** Didem Alakın Güven**Sayfa Yapımcıları** Fatih K. Tural, Erdal Şahin**Fotoğraflar** Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi**Grafik** Yaman Tetik**Arşiv** Nihal Yörükçü**Ankara Temsilcisi** Erdal İpekeşen

Tel: 0 312 207 00 71-207 00 95

ekonomist@doganburda.com

**Yönetim****Genel Yayın Koordinatörü** Yeşim Denizel**Tüzel Kişi Temsilcisi** Murat Köksal**Satış Direktörü** Orhan Taşkın**Finans Direktörü** Didem Kurucu**Üretim Direktörü** Servet Kavasoglu**Reklam****Grup Başkanı** Viki Habif**Grup Başkan Yardımcısı** Nil Ertan**Satış Koordinatörü** Emel Sönmez**Satış Müdürü** Filiz Kavak

Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

**Rezervasyon**

Tel: 0 212 336 53 00 / 0 212 336 53 57 / 0 212 336 53 59

Faks: 0 212 336 53 92 - 93

**Ankara Reklam Bölge Temsilcisi** Sezinur Balıkcıoğlu

Tel: 0 312 207 00 72-73

**Hedef Sayfalar** Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91**Yönetim Yeri**

Hürriyet Medya Towers

34212 Güneşli/İSTANBUL

Tel: 0 212 410 32 56 Faks: 0 212 410 32 55

**Baskı** Doğan Ofset Matbaacılık ve Yayıncılık AŞ

Doğan Medya Tesisleri, Hoşdere Yolu C Blok

34850 Esenyurt/İstanbul

0 212 622 19 00

**Dağıtım** Yaysat AŞ 0 212 622 22 22**Yayın Türü** Yerel, süreli, haftalık

© Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından

T.C. yasalarna uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın

hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye

aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı

saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

**DB Okur Hizmetleri Hattı** (0 212) 478 0 300

okurhizmetleri@doganburda.com

**DB Abone Hizmetleri Hattı**

Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13

abone@doganburda.com

www.doganburda.com

Pazar hariç hergün saat 08.00-20.00 arasında hizmet verilmektedir.

## Odaların ajandalarında KOBİ'ler var

KOBİ'ler; tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kendileri küçük ama ekonomideki yerleri ve anlamları büyük kuruluşlar.

Türkiye'de KOBİ'lerin toplam işletmeler içindeki oranı yüzde 98-99 seviyesinde. İstihdamın neredeyse yarısından fazlası KOBİ'ler tarafından sağlanıyor.

Yaratılan katma değer içinde yaklaşık yüzde 40'lar seviyesinde pay sahibi olan KOBİ'ler ekonomik ve sosyal kalkınmada da önemli rol oynuyor. Ekonomide taşıdıkları önem ve ağırlığa rağmen KOBİ'lerin, kurumsallaşma, üretim maliyetlerinin yüksekliği, ürün ve pazar geliştirme konusundaki dezavantajlı durumun, gelişmelerinin önündeki engellerin başında yer aldığını söylemek yanlış olmaz.

İşte bu noktada ticaret ve sanayi odalarına önemli görevler düşüyor. Zira hemen hemen tüm odalar KOBİ'lere yönelik olarak fuarlardan eğitime kadar çeşitli etkinlikler düzenliyor ve bu organizasyonlarla farkındalık yaratılıyor.

Bu ayki kapak haberimizde ticaret ve sanayi odalarının 2012 yılı ajandalarını araştırdık. Tüm ticaret ve sanayi odalarında KOBİ'lere yönelik hummalı bir çalışma sözkonusu. Keza odalar, 2012 yılının zor bir yol olacağı kanaatiyle tümü çalışmalarını buna göre revize etmiş.

Örneğin, inovasyon konusu listenin ilk sıralarına taşınmış. Kimi bunu eğitimlerle kimisi de finansman desteğiyle KOBİ'lere aktarmaya hazırlanıyor.

Bunun yanı sıra Avrupa Birliği'nde yaşanan kriz nedeniyle farklı pazar arayışlarına giren KOBİ'ler için de komşu ülkelere çok sayıda fuarlar düzenlenmesi planlanıyor.

Yine dış ticaret eğitimlerine hız kesmeden devam eden odalar, danışmanlık hizmeti vermek için de kendi içlerinde ayrı ofis kurma planları yapıyor.

Kısacası bu yıl ticaret ve sanayi odalarının gündemi kriz ve KOBİ odaklı...

Zira kriz sarmalının aşılmasında kamu ve STK'lara da önemli görevler düşüyor.

Hepinize iyi bir ay geçirmeniz dileğiyle...

**Burcu Tuvay**

# İçindekiler

- 5** E-ticarette engelleri kaldıracak proje
- 6** KOBİ Gündem
- 10** **KAPAK KONUSU**  
Ticaret ve sanayi odaları 2012'de KOBİ'lere odaklandı
- 15** Pay to Go, ödeme sistemiyle kredi kartına alternatif
- 16** İki ortağın hedefi her eve girmek
- 18** Tanzanya'da sirkçiydi Bodrum'da balıkçı oldu
- 20** Üniversitede okurken kendi çiftliğini kurdu
- 22** "Çayımızı tazeleyelim" sloganıyla 50 milyon TL ciroya koşuyor
- 24** Monaco'ya giden Türkler ondan soruluyor
- 26** Ras Al Khaimah, Türk KOBİ'lerini bekliyor
- 29** Develi, İstanbul'un gelişen bölgelerinde büyüyecek
- 30** Dünyanın 8'inci diş implant fabrikasını Trabzon'da açtı
- 32** Bu yarışmada iyi olan öne çıkacak
- 34** Derin, 40'ncı yılında yurt dışına açılıyor
- 36** Silikon Vadisi'nden girişim sermayesi aldı
- 38** Favori yeni bayiliklerle zincir ağını büyütecek
- 40** KOBİ'ler GİP'e güveniyor
- 42** **Nihayet Durukanoğlu:** Yurt Dışından Alınan Hizmet İthalatı  
Bedellerinin Transferlerinde Dikkat Edilmesi Gereken  
Hususlar ile Vergi Sorumluluğu
- 44** Yurt dışı mal talepleri
- 47** Vergi Takvimi
- 48** Yurtiçi fuar
- 49** Yurtdışı fuar
- 50** **Gülşay Özkan:** Cesur ve akıllı adımların üç altın kuralı





# KOBİ Gündemi

## Tolga Tatari Türkiye'nin en başarılı 10 genci arasında

Türkiye'nin ilk ve lider özel alışveriş kulübü markafoni'nin kurucuları arasında bulunarak Türkiye'ye özel alışveriş kulübü modelinin getirilmesinde önemli rol oynayan Tolga Tatari, JCI Türkiye tarafından Türkiye'nin en başarılı 10 genci arasında gösterildi. Bu yıl 17'ncisi düzenlenen Türkiye'nin 10 Başarılı Genci Yarışması, Türkiye'de daha iyi yarınların peşinde koşan başarılı gençlerin toplumsal gelişime katkısı bulunan öykülerini ve çalışmalarını görünür kılarak, tüm Türkiye'de farkındalık yaratmayı ve bu sıradışı kişilerin olağanüstü etkilerini Türkiye gündemine taşımayı amaçlıyor.

Tolga Tatari'nin kurucu ortakları arasında bulunduğu markafoni, bin 200'den fazla moda markasıyla işbirliği yaparak perakendenin e-ticarete dönüşmesine katkı sağlıyor. Şu an 4 milyon üyesi bulunan markafoni ayda 16 milyondan fazla ziyaret alıyor. markafoni'de ayda 500 bin adet ürün satılıyor. Temmuz 2011'de markafoni'nin hisselerinin yüzde 70'e yakınının 129 ülkede faaliyet gösteren, 23 milyar dolarlık multimedya devi Naspers'a bağlı MIH-Allegro grubuna satıldı ve Türk e-ticaret pazarı, markafoni sayesinde büyük bir yatırım almış oldu. markafoni, e-ticaret sektörünün hareketliliğinde önemli bir rol oynuyor.



## Uluslararası yatırım devleri Türk girişimcilerle buluştu



Endeavor Türkiye Türk girişimcileri uluslararası yatırımcılarla buluşturdu. Endeavor'ın dünya çapında gerçekleştirdiği Investor Network çalışmalarının İstanbul ayağına aralarında 3TS, Abraaj Capital, Accel Partners, Atomico, Balderton Capital ve Intel Capital temsilcilerinin de bulunduğu 60 yatırımcı katıldı. Türkiye'den 30 girişimci şirketin katıldığı buluşmada ilk gün Türkiye'deki Girişimcilik ortamı yatırımcılara tanıtıldı. Endeavor Global ve Endeavor Türkiye'nin

ortaklaşa organize ettiği bir etkinlik olan Investor Trek'in ilki geçtiğimiz Nisan ayında Brezilya, San Paulo'da, ve ardından haziran San Francisco'da gerçekleştirilmişti. Genel anlamda, yatırım odağını Türkiye'ye henüz çevirmemiş yabancı yatırımcılara Türkiye'nin yatırım yapılması gereken sıcak bir pazar olduğunun Türk yatırımcılar tarafından sunulduğu etkinlikte, Türkiye'nin makro-ekonomisi, internet-teknoloji ve girişimci ekosistemi, bölgede yapılmış yatırımların yapısı, başarı hikayeleri konuşuldu. Türk yatırımcıların panellerinin yanı sıra, internet / mobil sektörlerindeki Endeavor girişimcileri kendilerini ve şirketlerini yatırımcılara sundu ve düzenlenen Speed-Networking seansında gelecek vaat eden 25'ten fazla girişimci, Türk ve yabancı yatırımcılarla birebir olarak tanışma fırsatı buldu.

# KOBİ Gündemi



## Nevzat Aydın, Hollanda'da girişimciliği konuştu

14-20 Kasım Global Girişimcilik Haftası nedeniyle Rotterdam Erasmus Üniversitesi, Delft Teknik Üniversitesi ve Leiden Üniversitesi ortaklığıyla Hollanda'da düzenlenen 'Meet The Dragons' etkinliğinin önemli konuşmacıları arasında Türkiye'den yemeksepeti.com'un kurucusu ve CEO'su Nevzat Aydın yer aldı.

Geçen yıl ekonomist tarafından 'Yılın Erkek Girişimcisi' seçilen Aydın'la birlikte yatırımcı olan diğer 'ejderler' ise Portekiz'den Gonçalo Moreira Rato, Hollanda'dan Henk Keilman, Belçika'dan Thierry Bossier ve İzlanda'dan Bala Kamallakharan idi. Her sene Global Girişimcilik haftasında düzenlenen 'Meet The Dragons' panelinin bu yıl üçüncüsü gerçekleştirildi. Bu seneki 'Meet The Dragons'un farkı ise Hollanda'nın yanı sıra 6 farklı Avrupa ülkesinden yatırımcıların davet edildiği Avrupa ölçeğinde bir toplantıya dönüşmesi oldu. Türkiye'nin yanı sıra Avusturya, Belçika, Almanya, İzlanda, Portekiz yatırımcı ve girişimcileriyle katılımcı olarak davet edilen ülkeler arasında yer aldı.

## Meslek öğrenip iş sahibi olacaklar

Küçükçekmece Belediyesi, İŞKUR ve Küçükçekmece Gümüşhaneli İşadamları Sanayiciler Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği (GİYAD)'ın ortak girişimi olan "İstihdam İçin Mesleki Eğitim Projesi" hayata geçiriliyor. İstihdama katkı sağlamak ve vasıfsız kişilere meslek kazandırmak amacıyla yola çıkan Küçükçekmece Gümüşhaneli İşadamları Sanayiciler Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği'nde İŞKUR ve Küçükçekmece Belediyesi'nin imzaladığı proje kapsamında, kuaförlük, modelistlik, halk oyunları, saz, bağlama, güzel konuşma – diksiyon kursları vatandaşın hizmetine sunulacak.

GİYAD Kadın Kolları Başkanı Deniz Gündüz Şanlı, "Bu proje kapsamında derneğimizde her kurs için 25'er kişiye uzmanlar ta-

rafından eğitim verilecek. Meslek kurslarına kayıt yaptırmak için derneğimize üye olma şartı yok. 16-35 yaş arası herkes kurslarımıza başvuruda bulunabilir. Ayrıca kursu bitirerek sertifika sahibi olan kursiyerlerimize, GİYAD olarak iş imkanı da sağlıyoruz" diye konuştu.



devlet tarafından ödenecek. Meslek kurslarına başvurmak isteyen bireyler, başvurularını Küçükçekmece Belediyesi, GİYAD ve İŞKUR hizmet binalarından yapabilirler.

## Antalya'nın tanıtımı tek elden yapılacak

Dünyanın en büyük ve en önemli organizasyonlarından EXPO bayrağını almak için Fransa'nın başkenti Paris'e tam kadro giden Antalya şimdi de kentin tanıtımını tek elden gerçekleştirilecek olan Antalya Tanıtım ve Turizm Geliştirme Ticaret AŞ'yi kurdu.

Antalya'nın marka şehir olduğunu belirten Antalya Valisi Ahmet Altıparmak, "Bugün Antalya'nın özel ve güzel bir günü. Bu şirket Antalya'mıza çok şey katacak. Antalya zaten kendi doğal kaynaklarıyla bize sunulanın ötesinde yatırımcının turizminin kattığı değerlerle marka bir kent" dedi.

Şirket Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Osman Budak, "Şirkette kamu özel sektörün tam anlamıyla bir iş birliğini görüyoruz. Alanya'dan Antalya'ya kadar. Kamudan ve özel sektörden bize ortak olacaklar var. Özel İdare'mizin izin sorunu var önümüzdeki günlerde inşallah bunu açacağız. Tam anlamıyla kamu ve özel sektör işbirliğinde çok önemli bir şirketi hayata geçiriyoruz" dedi. Antalya'yı tanıtmak için kurumların 1.5 milyon Euro, özel sektörün ise 100 milyon Euro'ya yakın bütçe ayrıldığını kaydeden Budak şirket sayesinde bu kadar paranın da Antalya'dan çıkmayacağını ifade etti.



# Daha fazla sağlık için sosyal girişimci aranıyor

Dünyanın ilk ve en büyük sosyal girişimci ağı Ashoka ile 125 yıldır insan sağlığına katkı sunan Boehringer Ingelheim, sağlık hizmetlerinin daha kaliteli ve herkes için ulaşılabilir olmasını sağlayacak yaratıcı fikir ve projeleri desteklemek amacıyla ortak girişim başlattı.

İki kuruluşun "Daha fazla sağlık" adıyla küresel çapta başlattıkları ortak girişim, sağlık sorunlarının çözümüne yönelik en etkili ve yaratıcı fikirleri belirleyip desteklemeyi ve sağlık sektörünü bu yönde dönüştürmeyi hedefliyor. Proje, Türkiye'de sağlık alanında en az iki sosyal girişimciyi belirleyip desteklemeyi, yüzlerce yaratıcı fikri online yarışmalar yoluyla toplamayı amaçlıyor.

Proje kapsamında öncelikle dünyanın çeşitli ülkelerinde toplum sağlığını iyileştirici çözümler ve fikirleriyle öne çıkan 50 sosyal girişimci seçilecek. Titiz bir seçim süreci sonunda belirlenecek sosyal girişimcilere, üç yıl boyunca temel ih-



tiyaçlarını karşılayabilecekleri düzeyde maddi destek sağlanacak. Bu destek, Türkiye'den seçilecek minimum iki girişimci için 220.000 USD olacak. Seçilen sosyal girişimciler maddi desteğin yanında, Ashoka'nın hukuki ve diğer konulardaki danışmanlık hizmetlerinden de ücretsiz yararlanabilecek ve Ashoka'nın 70 ülkeyi içeren küresel ağına dahil olabilecekler. Profesyonel destek, yasal danışmanlık, PR ve medya hizmetleri, stratejik danışmanlık, etki analizi, kurumsal gelişimden etkinlik organizasyonuna kadar geniş bir yelpazeyi kapsıyor.

'Daha Fazla Sağlık' projesinin ikinci ayağı web üzerinden gerçekleştirilecek 'Değişim Yaratıcı' (Change Marker) yarışması, yetersiz hizmet alan toplumlarda sağlığın nasıl iyileştirilebileceğine yönelik etkili, yaratıcı yeni düşün-

celerin sunulduğu online bir platform olacak. Dünya geneline kapsayacak yarışmada ilk üç fikir ödüllendirilecek.

## İhracatta en hızlı artış mücevherde

2010 yılında 1,2 milyar dolarlık ihracat yapan mücevher sektörü, 2011 Ocak-Ekim döneminde ihracat gelirlerini bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25,5 artırdı. Altından mamul mücevherat ihracatında 1 milyar 288 milyon dolar, gümüşten mamul mücevherat ihracatında 74 milyon dolar olmak üzere, sektör toplamda 1 milyar 47 milyon dolar cari fazla verdi.



Türkiye ekonomisine önemli miktarda döviz kazandıran mücevherat sektörü, 40 bin kuyumcu işletmesi ile 400 bin kişiye istihdam sağlayarak, işsizliğin azaltılmasına da katkıda bulunuyor. Türkiye mücevher sektörü, önümüzdeki dönemlerde yeni projelerle yükselişini sürdürmeyi hedefliyor.

## Gıda sektörüne 150 bin kişi alınacak

Ekonominin lokomotif sektörlerinden gıda sektörü, yaklaşık 60 milyar liralık bir pazar büyüklüğüne sahip. 73 milyon nüfus ve 30 milyon turistle birlikte yaklaşık 100 milyon kişiyi doyuruyor. İş arayanların bu yıl daha fazla başvuru yaptığı gıda sektöründe en çok arananlar pozisyonlarının başında gıda mühendisliği geliyor.



2008 yılı içerisinde 5 bin kişinin işsiz kaldığı gıda sektörü, bugün 977 binden fazla kişiye çalışma imkanı sağlıyor. Her yıl ortalama yüzde 15 büyüyen gıda sektörü önümüzdeki yıl da büyümesini sürdürürse 150 bine yakın eleman istihdam edecek. Yenibiris.com'un verilerine göre gıda en çok ilan yayınlayan ilk on sektör arasında. İş arayan adayların da ilgisini çeken bu büyüme ile birlikte yıl içerisinde başvurular yüzde on altı oranında artış gösterdi. Son 6 ayda Yenibiris.com ilanlarında gıda sektörünün en çok eleman aradığı iş alanı yiyecek içecek hizmetleri. En çok başvuru alan iş alanı satış ve pazarlama, en çok başvuru alan pozisyon satış temsilcisi oldu.

# KOBİ Gündemi

## Genç İşadamlarından İşbirliği Zirvesi

Türkiye Genç İşadamları Konfederasyonu'nun (TÜGİK) Birinci İşbirliği Zirvesi, 10 Aralık 2011 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirildi. TÜGİK üyeleri arasında yer alan 152 firmanın 250'den fazla temsilcisi, yeni işbirlikleri oluşturmak ve iş dün-



yasında yeni fırsatlar yaratmak hedefiyle düzenlenen iş zirvesinde buluştu. TÜGİK üyesi şirketlerin temsilcileri gün boyunca 766 randevuda bir araya geldiler ve görüşmeler neticesinde oluşturulan işbirliklerinin toplam iş hacmi 350 milyon TL'ye ulaştı.

TÜGİK'in 72 dernek, yedi federasyon ve 217 farklı sektörde faaliyet gösteren 9 bin üyesiyle Türkiye'ye değer yarattığına dikkat çeken TÜGİK Genel Başkanı Erkan Gural, şunları söyledi: "Bugün itibarıyla TÜGİK üyeleri 250 bin kişiye doğrudan, 1 milyon kişiye ise dolaylı olarak istihdam yaratıyor. Üye şirketlerimizin portföy değeri ise 100 milyar doları aşiyor. Türkiye için böylesine değer yaratan üye şirketlerimizle birlikte, ülkemiz için üretiyoruz ve geleceğimizin teminatı olan gençlerimize iş olanakları sağlamak hedefiyle onlara iş dünyasının kapılarını açıyoruz. TÜGİK'in önceliği Türkiye'dir. Ülkemize daha fazla katkı sağlayabilmek için bugün gerçekleştirdiğimiz Birinci İşbirliği Zirvesi gibi etkinlikleri daha yoğun olarak düzenleyeceğiz."

## 300 milyon dolarlık ticaret için Türkiye'yi seçtiler

Dünyada yaşanan ekonomik krize rağmen Türkiye'nin bölgesinde yıldızı giderek parlıyor. İtalya ve İspanya'ya yaptıkları ticareti Türkiye'ye kaydırmak isteyen Afrikalı iş adamları, 300 milyon dolarlık ticaretin hedeflendiği Türkiye-Afrika Ticaret Köprüsü'nde birçok ikili anlaşmaya imza attı. TUSKON Başkan Vekili Ahmet Çiğer, 7



federasyon ve 165 iş adamı derneğinde 35 bin iş adamı ve 100 bin işletmeyi temsil eden TUSKON'un bu yönü ile sadece Türkiye değil, küresel iş dünyasındaki en önemli aktörler arasında yer aldığını belirtti. 2005 yılında kuru-

lurken, 'neleri farklı yapabiliriz' düşüncesi ile yola çıktıklarını ifade eden Ahmet Çiğer, "Keşfetmediğimiz bölgelerden iş adamlarını ülkemize getirdik ve Türkiye'nin onlara sunabileceği imkanları gördük. Bu yönde programlar düzenledik. Başta ticaret köprülerimiz olmak üzere, tüm etkinliklerimiz sayesinde Afrika ile iş yapan iş adamı sayısında artış olmuştur. Ayrıca THY'nin de Afrika ülkelerine doğrudan uçuş yapması, iş adamlarının işlerini daha da kolaylaştırmıştır" dedi.

## Genç istihdamı için 11 milyar TL kaynak ayrıldı

İnsan yönetimi alanındaki profesyonellerin gereksinimlerine 40 yıldır hizmet sunan PERYÖN (Türkiye Personel Yönetimi Derneği), TÜGİAD ile birlikte genç işsizliğine çözüm üretmeyi hedefliyor. Bu kapsamda, PERYÖN ve TÜGİAD işbirliği ile gerçekleştirilen Genç İstihdam Çalıştayı, Bahçeşehir Üniv(2)ersitesi'nin ev sahipliğinde, TC Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, İş-Kur, TÜRKONFED, ILO (International Labor Organization) ve Endeavor Türkiye'nin destekleriyle iş dünyasının önde gelen isimlerini bir araya getirdi. Genç İstihdam Çalıştayı ile sektör liderlerinin sunacağı fikirler doğrultusunda gençlerin girişimciliğe teşvik edilerek istihdamın artırılması ve eğitimde nitelikli iş gücü yaratılmasının sağlandı.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sıddık Topaloğlu, gençlerdeki işsizliğin en önemli nedenin gençlerdeki yetersiz mesleki eğitim olduğunu belirtti. Mesleki eğitimin geliştirilmesi için İş-Kur'un birçok yeni eğitim sistemi düzenlediğini, hükümetin de 18-29 yaş arası gençlerin istihdamı için prim teşviki uygulaması yaptığını anımsatan Topaloğlu, bu uygulamalar ile 2008'den bu yana istihdamı en yüksek hızda artıran ülkenin Türkiye olduğunu kaydetti. Genç istihdamına yönelik uygulanan prim teşviki sistemi ile halen 184 bin gencin çalışma hayatına girdiğini belirten Topaloğlu, genç işsizliğinin önlenmesi için son 4 yılda 11 milyar liralık kaynak ayrıldığını kaydetti. Topaloğlu, önümüzdeki dönemde, kamu, STK'lar ve özel sektörün mesleki eğitim ve gençlerin istihdamı için çözüm yaratacak uygulamaları birlikte hayata geçirmeleri gerektiğini söyledi.



## P r o j e

# E-ticarette engelleri kaldıracak proje

'Engeliler için e-ticaret uzmanlık eğitimi' projesiyle 600 engellinin e-ticaret uzmanı olarak sektöre kazandırılması hedefleniyor. Eğitimi başarıyla tamamlayan engellilerin gerek girişimci olmaları gerekse kurumsal yapılarda e-ticaret uzmanı olarak istihdam edilmeleri için önemli fırsatlar sunuluyor.

Türkiye' de yaklaşık 8,5 milyon engelli yaşıyor. Yani Türkiye nüfusunun yüzde 12'sini engelli vatandaşlarımız oluşturuyor. Bu grubun büyük bir çoğunluğu yakınlarına bağımlı olarak yaşamını idame ettiriyor. Bir şekilde üretimin, ekonominin içinde değiller ve kendi ayakları üzerinde duramıyorlar. İşte bu noktada sosyal sorumluluk projeleriyle engelli vatandaşların istihdamda kazandırılması büyük önem taşıyor.

İşte bu noktada her geçen gün hızla büyüyen e-ticaret sektörüne önemli katkı sağlayacak, Kalkınma Bakanlığı ve İstanbul Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen ee-ticaret diğer adıyla Engelsiz e-ticaret'in Türkiye Beyazay Derneği ile yürüttüğü 'engeliler için e-ticaret uzmanlık eğitimi' projesi dikkat çekiyor.

Projeyle 600 engellinin e-ticaret uzmanı olarak sektöre kazandırılması hedefleniyor. Projeyi çok önemli orandaki insan gücünü iş gücüne, ekonomiye katmak amacıyla hazırladıklarını söyleyen e-ticaret İletişim Koordinatörü Neslihan Özpolat, engelli grubunun iş gücünü e-ticaret sektöründeki uzman açığını gidermek amacıyla kullanmak istediklerini belirtiyor.

## Bedelsiz dükkan açma

Eğitimi başarıyla tamamlayan engellilerin gerek girişimci olmaları gerekse kurumsal yapılarda e-ticaret uzmanı olarak istihdam edilmeleri için önemli fırsatlar sunan destekçileri de var. Hürriyet grubunun yenicarsim.com e-ticaret sitesi, e-ticaret girişiminin içinde olmak isteyenlere bedelsiz dükkan açma fırsatı veriyor. E-ticaret uzmanı olarak çalışmak isteyen ve eğitimini başarı ile tamamlamış engellilere de ETİD (e-ticaret İşletmecileri Derneği) destek veriyor. Özpolat, önümüzdeki günlerde de Melek Yatırımcılar Derneği Başkanı Baybars Altuntaş önderliğinde girişimci olmak isteyen e-ticaret uzmanı engelliler için çok önemli çalışmalar gerçekleştireceklerini sözlerine ekliyor.

## Uygulamaya yönelik eğitim

Eğitim sınıfları geçtiğimiz yılın ekim ayında açılmaya başladı. Her ay 30'ar kişilik iki sınıf açılıyor. Eğitimler teorik bilgiler yanında daha çok uygulamaya yönelik içerikten oluşuyor. Eğitim verilirken paralel olarak e-ticaret girişimleri de başlıyor. E-ticaret



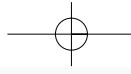
fikrinin oluşmasından web sitesinin yapılmasına, mal tedarikinden pazarlamaya kadar çok yönlü ve detaylı bir eğitim içeriği dahilinde veriliyor eğitimler.

Eğitimler her sınıf için hafta da iki tam gün olmak üzere dört hafta sürüyor. Toplamda 48 saatlik bir eğitim içeriği sunuluyor. E-ticaret eğitiminden görme, işitme, konuşma, ortopedik, süreğen (kalp-damar-tansiyon- böbrek-şeker hastaları) engelliler raporları dahilinde faydalanabiliyor. ee-ticaret programından yararlanmak isteyenler 444 6000 numaralı telefonla veya form@ee-ticaret.com adresine adı, soyadı, telefon ve mail adresleri bilgileriyle başvurabiliyor. Ayrıca eğitimler Beyazay Derneği Taksim Şubesi'nde veriliyor. Bizzat şubeye gelerek de kayıt yaptırılabilir.

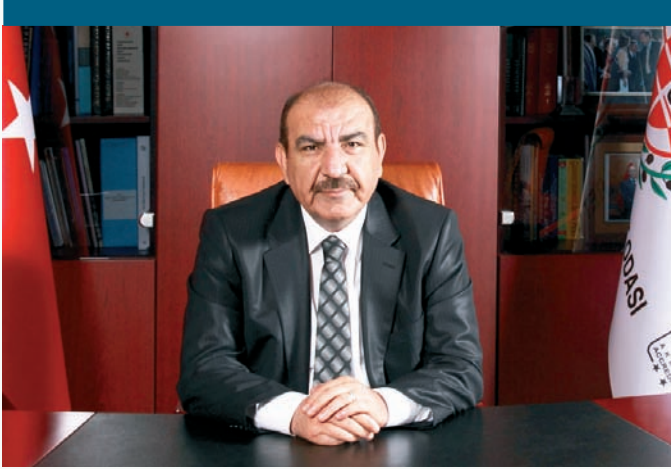
## Mezunlar çalışmaya başladı

Projenin henüz çok yeni olmasına karşın eğitimini tamamlayanların sektörde yerlerini almaya başladıklarını belirten Özpolat, şöyle devam ediyor: "İlk sınıfımıza katılarak e-ticaret uzmanı olan Adem Altay 21 yaşında. Spina bifida hastası, yürüteç yardımıyla yürüyor. Eğitime gelmeden önce iş deneyimi yoktu. Eğitimi bitirdiği gün gelen bir iş teklifini değerlendirdik ve Adem şimdi bir e-ticaret sitesinde veri girişi, kontroller, sipariş gibi konularda çalışıyor. Böyle bir eğitimle yaşama bakışı açısı tamamen değişti ve artık geleceğe dair hedefler belirliyor. Mehmet Hanefi Çörekçiöğlü, yıllardır gıda sektöründe çalışan bir görme engelli. Eğitimini tamamladıktan sonra gıda üretimini yenicarsim.com' da dükkan açarak değerlendirme kararı aldı. Bunun gibi onlarca örneğimiz var. Önümüzdeki günlerde eğitimlerin tamamlanmasıyla bu örnekler artacak."





# Ticaret ve sanayi odaları 2012'de KOBİ'lere odaklandı

**MEHMET ASLAN**

Gaziantep Ticaret Odası Başkanı

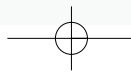
**“Başarılı bir yıl olacak”**

“Ülkemiz ekonomik anlamda bir büyüme trendi içerisinde. Bu durumun birçok alana yansımakta olduğunu gözlemliyoruz. Bu durumun yansımaları ve etkisi elbette üretim ve ihracata da yansıyor. Üretim ve dış ticaret denildiğinde ise tüm Türkiye’de olduğu gibi Gaziantep’te de akla ilk olarak KOBİ’ler geliyor. Bu açıdan 2012 yılını, her ne kadar Avrupa ve Ortadoğu’da ekonomik ve mali krizler yaşanıyor olsa da çeşitli yenilikçi yaklaşımlar, devlet destekleri, kamu ve özel sektör işbirlikleri ve avantajlı yatırım ve işbirliği ortamlarının oluşturulması ve tanıtılması yılı olarak görüyoruz. KOBİ’ler açısından rekabet üstünlüğü getiren ve başarılı bir yıl olacağını tahmin ediyoruz.”

Ticaret ve sanayi odaları 2012 yılının zor geçeceği öngörüsüyle KOBİ'lere yönelik çalışmalarına hız verdi. İzmir, KOBİ'ler için 600 bin liralık inovasyon kaynağı ayırırken, Kocaeli ara eleman yetiştirme kurslarını artırıyor. Mersin, komşu ülkelerde bizzat kendisi fuarlar düzenlemeye hazırlanırken, Ankara ise KOBİ'leri daha etkin bir şekilde destekleyebilmek için danışma ofisi kuruyor. Ticaret ve sanayi odalarının 2012 KOBİ ajandalarını araştırdık.

KOBİ'ler için proje hazırlama, yurt dışı pazarlara açılma, inovasyon ve Ar-Ge konusunda bilgilendirme gibi konular oldukça önem taşıyor. İşte bu noktada ticaret ve sanayi odaları büyük bir misyon yüklenmiş durumda. Zira hemen hemen her kentte ticaret ve sanayi odaları KOBİ'ler için yıl boyunca çeşitli etkinlikler düzenliyor.

Bu etkinlikler eğitimden yurt dışı fuarlara, pazar araştırmasından işbirliği zirvelerine kadar çeşitli konularda olabilir. Biz de ticaret ve sanayi odalarının



2012 yılını KOBİ ajandalarını araştırdık. Görünen o ki, neredeyse tüm odalar 2012 yılının zorlu geçeceği görüşünde ortak kanaat getirerek, kendi ajandalarını bu yönde revize etmiş durumdadır. İnovasyon desteğinden kümelenmeye, danışma ofislerinden ara eleman yetiştirme kurslarına kadar krize karşı önlem olarak alınabilecek çalışmalara hız veren odalar, yurt dışında da bizzat kendileri fuarlar düzenleyerek alternatif pazar arayışlarında KOBİ'lere kılavuzluk etmeye hazırlanıyorlar.

Ticaret ve sanayi odalarının 2012 yılında KOBİ gündemleri şöyle:

#### **Gaziantep'ten eğitim atağı**

Gaziantep Ticaret Odası, 2012 yılında KOBİ'lere yönelik eğitimler düzenlemeyi planlıyor. İhracatçı olma rehberi, ulusların iş yapma kültürleri, profesyonel satış ve müşteri ilişkileri, uluslararası fonlara yönelik proje hazırlama, aile şirketleri, aile anayasaları ve şirketlerin üst kurulları gibi konularda ayda bir kez olmak üzere KOBİ'lere yönelik eğitimler düzenlenecek.

Gaziantep Ticaret Odası Başkanı Mehmet Aslan, bunlara ek olarak, "Ortadoğu Nereye Gidiyor? Türkiye ve Gaziantep Bu Değişimin Neresinde?", Uluslararası Ticarete Pazarlama Stratejileri, İhracata Yönelik Şirket Stratejisi Oluşturma, Patent – Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları, Organizasyonlarda İnovasyon Anlayışı ve Yönetimi, Yönetim Becerileri ve Liderlik gibi konularda yıl içerisinde panel ve seminer programları düzenlemeyi planlıyoruz" diyor.

#### **Triko ve gıdaya odaklanacak**

Firmalar için uluslararası fuar ve heyet ziyaret organizasyonları gerçekleştirmeyi planladıklarını ve 2012 yılı içerisinde bunu başta Avrupa ülkelerine olmak üzere en az iki kez gerçekleştirmeyi hedeflediklerini kaydeden Aslan, şöyle devam ediyor:

"Ülke tanıtım ve bilgilendirme günlerini ise ilgili ülkelerin büyükelçiliklerinden ticaret ataşeleri ve ilgili uzmanların katılımları ile yıl içerisinde en az dört ülke hakkında düzenlemeyi planlıyoruz.

Tüm bunların yanı sıra KOBİ ve Dış İlişkiler Müdürlüğümüz tarafından yine KOBİ odaklı çeşitli hibe destekli projelerin hazırlanması ve uygulanmasını sağlayacaklarını belirten Aslan, 'Bunlardan bir tanesi Gaziantep'teki triko sektörünün uluslararası anlamda geliştirilmesine yönelik ve DTM destekli bir proje, gıda sektörü işletmelerinin sorun ve ihtiyaç tespitine yönelik KOSGEB destekli bir proje ve Eurochambres ve TOBB tarafından uygulanan AB-Türk Odaları hibe programı kapsamında Gaziantep sanayisinde çevre uygulamalarının AB standartlarına ulaştırılması projesidir" diyor.

#### **Eskişehir'den ABD çıkarması**

Eskişehir Ticaret Odası (ETO) da KOBİ'ler için bir



#### **HARUN KARACAN**

**Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Eskişehir Ticaret Odası Başkanı**

### **"Büyümeye açık bir yıl olacak"**

"2012 yılının KOBİ'lerimiz açısından büyümeye açık bir yıl olacağını düşünüyorum. Özellikle ihracat hedefleyen KOBİ'lerimizin daha geniş coğrafyalara açılacağı kanaatindeyim. Ancak KOBİ'lerimizin 2012 yılında da en önemli sorunu finansal kaynaklara ulaşmak olacaktır. Eskişehir Ticaret Odası olarak bunu çok önceden gördüğümüz için 2010 yılının 6'ncı ayında odamız bünyesinde Kredi Garanti Fonu'nu faaliyete geçirdik. Bu yolla son 18 ayda KOBİ'lerimize 32 milyon TL finansman yarattık. Kredi Garanti Fonu, 2012'de de küçük ve orta ölçekli işletmelerimizin büyümelerinde önemli bir finansal güç olacak."

dizi eylem planı hazırladı. Geçtiğimiz yıl, 12 uluslararası işbirliği gezisi ve KOSGEB destekli yedi fuar gezisi düzenleyen ETO, 2009 yılından bugüne Çin'den Küba'ya, İtalya'dan Kenya'ya kadar geniş bir coğrafyada kardeş oda anlaşmaları imzalayarak uluslararası işbirliklerini de artırdı.

2012 yılında da KOSGEB destekli olarak 12 adet uluslararası fuar ve yurt dışı organizasyonu gerçekleştireceklerini söyleyen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Eskişehir Ticaret Odası Başkanı Harun Karacan, "Ocak ayının son haftasında ise 89 KOBİ ile ABD'ye iş gezisi gerçekleştireceğiz. Tekstilden makine imalat sanayine, mobilyadan inşaat malzemelerine kadar her sektöre yönelik ihracat amaçlı yurtdışı iş gezilerimiz devam edecek" diyor.



## Kapak konusu

**H.İBRAHİM KELEŞ**

Kocaeli Ticaret Odası Başkanı

**“Durağanlığı fırsata çevirecekler”**

“2011 yılını yüzde 8’in üzerinde bir büyümeyle tamamlayan ve dış ticaret pazarlarını çeşitlendirerek geliştiren Türkiye’nin 2012’de benzer bir başarıyı yakalaması çok zor gözükse de biz Kocaeli Ticaret Odası olarak yılın bir öncekine oranla küçülse de



bu ekonomi dinamiklerinin çok fazla statik hale getireceğini düşünmüyoruz. Belki yatırım alanında beklenen gelişmeler olmayacak ve özellikle yabancı yatırımcılar beklendiği gibi bizleri şahlandırmayacaktır ama işletmelerimizin küçük ve orta boy olmalarından kaynaklanan dinamik yapılarının bu durağanlığa direneceği de ortada. 2012’de üyelerimizin dinamik yapısından etkilenecek

inancımızı kuvvetlendiriyor ve gelişmeleri en iyi şekilde fırsata çevireceğimizi düşünüyoruz.”

**5 dilde portal hazırlıyor**

Eskişehir’in ihracat potansiyelini güçlendirmek çerçevesinde, Eskişehir’deki yatırım ve ihracat imkânlarının tanıtımı ve KOBİ’lerin ihracata yöneltilmesi için bir e-ticaret portalı oluşturduklarına da dikkat çeken Karacan, şunları söylüyor:

“5 dilde hazırlanacak olan bu portal, 2012 yılının ilk yarısında devreye girecek. Bu portal sayesinde yurt dışındaki işadamları dünyanın öbür ucundan da online olarak Eskişehirli firmaların üretim kapasitelerini ve ürünlerini izleyerek, firmalarımıza doğrudan ve hızlı bir şekilde ulaşabilecek. Eskişehirli firmalarımızın kurumsal gelişimini hızlandırmak, eğitim eksiklerini gidermek amacıyla kurduğumuz ETO Akademi’nin de çalışmaları geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi tüm hızıyla devam edecek. KOBİ’lerimizin iş güvenliğinden tutun da kurumsal imajına kadar geniş bir yelpazede aldığı eğitimler 2012’de de sürecek.”

**Güney Ege’li KOBİ inovasyon yolunda**

Çoğunluğu KOBİ olan yaklaşık 14 bin üyesi bulunan Denizli Ticaret Odası (DTO) da 2012 yılında KOBİ’ler için önemli bir proje yürütecek. Ege Bilgi ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege) projesiyle şirketlerin uluslararası ticaret ve yatırım konularında desteklenmesi ve bu bağlamda teknolojik ortaklıkların ve karşılıklı bilgi

paylaşımının güçlendirilmesi hedefleniyor. Özellikle KOBİ’lerin, fikri mülkiyet hakları, standartlar ve AB düzenlemeleri gibi teknik alanlarda bilgilendirilmesi ve üretim modellerinin yenilikçi bir yaklaşımla geliştirilmesi, AB fonları konusunda bilgi eksikliğinin giderilmesi ve şirketlerin araştırma programlarına katılımlarının sağlanması yine bu projenin hedefleri arasında yer alıyor.

Bunun yanı sıra EBIC-Ege birimi tarafından DTO’nun koordinatörlüğünde, Pamukkale Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi ortaklığı ve Muğla Ticaret ve Sanayi Odası ile Aydın Ticaret Odası’nın katılımıyla gerçekleştirilen Güney Ege’li KOBİ’ler İnovasyon Yolunda isimli projesi de yürütülüyor. 2011 yılının Eylül ayında başlayan ve 12 ay süreli olan Güney Ege’li KOBİ’ler İnovasyon Yolunda Projesi’nin KOBİ’lerin inovasyon faaliyetlerini teşvik etmeyi amaçladığını söyleyen DTO Başkanı Necdet Özer, “Proje kapsamında, KOBİ’lerin inovasyon ve Ar-Ge konularındaki bilgi eksikliğini gidermek amacıyla eğitim seminerleri düzenleniyor. İleriki günlerde Uluslararası Teknoloji ve Ar-Ge Günleri Etkinliği düzenlenecek. Ar-Ge ve İnovasyon girişimcilik ödülleri verileceği ‘En Yenilikçi KOBİ’ Yarışması yapılacak” diyor.

**Kocaeli ara eleman yetiştirecek**

İhracatçı üye firmaların yüksek üretim ve dışsatım kapasitelerine uygun olarak yıl içerisinde sürekli toplantılar, konferanslar ve paneller düzenleyerek işin profesyonelleri tarafından hazırlanan sunumlarla üyelere vizyon kazandırmaya çalıştıklarını ifade eden Kocaeli Ticaret Odası Başkanı İbrahim Keleş, 2012 yılını planlarını şöyle açıklıyor:

“Kalkınma Ajansı, KOSGEB gibi kurumları hem kaynak sağlamaları hem de profesyonelliklerine uygun olarak hazırladıkları çalışmaları üyelerimizle paylaşıyor ve bu kurumlardan en iyi şekilde yararlanmaya çalışıyoruz. Üyelerimizin niteliksel eksikliğini gidermek için onlara finansman desteğinin sağlanması ve birer küresel oyuncu olmuş üyelerimizin daha ucuz kredi alabilmelerine olanak sağlamak amacıyla bankalarla protokoller yapıyor ve onları her türlü donanıma kavuşturmaya çalışıyoruz. 2012 yılında da ara elemanı yetiştirme kursları düzenleyeceğiz. Pazarlama, ön muhasebe, diksiyon ve çeşitli kurlarla gençlerimizi birer sertifikalı eleman haline getireceğiz.”

**Mersin’de Akdeniz Oyunları’na hazırlık**

Mersin, 2011 yıl sonu itibariyle bir önceki yıla göre yüzde 18.1’lik artışla Türkiye’nin oransal olarak en çok istihdam yaratan ili oldu. 2011’de ‘5 bin yeni istihdam’ hedefi ile yola çıkan Mersin yılsonu itibariyle yaklaşık 30 bin yeni istihdamla bir Türkiye rekoru kırdı.

Bu anlamda çalışmalarına devam edeceklerini söyleyen Mersin Ticaret ve Sanayi Odası (MTSO) Başkanı Şe-

rafettin Aşut, 2013 Akdeniz Oyunları'nın Mersin'de yapılacak olmasından dolayı, hizmet sektöründe de nitelikli insan gücünü yetiştirecek eğitim planlamalarına şimdiden başladıklarını belirtiyor. 2012'de tüm önemli sektörlerindeki eğitime devam edeceklerini ifade eden Aşut, bunlara ek olarak Mersin Valiliği tarafından SO-DES kapsamında desteklenen 'Turizmde Hedef 2013' Projesi eğitimlerine de destek olacaklarını kaydediyor.

#### **Komşu ülkelerde fuarlar düzenleyecek**

Bu eğitimler garsonluktan aşılığa, mutfak yönetiminin hijyen eğitimine, mesleki yabancı dil eğitiminden dünya mutfakları eğitimine kadar tüm hizmet alanlarını kapsayacak. 2011 yılında gerçekleştirdikleri yeni pazar bulma organizasyonlarını 2012'de arttırarak ve çeşitlendirerek devam ettireceklerini söyleyen Aşut, şunları belirtiyor:

"Mersin bölgenin pasif bir seyreden kenti değil, aktif bir oyuncusudur. 2012'de de iş heyetleri ile yeni pazarlara gideceğiz, fuarlara katılacağız, bu ülkelerde bizat biz fuarlar düzenleyeceğiz. İran, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri ve Türkmenistan ilk hedef ülkelerimiz. Mersin iş dünyası olarak her gittiğimiz pazardan mutlaka iş çıkardık. Çünkü Mersin KOBİ'leri gerek sermaye yapıları gerekse iş kaliteleri ile dünya standartlarındadır. Mersin'in yaptığı bu yurt dışı açılımları o kadar etkili oluyor ki, zaman zaman başka kentlerden bizimle hareket etme talepleri geliyor. Biz, bundan memnun oluyoruz."

#### **KOBİ Danışma Ofisi kuruyor**

Ankara Ticaret Odası (ATO) ise 2012 yılında KOBİ'leri daha etkin bir şekilde destekleyebilmek, yatırımların geliştirilmesi için ulusal ve uluslararası teşviklerle ilgili üyeleri bilgilendirmek amacıyla KOBİ Danışma Ofisi kuruyor. KOSGEB'le işbirliği içinde kuracakları KOBİ Danışma Ofisi'nde KOBİ'lerin proje oluşturma ve yazmalarına yönelik danışmanlık hizmeti vereceklerini söyleyen ATO Başkanı Salih Bezci, "Bizim burada danışmanlık hizmeti vermekteki amacımız, KOBİ'lerimizi ihtiyaca uygun üretim yapan, pazar bulan ve bu iki için proje üretip fon sağlayan işletmeler haline getirmek" diyor.

Bunun yanı sıra KOSGEB ile birlikte iş kurmak isteyen girişimci adaylarına eğitim verdiklerini de dikkat çeken Bezci, bu adayların aldıkları Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi ile KOSGEB'e başvurarak iş alanlarına göre değişen miktarlarda hibe alabildiklerini de sözlerine ekliyor.

#### **Aliğa'dan 19 organizasyon**

Son yıllarda gelişimiyle dikkat çeken İzmir'in Aliğa Bölgesi de 2012 yılında KOBİ'lere yönelik birçok çalışma gerçekleştirecek. Aliğa Ticaret Odası Başkanı Adnan Saka, 2012 yılında KOBİ'lere yönelik toplam 19 or-



#### **ADNAN SAKA**

**Aliğa Ticaret Odası Başkanı**

### **Daha az kazanç, daha fazla mücadele**

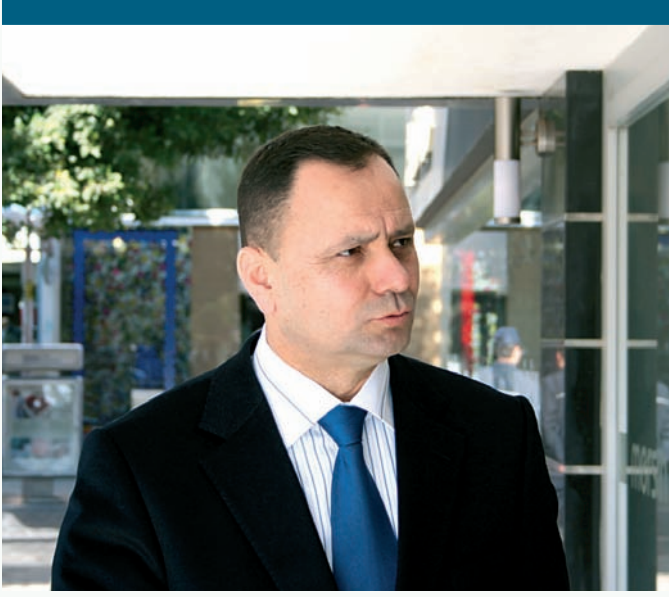
"2012 yılına baktığımız zaman ülkemizi, özellikle de KOBİ'leri sıkıntılı bir sürecin beklediğini söylemeliyiz. Bu kapsamda 2012'ye, ülkemizin iç yapısı ve dış pazarlar bazında bakmalıyız. 2012 yılı, KOBİ'ler açısından daha az kazanacakları ve kaybetmemek için, rekabet edebilirliklerini arttırmak için daha fazla mücadele edecekleri bir yıl olacak. Bu mücadeleyi kazanmaları için de KOBİ'ler üretime yönelmeli, maliyetlerini düşürerek iyi yönetim örnekleri göstermelidir. Devletin sağlayacağı destekler ve iktidarın siyasi istikrarı sağlamada göstereceği hünere de genel olarak 2012 yılında bu ekonomik mücadelede nerede yer alacağımızı gösterecek belirleyici unsurlar arasında yer alacaktır."

ganizasyon planladıklarını belirterek, şunları söylüyor:

"KOBİ'lere yönelik olarak yeni Türk Ticaret Kanunu, Dış Ticaret uygulamaları, Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi, Kurumsallaşma ve Markalaşma, Web sitesi gereklilikleri ve e-ticaret uygulamaları, Kosgeb Destek Programları konulu eğitim ve seminerler en önemlileri olmakla beraber toplam 19 organizasyon planlıyoruz. Yine 2012 yılında düzenlemek üzere; TURKCHEM Chem Show Eurasia 2012, 5. Uluslararası Kimya Sanayi Grup Fuarı, WIN Metal Working'12 17. Makine İmalatı ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı, IPACK 2012 27. Uluslararası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı, Avrasya Ambalaj 2012 - İstanbul 18. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı, Mersin Lojistik Köy İnceleme Gezisi, Kayseri Organize Sanayi Bölgesi İnceleme Gezisi olmak üzere de faaliyetler planlıyoruz."



# Kapak konusu



**ŞERAFETTİN AŞUT**  
Mersin Ticaret ve Sanayi Odası  
Yönetim Kurulu Başkanı

## “Kolay bir yıl olmayacak”

“2012 kolay bir yıl olmayacak. Ancak, her şeye rağmen ihracatta rekor kırdık, büyümede rekor kırdık, işsizlik azalıyor. Bunlar gözardı edilecek gelişmeler değil. Mersin olarak, her sıkıntıya rağmen 1 milyar 300 milyon dolarlık ihracatla 13’üncü il olduk. Yüzde 20’lik bir ihracat artışı var. Serbest bölgemiz Türkiye’nin ticaret hacminde üçüncü bölgesi. İstihdamda Mersin lider kent oldu. Limanımız dünyanın en büyük ve etkin ilk 100 limanı listesine girdi. Mersin’de, bugün sanayi ve imalat üretimi ve ihracatı birinci durumda. Yani, Mersin KOBİ’leri üretiyor. Yeni pazar açılımları ile bu üretimi ve ihracatı arttıracğız. Hedefimiz, Mersin KOBİ’lerini yüksek teknoloji, katma değer üretir hale getirmektir. Markalaşmak, inovasyona önem vermek ve Ar-Ge çalışmalarını arttırmak Mersin ekonomisinin katlanarak büyümesini sağlayacak anahtarlar olacaktır.”

### İTO inovasyona odaklanacak

İstanbul Ticaret Odası (İTO) ise KOBİ üyelerine yönelik olarak seminer, toplantı, eğitim gibi çeşitli etkinlikler düzenleyecek. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Sungurlu, uluslararası pazarlara açılmada sıkıntı yaşayan KOBİ’lere yönelik çalışmalar ve etkinlikler düzenlediklerini belirterek, seminer, panel, toplantı, eğitim gibi etkinliklerin yüzde 99’unu KOBİ olan üyelerine sunduklarını söylüyor. Meslek komiteleri toplantıları, yurt dışı heyet ziyaretleri, uluslararası fuarlara katılım ve sayısız araştırma ve yayın çalışması yürüttüklerini ifade eden Sungurlu, şöyle devam ediyor:

“Ayrıca, yurt dışındaki ana sanayi ile ülkemizdeki yan sanayi firmalarını buluşturuyoruz. Yapılan tüm bu çalışmaların ortak amacı KOBİ’lerimizin dış pazarlara

açılmalarını kolaylaştırmak ve mevcut pazar potansiyellerini verimli bir şekilde değerlendirmeleri ve geliştirmelerine yardımcı olmak. Bu amaçla hareket eden odamız, KOBİ’lere yönelik çalışmalarında bu yıl da inovasyon, kurumsallaşma, finans, liderlik gibi başlıklarda eğitimler ve bilgilendirmeler gerçekleştirecek.”

### İzmir’den 600 bin lira inovasyon desteği

İzmir Ticaret Odası (İZTO) Yönetim Kurulu Başkanı Ekrem Demirtaş da ilk defa yaklaşık 600 bin TL civarında inovasyon desteği vereceklerini söylüyor. Bunun Türkiye’de bir ilk olacağını ifade eden Demirtaş, bankalardan ve üyelere talep gelmesi halinde, yeni kredi protokolleri imzalamaya ve mevcut kredi protokollerini revize etmeye devam edeceklerini de sözlerine ekliyor.

Halka arz ve borsada işlem görme konularında potansiyel taşıyan üyeleri ile İstanbul Menkul Kıymetler Borsası arasında bir iletişim kanalı oluşturarak üyelere yol gösterdiklerini kaydeden Demirtaş, İMKB işbirliği ile 2012 yılında İzmir’de Halka Arz Zirvesi’ni düzenleyeceklerini belirtiyor. Demirtaş, şöyle devam ediyor:

“Ekonomi Bakanlığı’nın ihracatı ve ihracatçı firma sayısını arttırmak için hazırladığı Uluslararası Rekabetçiliği Geliştirilmesinin Desteklenmesi Projesi’ni İzmir’de odamız aracılığı ile hayata geçirmek için çalışmalara başladık. İzmir’de rekabet gücü yüksek sektörler olarak ayakkabıcılık, zeytin ve zeytinyağı, gelinlik ve abiye, plastik ile kuyumculuğu belirledik. Destek verilecek firmaların belirlenmesi için İzmir Ekonomi Üniversitesi ile çalışacağız. Üyelerimizi bu önemli teşvikten yararlandırmak için çalışacağız.”

### Sanal fuar düzenleyecek

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Başkanı Celal Sönmez de 2012 yılının Temmuz ayında yürürlüğe girecek olan Yeni Türk Ticaret Kanunu’nun KOBİ’ler açısından oldukça önemli yenilikler getirdiğine bu yönde KOBİ’lere eğitimler vermeyi planladıklarını söylüyor.

Bursa’da sanal fuar yapma yönünde girişimleri olduğunu belirten Sönmez, şu bilgileri veriyor:

“KOBİ’lerimizin yerel ve uluslararası işbirliklerini geliştireceğine inandığımız bu projeyi hayata geçirebilirsek doğrudan katkı sağlayacağımıza inanıyoruz. Bunların dışında kurduğumuz BTSO Eğitim Vakfı bünyesindeki Bursa Tasarım ve Teknoloji Geliştirme Merkezi’nde (BUTGEM) nitelikli ara eleman ihtiyacına cevap verecek şekilde mesleki eğitimler gerçekleştiriyoruz. Yılda yaklaşık bin 500 lise ve üniversite mezunu gencimize eğitim veriyor, bir yandan da nitelikli istihdama katkı sağlıyoruz. 2012 yılında BUTGEM’de eğitimlerimize devam edeceğiz.”

## T e k n o l o j i

Dünyada 141 milyon kişinin kullandığı, Türkiye’de ise emekleme aşamasında olan mobil ödeme sistemini yaygınlaştırma hedefiyle yola çıkan Pay to Go, kredi kartlarına gerek kalmadan ödeme yapmanın yolunu açıyor. Pek çok sektörde SMS yoluyla hızlı tahsilat ve ödeme kolaylığı sağlayan Pay to Go, özellikle kredi kartı olmayan gençlerle büyüme yolunda ilerliyor.

# Pay to Go, ödeme sistemiyle kredi kartına alternatif



2011 yılında kurulan Pay to Go, son yıllarda giderek yaygınlaşan mobil ödeme sistemine alternatif ödeme ve tahsilat yöntemiyle katıldı. Özellikle Amerika ve Avrupa’da birçok sektöre adapte olan mobil ödeme sisteminin Türkiye’de de yaygınlaşmasından yola çıkan Pay to Go’nun Genel Müdürü Onur Ergüney, bu girişimin başarısına inandıklarını söylüyor.

Pay to Go sisteminden yararlanabilmek için firmaların öncelikle sisteme dâhil olmaları, sonrasında ise firma müşterilerinin ön ödemeli ve sabit faturalı hatlarda mobil ödeme seçeneğine sahip olmaları gerekiyor. Satın almak istenilen ürün, cep telefonu kodu girilerek Pay to Go servisine iletiliyor, Pay to Go onaylayıp ürün kodu mesajını tüketiciye gönderdikten sonra satın alma işlemi hızlı ve kolay şekilde gerçekleşmiş oluyor.

Ergüney, tüketicilerin ödemeye karşı olan güven eksikliğini doldurmak üzere yola çıkan Pay to Go’nun en avantajlı yanlarından birinin kullanıcıların kişisel bilgilerini ya da banka, he-

sap, kredi kartı bilgilerini paylaşmaları olduğunu söylüyor. Mobil ödemenin büyük GSM operatörleri tarafından desteklendiğini ifade eden Pay to Go Genel Müdürü Onur Ergüney “Şu anda Türkiye’nin en büyük iki mobil operatörü ile çalışıyoruz. Yakın bir zamanda tüm operatörlerle entegrasyonumuzu tamamlayacağız. Mobil ödeme kullanımı yaygınlaştıkça, insanlar sistemin rahat, hızlı ve güvenilir olduğunu gördükçe internet bankacılığına ve dijital ürünlere de daha fazla güven duymaya başlayacaklar. Çünkü her şeyden önce hayatlarının ne kadar kolaylaştığını görecekler” diyor.

#### Online oyunlar doping yaptı

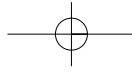
Sistemin ortaya çıkışının biraz da oyun sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda gerçekleştiğini belirten Ergüney özellikle online oyun kullanıcı kitlesini oluşturan gençlerin kredi kartı sahibi olmadığına işaret ediyor. Bu nedenle sundukları mobil ödeme sisteminin oyun içindeki gençler tarafından hızlı şekilde ödeme yapma ihtiyacına cevap verdiği için benimsendiğini anlatan Ergüney “Pay to Go olarak bizler de lider online oyun şirketi Joygame’le başlangıç yaptık çalışmalarımıza fakat sadece online oyun sektörüyle sınırlı kalmıyoruz. Yakında online alışveriş, kamu sektörü, ulaşım, medikal, toplu taşıma, fast food gibi pek çok farklı alanda da hizmet vermeye başlayacağız” diyor.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

## 240 milyar dolara aracılık

Dünyada gitgide popülerleşen mobil ödeme sistemi artık pek çok alanda kullanılıyor. Onur Ergüney, 2011 yılında dünya üzerindeki kullanıcı sayısı 141 milyon kişi olduğunu ve 240 milyar dolarlık bir ödemeye aracılık yaptığını belirtiyor. Ergüney, tüm para transferi, dijital ve fiziksel ürünlerin toplamıyla elde edilen verilere göre mobil ödeme sisteminin 2015 yılında 670 milyar dolara ulaşacağını tahmin edildiğini aktarıyor.





## Kadın Girişimci

Deniz Ertaner ve Demet Candemir



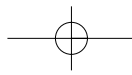
# İki ortağın hedefi her eve girmek

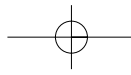
**S**anal dünyada gerçekleşen alışveriş son beş yıldır hızla büyüyor. 2011 yılında e-ticaret alanında bir önceki yıla göre yüzde 50'nin üzerinde büyüme gerçekleşti ve sektörün hacmi 22 milyar lirayı buldu. Bu büyümeye paralel olarak bu sektörde hizmet vermek üzere kurulan şirket sayısı da aynı hızla artıyor.

Çoğu şirkette ya özel alışveriş sitesi kurmaya odaklanmış, ya da fırsat satın alma sitesi. Bu alandaki farklı girişim hikaye-

leri de belki bu nedenle daha çok dikkati çekiyor. İşte bu şirketlerden biri de iki kadının kurduğu yaratıcı ürünler ve sanatsal tasarımların yanında yaşayan mekanlara da yeni bir soluk getirmeyi isteyen Bonvagon.

“Gezer, Seçer, Getirir” mottosuyla yola çıkan Bonvagon, Ekim ayında açılmasına rağmen şu anda 100 bin üyeye ulaşmış. Hedef ise 1 milyon üyeye ulaşmak. Bunun için sanattan dekorasyona özel ürünleri sitede satıp hiçbir zaman burayı bir





**Ekim ayında "Gezer, Seçer, Getirir" mottosuyla yeni bir site girdi hayatımıza; Bonvagon. İki kadın girişimcinin kurduğu bu sitede yaratıcı ürünler ve sanatsal tasarımların yanında yaşayan mekanlara yeni bir soluk getirmek isteyenlere farklı alternatifler sunuluyor. Üç ayda 100 bin üyeye ulaşan iki ortağın hedefi Bonvagon'un Türkiye'deki her eve girmesini sağlamak.**

pazar yeri haline getirmeyeceklerini söyleyen iki ortak hedeflerinin her eve Bonvagon'un girmesini sağlamak olduğunun altını çiziyor.

#### **Londra'dan bu iş için döndü**

Bonvagon'un kurucusu Deniz Ertaner ve Demet Candemir 20 yıllık arkadaş. Bilkent Üniversitesi'nde okurken yurt arkadaşlığı yapan Candemir ve Ertaner, okul yıllarının ardından iş hayatında farklı kariyerlere doğru hareket etseler de arkadaşlıklarını sürdürmüşler. Zira Ertaner kariyeri için Londra'da olduğu vakit bile bağlantılarını koparmamışlar. Ancak 13 yıl finans sektöründe çalışan Ertaner ve aile işleri olan rulman distribütörlüğünü sürdüren Candemir 2011'e kadar aynı işi yapabileceklerini hiç düşünmemiş. Ertaner'in Türkiye'ye dönüp, kendi işini yapma kararı aldığını açıklamayı için bu anlamda bir başlangıç olmuş. Zira Candemir de ailesinden bağımsız kendi işini yapma ve bir şirketi sıfırdan kurup yönetme isteğine sahipmiş.

Ocak ayında başlamış iki ortak konuşmaya "Ne iş yapalım?" diye. Ertaner'in aklında e-ticaret yapmak varmış. Online alışverişe hanımların oldukça meraklı olduğunu ve kendilerinin de birçok siteden dönem dönem alışveriş yaptığını söyleyen Ertaner özellikle çok seyahat ettiği dönemde bu sitelerin hayatını nasıl kolaylaştırdığını anlatmış Candemir'e. O da bu iş fikrine katılmak istediğini yöneticilik tecrübesini şirkete katabileceğini söylemiş arkadaşına.

#### **Üç ayda 100 bin üye**

Ancak bu alanda pek çok sitenin var olduğunu gören iki ortak farklı ne yapabileceklerini araştırırken kendi ihtiyaçla-

rından yola çıkmış. "Kıyafet dışında özellikle evinizi döşerken ihtiyacınız olabilecek şeyleri bulabileceğimiz sitelerin az olduğunu gördük ve bu alanda bir site kurma kararı aldık" diyor Ertaner.

Nisan ayında şirketi kuran iki ortak yazılım ve tasarım konusunda yol arkadaşlarını seçerek işe başlamış. Sitenin tasarımı sırasında var olan sitelerden daha rafine bir tasarımı tercih ettiklerini söyleyen Candemir, bir taraftan da ürün seçimine başladıklarını anlatıyor. Öncelikle kendi beğendikleri markalara ve tasarımcılara gidip oralardan ürün seçimi yaptıklarını söyleyen Candemir bu ürünlerin satışını beş kategoride yapmaya karar verdiklerini belirtiyor. Kişiyeye özel, sanatsever, çocuk, şehri yaşayanlara ve ev dekorasyon ürünleri başlığı altında ürünlerin satışını yapmaya karar veren iki ortak bu başlıklar altında mobilyadan tabloya, edisyonlardan çocuk ürünlerine kadar pek çok ürün toplamış. Türkiye'de bulunmayacak ve yurtdışından getirilen ürünlere ise ağırlık verilmiş. Ekim ayında ise sitenin açılışı yapılmış. Yıl sonu itibarıyla 100 bin üyeye ulaşmış. Hedef ise 1 milyon kullanıcı.

#### **"Yeni ve orijinal markalar arıyoruz"**

Bonvagon'un arkasında 20 kişilik bir ekip olduğunu söyleyen Ertaner siteyi güncel tutmanın çok önemli olduğunu söylüyor. Bunun için neler yaptıklarını ise şöyle anlatıyor:

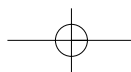
"Biz stil sahibi ve renkli bir hayat tarzına sahip olmanın sadece giyim kuşama değil, hayatın her alanına yansıdığını düşünüyoruz. Devamlı yeni ve orijinal markalar bulma arayışındayız. Elimizden geldiğince tasarım ürünlere yer vermeye çalışıyoruz. Kimi zaman döneme ve gündeme ilişkin kampanyalar kimi zaman özel temalar altında seçkiler sunuyoruz. İlk açılışımızda Kapalıçarşı tamamı vardı örneğin. Kapalıçarşı'ya gitmek ve oradan seçtiğimiz ürünleri sitede satışa sunduk. Ardından bayram ve yılbaşı için özel hediyelikler koyduk. Bundan sonraki altı ayın teması da belli."

Peki sitede en çok neler satılıyor? Özellikle sanatsever bölümlerinin çok ilgi gördüğünü belirten Candemir edisyonların en çok talep gören ürünler olduğunu altını çiziyor. Onu yastıklar, kilimler, puflar ve mutfak eşyalarının takip ettiğini anlatan Candemir talebe göre farklı kategorilere de girebileceklerini söylüyor.

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr

## **Her gün iki kampanya**

Şimdiye kadar, Daver Darende, Sedef Yılmazbaşar, Işın Nur Cicereli gibi sanatçıların eserlerinin yanı sıra, artlimits'te sergilenen sanat eserleri, Metropolitan Museum of Arts ürünleri ve Habitat'in dekorasyon aksesuarları gibi ürünlere yer veren Bonvagon'da, her gün en az 2 yeni kampanya devreye giriyor ve en fazla 7 gün satışta kalıyor. Ortakların hedefi özellikle ürünlerini kitlelerle buluşturmak isteyen başarılı tasarımcılara da bu yolla imkan sağlamak.





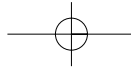
## Başarı Öyküsü

# Tanzanya'da sirkçiydi Bodrum'da **balıkçı oldu**

Yıllarca Afrika'da sirk işlettikten sonra ülkesine dönen girişimci Yavuz Cemal Ülman, Bodrum'da açtığı Arşipel adlı balık restoranıyla kısa sürede üne kavuştu. Arşipel'i İstanbul'a taşıyan Ülman'ın hedefi, Kuruçeşme'deki restoranını Rusya ve Kenya'ya da taşımak...



Yavuz Cemal Ülman



Bir girişimci düşünün. Her şeyini bu ülkede bırakıp Kenya'ya gidip sirk işletiyor, oradan Tanzanya'ya geçiyor. Yıllarca Afrika ülkelerinde o sirk senin bu sirk benim doluyor. Daha sonra doğduğu topraklara geri dönüyor ve Bodrum'da salaş denilebilecek bir balık lokantası açıyor. O balık lokantası kısa sürede öyle bir üne kavuşuyor ki iş dünyasının en tepe isimlerinin en uğrak yeri oluyor.

Bu ilginç girişimci Yavuz Cemal Ülman... Hikayesi ise şöyle başlıyor Ülman'ın:

1977 yılında İran'da Şah döneminde sirk işleten dayısının Şah'ın devrilmesiyle birlikte sirk işini Afrika'ya taşınmasıyla kendisi de Afrika'ya gitmeye karar verir. 1978 yılında Kenya'da dayısıyla birlikte sirk ve aynı zamanda lunapark kuran Yavuz Cemal Ülman, bir süre burayı işletir. Ardından nerdeyse Kuzey Afrika ülkeleri hariç Kenya, Tanzanya, Uganda başta olmak üzere 12 Afrika ülkesinde birer yıl aralıklarla sirk işletir.

Bu ülkelerin kültürünün Türk kültürüne olan yakınlığını gören ve Afrika'da yaşamaya karar veren Ülman, burada yaşamaya karar verir. 1986 yılında Tanzanya'da bir Türk restoranı açar. Bu restoran fast food tarzı geleneksel Türk yemekleri ağırlıklıdır. Dönerden kebaba kadar tüm Türk yemeklerinin bulunduğu bu restoran büyük ilgi görür. Ardından aynı konseptle başka bir restoranı da Kenya'da açar. "Açtığımız restoran o dönemin Maksim'i gibiydi. Oranın en meşhur restoranı oldu" diyor.

#### Bodrum'a Arşipel

Yaklaşık beş yıl boyunca Afrika'da restoran işleten Ülman, ardından İstanbul'a dönmeye karar verir. Ancak o dönemin şartları nedeniyle İstanbul'da bir girişim yapmaktan vazgeçer. Kış ayında Bodrum'a gittiğinde bir arkadaşının da ısrarıyla iş yapmaya karar verir. Bodrum'a yerleşir ve bir butik otel açar. Bu arada Afrika'daki tüm işlerini ise Hintli ortağına devreder. Ancak yine en iyi yaptığı işe yani restoran işine dönmek ister ve 1996 yılında Bitez'de Arşipel'i açar. Burada çok başarılı olur. Kısa zamanda yerli yabancı birçok turistin en uğrak yeri olan restoran Bodrum'un en iyi balık restoranları arasında sayılır.

2008 yılına kadar Bodrum'da devam eden Ülman, İstanbul'dan pek çok teklif alır ve Bodrum'u bırakarak Arşipel'i Galatasaray Adası'nda açar. 2010 yılında ise Kuruçeşme'de sahildeki Arşipel'i hayata geçirir. Arşipel, tamamen deniz ürünleri üzerine hizmet veren bir restoran. Balığın her çeşidinin bulunduğu, deniz ürünlerinin farklı metotlarla önünüze konduğu ve yüzde yüz balık üzerine kurulu bir restoran anlayışına sahip.



#### Dekorasyondan öte lezzet ön planda

Ülman, bu restoran için yaklaşık 500 bin dolarlık yatırım yapmış. Restoran iki katlı. Restoranın farklı yerlerinde ise Ülman'ın gemilerden topladığı çeşitli parçaları da görmek mümkün. Dekorasyonu çok fazla abartmak istemediklerini ve ona göre dekore ettiklerini belirten Ülman, "Biz burası hep varmış gibi göstermek istedik. Aksesuardan öte yemeği ön plana çıkardık" diyor.

Arşipel'in iki katlı da mutfağı var. Mutfaklı müşteriler bizzat girerek kontrol edebiliyorlar. Restoranda toplam 16 kişi çalışıyor. Ancak bu sayı sezona göre artabiliyor. Restoranın kapasitesi ise 220 kişilik.

#### Rusya ve Tanzanya'da restoran açabilir

Şu an için restoranda canlı müzik olmadığını ancak konservatuar öğrencilerinin ileride keman çello konseri vereceklerini ifade ediyor. Bodrum'a tekrar dönmeyi düşündüğünü ve bu konuda pek çok teklif aldığını ifade eden Ülman, şunları söylüyor:

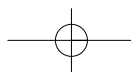
"Biz orayı bıraktığımızdan beri çok teklif alıyoruz. Uygun bir bölge olursa yine gidebiliriz. Ayrıca Afrika ve Rusya'dan da teklif aldık. Afrika'da yine eski ortaklarımızla birlikte Tanzanya'da restoran açmayı düşünüyoruz. Biz oradan gittiğimizden beri hala eski lezzeti yakalayamadıklarımızı söylüyorlar."

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## İsmi antik çağlardan geliyor

Antik çağlarda eski deniz, adalar denizi anlamına gelen ve Ege Denizi'nin de o çağlardaki adı olan Arşipel, Halıkarnas Balıkçısı'nın çok bilinen bir kitabının da adı. Ülman, mutfakın bizzat başında duruyor. Birebir yemekleri kendisi tadıyor. Ayrıca özel bir menüye sahip. Çiğ balık, çiğ karides, köpeoğlu gibi çok fazla restoranda tadamayacağınız menüsü bulunuyor. Zira Ülman'ın tam bir balık tutkunluğu var. Balığın doğru pişirme teknikleri üzerine uzun yıllar kafa yormuş. Peru, Şili gibi ülkelerin örneğin limonda pişirme tekniklerini öğrenmiş ve bu şekilde sunmaya başlamış. "Herkes balığı tezgâhtan aldığı gibi buzluğa atıyor. Ancak siz balığı 14-15 derecelerden eksi 3'lere koyduğunuzda işte o anda bakteri üretmeye başlıyor. Mis gibi balık kokusu duyduğunuzda o balığı yemeyeceksiniz. Çünkü o balık bakteri üreten balıktır" diyor.

Zira Ülman, kendi restoranını örnek gösteriyor ve "Biz balık restoranı olduğumuz halde balık kokusu alamazsınız. Çünkü biz balığı taze olarak alır, taze taze pişiririz" şeklinde açıklıyor.





## Başarı Öyküsü

# Üniversitede okurken kendi çiftliğini kurdu

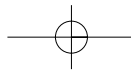
İngiltere’de üniversitede okurken Türkiye’de kırmızı et fiyatlarında yaşanan hızlı yükseliş ve sonrasında hükümetin canlı hayvan ithalatında gümrük vergisini kaldırıp, sıfır faizle kredi vermeye başlamasıyla hayvancılık alanında girişim yapmaya karar veren Emre Babayiğit, Yozgat’ta 800 baş hayvan kapasiteli bir çiftlik satın aldı. İlk 10 yılda çiftlikteki hayvan sayısını iki binin üzerine çıkarmayı hedefleyen Babayiğit, Avustralya’da da bir çiftlik kurmayı planlıyor.



Son yıllarda hayvancılığa olan ilgi ve bu yönde yapılan girişimlerin sayısında bir hayli artış var. Birçok işadama yatırım rotasını hayvancılığa çevirmiş durumda. Bunlar arasında genç girişimcilere de rastlamak mümkün. Emre Babayiğit de bu girişimcilerden biri. Ancak Babayiğit’in bir diğer özelliği ise işini üniversitede okurken kurmuş olması. Zira Babayiğit bu yö-

nüyle Global Students Entrepreneur Awards (GSEA) tarafından tüm dünyadaki üniversiteler arasında girişimciliği teşvik etmek amacıyla, Biz Consulting tarafından Turkcell’in ana sponsorluğunda Türkiye’de ilk kez gerçekleştirilen ‘Global Üniversiteli Girişimci Yarışması’nda da ‘Geleceği Gören Girişimci’ ödülünü de kazandı.





### Babayiğit'in hikâyesi ise şöyle:

Yozgat doğumlu Emre Babayiğit, 2006 yılında Mustafa Kemal Meslek Yüksek Okulu Bilgisayar Programlama Bölümü'nde ön-lisans eğitimine başlar ama babasının sağlık problemleri nedeniyle eğitime ara verir ve aile şirketini yönetir. Babasının sağlığına kavuşması sonrasında Londra'ya giderek dil eğitimi alır ve ardından 2010-2011 eğitim öğretim yılında Greenwich Üniversitesi, West London College kampüsünde Bilgisayar Bilimleri okumaya başlar.

Babayiğit, hem yurt içi, hem de global iş dünyasıyla hep yakından ilgilenir. 2010 yılı ikinci çeyreğinden itibaren kırmızı et fiyatlarında hızlı bir yükseliş olduğu yönünde haberler çıkmaya başlar ve Babayiğit, büyükbaş hayvan sayısında ülke genelinde yüksek derecede bir azalış olduğunu görür. Bu dönem içerisinde hükümet canlı hayvan ithalatında gümrük vergisini kaldırıp, uzun vadeli ödeme seçenekleriyle sıfır faizli kredi vermeye başlayınca Babayiğit, girişim yapmaya karar verir.

### 800 baş kapasiteli

Devletin verdiği kredi prosedürü ve şartlarını araştıran Babayiğit, bu işin büyük bir sermaye ve düzenli bir çiftlik gerektirdiğini görür. Uruguay, Macaristan ve Avustralya'dan bir kaç şirketle görüşür. Kafasındaki projeyi babasına açan Babayiğit, bu projeyi çok inandırıcı bulmayan babasını ikna etmeye çalışır ve sonunda bunu başarır. Yozgat'ta 800 baş hayvan kapasiteli bir çiftlik satın alan Babayiğit, Avustralya'dan da hayvan ithalatı yapar.

Şu an 500 hayvanın 480'inin gebe olduğunu söyleyen Babayiğit, bu yılın nisan ayında başlayıp üç ay sürecek doğum sürecini beklediklerini ifade ediyor. Babayiğit, şöyle devam ediyor:

“Damızlık hayvanlar beraberinde getirdiğimiz 60 kadar erkek kurbanlık hayvanın satışlarını gerçekleştiriyoruz. Önümüzde ciddi bir engel görünmüyor şu anda, aksine doların yükselmesi, yurt dışından ithal hayvan getirilmesini büyük riske attı. Dolayısıyla et fiyatlarında ani veya derin bir düşüş olacağına ihtimal vermiyorum. Ülkemizde hayvancılığın gelişmesi için eğitilmiş gençlerin



bu işin içinde olması önemli. Bu yüzden gençlerin besicilikten ziyade damızlık ve süt hayvancılığına girmeleri, uzun vadede ülkemiz ve kendileri açısından daha karlı olacak.”

### İngiltere'den Afrika'ya traktör ihracatı

Babayiğit hala İngiltere'de eğitimine devam ediyor. Üniversite okurken kendi işini kurmanın artılarının çok fazla olduğunu söyleyen Babayiğit, şöyle devam ediyor:

“Üniversitede okurken iş kurmanın artıları, özgüven vermesi, maddi açıdan rahat olmak, para kazanma duygusunu tatmak, bununla beraber paranın kıymetini de daha fazla bilmek, iş hayatına da diğer arkadaşlarımdan bir adım önde başlamak diyebilirim. En büyük artılarından birisi de hem kendi arkadaşlarımdan hem de profesyonel dünyadan daha başka iş fikirleri ve olanaklar anlamında destek almak. Mesela benim çevremdekiler, girişimcilik ruhumu ve başarıma azmimi bildikleri için sürekli değişik projeler ile ortaklık teklifi yapabiliyorlar ya da değişik iş fikirleri için yardım talep edebiliyorlar. Hatta şu günlerde 2 Afrikalı arkadaşımın ortak olarak iki farklı işin fizibilite çalışmalarını üzerindeyiz. İngiltere'den Afrika'ya traktör ticareti üzerine bir iş bu, ilk denememizi yaptık ve başarılı olduk bile.”

### Avustralya'ya çiftlik kuracak

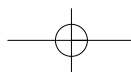
Doğacak il buzağuları için çiftlik kurmaya hazırlanan işadamlarından büyük talep olduğunu belirten babayiğit, geleceğe yönelik olarak ise hedeflerini şöyle anlatıyor: “İlk 10 yılda çiftliğimizdeki hayvan sayısını iki binin üzerine, kar oranlarımızı yüzde 40'lara yükseltmek ve yatırımlarımızı büyütürken ülkemize hizmet vermek en büyük hedefimiz. Büyük şirketleri müşteri portföyümüze katarak ülke çapında güvenilir bir tedarikçi olmayı planlıyoruz. İş hacmini büyütürken maliyetleri düşürmek ve karlılığı artırmak amacıyla dünyanın et pazarında önemli rol oynayan ülkelerden Avustralya'da, yurt içindeki işimizi desteleyecek bir çiftlik kurmak da hedeflerimiz arasında.”

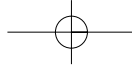
Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## Her gün iki kampanya

Emre Babayiğit, başarılı olmasının sırrının fark yaratmasından kaynaklandığını söylüyor. Babayiğit, işinde nasıl fark yarattığını ise şöyle anlatıyor:

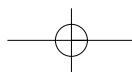
“İlk olarak, devlet tarafından sunulmuş olan sıfır faizli kredi ve gümrük vergilerinin kaldırılması avantajını kullanabilen iş adamları arasında oldum. Bu işe girenler arasında da damızlık segmentini seçerek karlı ve uzun vadeli bir işe girdim. Çünkü damızlık segmenti, diğer segmentler olan besi hayvancılığı ve süt hayvancılığına kıyasla daha zahmetsizdir. Besi hayvancılığı dediğimiz, hayvanın yaklaşık 1 yaşındayken alınıp, maksimum 1 yıl, hayvan et tutana kadar, ağır besi maddeleri ile yoğun tempoda beslenmesidir. Benim sistemim ise kendi üretimimi dışarı bağı kalmadan, kendim yapabileceğim bir döngü içerisinde. Çiftliği İç Anadolu Bölgesinde kurarak, hem besi maddesi maliyetlerinin düşük olması hem de lojistik anlamda daha ekonomik olmasının avantajlarını iş hacmimize yansıttım. Yarattığım diğer bir fark olarak, dünyanın dört bir yanındaki ihracatçı firmalarla arada komisyoncu olmadan kendi yaptığım araştırma ve görüşmeler doğrultusunda, sektörümdeki diğer şirketlere göre hayvanları yüzde 10 daha ucuza mal ettim.”

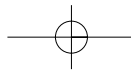




Gıda

# “Çayınızı tazeleyelim” sloganıyla 50 milyon TL ciroya koşuyor





**27 yıllık bir marka olmasına rağmen Murpa Çay'ı pek çoğumuz bu yıl duyduk. Yıl içinde el değiştiren ve Utmina çatısı altına giren Murpa Çay için Nisan ayında hummalı bir çalışma başlatıldı. Ürün gamı genişletilen marka için yoğun bir pazarlama ve iletişim çalışması yapıldı. Ve ayda 30 bin TL ciro yapan şirket, 3 milyon TL ciro yapar hale geldi. Murpa Çay'ın 2012'de cirosunun 50 milyon TL'ye ulaşması hedefleniyor.**

Türkiye'de 200'ün üzerinde çay markası olduğu biliniyor. Ama hala pazarın en büyük oyuncusu Çaykur. Bu alana giren büyük ölçekli şirketler olmasına rağmen yüzde 6'nın üzerinde pazar payı alan şirket sayısı bir elin parmaklarını geçmiyor. Ancak son dönemde bir şirket var ki, bu alanda var olan büyük oyuncuların dahi pazardan küçük bir pay almasını cesaret kırıcı değil, teşvik edici görmüş. "Çayınızı tazeleyin" sloganı ve kum sanatçısının çayla yaptığı gösterinin yer aldığı reklamlarıyla dikkati çeken Murpa Çay'dan bahsediyoruz.

Aslında Murpa çok eski bir çay markası. 1985'ten beri var olan marka Rizeli Muratoğlu Ailesi tarafından yönetilmiş 2010 yılı sonuna kadar. Bergamot aromalı çay üretimiyle hayatını sürdüren şirket yıl sonunda Rizeli Atay Ailesi'yle ortaklık kuruyor. 2011 Nisan ayında Atay Ailesi şirketin tamamını alıyor ve şirketin ürün gamını genişletip yoğun bir pazarlama ve iletişim çalışması başlatılıyor. 30 bin TL aylık ciro yapan bir şirket iken bu çalışmaların ardından ayda 3 milyon TL ciroya ulaşan bir marka haline gelen Murpa Çay 2012 yılını 50 milyon TL ciro ile kapatmayı planlıyor. Markayı bünyesinde bulunduran Utmina şirketinin yıl içinde şeker ve çayda bir marka daha yaratma planı söz konusu.

#### Önce dağıtım ağı kuruldu

Utmina, 2010 senesinde kurulan ve o günden beri aktif olarak hizmet veren bir pazarlama ve satış şirketi. Şirketin Genel Müdürü FMGC sektöründe pek çok markada yöneticilik yapan Yaşar Girit. Aslında şirketin hedefi yerli ve yabancı markaların Türkiye'deki pazarlamasını yapmak. İlk önce kendi ürünleri olan Murpa Çay'ı ulusal bir marka haline getirmek için kolları sıvadıklarını söyleyen Girit, öncelikle ürün skalasını geliştirerek işe başladıklarını belirtiyor. Doğu Çay'daki yöneticilik deneyimiyle hareket ettiğini söyleyen Girit bergamot aromalı çeşide Rize, tiryaki, harman ve filiz olmak üzere dört çeşit ürün ekleyerek çalışmalara başladıklarını söylüyor. Ambalaj ve paketleme alanına da yatırım yaptıklarını ifade eden Girit bir taraftan da yurtdışındaki distribütör ağının kurulumuyla ilgili uğraş verdiklerini anlatıyor. 40 ilde distribütörlük kurduklarını söyleyen Girit ardından ulusal zincir mağazalarla görüşmelere başladıklarını ifade ediyor. Daha önce sadece Migros'ta Murpa Çay'ın satıldığını belirten Girit şu anda

Kiler, Metro, Real, Dia gibi ulusal zincir mağazaların yüzde 75-80'nin de yer aldıklarının üzerinde duruyor.

#### "Pazarda yer edinmek zor değil"

Reklamların yayına girmesinin ardından markayı Türk halkının duyduğunu ve marka bilinirliğinin sürekli arttığını belirten Girit konuşmasını şöyle sürdürüyor:

"Çay pazarı son birkaç yıldan beri sürekli artarak büyüme devam etmektedir. Çay pazarının toplam pazar paylarına baktığınızda yüzde 70'in üzerinde payın 3 ana oyuncuda olduğunu görebilirsiniz. Bu çerçevede kaliteli ürün, doğru ambalaj, doğru strateji, iyi bir pazarlama ekibiyle bu pazarda yer edinebilmenin zor olmadığını hatta bunun bir dezavantaj değil aksine çok büyük bir avantaj olduğu görüşünü savunuyorum. Bundan aldığımız güç ve inançla sloganımızda da söylediğimiz gibi herkese 'Çayınızı Tazeleyelim' diyoruz."

#### Kapasitesini 5 kat artıracak

Şirket şu an müşterilerine Dudullu İmes'te kurulu tesisleriyle hizmet veriyor. Ancak pazarlama ve iletişim çalışmaları sonucunda talep artınca şirket yönetimi yeni bir üretim tesisine daha yatırım yapmaya karar vermiş. Gebze'de 4 bin metrekarelik bir alanda yeni bir paketleme tesisi yatırımına başlanmış. Bu tesisin Şubat ayında faaliyete geçeceğini söyleyen Girit genel müdürlüğünde bu binaya taşınacağını anlatıyor. Yurtdışından getirilen paketleme makineleri sayesinde çay paketleme kapasitesini mevcut durumun 5 katına çıkarmayı hedeflediklerini söyleyen Girit, 2012 yılındaki ciroya da bu kapasite artışının etki edeceğini söylüyor. Bugüne kadar markaya yapılan yatırımın 10 milyon TL'yi geçtiğini anlatan Girit, bu bütçenin yarısından fazlasının ise pazarlama iletişimi için ayrıldığını belirtiyor.

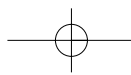
Girit 2012'ye ilişkin diğer hedeflerini ise şöyle anlatıyor:

"Yurt içinde 40 ilde var olan distribütör yapımızı 80'e çıkarmayı hedefliyoruz. Bununla birlikte çayda ikinci bir marka yaratma planımız var. Daha uygun fiyatlı çayı bu marka altında sunacağız. Yakın zamanda şeker markamızı da oluşturma niyetimiz söz konusu."

Fatoş Bozkuş fbozkus@ekonomist.com.tr

## Markalaşma sürecindeki şirketlere ışık olacak

Utmina'nın asıl hedefi kendi sahip oldukları üretim ve markalar dışında Anadolu'daki sanayicilerle birlikte marka yaratmak ve onların pazarlamasını yapmak. Yaşar Girit Anadolu'da pek çok gıda ürünü üreten ancak markalaşamayan sanayicilerin olduğunu söylüyor. Bu sanayicilerin marka yaratma ve pazarlama konusunda zayıf olduğunun altını çizen Girit bu şirketlerle çalışmak istediklerini belirtiyor. Eczacıbaşı, Ülker, Koç gibi büyük grupların pazarlama şirketlerinin verdiği hizmet dışında sanayicilere marka ve kurumsal kimlik yaratma, ambalaj tasarımı, distribütörlük yapısı oluşturulması, pazarlama iletişimi konularında da destek vermeyi planladıklarını anlatan Girit bu şirketlerin markalaşma sürecine ışık tutmak istediklerini belirtiyor.





# Monaco'ya giden Türkler ondan soruluyor

Vatikan'dan sonra dünyanın ikinci en küçük devleti ve Monte Carlo semtindeki gösterişli kumarhaneleri ile ünlü Monaco, her ulustan insanın yanı sıra Türkiye'den gelen turistleri de ağırlıyor. Üç yıl önce Monaco turizminin simgesi SBM şirketinin Türkiye temsilciliğini yürütmeye başlayan Hülya Biren, bu konudaki en otorite kişi. Biren, Türkler'in 400 olan geceleme sayısını üç yılda bin 500'e çıkarmayı başarmış.



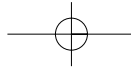
Dünyada turizmin kalbinin yılın her ayında attığı merkezleri hepimiz biliyoruz. Paris, New York, Londra, Roma gibi başkentler, turların da en uğrak şehirleri. Fakat dünya jet sosyetesinin de mutlaka her yıl gittiği belli başlı merkezler var. Bu merkezlerin ilk sıralarında yer alan Monaco, kumarhaneleri, lüks otelleri, lüks restoran ve barları ve Akdeniz kıyısında yer almasıyla ünlü. Monaco'ya her yıl Ruslar başta olmak üzere, İtalyanlar, İngilizler, Fransızlar, ABD'liler ve diğer ülkelerden çok sayıda turist geliyor.

Son yıllarda ise Türkler'in de yakın markajına girdi Monaco. Monaco'nun en önemli ve en büyük şirketi La Société des Bains de Mer'in Türkiye temsilciliğini yürüten Hülya Biren, üç

yıldır Türkler'i Monaco'da ağırlamak için çalışıyor. 3 yıl önce-sine göre Türkler'in Monaco'daki 400 geceleme sayısını 1500'e çıkaran Biren, "Türkler'in Monaco ilgisi artıyor. Burada çeşitli alternatifler var. Kimileri kumar oynuyor, kimileri restoranlarını, tarihi mekanlarını beğeniyor. Monaco'ya giden Türk sayısı hızla artıyor" diyor.

#### Monaco'yu tercih etmek

Monaco, ışıltılı bir şehir. Her yıl milyonlarca turisti ağırlıyor. Kumarhaneleriyle meşhur. Ve yılın 300 günü güneşli. Monaco turizmi deyince de buranın simgesi La Société des Bains de Mer (SBM) şirketinden bahsetmek gerekiyor. SBM, Mona-



co'da 3'üncü Charles tarafından 1863 yılında kurulmuş bir şirket. İlk inşa ettikleri bina Monaco'nun efsanevi "casino" binası. 1864'te de Hotel de Paris'i inşa ediyor şirket. Bugün itibarıyla SBM'in yüzde 69'u Monaco Prenslüğü'ne ait. Yüzde 31'i ise Paris Borsası'nda halka açık. Monaco, 2.2 kilometrekarelik alanıyla dünyanın en küçük ülkelerinden biri. Dünyada toplam 8 bin 200 Monaco vatandaşı yaşıyor. Monaco'da 93'ten fazla ülkeden, 33 bin kişi yaşam sürüyor.

Dağlık bir alanda kurulu olması sebebiyle Monaco'da yürüyerek gezmeyi kolaylaştırmak amacıyla toplam 122 halka açık asansör hizmet veriyor. Monaco'yu dünyaca ünlü sanatçı, iş adamları, sosyetenin tercih etmesinin en büyük nedenleri verdiği servisin kalitesi ve çeşitliliği ve tabii ki güvenliğe verdiği hassasiyet ve önem. Ülkenin her yeri kameralarla kontrol ediliyor ve her yerde resmi ve sivil polis görevlileri çalışıyor. Dünyaca ünlü starların Monaco'yu tercih etmelerindeki en önemli nedenlerden biri ise, kendi özel hayatlarına gösterilen saygı. Hiç kimse onları bakışları ya da yanlarına gidip bir şey sorarak rahatsız etmiyor. SBM aynı zamanda Monaco toprağının yüzde 30'unun sahibi.

#### Milyonlarca Euro'luk yatırım

Monaco son yıllarda sanata ve kültüre yaptığı milyonlarca Euro'luk yatırımlarla, sanat ve kültürün de merkezi olma konusunda oldukça iddialı. Grimaldi Forum Kongre ve Sergi Sarayı deniz seviyesinde 7 kat inilip yapılmış, 10'dan fazla sergi ve kongre salonuyla Avrupa'nın sanat merkezi olma yolunda. SBM, sahip olduğu Hotel de Paris, Hermitage, Monte Carlo Bay ve Monte Carlo Beach Club Hotel otelleriyle binden fazla yatakla hizmet veriyor. Dünyaca ünlü gece kulübü Jimmy'z ve balo/konser salonu Sporting Monte Carlo da SBM'in portföyü arasında yer alıyor. Hotel de Paris'de yer alan Michelin 3 yıldızlı Alain Ducasse'in mutfağı olmak üzere, 3 tane Michelin yıldızlı restoranın yanı sıra toplamda 33 restoranın da sahibi.

Monte Carlo Tennis Club, Mont Agel Golf Club, dünyaca ünlü gece kulübü Jimmy'z, Buddhabar, Cabaret (Crazy Horse gibi), balo ve konser salonu Sporting Club ve 5 casino da SBM'in. Hülya Biren, 2009 yılı başlarından itibaren SBM'in hedefinin Monaco ve Türkiye arasında turizm, sanat, kültür ve spor konularında organizasyonlar düzenlemek olduğunu söylüyor. Biren, "İlk organizasyonumuzu 25-28 Haziran 2009 tarihleri arasında İstanbul Golf Kulübü ve Monte Carlo Golf Kulübü arasında "friendly tournament" olarak gerçekleştirdik. Monte Carlo Jimmy'z tarihinde ilk kez "World Tour" adı altında ilk aktivitelerini karşılıklı olarak Club 29 ve Reina ile gerçekleştirdi.

#### Masal prensesi İstanbul'a gelecek

Bu aktivitelerin yanı sıra, kongre, konferans, bayi toplantıları, sergiler ve konserler, spor karşılaşmaları ve sosyal sorumluluk projelerine destek organizasyonları, projelerden bazıları. Bir büyük hedefimiz de tek bir sponsorla Prens Grace Kelly Sergisi'ni Türkiye'ye getirmek" diyor. Sergi şu anda Kanada'nın Toronto kentinde bulunuyor. Bugüne kadar, Monaco, Paris, Moskova, Roma, Sao Paolo, Toronto'da sergilenmiş. Önümüz-

## Kriz formülü online kumar

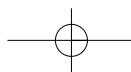
Monaco'ya giden Türkler, kumarhane, eğlence merkezleri, su sporları gibi aktivitelerle ilgileniyor. Biren, 2011'de 2 bin kişiyi Monaco'da ağırladıklarını söylüyor. Yeni jenerasyonun özellikle Monaco'yu tanımadığını, artık bu grubun da yavaş yavaş burayı tanıdığını belirten Biren, "Ben Londra, Paris, New York gibi büyük şehirlerin turistini buraya çektim" diyor. Monaco'ya THY'nin haftanın üç günü, günde 2 uçuşu var. Biren, misafirlerine uygun fiyatlı paketler sunduklarını söylüyor. Monaco, farklı yıldızlı oteller cenneti. Her bütçeye uygun otel bulmanın mümkün olduğunu ekliyor Biren. SBM'in 20 yıllık çalışanı SBM Hotels, Spas Restaurants Genel Müdürü Christine Salti de geçen günlerde İstanbul'daydı. Bir araya geldiğimiz Salti, İstanbul'dan çok etkilenmiş. Daha fazla Türk misafirin Monaco'ya gelmesini istiyor. Salti, kriz döneminde Monaco'nun da etkilendiğini anlatıyor. Ancak bu dönemde yenileme çalışmaları yaptıklarını söyleyen Salti şöyle devam ediyor: "Biz yenilenmesi gereken otellerimizi, mekanlarımızı yenilemekle meşgulüz. Bir de online gaming diye bir site kurduk. 600 civarında insan çalışıyor. Bu çok yeni bir şey, internette kumar oynama imkanı veriyor insanlara."

deki aylarda Sidney'e gidecek. Biren, "Bizim hedefimiz bu masal prensesini İstanbul'da hayranlarıyla buluşturmak" diyor.

#### Monaco etkinlikleri

Monaco'da Rose Ball (Gül Balosu), Red Cross Ball (Kızılhaç Balosu), Formula 1, Monte Carlo Rolex Tennis Masters, golf turnuvaları, yaz konserleri, düğün organizasyonları, Jazz Festivali gibi belli başlı aktiviteler gerçekleştiriliyor. Biren, İstanbul ile Monte Carlo arasında karşılıklı VIP organizasyonlarını 2009 yılından beri düzenlediklerini söylüyor. Biren'in SBM'in Türkiye temsilciliği bahsettiğimiz gibi 3 yıl önce başlamış. Sık sık Monaco'ya giden Biren, oradaki arkadaşları aracılığıyla SBM ile tanışmış. İlk zamanlarda SBM, Türkiye'nin kendileri için majör bir pazar olmadığını, Türkiye ile ilgili geceleme konusunda çok büyük hedefleri olmadığını söylemiş. Biren, o gün hedefinin büyük olduğunu SBM'e şöyle ifade etmiş: "Türkiye tamamen Doğu ve Batı'nın sentezi ile yaşayan bir ülke" dedim onlara. 'Fikriniz değişecek' dedim. 3 yıl sonra yılda 400 yataktan bin 400 yatağa çıktık. Türkler'i o kadar iyi anlattım ki tamamen VIP servis görüyoruz. Türkler'in ne kadar özel pozitif yönleri olduğunu öğrendiler." Biren, Türkiye'de şirketin temsilciliğini yürütüyor. Direkt pazarlama yapıyor, basın ayağını kullanıyor, satış yapıyor ve Monaco'ya giden Türk misafirleriyle de ilgileniyor. Geniş bir çevre sahibi olduğunu ve bunu da işinde çok iyi kullandığını söyleyen Biren, "Monaco'yu Türkler'e daha fazla tanıtmak istiyoruz" diyor.

Özge Yavuz oyavuz@ekonomist.com.tr





# Ras Al Khaimah, Türk KOBİ'lerini bekliyor



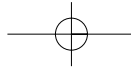
Şeyh Faisal Bin Sagr Quassimi

Gülay Avcı

Türk şirketlerinin yoğun ilgisi nedeniyle Aralık 2007'de Türkiye'de bir temsilcilik açan Ras Al Khaimah Serbest Ticaret Bölgesi'ne, (RAK STB), toplam 260'dan fazla Türk şirketi yatırım yaptı. Vergi muafiyeti, sanal ofis imkanı, devlet teşvikleri gibi avantajlarla bölge, KOBİ'ler için de yatırım imkanı sunuyor.







**T**ürk şirketlerinin yoğun ilgisi nedeniyle Aralık 2007'de Türkiye'de bir temsilcilik açan Ras Al Khaimah Serbest Ticaret Bölgesi'ne, (RAK STB), toplam 260'dan fazla Türk şirketi yatırım yaptı. Kuruluşunun 11'inci yılını kutlayan RAK'daki Türk şirketler en çok, gıda, inşaat malzemeleri, makina teçhizat, hammadde, kimyasal madde, tekstil sektörlerinde faaliyet gösteriyor.

Dubai ve Abu Dabi, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki yedi Emirlikten en çok tanınanı. Ras Al Khaimah (RAK) Emirliği Dubai'ye sadece 70 kilometre mesafede yer alıyor. Emirates Karayoluyla önce Dubai oradan da Abu Dabi'ye kolay bir ulaşımla bağlanıyor. RAK Emirliği işçilik, kira ve vergi avantajlarıyla hem Türkiye'den hem de diğer ülkelerden firmalar için önemli bir alternatif oluşturuyor.

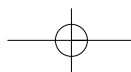
Geçen yılın aynı zamanlarına oranla yüzde 30'luk bir büyümeyle 2011 yılının ilk yarısında 1068 uluslararası yeni şirket serbest bölgeye kaydoldu. Şu anda RAK Serbest Ticaret Bölgesi'ne kayıtlı 5 bini aşkın uluslararası şirket, yoğun olarak Hindistan, İngiltere, Mısır, Pakistan, Almanya, Fransa, Kanada ve Türkiye'den geliyor.

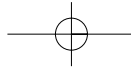
#### **Yüzde 50 teşvik**

Yabancı yatırımcılar açısından bölgenin en büyük önemi stratejik ve coğrafi konumundan kaynaklanıyor. Özellikle Hindistan yarımadasına, Uzak Doğu'ya ve Doğu Afrika'ya ulaşmak isteyen Türk yatırımcılar için Ras Al Khaimah bir dağıtım merkezi olarak kullanılıyor. Körfez'deki diğer serbest bölgelerle kıyaslandığında çok daha düşük maliyetlerle kiralanabilen depolar sayesinde Türk

## **Ticaretin yüzde 30'u serbest bölgelerden**

**1**971 yılında İngilizlerin Basra Körfezi'nden çekilmesi üzerine, Emirlikler 'Birleşik Arap Emirlikleri' adı altında bir federasyon oluşturarak 2 Aralık 1971 yılında İngiltere'den bağımsızlığını ilan edildi. Ülke Yedi Emirliğin yöneticilerinden oluşan bir yüksek konsey ile yönetiliyor. Başkenti Abu Dabi. Devlet Başkanı ve Başbakan her 5 yılda bir seçiliyor. BAE, 1980 yılından beri Körfez İş Konseyi, 1995'ten beri de Dünya Ticaret Örgütü üyesi. Geçmiş 5 yıl içinde yüzde 6.3'lük bir artışla nüfusu en hızlı artan ülkeleri arasında yer alıyor. Buna rağmen yaklaşık 49 bin dolarlık kişi başı GSYİH ile dünyanın en zengin ülkeleri arasında. BAE, dünyanın 6'ncı en büyük petrol rezervlerine ve 5'inci en büyük doğal gaz rezervlerine sahip. Abu Dabi emirliği petrol rezervlerinin yüzde 90'ına ve doğal gaz rezervlerinin de yüzde 92'sine sahip. GSYİH'nın yüzde 60'dan fazlası petrol dışı ürünlerden elde ediliyor. BAE'nin toplam ticaretinin yaklaşık yüzde 30'u serbest bölgelerde gerçekleştiriliyor. Hindistan, Çin, ABD, Almanya, Japonya, Birleşik Krallık, İtalya, Güney Kore, Sudi Arabistan ve İsviçre BA'Enin en önemli ticari partnerleri.





# Yurtdışı Girişim

## Bölgenin sunduğu fırsatlar

- Yüzde 100 mülkiyet hakkı
- Tüm ithalat ve ihracat vergilerinden yüzde 100 muafiyet
- Ticari vergi ve rüsumdan yüzde 100 muafiyet
- Türkiye temsilciliği üzerinden hızlı ve basit şirket kurulumu imkanı
- Dünyanın en büyük üçüncü re-export pazarında ürünlerin BAE limanlarına uğramasına gerek olmadan ticaret yaparak vergisiz kazanç imkanı
- Sermaye, kâr gibi kazançların tamamen transfer edilebilmesi
- İşgücü istihdamında yardım
- İş türüne göre farklı tipte lisanslar
- Zengin enerji kaynakları
- Şeffaf kanun ve yönetmelikler
- 10 günde şirket kurma imkanı, basit ve hızlı başvuru prosedürleri
- Türkçe bilgi alınabilecek şirket yetkilileri
- Kolay uluslararası erişim ve jeo-politik konum
- Dubai ve Abu Dabi'deki promosyon merkezleri

İşadamları buradaki şirketlerini geliştirmekte olan pazarlara anında mal tedarik etmek için kullanıyor. Böylelikle hem zamandan hem de navlundan doğan masraflardan tasarruf ediyorlar. Hızlı tedarik imkanı bölgedeki Türk şirketler için rakiplerine oranla önemli bir üstünlük sağlıyor. Bu sayede Türk şirketlerinin uzun vadede ticarette daha çok söz sahibi oluyorlar. Buna ek olarak dağıtım yapılan ürünler Türk menşeli ise aynı zamanda depo ve tanıtım kiralarında yüzde 50 oranında devlet teşviklerinden de faydalanabiliyorlar.

### Sıfır vergi

Dünya transit ticaretinin merkezi haline gelen Birleşik Arap Emirlikleri'nin gözde olmasının sırrı, vergi uygulamasında yatıyor. Türkiye'de yüzde 18 KDV, kurumlar vergisi ve buna bağlı gelir vergisi yüküyle karşılaşan şirketler verginin sıfır olduğu alternatifleri tercih ediyorlar. BAE'nin önde gelen serbest bölgelerinden biri olan ve ticaretin yüzde 35'ini gerçekleştiren RAK'ın en önemli avantajları arasında firmaların isteğine göre uygun depoların tanzim edilebilmesi, lokasyon olarak Dubai'ye çok yakın olması, geliştirmekte olan limanlarının (RAK, Saqr ve Al Jazeera limanları gibi) bulunması, işçilik maliyetlerinin yarı yarıya daha ucuz olması, üretim, ticaret ve danışmanlık lisansı gibi farklı türde lisansların müşterilerin ihtiyacına göre verilmesi, şirket kurulum prosedürlerinin ve maliyetlerinin de yüzde 50 daha avantajlı olması.

Ayrıca serbest bölgede şirket kuranlar ülke genelindeki kefil bulma zorunluluğundan da muaf tutuluyor. Birleşik Arap Emirlikleri'nde serbest bölgede yatırım yapan firmalara verilen yüzde 100 mülkiyet hakkı ve vergi muafiyeti gibi insiyatifler, devlet tarafından bundan sonraki 50 sene boyunca garanti altına alındı.

### “Türkiye stratejik pazar”

RAK STB'nin maliyet verimliliği, katma değer servisler ve komşu bölgelerle iş yapma kolaylığı sağlaması açısından birçok bölgeden ayrıldığına dikkat çeken RAK Serbest Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Şeyh Faisal Bin Saqr Quassimi, RAK STB'de bulunan dünya çapında tesisleri ve hizmetleri Türk medyasına sunmaktan çok mutluyuz. Türkiye bizim için stratejik bir pazar ve daha da geliştirmek için istekliyiz” diyor.

Birleşik Arap Emirlikleri ile Türkiye'nin her zaman yakın ve güçlü ticaret ilişkilerine sahip olduğunu ifade eden Şeyh Faisal Bin Saqr Quassimi, Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli girişimcileri çekmek, hızlı ve kolay bir şekilde iş kurmak için yardım etme konusunda istekli olduklarını belirterek “Küçük ve orta ölçekli yatırımcıların RAK STB'de yer almalarına ve Orta Doğu'daki varlıklarının artmasına yardım etmekle sorumlu iş merkezi olarak konumlanmamızı güçlendirmek adına bu misyon harika bir fırsat. Yatırımcılarımıza birlikte serbest ticaret ve yatırımcılığı desteklemenin ilkelerinde yatan serbest bölge stratejisini yerine getiriyoruz” şeklinde konuşuyor.

### Yatırım için uygun ortam

Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) dünyada 230 milyar dolar ihracatla 21'inci, 176 milyar dolar ithalatla da 25'inci ekonomi konumunda olduğunu vurgulayan Şeyh Faisal Bin Saqr Quassimi “BAE'de bugüne kadar Türk firmaları 6.2 milyar dolar taahhüt hizmeti üstlendiler ve bunun 4.2 milyar doları devam eden projelerden oluşuyor” diyor.

RAK Serbest Ticaret Bölgesi'nin özellikle Türk işadamlarına önemli ticari fırsatlar yarattığını söyleyen Quassimi, şöyle devam ediyor:

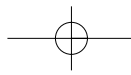
“Serbest bölgemizde ticaretin ve endüstrinin gelişmesi için elimizden gelen çabayı gösteriyoruz. Alt yapıyı ve tesislerimizi sürekli geliştirerek farklı sektörlerin bölgeye gelerek yatırım yapmaları için uygun bir ortam yaratıyoruz. En son kayıtlarla RAK Serbest Ticaret Bölgesi Orta Doğu'nun en büyük serbest bölgelerinden biri haline geldi. Son derece zorlu bir ekonomik ortamda elde edilen büyüme ve karlılıktaki artış RAK STB'nin dünya standartlarında sunduğu kaliteli tesis ve hizmetlerin bir yansıması.”

### Ortak ofis seçeneği

RAK Serbest Ticaret Bölgesi'nin Türkiye İrtibat Bürosu Yöneticisi Gülay Avcı ise firmaların genellikle re-export amaçlı ticaret için serbest bölgelere geldiğini belirterek, özellikle ortak ofisli düşük maliyetli şirket kurulumlarını tercih eden şirketlerin RAK STB'yi kullanarak ithalat ve ihracat yapabildiklerine dikkat çekiyor. Özellikle KOBİ'ler için başlangıçta yüksek maliyetlere katlanmadan bölge pazarını test edebilecekleri ve zaman içinde deneyim kazandıkça yatırımlarını büyütebilecekleri bir ortam sağladıklarını ifade eden Avcı, şunları söylüyor:

“Çoğu zaman profesyonel personel sorunu yaşayan KOBİ'lere yeri geldiğinde BAE'de banka hesabı açılması konusunda rehberlik ve tercüme hizmetleri sunduğumuz bile oluyor. Bu da bize müşteri memnuniyeti olarak geri dönüyor.”

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr





## R e s t o r a n

# Develi, İstanbul'un gelişen bölgelerinde büyüyecek



Ali Develi

Arif Develi

Nuri Develi

İstanbul'un hatta Türkiye'nin önemli restoranlarından biri olan Gaziantep mutfağının tadlarını sunan Develi, 100'üncü yaşını kutluyor. 1912 yılında Antep'te 30 metrekaarelik bir dükkan ve üç çalışanla yola çıkan Develi'nin başında bu gün üçüncü kuşak temsilcisi Develi Yönetim Kurulu Başkanı Arif Develi var. Develi mirasını taşıyan oğulları Ali Develi ve Nuri Develi de aile geleneğini devam ettiriyor ve restoranlarda aktif olarak rol alıyor.

Bu gün gelinen noktada 30 milyon doları bulan yatırımla 7 şubeli, 18 bin metrekaare alanda 800 kişiyi istihdam ediyor. Yıllık 35-40 milyon lira arası bir ciroya ulaşmış durumda. Develi Restoran'ın en ünlü noktası İstanbul'daki ilk yeri olan Samatya Develi. Baba Arif Develi de ağırlıklı olarak bu restoran da bulunuyor.

## 1997'de büyümeye başladı

1997 yılından itibaren şubelerini açmaya başlayan Develi; Kalamış, Etiler, Ataşehir, Eminönü ve şubelerini hizmete açtı. Bunun yanında balık restoran Kalamış Marina'da Develi Marin ve Eminönü'de Develi Baklava restoranları var. Son olarak ise 4,5 milyon dolarlık bir yatırımla Develi Florya 2011 içinde açıldı.

Dedelerinden aldıkları kaliteli hizmet anlayışı, dürüstlük ve disiplinin en değerli hazineleri olduğunu söyleyen Arif Develi, "Bu değerleri bugüne, büyük bir sorumluluk duygusu ile taşıdık, bizden sonra gelecek kuşaklar da aynı düsturla yoluna devam edecek ve Develi olarak kalitemizle var olacağız" diyor.

## Yeni şubeler gelecek

İstanbul'da yedi şubelerinde yılda 850 bin kişiye hizmet verdiklerini kaydeden dördüncü kuşak temsilcilerinden Nuri Develi, yine yıllık 35 milyon ile 40 milyon TL'lik ciroya ulaştıklarını kaydediyor. İstanbul'da büyüme yönünde eğilimlerinin devam ettiğini anlatan Nuri Develi şunları söylüyor:

1912 yılında kurulan ve bu yıl 100'üncü yaşını kutlayan Develi Restoran, 7 şubesinde yılda 850 bin müşteriye hizmet veriyor. Yılda 35-40 milyon TL ciroya sahip. Develi'nin başında üçüncü kuşak temsilcisi Arif Develi ile dördüncü kuşak temsilcileri Ali ve Nuri Develi var. Develi, bundan sonraki süreçte İstanbul'un gelişen bölgelerinde büyümesini sürdürecektir.

"Önümüzdeki dönemlerde yine İstanbul'da 1 veya 2 şube daha açmayı planlıyoruz. Şubenin büyüklüğüne göre 10 milyon dolara kadar bir yatırım sözkonusu olacak. İstanbul'un gelişen bölgeleri mercek altında. Kurtköy, Çekmeköy, Taşdelen, Beylikdüzü, Bahçeşehir gibi bölgelere bakabiliriz."

Develi yurtdışında büyümek için de bundan iki yıl önce çalışmalarda bulunmuş. Londra'ya bakılmış. Restorana müşteri olan bir Arap işadamı Dubai'de şube açmayı önermiş. Bu bölge incelenmiş. Ama şu an yurtdışı bekleme aşamasında. Bunun yanında Develi, tatil bölgelerinde şube açmayı düşünmüyor. 12 ay çalışabilecek alanlarda büyüme sürecini devam ettirmek istiyor.

## Yeni ürünler

Yeni noktalar açmadan önce yoğun bir araştırma dönemine girdiklerini kaydeden dördüncü kuşaktan Ali Develi, verimli olacağına inandıkları bölgelere yatırım yaptıklarını söylüyor. Bayi, franchise tarzı büyüme düşünmediklerini, tüm şubeleri kendilerinin açacağını söyleyen Ali Develi, "Develi olarak, 100'üncü yıla ulaşırken kendimizi yenilemenin ve hep ileriye dönük projelere imza atmanın önemini biliyoruz. Örneğin, bir kebab markası olarak ilk kez light mönüyü müşterilerimizin beğenisine sunduk" diyerek sözlerini tamamlıyor.

Talip Yılmaz talipyilmaz@ekonomist.com.tr

## Rakamlarla Develi

- 7 şube
- 18.000 m2 alan
- 600 ile 800 kişilik istihdam
- Toplam yatırım rakamı 30 milyon dolar
- Yıllık 35 milyon ve 40 milyon TL arası ciro
- Yılda 850 bin müşteri ziyareti
- Yıllık toplam et tüketimi 268 ton
- Yılda Develi'de üretilen kebabların toplam uzunluğu 200 km.



## Ş ö y l e ş i

# Dünya'nın 8'inci diş implant fabrikasını Trabzon'da açtı

Trabzon Beşikdüzü'nde gerçekleştirdiği teknoloji yatırımı ile Türkiye'nin ilk yerli diş implantı üretimine soyunan AGS Medikal, 15 milyon TL'lik yatırımla kapasitesini artırıyor. Diş implantlarının yüzde 80'ini yurt dışına ihraç edecek olan şirket, yılda 600 bin ürün imal edecek. Önümüzdeki üç yıl içinde yerli tüketimin 1 milyon adete çıkması beklenen diş implantı pazarında AGS Medikal, 2012 yılında Türkiye'de yüzde 40'lık bir pazar payına ulaşmayı hedefliyor.

Diş implantı, medikal diş sektörü içinde en hızlı büyüyen segment. Dünyada hızla tüketilmeye başlayan diş implantları, Türkiye'de ise yeni yeni kullanılmaya başlıyor. Bu anlamda Türkiye, diş implantlarını daha önce ithal ederken, AGS Medikal'in kurucusu ve Genel Direktörü Görkem Serçe artık diş implantlarının Türkiye'de üretileceği müjdesini veriyor. Bugüne kadar 5 milyon TL yatırım yaptıklarını ve yatırımın tamamlanmasıyla beraber toplam yatırım miktarının 15 milyon TL olacağını belirten Serçe, üretimlerinin yüzde 20'si ile Türkiye'deki tüm diş implantı ihtiyacını karşılayacaklarını belirtirken, imalâtın yüzde 80'ini ise İtalya, İngiltere, İran, AB ve Ortadoğu ülkelerine satacaklarına dikkat çekiyor. Görkem Serçe, sorularımızı ise şöyle yanıtlıyor:

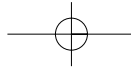
**KOBİ Girişim:** *Diş implantı Türkiye için henüz yeni sayılabilecek bir ürün. Ve siz bu ürünü Trabzon'da üretiyorsunuz. İlk önce şunu soralım: Neden Trabzon?*

**Görkem Serçe:** Trabzon, Doğu Anadolu'ya açılan bir ticaret kapısı. Ayrıca ulaşım olarak da önemli lokasyonlara olan yakınlığı ve ulaşılabilirliği de Trabzon'u cazip kılıyor. Hava alanıyla en ulaşılabilir kentlerden biri olan Trabzon, ayrıca Kafkasya ülkeleri için de bir geçit görevi görüyor. Ayrıca es geçmememiz gereken bir diğer nokta, Trabzon'un dördüncü teşvik bölgesinde olması ve Trabzon Valiliği'mizin bize olan destek ve inancındır. Bu yüzden üretim yerimizi Beşikdüzü OSB'ye konuştuk.

**Daha önce Türkiye'de diş implantı üretim deneyimleri oldu mu?**



Görkem Serçe



Biz, AGS Medikal olarak daha önceleri diş implantı distribütörlüğünü üstleniyorduk. 2007 yılında bu yana da Güney Koreli bir firmanın hala Türkiye ve Azerbaycan distribütörlüğünü gerçekleştiriyoruz. Daha önceleri yerli üretim adına implant üretim denemeleri olmadı. Trabzon'da başladığımız implant fabrikamızı yalnızca altı ay gibi kısa bir sürede üretime geçirdik. Bu anlamda kurduğumuz fabrikamızla Türkiye'deki ilk ve tek yerli diş implantı üreticisi de biz olduk. 20 kişinin çalıştığı ve yılda 100 bin adet farklı özelliklerde üretim yapabildiğimiz fabrikamızda, tam kapasiteyle çalıştığımız zaman yıllık üretimimiz 600 bine ulaşacak.

**AGS Medikal olarak kurduğunuz fabrikanızda ne kadarlık bir yatırım söz konusu ve ihracat olarak kendinize nasıl bir harita çizdiniz?**

Bugüne kadar 5 milyon TL yatırım yaptık. Tüm yatırımlarımızın tamamlanmasıyla beraber toplam yatırım miktarımız 15 milyon TL olacak. Şu anda yeni diş implant üretim makinelerimizin gelmesini bekliyoruz. Böylelikle yüzde 100 kapasitede çalışacağız. Fakat şu anda elimizdeki iki makineyle tüm Türkiye'nin diş implantı ihtiyacını karşılayabiliyoruz. Tam kapasite çalışmaya başladığımız zaman yıllık bazda üretmeyi planladığımız 600 bin diş implantının yüzde 20'sini yurt içine, yüzde 80'ini ise yurt dışına satıyor olacağız. İhracat tarafında İtalya, İngiltere ve İran başta olmak üzere AB, Ortadoğu ve Avrasya'ya satışlar söz konusu.

**Türkiye ve Avrupa'da diş implantı kullanım oranları nasıl?**

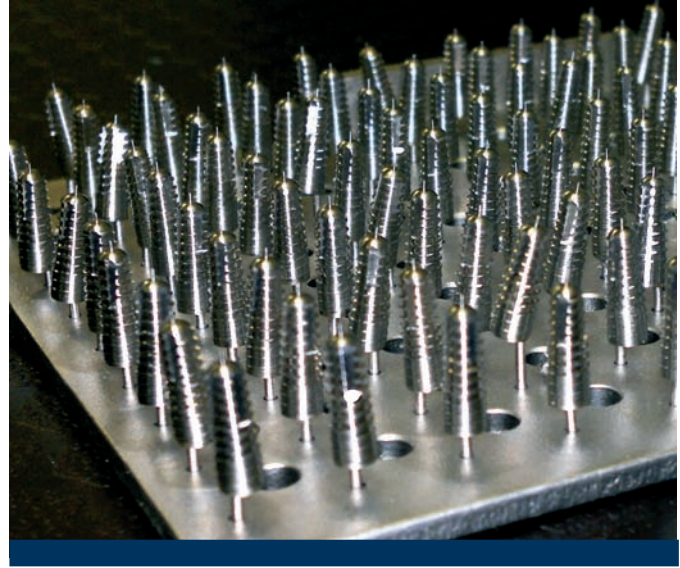
Gelişmiş ülkelerde diş implant kullanımı çok yaygın. Örneğin İtalya 1 milyon adet, Almanya 1.5 milyon adet, İspanya 2 milyon adet, Güney Kore 1.5 milyon adet, Japonya 3.5 milyon adet implant tüketiyor. Türkiye olarak henüz yolun başında olduğumuzu söyleyebilirim. 2008 yılında AGS Medikal olarak bu sektörde işe başladığımızda, yılda ortalama 80 bin adet implant tüketiliyordu. 2011 yılına geldiğimizde tüketim adedi üç yılda üç katına çıkarak 250 bine yükseldi. Önümüzdeki üç yıl içinde ise aynı artış eğiliminin sürmesi ile tüketimin 1 milyona dayanağını söyleyebiliriz.

**Diş implantı şimdiki kadar tamamen ithalata dayalı bir tüketim ürünüydü. Üretime başladıktan sonra bu pazarın ne kadarını elde etmeyi düşünüyorsunuz?**

Bahsettiğiniz üzere ülke olarak diş implantlarının tamamını yurt dışından alıyorduk. Türkiye, geçen yıl tükettiği 250 bin diş implantı ithalatı için toplamda 100 milyon Euro ödedi. Üretimimizle halkımızı yerli tüketime yöneltmek amacındayız. Böylelikle, ülkemizin cari açık tarafında da kendi payımıza düşeni yapıyor olacağız. AGS Medikal olarak, diş implantı pazarında çok da uzun olmayan bir dönemde yüzde 70'lik bir baya ulaşmayı düşünüyoruz. 2012 yılında ise yüzde 40'lık bir paya ulaşacağımızı söyleyebilirim.

**Diş implantı, sizin de bahsettiğiniz üzere ülkemizde diğer ülkeler gibi çok tercih edilen bir şey değil. Bu noktada tüketicilere ne gibi mesajlar vermek istersiniz?**

Diş hastalıkları ve diş eksilmesi yüzünden sadece diş sağlığı değil, sindirim sistemi, kalp-damar hastalıkları, kanser gibi rahatsızlık riski de kötü beslenme dolayısıyla artıyor. Bu nedenle, Türkiye'de de üstün teknoloji ürünü diş implantı kullanıldığını



## Diş implantı, en hızlı büyüyen segment

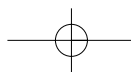
2010 yılı verilerine göre dünyada diş hekimliğine yönelik ürün sektörünün hacmi 13.8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu rakamın yüzde 18'i olan 2.4 milyar dolar diş implantı pazarı ise hızla büyüyor. Diş hekimliğine ait ürün pazarı 2010 yılında yüzde 6,8 büyürken, diş implantı pazarındaki büyüme rakamı yüzde 13,6 olarak gerçekleştiğini dile getiren AGS Medikal Genel Direktörü Görkem Serçe, bu yüzden bu segmentin önümüzdeki yıllarda da diş hekimliğine yönelik ürün sektöründe en fazla büyüyen alan olacağını söylüyor.

zaman pek çok hastalığın istatistiklerinin düşmesi bekleniyor. Nihayetinde eksilen dişiniz yerine sağlıklı dişlerinizi kestirerek köprü yaptırmak yerine yepyeni bir diş kazanıyorsunuz. Diş implantı için harcanan her lira, genel sağlık hizmetlerinde fazlasıyla ekonomimize geri döneceğini söylememiz yanlış olmaz. Böylelikle daha sağlıklı insanlar olarak daha uzun yaşama şansımız da artacak.

**AGS Medikal olarak bundan sonraki süreçte ne gibi projeleri hayata geçirmeyi planlıyorsunuz?**

Dünyada bugüne kadar sadece yedi ülkenin (ABD, İsviçre, İsrail, Güney Kore, Almanya, İtalya, Fransa) sahip olduğu bu teknoloji, hem kullanılan materyal hem de üretim süreçlerindeki hassasiyet nedeniyle önem taşıyor. Gerçekleştirdiğimiz yatırımla önemli bir teknolojik basamağı aştık ve dünyada bu teknolojiyi kullanan sekizinci ülke olduk. Çinliler bile implant teknolojisini yaşama geçiremiyorlar. Pahalı bir yatırım olması, üretim süreçlerinin zorlu olması, hijyen için sterilizasyonun önemi bu yatırımı benzerlerinden ayıran önemli detaylar. Biz Türkiye'de bunu başardıktan sonra, artık pek çok sağlık gerecinin de üretilebilmesinin önünü açıyoruz.

Mustafa Gundogdu mgundogdu@ekonomist.com.tr





## Söyleşi

# Bu yarışmada iyi olan öne çıkacak



İstanbul Ticaret Odası'nın bu yıl 6'ncı kez düzenlediği KOBİ Başarı Yarışması, 'İyi Olan Öne Çıksın' sloganıyla tüm KOBİ'leri yarışmaya davet ediyor. Yarışma sonucunda birinci olan firmalara çeşitli konularda 60 bin lira değerinde, ikinci olan firmalara ise 30 bin lira değerinde destekler verilecek.

**K**OBİ'lere yönelik faaliyetlerini çeşitlendirerek sürdüren İstanbul Ticaret Odası (İTO), KOBİ'leri ödüllendirmek amacıyla başlattığı yarışmayı bu yıl 6'ncı kez düzenliyor. 'İyi Olan Öne Çıksın' sloganıyla düzenlenen İstanbul Ticaret Odası 6'ncı Başarılı KOBİ Yarışması için başvurular 16 Ocak 2012 tarihine kadar devam edecek.

Yarışma, teknoloji ve inovasyon, ihracat başansı, yan sanayi de başarılı KOBİ, kalkınmada öncelikli yörelerde başarılı KOBİ, kadın girişimciler, genç girişimciler, başarılı meslek liseleri veya meslek yüksekokulları olmak üzere yedi ayrı kategoride gerçekleştirilecek. Yarışmaya katılan KOBİ'ler, STK temsilcileri, akademisyenler ve çeşitli kurumların uzmanlarından oluşan jüri üyeleri tarafından titiz bir incelemeden geçirilerek seçilecek. İTO Yönetim Kurulu Üyesi Murat Sungurlu, "Ödül kazanan KOBİ'ler ve onlara işgücü sağlayan meslek liseleri başarıdan başarıya koşuyorlar.

Biz de bu başarıların sürekliliğinin sağlanması ve KOBİ'lerimizin kurumsallaşma yolunda bir adım öne çıkması için destek unsuru olmayı hedefliyoruz" diyor.

Sungurlu, sorularımızı şöyle yanıtladı:

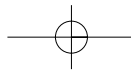
**KOBİ Girişim: Projenin amacı tam olarak nedir?**

**Murat Sungurlu:** Başarılı KOBİ Yarışması'nın amacı teknolojiyi, yenilikçi, yaratıcı iş fikirlerini ve girişimciliği desteklemek, katma değer yaratan KOBİ'lerimizi ödüllendirerek yeni başarılarla teşvik etmek ve gelecekte küresel rekabet içinde yer almak isteyen KOBİ'lerimizi cesaretlendirmektir. Ayrıca vermiş olduğumuz ödüller maddi katkılarının yanında, ülkemiz girişimciliğinin motive edilmesini, rekabetçi ve yüksek katma değer oluşturan KOBİ'lerimizi desteklemeyi ve başarılarının takdirini amaçlıyor.

**Yarışmanın içeriğinden bahsedebilir misiniz?**

Başlangıçta beş kategoriden oluşan yarışmamız bu gün yedi





kategoride gerçekleştiriliyor. Yarışmanın bu yıl 6'ncısını düzenleyeceğiz. Teknoloji ve inovasyon, ihracat başarısı, yan sanayide başarılı KOBİ, kalkınmada öncelikli yörelerde başarılı KOBİ, kadın girişimciler, genç girişimciler ve başarılı meslek liseleri veya meslek yüksek okulu olmak üzere yedi ayrı kategoride yapılacak.

#### Ödüller ne olacak?

Bu yıl yarışma kategorileri arttığı gibi başarılı KOBİ'lere verilecek ödüller de artırıldı. Yarışma sonucunda birinci olan firmalara çeşitli konularda 60 bin lira değerinde, ikinci olan firmalara ise 30 bin lira değerinde destekler verilecek. Bu destekler, danışmanlık, yurtdışı fuara ücretsiz katılım, sigorta, iş yeri yıllık kira, pazar araştırması ve Ar-Ge personel desteği şeklinde olacak. Ayrıca dil kursu, İTO Kandilli Cemile Sultan Tesisleri'nde İş Yemeği ve diz üstü bilgisayar hediyeleri de ödüller arasında. Yine başarılı olan meslek lisesi veya meslek Yüksek Okullarına teçhizat desteği yapılacak. Yedi kategoride verilecek toplam ödül tutarı ise 660 bin TL'yi buluyor.

#### Bu yarışmayla neler hedefliyorsunuz?

Bu yarışma, ulusal ve uluslararası piyasalarda firmaların ticaret hacimlerini artırmalarında bir destek unsuru oluyor, bu ödül maddi katkılarının yanında firmalarımızı motive ediyor ve katma değer üretimlerini teşvik ediyorlar. Ödül alan firmaların iş dünyasında yeni başarılar elde ettiğini görüyoruz. Örneğin, geçen sene yarışmamızda ödül alan Mimsan Makine bu gün ikisi tamamlanmış sekiz adet Ar-Ge projesi yürütüyor. Bu başarıların artarak katlandığına şahit olmak bizi ayrıca çok mutlu ediyor. KOBİ Başarı Yarışması'nda ödül kazanan KOBİ'ler ve onlara işgücü sağlayan meslek liseleri başarıdan başarıya koşuyorlar. Biz de bu başarıların sürekliliğinin sağlanması ve KOBİ'lerimizin kurumsallaşma yolunda bir adım öne çıkması için destek unsuru olmayı hedefliyoruz.

**Son yıllarda girişimciliği teşvik edici yarışmaların sayısındaki artış dikkat çekiyor. Bu tür yarışmaların yansımaları ne şekilde oluyor?**

Girişimcilik özellikle sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçişle birlikte dünyada daha büyük bir önem kazandı. Çünkü günümüz bilgi toplumunda insan emeğinin üretim üzerindeki ağırlığı azalırken, bilgiye dayalı emeğin üretim üzerindeki ağırlığı her geçen gün artıyor. Bu ortamda rekabet gücü kazanabilmek, büyük ölçüde ülkelerin girişimcilik potansiyellerini kullanabilme yeteneklerine bağlı bulunuyor. Ekonomilerde büyümenin, istihdamın ve sosyal refahın temel unsuru olarak girişimciler görülüyor. Bu bağlamda, girişimciliğin ulusal kalkınma açısından önemini anlaşılması, potansiyel girişimcilerin fikirlerine ulaşmak ve fikirleri değerlendirerek hayata geçmesine imkan sağlayarak ülke ekonomisinde katma değer yaratmak amacıyla günümüzde çok ciddi ve faydalı yarışmalar yapılıyor. Bu yarışmalara katılıp başarı elde eden ve işini kuran bir yarışmacı diğer potansiyel girişimciler için de bir örnek taşıyor ve cesaret unsuru oluyor. Her şeyden önce söz konusu yarışmalar KOBİ'lerin en temel sorunu olan finansman desteği konusunda bir dayanak oluyor. Onlara fırsat sunuyor.

## Nasıl başvurulur?

2011 Yılı Başarılı KOBİ Yarışması'na katılmak isteyen 2 firmalar, başvuru formu ve yarışma katılım koşulları hakkında [www.itokobiyarismasi.com](http://www.itokobiyarismasi.com) adresinden bilgi alabilecekler. Aday firmaların 16 Ocak 2012 tarihine kadar İTO KOBİ Araştırma ve Geliştirme Şubesi'ne başvurmaları gerekiyor. Katılım şartlarıyla ilgili detaylı bilgi [kobiyarismasi@ito.org.tr](mailto:kobiyarismasi@ito.org.tr) adresinden ya da 0212 455 47 76 numaralı telefondan edinilebilir.

#### Sizce Türkiye'de KOBİ'lerde bugün nasıl bir dönüşüm yaşanıyor?

Bugün Türkiye' de 250'den az çalışanı olan yani KOBİ sıfatını taşıyan 3.2 milyon civarında girişim bulunuyor. KOBİ'ler yurtdışı pazarlara açılma ve ürünlerinde gerçekleştirmeye çalıştığı farklılaşma ile rekabet edebilir olma özelliklerini geliştiriyor. Son yıllarda gerçekleştirdikleri başarılarla kendilerini ve ülke ekonomisini dönüştürdüklerini gözlemliyorum. Son yaşanan global kriz ile birlikte artık az sayıda büyük firma yerine çok sayıda nitelikli KOBİ'lerin ekonomide kapladığı değer önemli bir hale geldi. KO-

Bİ'ler Türkiye'de toplam istihdamın yüzde 78'ini, toplam yatırımların yüzde 50'sini ve toplam ihracatın yüzde 59'unu oluşturuyor. Bu oranlar ülke ekonomisinde KOBİ'lerin yeri ve önemini büyüklüğünü sayısal verilerle de kanıtıyor. Kabul etmeliyiz ki, KOBİ'ler ülkemizin yükselen değerleridir ve Türkiye'nin sıçramasını sağlayacak ana unsurlardan biridir. 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolarlık ihracat rakamı ve dünyanın en iyi 10 ekonomisi içine girme hedefine ulaşabilmek açısından da KOBİ'ler stratejik önem taşıyor.

**2012 yılının oldukça zorlayacağı olacağı ifade ediliyor. Bu durum KOBİ'lere nasıl yansıtacak? Neler tavsiye ediyorsunuz?**

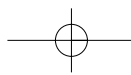
Yaşanılan ekonomik krizler, makro ve mikro anlamda, tüm ekonomik birimleri çeşitli derecelerde etkiler. Bu etkilenmenin derecesi, ülkeden ülkeye, firmadan firmaya değişebilir. KOBİ'lerin rakipleri karşısında en büyük avantajları uzmanlaşmaları ve esneklikleri. Ancak KOBİ'ler profesyonel yönetim anlayışını benimsemek mecburiyetindedir. Ayrıca KOBİ'lerde mesleki ve hizmet içi eğitim büyük önem taşıyor. Bu işletmelerde çalışanlara, günün şartlarına uygun olarak bilgilerin aktarılması ancak etkin bir eğitimle sağlanabilir. KOBİ'lerin yönetimde uzmanlaşmaları da çözmeleri gereken önemli bir sorun. Faaliyetlerini etkinleştirebilmeleri için gerekli finansal desteklerin yanında, bilgiyi tüm faaliyetlerinin merkezi kılmaları, bu anlamda yeniden yapılanmaları ve bir vizyon değişikliğine gitmeleri gerekir. ABD ve AB eksenli kriz 2008 yılından beri ülke ekonomilerini zorlar. Ancak biz ülke olarak bu süreci çok iyi idare ettik. 2012 yılında da süreci iyi idare edeceğimizi düşünüyoruz.

Burcu Tuvay [btuvay@ekonomist.com.tr](mailto:btuvay@ekonomist.com.tr)

Kategoriler	Ödüller
İnovatif ve Yeniyaratıcı	Demersiz Destek
İnovatif Başarı	Yurtdışı Fuara Ücretsiz Katılım
Yen Sanayile Başarılı KOBİ	SGK Piyasası Desteği
Kalkınmada Öncelikli Yörelerde	Şirket Piyasası Desteği
Kadın Girişimciler	Pazar Araştırma Desteği
Genç Girişimciler	Ar-Ge Personel Desteği
Başarılı Meslek Liseleri veya MYO	İİ Kurum Desteği
	Diğer Desteği

Her Kategoride Ödüllenen Toplam Katılımcı Sayısı: 10.000 TL, Mükafat: 20.000 TL

www.itokobiyarismasi.com



## M o b i l y a

# Derin, 40'ncü yılında yurt dışına açılıyor



Bu yıl 40'ncü yılını kutlayan tasarım mobilyalar üreten Derin'de yeni bir dönem başlıyor. Uzun yıllar bir aile şirketi olarak Derin, geçtiğimiz günlerde önemli bir adım atarak sabit ve hareketli mobilya üretimi konusunda faaliyet gösteren Ahk Interiors'ın iştirakiyle anonim ortaklığa dönüştü. Şirket, bu ortaklıkla Ahk International'ın Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya, Kazakistan ve Azerbaycan'daki projelerinde de yer alacak.



Bir zamanlar küçük bir atölyede kurulan pek çok aile şirketi, bugün uluslararası denizlere yelken açıyor. Özellikle mobilya sektöründe yurt dışı açılımını çokça görmeye başladık. Derin de bu markalardan biri. Derin firması 1971 yılında, İstanbul'da Aziz Sarıyer tarafından kuruldu. İlk on sene Kadıköy'deki Derin mağazasında fason üreticilerin üretim olanaklarıyla yapılan üretimler 1981 yılından itibaren Derin'in kendi atölyesini oluşturmasıyla devam etti. Kadıköy'ün Hasanpaşa semtindeki atölyesinde 60 kişilik bir ekip ile mobilyalarını geliştirip üreten ve mağazalarında sergileyen bir firma haline geldi. Bin metrekarelik bir alanda butik bir yaklaşımla hem Aziz Sarıyer'in geliştirdiği mobilyalar hem de projelere özel üretimler gerçekleştiriliyordu.

Ardından ikinci kuşak Derin Sarıyer de ekibe katıldı ve firma yeni bir sinerji kazandı. Zira şirket geçtiğimiz günlerde, otel, hastane, ofis ve ev projelerinde Ahk Interiors'ın üretim gücünü arkasına alarak güçlü bir yapıya bürünecek.

Sabit ve hareketli mobilya üretimi, anahtar teslimi uygulamalarda Türkiye ve uluslararası birçok projeye imza atan Ahk Interiors, Antalya merkezli bir şirket. Derin Sarıyer, bu ortaklıkla birlikte mevcut üretim düzeninin Ahk'nin Antalya'daki 20 bin metrekare kapalı alan fabrikasında yıllık 10 bin adet hareketli ve 100 bin metrekare sabit mobilya üretim kapasitesine ulaşacağını söylüyor.

#### Yurt dışına da açılacak

Bu yıl 40'ncü yıldönümünü kutladıklarını ifade eden Sarıyer, yaptıkları ortaklıkla ilgili şu bilgileri veriyor:

"Derin, Ahk Interiors'ın bu işbirliğiyle seri üretimler bakımından geniş ve gelişmiş bir teknoloji ile üretim imkânlarıyla Derin koleksiyonunun ürünlerini üretecek. Ahk'nin devreye girmesiyle bundan böyle üretim ve satış stratejilerimizde bugüne kadarkinden daha hızlı bir ivme ile daha aktif olacağız. Mevcut pazar ve projelerimiz dışında, şu an Ahk International'ın Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, Rusya, Kazakistan ve Azerbaycan'daki devam eden projeleri ve bu ülkelerdeki ofisleriyle yatırımcı, mimar, iç mimarlarla ortaklaşa projeler yürüteceğiz. Derin ürünleri bundan sonra otel, hastane, konut ve ofis projelerinde de yer alacak."

#### St. Petersburg'dan Dubai'ye

Derin ve Ahk Interiors şirketlerinin birbirlerini uzun yıllardır tanıdıklarını ve ortak projeler gerçekleştiren bu iki şirketin birbirini tamamlayan alt yapıya sahip olduğunu söyleyen Sarıyer, bu ortaklığa bu nedenlerden dolayı karar verdiklerini ifade ediyor.

Ahk Interiors, uluslararası markası Ahk International ile Birleşik Arap Emirlikleri başta olmak üzere otel, hastane ve konut projelerinde ince yapı, anahtar teslim uygulamalar

## Önemli projelere imza attı

Derin bugüne kadar Roche, British American Tobacco, Vodafone, Akbank Private Banking, Garanti Özel Bankacılık, Ing Özel Bankacılık ve genel şubeleri, salt Gallery, 360 restoran, 3M, Novartis, Brüksel National Science Museum, Melbourne Museum gibi önemli projelerde mobilyalarıyla yer aldı. Şu an devam eden ve Derin ürünlerinin yer alacağı projeler arasında ise Zayed Üniversitesi (Abudhabi), New York Üniversitesi, Mafraq Hospital, Emirates National Investments Building, Dubai Pearl ve Claren Emaar Downtown Burj Dubai yer alıyor.

yaptığını belirten Sarıyer, son yıllarda St. Petersburg'da Intercontinental Hotel, Dubai'de Movenpick IBN Batuta Hotel, Movenpick Royal, Amway Dubai, Rixos Palm Jumeriah, Twin Tower Rezidans Dubai, Crown Plaza Jordan, Burj Khalifa Rezidans Dubai, Burj Albahar Rezidans Libya, F1 Ferrari World Abudhabi, Meydan Racecourse Dubai, Park Rezidans Abudhabi gibi projelerde anahtar teslim uygulamalarda yer aldığını kaydediyor.

Bundan sonraki süreçte Ahk'nin yurt dışı projelerinde kendilerinin de yer alacağını vurgulayan Sarıyer, bu ortaklığın kendilerine sinerji katacağını ifade ediyor.

#### Yönetim ikinci kuşağın ellerinde

Aziz Sarıyer'in kurduğu Derin markasını 2008 yılından itibaren oğlu Derin Sarıyer yönetmeye başlamış. Ahk işbirliğiyle Derin Sarıyer, ortaklığının yanı sıra art direktörlük görevini üstlenirken, Haldun Kilit firmanın Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı yürütecek. Derin'in Amerika, Hollanda, Romanya, Fransa gibi ülkelerde temsilcileri bulunuyor. Bu temsilciler Derin markasının ürünlerini hem önemli mobilya mağazalarında hem de projelerde değerlendiriyorlar. Sarıyer, önümüzdeki dönemde bugüne kadar etkin olmayan pazarlara da girebilmek ve Derin markasıyla projelerde yer almak üzerine hedeflerini kurguladıklarını belirtiyor.

Derin, bugüne kadar W Hotel, Metal Yapı, Novartis, Medical Park, Ing Bank, Kurukahveci Mehmet Efendi, Aşçıoğlu, Memorial Hastanesi, Kanyon AVM, Turkcell, Vodafone, Enka, Sur Yapı, Roche, Dedeman Hotel, Hillside, Lucca Cafe gibi önemli firmaların yanında ev müşterilerinin projelerinde de mobilyaları ile yer almış. Sarıyer, yurt dışı açılımlarıyla önemli projelerde yer almaya hazırlandıklarını sözlerine ekliyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

# Silikon Vadisi'nden girişim sermayesi aldı

Alper Tekin



**Bir mekan arama ve yorum sitesi olan Mekanist, kullanıcılara şehirlerindeki mekanları keşfetme ve şehirlerinin tadını çıkarma olanağı sunmak amacıyla 2008 yılında kuruldu. Hızla büyüyen site, son olarak Silikon vadisinden 2,5 milyon Euro yatırım aldı. Mekanist, aldığı yatırımı, insanların şehirlerindeki mekanları daha eğlenceli ve kolay bir şekilde keşfetmesini sağlamak için harcayacak.**

## mekanist

Sosyal medya kullanımı her geçen gün artıyor. Facebook ve Twitter patlamasından sonra, şimdi de kullanıcının lokasyonunu belirten ve mekanlarda check-in yapılmasını sağlayan Foursquare çok moda. Mekanlarda check-in yaparak, bu mekanların sürpriz indirimlerinden yararlanılması yanında, mekanlarla ilgili yapılan yorumları da okuma bu uygulamayla mümkün. Şimdi Foursquare benzeri bir uygulama da Türkiye'de var. Adı: Mekanist. Bir mekan arama ve yorum sitesi olan Mekanist, kullanıcılara şehirlerindeki mekanları keşfetme ve şehirlerinin tadını çıkarma olanağı sunmak amacıyla 2008 yılında kuruldu.

Kullanıcıların ziyaret ettikleri mekanlarla ilgili yorum yapabilmelerine ve diğer kullanıcıların yazdıkları yorumları okuyarak yeni yerler keşfetmelerine olanak tanıyan Mekanist, işletmelere de mekanlarını en etkin şekilde tanıtmaya ve müşterileriyle diyalog halinde kalma fırsatı sunuyor. Bugün şehrin en sevilen restoran, kafe ve barları başta olmak üzere 120 binin üzerinde kayıtlı mekan hakkında 100 binin üzerinde üye yorumunu barındıran Mekanist'in 200 binden fazla üyesi var.

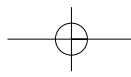
Aynı zamanda Silikon vadisinden girişim sermayesi almayı başarmış ilk Türk girişimlerinden olan Mekanist, 2011 yılında 2,5 milyon Euro daha yatırım alarak Türk internet pazarına 3 milyon Euro sermaye aktarılmasını sağladı. Mekanist, aldığı yatırımı, insanların şehirlerindeki mekanları daha eğlenceli ve kolay bir şekilde keşfetmesini sağlamak için harcayacak.

### 2.5 milyon Euro yatırım aldı

Mekanist, önemli yatırımları da çekmeyi başaran bir site. Ana yatırımcısı global yatırım şirketi Pond Ventures'tan 2.5 milyon Euro'luk bir yatırım alan site, kullanıcıların şehri keşfetmelerine yardımcı olmak amacıyla faaliyet gösterdiği için, aldığı bu yatırımla kullanıcıların şehirlerindeki mekanları daha kolay ve eğlenceli bir şekilde keşfetmelerine imkan sağlamayı hedefliyor.

Sunduğu 120 binin üzerinde kayıtlı mekanla ilgili 100 bin üzerinde üye yorumuyla Mekanist, İstanbul'u "avuclarının içinde" hissetmek ve mekan deneyimlerini paylaşmak isteyenler için eşsiz bir platform olarak öne çıkıyor. Mekanist Kurucusu ve CEO'su Alper Tekin, "Yatırım almak kadar, kullanıcılarımızın internet ve mobil alanda bize gösterdikleri ilgi de bizi ümitlendiriyor. Bu yatırım ile hizmetimizi çeşitlendirerek sürdüreceğiz tüm Mekanist ekibi için mutluluk verici. Bütçemizin önemli bir kısmını





## Mekanist'de en çok yorum almış 10 işletme

Mekan adı	Yorum sayısı	Kategorisi
Kızılkayalar-Taksim	353	Restoran
360 İstanbul	325	Restoran
Starbucks Coffee-Bebek	318	Cafe
Limonlu Bahçe	279	Cafe
Leb-i Derya-Kumbaracı	247	Restoran
Kırıntı-Bağdat Caddesi	242	Restoran
İnci Profiterol	232	Cafe
Çiya Sofrası	228	Restoran
Dondurmacı Ali Usta	202	Cafe
Ara Kafe	177	Cafe



üyelerimize ve ortak çalıştığımız mekanlara daha iyi bir servis vermek üzere kullanacağız” diyor.

Kullanıcıların ziyaret ettikleri mekanlarla ilgili yorum yapabilmelerine ve diğer kullanıcıların yazdıkları yorumları okuyarak yeni yerler keşfetmelerine olanak tanıyan www.mekanist.net mekanlarını en iyi şekilde tanıtmak ve müşterilerle diyalog halinde kalmak isteyen birçok firma tarafından takip ediliyor. Özellikle müşteri odaklı zincir kuruluşların strateji belirlerken mutlaka Mekanist'te yer alan yorumları dikkate aldıkları biliniyor.

Mobil platformlarda da boy gösteren Mekanist'in mobil uygulamasına şu anda Nokia, iPhone ve Android işletim sistemini destekleyen telefonlardan ulaşılabilir. iPhone, Android ve Nokia platformlarından ulaşılabilen mobil uygulaması, şehirdeki en iyi mekanların iletişim bilgilerini sunmanın yanı sıra bu mekanları popülerliğe ve uzaklığına göre sıralama imkanı da verirken uygulamanın check-in özelliği de, mekan sahiplerine konum bazlı teklif/promosyon yapma olanağı tanıyor.

### Check-in sürprizleri

Sitenin en büyük özelliklerinden biri mekanlarda check-in yaparak, bu mekanlardan sürprizler kazanmak. Aldığınız bir mөнünün yanında kahve bedava olabiliyor örneğin, ya da mekanlara ücretsiz giriş hakkına sahip olabiliyorsunuz. Mekanist'in check-in sürprizlerinin ilk başladığı yer Beyoğlu olmuş.

Mekanist'in mobil Check-in projesi ile Beyoğlu'na eğlenmeye gelenler, elleri boş dönmüyor. Şehrin en gözde cafe, restoran eğlence mekanlarıyla işbirliği yapan Mekanist sayesinde, 60'ın üzerinde mekanda check-in yapanlar, anında çeşitli sürpriz ikramlar ve indirimler kazanıyor. Mekanlara tanıtım imkanı veren kampanya, Beyoğlu'nun eğlence hayatının renklenmesinde de önemli rol oynuyor.

Kampanyaya katılan mekan sayısı her geçen gün artıyor. Örneğin 360 İstanbul'a hafta sonu ücretsiz giriş, Limonlu Bahçe'de Limonçello hediye. Asmalımesci'nin popüler mekanlarından 11 Leblon, yemekli misafirlere bir adet Leblon Spesiyal içecek hediye ederken, Lera Fresca ise tatlı alana, kahve ikram ediyor. Kampanya Mekanist'in işbirliği yaptığı The Hall Urban Style'dan Pi-

cante'ye, Cuba Bar'dan Narpera'ya Beyoğlu'nda bulunan 60'ın üzerinde eğlence mekanında geçerli.

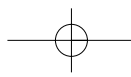
Kampanyadan yararlanmak için Mekanist'in iPhone, Android, Nokia, iPad ve BlackBerry cihazlarında kullanılabilen Mekanist mobil uygulamasını ücretsiz olarak indirmiş olmak ve kampanya kapsamındaki mekanlara gidip check-in yapmak yeterli oluyor. Alper Tekin, “Mekanist olarak kullanıcılara şehri daha kolay, eğlenceli ve interaktif bir şekilde keşfetme imkanı sağlamak istiyoruz ve bu projeyi hayata geçirmemizin arkasında da bu yattıyor. Bu proje sayesinde eğlenceseverler şehri doyaya keşfederken, mekanlar da kendi tanıtımlarını yapma fırsatı buluyor. Herkesi bu mekanlardaki sürprizleri deneyeme ve deneyimleri ile ilgili yorumlarını Mekanist'e yazmaya davet ediyoruz” diyor.

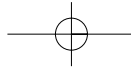
Özge Yavuz oyavuz@ekonomist.com.tr

## En yoğun yılbaşı ve sevgiler günü

Mekanist'in en yoğun olduğu dönemleri Alper Tekin'e sordüğümüzda, bu dönemlerin yılbaşı ve daha da fazlası olarak sevgililer günü olduğunu söylüyor. Mekanların şimdiden yılbaşı mөнülerini koymak için siteye akın ettiklerini söyleyen Tekin, sosyal medya ve internetin şirketlerin tanıtımı için gelişen bir alan olduğunu söylüyor. Tekin, şöyle devam ediyor: “Biz işletmelerin tanıtımını yapıyoruz. Çünkü biz artık gitgide kullanıcıya oynuyoruz.”

Sitenin bundan sonraki hedefinde kullanıcılar var. Amaç, kullanıcıları profilleyerek, doğru mekanla doğru insanı buluşturmak. Sitede mekanların yanı sıra okullar da var. Okulların başlamasından 10 gün önce sitede okullarla ilgili yorumların da sıkı takibe alındığını söyleyen Tekin, “Türkiye'de nasıl bir trend oluyorsa onları görebiliyoruz. Örneğin fırsat siteleri çıktığından beri bizim girişler de arttı. İnsanlar gidip bilmedikleri bir mekanları öğreniyorlar. Sonra bizim siteye gelip o mekanla ilgili yorumları okuyorlar” diyor.





## Bayilik



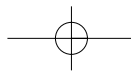
# Favori yeni bayiliklerle zincir ağını büyütecek

Markalı ürün tüketimi altında da kendini gösterdi. Tüketicilerin markalı ürün ve mağazalara yönelmesi kuyumculuk sektöründe zincir dönemini getirdi. Kuyumculukta markalı mağazalardan alışverişin yüzde 2'lerden yüzde 20'ye geldiğini gören Favori Kuyumculuk da bu trendi yeni bayilikler vererek yakalayacak.

Novartis İlaç'da profesyonel bir yöneticiyken, altın ithalatına izin verilmesiyle kendi şirketini kurarak kuyumculuk sektörüne giren Selami Özel, sektörde markalaşma atağının perakende ayağında da yeni yatırımları gündeme getirdiğini söylüyor.

1992 yılında kurduğu Favori markasını franchise yoluyla büyümeye karar verdiklerini aktaran Yönetim Kurulu Başkanı Selami Özel, yeni anlayışla bayilikler vereceklerini anlatıyor.

2008 yılına kadar 2 bin kuyumcuya ürün tedariki yaptıklarını fakat markalı üretime karar verince bayileşme atağına geçtiklerini anlatan Selami Özel, şimdilerde bin kadar kuyumcuya tedarik yaptıklarını, bayi sayılarının ise 200 civarında olduğunu dile getiriyor. Özel, "Mahallelerde hizmet veren kuyumculara yönelik tedarik sürecimiz şu an devam ediyor fakat kısa sürede ürün verdiğimiz kuyumcu sayısını daha da azaltmak istiyoruz. Çünkü artık ürünlerimizi kendi mağazalarımızda satacağız. 3 sene içe-





risinde 107 mağaza açtık. 21 tane mağazanın da tüm hazırlıkları tamamlandı ve kısa süre sonra açılmış olacak. 2015 yılına kadar 300, 2020 sonuna kadar da 500 tane mağaza açmayı hedefliyoruz. Böylece bayilerle birlikte toplam 750 milyon dolar ve 4 bin 500 kişilik bir istihdama öncülük etmiş olacağız" diye konuşuyor.

#### Deneme kabini yapacak

Açmayı düşündükleri mağazalarla sektöre önemli bir yeniliği de katmayı istediklerini ifade eden Özel, artık simit satıcılarının bile saraylar kurduklarını fakat mücevher perakendeciliğinin istenilen noktada olmadığını anlatıyor. Pahalı ürünlerin satıldığı kuyumcularda mağazaların metrekaresinden deneme kabinlerine kadar sektöre önemli yenilikler katacaklarını kaydeden Özel, gerdaniyi ortam içinde açmak istemeyen müşteriler için kabinler yapacaklarını ve deneme imkanı sağlayacaklarını belirtiyor. Özel, "Tüm sektörlerde olduğu gibi kuyumculuk sektöründe de markaya yönelim artmaya başladı. Eskiden insanların sadece yüzde 2'si mücevher alırken marka soruyordu, şimdilerde ise bu oran yüzde 20'yi aştı. Artık tüketiciler bir ürün alırken çok uğraşmak istemiyor, rahat ortamlarda alışveriş yapmak istiyor. Geleneksel küçük kuyumcu dükkanlarının da bu ihtiyaca cevap veremeyeceğini ve yıllar geçtikçe sayılarının azalacağını düşünüyoruz. Mesela bir bayan tek taş pırlanta alacak ama ufacık dükkanda üzerinde paltoyu bile çıkaramıyor. Halbuki o tek taş çok pahalı bir ürün. O kadar para harcayan bir insanın çok iyi hizmet alması lazım. Biz yeni nesil mağazacılık sistemi ile kuyumculukta perakendeciliği yeniden tanımlamak istiyoruz. Sonuçta sokakta satış yapan simitçiler bile simit saraylarına taşındı. Müşterinin kral olduğu çağımızda perakende kuyumcuları da hızla kendini yenilemek zorunda" diyor.

#### Mağaza kurulum bedeli 1.5 milyon dolar

Mağazaların tümünü franchising yöntemi ile açacaklarını ve bu şekilde yatırımcılara yeni bir alan yarattıklarına da dikkat çeken Özel, bir mağazanın açılma maliyetinin ise ortalama 1.5 milyon dolar olduğunu söylüyor.



Kendilerine en büyük talebin mahalle arasında kuyumculuk yapanlardan geldiğini ve kendi markaları semsiyesine girmek istediklerini ifade eden Özel, "Biz de onlara öncelik veriyoruz. Başka sektörlerden gelen yatırımcılara çok fazla bayilik vermeyi istemiyoruz. Çünkü altın çok farklı bir konu" diyor. Şirket olarak mağazalaşmada önceliklerinin Türkiye olduğunu fakat yurtdışında da mağazalar açacaklarını dile getiren Özel, şu anda Kazakistan, Azerbaycan ve Türkmenistan'da mağazaları olduğunu fakat önümüzdeki dönemde Türklerin yoğun olarak yaşadığı Hollanda ve Almanya gibi Avrupa ülkelerinde de mağazalar açmayı istediklerini kaydediyor.

#### Yılda 6 bin yeni model sunuyor

Favori olarak en çok tasarım güçlerine ve yeni perakendecilik anlayışlarına güvendiklerinin altını çizen Özel, kurdukları tasarım okulu sayesinde 50'ye yakın tasarımcı ile çalıştıklarını ve yılda 6 binin üzerinde yeni modeli piyasaya sunabildiklerini söyledi. Öte yan-

dan şirket olarak önemli bir know how'a sahip olduklarını da aktaran Selami Özel, şirket olarak rekabet avantajı elde edecek yeni makine üretilmesiyle ilgili de çalışmalar yaptıklarını kaydediyor. Sektörde üretim için belli makinelerin özellikle İtalya gibi pazarlardan alındığını belirten Özel, bu makinelerin bir kısmını artık ithal etmeyecek kendilerinin ürettiklerini söylüyor. Özel şunları söylüyor: "İtalyan dostlar geliyorlar ve fabrikamızı gezdiklerinde deyim yerindeyse renkleri değişiyor. Çünkü fabrikanın üretim kapasitesi ve geliştirdiği teknoloji çok önemli. Örneğin altın yıkama ve yıkandıktan sonra çıkan tozları ayrıştıran ikinci makineyi daha önce İtalya'dan alıyorduk. Şimdi biz bu iki makineyi birleştirdik ve yeni bir teknoloji sunduk. Yani 55 bin Euro olan iki makineyi artık 5 bin dolara kendimiz üretiyoruz."

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

## "Altında fiyat düşüşü için güvensizlik ortamı dağılmalı"

Uzun yıllar sektörün içinde yer alan bir isim olarak altının şu anki durumu ve sektörün geldiği noktayı da analiz eden Favori Yönetim Kurulu Başkanı Selami Özel, yeni dünya düzeninde altın yatırımının güvenli bir seçenek olduğu görüşünün devam ettiğini belirtiyor. Özellikle Avrupa Birliği ülkelerinin içine düştüğü kriz durumu göz önüne alınırsa uzun vadede altının yükselen yıldız olacağını söylüyor. Özel "Dünyada güvensizlik ortamı oluşmaya başladığı zaman insanlar, firmalar, devletler eğer bazı para birimlerine, işin gidişatına güvenmemeye başladıklarında herkes altına sığınır. Ve altını güvenli liman ilan ediyorlar. Altındaki düşüş dünyadaki güvensizlik ortamının dağılmaya başlamasıyla son bulur. Ancak şu aşamada risk devam ediyor" diyor.

# KOBİ'ler GİP'e güveniyor

KOBİ'lerin Gelişen İşletmeler Piyasasına (GİP) yönelik algılamasını belirlemek üzere Ata Yatırım tarafından gerçekleştirilen araştırma, sonuçlarıyla sektöre ışık tutuyor. Araştırmaya göre KOBİ'ler GİP'i güvenilir ve avantajlı buluyor, GİP'in sağlayacağı faydaları önemsiyor.

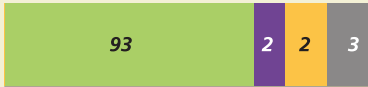


Bülent Altınel

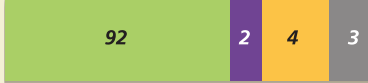
## GİP'in sağlayabileceği faydaların önemi (%)

? GİP'in sağlayabileceği "....." faydasının işletmeniz için ne kadar önemli olduğunu söyler misiniz?

Şirket hakkında güvenilir, düzenli ve sürekli bilginin var olması şirketin tanınırlığını artırması



Anapara ve faiz benzeri geri ödeme zorunlulukları olmayan bir kaynak olması



■ Çok/Biraz önemli
 ■ Ne önemli ne önemsiz
 ■ Biraz/Çok önemsiz
 ■ Bilmiyorum

Ata Yatırım, Gelişen İşletmeler Piyasası (GİP)'in hedef kitlesi olan KOBİ nezdinde, ihtiyaç ve bilgi düzeyini tespit etmek amacıyla 'Gelişen İşletmeler Piyasası ve KOBİ Araştırması 2011'i gerçekleştirdi. Araştırma, Türkiye genelinde 43 ilde, farklı büyüklükte ve sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'leri temsilen seçilen 302 işletme ile yüz yüze ve bilgisayar destekli telefon anketi yöntemleri kullanılarak gerçekleştirildi.

KA Araştırma tarafından yürütülen çalışma sonucunda GİP'in KOBİ'ler nezdinde algı seviyesine ilişkin çarpıcı sonuçlar ortaya çıktı.

### Güvenilir ve avantajlı

Araştırmanın bulgularına göre KOBİ'lerin yüzde 93'ü GİP'in güvenilir olduğunu vurgularken, yüzde 92'si GİP'te var

olmanın avantajlı olduğunu düşünüyor.

Türkiye’de KOBİ’lerin karşılaştıkları en öncelikli sorunun yüzde 43.4’lük bir oran ile finansman sıkıntısı olarak ortaya çıkıyor, ikinci ve üçüncü sırada ise yüzde 11.6 ile devlet desteği ve yüksek vergiler yer alıyor.

KOBİ’lerin yüzde 63.6’sı desteklendiğini düşünüyor, en çok destek ihtiyacının olduğu alan ise yüzde 54.3 ile finansman kaynağı bulmak olarak belirtiliyor. GİP desteklenmeye gerek kalmaksızın yaratacağı finansal kaynak ile KOBİ’lerin finansal destek ihtiyacını ortadan kaldıracak. GİP üzerinden elde edilecek kaynak, sermaye artırımı yöntemi ile yapıldığından KOBİ’nin mali ihtiyaçları için kullanılabilir.

#### Alt sınır yok

Araştırma, KOBİ’lerin GİP ile ilgili olarak yüksek oranda olumlu algıları olduğunu ortaya koydu. Verilere göre KOBİ’lerin yüzde 92’si GİP’i anapara ve faiz benzeri geri ödemesi olmayan bir kaynak olması nedeniyle, yüzde 93’ü ise şirket hakkında güvenilir, düzenli ve sürekli bilginin var olması ve şirketin tanınırlığının artması anlamında GİP’i avantaj olarak görüyor. GİP’in sağlayacağı faydaların ne derece önemli olduğu sorulduğunda ise yüzde 89’u “çok önemli” bulunduğunu belirtiyor.

Veriler ışığında, KOBİ’lerin büyük çoğunluğunun GİP’i daha önceden duymadığı, GİP’i duyanların yarısından çoğunun ise GİP’in içeriğini bilmedikleri görülüyor. KOBİ’ler arasında GİP’i duyan işletmelerin oranı yüzde 32 iken, GİP ile ilgili daha detaylı bilgi almak isteyen KOBİ’lerin oranı yüzde 80.

GİP ile ilgili çarpıcı bir diğer sonuç ise KOBİ’lerin yüzde 50’sinin işletmelerinin GİP’te işlem görmesini istemesi. GİP’te işlem görmeyi düşünmeyen yüzde 26.8’lik dilimin gerekçesi ise yeterince büyük firma olmadıkları için GİP’e giremeyeceklerini düşünmeleri. Ancak Ata Yatırım Genel Müdürü Bülent Altınel’in verdiği bilgiye göre GİP’e girmek için bir alt sınır bulunmuyor.

#### Şirketlerini evladiyelik görüyorlar

Ata Yatırım Genel Müdürü Bülent Altınel açıklamasında şu görüşün altını çiziyor:

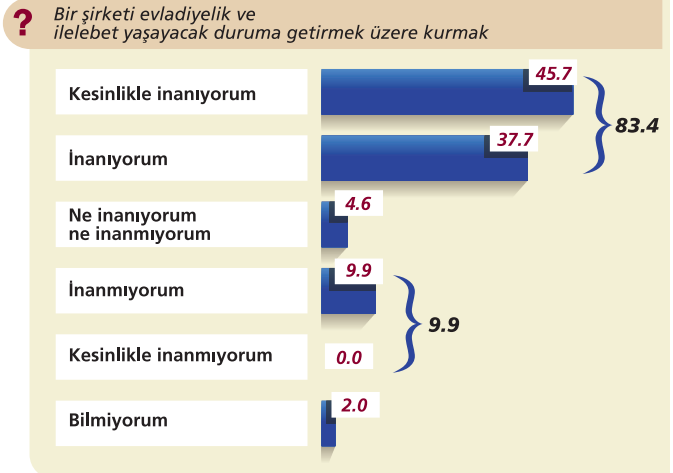
“SPK, KOSGEB, İMKB ve Aracı Kuruluşlar Birliği; 2009 yılında küçük ve orta boy Türk şirketlerinin sermaye piyasalarına kazandırılması çalışmalarını başlatmışlardı. Bilindiği gibi Türkiye’de işletmelerin yüzde 99’u KOBİ niteliğini taşıyor. Sadece bu çerçeveden bakıldığında dahi, ülke büyümesinin devamlılığını sağlayabilmek için KOBİ’lere sağlanacak yeni finansman imkanlarının büyük önem taşıdığı görülebilir.”

Altınel, bu araştırmanın GİP’e girmek isteyen KOBİ’ler ile aracı kurumlar arasındaki köprüyü oluşturacak değerli bilgiler içerdiğini, şu an için en önemli sorunun bilgi eksikliğinden kaynaklandığını belirtiyor; Altınel, “Biz Ata Yatırım olarak KOBİ’lerle sıkı bir işbirliği içindeyiz. Bu araştırma da onlara daha iyi hizmet verme çabamızın bir göstergesi. KOBİ’lerin yüzde 83.4’ü şirketlerini evladiyelik, yani ilelebet yaşayacak işletmeler olmasını doğru buluyor. Bunu bir hedef olarak alırsak bizim de onların da yapacak çok işi var demektir” diyor.

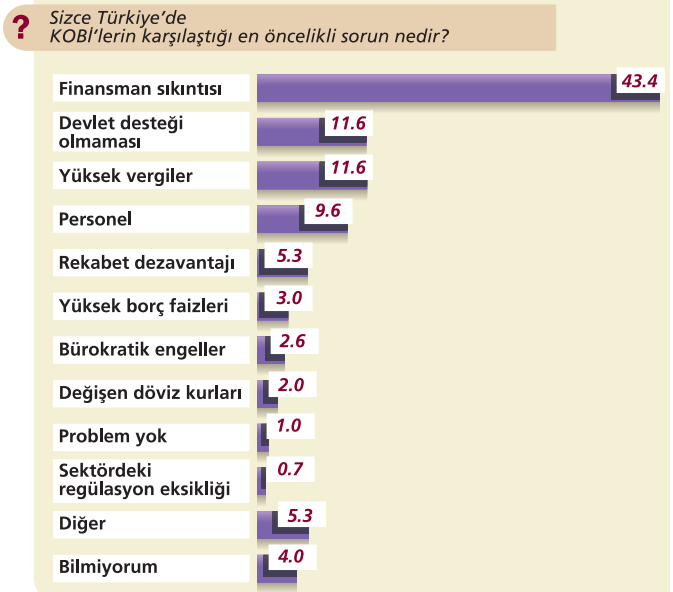
#### İşletmenin GİP’te işlem görmesinin nedenleri (%)



#### Şirket kurma amaçları (%)



#### KOBİ’lerin karşılaştığı sorunlar (%)





# Mevzuata

## Farklı Bir Bakış



**Nihayet  
Durukanoglu**

Verdi ve Yazıcı  
Avukatlık Ortaklığı  
Dış Ticaret Müşaviri

# Yurt dışından alınan hizmet ithalatı bedellerinin transferlerinde dikkat edilmesi gereken hususlar ile vergi sorumluluğu

### A. Genel Açıklama

Türkiye'de yerleşik kişilerce yurt dışından alınan mal ve hizmet ithalatı nedeniyle yapılması gereken tüm ödemelerin bankacılık sistemi üzerinden gerçekleştirilmesi gerektiği 32 sayılı Karar ve buna ilişkin Tebliğ ve Hazine Müsteşarlığı Talimatları'nda yer almaktadır.

Yurt dışından alınan hizmete ilişkin bedeller bankalarca TC Merkez Bankası tarafından yayımlanan Görünmeyen İşlemlere İlişkin Genelge kapsamında transfer edilir.

Görünmeyen İşlemler, ithalat, ihracat gibi mal hareketini doğuran işlemler ile sermaye akımları dışında kalan, ancak bu konulara dolaylı olarak bağlı bulunan sosyal, ekonomik ve kişisel ilişkilerin değişik aşamasını içine alan işlemleri ve ödemeleri kapsamaktadır.

Döviz ödenmesini gerektiren görünmeyen işlemlerin ayrıntılarını gösteren liste Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) Görünmeyen İşlemlerin Liberasyonu Kodu'na uygun olarak TC Merkez Bankası (TCMB) tarafından düzenlenmiştir.

### B. Transfer Öncesinde İncelenmesi Gereken Yasal Düzenlemeler

Görünmeyen işlemlere ilişkin transfer taleplerinde uyulması gereken usul ve esaslar TCMB tarafından 03.07.1991 tarih, 20918 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan I-M sayılı Genelge'nin 25 inci maddesi ile Görünmeyen İşlemlere ilişkin 13 Ocak 2000 tarih, 2000/YB-4 sayılı Genelge ile açıklanmış olup, sözkonusu TCMB Genelgesinin Döviz ve Türk Parası Ödenmesi Gereken İşlemler Başlığı'nın 3 üncü maddesinde "Döviz satışı ve Türk parası transfer taleplerinin yazılı olarak yapılması esastır. Ancak resmi mercilerce verilen belgelere istinaden yapılan transferlerde yazılı talep aranmaz." ifadesi yer aldığından bankalara yapılacak tüm transfer taleplerinin yazılı olarak yapılması gerekmektedir.

Yurt dışında yerleşik kişilerden alınan hizmet bedellerinin transferine ilişkin başvurular aşağıda belirtilen usul ve esaslar dikkate alınarak bankalarca değerlendirilir.

a) Kambiyö mevzuatı açısından, 32 Sayılı Karar gereğince firmanın yazılı beyanına istinaden herhangi bir meblağ ile sınırlı olmaksızın bankalarca yurt dışına transfer yapılmasında bir sakınca bulunmamakla birlikte yukarıda belirtilen TCMB'nin

yürürlükte bulunan I-M sayılı Genelgesi ile Görünmeyen İşlemlere ilişkin 13 Ocak 2000 tarih, 200/YB-4 sayılı Genelgesinde belirtilen usul ve esaslar dikkate alınarak transfer işlemi gerçekleştirilir.

b) MASAK düzenlemeleri açısından, bankalara iletilen transfer talepleri yerine getirilmeden önce MASAK (Mali Suçları Araştırma Kurulu) düzenlemeleri gereğince de incelenmesi ve bu konuya ilişkin TCMB tarafından yayımlanan 14.11.2006 tarih, 2006/YB-24 sayılı Genelge'de Maliye Bakanlığı'nın 06.09.2005 tarih, 5307 sayılı yazısına ilgi kurularak yurt dışına yapılan transferlerde mutlaka bir ticaretle ilişkilendirilmesi gerektiği aksi durumlarda ise şüpheli işlem kapsamına gireceğinden MASAK'a bildirilmesi gerektiği ifade edilmektedir.

c) BM ile OFAC düzenlemeleri açısından, Birleşmiş Milletler (BM) tarafında yaptırım uygulanan ülkeler (örneğin, Libya, Suriye, İran vb) ile Amerika Hazine Bakanlığı, Office of Foreign Asset Control (OFAC) listesinde yer alan gerçek ve tüzel kişilere transfer yapılması yasaklandığından ve bunlara ilişkin uyulması gereken esaslara MASAK düzenlemeleri uyum programı içerisinde yer verilmekle birlikte, yurt dışına hizmet bedeli veya 32 Sayılı Karar'ın 4/e maddesi gereğince belgesiz olarak yapılacak transferlerde; Amerika ve Avrupa bankalarınca transfer yapılan paraya el konulması ve transfer talimatı veren firmayla sorun yaşanmaması gibi konular da dikkate alınarak bankalarca işlem yapılır.

### C. Hizmet İthalatına İlişkin Transferler

Hizmet ithalatı tanımı; TC Merkez Bankası'nın 13 Ocak 2000 tarih, 2000/YB-4 sayılı Genelge'nin Kısaltmalar ve Tanımlar Bölümü'nün b/2 maddesinde "Hizmet İthalatı" aşağıda belirtilen şekilde tanımlanmaktadır.

"İthalat Rejimi Kararı'na ekli listelerde belirtilen malların dışında, fikri ve sınai haklar ile bu hakları temsil eden maddi vasıtaların satın alınmasını ve yurt dışında yerleşiklere döviz veya Türk lirası ödenmesini gerektiren ticari veya gayri ticari faaliyetleri" ifade eder.

Yukarıdaki tanımın daha anlaşılabilir olması açısından örnek vermek gerekirse; örneğin mal ithalatı ile ilgili taşıma yabancısı bir şirkete yaptırıldığında ödenen navlun bedeli bir hiz-

met ithalatıdır. Diğer bir örnek ise yurt dışındaki bir tasarım şirketinden alınan danışmanlık hizmeti de başka bir hizmet ithalata örneği olarak verilebilir.

Yurt dışından alınan hizmet bedellerine karşılık yurt dışındaki yerleşik kişilere ödenecek tutarlara ilişkin transferler borcu gösteren belgenin bankalara ibraz edilmesiyle TCMB'nin Görünmeyen İşlemler Genelgesi ile Vergi Mevzuatı açısından Maliye Bakanlığı düzenlemeleri dikkate alınarak yerine getirilmektedir.

#### **Ç. Hizmet Bedeli Transferinde Firmaların Vergiye İlişkin Sorumluluğu,**

Yurt dışında yerleşik kişilerden alınan ve alınacak hizmet bedelinin (teknik yardım, etüd, öğretim, uzmanlık, hakemlik, proje, ekpertiz, tahlil, danışmanlık, telif hakları, tamir ve montaj, ticari faaliyetlerden sağlanan karlar vb) yurt dışına transferi veya avans ödemesinin yapılması mümkün olmakla birlikte transfer veya avans ödemesinin içeriği vergiye tabi bir fıkra kapsamında ise vergi yükümlülüğünün yerine getirilmesi veya verginin ödeneceğine ilişkin yazılı beyanın (TCMB Görünmeyen İşlemler Genelgesi ekinde Ek:2/a'da yer alan) bankaya verilerek transfer işlemi gerçekleştirilmesi transfer talimatı veren firmaların yükümlülüğüdür.

Vergiye ilişkin yükümlülüğün hizmeti alan firma tarafından yerine getirilmediği durumlarda transfer işleminin bankalarca gerçekleştirilmesi mevcut yasal düzenlemeler çerçevesinde mümkün bulunmamaktadır.

#### **D. Vergiye İlişkin Bankaların Yapacağı Tespit**

TC Merkez Bankası tarafından yayımlanan Görünmeyen İşlemlere ilişkin Genelge'nin A-1, A-2, A-3, A-4, A-5, A-6, E, F-1, F-2, F-3, F-4, H-3 ve K-6 fıkraları gereğince yapılacak transferlerde, yürürlükteki yasalar gereğince ödenmesi gereken vergi ve benzeri yükümlülüklerle ilgili hususların yerine getirilip getirilmediğinin transfere aracılık eden bankalarca tespit edilmesi gerekmektedir.

Vergi yükümlülüğü yerine getirilirken TC Merkez Bankası tarafından yayımlanan görünmeyen işlemlerde vergi kesintisine ilişkin 26 Nisan 2000 tarih, 2000/YB-12 Genelge ile bu genelgenin ekinde yer alan TC Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) TC Merkez Bankası'na muhatap 12.04.2000 tarihi, 16630 Sayılı Talimat esaslarına uyulması gerekir. Söz konusu talimatta belirtilen vergi oranları mektubun yazıldığı tarihte geçerli oranlar olup, sonradan değiştirilen oranlar üzerinden vergi yükümlülüğünün yerine getirilmesi gerektiği TCMB'nin 26.04.2000 tarih, 2000/YB-12 sayılı genelgesinde yer almaktadır. Burada önemli olan transfer talebinde bulunan firmaların yurt dışından almış olduğu hizmete ilişkin bedelin yurt dışına transferi sırasında ödemenin yapılacağı kişinin vergi mevzuatı açısından "dar mükellef" olması nedeniyle Türkiye'de elde edilen gelirden mevcut yasalar gereğince ödenmesi gereken bir vergi varsa ve bu verginin ödenmesinden sonra yurt dışına transfer edilmesi gerektiğinin bilincinde olmalarıdır.

Görünmeyen İşlemler çerçevesinde yurt dışına yapılan hiz-

met transferlerinde şayet transfer kalemi vergi ödenmesi gereken ve yukarıda belirtilen fıkralardan biri kapsamında yurt dışına transfer edilmesi gerekiyorsa aşağıda belirtilen üç seçenekten birinin tercih edilmesiyle işlemin yerine getirilmesi mümkün bulunmaktadır.

**1. Verginin ödenmiş olması:** Transferi talep edilen hizmet bedeline ilişkin Türkiye'de ödenmesi gereken vergi firma tarafından ödenmiş ise ödemenin yapıldığını gösteren makbuz veya tahakkuk fişinin bir kopyasının transferi yapacak olan bankaya verilecek talimat ile birlikte ibraz edilmesi gerekir.

**2. Verginin ödeneceğine ilişkin yazılı beyan:** Transferi talep edilen tutarın Türkiye'de ödenmesi gereken vergi tutarı henüz ödenmemiş ise TCMB Görünmeyen İşlemlere İlişkin Genelge ekinde yer alan EK:2/a örneğine uygun olarak vergilerin ödeneceğine ilişkin yazılı beyanın bankaya verilmesi gerekir. Söz konusu örnek beyan içerisinde yer alan SSDF (Savunma Sanayi Destekleme Fonu) ifadesi uygulamadan kaldırıldığı için metin içerisinde çıkarılarak beyanın hazırlanması ve bankaya transfere ilişkin talimat ile birlikte ibraz gerekir.

Transfer yapan bankanın sorumluluğu firma yazılı beyanını firmanın bağlı bulunduğu vergi dairesine iadeli-taahhütlü bir mektup ile gönderilmesi veya elden teslim edilmesinden ibarettir. Banka tarafından yapılan bu yazılı bildirimden sonra verginin ödenip ödenmediğine ilişkin takip sorumluluğu firmanın bağlı bulunduğu vergi dairesi ait olup, bankanın takibe ilişkin bir sorumluluğu bulunmamaktadır.

**3. Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması çerçevesinde transferi:** Bu kapsamda yapılacak hizmet bedeli transferlerinde, ilgili kişilerden transferin yapılacağı ülke ile vergi muafiyetine veya belli bir oranda vergiye tabi tutulmasına ilişkin yapılmış Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması'nın ilgili maddelerini belirten yazı ile anlaşma metni fotokopisi veya Maliye Bakanlığı'ndan alınmış bu durumu tevsik edici bir yazı aranır.

Türkiye ile "Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması olan Ülkeler" listesi TCMB Görünmeyen İşlemlere ilişkin 13 Ocak 2000 tarih, 200/YB-4 sayılı Genelgesinin ekinde (EK:2/c) gösterilmiş olup ayrıca <http://www.gib.gov.tr> Internet adresinden de kontrol edilebilir.

**4. Avans ödenmesi, Görünmeyen İşlemlere karşılığında yurt dışına yapılması gereken hizmet bedeli transferlerine ilişkin başka bir seçenek ise, avans ödemesi yapılabileceğidir.**

TCMB'nin 14.03.2008 tarih, 2008/YB-6 sayılı Genelgesiyle Görünmeyen İşlemlere ilişkin kambiyo taahhüt takiplerine son verildiğinden, hizmet bedeline ilişkin avans ödemelerinde avans hesabının kapatılması söz konusu değildir.

Hizmet ithaline ilişkin avans ödemesi yapılmadan önce vergi yükümlülüğünün yerine getirileceğine ilişkin yazılı beyanın transferi yapacak olan bankaya verilmesi firmanın sorumluluğundadır. Vergi yükümlülüğünün yerine getirileceğine ilişkin yazılı beyanın bankaya verilmemesi durumunda ise transferin yapılması mevcut yasal düzenlemeler çerçevesinde mümkün bulunmamaktadır.

**Yararlanılan kaynaklar:** TCMB'nin 13 Ocak 2000 tarih, 2000/YB-4 sayılı Genelgesi, <http://www.tcmb.gov.tr>, <http://www.gib.gov.tr>

## Yurt dışı girişim

# 18 ülkeden işbirliği çağrısı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) Aralık ayında farklı ülke ve sektörlerden işbirliği teklifleri geldi. 18 farklı ülkeden gelen işbirliği çağrılarını sizler için derledik.

## LİTVANYA

**FİRMA ADI:** AAJ Group

**ADRES:** Architektu str. 105-15, LT-04209, Vilnius, Lithuania

**YETKİLİ KİŞİ:** Algirdas Klimavicius

**Tel:** +370.672.24323;

**e-mail:** info@aaigroup.lt; **web:** www.aaigroup.lt

Besicilik firması, Türkiye'ye Baltık ülkeleri menşeli büyükbaş canlı hayvan (gebe ya da gebe olmayan) ve karkas et ihraç etmek istiyor.

## CEZAYİR

**FİRMA ADI:** CEVITAL SPA

**ADRES:** Nouveau quai, Port de Bejaia- BP 344 / Bejaia - Alger

**YETKİLİ KİŞİ:** Rabia Merar

**Tel:** +213..34220748; Faks: +213..34220696;

**e-mail:** Rabia.merar@cevital.com; **web:** www.cevital.com  
Firma, Türkiye'ye sıvı yağlar, margarin, acide sıvı yağ, şeker pekmezi rafinerisi, meyve suyu, maden suyu ve şeker ihraç etmek istiyor.



## SOMALİ

**FİRMA ADI:** Mohamed Moallim

**YETKİLİ KİŞİ:** Mohamed Moallim

**Tel:** +252.7.9000555;

**e-mail:** mmmire1997@yahoo.com;

Somali Hargesia'da yerleşik Mohamed Moallim, olası gıda maddeleri taleplerini bildirmek için Türk gıda maddeleri üreticileri ile bağlantı kurmak istiyor. Mohamed Moallim ile + 252-2471-6033 numaralı telefonla da bağlantı kurulabilir.

## OMAN

**FİRMA ADI:** E-Marketing Co.LLC

**ADRES:** PO.Box 19, Postal Code: 112 As Seeb, Muscat, Sultanate of Oman

**YETKİLİ KİŞİ:** Khalfan Nasser Al Naabi / Managing Director

**Tel:** +968.2415.2460; **Faks:** +968.2415.2461;

**e-mail:** info@e-marketingco.com;

**web:** www.e-marketingco.com

ABD, AB, Orta Doğu ülkeleri ve Asya ülkeleri firmalarıyla iş ve alışveriş yapan bir Oman e-ticaret şirketi; Oman Sultanlığı'nda faaliyeti olan az sayıdaki Türk firmasının beğenildiğini ve daha fazla sayıda Türk firmasının iş yapmasını istediklerini belirterek kendileriyle bağlantı kurulmasını istiyor. Şirket, özellikle yapı malzemeleri (mermer, granit, yer karoları, kimyasallar, enerji (kömür ve bitüm) ve gıda maddeleri sektörlerinde faaliyet gösteren firmalarla ticari işbirlikleri kurmak istiyor.

## ALMANYA

**FİRMA ADI:** TD-IHK Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer Unternehmerverband e.V / Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası

**ADRES:** Opladener Str. 8, 50679 Köln - GERMANY,

**YETKİLİ KİŞİ:** Nalan Öztürk / Genel Sekreter Yardımcısı

**Tel:** +49.221.5402200; Faks: +49.221.5402201;

**e-mail:** n.oetzuerk@td-ihk.de; **web:** www.td-ihk.de

Tekstil alanında çalışan bir firmanın satışa çıkarıldığı bildiriliyor. Nevresim takımları diken ve koleksiyon oluşturan firmanın ürünlerini Almanya, Avusturya ve İsviçre'de pazarladığı belirtiliyor. İlgilenen kuruluşların 35560 referans numarasını belirterek Türk Alman Ticaret ve Sanayi



Odası'na başvurmaları istenmektedir. Başvurular "n.oeztuerk@td-ihk.de" e-posta adresine veya Oda'nın +49 (221) 540 22 01 no.lu faksına yapılabilir.

### MISIR

**FİRMA ADI:** ASSOUAD TRICOT

**ADRES:** 2 Georges Assouad Street, Homossany Land Zeitoun – Cairo / Egypt

**YETKİLİ KİŞİ:** Tony Gawish / Marketing Manager

**Tel:** +20.22.2842949; Faks: +20.22.2850085;

**e-mail:** aswadproducts@hotmail.com

Firma, Türkiye'ye pamuk dokuma, gri kumaş, poplin & kabarik ve çapraz dokunmuş kumaş ile likra kumaşlar ihraç etmek istiyor. Söz konusu teklif Birliğimize, Mısır Arap Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu aracılığıyla iletilmiştir. Tony Gawish ile 0020 109 5495924 numaralı cep telefonundan da bağlantı kurulabileceği bildiriliyor.

### İNGİLTERE

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Kadın ayakkabısı üzerine uzmanlaşmış olan ve yüksek kaliteli kadın giyim eşyaları (elbiseler, kot şortlar, spor kıyafetler, çoraplar gibi) ile ürün çeşitlerini artırmak isteyen firma; tasarımını gerçekleştireceği ürünlerin üretilmesi konusunda işbirliği yapabileceği bir ortak arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20110815017 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

### İSVEÇ

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

İsveç firması, kış sezonu tasarımları için ayakkabı üretimi gerçekleştirebilecek taşeronlar arıyor. Ayakkabıların su geçirmez özellikte olması ve poliüretan ya da benzeri bir maddeden üretilmesi bekleniyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111103060 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

### FİNLANDİYA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Ofis gereçleri üzerine çalışan firma, dağıtımçı ağını genişletmek için yeni ticari araçlar arıyor. Hali hazırda 8 ayrı ülkeye kendinden yapışkanlı elektrostatik not-slipleri ve sunumlarda kullanılan kâğıt tahtası (flip-chart) ihracatını gerçekleştiren firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111116032 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

### İSRAİL

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Can ŞENYILMAZ

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;

**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Alüminyum/demir işleme endüstrisinden ortaya çıkan atık tuzlu su için bir geri dönüşüm teknolojisi geliştiren ve elde ettiği ürünü; su arıtımı, yiyecek, metal endüstrisi, kümes hayvanları işleme gibi uygulamalarda kullanılabilir biçime dönüştüren İsraili bir KOBİ işbirliği yapmak istiyor. Atık su problemlerini çözmesi ve aynı zamanda düşük maliyetli ticari ürünler oluşturması bu teknolojinin avantajlarıdır. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 IL 80ER 3MU8 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

### YEMEN

**FİRMA ADI:** MASTERLINK

**ADRES:** Al-Saeed Trade Center. Zubairi St. YEMEN

**YETKİLİ KİŞİ:** Saeed Al Tahami / General Manager

**Tel:** +967.1.471212; Faks: +967.1.471212;

**e-mail:** saeed@masterlink-ye.com;

**web:** www.masterlink-ye.com

Suni gübre üzerine çalışan Yemen firması, gübre [Iron fertilizer, Fertilizer (3 0/0 Nitrogen, 37 0/0 Phosphor, 37 0/0 Potassium)] üreticisi Türk firmalarıyla ticari işbirlikleri kurmak (acentelik ve dağıtımçılık) istiyor. Saeed Al Tahami ile +967 735830525 ve +967 770979747 numaralı cep telefonlarıyla da bağlantı kurulabilir.



# Yurt dışı girişim



## İSPANYA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Semih Erden

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 165;

**e-mail:** semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Eczacılık, kozmetik ve veterinerlik sektörleri için plastik şişe ve kapak üretimi üzerine çalışan firma, ticari araçlar arıyor. Aynı zamanda kendisinin de İspanyol pazarına girmek isteyen benzer ambalaj ürünleri üreticileri için ticari aracılık hizmeti verebileceğini belirten firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20111103048 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## KORE CUMHURİYETİ

**FİRMA ADI:** J.W. INDUSTRIES,INC.

Adres:27-86, Bongnim-dong, Gangseo-gu, Busan, KOREA

**YETKİLİ KİŞİ:** Woo, Sang-hyeun / General Manager

**Tel:** +82.51.972-9982/3; Faks: +82.51.972-9985;

**e-mail:** mold@jwinc.co.kr; **web:** http://jwinc.koreasme.com

Kauçuk makineleri üreticisi olan mühendislik firması, Türkiye'ye makinelerini ihraç etmek ve kauçukla ilgisi olan endüstri firmalarına kauçuk ürünleri konusunda teknik hizmetler sunmak istiyor.

## MACARİSTAN

**FİRMA ADI:** TPS Kft

**ADRES:** Hungary,

**YETKİLİ KİŞİ:** Trajer Attila / Representative

**e-mail:** tps.kereskedelmi.kft@gmail.com

Macaristan'da plastik ve POM C ve poliasetaller gibi tam işlenmemiş ürünler (plastic, semifinal products like POM C and other polyacetals) üzerine çalışan firma, bu ürünleri Türkiye'den ithal etmek istediği için Türk plastik üreticileriyle bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

## SUUDİ ARABİSTAN

**FİRMA ADI:** SAWAGEN Construction

**ADRES:** Abu Dhabi - UAE

**YETKİLİ KİŞİ:** Mr. Oqlah Dekhil

**Tel:** +971.2.563 11 04;

**e-mail:** SAWA\_GEN@hotmail.com

Abu Dhabi'de (Birleşik Arap Emirlikleri) yerleşik bir inşaat firması olan SAWAGEN Construction; Suudi Arabistan'da kurmayı planladığı "beton parke, briket, straforlu briket ve beton ürünleri üretecek" fabrika için gerekli makineleri ve inşaat demiri-inşaat çeliği ürünlerini Türkiye'den ithal etmek istiyor. Oqlah Dekhil ile +971 50 411 40 33 (Abu Dhabi) ve +966 559 44 43 83 (Suudi Arabistan) numaralı cep telefonlarından da bağlantı kurulabilir.

## PAKİSTAN

**FİRMA ADI:** STAR LABORATORIES (PVT.) LTD.

**ADRES:** 23 K.M. Multan Road, Lahore, Pakistan

**YETKİLİ KİŞİ:** Muhammad Hanif / Business Development Officer

**Tel:** +92.42.37511331; Faks: +92.42.37510163;

**e-mail:** info@starlabs.com.pk; **web:** www.starlabs.com.pk

İnsan, hayvan ve kümes hayvanları sağlığı için ilaç üreten firma; ürünlerinin ambalajlanmasında kullanmak için Türkiye'den teneke ve alüminyum kutular, püskürtmeli kutular, kutu kapakları ve pompalı kapaklar almak istiyor. Muhammad Hanif ile +92-321-8477227 numaralı cep telefonlarından da bağlantı kurulabilir.

## POLONYA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Can ŞENYILMAZ

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;

**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Makine parçaları ile bileşenlerinin işleme hatlarının tasarımı ve üretimi için yeni yöntemler öneren otomasyon firması, teknik işbirliği veya teknik destekli ticari anlaşmalar yapabileceği firmalar arıyor. Önerilen tasarım ve üretim teknolojileri yüksek hassasiyet ( $\pm 0.005$  mm) ve kalite sunuyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 PL 63AY 3MY0 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.

## İRLANDA

**FİRMA ADI:** Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

**ADRES:** Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

**YETKİLİ KİŞİ:** Can ŞENYILMAZ

**Tel:** +90.232.343 44 00 / 166;

**e-mail:** can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr;

**web:** www.ebicege.org.tr

Güneş enerjisi ile çalışan birleşik bir ısı ve elektrik enerjisi sistemi geliştiren ve bu sistemi binalarda kullanılabilir hale getiren KOBİ; yeni ürünlerin üretimi ve pazarlanması için lisans anlaşması yapabileceği fotovoltaik ve alüminyum üreticisi kuruluşlar arıyor. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 11 IE 51S6 3MSI referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekiyor.



# Vergi Takvimi

## Ocak Ayı Mali Yükümlülükler Takvimi

10 Ocak 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 16-31 Aralık 2011 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● 16-31 Aralık 2011 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
16 Ocak 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi</li> </ul>
20 Ocak 2012 Cuma	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Alkollü İçeceklere İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
23 Ocak 2012 Pazartesi	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)</li> <li>● Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı</li> </ul>
24 Ocak 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı</li> <li>● Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı</li> <li>● 1-15 Ocak 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi</li> </ul>
25 Ocak 2012 Çarşamba	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1-15 Ocak 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>
26 Ocak 2012 Perşembe	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)</li> <li>● Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Ekim-Kasım-Aralık 2011 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi</li> </ul>
31 Ocak 2012 Salı	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2012 Yılı Motorlu Taşıtlar Vergisi 1. Taksit Ödemesi</li> <li>● 6111 Sayılı Kanunun 2, 3, 5, 6, 7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 5. Taksit Ödemesi</li> <li>● Yıllık Harçların Ödemesi</li> <li>● 2011 Yılında Kullanılan Defterlerin 2012 yılında da Kullanılmak İstenmesi Halinde Yasal Defterlere İlişkin Ara Tasdik</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)</li> <li>● Aralık 2011 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi</li> </ul>





# Yurt İçi Fuar Takvimi Ocak 2012 - Mart 2012

FUAR ADI	BAŞLANGIÇ	BİTİŞ	KONUSU	YERİ
Ayakkabı Yaz "Ayakkabı, Çanta ve Aks. Fuarı"	05 Ocak 2012	08 Ocak 2012	Ayakkabı, Çanta ve Aksesuarlar	İzmir
3.Hac, Umre ve İnanç Turizmi Fuarı	06 Ocak 2012	08 Ocak 2012	Hac, Umre ve Turizm Hizmetleri Veren Seyahat Acentaları ve Ekipmanları, Şehir Kutsal Mekanlar Tanıtım	İstanbul
Dossodossi Moda Gösteri Fuarı	09 Ocak 2012	15 Ocak 2012	Hazır Giyim, Moda, Kumaş, Konfeksiyon Yan Sanayi	Bursa
Çukurova 5.Kitap Fuarı	10 Ocak 2012	15 Ocak 2012	Kitap, Süreli Yayın	Adana
Çukurova Eğitim 2012 (5.)	10 Ocak 2012	15 Ocak 2012	Eğitim Kurumları ve Eğitim Gereçleri	Adana
3. Ulusal Enerji Verimliliği Forumu ve Fuarı	12 Ocak 2012	13 Ocak 2012	Verimli Enerji Üretimi ve Çevre Teknolojileri, Verimli Yalıtım, Motor, Ulaşım, Aydınlatma, Isıtma Soğutma Teknolojileri, Atık ve Yenilenebilir Enerji Teknolojileri	İstanbul
EXPONATURA'12	12 Ocak 2012	15 Ocak 2012	Bilgisel, Doğal ve Organik Gıdalar, İçecekler ve Ürünler, Doğal Tedaviler, Yöresel Gıdalar, Sağlık Yaşam, SPA, Sağlık Turizmi	İstanbul
İstanbul 6.Deri Fuarı	17 Ocak 2012	19 Ocak 2012	Deri Ürünleri	İstanbul
İFEPO 2012	17 Ocak 2012	19 Ocak 2012	9.Ulusallararası İstanbul Hazır Giyim Fuarı: Çorap, İç Giyim, Mayı, Pijama, Gececik, Sabahlık, Triko, Denim, Tisort, Şort, Esorfan, Tulum, Elbise, Etek, Pantolon, Gömlek, Mont, Palto, Aksesuarlar	İstanbul
Antalya Hotel Equipment	18 Ocak 2012	21 Ocak 2012	23.Ulusalarası Konaklama, Ağırhane, İkrâm Sektörü Ekip. ve Dekorasyonu Fuarı: Restoran, Mutfak, Çamaşhane, Servis Ekip. Otel Tekstil, Dek. Mobilya, Bahçe Mobilyaları, Personel Kıyafetleri, Bilgisayar Tekn.	Antalya
Gapshoes	19 Ocak 2012	22 Ocak 2012	14.Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi Fuarı: Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi	Gaziantep
22.Ulusalarası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı	19 Ocak 2012	22 Ocak 2012	Tasma Araç Gereçleri, Bisiklet, Güvenlik, Hazır Giyim, Oyuncak, Mobilya, Ev Tekstil, Kosmetik, Gıda, Beslenme Araçları	İstanbul
6.Ulusalarası Kapı Fuarı	19 Ocak 2012	22 Ocak 2012	Ahşap, Çelik, Endüstriyel, Otomatik Kapı ve Kapı Yan Sanayi	İstanbul
Tavan ve Bölme Duvar Fuarı	19 Ocak 2012	22 Ocak 2012	Yapılarda Tavan ve Tavanda Kullanılan Tüm Donanımlar, Asma ve Yapıştırma Tavan Sistemleri, Havalandırma ve Yangın Söndürme Sistemleri, Bölme Duvar, Kaplama Malzemeleri	İstanbul
Kapak, Profil ve Raydolap Fuarı	19 Ocak 2012	22 Ocak 2012	Kapak, Profil ve Raydolap ve Mobilya Aksesuarları	İstanbul
İMOB 2012 - İstanbul Mobilya Fuarı	31 Ocak 2012	04 Şubat 2012	Ev Mobilyası, Oturma Grupları, Bebek, Çocuk, Genç Odaları, Yatak, Modüler Mobilya, Aksesuarlar, Sandalye, Mutfak Mobilyası	İstanbul
Officeexpo 2012- Ofis Mobilyaları Fuarı	31 Ocak 2012	04 Şubat 2012	Ofis Mobilyaları	İstanbul
Antalya Beveç İçecek İhtisas Fuarı	2 Şubat 2012	04 Şubat 2012	Alkollü ve Alkolsüz İçecekler, Çay Kahve, Enerji İçecekleri, Konsantre İçecekler, İçecek Ambalajları, Kokteyl Sosları, Sektör Dergileri, Şarap Firmaları, Satış Firmaları	Antalya
Win Welding '12 (12.)	2 Şubat 2012	05 Şubat 2012	Kaynak Ve Kesme Makine Ve Aletleri, Kaynak Otomasyon Servisleri Sistemleri, Kaynak Ve Dolgu Malzemeleri, Kaynak Hizmetleri	İstanbul
WIN Metal Working'12	2 Şubat 2012	05 Şubat 2012	17.Makine İmalat ve Metal İşleme Teknolojileri Fuarı: Metal İşleme Mak. Özel ve Metal İşleri Dışındaki Mak. Makine Parçaları, El Aletleri, Fabrika Ve Dükkan Yerleşim Aletleri, Basınçlı Hava Sst. İş Güvenliği ve End. Mlz.	İstanbul
Win Surface Treatment '12	2 Şubat 2012	05 Şubat 2012	6.Yüzeysel İşleme Teknolojileri Fuarı: Yüzeysel Temizleme Ve Ön İşlem Malzemeleri, Boya Ve Plastik Kaplama Sistemleri, Galvaniz Sistemleri, Özel Yüzeysel İşleme Teknolojileri, Boya Vernik	İstanbul
Evlik Dünyası 2012 Evlilik Hazırlık Fuarı	03 Şubat 2012	05 Şubat 2012	Gelinlik, Damatlık, Ev Dekorasyonu, Davetiye, Nikah Şekerleri, Balayı Acenteleri, Davet Organizasyon Şirketleri,	İstanbul
Jewex Alyans, Altın, Gümüş, Takı ve Saat Fuarı	03 Şubat 2012	06 Şubat 2012	Alyans, Altın, Takı, Gümüş Aksesuarlar, Mücevher, Değerli Taşlar, Saat, Kuyumculuk Makineleri, Yan Sanayi	İzmir
Collection Premiere İstanbul (CPI) 2012	09 Şubat 2012	11 Şubat 2012	Bay Bayan Çocuk Hazır Giyim, Triko, İç Çamaşır, Çorap, Yan Sanayi ve Aksesuar	İstanbul
EMITT 2012	09 Şubat 2012	12 Şubat 2012	16.Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı: Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları, Turizm Bakanlık, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri	İstanbul
Avrasya Boat Show 2012	10 Şubat 2012	19 Şubat 2012	6.Deniz Araçları, Ekipmanları ve Aksesuarları: Tekne Aksesuarları ve Yapım Malzemeleri, Sürat Ve Gezi Tekneleri, Motor Yat Ve Güç Ekipmanları, Tekne Ve Yatlar, Marinalar Ve Su Sporları için Donanımlar ve Aksesuarlar	İstanbul
İnsan Kaynakları Fuarı 2012 (15.)	15 Şubat 2012	16 Şubat 2012	İnsan Kaynakları, Eğitim, Dansmanlık, Lojistik, Reklam, Tanıtım, Araştırma, Teknoloji, Yazılım, Yayıncılık	İstanbul
Antalya Food Product	15 Şubat 2012	18 Şubat 2012	19.Ulusalarası Gıda İhtisas Fuarı: Et, Süt, Pastaçılık ve Su Ürünleri, Dondurulmuş Gıda, Yağlar, Doğal Ürünler, Kuruyemiş, Baharatlar, Gıda Ambalaj Ekipmanları.	Antalya
IF Wedding Fashion İzmir	15 Şubat 2012	18 Şubat 2012	Gelinlik, Damatlık ve Abiye Giyim Fuarı: Gelinlik, Damatlık, Abiye Giyim, Abiye ve Gelinlik Kumaş, Aksesuar	İzmir
MTF- Moda Tedarikçileri Fuarı	15 Şubat 2012	18 Şubat 2012	Konfeksiyon Yan Sanayi, Kumaş, Konfeksiyon Makineleri, İplik, Diğer Hizmet Sağlayıcılar	İzmir
Adana İnşaat 2012	16 Şubat 2012	19 Şubat 2012	6.Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş ve İnşaat Makineleri Fuarı: Yapı Malzemeleri, İnşaat Teknolojileri, İş Ve İnşaat Makineleri	Adana
IHS 2012 Adana	16 Şubat 2012	19 Şubat 2012	5.İsıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesiilat ve Yalıtım Fuarı: Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Teknolojisi, Tesiilat ve Yalıtım	Adana
Tüyap İstanbul Uluslararası Boat Show (12.)	18 Şubat 2012	25 Şubat 2012	Yelkenli ve Motorlu Deniz Araçları, Şişme Botlar, Deniz Motorları, Gemi İnşa Seyir, Aci Durum Malzemeleri, Dalış, Balıkçılık Donanım Aksesuarları,	İstanbul
8.AEGEANAGRI Ege Tamm Sera ve Hayv. Fuarı	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	Tanım, Tarım Teknolojileri, Seraçılık, Hayvançılık, Tohum, Fidan, Gübre, Sulama Teknolojileri, Süt Endüstrisi	Denizli
Konya Yapı ve Dekorasyon Fuarı 2012	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	9.Yapı Malzemeleri Yapı Teknolojileri ve Dekorasyon Fuarı: Yapı Malzemeleri, Asansör, Yürüyen Aksamlar, Naburye,	Konya
IHS Konya 2012 Konya	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz Sistemleri, 9.İsıtma, Soğutma, Havalandırma, Doğalgaz, Pompa, Vana, Tesiilat, Yalıtım Malzemeleri ve Boru Fuarı: Tesiilat Yalıtım Ekip. ve Mlz. Pompa ve Vanalar, Borular	Konya
Konya Kent 2012	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	8.Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, İhtiyaç Araçları ve Yangın Güvenliği Fuarı	Konya
Konya Wateco 2012	22 Şubat 2012	26 Şubat 2012	İçme, Evsel ve Endüstriyel Arıtma Kimyasalları ve Geri Dönüşüm Sistemleri, Filtreler, Güneş Rüzgâr, Jeotermal, Bioenerji, Kojeleşim, Üçümlü Kontrol ve Laboratuvar Teknolojileri, Hizmet Grupları	Konya
Bursa Gıda / Gıda Tek 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	Bursa 11.Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Paketleme İçecek Teknolojileri Fuarı: Gıda ve İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, İçecek Teknolojileri, Unlu Mamuller	Bursa
UNTEK 2012 Bursa	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	3.Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırıncı Ekipmanları Fuarı:Unlu Mamuller Teknolojileri, Pastane ve Fırıncı Ekipmanları	Bursa
Bursa 3.Sağlık Hizmetleri Fuarı	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	(Sağlık Turizmi Özel Bölümü): Hastaneler, Tedavi ve Sağlık Yaşam Merkezler, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri	Bursa
Bursa Mobilya ve Dekorasyon Fuarı 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	9. Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimar ve Tasarım Fuarı: Ev Ofis Mobilyaları, Dekorasyon Üniteleri, Aksesuarlar, İç Mimar ve Tasarım	Bursa
Bursa Gelin Damat 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	6.Evlilik Hazırlık Fuarı: Evlilik Öncesi Hazırlıklar	Bursa
Bursa Mağaza - Market Dizayn 2012	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	2. Mağaza Market Ekipmanları Fuarı: Mağaza - Market Ekipmanları	Bursa
Gapfood	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	8.Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj Fuarı: Gıda, Gıda Teknolojileri ve Ambalaj	Gaziantep
Gapfarm Tanım	23 Şubat 2012	26 Şubat 2012	3.Tarım Teknolojileri ve Hayvançılık Fuarı: Tarım, Tarım Teknolojileri, Hayvançılık	Gaziantep
Aysaf	29 Şubat 2012	03 Mart 2012	8. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı: Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Süni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Müessesilikler ve Dergiler	İstanbul
4.Yapı ve Otel Fuarı Bodrum	29 Şubat 2012	03 Mart 2012	Seramik Dekorasyon Ürünleri, Ahşap Ürünler, Zemin Kaplama Malzemeleri, Havalandırma, İnşaat Makine Malzemeleri, Cephe Sistemleri, Boya ve İzolasyon	Muğla
TEXBRIDGE İstanbul Tekstil ve Aksesuarları Fuarı	01 Mart 2012	03 Mart 2012	Kumaş (Dokuma, Örne, Denim), Aksesuarlar (Askı, Bilgisayar ve Etiketleme Sistemleri, Etiket, Fermuar, Dügme, Çıktı, Transfer Baskı, Votka Vb.)	İstanbul
MOYAF 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	5.Mobilya Yan Sanayi ve Ahşap Makineleri Fuarı: Ahşap İşleme ve Mobilya Makineleri, Mobilya Aksesuarları, Döşemelik Deri ve Kumaş, Empranyer, Ray Süngü Sistemleri, Sünger, Mobilya Terlek ve Ayakkabı	Bursa
3.Gıda, Tarım ve Hayvançılık Fuarı	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanizasyon, Hayvançılık Teknolojileri, Hayvan Sağlığı, Yem, Tohum, Fidanlık, Sulama, Gıda ve Gıda Endüstrisi, Ambalaj	Muğla
Eurasia Moto Bike Expo	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Motosikletler, Bisikletler, Motosiklet, Bisiklet Ekipman ve Aksesuarları, Tuning, Servis ve Bayiler	İstanbul
FOTEG İstanbul 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı: Katkı Maddeleri, Ambalajlama ve Lojistik, Teknolojileri, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen	İstanbul
Mersin Agrodays	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Mersin 7.Ulusal Tarım Fuarı: Tarım, Tarım Makineleri, Gübre, Tohum, Seraçılık, Hayvançılık, Sulama	Mersin
Belediye Ekipmanları Fuarı	01 Mart 2012	04 Mart 2012	Belediye Ekipmanları, İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park, Bahçe Düzenleme Ekipmanları, Arıtma Ekipmanları ve Malzemeleri, Tasma Sistemleri	İzmir
İstanbul Pencere 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	13.Ulusalarası Pencere Fuarı: Pencere ve Panjur Sistemleri, Profil, Üretim Teknolojileri ve Makineleri, Aksesuar, Ham Madde ve Tamamlayıcı Ürünler	İstanbul
İstanbul Cam 2012	01 Mart 2012	04 Mart 2012	2.Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim - İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar Fuarı	İstanbul
İstanbul 4.Kapı, Kepek, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı: Yapı-Endüstriyel Kapı, Bariyer Kilit, Alarm, Güvenlik, Geçiş Kontrol Sistem, Kepek, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları	01 Mart 2012	04 Mart 2012		İstanbul
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	04 Mart 2012	04 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Ankara
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	06 Mart 2012	06 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	İzmir
Edufairs Yurt dışı Eğitim Fuarları	08 Mart 2012	08 Mart 2012	Yurt dışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri	Bursa
Avrasya Demiryolu, Hafif Raylı Sis., Altyapı, Lj. F.	08 Mart 2012	10 Mart 2012	Demiryolu ve Hafif Raylı Sistem Araç Gereçleri, Demiryolu ve Hafif Raylı Sistemler Altyapı Araç Gereçleri, Demiryolu Lojistiği ve İnsan Tasarım Araç Gereçleri	İstanbul
Çukurova Gıda / Gıda-Tek Fuarı 2012 (6.)	08 Mart 2012	11 Mart 2012	Gıda, İçecek Ürünleri, Gıda İşleme, Unlu Mamuller Teknolojileri, Depolama, Soğutma, Tasma ve Mağaza-Market Ekipmanları	Adana
Adana 6.Ambalaj Fuarı 2012	08 Mart 2012	11 Mart 2012	Ambalaj ve Plastik Malzeme ve Makineleri, Paketleme İşlemleri, Kalp, Çevre Teknolojileri ve Kauçuk	Adana
Matbaa ve Reklamcılık Fuarı 2012 (2.)	08 Mart 2012	11 Mart 2012	Baskı Makineleri ve Malzemeleri, Açık Hava Reklamcılığı Kağıt Endüstrisi, Promosyon ve Reklam Malzemeleri	Adana



**Gülay Özkan**  
Bilgi Üniversitesi  
Öğretim Görevlisi,  
MBA Programı  
[www.gulayozkan.com](http://www.gulayozkan.com)

## KOBİLGİ

# CESUR VE AKILLI ADIMLARIN ÜÇ ALTIN KURALI

**Y**eni yıl umutlar, heyecanlar ve birçok planla başlıyor. Etrafımda ben dahil olmak üzere birçok girişimcinin aklına geldikçe not aldığı “iş fikirleri” listeleri ile sık sık karşılaşıyorum. Acaba bunların kaçını gerçekleştireceğiz diye düşünmeden de edemiyoruz.

Karşılaştığım farklı tecrübelerdeki girişimcilerin birçoku bu fikirlerini gerçekleştiremediklerini hatta başlayamadıklarını belirtiyor ve bunun hayat motivasyonlarını bile etkilediğini söylüyor. Peki, neden projelerimizi gerçekleştiremiyoruz ya da neden ilk adımı bile atamıyoruz?

Bize bu konuda yardımcı olacak üç unsuru bilmek aslında hayatımızı çok kolaylaştırabilir. Bunlardan ilki ekosistem bilinci, ikincisi kişinin kendisini risk konusunda tanıması ve üçüncü olarak da fikirden çok uygulamanın önemini kavramak.

### **Korkmayın yalnız değilsiniz! Siz bir ekosistem içindesiniz!**

Ekosistem kelimesi biyolojide canlıların yaşadığı çevreyi bütün unsurları ile tanımlayan bir kelime. Girişimcilik literatüründe ise benzer şekilde girişimcinin yaşamını sürdürdüğü çevredeki bütün unsurları içeriyor. Bugün “girişimci” ile başlayan cümlelerin çoğunun “girişimcilik ekosistemi” olarak değiştirmek gerektiğini zaman geçtikçe fark edeceğiz.

Girişimcilik ekosistemini bankalar, yatırımcılar, üniversiteler, kuluçka (inkübasyon) merkezleri, teknoparklar, KOSGEB gibi devlet kurumları, dernekler, ilgili bakanlıklar ve benzeri kurumlar oluşturuyor.

Nasıl bir canlıların ekosistemde tek başına yaşaması mümkün değilse, girişimcinin de tek başına yaşaması mümkün değil. Yani tek başınıza bir başarı elde etmeniz oldukça zor, hatta imkânsız.

Girişimcilik üzerine çıkan başarı hikâyelerinin birçoğunda “garajda” başlayan ve tek başına büyük başarılar elde eden “kahraman girişimci” profili çiziliyor. Bu sunum sanılan aksine aslında birçok girişimciyi kötü etkiliyor. “Acaba ben bu ‘ulaşılmaz’ kahramanlardan biri olacak kadar iyi miyim?” sorusu birçok insanın cesaretini kırıyor.

Bu “kahraman yaratma” trendi aslında girişimciliği geliştirme stratejilerinde yapılan en temel hatalardan biri. “Kahraman girişimciler” yerine “güçlü ekosistemlerde güçlü girişimciler” yaratılmalı. Bu sebeple bugün bütün önemli iş okullarının girişimcilik bölümlerinde “ekosistemi nasıl en iyi kullanabiliriz” şeklinde dersler veriliyor.

Birinci altın kural; bir iş fikrimizi gerçekleştiren yalnız başımıza değil bir ekosistem içinde olduğumuz bilinci ile düşünmek. Hem maddi anlamda hem de bilgi konusunda kimden, ne şekilde destek alabileceğimizi düşünmek cesaretinizi artıracaktır. Bu konuyu gelecek aylarda daha ayrıntılı anlatıyor olacağım.

### **Uygulama fikirden çok daha önemlidir!**

Yıllardır ne Türkiye’de ne de başka bir ülkede bir fikrin ilk hali ile başarıya ulaştığını görmedim. Hatta ilk projesi ile başarıya ulaşan bir girişimci ile de tanışmadım. İş fikirleri de aynı canlılar gibi ilerleyen süreçte değişip gelişebiliyorlarsa

başarıya ulaşabiliyorlar. Başarıya ulaşmada fikirden çok uygulamanın daha önemli olduğu artık hepimizin bildiği bir gerçek. Şu an en iyi olduğunu düşündüğünüz projenizin bile en az 20-30 kişi tarafından düşünüldüğünü ve hatta bazılarının uygulamaya geçtiğini asla unutmamalısınız.

İkinci altın kural ise projelerinizde çok geç kalmadan, akıllı ilk adımı olabildiğince çabuk atmak. Unutmayın, asıl olan nasıl uygulayacağımızdır.

Mesela Simit Sarayı’nı düşünün. Yoksulluk sembolü olan bir sokak yiyeceğinden McD onald’s’a rakip olabilecek bir şirket yaratma hedefini koyan Haluk Okutur’un sizce ilk işe başlangıç fikri bu muydu?

### **Sizin için risk ve cesaret nedir?**

İlk adımı atmamızı engelleyen en önemli unsurlardan biri aslında risk algımızdır. Bir girişimci daha önce uygulanmış bir fikri uygulamak istese dahi tüm unsurlara bakıldığında aslında riskini tam öngöremez. Dolayısı ile bunu denemeden bilemeyiz. Buradaki kritik konu kişinin kendi risk algısını tanıması. Bunu da kendimiz bizzat denemeden öğrenilme ve geliştirebilme şansımız yok.

Üçüncü altın kural da ölçülebilir risk almak ve akıllı adım atmaya zamanla geliştirmek. Bu alanda da ekosistemi sonuna kadar kullanmanız sizin için bulunmaz bir fırsat olacaktır. Bu konuda zamanla kendimize koymamız gereken hedef; “Nasıl riski ölçebileceğimizi ve bunu nasıl yöneteceğimizi öğrenmek” olmalı.

Amerika’da yüksek lisans tezimi sunduğum gün aynı okuldan mezun dünyanın en önemli yarı iletken teknoloji şirketlerinden biri olan National Semiconductor’un CEO’su Brian L. Halla ile tanışma fırsatı bulmuştum. Bana anlattığı bir uygulama bugün bile aklımda. National Semiconductor’da birkaç kez çok büyük projeler başlatmışlar ve işleri sonuca ulaştıramadan sonlandırmak zorunda kalmışlar. Bu da projelerde çalışan, kritik görevdeki çalışanları umutsuzluğa kapılmasına ve sonrasında bazılarının şirketten ayrılmalarına neden olmuş. Buradan yola çıkarak şirket içinde “DUR (STOP)” isimli bir takım oluşturmuşlar. Bu takım, riski yüksek projelere başlama kararını yeniden başka bir perspektifle değerlendiriyormuş. Brian, “Hayal kırıklarını iyileştirmek çok zor oluyor, o nedenle bu konuya çok dikkat ediyoruz” demişti.

Kurumsal ortamlarda hayal kırıklıkları ve başarısızlıklar çalışanlar üzerinde ciddi etkileri olabiliyor. Ancak Brian L. Halla ile tanıştıktan çok uzun yıllar sonra kendi işimi kurunca hayal kırıklıklarına uğramanın bir girişimci olarak daha farklı bir yere oturduğunu fark ettim. Burası tam da aslında girişimciliğin hem özü hem de beslendiğimiz daha da büyüye bildiğimiz bir alan. Çünkü girişimcilik asıl “sahnede” öğreniliyor ve denemeden yanılmadan kendimizi tanıma ve büyüme fırsatımız da olamıyor. O nedenle kendi işimizde başarılı olmak istiyorsak bu ilk adımı atmaktan başka bir yol yok. Dikkat etmemiz gereken tek nokta akıllıca ve olabildiğince ölçerek ilerlemek.

2012’de cesur ve akıllı adımlar atmanız dileği ile. Unutmayın ekosistemde yalnız değilsiniz.