

DOKA

DOĞU KARADENİZ KALKINMA AJANSI

www.doka.org.tr

Mart / Nisan / Mayıs 2015

25.
Sayı

Doğu Karadeniz'in Yaylaları
Şenleniyor...

Atanoğlu Yaylası / Artvin



DOKA

DOĞRU - OBJEKTİF - KARARLI ADIMLAR

www.doka.org.tr

Adına İmtiyaz Sahibi

Çetin Oktay KALDIRIM
Genel Sekreter

Genel Koordinatör

Vahit KETBOĞA

Genel Yayın Yönetmeni

Hakan BAĞÇEKAPILI

Yazı İşleri Sorumlusu

Ahmet YEŞİLÇİÇEK

Görsel Tasarım

Emine GÜLERYÜZ

Redaktör

Arş. Gör. Gül YILMAZ ÇAL
Recep Tayyip Erdoğan Üniv.
Fen Edebiyat Fakültesi
Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü

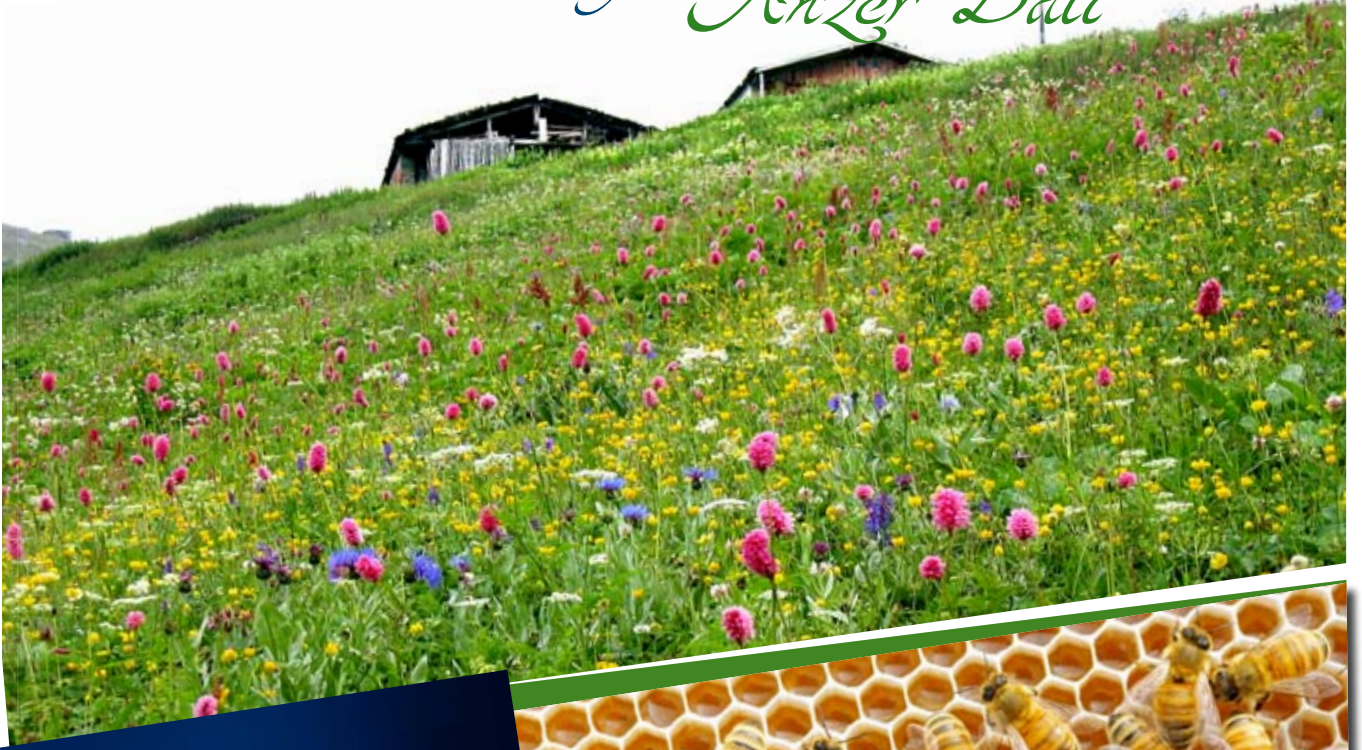
Gazipaşa Mah. Nemlioğlu Sk. Taksim Yokuşu Vakıf İşhanı No:3 TRABZON

Telefon: 0(462) 321 36 52 Faks: 0 (462) 274 36 52

Baskı

İber Matbaacılık / 0462 321 72 36

Endemik Çiçeklerden Süzölen Şıfa "Anzer Balı"



Uzaklarda çok
sessiz, çok sakin
ve çok yeşil bir
yerde, Anzer'de
her yaz tatlı bir
telaş yaşıyor.
Okuyacaklarınız
şıfa niyetine yenen
bir avuç balın
hikayesi.





Genel Sekreterin Kaleminden...

Bölgemizin Yükselen Turizm Değeri
"Kruvaziyer Turizmi"



Hollanda'da bulunan
Avrupa İslam Üniversitesi Rektörü
Sayın Prof. Dr. Nedim BAHÇEKAPILI
hayat hikayesini siz DOKA okuyucuları için anlattı.



ALSAN Orman Ürünleri

Yeni Tip Form Papel Okul Sırası
Üretim Altyapısının Güçlendirilmesi



BLACK SEA TOURNET



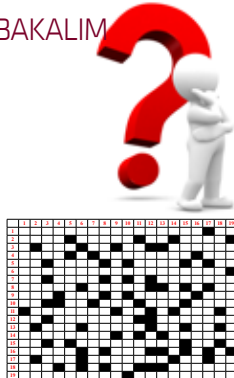


- Ethem EMRE
- Mehmet SOYTÜRK
- Adil AKALTUN
- Ali YILMAZ
- Dursun ATMACA
- Hasan ALTUNAY
- Mehmet BAŞALAN
- Hakan CİNEMRE
- İbrahim DURMUŞ
- Harun KARADENİZ
- Mustafa AKDEMİR
- Hasan KAYA
- Hasan / Erkan KEMAL
- Hüseyin DUMAN
- Refik TOSUN
- Kenan YILMAZ
- Mehmet REİS / Adem CABRİ
- Tacettin CİNCİL
- Yener AKBULUT
- Yusuf USTAOĞLU
- Yusuf DEĞERMENÇİ
- Ali TETİK
- Ali DURMUŞ

JICA Projesi Kapsamında
Ekoturizm
Çalışmaları Devam Ediyor



- 2015 Yılı Mali Destek Programları Bilgilendirme Toplantıları ve PCM Eğitimleri Yapıldı
- Alector Projesi Kültürel Miras Üzerine Yuvarlak Masa Toplantısı Yapıldı
- Arap Turizm Acenteleri DOKA'yı Ziyaret Etti
- Başkan Genç "DOKA Bölgemize Önemli Katkıları Sağlıyor"
- Doğu Karadeniz Cruise Fuarında
- Doğu Karadeniz Turizm'de Avrupa Birliği Ülkelerini Geride Bıraktı
- Doğu Karadeniz'de Üzümsü Meyve Atağı
- DOKA 65.Yönetim Kurulu Toplantısı Yapıldı
- DOKA Körfezde Tanıtım Çalışmalarına Devam Ediyor
- DOKA Riyad Seyahat Fuarı'nda
- DOKA, 26 Ajansı Buluşturdu
- DOKA, Artvin İçin Yapılabilecek Projeler Konusunda Toplantı Yaptı
- DOKA, Doğu Karadeniz'i Avrupa'da Tanıttı
- DOKA, Dubai ATM 2015 Fuarı'nda
- DOKA, Ordu Tanıtım Günlerinde
- DOKA, Turizm Projeleri Bekliyor
- DOKA'dan Ar-Ge'ye Destek
- Hollanda Heyeti DOKA'yı Ziyaret Etti
- İstanbul'da DOKA-JICA Bilgilendirme Toplantısı ve Proje Fikirlerine Yönelik Çalıştay Yapıldı
- JETRO Bölgemizi Ziyaret Etti
- Kruvaziyerin Yeni Heyecanı Doğu Karadeniz Oldu
- METEX Fuarı Giresun'da Açıldı
- Ardeşen Heyeti DOKA'yı Ziyaret Etti
- Uluslararası Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi Gümüşhane'de









Bölgemizin Yükselen Turizm Değeri “Kruvaziyer Turizmi”



Turizm sektöründe dünyada değişen talepler ve farklı destinasyon arayışları beraberinde Karadeniz Bölgesi'ne kruvaziyer turizmi ile ilgili yeni fırsatlar sunmaktadır. Kruvaziyer turizmi açısından potansiyeli son yıllarda keşfedilmiş olan İstanbul merkezli Karadeniz'e kıyısı bulunan ülkeleri kapsayan Karadeniz rotasının dünya pazarına sunulması ve farklı bir alternatif olarak ülke turizmine kazandırılması bir gereklilik olmuştur.

Kruvaziyer turizmi, birçok kaynakta, deniz temelli turizm kategorisi içinde yer alan, liman ziyaretleri, limana yakın yerlerde ziyaret ve alışverişlerden oluşan aktiviteleri kapsayan bir turizm çeşidi olarak tanımlanmaktadır. Dünyanın bir çok bölgesine düzenlenen turlarda, genellikle gündüzleri belirli limanlarda tarihi ve turistik yerlerin gezilmesi ve alışverişle; geceleri ise yolculuk ve çeşitli rekreasyon faaliyetleri ile geçirilir. Kruvaziyer gemilerin uğradığı limanlar ve bu limanlarda kruvaziyer turistlere sunulan turistik hizmetler, ev sahibi ülkelerin ağırlıklı yatırım yaptıkları alanları oluşturmaktadır. Ancak, kruvaziyer turizmin temelinde deniz ve gemi seyahati vardır. Gemide sunulan her türlü hizmet ve liman ziyaretlerinden oluşan bir turistik ürün olarak kruvaziyer turizmi; ayrıca diğer ulaştırma ve konaklama hizmetlerinden de yararlanmaktadır. Belirli sayıda limanlar arasında ve belirli sürede sürecek olan seyahatin öncesinde ve sonrasında, turistlerin ulaşımı ve konaklaması, turistik ürünün diğer bileşenleridir. Konukların temel amacı yolcu taşımacılığı olan bir gemiye para ödemek suretiyle bindikleri, denize dayalı bir seyahat olan Kruvaziyer turizmi, günümüz turizm sektöründe özellikle son yıllarda yıldızı oldukça parlayan bir turizm çeşidi olarak ön plana çıkmaktadır. ⁽¹⁾

İlk kez 1831 yılında İtalya'dan yola çıkıp İzmir'i de kapsayan bir Akdeniz turu ile başlayan kruvaziyer turizmi Akdeniz Kruvaziyer Limanlar Birliği (Medcruise) verilerine göre 2014 yılı sonunda 25.8 milyon yolcu ve 13.716 gemi seferi hacmine ulaşan ve her geçen gün hızla büyüyen bir turizm çeşidi olmuştur. 2013 yılı sonunda dünya genelinde 20.9 milyon yolcu bu turizm çeşidini tercih etmiş ve bu turistlerin 2.2 milyonu Türkiye limanlarını ziyaret etmiştir. Bir başka deyişle 2013 verilerine göre toplam kruvaziye turistinin yaklaşık % 11'inin yolu Türkiye'den geçmiştir. ⁽²⁾

Dünya limanları % 5'lik büyüme hedefleri ile yola devam ederken dünya ortalaması üzerinde büyüme potansiyeli vaat eden Türkiye'de geçtiğimiz sektördeki büyüme, komşu Yunanistan'daki ekonomik kriz ve krize bağlı grevler nedeniyle bu sektördeki olumsuz etkilenmiştir. Bundaki en önemli sebep Türkiye'ye gelen kruvaziyer gemilerinin % 40'a yakınının negatif gelişmeler yaşayan Yunanistan'daki Pire Limanı'ndan hareket etmesidir. Pire Limanı'nda yaşanan olumsuzluklar nedeniyle rezervasyonlarını Batı Akdeniz'e kaydırma eğilimi gösteren dev kruvaziyer şirketlerin bu stratejisi Türkiye'nin bu alanda büyüme oranını da yarıya düşürmüş durumdadır. Buna rağmen Türkiye'de önümüzdeki 3 yıl boyunca kruvaziyer turizminde % 2-3'lük bir büyüme yaşanması beklenmektedir. ⁽²⁾

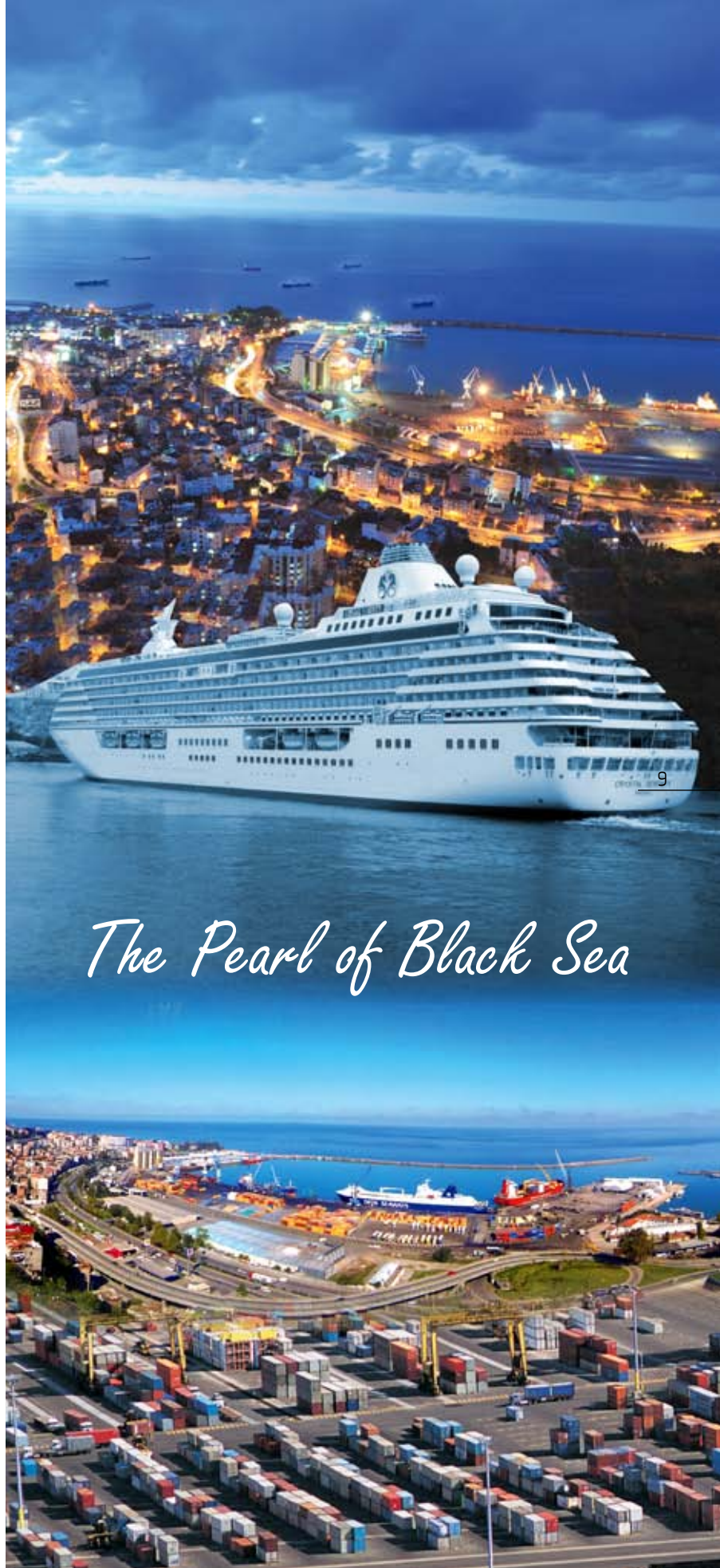
45 Milyar Dolarlık Pazar

Yunanistan faktörüne rağmen kruvaziyer yolcuların Türk turizmde önemi giderek artmaktadır. 2003 yılında sadece 581 bin kruvaziyer yolcuyu ağırlayan sektör, 11 yılda % 285 gibi büyük bir artışa imza atarak 2,2 milyon yolcuya ulaşmıştır. Oysa aynı dönemde dünya kruvaziyer turisti sayısındaki artış % 150'lerde kalmıştır. Bu, Türkiye'nin dünya geneline oranla 2 katına yakın bir artış gösterdiği anlamına gelmektedir.

Kruvaziyer Turisti Üst Düzey Gelir Seviyesinden

Dünya genelinde Kruvaziyer turistin sadece 7 günlük gemi harcaması ortalama 1,719 dolardır. Bu da kruvaziyer turizminin sadece gemiler açısından büyüklüğünün 45 milyar dolara ulaşmış olduğunu göstermektedir. Buna ek olarak kruvaziyer turisti ve gemi tayfalarının indiği limanlarda yaptığı harcamanın 2013 yılında 18,1 milyar dolar olarak gerçekleştiği bilinmektedir.

Çoğunluğu orta ve üst düzey gelir grubuna dâhil olan Kruvaziyer turistin, turizm gelir pas-tasına yaptığı katkı oldukça fazladır. Kruvaziyer sektörden Türkiye'nin kasasına yıllık olarak 400 milyon dolar kaldığı bilinmektedir. Ayrıca, Türkiye'de turist harcaması (konaklama ve ulaştırma hariç) günlük ortalama 50 dolar; kruvaziyer turistin demir attığı liman şehirlerinde yaptığı günlük harcama ise ortalama 120-150 dolar civarındadır. Bu durum dünyada hızla gelişen ve bulunduğu ülkelerin ekonomik girdilerine önemli katkı sağlayan kruvaziyer turizminin, Türkiye'nin 2023 yılında hedef olarak koyduğu 63 milyon turist ve 86 milyar dolar dış turizm geliri hedefine ulaşmak için önemli bir kaldıraç olacağı şüphesizdir.



The Pearl of Black Sea

Kruvaziyer Turistinin Yüzde 30'u İstanbul'a Geliyor

Kruvaziyer turizmde dünyada birçok güzergâh ve bu güzergâhlara bağlı ana liman ve uğrak limanların olduğu kıyı kentleri bulunmaktadır. Bu güzergâhların dünya kruvaziyer turizmi gelir pastasından aldığı paylar da güzergâha göre değişmektedir. En yüksek payı bir çok destinasyon avantajını (iklim, mesafe ve doğal güzellikler vb.) içinde barındıran Karayipler Bölgesi elde etmektedir. Birçok farklı bölge de kendi avantaj ve dezavantaj dengesi ölçüsünde bu gelirden pay almaktadır. ⁽³⁾

Karayipler ve Bahamalar Bölgesi %37,3 ile turistler tarafından en çok tercih edilen rota olmakla beraber Türkiye'nin de içinde bulunduğu Akdeniz sözüne ettiğimiz güzergâhlar arasında yıllık ortalama %20'lik bir payla dünyada 3. büyük kruvaziyer destinasyonu olmaktadır. Türkiye de bu destinasyonun doğusunda yani Doğu Akdeniz'in içinde yer alarak kruvaziyer yolcu trafiğinden gelir elde etmeye çalışmaktadır. Bu bölge içerisinde yer alan Yunanistan, Hırvatistan, Mısır, Tunus ve Türkiye'nin Ege ve Akdeniz kıyılarını ziyaret eden kruvaziyer yolcularının çok azı, bu bölgeye yakın olan Karadeniz'e gelmektedir. Bu durumu değiştirmek, Karadeniz Bölgesi'nin kruvaziyer turizminden aldığı payı çok daha üst seviyeye çıkarmak ve bunun kalıcı bir gelir haline gelmesini sağlamak için kısa-orta vadede Doğu Akdeniz'e gelen kruvaziyer gemilerin mutlaka Karadeniz'i de ziyaret eder hale getirilmesine yönelik olarak yeni destinasyon modelleri ve güzergâhlar oluşturulmalıdır. ⁽³⁾

Ayrıca Türkiye'ye gelen kruvaziyer turistlerin %30'undan fazlasının İstanbul'a uğramasının Bölgemiz için büyük bir avantaj sağlayacağını düşünüyoruz. Bu bağlamda Doğu Akdeniz'e gelen kruvaziyer gemilerin seyahat paketleri hazırlanırken gerek kruvaziyer şirketlerle sıkı diyalog gerekse tanıtım ve pazarlama stratejileriyle Karadeniz'de Trabzon'un da İstanbul'dan sonraki destinasyon olarak güzergaha katılımına yönelik yoğun çaba sarf ediyoruz.

Turizm gelirlerinin yükselmesi turizmde çeşitliliğin ve alternatif turizm türlerine olan rağbetin daha da artması ile doğru orantılıdır. Dolayısıyla Ajans olarak ülkemizdeki alternatif turizm türlerinden kruvaziyer turizminin bölgede daha yaygın hale gelmesi, yurtdışından gelen kruvaziyer turistlerin sayısının artırılmasına yönelik proje geliştirme, tanıtım ve işbirliği çalışmaları yapıyoruz.

Tablo: Trabzon Limanına gelen Kruvaziyer Turist Sayısı
(UDH Bakanlığı İstatistikleri)

Yıllar	Gelen Kruvaziyer Gemisi Sayısı	Gelen Kruvaziyer Turisti Sayısı
2011	13	6.267
2012	18	8.015
2013	24	8.115
2014	37	16.138



KRUVAZİYER TURİZMİ ÇALIŞMALARI-GELİŞMELERİ

Trabzon Kruvaziyer Limanı

Kruvaziyer turizmde Trabzon limanına gelen her gemi bölge ekonomisine döviz geliri sağlamaktadır. Ülkemiz ve bölgemiz kruvaziyer turizmde gelişmeye ve büyümeye çok açık bir durumdadır. Turizm sektörünün de kruvaziyer gemilerinden azami şekilde faydalanması ve gemi yolcularına yeni liman ve gezi olanaklarının sunulması ile beraber ülkemiz zaman içerisinde dünyada kruvaziyer turizmine yönelik çok cazip bir merkez haline gelebilecektir.

Gelir düzeyi yüksek bir turizm kitlesi demek olan kruvaziyer turizmi için kuşkusuz ilk etapta en gerekli unsur ise liman sayısını artırmak olmalıdır. Nitekim Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın "Türkiye Turizm Stratejisi 2023 hedefinde"de yeni limanlar içerisinde Trabzon Kruvaziyer Limanı'nın programa alınmış olması bölge için sevindirici bir gelişmedir.

Trabzon Limanı'nın Medcruise (Akdeniz Kruvaziyer Limanları Birliği) Üyeliği

2014 yılında Trabzon Limanı Akdeniz Kruvaziyer Limanlar Birliği'ne (Medcruise) üye olarak Bölgemizin kruvaziyer turizmi potansiyelini uluslararası ortamda ön plana çıkarma adına önemli bir adım attı.

Kruvaziyer Platformunun Kurulması

Ajansımız ve Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğiyle yapılan çalışmalar sonucunda Gürcistan'dan Batum, Rusya Federasyonu'ndan Sochi, Ukrayna'dan Yalta şehirlerinin liman ve Ticaret ve Sanayi Odaları üyeleri arasında olduğu Karadeniz Kruvaziyer Platformunu kurduk.

Bu Platform sayesinde, Karadeniz'de gerçekleştirilecek kruvaziyer turizmi faaliyetleri kapsamında ortak tanıtım, pazarlama, ücretlendirme ve rekabet stratejileri belirleyerek Karadeniz'de cruise turlarının geliştirilmesi adına işbirliğini hedefliyoruz.

Miami Kruvaziyer Fuarına Katılım

Dünyanın en büyük kruvaziyer organizasyonu olarak nitelendirilen Miami Kruvaziyer Fuarına bu yıl 3. kez katılım sağladık. Sektörün ileri gelenlerini buluşturan fuarda yüzlerce ülke kendi bölgelerinin tanıtımını gerçekleştiriyor. Fuarda bizde kruvaziyer turizmde yeni bir destinasyon olarak geliştirilen ve son birkaç yıl içerisinde büyük ilgi gören Bölgemizin tarihi, kültürü ve doğasının tanıtımının yanı sıra birçok önemli görüşme yaptık.

Yaptığımız görüşmelerde kurucusu olduğumuz Karadeniz Kruvaziyer Platformu'na Bulgaristan'ın Burgaz Limanı'nın yanında diğer katılımcı ülkelerin limanlarından da üyelik talepleri aldık. Yeni üyeler ile birlikte daha da önem kazanacak olan Platform yapılacak işbirlikleriyle bölgenin kruvaziyer turizm potansiyelini dünyaya duyurmamızı kolaylaştıracaktır.





Mavi Rota'nın Kurulması

Ajansımızın bölgede turizmde farklı alternatiflerin oluşturulmasına yönelik hazırladığı projelerden biri de "Mavi Rota" kurma çalışmasıdır.

Rakamlar Doğu Karadeniz'i ziyaret eden yerli ve yabancı turist sayısının önceki yıla oranla 2014 yılında % 25 artış göstererek 5 milyonu aştığını göstermektedir. Her mevsim yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çeken Doğu Karadeniz'de, bölgede farklı alternatiflerin oluşturulması çalışmaları kapsamında, 200 milyon liralık harcama öngörülerek hayata geçirilecek "Mavi Rota" projesiyle, bölgeyi kruvaziyer turizmi ve su sporlarında da cazibe merkezi haline getirmeyi amaçlıyoruz. **Su sporlarının çeşitlenmesi, yat ve yelken yarışları gibi aktivitelerin artmasıyla bölgeye gelen turist sayısında % 30'luk bir artış öngörmekteyiz.**

Proje kapsamında Trabzon'da bir kruvaziyer yat limanı ile Artvin'de su sporları merkezinin kurulması, Ordu ile Trabzon arası kıyı kesiminde yat turizmi için uygun bir noktaya marina inşası, iç sularda uygun yerlerde rafting parkurlarının oluşturulması ve yelken sporunun geliştirilmesi için de bir merkez yapılması öngörülmüştür. Projeyle Doğu Karadeniz'in hem kıyı kesimi hem de iç suları bütünü olarak ele alınması planlanmaktadır

2015 Uluslararası Kruvaziyer Konferansı

Karadeniz tarihi ve eşsiz doğal güzellikleri, yeşili, yaylası ve sıcakkanlı misafirperver insanıyla iyi bir ev sahipliği yapma noktasında müthiş bir potansiyele sahiptir. Gerek kruvaziyer turizmi fuarında gerek işbirliği toplantılarında yapılan istişarelerde bölgedeki bu potansiyelin, özellikle kruvaziyer turizmi bağlamında da ortaya çıkarılması ve uluslararası lansmanının yapılması gerekliliği ortaya konulmuştur. Bu kapsamda Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası ve Trabzon Büyükşehir Belediyesi ortaklığıyla 2015 yılı içinde planladığımız Uluslararası Karadeniz Kruvaziyer Konferansı için hazırlıklarımıza devam ediyoruz.



1) Kruvaziyer Turizmi ve Türkiye (E.Ömer Demir)

2)TÜRSAB Kruvaziyer Raporu

3)Dünyada Ve Türkiye'de Kruvaziyer Turizmi Ve Endüstrisi: Karadeniz'e Yönelik Bir Destinasyon Modellemesi (Bünyamin Tokgöz)





Hollanda'da bulunan
Avrupa İslam Üniversitesi Rektörü
Sayın Prof.Dr. Nedim BAHÇEKAPILI
hayat hikayesini siz DOKA okuyucuları için anlattı.



Sayın Bahçekapılı, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?

1961 yılında Trabzon'un Maçka ilçesine Hamsiköy'de doğdum. İlk ve ortaokulu kendi köyümde bitirdikten sonra devlet parasız yatılı sınavlarına girip Giresun İmam Hatip Lisesi'ni kazandım ve 1979 yılında buradan mezun oldum.

1980 yılında Erzurum'da bulunan Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'ne başladım. Burada iki yıl okuduktan sonra yatay geçişle Marmara Üniversitesi İlahiyat

Fakültesi'ne geçiş yaptım ve 1984 yılında lisans düzeyinde mezun oldum.

1985 yılında aynı fakültede yüksek lisans eğitimi-
ne başladım. Bu sırada Diyanet İşleri Başkanlığı'nın aç-
mış olduğu Haseki İhtisas Kursu'na aynı zamanda katıl-
dım. 1988'de yüksel lisans ve 1989 yılında da Haseki Eğitim
Merkezi'nden mezun oldum.



Hollanda'ya gelişinize ne vesile oldu? Hangi amaçla Hollanda'ya geldiniz?

Yüksek lisans eğitimi sonrasında Diyarbakır'da Arapça tercümanı olarak askerliğimi tamamladım. Askerlik dönü-şü Erciyes Üniversitesi'nde doktora başladım. Bu ara-da müftülük de yaptım. "Kilise Hukuku ile İslam Hukuku Arasındaki Mukayese" başlığına sahip tez konusu bil-hassa aile hukuku alanına giriyordu. Bunun da tesiriyle Avrupa'ya gelmek istedim. 1996 yılının sonunda Diyanet İşleri Başkanlığı'nın din görevlisi sıfatıyla Hollanda'ya gel-dim. Burada Tilburg ve Amsterdam Üniversiteleri'nde bu konulardaki kaynakları araştırdım ve doktora tez çalışma-mı 2000 yılında neticelendirdim.

Bu esnada 1997 yılında Rotterdam İslam Üniversitesi kuruldu. Ben de 1998 yılında burada öğretim görevlisi ola-rak intikal ettim. Bu esnada Diyanet İşleri Başkanlığı'ndaki görevim de bitmişti. Böylelikle Hollanda'daki serüvenim başlamış oldu.

Avrupa İslam Üniversitesi'ne geçişiniz nasıl oldu?

Rotterdam İslam Üniversitesi'nde bir süre hoca-lık, dekan yardımcılığı ve dekanlık yaptım. Avrupa İslam Üniversitesi 2001 yılında kurulunca bu üniversiteye geç-tim. Bu üniversitede de bir süre rektör yardımcılığı yaptık-tan sonra rektörlük görevine getirildim. Yaklaşık 10 yıldır Avrupa İslam Üniversitesi'nde Hem İslam Hukuku profes-sörlüğü hem de rektörlük görevini yürütüyorum.

Yayınladığınız eserleriniz nelerdir?

Master çalışması ile birlikte akademik çalışmaları-na başladım. Master tezimde ikrah yanı zorlamanın kişi-nin fiili tasarruflarının sonucuna olan etkisini araştırdım. İşte zorlama altındaki boşanma geçerli midir? Zorlama so-nucu yapılan akitler ne kadar geçerlidir? Ceza hukukunda zor altında işlenen suçlarda failin durumu hakkında İslam Hukuku'na göre ve Türk Ceza Hukuku'na göre mukayesesi gibi konular araştırılıp incelendi.

Doktora tezim ise Kilise Hukuku üzerine yapılmış bir çalışmadır. Türkiye'de bu alan üzerinde ilk defa çalışma ya-

pan kişiyim. Kilise hukukunun yapısı, sistematığı, İslam Hukuku ile karşılaştırıldığında aralarındaki temel farklar, İslam Hukuku'nun veya Kilise Hukuku'nun birbirinden et-kileşiminin söz konusu olup olmadığı gibi konuları gibi ko-nuları araştırdım bu çalışmada. Bazı çalışmalarım akade-mik dergilerde makale şeklinde yayınlandı. Şu ana kadar kitap haline getirmek nasip olmadı. İnşallah bu yıl kitap halinde yayınlamayı düşünüyorum.

Bunun dışında "İslam Hukuku'na Giriş" diye bir kita-bım yayınlandı. Bu kitap aynı zamanda günümüz Hukuk Fakülteleri'nde ve de İlahiyat Fakülteleri'nde "İslam Hukuku" dersini alan öğrenciler için ders kitabı niteliği taşımaktadır.

"İslam Hukuk Düşüncesi ve Metodolojisi" adı altında bir kitap çalışması yaptım. Bu kitap da üniversitemiz tara-fından yayınlanmıştır.

"İslam Aile Hukuku" üzerine kitabım mevcut olup yayınlanmıştır.

Aynı zamanda bilimsel dergilerde yayınlanmış çok sa-yıda makalem de mevcuttur.





Üniversite hakkında bilgi verir misiniz? Öğrenci profiliniz nedir? Kaç dilde eğitim veriyorsunuz?

2001 yılında Hollanda'nın Rotterdam şehrinde kurulan üniversitemizde Türk, Faslı, Hollandalı, Endonezyalı öğrencilerimize eğitim veriyoruz. Bir takım akademisyenin kuruluşunda yer aldığı üniversitenin ben de kurucu üyesiyim.

Bildiğiniz üzere Türkiye'den ilk başlarda Hollanda'ya 1960'lı yıllarda işçi olarak gelindi. Bu yıllarda Hollanda'ya gelen insanlar, bayram namazlarını fabrika veya kiliselerde kıldıklarını dile getirmişlerdir. Önceleri evden dönüştürme camiler yapılmış; daha sonraları nizami camiler inşa edilmeye başlanmış ve bunlar bitirilerek hizmete açılmıştır. Hollanda'ya ilk geldiği yıllardaki "Belli bir miktar para kazanalım, daha sonra memleketimize döneriz." söylemlerinin gerçekçi olmadığı zamanla anlaşılmıştır. Buraya dönen insanlar Türkiye'ye dönemeyince artık birtakım ihtiyaçlara gereksinim duymaya başladılar. Sadece cami ile birlikte bu insanların buradaki kimliğini korumasının mümkün olmayacağı, bunun yetmeyeceği, daha köklü başka alanlarda da çalışmalara ihtiyaç olduğu anlaşıldı. Öncelikle okullarda din dersi öğretmeni görevini yürütmek için Türkiye'den gelen öğretmenlerin bu görevlerini öncelikle lisan sorunları nedeniyle tam olarak yerine getiremedikleri tespit edildi. Ayrıca burada yetişen neslin fikir ve duygularının, hayat tarzının Türkiye'den gelen biri tarafından rahatlıkla anlaşılamayacağı da görüldü.

Bu farkındalıklar sonucunda burada yetişen öğretmenlere, ilim adamlarına ihtiyaç olduğunu düşünmeye başladık. Mesela cezaevinde ve hastanelerde yatan birçok insanımız

var. Hollanda'daki Müslüman nüfus % 10 kadardır. Eski istatistikler cezaevlerindeki Müslüman sayısının toplam nüfusun % 45'i civarında olduğunu göstermektedir. Bu durum "Neden Müslümanlar daha çok suç işliyor?" sorusunu gündeme getirdi. Ayrıca Hollanda'da cezaevlerinde manevi rehber kadroları mevcuttur. Diğer dinlerden olanlar yüksek maaşlar karşılığında burada bu hizmeti vermektedirler. Ancak Müslümanlar için bu hizmeti verecek görevliler yoktu ve bu nedenle de hem cezaevi hem de hastanelerde yatan Müslümanlara zaman zaman papaz gönderiliyordu.

Dini temelli, manevi psikolojik danışmanlık alanında nasıl insan yetiştiririz amacıyla Hollanda'daki kanunların da buna müsaade etmesi neticesinde bu üniversiteyi kurduk. Bu geçen sürede çok mezun verdik. Mezun olanlar Hollanda'da hem Adalet Bakanlığı'nda hem de hastanelerde manevi rehber kadrosu altında görev aldılar. Bazı öğrencilerimiz buradan mezun olduktan sonra başka üniversitelerde master ve doktora alanında eğitim gördüler. Bunların içinde camilerimizde yardımcı hoca olarak çalışanlar da oldu.

Üç dilde (Türkçe, İngilizce ve Hollandaca) eğitim veren üniversitemiz hem eğitim kadrosu, hem müfredat hem de materyal olarak mükemmel olmasa da iyi bir konumdayız.

İnanıyorum ki tarih, kurduğumuz bu üniversitenin Türk milletine özellikle de Hollanda'da yaşayan insanlaraımıza büyük bir fayda sağladığını mutlaka yazacaktır.

Diğer ülkelerden bu konuda talepte bulunan oldu mu?

Belçika ve Almanya'da yaşayan vatandaşlarımız bu hizmetlerin kendilerine sunulmasını talep ettiler. Bu ülkelerin kanunları Hollanda kadar esnek değil. Bu ülkelerde üniversitelerin devlet tarafından kurulması gerektiği için Hollanda'daki gibi serbest hareket edilemedi. Hatta şimdilerde Hollanda'da kanunu değiştirdiler. Bizi etkilemedi; ancak bizden sonra kurulacak bu tür kurumları etkileyecektir. Kanundan önce üniversite kurup kendinizi ispat ettiğinizde devlet sizi tanıyıp kabul ediyordu; ancak yeni mevzuat ile bu artık mümkün olmamaktadır.

Bu hizmeti Almanya'nın iki şehrine de taşımaya çalıştık. Mannheim ve Duisburg şehirlerinde lokasyonlar açtık. Çok büyük bir ilgiyle karşılandı. Kimliklerini, inançlarını muhafaza eden bu insanların ilme, bilime verdikleri önem takdire şayandır.

Dergimiz hakkındaki görüşleriniz nelerdir? Dergi elinize ulaştığında neler hissettiniz?

Dergi elime ulaştığında şöyle kapağını bir açtım. İlk olarak çok geç kalsak da bir yerden başlamak anlamında çok güzel bir çalışma olduğunu düşündüm. Bu tür çalışmalar eğer 10 sene, 20 sene evvel olsaydı, vatanımızın eşsiz güzellikleri burada yaşayan insanlarımıza tanıtılabilirdi. Bana gelen dergilerden 23. sayınızdaki Arap dünyasına yönelik bölgemizin tanıtılması ve akabinde gelen Arap turist sayısının artışıyla ilgili kısımları sevinçle okudum. Tarihi bağlarımız olan bu insanlara bölgemizi anlatırsak daha fazla sayıda geleceklerine inanıyorum. Çünkü buraları bilen, gezen birisi olarak bunu söyleyebilirim. Bu tür yayınların çok büyük faydaya sahip olduğunu düşünüyorum.

Sizlerin buraya gelmeniz bizimle görüşmeniz bile bize güç ve cesaret vermektedir. O zaman biz yalnız değiliz, birileri bizim farkımızda diyoruz. Bizi de himaye eden, düşünen, bizimle gönül birliği olan insanlar olduğunu görmek bizleri gerçekten çok memnun ediyor. Türkiye'den buraya uzatılacak her elin manevi dahi olsa bir katkısı vardır.









OFE
TRABZON





Of Kaymakamı
Eren ARSLAN'ın
anlatımıyla Of ilçesi

Dünyada iki sözcük ile ismi anılan kaç yerleşim yeri var bilmiyorum; ama Of'un dünyada tanınan bir ilçe olduğu aşîkâr...

Yıllardır Of ve Oflularla ilgili birçok fıkra ve hikâye anlatılmaktadır... Bu fıkra ve hikâyeler, bazen Oflunun pratik zekâsına, bazen de azmi ve çalışkanlığına vurgu yapar... Of, tüm bu övgüleri hak eden Ofluların değîmiyle “mübarek” bir beldedir...

Siyasetten iş dünyasına, eğitimden spora kadar geniş bir yelpazede ülkemize hizmet eden birçok tanınmış insanı yetiştirmiş topraklardır burası...

Düşmana yirmi bir gün direnerek “Of Direnişî” destanını yazan kahraman vatan evlatlarının şehadet şerbetini içtiği yerdir Of...

Osmanlıdan itibaren medrese eğitiminin İstanbul'dan sonra en yoğun yürütüldüğü ve birçok din âlimi yetiştirilerek ülkemizin manevi harcının karıldığı yerdir Of...

Of, geçmişten aldığı ilham ve günümüzün imkânlarını kullanmasıyla eğitimde “marka şehir” olma yolunda hızla ilerlemektedir. İlçemiz temel eğitimden üniversite eğitime kadar her alanda önemli bir okullaşma oranına ulaşmıştır. Devlet ve halkımızın imkânlarının seferber edilmesi suretiyle Karadeniz Teknik Üniversitesi'ne bağlı olarak tamamlanan “Of Teknoloji Fakültesi” ilçemizin gurur abidesi olarak hizmet vermeye başlamıştır.

Of “çay tarımı” bakımından ülkemizde önemli bir yere sahiptir. Halkımızın



çok önemli bir kısmı bu yoldan geçimini temin etmektedir. Ayrıca resmî ve özel çay fabrikaları önemli bir istihdam kaynağını da oluşturmaktadır. Çay tarımının iyileştirilmesi ve bu sektörde yaşanan işgücü problemlerinin çözülmesi noktasında Of Ticaret ve Sanayi Odası Başkanlığı, sivil toplum kuruluşları ve DOKA ile proje çalışmalarımız devam etmektedir.

İlimiz için hayati öneme sahip olan “turizm” pastasından Of’un yeterince pay aldığını söylemek mümkün değildir. Oysaki çok önemli bir kavşak noktasında yer alan Of, turizm gelirlerinden daha fazla pay almalıdır. Bu konuda son yıllarda özel sektör tarafından yapımı tamamlanan konaklama tesisleri önemli bir açığı kapatmaktadır. Bu tesislerin yapımında proje finansman desteği sunan kurumlardan destek alınmış olması da ayrıca sevindiricidir. İlçemizin “Uzungöl” ve “Ayder” turizm merkezlerine olan yakınlığının kısa bir zaman içinde önemli bir avantaja döneceğini düşünmekteyiz.



Bölgemizde yapımı planlanan “Lojistik Merkezi” ilçemizin özellikle ticari potansiyelini harekete geçirecektir. Tamamlanacak olan “Ovit Tüneli” ile de, Doğu Anadolu’ya uzanan ticaret yolları üzerinde bulunan ilçemiz, önemli bir fırsat yakalayacaktır. Ayrıca bunların yanı sıra yapımı devam eden “Gençlik Merkezi” ve “Yarı Olimpik Kapalı Yüzme Havuzu” projeleri; projesi hazırlanan ve en kısa sürede de ihalesi yapılacak olan “Hükümet Konağı”; yeni yapılacak olan “Hastane” ve “İlçe Stadyumu” yanı sıra farklı sektörlerdeki yatırımlarıyla Of, geleceğe daha emin adımlarla yürümektedir...



**OF KÜNYESİ**

İlçe Oluş Tarihi	1865
Kurtuluş Tarihi	28 Şubat 1918
Trabzon İl Merkezine Uzaklık	51 Km.
Rakım	10 Metre
Nüfus (2014)	42.405
Yüzölçümü	258 Km ²
Belediyeler/Beldeler	Of
Mahalle Sayısı	58

Tarihçe

Miletoslu denizcilerce kurulan kolonilerden biri olan Of'un M.Ö. 312'de Pontus Krallığı sınırları içine girinceye kadar bağımsız bir yönetim olduğu, Pontus egemenliğinin yıkılması ile Roma, sonrada Bizans egemenliğine girdiği, Trabzon Rum İmparatorluğu döneminde ise önemli bir ticaret merkezi olduğu bilinmektedir. Of, 1461 yılında Fatih Sultan Mehmet tarafından Osmanlı topraklarına katılmıştır.

1.Dünya savaşında Çanakkale savaşlarından sonra Osmanlı Genel Kurmayının Çanakkale birliklerini II. Ordu adıyla Doğu Anadolu'ya kaldırmak kararı üzerine Rus'ların Doğu Anadolu'yu işgal etmeleri üzerine bir Rus tümeninin de Karadeniz sahilinde kıyı şeridini işgale başlaması ile Of, 15 Mart 1916'da Rus kuvvetlerince işgal edilmiştir. Yaklaşık 2 yıl Rus ve ayrılıkçı Ermeni güçlerinin elinde kalan Of, 28 Şubat 1918'de Türk birliğince kurtarılır.

Of Adının Kaynağı

Of adının kaynağı kesin olarak bilinmemekle birlikte bu konuda çeşitli belirleme ve tahminler bulunmaktadır.

Bunlardan birisi Koman Türklerinde “Vatanı hiddetli bir şekilde korumak” anlamına gelen “OFSİN” kelimesinin zamanla söyleniş değişikliğine uğrayarak “OF” olarak kullanılmaya dönüşmüş olabileceğidir.

İkinci ise Yunanca da “Yılan Kavi veya Bölüm” anlamına gelen “OFİS” kelimesinin zamanla “OF” olarak kullanılmış olabileceğidir. Of’un o zamanki yollarının çok dönümlü, iniş-çıkışlı olduğundan bu adın kullanılmış olabileceği ileri sürülmektedir.

İlçenin en büyük akarsuyu olan Sulaklı Deresinin bir dönem ilçenin adı olarak kullanıldığı, Sulaklı kelimesinin Özbek Türklerinde bir oymak adı olduğu ve ayrıca Of kelimesinin “Silah” anlamına geldiği dikkate alınırsa Of kelimesinin Türkçe olduğu daha büyük ihtimal taşımaktadır.

Coğrafi Yapı, Bitki Örtüsü ve İklim

Of, Karadeniz Bölgesi’nin sahilinde Trabzon ve Rize’nin arasında yer almaktadır. Kuzeyinde Karadeniz, güneyinde Hayrat ve Dernekpazarı, doğusunda Rize ve İyidere, batısında Sürmene bulunmaktadır. İlçenin yüzölçümü 258 km2 olup, ortalama rakım 10 metredir.

İlçede her mevsim yağış alan yazları serin ve yağışlı, kışları ılık ve yağışlı Karadeniz iklimi hüküm sürmektedir.

İlçenin önemli akarsuları Doğu Karadeniz dağlarının kuzey istikametinden doğan, ilerledikçe yan kollar alarak büyüyen Sulaklı, Baltacı ve İyidere dereleridir. Bunlar adeta birbirlerine paralel olarak Karadeniz’e ulaşır. Bu dereler ve yan kolları Karadeniz dağlarının Of sınırlarında kalan bölümünü yine birbirine paralel şekilde bölmüştür. Böylece ilçenin arazileri sahilten Güney yönüne doğru giderek yükselen fakat doğu-batı yönünde birbirine hemen hemen paralel derin vadiler şeklinde engebeli bir konum içerisinde bulunmaktadır. Bu vadiler arasında da yan yana uzun sırtlar veya yörede “Kıran” tabir edilen tepelikler sıralanır. Bu tepeler-



den en yükseği Eskice Tepesidir. Sulaklı deresinin batısından Değirmendere’ye kadar olan dağlara Trabzon Dağları, Sulaklı deresinin doğusunda olan bölümüne de Soğanlı Dağları denir.

İlçemiz güneyindeki bu dağlık bölgenin eteklerinde çeşitli yüksekliklerdeki plato ve yaylalar yer alır. Bu platoların kuzey yönünde denize doğru alçalan ve özellikle vadi yamaçlarında ormanlar yer almaktadır. Esasen oldukça fazla yağış alan yöremiz bitki örtüsü yönünden oldukça zengindir. Hemen her çeşit ağaç çoğunlukla da kendiliğinden yetişerek bütünüyle orman görünümü vermektedir.



Nüfus ve İdari Yapısı

İlçe, 2014 Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi'ne göre 42.405 nüfusa sahiptir. Of'un 58 mahallesi (Ağaçbaşı, Ağaçseven, Aşağıkışlacık, Ballica, Barış, Başköy, Bayırca, Birlik, Bölümlü, Cumapazarı, Cumhuriyet, Çaltılı, Çamlı, Çamlıtepe, Çataldere, Çatalsöğüt, Çukurova, Dağalan, Darılı, Dereköy, Doğançay, Dumlusu, Erenköy, Esenköy, Eskipazar, Fındıkoba, Gökçeoba, Gümüşören, Güresen, Gürpınar, İkidere, İrfanlı, Kaban, Karabudak, Kavakpınar, Kazançlı, Keler, Kıyıboyu, Kıyıcık, Kiraz, Kireçli, Korkut, Korucuk, Kumludere, Ovacık, Örtülü, Pınaraltı, Saraçlı, Sarayköy, Sarıbey, Sarıkaya, Sefaköy, Serince, Sıraağaç, Sivrice, Soğukpınar, Söğütlü, Sugeldi, Sulaklı, Tavşanlı, Tekoba, Uğurlu, Ulu ağaç, Yanıktaş, Yazlık, Yemişalan, Yeni, Yukarı Kışlacık) vardır.

Ulaşım

Of, Trabzon il merkezine 51 km., Trabzon Havalimanı'na ise 43 km. uzaklıktadır.

Eğitim, Sağlık ve Sosyal Durum

İlçede 1 anaokulu, 10 ilkokul, 16 ortaokul, 2 Anadolu lise- si, 2 Anadolu mesleki teknik lise ve 1 çok programlı lise bu- lunmaktadır. İlçede bulunan halk eğitim merkezi, öğretme- nevi ve akşam sanat okulu, rehberlik ve araştırma merkezi, özel eğitim mesleki eğitim merkezi ve mesleki eğitim mer- kezi ile eğitim alanında hizmet verilmektedir.

Of'ta sağlık hizmetleri 1 Devlet Hastanesi, 1 Aile Sağlığı Merkezi, 1 Toplum Sağlığı Merkezi, aracıyla sürdürülmektedir.

Tarım, Hayvancılık ve Ekonomik Durum

Ilıman ve yağışlı iklime sahip ilçede tarım hayatı, hay- vancılık ve ormancılığa dayanmaktadır. Tarım topraklarının yaklaşık %70-80'i eğimlidir. Kıyı şeridi ve vadi tabanların- daki düz topraklar çok sınırlıdır. Yüksek eğimli kesimlerdeki doğal örtü yer yer tahrip edilmiş ve şiddetli toprak aşımı baş- lamıştır. Bunda çay tarımının genişletilmek üzere ormanlık alanının sürekli azaltılmasının ve fazla yağışların da etkisi vardır.

İlçenin 2014 Yılı TÜİK tarafından yayınlanan tarım alanları verilerine göre tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerin eki-

len alanı 4.048 dekar, sebze bahçeleri alanı 640 dekar, mey- veler, içecek ve baharat bitkileri- nin alanı 96.803 dekar olup, toplam tarım alanı 101.491 dekadır.

İlçenin tarım arazilerinde ekilen, yetiştirilen ve üretilebilen ürün çeşitleri önem sırasına göre şöyledir:

a) Yaş Çay Üretimi

Yaklaşık 100 bin dekar arazide çay üretimi yapılmaktadır. 1945'li yıllar- da başlayan yaş çay üreti- mi giderek geniş alanlara yayılmıştır.



b) Fındık Üretimi

İlçede fındık üretim alanı 4 bin dekar civarında bulunmaktadır. Mevcut alanlardan iklim şartlarına bağlı olarak 350-400 ton fındık üreti- mi yapılmaktadır.



c) Mısır Üretimi

Yaklaşık 3000 dekar ara- zide mısır tarımı yapılmakta ve 1200 ton civarında üretim elde edilmektedir.



d) Sebze ve Meyvecilik

Tamamen doğa şartların- da yetiştirilen ve günlük tüke- tilen sebze ve meyveciliğin pazar değeri pek bulunmamaktadır. Son yıllarda ek gelir getirici ürün olarak kivi, Trabzon hurması ve maviyemiş (likaba) büyük yöne- liş görülmektedir.





2014 Yılı TÜİK Hayvan Sayısı ve Hayvansal Üretim İstatistikleri

Büyükbaş Hayvan Varlığı (3.696)	İnek	3.696
Küçükbaş Hayvan Varlığı (4.219)	Koyun	2.545
	Keçi	1.674
Kümes Hayvanları Varlığı (672)	Tavuk Kaz-Ördek	672
Ancılık	Kovan Sayısı	16.670
	Bal Üretimi (ton)	19.50

İlçede toplam 12 çay fabrikasında (5 adet Çaykur, 7 adet özel) yaklaşık 2000'e yakın kişi istihdam edilmektedir.

İlçede Ziraat Bankası, Halkbank, İş Bankası, Akbank, Denizbank, Garanti Bankası, Yapı ve Kredi, Kuveyt Türk ve Vakıfbank bankalarının şubeleri vardır.

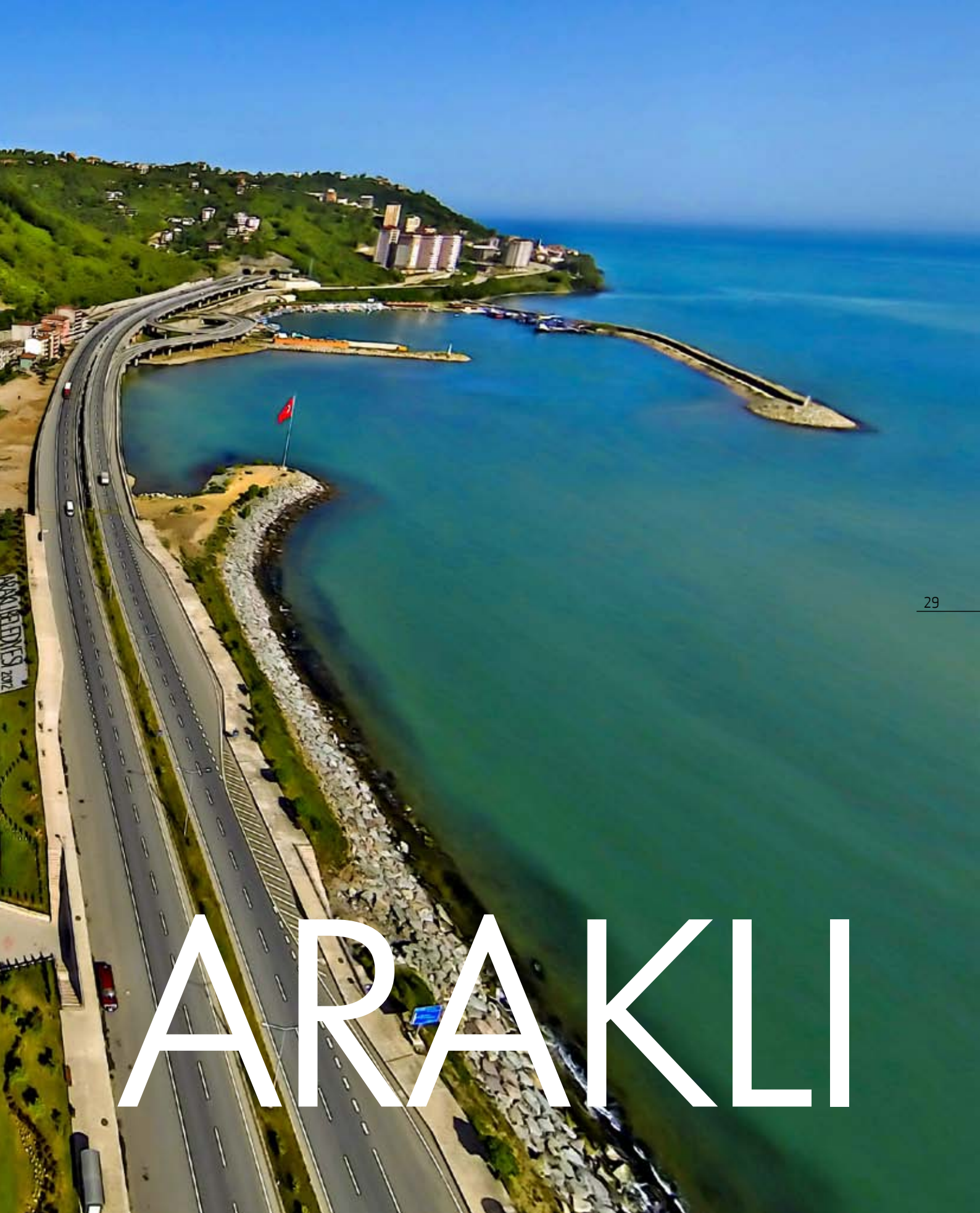
Kültür ve Turizm

Solaklı, İyidere ve Baltacı dereleri vadi güzellikleri ile Soğukpınar, Çamburnu ve Kiyıcık önemli kumsallardır. İlçe sınırları dahilinde yaklaşık 11.000 hektar verimli koru, 10.000 hektar bozuk koru ormanı ile 2.000 hektar çok bozuk ve baltalık orman sahası vardır.

İlçede Cenevizlilerden kalma İvyan Kalesi ile Koman Türkleri döneminden kalma kale kalıntıları, Selçuk ve Osmanlı dönemlerine ait kemer köprüler, (Uluağaç, Sugeldi ve Ballica köyleri) eski tarihe sahip bazı camiler, üstü kapalı olan Hapsiyas Köprüsü, tarihi konak ve bazı eski evleri tarihi ve turistik kalıntılar olarak belirtebiliriz.







ARAKLI



Araklı Kaymakamı

Adnan TEZCAN'ın anlatımıyla

ARAKLI

Türkiye'yi kuzeyden güneye bağlayacak en önemli arterlerden biri olan Trabzon-Gümüşhane- Bayburt-Erzurum ve İran hattındaki Tarihi İpek Yolu'nun alternatifi olarak gösterilen ve Trabzon'un Araklı ilçesi sınırlarından başlayıp Salmankaş Tüneli (4130 m) ile Bayburt'a bağlı Uğrak Köyü'ne uzanan "Araklı-Dağbaşı-Uğrak Yolu"nun açılmasıyla Doğu Karadeniz ile Doğu Anadolu birbirine bağlanacaktır.

Karadeniz Sahil Yolu'nu ve Karadeniz limanlarını Doğu Anadolu Bölgesi ve doğudaki sınır kapılarına bağlayacak bu yol sayesinde, hız kesmekte olan yayla turizmi canlanacak, vadinin güzellikleri görücüye çıkacaktır. Ayrıca güvenli, kaliteli ve kesintisiz ulaşım imkânı sunacak olan, Doğu Karadeniz'in yaylalarını birbirine bağlayan, "Yeşil Yol" projesi sayesinde de vadinin sosyo-ekonomik yapısına "hayat suyu" verilecektir.

Araklı'da dikkate değer yerlerden biri olan Konakönü, Araklı'dan Trabzon'a doğru giderken, ilçenin sahil sınırları içerisinde yer alır. Eskiden, Sürmene'nin de merkezi olan bu mahalle, denize nazır tarihi evleri ile ünlüdür. Konakönü'nün hemen batısında, bin yıldan eski tarihe sahip Cenevizlerden kalma kalesi ile isim yapmış Kalecik mevki bulunmaktadır. Bu tarihi doku ve batıya doğru yer alan doğal plajlar, Yalıboyu mevkiindeki falezleri ile de turizmin cazibe merkezi olmaya adaydır.

Araklı, gelincik çiçekleriyle bezeli, alı al, moru mor, yemyeşil yaylarından çıkan serin sularını “Pamuğun Gölü”nde toplar; oradan bütün acılarını yüklenip taştan taşa vura vura ilerleyen Karadere, sonunda yârine kavuşur gibi, denizle buluşur. Şimdi biraz yorgun; ama geçmişte çok hırçın olan Karadere, yöre sanatçılarımızın türkülerinde de çoktan yerini almıştır.

İlçemiz, yayla turizmi için çok elverişlidir. Pazarcık, Bahçecik ve Yılandaş'ta yıl içinde çeşitli şenlikler düzenlenmekte, buralara günübirlik seyahatler yapılmaktadır. Bununla birlikte yaylalarımız bakir doğa yapısı sayesinde “off road” tutkunlarının gözde mekânlarındandır. Bu faaliyetler, Araklı insanının sıcak ve misafirperver yönünü öne çıkartmanın yanında, Araklı ekonomisine de katkı sağlamaktadır.

Araklı insanı, doğanın ona bahsettiği nimetleri sanata dönüştürebilme meziyetine sahiptir. Pervane'de sepetlerde, Turnalı'daki tarihi camide, Taşgeçit'teki taş köprüde ve yaylalarındaki ahşap işlemlerde maharetli ellerin ve üretken beyinlerin eserlerinin bir kısmını görmek mümkündür. Bununla birlikte bu bölgenin insanı samimi duruşu ve mert yürekleriyle de Yeşilyurt Mevkii ve diğer yaylalarda şehit düşmüş atalarının iftihar kaynaklarıdır. 1916 Osmanlı Rus Savaşı'nda şehit düşen 87 askerimize ait, Karadeniz Bölgesindeki tek tescilli, İstiklal Şehitliği 1200 rakımlı Yeşilyurt mevkiindedir.

İlçemiz ayrıca, bereketli yağmurları toprağın altındaki minerallerle birleştirip şifaya dönüştüren Mahura'daki şifalı suyu ile de isminden söz ettirmektedir.

Araklı'ya yolunuz düştüğünde,

- 1- Kalecik'te balığınızı, Pazarcık'ta etinizi yemeden; Mahura'da şifalı suyunuzu içmeden,
- 2- Cenevizlerden kalma bin yıllık tarihi Kalecik Kalesi'ni,
- 3-Tarihi Konakönü Evleri'ni görmeden,
- 4- Pamuğun Gölü Şelalesi'nde serinlemeden,
- 5- Pazarcık Yaylası'nda ve Bahçecik Ormanları'nda çam kokusunu alıp çam sakızı çiğnemenen, Yılandaş Yaylası'nda çimenlerde yalın ayak gezmeden, çiçeklerin reyhasını almadan,
- 6- Kestane balı ile boğazınızı yakıp bin bir çiçekten tadını almış, leziz ve şifa kaynağı çiçek balı ile ağzınızı tatlandırmadan,
- 7- Pazarcık ketesi yiyip, yayla çayı içmeden,
- 8- Yeşilyurt'ta şehitlere Fatiha okumadan asla ayrılmayınız.





ARAKLI KÜNYESİ

İlçe Oluş Tarihi	27 Şubat 1953
Kurtuluş Tarihi	20 Şubat 1918
Trabzon İl Merkezine Uzaklık	33 Km.
Rakım	10 Metre
Nüfus (2014)	47.960
Yüzölçümü	372 Km ²
Belediyeler/Beldeler	Araklı
Mahalle Sayısı	50

Tarihçe

Araklı ilçesi, Sürmene İlçesine bağlı bucak iken 27.02.1953 tarih ve 6068 sayılı Kanun ile ilçe olmuştur.

Araklı ilçe merkezinde 150 yıllık bir yerleşim olduğu bilinmekle birlikte merkezde ve çevresinde daha eski bir yerleşim yerinin olup olmadığıyla ilgili herhangi bir kazı çalışması yapılmadığı için bu konuda elimizde kesin bir bilgi mevcut değildir. Arkeolojik bulgular olmasa da ilçede bulunan ve uzun süre yerleşim yeri olarak kullanılmış kalelerin varlığı ile ilçe merkezindeki yerleşim yerlerinin adları ile ilgili yapılan etimolojik çalışmalar Araklı'nın eski bir yerleşim yeri olduğunu ortaya koyar niteliktedir.

Birinci Dünya Savaşı sırasında gerçekleşen Çanakkale Savaşları'ndan sonra Osmanlı Genelkurmayı'nın Çanakkale birliklerini "11.Ordu" adıyla Doğu Anadolu'ya kaydırma kararı üzerine Rusların Anadolu'yu işgal etmeleri, bu sırada bir Rus Tümeninin de Karadeniz kıyı şeridini işgale etmesi ile sonuçlanmış ve Araklı 1916'da Rus kuvvetlerince işgal edilmiştir. Yaklaşık 22 ay boyunca Rus ve ayrılıkçı Ermeni güçlerinin elinde kalan Araklı, 25 Şubat 1918'de Türk birliğince kurtarılmıştır.



Araklı Adının Kaynağı

Araklı adının “Arakale” ifadesinin değişimiyle ortaya çıktığı bilinmektedir. Araklı'nın batısındaki Kalecik; doğusunda ki Zeytinlik ve Sürmene’de bulunan kaleler, ilçe merkezindeki tarihi kaleyi “ARAKALE” konumuna getirmiştir. İspanyol seyyahı Clavijo,1404’te bir Müslüman beyin idaresinde olan Araklı’dan “Arakuel” olarak bahsediyor, bu da “Arakale” ifadesini hatırlatmaktadır.

İlçenin en büyük akarsuyu olan ve ilçeyi Bayburt’a bağlayan, geniş su toplama havzası sayesinde bol su taşıyan ve ilçenin ovasının verimli olmasını sağlayan Karadere’nin adının da Türkler tarafından verildiği bilinmektedir.

Coğrafi Yapı, Bitki Örtüsü ve İklim

İlçenin deniz seviyesinden yüksekliği 10 metre olup doğusu Sürmene, batısı Arsin ilçeleri; güneyi Bayburt ili; kuzeyi de Karadeniz ile çevrilidir. Trabzon-Rize karayolu kıyısında kurulmuştur. 372 km²’lik yüzölçüme sahip ilçenin sahil kesimi hariç, güneye doğru çıkıldığında denize doğru dikey olarak uzanan sıra dağlar bulunmaktadır. Bu sıradağlar arasında iki vadi oluşmaktadır.

İlçe, her mevsim yağış alan, yazları serin ve yağışlı; kışları ise sahilde ılık ve yağışlı yüksek kesimlerde de soğuk geçen bir iklime sahiptir.

İlçe genellikle yeşilliklerle ve ormanlıklarla kaplıdır. Sahil kesimine inildikçe fındık ve çay bahçeleri arazinin büyük bir kısmını kaplamaktadır. Toprak verimli olup her çeşit meyve ve sebze yetiştirmeye elverişlidir. Bayburt iline yakın bölgede çok geniş ve önemli yaylalar bulunmaktadır. Tarıma elverişli alan 9.100 hektar olup toplam orman alanı ise 18.283 hektardır.

Nüfus ve İdari Yapısı

İlçe, 2014 Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi’ne göre 47.960 nüfusa sahiptir. Nüfusun 23.124’ü ilçe merkezinde yaşamaktadır. Araklı’nın 50 mahallesi (Aytaş, Ayvadere, Bahçecik, Bereketli, Birlik, Buzluca, Çamlıktepe, Çankaya, Çiftepınar, Çukurçayır, Değirmencik, Dulköy, Erenler, Erikli, Halilli, Hasköy, Hürriyet, İyisu, Kalecik, Karatepe, Karşıyaka, Kayacık, Kayacı, Kaymaklı, Kestanelik, Köprüüstü, Kükürtlü, Merkez, Merkezköy, Ortaköy, Özgen, Pervane, Sulakyurt, Sularbaşı, Taşgeçit, Taşönü, Taştepe, Turnalı, Türkeli, Yalıboyu, Yassıkaya, Yeniköy, Yeşilce, Yeşilköy, Yeşilyurt, Yıldızlı, Yiğitözü, Yolgören, Yoncalı, Yüceyurt) vardır.



Ulaşım

Araklı, Trabzon il merkezine 33 km., Trabzon Havalimanı'na ise 23 km. uzaklıktadır.

Eğitim, Sağlık ve Sosyal Durum

İlçenin önemli bir eğitim potansiyeli vardır. İlçede 1 anaokulu, 22 ilkökul, 19 Ortaokul, 2 Anadolu Lisesi, 2 Anadolu Mesleki Teknik Lise, 1 Anadolu İmam Hatip Lisesi, 1 Anadolu Kız İmam Hatip Lisesi bulunmaktadır. İlçenin toplam öğrenci sayısı 9980'dir. Araklı Halk Eğitim Merkezi bünyesinde 1200 Açık Öğretim Lisesi öğrencisi örgün eğitim dışında eğitimine devam etmektedir. Ayrıca her yıl ortalama 5000'i aşkın kursiyere eğitim verilmektedir.

Araklı'da sağlık hizmetleri 1 Aile Sağlığı Merkezi, 1 Toplum Sağlığı Merkezi, 1 Devlet Hastanesi, 13 Sağlık Evi ve 3 tane 112 Acil Servis aracılığıyla sürdürülmektedir.

Tarım, Hayvancılık ve Ekonomik Durum

İlman ve yağışlı iklime sahip ilçede tarım hayatı fındık, çay, mısır üretimine ve hayvancılık ise arıcılık ve balıkçılık dayanmaktadır.

Tarım topraklarının yaklaşık %75'i çok eğimlidir. Kıyı şeridinde ve vadi tabanlarındaki düz topraklar çok sınırlıdır. Yüksek eğimli kesimlerdeki doğa örtüsü yer yer tahrip edilmiş ve şiddetli toprak aşımı başlamıştır. Bunda bölgenin fazla yağışlı olmasının etkisi büyüktür.

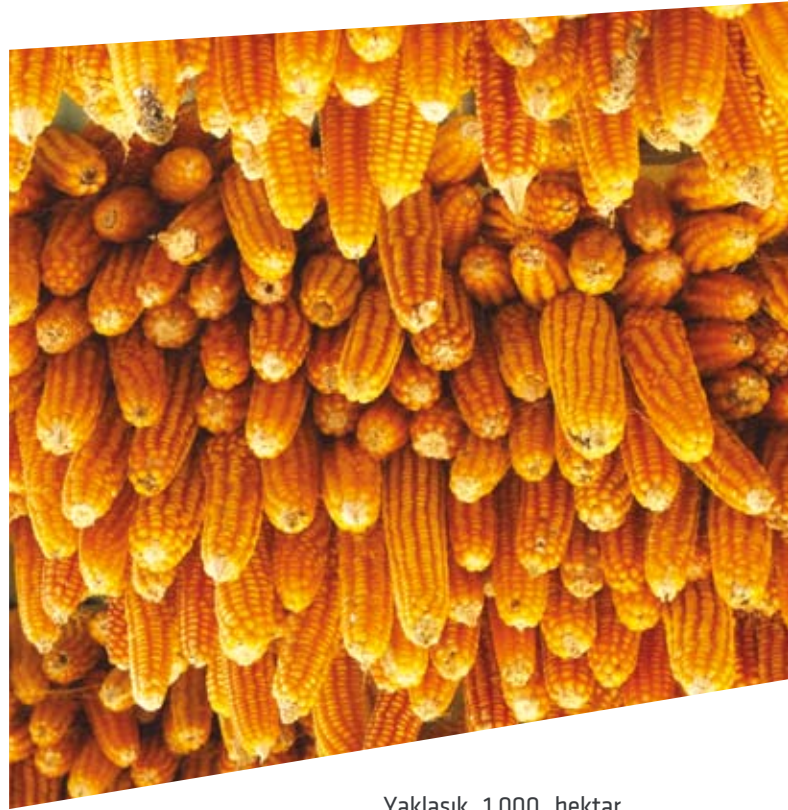
İlçenin 2014 Yılı TÜİK tarafından yayınlanan tarım alanları verilerine göre tahıllar ve diğer bitkisel ürünlerin ekilen alanı 9.676 dekar, sebze bahçeleri alanı 980 dekar, meyveler, içecek ve baharat bitkilerinin alanı 71.605 dekar olup, toplam tarım alanı 82.261 dekar'dır. 2013 Yılı TÜİK verilerine göre toplam traktör sayısı 8'dir.

İlçenin tarım arazilerinde ekilen, yetiştirilen ve üretilen ürün çeşitleri önem sırasına göre şöyledir:

a) Yaş Çay Üretimi

Toplam 1.160 hektar alanda yaş çay üretimi yapılmaktadır. İlk önceleri az bir alanda yetiştirilen yaş çay üretimi zamanla geniş bir alana yayılmıştır. Yılda üç sürgün hasatıyla üretim yapılmaktadır.

b) Mısır Üretimi



Yaklaşık 1.000 hektar arazide insan yiyeceği ve hayvan yemi olarak yetiştirilen mısırın pazar değeri yoktur. Sadece aile ekonomisine az da olsa katkı sağlamaktadır. Son yıllarda ilçede silajlık mısır üretimi artmaktadır. 2010 yılında 58 ton mısır silajı üretimi yapılmıştır.

c) Fındık Üretimi

Yaş çay üretiminin artması fındık üretiminde az da olsa azalma göstermiştir. Bunun nedeni daha az gelir getirmesi sebebiyle bazı fındık alanlarının çay ekim alanlarına dönüştürülmesidir. 5.820 hektar alanda fındık yetiştirilmektedir.



d) Sebze ve Meyvecilik

İlk zamanlarda sadece doğal şartlarda yapılan sebze ve meyve üretimi son yıllarda seracılığın yaygınlaşmasıyla artmıştır ve bu üretimin pazar değeri de yüksektir. İlçede bazı ailelerin geçim kaynağını oluşturan seracılık hem bölge vatandaşının ucuza sebze almasını ve hem de yetiştiriciliğini yapan ailelerin bütçesinin güçlenmesini sağlamaktadır.

İlçede son yıllarda elma üretiminde gözle görülür bir artış yaşanmaktadır. Ayrıca örnek bodur elma bahçeleri de oluşturularak bu üretimin daha da artması amaçlanmıştır. Bunun yanı sıra bölgenin iklimine uygun satsuma mandalina, portakal, Trabzon hurması ve özellikle kivi üretim alanları her geçen gün artmaktadır. Bölgede ahududu ve likapa (yaban mersini) örnek bahçeleri de oluşturulmuştur. Narenciye ürünleri de ilçede yetişen meyveler arasında yer almaktadır. İlçenin sebze fide ihtiyacını karşılamak üzere seracılık geliştirilmekte olup örtü altı tarım alanları artmaktadır.

2014 Yılı TÜİK Hayvan Sayısı ve Hayvansal Üretim İstatistikleri

Büyükbaş Hayvan Varlığı (4.423)	İnek	4.279
	Manda	144
Küçükbaş Hayvan Varlığı (20.561)	Koyun	19.578
	Keçi	983
Kümes Hayvanları Varlığı (2.688)	Tavuk -Hindi -Ördek	2.688
Arıcılık	Kovan Sayısı	5.333
	Bal Üretimi (ton)	63.72
	Balmumu (ton)	2.124

İlçede Kafkas arı ırkını yaygınlaştırmak için her yıl “300 Arılı Kovan Proje”si (burada projenin adı ne ise onun ilk harfleri büyük olmalı; eğer proje kelimesi, projenin adı içerisinde değilse onu çıkarın içinde ise böyle kalsın.) yapılmaktadır. Büyükbaş ve küçükbaş hayvan ıslahını iyileştirmek için suni tohumlama ve destekleme projeleri de yapılmaktadır.

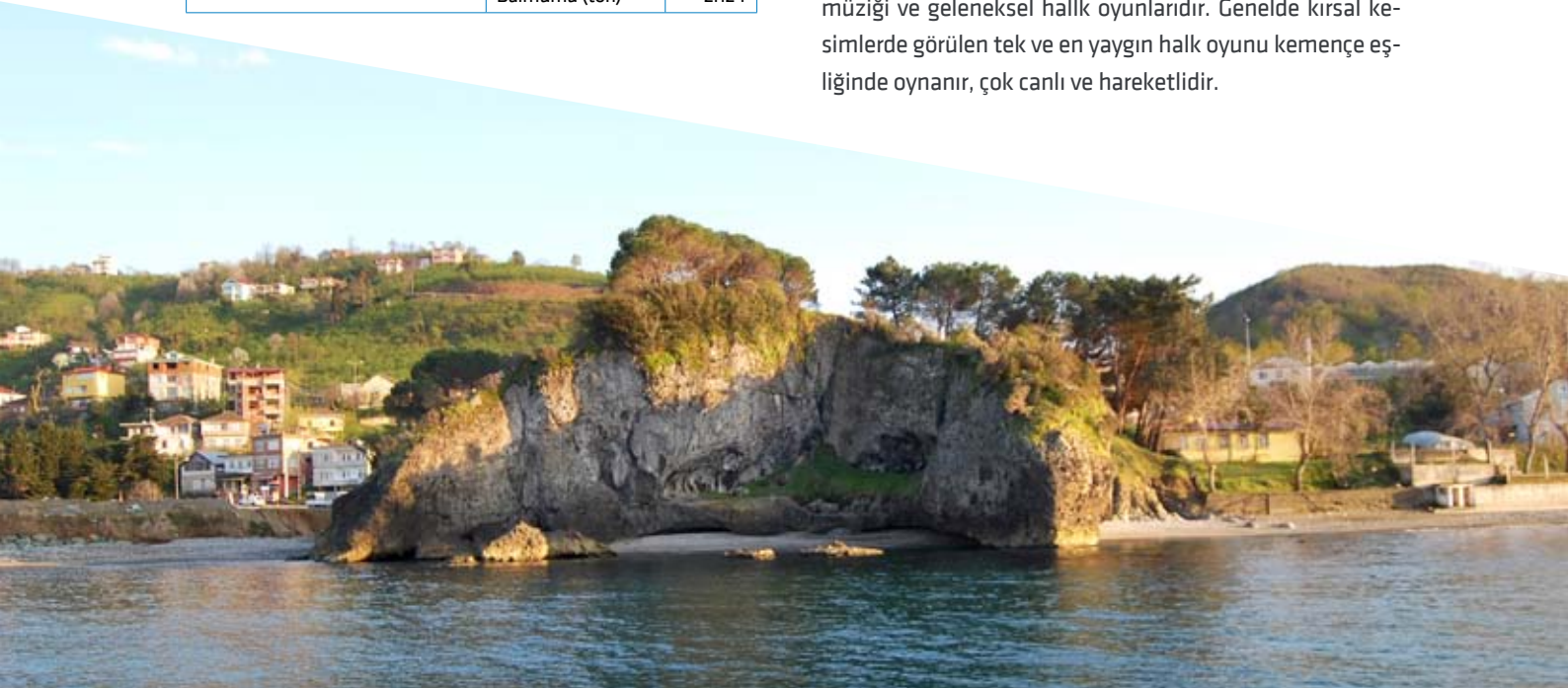
Bölgenin sahil şeridi ve orta kesimlerinde aile ekonomisine katlı sağlamak amacıyla daha çok süt inekçiliği şeklinde kültür ırkı sığır beslenmektedir. Yüksek kesimlerde ise yerli sığır ve küçükbaş hayvan yetiştiriciliği daha yaygındır.

İlçede tarım alanında önemli sayılabilecek toplumsal örgütlenme de (1 adet Tarım Kredi Kooperatifi, 1 adet Mahalle Kalkınma Kooperatifi, 1 adet Çay Ekicileri Kooperatifi, 1 adet Balıkçılık Kooperatifi, 1 adet Tarım Satış Kooperatifi) dikkat çekmektedir. Ayrıca ilçede 1 devlet ve 1 özel olmak üzere 2 çay fabrikası, 1 fındık fabrikası, 1 tuğla fabrikası, 1 beton santrali, 1 beton kiriş fabrikası da vardır.

Kültür ve Turizm

İlçede kültürel özellikler kaybolmaya başlamakla birlikte bölge halkı bunların bazılarını yaşatmak için gayret etmektedirler. Bunlar giyim kuşam, beslenme biçimi, inanç ve töreler ile bazı el sanatları ve az da olsa mimari yapılaşmadır. İlçede sepetçilik, bakırcılık, dokumacılık, kuyumculuk, yün çorap dokumacılığı yaygın el sanatlarındandır.

Kültürel öğelerin en canlı şekilde yaşatıldığı alan halk müziği ve geleneksel halk oyunlarıdır. Genelde kırsal kesimlerde görülen tek ve en yaygın halk oyunu kemençe eşliğinde oynanır, çok canlı ve hareketlidir.





Bölgede turizmin etkin olmasını sağlayan en önemli unsur doğal güzelliklerdir. İlçenin önemli turizm merkezlerinden biri olan Pazarcık'taki Pamuğun Gölü Şelalesi bir doğa harikasıdır. "Turizm Bölgesi" ilan edilen Yeşilyurt Yılantaş Yaylası ve Pazarcık Mesire alanı da her yıl yapılan yayla şenlikleriyle büyük ilgi çekmektedir.

İlçedeki ormanların büyük bir bölümü ladin, kayın, kestane, kızıl ağaç, çam gibi ibrelî ve karışık ağaç korularından oluşmaktadır. Genelde iklim örtüsü hemen kıyı kesimden başlayarak yaklaşık 2000 metre yüksekliğe kadar uzanır.

İlçe merkezine 3 km. mesafede olan Turup mevkiinde bir saha "Atatürk Orman Çiftliği" adı altında çeşitli çam fidanları dikilerek ıslah edilmiştir.

İlçede tarihi özelliği olan eski evler Konakönü Mahallesi'nde olup burası tabii ve tarihi sit alanı olarak koruma altına alınmıştır. Burada tarihi özelliğini yitirmemiş kemer köprüler ve bazı camiler mevcuttur.

Araklı Öğretmenevi 28 oda ve 68 yatak kapasitesiyle misafirlerine konaklama hizmeti sunmaktadır.



Pazarcık Turizm Alanı

Pazarcık Yaylası ilçe merkezine 40 km. mesafede olup Erikli Mahallesi sınırları içerisinde yer almaktadır. Pazarcık, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca turizm merkezi olarak ilan edilmiştir. Bölgenin girişinde Pazarcık Mağarası bulunmaktadır. Yine bu bölgede bulunan ve eşsiz güzelliği ile yaylaya gelenleri selamlayan Pamuşun Gölü Şelalesi görülmeye değerdir. Ayrıca Orman Bakanlığı tarafından kurulan "Tilkibeli Mesire Alanı" da bu bölgededir.

Pazarcık Yaylası'nda doğal üretimin yapıldığı iki adet alabalık çiftliği ve lokantası ile Araklı yaylalarında doğal şartlarda beslenen hayvanlardan elde edilen lezzetli etlerin sunulduğu üç adet et lokantası bulunmaktadır. Buralar halka açık mesire alanları olarak da kullanılmaktadır.





ALSAN Orman Ürünleri

Yeni Tip Form Papel Okul Sırası Üretim Altyapısının Güçlendirilmesi

Projesi



Firma sahibi Özgür Mert, ahşap parke, okul sıra tahtası üretimi yapan firmalarını 1985 yılında kurduklarını ifade ederek, “Laminant parke işi fazlaştınca okul sırası yapma işine yoğunlaştık. Artan mal ve hizmet kalitemizle birlikte, müşterilerimizin yoğun istekleri doğrultusunda 1996 yılında okul sırası ahşap takımı bölümü ve 2002 yılında da metal bölümümüz devreye soktuk” diye konuştu.

10 bin m² üzerine 7 bin m² kapalı alana sahip olduklarını belirten Mert, “2010 yılında yoğun talep doğrultusunda kayın kontrol papel ve yeni oval tip okul sıralarının üretimine geçilmiş olup, 1.sınıf malzeme ve 1.sınıf işçilik ile beraber uygulayarak değerli müşterilerimize sunmaktayız. Yıllık 120 bin takım okul sırası kontrol papel üretim kapasitesine ulaşan firmamız, aynı zamanda tüm ürünlerimizde 2 yıl garantiyi de beraberinde sunmaktayız” dedi.

Ülkemizde okul sırası yapımında A sınıfı kalite olarak üretim yaptıklarını vurgulayan Mert, aynı zamanda Türkiye'nin bütün illerine mal sevkiyatı da yaptıklarını ve 1998 yılında Gürcistan'da fabrika açarak burada da hizmetlerinde devam ettiklerini söyledi.

DOKA'ya sundukları proje ile kapasitelerini % 30 civarlarında artırdıklarını dile getiren Hekim, “Proje kapsamında buhar kazanı, toz siklonu, boya pişirme fırını, boya tabancaları, kayın kontrol papel kılıfları aldık” dedi.

Proje Künyesi

Program Adı	İMALAT SANAYİ MALİ DESTEK PROGRAMI
Referans No	TR90/13/İS/0079
Proje Adı	Alsan Orman Ürünleri Yeni Tip Form Papel Okul Sırası Üretim Altyapısının Güçlendirilmesi Projesi
Yararlanıcı	Giresun Alsan Orman Ürünleri San.Tic.A.Ş.
Bütçe	₺ 260.933,50 Destek Miktarı ₺ 130.466,75 (% 50)
Proje Süresi	8 ay
İletişim	Fındıklı Mahallesi Nuri Tekbaş Caddesi No:29 Keşap / GİRESUN





41



Proje İle İlgili Detaylar

1- Proje Ofisi ve Ekibinin Oluşturulması

Proje kapsamında firma bünyesinde proje ofisi oluşturulmuş ve proje ekibi tahsis edilmiştir.

2- Restorasyon İşleri

Proje kapsamında buhar kazanı, toz siklonu, boya pişirme fırını, boya tabancaları, kayın kontrol panel satın alınmış olup, kurulumları gerçekleştirilmiştir.





BLACK SEA TOURNET Projesi

Avrupa Birliği tarafından desteklenen, Avrupa Komşuluk ve Ortaklık Aracı (ENPI) kapsamında Karadeniz Havzasında Sınır Ötesi İşbirliği Programı aracılığı yürütülen proje, 1 Ocak 2014 tarihinde başlamış ve 30

1 Haziran 2015 tarihinde bitecektir.

Proje Kapsamında Yürütülen Faaliyetler :

01-05 Nisan 2015, Black Sea TourNET Kişinev Çalışma Ziyareti ve Moldexpo Turizm Fuarına Katılım:

Black Sea TourNet projesi Kişinev Çalışma Programı kapsamında 2 Nisan 2015 tarihinde Moldova Turizm fuarı Moldexpo'da açılan Black Sea TourNet standı ile proje faaliyetleri ve projeye katılan bölgeler olan Doğu Karadeniz bölgemiz, Burgas, Odessa, Batum ve Kişinev katılımcılara tanıtıldı. 3 Nisan 2015 tarihinde gerçekleştirilen proje 7. Yürütme Kurulu toplantısında özellikle proje bitiminde kurulan işbirliğinin ağıнын devamı ve hangi alanlarda işbirliğinin devam ettirilebileceği konuları tartışıldı. Toplantı dahilinde Black Sea TourNET işbirliği ağıнын sürdürülebilirliği için bir işbirliği protokolünün projenin nihai konferansında taraflar arasında imzalanmasına karar verildi. Program kapsamında 2-4 Nisan 2014 tarihlerinde Cricova ve Purcari üretim tesisleri gurme turizmi kapsamında Moldova'da bulunan en iyi uygulamalar olarak katılımcılar tarafından ziyaret edildi.



Toplantıya katılan Eyce tur firmasının sahibi Volkan KANTARCI Moldova'ya gitmeden önce Gürcistan'ın Batum şehrinde Black Sea TourNet projesi kapsamında heyetler arasında yapılan (DOKA-Acara Turizm ve Tatil Beldeleri Birimi ve Uluslararası İş Geliştirme ve Yatırım Tanıtım Merkezi) yuvarlak masa toplantısına katıldığını

ifade ederek; "Burada asıl önemli olan biz sınırın batı tarafında, onlar ise doğu tarafında olmalarıdır. Daha önce tanımadığımız, çalışmadığımız turizm acente firmalarını tanıma ve onlarla nasıl işbirliği yapabiliriz noktasında görüş alışverişinde bulunduk. Bölgemizde yaptığımız eko turizm programlarını Gürcü tur şirketleri ile de paylaştık. Bunun devamında Novotel'de düzenlenen turizm sektörü için yeni fırsatlar ve sektörün rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitimlere katılma fırsatım oldu "dedi.

En son olarak da Moldova'nın başkenti Kişinev'de yapılan heyetler arası toplantıya da katıldığını belirten Kantarcı, "Burada da Moldovalı acentelerle tanıştık. Düzenledikleri günübirlik tur programına katılma şansımız oldu. Moldova, gelir düzeyi yüksek olan bir ülke konumunda değil. Bu bölgede Ukrayna ile (firma ve otel) çalışma imkanımız olmuştu. Turizm daha çok gelir durumuna göre ilişkileri geliştiriyor veya azaltıyor. Gördüğüm kadarıyla Moldova coğrafi olarak dağlık bir bölge değil. Tarihi eser anlamında da örneğin bizdeki Sümela Manastırı gibi bir eserleri de yok. Veya Nemrut gibi Kapadokya gibi kitle turizmine hitap edecek potansiyellerinin olmadığını gördüm. Ön plana çıktıkları konu eko turizm ile alakalı olarak şarap turizmidir. Şarap üretimleri çok fazla ve tarımsal olarak da buna uygun arazileri var. Bunun yanında da kültür olarak da Ortodoks Hristiyan bir ülke olduğu için dini inançları gereği şarap hayatlarında önemli bir yere sahiptir.



Ülkede bulunan ve dünyadaki en büyük yeraltı şarap mahzenlerini görme ve inceleme imkanına kavuştuk. Bunu yanında iki tane şarap üretim ve depolama alanı gördük. Şarap üretiminin Moldova ekonomisindeki yerinin ne kadar büyük bir paya sahip olduğunu da bu vesileyle öğrenmiş ve görmüş olduk. Ayrıca Kişinev’de düzenlenen turizm fuarına da katıldık. Burada da gördük ki daha çok ülkemizin ve diğer Karadeniz ülkelerinin sahil kesimlerinden tanıtım yapan firmaları gördük. Moldova, deniz kıyısı olmayan bir ülke olduğu için Moldovalı vatandaşların daha çok deniz turizmine önem verdiklerini söyleyebilirim. Tatil denince onların görmedikleri deniz, güneş ve kum geliyor diyebilirim. Ancak daha önceki deneyimlerinden Kaçkar dağlarında yapılan çadırılı dağ turizminde Rusya’dan, Ukrayna’da ve Moldova’dan turist kafilesine rastladım. Bölge olarak bunu değerlendirebiliriz” şeklinde konuştu.

Moldova’nın başkenti Kişinev’deki Sanat Müzesi’ni gezdiklerini ve müzenin gerçekten güzel dizayn edilmiş, gezilmeye değer olduğunu vurgulayan Kantarcı, “M.Ö. başlayıp günümüze kadar olan süreçte Moldova’yı her yönüyle anlatan sanat harikası bir mekandır. Birinci ve ikinci dünya savaşından kalma malzemeler sergilenmektedir. Gidenlerin mutlaka bu müzeyi ziyaret etmelerini öneriyorum. Osmanlı İmparatorluğu’nun toprakları bünyesinde Boğdan eyaleti olarak geçen Moldova’nın o günkü tarihi ile ilgili olarak çeşitli aletler sergilenmektedir. Özellikle de kılıçlar dikkatimi çekti. Aslının Topkapı Sarayı’nda bulunan ve Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip ERDOĞAN tarafından Moldova Başbakanı’na hediye edilen Moldova Kralı’nın kılıcının bir kopyası da sergilenmektedir” dedi.



2 15-18 Nisan 2015 Tiflis, Çalışma Ziyareti ve Yürütme Kurulu Toplantısı:

Projenin Tiflis çalışma ziyareti kapsamında Tiflis'in önemli tarihi ve kültürel yerleri ziyaret edilmiş olup, gurme turizmi açısından Gürcistan'ın en önemli noktalarından birisi olan Mukhrani Şato ve Çifliği ziyaret edilerek bu tesiste mevcut yiyecek-içecek üretim ve sunum teknikleri ve ürünleri yerinde incelenmiştir.

Toplantıda Black Sea TourNET projesinin 8. Yürütme Kurulu toplantısında bir sonraki dönem ilerleme raporu görüşülmüş ve bu kapsamda proje çıktıları olan Pazar Araştırmaları, Sınır Ötesi Stratejiler ve Eğitimler'de kaydedilen gelişmeler proje ortaklarınca sunulmuştur. Moldova, Ukrayna, Bulgaristan, Gürcistan ve Türkiye'den proje ortaklarını kapsayan bir veri tabanı oluşturulması konusunda mutabık kalınarak bu veri tabanında yer alacak bilgi başlıkları görüşülerek, turizm firmaları ve tur operatörlerine ilişkin verilerin, konaklama olanaklarına ilişkin istatistik ve kapasite bilgilerinin, göç indikatörlerinin ve turizm iş gücü indikatörlerinin yer alması konusunda mutabık kalınmıştır.

Program dahilinde 16 Nisan 2015, tarihinde Gürcistan'ın en önemli turizm fuarı olan Kafkas Turizm fuarı Black Sea TourNet proje ekibi, proje ortaklarından gelen turizm fir-

malarınca ziyaret edilmiştir. Fuar kapsamında proje ekibi ve katılan turizm firmaları yeni iş bağlantıları kurma fırsatı elde etmiş ve çeşitli ülkelerden gelen katılımcıların tur paketleri, konaklama tesisleri gibi ürünlerini inceleme fırsatı bulmuştur. Fuar programı kapsamında Black Sea TourNET projesinin hedefleri ve aktivitelerini içeren bir sunum fuar alanı içerisinde özel bir lansman ve sunum ile katılımcılara aktarılmıştır.

Toplantıda Black Sea TourNet projesi ile proje ağının bir parçası olan her bir ülke/bölgede TOP 10 destinasyonun belirlendiği projede, bu destinasyonların proje web sitesinde tanıtımı için bilgi ve sunum formatı görüşülmüştür. Proje nihai konferansında projenin çıktılarını içeren her ülkeye özel bir bölümü içeren bir katalog oluşturulması konusunda da proje ortakları mutabık kalmışlardır.



Toplantıya katılan Era tur firmasının sahibi Barış LAKERDA ile yapılan röportajda;

“Ankara Üniversitesi uluslararası ilişkiler mezunuyum. Yaklaşık olarak üç yıldır Artvin’in Arhavi ilçesinde A grubu seyahat acenteciliği faaliyetini sürdürüyorum.



Doğu Karadeniz doğa turizmi ve kitle turizmine hitap edecek yerler mevcuttur. Trabzon ve Rize kitle turizmine uygun olmakla birlikte Artvin’in ise doğa turizmine uygun olduğunu düşünüyorum. Firma olarak da Artvin bölgesinde doğa turizmine ağırlık vermekteyiz.

Küçük kitleler halinde daha nitelikli turisti ilimize çekmek için faaliyetler sürdürüyoruz. Artvin’de kanyonikten tutun da rafting, çadır konaklaması, trekking, bisiklet ile doğa turları, parasailing, jeep safari, yayla turları, av turizmi ve daha da çoğaltabileceğimiz turizm türlerinin daha uygun olduğunu düşünüyorum.

Ülkemizin birçok ülkeyle vizesiz geçişlere izin veren uygulamasıyla birlikte Black Sea Projesi’nin de uygulandığı ülke olan Gürcistan’da yapılan toplantıya katıldım. Ülkeler arasındaki işbirliğini artıran bu tür projeleri çok önemsiyorum. Acente olarak hem Batum’a hem de Tiflis’e turlar düzenliyoruz. Tiflis’te yapılan program ve bize gezdirilen yerler bizim açımızdan yeni destinasyon noktasında bizim açımızdan çok iyi oldu” dedi.







HOLLANDA



Genel Sekreterimiz Sayın Çetin Oktay Kaldırım liderliğinde Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı olarak bölgemizin gelişmesi ve bölgemize yatırım çekmek amacıyla zaman ve mekan gözetmeksizin çalışmalarımızı sürdürürken, bu ay yolumuz Hollanda'ya düştü...

Bölgemizin yetiştirdiği değerleri nerede olursa olsun bulmak, gidip görmek, düşüncelerini öğrenmek ve bölgemize katkı vermelelerini sağlamak Ajansımızın olmazsa olmazlarındandır.

Hollanda ziyaretimizde DOKA-Hollanda-Türkiye Ticaret Odası (HTTO) olarak, Hollanda ile Türkiye arasında ticaretin geliştirilmesini teşvik etmek, desteklemek ve güvenilir ticari bağlantılar kurmayı amaçladık.

Hollanda'da DOKA bölgesinden giden birçok işadamaı uzun yıllardan beri iş hayatlarında başarılı hizmetlerini devam ettiriyorlar. Bir çok işadamaı ile de bu söyleşilerde tanışma imkanı bulduk ve sizlerle de paylaşmak istedik.

Ziyaretimizde gördük ki; yurtdışında ki vatandaşlarımız memleket hasretiyle yanıp tutuşurken, bölgemize olan sevgilerini yatırıma da dönüştürmeye hazırlar...

Bundan sonraki iş ilişkileri için belki de yeni adımların atılması, yeni ortaklıkların oluşması hepimizi sevindirecektir.

Vatanlarından kilometrelerce uzaklıkta ülkemizi gururla ve onurla tanıtan, çok önemli başarılarla imza atan ve ülkemiz adına hayati bir misyonu üstlenen işadamlarımızın hepsinin farklı başarı öyküleri var...

İlgiyle ve merakla okuyacağınızı umuyoruz...





Hollanda & Türkiye Ticaret Odası Başkanı

Sayın Ethem EMRE ile
bölgede yapılabilecek yatırımlara ve
karşılıklı işbirlikleri noktasında

DOKA Dergisi okurları için konuştuk

Öncelik kendinizden kısaca bahseder misiniz?

Trabzon'un Akçaabat İlçesi'nde doğdum. 1974 yılında 12 yaşındayken aile birleşiminden faydalanarak Hollanda'ya geldim. O günden beri de Hollanda'da yaşıyorum. 1982' yılından beri de iş hayatı içerisindeyim.

İşletmenizi ne zaman kurdunuz ve hangi alanda hizmet vermektесiniz?

15 yıldır hasar işleriyle uğraşıyorum. Şirket olarak kazalardan doğan zararların tazmini konusunda danışmanlık hizmeti sunuyoruz. Daha önceden bu konuda Türkiye'de de deneyimlerin olmuştu. Son beş yıldır da tamamen Hollanda'da işimize devam ediyoruz. Kaza mağdurları bize başvuruyor, biz de mağdurlar adına ilgili sigortalardan tazminatları talep ediyoruz. Tamamen uzlaşmaya yönelik bir prosedürdür. Olayları, mahkemeye gerek kalmadan çözüme kavuşturuyoruz.

Hollanda&Türkiye Ticaret Odası'nı niçin kurdunuz?

Bu alanda eksikliği hissettiğimizden dolayı odayı kurduk. Mevcut dernekler ve kuruluşlar bu alanda hizmet vermiyordu. Biz de gelen talepler ışığında böyle bir odanın kurulması kararına vardık. Hollanda'da bu yapıda 60'a yakın STK (bunun açılımı parantez içerisinde yazılabilir.) vardır. Sivil işletmeciler tarafından kurulan bu kurumlar, iki ülke arasındaki ticareti karşılıklı olarak geliştirmeyi amaç-



lar. Biz de Türkiye neden bu ortamda olmasın, diyerek üç yıl önce bu çalışmalara başladık.

Oda'nın, vizyonu, amaçları ve hedefleri nelerdir?

Öncelikle ticaretin gelişmesini sağlamayı, bir işe başlamak isteyen girişimcilerin bilgi eksikliğini gidermeyi, ülke hakkında bilgi vermeyi ve yatırımları yönlendirmeyi amaçlıyoruz. Tabii ki bu çalışmaları yaparken kurumlarla birlikte çalışmak ve sonuca bu şekilde varmak istiyoruz.

Türkiye'de işbirliği yaptığınız kurumlar hangileridir? Ayrıca bu kurumlardan beklentileriniz var mıdır, varsa bunlar nelerdir?

Yaklaşık 1,5 yıl önce İstanbul Ticaret Odası ile işbirliği protokolü imzaladık. Ardından İstanbul Esnaf Odası ile sözleşme yaptık. Son olarak da üç ay önce Trabzon Ticaret Odası ve DOKA ile işbirliği protokolü imzaladık. Amacımız sorunları birlikte tespit ederek yine birlikte çözümler üretmektir. Dolayısıyla iş adamlarımızın önünü açmayı hedefliyoruz. Şu anda bir nevi oryantasyon dönemindeyiz diyebilirim. Bu protokollerde karşılıklı ziyaretler düşünülmektedir. Çünkü sadece yazışmalarla istediğimiz çalışmaları gerçekleştiremeyiz. Karşılıklı ziyaretlerin mutlaka olması gerekir.

Oda'nın şu anda karşılaştığı sorunlar nelerdir?

Öncelikle Oda'nın tanınıp yerleşmesi ve profesyonel bir kadrosunun oluşması için çalışmalar yürütmekteyiz. Bu çalışmalar zaman alan şeyler. Oda'nın işletmeci olarak tek sponsoru benim bu da bizi yapacağımız çalışmaların daha çabuk gerçekleşmesi için gelir kaynağı arayışına sürüklüyor. Zamanla Oda'nın üyeleri artar ve farklı sponsorlar bize destek çıkarsa istediğimiz yapılandırmayı daha çabuk gerçekleştirebiliriz kanaatindeyim.

Hollandalı şirketler en çok hangi sorularla size gelmektedirler?

Daha çok Türkiye'deki uygulamalar, prosedürlerle ilgili bilgi talep ediyorlar. Kimisi gümrüklerde sorun yaşıyor. Malları gidiyor, ancak gümrükten çıkmıyor ya da tahsilat sorunları yaşayabiliyorlar. Pazar araştırması (Bir ürünün Türkiye'de pazarı olup olmayacağı) , yatırım gibi konularında bilgi isteyen firmalar da olabiliyor. Bu başvurular, hem buradan Türkiye'ye hem de Türkiye'den buraya olabiliyor.

Türkiye'deki şirketler en çok hangi sorularla size gelmektedirler?

Hollanda'da şirket kurmak isteyen firmalar bizden bilgi talep ediyorlar. Bazı şirketler burada malını satabilmek için piyasaya atıyor. İş ortağı arayanlar da oluyor.

Hollanda'dan Türkiye'deki hangi sektörlerle daha çok ilgi gösteriliyor?

Hollanda, fazla bir üretimi olmamasına rağmen teknolojiyi en üst seviyede kullanan bir ülkedir. Ayrıca, lojistik ve tarım alanında gelişmiş bir ülkedir. Hollanda daha çok teknolojiyi pazarlamak istiyor. 1960'lı yıllarda Hollanda'ya geldiğimiz dönemlerde üretim fabrikaları (tekstil, tarım) had safhadaydı. Yıllar itibarıyla bu fabrikalar ucuz işçiliğin olduğu ülkelere kaydı ve üretim azaldı. Bunun yerine katma değeri yüksek teknolojik ürünler geliştirerek dünyaya pazarlıyorlar. Hollanda insanının bir özelliği de dünya ticaretini çok iyi bilmesidir. Dünyanın her yerinden mal getirip tekrar bu malları dünyanın çeşitli yerlerine pazarlayan bir ülkedir.

Hollanda'da hangi sektörler ön plandadır?

Tarım alanında çok iyi durumdadır. Ülkenin her yerinde seralar görebilirsiniz. Bu nedenle de yaz kış üretim mevcuttur. Çiçekçilik alanında da çok iyi bir durumdadır. Laleyi bizden almalarına rağmen dünyaya onlar tanıttılar. Hollanda dünyanın her ülkesinde yatırımı olan, daha çok dışarıdan parasını kazanan bir ülkedir. Dünyaca meşhur olan Heineken, Philips, Amstel, ING Bank gibi markaları vardır. Bunlar da dünyanın her yerinde temsil edilen kuruluşlardır.

İki ülke arasındaki işbirliğinin günümüz ekonomisindeki yeri nedir?

Türkiye, Hollanda için yatırımcılar açısından ilk üçe giren bir ülke. Hollanda da, en azından Türkiye için, ihracat açısından önemli bir konuma sahip. Bu konuda yapılacak çalışmalara biz de Oda olarak katkı sağlamak istiyoruz.

Türkiye veya Hollanda'dan burada yatırım yapmak isteyen girişimcilere neler tavsiye edersiniz?

Ne yapmak istediklerini iyi düşünüp karar vermelerini, bu konuda araştırma yapıp danışmanlık hizmeti almalarını ve doğru kurumlarla çalışmalarını öneririm.

Dergimiz hakkında görüşleriniz nelerdir?

Derginizin girişimcilere yol göstermesi açısından önemli bir misyon üstlendiğini düşünüyorum. Avrupa'ya gösterdiğiniz ilgi de bizleri ayrıca memnun etmiştir. Yaptığınız ziyaretlerde de bu memnuniyeti görmüş olmalısınız. Umarım bu röportajlar, yılda en az bir kez tekrarlanır ve bu insanlar da Türkiye'den onlara ilgi olduğunu görüp mutlu olurlar. Bizim bu ilgiye de ihtiyacımız var. Sonuçta gurbette yaşıyoruz. Türkiye'den gelen her mesaj ve her ilgi bizleri mutlu etmektedir.





Hollanda'da "fındık" emin ellerde



52

www.doka.org.tr

Fındıkda Hollanda piyasasının % 35'ni karşılayan ve Hollanda piyasasında 15 yıll liderliğini devam ettiren "Finma B.V AGA Handelsonderneming" firmasının sahibi Mehmet Soytürk kendi başarı öyküsünü bizlerle paylaştı.

Mehmet Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Nerelisiniz? Yaptığınız işi anlatır mısınız?

1980 yılında bu şirketi kurdum. Trabzon'un Araklı İlçesi Ayvadere Köyü'ndenim. Bölgemizde fındık yetiştiriciliği için yakın bir akrabamın tavsiyesi üzerine araştırma yaparak bu işe girdim. Yaklaşık 35 yıldır bu işi yapıyorum. Bu 35 yıl içerisinde de son 15 yıldır Hollanda'da branşımızda firma olarak lider konumdayız. Hollanda'nın toplam fındık ithalatının % 40'ına yakın bir bölümünü biz yapıyoruz. Son 15 yıldır Hollanda'nın en büyük fındık ithalatçısı bizim firmamızdır.

Hollanda'ya gelişiniz nasıl oldu?

1969 yılında aile birleşiminden yararlanarak 12 yaşında Hollanda'ya geldim. Trabzon'da Karma Ortaokulu'ndan okurken 2.sınıftan ayrılarak Hollanda'ya geldim. Askerliğime kadar yaklaşık 8 yıl Hollanda'da kaldım. O zamanlar bedelli askerlik yoktu. Türkiye'de askerliğimi yaptıktan sonra tekrar Hollanda'ya geri dönerek hemen iş hayatına atıldım.

Trabzon'da okuyup buraya gelen birisi olarak okul konusunda adaptasyon sorunu yaşadınız mı?

İlk başlarda lisan problemi yaşadım. Ancak o dönemler çok hızlı geçti. Babamın yaşadığı Rotterdam bölgesinde bizden başka Türk yoktu. 12 yaşında hiç Hollandaca bilmeden Hollandalı çocuklarla oynamak zorunda kaldım. Üç içerisinde lisanı öğrendim. Yani Hollanda'ya entegrasyon ve adaptasyon konusunda çok zorluk çekmedim.

Sonradan Hollanda'ya gelen Türkler bu sorunu yaşıyor mu?

Sonradan Hollanda'ya gelenler Türklerin yoğun yaşadığı ülke olduğundan lisan konusunda sorun yaşamıyorlar. Ancak kendi aralarında hep Türkçeyi kullandıklarından Hollandaca konusunda çok yetersiz kalmaktadırlar. Şu anda neredeyse Hollanda'nın her yerinde Türk lokantaları, Türk dernekleri ve camiler çok fazla sayıda vardır.

Hemen iş hayatına atıldım dediniz. Bunu açabilir misiniz?

Babamın oturma odasının bir köşesinde büro açarak bu işe başladım. Aynı zamanda başka bir işyerinde de çalışıyordum. İki işi bir arada yürütüyordum. Araştırma aşamasında babamın oturma odasının bir köşesinde büro açarak bu safhayı geçirdim. Aşağı yukarı 1,5 yıl böyle devam etti.

Hollanda'da iş yapmak özellikle de fındık alanında faaliyet yürütmenin zorlukları veya kolaylıkları nelerdir?

Biz hiçbir zaman çerezcilik yapmadık. Sanayiye ürün satmak özellikle de gıda ürünü satmak çok zordur. Çünkü gıda güvenliği mevzuatının yanında büyük sanayi kuruluşlarına ürün sattığınızda bu ürün için %100 güvence vermeniz gerekmektedir. Düşünün bir fabrika planladığı şekilde 19.hafta başında üretime başlayacak ve bu üretimin hammaddelerinden biri de fındık olup 20 tondur. Bu malı siz-



den sipariş etmiştir. Konteynerlerle birlikte bu ürünü 2-3 ay öncesinden satmışsınızdır. Bu ürün onların istediği varyantlarda ve güvenlik mevzuatına tam uyacak şekilde getirip onlara teslim etmeniz lazım. Dolayısıyla sanayiye fındık satma işi çok zor bir iştir.

Hollanda'da ticaret nasıl, Hollandalı ticaretçinin özellikleri nelerdir?

Yukarıda belirttiğim gibi fındık işi yeni bir buluş da değil. 100-150 yıldır bu işi Hollandalılar yapmaktadır. Bildiğiniz üzere Hollandalılar dünyada hatırı sayılır çok önemli konularında uzman tüccarlardır. Hollandalılar gerçekten çok müthiş tüccardırlar. Onlardan çok şey öğrendik ve her gün de öğrenmekteyiz. Hakikaten inanılmaz özelliklere sahip tüccarlardır. Onların bu ticari yönlerini anlatabilmem için saatlerce konuşabilirim.

1612 yılında Cornelis Haga denilen Hollandalı Osmanlı İmparatorluğu zamanında Osmanlı'nın ilk tanıdığı yabancı büyükelçi olarak tarihi arşivimize girmiştir. Bu şahıs da aslında gezgin ve tüccar özelliği olan bir zattır. Hollandalıları ticari alandaki özelliklerinden dolayı takdir ediyorum.



Malumunuz üzere dünyadaki fındık üretiminin büyük bir çoğunluğu ülkemizde hatta daha da özele inerek bölgemizde yetiştirilmektedir. Siz firma olarak fındığı nerelerden alıyor, Hollanda'dan hangi ülkelere ihraç ediyorsunuz?

Dünya fındık üretiminin %80'ini Türkiye'de gerçekleştirmektedir. Dünyadaki yıllık fındık üretimi 800 milyon ton olduğunu düşünürsek bunun 600 milyon tonunu Türkiye, geri kalan bölümünü ise Azerbaycan, Gürcistan, İtalya, İspanya ve Amerika'da (Oregon) yapılmaktadır. İthal ettiğimiz fındığın % 90'lık bölümünü Türkiye'den alıyoruz. Giresun'da ortak olduğumuz Yavuz Gıda ile çalışmaktayız. Bunun dışında organik fındık ithalatı yapıyoruz.

Hollanda'da firma sahibi bir Türk olarak Hollanda'da iş yapmak nasıl bir duygu? Hollandalıların size bakışı hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Hollandalıların bize bakışı her zaman "Acaba..." şeklindedir. Biz bunu yavaş yavaş kırmaya çalışıyoruz. Ancak kırılması da mümkün değil. Kendimi Hollandalıların yerine koyduğumda, "Ben de olsam aynı şeyi yaparım." diyorum. Hollandalıların özellikle fındık işini bizim gibi yapma şansları yok. Çünkü Türk olarak ülkemizde yaşayanların ruh hallerini, tavırlarını biliyoruz. Aynı ana dili konuşuyoruz. Bunun yanında yeni bir strateji de geliştirebilirsiniz. Örneğin yeni bir strateji geliştirdik ve müşterilerimiz arasında da bu beğenildi. Biz ilk başlarda yani 25 sene önce fındık pazarlar-

ken gittiğimiz her yerde aynı sorunlu karşılaşıyorduk. Bu yeni bir icat değil, zaten bu ürünü yıllardır alıyoruz. Neden fındığı sizden alalım diyorlardı. Biz bu sorunun yanıtını kendimize göre bulduk ve çok da başarılı olduk. Gıda güvenliği mevzuatına uygun bir şekilde kaliteye daha da önem verdik. Onlara "Fındık ihtiyacınız olduğu zaman ne yapıyorsunuz? Size göre en ucuz satan pi-

yasadan alıyordunuz. Eğer buradan temin edemiyorsanız da ne yapacağınızı bilemiyorsunuz. İşte bu aşamada geleceğiniz kurum veya firma biziz. Bu işin uzmanı biziz. Size birileri yardım edemezse bize gelin, o zaman farkımızı anlatacağız." dedik. Bu strateji kabul gördü ve halen daha biz bu şekilde başarılı işler gerçekleştiriyoruz.. Şunu da rahatlıkla ifade etmeliyim ki Hollanda'da fındık tüccarlığı yapan fabrikalar dahi fındık alamadıkları zaman bizleri tavsiye ediyorlar. Bu da bizi ayrı sevindiriyor.



Organik fındığı da Araklı'da bulunan Arslantürk firmasından alıyoruz. Giresun'da ortak olduğumuz fabrikadan konvansiyonel ürünler, Arslantürk firmasından ise organik fındığı temin ediyoruz. Küçük miktarda olsa dahi Azerbaycan, Gürcistan ve İtalya gibi ülkelere de fındık almaktayız.

Aldığımız bu ürünleri dünyanın birçok ülkesine Hollanda'dan ihraç ediyoruz. Singapur'dan Amerika'ya kadar birçok ülkeye ihraç etmekteyiz. Ürünlerimizi ya Türkiye'den direkt ya da Hollanda'ya getirip buradan ihraç etmekteyiz. Bu ülkelere 500'e yakın müşterimiz vardır.

Aynı zamanda Hollanda-Türk İşadamları Derneği'nin (HOTİAD) onursal başkanıdır. Hollanda'da dernek faaliyetleri olarak neler yaptınız veya yapmaktasınız?

Hollanda'da Türklerin kurduğu 2 bine yakın dernek mevcut; ancak bunların en fazla 15 tanesi aktif diğerleri kağıt üzerinde olan derneklerdir. Eskiden Hollanda hükümeti bu tür derneklere destek sağlıyordu. Her iki kişi bir araya gelerek dernek kurmuş ve bu olanaklardan yararlanmıştır. Bir de gerçekten bir araya gelerek bir şeyler yapmak isteyen dernekler vardı. İlk başlarda 10 kişi olarak kurulan bu dernekler yıllar geçtikçe üye sayısını devamlı kaybederek faaliyet yapamaz hale gelmiştir.

Biz HOTİAD olarak 2000 yılının başlarında belli bir statünün üzerinde olan işadamlarının temsil edilmediğini görerek bu derneği kurduk. Üyelerimiz arasında Özgazi firması gibi günlük 60 ton beyaz peynir yapan ve Kuzey Avrupa'nın en modern tesislerine sahip firmalar da var. Bunun dışında bir caddenin tamamını satan çok büyük emlakçılarımız da var. Kurulduğunda 23 kişi olan üye sayısı şu anda 33 kişidir.

Buradaki amaçlarımızdan birisi de lobi faaliyetleriydi. Türkiye ile sorun teşkil eden bazı durumlarda Hollanda hükümeti ile masaya oturmayı arzuladık ve bunu da başardık. Bizim yönetimimiz zamanında çok şeye imza attık. Bunlardan bir tanesini de anlatmak isterim:

Bundan 4-5 sene önce fındık bahçelerinde işçi çalıştırma ile ilgili olarak Avrupa'da büyük bir yaygara (Türklerin 8-9 yaşlarındaki çocukları fındık bahçelerinde çalıştırıyor gibi.) yapıldı. Biz hemen devreye girdik. Elçilik ve ticaret müşavirliği ile güzel bir araştırma yaptık. Buradan çok ilginç neticeler çıkardık. Örneğin, Türkiye 1990 yılında ILO'ya imza atmış bir ülke olduğunu ve ILO'nun bir alt komitesi olan tarım komitesinde 1993 yılında da tarım alanlarında işçilerin çalıştırılması hakkındaki karara da Türkiye'nin imzaladığını gördük. En güzeli de Türkiye'nin 2010 yılında çocuk çalıştırılmaması konusunda dünya birincisi olduğunu

araştırmalarımız sonucunda öğrendik. Hollanda'da ilgili bakanlık ile temasa geçerek bütün belgeleri ile birlikte durumu izah ettik. Ondan sonra gensoru önergesi geri çekildi.

Bu lobicilik faaliyeti yapabilmek için de HOTİAD bünyesinde siyasetçi, dernekçi anlamında uzman yetiştirip Hollanda kurumlarına yerleştirmeyi hedefledik. Hollanda'nın en büyük kurumlarından birisi olan Hollanda Gıda Birliği'nde günlük yönetimdeyim ve aynı zamanda da burada saymanlık görevini ifa etmekteyim. Zaten bu vesileyle Hollanda'da bakanlar ile görüşmemiz gerçekleşebildi.

Bölgemizde yatırım yapmak ister misiniz?

Türkiye'de kendi sektörüm alanında yatırımlar düşünüyorum. Bunun dışında buradan öğrenmiş olduğum farklı bir düşüncem var. Türkiye'de halen daha çok bakir ve yeni bir işkolu olan çalışan işçilerin sosyal güvenliklerini garanti altına alınabilmesini sağlayacak özel bir kurum oluşturmak istiyorum. Zamanım olursa en geç bir yıl içerisinde bu fikrimi hayata geçirebileceğimi düşünüyorum.

Memleket hasreti çekiyor musunuz?

Artık eskisi gibi değil. Eskiden daha fazla memleket hasreti olurdu. Şu anda her iki ayda bir Türkiye'ye gidiyorum. Ağırlıklı olarak burada yaşıyorum. Tabi ki imkânlar el verdiğinde memleketimde yaşamak isterim.





Hollanda'da basın yayın ve reklamcılık sektöründe hizmet veren Ak Ajans firmasının sahibi **Adil AKALTUN**, değerli fikirlerini bizimle paylaştı.

Adil Bey Hollanda'da işe devam eden bir Türk iş adamısınız. Öncelikle sizi tanımak isteriz. Bize kendinizden bahseder misiniz?

1963 yılında Artvin'in Şavşat İlçesi, Meydancık Beldesi, Erikli Köyü'nde doğdum. Babamın görevi gereği Ankara'da uzun yıllar kaldık. Doğduğumuz topraklara da ancak tatillerde gidebiliyorduk. 1990 yılında Türkiye'de üniversiteyi bitirdikten sonra Amsterdam Üniversitesi'ne doktora yapmak için geldim. Rahmetli babam burada olduğu için buraya geldim. Babam Artvin'in tanınmış simalarından olup fetvalar kitabının yazarı ve aynı zamanda 118 adet esere imza atan Nevzat AKALTUN'dur.

İşinizi nasıl kurdunuz? İşletmeniz hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Doktora döneminde öğrenciyken çalışmaya da başladım. Malum doktora maliyetli bir çalışma. Hürriyet Gazetesi'yle bir tanışıklığımız oldu. Gazetenin Hollanda temsilciliğinde resmi reklam ajansında hem çalışıp hem okuyordum. 1 yıl sonra da Hürriyet Gazetesi'nden gelen bir teklifi değerlendirdim. Bir ajans açmamız istendi. 1992 yılında da resmi olarak Ak Ajans'ı kurdum. Hürriyet Gazetesi'yle de reklam anlaşması yaptım. Yani Hollanda sınırları içinde Hürriyet Gazetesi'ne reklam vermek isteyenler bize başvuruyor, biz bütün tasarımları yapıyoruz ve reklam gazetede yayımlanıyor.



Ajans olarak başka hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

Söz konusu çalışmalarımızda sürdürürken geçen yıllarda ilginç bir gelişme oldu. Yurtdışındaki başarılı çalışmalarımız ister istemez Türkiye’de, Ankara’da bu sektör ile ilgili çalışmalarda ciddi bir ticari networkumuzun oluşmasını sağladı. Türkiye’nin en büyük serasını kurma çalışmalarında rol aldık. Türkiye’den bazı firmaların buraya gelişlerinde rol oynadık. Bu çalışmaları yaparken de bunun ticarette bir karşılığı olduğunu fark ettik. Geçen yıl bu açıdan KOSGEB’in de yurt dışı açılımı söz konusu oldu. KOSGEB daha önceden Amerika’da 2 ve Almanya’da 1 tane faaliyet gösteren akredite ettiği özel şirketler vardı. Türkiye’den KOSGEB üyesi bir firma yurt dışına gittiği zaman bunlarla ilgili tüm gezi masraflarının % 50’sini Türkiye’ye döndüğünde geri alabiliyor. Bu durum şimdi tamamen değişti. Destek modelleri farklılaştı. Bazı primler arttı bazıları ise eksildi.

KOSGEB’in yurt dışına gelebilecek firmalarının buradaki tüm görüşmesini biz hazırlıyoruz. KOSGEB bu geziyi onayladığı zaman gezi başlıyor. Gezinin % 50 masrafını en fazla iki hafta içerisinde geri ödüyor. Doğuda ise % 60’ını ödüyor. Bu anlamda Diyarbakır Ticaret Odası geldi, kalkınma ajansına ki böyle bir ziyaret Hollanda’da ilk kez gerçekleşti. Bizden sonra Bosna Hersek, Monako ve Fas Bölgesi’ne açıldı. Toplam 5 tane yurt dışı KOSGEB eşleşme merkezi açıldı. Bunlar şimdilik durduruldu. Yeni format ve yeni değişiklikler gereği. Bizler de KOSGEB çalışmalarını durdurduk. Yeni gelecek yönetmelik doğrultusunda çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bunla ilgili de 9 kişilik danışma heyeti oluşturduk. Ciddi anlamda söz sahibi profesyonel insanlardan oluşan danışma merkezi oluşturduk.

Örneğin eğer konu çiçekçilikse, çiçekçilikle ilgili bir danışman arkadaşımız uzun yıllar burada çalışmış, ona danışılıyor ya da hukukla, mali işlerle, şirket yapılanmalarıyla, mevzuatlarla ilgili gerekli bilgileri edinmek ise amaç bu konuların uzamanı olan kendini kanıtlamış kişi ve kuruluşlarla işbirliği içinde oluşturduğumuz bir danışman heyetimiz de var. Bu hala bu şekilde devam ediyor. Bunla ilgili çalışmamızı yaptık. İsterseniz sizinle paylaşabiliriz. Adana Bölgesi’ne 3 bin m² alana Hollanda’dan model çiçek ekilmeye başlandı. Yaklaşık 16 çeşit çiçeğin orada ekimi şu an söz konusu. Çalışmamız çok da iyi gidiyor. 3 bin m² ile başlandı. Şu anda 10 bin m²’ye ulaştık. O modeller tuttukça orada yetiştirilecek olan çiçeğin Hollanda’da satışı da söz konusu olacak. Adana Büyükşehir Belediyesi’nin tamamen gezi ile başlayan girişimi bugün ciddi anlamda bir çiçek yetiştiriciliğine dönüştü.

Adil Bey Hollanda’da bir Türk iş adamı olarak görev yapmak nasıl bir duygu? Hollandalıların size bakış açısı nasıl?

Bu güzel soru için teşekkür ederim. Bu anlamda şunu diyebilirim ki “Ben kendi 22 yıllık ticari hayatıma baktığımda işini dürüst bir şekilde yapan insanların dünyanın neresinde olursa olsun ırkçılıkla karşılaşmadığını, memleketi nedeniyle yadırganmadığını gördüm.”. Peki “Neden?” dersiniz. Siz işinizi doğru yapıyorsunuz ve mevzuata uygun davranıyorsunuz. O zaman kim olduğunuz çok da önemli olmuyor. 23 yıldır AK Ajansın ismi aynı kaldı. Belki adresimiz değişti; ama bu anlamda herhangi bir zorlukla karşılaşmadık. Yerel mevzuatlar mali disiplin neyi gerektiriyorsa onu yaptık. Dolayısıyla hala da işimizi aynı önem ve dürüstlükle yapmaya devam ediyoruz.



Hollanda'da bu işi yapan sizin gibi başka Türk firması var mı?

Türk firması olarak yok. Hepsi gazetelerin temsilcilikler bazında kalmış. Yurt dışında açılmış küçük mini ofisler veya temsilcilik bazındalar. Hollanda mevzuatına uygun resmi olarak kurulmuş ilk reklam ajansı bizim ajansımız. Yani faturamızı kendimiz kesiyoruz. Örneğin diğer temsilcilikler gibi yurt dışından gelen faturalar karşılığı bir mali disiplin işinde değiliz.

Dış portföyünüz nasıl, müşterileriniz arasında kimler var?

Hollandalı büyük firmalar var. Yaklaşık 6 yıl şu anki adıyla KP Telekom, eskiden de PTT Telekom olan firmanın medya danışmanlığını yaptık. Sadece Türklere yönelik değil, yabancılara, burada yaşayan göçmenlere yönelik kampanyalar yaptık. Çok ciddi güzel çalışmalar yaptık. Bu arada vergi dairesiyle vatandaşlarımızın, Türk iş yerlerimizin çok daha iyi bilgilenebilmeleri için çok ciddi Türkçe medya planlamaları yaptık. Bu çalışmalarımıza hala devam ediyoruz.

Hollanda'nın en büyük mobil operatörlerinden yaklaşık 1 milyon 100 bin abonesi olan Nebara Mobil Şirketi'nin Türklere ilgili bölümündeki çalışmalarımıza da devam ediyoruz. Şunu söyleyebilirim ki çalıştığımız firmaların % 40

Hollanda, % 60 ise Türk firmalarıdır. Türk firmaları daha çok Hürriyet Gazetesi'ne reklam vermek istiyor. Havayolu şirketleri... Hollandalı firmalar ise ciddi anlamda Türk pazarına yönelik network, organizasyon... Son çalışmamız Digtürk Lig TV işbirliği oldu. Bir ay boyunca cep telefonundan veya mobil tabletinden Lig TV izlenebiliyor. Türkiye'deki bütün maçları izleyebiliyorlar.

Geleceğe dair hedefleriniz nelerdir?

Gazete özellikle yazılı medyanın artık baskı sayıları düşüyor. Artık gazetelerde internet üzerinden okunuyor. Bizim bu anlamda iki yıldır internet üzerinden yapacağımız haber ve reklam çalışmalarımız devam ediyor. Ak Ajans reklam şirketinin haber ajansı boyutunu da geliştirdik. 1 yıldır da internet ortamında türçüme ederek haber verme-ye başladık. Bu arada Anadolu Ajansı'nın aboneliğini aldık. Anadolu Ajansının haberlerini Hollandalı vatandaşlarımıza ulaştırıyoruz. Hollandalılara da Türk insanının, Türk işyerlerinin haberlerini ulaştırmaya çalışıyoruz. Medyada tamamen Hollandaca ve İngilizce haberler veriyoruz. Burada da Hollanda'nın en önemli kuruluşlarından AMP'ye de, aynı Anadolu Ajansı gibi, müşteriliğimiz mevcuttur. Oradan aldığımız haberleri yayınlama hakkına sahibiz. Dolayısıyla tamamen internet haberciliğine dönüştük. İnternet haberciliği ve reklamcılığı yapıyoruz.



Hollandalı iş adamlarını iyi tanıyorsunuz. Bunlar bizim bölgelerde yatırım yapmak isterler mi? Yatırım yapmak için gelenler nerele dikkat etmeli?

Hollanda'da yaklaşık 23-24 bin işyeri var. Türk insanının Türkiye'ye, sadece Doğu Karadeniz değil, bir Hollandalı ortağıyla yatırım yapması çok güçlü ve güzel ilişkilerle olabilir. Bu ortaklıklar sonucunda Türkiye'de hatta Doğu Karadeniz'de çok güzel işler yapılabilir. Mesela Hollanda'da gördükleri önemli ve Türkiye'de kullanılabilirliği olan bir ürünün Türkiye'ye getirilmesi konusunda yatırım yapılabilir. Hollandalı işadamlarının bu yönde istekleri olabilir diye düşünüyorum. Ancak bu ortaklıklar yapılırken, daha güzel çalışmalar için, şirketin bir ayağının mutlaka Hollanda'da olması gerekir diye düşünüyorum.

Hangi alanlarda Türkiye'ye yatırım yapılabilir?

Bana göre su oldukça önemli bir konu ve Hollanda bu konuda oldukça fazla deneyime sahip. Ayrıca lojistik konusunda çok ileri seviyedeler. Dünyanın en önemli gıda taşımacılığında da ön plandalar. Başlıca bu 3 sektör Türkiye'de yapılabilir. Turizm de çok önemli. Hollanda'daki resmi kurumlarla işbirliği yapılabilirse çok ciddi anlamda Doğu Karadeniz'e turizm çalışması yapılabilir. Hollanda'nın Doğu Karadeniz'in yaylalarına ve yiyecek içecek kültürüne çok ciddi ilgisi var. Yaylaların Hollanda'ya tanıtılması gerekli. Eğer, Doğu Karadeniz yayla turizmi ve alternatif sağ-

lık turizmi açısından doğru bir şekilde tanıtılıp anlatılabilirse bence çok güzel şeyler olur. Çünkü onlar da alternatif turizmler arıyorlar.

Son olarak Adil Bey Kalkınma Ajansı olarak DOKA dergisi çıkarıyoruz. Bu tür faaliyetleri nasıl buluyorsunuz, önemsiyor musunuz? Geç kalınmış mı, yerinde mi? Bu konudaki görüşleriniz nelerdir?

Bana göre bir konu hakkındaki ilk intiba çok önemlidir. Derginizi elime ilk aldığımda bana çok bir his verdi ve çok hoşuma gitti. Yabancı dergilerde gördüğümüz profesyonellik, sıcaklık hepsi iç içe. Bence çok güzel bir çalışma olmuş. Birkaç dilde de olursa daha iyi olur. Bir önceki çalışmasını da gördüm. Arapçaydı galiba. Mesela bu niye İngilizce olmasın. Mesela Hollanda için de bunun çalışması yapılabilir. Çok güzel, çok beğendim.

Rahmetli babam bir şey okuduğu zaman elinde kırmızı bir kalem olurdu ve sayfaları çevirdikçe okuduğu önemli gördüğü her şeyin altını çizirdi. Bu çok önemli, derdi. İçerideki mesajın altını çizmek, önemli bir şeydir. Çizdiği yerlere daha sonra döner ve oradan aldığı bilgiyi eğer aktarılacak bir bilgiyse aktarır, eğer kullanılabilecek bir bilgiyse kullanırdı. Bu anlamda bu dergi çalışması da bana göre çok önemli. Derginizi ciddi anlamda faydalanılacak bir kaynak olarak görüyorum.





Hollanda'nın Veendam ve Zaandam şehirlerinde ofisleri bulunan, ipotek, sigorta ve finans alanlarında danışmanlık hizmeti sunan bestehypotheekadvies şirketinin sahibi Ali YILMAZ ile siz değerli DOKA okuyucuları için konuştuk.

Öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Hollanda'ya ne zaman ve hangi amaçla geldiniz?

1981'de Hollanda'ya aile birleşimi çerçevesinde geldik. Babam 1971 yılında buraya işçi olarak geldi. Hollanda Hükümetinin Türkiye'den aldığı işçilerden biri de babamdı. Karton endüstrisinde çalışıyordu. Hollanda'nın kuzeyindeki Groningen bölgesinde yer alan Veendam kasabasına yerleştiler. 1981'de aile birleşimi çerçevesinde 11 yaşımdayken bizi de Hollanda'ya getirdi. Eğitimimden bahsetmek gerekirse ben yüksekokul mezunuyum. Elektrik mühendisliğinden mezun oldum. Şu anda sigortacılık ve ev kredileri sektöründe aracı bir şirkete sahibim. 1995 yılında öğrencilik yıllarımda tesadüfen bir arkadaşımın tavsiyesiyle şu anda yaptığım işe girdim. Amaç cep harçlığı kazanmak iken bu işi meslek edindim. 1997 yılında mezun olup kendi ilk yerimi kurmuştum ama mühendislik işimi devam ettirmedim. 1995'ten itibaren hayat sigortaları ve hasar sigortaları dâhil sigorta sektöründe ve 1996 yılından beri ev kredile-

ri sektöründe danışmanlık ve aracılık hizmetlerini yürütüyorum. Burada sistem Türkiye'den biraz daha farklı işliyor. Türkiye'de genellikle bir veya iki şirketin aracı kurumu olabilirsiniz, ama burada bir sürü bankaya veya şirkete aracılık hizmetleri verebiliyorsunuz. Biz de bunu yapıyoruz. Yaklaşık 3000'in üzerinde müşterimiz mevcut. Özellikle kişisel ve özel sigortalar ile kredilere bakıyoruz. Ticari kredi ve sigortaları yapmayı daha az tercih ediyoruz. Veendam'da ikamet ediyoruz ve ilk ofisimiz orada. Kısa süre önce buradaki Zaandam ofisini ekledik. Daha önce bir iki ofis daha açtık ama bildiğiniz üzere Hollanda'nın inişli çıkışlı bir ekonomik yapıya sahip olması nedeniyle her zaman istediğiniz verimi almanız imkânsız. Şimdi Zaandam kentinde de bu işi devam ettiriyoruz. Kısaca Ali Yılmaz için diyebileceğim bunlar: 44 yaşında, evli ve 3 çocuk babası

Aslen nerelisiniz? 11 yaşlarında buraya geldiğinizde göre ilkokulu Trabzon'da okudunuz, değil mi?

Fatih ilkokulunda okudum.

Peki, ortaokul ve lise dönemlerinde adaptasyon sorunu yaşadınız mı?

Haliyle yaşıyorsunuz, ama çocuk yaşlarda olduğunuz için daha kolay atlatılıyor bu işler. Burada iki yıl boyunca Hollanda dili eğitimi almamız için ara bir eğitim kurumuna gönderdiler. O zamanlar şimdiki gibi nitelikli dil kursları yoktu. Seviyen doğrultusunda buradaki öğretmenlerin verdiği tavsiye ile birlikte gideceğiniz okul belirleniyodu. Ben teknik okula yönlendirildim. Esasında bazı haksızlıklar oluyor tabi. Büyüğümüzün çok fazla yol yordam bilmemesinden dolayı her şeye evet dediği zamanlardan geldik biz. Bir şekilde teknik okulu da başardım ve bugünlere geldim.

Hollanda'da yaşayan Bir Türk iş adamı olarak Hollanda vatandaşlarının size bakış açısı nasıl?

Alışmaları gerekiyor. İlk iş yerimi açtığımda 26-27 yaşlarımdaydım. Hollandalılar Türkleri ağır iş yapan işçi olarak görmeye alışmışlardı. Ayrıca Türkleri, Hollandalı komşusuna muhtaç olan insanlar olarak görüyorlardı. Düşünün en ufak bir belgeyi onlara götürüp okumalarını rica ediyoruk. Oralardan geldik bu durumlara. Onların da bu duruma zamanla alışması gerektiğini gördük. Türklerden de artık doktor, mühendis, iş adamı, avukat çıktığını ve kendi işyerlerimizi açabildiğimizi gösterdik onlara. Bence artık her şey daha olumludur.

Hollanda'da iş yapan veya yapacak diğer Türk işadamlarına tavsiyeleriniz nelerdir? Hangi alanlarda iş açmalarını tavsiye edersiniz?

Burada ilk yatırımı Türkler restoran alanına yapmışlar. Hala da çok fazla mevcut. Biz bunları aştık artık. Hollandalı iş adamları nereye yatırım yaparsa bizler de yapabiliriz. Esasında korkmamak gerekiyor. Öncelikle amatör düşünceden profesyonel düşünceye geçmeye öğrenmeleri gerekiyor. Bu belki size tuhaf gelebilir ama her Türk'te girişim ruhu var. 15-16 yaşlarında bir genci çevirip de ne yapmak istersin diye sorsanız, "kendi işimi yapmak isterim" diye cevap verir. Ama genellikle biz işin detayına inmiyoruz. Genel düzeyde kalıyor. Burada bir sürü iş yapılıyor. Pazarcı, berber, sigortacı, avukat gibi her türlü sektörde çalışan birçok Türk iş adamı var. Genellikle Hollandalılar dakikliği, organize iş yapmayı, pes etmemeyi severler. Ama Türk insanının ruhunda tez canlılık var. Biz kızdığımız zaman hemen işi bitiriyoruz. Mesela geçenlerde Hollanda'da bir kurumda

yönetici olarak çalışan bayan bir arkadaş ile konuşuyorduk. Kendisinden alt kademedeki yer alan bir personel ile arasında geçen bir görüşmesini bana anlattı. Aralarında hararetle bir görüşme geçiyormuş. O esnada "Şimdi konuşmayı burada kesiyoruz, sen şimdi dışarı çıkıp bir 15 dakika hava alıp kendine geliyorsun ve geri geliyorsun" demiş. Biz bunu yapabiliyor muyuz? Yani böyle hiddetli bir görüşmenin ortasında aynen böyle diyebiliyor muyuz? Bakın bu profesyonelliktir. Şiddete başvurmadan önce profesyonellece bu durumu bitirebilmek önemli. 15 dakika sonra her şey daha rahat bir şekilde konuşulabilir. Demek istediğim şu ki iş yapmak isteyen arkadaşların amatör düşünce kabuğunu kırması gerekiyor. "Yaparım, ederim" mantığıyla değil; araştırıp, düzenleyip, alt yapısını hazırlayıp, gerekli fizibilite yapıldıktan sonra bir işe girilmeli. Eline döner bıçağını alan ben dönerciyim diyerek döner dükkânı açtı buralarda. Araştırmadan ben de bu işi yaparım demek yanlış. Benim kanaatim bu yönde.

Memleketinizden buralara iş amacıyla gelmek isteyen Türk vatandaşlara tavsiyeleriniz nelerdir? Bildiğiniz üzere dünyada ekonomik kriz var ve Hollanda'da bundan etkilendi. İş adamı olarak Hollanda'ya gelmelerini tavsiye eder misiniz?

Gelebilirler. Avrupa'nın eski cazibesi kalmamış olabilir ama sonuçta Avrupa şartlarından bahsediyoruz. Türkiye'de çok işler yapılıyor ama oralarda daha çok yol alınması gereken alanlar var. Buraya gelmek isteyenlerin öncelikle lisan ve kültürü öğrenmeleri gerekir. Buraya sonradan yerleşen Türklerin en çok dil öğrenmediklerinde ve Hollanda vatandaşlarının yaşam şekillerini tanımaya çalışmadıklarında problem yaşıyorlar. Üniversite mezunu olarak gelseler bile sıfırdan başlayıp gidip bir lokantada ya da salatalık bahçesinde çalışacaklar. Dil öğrenip kendine güven kazandıktan sonra burada da iş imkânları yaratılabilir. Zaten Türkiye'de kariyer anlamında önü açıksa buraya gelmesini tavsiye etmem.

Geleceğe dair hedefleriniz nelerdir? Hedefleriniz arasında bölgemize gelerek yatırım yapmak var mı?

Mevcut şirketimizi daha profesyonel hale getirmek en büyük hedefimiz. Ayrıca çağın arkasından değil de çağ ile beraber yürümeyi ve mümkünse işi büyütmeyi hedefliyorum.



Daha profesyonel hale getirmekten kastınız nedir acaba?

Hiçbir zaman 'yeter' denmemeli. Bunu dediğiniz zaman geri kalmış oluyorsunuz. İletişim çağındayız ve siz buna ayak uydurmazsanız sınıfta kalırsınız, bitip gidersiniz. Kısa zamanda çok daha fazla iş yapma imkânınız var. Sistemler birbirlerine bağlanmıştır. Buna yatırım yapmazsanız ve sistemlerinizi geliştirmezseniz olduğunuz yerde sayarsınız. Çalıştırdığınız personelin eğitime yatırım yapmazsanız geriye gidersiniz. İşte profesyonellik bu. Örneğin, biz sigorta sektöründe çalışıyoruz. Bizim sektörümüzde son yıllarda sertifikasyon sistemleri geliştirildi. Her yıl yeniden masanın arkasına geçiyorsunuz ve 3 yılda bir sınavdan geçiriliyorsunuz. 20 yıldır bu işi yapıyorum ama 3 yılda bir sınav ile işimdeki yetkinliğim güncelleniyor. Şartlar ağırlaştı. Bu işle uğraşan birçok ofis vardı ve şartlar ağırlaşınca çalışanların çoğu bırakmak zorunda kaldı. İlk zamanlar bu işi yapmak kolaydı. Artık gel seni de sigortacı yapayım diyemiyorsunuz. Bir takım şartlara uymanız gerekiyor. Sertifikanızı zamanında güncellemeniz gerekiyor. Türkiye'de yatırım konusuna gelince, tabi ki yapmak isterim ama öncelikli hedefim değil.

Burada kalmak daha cazip sanırım.

Benim için öyle. Ben hayatımın dörtte üçünü burada geçirdim. Biz buranın her şeyini biliyoruz. Hollanda'da gittiğim hiçbir yerde yabancılık çekmiyorum. Türkiye'ye tatil amaçlı gidiyoruz ve ülkemizi seviyoruz. Ben Türkiye'de ticarete atılacak olsam öncesinde az bir sene orada yaşamak isterim. Tatile gittiğimiz zaman insanların bir yüzünü görüyoruz, esas yüzlerini göremiyoruz. Türkiye'de bu işler kolay değildir zannediyorum. Kime güveneceksiniz, nasıl iş yapacaksınız belli değil. Burada işler daha organize. Gideceğiniz yerler bellidir. Ruhsat alacağınız yerler ve yetkili kişiler bellidir. Prosedürlere uyuyorsanız bunun çok da dışına çıkmanıza gerek yoktur.

Hollanda'da lobicilik faaliyeti adı altında yürütülen Türklerin haklarını savunma ve geliştirme adına yapılan çalışmalara katılıyor musunuz? Bu çalışmalar sizce yeterli midir ve nasıl olmalı?

Bu tür faaliyetlere çok katıldığımı söyleyemem. Hollanda merkezinden 200 km uzaklıkta ücra bir köşede yaşıyorum diyebilirim. Bu faaliyetlerin olduğu yerlere uzaktayız. Bence lobi açısından Türklerin kendilerini çok iyi ifade ettiklerini düşünmüyorum. Ama gelişmeler var ve takip ediyoruz. Biz de zaman zaman davetler alıyoruz. Bazılarına katıldığımız da oluyor. Kesinlikle daha iyi olmamız gerekiyor.

Kamu Kurumu personeli olarak Türkiye'den buralara gelip size ulaşmamız ve sizlere dergimizde röportaj imkânı sunmamız konusunda görüşlerinizi alabilir miyiz? Bu sizi nasıl etkiledi?

İlginç buluyorum. Bir o kadar da hoşuma gitti. Dergiye elime alınca iyi hissettim. Hakkımızda ne anlatılacak diye merak da etmiyor değilim açıkçası.







Tüm Hollanda'da tekstilin geri dönüşümü alanında % 5 paya sahip olan

Oftex firmasının ortaklarından olan

Dursun ATMACA

1997 yılında faaliyete geçtiklerini belirterek şu anda günlük 25 ton mal işleme kapasitesine sahip olduklarını belirtti



Dursun bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Hollanda'ya ne zaman geldiniz, ne amaçla geldiniz? Nerelisiniz?

Biz Trabzon Ofluyuz. 1987'de aile birleşiminden Hollanda'ya geldik. Babam 1969'da, annem ise 1986'da Hollanda'ya geldi. O tarihlerden itibaren çeşitli işlerde bulunduk. 1997 itibarıyla aile şirketi olarak Ofteks şirketini kurduk. İkinci el tekstil üzerine seçim ve satış pazarlama yapıyoruz.

Bunu biraz açabilir misiniz?

Bu işin süreci şu şekilde ilerler: Öncelikle halk kullanmadığı eşyasını bir yardım kuruluşuna hibe eder. O yardım kuruluşu bunları alır ve elden geçirir. Daha sonra topladığı bu eşyaları bizim gibi şirketlere satar. Biz de aldığımız malları müşteri potansiyelimize göre yazlık kışlık olmak üzere kalite kalite ayırırız. Bu ayırma göre paketler ve kategorilere ayırırız. İşe yaramayanlar ise geri dönüşme kategorilerine göre ayrılır ve geri dönüşüm fabrikalarına satılır. Bu mallar söz konusu geri dönüşüm fabrikalarında özleriyle birleştirilip piyasaya mal olarak tekrardan satılır. En son kalan cüzi miktardaki kıyafeti ise yakılması için enerji üreten şirketlere verilir. Hollanda'da bu yapılarak ülkeye maddi açıdan değer kazandırılmış olunuyor.

Bu tekstili siz sadece Hollanda'dan mı yoksa bütün Avrupa'dan da alıyor musunuz?

Bütün Avrupa'dan alıyoruz. Bu işin ortalaması yaklaşık olarak nüfus başına yılda 13-15 kg'dır. Hollanda 16 milyonluk bir ülke ve bu sayıyı 13-15 kg ile çarparsak Hollanda'nın tekstil kapasitesi ortaya çıkar. Almanya ise en çok malın çıktığı ülkedir. Biz de başta Almanya olmak üzere Fransa ve Hollanda'dan alıyoruz malları. Ayrıca Belçika ve Avusturya'dan da mal gelir. Avrupa dışından ise Amerika'dan alırız. Düzenli olarak Avrupa'daki daha önce adını zikrettiğim 3 ülkeden alırız. Alınan bu mallar bizim şirketimizde işlendikten sonra bütün 3. dünya ülkelerine, giyinilmek için ayrılan mal, satılır. Malların gönderimi sırasında ülkelerin coğrafi ve iklim koşulları göz önünde bulundurulur. Afrika'yı düşünürseniz genellikle yazlık olanlar gönderilir. Arap ülkelerinden Ortadoğu'ya kadar bu mallar alınır, giyi-

lir. Hindistan'da da geri dönüşüm merkezleri var. Malların bir kısmı da oralara gönderilerek tekrar kullanılabilir duruma getirilmesi sağlanır.

Siz bu ünleri firmalara mı halka mı satıyorsunuz?

Mesela Afrika pazarı olarak düşünürseniz orda direk müşteriye satıyoruz. Bazen de bir depo açıyoruz ve oradan satış yapıyoruz. Eğer müşteriler bu depoya gelemiyorsa 10 kadar konteyner açılıp satış işlemi orada gerçekleştirilebilir. Malları gelip buradan alanlar da bunları kendi toptancılarına çeşitlerine göre satarlar. Toptancılar da halka satış gerçekleştirir.

Hollanda'da sadece burası mı var? Başka yerleriniz de var mı?

Hollanda da bizim 3 tane aile şirketimiz var. Bu sektörde Hollanda'da da sanırım 6 kadar Türk şirketi vardır. Bu işi yapan diğer şirketler arasında Arap ve Hollandalı olanlar da var. Biz bu sektörün yaklaşık olarak % 5 ile 10 arasında içindeyiz. Sektörün geri kalan % 90-95'lik kısmı ise diğer şirketlerin elinde.

Aile şirketinizden bahseder misiniz?

Babamız artık bu işle ilgilenmiyor. Bu şirketin işlerini erkek kardeşlerimizle ve kız kardeşlerimizin eşleri ve onların erkek kardeşleriyle yürütüyoruz.

Şu anda kaç kişi istihdam ediliyor?

Şirketlerimizin birinde 35'e yakın insan çalışıyor. Biz de bu şirketteyiz; ayrıca muhasebemiz de var. İkinci şirkette 15; üçüncüde ise 25 kişi var. Toplamda 100'e yakın çalışanımız var.

Bu tür şirketlerin serbest bölgede olması zorunlu mu yoksa başka yerde de olabilir mi?

Türkiye'de bu iş ancak serbest bölgede yapılabilir. Mersin de böyle bir yer var. Serbest bölge dışında bir yerde yapılabilsaydı çoktan Türkiye'de bu iş yapardık. Yıllar önce bu işi Türkiye'de yapmak için bir girişimde bulunduk. Bize sadece serbest bölgede yapabileceğimiz söylenildi. İşimize uygun bir yer bulamadığımız için serbest bölge içerisinde şirketimizin büyüemeyeceğini düşündük ve bu nedenle Türkiye'de bu işe girmedik. Zaten Avrupa'nın seçim

vaatleri daha yüksek yani bize daha iyi imkanlar sunuluyor burada. İleri de hem Bulgaristan'da hem de Dubai'de tekstil seçimi işini daha büyük bir şirket olarak yapmak gibi bir düşüncemiz var. Bunu da zaman gösterecek.

Türkiye'den ikinci el mal alma olayı yok herhalde!

Türkiye'de bu işin gerekliliği ve olabilirliği bilinmediği için şu an da yok. Hatta bu tarz işlere "Bit Pazarı" düşünceyle bakılıyor. Tanıdığımız bazı insanlar Ankara ve İzmir'de vakıf altında bu işe başlamışlar ve 100 konteynerlik bir yer müsaadesi almışlar. Şu an bu işi deniyorlar; ancak ne kadar başarılı olacaklarını zaman gösterecek.

Türkiye'de birkaç firma ile anlaşıp ikinci el mal satma olayını gerçekleştirebilir miyiz sizce?

Türkiye'de mal toplama işine girilebilir ve toplanan malların kalitesi şehirlere göre değişebilir. Mesela İstanbul'dan daha fazla kaliteli ve kullanılabilir mal çıkabilir. Öncelikle bu mallar Kızılay adı altında toplanır ve sonrasında bunların analizi yapılır. Eğer toplanan ürünler bizim sektöre uygunsa Türkiye de bu işe katılabilir. Daha sonra toplanan mallar bizim uygulamamızda olduğu gibi farklı ülkelere de satılabilir.

Gelişmekte olan ülkelere satamıyorsunuz öyle mi?

Eğer dünyanın geneli açısından düşünürsek yaklaşık 1 milyar insan bizim işimizin bir parçası olan bu tekstili atıyor. Buna karşın 3 milyar insan ise bu tekstili giymek istiyor. Aslında bu işin çok büyük bir pazarı var. Günümüzde 3 milyar insan bu elbiseyi giyiyor zaten. Mesela Afrika'nın belki de % 90'ı bu malları giyiyor ve bu insanlar giydiklerinin ikinci el olduğunu biliyor. Bu kişinin isteğine kalmış. İsteyen her kişi alıp bu kıyafetleri rahatlıkla kullanabilir.





Yeni bir ürünle ikinci el bir ürün fiyat açısından karşılaştırıldıklarında aralarındaki fark yüzde olarak ne kadardır?

Fiyat olarak ikinci el tabi ki daha ucuzdur. Ancak Afrika'da şöyle bir durum var. Afrika insanı bir ürün alırken kaliteli olmasına dikkat ediyor. Çünkü kaliteli bir ürünü ikinci el olsa da daha uzun süre kullanabileceğinin farkında. Mesela benzer bir ürün biri Çin malı ve 1 dolar diğeri ise ikinci el ve 2 dolar. Afrikalı daha ucuz olduğu için Çin malını almıyor, daha uzun süre kullanabileceği ikinci el Avrupa ürününü alıyor. Çünkü bir Afrikalıya göre Çin malı birkaç yıkamada deforme olacakken Avrupa malı 10-15 yıkamaya kadar dayanabilir. Ayrıca Afrika'da kıyafetler daha çok elde yıkanmaktadır ve deterjanlar da çok kaliteli değildir. Onlara göre bu durumlara da Avrupa ürünleri daha iyi dayanmaktadır.

Mesela sattığınız ülkelere bu ürün Avrupa'dan Amerika'dan geldi diyor musunuz?

Tabi söylüyoruz; ancak biz hiç söylemesek de müşteri ürünü koklayarak onun hangi ülkeden geldiğini anlayabiliyor. Yani bu kadar tecrübeliler artık alıcılar ikinci el kıyafet konusunda. Bu Hollanda'nındır, bu Amerika'nındır... Anlarlar kısacası. Hatta deterjanların kokusunu bile bilirler artık. Bir ürünü Alman veya İngiliz malı diye satarsınız ama bir gün sonra bunun geri dönüşümü olur. Yani anlaşılır aslında malın hangi ülkeden olduğu. Farklı ülkelerden de çalışabilirsiniz; ama bu durumda bunu söylersiniz ve ürünlerin fiyatları buna göre belirlenir. Arica ürünlerin hangi ülkeye

ait olduğunun anlaşılması konusunda renkler, stiller ve tabi ki markalar da etkilidir. Mesela Hollanda'nın mallarında renkler daha canlıyken Almanya'ninkilerde daha donuktur. Baktığımızda bizde anlıyoruz bir malın hangi ülkeye ait olduğunu.

Bu sektörde geleceğe dair hedefleriniz nedir, bu hedefler içinde bölgemize yönelik yatırım planınız var mı?

Hedefimiz bu sektör içerisinde daha da büyüebilmek. Çünkü ne kadar büyürseniz piyasaya da o oranda sahip olursunuz. Büyümenin bir limiti yok. Biz yaklaşık 10-18 yıl önce günlük 2,5 ton işlemeye başladık, şu anda 100 tona ulaştık. Bundan sonra ne kadar büyürüz... En son Afrika seyahatimizde müşterilerimizden gelen arza baktık ve gördük ki şu anın 3 katına çıkarsak bu malı satabiliriz. Sattığımız mallar, kaliteli ve güvenilir olarak görünüyor. Bu talebi karşılamak için % 300 büyümemiz gerekiyor. Kendi olduğumuz yerlerde çalıştığımız personelle bunu yapmamız mümkün değil. Daha çok personel yetiştirmemiz gerekiyor ve bu personel en az 6 ayda yetişebilir. Bu uzun süreç, işçiler açısından sıkıntı oluşturuyor. Bu nedenle diyebiliriz ki bizim asıl amacımız sektör içerisinde şu an bulunduğumuz durumda tutunabilmek. Ayrıca daha ucuz bir ülkeye de bunu taşımayı düşünüyoruz. Avrupa bu anlamda çok pahalı. Bulgaristan ve Türkiye olabilir. Bursa'da serbest bölgede bu işi düşünmüştük yıllar önce. Müsaade almaya kalktık. Ankara'dan bu müsaadeyi alamadık. Raporlarımızı düzgün söyledığımız için bize izin çıkmamıştı.



Trabzon Serbest Bölge'yi hiç düşündünüz mü?

Trabzon Serbest Bölge olmaz. Çünkü orada alanlar zaten küçük. Rize'de düşünmüştük. O dönemde Rize'de boş olarak oldukça büyük alanlar vardı; ancak transport nedeniyle yapamamıştık Rize'de bu işi. Şöyle ki burada ki gemiler direkt çalışmıyor. İstanbul aktarmalı Trabzon'a geliyorlar. Nakliye masrafı fazla oluyor. Rize'de gümrük müdürü dedi ki "Trabzon'a gelecek konteyner, oradan Rize'ye oradan tekrar Trabzon'a gelmesi lazım. Hep takipte olacak. O da size bu kadar masraf yapar." Bu bizi kurtarmaz diye bundan vazgeçtik. Orada büyük bir yatırım yapmayı düşünüyorduk.

Oradan da Türkiye Cumhuriyetlerine, Rusya'ya doğu taraflarına açılacağımız güzel bir çalışma düşünüyorduk. Güzel bir pazarımız da vardı; ama bu transport taşımacılığıyla bu işi götürmemiz mümkün görünmedi. Bursa'ya düşündük İstanbul'dan daha rahat olur diye. Orda da anlattığımız gibi müsaade verilmedi. İşin açıkçası bu işten çıkan çöp Türkiye'de kalmayacak, yakılacak. Serbest Bölge Kanunu'nda bu çöpü yakma mevzuatı yok. Yasaklı bir malın serbest bölgede % 100 dışarı çıkması gerekiyor. Ama biz dedik ki % 10 gibi bir mal bırakacağız buraya ve bu malı da Türkiye'ye normalde girişi yasak. Serbest bölgeye atılacak ve yakılması lazım.

Hollanda'da bir iş adamısınız. Sektörünüzde çalıştığınız insanlar yabancı insanlar. Bu soru işareti oluyor mu? Bunlar Türk vs?

Hayır, kesinlikle olmaz. Herkes paraya bakar. Rotterdam bölgesinden toplanan malı bu işi yapan herkese sunar. Amacı 50 kuruşa satmaktır, mesela bir şirket çıksın 55 kuruş versin işi alır. Bu yabancı olsun, Hollandalı olsun fark etmez. Şu da var işi bilen şirketler de malın kalitesine, uzun vadeli olup olmadığına bakarlar tabi. Ticarete işine girdiğinizde önemli olan parayı verebilmenizdir, ne-reli olduğunuz değil.

Bu sektör oldukça özel bir sektör. Türkiye'deki zor ortamdan bahsettiniz. Hollanda'daki kolaylıkları ne?

Hollanda şu anda işlerinizde esneklik, kolaylık gösteriyor. Çıkan konteynerde çok sıkıntı yapmıyorlar. Belki 100 konteynerden 1 tanesi kırmızıya çıkabilir. Bilgisayardan bakılıyor, gerçek beyan ettiğiniz mal mı çıkıyor diye. Sizi takip ediyorlar, niyetiniz iyiye, gerçekten bu malı çıkartıyorsanız sıkıntı yok. Ama tabi her yerde olduğu gibi sektörde kötüler de çıkabilir. Adam bu işi yaparken içinden başka mal da çıkarabilir. Ama siz dürüst çalışıyorsanız Hollanda'nın size teşviki de var. Hatta şu anda Avrupa Birliği'nin bir çalışması var. Fransa pilot ülke seçildi. Fransa'dan her toplanan bu malın senede bir hesabı yapılır. Bunu gerçek anlamda seçip eksport yaptıysan Avrupa Birliği kilo başına 7 kuruş yardım yapar. Bunun ilerde Hollanda ve bütün Avrupa'ya yayılmasını bekliyoruz. O zaman Avrupa Birliği şöyle bir karar alacaktır. Bütün satılan tekstil üzerinden bir fon oluşturacaktır. Bu geri dönüşümü yapıp eksport yapan kişilere bu şekilde destek verilecektir diye biliyoruz.

Bu aldığınız malların satış aralığı ne?

Şu anda işlenmemiş halktan atılmış malın alınışı 30 kuruştan başlar 1,5 Euro'ya kadar çıkar. Malın işleyişi ise mesela Hollanda'da 30 ile 40 kuruş arasındadır. Bundan sonrası sizin satışınıza, işleyişinize, yaptığınız masrafa ve malı iyi işleyip paketlemenize bağlıdır.

Yani en kaliteli malı en fazla fiyata mı satıyorsunuz?

Şöyle ki bu ürünler arasında aşağı yukarı % 5 ile 10 arasında yeni ve yeniye yakın mallar vardır. Bunun kilosu 5 Euro'dan başlar. 7 Euro'ya kadar sattığınız mallar da olur. Ancak mesela Afrika'nın standardı vardır. Üst kalite değil; ama çok alt kalite de değil. İnsanların giyebileceği yazlık mallar vardır ve bunların fiyatı da yaklaşık olarak 1 Euro'dur. Tabi bazen % Euro'ya sattığımız; ama dönerken 1 kuruşa sattığınız mal da var. Bunların hepsi dengeleniyor.





Trabzon'nun ünlü peyniri "Güzel Annem" markasıyla Hollandalılara kendini sevdirdi...

Hasan Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Nerelisiniz? Hollanda'ya ne zaman ve niçin geldiniz? Nerede oturuyorsunuz?

İsmim Hasan ALTUNAY. 1974 Almanya doğumluyum. Hollanda sınırındaki Kleve (Almanya) şehrinde kalıyorum. Köln şehrinde doğup büyüdüm. Kleve şehrine 2007 yılında geldim. Daha önce peynir işiyle uğraşmıyordum. Önceden çatı işiyle uğraşırdım. 2007 yılında evlendim. Evde peynir işiyle uğraşan kayıinvalideme eşimle birlikte yardım ediyorduk. 20 senedir bu işle uğraşan kayıinvalidem evde peynir yapıp satıyordu. Bize de bir yer açmamız ve bu yolla para kazanmamız konusunda destek oldu. Benim için de iyi oldu. Dış ülkelerde çalışıp bir ay üstüne eve geliyordum. Zaman içinde araştırdık ve bir iş yeri bulduk. İlk önce 80 kg peynir ile bu işe başladık. Sağ olsun kayıinvalidem bize işi gösterdi ve peynir yapmaya başladık. Aradan tam 7 sene geçti. 7 sene üzerine yeni iş yerimize geçtik. Buraya geleli 3-4 ay oldu. Çiftçi ile anlaşarak buraya geçtik. Malumunuz Hollanda'da süt fiyat-

ları fazlaca yüksek. Biz de yaptığımız mamulü sürüm olarak değil biyolojik olarak üretiyoruz. Yani kapasite olarak günlük maksimum 500 kilograma kadar peynir üretebiliyoruz. Ben büyük firma değilim ki daha çok sütü daha az paraya alabileyim. Haliyle sütümüzü de çiftçiden direk alıyoruz. Kalite de bizim için çok önemli. Kalite sayesinde bu 7 sene içinde çok yol kat ettik. Biz market veya toptancı ile işe girişmedik, direk müşteriyle çalıştık. Yani direk perakende müşteriye gittim. Allah'a şükürler olsun 7 sene sonunda işimizi öyle bir safhaya getirdik ki ayda 4 ton peynirimizi tüketiyoruz. Aynı zamanda yağ üretimimiz de var. Diğer işimde nereden bakarsanız senede 100-150 bin km yol yapıyordum. Şu anda bu safhaya geldiğimiz için şükrediyoruz. Kayıinvalidemden de bize bu rızık kapısını gösterdiği için Allah razı olsun.

Aslen nerelisiniz?

Aslen Trabzon'un Akçaabat ilçesindenim. Anne tarafım Maçkalıdır.

İşiniz açısından ilerideki hedefleriniz nelerdir?

İleriki hedefim yükselmek. Hedefler hiçbir zaman bitmiyor. Almanya ve Avrupa içerisinde bu yaptığımız mamulü kimse yapmadığı için bu bizim için bir artı. Buraya Türkiye'den peynir gelemediği ve gümrükten geçemediği için bu iş bizim için akıllıca bir seçim oldu. Bu çökelekli tel veya sade tel peynirini bizim gibi hiçbir firma yapmıyordu. Olmayan bir mamul ürettiğimiz için piyasada tutunabildik. Ben beyaz peynir üretmeye kalkışsaydım her tarafta üretildiği için para kazanmamız ve tutunmamız zor olurdu.

Hangi ülkelere satış yapıyorsunuz?

En çok satış yaptığımız yer Almanya. Bunun haricinde Hollanda, Belçika, Fransa satış yaptığımız ülkeler arasında yer almaktadır.

Anlaştığınız büyük toptancılar var mı?

Toptancılarla anlaşmayı hiçbir zaman istemedim. Biz bir aile şirketiyiz. Haliyle konumuzu göz önünde bulundurmamız gerekiyor. Küçük bir şirket olarak dışa fazla açıldığınızda mamulümüz pahalı olduğundan dolayı toptancıya ikinci veya üçüncü elden sonra ürünün verilmesi çok zor. Ürettiğimiz peynirin işçiliği zahmetli olduğundan fiyatı çok yüksek olmakta ve bu yüzden de ucuza veremiyorum. Toptancıdan istediğim randımanı alamayacağımı düşündüğüm için perakende müşterileri tercih ediyorum. Doğrusunu söylemek gerekirse benim perakende müşterim de toptancı gibi. Benden 1 veya 2 kg peynir alınmıyor. Mesela bana 50 veya 200 kg peynir getir diyen müşterilerim bile oluyor. Bu şekilde 7 sene zarfında müşteri kapasitesini yükselttim. Öyle ki şu anda aylık 4 ton kadar peynir tüketiyoruz.

Aylık peynir üretiminiz ne kadar sütün işlenmesine tekabül ediyor?

40 bin litre, diğer bir deyişle 40 ton civarındadır.



Peki, müşteri portföyünüzde hangi milletler yer alıyor?

Hiç fark etmiyor. Karadeniz'e ait bir peynir olduğu için Türk kesiminden daha çok o bölgeye hitap ettiği düşünülmesin. Kayserilisinden tut Doğu Anadolu'ya, Adana'dan doğu bölgelerine, İstanbul tarafından tüm Marmara ve Ege Bölgesi'ne kadar bütün kesimlerden talep geliyor. Müşterilerim arasında Hollandalılar da var. Hatta gelip buradan peynir alan Hollandalılar da var. Ayrıca biz eski yayla peyniri de üretiyoruz. Bu peyniri parmesan peynirine benzettikleri için çok severek tüketiyorlar.

Yani eski ve tel peynir olmak üzere iki tür peynir mi üretiyorsunuz?

Hayır. İlk ana mamulümüz çökelekli tel ve sade tel peyniriydi. Aradan bir buçuk, iki sene geçtikten sonra örgü peyniri, Trabzon dil peyniri, kuymaklık peyniri, kaşar, minzi, eski peyniri ve hatta tereyağını işimizin içine kattık. Şu anda tümünü üretiyoruz.





Hollanda'da iş yapmak nasıl bir duygu?

Çok zor. Kendinizi kabul ettirmek bilhassa zor. Peynirimizi biz çiğ süt olarak alıp üretiyoruz. Güzel annem markası olarak bunu piyasaya kabul ettirdik. Şu anda Avrupa'da süt pastörize edildikten sonra peynir kıvamına getiriliyor. Bu işlem önceden buralarda yoktu. Bunu ilk kabul ettiren bizim firmamızdır. Biz peynirimizi direk pastörize ediyoruz. Bunu kabul ettirmek hayli zaman aldı. Hele de Türk kesimi olarak bunu yapmaya kalkışmak çok zor. Normalde denetim her 3 ayda bir geliyorsa biz yeni bir mamul olduğu için 3 haftada bir kontrol ediliyorduk. Şu anda kendimizi öyle bir kabul ettirdik ki denetime 6 ayda bir geliyorlar.

Peki bizim bölgeye gelip bir yatırım yapmayı planlıyor musunuz?

Düşünce olarak var. Ülkemde bunu yapmayı çok isterim; ama Türkiye piyasasını burası gibi tanımıyorum. Bu nedenle o işe girmeye önderlik yapacak kişi veya kişilerin olması lazım. Oraya gittiğim zaman bazı şeylerin gösterilmesi gerekli. Buranın ve Türkiye'nin pazarı arasından dağlar kadar fark var. Türkiye'nin pazarı aniden değişebiliyor.

Burada pazar dengede gider. Yükselir; ama az alçalır. Bu nedenlerden dolayı Türkiye'de işe başlamadan önce her şeyin etraflıca öğrenilmesi lazım.

DOKA olarak biz yatırımcılara ücretsiz yatırım danışmanlığı veriyoruz. Bu bağlamdan bizden ajans olarak ne gibi yardım talep edersiniz?

Buradaki tecrübelerim ile Türkiye'deki tecrübelerim farklı olduğu için bana önderlik yapacak birilerinin veya kurumların olması lazım. İki yeri kıyaslayarak işe kalkışmam mümkün değil.

Son olarak belirtmek istediğiniz bir şey var mı?

Buralara kadar Türkiye'den gelip kurum olarak yatırım konusunda bize teşvikte bulunmanız gerçekten çok güzel. Ülkemizin hatta Karadeniz Bölgesi'nin buna ihtiyacı var. Her yaz gidip ziyaret ediyoruz ve görüyoruz ki şu anda Türkiye'miz yükselişte. Bu yükselişte tabii ki biz de yer almak isteriz. Dedğim gibi her halükarda tecrübe şart. Bu bağlamda sizin de desteğinizi arkamızda hissetmek güzel.





Bilgisayar sektöründe

İnovatif Buluşlar:

Fansız bilgisayar kasası
(Streacom)



Öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız? Hollanda'ya ne zaman ve hangi amaçla geldiniz?

Ben Mehmet BAŞALAN. 1970 yılında Hollanda'da doğdum. Aslen Ordu'nun Mesudiye İlçesi'ndenim.

İşletmenizi açmadan önce hangi işlerle uğraştınız?

2009 yılına kadar Hollanda'da iletişim operatörü olan KPN firmasının değişik birimlerinde müdürlükler yaptım.

Şu andaki bilgisayar işinize nasıl karar verdiniz?

2008 yılında bilgisayar sektöründe (oyun kasaları) çalışan bir arkadaşım vasıtasıyla bu alanda hizmet verecek bir şirket kurduk. Bu arkadaşım bir markanın Avrupa satış sorumlusuydu. 2008 yılının Mayıs ayında KPN firmasında çalışırken şirketimizi de kurduk.

Bilgisayar kasası üretiminden önce firma olarak ne-ler yapıyordunuz?

Bilgisayarın değişik firmalarının toptancılığını yapma-ya başladık. Bu işi 2010'un sonuna kadar devam ettirdik.

Bilgisayar kasası üretimine nasıl karar verdiniz? Sizi buna iten sebepler nelerdi?

Toptancılığını yaptığımız firmalar çok büyük firmalar olmakla birlikte kazancımızın yani elde ettiğimiz karın çok az olduğunu gördük. % 5 gibi karlarla satış yapıyorduk. Bu

nedenle kendi markamızı yaratmak istedik ve Streacom markası altında bilgisayar kasası üretimine başladık.

Bu markayı vermenizdeki amacınız neydi?

Stream İngilizce bir kelime olup anlamı ise yükselmek manasındadır. Bu kelimenin Strea kısmını, Com kelimesini de Computer kelimesinden gelmektedir. Computer kelimesinin Türkçe karşılığı ise bilgisayar demektir. Bu iki kelimeyi (Stream ve Computer) kısaltarak Streacom markasını oluşturduk. Böylelikle Streacom markası adı altında bilgisayar kasası üretmeye başladık.

Bu kasayı diğerlerinden ayıran özelliği nedir?

Bizim kasayı diğerlerinden ayıran birden fazla özelliği vardır. Birincisi dizayn açısından diğerlerinden farklıdır. Örneğin kasayı oturma odasında televizyonun altına koyabilirsiniz. Satış yaptığımız yerlerden geri dönüşleri internet aracılığı takip ediyoruz. "Benim eşim bile bunu kabul ediyor." diyenler bile çıkıyor. Kasayı siyah ve gümüş renkte olmak üzere iki renkte üretiyoruz. İkincisi kasanın üzerinde mümkün mertebe çok az girişe yer veriyoruz. Üçüncüsü ve en önemlisi ise kasada soğutmayı sağlayacak bir fanın olmamasıdır. Geliştirdiğimiz tasarım sayesinde fan olmadan kasayı soğutabiliyoruz. Bu sayede kasanın sessiz çalışmasını sağlıyoruz. Ürettiğimiz kasalar farklı boyutlarda olabiliyor.



Üretimini nerede yaptırıyorsunuz? Satışlarınızı nasıl ve hangi ülkelere yapmaktasınız?

Üretimimizi işçiliği ucuz olduğu için diğer büyük firmalarda olduğu gibi biz de Çin'de yaptırıyoruz. Yine büyük firmalarda olduğu gibi işin başında biz varız. Yani karar mekanizması bizden geçmektedir. Çin'de üreterek Hollanda'ya getirdiğimiz kasaları bilgisayar toptancıları ve distribütörlere veriyoruz. Hollanda'ya gelen ürünlerimizi buradan ihraç ediyoruz. Hollanda özelinde satışlarımız % 2 civarında olup diğer ülkelere satışlarımız çok fazla miktarda. Avrupa'nın birçok ülkesine, Amerika'ya, Kanada'ya, Japonya'ya, Malezya'ya, Tayvan'a ve Avustralya'ya ürettiğimiz bilgisayar kasalarını satmaktayız.

Bir de kasamızı alarak içini doldurarak satan müşterilerimiz de mevcuttur. Örneğin kasamızı alarak müzik sistemine dönüştürenler var.

Hollanda'da bu işi başka yapan firma var mı? Size bu anlamda nasıl bakıyorlar?

Bu işi daha çok Tayvanlılar yapmaktadır. Bazı kişiler bunu ürettiğimize inanmak istemiyorlar. Hollanda'da bu sektörde Türk hiç yok. Firma olarak uluslararası satış yaptığımızdan dolayı Hollanda ile pek işimiz de olmuyor.

Hedefleriniz nelerdir?

Bu sektörde pazar payımızı artırmak istiyoruz. Güney Amerika ülkelerinde de satış yapmayı arzuluyoruz.

Türkiye'ye pazarlamak istiyoruz. Türk olarak Türkiye'de yokuz. Özellikle gelecek beş yıl içerisinde Streacom adını dünya ölçeğinde bir marka yapmak istiyoruz.

Hollanda'da faaliyet gösteren bir işadamı olarak bölgemizde yatırım yapmak ister misiniz?

Bu soru çok sosyal bir soru olmakla birlikte yanıtı da "Yapmak isterim." gibi çok kolay olabilir. Üretimimizi Çin'de yapıyoruz. Keşke Türkiye'de üretilim isterim. Bunun iki nedeni var: İlk olarak Çin'e yaklaşık 18 saatlik uçak yolculuğundan sonra varabiliyorum. Oraya varana kadar zaten çok yoruluyorum. İkinci ise yaşanan aksaklıklardan ötürü sene içerisinde çok fazla Çin'e gitmek zorunda kalıyorum. Örneğin 2014 senesinde ve hatta Ramazan ayının 1.gününde Çin'e giderek üç haftayı orada geçirmek zorunda kaldım. Geri döndüm ve iki hafta sonra tekrar Çin'e giderek dört hafta daha Çin'de kaldım. Bir de Çin'e yapılacak uçak yolculuklarının masrafı da, orada konaklamak da masraflı oluyor. Bundan dolayı üretimin Türkiye'de olmasını çok isterdim.

Dergimizi nasıl buluyorsunuz?

Derginizi çok güzel buluyorum. Bu tür yayınlar karşılıklı işbirliği için de çok önemlidir. Derginizin buraya kadar ulaşması belki de yeni işbirlikleri doğuracaktır.

İş Sağlığı ve Güvenliği
alanında faaliyet gösteren
mağazanın sahibi
Hakan Cinemre
ile sizler için görüştük.



Hakan Bey, öncelikle kendinizden bahseder misiniz? Kaç yılında Hollanda'ya geldiniz, nerelisiniz?

İsmim Hakan Cinemre. Trabzon'luyum. 7 yaşında Hollanda'ya geldim ve o zamandan beri de Hollanda'da yaşamaktayım.

İşletmeniz hakkında bilgi verir misiniz?

Aldığım eğitim teknik alanındaydı ve tornacı olarak mezun oldum. Ayrıca eğitimim yanında genellikle ticaretle de uğraştım. Abimin ticaretle uğraşıyor olması beni ve diğer kardeşlerimi de bu konuda etkiledi. Böylece kendimizi farklı iş alanlarında geliştirme imkânı bulduk. Yaptığımız pek çok işten sonra kendimizi iş güvenliği malzemeleri ile ilgilenirken bulduk. Bu işe başladığımızda bu malzemelere olan talep ürün ağıımızı ve işimizi geliştirmemizi, büyütmemizi sağladı ve böylece şimdiki seviyemize geldik.

Ürünlerinizi toptan mı perakende mi satıyorsunuz?

Daha çok toptan olarak işyerlerine, Satıyoruz. Bazen işyerlerinin ihtiyacına göre perakende sattığımız da oluyor.

Bu malzemeleri hangi ülkelerden tedarik ediyorsunuz?

Amerika, Çin, Almanya ve Avrupa'nın diğer ülkelerinden iş sağlığı ve güvenliği alanındaki malzemeleri satın alıyoruz.

Ürünlerinizi sadece Hollanda'da mı satıyorsunuz, yoksa satış yaptığınız farklı ülkeler de var mı?

Ürünlerimizi şimdilik sadece Hollanda içinde satıyoruz. Bunun yanında 15 yıldır ticaret yaptığımız Kosovalı müşterimize de mal veriyoruz.

İş hacminiz nasıl? Son ekonomik krizden etkilendiniz mi?

İşlerimizde her sene geçtikçe biraz daha artış olduğunuz görüyoruz. Allaha şükür ki işlerimiz iyi, bu konuda bir şikâyetimiz yok, krizden de etkilenmedik. Etkilenmememizin sebebi de daha çok kendi kaynağımızla işimizi geliştirmiş olmamız. Bankalara müracaat etmeden, bağımlı kalmadan kendi yağımızla kavruluyoruz.

Hollanda'da iş yapmak nasıl bir duygu? Zorlukları veya kolaylıkları nelerdir?

Tabii ki burada yetiştirdiğimiz için bizim için burada ticaret yapmak kolay oluyor. Çünkü hali hazırda yılların biriki miyle edindiğimiz bir çevremiz var ve buradaki düzeni biliyoruz. Ancak Türkiye'ye gitsek yeni bir başlangıç yapmamız gerekir ki bu da bizi zorlayabilir.

Hollandalı vatandaşların size bakışı nasıl?

Bana göre işini dürüst bir şekilde yapan bir şirkete farklı gözlerle bakılmıyor. Ticaretimiz yıllardır Hollanda firmalarıyla sürdürüyoruz ve kendilerine bir güven kazandırdık. Bu güven sonucunda bize sundukları kredi imkânları var. Ayrıca ürün de veriyorlar.

Burada yaşamak zor mu? Türkiye ile farkı nedir?

Burada monoton bir hayat yaşıyorsunuz. İşten eve, evden işe derken kendinize ayıracak fazla bir zamanınız olmuyor. Ayrıca memleketten uzak olunca da yapacak fazla bir şey olmuyor. Ancak Türkiye'de olsak köyümüze, yaylamıza gideriz, bu da bizim için bir farklılık olur. Ayrıca evden çıktığınız zaman birçok tanıdık görme imkânınız olur. Bu nedenle Türkiye'yi tercih ediyorum.



Oto tamirhanesi işletme sahibi İbrahim Durmuş bizlere hayat hikayesini anlattı.

75

**Öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız?
Hollanda'ya ne zaman geldiniz?**

Adım İbrahim Durmuş. Hollanda doğumlu olup 27 yaşındayım. Trabzon'un Akçaabat İlçesi, Acısu Köyü'ndenim. Hollanda'da liseden sonra altı yıl okuyarak Oto Teknisyenliği Bölümü'nden mezun oldum.

İşletmenizin hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Araba tamiri, alım satımı, TÜV muayenesi alanlarında işyeri sahibiyim. Babam 15 senedir bu işi yapıyordu. Yaklaşık 5 sene önce bu işi devraldım ve devam ettiriyorum.

Müşteri potansiyeliniz nasıl?

Müşterilerimiz arasında Hollandalılar, Türkler ve Araplar yer var. Ancak çoğunluğunu Hollandalılar oluşturuyorlar.

Trabzon'da iş yapmak ister misiniz?

Yabancı dil bildiğim için özellikle turizm alanında çalışmak isterim. Takip ettiğim kadarıyla son zamanlarda Trabzon'a artan bir Arap ilgisi var. Bu alanda yatırım yapmayı istiyorum. Bu kapsamda DOKA'nın sağladığı desteklerden de faydalanmak isterim.







Dam Meydanı / Hollanda

"Trabzon ekmeği"nin marka değeri Hollanda'da yaşatılıyor



"Kara Fırın" firmasının sahibi Harun Karadeniz

4 şubesiyle birlikte günlük **35 bin civarında ekme**k ürettiklerini söyledi.

78

www.doka.org.tr

Harun Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?

1975 yılında, Trabzon'un Tonya İlçesi'nde doğdum.

Hollanda'ya ne zaman geldiniz?

1991 yılında aile birleşiminden yararlanarak annem ve kardeşlerim ile birlikte Hollanda'ya geldik. 24 senedir Hollanda'da yaşamaktayım.

Fırıncılık işine nasıl girdiniz? Şirketinizi anlatır mısınız?

Ben bankacılık sektöründe çalışıyordum. Abim, Türkiye'de 2000 yılında olan krizden etkilenince Hollanda'ya geldi ve tanıdık birinin yanında fırıncılık yapmaya başladı. Daha sonra "Bu işi biz de yapabiliriz." deyip fırıncılık işine başladık. Zaten Trabzon denince de akla ilk gelen ekme

Hollanda'da kaç tane şubeniz bulunmaktadır?

Şu anda Hollanda'da dört adet şubemizle günlük ekme

Bu fabrika hakkında bizi bilgilendirir misiniz? Niçin böyle bir fabrikaya ihtiyaç duydunuz?

Gelen taleplere göre işimizi büyütüyoruz. Zaten şube sayımızı artırmamızın en büyük nedenlerinden birisi de budur. Şu anda haftalık 3 bin civarında ekme

Kaç kişiyi istihdam ediyorsunuz?

Dört şubemizde toplam 24 kadrolu işçimiz mevcut olup özellikle yaz aylarında (Ramazan ayında) bu sayımız 40 civarına kadar çıkmaktadır.

Satışlarınızı nerelere yapıyorsunuz?

Genellikle Türk müşterilerimize olmakla birlikte Hollandalı lokanta ve restoranlara da ekmek satıyoruz. Son iki yıl içerisinde büyük Hollandalı toptancılarla çalışmaya başladık. Türk ekmeğine yüksek miktarda talep olmasına karşın bunu karşılayabilecek fırın yoktu. Bunu biz gerçekleştirdik. Şu anda restoran, cezaevi, hastane gibi kurumlar başta olmak üzere Hollanda'nın her tarafına ekmeğimizi ulaştırıyoruz.

Kaç çeşit ekmek üretiyorsunuz? Günlük kapasiteniz ne kadardır?

Yaklaşık 30-35 civarında ekmek üretmekteyiz. Günlük 30-35 bin civarında ekmek üretimi yapmaktayız. Bu ürettiğimiz ekmeklerin içinde Türk ekmeğinin yanında Hollanda ekmeği de bulunmaktadır.

Hollandalılar ile Hollanda'da yaşayan diğer milletlerin Trabzon Ekmeği'ne ilgileri nasıl?

Oldukça iyi bir ilgi var. Bunun nedeni de Trabzon Ekmeği'nin ekşi maya ile üretilmesi. Ekşi maya ile yapılan ekmekler burada çok sevilir. Son 10 yıla bakıldığında bu ekmek, Fransa ve Polonya ekmeklerinin andırdığı için talebin daha da yükseldiği görülmektedir. Satış yaptığım yerlere faturada dahi Trabzon Ekmeği yazarak gönderiyorum.

Hollanda'da yaşayan bir Türk işadamları olarak Hollandalıların sizlere bakışı nasıl?

Türkler olarak son 10-15 yıldır kalkınma içerisindeyiz. Artık onlar da esnafıktan çıkıp işadamlığına doğru gittiğimizi kabul ediyorlar. Bize destek de olmaya başladılar. DOKA gibi kurumlar da burada mevcut. Bu işi burada daha fazla belediyeler yapmaktadır. Hibe verme, ekşiğinin varsa kursa gönderme, eleman sıkıntınız varsa yemin etme... Kısacası sizinle masaya oturarak çözüm arıyorlar. Sorun neyse ona göre çözüm üretmeye çalışıyorlar.

Hedefleriniz nelerdir?

Bir Türk işadamları, Türk fırıncısı olarak Türk ekmeğini iyi bir yere getirmek istiyorum. Bunu yaparken de küçük bir fırının şeklinde değil daha modern şartlarda üretim yaparak daha çok istihdam yaratmak istiyorum.

Bölgeye yatırım yapmak ister misiniz?

Bizim de buraya gelen babalarımız gibi niyetimiz memleketimize dönmek. Ancak niyetle gerçek arasında bir ayrım da yapamıyoruz. Dönmek istiyoruz; ancak yatırımı da buraya yapıyoruz. Niyet olarak % 100 olarak dönebilir olacağını vurgulamak isterim. Memleketimde sadece gidip döviz bırakmak değil aynı zamanda yatırım yaparak istihdama katkı sağlamayı da isterim.

Dergimiz hakkında görüşleriniz nelerdir?

Sizlerin buraya kadar gelip bizimle röportaj yapmanız bizi oldukça memnun etti. Sayenizde sesimizi Türkiye'ye ve Trabzon'a iletiyoruz. Bunun için çok teşekkür ederim.



Gümüşhane'den Amerika'ya

Amerikadan Hollanda'ya Uzanan Yaşam Öyküsü



Mustafa Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?

Ben Mustafa Akdemir. Gümüşhane ilinin Merkez ilçesi Aşağı Alıç Köyü'ndeyim. İlkokul, ortaokul ve liseyi (Adalet Meslek Lisesi) Gümüşhane'de bitirdim. Daha sonra Gazi Üniversitesi, Kamu Yönetimi Bölümü'nden 2000 yılında mezun oldum. Aynı yıl içerisinde master eğitimi için Amerika'ya gittim. Amerika'da beş yıl boyunca hem master yaptım hem de yerel bir bankada çalıştıktan sonra 2005 senesinin Mayıs ayında ülkemize dönüş yaptım.

Hollanda'ya ne zaman geldiniz, ne amaçla geldiniz?

2005 yılının sonlarında evlilik nedeniyle Hollanda'ya geldim. Yaklaşık 10 senedir Hollanda'da yaşamaktayım. İlk başta uyum kursuna gittim. Daha sonra uluslararası düzeyde taşımacılık taşımacılığı yapan Japon lojistik firmasının finans bölümünde çalıştım. Burada Afrika, Avrupa ve Ortadoğu'daki ofislerimizin denetlemesini yapıyoruz. Buradaki ofisimiz ana ofistir.

Şirketinizi anlatır mısınız?

Eşim de avukatlık yapmaktadır. Eşim ile birlikte 2009 senesinde Erasmus adı altında kendi şirketimizi açtık ve o günden itibaren yabancılar hukuku, aile hukuku, iş hukuku, ceza hukuku, icra hukuku, sosyal sigortalar hukuku alanlarında hizmet veriyoruz.

Başbakanlık Yurtdışı Türkler ve Akraba Toplulukları Başkanlığı'na proje sundunuz? Bu projenizin amacı neydi? Şu anda hangi aşamadasınız?

Kurucu üyesi olduğum Hollandalı Türk Hukukçular Derneği'ni kurduk. Erasmus Avukatlık Bürosu katkılarıyla Başbakanlık Yurtdışı Türkler ve Akraba Toplulukları Başkanlığı ve Hollandalı Türk Hukukçular Derneği'nin ortaklaşa düzenlediği Hukuk Semineri projesini yürütüyoruz. Proje kapsamında Rotterdam ve Den Haag şehirlerinde hukuk bilgilendirme semineri düzenliyoruz. Mayıs ayı içerisinde şirketimiz tarafından planlanmış 6 adet seminer vereceğiz. Buradaki amacımız Türk STK'larında vatandaşları en çok ilgilendiren konularda seminerler vermek. Örneğin emeklilik, Türkiye'ye dönüş gibi konularda vatandaşlarımızı bilgilendirici seminerler düzenliyoruz.



Hollanda'da yaşamak, iş yapmak nasıl bir duygu?

Türkiye ile kıyaslama yaparsak buradaki hayat Türkiye'ye göre daha kolay. Çünkü sistem oturmuş. Yani bir işe başlayacağınız zaman nerede, ne zaman ve nasıl hareket edeceksiniz gibi konular aşağı yukarı siyah beyaz gibi açık. Belki prosedürler uzun, belki daha çok zaman ve enerjinizi alıyor; ancak yolun başından sonunu görebiliyorsunuz. Eğer Hollanda'ya alışmışsanız ticari hayat Türkiye'ye nazaran daha kolay.

Hedefleriniz nelerdir?

Hollanda'da çok uzun süre kalmayı düşünmüyorum. Bunun çeşitli nedenleri var: İlk nedenimiz, ekonomik. Hollanda ekonomisi son 5-10 senedir eskisi gibi değil. Özellikle de Hollanda'nın eski para birimi olan Gulden'den Euro'ya geçiş kırılma noktası oldu. Bu süreçten sonra Hollanda ekonomisi tepe noktasından aşağıya doğru inmeye başladı. Çünkü Euro bölgesindeki bulunan başka bir ülkedeki sorun sizin ülkenizi de etkileyebiliyor. Bir de bu olayın sosyal boyutu var. İki tane çocuğum var. Çocuklarımızı değerlerine sahip çıkan bir nesil olarak yetiştirmek istiyoruz. Örneğin 10-20 yaş arasındaki gençlerin toplanıp sohbet ettikleri bir mekâna girince sohbetin Türkçe ile başlayıp Hollanda'ca devam ettiğini ve Türkçe ile bittiğini görürsünüz. Ancak hem Türkçelerinin hem de Hollandacalarının çok kötü olduğunu da fark edersiniz. Sonuç olarak böyle bir nesle bir kişi daha eklemek istemiyoruz. Bu nedenle tekrar Türkiye'ye dönmeyi düşünüyoruz.





Bisikletin fazlasıyla kullanıldığı Hollanda'da Tegenraads Bisiklet Firmasıyla Bir Türk... Hasan Kaya

82

www.doka.org.tr

Hasan Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?

Trabzon'un Maçka İlçesi'ndenim. Türkiye'de 4 yıl öğretmenlik yaptım.

Hollanda'ya ne zaman geldiniz, ne amaçla geldiniz?

1992 yılında evlilik nedeniyle Hollanda'ya geldim. Sekiz yıl burada da öğretmenlik yaptım.

Hollanda'da daha başka hangi işlerle uğraştınız?

Buraya geldikten sonra İtalyan pizzası yapan lokantayı işlettim. Daha sonra süper marketçilik yaptıktan sonra bisiklet dükkânı açtım.

İşinizi nasıl ve hangi sebeple kurdunuz?

2010 yılında açtığım bisiklet dükkânını bu tarihten beri işletiyorum. Hollanda'da herkese 1 veya 1'den fazla bisikletin düşer ve 7'den 70'e herkes bu binek aracını kullanır, diyebilirim. Her yerde bisiklet yollarını görebilirsiniz ve trafikte bisikletlerin özel bir yerleri vardır. Mağazamda hem bisiklet tamiri hem de satışı yapıyorum. Müşterilerimin %65'e yakını Hollandalı, % 20'e yakını Faslı ve diğerleri ise Türk'tür.

İşinizde size nasıl bakıyorlar?

Bu mağazayı açtığımda Amsterdam'da iki tane vardı. Hollanda genelinde ise 10'e yakın vardı. Şimdi ise sadece Amsterdam'da 50'ye yakın bu tür işletme görebilirsiniz. Karadenizli olarak bu işi sadece ben yapıyorum.

Ülkemizden Hollanda'ya gelmek isteyenlere tavsiyeleriniz nelerdir?

A açıkça söylemek gerekirse Hollanda'ya gelmek isteyenlere gelmelerini tavsiye etmem. Çünkü Hollanda ekonomisi artık geriye gidiyor. Buna karşılık Türkiye ise gelişiyor ve gelişmeye devam da edeceğine inanıyorum. Türkiye'nin geleceği daha parlak görünüyor.





Hollanda'da iki kardeşin başarı hikayesi... Hasan / Erkan Kemal

Hasan Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?

Ben Hasan Kemal. 1973 yılında Giresun'un Eynesil İlçesi'nde doğdum.

Hollanda'ya ne zaman geldiniz?

Küçük yaşlarda aile birleşiminden dolayı Hollanda'ya geldim.

Bu işe nasıl başladınız? Firmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Bu ile 1989 yılında küçük bir mezbahane bu işe başladık. Yaklaşık sekiz yıl sonra işimizi daha da büyütmek amacıyla şu anki yerimizi aldık ve o zamandan beri Vleeshandel Asya B.V. Firması adı altında hizmet vermekteyiz. Helal kesim yapmak suretiyle marketlere et satıyoruz. Türk marketlerin yanında Hollandalı marketlere de ürün satıyoruz. Haftada 350 civarında koyun veya kuzu ile 20 civarında büyükbaş hayvanı helal kesim suretiyle müşterilerimize ulaştırıyoruz. Hayvanları ise bu işi yapan toptancı ve çevredeki çiftliklerden alıyoruz.

Hedefleriniz nelerdir?

İşimizi daha da büyütebilmek için çiftlik almayı düşünüyoruz.

Erkan bey, Hasan beyin kardeşisiniz. Siz aynı zamanda Tatlıses ürünlerinin Hollanda temsilcisi olarak işyeri sahibisiniz. Kendinizi ve işinizi anlatır mısınız?

Abimin aksine Hollanda'da doğdum. Yeni bir iş daha yapmak amacıyla Tatlıses firmasının Hollanda temsilciliğini aldık. Tatlıses'in konseptinde olan ürünlerle ilgili olarak bayilik vermekteyiz. Türkiye'den tırlarla gelen ürünleri bayilerimize ulaştırıyoruz.

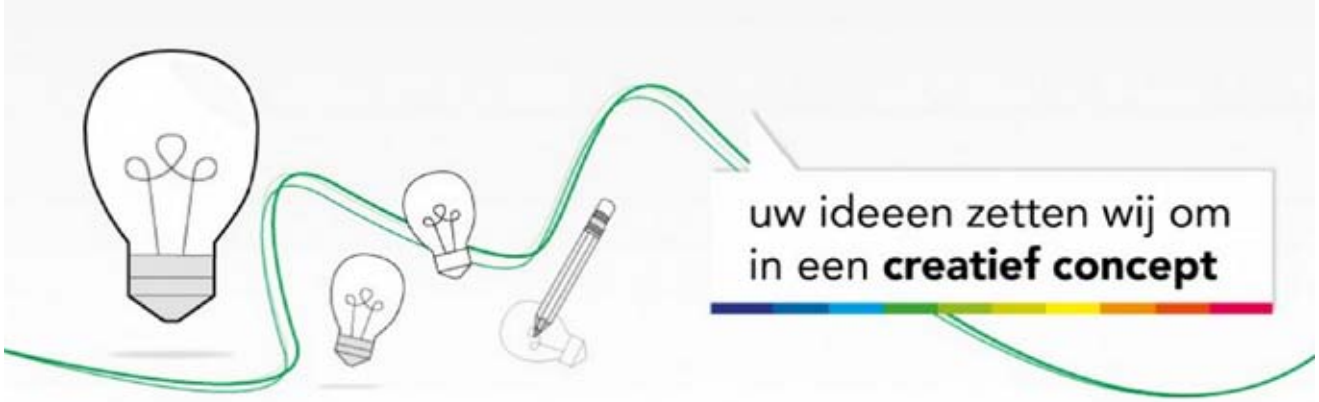
Memlekete dönmeyi istiyor musunuz?

Bu işe başlamadan önce dönmek istiyordum. Tatlıses işi olduktan sonra ekonomik olarak bütün imkânlarımızı bu işe yönlendirdiğimiz için dönemedik.

İmalatına Uzanan Emin Adımlar...



Kaynakçılık yaptığım sıralarda özellikle dernek faaliyetlerine de katılıyordum. Mescidi Aksa Camii Derneği'nin yöneticiliğini, Türk Kültür Merkezi'nin de başkanlığı görevini yürütüyordum. Burada tanıştığım ve matbaacılık yapan bir arkadaşımın sayesinde kendimi bu işin içerisinde buldum. Dernek faaliyetlerinde halkımız tarafından sevidik. Matbaayı da açınca yoğun bir taleple karşılaştım. Derken kısa bir süre içerisinde makinelerimizi aldık. Diğer arkadaşla anlaşılmayınca ailem ile birlikte **Burcan Reclame** şirketini kurduk. 19 yıldır reklam piyasası içerisinde hizmet veriyoruz. 13 yıldır da eşim, oğlum ve kızım ile birlikte bu işi yürütmekteyiz. Kızım evlenince bizden ayrıldı.



Hüseyin Bey, cam balkon korkuluğu işi de yapmaktasınız. Bu sistem nedir ve nasıl geliştirdiniz?

Lüks cam balkon korkuluğu üzerine Hollanda bakır bir ülkedir. Hollanda'da Türkler içinde ilk defa bu işi biz yapıyoruz. Hollandalıların içinde de bu işi yapan çok az sayıda firma bulunmaktadır. Baluxtrade adını verdiğimiz bu sistem alüminyum profil içine camın yerleştirilmesi işidir. Makine mühendisi olan oğlum ve arkadaşı bunun çizimini yaptılar. Haftalarca bu çizimle uğraştılar ve kendi markalarını ürettiler. Kendi markamızı Hollanda piyasasına sunuyoruz. Hollanda'da yapılan deneyler sonucunda camda çok küçük bir esneme bile olmadığı görüldü. Altındaki profile esneme yok. Kalite kontrol testlerinden % 100 oranında geçerek bu sistemi piyasaya sunduk.

Bu marka adını hangi düşünceyle oluşturdunuz?

Balustrade sözcüğünün anlamı cam balkon korkuluğudur. Biz s harfini çıkarıp yerine x harfini koyarak lüks cam balkon korkuluğu anlamına gelen Baluxtrade mar-

ka adı ile tescil ettirdik. Bu isim hakkını dahi satsak epeyce gelir elde edebiliriz. Ancak bizim amacımız markalaşmaktır. Bunu başardığımız takdirde zaten gelir elde ediyorsunuz.

Geleceğe dair hedefleriniz nelerdir?

Öncelikle markalaşmak istiyoruz. Bu işlerimizde gelişimizin çok olması durumunda vakıf kurup bazı yerlere ve muhtaç kişilere yardım yapmak istiyoruz. Bu yerine göre okul veya cami olabilir.

Memleket hasreti çekiyor musunuz?

Yaklaşık 28 senedir Hollanda'da ikamet eden bir kişi olarak bir türlü buraya alışamadım. Yakın zamanda bildiğiniz üzere Ordu-Giresun Havalimanı hizmete girecek. Bun havalimanı sayesinde memleketime daha rahat gidebileceğimi düşünüyorum. Ordu Gülyalı'daki evimiz havalimanına çok yakın olduğu için havalimanından eve yürüyerek bile gidebilirsiniz.





Fabrika işçiliğinden "Kahve Diyarı"na uzanan başarı öyküsü



Öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız? Nerelisiniz?

Ben 1 Şubat 1969 yılında Trabzon'un Maçka İlçesi'ne bağlı Sındıran Köyü'nde doğdum. İlköğretimimi Sındıran Köyü'nde, orta-okul ve liseyi Maçka'da okudum. Bitirdikten sonra 1988 senesinde babamın vasıtasıyla aile birleşimi kapsamında Hollanda'ya geldik. Hollanda'da 23 yıla yakın bir zaman fabrikada çalıştım. Önce normal bir işçi olarak sonra 14 sene kadar kalite kontrol ve yeni projeleri piyasaya sürmede görevli araştırmacı ve program yapıcı olarak çalıştım. Bu arada Ersin arkadaşım ile tanıştım. O da 2000'li yıllarda Hollanda'ya gelmişti. Onun vasıtasıyla ticarete atıldım. Önce beraber Kayseri'den Poli Mobilya'nın bayiliğini aldık. Hollanda, Belçika ve Lüksemburg ülkelerine toptancı olarak sattık. Bir süre sonra bu şirketimizi sattık. Mobilya işiyle uğraşırken bir yandan da Türkiye'den tırlarla getirttiğimiz hamsileri satıyorduk.

Biraz da fındık getirttik. Bu iş de pek iyi gitmedi. Bir yıl aradan sonra Ersin'le birlikte küçük bir market aldık. 7-8 ay sonra işi büyüttük ve içinde fırın ve kasap da dahil olmak üzere helal ürün satan bir market haline getirdik. İşlerimiz iyi gitti şükür. Değişik bir yatırım daha yapmayı düşündük. Un toptancılığı işine giriştik. Hollanda'nın en eski ve en büyük un fabrikasının yabancılar pazarını biz aldık. Toptancılara un pazarlıyoruz. Patenti bize ait olan beş çeşit unumuz var. Ticaret işlerimiz devam etti ve akabinde bu kafeteryayı aldık. Ortağımız Fatih Bey burayı işletiyor. Tekrar yatırımlarımızı büyütmeyi ve Türkiye'ye açılmayı düşündük. İleride Türkiye'ye dönüş yaparsak orada ne gibi işler yapabiliriz diye düşündük. Bir markayı Trabzon'a getirelim dedik ve Kahve Diyarı ile anlaştık. Trabzon'da kafe açtık. Şu anda ortaklarımızla birlikte market, un toptancılığı ve kafeterya işlerimiz devam ediyor. Ben un işiyle ilgileniyorum.



Refik Tosun



Un işinde ihracat yapıyor musunuz?

Evet. Hollanda haricinde Almanya ve Belçika'ya da ihrac ediyoruz.

Hollanda için hedefleriniz nelerdir?

Geleceğe dair pek hedefim yok aslında. Bu tür işler yapılabilir; ama endüstriyel alanda bir şeyler yapacak kapasitemiz pek yok. Artık ülkemize geri dönmeyi düşünüyoruz.

Bölgemizde Kahve Diyanı'nı işletiyorsunuz. Başka hangi tür yatırımları yapmayı düşünüyorsunuz?

23 yıl tecrübeye sahip olduğum ve kendi uzmanlık alanıma giren plastik üzerine bir iş yapmak istiyorum. Bu alanda kurslara giderek kendimi makine ve kalite kontrol alanında eğittim. Aslında Kahve Diyanı'ndan önce plastik işi üzerine Trabzon'da bir fabrika açmayı düşünüyorduk. Çok da ilgi duyduğum bir iş. Bu plastik işini çok yapmak istiyorum. Hep aklımda olan bir fikir.

Türkiye dahil toplamda kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Türkiye'de 26, Hollanda'da 8 kişi istihdam ediliyor. Markette 8 kişi çalışıyor. Un işiyle tek başıma ilgileniyorum. Müşterilerle direkt irtibat haline geçiyor ve fabrikaya bildiriyorum. Faturalama işini bizzat kendim yapıyorum.

Biraz otopark işinizden bahseder misiniz?

Otopark işletmeyi düşündük ve Trabzon'da boş bir arazi bulduk. Orayı yaklaşık 2 yıl önce gördük. Çok güzel bir şekilde faaliyet gösteren bir otopark olacak. Vatandaş kendi kendine arabasını park edeceği bir yer bulacak ve parasını ödeyip çıkacak. Kimsenin arabayı park etmesine ihtiyaç duymayacak. Temizlik ve güvenlikten sorumlu bir kişi otoparkta bulunabilir. Onlar da uzaktan kontrol amaçlı hizmet verecek. Vatandaşa hiç bir müdahalesi olmayacak. Otomatik bir sistem dahilinde saat ücreti neyse vatandaş kart ile ödeyip otoparktan çıkacak. Bu şekilde bir sistem geliştirmeyi düşünüyoruz.



Bu işleri geliştirirken nelere dikkat ediyorsunuz?

Öncelikle araştırma yapılması gerekiyor. Kapasiteyi ölçüyoruz. Gelir gider hesabını yapmaya çalışıyoruz. Sonra yatırım yapıp yapmayacağımıza karar veriyoruz. Kaç sene de bize dönüşüm sağlayacağını tespit ediyoruz.

Hollanda'da bir iş adamı olarak çalışıyorsunuz. Burada yaşayan bir iş adamı olmak nasıl bir duygu? Hollandalılar size bakış açısı nasıldır?

Hollandalıların bakışı hiç iç açıcı değil. Kesinlikle bizi kabullenemiyorlar. Kaç yıldır burada çalışıyorum, 28 yıldır onların içindeyim. Bu durum hala hoşlarına gitmiyor. Ticaret yaptığınız için banka ile devamlı ilişkiler içinde olmanız gerekiyor; ama sizin önünüze kesmeye çalışanlar oluyor. Gerekli kredileri verirken ve bir iş yeri açarken çeşitli zorluklar çıkarıyorlar. Mesela yatırım yapmak istediğinizde bu parayı nereden buldun sorusuyla karşılaşıyorsunuz. Nereden bulduğunuzu izah ettiğinizde derin bir araştırmaya tabi tutuluyorsunuz. Mesela bu kafeteryayı açarken 8 hafta sonra bitmesi gereken araştırma süreci tam 8 ay sürdü. Ben burayı aldığım zaman tam 8 ay sonra çalıştırma izni verdiler.

Hollanda vatandaşlarına bu sistem uygulanıyor mu peki?

Onlara bu muamele yapılmıyor. Sadece yabancılar özellikle de Türkler bu sıkıntıları yaşıyor. Türkler ticarete dikkat çekiyor; çünkü herkes küçük de olsa bir işle uğraşıyor. Bu pek hoşlarına gitmiyor. Ben kendilerine de açık açık söylüyorum. Hem fabrikada çalışırken hem de dışarıda ticarete atıldığımda bu gibi önyargılarla çok karşılaştım.





Türkiye'den gelip Hollanda'ya yerleşmek isteyenlere tavsiyeleriniz nelerdir?

Gerçekten çok iyi düşünmeleri gerekiyor. Ben tavsiye etmiyorum.

Plastik üzerine yatırım yapmayı düşündüğünüzü söylemiştiniz. Biz de DOKA olarak bu tür projelere hibe sağlıyoruz. Bunlardan bir bilginiz var mı? Bizden ne gibi yardımlar beklersiniz?

Biz Kahve Diyarı'nı açarken Ticaret Odasından uzmanlar geldi ve bize turizm ile ilgili broşürler dağıtıp bilgi aktardılar. O zamanlar pek fazla ilgi duymadım. Benim pek bilgim yok; ama Ersin Bey Türkiye'de kaldığı için o bu konuları daha iyi biliyor. Onun Türkiye ayağı daha sağlam. Tabi devletin bizi desteklediği konusunda az da olsa bilgimiz var. Türkiye'de bir işletme kurarken bir çok zorlukla karşılaştık. Bir sürü resmi belge hazırlamamız gereken zor bir süreçti. Buradan giden biri için oralarda sıfırdan bir iş kurmak hiç kolay değil. Biz orada iş kurarken yanımızda yardımcı olması için bir tanıdık vardı. Nereye gitmemiz konusunda bize yardımcı oldu. Bir sürü prosedür var. Burada işler öyle değil. İş kurarken ticaret odasına ve vergi dairesine kaydolup ne iş yapmak istediğinizi bildirirsiniz. Bu kadar kolay. Kendiniz gitmek zorunda bile değilsiniz. Orada ticari banka hesabı açmanız bile sıkıntılı. Bu prosedürlere kolaylık getirilmesi gerekiyor.

Avrupa Birliğinin sizin gibi çifte pasaportu olanlara hibe sağladığı konusunda bir bilginiz var mı?

Avrupa Birliği ile ilgili bir bilgim yok.

Ajans olarak Türkiye'den buralara gelip size ulaşmamız ve sizlere dergimizde röportaj imkânı sunmamız konusunda görüşlerinizi alabilir miyiz?

Çok faydalı buluyorum. Hatta Hollandalı tanıdığım birkaç kişi ile yatırım konusunda da görüştük ve tecrübelerimizi paylaştık. Bölgemize hem turizm hem endüstriyel olarak yatırımlar yapmayı düşünüyorum. İnşallah yine memleketimizde karşılaşırız. Buralara kadar gelip bizimle görüştüğünüz için sizlere çok teşekkür ederiz.





Hollanda'daki

3. Neslin

Altın Çocuklarından biri...

Kenan Yılmaz



Öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Nerelisiniz?

Adım Kenan YILMAZ. 1980 Hollanda doğumluyum. Babam Trabzon'un Beşikdüzü, annem ise Vakıfkebir İlçesi'ndendir.

Tam olarak işinizi bize biraz anlatır mısınız?

Hollanda'da yeminli mali müşavir olarak bir işyerine sahibim. Hollandalı ortağım ile birlikte çalışmaktayız. Rotterdam'da bulunan merkez ofisimizin dışında yine Hollanda'nın Ede kentinde ofisimiz bulunmaktadır. Çoğunluğunu Türklerin oluşturduğu müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Müşterilerinize hangi alanlarda hizmet sunmaktasınız? Hizmet verdiğiniz müşteri profiliniz hakkında bilgi verir misiniz?

Denetim, yıllık bilanço, muhasebe ve vergi alanında müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Belli başı müşterilerimiz arasında Türkiye'den Ülker ve DeFacto, Hollanda'dan ise Şahan Süper Marketler zincirini sayabiliriz.

Hollanda'da iş yapmak nasıl bir duygu?

Hollanda bir kanun ülkesi ve bu ülkede her şeyin zamanında yapılması ve kâğıda geçirilmesi gerektiğini söyleyebilirim.

Hollanda'da sahip olduğunuz RA unvanınız dünya-daki bütün ülkeler için geçerli mi?

Hollanda'nın Erasmus Üniversitesi'nden master eğitimi aldıktan sonra dünya genelinde geçerli olan post master dedikleri eğitimi de tamamladım.

Türkiye'de böyle bir şirket açmayı düşünür müsünüz? Bu konudaki düşünceleriniz nelerdir?

Türkiye'deki şubemizi bu yıl içerisinde İstanbul'da hizmete sunacağız. Böylelikle Türkiye'deki müşterilerimize daha kolay ve hızlı hizmet sunmuş olacağız.



Hollanda'da yaşayan ve iş yapan birisi olarak Hollandalı vatandaşların Türklere bakışı nasıldır?

Dünyadaki ekonomik krizden son yıllarda Hollanda da etkilendi ve bu durum Türklere bakışı da değiştirdi. Son yıllarda işletme sahibi olan Türklere sayısı oldukça arttı. Türklere eskiden olduğu gibi sadece işçi olarak yer almıyor bu ülkede, artık fazla sayıda işletme sahibi olan Türklere de var.

Hollanda'da yaşamını devam ettiren 3. nesil kuşağında-sınız. 3. neslin Hollanda'daki yaşayışı nasıldır?

Üçüncü nesil, artık imkânları kullanan gruptur ki bu sayı gün geçtikçe artmaktadır. Bu grup Hollandalının gözüne daha çok batmaktadır. İmkânları kullanıyor dememdeki maksat özellikle lisans eğitimi anlamındaki eğitimlerden bahsediyorum. Hollanda'daki yüksek eğitim kurumlarını bitirip doktor, mühendis, avukat çıkanların sayısı hızla çoğalmaktadır. Bu da Türklere kalifiye meslek anlamında da önemli yerlere gelmesini sağlamaktadır. Eskiden bizi işçi olarak görenler şimdilerde ise doktorluk, avukatlık gibi mesleklerde patron olarak görüyorlar. Bu durum Türklere hayat standartlarının iyileşmesi yönünde de katma değer yaratmaktadır.

Memleket hasreti çekiyor musunuz?

Çok çekiyoruz. Şunu belirtmek isterim. Benim iki yaşında Emin adında oğlum var. İki yaşında olmasına rağmen kementi duyduğu zaman yerinde duramaz.

Hollanda&Türkiye Ticaret Odası'nın aynı zamanda da üyesisiniz. Bu kolektif anlayış babında Hollanda'da ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz? Bu bağlamda bizim bölgemizdeki yöneticilerden beklentileriniz nelerdir?

Hollanda'da iş yapmak isteyen Türk işadamları ile Türkiye'de iş yapmak isteyen Hollanda vatandaşı Türk işadamlarını birleştirmek istiyoruz. Hollanda'da iş alanında farklı olanaklar sunulmaktadır. Buradan da Türkiye'ye yatırım yapmak isteyenler var. Oda olarak bunları buluşturup bu olanaklardan yararlanmalarını sağlamak istiyoruz.





İki hemşehrinin Hollanda'da kesişen hayatları



Reis Import & Export

**Mehmet Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız?
Nerelisiniz? Hollanda'ya ne zaman geldiniz?**

Ben Mehmet Reis. Trabzon'un Merkez'e bağlı Çağlayan Beldesi'ndenim. Hollanda'ya 1978 senesinde amcamın oğlu sayesinde turist olarak geldim. İki sene Hollanda'nın başka bir şehrinde yaşadıktan sonra 1980 yılında Den Haag'a göç ettim. 1980'den beri de ticaretle meşgulüm.

İşyeriniz hakkında bilgi verir misiniz?

1986 yılında bu firmayı kurdum. Adem CABRİ ile 2003 senesinde ortak olarak bu işimizde devam ettik. 12 senedir birlikte işimizi yürütüyoruz. Sebze ve meyve alanında ithalat ve ihracat yapan bir firmayız. Aldığımız ürünlerin yaklaşık % 90'ını Hollanda içerisinde temin ederiz. İsveç, Danimarka, Norveç, Almanya, Romanya ve Azerbaycan'daki müşterilerimize aldığımız ürünleri ihraç ediyoruz. Bundan 4-5 sene evvel Türkiye'ye yıllık 2 milyon Euro civarında meyve ve sebze ihracatı gerçekleştiriyorduk.

Hollanda'da üretilen meyve ve sebze mi diğer ülkelere ihraç ediyorsunuz?

Dünyada üretilen malların büyük bir çoğunluğu Rotterdam Limanı'na gelir. Dünyanın çeşitli ülkelerinden Rotterdam Limanı'na gelen ürünleri alarak müşterilerimize sunarız.

Hollanda'da iş yapmak sizce nasıl bir duygu?

Kendi işinin patronu olmak güzel bir şey. Bir de bunu yabancı bir ülkede yapıyorsanız daha da iyidir.





Adem Bey, öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Nerelisiniz?

Adım Adem Cabri. Trabzon'un Beşikdüzü İlçesindenim. Hollanda'ya 1987'de geldim.

Hollanda'ya ne zaman ve hangi şartlar altında geldiniz?

Doğrusunu söylemek gerekirse 12 Eylül mağduruyum. Hollanda'da abim ve ablam yaşıyordu. O zamanki şartlar nedeniyle 1983 yazında Hollanda'ya geldim. Kalıcı olup olmayacağını zaman gösterdi. Burada bir hedef yakalamalıyım ki burada kalabileyim. 1985'e kadar Hollanda'da yaşadıkten sonra ölkeme dönerek askerlik vazifemi yerine getirdim. Askerlik sonrası 1987'de tekrar Hollanda'ya geldim.

Yaptığınız işler hakkında bilgi verir misiniz?

Bu alanda köklü ve büyük bir firmada yaklaşık 10 yıl alım satım müdürlüğü yaptım. Bu firmada çalışırken Türkiye'den özellikle narenciye ürünlerini çok fazla miktarda Hollanda'ya getirdim. Ortağım Mehmet REİS ile zaten tanışıyorduk. İşi bilen biri olarak işimizi daha da büyütmek için ortak olduk ve halen de bu ortaklığımız devam etmektedir.

Adem Bey, Hollanda'da iş yapmak sizce nasıl bir duygu?

Burada bir yabancı olarak iş yapıyorsanız daha çok kontrol ediyorlar. Kurallarına uygun yapıp yapmadıkları noktasında tereddütleri olabiliyor. Türkler başlangıçta dil ve kanunları bilmemelerinden kaynaklanan sorunlar yaşamaktaydılar. Firma olarak bunun sıkıntısını çektik. Ancak hiçbir zaman bir uyarı almadık veya ceza yemedik. Şunu rahatlıkla söyleyebilirim. Hollanda'da kazandığını-

zın %60'ını vergi olarak vereceksiniz, geriye kalan % 40'ı sizindir. Burada yaptığın her işinizi kâğıt üzerinde ibraz etmek zorundasınız. Etmediğiniz zaman çok ağır yaptırımlarla karşılaşsınız.

Hollanda'da bu sektörde iş yapmanın zorlukları veya kolaylıkları nelerdir?

Bu sektör sabah saat 4 ile 8 arasında oluşan bit sektördür. Bu saatler arasında gelen bir telefona dahi bakmasam dahi sektörde saygımı yitirim. Ürünlerini sattığımız yaş meyve ve sebzenin fiyatları gününbirlik belli olur. Burada borsası vardır. Bu anlamda daha organize olmuş bir ülkedir. Buradaki bütün çiftçiler kooperatif kurmuş ya da kooperatife bağlıdırlar. Bunların ürünlerinin her birinin satıldığı günün belli olduğu açık artırmalar yapılır. Eskiden büyük hallere gidip ürünlerimizi buralardan temin ediyorduk. Bugün ise teknolojinin gelişmesiyle de internet üzerinden alım yapmaktayız. Dolayısıyla her sabah ürünlerin fiyatı belli olur. Biz bu fiyatları Avrupa'nın çeşitli ülkelerindeki müşterilerimize sunarız ve ona göre de satış yaparız.

Aldığınız malları müşterilerinize hangi yolla gönderiyorsunuz?

Satın aldığımız ürünleri ulaştıracağımız müşteriye hemen paketleyip lojistik hizmeti veren firmalar aracılığı ile göndeririz. Çünkü yaş meyve ve sebze alan müşterinin de bunu hemen satışa sunabilmesi için en geç gece yarısı elinde olması gerekir.



"Trabzon'da üretir, Hollanda'ya satarım"

Sıla Fasion Firmasının sahibi Tacettin Cincil tekstilde emin adımlarla ilerlediklerini belirtti.

Öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Hollanda'ya ne zaman geldiniz?

Sürmeneliyim. 1984'te Hollanda'ya geldim. 1985 yılından beri tekstil işi ile uğraşıyorum.

Hollanda ve Türkiye'de bulunan işletmeniz hakkındaki bilgi verir misiniz?

Tekstil sektöründe bayan giyimi üzerine çalışıyoruz. Hollanda'daki işletme tasarımı, Trabzon'da bulunan fabrikamız ise imalatıyla ilgileniyor. Bundan yaklaşık 10 yıl önce Trabzon'a imalat üzerine bir yatırımımız oldu. Arsin Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Carmen Tekstil fabrikamız mevcuttur. Direkt Hollanda'ya çalışıyoruz. Yurtiçine hiçbir ürün satmıyoruz. Kumaş olarak %80 Türk kumaşını kullanıyoruz.

Üretimizi nereden karşılıyorsunuz?

Trabzon, üretimimizin %20'sini karşılıyor. Geri kalan %80'i Türkiye'nin Mersin ağırlıklı olmak üzere diğer illerinde yapılıyor. Dokuma olarak Trabzon ve Mersin'de, bir de penye bölümü dediğimiz yani triko bölümü İzmir'de yapılıyor. Trabzon tekstilde çok uç noktalarda, yetişmiş eleman sorunu her zaman olmuştur. Trabzon'da biz 10 yıldır bunu başarabilmiş değiliz. Bu nedenle üretimin %80'i Türkiye'nin diğer illerine kaydı.

Hollanda'daki firmada üretim yapıyor musunuz?

Burada sadece müşterilerimizden gelen istekler doğrultusunda numuneler üretilip modeller hazırlıyoruz.

Bu ürettiğiniz ürünleri sadece Hollanda'ya mı satıyorsunuz?

Hayır. Hollanda'da olduğu gibi Almanya'da da müşterilerimiz var. Hollanda ve Almanya ağırlıklı olarak çalışmaktayız.

Büyük firmalara mal üretiyor musunuz?

Tabii ki. Hollanda genelinde 300 tane mağazaya sahip 100 yıllık bir kuruluş olan Ethan Group şirketine ürün vermekteyiz. Ethan Promus diye markası var. Türkiye'de sadece imalat yapıyorlar.

Hollanda'da iş yapmak nasıl bir duygu?

Çok güzel bir duygu; ama zor bir durum. Yani burada iş yapmanın güzel ve zor tarafları var. Ticaret yapmak eskiden çok rahattı. İmalat bundan 15 yıl önce Hollanda'daydı. 1500 tane küçük çapta atölye vardı. Bu atölyelerden şu an hiçbir tane kalmadı. İşçiliğin pahalılaşmasından dolayı şirketler diğer ülkelere yöneldi. Avrupa'nın ekonomisinin kötüye gitmesi de bunun başka bir nedenidir.



Kendi geliştirdiği "Soba Sistemi" ile Hollanda'yı ısıtıyor...



Öncelikle kendinizi tanıtır mısınız? Nerelisiniz? Buraya ne zaman ve niçin geldiniz?

Benim adım Yener AKBULUT. Ordu'nun Merkez İlçesi'ndenim. Ordu'da 5-10 sene kadar inşaat işi ile uğraştım. Daha sonra Hollanda'ya geldim.

Hollanda'ya ne zaman ve nasıl geldiniz?

Hollanda'ya 1991 yılında turist olarak geldim. Turist olarak geldikten sonra 7 sene kadar Hollanda'da resmi bir işte çalıştım ve oturma izni aldım. Oturma izni aldıktan sonra 15 sene emlakçılık yaptım, ev alımı ve yap sat işiyle uğraştım. 2008 yılında ülkede kriz oldu ve insanların ev alım gücü düştü, ev alamadılar. Ben de bu işe gönül verdim. Soba borusu ve ekleme parçaları işini Hollanda'da tek yapan kişi benim. Belki Avrupa'da yapanlar da vardır. Benim amacım kimse'nin yapmadığı bir işi yapmaktı. Bu işi aşağı yukarı 4-5 senedir yürütüyorum.

Tam olarak işinizin ne olduğunu bize anlatır mısınız?

Şöminelerin camı sobadan daha büyüktür ama şömineyi duvara monte ettiğiniz zaman sadece ön tarafa ısı veriyor. Tüm enerjisi bacaya gidiyor. Ama sobayı kurduğunuzda dört tarafa da ısı verilebiliyor. Soba 100 m2 bir alanı ısıtabiliyor. Ben de bu nedenle sobanın gerekliliğine vurgu yapıyor ve soba ve parçalarını satıyorum.

Sobayı nereden alıyorsunuz?

Bulgaristan'dan alıyorum. Türkiye'de ben böyle soba görmedim. Hatta iki hafta önce İstanbul'da bir fuara gittim. Türkiye ile iş yapmak istiyordum. Üzülerek şunu söylemek isterim ki fuarda yerli firma çok azdı. Çoğunlukla Alman firmalar vardı. Sobalar da büyük çoğunlukla Fransa'dan gelmişti. Bundan 4 sene önce Almanya'da bir fuara gittiğimde orada da yerli firmalar vardı çoğunlukla. Ben bu sene İstanbul'da hayal kırıklığına uğradım. Açıkçası gittiğime de pişman oldum.

Soba satışlarınız nasıl? Hangi müşteri kesimi bu sobaları alıyor? Köyden mi şehirden mi daha çok tercih ediliyor?

Bizim müşterilerimizin çoğunluğu Hollandalı. Ben de müşteri profilini tanıdığım için insanları ikna ediyorum ve çok basit bir şekilde satış yapıyorum. Bizim sobalarımız hem odunlu hem kaloriferli. Yani evdeki kombi veya kalorifer sistemine boruyla bağlanabiliyor. Bu soba yandığı zaman otomatik olarak kombinin termostatu duruyor. Gece soba söndüğünde kombi aktif hale geliyor.

Yani siz bir sistem geliştirdiniz.

Bu çok basit bir sistem. Zaten evinizde soğuk sıcak termostat sistemi var. Sobayı da bu sisteme dâhil ediyoruz. Eviniz sobayla belli bir ısıya geldiğinde otomatikman termostat sistemi sönüyor ve kombi yanmıyor. řu gördüğünüz sistemi ben ürettim. Hatta řu kısmını Türkiye’de yaptırdım. Aşağı yukarı 150 tane kadar yapıldı. Sobayı yaktiğiniz zaman su içeride devridaim yapıyor. Bu vana açıkken su devamlı devridaim yapıyor. Bu vanayı kısıtığınızda ısı 61 dereceye geldiğı zaman termostat açılıyor. Açtığı zaman kaloriferdeki soğuk suyu çekiyor ve pompa ile sobaya veriyor. Sobadan bu sistemle peteklere veriliyor. Peteklere geldiğinde ev ısınıyor. Pompa arıza yaptığı zaman veya elektrik gittiğinde bu sistem otomatikman iki bağı tam su içeri veriyor. Bunu siz elle ayarlıyorsunuz. Soba suyu ısıtıyor ve 97 dereceye geldiğı zaman suyu řu borudan akıtıyor. Bu sayede patlama riski de ortadan kalkıyor. Bunu yapmazsak soba aynı saatli bombaya benzer. İçeride sıcak su doluğı zaman buhar patlama yapabilir.

Hollanda’da yaptıığınız diğeri bayi işinden de bahsedersiniz?

Aynı zamanda Türkiye’deki Fıratpen firmasının Hollanda temsilcisiyim. Fıratpen’in tek çeşit su borusunu burada satıyoruz. Türkiye’de bu boru pahalı olduğı için piyasada pek kullanılmıyor. Biz bu boruyu tercih ediyoruz. Çok kaliteli bir boru. Bu boruyu istediğiniz gibi eğbiliyorsunuz. 5 katlı bir boru. Ortasında alüminyum var. Üzerinde plastik sarma var. Bunu elinizle bile bükabiliyorsunuz. İsterseniz yayla daha düzgün bükme imkânınız var. Bizim ülkedeki borular çok kalın olduğı için rahatlıkla bükemiyorsunuz.



Hollanda’da iş yapmak nasıl bir duygu?

İnsan kendini güçlü hissediyor. Aynı zamanda gurbette çalışmak çok da zordur. Sen Türk’sün. Türkiye’den çıkıp geldin ve burada iş yapıyorsun. Ama dürüstseniz her yerde iş yaparsınız. Sermayenin yarısı dürüstlüktür.

Memleket özlemi çekiyor musunuz?

Tabi ki özleyorum. Ama bildiğiniz üzere Karadeniz’de çok iş imkânı yok.

Buradaki Türk iş adamlarıyla ilişkileriniz nasıl?

Açıkçası hiçbir alakam yok. Herkes kendi halinde. Yoğunluktan bir araya gelemiyoruz. Bu arada çalışan insanların zamanı çok az. İşimiz devamlı çalışmak.

Bölge insanının

inşaat sektöründeki mahareti

Hollanda'ya taşındı



Öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız? Hollanda'ya ne zaman ve hangi amaçla geldiniz?

Ben Yusuf Ustaoglu. Trabzon Araklı doğumluyum. Çocuk yaşlarımdan beri Hollanda'dayım. Burada büyüdüm ve okudum. Lisansımı İşletme Bölümü'nde tamamladım. 22 yaşında ticarete atıldım. Döşeme üzerine bir şirket kurduk. Aşağı yukarı 15 yıl işlettikten sonra bu iş yerini devrettik. 3 sene önce inşaat sektörüne atıldık. Bundan sonraki süreçte de Türkiye'ye yatırım yapmayı düşünüyoruz.

İşletmenizin faaliyet alanını biraz daha açar mısınız? Müşteri portföyünüz nasıl?

Hollanda genelinde başlangıçta dört şirketimiz vardı. İşimiz daha çok orta ve yüksek gelirli müşterilere hitap ediyordu. Hollanda ufak bir yer olduğu için daha çok orta kesimlerden, yani Amsterdam'dan Arnheim tarafına kadar olan bölgeden müşteriler geliyordu. Krizden önce 40 eleman ile çalışıyorduk. Çalıştığımız alanlarda küçülmeye gittik, ama sadece döşeme alanında değil tadilat ve inşaat alanında da faaliyet gösteriyoruz. Dediğim gibi orta ve yüksek gelirli müşterilerimiz daha fazla.

İşleriniz nasıl? Ekonomik kriz Avrupa'da olduğu gibi sizi de etkiledi mi?

Tabi ki etkiledi. Ciro ilk senelerde aşağı yukarı %25 düşüşe uğradı. Daha sonra biraz daha düşüş yaptı. Bu yüzden yeni alanlar aradık, yeni branşlara girmeye çalıştık. Kriz her zaman olumsuz sonuçlar doğurmayabilir, yeni fırsatlara da kapı açabilir. Biz de bunu inşaat sektörüne girmekle değerlendirdik.

Hollanda'da iş yapan bir Türk işadami olarak Hollanda vatandaşının size bakış açısı nasıl? Nasıl karşılıyorlar sizi?

Türkler Hollanda'da girişimci olarak bilinir. Negatif bir bakış açısı yok. En azından ben böyle hissetmedim. Şimdiye kadar problem yaşamadım.

Türkiye'de de birkaç yatırımınız olduğunu öğrendik. Bunlarda bahseder misiniz?

Döşeme imalatını yaptığımız zamanlarda Belçika, Hollanda, Almanya gibi Avrupa ülkelerine yayıldık. Türkiye'ye de bunu ithal etmeye çalıştık. 2 sene kadar orada çalışmamız oldu; ama bazı olaylardan dolayı bunu geliştiremedik. En büyük problem iki ülke arasındaki çalışma tarzının farklı olmasından kaynaklandı. Ortak bir noktada buluşamadık.

Bu durumu çok kısa açabilir misiniz?

Türkiye'deki çalışma şekli buradan biraz daha değişik. Her şey konuşma safhasında kalıyor. Ama Hollanda'da her şey kâğıda dökülerek resmi bir şekilde hallediliyor. Bir hususta anlaştığınızda ona mecbur uymak durumundasınız. Türkiye biraz daha serbest ve esnektir. O yönden büyük bir adım atamadık. Daha doğrusu bilerek geri adım attık. Çünkü esnek olunca kontrolü kaybedebilirsiniz. Bizim branşta da kontrolü kaybedersiniz çok çabuk olumsuz sonuçlarla karşılaşsınız.

Hedefleriniz arasında bölgemize gelerek yatırım yapmak var mı?

Trabzon bölgesinde inşaat alanında yatırım yapmayı düşünüyoruz. İnşallah bu hedefimizi gerçekleştirebiliriz.

Hollanda'da işinizi geliştirmek adına hedefiniz nedir?

İnşaat ve döşeme üzerindeki yeni konseptimizi, franchising ağı ile başka şubeler açarak büyütmek ve önümüzdeki birkaç sene içerisinde de daha da genişletmek.

Hollanda'da iş alanında karşılaştığınız zorluklar nelerdir?

İlk başlarda işçi alımının maddi boyutu problem olabilir. İş alanında çok çabuk yükselemeyebilirsiniz. Fazlaca yatırım gerekebilir. Başka bir zorluk yok.

Peki, Hollanda mevzuatının size sağladığı kolaylıklar nelerdir?

Burada her şey belli bir kurala tabi. Kuralına uyduğunuz sürece istediğiniz yolda ilerleyebiliyorsunuz. Türkiye'de kurallar ve mantalite farklı olduğu için zorluklarla karşılaşmanız olası. Değişik yollardan gitme yoluna itiliyorsunuz.

Ajans olarak Türkiye'den buralara gelip size ulaşmamız ve sizlerle dergimizde röportaj imkânı sunmamız konusunda görüşlerinizi alabilir miyiz? Bunun önemi nedir sizce?

Bölgenin tanınması, bilinmesi ve kurumun tanıtılması açısından son derece önemli bir yayın olduğunu düşünüyorum. Burada büyüyen tüm Türk vatandaşları Türkiye'yi tatil mekânı olarak görüyor. Sizin aracılığınızla belki Türkiye'ye güzel yatırımlar kayabilir. Her insan girişimcilik ruhuyla araştırma yapamıyor. Yardım gerekebiliyor. Türkiye bizim vatanımız; ama zihniyet değişik olduğu için ister istemez çoğu insanın gözü korkuyor. Hele de bizim nesilden insanlar bir iki adım attıktan sonra geri dönebiliyor.

Ajansın ne gibi alanlarda size yardım etmesini istersiniz?

En azından bürokrasiyi aşma konusunda yardımcı olunabilir. Oradaki kanunu siz daha iyi bilirsiniz. Yardımcı olmanız yatırımları arttırabilir.





Asaş Firmasının Batı Avrupa Sorumlusu Yusuf DEĞERMENÇİ deneyimlerini anlattı

Yusuf Bey, öncelikle hayat hikâyenizi öğrenebilir miyiz?

Akçaabatlıyım. Trabzon merkezde yaşıyoruz. Hollanda'ya ilk gelişim 1969 yılında babam ve annem ile birlikte oldu. İlkokul, ortaokul 1 ve 2.sınıfları burada bitirdikten sonra 1979 yılında Türkiye'ye tekrar dönüş yaptık. Trabzon'a döndüğüme de çok sevindim. O yılları Trabzon'da yaşamak benim açımdan büyük bir kazanç oldu. Manevi anlamda büyük bir kazanç oldu. Liseyi ve üniversiteyi Trabzon'da tamamladıktan sonra 1990 yılında Hollanda'dan gelen talep üzerine tekrar bu ülkeye geldim. Yaklaşık 25 yıldır da Hollanda'da yaşıyorum.

Hollanda'da hangi işlerde çalıştınız?

İlk önce ithalat ihracat yapan bir firmada çalıştım. Sonradan sırasıyla bankacılık, uçakçılık, sigorta sektöründe çalıştım. Bir dönem de Hollanda'da Sosyal İşler Bakanlığı'na bağlı olarak özellikle Türklere yönelik iş ve eğitim danışmanlığı yaptım. En son olarak da Türkiye'nin en büyük alüminyum şirketi olan Asaşpen firmasının Benelüks ve Batı Avrupa ülkelerinin temsilciliğini yapıyorum. Asaşpen firmasının sahipleri Trabzonlu olup Türkiye'nin teknolojik, kapasite ve üretim bakımından en büyük alüminyum şirketidir.

Hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Başta Hollanda olmak üzere Belçika, Almanya, Fransa'daki firmalarla irtibata geçerek Asaşpen firmasının tanıtımını yapıyorum.





Sektörlere

İstihdam...



Öncelikle bize kendinizi tanıtır mısınız?

Ben Ali Tetik. Hollanda'ya 1978 yılında aile birleşiminden dolayı geldim. Samsun'da doğdum. Aslen Artvin'in Arhavi İlçesi'ndenim.

İşletmeniz hakkında bizleri bilgilendirir misiniz?

Tarımcılıkla uğraşıyorum. Başlangıçta seralarda sebze yetiştiren firmalara tarım işçisi sağlayan bir firmaydık, daha sonra fabrikalara da işçi sağlamaya başladık. Temin ettiğimiz işçiler vasıflı ve vasıfsız olmak üzere iki gruba ayrılıyor. Ofisler için vasıflı işçiler temin ediyoruz. Hangi özelliklerde eleman talep ediliyorsa, onu tedarik ediyoruz. Şu anda 800'e yakın personeli değişik sektörlerde istihdam ettiriyoruz.

Daha önce hangi işle uğraştınız?

Bu işimden önce Lale Bilgisayar firmasının Hollanda bayiliğini yürüttüm. Bu süreçte Malatya Üniversitesi'nin tüm bilgisayar altyapısını biz oluşturduk. Bunun haricinde Türkiye'den ve Hollanda'dan işadamlarını bir araya getiriyoruz.

Sosyal faaliyet bağlamında neler yaptınız?

Türkiye'ye sakat arabası getirdim. Bu arabalardan bölgemize de getirip dağıttım. Sakatlar Federasyonu'ndan üye olarak da bulundum. Bu işi severek canı gönülden yapıyorum. Herhangi bir ücret almıyorum.





KFC
Damrak 67



GASSAN
FREE GUIDED TOURS

OUDEZIJDSE
KUNSTENHAL
ARREST



DOKA Dergisi Hollanda'daydı

HTTO ile DOKA'nın ortaklaşa düzenlediği ve DOKA Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Bahçekapılı ve Yazı İşleri Müdürü Ahmet Yeşilççek'in bir haftalık Hollanda ziyareti ile Hollanda'daki Doğu Karadenizli işadamlarıyla yapılan röportajların genel bir değerlendirilmesini siz değerli DOKA Dergisi okuyucularıyla paylaşmak isterim.

Hollanda-Türkiye Ticaret Odası (HTTO) olarak bundan sonraki DOKA (Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı) Dergisi sayılarında düzenli olarak, HTTO çalışmalarını, Hollanda ve Avrupa, DOKA bölgesindeki bizimle bağlantılı olan gelişmeleri sizlerle paylaşmaya devam edeceğiz.

Ali DURMUŞ / HTTO DOKA Bölge Koordinatörü

HTTO'nın Kuruluşu ve Amacı

HTTO, bir yıl kadar ön çalışmalardan sonra 19 Nisan 2013 tarihinde Hollanda'nın Amsterdam şehrinde resmi olarak kurulmuştur.

HTTO, Hollanda ile Türkiye arasında ticari bir köprü olmak, yani iş ortağı vizyonunu üstlenmiştir. Böylece Hollanda ile Türkiye arasında ticaretin geliştirilmesini teşvik etmek, desteklemek ve güvenilir ticari bağlantılar sağlamayı amaçlamaktadır.

Hizmetlerimiz kurumsal ağırlıklı olmaktadır. İş dünyasına yönelik danışmanlık, iş geliştirme ve çözüm ortağı olmak hedeflenmektedir. Bütün bu çalışmalar karşılıklı iyi niyete dayalı işbirlikleriyle geliştirilmesi söz konusudur. Kurumsal çalışmalarla birlikte, gelen başvurular değerlendirilip doğru kurumlara yönlendirmektedir.

HTTO, vizyonu, amaç ve çalışma şekli, Hollanda'daki bir çok Türk işadamları dernekleri gibi kuruluşlardan farklıdır. Hollanda'da HTTO gibi, çok geçmiş ve deneyime sahip Hollanda-Almanya, Hollanda-Fransa, Hollanda-İngiltere ve Hollanda-İsrail gibi 60'a yakın Ticaret Odaları hizmet vermektedir. HTTO ise bu kuruluşlar arasında en yeni ve Hollanda Türkiye arasındaki tek STK özelliği taşıyan bir Ticaret Odası kurumudur.

HTTO'nun, diğer ülkelerin lider Ticaret Odaların gibi etkin ve başarılı hizmetlerini yakalayabilmek için, Türkiye ile Hollanda'nın iki ülke olarak ticari ilişkilerin etkin bir şekilde geliştirilmesine, işbirliğindeki kurum ve kuruluşların, şirketleri ilgisi, ekonomik gücü ve başarısına bağlıdır. Başarının tek tarafı elde edilmesi mümkün değildir.



Türkiye'deki Kurumsal İşbirlikleri

HTTO olarak, Türkiye'de İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası (İTİSO), İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odası (İESO), Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) ile iyi niyete dayalı işbirliği protokolleri imzalanmıştır.

Ayrıca diğer bölgelerdeki Ticaret ve Sanayi Odaları, Kalkınma Ajansları ile iletişim ve işbirlikleri geliştirmek için çalışmalar sürdürülmektedir.

DOKA dergisinin 25.sayısında Hollanda'da faaliyet sürdüren Doğu Karadenizli işadamları ile yapılan röportajdan bahsetmek istiyorum. Diğer bölgelerle ilgili gelişmeler oldukça, web sayfamız ve medya üzerinden paylaşmayı sürdüreceğiz.

Hollanda'daki DOKA Bölgesi İşadamlarımız

Hollanda'da DOKA bölgesine mensup işadami sayısı çok değildir. Kısa bir süre içinde yaklaşık 30'a yakın işadami belirlemeye çalıştık. Elbette ulaşamadığımız işadamlarımız vardır. Zaman içerisinde onlara da ulaşmaya, çalışmalarla ilgili bütün gelişmelerden haberdar etmeye devam edeceğiz.

Belirleyebildiğimiz işadamlarımızı DOKA dergisi yetkilileriyle birlikte Hollanda'daki işyerlerinde ziyaret ederek söyleşilerin yapılmasını sağladık. Çok yoğun günlük programlarımızla birlikte söyleşilerimizi bir hafta içinde tamamlamayı başardık.

Bu söyleşilerin gerçekleştirilmesinde DOKA Merkez Yönetimi'ne, DOKA dergisi yetkililerine, Hollanda'daki DOKA bölgesinden söyleşilere katılan işadamlarımıza, HTTO merkez yönetimi ve emeği geçen tüm herkese teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Hollanda'da Türkiye'de DOKA bölgesinden gelen bir çok işadami uzun yıllardan beri iş hayatlarında başarılı hizmetlerine devam etmektedirler. Bir çok işadami ile de bu söyleşilerde tanışma imkanı bulduk ve sizlerle de paylaşmaktayız. İşadamlarımızın hepsinin farklı başarı öyküleri var ve merakla okuyacağınızı umuyoruz. HTTO olarak bu işadamlarımızı sizlere tanıtıyor ve bundan sonraki iş ilişkileri için belki de yeni adımların atılması, yeni ortaklıkların oluşması hepimizi sevindirecektir.

Biz de HTTO olarak bu başarıda bir katkımız olmuşsa, yeni çalışmalarımız için de daha etkin çalışmamıza sebep olacaktır. Biz HTTO olarak, bu işadamlarımızla, Türkiye'de işbirliğindeki kurum ve kuruluşlarla her zaman gerekli iletişim ve işbirliği içinde olmayı sürdüreceğiz.

Bu çalışmamız, DOKA bölgesi için güzel bir girişim ve alt-yapı modeli olmuştur. Ancak önemli olan bundan sonra nelelerin yapılabileceğidir. Çünkü, bundan sonrası için bir çok soru var bekleyen, örneğin:

- Bölgemiz için neler yapılabilir?
- DOKA Hollanda'ya yönelik ihracat ve ithalat anlamında neler yapılabilir?
- Hollanda ve Avrupa'ya açılmak isteyen firmalar olacak mı?
- Hollanda'daki işadamları kendi bölgesine ne gibi yatırımlar yapabilir?
- Devlet teşviki nedir?
- DOKA, Ticaret Odaları nasıl yardımcı olabilecekler?
- HTTO rolü ne olacaktır?

Biz de bu soruları DOKA ve bölge Ticaret Odalarına, Belediye ve Valiliklere yöneltiyor ve mevcut işbirliği protokolü kapsamında görüşerek, imkanları ortaya koymak ve planlamalar yapmak istiyoruz.



Hollanda'da Çalıştay ve Görüşmeler

- Türkiye'den gelecek bir heyet: (Vali, Belediye Başkanı, DOKA ve Ticaret Odası uzmanları) Mevcut işadamları ve bölgeye ilgi duyan yeni yatırımcılar için Hollanda'da bir Çalıştay düzenlemek.
- Gerekirse Hollanda'daki bazı iş alanlarını incelemek ve pazar araştırması yapmak.
- Aynı program dahilinde Hollanda'daki yetkili kurumlarla ve işadamlarıyla ikili iş görüşmeleri yapmak.

Türkiye'de DOKA Bölgesinde Çalıştay ve Görüşmeler

Aynı çalışma bu sefer Hollanda'dan bir heyetin DOKA bölgesini ziyaret etmesi, incelemelerde bulunması, ticari yatırımlar konusunda bilgi almaları gibi bir program dahilinde yapmak mümkündür.

Hollanda'daki DOKA Bölgesindeki İşadamlarımızın Yatırımları Hangi Ülkelerdedir?

DOKA bölgesi işadamlarımızın söyleşilerinde de okuyacağınız gibi, farklı branşlarda ve farklı yerlerde hizmet sunmaktalar. Sadece Hollanda'da, Hollanda ve Avrupa ülkelerinde, Hollanda ve Türkiye'de en son olarak da Hollanda-Avrupa ve Türkiye'de hizmet sunanlar bulunmaktadır.

HTTO olarak bu iki yönlü çalışma ile hem Hollanda'da, hem de Türkiye'de DOKA bölgesinde, bölgenin ekonomik gelişmesine yönelik çalışmalar yapmak, iş ve iş ortaklıkları geliştirmek, yeni girişimcileri teşvik etmek, destek olmak, ileriye yönelik çalışmalarla ilgili fikirlerin paylaşarak yeni ekonomik kazanımların ortaya çıkmasına yol açacağını düşünüyoruz.

Türkiye'de İş Yapmak: Bürokrasi ve Altyapı

Hollanda'daki DOKA bölgesi işadamlarının bazıları Türkiye'de iş yapmak için girişimlerde bulunmuştur. Bunlardan bazıları hiç başlayamamış ya da başlamış bırakmış, bazıları bürokrasiye takılmış, bazıları arzu ettiği iş anlayışında işlerini devam ettirememişlerdir.

Bu tür konularda yönetimlerin, yurtdışından Türkiye'de ya da bölgemizde iş yapabilmelerini kolaylaştıracak imkanların, teşviklerin, altyapı ve lojistik desteklerinin verilmesi çok önemlidir. O nedenle bu konuların ticaret odaları, kalkınma ajansları ve yerel ve merkez yönetimlerden yardımcı olmaları beklenmektedir. Biz HTTO olarak bu konuları ilgili kurumlarla görüşmeye hazırız.

Avrupa'da Yaşayan Bölge İşadamları/İnsanları

Ayrıca, Avrupa'da yaşayan bölge işadamları olsun bölge insanları olsun kendi bölgesini hiç unutmuyor ve bölgenin kalkınması anlamında eğer yeterli destek ve ilgi gördüklerinde memnuniyetle bölgeye yatırım yapmaya hazır olduklarını biliyoruz. Çünkü bölgenin işadamları ve bölge insanlarının halen mevcut aile bağları var, evleri ve yurtları var, kendi bölgelerini fırsat oldukça ziyaret ediyorlar. Hatta bölgede işi ya da iş ortaklığı olanlar daha sıkça bölgeyi ziyaret etmektedirler.

Yani, Avrupa'daki bölge işadamları ve bölge insanları hem bölgesine daha sadık, hem bölgesinin kalkınması isteyen ve şartlara bağlı olarak ilk önce bölgesine yatırım yapmak isteyenlerin sayısı çoktur; sadece Hollanda'da değil, Almanya, Belçika, Fransa ve diğer Avrupa ülkelerinde de durum farklı değildir.

Avrupa ülkelerinde yaşayan DOKA bölgesi işadamlarını koordine etmek, bölge için birlikte konuşmak, devlet destekli projelerde bölgeye yatırım yapmalarını istemek, altyapı ve bürokrasi anlamında yardımcı olmak çok önemli olacaktır. Eğer bölgemiz işadamlarına, insanlarına sahip çıkılır, devlet desteği ve garantisi olursa, bölgemize çok sayıda girişimin olacağı ve bölgenin kalkınmasına çok önemli katkılarının sağlanacağına inanıyoruz. Bu konuda HTTO olarak Türkiye'den gelecek heyetlerimize yardımcı olmaya hazırız. Yeter ki Türkiye'den konuya yönelik yeterli ilgi olsun.





Hollandalı Girişimciler/İşadamları

Aynı zamanda Hollanda'daki bölge işadamlarının yanı sıra, Hollandalı girişimçileri de bölgeye nasıl çekebiliriz sorusuna cevap aranması gerekmektedir. Bu konuda öncelikle bölgeyi tanıtmak, ne tür yatırım imkanlarının olduğunu anlatmak gerekiyor. Bunun için de bölgemizdeki DOKA, Ticaret Odaları, Belediye ve Valiliklere önemli görevler düşmektedir. İyi bir koordinasyon ile bu çalışmalara başlamak mümkündür. Tabii ki ilk önce bölgemizdeki bu kurumların konuya bakışları, ilgileri, işbirliği yapmak istemelerini bilmek gerekiyor. Yoksa sadece HTTO kendi başına girişimde bulunması yeterli olmaz.

Hollanda'nın DOKA Bölgesi İçin Önemi

Hollanda DOKA bölgesi için ne gibi yatırımlar yapabilir ya da DOKA Hollanda'dan bölge için nasıl yararlanabilir?

Burada Hollanda'yı çok kısa olarak anlatmak mümkün değildir. Ancak Hollanda ile ilgili HTTO'nın dökümanlar vardır. HTTO ile Trakya Kalkınma Ajansı'nın ortaklaşa hazırladığı ve Kalkınma Ajanslarına yönelik uzun vadeli sürdürülebilir projelerin belirlenmesi başlıklı Hollanda ve Hollanda işadamlarını anlatmaktadır.

Hollanda, Avrupa'nın ortasında, her türlü ulaşım kolaylığı olan, ünlü Amsterdam-Schiphol Hava Limanı, Avrupa'nın en büyük Rotterdam Limanı ile birlikte, ticaret anlamında Avrupa'nın dağıtım merkezi konumunda bir ülkedir. Hollanda'nın farklı sektörlerde çok sayıdaki dünya çapındaki markaları vardır. İnsan kaynakları ve yönetim alanında Avrupa'nın en çok ofisler ülkesi özelliğini taşır. 17 milyon nüfusuyla dünyanın her yerinde yerini almış, ticaret anlamında oldukça eskiye dayanan ve dış ticarete çok önem veren ülkelerin başında yerini almaktadır.



Ekonomisinde dış ticaretin yeri oldukça yüksek olan Hollanda, son küresel krizden dolayı çok sayıda boş ve ucuz kiralık depoları yeni müşterilerini beklemektedir. Türkiye'den Hollanda'ya ihracat düşünen, ürünlerini Hollanda üzerinden Avrupa'ya pazarlamak isteyenler için bir çok yönden avantajları kendisinde barındıran bir ülke konumundadır Hollanda.

HTTO olarak hem kendi markalarını tanıtmak ve geliştirmek, hem de Avrupa'daki markaları satın almak ya da ortaklıklar kurmak anlamında kurumlara, girişimcilere destek olmak, onların yıl boyunca sabit fuar, pazarlama ve tanıtım ofislerine kavuşması ile ürünlerini direkt Hollanda'dan tanıtmak ve pazarlama imkanları oluşturmaları konusunda yardımcı olabiliriz.

Hollanda sanayi ürünlerinin yanında hayvancılık ve tarım sektöründe de Avrupa'da yıllardır en öncü ülkeleri arasında, belki de en başta gelen ülkesidir. Sanayi ürünlerinin yanında, hizmet sektörü, tarım ve hayvancılık alanındaki son teknoloji ve inovatif yapılanma konusunda Hollanda ile iş ortaklıkları Türkiyemiz için de oldukça önem arz etmektedir.

Sonuç olarak;

Biz HTTO olarak, Hollanda ile Türkiye ticari ilişkilerine önem veriyoruz. Spesifik olarak da DOKA bölgemizdeki ilgili kurumlarla imzaladığımız işbirliği protokolü kapsamında, somut adımların atılmasını bekliyoruz.

Eğer HTTO'nın DOKA Dergisi ve devamında düşünülen planlar, yeterli ilgi görür ve başarılı olursa, HTTO olarak bölge insanının yoğun yaşadığı Avrupa ülkelerinde de, o bölgedeki kurumlarla işbirliği yaparak DOKA bölgesi işadamlarımızla Hollanda'daki çalışma modelini uygulayabiliriz. Bu çalışma bizim Avrupa planlarımızda mevcut olup, Türkiye ile işbirliği ilişkilerimize bağlıdır. Sonuçta bütün çalışmalar ağırlıklı olarak bölgeye yapılacak ve bölge insanı yararlanacaktır. O nedenle bölgemizdeki kurum ve yönetimlere çok iş düşmektedir. Biz, HTTO olarak bölge kurumlarının Avrupa kapısı olarak her tür işbirliğine hazırız.



Ali DURMUŞ / HTTO DOKA Bölge Koordinatörü

1959 yılında Trabzon'un Akçaabat ilçesinde doğdu. İlk, orta ve lise eğitiminden sonra 1979 yılında Hollanda'ya geldi ve halen Hollanda'da yaşamaktadır.

Eğitimi

Hollanda'da Rotterdam, Utrecht ve Tilburg şehirlerinde 12 yılı kapsayan Türkçe ve Hollandaca öğretmenlikleri, eğitim kurumları üst yöneticiliği ve en son olarak da Tilburg Üniversitesi Eğitim Fakültesi'nde Dil ve Kültürbilim Master öğrenimi görmüş, bir çok ek kurs, seminer ve workshop programları izlemiştir.

İş hayatı

2013 yılından beri ELFI/Randstad Kaza Uzmanı/Avukatı kurumunda çalışmaktadır. 2014'ten beri de HTTO'da yönetici ve DOKA Bölge Koordinatörü olarak görevini sürdürmektedir.

Öğretmenlik

Toplam 15 farklı eğitim kurumlarında 25 yılı aşkın Türkçe Dil ve Kültür dersleri, Hollandaca dil dersleri, işletme dersleri, Hollandalılar için Türkçe dersleri ve bir çok yöneticilik dersleri vermiştir.

Yayınevi ve Tercümanlık

6 yıl Türkçe ve Hollandaca kitap ve sözlük yayımlayan yayınevi hizmetleri yanında 25 yılı aşkın bir süredir yeminli tercüman hizmetlerinde bulunmuştur.

Üç Başarılı Proje

3 yıl kadar dergi ve web sitesi genel yayın yönetmenliği,

Hollanda Türkçe Eğitim Vakfı'nda Genel Müdürlük ve Ede Türkçe Eğitim Vakfı'nda 10 yıl müdürlük görevi,

1999 Marmara Depremi sonrasında Hollanda'da üç şehirdeki vakıfları birleştirip Genel/Proje Başkanı olarak yapılan çok sayıdaki aktivite sonucu elde edilen gelirle, Sakarya Hendek'te 16 sınıflık ilköğretim okulu yaptırıp Milli Eğitim'e kazandırması.







JICA Projesi Kapsamında Ekoturizm Çalışmaları Devam Ediyor



Ajansımızın 2012 yılında Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ile imzalamış olduğu işbirliği protokolü gerek DOKA'nın kurumsal kapasitesinin geliştirilmesi adına gerekse yerel kalkınmanın gerçekleştirilmesi adına ajansımıza ve bölgemize çok önemli kazanımlar sağladı. Protokol kapsamında gerçekleştirilen eylem planı doğrultusunda alt bileşenler belirlenerek, Japonya'da alınan eğitimler ve inceleme ziyaretleri sonucunda edinilen tecrübeler hem ajans içinde hem de bölge genelinde uygulanmaya başlandı.

Eylem Planının alt bileşenlerinden olan ekoturizm, bölgemizde yerel kalkınma için çok önemli bir kaldıraç görevi üstlenmektedir. El değmemiş doğası, farklı kültürleri, gelenekleri ve sıcakkanlı insanları ile Doğu Karadeniz Türkiye'de ekoturizm için ideal bir bölgedir. Hakkıyla yapıldığı takdirde ekoturizm, hem yöre insanının ilgili faaliyetlerden gelir elde etmesini ve böylelikle kırsal kalkınmayı hem de bölgenin sürdürülebilirliğini sağlamaktadır.

Uluslararası Doğa Koruma Birliği'nin tanımına göre ekoturizm, doğayı ve kültürel kaynakları anlayarak korumayı destekleyen, düşük ziyaretçi etkisi olan ve yerel halka sosyo-ekonomik fayda sağlayan, bozulmamış doğal alanlara çevresel açıdan sorumlu seyahat ve ziyaretir (Kurdoğlu, 2001, s: 4). Uluslararası Ekoturizm Topluluğu (The International Ecotourism Society) ise ekoturizmi ; "çevreyi koruyan ve yerel halkın refahını gözetken, doğal alanlara karşı duyarlı se-

yahat" olarak tanımlamıştır. Ekoturizm, genellikle küçük gruplar halinde, ailelerin işlettiği küçük tesislerde, geleneksel mimarinin ve yerel kaynakların kullanımını hedef almaktadır. Ekoturizm amacına uygun gerçekleştirildiği takdirde, hassas ekosistemlerin korunması ve bu bölgelerin içerisinde ve çevresinde yaşayan nüfusun sosyo-ekonomik gelişmesi için kaynak yaratabilen bir araçtır. Önemli ekoturizm potansiyeli olan dağlık ve ormanlık bölgelerdeki köylerde yaşayan halkın yoksulluğu göz önüne alındığında , ekoturizmin sosyal sınıflar arasındaki dengesizliği azaltabilecek bir etken olduğu anlaşılabılır (Altıparmak, 2002, s: 276).

Japonya, yüzölçümü Türkiye'nin yarısı ve nüfusu da neredeyse iki katı büyüklüğünde bir ülke olmasına rağmen ekonomik açıdan dünyanın 3. büyük ülkesidir. Yerel kaynakları son derece kısıtlı bir ülkenin nasıl bu kadar gelişebildiği elbette insanlarda merak uyandırmakta, ülkenin yaptığı ve yapmakta olduğu çalışmalar ve tecrübe paylaşımları da son derece önem kazanmaktadır. Bu ve buna benzer nedenlerle Japonya'daki JICA gibi kurum ve kuruluşlar ile yapılacak işbirlikleri ve yürütülecek çalışmalar değerlidir. Japonya'nın özellikle coğrafi koşullar açısından Doğu Karadeniz Bölgesi ile benzer özellikler taşıması ve bölgemizdeki çeşitli kurum ve kuruluşların JICA ile 90'ların sonundan itibaren yürütmekte oldukları projeler de JICA ile işbirliğinin önemini ortaya koymaktadır.

Ajansımızın bu doğrultuda JICA ile yapmış olduğu işbirliği bölgemizde ekoturizm çalışmalarını hızlandırdı ve eylem planı kapsamında belirlenen pilot bölge Camili'de 2013 yılından itibaren Japon uzmanlar eşliğinde birtakım saha araştırmaları gerçekleştirilmeye başlandı.

Camili Bölgesi (Macahel Vadisi) Hakkında Özet Bilgi

Camili Bölgesi, Artvin'in Borçka ilçesi sınırlarında yer almakta olup ilçeye 45 km uzaklıktadır. Resmi olarak Camili olarak adlandırılan bölge, halkın Gürcü asıllı olması dolayısıyla gürcüce Macahel olarak da telaffuz edilmektedir. Bölge, Camili, Düzenli, Efeler, Kayalar, Maral ve Uğur olarak adlandırılan 6 köyden oluşmaktadır. Merkez köyü Camili olup bölgenin geneli bu isimle anılmaktadır. Camili

Köyü'nde sağlık ocağı, yatılı bölge ortaokulu ve köyün Gürcistan'a sınır olması dolayısıyla Camili Sınır Karakolu bulunmaktadır.

Yörede başlıca geçim kaynakları, tarım (özellikle fındık üretimi), hayvancılık (özellikle arıcılık) ve ekoturizmdir. Bölge bir tarafı Karçal Dağları ile kaplı, bir tarafı Gürcistan Sınırı ile çevrelenmiş olup yörede ulaşım Borçka üzerinden gerçekleştirilmektedir. Ulaşım, yöre halkı için önemli bir sorun olup bölge Macahel Geçidi olarak adlandırılan tepedeki yoğun kar yağışı ve çığ tehlikesinden dolayı yılda yaklaşık 6 ay ulaşımına kapalıdır. Ancak son birkaç yıldır bu sorun kısmen de olsa giderilmiştir.

Ulaşım zorluğu ve bu nedenle orman tahribatının asgari düzeyde oluşu, bölgenin sınır bölgesi olması gibi nedenlerden dolayı yörede birçok canlı türü sağlığını koruyarak varlığını devam ettirmiştir. Nitekim dünyadaki en verimli 3 arı ırkından biri olan Kafkas Arısının bozulmamış ırkının yörede olduğunun tespiti ile yöre gen merkezi kabul edilmiş ve yörede ana arı üretim faaliyetleri ve arıcılık yöre halkı ve özellikle gençler için önemli bir gelir kapısı olmuştur. Bölgede her yıl düzenlenen "Saf Kafkas Arı ve Bal Festivali" de hem yöredeki arıcılığın hem de yörenin ulusal ve uluslararası düzeyde tanıtımına katkıda bulunmaktadır.

Bölge "Biyosfer Rezerv Alanı" ilan edildikten sonra 2010 yılında havzadaki organik bal ve kâfkas ana arı ürünlerine sertifika ve patent alınmış, daha sonra ise "Camili Biyosfer Rezervi" ismi ve logosu TPE tarafından Orman ve Su İşleri Bakanlığı adına onaylanmıştır. Yöre halkı yörede üreteceği tüm ürünler için isim ve logo kullanımını ücretsiz olarak sözleşme ile gerçekleştirebilmektedir.

Camili Biyosfer Rezervi, rakım farkına (350 m-3500 m) dayalı olarak ortaya çıkmış olan çok değişik tür ve ekosistemleri içerir. Bölgede 23'ü endemik 990 farklı bitki türü yayılış gösteriyor. Doğal yaşlı ormanlar ve ılıman kuşak yağmur ormanları, alpin ve subalpin

ekosistemler ve sucul toplulukları içeren ekosistem ve bitki özellikleri bulunan Camili yaban hayatı yönünden de zengindir. Boz ayı, çengel boynuzlu dağ keçisi, dağ horozu, Kafkas engereği, Kafkas semenderi, Saf Kafkas arısı, kırmızı benekli alabalık ve göçmen yırtıcı kuşlar Camili'nin eşsiz doğal çeşitliliğinin göstergeleridir. (Lise, 2014) Türkiye'nin ilk ve tek biyosfer rezerv alanı ünvanına sahip olmasından dolayı bu özellikli ve ayrıcalıklı yörede birçok kurum ve kuruluş tarafından birtakım proje, çalışma ve bilimsel araştırmalar yürütülmektedir. Aynı zamanda 2000'lerin ortalarından itibaren yörede ekoturizm yapılmakta, turist sayısı her geçen yıl bir önceki yıla kıyasla ciddi bir artış göstermektedir. Resmi olmayan rakamlara göre 2014 yılında yaklaşık 26.000 turist yöreyi ziyaret etmiştir. Bu özellikler JICA Eylem Planı kapsamında belirlenen ekoturizm alt bileşeni için Camili'nin pilot bölge olarak seçilmesinde etken olmuştur.



Camili Havzası'nın Keşfi ve Havzanın Biyosfer Rezerv Alanı İlan Edilmesi

Bölgenin doğa koruma açısından önemi 1990'lı yıllarla birlikte dikkat çekici bir şekilde ortaya çıkmaya başladı. Doğal Hayatı Koruma Derneği'nin, 1993-1996 yılları arasında yürüttüğü, "Doğu Karadeniz'in Doğal Yaşlı Ormanları" projesinin çalışma alanı içinde yer alan Karçal Dağları, daha sonra Türkiye'nin önemli bitki alanı ve önemli doğa alanlarından biri olarak belirlendi.

Yörede TEMA Vakfı tarafından "Camili Beldesi Sürdürülebilir Kalkınma Projesi" uygulandı ve 1998 yılından itibaren 2008 yılına kadar Macahel Arıcılık A.Ş. ile birlikte Saf Kafkas Arısı üretilmeye ve pazarlanmaya başlandı.

Camili Havzası'nda bulunan Efeler ve Gorgit bölgelerinin doğal yaşlı ormanları, 2873 sayılı Milli Parklar Kanunu uyarınca 1998 yılında Tabiatı Koruma Alanı ilan edilerek yasal olarak da koruma altına alındı.

Camili Havzası aynı zamanda, Birleşmiş Milletler Küresel Çevre Fonu (GEF) desteği ile Dünya Bankası ve mülga Çevre ve Orman Bakanlığı işbirliğinde 2000-2008 yılları arasında yürütülen Biyolojik Çeşitlilik ve Doğal Kaynak Yönetimi Projesi'nin Türkiye'deki dört pilot uygulama alanından biri oldu. Kısaca "GEF Projesi" olarak da bilinen ve politikadan planlamaya, uygulamadan izlemeye çok sayıda bileşeni içeren "Biyolojik Çeşitlilik ve Doğal Kaynak Yönetimi Projesi" yerel ve ulusal düzeyde olmak üzere iki farklı seviyede uygulandı. Proje kapsamında 2003 yılında alanda katılımcı bir Yönetim Planı hazırlanmaya başlandı. Yönetim planı, ilgi grupları ve havzada yaşayan köylülerle her aşamasında paylaşıldı. Kadınları proje çalışmalarına dahil etmek için onlarla da ayrı toplantılar yapıldı. Her köyde ve ayrıca bazı köylerin de çeşitli mahallelerinde yönetim planı koruma hedefleri, vizyonu ve bölgeleme haritasıyla ilgili bilgilendirme çalışmaları yapıldı. Aynı bilgilendirme toplantılarında yörede yaşayanların görüş, öneri ve katkıları alındı. Yönetişim ilkesinin uygulanmasıyla planadaki koruma hedeflerine denk düşen arıcılık, ekoturizm ve tarım ve hayvancılık komiteleri kuruldu. Bu komitelere bütün köylerden temsilciler seçildi. Böylelikle yönetim planının katılımcı bir şekilde uygulanması hedeflendi. 2007 yılında ise "Camili Biyosfer Rezervi Yönetim Planı" taslağı hazırlandı.

Sahip olduğu biyolojik çeşitliliğin ve doğal kaynakların sürdürülebilir kullanımı ve katılımcı yönetimini gerçekleştirmek amacıyla proje kapsamında bilimsel araştırmalar ve yöre halkına yönelik bir dizi faaliyetler gerçekleştirildi. Camili Havzası halkı ve yöredeki sivil toplum kuruluşlarının ağırlıklı olarak arıcılık ve bal üretimi ile ekoturizm (pansiyonculuk, rehberlik) konulu projeleri desteklenerek doğa ile uyumlu ekonomik faaliyetlerin hayata geçirilmesi sağlandı. GEF Projesi'nin küçük hibe programının teknik ve finansal desteği sayesinde havzadaki aile pansiyonlarının kalitesi ve sayısı giderek arttı. Aile pansiyonları yöresel mimari donanımlı geleneksel ahşap yapılı evlerden oluşuyor. Evler yöresel mimariyi korumak amacıyla küçük değişiklikler ve onarımlar yapılarak aile pansiyonları haline dönüştürüldü. (UNESCO Türkiye Milli Komisyonu, 2014, s. 15-17)

Özetleyecek olursak Camili Biyosfer Rezervi, Uluslararası Çevre Koruma Örgütü, Dünya Bankası ve Küresel Çevre Fonu tarafından belirlenen biyolojik açıdan zengin ve tehdit altında olan dünyadaki 25 karasal ekolojik bölgeden birinde yer alması, farklı ekosistemlere sahip olması, zengin flora ve fauna çeşitliliği, önemli kuş göç yolu üzerinde bulunması, kültürel ve tarihi zenginlikleri ve sürdürülebilir kalkınma faaliyetleri ile doğa korumanın uyum içinde geliştiği bir bölge olması sebebiyle mülga Çevre ve Orman Bakanlığı ve UNESCO Türkiye Milli Komisyonu işbirliğinde gerçekleştirilen çalışmalar sonucunda 29 Haziran 2005 tarihinde 25,258 hektar büyüklüğündeki alanı ile UNESCO tarafından Biyosfer Rezervi olarak ilan edilerek Dünya Biyosfer Rezervleri Ağı'na dahil edilmiş ve Türkiye'nin ilk biyosfer rezervi olarak kendisinden sonra gelecekler için ilham kaynağı olmuştur.





Biyosfer Rezervlerinin Tanımı ve İşlevi

Biyosfer rezervleri biyolojik çeşitliliğin korunması, ekonomik kalkınma ve kültürel değerlerin devamlılığı arasındaki çatışmaların sürdürülebilir bir şekilde çözülmesine dönük temel bir yaklaşımdır (UNESCO-MaB 2003:3). Uluslararası önem taşıyan kara ve su ekosistemlerine sahip alanlar, Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Kurumu (UNESCO), İnsan ve Biyosfer Programı kapsamında BİYOSFER REZERVİ olarak ilan edilir. Bu alanların temel amacı doğal kaynakların korunmasına yönelik sistemler ve modeller geliştirmek ve biyosfer rezervlerin içinde veya çevresinde yaşayan halk için sosyo-ekonomik alternatifler ve fırsatlar yaratmaktır. (Lise, 2014) Bu bağlamda, Biyosfer Rezervlerinin üç temel işlevi vardır:

- **Koruma:** genetik çeşitliliğin, türlerin, ekosistemlerin ve peyzajların korunmasına katkıda bulunmak,
- **Kalkınma:** ekolojik açıdan uygun ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimi desteklemek,
- **Lojistik:** yerel, ulusal ve küresel ölçekte doğa koruma ve kalkınma çabalarına dönük bilimsel araştırma, izleme, eğitim ve bilgi değişimini desteklemek. (BATISSE 1997:12)

Biyosfer rezervleri her ülkenin iç hukukuna göre belirlenmekte ve yönetilmektedir. Bazı ülkeler biyosfer rezervleri için özel yasalar çıkarmakta, bazıları ise doğa koruma ile ilgili mevcut yasalarından yararlanmaktadır. Ayrıca yasal açıdan koruma altında olan yerlerin biyosfer rezervi olarak belirlenmesi tercih edilen bir yöntemdir.

Bir biyosfer rezervi üç bölümden meydana gelmektedir; mutlak koruma zonu (corearea), tampon zon (bufferzone) ve geçiş zonu/gelişme zonu (transitionarea)'dur. Bunlardan yalnızca mutlak koruma zonunun yasal olarak koruma altına alınması gerekmektedir. Dünyadaki birçok biyosfer rezervi diğer yasalarla koruma altına alınmış alanları (Milli Park, Dünya Miras Alanları, Ramsar Alanları gibi) kapsamaktadır.

Biyosfer rezervlerinde mülkiyet yapısı çeşitlilik arz etmektedir. Mutlak koruma zonu ve tampon zon çoğunlukla kamu, özel veya vakıf mülkiyetindedir; gelişme zonunda ise mülkiyet genelde özel ya da tüzel kişiliğe aittir.

Biyosfer rezervleri çeşitli özellikler bakımından korunan alanlardan farklılık göstermektedir.

Korunan alanlarla biyosfer rezervlerini genel olarak karşılaştırılacak olursak;

- Korunan alanlar tek bir amaç için belirlenirken, biyosfer rezervleri çok amaçlıdır. Örneğin korunan alanlarda temel amaç doğanın korunması iken, biyosfer rezervlerinde doğa korumaya ek olarak kalkınma ve lojistik destek de söz konusudur.
- Korunan alanlar yetki ve sınırları kesin olarak belirlenmiş yöneticiler aracılığıyla yönetilirken, biyosfer rezervleri tarafların katılımı ve koordinasyonu ile yönetilmektedir.
- Korunan alanlarda genelde basit bir zonlama yapısı söz konusuysa, biyosfer rezervlerinde kompleks bir zonlama yapısı uygulanır. Hatta biyosfer rezervlerinin geçiş zonu çoğunlukla kesin bir sınır içermez.
- Korunan alanlar genelde tek bir kategori altında yönetilirken (örneğin milli park), biyosfer rezervleri birçok farklı kategoriye içerisinde barındırmaktadır (BIORET 2001:27).

★ **Biyolojik çeşitliliği korumak:** İnsanın toprak ve su kaynaklarına olan baskısı, gen, bitki, hayvan, ekosistem ve peyzaj çeşitliliğinin hızla azalmasına neden olmaktadır. Bu tehdit potansiyel gıda kaynakları, ilaç ve endüstriyel hammadde temininin zorlaşmasına ve kitleleşmesine yol açmaktadır. Biyosfer rezervleri araştırma, eğitim ve rekreasyonel faaliyetler açısından yeri başka bir şeyle doldurulamayacak derecede önemli alanlardır. Biyosfer rezervlerinin mutlak koruma zonu ve tampon zonları biyolojik çeşitlilik hakkındaki bilgileri artırmayı ve dünyanın en önemli biyo-coğrafik bölgelerinin sahip olduğu biyolojik çeşitliliğin korunmasını sağlayan yerlerdir.

★ **Bozulmamış ekosistemlerin devamlılığını sağlamak:** Biyosfer rezervleri erozyon kontrolü, toprak verimliliği, akarsu rejiminin düzenlenmesi, yeraltı su kaynaklarının devamlılığı, azot döngüsü ve hava ve su kirliliğinin önlenmesine dönük temel yaşam destek sistemlerinin devamlılığını sağlamaya yönelik örnekleri içermektedir.

Biyosfer Rezervlerine Neden İhtiyaç Vardır?

M. Alpestris Subsp. Alpestris

Camili Biyosfer Rezerv Alanı'nda, 110 familya ve 432 cinse ait 990 adet vasikular bitkitaksonu doğal yayılışa sahiptir. Bu bitkilerin 23 adet endemik olup, endemizm oranı %24'tür

Camili havzası ise yaklaşık 1000 civarında bitki türüne ev sahipliği yapmaktadır.

Paeonia Mascula

Lilium ponticum

Borçka ilçesi sınırları içerisinde kalan Camili Biyosfer Rezervinin %72'si ormanlık-çalılık olan bir havzadır.

Artvin ili 350'si nadir (199 endemik) olmak üzere yaklaşık 1864 bitki türü ile Antalya ve İstanbul'dan sonra ülkemizin en zengin üçüncü ilidir.

Aquilegia Olympica

★ **Doğal sistemler ve bu sistemlerin zamana bağlı değişimlerini öğrenmek:** Mutlak koruma zonunda doğal niteliği bozulmamış alanların incelenmesi ve insan etkile-riyle değişmiş alanlar (tampon ve gelişme zonları) ile kar-şılaştırılmasına dönük bilimsel araştırmaların yapılması önemlidir. Çünkü bu tür bilimsel çalışmalar uzun bir dö-nem sürdürüldüğünde söz konusu doğal ortamlardaki de-ğişimlerin tip ve boyutları hakkında fikir sahibi olunmak-tadır. Araştırma sonuçlarının bölgesel ve küresel ölçekte karşılaştırılmalarından da küresel ölçekte değişimlere ilişkin değerler ortaya konulabilmektedir.

★ **Geleneksel arazi kullanım biçimleri hakkın-da bilgi sahibi olmak:** Dünyanın birçok yerinde yüzyıllar-dır devam eden ancak doğaya herhangi bir yapısal zarar vermeyen geleneksel arazi kullanımları vardır. Bu kulla-nımlar sonucu elde edilen birikimleri güncel arazi kulla-nımlarına taşıyarak yerel halkın geleneklerini destekle-yen kültürel yapı ve çevre koşullarına uygun tekniklerden yararlanılmaktadır.

★ **Doğal kaynakların yönetiminde sürdürülebi-lir yöntemlerin kullanımına dönük bilgileri paylaşmak:** Biyosfer rezervlerinin en önemli amaçlarından birisi de çev-reye olumsuz etkileri olmayan, insanın yaşam kalitesini artırmaya dönük arazi kullanımları konulu bilimsel çalış-maları desteklemektir. Bu çalışmalardan elde edilen de-

neyimler, biyosfer rezervlerinin tampon ve gelişme zonla-rı için oldukça yararlı olacaktır. Buradaki uygulamalardan elde edilen deneyimlerden ise ulusal ve uluslararası düzey-de resmi kurumlar, yerli ve yabancı bilim adamları ile yerel halk temsilcileri yararlanabilmektedir.

★ **Doğal kaynakların yönetimindeki sorunların çözümünde işbirliği yapmak:** Kurumların sektörel yapı-sı çevre ve kalkınma arasındaki sorunların çözümünde en önemli engellerden birisidir. Biyosfer rezervleri farklı taraf-lar arasındaki sorunların çözümünü destekleyen bir yapı-dır. Taraflar, biyosfer rezervi yaklaşımıyla geliştirilen belli bir planlama ve yönetim mekanizması içerisinde ortak ça-lışması gereken resmi kurumlar, mülk sahipleri, doğa koru-ma kurumları, bilim adamları, çiftçiler, balıkçılar, özel yatırımcılar, vb.dir.

JICA Projesi Kapsamında Ajansımız Tarafından Bölge'de ve Bölgeye Yönelik Yapılan Çalışmalar

Proje kapsamında 2013 yılından itibaren **Camili Bölgesi'**nde ve bölgeye yönelik birtakım çalışmalar yürü-tülmektedir. Bunlardan **en önemlileri** aşağıdaki şekilde sıralanabilir:



- Maral Köyü Kırsal Kalkınma Saha Araştırması (02-04/09/2013)
- Camili Bölgesi'nde Eko-turizm, Yerel Üretim-Yerel Tüketim ve Atık Yönetimi Hakkında gerçekleştirilen saha araştırması (11-12/09/2014)
- 20.03.2015 tarihli İstanbul'da yöre halkına yönelik yapılan bilgilendirme toplantısı ve proje fikirlerine yönelik çalıştay

Çalışmalarımızın ana teması ekoturizm olsa da ekoturizmin yerel kaynakların kullanımı, çevre koruma ve gelir sağlama gibi özelliklerini göz önüne aldığımızda ilgili bileşeni JICA Eylem Planı'nın diğer önemli bileşenleri olan göç , atık yönetimi , yerel ürünlerin yerelde tüketiminden bağımsız sayamayız. Ekoturizmle çok önemli ilişkileri bulunan bu bileşenler çalışmalarımızın ayrılmaz parçalarıdır. Pilot bölgede gerçekleştirilen saha araştırmalarından elde ettiğimiz sonuçlar da bunu kanıtlar niteliktedir ve bu nedenlerden dolayı yapmış olduğumuz çalışmalar ayrı bir önem arz etmektedir.

Maral Köyü Kırsal Kalkınma Saha Araştırması

Japonya'da Kumamoto Üniversitesi'nden Kırsal Kalkınma alanında çalışmalar yapan sosyolog Prof. Dr. Sadao TOKUNO ve Çanakkale 18 Mart Üniversitesi'nden Dr. Tolga ÖZŞEN'in yönlendiriciliği ve Ajans çalışanlarının katılımıyla gerçekleşen çalışma kırsalın (köyün) geleceğinin, sürdürülebilirlik potansiyelinin mikro veriler üzerinden daha gerçekçi şekilde ortaya konulmasını amaçlamaktadır. Köyün bir nevi mevcut durum fotoğrafını çekip yöre halkına gösteriyor olması sebebiyle çalışma önemlidir.

Köydeki 28 hane üzerinden yapılan araştırmadan elde edilen sonuçları şu şekilde sıralayabiliriz:

★ Yaz aylarında nüfus, 700-1000 civarında iken kışın 200 kişinin altına düşen demografik bir yapıya sahiptir.

★ Yerleşik nüfus (tüm yıl boyunca üretim-tüketim ilişkilerinin merkezine Maral Köyünü koyan nüfusu ifade etmektedir) içerisinde genç nüfus toplam nüfusun yaklaşık %75'ini oluşturmaktadır.



★ Köy, yaklaşık %10,5lik yaşlanma oranıyla Doğu Karadeniz Bölge ortalamasından oldukça düşük olup, yöre sakinlerinin yaşlanma sorununa dair bir farkındalık geliştirmede gözlemlenmiştir.

★ **Gelin Sorunu:** Yerleşik nüfus içerisinde 20li yaşlardaki kadın sayısı oldukça azdır (yaklaşık %7) ve bu durum ileride doğurganlık işlevinin azalması anlamına geleceğinden ileride büyük bir nüfus azalması yaşayacağı söylenebilir

★ Maral Köyü'ndeki hane yapısı incelendiğinde, nispeten istikrarlı (sürdürülebilir) (%70 oranında) bir yapı görülmektedir. Günlük hayatın sürdürülebilirliği açısından büyük öneme sahiptir. Bu bağlamda, hane yapısına ilişkin olarak, bundan sonraki yaşlanma sürecinde bu hane yapılarının ne tür işlev ve rollere sahip olacağı somut olarak ortaya konulmalı ve yöre sakinlerinin söz konusu işlev ve rollerle ilişkin farkındalığı artırılmalıdır.

★ Köy, yaklaşık %10,5lik yaşlanma oranıyla Doğu Karadeniz Bölge ortalamasından oldukça düşük olup, yöre sakinlerinin yaşlanma sorununa dair bir farkındalık geliştirmede gözlemlenmiştir.

★ **Gelin Sorunu:** Yerleşik nüfus içerisinde 20li yaşlardaki kadın sayısı oldukça azdır (yaklaşık %7) ve bu durum ileride doğurganlık işlevinin azalması anlamına geleceğinden ileride büyük bir nüfus azalması yaşayacağı söylenebilir

★ Maral Köyü'ndeki hane yapısı incelendiğinde, nispeten istikrarlı (sürdürülebilir) (%70 oranında) bir yapı görülmektedir. Günlük hayatın sürdürülebilirliği açısından büyük öneme sahiptir. Bu bağlamda, hane yapısına ilişkin olarak, bundan sonraki yaşlanma sürecinde bu hane yapılarının ne tür işlev ve rollere sahip olacağı somut olarak ortaya konulmalı ve yöre sakinlerinin söz konusu işlev ve rollerle ilişkin farkındalığı artırılmalıdır.

★ Dışa göç veren gurbet nüfus Maral Köyünün şu anki nüfusu kadardır (137 kişi). Bu sayının %78.1'i 20-40 yaşları arasındaki üretken nüfusu kapsamaktadır. Mevsimlik gurbet de köyün sürdürülebilirliği açısından önemli bir role sahiptir. (nüfusun mekansal ve sosyal hareket kabiliyeti açısından)

★ **Mevsimsel Kadın Göçü:** Arabayla 1 buçuk saatlik mesafeyi gidip gelebilen 30-40 yaşlarındaki kadınların varlığı, köyün gündelik yaşantısının desteklenmesine büyük yarar sağlamaktadır

★ Gurbet nüfusun %79'u Marmara Bölgesi'nde yaşamlarını sürdürmekte, üretim-tüketim ilişkilerini bu bölgede tesis etmektedirler. Böyle bir ortamda, gurbet nüfusun gündelik hayata olan katkısı pek mümkün değildir. Erkekler yaz aylarında sadece 1 ay memlekette tatil yapabilirken, eşi ve varsa çocukları Haziran ayından Eylül ayının ortasına kadar köyde kalabilmektedir. Bu noktada, özellikle Marmara Bölgesi gurbet nüfusunun yeni bir çerçeve içinde ele alınması, yöreye ne gibi katkılar sağlayabileceklerinin irdelenmesi gerekmektedir

★ **Gelir Yapısı:** Köyün genelinde istikrarsız gelir yapısına sahip haneler çoğunluktadır. (öğrenci, ev hanımı ve işsiz ağırlıkta) Tarımla uğraşan kişiler genellikle yaşlılar olup, aralarında emekliye ayrılmış olanlar da vardır.

★ Yöre kalkınmasını turizm faaliyetleriyle gerçekleştirmeyi düşünen bir tutum görülmektedir. Ancak, konuyla ilgili know-how yetersizdir

Çalışma sonucunda elde edilen en önemli çıktılardan biri de artan turizm faaliyetleriyle geriye dönüşlerin ve tersine göçün yaşandığıdır. Ekoturizm faaliyetlerindeki artışta elbette Maral Köyünü de kapsayan Macahel Havzası'nda her yıl düzenlenen Saf Kafkas Arı ve Bal Festivali, bölgeye yönelik yapılan diğer tanıtım faaliyetleri, yörede uygulanan GEF Projesi, yörenin UNESCO tarafından Biyosfer Rezerv Alanı edilmesi vb. durumlar etkili olmaktadır.





Camili Bölgesi'nde Eko-turizm, Yerel Üretim-Yerel Tüketim ve Atık Yönetimi Hakkında Gerçekleştirilen Saha Araştırması

Maral Köyü'nde Sadao Tokuno'nun öncülüğünde gerçekleştirilen "Kırsal Kalkınma Saha Araştırması", diğer 5 köyün de benzer yaklaşımlar sergilediği göz önüne alındığında, yöredeki insanların tarım ve hayvancılık (özellikle arıcılık ve saf kaffas ana arı üretimi) faaliyetlerinden sonra yörenin kalkınmasını turizmde gördüklerini göstermektedir. Bu nedenle bu çalışma JICA Projesinin alt bileşeni olan ekoturizm çalışmasına altlık olmuştur.

"Ekoturizm, Yerel Ürünlerin Yerelde Tüketimi ve Atık Yönetimi" kapsamında yapılan saha araştırması süresince köy muhtarları, Camili Yatılı Bölge Okulu Müdürü, Camili Köyler Birliği Başkanı, Macahel Biyosfer Rezervini Koruma Derneği temsilcileri, Macahel Arıcılık A.Ş. yetkilisi ve ev pansiyoncuları kısacası köyde araştırma ile alakalı tüm paydaşlar ile görüşülerek köyün mevcut durumu, paydaşların karşılaştıkları sorunlar ve sundukları çözüm önerileri hakkında kapsamlı bir bilgi edinildi.

Araştırma esnasında paydaşların belirtmiş oldukları başlıca sorunları aşağıdaki şekilde sıralayabiliriz:

- 2007 yılında hazırlanan "Camili Biyosfer Rezervi Yönetim Planı" taslağının henüz onaylanmamış ve yürürlüğe girmemiş olması
- Yöreye özgü bir turizm stratejisinin olmayışı
- Biyosfer Rezervi kavramının iç hukukta karşılığı olmaması (mevzuat boşluğu) ve bu durumdan kaynaklanan sorunlar (yörede yapılan projelerde yerel mimarinin bozulma riski ile karşılaşması vb)
- Yayla turizminin yasal bir zemine kavuşturulmamış olması
- Altyapı yetersizlikleri (özellikle turist sayısındaki artıştan kaynaklanan çöp ve atık su sorunu, fosseptik sistemlerin ve arıtma tesisinin olmayışı, zaman zaman yaşanan elektrik kesintileri, yol yapım çalışmalarından kaynaklı su kirliliği, içme suyu yetersizliği vb)
- Nitelikli yerel rehber ve personel eksikliği

- Turiste sunulan yöresel tatlarda kalite ve lezzet standartsızlığı
- Kötü niyetli turiste karşı (bitki ve böcek kaçakçılığı yapanlar gibi) kontrol mekanizmasının olmayışı ve bireysel çabaların yetersiz oluşu
- Tarım ürünlerinin yabani hayvanlar tarafından istila edilmesi
- Organik ürün denetleme, bal paketleme, toprak analizi ve birtakım diğer önemli projeler için gerekli finansal kaynak yetersizliği
- Özetlemek gerekirse, yukarıda da bahsedildiği üzere, yörede kısa zamanda hızla artan turizm faaliyetleri ve buna rağmen ekoturizmin arz kısmını oluşturan yerli halkın henüz yeterli donanım ve bilince sahip olamaması, "Biyosfer Rezervi" kavramının henüz yasal çerçeveye oturtulmamış olması, turist sayısındaki hızlı artışla birlikte altyapı sorunlarının çözüme kavuşturulamamış olması ve birtakım diğer sorunlar yörenin sürdürülebilirliği için tehdit oluşturmaktadır. "Camili Biyosfer Rezervi" ismi ve logosunun, yöre halkına yerel ürünlerin satışında ücretsiz olarak kullanılabilme imkanı sunulmasına rağmen finansal kaynak yetersizliğinden ötürü ürün denetleme maliyetleri karşılanamadığı için bu haktan yararlanılamamaktadır. Finansman açığı, aynı zamanda bal paketlemesinin de yapılamamasına ve ürünün pazarda hak ettiği yere gelememesine sebebiyet vermektedir.



Sonuç itibariyle yukarıda bahsi geçen nedenlerden ötürü her şeyden önce Türkiye için yaklaşık 10 yıllık bir geçmişi olan "Biyosfer Rezervi" kavramı ulusal mevzuatta karşılık bulmalıdır. Bir diğer önemli konu ise "Biyolojik Çeşitlilik ve Doğal Kaynak Yönetimi Projesi" kapsamında 2007 yılında katılımcı bir yaklaşımla hazırlanan hazırlanan "Camili Biyosfer Rezervi Yönetim Planı" taslağı -gerekirse revize edilerek- onaylanmalı ve acilen uygulamaya konulmalıdır. Ayrıca -artan turizm faaliyetlerinden ötürü- yönetim planına ek olarak yöre ile ilgili tüm paydaşların yer aldığı katılımcı bir yaklaşımla ve sürdürülebilirlik çerçevesine dayanan yöreye özgü bir turizm gelişim planı hazırlanmalı, ilgili tüm planlar uygulamaya konulmalıdır. Aksi takdirde yörenin geleceği tehdit altındadır.

Yöre halkının elbette karşılaştıkları sorunların çözümü için çok çeşitli proje önerileri bulunmaktadır. Araştırma esnasında elde edilen proje önerilerinden başlıcaları çalışma sonrasında 3 ana kategoriye ayrılarak sıralandı ve İstanbul'da yapılan toplantı sonrasındaki çalıştayda ele alındı.



İstanbul'da Yöre Halkına Yönelik Yapılan Bilgilendirme Toplantısı ve Proje Fikirlerine Yönelik Çalıştay

Maral Köyü'nde yapmış olduğumuz "Tokuno Tarzı Kırsal Sürdürülebilirlik" çalışmasından elde ettiğimiz sonuçlar, havzanın diğer köylerinin de benzer bir yaklaşım sergilediği göz önüne alındığında, havzada gurbet nüfusun yaklaşık %80'inin Marmara Bölgesi ve özellikle de İstanbul'da yaşadığını göstermektedir. Bu nedenle İstanbul'da yapılan toplantı katılımcılık ve ortak karar alma açısından önem arz etmektedir.

Katılımın yoğun olduğu ilgili toplantıda öncelikle Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın (DOKA) tanıtımı, DOKA ve JICA arasında imzalanan "Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı Kapasite Geliştirme Projesi" ve bu kapsamda hazırlanan eylem planı doğrultusunda belirlenen pilot bölgelerden biri olan "Macahel Bölgesi"nde ve Bölgeye Yönelik Yürütülen Çalışmalar" ve Japonya'da başarılı olmuş yerel kalkınma projeleri hakkında bilgilendirme sunumları yapılarak Japonya'da bir başarı hikayesi olan IRODORİ Projesi'ne yönelik tanıtıcı DVD gösterimi gerçekleştirildi. Toplantının son kısmında ise JICA Projesi kapsamında Macahel'de gerçekleştirilen saha araştırmaları sonucu elde edilen proje fikirleri 3 kategori halinde yöre halkına sunuldu ve ilgili proje fikirlerine yönelik çalıştay yapıldı. Katılımcılar 3 gruba ayrılarak her grup kendi kategorisindeki proje fikirlerini önemlilik- aciliyet sıralamasına göre, 5N 1K yaklaşımını göz önünde bulundurarak sıralandı ve her gruptan bir sözcü kendi konusuyla ilgili kısa bir sunum yaptı.





Çalıştay sonunda önemlilik ve aciliyet sıralaması göz önünde bulundurularak elde edilen proje fikirleri aşağıda yer almaktadır:

1- Eko-turizmle İlgili Proje Fikirleri

- a) Yerel tur rehberlerinin eğitimi
- b) Mevcut trekking (patika) yollarının iyileştirilmesi, yeni yürüyüş yollarının keşfi
- c) Botanik bahçesi kurulması
- d) Yerel ürünler satış dükkanının kurulması
- e) Macahel Rehber Kitabı'nın hazırlanması ve dağıtımı
- f) Tarihsel ve kültürel değerlerin rehabilitasyonu ve korunması

2- Tarımsal ve Gelir Getirici Faaliyetler Hakkında Proje Fikirleri

- a. Macahel Balı'nın markalaşması, bal üretim artışı ve Kafkas Arısı ana arı üretimine yönelik faaliyetler
- b. İstanbul'da Macahel Shop'ın (Japonya'da Antenna Shop örneği) açılması (özellikle Macahel Balı markalaştıktan sonra)
- c. Kokulu üzüm (Adesa Üzümlü) yetiştiriciliğinin ve üretimin artırılması, markalaşma, paketleme ve ürün çeşitliliğinin sağlanması
- d. Fındık üretiminin ve üretimde kalitenin artırılması

3- Sosyal, Kültürel ve Diğer Faaliyetler Hakkında Proje Fikirleri

- a) Katı atık yönetimi ve kanalizasyon altyapısı kurulumu
- b) Geleneksel ve yerel folkloru genç nesile aktarmak+ yöresel yemek envanteri
- c) Terk edilmiş okulların rehabilitasyonu ve kullanımı (Japonya'da "Abandoned Schools" örnekleri) (Çeşitli aktivitelerin yapıldığı köy evi ve kültür evi haline getirme)
- d) Güvenli yaşam eğitimleri
- e) Macahel Kültür Evi kurmak (kütüphane, yöreyi tanıttıcı dokümanlar)
- f) Daha iyi ulaşım ve iletişime dönük çalışmalar
- g) İmece geleneğini canlandırmak

Toplantı sonunda elde edilen proje fikirlerinden yola çıkılarak Mayıs ayında Camili Bölgesi'nde çalışmalara devam edilmesi planlanmaktadır.





Proje fikirlerinde bahsi geçen antenna shop'ların (uydu mağazası) Japonya'da özellikle Tokyo'da çokça örnekleri bulunmaktadır. Japonya'da "Antenna Shop" adı verilen bu mağazalar, yöre sınırları dışındaki yerlerde özellikle büyükşehirlerde kurulmuş olup bir yöre veya bölgeye özel ürünlerin (yöresel tatlar, el sanatları, yöreye özgü hediyelik eşyalar vb) tanıtılması ve pazarlanması yoluyla tüketicilere hem yeni tatlar kazandırmakta hem de yöreye özgü ürünlerle ilgili tüketim alışkanlıkları kazandırarak yeni tüketim trendleri oluşturmayı sağlamaktadır. Bu ürünlerin satışı, oluşturulan mekanizma ile, yöre halkının gelir elde etmesini sağlamaktadır. Ayrıca yöre dışındaki insanlar mağaza, satılan ürünler, ve mağazada yapılan bilgilendirme ve tanıtım faaliyetleri sayesinde ilgili yöre hakkında bilgi edinmekte ve bu faaliyetler ilerleyen zamanlarda tüketicilerin yöreyi ziyaret etmesini sağlamaktadır. Sonuçta bu durum orta ve uzun vadede yöreye yönelik turizmin artmasına katkıda bulunmaktadır. Burada mağazanın yöreden göç eden insanların yoğunlukta olduğu ve büyük bir şehirde kurulmuş, ayrıca ürünlerin de kaliteli ve nitelikli olması önemlidir. Proje fikirleri arasında yer alan İstanbul'da kurulacak "Macahel Mağazası" fikri de Japonya'da yer alan "Antenna Shop" örneğine benzer olup özellikle Macahel Balı ve yöresel diğer ürünler markalaştıktan sonra kurulması piyasada tutunabilmek ve devamlılık açısından önemlidir.

Proje fikirlerinde bahsi geçen Japonya'daki "abandoned schools" (terk edilmiş okullar) örnekleri de yine Camili Bölgesi'nde faaliyete geçebilecek faydalı bir uygulamadır. Camili Köyü'nde kurulan yatılı bölge ortaokulu ile birlikte diğer köyler ve mahallelerde yer alan okullar atıl vaziyette beklemektedir ve bazıları önemli turizm güzergahları üzerindedir. Camili Bölgesi'nin turizm potansiyeli düşünüldüğünde, uygun restorasyon sonrasında bahsi geçen terk edilmiş okulların kullanımı ile birlikte, bu okullar turistlerin kalış sürelerini artırmak için yöre halkı tarafından turistlere yönelik çeşitli aktivitelerin yapıldığı, kültürel değerlerin sergilendiği ve yerel ürünlerin satıldığı yerler olabilecektir. Böylece hem bu okulların atıl olarak durmasının önüne geçilecek hem de yöre halkının ilgili faaliyetlerden gelir elde etmesi sağlanacaktır.

Sonuç itibariyle tüm bu çalışmalar asıl sorunların ve kalıcı çözüm önerilerinin sahada yapılan çalışmalar sonucunda elde edildiğini göstermektedir. Elbette sahadan sonra işin masada halledilmesi gereken kısımları vardır ki bu da tüm paydaşların katılımıyla, sürdürülebilirlik göz önünde bulundurularak, ortak mutabakat ve yönetim doğrultusunda gerçekleştirilebilir. Katılımcı demokrasiler ve halkın fayda maksimizasyonu için bu elzemdir. Aksi takdirde sonuçlar hem kaynak israfına hem de memnuniyetsiz bir topluma neden olabilmektedir. Ajans olarak JICA projesi kapsamında yapmış olduğumuz çalışmalarda rolümüz ise elbette eylem planı doğrultusunda Japonya'da görmüş olduğumuz iyi uygulama ve tecrübelerin ilgili paydaşlara tanıtım, bilgilendirme ve teknik destek faaliyetleriyle aktararak toplumun bilinç ve farkındalık düzeyini artırmak, eylem planında yer alan bileşenlere yönelik sorunların tespiti ve bu sorunları ilgili kurum ve kuruluşlara aktarmak suretiyle çözüm yollarına başvurmak, aynı zamanda uygun projelerin ajans desteklerine ve/veya fon sağlayan diğer kurum ve kuruluşlara başvurusu konusunda paydaşları bilgilendirmektir.



Kaynakça:

- 1- Prof. Dr. Sadao TOKUNO, Yard. Doç. Dr. Tolga ÖZŞEN, "Kırsal Kapasite Geliştirme Raporu- Tokuno Tarzı Kırsal Sürdürülebilirlik Analizi" Trabzon, 2013.
- 2- Gaye TEKSÖZ, Erdoğan ERTÜRK ve Yıldırım LİSE, UNESCO Türkiye Milli Komisyonu, "Sürdürülebilir Kalkınma Eğitimi İçin Biyosfer Rezervleri : Camili'de Yaşam Mısır Ekmeği, Yoğurt ve Bal..." Ankara, 2014.
- 3-Macahel Dergisi, "Biyosfer Rezervi Nedir?" , sayı: 13.

FATMA ARTAR

Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümü mezunudur.

Meslek hayatına 2007 yılında Türkiye Finans Katılım Bankası'nda başladı. Aynı bankada Kredi Operasyon Yetkilisi ve Cari Operasyon Yönetmeni görevlerini yürüttü. 2012 yılında Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı bünyesinde uzman personel olarak istihdam edildi. İlgili tarihten itibaren kurum bünyesinde Artvin Yatırım Destek Ofisi'nde uzman olarak görevini sürdürmekte olup mesleki ilgi alanları; yatırım teşvik ve destekleri, yerel kalkınma, kırsal kalkınma, eko-turizm, sürdürülebilir çevre ve atık yönetimidir.



Alector Projesi, Kültürel Miras Toplantısı Yapıldı

“Sınır Ötesi Düzeyde Kültürel Miras Turizminin Kalite Standartlarını Geliştirmek Amaçlı Çok Sayıda ve Seviyede Aktörlerin İşbirliği Ağı (ALECTOR)” Projesi kapsamında 30 Nisan 2015 tarihinde Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) merkezi konferans salonunda, DOKA ALECTOR proje ekibi ve yerel/bölgesel aktörlerin bir araya geldiği bir çalıştay gerçekleştirildi. ALECTOR Projesinin hedef ve aktiviteleri kapsamında “İpekyolu” teması altında ele alınacak olan pilot proje ve kapsamı çalıştayın ana gündem maddeleri olarak görüşüldü.

TR90 bölgesinden, TURSAB, TTSO, Valilik, Belediye, Rehberler Odası, turizm sektörü firmaları ve kaymakamlıklar gibi yerel yönetimlerin katılımı ile gerçekleştirilen çalıştayda ALECTOR projesi kapsamında ele alınacak 10 somut ve/veya soyut kültürel miras teması katılımcıların görüşlerine açılarak, katılımcıların fikirleri hem sözlü olarak hemde gerçekleştirilen anket üzerinden alındı. Pilot proje kültürel miras temalarının görüşülmesinin akabinde proje kapsamında işbirliği yapmak isteyen kurumlar ile ALECTOR projesi kapsamında ortak çalışma isteğini orta koyan işbirliği anlaşmaları imzalanarak çalıştay tamamlandı.

Türkiye’den İstanbul Valiliği (IPA Lider Kuruluş) METGEM, ve DOKA’nın proje ortakları olarak yer aldığı ALECTOR projesi ile Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Moldova, Ukrayna ve Gürcistan’dan 9 proje ortağının 2013-2015 yılları arasında 24 ay sürecek olan bu projede tematik konseptler üzerinden kültürel miras öğelerinin turizmde daha etkin kullanımına katkı sağlayacak pilot çalışmalar yapılması üzerine çalışmaktadır. Resimler



DOKA, Doğu Karadeniz’i Avrupa’da Tanıttı

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), 4-8 Mart 2015 tarihleri arasında Almanya’nın Berlin şehrinde gerçekleştirilen ve dünyanın en büyük turizm fuarı olarak nitelenen ITB Berlin Turizm Fuarı’nda Doğu Karadeniz’i tanıttı.

3000 metrekare üzerinde yer alan Türkiye standında, Ajansımızın standının yanı sıra Türk Hava Yolları, oteller, seyahat acenteleri, iller, birlikler, dernekler ve kalkınma ajansları ile 116 stant ve toplam 120 katılımcı ile deniz-kum-güneş konseptine ek olarak, ülkenin farklı bölgeleri ve turizm olanakları da gösterildi.

Fuara katılan Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı uzmanları seyahat acentaları ve turizm temsilcileri ile görüşerek Bölgede yer alan turizm merkezleri hakkında bilgi verdiler.

Fuarın, açılış programına Moğolistan Cumhurbaşkanı Tsakhiagiin Elbegdorj, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Berlin Büyükelçisi Hüseyin Avni Karslıoğlu, Kültür ve Turizm Bakanlığı Eski Bakan Yardımcısı Dr. Abdurrahman Arıcı ve Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı Prof. Dr. A. Haluk Dursun, Kültür ve Turizm Bakanlığı Teftiş Kurulu Başkanı Asım Keser, Tanıtma Genel Müdürü İrfan Önal katılım sağladı.

Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Berlin Büyükelçisi Hüseyin Avni Karslıoğlu, Kültür ve Turizm Bakanlığı Eski Bakan Yardımcısı Dr. Abdurrahman Arıcı ile Bakanlığımız Müsteşarı Sayın Prof. Dr. A. Haluk Dursun, Kültür ve Turizm Bakanlığı Teftiş Kurulu Başkanı Asım Keser, Tanıtma Genel Müdürü İrfan Önal, ajansımız standına nezaket ziyaretinde bulundu.



Arap Turizm Acenteleri DOKA'yı Ziyaret Etti

Suudi Arabistan'ın doğu eyaletlerinden gelen turizm acenteleri temsilcileri Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nı (DOKA) ziyaret ettiler. Bir turizm acentesinin ev sahipliğinde Doğu Karadeniz Bölgesi gezdirilen temsilciler ajansımızda Tanıtım Teşvik ve İşbirliği Birimi Başkan Vekili Mehmet Akif Eraslan ve uzman Adil Soltan ile görüşerek, taleplerini dile getirdiler.

Tanıtım Teşvik ve İşbirliği Birimi Başkan Vekili Eraslan, Doğu Karadeniz Bölgesi'nin turizm açısından önemli bir potansiyele sahip olduğunu dile getirerek, "Doğu Karadeniz mavi ile yeşili bir arada bulabileceğiniz ender yerlerden biri. Bölgemizin güvenli ve huzurlu olması da turistlerimizin ilgisini çeken ayrı bir nokta. Arap dünyasını bölgemizde ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Suudi Arabistan'ın doğu eyaletlerinden gelen temsilciler bölgelerinden özellikle Avrupa ülkelerinin tercih edildiğini dile getirerek, "Bölgemiz Suudi Arabistan'ın petrol ve yan ürünlerinin üretildiği merkez olduğundan bölge halkının gelir düzeyi yüksek. Ancak bölgemizdeki insanların çoğu Avrupa ülkelerini tercih ediyorlar. Doğu Karadeniz'i ziyaret ettiğimizde buranın ne kadar güzel bir yer olduğunu anladık. Bilgi eksikliği olduğunu gördük. Ancak Doğu Karadeniz Avrupa ülkelerine göre hem daha ucuz hemde daha güzel" ifadelerine yer verdiler.

9 seyahat acentesi yetkilisi ve THY Pazarlama Temsilcisi Haseeb Parkar'dan oluşan heyet daha sonra Kemeraltı'nı gezdi.





DOKA'dan Ar-Ge'ye Destek

Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası ile Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı arasında Ar-Ge ve İnovasyonu hedef alan eğitim protokolü imzalandı.

Teknik destek kapsamında yapılan protokol TTSO Başkanı M.Suat Hacısalihoğlu ile DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım imzaladı. Başkan M.Suat Hacısalihoğlu Doğu Karadeniz Bölgesi ve ülkemizde teknoloji üretimlerini geliştirmek için Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri sürdürüldüğünü söyledi. TTSO'nun Teknokent bünyesinde kurulan merkezinde yetiştirilen mühendislerin geleceğe dönük olarak bölge ve ülkenin Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında etkin görev alacağını kaydetti.

Hacısalihoğlu, "Diğer taraftan ise Teknokent bünyesinde kurulmakta olan İnovasyon merkezinde de yetişmiş insan gücü hazırlanmaktadır. Ar-Ge ve inovasyon da öncelikle insan faktörü çok önemlidir. Bu bakımdan Karadeniz Teknik Üniversitesindeki mühendislerin bu birimizde eğitimlerini tamamlayarak gerek bu projelerde gerekse geleceğe dönük Ar-Ge ve inovasyon projelerinde yer almaları konusunda bu eğitimler yardımcı olmaktadır. Bundan dolayı başta Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Üyelerine, Genel Sekreterimiz Sayın Çetin Oktay Kaldırım'a ekibine teşekkür ediyoruz" dedi.

Doğu Karadeniz Bölgesi'nde Ar-Ge ve İnovasyon için müthiş bir gayret olduğunu kaydeden Genel Sekreter Kaldırım, şöyle konuştu: "Gelecekte Türkiye'nin çok önem verdiği Ar-Ge, teknolojik yüksek ürünlerin üretilmesi ve ihracata dayalı sektörlerin geliştirilmesi çok önem taşımaktadır. Özellikle niş alanlara yönelerek yenilikçi ürünlerin çıkarılarak bunların markalaştırılması önemlidir. Dolayısıyla 10. Kalkınma planında ve DOKAP Eylem Planında Sayın Başbakanımızın açıkladığı dönüşüm programlarına hem de

bizim bu yıl yürürlüğe giren bölge planımıza baktığımız zaman hem ulusal hem de bölgesel düzeyde en önemli konunun Ar-Ge, inovasyon ve katma değeri yüksek ürünler olduğunu görmekteyiz. Bu kapasitenin artırılması ve insan kaynağının geliştirilmesi önem kazanmıştır"



Genel Sekreter Kaldırım, DOKA Yönetim Kurulunun son toplantısında Trabzon'da kurulacak olan Biyoteknoloji Merkezi'nin sunumunun yapıldığını anımsatarak, " Bu projeye DOKA bir destek sağlıyor. Kalkınma Bakanlığına sunulan ayrı bir destek yine bu projeye kazandırılacak. Ayrıca TOBB ile yapılan protokol kapsamında projeye önemli bir destek sağlanmıştır. Bu merkez için oluşturulmuş bir insan kaynağı havuzu var. Bu havuzun sürekli sürdürülebilir olması ve yeni insan kaynaklarının oluşturularak eklenmesi bu proje ve ülkemiz için çok önemlidir. Çok memnun olduğum bir başka konuda hazırlanan bu çalışmaların gerek eylem planlarında, gerek bölgesel ve ulusal belgelerde bire bir yer almış olmasının Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nın yaptığı çalışmaların ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır" sözlerine yer verdi.



2015 Yılı Mali Destek Programları Bilgilendirme Toplantıları ve PCM Eğitimleri

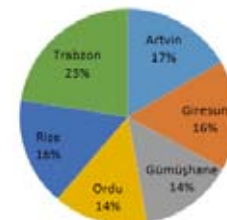
129

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı, 19/03/2015 tarihi itibarıyla teklif çağrısı ilanına çıkmış bulunduğu "Yenilikçi Yöntemlerle Turizmin Geliştirilmesi Mali Destek Programı" ile "Tarihi, Kültürel ve Doğal Değerlerin Korunması ve Geliştirilmesi Mali Destek Programı" bilgilendirme ve eğitim toplantılarını tamamladı.

Bu kapsamda Bölge'de Program Yönetim Birimi Başkanı Hacı Salih Şahin ve uzmanlar Zeynep Taşpınar Sevinç, Oğuzhan Şatır, Zübeyde Hanım Altun ve Feyza Nur Çelik tarafından 23-27 Mart 2015 tarihleri arasında il merkezleri ve ilçelerden oluşan toplam 15 noktada "Bilgilendirme Toplantısı" düzenlendi. Ayrıca 9-17 Nisan 2015 tarihleri arasında 6 il merkezinde "Proje Döngüsü Yönetimi Eğitimi" verildi. Toplantılara dair istatistikler aşağıdaki gibidir;

2015 Yılı Mali Destek Programları Bilgilendirme Ve Eğitim Toplantıları Genel Tablo

Toplantı Merkez	Katılımcılar			Genel Toplam
	Kamu	Özel Sektör	STK	
Artvin	56	57	10	123
Giresun	54	61	7	122
Gümüşhane	92	13	1	106
Ordu	34	65	6	105
Rize	26	88	6	120
Trabzon	106	52	10	168
Genel Toplam	368	336	40	744



İllere göre dağılım



Doğu Karadeniz Cruise Fuarında

Yeni bir destinasyon olarak geliştirilen ve son birkaç yıl içerisinde büyük ilgi gören Doğu Karadeniz Bölgesi, Amerika Birleşik Devletleri'nin Florida eyaletinde düzenlenen kruvaziyer Turizmi Fuarında tanıtılıyor. Dün açılışı gerçekleştirilen ve üç gün sürecek fuar da kruvaziyer turizmi yeni sezon hazırlıkları için start verildi.

Dünyanın en büyük kruvaziyer turizmi sektörünü buluşturan Miami de yüzlerce ülke kendi bölgelerinin tanıtımını yapıyor. Doğu Karadeniz Bölgesi kruvaziyer turizmde geçtiğimiz yıl yakaladığı çıkışı bu yıl daha da artırmak için Miami fuarında tanıtım yapıyor. Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı ve Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası işbirliğinde düzenlenen fuar tanıtım standında bölgemizin tarihi, kültürü ve doğası tanıtılıyor.

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri (DOKA) Çetin Oktay Kaldırım, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası (TTSO) Başkanı M. Suat Hacısalihoğlu, standta tanıtım çalışmalarına destek verdiler. Ziyaretçiler ile birebir ilgilenerek Doğu Karadeniz Bölgesi için yeni bağlantılara adım attılar. Birçok görüşmede bulunarak önümüzdeki sezon Doğu Karadeniz'e kruvaziyer gemilerin rotalarını çevirmelerine katkı sağladılar.

Miami Kruvaziyer Fuarında DOKA ve TTSO standı sektörden büyük ilgi gördü. Türkiye'nin Miami Başkonsolosu Özgür Kıvanç Altan, Washington Büyükelçiliği Kültür Ataşesi Gökem Karakuş, Türkiye Kruvaziyer Birliği Başkanı ve İzmir Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Ekrem Demirtaş standı ziyaret ederek heyeti tebrik ettiler.

Miami Başkonsolosu Özgür Kıvanç Altan, Doğu Karadeniz Bölgesi'nin kruvaziyer fuarında tanıtımının oldukça başarılı bulunduğunu ifade ederek, yapılan tanıtımın Doğu Karadeniz'e yüksek katkı sağlayacağını söyledi. Altan, "Ülkemizin ve Doğu Karadeniz Bölgesi'nin dünya kruvaziyer turizmi pastasından pay almasına gösterdiğiniz katkılara teşekkür ediyorum" dedi.

Önümüzdeki yıllarda Türkiye'de sektörün daha da büyüme potansiyeli içerdiğini belirten DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi gibi yeni destinasyonların daha da ön plana çıkacağını kaydetti. Kaldırım, "Türkiye, Bu yıl da 'Home Of Türkiye' imajıyla fuarda tanıtım yapıyor. Ayrıca Türkiye Kruvaziyer Birliği olarak İzmir ve Ege Bölgesi de kruvaziyer fuarında tanıtım çalışmalarında ülkemizi temsil ediyorlar. Doğu Karadeniz Bölgemiz de artık kruvaziyer turizmde bilinen bir bölge oldu. Daha da gelişeceğini umuyoruz" diye konuştu.

TTSO Başkanı M.Suat Hacısalihoğlu'da, Doğu Karadeniz Bölgesi'nde kruvaziyer turizmde hedeflerin her geçen yıl daha da büyüdüğünü belirterek, 2014 yılında bölgeye 40 cruise gemisi ile gelen 18 bin yolcu sayısının aşılabacağını söyledi.



Doğu Karadeniz Turizm’de Avrupa Birliği Ülkelerini Geride Bıraktı

Doğu Karadeniz Bölgesi’nde turizm sektörü 2015 yılına hızlı başladı. DOKA tarafından hazırlanan çalışmanın sonuçlarına göre bölgede 2015 yılının ilk üç ayında turist sayısı %15 artarak, Avrupa ve Türkiye genelinde yaşanan artış oranın üzerinde gerçekleşti.

Geçen yılda oldukça başarılı bir sezon geçiren Doğu Karadeniz turizmde önemli bir destinasyon olma konusunda emin adımlarla ilerliyor. 2014 yılında bölge genelinde toplam turist sayısı 5 milyonu geçerek sektörde oldukça başarılı bir sezon geride bırakılmıştı. Geçtiğimiz yılda turist sayısı içerisinde bir önceki yıla göre %40 artışla 260 bine ulaşan Arap turist sayısı dikkati çekmişti. Toplam turist gelirlerinden farklı olarak Arap turistlerin yapmış oldukları toplam 1.6 milyar dolarlık harcama bölge ekonomi açısından oldukça yüksek bir getiri hacmi oluşturdu.

2015 yılındaki mevcut turist sayısındaki artışın yanı sıra DOKA tarafından hazırlanan Turizm Sektörü Güven Anketi çalışmasına göre aynı yıl için turizm sektörüne olan güveninin %18 arttığı tespit edildi. Bu bağlamda yeni sezon için turizmde beklentilerin artarak turizm ekonomisinin bölge ekonomisi içerisindeki önemini koruduğu gözlemlenmektedir. İlerleyen yıllarda artışın devam etmesi beklendiği açıklanmaktadır.

2015 yılı ilk üç ayında yaşanan bu artışın son derece önemli olduğunu dile getiren Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, “Bölgemiz ülkemizin birçok önemli güzelliklerini elinde bulunduruyor. Doğal ve tarihi güzelliklerimiz son yıllarda başta Arap turistler olmak üzere fark edilmeye başlandı. Bölgemize gelen turistler bölgenin doğal güzelliklerinin

yanı sıra huzurlu, güvenli ve misafirperver olmasından dolayı da ayrıca etkileniyorlar. Turizmde beklentilerin karşılanması, turizmin çeşitlendirilmesi ve turizm altyapısının güçlendirilmesi amacıyla Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı olarak kamu ve özel sektöre 33 milyon liralık hibe desteği vereceğiz. Bunun yanı sıra, bölge turizm potansiyelinin ortaya çıkarılması hem altyapı hem de tanıtım çalışmaları devam ediyor” dedi.

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı olarak bölgenin turizm altyapısının geliştirilmesi için yapılan çalışmalarında meyvelerini görmeye başladıklarına dikkat çeken Genel Sekreter Kaldırım, turist sayısındaki yükselişin artarak devam edeceğini tahmin ettiklerini ifade etti.

DOKA tarafından Suudi Arabistan’da yapılan tanıtım etkinlikleri, Dubai kentinde yapılan tanıtımlar, Doğu Karadeniz Bölgesine getirilen turizm acenteleri temsilcileri, işadamları, gazetecilerin bölge turizminin geliştirilmesine katkısına işaret eden Genel Sekreter Kaldırım, özellikle Suudi Arabistan’ın dört farklı kentinden yapılacak 163 direk seferinde çok önemli olduğunu belirtti.

Bölge turizminin gelişimi için uzmanlar; “Doğu Karadeniz Bölgesi özel teşvikli turizm bölgesi ilan edilmesi, konaklama imkanlarının çeşitlendirilmesi ve yatak sayısının artırılması, hava ulaşım altyapısının geliştirilmesi, Havayolu ağının geliştirilmesi, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin artırılması, bölgenin kış turizmi altyapısının geliştirilmesi vb.” konularda çalışmaların devam etmesi gerektiğini belirtiyorlar.



DOKA 26 Ajansı Buluşturdu

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın ev sahipliğinde 'DOKA-JICA İşbirliği Tecrübe Paylaşımı Toplantısı' Trabzon'da yapıldı.

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) ile Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) arasında 2012 yılında imzalanan 'Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın Kurumsal Kapasitesinin Geliştirilmesi' projesi kapsamında 3 yıl boyunca gerçekleştirilen çalışmalar Türkiye'de faaliyet gösteren 26 kalkınma ajansından gelen uzmanlarla paylaşıldı.

Proje bileşenleri kapsamında gerçekleştirilmiş faaliyetler, orta ve uzun vadeli sürdürülebilir faaliyetlerin eylem planları, bölgelerarası olası işbirliklerini görüşmek, Japonya'nın yerel kalkınmadaki iyi örneklerini paylaşmak amacıyla gerçekleştirilen 'DOKA-JICA İşbirliği Tecrübe Paylaşımı Toplantısı'nda yerel ürünler, ekoturizm, atık yönetimi, Kaizen (Bir Japon felsefesi: Sürekli iyileştirme) ve Dokademi (Ajansın Düşünce Havuzu) konuları da ele alındı.

Türkiye'de önemli projeleri hayata geçiren kurumlar olarak ön plana çıkan kalkınma ajanslarının, 'kalkınmanın lokomotifleri' olan kurumlar haline geldiğine dikkat çeken DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, 2012 yılında başlayan ve 2015 yılının mart ayında sona eren DOKA-JICA işbirliğinin kazanımlarının 26 kalkınma ajansı ile paylaşılmasının son derece önemli olduğunu söyledi.



'DOKA-JICA İşbirliği Tecrübe Paylaşımı Toplantısı'na ilgi gösterip katılım sağlayan 26 kalkınma ajansından gelen uzmanlara teşekkür eden Genel Sekreter Kaldırım, Türkiye'nin bir adım daha olsun ileri gidebilmesi adına böyle tecrübe paylaşımlarının son derece doğru uygulamalar olduğunu söyledi.

JICA'nın özellikle DOKAP çalışmalarından dolayı bölgeyle ilgili büyük tecrübesi olduğunu vurgulayan Genel Sekreter Kaldırım, bu tecrübeden yararlanarak JICA ile bölgede önemli çalışmalar yaptıklarını söyledi.

İki gün süren toplantıya, Kalkınma Bakanlığı Planlama Uzmanı Özcan Türkoğlu, JICA Ankara Kıdemli Program Sorumlusu Emin Özdamar, JICA Türkiye Ofisi Başkanı Mayumi Endoh, JICA Kıdemli Danışmanı Masanobu Kiyoka, JICA Proje Koordinatörü Minami Yamaguchi, Giresun Eynesil İlçe Tarım Müdürü Fadıl Öztürk, Tema Vakfı Trabzon İl Temsilcisi Coşkun Erüz, Unilever Satın Alma Müdürü Halil Sarı ve kalkınma ajansları uzmanları katıldı.



DOKA 65. Yönetim Kurulu Toplantısı Yapıldı

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), Yönetim Kurulu Toplantısı Trabzon'da yapıldı. 2014-2023 Bölge Planı, Bosna Hersek ile protokol ve Trabzon Biyoteknoloji Merkezi toplantı gündeminde görüşüldü.

Yönetim Kurulu Başkanı Rize Valisi Ersin Yazıcı'nın açılış konuşması ile başlayan toplantıda ilk olarak ülkemizde yaşanan terör olayları kınanarak, ülkemizin bütünlüğüne kimsenin zarar veremeyeceğine vurgu yapıldı. Ayrıca saldırıda şehit edilen Savcı Mehmet Selim Kiraz'ın ailesine de başsağlığı dilendi.

2014-2023 Bölge Planını görüşeceklerini ifade eden Vali Yazıcı, "Yerelden planlama anlayışı ve katılımcılığın sürdürülebilir kalkınma için temel yönetim yaklaşımları olarak şekillendirdiği yeni nesil bölge planlama anlayışıyla hazırlanan 2014-2023 TR90 Bölge Planı, Doğu Karadeniz Bölgesi'nin sosyal, çevresel, ekonomik, mekânsal ve kültürel öncelikler etrafında öngördüğü kalkınma modeli ve bu modele göre tasarlanan gelişme eksenleri, amaçlar ve stratejilerden oluşmaktadır. Plan, kapsamı itibarıyla hem mevcut durumu yansıtan güncel bir referans hem de kamu, özel sektör ve sivil toplum kesimlerinin karar ve uygulamalarına yön verecek bir politika belgesidir" dedi.

Doğrudan faaliyet desteği projelerinden üçünün görüşüleceğini ifade eden Vali Yazıcı, "Ayrıca bugün gündemin en önemli maddesi olan güdümlü projeler kapsamında değerlendireceğimiz Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nın Teknokent alanında yapmayı düşündüğü Trabzon Biyoinovasyon Merkezi kurulun gündeminde gö-

rüşülüp karara bağlanacak" şeklinde konuştu. Toplantının devamında DOKA'ya bağlı Trabzon, Ordu ve Artvin Yatırım Destek Ofislerinin sunumları ile Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası'nın Biyoteknoloji ve İnovasyon Projesinin sunumu yapıldı.

Toplantıda son olarak Bosna Hersek Una Sana Kantonu Bölgesel Kalkınma Ajansı olan RAUSK tarafından talep edilen işbirliği kapsamında ilgili protokolün incelenerek, bu hususta bir sunum yapıldı.

Toplantıya Rize Valisi Ersin Yazıcı, Trabzon Valisi Abdil Celil Öz, Artvin Valisi Kemal Cirit, Giresun Valisi Hasan Karahan, Gümüşhane Valisi Yücel Yavuz, Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Orhan Fevzi Gümrükçüoğlu, Gümüşhane Belediye Başkanı Ercan Çimen, Artvin Belediye Başkanı Mehmet Kocatepe, Artvin İl Genel Meclis Başkanı Hasan Dilberoğlu, Giresun İl Genel Meclis Başkanı Abdullah Mürşit Gürel, Gümüşhane İl Genel Meclis Başkanı Şerif Bayraktar, Rize İl Genel Meclisi Başkanı Mehmet Kazancı, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Suat Hacısalıhoğlu, Artvin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kurtul Özel, Rize Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Şaban Aziz Karamehmetoğlu, DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım ve DOKA Birim Başkanları katıldı.



DOKA Artvin için Yapılabilecek Projeler Konusunda Toplantı Yaptı

Bölgesel kalkınma için çalışmalarını sürdüren Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), Artvin ilini masaya yatırdı.

DOKA'nın Trabzon'daki merkez binasında bir araya gelen Artvin Belediye Başkanı Mehmet Kocatepe, Artvin Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Kurtul Özel, DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, Stratejik Planlama ve Programlama Birim Başkanı Onur Adıyaman ve Artvin Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Berna Kiriş Turna, Artvin'in durum değerlendirmesini yaptı.

Göreve geldikleri günden beri Artvin'i nasıl bir adım daha ileri götürürüz felsefesiyle hareket ettiklerini ifade eden Artvin Belediye Başkanı Kocatepe, ajans çalışanları ile Artvin ilinin röntgenini çekme fırsatı bulduklarını kaydederek, "Artvin, ülkemizin nadide köşelerinden doğa harikası bir yer. Bizde güzel Artvin'imizi 'nasıl bir adım daha ileri götürebiliriz' düşüncesiyle hareket ediyoruz. Bugün burada Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım ve ajans uzmanı arkadaşlarımızla Artvin'imiz için yapılabilecek projeler konusunda önemli bir toplantı yaptık" şeklinde konuştu.

DOKA Genel Sekreteri Kaldırım ise, ajans olarak bölgenin gelişmesi için önemli projeler geliştirdiklerini ifade ederek, "Bölgemiz için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Artvin Belediye Başkanımız ve Ticaret Sanayi Odası Başkanımız ile Artvin ilimizi masaya yatırdık. Artvin'imizde turizm, su sporları, balıkçılık, yeşil yol koridoru ve Artvin'de yapılacak farklı projeler konusunda değerlendirmede bulunduk. Amacımız bölgemizin potansiyelini en etkin şekilde değerlendirip topyekün kalkınmanın sağlanmasıdır" ifadelerini kullandı.

Artvin için ajans uzmanları tarafından hazırlanan raporlar toplantıda görüşülerek, bu kapsamda Artvin'e yapılması gereken çalışmalar değerlendirildi.



Başkan Genç "DOKA Bölgemize Önemli Katkılar Sağlıyor"

Ortahisar Belediye Başkanı Ahmet Metin Genç, Ortahisar Belediyesi'nin Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın (DOKA) değişik sektörlerdeki destek ve hibe programlarından yararlanmak istediğini söyledi.

Berberinde Belediye Başkan Yardımcısı Erdoğan Beder ile DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım'ı makamında ziyaret eden Genç, DOKA'nın belediyelerin kalkınmasında önemli hizmetlere imza attığını belirterek, «AK Parti hükümetinin projeleri ve yatırımları teşvik için kurduğu kalkınma ajanslarıyla birlikte bütün bölgelerde büyük projeler hayata geçirildi. DOKA'nın son dönemde açıkladığı Turizmi Mali Teşvik Paketi'nden Ortahisar Belediyesi olarak yararlanmak istiyoruz. Özellikle son yıllarda şehrimizde artan turizm yoğunluğuna bağlı olarak açıklanan 33 milyon TL'lik Turizm Mali Teşvik Paketi çok büyük bir meblağdır ve şehrimizde turizm projelerinin yapılması bakımından da önemlidir. Turizm şehrimizin kalkınmasında ve yeni istihdam alanlarının oluşturulmasında ciddi katkılar sağlayacak bir sektör olarak karşımıza çıkıyor» dedi.

DOKA'nın bölgemizde ve Trabzon'da yürütmüş olduğu projelerle değişik sektörlerle sağladığı desteğin önemine değinen Genç, "Şehrimizin doğal ve tarihi güzellikleri ortadadır, bu potansiyelimizi en iyi şekilde değerlendirmek için bu teşvik paketlerinden yararlanmak istiyoruz. Trabzon'da hayata geçirilen turizm projeleriyle bu sektörden elde ettiğimiz gelir şehrimizin kalkınması ve işsizlik sorununun azaltılması bakımından önem arz ediyor. DOKA'nın bölgemizde birçok sektördeki, özellikle sanayi ve turizmdeki teşvik paketleri hem özel girişimciler hem de belediyeler açısından hayatidir. Bu destekler sayesinde belediyelerin ve özel sektörün altından kalkamayacağı projeler birer birer hayata ge-

çirilerek bölgesel kalkınmamızın önü açıldı. Son yıllarda bölgemizden yapılan ihracatın önemli oranda artış göstermesi de bunun göstergesidir" diye konuştu.

DOKA Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım da ziyaretinden dolayı Başkan Genç'e teşekkür ederek DOKA'nın her sektörde olduğu gibi belediyelere yönelik projelere de her zaman katkı sunmaya hazır olduklarını söyledi.

DOKA'nın kurulduğu günden beri Doğu Karadeniz'e 82 milyon lira kaynak aktardığını, bu miktarın eş finansmanla 141 milyon liraya ulaştığını vurgulayan Kaldırım, şöyle konuştu:

«Bu yıl bölgemize 33 milyon lira kaynak aktaracağız. Bu miktar eş finansmanla yaklaşık 70 milyon lira olacak. Yapacağımız mali destek miktarı bölgemizde turizmin yenilikçi yöntemlerle geliştirilmesi için ciddi bir kaynaktır. Amacımız yerel potansiyeli harekete geçirerek ulusal ve bölgesel ölçekteki plan ve programlarda öngörülen ilke ve politikalarla uyumlu şekilde bölgesel gelişmeyi hızlandırmak, bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmaktır.»

Kaldırım, bölgenin kalkınması için ellerinden geleni yapmaya çalıştıklarını vurgulayarak, «Dünya ile örtüşecek, bölgenin isteklerini ve taleplerini iyi analiz eden ve o doğrultuda stratejiler geliştiren bir hedef doğrultusunda bölgemizin her yönden gelişmesine katkı sağlamaya devam edeceğiz» dedi.

Hollanda Heyeti DOKA'yı ziyaret etti.

Hollanda Ekonomi İşleri Türkiye Sorumlusu ve Ekonomi ve Ticaret Müşaviri olan Jeroen Kelderhuis, stajeri Koen Kortbeek ve Hollanda Ekonomi İşleri Türkiye Proje Sorumlusu Ferda Başdoğan Hollanda ve bölgemiz arasında dış ticaretin artırılması ve yatırımlar konularını görüşmek üzere Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nı (DOKA) ziyaret etti.



DOKA'yı temsilen Tanıtım, Teşvik ve İşbirliği Başkanı Vahit Ketboğa ve Trabzon Yatırım Destek Ofisi Uzmanı Murat Karaca'nın katılım sağladığı toplantıda, Murat Karaca tarafından Hollanda heyetine bölgemizin yatırım ortamı ve bölgemizde uygulanmakta olan vizyon projeler hakkında sunum gerçekleştirildi. Sunum kapsamında Kelderhuis'e Hollandalı işadamlarının bölgemizden dış ticaretini yapabilecekleri ürünler, bölgemizde imalat sanayi, lojistik ve turizm sektörleri ağırlıklı olmak üzere gerçekleştirebilecekleri yatırım konuları, vizyon projeler hakkında Hollanda delegasyonuna bilgilendirme yapıldı.

Hollanda da farklı ülke ve bölgelerin tanıtıldığı toplantılar gerçekleştirildiğini belirten Jeroen Kelderhuis, Ajansımızı da Doğu Karadeniz Bölgesi'nin yatırım ortamını tanımak üzere bu etkinliklere katılması için davet etti.

Hollanda ve Türkiye arasındaki dış ticaretin artırılmasına yönelik her iki ülkenin yatırım ortamı ve potansiyelinin birbirlerine tanıtılmasının amaçlayan projeleri kapsamında Ağustos ayı sonunda yaklaşık 15 Hollandalı işadamı ile birlikte Trabzon'a geleceklerini belirten Kalderhuis, bölge ile ikili ticari işbirliklerini başlatma arzusunda olduklarını vurguladı.

Doğu Karadeniz ve Trabzon'daki yatırım potansiyelini ve olanaklarını yakından takip etmek ve görmek istediğini ifade eden Kalderhuis, "Ağustos ayında Hollandalı işadamları ile Trabzon'a yapacağımız ziyarete desteğinizi istiyoruz. Hollanda Büyükelçiliği nezaretinde yapılacak olan ziyaretimizi Ağustos ayının sonunda gerçekleştirmek istiyoruz.

Dün ve ondan önceki gün Samsun'daydık. Trabzon'da Valilik, Belediye Başkanlığı ve Ticaret ve Sanayi Odası'nı ziyaret ettikten DOKA'yı ziyaret etmek istedik" şeklinde konuştu.

Hollanda ve Türkiye hakkında her ülke işadamlarının karşılıklı bilgi eksikliği olduğu kanaatinde olduğunu kaydeden Kalderhuis şöyle konuştu: "Türkiye'de çok kaliteli üretimler yapılıyor. Aynı şekilde Hollanda da yatırım yapmak isteyen Türk firmaları var. Hollanda da Türk firmalarının yatırım yapmalarını destekliyoruz. Gelmeden önce Trabzon hakkında kısa bir ön araştırma yaptık. Özellikle çay, fındık olmak üzere tarım ürünleri konusunda ilin, çok ilerlemiş olduğunu biliyoruz. Gemi inşası konusunda da gelişmiş bir altyapınız olduğunu biliyoruz. Bölgede turizm ve lojistik sektörleri konusunda da ciddi gelişmeler var. Trabzon'da DOKA'nın da yer aldığı ziyaret ettiğimiz ilgili kamu kurumlarından yatırım ortamı ve olanaklarıyla ilgili topladığımız bilgileri Hollandalı firmalara aktaracağız ve onları bölgenize çekmeye çalışacağız. Umarım ilgi duyarlar. Ağustos ayında Büyükelçimiz önderliğinde yapılacak bu görüşmelere Hollandalı firmaların ilgi duymasını bekliyoruz. Görüşmelerin başarılı olmasını arzuluyoruz"

DOKA Tanıtım, İşbirliği ve Teşvik Birimi Başkanı Vahit Ketboğa, bölgemizde yürütülen vizyon projeler konusunda ayrıntılı bilgi aktardığı Hollanda heyetine, Ağustos ayında yapılacak ikili ticari işbirliğini artırmaya yönelik görüşmeler için bölgemizin yatırım promosyonunun başarıyla yapılması ve projenin başarıyla uygulanması için Ajansımız adına gerekli çalışmaların yapılacağını bildirdi.



DOKA Riyad Seyahat Fuarı'nda

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), 14-17 Nisan tarihleri arasında Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da, bu yıl 7.si düzenlenen Riyad Seyahat Fuarı'na (Riyadh Travel Fair) katıldı. Four Seasons Hotel'de gerçekleştirilen ve Suudi Odaları Konseyi Genel Sekreteri Khalid Al-Otaibi tarafından açılışı yapılan fuara, 50 ülkeden turizm alanında faaliyet gösteren 200 firma ve kurum katılım sağladı. Suudi Arabistan ve körfez ülkelerinden önde gelen seyahat ve turizm şirketleri katılımcılarını bir araya getiren ve uluslararası düzeyde önemli bir etkinlik olarak kabul edilen Riyad Seyahat Fuarı; turistik ürün ve hizmetler ile dünyanın en önemli turizm şirketlerinin sağladığı yatırımların tanıtıldığı Suudi Arabistan'ın en önemli tanıtım organizasyonlarından biri olarak görülmektedir. Yaklaşık olarak 20.000 kişinin ziyaret ettiği fuara DOKA'yı temsilen Tanıtım Teşvik ve İşbirliği Birim Başkanı Vahit Ketboğa ve Ordu Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Harun Göçer katıldı. Türkiye için hazırlanan ortak alanda yer alan Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), Riyad Büyükelçiliği Kültür Tanıtım Müşavirliği, THY ve Karadeniz bölgesinden seyahat acentelerinin kurdukları standlar büyük ilgi gördü.

Suudi Arabistan ve Turizm

Suudi Arabistan Ortadoğu ülkeleri ve özellikle Arap Yarımadası'ndaki ülkeler ile karşılaştırıldığında nüfus ve turist gönderme açısından yüksek potansiyele sahip ülkelerin başında gelmektedir. Suudi Arabistan'dan her yıl deniz aşırı ülkelere 4,5 Milyon kişi seyahat etmekte ve Suudi Arabistan Turist Bilgi ve Araştırma Merkezinin İstatistiklerine göre Suudilerin dış turizmdeki harcamaları 2014 yılında 6,5 Milyar Dolar. Ayrıca Suudi Arabistan, Birleşmiş Milletler Uluslararası Turizm Örgütü Dünya Ekonomik Forumu tarafından hazırlanan seyahat ve turizm sektörü verileri endeksinde turizm harcamaları kategorisinde 139 ülke arasında ilk sırada yer almaktadır. 30 milyona yakın nüfusu ve 26 bin dolara yaklaşan kişi başı geliri de göz önüne alındığında, Karadeniz turizmi için Arap coğrafyasındaki en önemli hedef pazarın Suudi Arabistan olduğu görülmektedir.



DOKA Turizm Projeleri Bekliyor

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım, Ardeşen ve Çamlıhemşin Belediyesi'ni ziyaret ederek, bölgede gerçekleştirilecek turizm projelerini değerlendirdi.



Ardeşen Belediye Başkanı Hakan Gültekin ile makamında görüşen Genel Sekreter Kaldırım, bölgenin turizm potansiyelinin ön plana çıkarılması için hazırlanacak projelere her zaman destek olduklarını ifade ederek, "Doğu Karadeniz bölgemiz ülkemizin eşsiz doğa güzelliklerini arasında barındıran bir bölgemiz. Bu bölgemizin potansiyelini ortaya çıkararak, turizm konusunda amaçladığımız hedeflerimize ulaşmak istiyoruz. Ardeşen Belediye Başkanımız Hakan Gültekin ile de turizm projeleri konusunda fikir teatisinde bulunduk" dedi. Belediye Başkanı Gültekin de Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın bölge için son derece önemli olduğunu kaydedererek, "Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın bölge için ne kadar önemli olduğunu yaptığı çalışmalar ile görüyoruz.

Özellikle bölge turizminin geliştirilmesi adına yaptıkları çalışmalar meyvelerini verdiğini görüyoruz. Bizde Ardeşen'imiz yapmayı planladığımız turizm projelerini Genel Sekreterimiz ile görüşme fırsatı bulduk" şeklinde konuştu. Daha sonra Çamlıhemşin Kaymakamlığı ve Çamlıhemşin Belediyesi'ni ziyaret eden Genel Sekreter Kaldırım, Çamlıhemşin Kaymakamı Aziz Gölbaşı ve Belediye Başkanı Osman Haşimoğlu görüştü. Genel Sekreter Kaldırım, Kaymakam Gölbaşı ve Belediye Başkanı Haşimoğlu, belediye tarafından yapılması planlanan Turizm Tanıtım Merkezinde incelemelerde bulundu.

Bölgeye gelecek turistlerin uğrayacağı merkezde bölgeye has ürünlerin tanıtımını yapacaklarını ifade eden Belediye Başkanı Haşimoğlu, "Turizm Tanıtım Merkezimizin bölgemiz için çok önemli bir proje olduğunu düşünüyoruz. Bölge insanımızın yaptığı ürünleri burada tanıtma fırsatı bulacağız. DOKA Genel Sekreterimiz Çetin Oktay Kaldırım'a da projelerimizi burada gösteriyoruz. DOKA bölgemizin turizm potansiyelinin artırılması konusunda önemli çalışmalar yapıyorlar. Bizde projelerimiz konusunda kendileri ile çok faydalı bir görüşme gerçekleştirdik" ifadelerine yer verdi.

Turizmin geliştirilmesi amacıyla Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın mali destek programı teklif çağrısına çıktıklarını belirten Genel Sekreter Kaldırım, "Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı, 2015 yılı için 'Yenilikçi Yöntemlerle Turizmin Geliştirilmesi' ile 'Tarihi, Kültürel ve Doğal Değerlerin Korunması ve Geliştirilmesi' Mali Destek Programları kapsamında proje teklif çağrısına çıktık. Toplam 33 milyon liralık mali destek vereceğiz. Turizm alanında bölgenin ufkunu açacak önemli projeler bekliyoruz" biçiminde konuştu. Görüşmede ayrıca Çamlıhemşin'in tarihi görünümü için yapılması planlanan proje hakkında da fikir alışverişinde bulunuldu.



İstanbul'da DOKA-JICA Bilgilendirme Toplantısı ve Proje Fikirlerine Yönelik Çalıştay Yapıldı

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın (DOKA) Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) işbirliğinde yürüttüğü kapasite geliştirme çalışmalarında eko-turizm önemli bir başlık olmuş; hazırlanan eylem planı doğrultusunda Camili Yöresi (Macahel Havzası) pilot bölge olarak belirlenmiş, ardından bölgede çeşitli saha araştırmaları ve bölgeye yönelik birtakım çalışmalar gerçekleştirildi.

Bu kapsamda Bahçelievler Belediyesi Necip Fazıl Kısakürek Kültür Merkezi'nde Macahel Eğitim Kültür ve Dayanışma Vakfı organizatörlüğünde ajansımız uzmanları ve JICA yetkilileri tarafından İstanbul'da yaşayan Camili Bölgesi Halkı'na yönelik "DOKA ve JICA Hakkında Bilgilendirme Toplantısı ve Proje Fikirleriyle İlgili Çalıştay" düzenlendi.

Ajansımızın JICA ile işbirliğinde yürüttüğü proje kapsamında pilot bölge Camili'de belli dönemlerde saha araştırmaları gerçekleştirildi. Bu çalışmalar sırasıyla 02-04/09/2013 tarihlerinde Kumamoto Üniversitesi'nden Kırsal Kalkınma alanında çalışmalar yapan sosyolog Prof. Dr. Sadao Tokuno ve Çanakkale 18 Mart Üniversitesi'nden Dr. Tolga Özşen'in yönlendiriciliği ve DOKA uzmanlarının katılımıyla gerçekleştirilen "Maral Köyü Kırsal Kalkınma Saha Araştırması", 20-21/06/2014 tarihlerinde Macahel Arıcılık A.Ş. Saha ve Alan Görevlisi ile görüşme, 04-05/07/2014 tarihleri arasında HIS Travel (Highest International Standards)Türkiye Ofisi yetkilisi ile Camili Bölgesi'nde ev pansiyonlarının ziyareti, 11-12/09/2014 tarihlerinde "Eko-turizm, Yerel Üretim-Yerel Tüketim ve Atık Yönetimi"ne yönelik gerçekleştirilen saha araştırmasıdır.

11-12/09/2014 tarihlerinde Camili Bölgesi'nde (Macahel) yapılan "Eko-turizm, Yerel Üretim-Yerel Tüketim ve Atık Yönetimi" saha araştırması, detaylı ve katılımcı bir araştırma olup bu kapsamda bölgede köy muhtarları, Camili Köyler Birliği Başkanı, MABİYODER Derneği Eko-turizm Komite Başkanı, Macahel Arıcılık A.Ş.'nde saha ve alan görevlisi, ev

pansiyoncuları ve Camili Yatılı Bölge Ortaokulu Müdürü ile görüşülmüş, araştırmadan elde edilen sonuçlar raporlanmış, ortaya çıkan proje fikirleri 3 ana kategoriye ve alt başlıklara ayrılmıştır:

- Eko-turizmle İlgili Proje Fikirleri
- Tarımsal ve Gelir Getirici Faaliyetler Hakkında Proje Fikirleri
- Sosyal, Kültürel ve Diğer Faaliyetler Hakkında Proje Fikirleri

İlgili ana başlıklar halindeki proje fikirleri, İstanbul'da yapılan çalıştayda ele alınmış, katılımcılar 3 gruba ayrılmış ve her grup kendi kategorisindeki proje fikirlerini önemlilik- aciliyet sıralamasına göre, 5 N 1K yaklaşımını (Ne? Ne Zaman? Nerede? Nasıl? Neden? Kim?) göz önünde bulundurarak sıralandırmış ve her gruptan bir sözcü kendi kategorisindeki proje fikirleriyle ilgili kısa bir sunum yapmıştır.

Toplantı sonunda elde edilen proje fikirlerinden yola çıkılarak mayıs ayında JICA ile birlikte Macahel Bölgesi'nde çalışmalarına devam edilmesi planlanmaktadır.





JETRO Bölgemizi Ziyaret Etti

Japon Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Toshihiro Nakajima ve Direktör Yardımcısı Junko Hirota bölgemizi ziyaret etti.

Trabzon, Rize ve Artvin'de bölgemizin dış ticaret potansiyeli, lojistik potansiyeli, öne çıkan imalat sanayi ve tarım ürünleri ile ilgili kamu kurumları, STK ve özel sektör temsilcilerine ziyaretler yapılarak bölgenin yatırım potansiyeli hakkında JETRO yetkililerine geniş kapsamlı bilgi verildi.

Trabzon ziyaretleri kapsamında Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası ve Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği ile Trabzon'un mevcut dış ticaret potansiyeli, Japonya'ya bölgemizden yapılan ithalat ve ihracat ürünleri ve değerleri, ihrac potansiyeli olan tarımsal ürünler hakkında görüşmeler gerçekleştirildi. Ayrıca Doğu Karadeniz Bölgesi'nin lojistik üssü işlevine sahip olması sebebiyle özellikle Rusya, Orta Asya ve Çin Halk Cumhuriyeti'ne lojistik avantaja sahip olan Trabzon ve Doğu Karadeniz Bölgesi illerinin yatırımcılar açısından sahip olduğu potansiyeli yapılan ziyarette masaya yatırıldı. Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Suat Hacısalihoğlu, uzun yıllardan beri Japon Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ile bölgemizde işbirliklerinin başarılı bir şekilde devam etmekte olduğunu vurgulayarak bölgemizin Japon iş adamları ile işbirliği yapmağa hazır olduğunu ve Japon Dış Ticaret Teşkilatı (JETRO) aracılığı ile bölgemizin dış ticaret potansiyellerinin daha da arttırılabileceği belirtti.

Orta ve yüksek teknolojik ürünlerin imalat yatırımlarının yapılması planlanan Trabzon Yatırım Adası'na Japon işadamlarını davet eden Hacısalihoğlu tarafından Japon işadamlarının yatırımları için her türlü kolaylığın sağlanacağı belirtildi.

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Başkanı Ahmet Hamdi Gürdoğan tarafından ise Doğu Karadeniz Bölgesi'nden şu anda Japonya'ya sadece işlenmiş fındık ve

deniz salyangozu ihracatı yapıldığı belirtilirken, Japonya'ya Bölgeden yapılan ihracatın daha da çeşitlendirilerek artırılmasına çaba göstereceklerini ifade edildi.

Gürdoğan, önümüzdeki dönemde Türkiye ile Japonya arasında yapılacak olan Serbest Ticaret Anlaşması ile ilgili ticaretin daha üst noktalara ulaşacağını, çok istikrarlı bir pazar olan Japonya'nın ihracatçıları açısından önemli potansiyeller ihtiva ettiğinin altını çizerek, JETRO yetkililerine Bölgenin ihracat potansiyelinin arttırılması konusunda yaptıkları çalışmalar ile 2023 yılı ihracat stratejisi hakkında bilgi verdi. Japon iş adamlarına Trabzon ve hinterlandı Doğu Karadeniz Bölgesi illeri potansiyellerinin tanıtımı amacıyla DKİB ve JETRO işbirliğinde bir alım heyeti iş forumu organizasyonu düzenlenmesini talep eden Gürdoğan, bu konuda JETRO ile her türlü işbirliğine hazır olduklarını kaydetti.

Trabzon'da yöresel ürünlerinin imalatı, satışı ve kadın girişimcilere meslek kazandırmak üzere meslek eğitimlerinin gerçekleştirildiği Alacahan Konağı ziyaretinde Alacahan Konağı'nın operasyon süreçleri hakkında JETRO yetkililerine bilgilendirme yapıldı. HIS Japon Turizm Seyahat Acentesiyle yapılan işbirliği sayesinde bölgemize çekilmeye çalışılan Japon turistlerin destinasyonuna bu konağın da eklenmesi gerektiğini belirten JETRO yetkilileri bu konuda HIS'le yapılabilecek çalışmalara destek olacaklarını belirttiler.



Alport Liman İşletmeleri A.Ş. ziyaretinde ise limanın dış ticaret ve dahili ticaret potansiyeli, elleçleme kapasitesi, gerçekleşen elleçleme miktarı, Trabzon'un sahip olduğu lojistik potansiyeli, Trabzon'unun her yıl artan dış ticaret potansiyelinin limana sağlamış olduğu katkı ve son yıllarda limanlarına gelen her sene hızla artan kruvaziyer gemileri hakkında görüşüldü.

İran Başkonsolosluğu Yardımcısı ve Ticaret Müşaviri Ali Tarhani ile bölgemizin İran'la yaptığı dış ticareti, İran'ın Rusya, Orta Asya, Avrupa ve Uzak Doğu ülkeleriyle yapmayı planladığı dış ticareti bölgenin gelişmekte olan lojistik altyapısı projeleri kapsamında Trabzon Limanı üzerinden yapmayı planladığını konuları görüşüldü.

Trabzon'da öne çıkan işletmeler kapsamında fındık işleme, kamyon ve tır yedek parça imalatı, yöresel ürün olan Sürmene Bıçağı imalatı firmaları JETRO yetkilileri ile birlikte ziyaret edilerek bu firmalarda üretilen ürünlerin üretim, tedarik ve kalite süreçleri, mevcut ihracat ve olası ihracat potansiyelleri ilgili firma yetkilileri tarafından JETRO yetkililerine bilgilendirme yapıldı.

Bölgemizin en büyük Organize Sanayi Bölgesi konumundaki Trabzon Arsin Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü ziyaret edilerek OSB'de faaliyet gösteren sektörler, firmalar, OSB'nin Trabzon sanayisine ve ihracatına katkısı, Müdürlüğün faaliyetleri hakkında JETRO yetkilileri OSB Bölge Müdürü Hakkı Yazıcı tarafından bilgilendirildi.

Trabzon'da tarihi öneme sahip ve Ajansımızın tarafından Turizm Mali Destek Programı ile fonlanarak restorasyonu yapılmış bölgede kaliteli hizmet veren restorana dönüştürülmüş Memişağa Konağı'na ziyaret gerçekleştirilerek konak JETRO yetkililerine tanıtıldı.

Japon Dış Ticaret Teşkilatı yetkilileri Toshihiro Nakajima ve Junko Hirota'nın Rize ziyareti esnasında ise Rize YDO Koordinatörü Fatih Özdemir ve JICA uzmanları Kiyoka Masanobu ve Minami Yamuguchi eşliğinde Rize'de bir takım ziyaret ve görüşmeler gerçekleştirildi. Temel amacı Japonya'ya satılabilecek Rize'deki ürünler üzerinde incelemelerde bulunmak olan ziyaret kapsamında Rize bezi, anzer balı ve Türk beyaz çayı hakkında bilgi almak ve ticaret potansiyelini, algılamak üzere ilgili firma ve kurumlar ile görüşmeler gerçekleştirildi.

JETRO yetkilileri ile gerçekleştirilen bölgemiz ziyaretlerini son ayağında ise Hopa Ticaret ve Sanayi Odası başkanlığında JETRO, Macahel Arcılık A.Ş., DOKA Artvin Yatırım Destek Ofisi yetkililerinin katılımıyla Artvin'den dış ticareti yapılabilecek ticari ürünler kapsamlı bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda Borçka/ Macahel Balı konusunda sunum yapılırken, bu ürünün ihracatının yapılabileceği ve bu konuda ilgili çalışmaların yürütülmesi konusunda değerlendirmeler yapıldı. Bunun yanı sıra yöremize has Hemşin Koyunu, Laz Böreği, Hopa Hamsisi gibi ürünlerin bu yöreye has markalaşması halinde ihracatı konusunda önemli adımların atılabileceği hususu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Okan Poyraz tarafından dile getirildi.

Ziyareti gerçekleştiren JETRO Genel Müdür Yardımcısı Toshihiro Nakajima ile Direktör Yardımcısı Junko Hirota bölgeye ilk ziyareti gerçekleştirmiş olduklarını belirterek, yürütülen bu incelemenin ardından bölge hakkında edinilen yatırım ortamı bilgisinin ve uygulanmakta olan lojistik, sanayi, inovasyon ve dış ticaret projeleriyle ilgili bilgilerin Japon iş adamları ile paylaşılacağını vurguladılar.



DOKA Körfez'de Tanıtım Çalışmalarına Devam Ediyor

Dünyanın en büyük gayrimenkul fuarlarından “International Property Show 2015” 30 Mart- 1 Nisan tarihlerinde Dubai’de gerçekleştirildi.

DOKA, Ortadoğu’nun en büyük Gayrimenkul Fuarı olan Dubai Uluslararası Gayrimenkul Fuarı (Dubai International Property Show) ve Annual Investment Meeting-AIM’ye (Yıllık Yatırım Toplantısı) katılım sağlayarak bölgemizin gayrimenkul ve turizm yatırım ortamının tanıtımını gerçekleştirdi. Fuara DOKA’yı temsilen Tanıtım Birimi Uzmanı Adil Soltan, Trabzon Yatırım Destek Ofisi Uzmanı Murat Karaca ve Gümüşhane Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Serkan Atabaş katıldı.

30 Mart-1 Nisan arasında Dubai Dünya Ticaret Merkezi’nde Dubai Emiri Şeyh Muhammed Bin Rashid Al Maktoum’un himayesinde gerçekleştirilen Dubai Yatırım Kongresi (AIM) ile birlikte düzenlenen 11. Dubai Uluslararası Gayrimenkul Fuarına (IPS) Türkiye’den katılım yoğun oldu. Ortadoğu, Asya-Pasifik, Avrupa ve Afrika bölgesinden inşaat şirketlerini, gayrimenkul danışmanlarını, bireysel yatırımcıları ve sektöre yön veren kuruluşları bir araya getiren Dubai IPS, Dubai Yıllık Yatırım Kongresi ile birlikte yaklaşık 20 binin üzerinde ziyaretçi çekti ve her iki organizasyon da 80’den fazla ülkenin katılımı ile gerçekleşti.

Yıllık Yatırım Toplantısı (AIM)’na katılım sağlayan dünyanın çeşitli ülkelerinin Yatırım ve Tanıtım Ajanslarının ve ülkelerin yatırımla ilgili Bakanlıkların stantlarına ziyaretler gerçekleştirilerek bölgemiz ve ajansımızın yatırım ortamı hakkında bu kurumlara bilgilendirme yapıldı.

Gayrimenkule Doğu Karadeniz Damgası

Bu yıl da Doğu Karadeniz Bölgesinden birçok firma fuara ilgi gösterdi. Fuara katılan Bölge firmaları Fuarın körfez bölgesi yatırımcılarına ulaşılması noktasında bir köprü olma misyonu üslendiğini ve Doğu Karadeniz Bölgesindeki Gayrimenkul satışlarını arttıracak görüşünde birleştiler.

Fuarda gayrimenkul yatırımlarının yanı sıra turizm, sağlık kompleksleri, fizik tedavi ve ruhsal engelli bakım merkezleri, imalat sanayi, tarım ve hayvancılık yatırımları yapmayı planlayan birçoğu Arap yatırımcı olmak üzere uluslararası yatırımcılarla tanışılarak bölgemizin yatırım potansiyeli, bölgemizde uygulanmakta olan devlet destek ve teşvikleri ve Kalkınma Ajansımızca yatırımcılara sağlanan hizmetler hakkında bilgi verildi.



DOKA

Ordu Tanıtım Günleri'nde

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), Ordu Büyükşehir Belediyesi tarafından 7-10 Mayıs 2015 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen "Ordu Tanıtım Günleri" etkinliğine katılım sağladı. Ajansımız adına etkinliğe DOKA Ordu Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Harun Göçer ve Uzman Ergül Sarıkaya katıldı.

Başta Başbakan Yardımcısı Prof. Dr. Numan Kurtulmuş olmak üzere, Ordu Valisi İrfan Balkanlıoğlu, Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Enver Yılmaz, İstanbul Milletvekili Prof. Dr. Mustafa Şentop, Ordu Milletvekilleri Mustafa Hamarat, İhsan Şener, İdris Yıldız, İlçe Belediye Başkanları ile birçok kurum temsilcisi dört gün süren etkinlik boyunca Ajansın standını ziyaret ederek DOKA'nın çalışma ve projeleri hakkında bilgi aldılar.





Kruvaziyerin Yeni Heyecanı Doğu Karadeniz Oldu

Doğu Karadeniz, kruvaziyer turizminde büyük heyecan yarattı. Özellikle batılı kruvaziyer turistleri için Doğu Karadeniz, Norveç'in fiyortları, Alaska'nın buz dağlarından daha cazip ve heyecan yarattığı belirtiliyor. Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı ve Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası, "Cruise Shipping Miami" fuarında Karadeniz'e seferleri olmayan şirketleri davet ettiklerini ve bölge hakkında bilgilendirmede bulunduklarını kaydetti.

Batılı Türistler İçin Doğu Karadeniz Heyecan Yaratıyor

Geçtiğimiz hafta içerisinde ABD'nin Florida Eyaleti Miami kentinde bir araya gelen Kruvaziyer turizmi toplantısında Doğu Karadeniz Bölgesi büyük heyecan yarattı.

Doğu Karadeniz Kruvaziyer Platformu kurucu Başkanlığını yürüten Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı M.Suat Hacısalihoğlu, 17-20 tarihleri arasında Miami'de dünya kruvaziyer turizminin toplandığını kaydetti. Hacısalihoğlu, kruvaziyer turizminde yeni bir destinasyon olan Doğu Karadeniz Bölgesi'nin tanıtımının yapıldığını ifade ederek, "Kruvaziyer turizminde Doğu Karadeniz rotası büyük bir heyecan yaratıyor. Bu rotanın daha büyük tanıtımlara ihtiyacı var. Tanıtım arttıkça bölgeye gelen kruvaziyer gemi ve turist sayıları da hızla artıyor." dedi.

Fuar hakkında yaptığı değerlendirmede Başkan Hacısalihoğlu, Doğu Karadeniz'in yeni bir destinasyon olmasının büyük bir avantaj olduğunu değerlendirmesinde bulundu. Kruvaziyer turizminde dünyada yeni destinasyonlar arayışının sürdüğünü ifade eden Hacısalihoğlu şöyle ko-

nuştı: "Kruvaziyer turizminde yolcuların büyük bir çoğunluğu Amerikan vatandaşları oluşturuyor. Bunu Almanlar ikinci sırada takip ediyor. Bugüne kadar bilinen kruvaziyer destinasyonları batılı turistler tarafından çok sık tüketildi. Artık Karayip adaları, Norveç'in fiyortları bu müşteri potansiyeli için çok cazip değil. Bu tikanıklığa yeni rotalar eklenmesi için düzenlenen Miami fuarında Doğu Karadeniz Bölgesi büyük heyecan yaratıyor. Bu havzada bulunan 7 ülke, 7 kültür. Ve bu havzadaki kurulan medeniyetler ve uygarlıkların izleri batılı turistlere büyük heyecan veriyor. Bölgede iklim kruvaziyer turizmi için oldukça uzun bir periyod sağlıyor. Mart ve Kasım aylarında bölgede kruvaziyer turları düzenlemek için çok uygun olduğu belirtiliyor. Bölgenin güvenli olması da artı bir değer olarak değerlendirilmektedir. Bu potansiyeli harekete geçiren ve bölgemize kazandıran Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı Yönetim Kurulu Üyeleri ve Başkanına, Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım'a buradan teşekkür ediyorum" şeklinde konuştu.



Doğu Karadeniz’de Üzümsü Meyve Atağı

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA), Rize Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Ziraat ve Doğa Bilimleri Fakültesi ile birlikte, TR90 Bölgesi’ndeki üzümsü meyve türlerinin yetiştiriciliği, Bölgenin potansiyeli, hasat kriterleri, hasat yöntemleri ve muhafaza konularını içeren ayrıntılı bir araştırma raporu ortaya koymak hedefiyle çalışma başladı.

Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize ve Trabzon’da Gıda Tarım ve Hayvancılık İl ve İlçe Müdürlükleri, Ziraat Odaları, Üretici Birlikleri, üzümsü meyveleri hammadde olarak işleyen sanayi kuruluşları, TKDK temsilcileri ve üreticilerle birlikte odak grup toplantıları düzenleyen DOKA, odak grup toplantılarında Doğu Karadeniz Bölgesi’nin üzümsü meyvelerdeki mevcut durumu, potansiyeli, sektörün darboğazları ve çözüm önerilerini belirleyerek, il bazlı bahçe kuru-lum maliyetlerini ortaya çıkardı.

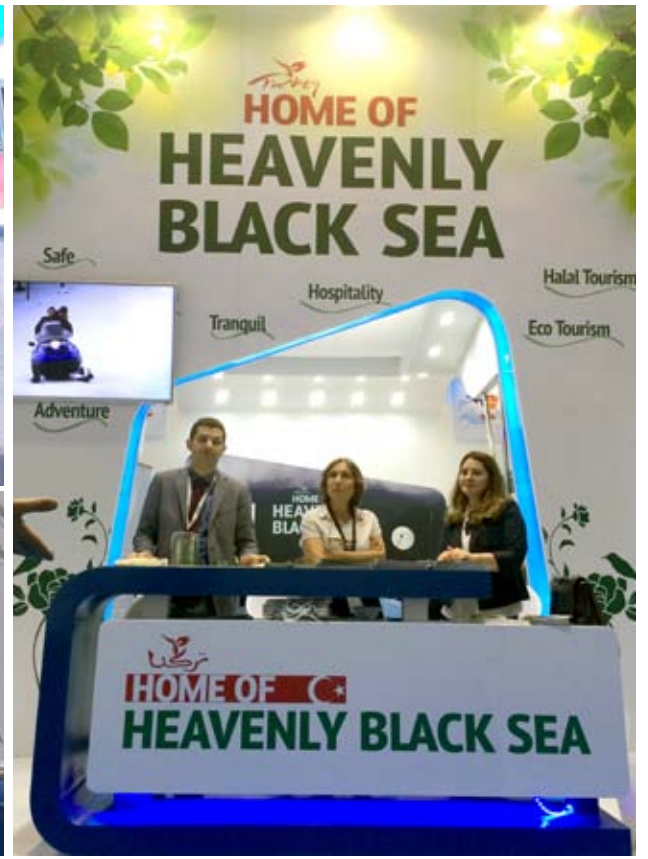
Yapılan odak grup toplantılarında, TR90 Bölgesi’nde çiftçinin üretim dalgalanmasından daha az etkilenmesini, üreticinin ek gelir elde etmesini ve bu ürünleri hammadde olarak kullanacak gıda sanayisinin kurulmasını ve gelişmesini sağlamak amacıyla üzümsü meyveler üzerine bir yol haritasının çizilmesinin Doğu Karadeniz için önemli bir ihtiyaç olduğu kaydedildi.



TR90 Bölgesi’nde tarımın özellikle fındık, çay ve kivi üzerine yapılıp, rekolteye bağlı olarak fiyatların oldukça dalgalandığı belirtilen toplantılarda; “Çiftçilerin, arazinin tamamını tek bir ürüne ayırması, rekolte fazlalığı veya dış etkenler nedeniyle oluşan ürün zararlarından en az şekilde etkilenmesi için farklı üretim metotları ve farklı istekleri olan türlerin de Bölge’de üretilmesi, böylece düzenli gelire ulaşılmasının sağlanması gerekmektedir. Bununla birlikte, nemli ve serin iklim özelliği gösteren Karadeniz Bölgesi, sanayiye ham madde olabilecek üzümsü meyve türlerinin (Maviyemiş, kivi, çilek, böğürtlen, ahududu, kuşburnu, dut) yetiştiriciliği için oldukça uygun bir bölgedir. Yetiştiricilikte miktar olarak yeterli bir büyüklüğe ulaşılmadığı veya üretilen ürünlerin hasat sonrası muhafazası ve pazarlanması düzgün yapılamadığı için sanayiye sürdürülebilir bir şekilde ham madde temin edilememektedir” denildi.

Öte yandan 2015’in ilk yarısında tamamlanması planlanan raporun hazırlanmasında katkısı olanlara teşekkür edildi.





DOKA DUBAİ ATM 2015 Fuarı'nda

Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) 4-7 Mayıs 2015 tarihleri arasında Dubai'de düzenlenen uluslararası turizm fuarına katılım sağladı. Bölgemizin tanıtımının etkin sağlanması adına TÜRSAB Doğu Karadeniz Bölge Yürütme Kurulu ile işbirliği dâhilinde bölgemizde faaliyet gösteren 8 adet acenteye DOKA standında yer verildi. Fuara katılan Körfez Bölgesi seyahat acenteleri ve turistlerden yoğun ilgi gören bölgemizin, Arap turistler arasında bilinirliğinin geçmiş yıllara göre çok fazla artış göstermiş olduğu görüldü. Fuara katılan bölgemiz acenteleri ile Dubai yerel basını röportaj gerçekleştirdi. Röportajda tanıtım hedeflerimiz ve Arap turizmüne yönelik beklentilerimiz konusunda bilgiler verildi.

Her geçen yıl artarak devam eden Arap turist ilgisi etkin seviyede tutmak adına bölgemiz seyahat acenteleri Körfez'de aktif faaliyet yürüten acentelerle görüşmeler gerçekleştirdi.

Turizm tanıtım faaliyetlerinin yanı sıra bölgemizde yatırım yapmak isteyen Arap yatırımcılarla da verimli görüşmeler yapılarak, yatırımcılar bölgemizde inceleme yapmaları için davet edildi.

Bu kapsamda bölgemize kayak merkezi, hastane, 5 yıldızlı oteller, tatil köyleri, otomotiv yedek parça imalatı yapmayı planlayan petrol istihraç, altın madenciliği, gayrimenkul, turizm, sağlık, bilgi teknolojileri sektörlerinde faaliyet gösteren firmalarla işletmelerinde görüşülerek yatırım projeleri hakkında kendilerinden ayrıntılı bilgi alındı. Ayrıca bir dış ticaret firması ziyaret edilerek bölgemizle Dubai arasında dış ticareti yapılabilecek potansiyel ürünler, bu ürünlerin sahip olması gereken kalite standartları ve dış ticaret fiyatları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

Fuarda, 6 Körfez ülkesinde faaliyet gösteren merkezli Suudi Arabistan, Riyad'da bulunan Körfez İşadamları İşbirliği İş Forumu'nun Başkanı ile bölgemize yatırımcı çekilmesi ve bölgemizle Körfez ülkeleri arasında dış ticaretin artırılması konularında işbirliği yapılmasına karar verildi.

Birleşik Arap Emirliklerinin 4. Büyük şehri olan Ajman'ın Serbest Bölgesi ziyaret edilerek, yetkililerden serbest bölgede gerçekleştirilen faaliyetler, yatırımcılara sunulan imkânlar, destek ve teşvikler, serbest bölgede yer almak için sahip olunması gereken şartlar hakkında bilgi alındı. Ayrıca serbest bölgeyle bölgemiz arasında hangi ürünlerin dış ticareti yapılabileceği konusunda da görüşmeler gerçekleştirildi.



Ardeşen Heyeti DOKA'yı Ziyaret Etti

Ardeşen Kaymakamı İlyas Memiş, Ardeşen Belediye Başkanı Hakan Gültekin ve beraberindeki heyet Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı (DOKA) Genel Sekreteri Çetin Oktay Kaldırım'ı makamında ziyaret etti.

Ziyarette DOKA tarafından bölgede yapılan çalışmalarından son derece memnun olduklarını belirten heyet, ajansın bölge için son derece önemli bir kurum olduğunu kaydettiler.

DOKA Genel Sekreteri Kaldırım, bölgenin gelişmesi için yapılacak her türlü çalışmaya destek olacaklarını ifade ederek, "Doğu Karadeniz Bölgemizin gelişmesi için ajans olarak yapılacak çalışmalara her zaman destek olmaya hazırız. Bölgemizin potansiyelini ortaya çıkararak, ülkemizin gelişmesine katkı sağlamalıyız. Bölgemizin gelişmesi için ajans olarak çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi.

Kaymakam Memiş ise, DOKA'nın yaptığı çalışmalarından son derece memnun olduklarını dile getirerek, "DOKA Doğu Karadeniz bölgesi için son derece önemli. Yaptığı çalışmaların etkileri bölgemizde hissediliyor. Bizde Ardeşen olarak ilçemizin daha da gelişmesi için projeler üretiyoruz. Genel Sekreterimiz ile çok faydalı bir toplantı gerçekleştirdik" şeklinde konuştu.

Belediye Başkanı Gültekin'de yapmayı planladıkları projeler hakkında görüş alışverişinde bulunduklarının altını çizerek, "DOKA bölgemize önemli katkılar sağladı. Ajansımızın yaptığı çalışmaları dikkatle izliyoruz. Bizde Ardeşen ilçemiz için projeler geliştiriyoruz" ifadelerine yer verdi.



Siprona Yaylası

Uluslararası Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi Gümüşhane’de



4. Uluslararası Lojistik Ve Tedarik Zinciri Kongresi, Gümüşhane Üniversitesi, Lojistik Derneği (LODER) ve Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı işbirliğinde, Gümüşhane Üniversitesi Konferans Salonu’nda gerçekleştirildi. Daha önce sırasıyla Konya, Aksaray ve Trabzon’da düzenlenen Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi’nin dördüncüsü, 21-22 Mayıs 2015 tarihleri arasında gerçekleştirildi. Konferansa Gümüşhane Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İhsan Günaydın, LODER Başkanı Prof. Dr. Gülçin Büyüközkan Feyzioğlu, akademisyenler ve sektör ilgilileri katıldı.

Genelde Türkiye ve özelde TR-90 bölgesindeki (Artvin, Rize, Trabzon, Giresun, Ordu ve Gümüşhane) lojistik ve tedarik zinciri yönetimiyle ilgili sorunların çözümüne yönelik konuların sosyal sorumluluk bilinci içerisinde tartışıldığı ve çözüm önerilerinin sunulduğu kongrenin açılış programında konuşan Gümüşhane Üniversitesi Rektörü Günaydın, lojistiğin veya taşımacılığın çok önemli bir sektör olduğunu,

toplumda önemli rolü olduğunu ve taşımacılığın toplumdaki rollerinin ekonomik, sosyal, politik ve çevresel roller şeklinde sınıflandırılabilirliğini söyledi. Günaydın, taşımacılığın ilk üç rolünün pozitif çevre rolünün ise negatif olduğunu ve bunun sürdürülebilir olması için gerekli tedbirlerin alınması gerektiğini ifade etti.

Rektör Günaydın, burada yaptığı konuşmada, lojistiğin önemli ve gerekli sektörlerden olduğunu söyledi. Karayolu taşımacılığında hem kazaların hem de altyapı maliyetinin yüksek olduğunu ifade eden Günaydın, «Bu durumun yeniden gözden geçirilmesi ve diğer taşımacılık sistemlerine ağırlık verilerek, sürdürülebilirliğin sağlanması yoluna gidilmelidir. Düzenleme, vergilendirme ve piyasa oluşturma seçeneklerinin uygulanmasıyla hem devlete gelir hem de çevrenin korunması sağlanabilir» dedi.

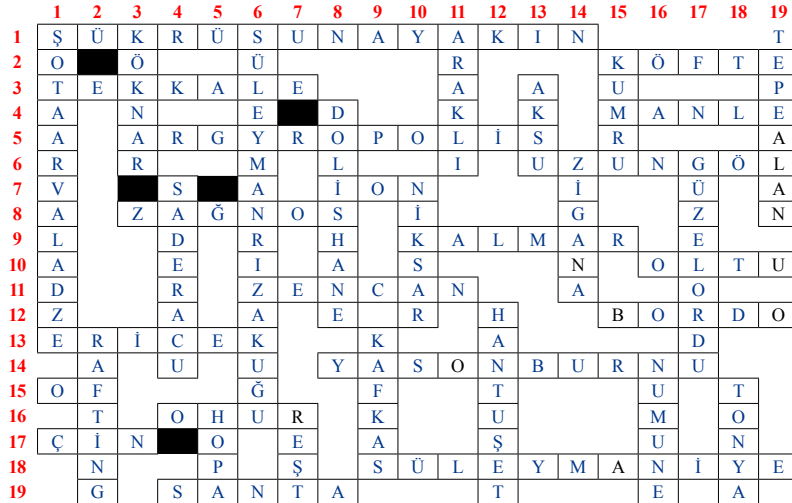
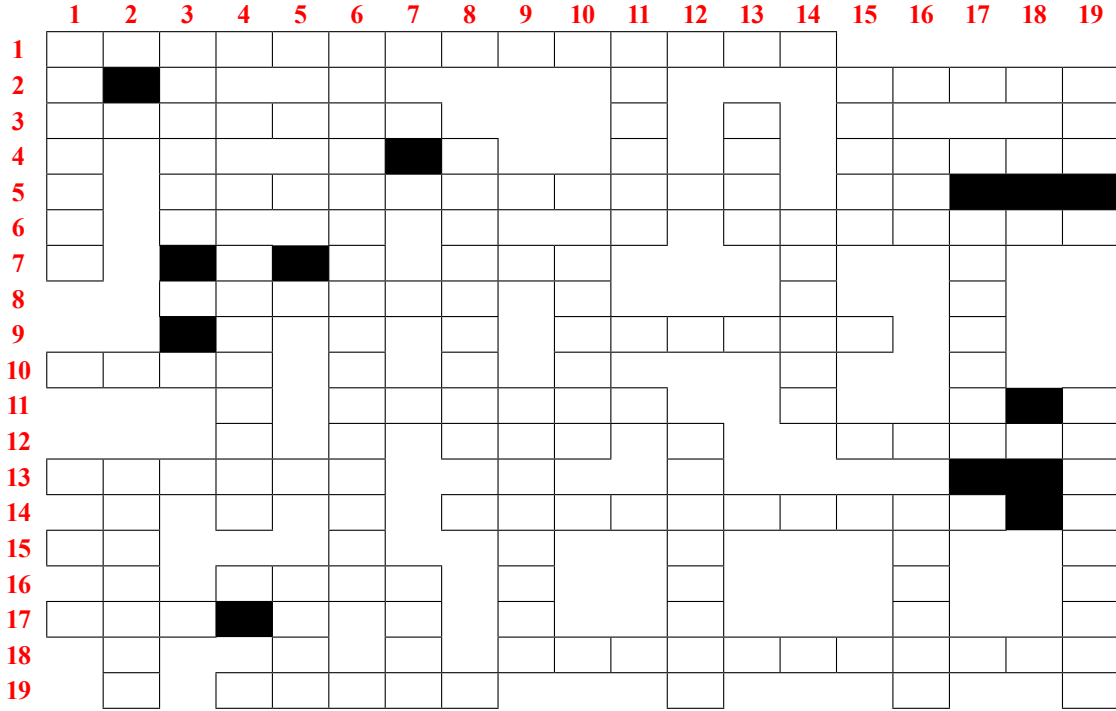
LODER Başkanı Feyzioğlu ise sektörün verimliliğine odaklanarak maliyetlerin daha da iyi yönetilmesi için biran evvel sektör ilgilileri arasında uyum sağlanması gerektiğini vurguladı.

İki gün süren kongrede akademisyenler, lojistik hizmet alan firmalar (imalatçı, toptancı, perakendeci), lojistik hizmet veren firmalar (nakliye, lojistik, depo), meslek örgütleri ve lojistikle ilgili kamu kurum ve kuruluşları arasında işbirliği olanaklarını değerlendirerek ve uygulamada karşılaşılan sorunları tartışarak çözüm önerilerini ortaya koydu.



Bil Bakalım

8.Sayıdan itibaren Bil Bakalım adı altında çoğunluğu DOKA Bölgesi'ni ilgilendiren bulmacanın beşincisi bu sayımızda yer buluyor. DOKA Bölgesi coğrafi yönden engebeli, dağlık bir arazi yapısına sahiptir. Bölgemizde birçok dağ, yayla, göl, akarsu, geçit, tünel, vadi vardır. Sizlere bölgemizin bu yönde hazırladığımız bulmacamızla DOKA Bölgesini eğlenceli bir şekilde okuyucularımıza tanıtmak..



SOLDAN SAĞA

- 1) Gümüşhane ili Hutura köyüne giden yolun sağında, tepe üstünde, 14. yüzyılın ilk yarısında Trabzon Prensi Aleksios Komnenos yaptırılan manastır kilisesi
- 2) Sacayağı şeklinde düzenlenen ve Gümüşhane'nin en yüksek ve hakim tepesine kurulan kale
- 3) Yusufeli'ne 14 km mesafede Bagratlı Krallığı'nca 14.yüzyılda yapılmış kilise
- 4) Yusufeli'nde bir kale
- 5) Gümüşhane'nin Romalılar döneminde Gümüş Yeri anlamına gelen adı
- 6) Çaykara'ya 19 km uzaklıkta 1090 metre rakımlı göl
- 7) Artvin ve yöresinde hüküm sürmüş bir medeniyet
- 8) II Aleksios döneminde kesme taştan dörtgen planlı burç, bir süre zindan olarak kullanılmış Trabzon'da bulunan burç
- 9) Ordu Belediyesinin İsvetç'in kardeş şehri
- 10) 1990 yılında kurulmuş Giresun'un bir ilçesi
- 11) 2001 yılında Trabzon belediyesi ile kardeş şehir protokolü imzalamış İran'ın kenti
- 12) Ünye'ye 20 km uzaklıkta Helenistik döneme ait olduğu sanılan, anıtsal büyüklükteki kaya mezarlığı
- 13) Kumru ilçesi yaylası
- 14) Ordu ili Perşembe ilçe merkezine 15 km il merkezine 28 km. mesafede Çaytepe köyü sınırları içinde bulunan yarımada
- 15) Trabzon'un bir ilçesi
- 16) Yusufeli'nde bir kale
- 17) Trabzon Lisesi Futbol Takımı, Dünya Şampiyonu olduğu 2002-2003 sezonunda finalde oynadığı lisenin ülkesi
- 18) Eski Gümüşhane yerleşim yerinde kanuni Sultan Süleyman'ın yaptırdığı cami
- 19) Gümüşhane ili Yağmurdere bucağı sınırları içerisinde olup, merkez ilçeye 90 km. uzaklıkta bulunan yerleşimin 17. yüzyılda kurulduğu sanılan 9 mahalleden ve 300'ü aşkın yapıdan oluşan yerleşim birimi

ÜSTTEN AŞAĞI

- 1) Ordu'nun Perşembe ilçesinde Soğukpınar Köyü'nde bulunan 1870 yılında ibadete açılmış, ahşap el işçiliğinin bir örneği olarak günümüze kadar gelmiş tarihi cami
- 2) Çoruh Nehri üzerinde yapılan bir spor türü
- 3) Gümüşhane'nin Torul ilçesine bağlı bir köyü
- 4) Artvin (Borçka) sınırları içerisinde yer alan bir buzul gölü
- 5) Artvin'in bir ilçesi
- 6) 1924 yılında yapılan Paris Olimpiyatlarına İdmanocağı forması ile katılan Trabzon'lu sporcumuz
- 7) 2000 yılında Trabzon Belediyesi ile kardeş şehir protokolü imzalamış İran'ın kenti
- 8) Artvin'de bir kilise
- 9) Artvin'de üretilen bir arı türü
- 10) Akkuş, Korgan ve Kumru ilçelerinin Tokat iline bağlı komşu ilçesi
- 11) Giresun'un bir sahil ilçesi
- 12) Bilbilan kalesi adıyla da anılan, Şavşat'ın Hanlı ve Karaağaç köyleri arasında bulunan kale
- 13) Karagöl Bölgesinden doğup Giresun'un Doğu sınırından Karadeniz'e dökülen 60 km. uzunluğundaki ırmak
- 14) Trabzon'un yerli silah markası
- 15) Ordu'nun bir ilçesi
- 16) Trabzon'da açılan ilk hastanesi
- 17) Gümüşhane'nin Torul ilçesine bağlı bir köyü
- 18) Pazar'a 7 km uzaklıkta Yücehisar Köyü civarında bulunan kale
- 19) Arpalı (Şavşat) yaylasına 2 km uzaklıkta bulunan ve göllerin birbirine yakın olması nedeniyle köy halkı tarafından bu adı verilen göller







DOKA'dan kış turizmi atağı

Doğu Karadeniz Bölgesi'nde kış turizmi için atılan adımlar hızla ilerliyor. DOKA, kış turizmi için önemli yatırımlar yapıyor ve bölgeyi kış turizmi için hazırlıyor.

Giresun'un hedefi Arap turistler

Giresun'un turizm hedefi Arap turistler. Bölge, Arap turistleri çekmek için önemli adımlar atıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Sanatçılardan DOKA ziyareti

Sanatçılardan DOKA ziyareti. Sanatçıların DOKA'ya yaptıkları ziyaret, bölgenin turizm potansiyelini gösteriyor.

Japon uzmanlar TTSO'yu ziyaret etti

Japon uzmanlar TTSO'yu ziyaret etti. Japon uzmanların TTSO'yu ziyaret etmesi, Türkiye ile Japon arasında turizm işbirliğini artırıyor.

Doğu Karadeniz turizm merkezi

Doğu Karadeniz turizm merkezi. Bölge, turizm merkezi olarak ön plana çıkıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Ar-Ge anlaşması

Ar-Ge anlaşması. DOKA ile ilgili Ar-Ge anlaşması imzalandı ve turizm sektörüne katkı sağlandı.

Hedef Araplar

Hedef Araplar. DOKA, Arap turistleri çekmek için önemli adımlar atıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Japonlar Karadeniz'i inceleyecek

Japonlar Karadeniz'i inceleyecek. Japonların Karadeniz'i incelemesi, bölgenin turizm potansiyelini gösteriyor.

Doğu Karadeniz turizm merkezi

Doğu Karadeniz turizm merkezi. Bölge, turizm merkezi olarak ön plana çıkıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Turizm için beyin fırtınası

Turizm için beyin fırtınası. DOKA, turizm için beyin fırtınası yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz'de kış turizmi için atak

Doğu Karadeniz'de kış turizmi için atak. DOKA, kış turizmi için önemli adımlar atıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

İlk kruvaziyer limanda

İlk kruvaziyer limanda. İlk kruvaziyer Doğu Karadeniz'e geldi ve bölgenin turizm potansiyelini gösteriyor.

ABD'ye kruvazör çıkarması

ABD'ye kruvazör çıkarması. DOKA, ABD'ye kruvazör çıkarması yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Karadeniz marka oldu

Karadeniz marka oldu. DOKA, Karadeniz'i marka yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri. DOKA, Doğu Karadeniz'in turizm hedeflerini belirliyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Dubai'de tanıtım rüzganı

Dubai'de tanıtım rüzganı. DOKA, Dubai'de tanıtım rüzganı yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Ankara'ya 'Yatırım Adası' çıkarması

Ankara'ya 'Yatırım Adası' çıkarması. DOKA, Ankara'ya 'Yatırım Adası' çıkarması yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz Arap dünyasında marka oldu

Doğu Karadeniz Arap dünyasında marka oldu. DOKA, Doğu Karadeniz'i Arap dünyasında marka yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri. DOKA, Doğu Karadeniz'in turizm hedeflerini belirliyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri. DOKA, Doğu Karadeniz'in turizm hedeflerini belirliyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Japonların yolu Hopa'ya düştü

Japonların yolu Hopa'ya düştü. Japonların Hopa'ya gelmesi, bölgenin turizm potansiyelini gösteriyor.

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri

Doğu Karadeniz'in turizm hedefleri. DOKA, Doğu Karadeniz'in turizm hedeflerini belirliyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

DOKA'dan turizm mali destek

DOKA'dan turizm mali destek. DOKA, turizm için mali destek sağlıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

DOKA'dan proje yazma eğitimi

DOKA'dan proje yazma eğitimi. DOKA, proje yazma eğitimi yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

DOKA Artvin'i masaya yatırdı

DOKA Artvin'i masaya yatırdı. DOKA, Artvin'i masaya yatırdı ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

En çok inşaat ve turizm yatırımları büyüdü

En çok inşaat ve turizm yatırımları büyüdü. İnşaat ve turizm yatırımları hızla artıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

MARKA YOLUNDA EMİN ADIMLARLA

MARKA YOLUNDA EMİN ADIMLARLA. DOKA, marka yolunda emin adımlarla ilerliyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

TURİZMDE BÜYÜYÖRÜZ

TURİZMDE BÜYÜYÖRÜZ. Turizm sektörü hızla büyüyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Körfez'den akın yatırımları artırdı

Körfez'den akın yatırımları artırdı. Körfez'den akın yatırımları hızla artıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

HEHAL TURİZM SART OLDU

HEHAL TURİZM SART OLDU. HEHAL turizm sektörüne katkı sağlıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz turizm sezonuna hızlı başladı

Doğu Karadeniz turizm sezonuna hızlı başladı. Doğu Karadeniz turizm sezonu hızla başlıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadenizli TURİZMCİLER sektörden umutlu

Doğu Karadenizli TURİZMCİLER sektörden umutlu. Doğu Karadenizli turizmciiler sektörden umutlu ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

TSGİAD'dan sosyal sorumluluk projesi

TSGİAD'dan sosyal sorumluluk projesi. TSGİAD, sosyal sorumluluk projesi yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Tonya turizm cenneti olacaktı

Tonya turizm cenneti olacaktı. Tonya, turizm cenneti olacaktı ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Karadeniz'e Bosna ilgisi

Karadeniz'e Bosna ilgisi. Bosna, Karadeniz'e ilgi gösteriyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ

SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ. Sosyal sorumluluk projesi yapıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Sanatçılardan DOKA'ya teşekkür

Sanatçılardan DOKA'ya teşekkür. Sanatçıların DOKA'ya teşekkür etmesi, bölgenin turizm potansiyelini gösteriyor.

Körfez turizmi otel yatırımları artırdı

Körfez turizmi otel yatırımları artırdı. Körfez turizmi otel yatırımları hızla artıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadeniz TURİZMİN GÖZÜSÜ

Doğu Karadeniz TURİZMİN GÖZÜSÜ. Doğu Karadeniz turizm sektörüne katkı sağlıyor ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

Doğu Karadenizli TURİZMCİLER sektörden umutlu

Doğu Karadenizli TURİZMCİLER sektörden umutlu. Doğu Karadenizli turizmciiler sektörden umutlu ve turizm sektörüne katkı sağlıyor.

