



BAKKABÜLTEN

Batı Karadeniz'de Kalkınmanın Gündemi

ZONGULDAK • KARABÜK • BARTIN

ISSN: 2148-3035 | Yıl: 4 | Sayı: 9

 #batikaradenizikesfet
#explorewesternblacksea

Sosyal Medyada
BATI KARADENİZ



ister incele, ister bilgisayarına indir



2018 YILI TEKNİK DESTEK PROGRAMI

**SON BAŞVURU
31 Ekim 2018**

TOPLAM KAYNAK 300.000 TL

İLETİŞİM:

E-posta adresi: pyb@bakka.gov.tr Tel: 0 (372) 257 74 70



KÜNYE



Yaygın süreli yayın
Yılda iki kez yayımlanır

Aralık 2017 | Sayı 9 | ISSN 2148-3035

İmtiyaz Sahibi
Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı adına
Elif ACAR
Genel Sekreter V.

Sorumlu Müdür
Mehmet ÇETINKAYA

Başarı Hikayeleri
Şefik Dizdar
Tatmetal

Röportajlar
Doç. Dr. Gresi SANJE
İlhan EROĞLU

Uzman Görüşü
Yrd. Doç. Dr. Şahin YILDIRIM

Katkı Sağlayanlar
Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı

Alper ERENLER
Dilek KARTAL
İlknur Yılmaz İPEKÇİ
Kadir Kağan İNALOĞLU
Metin YÖRÜK
Mustafa Ayhan İNANIR
Osman Bahadır KALECİK
Öznur ÇAPRAZ
Sakin EREN
Şahin BAŞ
Şakir Adem YAZICI

Ajans Dışından
Ayşegül YAYLI
Ercan TURAN
İbrahim ERTUĞRUL
Kamil ŞEN
Mustafa ŞAHİN
Onur ALTINDAĞ
Ramazan GÜR
Selvi YANIK
Soner KAYNAR

Sayfa Düzeni ve Tasarım
Soliva Tanıtım Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.
Merkez Mah. Nakiye Elgün Sok.
No:67 Kat:1 Daire:5
Osmanbey Şişli / İSTANBUL
Tel: 0(212) 234 99 83

Basım ve Dağıtım
Hürriyet Matbaası
5501 Sokak No:6 Kat:1
Tuna Mahallesi Çamdibi / İZMİR
Tel: 0232 435 69 69 Faks: 0232 462 31 62

Basım Tarihi
15 Aralık 2017

Yönetim Yeri
Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı
Güney Mah. Zonguldak Yolu Cad.
No:36 67600 Kozlu / Zonguldak
Tel: 0372 257 74 70
Faks: 0372 257 74 72

Dergimizde yayınlanmasını istediğiniz yazı ve haber içeriği ile eleştiri ve tavsiyelerinizi bulten@bakka.gov.tr adresine iletebilirsiniz.

BAKKA BÜLTEN'in tüm yayın hakları Batı Karadeniz Kalkınma Ajansına aittir. Yazılar ve fotoğraflar Ajansın izni alınmadan hiç bir şekilde kopya edilemez, çoğaltılamaz ve yayımlanamaz. BAKKA BÜLTEN içeriğinden ancak kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir.

42

BAŞARILI PROJELER

- 42 Çaycuma OSB, Temiz Sanayi İçin Altyapısını Yeniledi
- 44 Yenice Ormanlarında Doğayla Bütünleşik Bir Turizm Projesi
- 46 Alaplı Ziraat Odası Eğitim Seferberliği İle Çiftçileri Bilinçlendiriyor

48

YATIRIMCI REHBERİ

- 48 KOSGEB - Girişimcilik Destek Programı Yeni Girişimci Desteği
- 50 Grameen Mikrofinans

52

UZMAN GÖRÜŞÜ

- 52 Batı Karadeniz'de Bir Antik Kent: Tios-Tieion

56

BÖLGEMİZDE TURİZM

- 56 Batı Karadeniz Markalaşıyor
- 58 Ulukaya Şelalesi
- 60 Sosyal Medyada Batı Karadeniz

64

HABERİNİZ OLSUN

- 64 Güneş Enerjisi Yatırımları Cazibesini Artırıyor

68

YEREL TATLARIMIZ

- 68 Eflani Hindi Bandırması
- 70 Çaycuma Manda Yoğurdu
- 72 İncir Donduması

74

DIŞ TİCARET İSTATİSTİKLERİ

- 74 TR81 Bölgesinde Dış Ticaret Rakamları



12



39



20



26



44



58



50

İÇİNDEKİLER

06

BİZDEN HABERLER

- 06 Karabük Valisi Kemal Çeber Oldu
- 07 Zonguldak Valisi Ahmet Çınar Oldu
- 08 BAKKA'da Görev Değişimi
- 08 BAKKA ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemine Hazır

10

BÖLGEMİZDEN HABERLER

- 10 Zonguldak Tarıma Dayalı İhtisas (Sera) OSB Çalışmaları Hızla Devam Ediyor
- 12 BAKKA Bölgenin Katı Atık Sorununa Çözüm Arıyor
- 14 Çaycuma Fuarlar Kenti Olma Yolunda
- 16 FARMERS' FAIR – 2. Batı Karadeniz Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı
- 17 DECO BOSS – Batı Karadeniz Yapı, Dekorasyon ve Mobilya Fuarı
- 18 Zonguldak ve Karabük Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- 20 Safranbolu'da Safran Hasadı Yapıldı
- 22 18. Uluslararası Altın Safran Belgesel Film Festivali
- 24 Geleneksel 4. Bartın Yöresel Yemek Yarışması Tamamlandı

26

BAŞARI HİKAYELERİ

- 26 Şefik Dizdar: Başarımızın Sırrı Dürüstlük
- 32 Asuman Gürsoy: Tatmetal'in Dünü, Bugünü, Yarını

36

RÖPORTAJ

- 36 Doç. Dr. Gresi Sanje "BAKKA Bölge İçin Çok Önemli Bir Değer"
- 39 İlhan Eroğlu Manzara Fotoğrafları İçin Dünyayı Geziyor

KARABÜK VALİSİ KEMAL ÇEBER OLDU



21 Haziran 2017 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Vali Atamaları Hakkında Kararla (2017/10458) Karabük’ün yeni Valisi Kemal Çeber oldu.

Başmüfettişliğine atandı. Yedi yıl süren Başmüfettişlik görevinin ardından 2014 yılında Emniyet Genel Müdürlüğü emrine görevlendirildi ve Vali olarak atandığı 21 Haziran 2017 tarihine kadar bizzat Emniyet Genel Müdürü ile birlikte çalıştı. 1996 yılında dokuz ay süreyle İngiltere’de, 2013 yılında da bir yıl süreyle Amerika Birleşik Devletleri’nde başta Kamu Yönetimi olmak üzere farklı alanlarda çalışmalar yaptı. Amerika Birleşik Devletleri’nde bulunduğu sürede Federal Acil Durum Yönetim Kurumu (FEMA) hakkında incelemeler yaptı ve araştırma raporları hazırladı. Yurt dışında gerçekleştirdiği çalışmaların yanı sıra Süleyman Demirel Üniversitesinde hazırladığı "Mali Yönüyle Afet Yönetimi" konulu yüksek lisans teziyle, gelişmiş ülkelerde uygulanan afet yönetim sistemleriyle, ülkemizde uygulanan afet yönetim sistemini mukayese

ederek, bu çerçevede kentleşme sorunlarına ve afetlerin mali açıdan yönetimi konularındaki çözüm önerilerini sıraladı ve bu konudaki uzmanlığıyla TBMM’de hazırlanan Afet ve Acil Durum Yasası komisyon çalışmalarına katılarak yasa taslağının hazırlık süreçlerinde aktif görev aldı. Başbakanlıkta yürütülen; Kamu Hizmet Standartlarının Tespiti, Kamu Hizmetlerinin İyileştirilmesi ve Bürokrasinin Azaltılması projelerinde de görev alan Sayın Çeber’in kriz, afet ve acil durum yönetimi, kentsel dönüşüm başta olmak üzere farklı konularda yayımlanmış makaleleri bulunmaktadır. Çeber, kamu yönetimi alanında kurs, seminer ve benzeri eğitimlere katılmış; farklı ülkelere kısa süreli mesleki çalışma ziyaretleri gerçekleştirmiştir. Vali Kemal Çeber evli ve iki çocuk babasıdır ve iyi derecede İngilizce bilmektedir.

Vali Kemal Çeber Kimdir? 1972 Yılında Tokat ili Artova ilçesinde doğdu. İlk, orta ve lise eğitimini Tokat’ta tamamladı. 1993 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesinden mezun oldu. 1994 yılında kaymakam adayı olarak başladığı mülki idare amirliğinde; sırasıyla Burdur-Karamanlı, Tunceli-Hozat, Burdur-Göhlisar Kaymakamlığı görevlerinde bulundu. İçişleri Bakanlığı bünyesinde, bir yıl süreyle Hukuk Müşaviri olarak çalıştı. 2007 yılında Mülkiye

ZONGULDAK VALİSİ AHMET ÇINAR OLDU

21 Haziran 2017 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Vali Atamaları Hakkında Kararla Bitlis Valisi Ahmet Çınar Zonguldak’ın yeni Valisi oldu.



Vali Ahmet Çınar Kimdir? 1966 yılında Kahramanmaraş’ın Göksun ilçesinde doğdu. 1983 yılında Kahramanmaraş Endüstri Meslek Lisesi ve 1987 yılında İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümünden mezun oldu. Memuriyet hayatına Gümrük Muayene Memuru olarak başladı. 1990 yılında 79. dönem Kaymakam Adayı olarak göreve atandı. Sırasıyla İbradı-Antalya, Dargeçit-Mardin, Sultandağı-Afyon, Silvan-Diyarbakır, Seyhan-Adana Kaymakamlıkları; Siirt Vali Yardımcılığı; İçişleri Bakanlığı

Hukuk Müşavirliği; 2004-2007 yılları arasında İstanbul Büyükşehir Belediyesi Kontrol Daire Başkanlığı, Kültür Daire Başkanlığı; İGDAŞ Yönetim Kurulu Üyeliği ve BİMTAŞ Başkanlığı; 2007-2009 yılları arasında Başbakan Yardımcısı Özel Kalem Müdürlüğü, 2010-2012 yılları arasında TİKA Ukrayna Program Koordinatörlüğü, 3 Mayıs 2013 ile 25 Ağustos 2015 tarihleri arasında Çanakkale Valisi ve 01 Eylül 2015 ile 27 Haziran 2017 tarihleri arasında Bitlis Valisi olarak görev yapmıştır. Anılarını yazdığı "Herşeyi Yazamadım", 1990’lı yıllarda görev yaptığı Mardin Dargeçit ilçe

kaymakamlığı döneminde yaşanan terör olayları, devlet yönetimi ve halkın yaşadıklarını anlatan "Kordüğüm" adlı iki kitabı ve "Surhay" adlı bir romanı yayınlanmış olup tiyatro eserleri de bulunmaktadır. Vali Ahmet Çınar evli ve 2 çocuk babasıdır.

TÜM ODA VE BORSA SEÇİMLERİ 2018'E ERTELENDİ

1 Ekim 2017 itibarıyla resmi olarak seçim sürecini başlatması gereken 364 oda ve borsanın seçimleri 2018 Nisan ayında yapılacaktır.

Türkiye genelinde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğine bağlı tüm oda ve borsa seçimleri Bakanlar Kurulu Kararıyla ertelendi. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan Başkanlığında toplanan Bakanlar Kurulunun 2017-10828 sayılı Kararnamenin ekinde şöyle denildi: "5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanununun 84'üncü maddesi gereğince tüm oda ve borsaların 2017 yılının Ekim ayında başlayıp Kasım ayında tamamlanması gereken organ

seçimlerinin, 2018 yılının Nisan ayında yapılması kararlaştırılmıştır." Karar 24.09.2017 tarihli ve 30190 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.



BATI KARADENİZ KALKINMA AJANSINA 2018'DE VALİ ÇEBER BAŞKANLIK EDECEK

Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının (BAKKA) Yönetim Kurulu Başkanı Karabük Valisi Kemal Çeber oldu.

Kalkınma Ajanslarının yönetim kurulu başkanlığı; ilk yıl ajans merkezi olarak tespit edilen ilin valisi tarafından, müteakip

yıllarda illerin alfabetik sırasına göre bölgedeki valiler tarafından birer yıl süreyle dönüştürülerek yürütülmektedir.

Karabük Valisi Kemal Çeber Eylül 2017’de Bartın Valisi Nusret Dirim’den bu görevi devralarak Batı Karadeniz Kalkınma

Ajansının yeni Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Vali Çeber bu görevi 2018 yılının Eylül ayına kadar yürütecektir. Böylece 2009 yılında kurulan Batı Karadeniz Kalkınma Ajansında yönetim kurulu başkanlığı sırası 3. kez Karabük’e gelmiş oldu.

BAKKA'DA GÖREV DEĞİŞİMİ



BAKKA Genel Sekreterliğine vekâleten Elif Acar atandı.

Ajansın 15 Kasım 2017 tarihinde gerçekleştirilen Yönetim Kurulu Toplantısında BAKKA Genel Sekreterliği görevine Program Yönetim Birimi Başkanı Elif Acar'ın vekalet etmesine karar verildi. Yaklaşık 16 ay boyunca Genel Sekreter Vekilliği yapan İdari ve Mali İşler Birim Başkanı Recep Serkan Alkan'dan görevi devralan Elif Acar, 2011 yılından bu yana Batı Karadeniz Kalkınma Ajansında görev yapıyor.

Evli ve 2 çocuk annesi olan Acar, yeni sürecin herkese hayırlı olmasını dileyerek "Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı olarak bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da bölgemiz için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz. Ajansımız bünyesinde Zonguldak, Karabük ve Bartın illerinde çalışan tüm arkadaşlarımız birbirinden deneyimli ve donanımlı. Bu bölgemiz içinde büyük avantajdır. Yönetim Kurulumuz beni bu göreve layık gördüğü için şükranlarımı sunuyorum" dedi.

BAKKA ISO 9001:2015 KALİTE YÖNETİM SİSTEMİNE HAZIR



Aralık Ayında Yapılacak Denetim Sonrası Alınması Planlanan Sertifika ile BAKKA ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi Belgesine Sahip İlk Kalkınma Ajansı Olacak

Bütün hizmetlerin kalite standartlarına uygun olarak yürütülmesi, izleme ve denetimin rasyonel kriterlere göre yapılması, paydaş ve çalışan memnuniyetinin artırılması ile iş ve süreçlerde kurumsallaşmanın sağlanması için ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi büyük bir kolaylık sağlıyor. Ajansın kurumsallaşma yolunda attığı en önemli adımlardan

biri olan ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi ile süreçler, iş akışları, görev tanımları, süreçlere yönelik riskler ve bu risklere karşı alınabilecek tedbirler kalite yönetim sistemi standartlarında güncellenmiş olacak ve işler daha sistematik bir şekilde yürütülecektir. Bünyesinde etkin bir yönetim ve kalite anlayışının geliştirilmesi, iletişimin iyileştirilmesi, tüm faaliyetlerde geniş bir izleme ve

kontrolün gerçekleştirilmesi amacıyla sürekli gelişmeyi hedefleyen sistemin kurulması için kurum harekete geçmiş ve bu kapsamda personelin farkındalığının sağlanması ve sistemin yürütülmesi için danışmanlık almaya başlamıştır. 2017 yılının Nisan ayında başlayan çalışmalar Aralık ayına kadar sürdürülmüş olup Aralık ayı sonunda yapılacak denetimle sistem belgelendirilmiş olacaktır.



KALİTE POLİTİKASI

- © İlgili mevzuat ve standartlara uymak,
- © Dış paydaş memnuniyetini sağlamak,
- © Çalışan memnuniyetini ve niteliğini artırmak,
- © Araştırma ve planlama faaliyetlerinde aktif olmak,
- © Tüm taleplere hızlı dönüş sağlayabilmek,
- © Çok taraflı işbirliği ve koordinasyon faaliyetlerinde etkin olmak,
- © Kurum itibarını artırıcı çalışmalar yapmak,
- © Uygulanabilir gereklilikleri yerine getiren,
- © Tüm süreçlerini sürekli iyileştiren bir kurum olabilmek,
- © Kalite Politikamızın temelini oluşturmaktadır.

VİZYON

Kurumsal yapısı güçlü, bölgesel kalkınmada öncü, dinamik bir ajans olmak.

Yetişmiş insan kaynağıyla Batı Karadeniz Bölgesinin sosyal ve ekonomik kalkınması için paydaşlar arasındaki işbirliği kültürünü geliştirerek kaynakların etkin kullanımını sağlar.

MİSYON

- © Kayırmacılıktan uzak, işe göre adam felsefesini edinmiş bir seçme değerlendirme yönetimi uygulamak,
- © Personeli ve ajansı geliştirme amaçlı teknik ve kişisel gelişim odaklı eğitim programları düzenlemek,
- © Mesleki değerlere ve etik ilkelere uygun davranılmasını sağlamak,
- © Kurum aidiyetini artırıcı düzenlemeler yapmak,
- © Motivasyonu yükseltici organizasyonlar düzenlemek,
- © Personel memnuniyetini düzenli periyotlarda ölçümlemek ve sonuçların iyileştirilmesini sağlamak,
- © Personel performansını ölçümleyerek sonuçlara göre iyileştirmeler ve ödüllendirmeler gerçekleştirmek,
- © İnsan kaynakları ile ilgili uygulanan sistemleri sürekli iyileştirmek.

İNSAN KAYNAKLARI POLİTİKASI

ZONGULDAK TARIMA DAYALI İHTİSAS (SERA) OSB ÇALIŞMALARI HIZLA DEVAM EDİYOR

Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı tarafından Zonguldak'ın bağımlı ekonomik yapısını değiştirmek ve il genelinde yeni sektörleri geliştirebilmek amacıyla farklı çalışmalar yapılmaktadır. Bu kapsamda 2016 yılında çalışmalarına başlanan, Çaycuma ilçesinde kurulması planlanan Tarıma Dayalı İhtisas (Sera) OSB için uygun işletme ölçeğinin belirlenmesi, seralarda yüksek katma değere sahip ürün yetiştirilmesi vb. amaçlarla Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı tarafından "Seracılık Fonksiyonel Tasarım ve Ön Fizibilite Raporu" hazırlanmıştır.

Söz konusu çalışmaya ilişkin hazırlanan taslak raporun



değerlendirilerek nihai hale getirilmesi amacıyla 10 Temmuz ve 11 Temmuz 2017 tarihlerinde BAKKA ve Zonguldak Ticaret Sanayi Odasında bilgilendirme toplantıları yapılmıştır.

Toplantılara Bülent Ecevit Üniversitesi, Zonguldak İl Özel İdaresi, Çaycuma Kaymaklığı, Zonguldak Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, Çaycuma İlçe Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü, Zonguldak Ticaret ve Sanayi Odası, Çaycuma OSB Müdürlüğü ve BAKKA temsilcileriyle müteşebbislerden oluşan geniş bir katılımcı kitlesi katılım göstermiştir.

Toplantılarda, raporu hazırlayan Hollanda merkezli GreenQ Tarımsal Danışmanlık firması yetkilisi İbrahim Yılmaz tarafından ayrıntılı sunum yapılmış ve hazırlanan rapor detaylarıyla ele alınarak ilgili paydaşların görüş ve önerilerine açılmıştır. Yaklaşık 525 dönümlük bir alan üzerinde 30 dönümlük parseller halinde yapılması planlanan yatırımın fizibilite kısmı incelenmiş

olup yapılan hesaplarla yaklaşık 5,5 yıl olduğu tespit edilen yatırım geri dönüş süresi paydaşlar tarafından yoğun ilgiyle karşılanmıştır. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü Yer Seçim Komisyonu tarafından 31.07.2017 tarihinde yapılan inceleme ve ilgili kurumun 08.09.2017 tarihli yazısıyla yer seçimi uygun bulunmuştur. Zonguldak İl Özel İdaresi, Zonguldak Ticaret ve Sanayi Odası ile Çaycuma Ticaret ve Sanayi Odasının birlikte yürüttüğü projede, Tarıma Dayalı İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TDİOSB) kuruluş protokolü imzalanarak tüzel kişilik kazandırılmış ve müteşebbis heyeti kurulmuştur. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından onaylanan yatırım için fizibilite hazırlıklarına başlanmış olup yatırımın 2018 yılında altyapı programına alınması ve 2018 yılı sonunda tamamlanarak yer tahsislerine hazır hale getirilmesi planlanmaktadır.

BAKKA KURUMSAL İNTERNET SİTESİ BEĞENİ TOPLADI

Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının kurumsal internet sitesi www.bakka.gov.tr Türkiye'nin ilk ve tek bağımsız web ödülleri organizasyonu olan Altın Örümcek Web Ödülleri'nde finale kalmıştır.

Yenilenen yüzü ve güçlü altyapısı ile www.bakka.gov.tr tasarım ve kullanıcı deneyimi, teknik altyapı, özgünlük, amacına uygunluk ve içerik kriterleri bakımından

değerlendirilmiş ve 1753 başvuru arasından sıyrılarak 'Kamu Kurumları' kategorisinde ilk 10 finalist arasında yerini almıştır.

Çeşitli kategorilerde yarışan internet sitelerini 15 kişiden oluşan bilişim, medya ve iş dünyasının önde gelen isimlerinin yer aldığı jüri üyeleri değerlendirmiş ve dereceye giren internet siteleri 31 Ekim 2017 tarihinde düzenlenen törenle ödülleri almışlardır.



Kamu Kurumları Kategorisinde Ödül Alanlar

Sıra	Kurum	İnternet Sitesi
1	Kadıköy Belediyesi	cevre.kadikoy.bel.tr
2	Kayseri Büyükşehir Belediyesi	www.kayseri.bel.tr
3	Üsküdar Belediyesi	www.uskudar.bel.tr



BAKKA BÖLGENİN KATI ATIK SORUNUNA ÇÖZÜM ARIYOR

Batı Karadeniz Bölgesi'nden bir heyetle İZAYDAŞ'a teknik gezi düzenlendi.



Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı ile TÜBİTAK Marmara Araştırma Merkezi Başkanlığı (TÜBİTAK MAM) arasında yapılan sözleşmeye istinaden bölgemizdeki katı atıkların bertarafı ve elektrik üretimi üzerine

“Katı Atık Bertaraf Tesisi için Ön Fizibilite Raporu” adıyla TÜBİTAK MAM tarafından bir çalışma yürütülmektedir.

Hazırlanan bu ön fizibilite raporu kapsamındaki son gelişmeler

hususunda TÜBİTAK MAM tarafından ilgili paydaşların bilgilendirilmesi ve örnek bir tesisin yerinde incelenmesi amacıyla Kocaeli Büyükşehir Belediyesinin bir kuruluşu olan İzmit Atık ve Artıklar Yakma ve Değerlendirme



A.Ş.'ye (İZAYDAŞ) 10 – 11 Ağustos 2017 tarihlerinde bir teknik gezi ve inceleme ziyareti düzenlenmiştir. Söz konusu geziye; BAKKA, Zonguldak ve Bartın Belediyeleri, Karabük ve Bartın İl Özel İdaresi, Zonguldak, Karabük ve Bartın Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, ZONÇEB, Bartın Mahalli İdareler Birliği, Bülent Ecevit Üniversitesi, Karabük Üniversitesi ve Bartın Üniversitesinden konuyla ilgili temsilciler katılmıştır. Organizasyon kapsamında 11 Ağustos 2017 Cuma günü TÜBİTAK MAM yetkilileri tarafından Katı Atık Bertaraf Tesisi için Ön Fizibilite Raporu ile ilgili sunum yapılmıştır. Sunumda, illerde yapılan ve yapılacak olan çalışmalar hakkında detaylı bilgilendirmeler yapılmış ve rapordan

beklenen çıktılar ifade edilmiştir.

Programın devamında Kocaeli Büyükşehir Belediyesinin bir kuruluşu olan İzmit Atık ve Artıklar Yakma ve Değerlendirme A.Ş.'nin (İZAYDAŞ) tesislerine TÜBİTAK MAM yetkililerinin de katılımıyla bir ziyaret düzenlenmiştir. Burada, öncelikle İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç tarafından tesis faaliyetleri hakkında bilgilendirme yapılmış daha sonra tesis gezisine geçilmiştir. Tesisin düzenli katı atık depolama alanı, atık yakma ve elektrik üretme birimleri ayrı ayrı incelenerek buralarda yetkililerden detaylı bilgi alınmıştır. Yapılan ziyaret sonucunda bölgemizde yapılması düşünülen

belediye atıkları yakma tesisinin Türkiye'de henüz bir örneğinin bulunmadığı İstanbul ve Kocaeli gibi birkaç belediyenin ön hazırlık içerisinde olduğu öğrenilmiştir. Bu sebeple yetkililer tarafından söz konusu projenin oldukça yerinde bir yatırım olacağı değerlendirilmiş olup İZAYDAŞ yetkilileri tarafından sürecin herhangi bir aşamasında ihtiyaç olması durumunda gereken teknik ve hukuki desteğin sağlanabileceği ifade edilmiştir. Teknik gezi ve inceleme ziyareti sonrasında İZAYDAŞ Genel Müdürü Muhammet Saraç Başkanlığında gerçekleştirilen değerlendirme toplantısında katılımcıların soruları yetkililer tarafından yanıtlanmış ve ziyaret son bulmuştur.



ÇAYCUMA FUARLAR KENTİ OLMA YOLUNDA!

Çaycuma, Batı Karadeniz Gıda Tarım ve Hayvancılık Fuarının ikincisi ile Batı Karadeniz Yapı Dekorasyon ve Mobilya Fuarının ilkine peş peşe ev sahipliği yaptı. Toplamda 100 bine yakın ziyaretçiyi ağırladı.

Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı tarafından birincisi 2016 yılında düzenlenen ve büyük ilgi gören Farmers' Fair Batı Karadeniz Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı'nın ikincisi 28 Eylül – 1 Ekim 2017 tarihleri arasında Çaycuma'da gerçekleştirildi. Bu fuarın ardından yine bölgemizde ilk defa Yapı, Dekorasyon ve Mobilya fuarı 5 – 8 Ekim 2017 tarihleri arasında düzenlendi. Fuarlar

için BAKKA tarafından 3.000 m² kapalı çadır kiralandı ve Çaycuma Belediyesi'nin sağladığı 2.200 m²'lik pazar alanı da dâhil olmak üzere toplam 5.200 m²'lik bir alanda fuar organizasyonları gerçekleştirildi.

Zonguldak Valiliği öncülüğünde gerçekleştirilen fuarlar Zonguldak, Bartın ve Karabük illerinin gıda, tarım ve hayvancılık ile yapı,

dekorasyon ve mobilya sektöründe potansiyelini ortaya çıkarmayı, bu alanlarda çalışan firmaların tanıtımını yapmayı, sektörlerdeki teknolojik gelişmelerin firmalara ve insanlara aktararak verimliliklerini artırmayı amaçlamaktadır. Fuar sektördeki üreticilerle tüketicilerin doğrudan buluşmasına da hizmet ederken, bölgenin ve Çaycuma'nın tanıtımına da katkı sunmaktadır.

Zonguldak Valisi Ahmet Çınar;

Artık fuar alanımızın gerçekten olması gerekiyor. Bu da devletimiz açısından hiç de zor iş değil. İnşallah yeni profesyonel mekânımızda fuarlarımızı açacağız. Benim bir teklifim var. İlgili bütün arkadaşlara... Burası mobilyada bir merkez olmaya aday ve bunu hak ediyor. Mobilya tasarımcılığının da merkezi olsun.

Zonguldak Valisi Ahmet Çınar;

Bu yıl geçen yıla oranla yüzde 40 daha fazla firma fuara katılmış. Bu, Türkiye'nin birçok yerinden buraya firmanın geleceğini, fuarın daha güçleneceğini gösteriyor. Girişimcileri ve çiftçileri tebrik ediyorum. Çok cesur ve vizyonu yüksek arkadaşlarımız çok güzel işler yapıyorlar. Bu da bizi ümitlendiriyor.

Çaycuma Belediye Başkanı Bülent Kantarcı;

Çaycuma'yı yılda birçok fuarın yapıldığı fuarlar şehri yapmak istiyoruz. Sayın Valimiz Ahmet Çınar'ın bir önceki fuarın açılışında, bir dahaki seneye yapılacak fuarın kalıcı alanda yapılması için her türlü desteği vereceğini açıklamasından duyduğum memnuniyeti kelimelerle ifade etmekte inanın zorlanıyorum.

Çaycuma Kaymakamı Serkan Keçeli;

Çaycuma fuarlar kenti, fuarlar merkezi olma yolunda, ismini tarihe kalın harflerle kazımış oldu.

BAKKA Genel Sekreter Vekili R. Serkan Alkan ;

Fuarlarımıza ilgi önemsenerek düzeye erişmiştir Ajans olarak bölgenin tanıtılmasını desteklemekten gurur duyuyoruz. Emeği geçen herkese teşekkür ediyorum.



FARMERS' FAIR – 2. BATI KARADENİZ GIDA, TARIM VE HAYVANCILIK FUARI

Çaycuma'da ikincisi düzenlenen Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarına ilişkin fuar organizasyon firmasından temin edilen bilgiler aşağıda belirtilmiştir:

Fuarın Adı	Farmers' Fair Batı Karadeniz 2. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı
Fuar Tarihleri	28 Eylül- 1 Ekim 2017
Fuar Yeri	Çaycuma Fuar Alanı
Organizasyon Firması	Expolink Fuarçılık Organizasyon ve Tanıtım Ltd. Şti
Düzenlenen Etkinlikler	28 Ekim.2017 Saat: 14:00 "Batı Karadenizde Tarım" Konulu Panel 29 Ekim 2017 Saat: 14:00 "En İyi Manda Yoğurdu" Yarışması 30 Ekim 2017 Saat: 14:00 "En Güzel Buzağı ve Malak" Yarışması
Ziyaretçi Sayısı	56.700 kişi
Toplam Fuar Alanı	5.200 m ²
Kiralanabilir Fuar Alanı	4.200 m ²
Satılan Stant Büyüklüğü	3.450 m ²
Katılımcı Firma Sayısı	78
Fuar Ana Sponsoru	Yurtbay Yem
Sektör Sponsorları	Oyka Kağıt Ambalaj - Toprak TV

DECO BOSS – BATI KARADENİZ YAPI, DEKORASYON VE MOBİLYA FUARI

Batı Karadeniz Bölgesinde ilk defa düzenlenen ve gerek bölgeden gerekse ulusal anlamda yoğun ilgi gören Yapı, Dekorasyon ve Mobilya Fuarına ilişkin fuar organizasyon firması Expo Link Fuarçılık'dan alınan bilgiler aşağıda belirtilmiştir.

Fuarın Adı	Deco Boss Batı Karadeniz Yapı Dekorasyon ve Mobilya Fuarı
Fuar Tarihleri	5-8 Ekim 2017
Fuar Yeri	Çaycuma Fuar Alanı
Organizasyon Firması	Expolink Fuarçılık Organizasyon ve Tanıtım Ltd. Şti
Düzenlenen Etkinlikler	6-8 Ekim 2017 Bülent Ecevit Üniversitesi Konservatuar Öğrencileri Canlı Müzik Dinletisi
Ziyaretçi Sayısı	41.350 kişi
Toplam Fuar Alanı	5.200 m ²
Kiralanabilir Fuar Alanı	4.200 m ²
Satılan Stant Büyüklüğü	4.120 m ²
Katılımcı Firma Sayısı	53
Fuar Ana Sponsoru	Creavit
Sektör Sponsorları	Shower - Alagözler Şirketler Grubu





ZONGULDAK VE KARABÜK TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ

Bakanlar Kurulu tarafından Zonguldak ve Karabük'te bazı alanların Teknoloji Geliştirme Bölgesi olarak tespit edilmesi kararlaştırıldı. Konuya ilişkin Bakanlar Kurulu kararları, 30 Eylül 2017 tarihli ve 30196 Sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının yazısı ve Bakanlar Kurulu kararı gereğince aşağıda belirtilen alanlar Teknoloji Geliştirme Bölgesi olarak ilan edilmiştir.

- Zonguldak'ın merkez ilçesi Çınarstepe mevkinde sınırları tespit edilen alanın

“Zonguldak Teknoloji Geliştirme Bölgesi” (Karar Sayısı: 2017/10806)

- Karabük'ün merkez ilçesi Kılavuzlar Köyü'nde koordinatları belirtilen sahanın da “Karabük Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi” (Karar Sayısı: 2017/10807)

Türkiye'de 2002 yılında 5 olan teknoloji geliştirme bölgesi sayısı bu karar sonucunda 68'e ulaşmış oldu.

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ NEDİR?

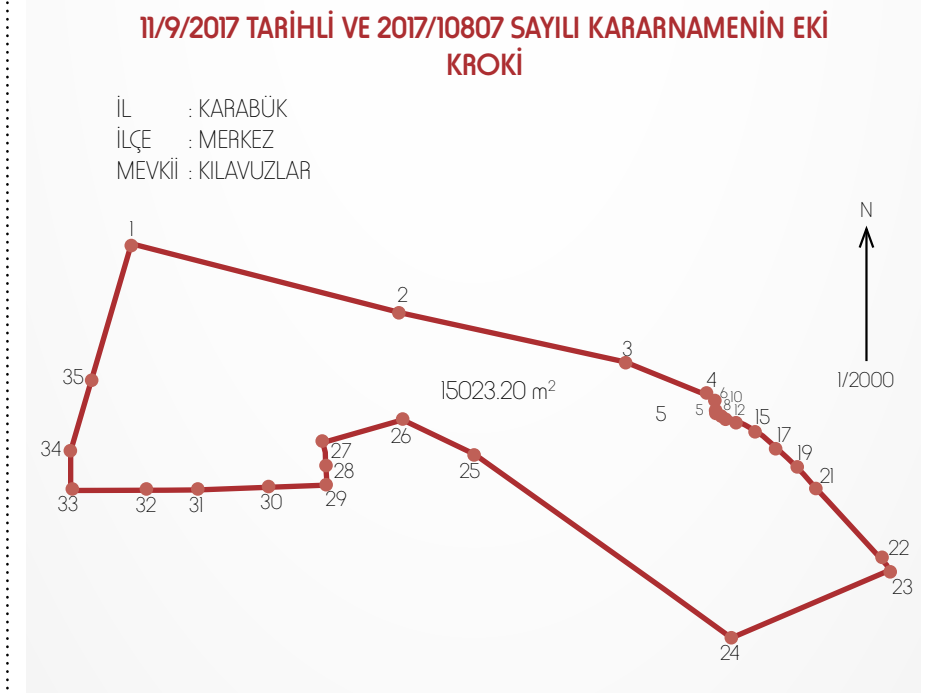
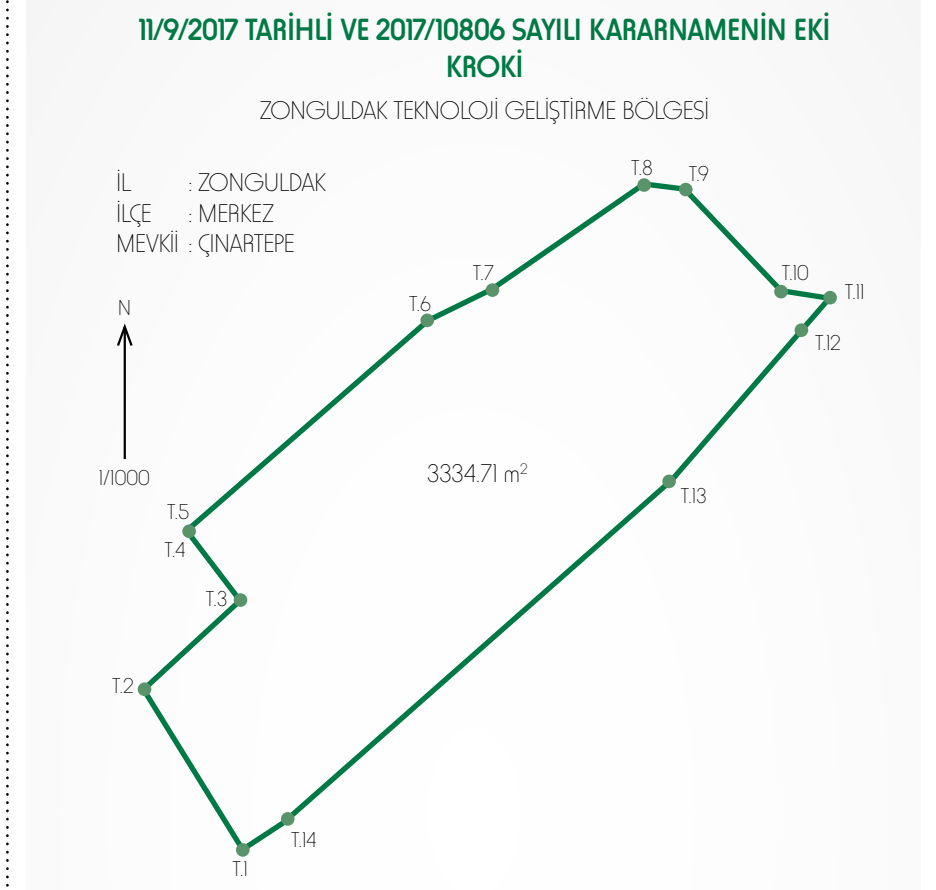
Yeni veya ileri teknolojide mal ve

hizmet üretmek isteyen girişimcilerin, araştırmacı ve akademisyenlerin sınai ve ticari faaliyetlerini üniversitelerin yanında veya yakınında yürütebilmelerine ve bu üniversitelerden yararlanabilmelerine imkân vermek için kurulmuş akademik, sosyal ve kültürel sitelerdir. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu, 06 Temmuz 2001 tarih ve 24454 sayılı, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği ise 19 Haziran 2002 tarih ve 24790 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGELERİNİN AMAÇ ve HEDEFLERİ

Üniversiteler, araştırma kurum ve kuruluşları ile üretim sektörleri arasında işbirliği sağlanarak;

- Dünya pazarlarına yönelik ileri teknoloji ürün ve hizmet üretimini desteklemek,
- Türkiye'nin Ar-Ge potansiyeline ve teknoloji üretebilme yeteneğine katkı sağlamak ve Ar-Ge çalışmalarında uluslararası işbirliğini güçlendirmek,
- Türkiye için sürdürülebilir kalkınmanın unsurlarından birisi olmak,
- Ülke sanayisinin uluslararası rekabet edebilir ve ihracata yönelik bir yapıya kavuşturulması amacıyla teknolojik bilgi üretilmesi,
- Üründe ve üretim yöntemlerinde yenilik geliştirilmesi,
- Ürün kalitesinin veya standardının yükseltilmesi,
- Verimliliğin artırılması, üretim maliyetlerinin düşürülmesi,
- Teknolojik bilginin ticarileştirilmesi,
- Teknoloji yoğun yatırım ve girişimciliği desteklemek,
- Teknoloji transferine katkıda bulunmak ve teknoloji transferi için uygun ortam yaratmak,
- Araştırmacı ve vasıflı kişilere iş imkânı yaratmak,
- Girişimciliği ve yenilikçiliği teşvik etmek ve desteklemek,
- Sektör öncelikleriyle Türkiye'nin teknoloji üretiminin ve birikiminin



yönlendirilmesine katkı sağlamak,

- Sanayi-üniversite işbirliğini etkin ve sürekli kılmak,
- Üniversitedeki araştırma altyapısının ve bilgi birikiminin ekonomik değere dönüşmesine katkı sağlamak,

- Nitelikli işgücüne ülke içinde istihdam yaratmak,
- Yüksek/ileri teknoloji yatırımları yapacak, yabancı sermayenin ülkeye girişini hızlandıracak bölgeler oluşturulması.

SAFRANBOLU'DA SAFRAN HASADI YAPILDI



Safranbolu'da dünyanın en pahalı bitkilerinden biri olan safran bitkisinin hasadı yapıldı. Kendi ağırlığının yüz bin katı kadar sıvıyı sarıya boyayabilen, kozmetik, gıda ve ilaç endüstrisi gibi çok farklı sektörlerde kullanılan ve Safranbolu ile özdeşleşen safranın bu yıl kilogramının 30 bin liradan alıcı bulması bekleniyor.

Mucize bitki olarak adlandırılan, Ağustos sonu ve Eylül ayının ilk haftasında ekimi yapılan safranın hasadında geçen yıla oranla artış olmasından dolayı üreticinin yüzü gülmüyor. Safranbolu'nun en

değerli çiçeği safran bugün kendine has keskin kokusuyla adını tüm dünyaya duyurdu. Safranbolu'da daha çok aşure, zerde, pilav ve lokum yapımında kullanılan safran son yıllarda özellikle turizm amaçlı mekânlarda safran çayı olarak

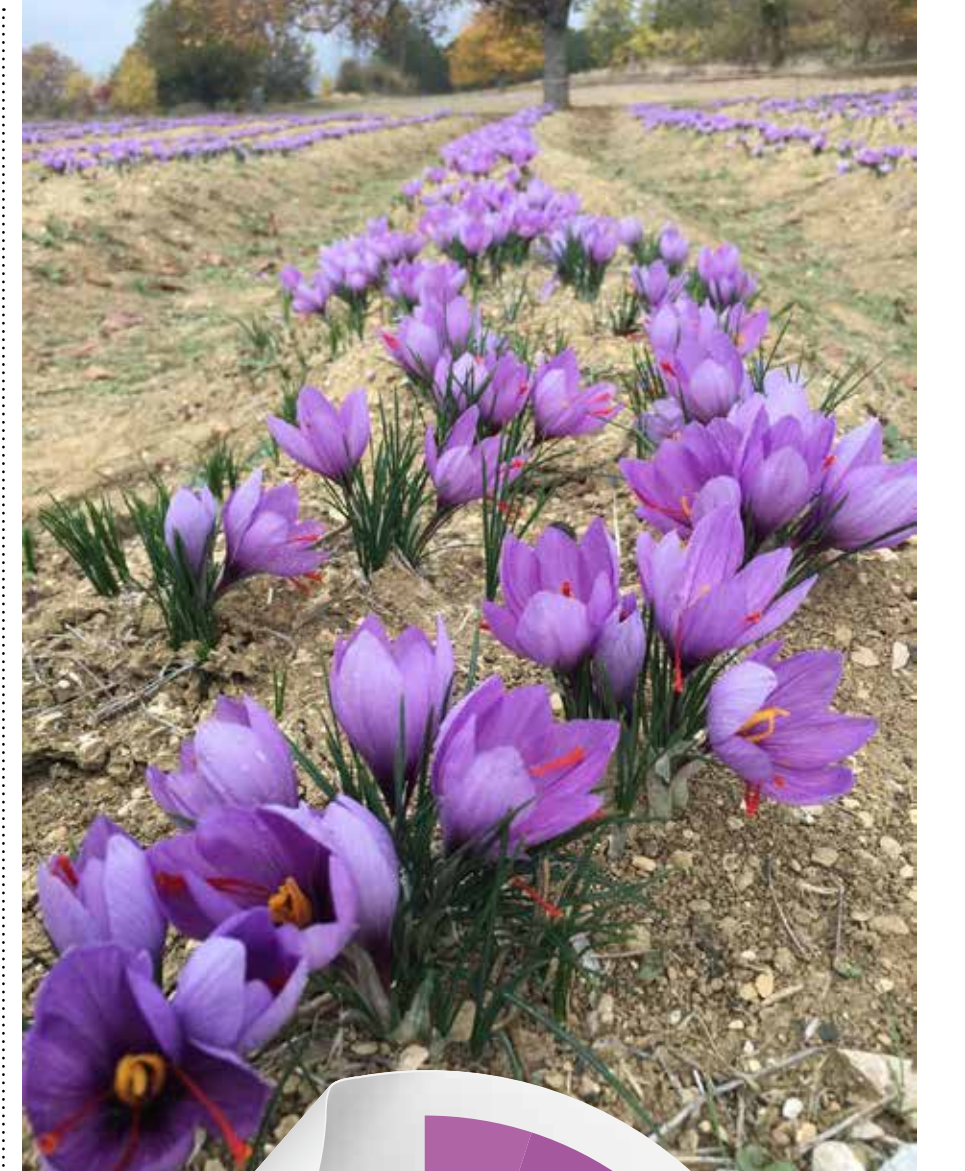
da sunulmaktadır. Safran bitkisi için tarıma verilen destekler de devam etmektedir. Şu an için 16 köyde 50 çiftçi ailesine 54 dekar alan için proje uygulandı. Ayrıca Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından hayata geçirilen



"Dünyanın En Pahalı Baharatı Safranbolu Safranı Yayım Projesi" kapsamında, "Tarla Günü" etkinliği düzenlendi ve "mucize bitki" olarak adlandırılan safran çiçeği hasadı yapıldı. Etkinlik kapsamında safrandan yapılan "zerde" pişirildi.

MUCİZE BİTKİDE ÜRETİCİ BU YIL DAHA UMUTLU!

Safranbolu'nun Yukarı Çiftlik köyünde 13-14 dönüm alan üzerinde Safran yetiştiriciliği yapan İsmail Yılmaz, bu yıl yaklaşık 7-8 kilogram ürün beklemediklerini söyledi. Tarlaya ekilen soğanın 3 yıl sonra değiştiğini ve bu yılda son sene olduğundan soğanın da yavrulamaya başladığını kaydeden Yılmaz, "Safran soğanında yavrulamasıyla haliyle çiçekte çok veriyor. Yavrulayan soğanda çiçek verince geçen yıla oranla beklentimiz çok daha iyi. Çiçeklenme bir hafta geç başladı ama yağmuru iyi alıp güneş açınca Kasım sonuna kadar çiçeklenme devam eder. Geçen yıl dönüm başına yarım kilo ürün elde ederken, bu yıl yaklaşık dönüm başına 750 gram ürün bekliyoruz. 1 gram safran yaklaşık 250 adet çiçekten elde ediliyor. Geçen yıl 25 bin liradan satılan Safran'ın kilosunun bu yıl 30 bin lira olmasını bekliyoruz. Bunun yanında safran soğanı da büyük ilgi görüyor. Şuan tarlada 2 ton safran soğanı var. 3 yılda bir soğan yavruladığından bire sekiz ya da bire on yavrulama oluyor. Buradan 15 ton soğan çıkar, buna da çok talep var. Kilosu geçen yıl 100 TL idi, bu yılda aynı fiyattan olur" diye konuştu. Yarım kilogram safran, 80 bin çiçekten yani bir futbol sahası büyüklükteki araziden 20 gün boyunca gece gündüz çalışarak üretiliyor. Çiftçiler sabah güneş tam doğmadan bitkileri topluyor. Safran, gıda, kimya, boya, kozmetik ve ilaç gibi çok sayıda sektörde hammadde olarak kullanıldığından mucizevi bitki olarak adlandırılıyor.



SAFRAN BİTKİSİNİN ÖZELLİKLERİ

Safran ülkemizde çok eskiden beri yetiştirilen önemli ilaç, baharat ve boya bitkisidir. Osmanlılar zamanında safran üretimini 8-10 tona çıktığı kaydedilmektedir. Safran soğanlı bir bitkidir. Soğan çapları 2-4 cm kadardır. Soğanlar küremsi ve hafif basık olup ağ şeklinde kabuklarla sarılmıştır. Toprak üstündeki kısmında, bitkinin iğne şeklinde, ince uzun yaprakları bulunmaktadır. Çiçekler 6 adet taç yapraklı oluşmakta olup, taç yapraklar erguvani mor renklidir. Çiçeklenme, Ekim'in ikinci veya üçüncü haftasından başlayarak 15-20 Kasım'a kadar sürmektedir. Soğan büyüklüğü ile değişmekle birlikte her bir bitkiden ortalama 6-12 adet çiçek alınmaktadır. Bitki boyu 15-30 cm kadardır. Çiçekte üç adet sarı renkli erkek organ bulunur. Çiçeğin asıl önemli organı dişi organdır. Dişi organ, tepelik kısmı 2,5-3,5 cm. boyunda, ipliksi görünümlü olup üç parçaya ayrılır. Bunların rengi koyu kırmızıdır. Bu kısma "SAFRAN" denir.



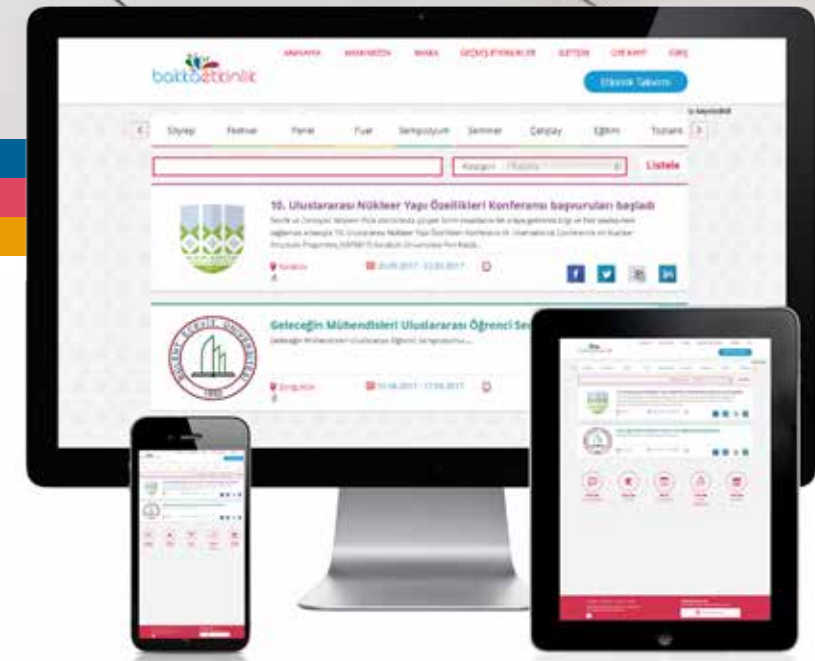
18. ULUSLARARASI ALTIN SAFRAN BELGESEL FİLM FESTİVALI

Bu yıl 29 Eylül-1 Ekim tarihleri arasında 18'inci gerçekleştirilen Uluslararası Altın Safran Belgesel Film Festivali'nde ödüller sahiplerini buldu.

Festival kapsamında düzenlenen fotoğraf yarışmasına 655 kişi, 2 bin 392 eser için başvuruda bulundu. Belgesel film yarışmasına ise 80 eser katıldı. Festival kapsamında şehrin her köşesinde canlı performanslar, konferanslar, mini konserler, sergiler, Türksoy'un Halk Dansları Topluluğu özel gösterimleri, karma resim sergisi ve çeşitli kültür sanat etkinlikleri gerçekleştirildi. Ayrıca festival kapsamında ünlü pop şarkıcısı Emre Aydın da bir konser verdi. Koruma ve kültürel miras anlamında hem ulusal hem uluslararası alanda çok büyük bir öneme sahip olan Safranbolu UNESCO Dünya Miras Listesi'nde yer alan ve "En iyi korunan 20 kent" arasında bulunmaktadır. 1994 yılında UNESCO'nun Dünya Miras Kenti olarak tescilleştiği bir şehir olan

Safranbolu'da korumanın geliştirilmesi ve kültürel mirasın korunması anlamında uzun yıllardır devam eden çalışmalar arasında yer alan sinemacılık da geçmişe dayanan bir kültüre sahip. Karabük'ün Safranbolu ilçesinde, "Kültürel Miras ve Korumacılık" temasıyla her yıl düzenlenen festivalde bir de alt tema belirlenmektedir. Bu çerçevede geçtiğimiz yıllarda mimari ve ışık, ustalı ustalar, ahşap gibi çeşitli konuların alt tema olarak belirlendiği festivalde bu sene "gazozuna sinema" alt tema olarak belirlenmiştir. Festivalin ödül törenine, Vali Vekili Osman Yenidoğan, Safranbolu Kaymakamı ve Belediye Başkan Vekili Fatih Ürkmezer, Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Enver Arslan, sinema sanatçıları ve çok sayıda davetli katıldı. Festival kapsamında Asuman Firtına'nın

hazırladığı "Üç eşik, doğum/düğün/ölüm" isimli belgesel birincilik ödülüne layık görülürken Elif Ertürk'ün hazırladığı "Ağaçeriler" isimli belgesel ikinci, Fikret Fırat'ın hazırladığı "Kollarımdaki Yaşam" isimli belgesel ise üçüncü oldu. Amatör Film kategorisinde ise Savaş Yavuz yönettiği "Koncolos" birinci, İbrahim Aybek'in yönettiği "Musahip" ikinci, Zeynep Altay'ın yönettiği "Kılıt" isimli belgesel ise üçüncü oldu. Kazakistanlı yapımcı-yönetmen Prof. Dr. Sergey Azimov'a Yaşam Boyu Onur Ödülünün verildiği törende, Süha Arın, Türk Dünyası Belediyeler Birliği ve Türksoy özel ödülleri de sahiplerini buldu. Butik otel olarak kullanılan ve Cengiz Aydın'a ait 150 yıllık tarihi Babahan Konakları ise festival etkinlikleri kapsamında en iyi restore edilen ev seçildi ve plaketi tarihi konağın duvarına çakıldı.



GELENEKSEL 4. BARTIN YÖRESEL YEMEK YARIŞMASI TAMAMLANDI

68 çeşit yemek yarıştı

Bartın'da yok olmaya yüz tutmuş yemek kültürünü tanımak, tanıtmak, genç nesillere aktarmak amacıyla düzenlenen yarışmada sergilenen yemekler kayıt altına alındı.

Bartın Valiliği, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü koordinasyonunda Bartın Belediyesi, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı işbirliği ve değerli Bartın halkının katılımıyla yok olmaya yüz tutmuş yemek kültürünü tanımak, tanıtmak, genç nesillere aktarmak

amacıyla 19 Ekim 2017 tarihinde "Geleneksel 4. Bartın Yöresel Yemek Yarışması" düzenlendi. Bartın Gazhane Parkı'nda düzenlenen yarışmaya Bartın Valisi Nusret Dirim, Bartın Belediye Başkanı Cemal Akın, Bartın İl Kültür Müdürü Fuat

Dursun, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı Genel Sekreter Vekili R. Serkan Alkan, BAKKA Bartın Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü Osman Bahadır Kalecik, daire müdürleri ve çok sayıda vatandaş katıldı. Batı Karadeniz'de Bartın mutfağının



önemli bir yer tuttuğunu vurgulayan Bartın Valisi Nusret Dirim, "Bu önemli kültürü gelecek kuşaklara aktarmak adına bugün burada yapılan çalışma önem arz etmektedir ama maalesef dışarıdan gelen turistler bu yemekleri birkaç konak

haricinde hiçbir yerde bulamıyor. Bu yemeklerin ulaşılabilirliğini arttırmak zorundayız" dedi. Bartın Belediye Başkanı Cemal Akın ise "Bartın olarak 130 çeşit yemeğimiz var. Burada da 65 çeşidi yarışıyor. Bu yemekleri maalesef lokantalarda yiyemiyoruz. Fakat ilimize gelen turistler bu yemeklere ilgi gösteriyor.

En kısa sürede çalışma yaparak yemek kültürümüzü tüm dünyaya

tanıtmak zorundayız" diye konuştu. Konuşmaların ardından yarışmada dereceye giren yemek sahiplerine ödülleri verilirken; 39 Bartınlı bayanın 27 Sebze yemeği, 18 hamur işi ve 23 tatlı ile toplamda 68 yemek çeşidinin yer aldığı yarışmanın ardından katılımcılara katılım belgesi verildi. Yöresel Ev Yemekleri Yarışmasına katılım sağlayan "Ana Yemekler (et ve sebze)", "Hamur İşleri", "Tatlılar" kategorilerinde her birinden birinci seçilen yarışmacıya 750 TL, ikinci seçilen yarışmacıya 500 TL, üçüncü seçilen yarışmacıya ise 250 TL para ödülü verildi.



Etlü Börek
Ana Yemek Birincisi



Fesleğenli Gözleme
Hamur İşleri Birincisi



İncir Donduması
Tatlılar Birincisi



Halışka



Ayvalı
Yahni



Şalgam
Dolması



BATI KARADENİZ BÖLGESİNİN EN ÖNEMLİ İŞADAMLARINDAN ŞEFİK DIZDAR BAKKA BÜLTEN'İN SORULARINI YANITLADI:

“Başarımızın sırrı dürüstlük”



Batı Karadeniz Bölgesi'nin ve Safranbolu'nun sevilen işadamlarından Safranbolu Kültür ve Turizm Vakfı Başkanı Şefik Dizdar, başarı sırlarından bugüne kadar iş hayatında verdiği mücadeleler ve bölgeye yaptığı yatırımlara kadar birçok konuda açıklamada bulundu.

Bölgede hayırsever işadamı olarak tanınıyorsunuz ve LC Waikiki'nin kurucu ortaklarından birisiniz, sizi tanıyabilir miyiz?

1939 yılı Ağustos ayında Safranbolu Akçasu Mahallesi'nde doğdum. İlk ve ortaokulu Safranbolu'da, liseyi Karabük Demir Çelik Lisesinin ikinci dönem öğrencisi olarak okudum. O zamanlar Safranbolu'da lise yoktu, Karabük'te de yeni açılıyordu. Üniversiteyi İzmir'de okudum. İktisadi ve Ticari İlimler Akademisini

bitirdim. Ardından Karabük'teki Türkiye Demir Çelik İşletmeleri Genel Müdürlüğü muhasebe bölümünde göreve başladım. Sonra askere gittim ve askerliğimi Kdz. Ereğli'de deniz yedek subayı olarak tamamladıktan sonra 1964 yılında döndüm ve yine demir-çelik fabrikasında göreve başladım. 11 yıl boyunca satın alma departmanında olmak üzere 1979 yılına kadar muhtelif bölümlerde görev yaptım. Müessese Yardımcısı ve Tedarik İkmal Dairesi Başkanı oldum. Ayrıca

Demir Çelik Karabükspor Kulübü Başkanlığı da yaptım. Demir çelikte geçen yoğun bir çalışma dönemi sonrasında istifa ederek özel sektöre başladım. Özel sektörde İran-İrak savaşı sırasında İran Türkiye'den önemli miktarda demir çelik ürünü ithal etmeye başladı. İran'a demir çelik ürünleri ihraç ederek büyük paralar kazandık. Çalıştığım Yekta Dış Ticaret A.Ş. adlı firmadan da ayrılmak zorunda kaldım. Sonra yine İran'a ihracat ile uğraşan Taha Dış Ticaret firmasıyla çalışmaya başladım. Her iki firmada da

ihracat şampiyonu olduk. Bu olayları Rahmetli Turgut Özal zamanında yaşadık. Taha Dış Ticaret olarak çalışırken şimdi LC Waikiki olarak Türkiye'nin her tarafında mağazaları bulunan Taha Tekstil Giyim Sanayi firmasını kurduk.

“ELİMİZDE AVCUMUZDA NE VARSA HEPSİNİ ORTAYA KOYARAK KRİZİ ATLATTIK”

İran-İrak savaşı bitince İran ile olan demir çelik ticareti birden bire bıçakla kesilir gibi sona erdi. Bizde başka işlerle uğraşmaya başladık. Ben bir taraftan İstanbul'da ticaretle uğraşıyordum. Şimdiki Cumhurbaşkanımız Tayyip Erdoğan Beyefendinin İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı olduğu sırada hava kirliliğini önlemek amacıyla kaliteli kömür yakılması konusunda çalışmaları olmuştu. Ben de kaliteli kömür ithalatı yapıyordum. O sırada Karabük Demir-Çelik Fabrikasının özelleştirilmesi gündeme geldi. Eski bir demir çelik çalışanı olmam sebebiyle sendika başkanı rahmetli Metin Türker beni göreve davet etti. Özelleştirme içerisinde olan 10 kişilik bir grup teşkil edildi ve ben de o grubun içinde yer aldım. Demir çeliğin özelleştirilmesi ile ilgili kurulan şirketin kurucuları arasındayım. 1995'ten 1998'e kadar KARDEMİR'in özelleştirme çalışmalarında bulundum. Sonra ben tekrar kendi işime döndüm. Bu arada tekstil ile ilgili çalışmalarımız yoğunluk kazandı. LC Waikiki adıyla Mustafa Küçük kardeşimizin de ortak olduğu bir şirket kurmuştuk. O, şirket işlerini geliştirdi ve bugünkü durumuna getirdi.

Önceleri biz bayilikler aracılığıyla satışlar yapıyorduk ancak sonrasında krizde bayilerle birlikte büyük alıcılarımız bizim mallarımızı sattıkları halde paramızı ödemediler. Bu sebeple çok büyük sıkıntılar yaşadık. Çok sayıda işçi çalıştıran bayiler zor duruma düştüler ama elimizde avucumuzda ne varsa hepsini ortaya koyarak krizi atlattık. Krizden sonra bayiliklerden

Başarının sırrı evvela dürüst olmaktır. Sizi utandıracak işleme tevessül etmemek, müşteriyi kandırmamak, her zaman güvenilir firma olmaktır. Hiçbir hile olmadan anlaşma neyi gerektiriyorsa onu eksiksiz bir şekilde çalışmalarımızı yerine getirdik.

de vazgeçtik ve mağazaları kendimiz açmaya başladık. Bilindiği gibi bugün Türkiye'nin her tarafında kendi mağazalarımız var. Bayilerimiz de var ama artık rekabet edemiyorlar. LC Waikiki büyük perakende satış yapan firmalardan biri haline geldi. Bende aktif olmayan kurucu ortağı olarak sürekli artık Safranbolu'da kalıyorum. Burada Safranbolu Kültür ve Turizm Vakfı Başkanlığı'nı yürütüyorum.

Başarımızın sırrı nedir?

Bunu birkaç kelime ile ifade etmek mümkün değil. Ben 78 yaşındayım dolayısıyla işin içerisinde çok ayrıntılar var. Başarının sırrı evvela dürüst olmaktır. Sizi utandıracak işleme tevessül etmemek, müşteriyi kandırmamak, her zaman güvenilir firma olmaktır. Biz tüm çalışmalarımızda aynı prensibi güttük. Biz hep yüksek ihracat yapan firma olarak da ödüller aldık. Bunun sebebi dürüst olmamızdır. Hiçbir hile olmadan anlaşma neyi gerektiriyorsa onu eksiksiz bir şekilde yerine getirmekle yaptık.

LC Waikiki bugünkü durumuna nasıl geldi. Fiyatlarını nasıl belirliyorsunuz?

Ortağım Mustafa Küçük bu işi geliştirdi. İlk başlarda kumaş paketlerini koltuğunun altına alıp bir yerde kestirir, kesilmiş kumaşları çuvallar içerisinde getirip başka bir atölyede diktirir, ütülettirir, hazır

hale getirirdi. Mustafa Küçük de en başından beri bu iş için uğraştığı için konusuna inanılmaz hâkimdir. Şuanda da halen daha şirketin CEO'sudur.

Daha sonraları bir Fransız markası LC Waikiki ile karşılaştı. Numune siparişi verdiklerinde bizim numunemizi çok beğendiler. Fransa dışında yaptırıldıkları bütün imalatı bizim grubumuza kaydırdılar. Biz onların müsaadesiyle onlara da pay vermek suretiyle Türkiye'de satış yapmaya başladık ve Türkiye'de çok büyük ilgi gördü. Önceleri daha çok okul çağındaki çocuklara hitap eden mağaza inanılmaz büyük satışlara ulaştı. Daha sonra o markayı satın aldık. Markanın yaratıcılarından Fransız arkadaş bizim küçük çaplı bir ortağımız oldu ve hala ortağımız olarak devam ediyor. Kendi adımıza üretim yapmaya başladık. Krize kadar 700'den fazla bayimiz vardı. Sadece bizim ürünlerimizi satan ilk mağazamızı Şişli'de açtık.

Eskiden mağazalarda kıyafetler katlanarak raflara konulurdu ve bir müşteri geldiğinde tezgahlar size beğendirmeye çalışırdı, giyinme kabinleri yoktu. Ünlü bir markanın genel müdürünü bize transfer ettik. Futbolcu transfer eder gibi toplu bir para ve yüksek bir maaşla sözleşmeli olarak bir yıl çalıştırdık. Kendisinden self servis satış konularını öğrendik ve ilk mağazayı da LC Waikiki olarak



biz açtık. Tüm bu olanlardan sonra bayilerden vazgeçtik. Hem üretim yapıp hem de tüketiciye malı satarak yaşanan krizi fırsata döndürdük. Tasarımcılar, piyasa araştırmacıları gibi binlerce insan çalışıyor ama her şeyden önce müşteri memnuniyeti çok önemli. Bizim mağazalarımızda 'ben bunu beğenmedim' demek mümkün değil. Çünkü herkesi memnun edecek bir model mutlaka vardır. Beşikten mezara kadar herkese uygun bir firma olarak çalışmaya devam ediyoruz.

LC Waikiki'nin sektördeki yeri neresidir?

Türkiye'de iltir bizden daha büyük cirosu olan, satışı olan başka bir firma yok ve taklit edilmektedir. Bizim şirketimizin hedefi 2023 yılında dünya markası olmaktır. Mustafa Bey'in koyduğu Avrupa'da ilk 3'e girmek gibi bir hedefimiz var. Yurt dışında da süratle yeni yeni mağazalar açıyoruz.

Karabük'teki diğer yatırımlarınızdan ve turizmden de bahsedebilir misiniz?

Bahsettiğim gibi ben doğma büyüme Safranboluluyum. 1957'ye kadar hep ömrüm burada geçti. Sonra okumak için gittim ama okul bitti tekrar döndüm. 1979'dan sonra İstanbul'da yaşamak durumunda kaldım, ticarete

orada atıldım. Memleketimi çok seviyorum. 2005 yılında gözlerimden rahatsızlandım ve şu anda normal bir insanın yüzde 15'i mertebesinde görüyorum. Yaşa bağlı deniliyor ve henüz tedavisi yok, durdurulmaya çalışılıyor. 2005'ten sonra yazıları okuyamaz hale gelince kendi kendime emekli olmam gerektiğini düşünüp İstanbul'daki aktif çalışma hayatımı bırakıp buraya geldim. Buraya gelince de hep çalışmaya alışmışız ve bir şeyler yapmam lazımdı. Kastamonu yolunda Çevrik köprüsü tarafında Safranpark Alışveriş Merkezini kurdum. Yine aynı yerde Yavuz Tekstili kurdum. Bir zamanlar bin kişinin çalıştığı bir üretim tekstil merkezimiz vardı ama Safranbolu bazı teşvikler kapsamında olmadığı için onun bir kısmını kapattık. Şimdi 500 kişi benim zorumla halen orada çalışıyor. Teşvik olmadığı halde İngiltere'ye ihracat yapan bir departmanımız var. Yine Safranbolu'da kurulmuş olan Zalifre Otel sahiplerince satıldı ve biz satın aldık. Benim işim değil ama otelcilige başlamış olduk. Tekstili de bilmiyorum, Mustafa Bey başlattı ve yürütüyor. O bütün çevresini yani etrafını çalışanları her şeyi o kurdu ve büyüttü. Şirketin kuruluşunda bir İranlı ortağımız daha vardı daha sonra onun hisselerini ben aldım.

Sonra yarı yarıya Mustafa Bey ile ortak olduk. Bizim şirketimiz faizli para kullanmaz, özelliklerinden biri budur. Bankalardaki paralarına faiz almaz. Onun yerine faizsiz kredi alabilir. Ortaklarına dağıtılan kar payının zekâtı verilmiştir. Bu şirketimizin bünyesi içerisinde kurulmuş bir vakfımız var. O vakıfla Türkiye'nin her tarafına okullardaki fakir fakara çocuklara giysi veririz. A'dan Z'ye yeni giysiler ve burs veriyoruz. Çok şükür böyle bir sosyal yönümüz de var. Çalışmalarımızı bu merkezde sürdürmeye devam ediyoruz. Turizmin gelişmesi için gerekli çalışmalar yapıyoruz. Safranbolu'da Hilton'u da bu şekilde yaptık. Projeyi ilk başta çok kıymetli bir kardeşimiz Ünsal Tülbentçi başlattı. Temeli atacağı sırada bir kalp krizi geçirdi vefat etti. Allah rahmet eylesin onun eşi ve çocukları burada yeni bir yer açmak istemediler. Ben de otelin arsasını onlardan alarak aynı projeyi uygulamaya çalıştım. Biz yürütmekte zorlanırsanız diye uluslararası şöhreti bilinen bir grupla çalışmaya gayret ettik. Böylece Hilton ile işbirliği yaptık, bu nedenle de inşaat bir yıl gecikti. 2016 yılının 21 Aralık tarihinde ilk açılışı yapıldı, resmi açılışı da daha sonra gerçekleştirildi. O zamandan beri otel çalışıyor ve memnunuz. Turizme girişimiz de böyle oldu.

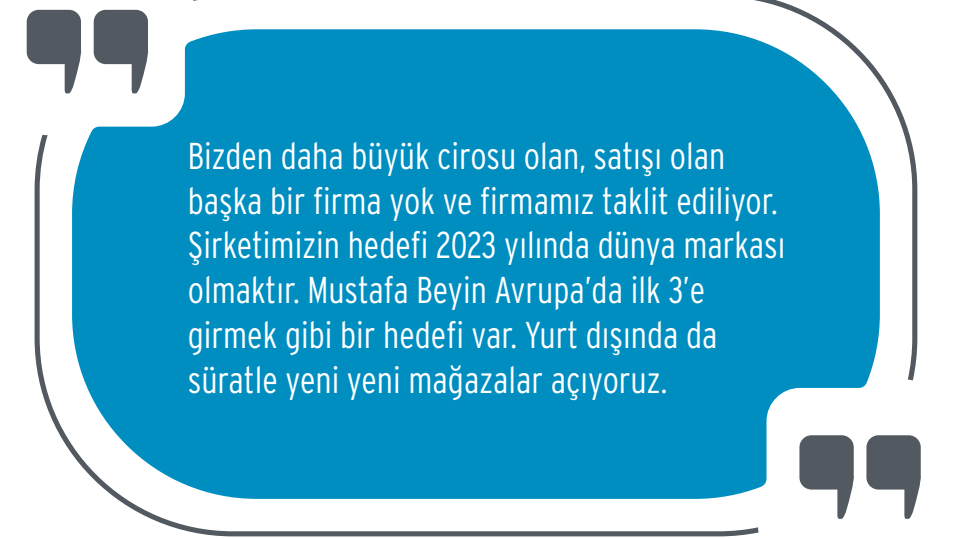
Safranbolu Kültür ve Turizm Vakfı Başkanısınız. Vakıf olarak neler yapıyorsunuz?

Vakıf 1986 yılında kurulmuştu. O vakfın kurucu mütevelli üyelerinden biriyim. Vakıf olarak Safranbolu kültürünün yaşatılmasına ve geliştirilmesine çalışıyoruz. Unutulmaya yüz tutmuş eski örf ve adetlerini gün yüzüne çıkartmaya çalışıyoruz. Kültür ve Turizm Vakfında çok güzel şeyler yapıyoruz. Vakfın bahçesinde gördüğümüz ağaç heykeller var. Bir heykel sempozyumu yaptık bir hafta boyunca dört heykeltıraş buraya geldi. O ağaçlara kendi tarzlarına uygun çalışmalar yaptılar. Bu etkinlik çok büyük ilgi çekti ve herkes yapımını izledi.

Şimdi Safranbolu'nun ismini aldığı bitki olan safran artık üretimi bitmek üzere iken biz onu geliştirmeye çalışıyoruz. 12 Kasım günü Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesinden akademisyen gelip burada konferans verecekler. Safran bitkisinin farmakolojik açısından insan sağlığına etkilerini konu edinen konferans verecekler. Ayrıca safran hasadı yapacağız ve büyükelçileri davet edeceğiz. Amaç; bunu duyurmak ve turizmi geliştirmek. Safran çiçeğinin ve bitkisinin heykelini yaptırдық. 2 metre boyunda safranın soğanıyla beraber güzel bir çalışma oldu. 12 Kasım'da yapacağımız Safran etkinliği sırasında o heykelin de açılışını yapacağız.

Safranbolu'nun geleneksel yemekleri unutulmasın diye fiilen yapımını canlandırdık ve tespit ettik. Bizden sonraki kuşaklar nasıl yapıldığını fiilen görecekler. Zannediyorum şimdiye kadar 23 çeşit yemeği filme aldık ve arşivimize koyduk.

Safranbolu çarşısında 1645 yılında yapılmış tarihi Cinci Han ve Cinci Hamam (Yeni Hamam) gibi iki kültürel varlığımız var. Bu yapıların altında insan eliyle yapılmış tüneller var. İşte oraları turizme açmak için bir çalışma başlattık. Yaklaşık 2,5 yıldır uğraştığımız Tünel 1645 Projesi



Bizden daha büyük cirosu olan, satışı olan başka bir firma yok ve firmamız taklit ediliyor. Şirketimizin hedefi 2023 yılında dünya markası olmaktır. Mustafa Beyin Avrupa'da ilk 3'e girmek gibi bir hedefi var. Yurt dışında da süratle yeni yeni mağazalar açıyoruz.

adı altında Maliye Bakanlığının müsaadesini alarak ihaleye çıkartılmasını temin ettik. O ihaleyi başkası kazandı ve sonrasında bize devretti. Proje koruma kurulundan inşaat ruhsatını alma aşamasındayız. Aldığımız takdirde 6 ay sonra Safranbolu'nun altını da turistler görebilecek. Kanyonların üzerine kemerler kurulmak suretiyle bir takım inşaat alanları meydana getirilmiş. Önce Cinci Han sonra da Cinci Hamam yapılmış. Daha sonra da İzzet Mehmet Paşa Camii yapılmış. Onları ışıklandırıp turistlerin gezebileceği hale getirecek projeler geliştirdik. Tünel 1645'in yapıldığı yıllarda Londra çok büyük bir salgın hastalık olan vebadan kırılırken, biliyorsunuz o tarihlerde kanalizasyon da yokmuş oralarda, aynı dönemde Safranbolu'daki binaların altındaki bu alan kanalizasyon olarak kullanılmış. Bizde dışarıda hiçbir atık yokken onlar Londra sokaklarına pencereden atıklarını boşaltmışlar. Şimdi en üst seviyede kültür ve medeniyet iddiasında bulunan İngiltere'ye kıyasla bizim Osmanlı devletinin 1645'te ulaştığı yeri göz önüne sermesi açısından son derece çarpıcı ve güzel bir mirastır bu yapılar günümüze ulaşan. Onları anlatacağız ve insanlar geçerken görecekler bu proje sayesinde. Tabii vakfımızın başka bir geliri yok ve projeden elde edeceğimiz gelirle Kültür ve Turizm

Vakfının ihtiyacı olan bütçesini oluşturmuş olacağız.

Burada belediyenin yapmakta zorlandığı bir takım şeyleri kolaylıkla yapabiliyoruz. Eskiden şu an kullanılmakta olduğumuz vakıf binası yıkılmak üzereydi. Burayı aldık kendimize yaptık ve bir mekân edindik. Üst katında yönetim merkezimiz ve müzik aletlerimiz var. Bilenler çalışıyor ve bir gurubumuz da var. Kına geceleri yapıyor. Türk Halk Musikisi konusunda Sadi Yaver Ataman isminde rahmetli olan bir üstadımız var ve onun sürdürdüğü tespit ettiği oyunlar var. Bu grupları destekliyoruz ve yapacağımız Safran etkinliğinde onlara da yer vereceğiz.

"AMASRA ANKARANIN DENİZİYDİ"

Bölgeye yatırım yapmak isteyen yatırımcılara tavsiyeleriniz ya da önerileriniz var mı?

Çevremizde Bartın, Amasra, Karabük, Zonguldak bulunuyor. Amasra Ankara'nın deniziydi. Karabük'ün deniziydi ama Amasra'da benim şahsi görüşüm bu koruma kurulları etkin hale gelmeden önce yapılaşma çok kontrolsüz gerçekleşmiş. Orayı ben ilk defa 1955 yılında Kızılay kamp kurduğunda gördüm. Şimdi arkeoloji müzesi olarak kullanılan o safa parkının orada okul vardı. Bütün Zonguldak ili ve ilçelerinden



Bizim mağazalarımızda 'ben bunu beğenmedim' demek mümkün değil. Çünkü herkesi memnun edecek bir model mutlaka vardır. Beşikten mezara kadar herkese uygun bir firma olarak çalışmaya devam ediyoruz.

Devrek'ten, Çaycuma'dan, Karabük'ten, Safranbolu'dan, Eflani'den, Bartın'dan gelenler orada bir kamp kurardı, yer yataklarında yatardık. O zaman sahilde en çok iki katlı evler vardı, şimdi yüksek katlı. Büyük liman tarafındaki plaj ve kömür iskelesi kuruldu. Demir çelik kampının bulunduğu yerin hemen arkasında bir askeri tesis vardı. Orada demir çeliğin denize atılma platformu falan vardı. Demir çelik Haziran ayının başında veya 15'inde orayı açtığı zaman Amasra'da yaz başlardı. Şimdilerde bozulmuş, insanlar yeni arayışlar içerisinde, çünkü her tarafa yollar yapıldı. Ulaşım problem olmaktan çıktı. Ankara artık Ege tarafına Antalya tarafına gider oldu. Bir tek Amasra'da balıkçılar oranın turizmini ayakta tutuyor. Amasra artık eskisi gibi deniz turizmiyle değil yeme içme turizmiyle gastronomi turizmiyle balık turizmiyle anılır hale geldi.

Ben geçen haftalarda Filyos'a gittim. O kadar güzel bir plaj yapmışlar ki. Bir tek anlayışlı, becerikli belediye başkanı bunu yapan. Çok güzel yapmış bölgemiz adına sevindim. Orada denize giriyorlardı. Amasra'ya gidenler sadece balık yemeye gider hale geldi. Başka yerlerde de modern yapılar yapılabilir mesela çok güzel şehirlerimizden birisi olan Bartın'da bir Hilton açılmalı.

Çevre illere yatırımın düşünceniz var mı?

Ben burayı çok seviyorum ve buranın dışına çıkmak istemiyorum. Birçok yerden teklif geliyor ama ben ne yapmak gerekiyorsa kendi memleketime yapayım ve burayı kalkındırayım istiyorum. Oralarda da bir sürü iş adamı, çalışan ve zengin var. Öncelikle yatırım için onları teşvik etmek lazım. Ben de o yönden öncelikle kendi memleketime örnek olmaya çalışıyorum. Mesela Safranpark AVM'de çatıya 700 kilovat saat güneş enerjisi tarlası kurduk ve şu anda binaların üzerinde çalışıyor. Arkada aramız vardı ve o araziye de 2 megavat güneş enerji sistemi kurduk. Bugün yarın devreye girecek ve tüm işlemleri bitti sadece bazı prosedürleri tamamlama aşamasındayız. Ülkemizin enerjisi boşa gitmesin diye yaptığımız bu yatırım bölgemizin her tarafında yapılabilir.

Başkalarına örnek olsun maksadıyla yaptık bu projeleri. Orada benim daha önce küçük çaplı bir rüzgar enerjisi sistemi vardı yol kavşağında. Karayolları onu başka yerlere de koyabilmek için inceleme yaptı. Taşıma kablolu enerjiyi kurmak yerine hem güneş enerjisi var hem de rüzgar. İkisi beraber jel aküleri dolduruyor sonra gece etrafa sensörlü sistemle aydınlatma yapıyor. Bizim alışveriş merkezinin giriş kavşağında yer alan göbekteki aydınlatma bu şekilde. Bir kere yaptık çoktan kendini amorti etti.

Safranbolu'da özellikle turizm anlamında ileriye dönük neler yapılabilir?

Cam teras yapıldı ve ününü dünyada herkes duydu. Cam teras dediğiniz zaman Amerika'da bir cam teras varmış, bir de Safranbolu cam terası karşımıza çıkıyor. Diyorlar ki internet herkesin ulaşabildiği bir sistem haline geldi. Sizin tahmin edemeyebileceğiniz yerlerden bile bu cam terası görmeye gelenler oldu. Allah selamet versin geçmiş dönemlerde İzzettin Küçük valimizin kazanımıdır.

Bir de büyük bir mağaramız var Bulak Mencilis mağarası, henüz 380 metrelik kısmı turizme açılmış. Ama daha fazla açılmasını da pek istemiyoruz. Çünkü oradaki doğal yapı bozuluyor. Orasını da yeni kiracıları çok güzel geliştirdiler. Bir asansör konulabilirse ziyaretçi sayısı artabilir.

İlave olarak kanyonlarımız var ve bu alanda yeteri kadar çalışma yapılamamış. Mesela yine cam terasın bulunduğu yere giden kanyonun görsel olarak turizme sunulması için Çevre Ve Şehircilik Bakanlığı Bakan Yardımcısı Mehmet Ceylan Bey'in talimatlarıyla bir araştırma yaptık. Gümüş dediğimiz yerden cam terasa kadar teleferik yapmayı düşünüyoruz. Onun araştırmasını yaptık ve teleferik kurucu firmasına inceleme yaptırдық. Bir de Kıranköy'den eski hükümet konağının bulunduğu tepeye asma köprü gibi direksiz kaleden kaleye gibi arada bir kanyon geçişi projesi var. Belediyeye kabul ettirebilirsek oranın üzerine de bir şey yapmayı düşünüyoruz. Asma köprü gibi araya direk dikmeyeceğiz.

Başka bir yerde Yazıköyü yolu üzerinden geçen bir kanyon var (Dedeler Deresi) cüzzamlıların tecrit edildikleri ve en son 1937 yılına kadar tecrit işlemleri devam eden bir bölge var. Dedeler'in turizme kazandırılması için çalışmalar yaptık ve orayı doğal sit alanı ilan ettirdik. Oranın derecesini tespit etmek için arkadaşlar buradaydı ve

çalışmalar yapıyorlar. Orayı turizme kazandırırız şöyle bir hayal edin, sizin 1930'lardaki atalarımız diyelim ki Allah korusun cüzzamlı birisi varsa orada yaşamak zorunda kalacaktı. Dedeler Deresi dediğimiz yere şunda Safranbolu'nun çöpleri atılıyor. Fakat şimdi orayı doğal sit alanı ilan ettirdik ve bundan sonra turizme açılması için çalışmalar sürdüreceğiz. Yapacak çok çalışmalarımız var anlatmakla bitmez.

"TÜRKER İNANOĞLU İLETİŞİM FAKÜLTESİ KURACAK"

Bizim Kültür ve Turizm Vakfı çalışmalarımız içerisinde Safranbolu Kaymakamlık binasının olduğu yerde ünlü sinema yapımcısı Türker İnanoğlu tarafından bir iletişim fakültesi kurulması çalışmaları da var. Türker İnanoğlu 4 katlı bir iletişim fakültesi kuracak ve öğretim üyelerini de buraya kendisi getirecek. O zamanda buradaki iletişim fakültesi çok ünlü bir hale gelecek.

Havaalanı ile ilgili de çalışmalarınız var. Sadece eğitim amacıyla mı olacak yoksa uçuşlara da açık olacak mı?

Uçakların kalkabileceği bir mekân varsa binası olsun olmasın oraya uygun olan her uçak iner. Karabük Üniversitesi Eğitim Bölümünü açtı. Pilot yetiştirecek ve bu çok güzel bir düşüncedir. Bundan önceki rektör tüm iznini almış yapımını ben üstlendim. Onunla ilgili çalışmalar yapıyoruz. Üniversite adına onları takip ediyoruz.

Karabük doğasıyla meşhur bir yer. Eko turizm alanında herhangi bir düşünce var mı?

Ben onu yaptım. Sahip olduğum Dereköy değirmeni ölümüne terk edilmiş bir kültürel varlığımızın kurtarılışdır. Bugün Safranbolu'ya gelen her 2 kişiden 1'i mutlaka oraya uğruyor. Bunun dışında Çevrik Köprü mevkiinde Navsaklar Köyü'nün içerisinde 65 dönümlük bir çiftlik aldım. İçinde tarihi bir yapı var ve yapının eski sahibi 1926 yılındaki becayişte Yunanistan'a gönderilen



Flip isimli bir vatandaşın. Orayı satın alanlar bugüne kadar ellerinde tutmuşlar ve binasını da yaşatmışlar. 3 sene evvel orayı satın aldım ve aldığımda her yer ot içerisindeydi. Binayı restore ettik ve motel haline getirdik. Adı da Dizdar Çiftliğidir. Şuan Kolağası ismiyle bir arkadaşımız işletmeciliğini yapıyor. Oraya lavanta bitkisi ekim ve Tarım İdaresi de bu sene bu üründe teşviğe başladı. Ben ekim ve gelecek yıl gelenler o bitkileri görebilirler. Safran gibi önemli endüstriyel bir bitkidir. Yine evin bahçesinde o tarihlerden kalma dink değirmeni var, keşkek dövüyor.

Kongre turizmi ile ilgili bir potansiyel görüyor musunuz? Böyle bir çalışmanız var mı?

Üniversitenin 500-200-100 kişilik konferans salonu var. Kültür Müdürlüğü'nün binasında 700 kişilik konferans salonu var. Bunlar muhtelif şekillerde kullanılıyor. Safranbolu Arslanlar mevkiinde Hilton'un karşısına kültür merkezi yapımı için proje geliştirildi ve onu da ben üstlendim. 350 kişilik kültür merkezi konferans salonu yapılacak. Buralar artık Ankara'ya çok yakın yerler. Bütün çabalarım çevre hizmet edebilmek ve gelişmesine katkıda bulunabilmektir.



TATMETAL'in Dünü, Bugünü, Yarını

Tatmetal Çelik Sanayi ve Tic. A.Ş. Koordinatörü Asuman Gürsoy,
Tatmetal'in dünü, bugünü ve yarını BAKKA Bülten'e anlattı.

**“Demir-çelik, her anını soluksuz
izlediğiniz bir tutkunun ürünüdür”**



Demir-çelik bir sevda, bir gönül işidir. Şartlar ne olursa olsun kopamadığınız, ayrılmadığınız, iyi günde de kötü günde de birlikte olduğunuz, sürekli emek verdiğiniz, fedakârlıklarda bulunduğunuz ve her anını soluksuz izlediğiniz bir tutkunun ürünüdür. En iyi satışın kaliteli iş yapmak olduğuna inanıyor ve bu inançtan hareket ile proseslerimizi iyileştiriyor, saha satış ekibimizin ve üretim ekibimizin eğitimlerini önemsiyor, her gün “bugün daha iyi ne yapabiliriz”e odaklanıyoruz.

2007 yılında Kdz. Ereğli Organize Sanayi Bölgesinde konuşlandıkları tesislerinde üretime ilk adımlarını attıklarını ve takip eden yıllarda belirledikleri yeni hedefler doğrultusunda istikrarlı bir büyüme gerçekleştirdiklerini ifade eden Asuman Gürsoy, süre gelen bu başarılarla dolu süreç ile ilgili konuşmasında şunları söyledi; “Bilindiği üzere, 1986 yılından itibaren sektörde faaliyetlerini sürdüren Tatmetal, 2005 yılında hizmete soktuğu ve ihtiyaçlar doğrultusunda sürekli modernize ettiği, kapasite artırdığı, hizmetlerini çeşitlendirdiği çelik servis merkezlerinin ardından, 2007 yılında işletmeye aldığı 450 bin ton/yıl kapasiteli asitleme hattı, 350 bin ton/yıl kapasiteli I. soğuk hadde, 180 bin ton/yıl kapasiteli tavlama ünitesi ile üretici kimliğine ilk adımlarını atmıştır.

Takip eden yıllarda sırasıyla; 2009 yılında 350 bin ton/yıl kapasiteli sürekli galvanizleme hattını, 2013 yılında 500 bin ton/yıl kapasiteli temper haddeyi, 350 bin ton/yıl kapasiteli II. soğuk haddeyi, 350 bin ton/yıl kapasiteli alkali temizleme hattını, 2014 yılında ise 168 bin ton/yıl kapasiteli sürekli boyama hattını işletmeye almıştır. % 100 yerli sermayeyle ve çevreye duyarlı en son teknolojiler kullanılarak hayata geçirilen bu yatırımlar; çelik servis merkezleri olarak 28 bin metrekare kapalı, 14 bin metrekare açık alanda, üretim üniteleri olarak da 52 bin

metrekare kapalı, 58 bin metrekare açık alanda konuşlandırılmıştır.

Yapılan Her Yatırım, Aslında Bir Sonraki Yatırımın Tetikleyicisi

Şu konuyu özellikle belirtmek isterim ki, sektörümüzde giderek yoğunlaşan rekabet ortamında varlığımızı korumak ve sürdürülebilir bir büyüme sağlayabilmek için ürünlerimizi çeşitlendirmeye, katma değer yaratmaya, üretim maliyetlerinizi düşürmeye ve entegrasyona yönelik yatırımları aralıksız yapmaya mecbursunuz. Bir başka ifadeyle sektörümüzde yapılan her yatırım, aslında bir sonraki yatırımın tetikleyicisi olmaktadır.

Bölgemizin Kalkınmasına Katkıda Bulunmak Vizyonumuzun ve Misyonumuzun Önceliğidir

Bu noktadan hareketle Tatmetal olarak şimdilerde neler yaptığımıza gelince; Yapımı tamamlanmak üzere olan 450 bin ton/yıl kapasiteli II. galvanizleme hattımızı inşallah 2018 yılının ilk yarısında işletmeye almış olacağız. Daha kalın ve daha yüksek kaplamalı özel kalite sacların üretilebileceği bu hatla birlikte toplam galvanizleme kapasitemiz 800 bin ton/yıla ulaşacaktır. Ve yine yapımı devam eden ve 2018'in ikinci yarısında üretime başlayacak olan 1,5 milyon ton/yıl kapasiteli ikinci asitleme hattımızla toplam asitleme kapasitemiz



ASUMAN GÜRSOY
Tatmetal Çelik Sanayi ve Tic. A.Ş. Koordinatörü

2 milyon ton/yıl olacaktır. Bu yatırımla birlikte 5.000 litre/saat kapasiteli asit rejenasyon tesisi de (ARP) devreye alınacaktır. Ayrıca fizibilite çalışmaları tamamlanan, hali hazırda firma ve teknoloji araştırmaları ile görüşmeleri devam eden 1,5 milyon ton/yıl kapasiteli tandem hadde yatırımımız da hayata geçirildiğinde toplam haddeleme kapasitemiz 2,2 milyon ton/yıla ulaşacaktır.





Bu vesileyle ifade etmek isterim ki; işletmeye alacağımız yeni yatırımlarımızın doğuracağı ilave istihdam ile bölgemizin kalkınmasına katkıda bulunmak vizyonumuzun ve misyonumuzun önceliğidir.

Yerli Üreticilerle, Yerli Tüketicilerin Omuz Omuz Hareket Etmesi Gerektiği İnancındayız

Tatmetal gibi sektörde yapımı devam eden veya planlanan pek çok yeni yatırımdan söz edebiliriz. Yeni yatırımların hayata geçirilecek olması her açıdan son derece sevindirici, gelecek için umut verici bir durum olmakla birlikte, sektöre emek veren, hiçbir teşvik olmaksızın, çeşitli riskler alarak yatırımlar yapan cesur girişimcileri bekleyen en büyük risk, rekabetçi fiyatlarla, istenilen zamanda ve istenilen miktarda hammaddeyi (yassı sıcak sac) temin edememe gerçeğidir.

Maalesef toplam yerli yassı sıcak sac üretim kapasitesi, mevcut ve yeni yatırımların hammadde ihtiyaçlarını karşılamaya yetmeyecektir. Bu sebeple mutlaka yeni kapasitelerin yaratılması, yerli üreticilerle tüketicilerin birbirlerine olan gereksinim gerçeğini unutmadan omuz omuz vermesi ve dayanışma içinde hareket edilmesi gerektiği inancındayız.

Türkiye Derecelerine Girdik

Bu açıklamalardan sonra, Tatmetal olarak bizleri onurlandıran gelişmelerden de kısaca bahsetmek istiyorum. 2017 yılında genç mühendis arkadaşlarımız Sanayide Enerji Verimliliği Proje Yarışması (SENER) kapsamında hazırladıkları enerji tasarrufuna yönelik projeleriyle Türkiye ikincisi oldular. Ayrıca yine bu yıl yapılan denetimler sonucu var olan TSEN ISO 9001-2008,

OHSAS 18001, TSEN 150 14001, TS 16949, ISO 27001 belgelerimize ilave olarak TSEN ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi Sertifikasını almaya hak kazandık. Bir başka güzel sonuç da 2016 yılında ihracat departmanımızın gerçekleştirdikleri ihracatlarla Türkiye ikincisi olmasıdır.

İhtiyaçlarımızı Mümkün Oldukça Yerli Üreticilerden Karşılamaya Özen Gösteriyoruz

Tatmetal olarak süre gelen bir diğer çalışmamızdan kısaca bahsetmek gerekir ise; Endüstri 4.0, Yalın Üretim konusunda saygın firmalardan destekler alarak çalışmalar yapıyoruz. Böylece müşteri deneyimi yaratmak, kişiye özel seri üretim yapmak, globalleşmek, sürdürülebilir bir büyüme sağlamak, çevreyi korumak amacıyla araştırmalar yapıyor ve bu çalışmalar aşamasında her türlü ihtiyaçlarımızı mümkün olduğu ölçüde yerli üreticilerden karşılamaya ve entegre olmaya özen gösteriyoruz. En iyi satış kaliteli iş yapmak olduğuna inanıyor ve bu inançtan hareket ile proseslerimizi iyileştiriyor, saha satış ekibimizin ve üretim ekibimizin eğitimlerini önemsiyor, her gün “bugün daha iyi ne yapabiliriz”e odaklanıyoruz. Giderek artan iş hacmimiz ve çeşitlenen üretim ve ürünlerimizde Tatmetal’in sağlıklı bir şekilde büyümesi, süreçlerin entegre bir şekilde takip edilerek raporlanması için çalışmalarımızı özveri ile sürdürüyoruz.

Sözlerime her fırsatta dile getirdiğim birkaç cümle ile son vermek istiyorum. Demir Çelik; bir sevda, bir gönül işidir. Şartlar ne olursa olsun kopamadığımız, ayrılmadığımız, iyi günde de kötü günde de birlikte olduğunuz ve hatta bağları daha da güçlendirmek ve bu sevgiyi ölümsüz kılmak adına, sürekli emek verdiğiniz, fedakârlıklarda bulunduğunuz ve her anını soluksuz izlediğiniz bir tutkunun ürünüdür. Bu tutkuyla bu sektöre emek veren herkesin emeklerinin zayı olmaması, yollarının her zaman açık olması dileğiyle sevgi ve saygılarımı sunuyorum.”

2011, 2013 ve 2014 SOSYAL ETKİ DEĞERLENDİRME RAPORU



2011, 2013 ve 2014 Sosyal Etki Değerlendirme Raporuna Ulaşmak İçin QR Kodu Okutunuz!

ZONGULDAK İLİ DESTEK MEKANİZMALARI KİTAPÇIĞI



Zonguldak İli Destek Mekanizmaları



Zonguldak İli Destek Mekanizmaları Kitapçığına Ulaşmak İçin QR Kodu Okutunuz!

DOÇ. DR. GRESİ SANJE, BAKKA BÜLTEN'İN SORULARINI YANITLADI:

'BAKKA bölge için çok önemli bir değer'

"BAKKA bölge için çok önemli bir değer. Çok başarılı ve vizyoner bir ekibe sahip. Bölgede özellikle birebir temasta olduğu paydaşlar, aktörler nezdinde saygın ve tarafsız bir algıya sahip. Bugüne kadar bölgeye değerli katkılar yaptığı konusunda da ortak bir duruş mevcut. Arada sert kayalar çıkacak olsa da sonuçta BAKKA'nın hedeflerine ulaşacağına inanıyorum."

Istanbul Bilgi Üniversitesi Pazarlama İletişimi Yüksek Lisans Programı/ Marka Okulu Direktörü Doç. Dr. Gresi Sanje, akademik hayatı ve bu süreçte özel sektör ile kurumlarla yaptığı çalışmalar sonucu edindiği deneyimler hakkında açıklamalarda bulundu.

İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde İletişim Tasarımı ve Yönetimi Lisans Programı Bölümünde görev yapıyorsunuz. Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Tüm yüksek eğitimimi reklam ve pazarlama iletişimi üzerine yaptım. 20 yıldan uzun bir süredir iş hayatındayım. Çalıştığım alanı çok seviyorum ve hayatımın bir parçası olarak görüyorum; akademi ile sektör arasında

uzun yıllar gittim geldim; medya sattım, araştırma şirketinde çalıştım, ajansta farklı departmanlarda rol aldım, sonra kendim küçük bir ajans açtım, girişim yönettim, akademiye asistanlıktan başladım ve arada hep

sektörle akademi arasında gidip geldim. En sonunda ikisini de beraber yürütebileceğimi anladım. Şu an, bildiğiniz gibi, alanımda hem akademik hem de profesyonel olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

Pazarlama iletişimi konusunda bir yandan akademik çalışmalarınızı sürdürürken, diğer yandan da işletmelere danışmanlık yapıyorsunuz. Bugüne kadar edindiğiniz izlenimler çerçevesinde Türkiye pazarlama iletişimi konusunu ne kadar biliyor ve önemsiyor? Bu konuda firmalara, kurum ve kuruluşlara neler tavsiye edersiniz.

Türkiye bu konuda ilerlemek için elinden geleni yapıyor, o kadarını gönül rahatlığıyla söyleyebilirim. Ancak konuyla ilgili doğru bilgi ile şirketlerin bu konuda deneyim birikimi eksik; tuhaf gelecek size belki ama deneyim ve bilgi eksikliğinden kaynaklı olarak şirketlerin bu çalışmaları yapanlara güvenleri de eksik. Şirketler, güven eksikliğinin yanı sıra bu çalışmaları nasıl değerlendireceğini de bilmediğinden başarılı ve başarısız çalışmaları ayırt etmek yetersiz kalıyor. Ne beklemesi gerektiğini, hangi çalışma ile ne sonuç elde edeceğini bilemiyor, tasarımdan uygulamaya süreçleri doğru şekilde belirleyip hedeflerini

koyamadığı için de çalışmalardan iyi verim alamıyor. Global şirketler bu açıdan daha başarılı ve bu nedenle yerel şirketlerle çalışmak yorucu olabiliyor.

Öncelikli tavsiyem bu kısır döngüyü kırmak için çalışacakları çözüm ortaklarını seçerken güven ilişkisi kuracakları ortaklarla yola çıkmaları. Çözüm ortağı kavramını özellikle kullanıyorum çünkü aldığımız standart bir hizmet değil; sonuçta uzun dönemli olması gereken ve markanıza yatırım amacı taşıyan bir çalışma. Çalıştığınız kişi veya şirketi sizin için çalışan bir personel veya alt departmanınız olarak göremezsiniz; o sizin gerçekten de çözüm için ortaklık kurduğunuz bir paydaşınız. Güven ilişkisi kurduğunuz zaman etli ile sütlüyü; doğru ile yanlış; anlamlı ile anlamsızı beraber ayırt edebilirsiniz; şirketiniz için verilen tavsiyeleri anlamaya ve almaya daha açık olursunuz. Benim ilk tavsiyem: güveneceğiniz bir çözüm ortağıyla yola çıkın.

Türkiye'de girişimcilik ekosistemi konusunda düşünceleriniz neler; girişimcilikle ilgili temel sıkıntılar sizce nelerdir? Bunların çözümünü için neler tavsiye etmek istersiniz. Girişimcilik dünyada olduğu gibi ülkemizde de özellikle Y kuşağı ile birlikte çok gözde bir alan. Özellikle gençler iş hayatında esneklik, yaratıcılık, kişisel gelişim gibi beklentiler içerisinde ve mevcut iş ortamı bunu sağlamıyor. Ayrıca hedefleri geçmiş kuşaklardan farklı. Öte yandan girişimcilik bir ülkenin sağlıklı kalkınmasında önemli bir rol oynadığından destekleniyor. Durum böyle olunca Türkiye'de girişim ekosistemi hem büyüyor hem de destek artıyor. Ancak girişimlerin başarı oranı çok düşük.

Temel sorun tüm dünyada olduğu gibi bizde de finans ve pazarlama; bir girişimi başarısız kılan en temel iki alan bu. Ülkemizde ayrıca dağıtım kanalının yönetiminde de ortak bir sıkıntı olduğunu görüyoruz. Bir

girişimci öncelikle her alanda başarılı olamayacağını bilmeli; eksik alanlarında destek almalı. Finans benim uzmanlık alanım değil, o nedenle o alanda bir şey söylemem doğru olmaz. Pazarlama açısından en temel tavsiyem, ürün değil değer önerisini sunmalı, iş planını görüş olarak yapmalı, süreç içerisinde bu çalışmaları gözden geçirmeli, hedef kitlesini çok iyi analiz etmeli ve kitleye ulaşmak için akılcı çözümlerin üzerine kafa yormalı.

Sosyal girişimcilik denildiğinde aklımıza ne gelmeli? Sosyal girişimcilik kavramı genellikle sosyal yardım, hayırseverlik gibi kavramlarla karıştırılıyor. Bu ayrımı bize kısaca anlatabilir misiniz?

Sosyal girişim sosyal bir probleme çözüm üretmek amacıyla gerçekleştirilen girişimlerdir ve bu girişimler sosyal bir sorunu işletme mantığı çerçevesinde ele alarak çözmeyi hedefler. Sorunu kaynak yaratarak veya istihdam sağlayarak çözmeyi amaçlar. Sosyal girişimler de diğer girişim türleri gibi sonuçta girişimcilik temellidir; diğer girişimler için geçerli olan tüm kurallar geçerlidir ancak burada ortaya çıkan fayda yani kar veya istihdam olanakları hassas bir topluluğun sorununu çözmek için kullanılır. Kısaca bu oluşumlar sosyal yardım gibi sınırlı ve bağımlı değildir; esas hedef sürdürülebilir şekilde bir sosyal soruna çözüm getirmektir. Sosyal yardım ve hayırseverlik gibi sosyal sorumluluk davranışları tabii ki çok önemli ve gerekli ancak sürdürülebilir bir sistem kurmazlar, kendi başlarına, destek görmeden ayakta kalmaları ve sürdürülmeleri mümkün değildir. Sosyal girişimler, sosyal sorunları kendi kendini idame ettirecek bir sisteme oturtmayı ve hiçbir dış etmen olmadan tıpkı bir girişim gibi kendine yetecek bir döngü sunmayı hedefler. Ve tam da bu yüzden çok önemlidir. Eldeki kaynakları tekrar sorunun çözümüne yönelterek bağımsızlık sağlar; sosyal bir sorunu yine kendi döngüsü içinde çözerek dışardan yardım almayı gerektirmeyecek bir

bağlama oturtur. Kanımca sosyal girişimler başarılı oldukları takdirde, ele aldıkları toplumsal sorunlara kalıcı bir çözüm oluştururlar. Bu tür çalışmaların hepimizin refahı, iyi bir gelecek için desteklenmesinin çok çok önemli olduğunu düşünüyorum.

Bundan 2 yıl önce Avrupa Reklam Eğitimcileri Derneğinin ilk Türk başkanı seçildiniz. Bununla ilgili neler söyleyeceksiniz?

Avrupa Reklam Eğitimcileri Derneği, Avrupa Reklamcılar Derneği EACA'nın kardeş kuruluşudur. EACA Avrupa'daki ülkelerin yerel reklamcılar derneğinin üye olduğu bir üst dernektir; Türkiye Reklamcılar Derneği de EACA üyesidir. EACA on yıl önce yerel reklamcılar derneğiyle kurduğu bu işbirliği ağını Avrupa'da alanımızda faaliyet gösteren üniversiteler arasında da kurma fikriyle Avrupa Reklam Eğitimcileri Derneği EDCOM'u faaliyete geçirdi.

2010 veya 2011 yılında Türkiye Reklamcılar Derneği üniversitelerin ilgili fakülte ve bölümlerine bu konuyu duyurunca bizde Bilgi Reklamcılık olarak konuyu değerlendirdik ve bölüm olarak üye olma kararı alıp, başvurumuzu yaptık. Dönemin bölüm başkanı, bölümü benim temsil etmemi istedi. Bende üyeliğimizin ilk yılında yönetim kuruluna 2 yıllığına seçildim; sonra süre iki yıl daha uzatıldı. 2015 yılında da bu sefer başkan adayı olarak gösterildim. Çok etkileyici bir süreçti benim için; başkanlar iki yıllığına ve bir defaya mahsus seçilebiliyor; benden önceki tüm başkanlar istisnasız İngiliz ve 50-55 yaş üstü. Genç bir Türk kadını olarak oylama ile seçilmiş olmam çok gurur vericiydi.

Dernek aşağıda belirtilen amaçlara sahiptir;

- Avrupa çapında alanımızda bir network oluşturmak,
- Müfredatları ve profesyonel hayattaki gelişmeleri takip edip üniversitelerimize adapte etmek,
- Ortak programlar ve uygulamalı eğitimler yapmak,

- Ortak akademik çalışmalar gerçekleştirmek ve
- Üye üniversitelerin öğrencilerinin kendisini geliştirmesini ve kendilerini gösterebilme fırsatı yaratmak.

2012 yılında “Sektörün Penceresinden Reklam Süreci” adında bir kitabımız çıktı. Burada hep söz edilen “reklam sanat mıdır, ticari bir faaliyet midir” sorusu. Sizce reklam nedir?

Reklam kesinlikle sanat değildir, sanatla dirsek teması elbette vardır ama sanat değildir. Ticari bir amaç için sanatı araç olarak kullanır. Reklam siparişi reklam veren tarafından bir hedefe ulaşmak veya bir problemi çözmek için reklam veren tarafından verilir. Reklam endüstrisinin görevi de bu çerçevede reklam veren adına hedefleri gerçekleştirmektir. Ve tam olarak reklamın bu temel işlevinden dolayı reklam asla bir sanat faaliyeti değildir ve olamaz. Sanat sanatçının kendini ifade ediş biçimidir ve sanatçının ortaya çıkarttığı sanat çalışmasından dolayı sanatçı sadece kendine karşı sorumludur; bunu toplumsal bir amaç için yaparak topluma sorumluluk duyabilir ama bu da sanatçının tercihidir. Reklamcı ise reklam verene karşı sorumludur; keyfe keder, sorumluluklarını kendi belirlediği bir durumu yoktur. Reklam faaliyeti karşılıklı bir iş ilişkisinin çıktısıdır; reklam verenin de reklamcının da birbirlerine karşılıklı sorumlulukları mevcuttur; o nedenle reklamı sanat olarak kabul etmek yanlıştır.

İletişimin oldukça önem kazandığı günümüzde firmaların, kurum ve kuruluşların iletişim için öncelikle bir stratejilerinin olmasını mı önerirsiniz. Bu kapsamda Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının da Stratejik İletişim Planı oluşturulmasında görev aldınız. BAKKA ve Stratejik İletişim Planı için neler söylemek istersiniz.

İletişim stratejisi olmayan bir kurumun gelecekte başarısını sürdürmesi sadece şansa bağlıdır. Hiçbir kurum strateji olmadan geleceğe güvenle bakamaz. Şöyle düşünün gideceğiniz adresi bilmezseniz varmak istediğiniz noktaya

ulaşamazsınız; daha da vahimi diyelim ki istediğiniz adrese şansa vardınız ama elinizde hedefler, tanımlar olmadığı için varmış olsanız bile vardığınızı tam olarak anlayamazsınız, çünkü en başından neye varmak istediğinizi tanımlamadığımızdan, hedefinizi tanıma durumunuz yok. Kontrol ve değerlendirme yok; neyi doğru neyi yanlış yaptığımızı bilmediğinizden bir sonraki adım da bir önceki kadar güvensiz ve şansa bağlı. Zira stratejiler belli aralıklarla revize edilmeli, neler yapıldı, nelerde başarılı veya başarısız oldu analiz edilmeli ve yeni hedefler belirlenmeli. O yüzden strateji size hem hangi yönde gideceğinizi hem de gitmek istediğiniz hedefi tanımlar. Stratejisi olmayan bir kurumun yola çıkmadan olduğu yerde durmasını öneririm. Öte yandan BAKKA yola çıkmaya, geleceği bugünden daha fazla başarıyla donatmaya karar vermiş bir kurum ve yaptırdığı stratejik çalışma bunun en iyi göstergesi. Üstelik bunu olması gerektiği gibi profesyonellerle yapmış olması kurumun günü ne kadar yakaladığının da ispatı niteliğinde. Ben bildiğim gibi çalışmanın araştırma kısmında yer aldım. O nedenle araştırmadan elde ettiklerimizden bahsetmem daha doğru. Araştırmalarımızdan ortaya çıkan sonuca göre BAKKA bölge için çok önemli bir değer. Çok başarılı ve vizyoner bir ekibe sahip. Bölgede özellikle birebir temasta olduğu paydaşlar, aktörler nezdinde saygın ve tarafsız bir algıya sahip. Bugüne kadar bölgeye değerli katkılar yaptığı konusunda da ortak bir görüş mevcut. Bundan sonrası için beklentiler tabii ki bölgesel kalkınma ve sanayiye katkı konusunda birleşiyor. En temel beklentiler arasında istihdamı arttıracak, bölgeyi geleceğe taşıyacak ve girişimci ile esnafın kalkınmasına da destek verecek projelerin üretilmesi de var. Ancak bunun yapılma şekli konusunda özel bir durum söz konusu; girişimci ve esnafın kalkınmasına destek verecek projelerin bireylerin inisiyatifine daha doğrusu bireylerin bağımsız ve tek başına desteklenmesiyle değil, BAKKA veya benzeri bir oluşum tarafından

yönetilecek bir projenin parçaları olacak şekilde projelendirilmesi beklentisi var. Bu BAKKA adına ciddi bir sorumluluk. Öncülük etmek ve yol gösterici olması konusunda aktif rol alması bekleniyor. Kamu nezdinde de bilinirliği eksik, bu öncelikli bir konu değil ama göz ardı da edilmemesi gereken bir gerçek.

Ayrıca bölgeye şimdiye kadar eğitim ve etkinlerle getirdiği know-how ve network çalışmalarını sürdürmesi de bekleniyor. Vizyon olarak öncü olması ve bölgeye getirmesi; bölgede birleştirici bir rol oynaması ve farklı aktörleri biraraya getiren projelere destek vermesi araştırmamızda ortaya konulan beklentiler arasında. Ben tüm bunları başarıma konusunda BAKKA'nın gereken niyete, ekibe ve donanımına sahip olduğunu gördüm. Her süreçte olduğu gibi arada sert kayalar çıkacak olsa da sonuçta BAKKA'nın hedeflerine ulaşacağına inanıyorum.

Üniversitede öğretim üyesi, işletmelere danışmanlık, kurumlar için iletişim çalışmaları yapıyorsunuz. Bunların yanı sıra çeşitli bilimsel yayımlarınız var. Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

Doçent bir akademisyen olarak aslında profesör olmak, sahada çalışan bir iş kadını olarak daha geniş bir müşteri portföyü gibi hedefler söylemem bekleniyor herhalde. Ama düşünüyorum da böyle hedeflere kilitlenmiş değilim. İş hayatımda iz bırakacak birkaç proje daha yapmak isterdim herhalde; geriye baktığımda insanların da fayda gördüğü çalışmalar yapmayı heyecan verici buluyorum. Ama hayatımda uzun vadeli hedeflerle hareket ettiğimi söylemem çok doğru olmayacak; kalbimi akılla izlemeye çalıştım hep. Hedefim tam yok kısaca ama en büyük arzusun ne olduğunu net söyleyebilirim. Bu platformda söylemek ne kadar doğru bilmiyorum ama kızımın büyüdüğünü görmeyi ve bir gün anneanne olmayı çok çok isterim. Hayatta beni anne olmaktan daha mutlu eden hiçbir şey olmadı, ananeliğini de yaşıp görmek en büyük arzum.



İlhan Eroğlu

Manzara fotoğrafları için dünyayı geziyor...

Fotoğraf çekmek için öncelikle fotoğraf çekebilecek bir ekipmana sahip olmak, bu ekipmanla ve fotoğraf sanatıyla ilgili teknik bilgileri bilmek gerekmektedir. Teknik bilgileri öğrenmek çok büyük sorun değildir. Eline fotoğraf makinesi alan herkes fotoğraf çekebilir asıl iş o fotoğrafa ruhunu, kendini ve bakış açısını katmaktır. Bu durum yemeğe sevgi katmaya benzer. Herkes aynı lezzete sahip yemek pişiremediği gibi herkes aynı güzellikte fotoğraf çekemez.

Henri Cartier Bresson'un dediği gibi; “Fotoğraf çekmek, insanın aklını, gözünü ve yüreğini aynı hızaya getirmesidir. Bu bir yaşam tarzıdır.” Fotoğrafların da bir ruhu vardır. Fotoğrafı çeken kişi fotoğrafa kendi dünyasını katar ve onu anlamlandırır. Bu sayımızda günümüzde en yaygın kullanılan sosyal medya ağlarından biri olan Instagram'da @ilhan1077 hesabıyla

fenomen olan ve 645 bin takipçiye ulaşan İlhan Eroğlu'yla röportaj gerçekleştirdik.

Sizi kısaca tanıyabilir miyiz?

1978 doğumluyum Güzel Sanatlar Resim Bölümü mezunuyum. Aslında tekstilciyim ancak yaklaşık 6 yıldır profesyonel fotoğrafçılık yapıyorum çok uzun bir mazim yok. Model araba meraklısıyım ve bu arabalar için evimde küçük bir stüdyo kurup fotoğraflamaya

başladım. Yurtdışı seyahatlerimde manzara fotoğrafçılığına doğru kaymaya başladım. Zamanla bu bende tutku oldu ve kendi çabalarımla bugüne geldim. En büyük tutkum manzara fotoğrafları çekmek. Vakit buldukça fotoğraf makinemi alıp seyahatler gerçekleştiriyorum ve gittiğim yerleri fotoğrafıyorum. Sony fotoğraf makinelerinin Türkiye elçisiyim aynı zamanda DJI elçisiyim.



Dolomites (İtalya)

Kendinizi nasıl adlandırmak istersiniz. Sosyal medya fenomeni ifadesi sizi anlatıyor mu?

Görsellik ve sanat üzerine işini iyi yapan herkes fenomen olabilir. Benim yaptığım sadece dünyayı gezip elimden geldiğince en iyi şekilde buraları fotoğraflamak ve takipçilerimle paylaşmak. Bu uğurda tek bir kare fotoğraf çekmek için saatlerce tripodun başında beklediğimiz ve uzun yürüyüşler yaptığımız zamanlar oluyor. Bunun karşılığını da takipçilerimizin beğenileriyle fazlasıyla alıyoruz. Kendimi sosyal medya fenomeni olarak adlandırıp adlandırmamayı size bırakıyorum.

Sosyal medyanın turizmdeki rolü için neler düşünüyorsunuz? İnsanların karar mekanizmalarında ne kadar etkili?

Artık insanlar dünyayı televizyondan veya diğer iletişim kanallarından

ziyade sosyal medya üzerinden takip ediyor. Sadece televizyon izleyen bir kişi dünyada olup bitenden yeterince haberi olamaz. İnsanlar gezen insanları seviyorlar, onlara güveniyorlar ve takip ediyorlar. Tatil/gezi programları yaptıklarında takip ettiği ve güvendiği insanların karelerinden etkilenip bizde buraya gitmeliyiz diyebiliyorlar. Bu trend son yıllarda oldukça fazla şekilde arttı. Tabi bu durumda da takip edilen, beğenilen insanlar ile farklı tarzlar ve trendler ortaya çıktı. Kimi gastronomi üzerine paylaşımlar yaparken kimi de manzara fotoğrafçılığı, seyahat veya mimari fotoğrafçılığında öne çıktı. Bu durum insanların tüm karar mekanizmalarını da etkiler şekilde önem kazandı. İnsanlar fenomen diye adlandırdıkları kişilerin yaptıklarını deneyimlemeyi, fotoğrafladığı yerlerde bulunmayı ve yemeklerden tatmayı önemsiyorlar.

Fotoğraflarda çok güzel görülen bir yer bazen gerçekte aynı etkiyi sağlamayabiliyor. Bu sizce bir kandırmaca mı?

Fotoğrafta çektiğiniz güzel bir doğa manzarasının kadrajına 5 metre yanındaki oteli almazsanız orada bir otel olduğunu kimse bilmez. McDonalds'a gittiğinizde hamburger yersiniz ama hiçbir zaman fotoğraftaki hamburger olmaz. Kimse şehrinin reklamını yaparken en kötü yerlerini çekmez ama çekilen fotoğraf o anı ve kareyi yansıtır. Ben kendi çalışmalarında bir şehir ya da bölge yerine nokta atışı çalışmalar yapıyorum ve odaklanıyorum. Bir köprüyü mesela ele alıyorum ve sadece oranın iyi bir fotoğrafını çekmek için seyahat ediyorum ve çok az uyuyorum. Bir günümü keşfe ayırıyorum. Hangi açıdan veya mesafeden çekmeliyim, güneş nereden doğacak bunları belirliyorum. Ertesi gün istediğim ışığı kaçırmamak için önceden alana gidiyorum. Gün doğumunu yakalayıp fotoğrafımı çekiyorum. Dolayısıyla bunu bir kandırmaca olarak görmemek gerekir. Fotoğrafa vazgeçilmez bir görsel anlatım aracı olarak bakmamız yeterlidir.

Bugüne kadar dünyada gezdiğiniz eşsiz güzellikteki üç yer sırasıyla nereler?

Bromo Dağı (Endonezya)
Mont Saint Michel (Fransa)
Dolomites (İtalya)

Türkiye'de sizi etkileyen üç yer neresi? (Fotoğraflarla beraber)

Eski Mardin,
Hasankeyf (Batman)
İzmir Foça

Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının iki farklı etkinliğinde yer aldınız. Kelebeğin Rüyasına Yolculuk ve Batı Karadeniz'i Keşfet. Bu vesileyle Zonguldak, Karabük ve Bartın'ı da tanıma fırsatı buldunuz. Bölge hakkında genel olarak neler düşünüyorsunuz?

Batı Karadeniz Bölgesinin doğal güzellikleri o kadar zengin ki, deniz,

orman, tarih... Ne ararsanız var ama biz oraları korumak ve yaşatmak için sanırım yeterli çabayı sarf etmiyoruz. Dünyayı dolaşıp birçok yeri gördüğüm için şu söyleyebilirim ki sahip olduğumuz güzelliklerin kıymetini bilmiyoruz. Turizme de bütüncül ve görsel açılardan yeterli katkıyı sunmuyoruz. Bu eksende hareket edildiğinde Batı Karadeniz Bölgesi turizmde inanılmaz güzel yerlere gelebilecek bir potansiyele sahip.

Bölgede öne çıkan ve sizi etkileyen yerler nerelerdi?

Kesinlikle Amasra'dan çok etkilendim, fotoğrafçı gözüyle çok zengin ayrıca yemeklerinden de özellikle salata ve balık ayrı bir güzel. Manzara fotoğrafçılığı açısından da inanılmaz güzel kareler yakalamak mümkün. Fotoğraf severlerin mutlaka ziyaret etmesi gereken bir yer olduğunu düşünüyorum.

Aynı şekilde Safranbolu da gayet güzel bir şekilde korunmuş bir şehir. Tarih kokan sokaklarda dolaşmak ve bu atmosferi yaşamak inanın çok keyifliydi. Safranbolu Evlerinin yapıldığı zamana gidip o tarihi havayı soluyabiliyorsunuz. Buram buram Osmanlı kokan, bozulmadan kalabilmiş dünyaca ünlü meşhur tarihi evleriyle, otantik görüntüsü ve mistik havasıyla gerçekten görmeye değer bir yer Safranbolu.

Batı Karadeniz Bölgesinin turizmde daha iyi bir noktada yer alması için sizce neler yapılabilir?

Öncelikle şehirlerimiz temiz ve düzenli tutulmalı, tarihi yerler korunmalı ve restore edilmeli. Yeni yapılan yerleşim yerleri doğaya ve dokuya mutlaka uygun olmalı. Bu temel ilkelerle hareket edildiğinde bölgede turizm çok daha iyi noktalara gelecektir. Tabi bütün bunların yanında turizm altyapısı ve tanıtım da çok önemli diğer unsurlar arasında yer alıyor.

Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının çalışmaları hakkında neler düşünüyorsunuz?

Sosyal medyada (Instagram) Batı



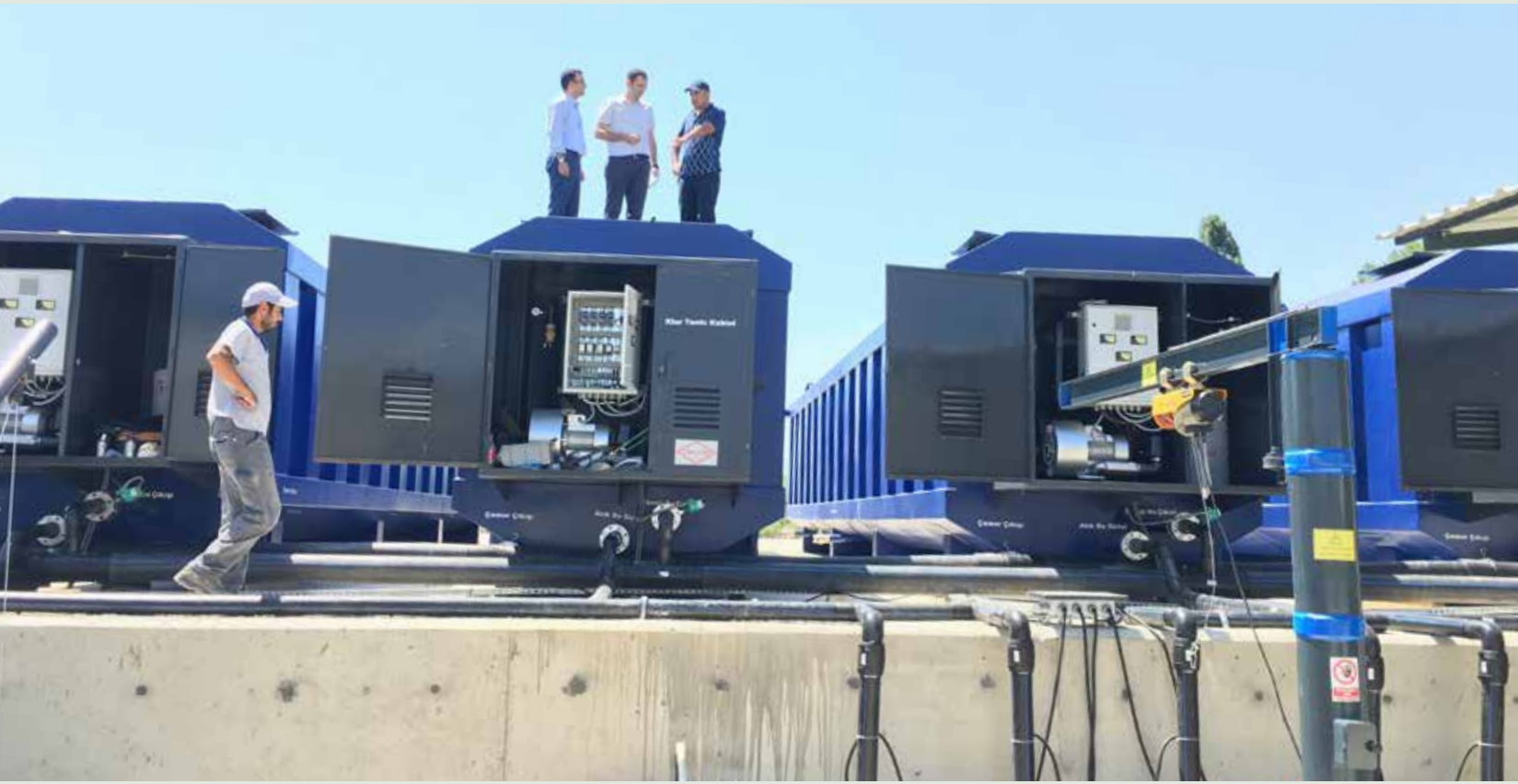
Bromo Dağı (Endonezya)

Karadeniz'i Keşfet adıyla yaptığımız projede 7 Instagram fenomeniyle Batı Karadeniz'de gezdiğimiz yerleri tüm dünyaya duyurduk diyebiliriz ama elbette bunun devamının gelmesi gerekmektedir. Unutulmamalıdır ki sosyal medya çok etkili olmasına rağmen çok çabuk tüketir.

Dolayısıyla özellikle sosyal medyada sürdürülebilir bir tanıtım olmazsa olmazlar arasındadır. Batı Karadeniz'de gördüğüm en umut verici şey Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının genç, dinamik ve yenilikleri takip eden ekibi, umarım yolunuzu tıkayan engeller olmaz.



Mont Saint Michel (Fransa)



ÇAYCUMA OSB, TEMİZ SANAYİ İÇİN ALTYAPISINI YENİLEDİ

2016 Yılı Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı kapsamında Ajansımızca desteklenen ve Çaycuma Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü tarafından yürütülen “Çaycuma OSB Daha Temiz Sanayi İçin Evsel Atık Su Arıtma Tesisi Kuruyor” isimli proje tamamlandı.

Projenin en önemli çıktısı olan atıksu arıtma tesisi, Çaycuma Organize Sanayi Bölgesinde devreye alınarak hizmet vermeye başladı. Uzun süredir Çaycuma Organize Sanayi Bölgesinin gündemini meşgul eden atık suların bertaraf edilmesi sorunu da böylece çözüme kavuşmuş oldu.

PROJENİN ARKA PLANI
Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından gönderilen yazıyla OSB atık sularının Çaycuma Belediyesi Atık Su Arıtma Tesisine bağlanması, Çaycuma Belediyesinin kabul etmemesi halinde

ise Çaycuma OSB Yönetimi tarafından OSB'den kaynaklanan tüm atık suları arıtacak bir atık su arıtma tesisinin planlanması gerektiği belirtilmişti. OSB'de faaliyet gösteren ve endüstriyel atıksu çıkışı olan işletmeler sürecin hızlandırılabilmesi için münferit ön arıtmalarını kurdular. Yapılan çalışmalar neticesinde OSB Yönetimi tarafından bütün Çaycuma OSB kapasitesi düşünülerek evsel nitelikli paket atıksu arıtma tesisinin kurulmasına karar verildi. Bu durum hem çevresel hem de hukuki bir sorumluluk olarak tanımlandı.

Bu kapsamda planlanan atık su arıtma tesisinde aşağıda belirtilen sistemlerin bulunmasına karar verildi;

- Ön arıtma sistemi (ızgara kanalı, mekanik ızgara),
- Dengeleme terfi sistemi (betonarme terfi tankı, terfi pompası, mikser),
- Biyolojik reaktör (havalandırma sistemi, arıtılmış su tahliye sistemi, klor dozaj sistemi, kontrol ve otomasyon sistemi, fazla çamur tahliye sistemi)
- İçerisinde fazla çamur uzaklaştırma sisteminin de (betonarme fazla çamur deposu, blower) bulunduğu tesisin Çaycuma Organize Sanayi Bölgesinde



1871 numaralı parselde 16.304 m²lik alanda kurulmasına karar verildi. Tesis için gerekli kapasitenin bölgeye çekilecek yeni yatırımlar da düşünülerek 1.000 m³/gün (5 adet 200 m³/gün) olması planlandı.

PROJE İÇİN EN UYGUN DESTEK BAKKA'DAN

Teknik detayları netlik kazanan proje için bütçe büyüklüğü nedeniyle ilave bir fon kaynağına ihtiyaç duyulmuştur. Proje teklif çağrısı döneminde olan Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının 2016 yılı Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı söz konusu projenin uygulaması için önemli bir araç olarak görülerek gerekli çalışmalar başlatılmıştır.

Çaycuma OSB tarafından hazırlanan proje Ajans tarafından başarılı bulunarak hibe almaya hak kazandı ve 19 Ocak 2017 tarihinde proje destek sözleşmesi imzalandı. 9 ay sürecek projenin toplam maliyeti 1.167.830 TL olarak belirlendi. Bu maliyetin %70'i olan 817.481 TL'nin BAKKA tarafından hibe edilmesi, kalan tutar olan 350.349 TL'nin ise Çaycuma Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü tarafından karşılanması da sözleşmeye bağlanmış oldu.

FAALİYET PROGRAMINA GÖRE ÇALIŞMALARA ÖNCELİK VERİLDİ

Kısıtlı proje süresi nedeniyle inşaat işleri projenin en riskli konularından biriydi. Projenin uygulama süresi 9 ay olduğundan zaman riskini minimize etmek için sözleşme imzalanmasını müteakip ihale hazırlıklarına başlandı. 10

Mart 2017 tarihinde yayımlanan gazete ilanı ile başlatılan ihale süreci sonunda 3 Nisan 2017 tarihinde yapım işi ihalesi gerçekleştirilerek en düşük teklifi veren yüklenici firma ile anlaşma sağlandı.

Yüklenici firma ile imzalanan yapım işi sözleşmesi koşulları süreç boyunca Ajans İzleme ve Değerlendirme Birimi uzmanları ve Çaycuma Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü tarafından takip edildi. Bu süreç boyunca sırasıyla;

- Arıtma tesisine ait rehber mimari projeler hazırlandı,
- Paket ünitenin imalatı ve uygulama

alanına teslimi sağlandı,

- Paket ünitelerin montajı tamamlandı ve işletmeye hazır hale getirildi,
- Tesisin işletmeye alınması için gerekli testler yapılarak çalışması incelendi,
- İşletme-bakım talimatnamesi hazırlandı ve işletme personeli eğitildi,
- Terfi tankı içindeki ızgara, terfi pompaları, borulama, elektrik, tesisat işleri ve kumanda panosu montajı tamamlanarak performansı test edildi,
- Proje onay dosyası için gerekli evrakların hazırlanması sağlanarak Yeminli Mali Müşavir denetimi için gerekli tedbirler alındı.

ÇAYCUMA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ EVSEL ATIK SU ARITMA TESİSİ DEVREYE ALINDI

20 Ekim 2017 tarihinde sona eren proje ile Çaycuma Organize Sanayi Bölgesi, bölge sanayisi için daha temiz çalışma altyapısı sunabilecek bir evsel atık su arıtma tesisine sahip oldu. Yapımı tamamlanan tesiste bulunan kumanda odası sayesinde Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü yetkilileri, tesisin çalışmasını uzaktan takip ederek hata/arıza durumunda yüklenici firma ile doğrudan irtibata geçerek anında müdahalede bulunabilme imkânına da kavuşmuştur. Şimdiye kadar Ajansımızın 735.732 TL tutarında hibe aktardığı projenin nihai ödemesi için raporlama çalışmaları Çaycuma Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü tarafından sürdürülmektedir. Nihai ödemenin ardından sunulacak proje sonrası değerlendirme raporu neticesinde proje sonuçlandırılacak ve bundan sonraki süreçte tesisin çalışması Ajans tarafından takip edilecektir.

YENİCE ORMANLARI'NDA DOĞAYLA BÜTÜNLEŞİK BİR TURİZM PROJESİ

Doğal güzellikleri ve biyolojik çeşitliliği ile bölgemizin saklı cenneti Yenice Ormanları her geçen gün doğaseverlerin gözde mekânlarından biri haline gelmektedir. Trekking, bisiklet parkurları ve çeşitli eko-turizm faaliyetleri ile bölgemize gelen konuklara alternatif olanaklar sunan Yenice Ormanları, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı desteği ile daha da canlanmaktadır.



daha fazla ilgiye mazhar olmaktadır. Ancak Yenice Ormanları'nı gezmeye ve doğa aktivitelerinde bulunmaya gelen ziyaretçilerimiz bölgenin sınırlı konaklama imkânları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Kısıtlı imkânlar ziyaretçileri gününbirlik geziye itmekte veya onları farklı rotalara yöneltmektedir. İşte bu noktada yörenin derdine çare olacak 'Yenice Ormanları'nda Doğayla Bütünleşik Bir Turizm Projesi: Yenice Seyir Terası ve Bungalov Konaklama Tesisi' adlı proje ile Yenice ilçe merkezine 3 km mesafede buluna Yazıköy Mevkii'ne önemli bir tesis kazandırılacaktır.

Proje kapsamında 14 adet bungalov ev, restoran, kafe, konferans salonu yapılarak bölgeye kazandırılacak ve bahse konu alanda yangın sistemi, güvenlik ağı, elektrik altyapısı, ses sistemi, internet ve TV sistemi hazır

hale getirilerek misafirlere daha kaliteli bir ortam sunulacaktır. Tesisin yöre halkına katkı sağlamasına yönelik olarak da restoran ve kafede yöresel ürünler satışı yapılacak ve tesise kazandırılacak konferans salonu birçok toplantıya ve çeşitli özel organizasyonlara cevap verebilecek hale getirilecektir.

Yapılacak bu yeni tesisin yanı sıra Yenice Ormanları üzerinde bulunan 15 yürüyüş rotasına ve 7 bisiklet rotasına proje kapsamında yerleştirilecek yer-yön tabelaları sayesinde fotoğrafçılık, kamp ve doğa yürüyüşü gibi aktivitelerin kolaylaştırılması sağlanacaktır. Bu çalışmalar ziyaretçilere daha uygun koşullar sağlarken Yenice'nin tanıtımının daha iyi yapılabilmesi ve yeni ziyaretçilerin bölgeye çekilebilmesi adına fotoğraf albümü, turizm rotaları kataloğu ve sosyal medya hesapları da oluşturulacaktır. TÜRSAB üyesi tur

şirketleriyle toplantı düzenlenecek ve yapılacak Yenice gezisiyle yöre sektör temsilcilerine daha yakından tanıtılacaktır.

Projenin Yenice turizmine önemli katkı sağlayacağı ve konaklamanın yanı sıra toplantı, konferans, seminer gibi çeşitli etkinliklere ev sahipliği yaparak turizmin çeşitlenmesini sağlayacağı düşünülmektedir. Proje kapsamında planlanan çalışmaların tamamlanmasıyla Yenice Ormanları daha ulaşılabilir hale gelecektir. Yenice'nin daha ulaşılabilir ve daha konforlu konaklama imkânlarına sahip olması gelen misafir sayısını artıracak ve yörenin ticari hayatında bir canlanma meydana gelecektir. Yenice'nin ulusal ve uluslararası alanda bilinirliğini artıracığı düşünülen projenin Mayıs 2018 tamamlanması planlanmaktadır.



ışaretlenmiş parkurlarda gezmek, doğanın çeşitli renkleriyle vakit geçirmek, Kızılkaya Vadisi şelale ve göletlerinde yüzmek, Şeker Kanyonu'nda eşsiz güzelliklere tanıklık etmek, Gökdere'de, Fındıkaltı'nda piknik yapmak, Keltepe' den doğayı seyretmek ve bunların dışında birçok farklı aktiviteye imkân sağlayan Yenice Ormanları her geçen gün



ALAPLI ZİRAAT ODASI EĞİTİM SEFERBERLİĞİ İLE ÇİFTÇİLERİ BİLİNÇLENDİRİYOR



2016 yılı Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı kapsamında Alaplı Ziraat Odası Başkanlığı tarafından yürütülen TR81/16/KÖA/0016 referans numaralı "Alaplı İlçesi Uygulamalı Tarım ve Tarım Eğitim Alanı Oluşturulması" projesinin çalışmaları tüm hızıyla devam ediyor.

Proje temelde Zonguldak'ın Alaplı ilçesinde kırsal kalkınmanın gelişimine olanak sağlamak amacıyla hazırlanmıştır. Proje kapsamında yapılacak çalışmalar, ilçenin sosyal yaşam alanlarının artırılması ve uygulamalı eğitim alanının cazibe merkezi haline getirilmesi üzerine odaklanmıştır. Projede yer alan çalışmalar aşağıda sıralanmıştır;

- Bitkisel üretim ve seracılıkla ilgili uygulama ve eğitim alanının oluşturulması,
- Bitkisel üretimde ürün çeşitliliğine olanak sağlayacak eğitimlerin organize edilmesi,
- Mevcut kaynakların etkin ve verimli kullanılmasına olanak sağlayacak damla sulama, kivi asma ve güneş enerjisi altyapı sistemlerinin kurulması,
- Eğitim alanının çevre düzenlenmesinin yapılması.

PROJENİN ARKA PLANI

Kuruluşundan bugüne çiftçilerinin ve tarımın gelişmesi için önemli çalışmalar gerçekleştiren Alaplı Ziraat Odası organik tarım alanında öncü kurumlardan biridir. Özellikle ilçede öne çıkan fındık üretiminin organik olarak yapılmasına yönelik önemli çalışmalar gerçekleştirmektedir. İlçe, içinden Alaplı çayının geçtiği verimli arazilere sahiptir ancak ilçe halkı tarafından tarım amaçlı olarak kullanılmamaktadır.

İlçede ağırlıklı olarak fındık üretimi gerçekleştirilmekte olup sektörde ürün çeşitliliği bulunmamaktadır. Çiftçiler, fındık üretimi kapsamında yılda sadece bir ya da iki ay süreyle üretim ile ilgilenmekte olup diğer aylarda ilin ekonomisine katkı sağlayacak herhangi bir çalışma gerçekleştirilmemektedir. Bu sebeple Alaplı Ziraat Odası tarımın gelişmesi ve ekonomiye olan katkısının artırılması amacıyla bu projeyi hazırlamış olup ilçede tarımsal altyapıyı güçlendirmeyi planlamıştır.



PROJENİN ÇIKTILARI

- Alaplı Çayı kıyısında yer alan 17 dönüm arazide çiftçilere uygulamalı eğitimlerin verileceği örnek eğitim alanı oluşturuldu. Oluşturulan eğitim alanı teorik ve uygulamalı çalışmaları gerçekleştirebilecek şekilde tasarlandı.
- Arazi içerisinde yer alan ve alt katı eğitim salonu olarak tasarlanan (75 m² taban alanına sahip) iki katlı yapının inşaatı tamamlandı.
- Sera alanları kurulumu ile açık arazide damla sulama altyapısı oluşturuldu.

- İlçe için önem arz eden kivi yetiştiriciliğine yönelik asma sisteminin kurulumu gerçekleştirildi.
- Kursiyerlerin eğitime katılım oranını artırmak ve bölge insanının sosyal ihtiyaçlarını da karşılamak amacıyla çevre düzenlemesi ile çocuk parkı ve oturma alanları olan mini bir sosyal donatı alanı yapıldı.
- İlçede bitkisel üretimde ürün çeşitlenmesine olanak sağlayacak eğitimler organize edilerek 200 çiftçinin eğitim alması ve bilinçlenmesi sağlandı.

PROJENİN FİNANSMANI VE UYGULANMASI

514.879 TL tahmini bütçe ile planlanan projeye Ajans tarafından toplamda 360.415 TL destek ödemesi yapılması planlanmaktadır. Faaliyetlerinin büyük çoğunluğu tamamlanan projenin resmi bitiş tarihi 31 Ocak 2018'dir.



“KENDİ İŞİNİN PATRONU OLABİLİRSİN!”

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI'NDAN YENİ GİRİŞİMCİLER NASIL YARARLANIR?

KATILIM BELGESİ

İşletmenizi kurmadan önce KOSGEB tarafından onaylanmış Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi'ne başvurarak katılım belgesi almış olmanız veya İŞGEM'de yer alacak olmanız gerekmektedir.

01

DESTEĞE BAŞVURU

Girişimcilik Destek Programı'na uzmanınızla görüşüp başvuruda bulunabilirsiniz.

02

03

KOBİ BEYANNAMESİ

İşletmenizin KOBİ vasfı taşıyıp taşımadığının ve destekten faydalanabileceğinin tespiti için KOBİ Beyannamesi'ni doldurmanız gerekmektedir.

04

BEYANNAME KONTROL

Verilen beyannamenin mevzuata uygunluğu KOSGEB Uzmanı tarafından kontrol edilecektir.

50.000 TL GERİ ÖDEMESİZ, 100.000 TL GERİ ÖDEMELİ OLMAK ÜZERE GİRİŞİMCİLERE TOPLAM 150.000 TL DESTEK!

KENDİ İŞİMİ KURMAK İSTİYORUM!

NE YAPMALIYIM?

1) UYGULAMALI GİRİŞİMCİLİK EĞİTİMİ

Öncelikle en az 32 saat süren, ücretsiz ve genel katılıma açık “Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi”ne başvurarak katılım belgesi alınması gerekmektedir.

Eğitimler farklı kurum ve kuruluşlar (belediyeler, meslek kuruluşları, yükseköğretim kurumları, kalkınma ajansları, İŞKUR vs.) tarafından düzenlenebilir. Eğitimlerin ne zaman ve nerelerde yapılacağını www.kosgeb.gov.tr adresinden takip edebilirsiniz.

2) YENİ GİRİŞİMCİ DESTEĞİ BAŞVURUSU

Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi Katılım Belgesi sahibi iseniz ya da işletmenizi İŞGEM (İş Geliştirme Merkezi)'de kuracaksanız www.kosgeb.gov.tr adresinden Yeni Girişimci Desteği başvurunuzu girişimci* olarak online yapabilirsiniz. Başvurunuz kurul tarafından incelenir ve uygun bulunması durumunda işletmenizi kurarak destek ödeme talebinde bulunabilirsiniz. Yeni Girişimci Desteği'nin üst limiti giderlerinize göre 50.000 TL'ye kadar hibe, 100.000 TL'ye kadar geri ödemeli olmak üzere toplam 150.000 TL'dir.

UYARI

KOSGEB destek ve hizmetleri tamamen aracısız ve ücretsiz verilmektedir. İş planı hazırlamak veya diğer KOSGEB hizmetlerini sunmak karşılığında sizden para talep eden danışmanlık şirketlerine itibar etmeyiniz.

GİRİŞİMCİLİK DESTEK PROGRAMI	Destek Üst Limiti (TL)	Destek Oranı (%)	
		(1. ve 2. Bölgeler)	(3., 4., 5. ve 6. Bölgeler)
İşletme Kuruluş Desteği	2.000	2.000	2.000
Kuruluş Dönemi Makine, Teçhizat, Ofis Donanım ve Yazılım Desteği	18.000	%60 Kadın girişimci, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli girişimciye %80 uygulanır.	%70 Kadın girişimci, gazi, birinci derecede şehit yakını veya engelli girişimciye %90 uygulanır.
İşletme Giderleri Desteği	30.000		
Sabit Yatırım Desteği	100.000		

Not 1: Yeni Girişimci Desteğinden yalnızca yeni kurulacak işletmeler faydalanabilir. Faal olan işletmeleriniz için diğer destek programlarımıza bakınız.

Not 2: KOSGEB desteklerinden yararlanabilmeniz için yaptığınız tüm ödemeleriniz, banka üzerinden yapılması gereklidir.

Not 3: Adi Ortaklık İşletmeleri, Yeni Girişimci Desteği'nden yararlanamaz.



GRAMEEN MİKROFİNANS

NEDEN MİKROKREDİ?

Çalışamayacak durumda olan yaşlı, hasta ve engellilerin evlerine kadar giderek her türlü nakdi ve aynı ihtiyaçlarının karşılanması gerektiğinin bir insanlık görevi olduğuna inanıyoruz ancak yoksulluğun azaltılması adına sadece hibe şeklinde verilen sosyal yardımlar yeterli bir çözüm aracı

değildir. Çalışabilecek kişilere de küçük birer sermaye verilerek onların bir başkasına avuç açmadan kendi kendilerine gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları da sağlanmalıdır. Bu amaç doğrultusunda ortaya çıkan mikrofinansın amacı yoksulluğu azaltmak için kırsal ve kentsel bölgelerdeki yoksul insanlara, özellikle de kadınlara küçük sermaye

sağlayarak, onların gelir getirici faaliyette bulunmalarını sağlamaktır. Genel itibariyle kişisel kabiliyetlerin işe dönüştürülebilmesi için bir can suyuna veya destek bir güce ihtiyaç vardır. Bu noktada sağlanan destek güç ise, küçük bir sermaye olarak verilen mikrokredidir. Çünkü işsiz ve dar gelirlilerin sahip olmadığı en önemli unsur sermayedir.



TÜRKİYE GRAMEEN MİKROFİNANS PROGRAMI (TGMP)

Mikrokredi uygulaması, Türkiye’de ilk defa Diyarbakır’da 18 Temmuz 2003 tarihinde başlatılmış olup halen 68 ilde 109 şubeye başarılı bir şekilde sürdürülmektedir. Türkiye Grameen Mikrofinans Programı, mikrokredi faaliyetlerinin bütün illerde uygulanmasını hedeflemektedir. Bu program Türkiye’nin tamamında fakirliğin üstesinden gelmede mikrofinansın önemli bir rol oynayabileceğini göstermeyi ve Türkiye’nin her köşesinde öncelikle aşırı yoksulluğun ortadan kaldırılmasında bir araç olarak uygulanması hedeflenmektedir. Mikrofinans Programının misyonu, yoksul halkı kaderine bırakmayıp

üretim katılmalarını sağlayarak sosyal hayatın içinde yer almalarını amaçlamaktadır. Mikrofinans felsefesi; klasik bankacılık faaliyetlerinden çok farklı bir şekilde; parası, teminatı, kefilisi olmadan senetsiz yoksul halka kredi imkanı sağlamaktır. Bunun için, kişinin beyanının dışında hiçbir belge istenmemektedir.

MİKROKREDİ UYGULAMASI

Mikrokredi sisteminde 5 kişilik grup dinamiği uygulanmaktadır. Mikro kredi alan üyeler için teminat ve kefalet istenmemekte, icra ve mahkemeye müracaat edilmemektedir. Mikro kredi uygulamasında, hiçbir varlığı olmayan dar gelirli kadınlar, kredi

almada diğerlerine göre daima önceliklidir. Kredinin bir insan hakkı olması mikrokredinin temel felsefesidir. Ticari bankalar teminat ve kefaletle yani sağlanan güvenceye göre kredi verirken, mikrokredi programı ise insana kredi verilmesini esas almaktadır. Ticari bankalardan kredi alırken, ne kadar fazla teminatınız varsa, o kadar fazla kredi alırsınız. Mikro kredi de ise, “ne kadar az sahipsensin, o kadar fazla önceliğin vardır” anlayışı hâkimdir. Mikro kredi sistemine dâhil edilen üyeler bir yolculuğa çıkmış gibi görülür. Çünkü sistem içerisindeki her bir dar gelirli, yoksulluk sınırının üzerine çıkıncaya kadar destek almaya devam eder.



ZONGULDAK GRAMEEN MİKROFİNANS ŞUBESİ

Zonguldak Mikrofinans Şubesi 04.06.2007 tarihinde Türkiye İsrافی Önleme Vakfı (TİSVA) ve Zonguldak Valiliği ile 5003 sayılı İl Özel İdaresi Kanunu’nun 6/a ve 64/e maddeleri ile Zonguldak İl Genel Meclisinin 04.06.2007 tarih ve 094 sayılı kararlarına dayanılarak yapılan Protokol sonucu faaliyete geçmiştir. Zonguldak Grameen Mikrofinans Şubesinden alınan bilgilere göre, faaliyete geçtiği günden bugüne Zonguldak Şubesi tarafından, 2017 yılı Eylül ayına kadar toplamda 397 kadına ulaşılmış ve kredi kullanmaları sağlanmıştır.

BATI KARADENİZ'DE BİR ANTİK KENT: TİOS-TIEION



Yrd. Doç. Dr. Şahin Yıldırım



Karadeniz arkeolojisi açısından çok büyük önem taşımaktadır. Kentin kuruluş evresi hakkında da ilk başvuru kaynakları antik yazarlardır. Antik ve Modern kaynaklar kentin Miletos'dan gelen kolonistlerce kurulduğu konusunda neredeyse hemfikirdirler. Tios-Tieion'un Miletos tarafından kurulmuş bir koloni kenti olduğuyla ilgili bilgi veren kaynaklardan birisi yine Arrianus'dur. Rahip Tios, kentin özellikle Roma Dönemine tarihlendirilen otonom sikkelerinde tasvir edilmiş ve kent açısından taşıdığı önem böylelikle ifade edilmiştir. Bu durumu destekleyen arkeolojik veriler ise özellikle kentin akropolisinde yürütülen kazılar sırasında ortaya çıkarılmıştır. Tios-Tieion, günümüze gelene kadar birçok farklı isimle anılmıştır: Antik kaynaklardan Memnonis, Ammianus Marcellinus ve Pomponius Mela kentin adının "Tios" olduğu konusunda

hemfikirdirler. Bununla birlikte, ve Ptolemy Tion, Plinius Tium, Strabon ve Skylax ise kentin adının Tieion olduğunu belirtmişlerdir. Strabon ayrıca Bergama'daki Attaloslar sülalesinin kurucusu olan Philetairos'un Tioslu olduğunu ve kentte Kaukon adıyla bilinen bir kavmin de yaşadığını belirtmektedir. Strabon, Kaukonlar için bazılarının İskit, bazılarının Makedonyalı, bazılarının ise Pelasglar'ın bir kolu olduğunu söylediklerini de belirtir. Bölgede Kaukonların dışında Bebrykler adlı bir kavmin daha yaşadığı ve bunların Erken Demir Çağı sürecinde bölgeye gelen Frigler'in kalıntıları olduğu da bazı kaynaklarda belirtilmektedir. Tios'u da içine alan Batı Karadeniz bölgesi, M.Ö. 7. yy.da Kimmerler'in istilasına uğrar. Frig devletine son veren Kimmerlerin kıyı bölgelerle olan ilişkileri ile ilgili elimizde somut bir bilgi bulunmamaktadır. Kimmerler'den sonra bölgede bir müddet



Lidya egemenliği görülür. Lidyalılar'ı sırasıyla Persler ve Bithynialılar takip eder. Kentle ilgili daha doyurucu ve detaylı bilgilerin Hellenistik Dönemle birlikte başladığı görülür. Kent ilk defa M.Ö. 4. yy'da, Herakleia Pontike'nin egemenliği altında sikke basmaya başlamıştır. Herakleia Tiranı Dionysios'un ölmesiyle birlikte Pers asıllı olan karısı Amastris'in tahta geçtiğini görmekteyiz. Varlığını ve etki alanını güçlendirmek isteyen Amastris M.Ö. 302 yılında İskender'in generallerinden birisi olan Lysimachos'la evlenir. Ancak bu evlilik, Lysimachos'un Ptolemaios Soter'in kızı Arsinoe ile gerçekleştirmek istediği siyasi nikah ile son bulur Memnonis. Elde ettiği gücü kaybetmek istemeyen Kraliçe Amastris, M.Ö. 300 yılı civarında doğudan batıya Kytoros, Kromna, Amasra, ve Tios'dan müteşekkil olan ve kraliçenin adını taşıyan Amastris kentini kurar. Strabon, Tios'un çok kısa bir süre içerisinde bu birlikten ayrıldığını bildirmektedir. M.Ö. 284 yılında Kraliçe Amastris tahtı ele geçirmek isteyen çocukları tarafından Karadeniz'de boğularak öldürülür. Eski karısının öldürüldüğünü öğrenen Lysimachos, bu duruma kayıtsız kalmaz, Amastris kenti ile Herakleia Pontike'yi işgal eder anne katillerini öldürtür. Lysimachos'un ölümünün ardından Bithynia Krallığı'nın egemenlik sınırları içerisinde kalan Tios-Tieion kenti, VI. Mithridates'in yayımlı politikalarının bir sonucu olarak Pontus Krallığı'nın işgaline uğrar. Uzun yıllar boyunca bazen Pontus bazen de Bithynia devleti arasında el değiştiren Tios-Tieion, Memnonis'in aktarımıyla M.Ö. 70 yılında Romalı General Aurelius Cotta tarafından gerçekleştirilen bir sefer

neticesinde Roma'nın egemenliği altına girer. Strabon, Pompeius Magnus'un M.Ö. 64 yılında "Provincia Pontus et Bithynia" adıyla yeni bir idari düzenlemeye gittiğini belirtmektedir. Böylece Tieion da bu yeni eyaletin şehirlerinden birisini oluşturur. Tios-Tieion, Bizans İmparatorluğu döneminde ise bir piskoposluk merkezi olarak dikkatleri çekmektedir. Antik çağlar boyunca Karadeniz'de önemli bir liman kenti durumunda olan Tieion, nehir ve deniz taşımacılığı sayesinde balık, şarap, tahıl gibi ürünlerin ticaretinin yapıldığı bir merkez durumuna gelmiştir. Antik Çağ'ın Billaios Irmağı, bugünkü adıyla Filyos Nehri, Bolu İli'nin Gerede İlçesi'nde lokalize edilmiş olan Kreteia/ Flaviopolis yakınlarında doğmakta ve oldukça uzun sayılabilecek bir yol izleyerek sırasıyla doğuda Olgassys (İlgaz), Ulusu, Geredeçay, Soğanlı Çayı isimlerini alır. Karabük'ten itibaren kabaca doğu-batı doğrultusunda akan Billaios, Gökçeşey İlçesi'nin batısında Ladon (Devrek Çayı) ile birleşir ve güney-kuzey doğrultusunda akmaya devam eder. Aşağı Filyos havzası, akarsuyun kuzeye yöneldiği yerden Karadeniz'e döküldüğü yere kadar olan kısmıdır. Birleşme noktasından itibaren büyük bir vadi içerisinde 24400km²lik alana yayılarak Çaycuma ilçesini geçer ve Filyos Bölgesinde bir delta ağı oluşturmak suretiyle Karadeniz'e dökülür. Nehrin toplam uzunluğu 228km.dir. Billaios Nehri'nin denize döküldüğü yerde meydana gelen deltada ve nehir vadisi boyunca bereketli tarım arazilerinin bulunması Tios kentine çok büyük bir zenginlik katmıştır. Bununla birlikte Billaios nehrinin ticari bir su yolu

olduğu da kesindir. İç bölgelerden elde edilen katma değeri yüksek ürünler, nehir vasıtasıyla Tios limanına getiriliyor, burada bulunan antik liman aracılığıyla da Karadeniz ve Akdeniz dünyasına dağıtılıyordu. Antik kaynaklardan, Tios halkının Roma dönemi geçim kaynakları arasında deniz-nehir ticareti, tarım, balıkçılık ve şarap üretimi olduğunu anlıyoruz. Tios'u diğer bölgelere ve kentlere bağlayan oldukça gelişmiş kara ve deniz yolu ağının varlığı sayesinde kent, bölgedeki en önemli ticari merkezlerden biri haline gelmiştir. Özellikle Bölgenin iç kesimlerinden, yani Klaudiupolis(Bolu) kentinden gelen büyük karayolu Billaios Nehri boyunca kuzeye, yani denize/ Tios kentine doğru uzanmakta idi. Bu yol, Roma İmparatorluk Dönemi'nde Provincia Pontus et Bithynia adlı eyaletin ana ulaşım destinasyonlarından biri olarak da bilinmekteydi. Roma çağında birçok defa onarım gördüğü Tios çevresinde bulunan miltaşlarından anlaşılmakta olan bu yolun kalıntılarının günümüzde maalesef çok az bir bölümü görülebilmektedir.

YERLEŞİM

Tios-Tieion kenti, Yukarı Şehir ve Aşağı Şehir olmak üzere iki ayrı bölümden oluşmaktadır. Kent topoğrafyasında hakim bir tepe şeklinde olan akropolis, kentin kuruluş dönemine ait tabakaları içinde barındırır. Kent ilk olarak burada kurulmuş ve zamanla genişleyerek yaklaşık 60 hektarlık bir alana yayılmıştır.

AKROPOLİS(YUKARI ŞEHİR)

Kentin akropolisi durumunda



olan Yukarı Şehir, yaklaşık 350m. uzunluğunda, 110m. genişliğinde, doğu batı doğrultusunda Karadeniz'e uzanan bir yarımada şeklindedir. Bu yarımada, batıdan doğuya doğru 30m. yükseklikten başlayarak, 75m. yüksekliğe kadar kademeli bir şekilde uzanan dört ayrı terastan meydana gelmiştir. Kentin erken dönemleriyle ilgili arkeolojik veriler, özellikle birinci teras olarak adlandırılan akropol doğu terasında yoğunlaşmıştır. Bu bölgede 2006 yılından bu yana yürütülen arkeolojik kazılar, M.Ö. 7-6. yüzyıllara tarihlendirilen bir savunma yapısının küçük bir bölümünü ortaya çıkarmıştır. Kentte görülen ilk savunma yapısı budur. Kentte Roma İmparatorluk Dönemine tarihlenen bir tahkimat bulunmamaktadır. Karadeniz kıyısında yer alan birçok kentte de görüldüğü üzere Pax Romana (Roma Barışı) Dönemi'nde sur yapımına ihtiyaç duyulmamıştır. Ancak M.S. 3. yüzyılın ortalarından itibaren bu durum değişmiştir: Gotlar'ın Karadeniz kıyılarındaki kentler üzerine yapmış oldukları akınlar neticesinde birçok kent ağır bir yıkıma uğramış, adeta talan edilmişlerdir. Got seferleri üç aşamada M.S. 255, 267 ve 276-77 yıllarında gerçekleşmiştir. Gotların yağma ve korsanlık faaliyetlerinin özellikle Karadeniz'in kuzeyine geldikten sonra gerçekleştirdikleri görülmektedir. Gotların yaptığı bu seferler Roma dünyasında çok büyük şaşkınlık yaratmıştır. Özellikle deniz kıyısında yaşamayı güvenli zanneden Roma vatandaşları artık denizlerden gelecek tehditlerle yüzleşmek zorunda kalmışlardır. Got akınlarının denize kıyısı olan şehirlerde gerçekleşmesi ve yaklaşık olarak 20 yıllık süre zarfında yapılması

artık Romalılar için hiçbir yerin güvenli olmadığını kanıtı niteliğindedir. Surlar üzerinde sırasıyla, Bizans, Cenova ve Beylikler Dönemi'ne tarihlendirilen çeşitli eklemeler ve genişletmeler mevcuttur. Bizans ve Cenova dönemlerine tarihlendirilen surlar harç kullanılarak meydana getirilmiştir. Tios-Tieion'da iç kale surlarının yanı sıra bir dış sur vazifesi gören ve sahilden başlayan ikinci bir tahkimat daha mevcuttur. Orta Bizans Dönemi'ne tarihlendirilen bu sur hattı görülebildiği kadarıyla, Akropolisi oluşturan yarımada'nın kuzey ucundan başlayarak, güneye antik tiyatroya doğru uzanmaktadır. Yukarı şehirde Roma İmparatorluk Dönemi mimarisinin yoğunlaştığı bölüm ise akropol ikinci terastır. Bu terasta karşımıza çıkan en önemli yapı ise M.S. 3. yüzyılın ilk yarısına tarihlendirilen ve Zeus'a adanmış olabileceği önerilen yüksek podyumlu Korinth düzeninde bir tapınaktır. Akropol ikinci terasta yer alan bir diğer yapı ise Orta Çağ kilisesidir. Tapınak yapısıyla neredeyse bitişik olan bu yapının birçok evreden meydana geldiği görülmektedir. 2016 yılı kazıları ışığında yapının ilk inşa evresinin M.S. 5. yüzyıla kadar indiği görülmektedir. M.S. 13-14. yüzyıllarla birlikte kentte Selçuklu Türklerinin hakimiyetinin görülmesiyle birlikte bu yapının kilise işlevinin son bulduğu anlaşılmaktadır. Ancak yapının Beylikler Dönemi'nde de kullanıldığını gösteren emareler mevcuttur. Özellikle naos içerisinde bulunan Selçuklu ve Candaroğulları sikkeleri ve yine üzerindeki Arapça yazıttan ötürü Selçuklu emirlerinden birisine ait olması muhtemel bir yüzük ve çeşitli seramik buluntular bunu doğrular

niteliktedir. Büyük olasılıkla yapı bir mescit ya da camiye dönüştürülmüştür. Akropoliste üçüncü terasta 2015 yılında gerçekleştirilen kazılarda ise yine bir üst terasta yer alan Orta Çağ kilisesi ile bağlantılı bir mutfak yapısı ve bu yapıyla ilişkili mekanlar yer almaktadır. Akropolis dördüncü teras üzerinde şimdiye kadar bir çalışma yapılmayan tek yerdir. Ancak burada sahile bakan kuzeybatı ucundan kaleye merdivenler vasıtasıyla çıkılan gizli bir geçit yer almaktadır.

AŞAĞI ŞEHİR

Kentin gelişmesinde çok önemli bir yere sahip olan antik liman, olasılıkla M.S. 6. yüzyılda meydana gelen bir depremin ardından kullanılamaz hale gelmiştir. Gerek uydu fotoğrafları gerekse de bu bölgede yürütülen su altı çalışmalarının gösterdiği kadarıyla deprem sonrasında meydana geldiği düşünülen bir tsunami neticesinde, antik limanın kuzeyinde yer alan büyük dalgakıran tahrip olmuş ve böylelikle antik liman, Billaios Nehri'nin getirdiği alüvyonlar ve dalgaların getirdiği kumlarla dolarak işlevini yitirmiştir. Aşağı Şehrin en önemli yapılarından birisini antik liman oluşturmaktadır. Antik liman çevresinde ve denizde yürütülen çalışmalarda Karadeniz'in en iyi korunmuş rıhtımı ortaya çıkarılmıştır. Elips planlı bu liman olasılıkla İmparator Hadrianus tarafından yaptırılmıştır. Liman çevresine inşa edilen üç adet dalgakıran ile rıhtımın, denizin etkilerinden korunmasına çalışılmıştır. Kentin en önemli ulaşım aksı antik limandan başlayarak tiyatroya kadar uzanan cardo maximustur. Yaklaşık 500m. uzunluğunda olan bu liman

caddesi kentin kuzey-güney doğrultulu en önemli caddesidir. Bu cadde üzerinde gerçekleştirilen kazılar sonucunda ortaya çıkarılan önemli binalardan birisi sahil hamamı olarak adlandırılan yapıdır. Bu hamam uzun seyahatlerde bulunan denizcilerin, kentlere girmeden hemen önce temizlenip, rahatladıkları bir mekan olarak kullanıla gelmiştir. Liman caddesinin güney doğu ucu antik tiyatro ile son bulur. Antik liman, liman caddesi ve tiyatronun M.S. 2. yüzyılın başlarında birlikte planlanarak inşa edildikleri anlaşılmaktadır. Kazıların başlamasıyla birlikte tiyatro caveasının kuzeydoğusu ve güneybatısında bulunan oturma sıralarının oldukça önemli bir bölümünün Orta Çağ'da söküldüğü ve sökülen bu oturma sıralarının önemli bir bölümünün de kale duvarlarının inşasında kullanıldığı görülmüştür. Plan tipi, yapının teknik özellikleri ve süslemeler, Tios tiyatrosunun bir Roma yapısı olarak değerlendirilmesine neden olmuştur. Yapılan hesaplamalara göre tiyatro yaklaşık 5000 kişilik bir kapasiteye sahip olup, İmparator Hadrianus Dönemi'nde inşa edilmiştir.

Tiyatronun caveası ile neredeyse bitişik olan su kanalları kentteki en önemli Roma Dönemi mühendislik eserlerinden birisi olarak göze çarpar. Tieion'a getirilen içme suyunun güzergahının da bu amaçla özenle seçildiği anlaşılmaktadır. Suyolu, Çayır Köyü'nden Tieion'a ulaşan güzergah boyunca, tepelerin eğimli yamaçlarını izleyerek uzanır ve hattın tespit edilebilen uzunluğu ise yaklaşık 22 km.dir Çayır Köyü Su Mağarası'ndan Tieion'a ulaşmaya kadar su yolu hattı üzerinde günümüze kadar kalıntıları ulaşabilmiş

dört adet su kemeri bulunmaktadır. Suyolunun Tieion'a varıncaya kadar kadar geçtiği vadiler hesaba alınacak olursa suyolundaki kemerlerin dörtten fazla olduğu görülür. Ancak bu dördü hariç diğer su kemerlerinden günümüze ulaşan bir kalıntı bulunmamaktadır. Su moloz taşların harç kullanılarak bir araya getirilmesiyle meydana getirilen, üst örtüsü tonoz şeklinde örülmüş, Romalılar'ın "specus" adını verdiği bir yeraltı tüneli vasıtasıyla kentteki rezervuarlara getirilmiştir. Kentin bir diğer önemli aksı ise Roma Dönemi'ne tarihlendirilen su kemerinden başlayarak akropole doğru uzanan ve decumanus maximus olarak adlandırılan doğu-batı doğrultusunda uzanan caddedir. Bu cadde üzerinde yer alan önemli yapılardan birisi olan su kemeri, Filyos'daki modern Ateş Tuğla Fabrikası'nın doğusunda, Tieion kent merkezinde Roma Hamamı ile çeşme yapısı arasında yer almaktadır. Tieion su kemeri, büyük olasılıkla yanı başında yer alan hamam yapısı ile beraber planlanarak inşa edilmiştir. Diğer su kemerlerinden farklı malzeme ve yapı tekniğinde inşa edilen bu kemer, Tieion su yolu inşa edildikten daha sonraki tarihte yapılmış olmalıdır. Bu bölgede yürütülen kazılardaki bulgular M.S. 2. yüzyıla işaret etmektedir. Roma İmparatorluk hamamlarından birisi olarak değerlendirilebilecek büyük boyutlu bu hamam yapısı kesme taş ve tuğla duvarlar, tabandan ısıtma sistemi, mermer döşeli havuzlar ve mermer sedirlerden oluşmaktaydı. Bu bölgede yürütülen kazılar, kamulaştırma sorunlarından ötürü sadece tek sezon sürmüştür. Bu yüzden yapının çok küçük bir bölümü açılabilmiş, bundan dolayı

hamamın bölümleriyle ilgili ayrıntılı bir bilgi elde edilememiştir. Kentte yer alan anıtsal yapılardan en önemlisi ve günümüze kadar duvar yüksekliği önemli ölçüde korunmuş halde gelen, kentin güneyindeki teraslardan birisinde bulunan bazilika yapısıdır. Üç bölümlü yapının günümüze sadece ortada yer alan bölümü gelebilmiştir. Kentte üç ayrı mezarlık (nekropol) alanı bulunmaktadır. Bunlardan özellikle kentin güneydoğusunda yer alan ve tiyatronun arkasındaki tepenin zirvelerine kadar uzanan nekropol, kentin en önemli mezarlık alanını oluşturur. Bununla birlikte Tiyatronun kuzeyinden Sefercik Köyü'ne doğru uzanan bir diğer nekropol alanı da Roma Dönemi'ne tarihlendirilmektedir. Kentin Arkaik, Klasik ve Hellenistik Dönemlere tarihlendirilen nekropol alanının ise eski Radar Üssü'nün bulunduğu tepe çevresinde ve eteklerinde olduğu anlaşılmaktadır. Burada son yıllarda yapılan kaçak kazılar bu nekropolün Roma Dönemi'nde de kullanıldığını gösteren bulgular içermektedir. Antik kentte 2006 yılından bu yana karada sürdürülen arkeolojik kazılara, 2017 yılında denizde yürütülen su altı çalışmaları da eşlik etmiş ve kentin 2500 yıllık limanında yürütülen bu çalışmalarla Çeşitli dönemlere tarihlendirilen yedi adet batık gemi keşfedilmiştir. İlerleyen yıllarda hem karada hem de su altında yürütülecek çalışmalarla Tios-Tieion antik kenti, Batı Karadeniz'deki en önemli turizm destinasyonlarından birisi haline gelecektir. Özellikle akropolde yürütülen açık hava müzesi projesinin tamamlanmasıyla birlikte kent, bir örenyeri hüviyeti alacaktır.

BATI KARADENİZ MARKALAŞIYOR

Zonguldak, Karabük ve Bartın illerinde kent kimliği ve marka kent kültürü oluşturulması amacıyla şehirde sembol haline gelmiş yapıların panoramik bir bakışla illüstrasyonları tasarlanmış ve şehir isimlerinin renkli tasarımları yapılmıştır.

Kentsel pazarlama bilincinin tüm paydaşlara kazandırılması amacıyla şehirleri simgeleyen unsurların hediyeelik eşya olarak tasarlanması ve tasarlanan hediyeelik eşyaların üretilerek turizmde tanıtım aracı olarak değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

Bu doğrultuda paydaşlarla bir araya gelinerek istişare toplantıları yapılmış, kent silüetlerinde yer alması istenen simgelerin dizilimleri için bir kurgu oluşturulmuş ve tasarım için gerekli fotoğraflar hazırlanmıştır. Tasarım ekibi tarafından oluşturulan taslak panoramalarda paydaşların ve Ajansın yönlendirmesiyle gerekli revizyonlar yapılarak Zonguldak, Karabük ve Bartın kent panoramaları ortaya çıkarılmıştır. Ayrıca bu panoramalarda yer alan simgelerden yararlanılarak kentleri isimleri farklı stilde tasarlanmıştır. Panoramaların farklı tanıtım öğelerinde kullanılması için gerekli gruplama çalışmaları ve farklı alternatifleri de oluşturulmuştur.

Tasarımların oluşturulmasından sonra ilk olarak Zonguldak ili için kent markalaşmasına yönelik hediyeelik eşya tasarımları ve bir kısmından prototip üretimi çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada da ilk çalışmada olduğu gibi tanıtım ve hediyeelik eşya amacıyla kullanılacak nitelikteki farklı ürün grupları belirlenmiş, malzeme ve boyut seçimleri yapılmış ve hangi ürün gruplarından prototip üretileceği belirlenerek bu doğrultuda

tasarım çalışmaları başlatılmıştır. Çalışma kapsamında bölgenin değeri olan tanıtım öğelerinden ve kent panoramalarından faydalanarak kitap ayrıacı, polyester ve ahşap magnet, kupa, kartpostal, rozet, broş, kravat iğnesi, süs tabağı, mug, şapka, şemsiye, t-shirt, çanta, kalem, defter ve USB bellek gibi ürünlerin tasarımı ve bunlardan bir kısmının prototip üretimi gerçekleştirilmiştir.

Tasarlanan ve prototipi üretilen ürünlerden bir kısmı ise farklı konseptte sahip kutular içerisinde bir araya getirilerek hediyeelik eşya setleri oluşturulmuş, il markalaşması ve tanıtımı için kullanılacak somut ve nitelikli tanıtım ürünleri elde

edilmiştir. Ayrıca yapılan tasarımların yer aldığı katalog hazırlanmış ve tasarım öğelerinden faydalanılarak tanıtım animasyon videosu gerçekleştirilmiştir.

Diğer illerde ve bölgelerde benzeri yapılmamış ve özgün olan bu çalışmanın il tanıtımına, markalaşmasına ve hediyeelik eşya sektörünün geliştirilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Markalaşma ve hediyeelik eşya üretimi çalışmasının geniş katılımlı tanıtım toplantısının yapılarak üretilen ürünlerin yerel ve ulusal alanda paydaşlar ile yerli ve yabancı ziyaretçilerin beğenisine sunulması ve benzer çalışmanın Karabük ve Bartın illeri için de yapılarak yaygınlaştırılması planlanmaktadır.



ZONGULDAK



KARABÜK

Cumhuriyet Kenti



BARTIN



ULUKAYA ŞELELESİ

Kanyon sırtında, boylu boyunca uzanmış bir kaya parçasının içinden adeta fıskıran bir güzelliğin adıdır Ulukaya Şelalesi. Bartın'ın Ulus ilçesinde bulunan bu şelale, 10 metre genişliğe sahip bir kaya oyuğunun içerisinden çıkan su kaynağının yaklaşık 20 metre yükseklikten dökülmesiyle oluşmaktadır.



Ulukaya Efsanesi
Ulukaya Şelalesi, gerek otantik yapısındaki çekicilik gerekse mitolojisiyle yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çeker...

EFSANE BU YA!..

Uzun boylu, iri vücutlu, yeşil gözlü, yakışıklı bir delikanlı olan Selamnos, küçük yaştan beri koyun ve keçilerini dağlarda otlatarak yaşamını sürdürürdü. Hera ise mavi gözlü, uzun ve sarı saçlı, süt beyaz teni ve güzelliğiyle delikanlıların rüyalarını süslerdi. Günlerinin çoğu ormanda geçirdi. Babasıyla beraber yaşayan Hera, ormandan odun, reçine, papatya, nergis çiçeği ve ihlamur toplamaya giderdi.

Bir gün Selamnos ve Hera, derelerin çağıldayarak aktığı, güneşin ağaçların arasında güler yüzünü gösterdiği ve orman güllerinin bir renk cümbüşüne çevirdiği cennet yeşili ormanda karşılaşırlar. Bu karşılaşma ve ara ara ormanda buluşmalar zamanla efsanevi bir aşka dönüştür. Bu aşk, Ulukaya'ya Drahna'ya ve Paphlagonia'ya sığmaz olur... Hera'nın ailesi istemese de onlar evlenmeye karar verirler. Muhteşem bir düğün yaparlar. Selamnos, yiğit ve yakışıklı bir delikanlı, Hera ise adeta bir melektir... Ne var ki, mutlulukları uzun sürmez... Selamnos, aniden rahatsızlanarak yatağa düşer. Çaresiz bir hastalığın pençesinde kıvrılmaktadır. Günler, aylar ve yıllar su gibi akıp gider. Selamnos yapayalnızdır, günden güne daha da erimekte dir çaresizlik içerisinde. Hera ise artık seven kadın değildir, hayata küsmüştür ve kocasından kaçmaya başlar. Selamnos, Hera'dan kaynaklanan hayal kırıklığı nedeniyle hayatına son vermek istemektedir. Bunun için uygun bir yer düşünürken birden, işte orası.. Ulukaya, diye bağırır! Koşarak nefes nefese Ulukaya'nın zirvesine ulaşır. "Heraaaaa!..", "Heraaaaa!..", "Heraaaaa!.." diye bağırır. Dağlarda

yanıklanan "Heraaaaa..." sesleri kulağına geri geldikçe inadına bağırılmaya devam eder. Bir daha, bir daha derken, Hera'nın hayaliyle boşluğa bırakır kendini... Aşk Tanrıçası Eros, böyle hazin biten ve herkesin göz pınarlarını dolduran bu aşkın unutulmasını istememektedir. Selamnos'un bedeni, yere değer değmez akıp giden yeraltı suyunu şelaleye dönüştürür. Selamnos, oluşan şelaleden çıkan suyla beraber, başını taştan taş vurarak akar gider Karadeniz'e

doğru. Ulus dağlarına, ovalarına aşk feryatları sığmaz olur. Tanrıça Eros ile diğer tanrılar ne yapılması gerektiğine birlikte düşünüp karar verirler. Verilen karar gereği o günden bugüne; "Her kim Ulukaya Şelalesi'nden bir yudum su içerse ya da bir mendil ıslatırsa aşkları tutkuya dönüşecek ve sonsuza dek sürecek, Selamnos'un acıları da bunu göze alabilenlerin sevgisiyle azalacak." Sizlere önerimiz, bu öykünün yaşandığı sudan içerek aşk acılarınızı unutup sevginizi güçlendirmek için yolunuzu buralara düşürmenizdir.



Sosyal Medyada BATI KARADENİZ

#batikaradenizikesfet
#explorewesternblacksea

En çok beğeni alan 1. fotoğraf

En çok beğeni alan 2. fotoğraf



/sassyChris1

Amasra, Bartın

En çok beğeni alan 3. fotoğraf



/izkiz

Amasra, Bartın



/sassyChris1

Kapuz/Zonguldak

Sosyal medyanın her geçen gün önem kazandığı, turizmde karar alma mekanizmasında etkin rol oynadığı günümüzde Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı da sosyal medya üzerinden Batı Karadeniz Bölgesi'nin doğal güzelliklerinin ve turizm değerlerinin ulusal ve uluslararası platformlarda tanıtımına katkıda bulunmak için Ajansın faaliyet gösterdiği Zonguldak, Karabük ve Bartın illerinden oluşan Batı Karadeniz Bölgesi'nin tanıtımını yapmak amacıyla yedi kişiden oluşan bir sosyal medya fenomeni grubunu 9-15 Temmuz 2017 tarihlerinde bölgeye getirmiştir.

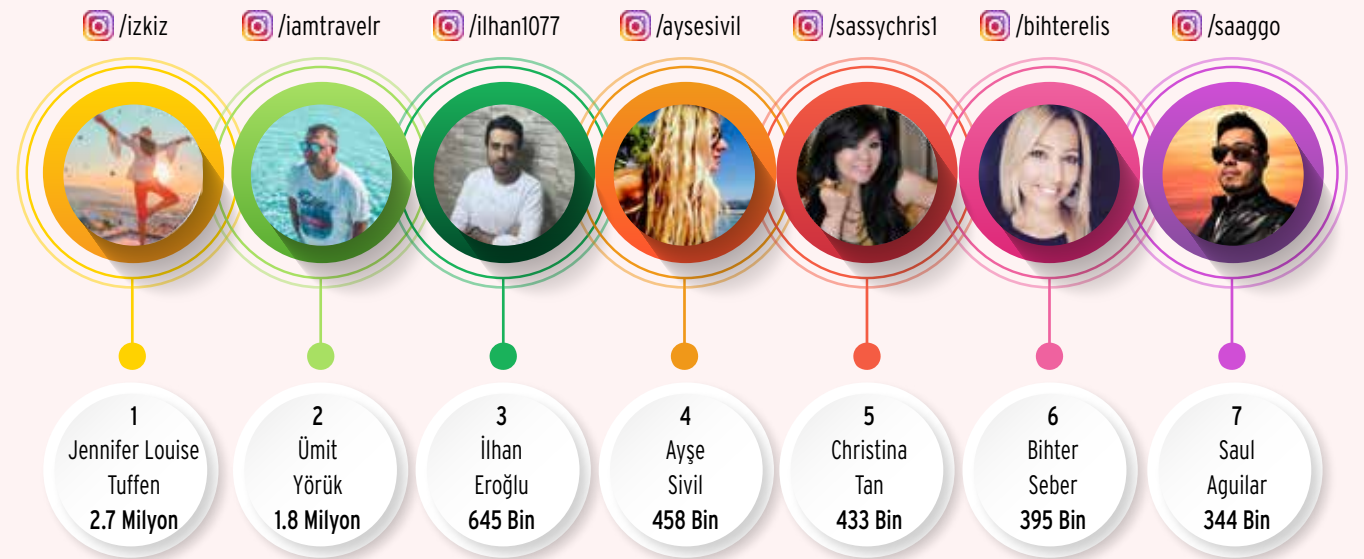
Tanıtım etkinliğinde bulunan heyet içerisinde 4 Türk ve 3 Yabancı fenomenin yer almasıyla bölgenin sadece Türkiye'de değil tüm dünyada tanıtımı hedeflenmiştir. Heyetin etkinlik süresince bölgemizde Zonguldak, Karabük ve Bartın illerinde ikişer gün vakit geçirmeleri sağlanmıştır. Katılımcılara bölgenin tarihi, turistik ve kültürel alanları ile doğal güzelliklere sahip yerleri gezdirilerek fotoğraf ve video çekmeleri, bunları sosyal medya üzerinden paylaşmaları sağlanmıştır. Etkinlik boyunca Instagram üzerinden toplamda 50'nin üzerinde fotoğraf/video ile 300'ün üzerinde hikaye paylaşımı gerçekleştirilmiştir. Etkinlik boyunca yapılan paylaşımlardan fotoğraflar kısa sürede toplamda 400 bine yakın beğeni almış ve videolar ise 115 bin

görüntülenmeye ulaşmıştır. Yarım milyondan fazla insanın paylaşımları doğrudan beğendiği/etkileşime geçtiği bu etkinlik kapsamında yer alan 7 Instagram fenomeninin toplamda 6,8 milyona ulaşan takipçisi eş zamanlı olarak tüm paylaşımları görebilmiştir. Ulusal ve yerelde farklı Instagram hesaplarından TV kanalları, köşe yazarları ve diğer kullanıcılar da bu etkinlikten haberdar olarak kendi sosyal medya hesaplarından yapılan gönderimleri tekrar paylaşarak tanıtımın daha geniş kitlelere ulaşmasına çok önemli katkıda bulunmuştur.

Kısa süre içerisinde yarım milyondan fazla insanın yapılan paylaşımları doğrudan beğenmesi ve etkileşime geçmesi uluslararası düzeyde paylaşım yapan turizm odaklı Instagram hesaplarının da

dikkatinin de bölgeye yönelmesini sağlamıştır. Böylece uluslararası üne sahip ve yaklaşık 10'ar milyon takipçiyeye sahip beatifuldestinations ve wonderful_places isimli Instagram hesapları bölgedeki etkinlikte çekilen fotoğraflardan üçünü tekrar paylaşarak yaklaşık 20 milyon hesabın bölgemizi görmesini ve tanınmasını sağlamıştır. Bu hesaplar tarafından yapılan paylaşımlar toplamda 600 bine yakın beğeni almıştır. Türkiye'den ve dünyadan birçok farklı kullanıcı da bölgenin güzelliği ve ziyarete değer olduğu hususunda yorumlar yapmış ve bölgeyi ziyaret etmek istediklerini belirtmişlerdir. Turizmde tanıtıma modern ve farklı bir bakış açısı getiren bu etkinliğin popüler kültürde kendine yer edinerek, bölgeye sağlayacağı katma değerini alışılmış yöntemlere göre daha yüksek olacağı düşünülmektedir.

Etkinliğe katılan sosyal medya fenomenlerinin hesapları aşağıda yer almaktadır;

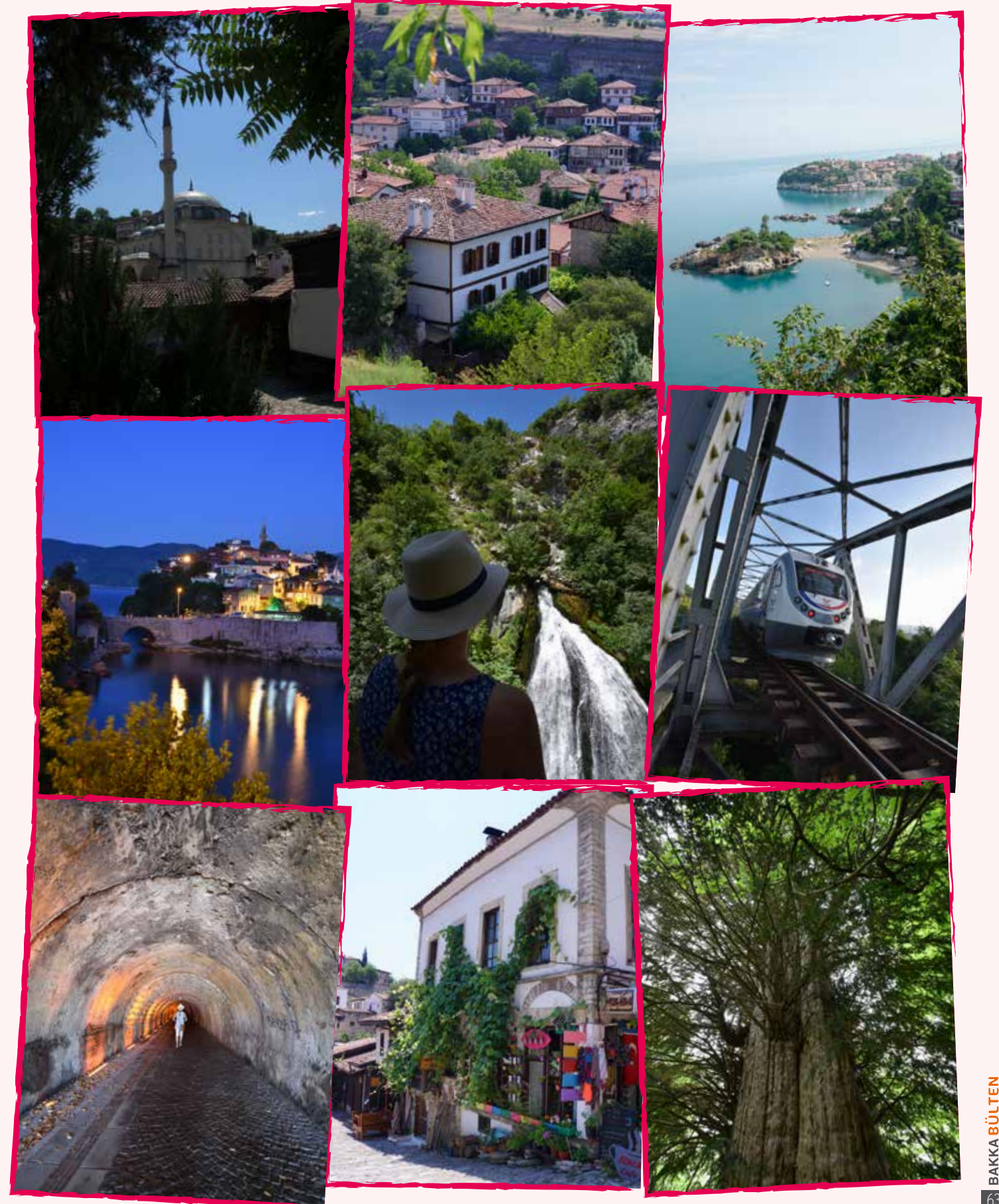


TOPLAM TAKİPÇİ SAYISI 6.8 Milyon



Sosyal Medyada BATI KARADENİZ

 #batikaradenizikesfet
#explorewesternblacksea



GÜNEŞ ENERJİSİ YATIRIMLARI CAZİBESİNİ ARTIRIYOR

Yenilenebilir enerji kaynağı olarak güneş ışınlarından elektrik enerjisi üretimi amacıyla yapılan yatırımlar son yılların en yaygın yatırım türlerindedir. Türkiye'nin güneşten elde edilen enerji kapasitesi bir yılda üç kat artarken, yabancı yatırımcılar Türkiye'deki yenilenebilir enerji fırsatlarına daha fazla ilgi gösterir hale gelmişlerdir. Devletin de bu alanda çok ciddi teşvikleri bulunmaktadır. Hükümetin 2023 hedefleri arasında yenilenebilir enerji üretimi önemli bir yere sahiptir.

Türkiye'nin güneş enerjisi potansiyelinin yüksek olması, güneş enerjisine dayalı bir santral yatırımının kuruluş izinlerinin kolay bir şekilde alınabilmesi ve yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı yatırımlara devletin sağladığı teşvik ve destekler birçok girişimciyi güneş enerjisi santrali kurmaya yöneltmiştir. Ayrıca santralin ilk yatırım tutarında önemli paya sahip olan panel maliyetlerinin giderek düşmesi ve işletme döneminde karlılığı önemli oranda artıran panel verimliliğinin teknolojik gelişme ile birlikte artması, bu alanda hizmet veren yerli mühendislik firma sayısının artması ve yatırım örneklerinin çoğalması gibi faktörler de yatırım cazibesini artırmaktadır. 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanunu kapsamında elektrik enerjisi üretimi lisanslı ve lisanssız üretim olmak üzere iki şekilde yapılabilmektedir. Lisanslı GES'lerde üretilen elektrik enerjisi ulusal elektrik şebekesi üzerinden serbest tüketicilere aktarılmaktadır. Lisanssız GES'lerde ise santralde üretilen enerjinin bir kısmı ile ilişkili tüketim biriminde tüketilmekte, ihtiyaç fazlası kısmı ise ulusal elektrik şebekesine aktarılmaktadır.

GÜNEŞ ENERJİSİ YATIRIM VE ARAZİ BÜYÜKLÜĞÜ

Lisanssız bir GES için mevzuatın izin verdiği maksimum kapasite olan 1MW kurulu kapasitenin

Türkiye'nin güneş enerjisi potansiyelinin yüksek olması, güneş enerjisine dayalı bir santral yatırımının kuruluş izinlerinin kolay bir şekilde alınabilmesi ve yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı yatırımlara devletin sağladığı teşvik ve destekler birçok girişimciyi güneş enerjisi santrali kurmaya yöneltmiştir.

Rakamlarla Türkiye'de Güneş Enerjisi

Santral Sayısı	1.644
Santrallerin Toplam Kurulu Gücü	1.362,6 MW
2016 Yılı Üretimi	1.020.000.000 kWh
Aktif Santral Sayısı	520
Aktif Santrallerin Kurulu Gücü	802 MWe
Toplam Kurulu Güce Oranı	% 0,99
Lisans Durumu	12 Lisanslı, 508 Lisanssız

seçilmesi karlılık açısından en iyi sonucu verecektir. Piyasa araştırması yapılarak edinilmiş olan 1 MW kurulu gücündeki güneş enerji santrali için ortalama yatırım maliyeti ve gerekli arazi büyüklüğü aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Yatırım tutarı kullanılan teknoloji, arazi koşulları, trafo merkezine uzaklık ve yatırım finansmanı gibi hususlara bağlı olarak değişebilmektedir.

SEKTÖREL GELİŞMELER

Çok popüler bir yatırım olmasına rağmen güneş enerjisi sektörüne ilişkin şartlar sürekli değişmekte ve sektörde farklı yatırım kararlarını

etkileyen yeni gelişmeler ortaya çıkmaktadır.

- Güneş panellerinin maliyetleri her geçen gün düşmektedir. Yeni panellerin verimleri ve sistem ömürleri daha fazla olabilmektedir. Bundan dolayı GES yatırımlarının karlılık miktarları artmaktadır.

- GES'lerden elde edilen elektrik enerjisinin maliyeti, serbest piyasa elektrik fiyatları ile rekabet edecek seviyeye yaklaşmaktadır.

- Güneş enerjisi santral yatırımları için kredi veren kuruluş sayısı oldukça

Kurulu Güç (MW)	Yatırım Maliyeti (\$)	Gerekli Arazi Büyüklüğü (metrekare)
1	950.000-1.000.000	15.000-20.000

YATIRIM İÇİN ŞARTLAR

- Marjinal tarım arazisi (tarım dışı arazi) yazısı
- Trafo merkezine en fazla 20 km uzaklıkta olmalıdır.
- Enerji dağıtım şirketine başvuru (çağrı mektubu)
- TEDAŞ projelendirme ve belediye imar süreçleri
- Yatırım finansmanı

Günümüzde ihtiyaç duyduğumuz enerjinin önemi her alanda giderek artmaktadır.

Enerji ihtiyacının sürekli artması ve mevcut kaynakların yetersiz kalması ile birlikte alternatif enerji kaynakları giderek önem kazanmaktadır. Güneş enerjisi de yenilenebilir enerji kaynağı olarak diğer alternatif enerji kaynakları arasında sürdürülebilirliği, verimli ve çevre dostu olması gibi önemli özellikleri ile ön plana çıkmakta olup, önemli bir yatırım aracı haline gelmektedir.



2015 yılı içerisinde elektriğin kWh fiyatının düşmeye başlaması ile birlikte YEKDEM kapsamında elektrik satışının karlılık oranı artmış ve sisteme katılımı hızlı bir şekilde yükselmiştir.

fazladır ve kredi almak nispeten daha kolaydır.

• Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrik devletin alım garantisi altındadır. YEKDEM kapsamında hidroelektrik, rüzgâr, jeotermal, biyogaz, biokütle, çöp gazı ve güneş enerjisi santrallerine TEDAŞ tarafından 10 yıl boyunca elektrik alım garantisi sunulmakta olup, söz konusu santrallerde yerli üretilen teçhizat kullanılmasında ek destek verilmektedir.

• 2016 yılında doğalgaz ve hidroelektrik santrallerinin elektrik

üretimindeki payı azalırken, kömür ve rüzgâr santrallerinin payı yükselmiştir. 2017 ve sonrasında güneş santrallerinin üretimdeki payının yükselmesi beklenilmektedir.

Batı Karadeniz Bölgesinde GES

Batı Karadeniz, Türkiye'nin güney bölgelerine göre daha az güneşlenme süresine sahip olmasına rağmen bu alanda önemli yatırımlar bu bölgede de yapılmaktadır. Halihazırda bölgede 7,92 MW kurulu gücünde aktif güneş enerjisi santrali olup 2 MW kurulu güce sahip bir tesisin inşaatı da devam etmektedir. Aktif tesis bilgileri aşağıda yer almaktadır.

- Bartın'da İl Özel İdaresine ait Bartın Güneş Enerjisi Tesisi 0,25 MW,
- Karabük'te Tema Trend Gayrimenkul Güneş Enerjisi Santrali 0,67 MW
- Karabük'te Enerjisa Karabük Güneş Enerjisi Santrali 7,0 MW

• Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2016'da doğalgaza alternatif olarak yenilenebilir enerji kaynakları ve yerli kömürden elektrik üretimini teşvik etmeye yönelik çeşitli çalışmalar yapmıştır. Bu kapsamda, Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) belirlenerek rüzgâr ve güneş enerji santrali inşa etmek üzere ihaleye çıkarılması düşünülmektedir. Buradaki santrallerde kullanılacak makine ve aksamın yerli üretilmesi şartı konulmaktadır.

• 2015 yılı içerisinde elektriğin kWh fiyatının düşmeye başlaması ile birlikte YEKDEM kapsamında elektrik satışının karlılık oranı artmış ve sisteme katılımı hızlı bir şekilde yükselmiştir. 2015 yılı içerisinde yurt içinde üretilen elektriğin yaklaşık %7'si YEKDEM kapsamında karşılanırken, bu oran 2016'da %16,3'e yükselmiştir. Ayrıca döviz kurlarında yükselmesi ile YEKDEM kapsamında üreticilere ödenen tutarlar önemli miktarda artış göstermiştir.

YATIRIM KARARI NASIL ALINMALI
Yatırıma başlamadan önce, detaylı bir fizibilite çalışması yapılması ve yatırım kararının fizibilite raporu sonuçlarına göre alınması önerilir. Fizibilite çalışması sonucunda; uygun yer seçimi, toplam sabit yatırım miktarı, finansman ihtiyacı, uygun teknoloji seçimi, yatırım geri ödeme süresi, yatırımın karlılığı, yatırımın riskleri gibi tüm hususlar detaylı bir şekilde araştırılır ve böylece doğru bir yatırım kararı alınması mümkün olur.



T.C. Zonguldak Valiliği



12
Mevsim
Zonguldak

Fotoğraf Yarışması



Bahar Bayramı'ndan Hıdırellez'e

detaylı bilgi : www.zonguldak.gov.tr / www.tfsf.org.tr / www.bakka.gov.tr / www.zfd.org.tr

Bandırma yemeği ile misafir ağırlamak büyük bir şereftir



EFLANI HİNDİ BANDIRMASI

Geleneksel olarak uzun yıllardan bu yana yapılan, Eflani mutfak kültüründe önemli bir yeri olan bandırma yemeği toplu olarak yenen en önemli tören yemeğidir.

Eflani Hindi Bandırması yörede yetiştirilen hindilerden elde edilen yağ, su ve et ile buğday unuyla yapılan ekmeklerle hazırlanması, pişirilmesi ve servis edilmesi aşamalarıyla özel ustalık gerektiren bir yemektir. Karabük'ün Eflani ilçesinin merkezinde

bulunan hindi heykeli de hem ekonomik hem gastronomi kültürü açısından ilçenin simgesi durumundadır. Hindiye yöresel olarak "ibi", erkek olanlara "doga", dişi olanlara ise "anaç" denilmektedir. Ev sahipleri için misafirini bandırma yemeği ile ağırlamak büyük bir şereftir. Aynı

şekilde misafir için de ağırlanmak onur vericidir.

BANDIRMA 9-12 AYLIK HİNDİLERDEN YAPILIR

Nisan ayında palazları yumurtadan çıkan hindiler free-range diye tabir edilen serbest yetiştirme sistemi ile



büyütülür. Yetiştiriciler evlerinin bahçelerinde büyüttükleri hindileri yaz hasatlarının ardından tarlalarda gezdirerek mera beslenmesi de yaptırırlar. Mera beslenmesi yaptırılan hindiler Aralık ayının yarısından itibaren ergin hale gelirler. Bu aşamada dişileri 2-3 kg, erkekleri ise 5-7 kilogram ağırlığındadır. Hindiler 9-12 aylık oldukları yaşlarda bandırma yapımı için kullanılırlar.

Dişilerin eti daha lezzetli olduğu için daha çok tercih edilir. Eflani de hindiler tamamen açıkta ve doğal besinlerle beslenir. Bu yüzden etlerinin kalitesi ve lezzeti çok yüksektir. Kesimden yaklaşık bir ay kadar önce hindiler fitil adı verilen özel yemle beslenirler. Fitil yapımı için gernik, arpa, buğday ve mısır kaşırımı sac üzerinde kavrulur, el değirmeninde öğütülür. %20 oranında kepek ilave edilerek sıcak su ile yoğrulur. Yarım parmak kalınlığında şeritler yapılır ve kurutulur. Bandırmalık hindiler bu fitiller ile beslenerek yağlandırılırlar. Daha sonra bandırma yapımı için hindiler kesime alınırlar. Tüyleri yolunup içi temizlendikten sonra iç yağları eritilmek üzere ayrılır ve hindi bütün olarak haşlanarak pişirilir. Pişirilen hindinin kalan yağı suyuna geçer ve bu yağlı su bandırma yapımında kullanılır.

BANDIRMA EKMEĞİ DİKDÖRTGEN ŞEKLİNDE OLUR

Bandırma ekmeği için; buğday ekimi



sonbaharda, hasadı ise Temmuz-Ağustos aylarında yapılmaktadır. Buğday başakları kılçıklı, seyrek taneli, kırmızı renkli kalın kabuklu uzun orta boylu yumuşak bir cins olup unu beyazdır. Temizlenip yıkanmış buğdaydan ortalama %55-65 un, %45-35 oranında kepek elde edilir. Kepekten ayrılan unda %14 su, %14 gluten (protein), %72 oranında nişasta (karbonhidrat) mevcuttur. Elde edilen un yufka yapımına uygundur. Bu undan yapılan yufkalar pişirildiğinde gözenekli bir yapı oluşur. Yufkalar gözenekli yapısı sayesinde hindi yağ ve suyuna batırıldığında bunu kolaylıkla içine çeker.

Bandırma ekmeği; un, su ve tuz kullanılarak mayasız olarak yapılır. Elde edilen hamur parçaları (92-93gr) çapı 40 cm olacak şekilde oklava ile açılır. Sacda çift taraflı pişirilir. Tam soğuyup kurumadan 5 cm genişliğinde dürülür. 8,5 santimlik 4 parçaya bölünür. Dikdörtgen şeklinde bandırma ekmeği elde edilmiş olunur.

EKMEKLER TEK TEK 4 SANİYE YAĞLI SUYA BATIRILIR

İkram edilecek kişi sayısına göre tepsi veya tabak seçilir, malzemeler hazırlanır. Hindinin ayrılan iç yağları bir tavada eritilir. Eritilmiş yağ ve haşlanmış hindiden elde edilen yağlı su bandırma yapımında kullanılır. Pişirilen hindi, suyundan ayrılır. Yağlı hindi suyu ayrı bir tencere



içerisine alınarak 65 derece sıcaklıkta hazırlanır. Soğumaması için mangal veya sıcak su üzerine yerleştirilir. Bandırmanın dizileceği tepsinin ortasına ekmeklerin dik durması için küçük bir kase veya bardak koyulur. Ekmeklerin tepsi tabanına yapışmasını önlemek için hazırlanan yağlı sudan bir miktar sürülür. Ekmekler tek tek yağlı suya batırılır. Bir ekmeğin üç kez suya daldırılıp çıkartılır. Bu işlem 4 saniye boyunca gerçekleştirilir. Ekmeklerin iyice suyu içine çekmesi sağlanırken hamur haline gelmemesi için bu süreye dikkat etmek gerekir. 4 saniyede 3 kez suya daldırılan ekmekler ortadan başlanmak ve dik olmak üzere tepsiye dizilir. Tepsiyeye dizilen ekmeklerin üzerine yine bir miktar su gezdirilerek dökülür. Suyun yağ miktarı azaldıkça eritilen iç yağdan eklenerek su tekrar yağlandırılır. Yağın az olması halinde arzu edilirse eritilmiş tereyağı ile hindi suyu tekrar yağlandırılabilir. Bu periyodik işlemler tüm ekmekler tepsiye dizilinceye kadar devam eder. Dizilme işlemi bitince elimizde kalan yağlı su tepsiye dizilmiş olan bandırma ekmeklerinin üzerine gezdirilerek dökülür. Ekmekler dizildikten sonra tepsinin dış kenarında 10 santimlik bir boşluk kalmalıdır. Bu boşlukta biriken hindi suyuna ikram edilen kişi dilediği takdirde ekmeğini tekrar bandırabilir. Haşlanan hindinin etleri didilerek hazırlanmış bandırmaların üzerinde servis edilir.



Unutulmaya yüz tutmuş doğal servet olan manda yoğurdu, bugün yok satıyor!

ÇAYCUMA MANDA YOĞURDU

Mandalarnın ter bezleri diğer sığırlara göre zayıf olduğundan sıcaklarda ve sıcak yerlerde su mandalar için hayati bir önem taşıyor. Dünya üzerinde ırmak mandaları ve bataklık mandaları olmak üzere

iki çeşit manda türü var. Mandalar, diğer evcil sığır türlerine göre bakımı daha zor, yetiştirilmesi daha zahmetli hayvanlardır. Eski tarihlerde yoğun bir şekilde yetiştiriciliği yapılırken günümüzde besi hayvancılığının yaygınlaşması ve bakım zorlukları

nedeniyle manda popülasyonu eski günlerinden oldukça uzaktadır.

Çaycuma'da manda sütü ve süt ürünleri, son beş yıla kadar köylü kadınların pazara getirdiği ürünlerle sınırlıydı. Mandanın talihinin dönmesi

Çaycuma'da yeniden manda sütünden yapılan ürünlerin satışıyla başladı.

Çaycuma'nın olmazsa olmazı ve Çaycuma dendiğinde akla ilk gelenlerden biri olan manda yoğurdu, bugün yok satıyor. Faydaları saymakla bitmeyen, kıvamı ve tadıyla diğer yoğurtlardan ayrılan manda yoğurdu için insanlar Çaycuma'ya geliyorlar veya internet üzerinden sipariş vererek bu ürüne ulaşıyorlar.

Çaycuma manda yoğurdu benzerlerine göre daha mayhoş bir tada sahiptir, bu tat mandaların tükettiği bölgedeki ottan kaynaklanmaktadır. Mandalar rutubetli ve nemli ortamda yetişen otların yer aldığı doğal meralarda beslenmektedir. Yılın 11 ayı meralarda otlanan, sadece bir ayı kapalı ortamda duran ve bu zaman zarfında da bölgeden toplanan kuru otlarla beslenen mandadaki sütün kalitesi de diğer bölgelerden farklıdır.

İnek sütünden yapılan yoğurtlara göre de oldukça kıvamlı olan, kalıp şeklinde duran, bulunduğu kap ters çevrildiğinde bile dökülmeyen bu yoğurt Çaycuma'nın çok önemli bir değeridir.

EN DEĞERLİ ÜÇ SÜT TÜRÜNDEN BİRİ MANDA SÜTÜ

Manda yoğurdu doğal ve organik oluşu sebebiyle dünyada alerji yapmayan üç süt türünden biri olarak öne çıkmaktadır. Ren geyiği, keçi ve manda sütü dünyanın en değerli sütleri arasında yer alıyor. Manda sütü inek sütüne oranla %7-8 daha yüksek yağ oranına rağmen 4-5 kat düşük kolesterole sahiptir ve protein açısından da en zengin süt çeşidi olarak tüketicinin tercih ettiği ürünler arasında yer almaktadır.

Manda sütü diğer sültere nazaran % 60 daha fazla kalsiyum, % 40 daha fazla protein içerir. Ayrıca manda sütü ve ürünlerinde E vitamini ve A vitaminine dönüşen öncü maddeler daha fazladır. Manda sütü ve ürünleri diğer hayvan ürünlerine nazaran

FAYDALARI SAYMAKLA BİTMEZ...

Manda sütü ve manda yoğurdu bilinen inek, koyun ve keçi ürünlerine kıyasla daha fazla kalsiyum ve protein içermektedir. Peki manda sütü ve manda yoğurdu niye bu kadar zengin? Çünkü mandalar sulak yerlerde sürekli otlamaları gereken hayvanlardır yani yetiştirilmeleri için doğal ortam şarttır. Haliyle doğal ortamda bulunan ve tamamen doğal bitkiler ile beslenen bir hayvanın ürünlerinin doğal ve daha fazla faydalı besin öğesine sahip olması kaçınılmazdır.

daha beyazdır. Bu sebeple özel kahve üreticileri krema olarak manda sütünü tercih etmektedirler. Faydalı yağlar ve proteinleri yüksek olduğundan anne sütüne en yakın sülterler arasındadır, demir ve çinko oranı yüksektir.

Tam yağlı manda sütünün 100 gramı 97 kalori civarındadır. Manda yoğurdu doğal bir antibiyotiktir ve manda yoğurdu içinde çok yüksek miktarda B12 vitamini bulunmaktadır. Bu ise et yiyemeyenler için manda yoğurdunu mükemmel bir alternatif yapmaktadır.

Kolon ve bağırsak kanserine karşı en

büyük silahların başında gelen manda yoğurdunun bağırsıklığı güçlendirici etkisi sebebiyle hastalar, yaşlılar ve çocuklar tarafından tüketilmesi özellikle tavsiye edilmektedir. Laktoz oranı düşük olduğundan gıda alerjisi ve duyarlılığı olan kişilerce de rahatlıkla tüketilebilmektedir.

Çaycuma'da mandadan sadece süt ve yoğurt olarak değil birçok farklı et ve süt ürünü yapımında faydalanılmaktadır. Bunlar arasında peynir, kaymak, tereyağı, süt çiğı, donduma, kavurma ve sucuk gibi ürünler de bulunmaktadır.



Bartın'dan sofralara yayılan lezzet İNCİR DONDUMASI



Bartın'ın sofraları süsleyen geleneksel incir donduması, lezzeti ve görselliğiyle sofraları şenlendiriyor.

Bartınlı kadınların yaz mevsiminde yaptığı incir donduması, Ramazan sofralarının da vazgeçilmez tatlıları arasında yer alıyor. İncir donduması hazımsızlık yapmıyor ve halsizliği önüyor.

Yemekten sonra yenilebilecek nadir tatlılar arasında yer alan incir dondumasının bir diğer özelliği de içerisinde kullanılan malzemeler arasında manda sütünün olması. Faydaları saymakla bitmeyen manda sütü incir dondumasıyla birleşince tam bir protein ve vitamin deposu oluyor.

Bartınlı kadınların geçmişten geleceğe taşıdığı incir dondumasında kullanılan malzemeler ve tatlının yapılışı şu şekilde;

MALZEMELER

- 500 gram kuru incir
- 1 lt manda sütü
- 2 lt su
- 200 gram şeker
- 50 gram tereyağ

HAZIRLANIŞI

Bir tencereye tereyağı koyup eritilir. Küp küp doğranan incirler üzerine eklenip kavrulur. Ayrı bir tencerede manda sütü ve şekeri karıştırarak kaynatılır. Süt, yoğun bir kıvama gelmesi için kaynadıktan sonra kısık ateşte pişirmeye devam edilir. İncirler eklenerek mikserle karıştırılır. Üzerine tülbent ve onun üzerine de tencerenin kapağı koyularak mayalanması için bekletilir. Muhallebi kıvamına geldikten sonra buzdolabında soğutarak servis edilir.



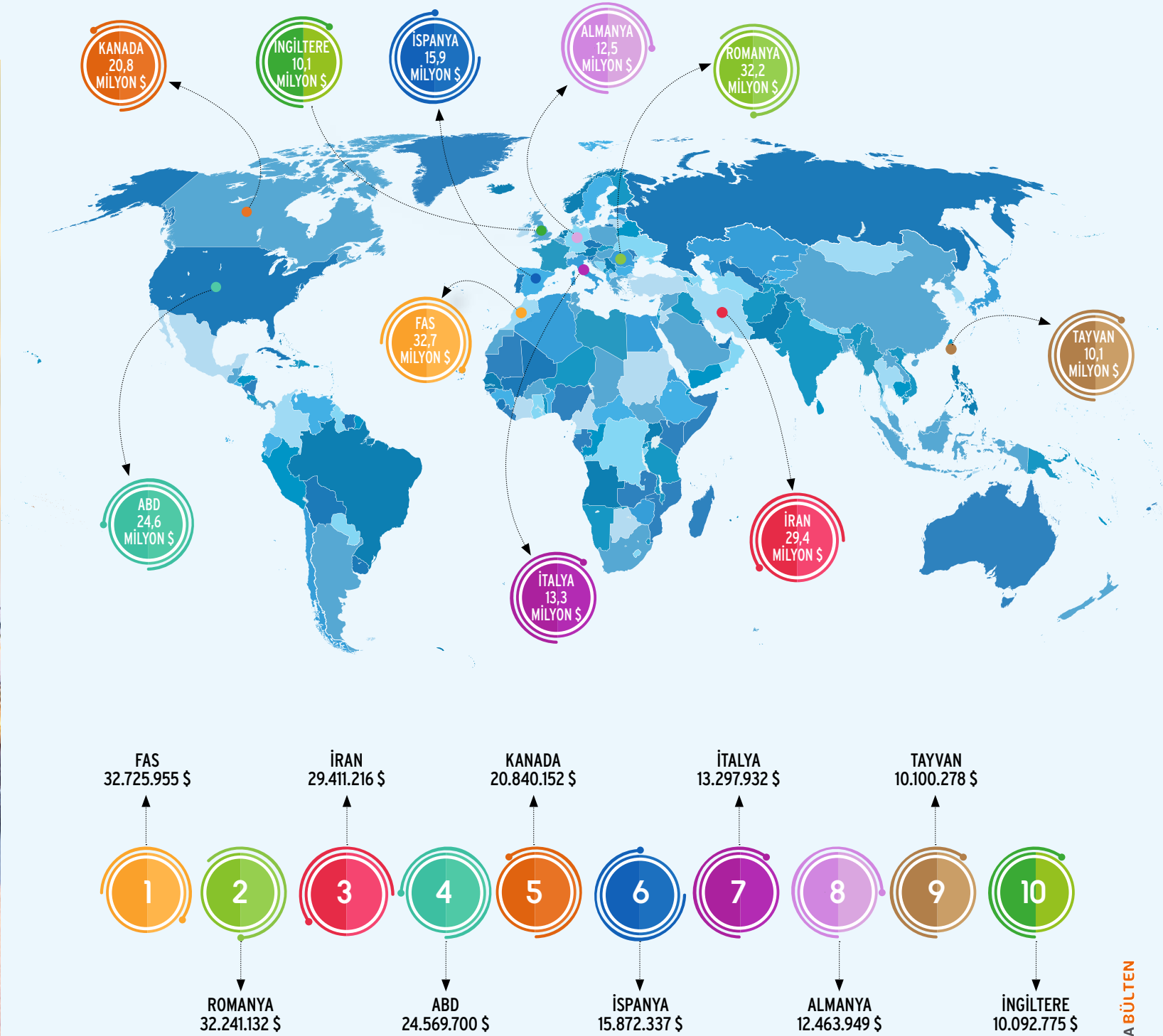


TR81 BÖLGESİNDE 2017 YILI OCAK-HAZİRAN DÖNEMİ DIŞ TİCARET RAKAMLARI

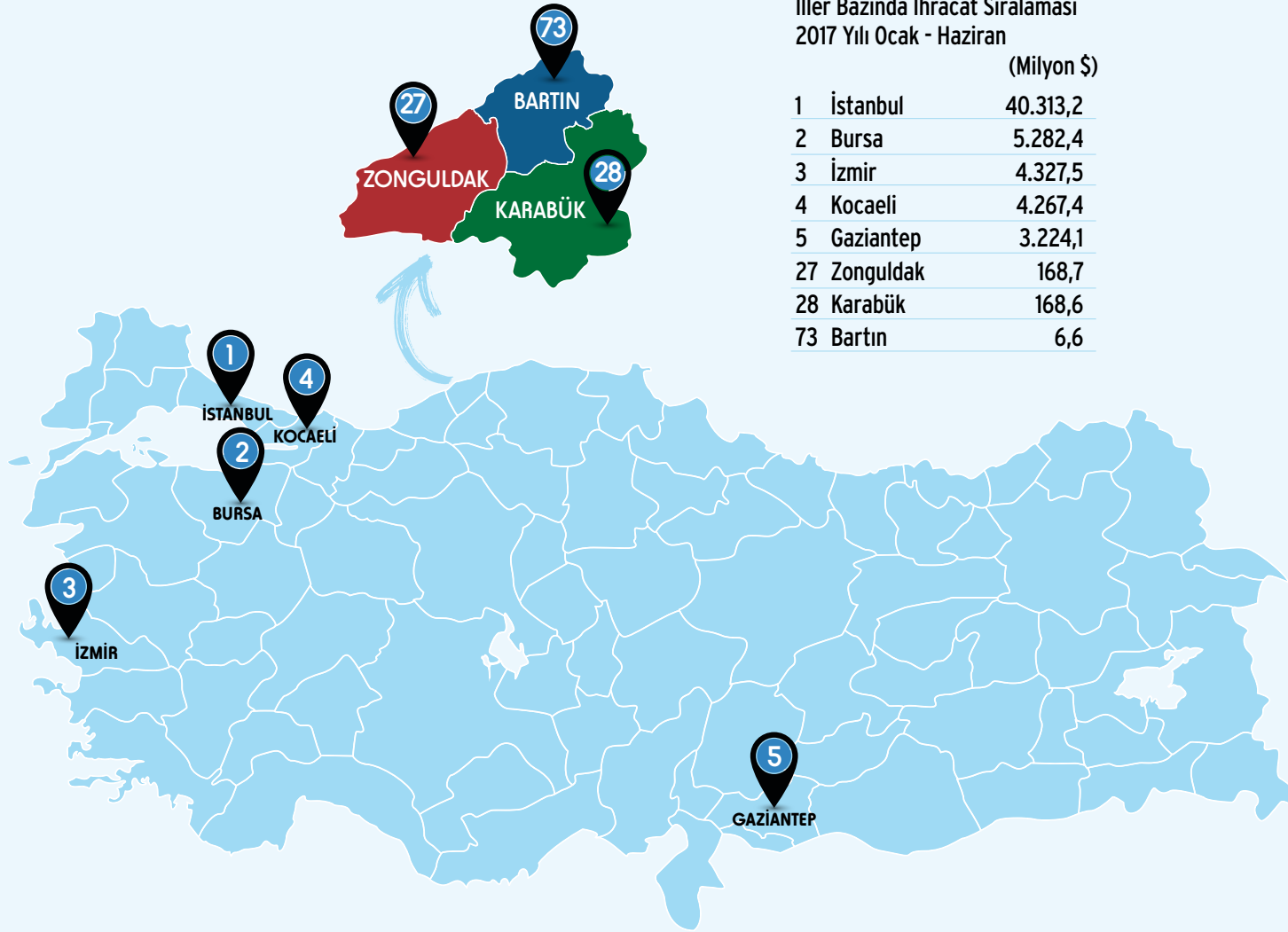


TR81 BÖLGESİNDE
2017 YILI OCAK-HAZİRAN DÖNEMİNDE
343.855.557
DOLAR İHRACAT GERÇEKLEŞTİ

2017 OCAK-HAZİRAN DÖNEMİNDE EN ÇOK İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE



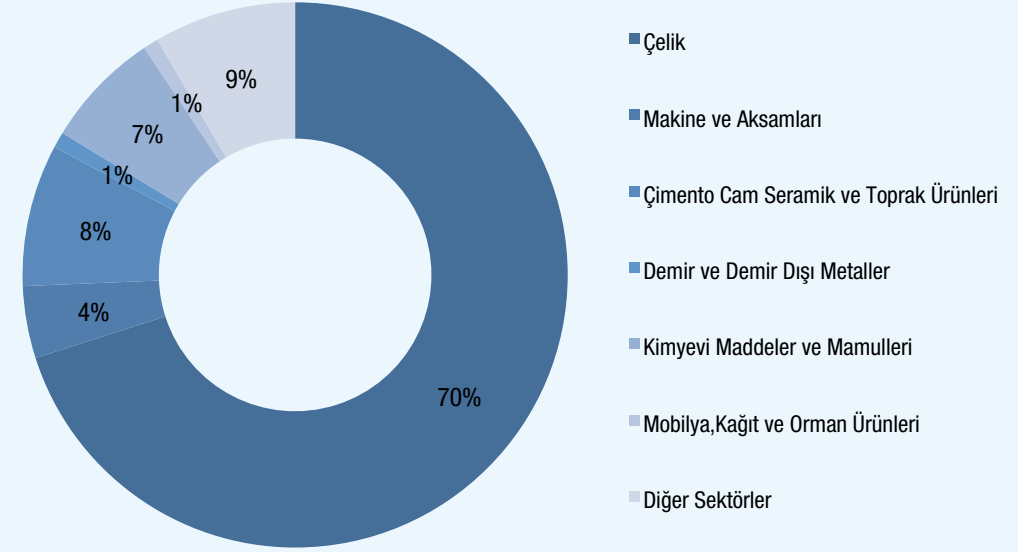
İller Bazında 2017 Yılı Ocak-Haziran Dönemi İhracat Sıralamasında Bölgemizin Yeri



2017 Yılı Ocak-Haziran Dönemi İllere Göre İhracatın Dağılımı



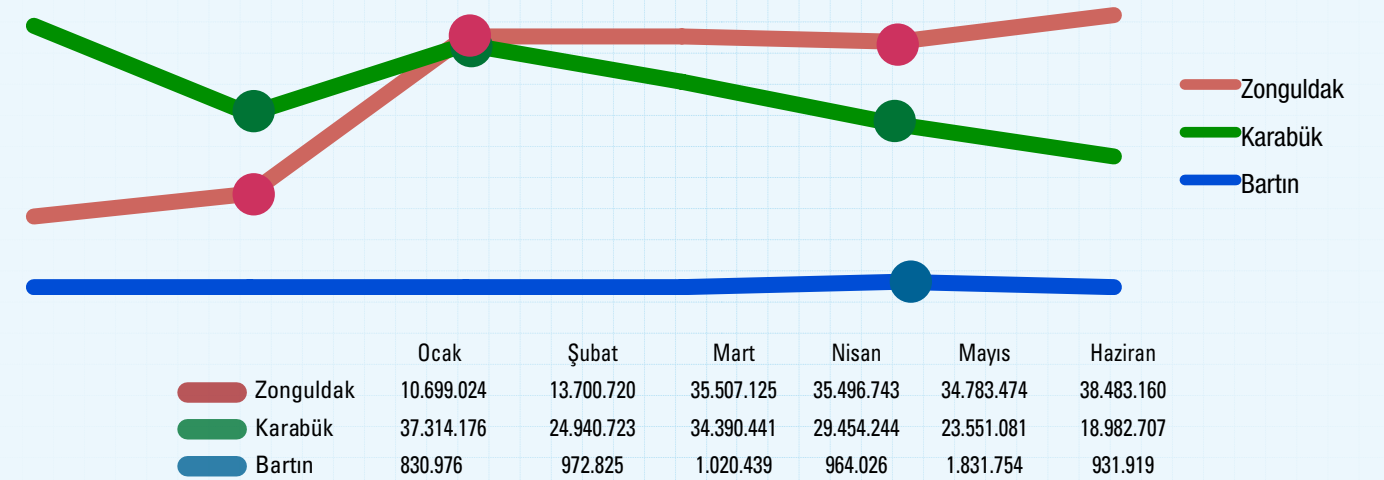
Sektörlerin 2017 Yılı Ocak-Haziran Döneminde İhracat Payları



Sektörlerin 2017 Yılı Ocak-Haziran Döneminde İhracat Miktarları (\$)

Çelik	Makine ve Aksamları	Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	Demir ve Demir Dışı Metaller	Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri
240.944.261 \$	14.694.381 \$	28.985.814 \$	3.242.877 \$	23.907.628 \$	3.058.645 \$
Diğer Sektörler	Hazırgiyim ve Konfeksiyon	İklimlendirme Sanayii	Otomotiv Endüstrisi	Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	Madencilik Ürünleri
29.021.951 \$	7.663.649 \$	3.308.251 \$	2.227.633 \$	975.876 \$	719.595 \$

TR81 Batı Karadeniz Bölgesi 2017 Yılı Ocak-Haziran Döneminde Aylara Göre İhracat (\$)

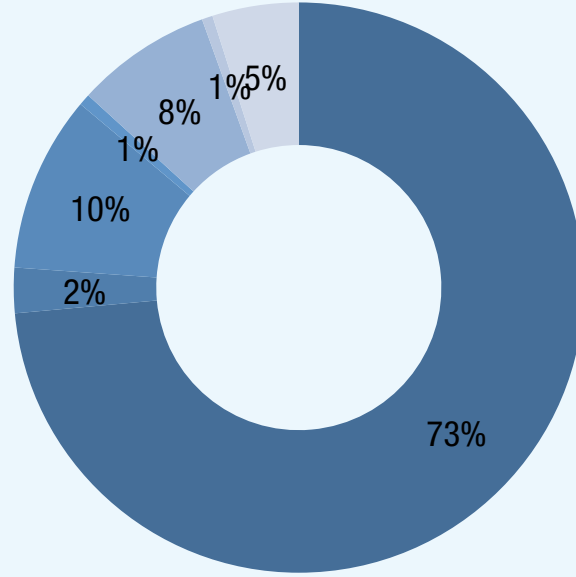


Sektörlerin 2017 Yılı Ocak-Haziran Dönemi İhracat Payları

2017 Yılı Ocak-Haziran Dönemi Sektörlere İlişkin Bilgiler

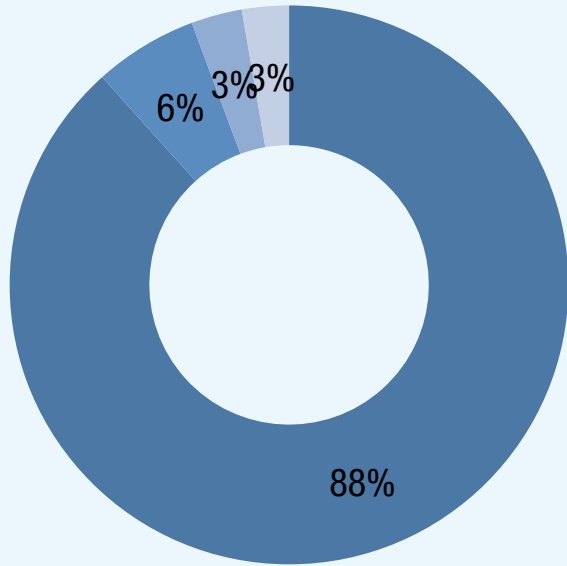
ZONGULDAK

- Çelik
- Makine ve Aksamları
- Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri
- Demir ve Demir Dışı Metaller
- Kimyevi Maddeler ve Mamulleri
- Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri
- Diğer Sektörler



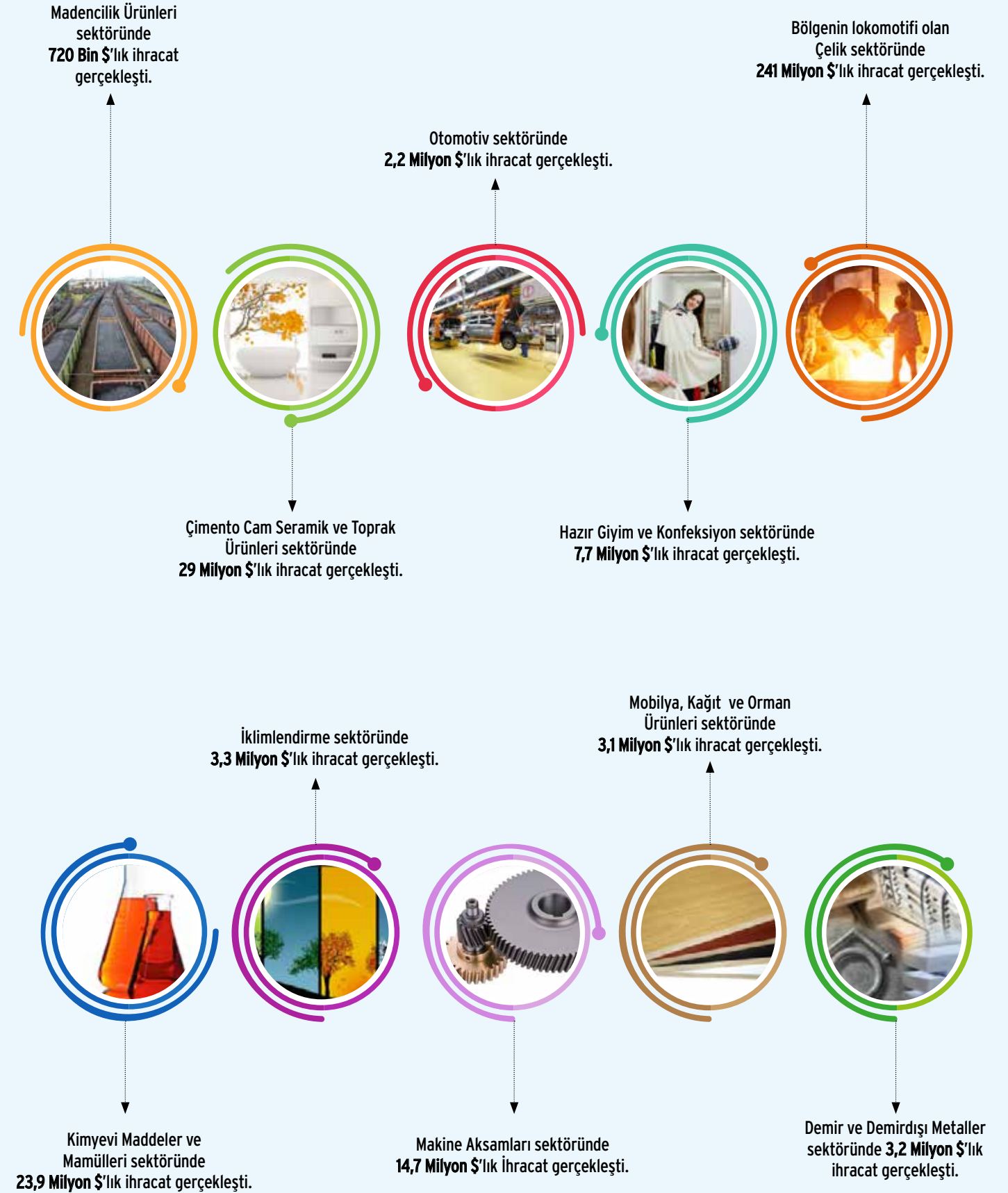
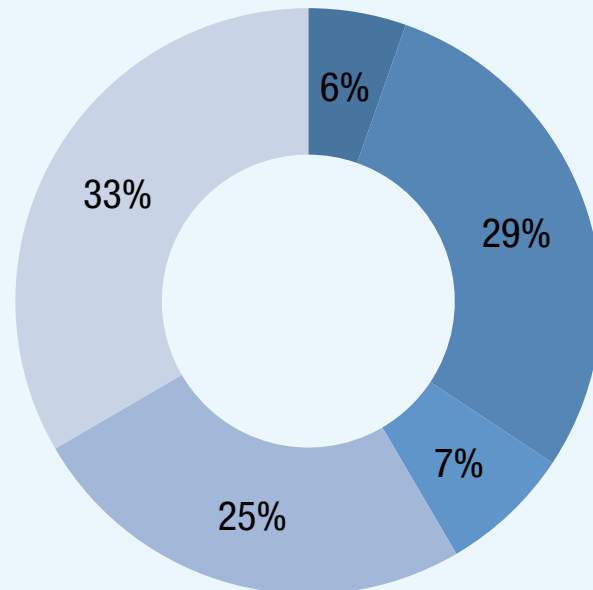
KARABÜK

- Çelik
- Makine ve Aksamları
- Hazırgiyim ve Konfeksiyon
- Diğer Sektörler



BARTIN

- Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri
- Demir ve Demir Dışı Metaller
- Kimyevi Maddeler ve Mamulleri
- Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri
- Diğer Sektörler



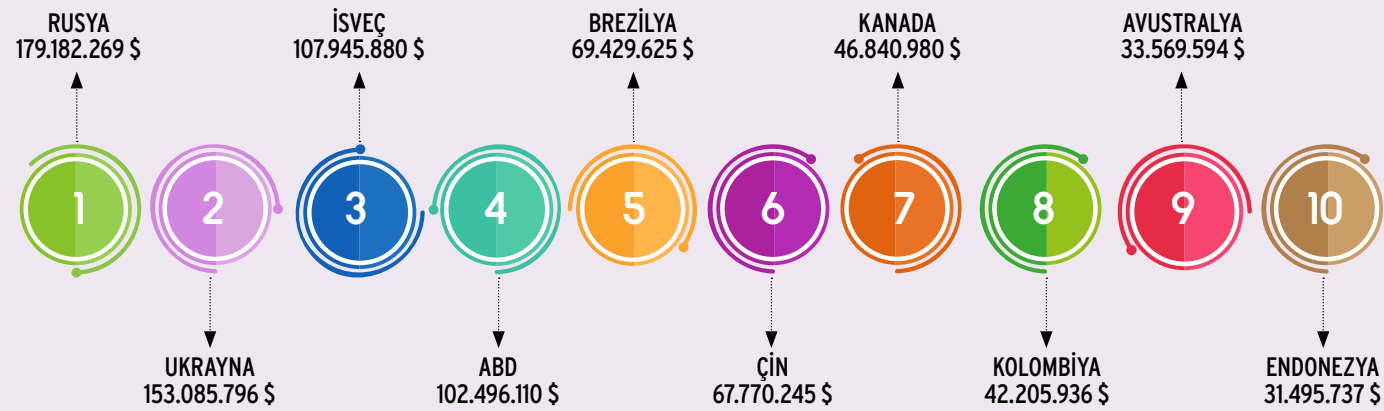
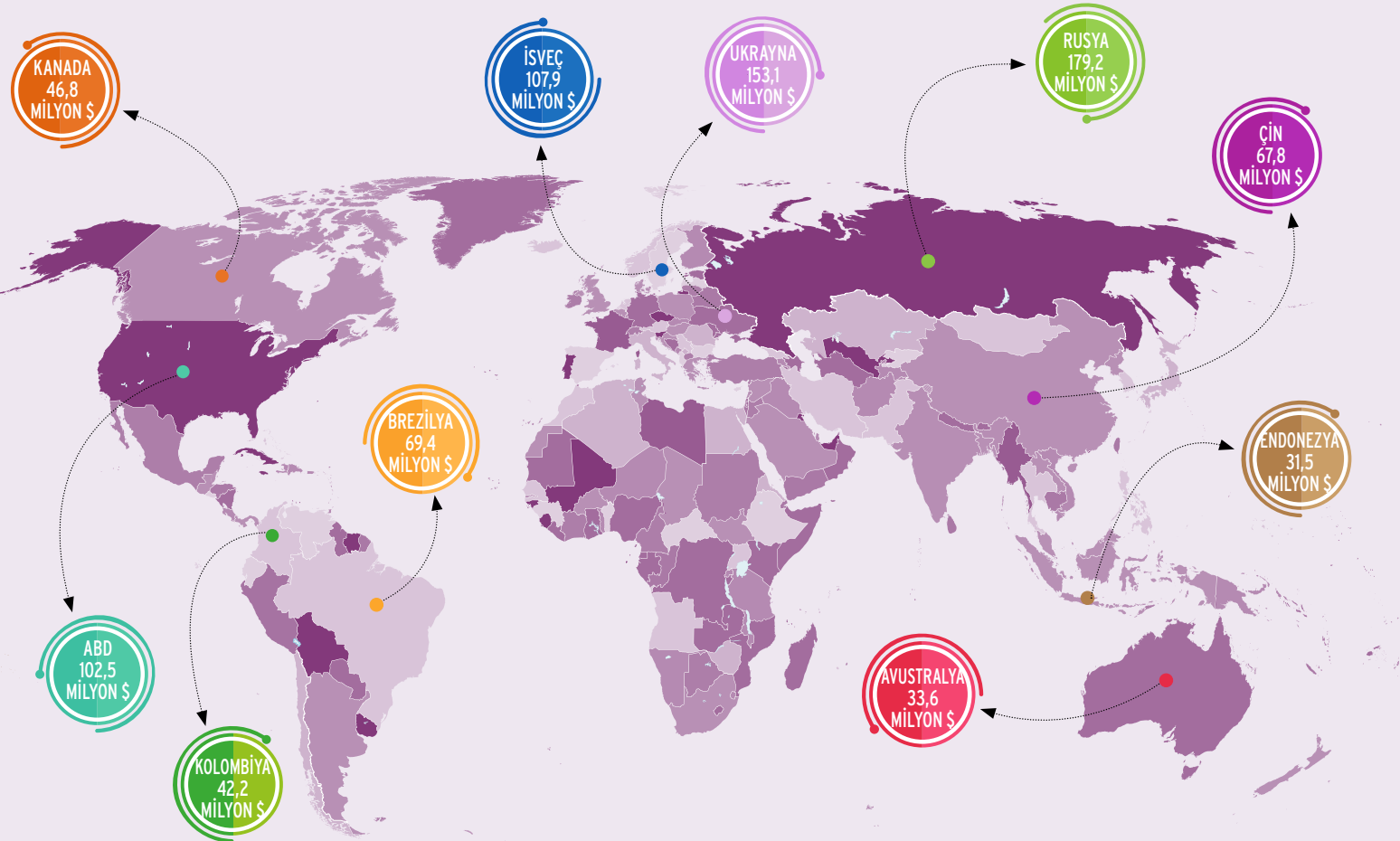
TR81 BÖLGESİNDE

2017 YILI OCAK-HAZİRAN DÖNEMİNDE

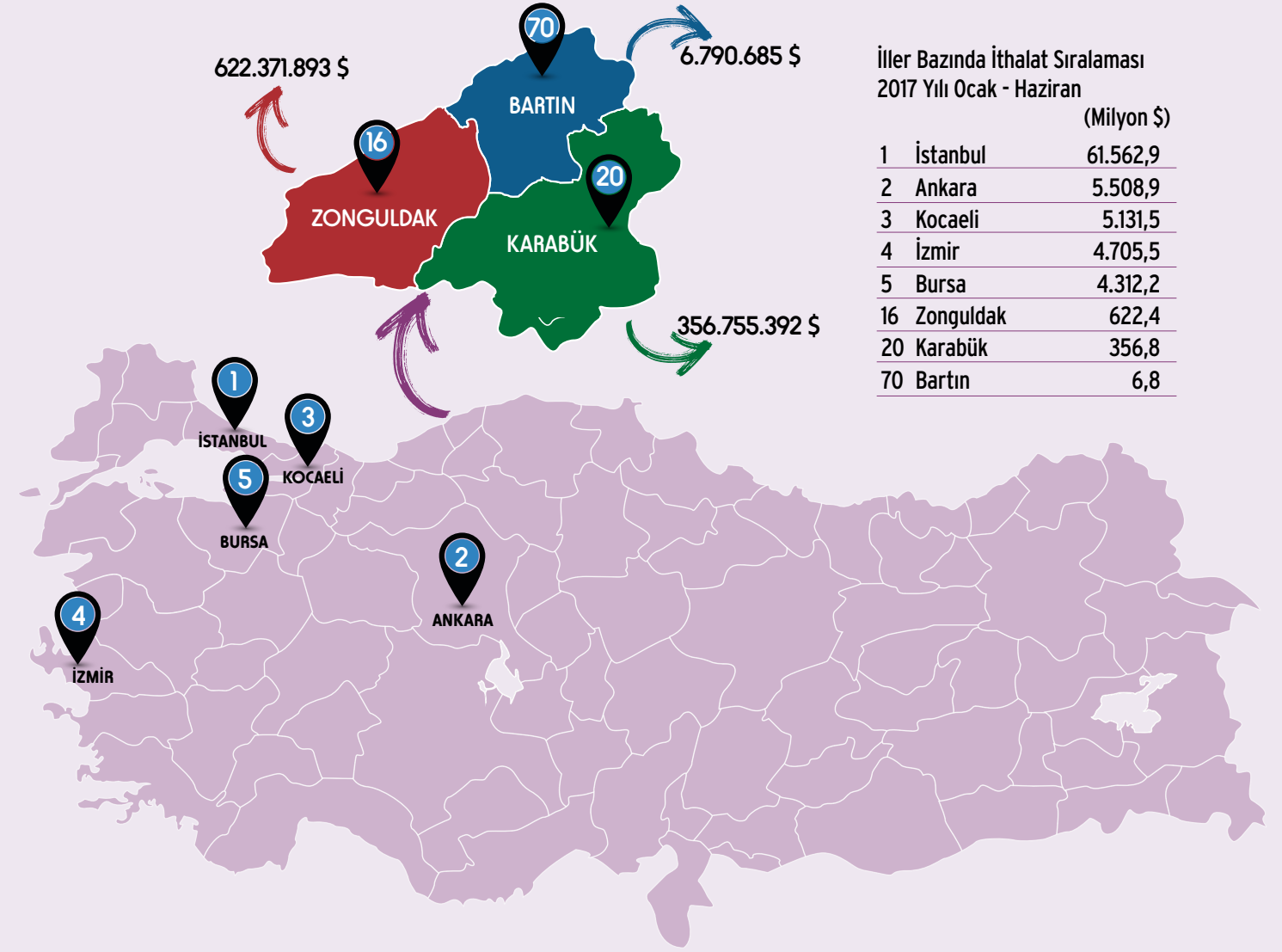
985.917.970

DOLAR İTHALAT GERÇEKLEŞTİ

2017 YILI OCAK-HAZİRAN DÖNEMİNDE EN FAZLA İTHALAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE



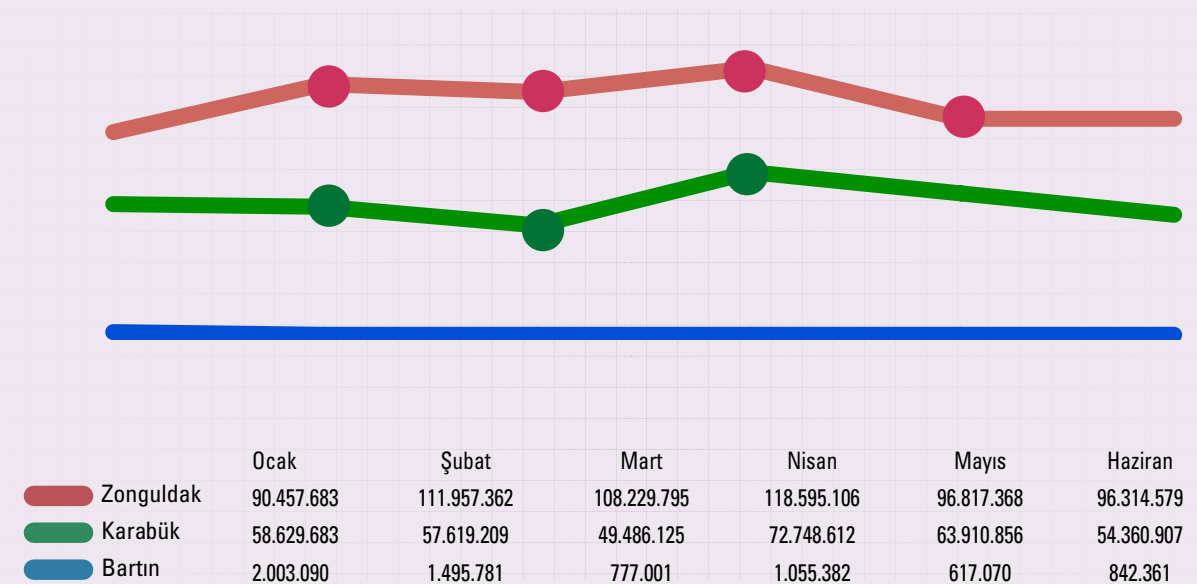
İller Bazında 2017 Yılı İthalat Sıralamasında Bölgemizin Yeri



İller Bazında İthalat Sıralaması
2017 Yılı Ocak - Haziran
(Milyon \$)

1	İstanbul	61.562,9
2	Ankara	5.508,9
3	Kocaeli	5.131,5
4	İzmir	4.705,5
5	Bursa	4.312,2
16	Zonguldak	622,4
20	Karabük	356,8
70	Bartın	6,8

TR81 Batı Karadeniz Bölgesi 2017 Yılı Ocak-Haziran Dönemi Aylara Göre İthalat (\$)



Filyos Endüstri Bölgesi

ELEKTRİKLİ YERLİ OTOMOBİL YATIRIMINA TALİP!

- ❑ 25 milyon ton/yıl kapasiteye sahip olacak Filyos Limanı
- ❑ 597 hektarlık alana sahip Filyos Endüstri Bölgesi
- ❑ Filyos Serbest Bölgesi ve serbest bölge genişleme alanı
- ❑ Enerji kaynaklarına yakınlığı
- ❑ Ana akslara ve metropollere yakınlık ile tedarik imkânları
- ❑ Ulaşım ve lojistik imkânlarının çeşitliliği
- ❑ Entegre demir-çelik tesisleri ve ara mamul üreticilerine yakınlığı
- ❑ Yetişmiş ve nitelikli işgücü ile

Zonguldak'ın Çaycuma ilçesinde yer alan Filyos Endüstri Bölgesi

Türkiye'nin geleceğine imza atacak bu büyük projeye ev sahipliği yapmak istiyor.



Bizi takip edin!



/TCBAKKA



/BatiKaradenizKalkinmaAjansi



/TCBAKKA



/TCBAKKA



/TCBAKKA

www.bakka.gov.tr