

# BUD HABERLERİ

www.bud.org.tr

TARİH: Haziran 2016

SAYI: 170

AYLIK BÜLTEN



## İÇİNDEKİLER

- Başkan'dan
- TSPB'den Haberler
  - \* Mesleki Gelişim Eğitimleri
  - \* Lis. Sınavlarına Haz. Eğt.
  - \* TSPB, IFIE-IOSCO Yat. Eğt. Konf.'na Ev Sahipliği..
  - \* Pay Piyasası İşlemlerine Yönelik Kuruş Altı Fiyat Adımları Uygulaması
- BİST'den Haberler
  - \* \* Borsa İstanbul'da Gong "Katılım Bankacılığı ve Girişimcilik" İçin Çaldı
- BASIN'da S.P. Haberleri
  - \* Deniz Sektöründe Brokerlik
- Sağlık
  - \* Çocuklarla Farkındalık Pratiği 3/6:Hisleri Algılamak
  - \* Zekâ Geriliğine Yol Açan Uygulamadan Avrupa Vaz Geçti, Bizde Yaygınlaşıyor
  - \* Diş Macunu İle Ağır Ağır Zehirlenmek
- Etkinlikler
- BUD Duyuruları
  - \* Mesleki Yeterlilik Belgesi
- BUD İletişim Bilgileri

## BAŞKAN'DAN

Bültenimizin değerli okurları,

Sevgili arkadaşlar,

Yaz mevsiminin ilk ayı olan Haziran bülteniyle hepinize merhaba.

Son günlerde gerek yurtiçi, gerekse yurtdışından gelen verilerle piyasalar yine çalkantılı günler geçiriyor. Ve maalesef ki getirilen yeni uygulamalar sonucunda hareketler çok sert yaşanmakta. Terör bir kara bulut gibi ülkemizin üzerinde. Önümüzdeki günlerde siyasi belirsizliğinde eklenebileceği sıcak bir yaz bizi bekliyor...

Bu arada bir kısmı 30 Mayıs'ta devreye alınan bir kısmı da Haziran sonu ve Eylül sonu devreye alınacak olan yeni emir tipleri ve fiyat adımlarıyla karşı karşıyayız. Bu yeni uygulamalarla zaten zor olan piyasa şartları daha da zorlaşmaktadır. Bu yüzden Sermaye Piyasası Kurulu ve Borsa İstanbul yönetiminin, piyasa ve yatırımcıları biraz da olsa rahatlatacak kararlar alması ivedilikle beklenmektedir.

Sözlerime burada son verirken tüm erkeklerin babalar gününü kutlar, yılın son karnesini alacak çocuklarımıza başarılar ve iyi tatiller diler, Ramazan'a girdiğimiz bu ayda halkımız için sağlık, bolluk ve bereket ile barış içinde sevgi dolu bir Türkiye dileklerimle..

**Ayfer ÇOR**  
Başkan

## TSPB'DEN HABERLER

### MESLEKİ – KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

| Tarih         | Eğitim Adı   | Süre  |
|---------------|--|-------|
| 16 Haziran    | Uluslar arası Borçlanma Araçları Yoluyla Finansman İşlemleri | 1 gün |
| 21 Haziran    | İletişimde Fark Yaratan Pratikler                            | 1 gün |
| 27-30 Haziran | Kurumsal Finansman Yöntemleri                                | 4 gün |

Haziran ayında farklı konulara yönelik mesleki/kişisel gelişim eğitimleri planlandı.

Eğitime başvurular, [www.birlikteegitim.org](http://www.birlikteegitim.org) internet sitesi üzerinden yapılabilir.

## LİSANSLAMA SINAVLARINA HAZIRLIK EĞİTİMLERİ

Lisanslama Sınavlarına Hazırlık eğitimleri kapsamında Nisan, Mayıs ve Haziran ayında düzenlenen genel katılıma açık eğitimlere toplam 184 kişi katıldı.

Gerçekleştirilen lisanslama sınavlarına hazırlık eğitimlerinden Mayıs ve Haziran ayında, ücretsiz öğrenci kontenjanı kapsamında 16 öğrenci yararlandı.

| Tarih       | Eğitim Adı   | Sınav Türü                                 | Katılımcı Sayısı |
|-------------|--|--|------------------|
| 29 Nisan    | Sermaye Piyasası Araçları 1                                  | Düzyey 1, Düzyey 2, Düzyey 3, Türev        | 15               |
| 11-12 Mayıs | Ticaret Hukuku   | Düzyey 2, Düzyey 3, Kurumsal, Kredi        | 19               |
| 14-15 Mayıs | Yatırım Kuruluşları  | Düzyey 1, Düzyey 2, Düzyey 3, Türev        | 12               |
| 16-18 Mayıs | Temel Finans Matematiği ve Değerleme Yöntemleri              | Düzyey 3, Türev, Kurumsal, Kredi           | 24               |
| 23-24 Mayıs | Geniş Kapsamlı Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Meslek Kuralları | Düzyey 2, Düzyey 3, Türev, Kurumsal, Kredi | 8                |
| 23-24 Mayıs | Takas, Saklama ve Operasyon İşlemleri                        | Düzyey 1, Düzyey 2, Düzyey 3               | 14               |
| 27-28 Mayıs | Muhasebe ve Finansal Raporlama                               | Düzyey 2, Düzyey 3, Kurumsal, Kredi        | 15               |
| 30-31 Mayıs | Finansal Yönetim ve Mali Analiz                              | Düzyey 2, Düzyey 3                         | 15               |
| 1 Haziran   | Sermaye Piyasası Araçları 2                                  | Düzyey 2, Düzyey 3, Türev                  | 15               |
| 2-3 Haziran | Finansal Piyasalar   | Düzyey 2, Düzyey 3, Türev                  | 19               |
| 4-5 Haziran | Genel Ekonomi  | Düzyey 3                                   | 10               |
| 6-7 Haziran | Kurumlarda ve Sermaye Piyasasında Vergilendirme              | Düzyey 3, Türev                            | 18               |
|             | <b>TOPLAM</b>  |  | <b>184</b>       |

Mayıs ve Haziran ayları içerisinde Aracı Kurumların taleplerine istinaden SPF Düzyey 1 lisansına yönelik “Dar Kapsamlı Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Meslek Kuralları”, “Yatırım Kuruluşları” ile “Takas Saklama ve Operasyon İşlemleri” konularında 35 kuruma özel eğitim planlandı.

SPF Düzyey 3 ve Türev Araçlar lisansına yönelik “Finansal Yönetim ve Mali Analiz”, “Ticaret Hukuku”, “Temel Finans Matematiği ve Değerleme Yöntemleri”, “Muhasebe ve Finansal Raporlama”, “Finansal Piyasalar” ile “Türev Araçlar Piyasalar ve Risk Yönetimi” konularında 15 kuruma özel eğitim planlandı.

Mayıs ayında SPF Düzyey 1, Düzyey 3 ve Türev lisanslarına yönelik olarak; Dar Kapsamlı Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Meslek Kuralları, Yatırım Kuruluşları, Sermaye Piyasası Araçları 1, Takas Saklama ve Operasyon İşlemleri, Geniş Kapsamlı Sermaye Piyasası Mevzuatı ve Meslek Kuralları, Sermaye Piyasası Araçları 2, Ticaret Hukuku, Temel Finans Matematiği ve Değerleme Yöntemleri, Kurumlarda ve Sermaye Piyasasında Vergilendirme, Finansal Yönetim ve Mali Analiz, Muhasebe ve Finansal Raporlama, Türev Araçlar Piyasalar ve Risk Yönetimi eğitimleri gerçekleştirildi. 36 eğitime toplam 810 kişi katıldı.

### **TSPB, IFIE-IOSCO Yatırımcı Eğitimi Konferansı'na Ev Sahipliği Yapacak**

Uluslararası Yatırımcı Eğitim Forumu (International Forum for Investor Education-FIE) ve Uluslararası Menkul Kıymetler Komisyonları Örgütü (International Organisation of Securities Commissions-IOSCO) tarafından düzenlenen Uluslararası Yatırımcı Eğitimi Konferansı, 12-14 Haziran 2016 tarihlerinde İstanbul'da yapılacak.

TSPB, ev sahipliğinde düzenlenecek Uluslararası Yatırımcı Eğitimi Konferansı, birçok farklı ülkeden yaklaşık 200 katılımcıyı bir araya getirecek. İki gün sürecek konferans kapsamında dünyanın önde gelen uzmanları yatırımcı eğitimi alanındaki son gelişmeleri tartışacak.

### **Pay Piyasası İşlemlerine Yönelik Kuruş Altı Fiyat Adımları Uygulaması**

BISTECH sistemi çerçevesinde, Borsa İstanbul Pay Piyasası'nda kuruş altı fiyat adımlarının gösterimine yönelik olarak üç hane kuruş alanı uygulamasına geçilmesi durumunda, yuvarlama işlemlerinde oluşabilecek belirsizliklerin çözümüne istinaden Birliğimiz bünyesinde bir dizi çalışma yapıldı. Birliğimiz Aracı Kurumlar Meslek Komitesi üyeleri ve Takasbank yetkililerinin katılımıyla yapılan çalışmalarda, uygulamada karşılaşılabilecek teknik ve mali sorunlar değerlendirilerek, ön plana çıkan sorun ve tereddütler Borsa İstanbul A.Ş. ve Sermaye Piyasası Kurulu'na iletildi.

**Kaynak:** TSPB - <http://www.tspb.org.tr/tr/>

### Borsa İstanbul'da gong "Katılım Bankacılığı ve Girişimcilik" için çaldı

12 Mayıs 2016

**Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) Borsa İstanbul ve İTÜARI Teknokent işbirliğiyle Katılım Bankacılığı ve Girişimcilik Çalıştayı kapsamında Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in de katılımıyla gong töreni düzenlendi. Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Karadağ, BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben, İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca ve TKBB Başkanı Fahrettin Yahşi'nin de katıldığı gong töreninin ardından, katılım bankaları ile girişimcilik ekosistemini bir araya getirmeyi amaçlayan çalıştayda "Girişimcilik" konusunda konferanslar ve eğitimler verilecek.**

BDDK tarafından katılım bankaları ile girişimcilik ekosistemini bir araya getirmek, katılım bankalarındaki üst düzey yöneticilerde zihinsel dönüşümü sağlamak ve girişimcilere nasıl yatırım yapılacağına ilişkin teknik bilgi vermek amacıyla Borsa İstanbul ve İTÜARI Teknokent ile birlikte 2 günlük bir konferans ve eğitim dizisini de kapsayan çalıştay gerçekleştirilecek.

Çalıştay'ın açılışı için Borsa İstanbul bünyesinde gerçekleştirilen gong töreninde **Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek'in yanı sıra . Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Karadağ, BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben, İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca ve TKBB Fahrettin Yahşi de yer aldı.**

Çalıştay kapsamında düzenlenen gong töreninde konuşan **Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek**, çalıştayın önemli iki konuyu ele aldığını dile getirerek, "Girişimcilik ekosistemi başlı başına bugün hem dünya hem Türkiye için hayati bir konu. Katılım bankaları da bu işin aslında önemli bir bileşeni olma potansiyeline sahip, bugün o fonksiyonu yerine getiriyor mu ondan emin değilim." değerlendirmesinde bulundu.

Şimşek, Türkiye'nin geçmişte bir çok konuya, dünyaya göre gecikmeli başladığını, fakat girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi, oluşturulması ve iyileştirilmesi noktasında son yıllarda büyük mesafeler katıldığını aktardı.

Melek yatırımcılığın girişimcilik ekosisteminin önemli bir bileşeni olduğuna ve katılım bankaları ile melek girişimcilik arasındaki uyuma dikkati çeken Şimşek, şöyle devam etti: "Uyuma rağmen katılım bankaları melek yatırımcılık sisteminde yok. Bu yüzden katılım bankalarımıza, ciddi bir şekilde bu girişim fonları oluşturmayı, melek yatırımcıları desteklemeyi ya da kendilerinin melek yatırımcı olarak bu işin içinde olmasını ciddi şekilde tavsiye ediyorum. Biz şu an sadece girişimcileri desteklemiyoruz. Devlet olarak fonların fonuna kaynak aktararak, aslında biz girişimcileri destekleyen girişimcileri, fonları destekliyoruz. Biz girişimcilik ekosisteminin gelişmesinin ne kadar hayati bir önem taşıdığının farkındayız.

Türkiye'nin büyük yeraltı zenginlikleri yok. İyi ki de yokmuş. Belki de olsa biz de bu coğrafya gibi sırtımızı oraya dayayabilirdik. Bakıyorum bazı komşularımızın gelirlerinin yüzde 90'ından fazlası petrole, doğalgaza dayanıyor. İyi bir sistem değil, öyle olmadığını şimdi görüyoruz."

**Şimşek: "Türkiye'nin en güçlü tarafı genç nüfusu olduğu kadar, aslında girişimcilik ruhudur"**

Şimşek, Türkiye ekonomisinin, bu kadar zor bir coğrafyada, sıkıntılı dönemlerde, küresel ekonomideki sorunların arasında, Orta Doğu'daki kargaşada büyük bir direnç gösterdiğine dikkati çekerek, "Türkiye'nin en güçlü tarafı genç nüfusu olduğu kadar, aslında girişimcilik ruhudur." dedi.

Zorluklara rağmen Türkiye ekonomisinin Batı ile arayı kapatmaya devam ettiğini vurgulayan Şimşek, şunları kaydetti:

"Bu zor şartlarda Türk girişimcilerin başarısı, dinamizmi sayesinde gerçekleşiyor. Ekosistemin bütün bileşenleri bugün burada. Mesela İTÜ'nün Kuluçka Merkezinin, dünyada 18'inci, Avrupa'da ise 8'inci sırada olmasından çok etkilendim. Rektörümüzü ve herkesi tebrik ediyorum. Üniversite çok önemli bir bileşen. Üniversitelerin büyük bir zihniyet devriminden geçmesi gerekiyor, bunu başaran tek tük üniversitelerimiz var.

Batı'da şimdi şirket batırmamış profesörlere üniversitelerde çok yer vermek istenmiyor fakat bizde böyle bir yaklaşım yok, çünkü performansa dayalı bir kültür yok. Bu ekosistemin oluşabilmesi için çok adım attık. Bize getirilen her türlü kaygıyı inceledik ve gereği olan yasal düzenlemeleri yaptık.

En son hükümetimizin yaptığı önemli bir Ar-Ge reform çalışması oldu ve Meclis'ten geçti. Orada aslında, Ar-Ge'nin özellikle ticarileşmesine ve üniversitelerimizin orada daha güçlü bir rol üstlenmesine yönelik önemli hususlar var. Üniversitelerimizin mutlaka, öğrencileri temel eğitimden sonra, girişimciliğe bu sistemin bir parçası olmaya teşvik etmesi lazım."

### **"Katılım bankalarının sistemdeki payının 2023'e kadar yüzde 15'e çıkarılabilmesi için ilave çaba gerekli"**

Şimşek, katılım bankalarının sistem içindeki payının, 2023 yılına kadar yüzde 15'e çıkarılabilmesi için çok ciddi ilave çaba gerektiğine dikkati çekerek, "Hükümet olarak gereken her türlü desteği biz verdik, vereceğiz. Ama katılım bankalarının biraz daha geleneksel bankacılığı kopyalama yerine, bugün bu çalıştayın konusu olan (girişimcilik ekosistemi) konulara daha çok odaklanmasını bekliyoruz, esas gelecek ve esas karlar burada." ifadelerini kullandı.

Geleneksel sistemde rekabetin yüksek ve marjların düşük olduğunu belirten Şimşek, katılım bankalarının girişimci ekosisteminin önemli bir bileşeni haline gelmesi durumunda getirilerin çok daha yüksek olacağını söyledi.

Şimşek, hükümet olarak yaptıkları çalışmalar hakkında katılımcılara bilgi vererek, en son olarak KOBİ'lerin finansmana erişimin kolaylaşması için taşınır rehni konusunun yasal altyapısının tamamlandığını, yaz döneminde Meclis'ten geçmesini beklediklerini aktardı.

### **"3 milyon Suriyeli kardeşimize kapımızı açtık"**

Girişimcileri güçlü şekilde desteklediklerinin altını çizen Şimşek, "Şu an bizim tek sermayemiz insanımız ve girişimcimiz, en güçlü tarafımız da bu. Türkiye açık bir ülke. 3 milyon Suriyeli kardeşimize kapımızı açtık. Batı bunu yük olarak görüyor, biz bunu fırsat olarak görüyoruz. İşte bizim farkımız bu. Türkiye'nin açık olması Türkiye'ye uzun vadede yük değil, güç katacak bir gelişme." görüşünü paylaştı.

Şimşek, geçen hafta Reform İzleme Grubu'nda çok önemli düzenlemelerin tartışıldığını ve nihai şeklinin verildiğini anımsatarak, konuşmasını şöyle tamamladı:

"Örnek olarak söylüyorum; biz dünyadan kaliteli akıllı öğrencileri Türkiye'ye çekiyoruz. Kendi ülkelerinde ilk sıralara girenlere burs veriyoruz. Şimdi onları Türkiye'de tutmak için bir model geliştireceğiz. Dünyadan gelip de Türkiye'de yatırım yapanlara, belli bir ölçeğin üzerinde ev alanlara oturma izni, çalışma izni vereceğiz çünkü Türkiye'nin sermaye açlığı var.

Bizim sermayesi olanları da akıllı olanları da ki akıl da bir sermayedir, Türkiye'ye çekmemiz lazım. Bunun için de bürokratik süreçleri kolaylaştırmamız lazım. Hatta dünyaya oranla daha iyi bir ekosistem sunmamız lazım ve nitekim o ekosistemin bütün unsurları şu anda çalışıyor. İnşallah Meclisimiz yazın çalışır, bütün düzenlemeler hayata geçer, ekosistem daha da güçlenir. Ekosistemin bütün unsurlarını iyi çalıştırmamız lazım."

Katılım Bankacılığı ve Girişimcilik Ekosistemi Çalıştayını Gong Töreni'nde konuşma yapan **Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Karadağ**, küresel piyasalarda belirsizliğin arttığı ve ekonominin yavaşladığı bir dönemde KOBİ'lere önemli görevler düştüğünü belirtirken, KOBİ'ler için uygun ölçeğe, uygun vadeye sahip finansal modellerin geliştirilmesinin Türkiye'nin girişimcilik ekosistemine katkı sağlayacağını ve sonuçta Türkiye'nin ekonomik büyümesinin desteklenmiş olacağını söyledi.

Girişimciliğin, Türkiye açısından büyümemin sürdürülebilmesi ve hızlandırılması noktasında büyük önem arz ettiğini ifade eden Karadağ, Türkiye'de son yıllarda girişim sermayesi yatırım fonları, bireysel katılım yatırımcılığı ve melek yatırımcılık gibi uygulamalar ile birlikte girişimciliği desteklemeye yönelik çeşitli mekanizmaların devreye girdiğini belirtti.

Karadağ konuşmasını şöyle sürdürdü: "Borsa İstanbul olarak Türkiye ekonomisi içerisinde yatırımcılar ile finansal piyasalar, reel sektör ve kamu arasında çok yönlü bir platform görevi üstlenmekteyiz. Borsanın sunduğu imkanlar ve geliştirdiği projeler ile şirketlerin büyümesine ve gelişmesine katkıda bulunmakta. Ayrıca girişimciler ile yatırımcıları bir araya getirmek suretiyle, finansman ve girişim yatırımlarına çözüm sağlayacak bir Pazar yeri oluşturmaya karar vererek yaklaşık bir buçuk yıl önce Özel Pazar'ı devreye

aldık. Bu platformun en önemli özelliği, girişimci şirketlere halka açılmadan finansman ve likidite imkanı sağlamaktır. Kuruluşunun üzerinden henüz çok kısa bir süre geçmesine rağmen, Özel Pazar 332 üyeye ulaşarak büyük bir aileye dönüşmüş durumda. Üye şirketlere şu ana kadar 24 milyon Lira dolayında girişim finansmanı sağladık. Yine Özel Pazar'a benzer şekilde, patent sahiplerinin patente ihtiyaç duyan yatırımcıların işlem yapmasına imkân sağlayan Patent Borsası'nı yakın bir gelecekte Borsamızın bünyesinde faaliyete geçirmeyi hedefliyoruz.”

Girişimcilik ve yatırım ekosistemini iyileştirmek adına faizsiz finans ile ilgili girişimcilerin istifade edebileceği yeni yapılar ve enstrümanlar geliştirme gayreti içinde olduklarını ifade eden Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Karadağ, önümüzdeki dönemde, başta Borsa İstanbul olmak üzere finans piyasalarının ortaya koyacağı çalışmalar neticesinde ülkemizin girişimcilik ekosisteminin hem yatay hem dikey olarak gelişmesini umut ettiğini belirtti.

**BDDK Başkanı Mehmet Ali Akben** ise çalıştay kapsamında düzenlenen gong töreninde yaptığı konuşmasında içinde bulunduğumuz çağın teknoloji çağı olduğunu ve bilgi teknolojilerindeki gelişmelerin bildiğimiz kavramları hızla değiştirdiğini belirtirken, “Bugün Endüstri 4.0 devrimi konuşulmaktadır. Nesnelerin interneti gibi kavramlar sayesinde araçların birbiri ile etkili çalışması planlanmaktadır. Bu sayede pek çok üretim faktörünün maliyetinde düşüşler beklenmektedir. Mevcut üretim altyapılarının endüstri 4.0 gelişimi ile rekabet etmesi mümkün değildir.” şeklinde konuştu.

Yaşanan bu değişimin en olumsuz etkisinin istihdam seviyesinde olacağını vurgulayan Akben, “Teknolojik gelişmeler önemli bir risk olmakla birlikte, bizim gibi gelişmekte olan ülkeler için önemli fırsatlar sağlamaktadır. Bilgi birikiminin yenilikçi fikirler üzerinden gelir getirici teknolojik ürünlere dönüştürülmesi gerekmektedir. Bu kapsamda startup olarak adlandırılan genç girişimciler muazzam başarılar ile öne çıkmaktadır. Start-upları ülke ekonomisine entegre edilmesi için herkesin destek olması gerekmektedir. Katılım bankalarımıza büyük görev düşmektedir. Start-up'lara gerekli finansal kaynağın sağlanması ile katılım bankaları da düşük yatırımlar ile yüksek kar elde edebilecekleri bir kar-zarar ortaklığı modeline kavuşacaklardır. Start-upların bu şekilde desteklenmesi istihdam için de bir kaynak sağlayacaktır.” dedi.

İTÜARI Teknokent'in temsilen konuşan **İTÜ Rektörü Prof. Dr. Mehmet Karaca** ise, Endüstri 4.0 konusunun bir süredir Türkiye'nin gündeminde olduğunu belirtirken, İTÜ gibi 3. Nesil üniversiteler için bu konunun 10 yıldır gündemlerinde olduğunu söyledi. 3. Nesil üniversitelerin bilgiyi toplum için yapan, dünyadaki hayat standardını artırıp patent-ürün-faydalı model kurgularını daha çok bünyelerinde barındıran üniversiteler olduğunu söyleyen Karaca, İTÜ'nün bu açıdan teknokentleri ile birlikte Türkiye'den geleceğe hazır yegane üniversite olduğunu söyledi. İTÜ ARI Teknokent bünyesindeki 250 firmanın 30'undan fazlasının finans teknolojileri alanında çalıştığını belirten Prof. Dr. Mehmet Karaca, İTÜ'nün geçen yıl girişimci üniversiteler arasında dünyada 18., Avrupa'da ise 8 üniversite seçildiğini söyledi.

Çalıştayın açılışı için gerçekleştirilen gong töreninde konuşan **TKBB Başkanı Fahrettin Yahşi** ise, çağın gereklerini iyi okuyabilen yeni teknoloji şirketlerinin dünyaca ünlü markaların önüne geçebildiğini belirtirken, bu küçük iş fikirlerinin alışlagelmiş iş modellerini değiştirdiğini ifade etti.

Yahşi konuşmasını şöyle sürdürdü: “Devletimiz neredeyse tüm kurumlarıyla girişimcilik ekosisteminin desteklenmesini üstlenmiş durumda. Ancak sadece devletimizin desteği ile gelişmesi mümkün değildir. Özel sektörün de elini taşın altına koyması gerekmektedir. Gerçekleşen girişim sermayesi yatırımlarının da oldukça sınırlı olduğunu kabul etmemiz lazım. Mevcut yatırım miktarları ile istediğimiz hedeflere ulaşmamız mümkün değil. Finansmana erişim probleminin sadece devlet destekleri ile çözülmesi mümkün değil. Sermaye ve girişimcileri buluşturacak yeni araçlar üretilmesi gerekiyor. Girişim sermayesinin katılım bankacılığına da yeni fırsatlar sunması mümkün. Bu konuda katılım bankacılığı sektörü olarak çalışmalar yapıyor ve girişim sermayesi faaliyetlerine katılmanın yollarını arıyoruz. Eminim ki kısa bir süre içerisinde katılım bankacılığı da girişim sermayesi konusunda hızlı bir giriş yapacak ve katkılar sunacaktır. Biz katılım bankaları olarak girişim sermayesinin desteklenmesi noktasında üzerimize düşeni yapacağımızı ifade etmek istiyorum.”

Açılış konuşmalarının ardından çalıştayın ilk gün konferans ve eğitimleri Borsa İstanbul İstinye Kampüsü'nde gerçekleştirilirken, ikinci gün İTÜARI Teknokent'de gerçekleştirilecek.

# **BASINDA SERMAYE PİYASASI HABERLERİ**

**1 Mayıs 2016**  
**Deniz Ticareti Ek**

## **DENİZ SEKTÖRÜNDE BROKERLİK MESLEĞİ**

### **1-BROKER KİMDİR?**

Bu soruya cevap verebilmek için navlun sözleşmelerinin niteliğini bilememiz gerekmektedir. Bilindiği üzere navlun sözleşmeleri ikiye ayrılmaktadır;

**a)Taşıma Sözleşmeleri (Kapalı Piyasa Taşımaları-Liner Taşımacılık)**

**b)Kira Sözleşmeleri (Açık Piyasa Taşımaları-Tramp)**

**a) Taşıma sözleşmelerinde armatör COMMON CARRIER olup, adeta bir kamu hizmeti sunmaktadır. Bir gemide çok sayıda ufak taşıtanın farklı yükleri bulunmaktadır. Bu nedenle kırkambar taşımaları olarak da adlandırılmaktadır. Burada taşıma önem taşımaktadır. Bu taşıma türünde çoklukla bir taşıma sözleşmesi müzakeresi yoktur. Taşıyan Booking Note ve Konşimento hükümleri ile kendi şartlarını dikte etmektedir. Burada önemli olan taşıma sözleşmesinin delili niteliğindeki konşimentodur. Bu alanda faaliyet gösteren araçlar ya taşıyan niteliğindeki NVOCC'ler, ya Konteyner Brokerleri ya da Forwarder'lardır. Bu taşıma türünde konşimento hamili üçüncü şahısları koruyan zorunlu kurallar bulunmaktadır. Bunlar Hague Rules,Hamburg Konvansiyonu vb.'dir.**

**b) Kira sözleşmelerinde ise durum farklıdır. Burada taşıyan Private Carrier'dir. Serbest düzen kavramı içinde kira sözleşmesinin şartları yanı Ch/p şartları özgür iradeleri ile pazarlık ve müzakere esası ile belirlenir. Burada taşıma değil gemi önemlidir. Aslında taşıyan bir taşıma edimi içine girmez ve gemisinin kullanım hakkını kiracıya devreder. (Türk mevzuatı bakımından son 3 Türk Ticaret Hukuku'nda da taşıma edimi diğer hukuk sistemlerinden farklı olarak yer almıştır) Bu nedenle de geminin özellikleri önem taşır ve bu özelliklerin kira hitamına kadar normal aşınma ve yıpranma dışında aynen idamesi gerekir. İşte bu kira sözleşmesinde tarafları karşı karşıya getiren ve söz konusu kira mukavelesinin müzakeresine aracılık eden kurum Brokerlik şirketi, burada çalışan ve bu işi yapan elamanlar ise Broker'dir. Armatörün ya da kiracının ofisinde armatör ve kiracının elamanı olarak ve onları temsilen Broker'ler ile müzakere ederek bağlantıyı gerçekleştiren kişiler ise "Kiralama Elamanı"dır. Bununla birlikte Türkiye'de ve diğer bazı yerlerde bu elamanlar içinde broker sıfatı kullanılmakla beraber, bu doğru değildir. Aslında hepsinin yaptığı iş ve ihtisasları gemi kiralama ya da alım satım işidir. Ancak bu kiralama prosesinde aracı olarak görev yaptıklarında, sıfatları broker ve yaptıkları iş brokerlik olmaktadır. Principal adına hareket edenler ise, bu müzakerede aracı değil Principal'ın temsilcisi yani onların kiralama elamanı olmaktadır.**

### **2-BROKER NE YAPAR?**

Yukarıda da açıklandığı üzere broker biraraya getirdiği ya da buluşturduğu kira sözleşmesinin tarafları arasında aracı, müzakereci ya da başka deyişle müzakere moderatörlüğü görevini yürüten tüzel kişi ya da gerçek kişidir. Broker bu görevi yerine getirirken aslında bir türev talep olan deniz taşımacılığında uygun gemi ile yükün bir araya getirilmesini sağlayarak, söz konusu ticarete konu olan malların deniz yolu ile taşınmasına aracılık etmektedir. Sonuçta yaptığı iş ulusal ya da lokal ticarete konu olan malların denizyolu ile taşınmasına ya da gemi alım satımına aracılıktır.

### **3-BROKER KELİMESİ YA DA KAVRAMI İLK ÖNCE NEREDE ORTAYA ÇIKMIŞTIR?**

Broker kelimesinin kullanımı dil bilimcilerin yaptığı araştırmaya göre; 1355 yılında İngiltere'de olmuştur. Fakat bu mesleğin asıl ortaya çıkması ve bugünkü niteliğine kavuşması yine İngiltere'de 17. yüzyılda görülmüştür. Bunun da nedeni o yıllarda İngiltere'nin en büyük deniz ticaret filosuna sahip olması ve üzerinde güneş batmayan imparatorluğun uluslararası ticaret ve borsa merkezi ve ticarete konu olan paranın muhafaza noktası olmasından kaynaklanmaktadır.

#### 4-BROKERLİK GÖREVİNİN SAFHALARI NELERDİR?

Bir broker, kiralama işleminde üç safhada görev ifa etmektedir: Bağlantı öncesi, bağlantı safhası ve bağlantı sonrası. Bağlantı öncesi: Temsil ettiği tarafa piyasa hakkında bilgi vermek, tavsiyelerde bulunmak ve kiracının malını satması, armatörün ise gemisini çalıştırması bakımından mevcut ve gelecek piyasa şartları hususunda onları bilgilendirmektir. Tarafların yük taşınması ve gemi bağlanması talepleri ortaya çıktığında, uygun gemi ile yükün buluşturulmasına aracılık etmektir. Bağlantı safhası: Tarafların teklif ve karşı teklif hazırlamalarına yardımcı olmak, bunların taraflar arasında değişimine aracılık etmek, müzakere sırasında teklif edilen şartlar hakkında profesyonelliğini kullanarak temsil ettiği tarafa açıklamalarda bulunmak, taşınacak yük, gidilecek coğrafya ve limanlar hakkında tecrübe ve bilgisi tahtında gerekli olduğunda tarafları uyarmak, bir teklifi karşıya geçmeden kontrol etmek, eksikler varsa temsil ettiği tarafı bilgilendirmektir. Gelen yük ve gemi tekliflerini filtrelemek, karşı tarafa geçmeden önce muğlak ve açıklamaya muhtaç hususları açıklığa kavuşturmak, müzakere sırasında anlaşmazlık çıktığında tarafların üzerinde anlaşabilecekleri mukavele maddelerini kaleme almak vb.'dir. Bağlantı sonrası: Sefer tamamlanıncaya kadar tüm faaliyetleri takip etmek, taraflar arasındaki görüşmelere aracılık etmek, çıkan problemlerin çözümlenmesine yardımcı olmak, ihtilaf ve sorun çözümleyicisi olarak çalışmaktır.

Tüm bunların dışında bazı brokerler, özellikle 15-20 yıl önce Türkiye'de koster piyasasında görüldüğü üzere armatör adına acentelerden liman masrafları ile ilgili proforma D/A'ları alıp bunları değerlendirmek, demmurağ /despatch hesabı yapmak, Time Charter bağlantılarda performans hesabı yapmak, kiracı için piyasadan indikasyon toplamak gibi görevleri de ifa etmektedirler. Yine CLARKSON, PLATOU, GALBRITH, FEARNLEY, GIBSON, BANCHERO COSTA gibi büyük kuruluşlar, araştırma, müşavirlik, piyasa raporlaması, istatistik derleme, piyasa analizi, haftalık, aylık, yıllık sektör raporları tanzim etme gibi çok daha kapsamlı hizmetler de sunmaktadırlar. Bu brokerlik şirketleri kurumsallaşmış, organizasyon yapıları gelişmiş, halka açık şirket statüsü kazanmış ve birçok branşı bünyesinde barındıran kurumlar olmaktadır.

#### 5-BROKER TÜRLERİ:

Brokerlik artık günümüzde bir taraftan "*minor broker*"ler şeklinde ihtisaslaşmış butik brokerler şeklinde karşımıza çıkmakta ya da daha ötesinde "Customer Oriented" hizmet vererek, temsil ettikleri bir ya da birkaç kiracının ihtiyacına cevap vermek üzere o alanda ihtisaslaşmaktadırlar. Ya da yukarıda da açıklandığı üzere "*major broker*" olarak deniz taşımacılığının tüm tür ve segmentlerini içine alan aynı zamanda müşavirlik, araştırma/geliştirme, piyasa analizi de yapan büyük broker şirketleri olarak faaliyet göstermektedirler. Bu cümleden olmak üzere brokerler Sale and Purchase brokeri, dry bulk brokeri, tanker brokeri, off-shore brokeri gibi gemi türlerine ve yapılan işin türüne göre ihtisaslaşabilecekleri gibi bu ayrımın alt türleri olarak gemi büyüklüklerine göre koster brokeri, Handy Max brokeri gibi tonaj skalası bakımından ya da Akdeniz -Karadeniz-Kontinent Brokeri ya da Pasifik Brokeri gibi coğrafik bir ihtisaslaşmaya da gidebilirler. Yine işletme türü olarak bazı brokerler kendilerini Time Charter Brokeri, COA Brokeri gibi tanımlayabilirler. Ya da brokerler ayrıcalıklı bir temsil yetkisine sahip olmak ya da olmamak bakımından House Broker/Confidential Broker/Exclusive Broker ya da bunun tam tersi nitelikteki Competative Broker olabilirler. Brokerin kendi mahareti veya tarzı itibari ile brokerler Ch/p Brokeri veya Navlun Brokeri olarak, ya da Telgraf Brokeri veya Posta Kutusu Brokeri olarak da sınıflandırılabilirler. Birbirleri ile bir bağlantıda işbirliği yapmaları bakımından co-broker ya da correspondent broker olabilirler. Tüm bunların dışında bir kiracı ve armatörün bir broker yerine birden fazla brokeri yani panel brokeri olabilir. Baltic Exchange de belirlediği belli bir sayıdaki Panel Broker'den hergün, yapmış oldukları bağlantıları alarak söz konusu indeksleri hazırlamaktadır.

#### 6-BROKER MERKEZLERİ NERESİDİR?

Eskiden dört merkez önem taşımaktaydı. Bunlar Londra, Hamburg, Oslo ve Newyork'tu. Zaman içinde bu merkezlere, diğer ülkelerinde uluslararası ticarete hakim rol oynamaya başlaması ile Tokyo, Singapur, Dubai (tanker taşımacılığı bakımından), Sahanghai, Hong Kong, Nova ve Odessa'da dahil olmuştur.

#### 7-BİR BROKERİN SAHİP OLMASI GEREKEN NİTELİKLER NELERDİR?

\* Uluslararası ticaret ve deniz taşımacılığı, gemi tekniği, iktisadi coğrafya ve en önemlisi Mukavele Hukuku ve Ulaştırma Hukuku, mal/yük bilgisi hususunda bilgi sahibi olmak, deniz taşımacılığında

- kullanılan dokümanlar ve deniz taşımacılığı ile ilgili uluslararası konvansiyon ve anlaşmalar hakkında bilgi sahibi olmak, gemi kiralama müzakere yöntemlerini ve deniz taşımacılığı ekonomisini iyi bilmek,
- \* Müşteri idaresi ve müşteriler ile iyi ilişkiler tesis etme becerisi, buna bağlı olarak iyi bir müşteri portföyüne sahip olmak,
  - \*Piyasa tecrübesi, \*Hayal gücünün kuvvetli olması, kıvrak ve pratik zekaya sahip olmak. Seri düşünüp karar verebilmek ve hızlı çalışma yeteneğine haiz olmak,
  - \*İyi bir Türkçeye ve en az bir yabancı dile (İngilizce) hem yazma, hem de konuşma bakımından sahip olmak,
  - \*İyi bir ses tonuna, göz hafızasına, sabra, tertip ve düzene sahip olmak,
  - \*İleri düzeyde konsantrasyon yeteneğine sahip olmak,
  - \*İyi bir prezentasyona sahip olmak, güven uyandırmak, vücut dilini iyi kullanmak ve ikna kabiliyetine haiz olmak,
  - \*İş disiplini, iyi insan ilişkileri, takım oyununa yatkın ve sosyal biri olmak,
  - \*Bilgisayar, diğer iletişim ve bilişim araç ve gereçlerini iyi kullanabilme yeteneğine sahip olmak,
  - \*Dürüstlük.

***“Ancak tüm bu yukarıdaki hususlardan daha önemlisi kısmetli olmaktır”.***

Meseleye “Kimlerden iyi broker olur?” şeklinde yaklaştığımızda, 40 yıllık tecrübeme istinaden söyleyebilirim ki; ***“Türkiye’de iyi broker kadınlardan çıkmaktadır”***. Batı ya da Doğu’da Türkiye’deki kadar başarılı kadın çok fazla yoktur. Dışarıda erkekler daha başarılı olmaktadır. Bunun sosyolojik olarak araştırılması gerekmektedir. Nedenleri bence malum olmakla beraber, ayrı bir konu olduğundan burada bu konuya derinliğine girilmesi düşünülmektedir. Dışarıda Türkiye’deki kadar kaptan broker ağırlığı da yoktur. Dışarıdaki brokerler, ekonomi, hukuk eğitimi alan kişilerdir. Üzerine ilaveten denizcilik okumuşlardır. Kaptanlıktan gelenler ise üzerine ekonomi ya da 1 yıllık hukuk lisansı yapmışlardır. Kaptan broker türü; özellikle ülkemizde, gelişme yolundaki ülkelerde ve Doğu Bloğu ülkelerinde görülmektedir. Bunun nedeni ise; bu meslek erbabının teknik bilgilerinin diğerlerine göre daha fazla olması, denizde çalışmak istememeleri, armatörün kurumsallaşmaması nedeni ile bu tip teknik elamanlardan çok yönlü faydalanmak düşüncesi ile onları tercih etmesidir. Diğer taraftan bu kaptan kökenli brokerler özellikle Türkiye’de aynı okulda okuduklarından ve aralarında ağabey-kardeş ilişkisi olduğu için farklı şirketlerde çalışan bu kişiler arasında iş birliği daha yüksek olmaktadır. Burada en önemli husus, yapılan iş kiralama hukuku ya da mukavele hukuku ile ilgili olmasına rağmen, bu işi yapmak için ne brokerler ya da kiralama elamanları 1 ya da 2 yıllık bir kiralama hukuku okumayı tercih etmekte ne de üniversitemizde böyle bir yüksek lisans programı bulunmaktadır. Bana göre Deniz İşletmeciliği Yüksek Lisans programı (2 yıl), Ulaştırma Hukuku Yüksek Lisans Programı (2 yıl), Kiralama ve Mukavele Hukuku Yüksek Lisans Programı dallarının ihdası çok yararlı olacaktır. Hukuk bilmeden ne broker ne de gemi kiralama elamanı olunmaz. Olunursa da posta kutusu brokeri olunur. Bu nedenle Türkiye’deki brokerlik teknik ağırlıklı brokerliktir.

## 8-BROKERİN SORUMLULUĞU NEDİR?

- \*Broker normalde aldığı yetkinin üstünde bir yetki kullanamaz. Kullandığı takdirde bundan sorumlu olacaktır.
- \*Kendisine verilen bir teklifi en kısa sürede karşı tarafa geçmek mecburiyetindedir. Bu konudaki bir ihmal ya da kusuru nedeni ile teklif ya da karşı teklif süresi aşılmış ise, bundan broker sorumlu olacaktır.
- \*Temsil ettiği tarafı karşı tarafa onları yanlış bir şekilde yönlendirecek şekilde tanıtamaz. Örneğin piyasada iyi bir şöhreti olmayan navlun ve demurrage ödemelerinde problemlili bir kiracıyı A1 Klas olarak tanıtamaz, tanıtırsa bundan sorumlu olur.
- \*Kendisine geçmiş ve ticari itibarı sorulan kiracı ya da armatörü olduğundan daha kötü gösteremez ya da emin olmadığı veya ispatlayamayacağı şekilde biri hakkında kötü konuşamaz. Bunu yaparsa, hakkında TORT yani haksız fiil nedeni ile dava açılabilir.
- \*Aldığı teklifi ya da yük veya gemi teklifini sehven karşı tarafa yanlış geçirmekten dolayı sorumlu olacaktır.
- \*Temsil ettiği tarafın tüm adresini, nerede mukim olduğunu iyi kontrol etmek ve öğrenmek zorundadır. Sonuçta kiracıya ya da armatöre ulaşmak için onları temsil eden broker aleyhine de müteselsilen dava açılacaktır. Burada broker sadece temsil ettiği tarafın doğru adresini vermekle ve ona ulaşılabilirliği sağlamakla mükelleftir. (Bağlantı safhasında kendisine atfedilecek bir kusuru olmaması halinde)
- \*Bir broker co-broker ya da correspondent broker olarak çalıştığı bir brokerden aldığı navlun teklifi ya



da şartlarını kendi Principal'ına yanlış geçirmekten sorumlu olacaktır. Öndeki broker bu teklif şartlarını bilerek ya da bilmeyerek son brokere yanlış geçirmiş ve son broker de hiç kusuru olmaksızın bu şartları kendi Principal'ına aynı yanlışlığı idame ettirerek geçirmiş ise, bu son broker hiç kusuru olmadığı halde kendi Principal'ı karşısında sorumlu olacak ve zarar ziyanını bu teklifi aldığı brokerden talep edecektir.

\*Mukavelelenin tarafı olmayan bir broker temsil ettiği taraf adına bir Ch/p'yi "on behalf of x" olarak imzalar ise, bu doğrudan temsil olduğundan bu mukaveleden doğan ihtilaflar için doğrudan mukaveleye taraf olana dava açılacaktır. Yok, hiç ibare koymadan imzalar ise ve temsil ettiği taraf ile arasında bir temsil mukavelesi varsa bu takdirde önce broker dava edilecek ve onun kanalı ile asıl muhataba ulaşılabilecektir. Bu ise dolaylı temsildir. Brokerin temsil ettiği taraf adına Ch/P'yi imzalamadan önce mutlaka bu konuda yazılı bir yetki alması gerekmektedir.

## 9-BROKERİN GELİRİ NEDİR VE NE ZAMAN KOMİSYON ALMAYA HAK KAZANIR?

### **BROKER KOMİSYONU YÜZDESİ NEDİR?**

Brokerin aldığı gelir komisyonudur. Bu komisyon miktarı tarafların arasındaki pazarlığa ve normalde işin teamülüne göre oluşmaktadır. Eğer anlaşmada komisyon miktarı tespit edilmemiş ise o trafikte varsa tarifelere, tarife yoksa teamüle ve işin icabına göre belirlenir. Ancak kısa mesafeli ve düşük miktarlı taşımalarda navlun miktarı düşük ise, brokerin harcadığı mesai,emek ve masraflar dikkate alınarak komisyon miktarı tespit edilir. Normalde komisyon miktarı % 1.25 olarak belirlenir, fakat pazarlığa ve işin durumuna göre bunun üstünde ve altında da miktarlar belirlenebilmektedir. Doğal olarak navlun büyüdükçe komisyon düşecek, gemi alım satımında ise satış bedeli arttıkça komisyon azalacaktır. Gemi alım satımında komisyon miktarı %1-2 arasındadır. Komisyon bir brokerin yaptığı bağlantı sayısını çoğaltmak ve bu konuda bir repütasyona sahip olmak için Tanker Daire Başkanı olduğum dönemlerde dünyanın en büyük brokerlerinin bile sefer esasları ile yapılan bir bağlantıda %1.25 bağlantıyı bölüşmeye razı olduklarına şahit olmuşumdur.

### **BROKER NE ZAMAN KOMİSYON ALMAYA HAK KAZANIR?**

*Bağlantı sonuçlanıp stem geldiği anda mı? Yükleme bittiği anda mı? Taşıyan navluna hak kazandığı anda mı? Taşıyanın navlunu aldığı anda mı?*

Bu konuda basılı matbu mukavele formlarında da broker komisyonunun ne zaman ödeneceği hususunda bir hüküm yoktur. Genelde müzakere sırasında da bu husus çoklukla tartışılarak mukaveleye konmaz. Teamül, taşıyanın navlunu aldıktan sonra hemen ödemesi şeklinde olmakla beraber, bu pratikte taşıyanın paşa gönlüne bağlı olmaktadır. Aslında ideali kuru yük ve general Cargo taşımalarında peşin ödemede en geç taşıyanın navlunu almaya hak kazandığı anda ya da tahsil ettikten hemen sonra brokerin komisyonunun ödenmesidir. Ancak pratikte hiçbir zaman bu durum bu şekilde gerçekleşmemektedir. Akaryakıt taşımalarında ise, çoklukla navlun mevrit de tahliyeden önce ödeneceği için ve tahliye limanı da yükleme hitamında değil, çok sonra kiracı opsiyonuna göre belirlendiği ve buna göre navlun da değişeceği için broker taşıyan navlunu tahsil ettikten sonra komisyonu alacaktır.

### **KOMİSYONU KİM ÖDEYECEKTİR?**

Bilindiği üzere kira mukavelelerinde bu konuda da bir hüküm yoktur. Ayrıca ne armatör ne de kiracı mukaveleye komisyonunun ne zaman ve kimin tarafından ödeneceğine dair bir madde koymazlar. Bunu brokerin taraflara dikte ve nomine etmesi gerekmektedir. Bu ise son derece zor bir keyfiyettir. Bununla beraber bazı CH/P'lerde sonradan konan broker komisyonu maddesi ile komisyonunun kimin tarafından ödeneceği hususu yer alabilir. Aslında almalıdır. Ölü navlun bakımından ya da seferin perform edilmemesi durumlarında komisyonunun kimin tarafından ödeneceğine ilişkin hükümler son yıllarda yapılan proforma CH/P'lerde yer almaya başlamıştır.

### **BAĞLANTI GERÇEKLEŞMEZ İSE YA DA ÖLÜ NAVLUN DOĞARSA NE OLACAKTIR?**

İngiliz ve Amerikan Hukuku'na göre broker mukavelede aksi yazılmadıkça ölü navlun ya da Demurrage'dan komisyon alamaz. Fransa, Almanya, Danimarka, Norveç, İspanya vb. gibi ülkelerin yasalarına göre ise alabilir. Bu nedenle yukarıda da açıklandığı üzere bazı mukavelelerde bağlantının gerçekleşmemesi veya ölü navluna hak kazanılması halinde brokerin emeğinin karşılığı olarak; seferin gerçekleşmemesi halinde tahmini navlundan (armatörün suçu olması durumunda), kiracının kusuru halinde ise ölü navlundan brokerin alması gereken komisyon miktarının bazı mukavelelerde en az 1/3 (Gencon 76) bazı mukavelelerde ise (Gencon 94) maksimum 1/3'ünün brokere ödenmesi hükme bağlanmıştır. Gencon 94' de bilindiği üzere bunda suçlu kimse onun ödemesi hükmü yer almaktadır. Buradaki ölü navlunu

3000 tonluk bağlantıda kiracının 2000 ton yük verip, geri kalan 1000 ton için ölü navlun ödemesi ile karıştırmamak lazımdır. Sözü edilen ölü navlun, seferin hiç yapılamaması ile alakalıdır.

Diğer önemli olan husus navluna mevrid de hak kazanılacak ise ve gemi yolda batmış ise İngiliz hukuk sistemi açısından taşıyan navluna hak kazanamayacağından acaba bu durumda broker komisyon almaya hak kazanacak mıdır? Bana göre ve bir çok akademisyene göre burada bir kusur yoktur. Gencon Ch/P hükümlerinde ise, özellikle 94' de bir kusur durumu mevcuttur. Bu nedenle armatör navluna hak kazanmadığı için broker de komisyona hak kazanamayacaktır. Ancak mesafe navlunu söz konusu ise ya da armatör bu batan gemi için navlun sigortası da yaptırmış ve navlunu tahsil edilmiş ise, kanımca bundan brokera mukavelede belirlenen yüzde üzerinden komisyon ödenmesi gerekecektir.

## 10- MEVCUT BAĞLANTI UZATILIRSA BUNDAN BROKER KOMİSYON ALMAYA DEVAM EDEBİLİR Mİ?

İngiliz, İspanya, Fransa, Norveç, Danimarka ve Amerikan hukukuna göre aksi mukavelede eltilmedikçe, broker kendinin aracılık ettiği bağlantının devamı halinde (uzama mukavelede yer almadığı durumda) komisyon alamaz. Diğer hukuklarda örneğin Almanya ve Hollanda hukuk sistemlerinde mukavelede yoksa bile broker bağladığı işin uzatılması ya da devamı halinde komisyona hak kazanır.

## 11- BİR BROKER ALAMADIĞI KOMİSYONU İÇİN KOMİSYONU ÖDEMEKLE SORUMLU OLAN TARAFI MUKAVELEYE İSTİNADEN DAVA EDEBİLİR Mİ?

İngiliz Hukuk sistemine göre dava edemez. Çünkü mukavelenin şahsiliği prensibi geçerlidir. Ancak "Right of Third Parties Act" hükümlerine göre dava edebilir. Fakat burada mukavelede yer alan hükümler ancak iddialarını güçlendirecek bir delil olarak ileri sürülebilir. Fakat mevcut Ch/P tahtında bir mukavelenin ihlali olarak dava açılmaz. İşte bu nedenle BIMCO brokerin komisyonunu bunu ödemekle yükümlü olan taraftan alması ve zamanında alması, bunun ödenmemesi durumunda takip edilecek prosedür bakımından bir "madde" kaleme almış ya da başka deyişle mukaveleye ek ayrı bir addendum tanzim etmiştir. Ancak bu piyasada; iş aslanın ağzından midesine inmişken, bir küçük brokerin bu gibi maddeleri temsil ettiği kiracı ya da armatöre dikte etme şansı çok düşük olmaktadır.

***Fransa, Almanya, Türkiye, Danimarka, Norveç, İspanya, Amerika, Hollanda, Güney Afrika'da ise dava açılabilir. Japonya'da ise her taraf komisyonun yarısından sorumludur.***

## 12- TÜRKİYE' DE BROKERLİĞİN GEÇMİŞİ VE DÜNYADA BROKERLİĞİN EVRİLDİĞİ YER

Türkiye' de brokerlik kendiliğinden armatörlerin ve özellikle küçük armatörlerin ticari idare bakımından bir dış kaynak (hizmet) kullanmaları nedeni ile gemi işletim gruplarına dönüşmüştür. Diğer taraftan bazı brokerler ise, bu gün için çok revaçta olan "Operatör" gibi çalışarak temsil ettikleri kiracıların yüklerini kiraladıkları Time Charter gemiler ile daha sonra ise sahip oldukları gemiler ile taşıyarak taşıtan şekline evrilmişlerdir. Bu operatörler kiracının malını kontrat bazında kapattıktan sonra piyasaya girerek kendi adlarına broker sistemi içinden sefer esası ile gemi kiralayarak taşıtmakta ve bir ticari işletme karı sağlamaktadırlar. Ya da aynı işlemi time charter esası ile kiraladıkları gemiler ile gerçekleştirmektedirler. Dolayısı ile artık bu bir aracı kurum niteliğinden gerçek kiracı karşısında taşıyan, gerçek taşıyan karşısında ise taşıtan niteliğine dönüşmüştür. Bunu zorlayan da, bilişim ve iletişim araçlarının gelişmesi ile aracı kurumların devreden çıkmaya başlamasıdır. Bu nedenle bugün artık brokerlik taşıtanların konuşlandıkları alanlara kayarak, o noktalarda lojistik zincirinin tüm evrelerini içeren lojistik providerlere dönüşmek zorundadır. Çünkü gerek internetin ortaya çıkması ile gerekse elektronik chartering ile "principal to principal" taşımalar artmaya başlamıştır.

## 13- ÖNÜMÜZDEKİ GÜNLERDE KARŞILAŞACAĞIMIZ DİĞER BİR EVRİLME NOKTASI İSE GEMİ KİRALAMA PRODÜKTÖRLÜĞÜ OLACAKTIR

Brokerlik fonksiyonu değişecek ya da bunun yanında ilave bir dal ortaya çıkacaktır: "**Kiralama prodüktörü**" Bilindiği üzere sigorta sektöründe 4 farklı şirket ya da faaliyet alanı bulunmaktadır: Sigorta Şirketi, Sigorta Brokeri, Sigorta Acentesi ve Sigorta Prodüktörü. Sigorta prodüktörünün görevi; sigorta brokerinden farklıdır Sigorta brokeri sigortacı ile sigortalı arasında aracılık yaparken, sigorta prodüktörü sigortalıya nasıl en iyi ve uygun sigorta kuvertürü ve poliçesi sağlanabileceği hususunda danışmanlık yapmakta ve yol göstermektedir. Aynı şekilde şu an deniz taşımacılığı alanında uygulaması olmayan,

ancak benim görüşüme göre olması gereken bu meslek gurubu; gerek kiracı, gerekse taşıyanlara kendileri için uygun CH/P yapmaları konusunda yardımcı olacaktır. Özellikle bareboat ve time charter bağlantılarda bu hizmet çok daha anlamlı olacaktır. Böyle bir ara hizmet gurubuna ihtiyaç duyulmasının nedeni eskiden brokerler vasıtası ile yapılan bağlantıların, artık çoklukla Principal to Principal yapılması nedeni ile brokerlerden bu konuda alamadığı destek nedeni ile kendi lehine olmayan kira mukaveleleri yapan kiracı ya da armatörler, bu konudaki bilgi ve tecrübe eksiklikleri nedeni ile önemli kayıplar ile karşılaşmaktadırlar. İşte bu noktada söz konusu prodüktörler belli bir ücret karşılığı müzakere sırasında bir broker gibi hareket etmeden, gemi kiralama aşamasında armatör ya da kiracıya yardımcı olacaklardır. Dikkat edilirse bu ilişkide broker gibi yüke gemi, gemiye yük bulunmamaktadır. Armatörün bulunduğu yükünya da kiracının bulunduğu geminin bağlanması sırasında kiralama uzmanı olan prodüktör bağlantı başına, navluna bağlı olarak 200-500 USD'ye ya da harcadığı saat karşılığı bir ücret ile veya fiks aylık bir ücret mukabili anılan Principal' lara danışmanlık hizmeti vererek kendileri için en uygun mukavele şartlarının oluşmasını sağlamaktadır.

***“Bu husus kavram olarak ilk defa bizim ortaya koyduğumuz bir uygulamadır”.***

Bareboat bağlantılarda Consultant (Müşavirlik) firmaları ya da avukatlık firmaları benzer hizmeti verseler de bizim burada önerdiğimiz daha farklı bir yapı olmaktadır. Avukatlık firmalarının Bareboat bir bağlantıda vermiş olduğu hukuksal desteği anlamak ve önemini kabul etmekle beraber bu destek ticari ve teknik olarak verilen bir destek olmamaktadır. Bu nedenle, avukatların yanı sıra söz konusu prodüktörlere de ihtiyaç olup hem kiracı, hem de armatör açısından uzun dönemli bir Time Charter ya da Bareboat hele hele LEASING anlaşmasına giriliyor ise mutlaka bir avukatlık firması ve kurulmasını burada önerdiğim

“Kiralama Prodüktörü” ile çalışılması tarafların kendi yararlarına olacaktır. Çok cüzi olarak ödenecek ücretler mukabili kazanılacak olan fayda bunun çok üstünde gerçekleşecektir. Kaldı ki, olay mikro olmaktan öteye makro düzeyde önem taşımaktadır. Biz dış ticaretimizin Türk Bayrağı olarak 2012 yılı itibari ile %13.7 yaklaşık %14' ünü 2013 yılı itibari ile ise %12' sini, 2015 yılı itibari ile %11.8 taşıdığımızı dikkate alırsak (Bana göre Türk sahipli olarak bu rakam minimum %27-30' lar civarındadır) %88 ya da %70 dış ticaretimiz yabancı bayraklı gemilerle taşınmaktadır. Başka bir deyişle Türk ithalatçı ve ihracatçı yabancı nakliye şirketleri ile taşıma mukavelesi yapmaktadır. Bu firmaların buradaki zafiyetleri ülkeye döviz kaybına mal olmaktadır. Bu gerçekten hareketle “Kiralama Prodüktörleri” bu zafiyeti ortadan kaldıracaklardır. Buradan tüm dış ticaret şirketlerinin zafiyet içinde oldukları anlamı çıkmamalıdır. Ülkemizde işini iyi bilen çok önemli dış ticaret şirketleri olduğu gibi, değil taşımacılığı dış ticaret ilkelerini bile bilmeyen dış ticaret şirketleri de bulunmaktadır.

#### 14-BROKERLİK MÜESSESESİ ÇÖKERSE AVUKATLAR BAYRAM EDER

Principal to Principal bağlantılar arttıkça, mahkemelerdeki iş yükü ve dava sayısı artacaktır. Bunun nedeni brokerlerin iş mahkemeye intikal etmeden sulhen meselenin çözülmesinde aracılık etmeleri ve meseleyi bu şekilde sonuçlandırmalarıdır. Brokerler ayrıca kiralama sürecinde temsil ettikleri tarafları uyararak muğlak olmayan ifadeler içeren ve mümkün olduğunca her hususu kapsayan maddelerden oluşan kiralama sözleşmeleri hazırlayarak ihtilafın doğmasının önüne geçmektedirler. Daha da ötesinde birbirine kızarak kavga etme noktasına gelen Principal' ları yumuşatarak aralarındaki ilişkinin kopmasının önüne geçerek adeta usturmaça ya da yastık rolü oynamaktadırlar. 40 yıllık tecrübeme göre; taraflar arasındaki tüm ihtilaflar her iki tarafında kendini haklı görmesinden kaynaklanmaktadır.

***“Güvendikleri ve çalıştıkları bir broker onlara iddialarında haksız olduklarını gerekçeleri ile izah ettiğinde taraflar arasındaki ihtilaf kendiliğinden çözülmektedir. Broker kullanılmayan bağlantılarda bu husus ancak mahkemede çözülmekte ve bağlantıyı yapan iki principal köprüleri atarak birbirleri ile olan ticari ilişkiyi sonlandırmaktadırlar”.***

**Son Söz:** Brokerlik kurumu gerek armatörün, gerekse kiracının yağmurlu günler için yanında taşıdığı şemsiyesidir. Ancak brokerliğin etik kurallarına uyan kurumsallaşmış broker ile bunlara uymayan broker mağazada satılan evladiyelik kaliteli şemsiye ile yağmur yağdığı anda işportada 5 liraya satılan Çin malı üç kullanımlık şemsiye arasındaki fark kadar birbirinden ayrı olmaktadır. Tercih kullanana kalmaktadır. Broker kullanmak ya da kullanmamak, kullanırsa hangisini kullanmak işte bütün mesele bu...

**Revize 15.4.2016**

Kaynak: <http://haberci.ajanspress.com.tr>

## Çocuklarla Farkındalık Pratiği 3/6: Hisleri Algılamak, Endişeleri Fark Etmek ve Gök Gürültülü Sağanak Yağış

*Sitting Still Like a Frog* kitabının yazarı Eline Snel, Çocuklarla Farkındalık Pratiği Eğitimi'nin üçüncü dersini hislere ve düşüncelere ayırmış. Bu eğitimde üzerinde durduğu gerek "Endişe Konveyör Kayışı Çalışması" gerekse "Şahsi Hava Durumu Raporu Çalışması" beden – his – düşünce bağlantısını kurmamız için basit ama güçlü teknikler sunuyor.

Hislerin bedenimizde yerleri var. Mutluluk, kızgınlık, üzüntü, korku ya da ne olursa olsun hepsinin bedenlerimizin farklı bölgelerinde, noktalarında ayak izleri var. Bedeniyle bağ kurabilmiş insanlar bu sebeple daha çok hissedebiliyorlar.

Düşünceler ise kafamızda. Bedende bir yerleri yok. Ve çoklar. Ortalama bir insan saniyede neredeyse 2, bir gün boyunca da 50,000 "şey" düşünüyor. Bu düşüncelerin birçoğu işimize yarıyor, bazısı çok enteresan, bazısı hayatımızı kolaylaştırıyor, çoğununsa gerçekle alakası yok.

Eline'in düşünce – duygu geçişi için kurguladığı "Endişe Konveyör Kayışı Çalışması" beden ve düşünce ile beden ve his bağı kurabilmeyi sağlıyor.

### Endişe Konveyör Kayışı Çalışması

"Düşünceler zorlayıcı olabilir. Birçok şeye burun sokarlar. Bir de her şeyi bildiklerini sanırlar.

Bu çalışma düşüncelerden bedenine gitmek ve düşüncelerin erişemeyeceği bir yere odaklanmak üzerine. Rahatça uzan ya da otur.

Gözlerin kapalı ya da yarı kapalı.

Bugünün hakkında düşün. Bugün ne oldu?

Belki düşüncelerin çok hızlanıyor. Bir şey hakkında aşırı endişelisin.

Belki de bambaşka düşüncelerin var. Üzgün düşünceler. Ya da yapmak istediklerinle alakalı heyecanlı düşünceler.

Bir süreliğine bütün bu düşünceleri dinle. Bu akıp giden düşüncelere belli bir mesafeden bakabilir misin?

Onları meraklı bir zihinle gözlemleyebilir misin?

Tam şu an ne düşünüyorsun?

Tamamen sessiz olduğunda, düşünce akışını başından sonuna, kafanda bir hikâye anlatıcısı varmışçasına dinleyebilirsin.

Düşünceler ortaya çıkarlar, bir süre oyalanırlar ve akıntıya geri düşerler. Yerlerine başkaları gelir. Bir nehirdeki ırmaklar gibi. Sonra gözden kaybolurlar. Akıntıya kendini bırakan yapraklar gibi.

Ta ki yerlerine bu sefer bambaşka fikirler gelene dek.

Belki ne hakkında olduklarını duyabilirsin, belki duyamazsın.

Bugün hakkında mı? Dün hakkında mı? Bir anı hakkında mı? Veya yarın hakkında? Unutmaman gereken bir şey hakkında olabilirler mi? Düşüncelerinin sana her dediğini yapmak zorunda değilsin.

Düşünceler sadece düşünce.

Her şeyi bilmiyorlar.

Eğer bu düşünceler seni yoruyorsa, dikkatini, ağında aşağı doğru hareket eden bir örümcek misali, kafandan karnına getir.

Dikkatini kafandan karnına getirdiğinde, ellerini de karnına koy. Ve ellerinle karnını hissettiğin yeri bul.

Orada, kafandan çok uzakta, tam karnında.

İşte orası yumuşak yükselişi ve inişi duyduğun yer. Nefesini hissettiğin yer.

Nefesin bir aşağı bir yukarı gider. Aşağı ve sonra tekrar yukarı. Karnındaki bu nazik hareketi hissedebiliyor musun? Nefesin nazik hareketini?

Hiçbir şey yapmana gerek yok.

Karnında bir düşünce yok. Sadece nefes ve sessizlik var.

Karnındaki nefesle kal. Aşağı yukarı gidiş gelişini hisset. Hissedebiliyor musun? Nefes kendi kendine hareket eder. Karnının derinliklerinde her şey sessiz. Her şey huzurlu

Herhangi bir endişe yok. Huzur var. Herhangi bir tartışma yok. Nefes var. Ve de güçlü sessizlik."

## Şahsi Hava Durumu Raporu

Hissedemediğimizi şifalandıramayız. Eline'in "Şahsi Hava Durumu Raporu Çalışması" hisleri yok saymak, itmek, onların içinde kaybolmak yerine bir seçenek olarak hislerin bedende yerini tespit etmek üzerine bir çalışma. Bu cesaret gerektiriyor. Eline'in kitabının önsözünde belirttiği gibi bu çalışma Jon Kabat-Zinn'in favori çalışmalarından biri.

"Rahat bir yere otur. Gözlerin kapalı ya da yarı kapalı. Şu an nasıl hissettiğini algıla. İçindeki hava durumu nasıl? Rahatlamış ve güneşli mi? Yağmurlu mu? Fırtına yaklaşıyor mu?

Ne fark ediyorsun?

Üzerinde çok da düşünmeden, şu anki duygularını tanımlayan hava durumunu toparla. Ve sadece bu şekilde olmasına izin ver. Olduğu gibi kalmasına. Daha farklı hissetmeye ya da farklı bir şey yapmaya gerek yok. Dışarıdaki havayı da değiştiremezsin, değil mi?

Bu hisse yakın dur.

Arkadaşça ve meraklı dikkatini, içindeki bu güneşe, bulutlara, yağmura, fırtınaya yönlendir. Dışarıdaki hava gibi içindeki ruh halini de değiştiremezsin. Ve bugün içinde hislerin belki tamamen değişecek. Ama şu anki hislerin bunlar. Ve bu gayet normal. Ruhsal durumunuz bazen al aşağı olabilir. Herhangi bir aksiyona ihtiyaç yok. Bunu bilmek ne büyük bir nimet!"

## Benim Hava Durumu Raporum – Gök Gürültülü Sağanak Yağış

Karnımda bir boşluk, çok ağır bir boşluk var. Bir süredir orada, kendini belli ediyor. Bazen tiz bir uyuşma gibi, sanki midem kamaşıyor gibi, ekşiyor gibi farklı hisleri var. Mıhllanmış gibi karnımda. Gözlerimin ferini söndürüyor. Bunu gözlerime bakmadan anlayabiliyorum.

Geçen hafta sonu bu ağır boşluk yukarı yüzüme çıktı, yerleşti, sonra da beni ağlattı. Evde kalarak kendime ağlamak için zaman ve alan verip, bedenimin yapması gerekeni yapması için hislerimi bastırmadan, yok saymadan keyfime baktım. Dışarı çıkayım bir hava alayım diye aklıma düştüyse de bildim ki gözyaşlarımın rahat rahat boşalması için evimde kalmam, bedenimin istediği şeyi yapmasını engellemem benim için hayırlı oldu. Zira hissetmediğimi şifalandıramayacağımı artık biliyorum.

Şahsi Hava Durumu Raporunu günlük hayatımın bir parçası haline getirince hislerin ne kadar değişken olduğunu fark etmemem mümkün değil. Bu gelip geçiciliği gün be gün fark etmek de kendimi çok özgür hissettiriyor. Geçenlerde Gabor Maté'nin insanların iki ihtiyacından biri olarak gerçeklikten bahsettiği harika bir videoyu soluksuz seyrettim. Bu çalışmalar aracılığıyla gelip geçici hisleri, doğru olmayabilen düşünceleri fark edebilmek bana kendi gerçeklik yolumda rehber oluyor. Nihayetinde Eline'in dediği gibi, fark ettiğim zaman, sadece fark ettiğim o an, "su kabarcığına" dokunup onu patlattığım an.

**Yazan:** Sepin İnceer

**Kaynak:** [www.sepininceer.com](http://www.sepininceer.com)

\*\*\*

## ZEKÂ GERİLİĞİNE YOL AÇAN UYGULAMADAN AVRUPA VAZ GEÇTİ, BİZDE YAYGINLAŞIYOR

MEB ve Sağlık Bakanlığı, bazı okullarda öğrencilerin dişlerine uygulanan Avrupa ülkelerinin 10 yıl önce 'zeka geriliğine yol açtığı için' terk ettiği florlu cila uygulaması yaygınlaştırılıyor.

Meydan Gazetesi'nin haberine göre, okullardaki diş sağlığı uygulamaları kapsamında, 4-6 yaş anaokulu öğrencileri ve 7-12 yaş ilköğretim öğrencilerine yönelik bilinçlenme çalışması başlatıldı. Uygulama ile diş hekimi ve eğitim hemşiresi eşliğinde çocuklara diş temizliği eğitimi veriliyor. Çocuklar muayene ediliyor. Ardından temizliği iyi olan dişlere florlu cila uygulaması yapılıyor. Florlu cila dişte 6 ay kalıyor. 6 ay sonra uygulama tekrarlanıyor.

## AVRUPA ÜLKELERİ 10 YIL ÖNCE VAZGEÇTİ

Üzerinde birçok araştırma yapılan ve çocuklar üzerindeki yan etkileri sebebiyle Avrupa ülkelerinin 10 yıl önce vazgeçtiği florlu cila uygulaması, ABD'de bazı bölgelerde devam ediyor ve kaldırılması gündemde. Flor maddesi sudaki mikropları uzaklaştırmak için Türkiye'de şehir sularında da kullanılıyor. Ancak son olarak Harvard Üniversitesi'nde yapılan araştırmaya göre, çok florlu suyu olan şehirdeki çocukların % 15'inde az florlu olan şehirdeki çocukların % 6'sında zekâda gerileme işaretleri bulundu. Yan etkilerinin ortaya çıkması sebebiyle Avrupa'da artık birçok şehir suyunda flor uygulaması yapılmıyor.

## **ZEKÂ GERİLİĞİNE YOL AÇIYOR**

Halen sadece geri kalmış ülkelerde tam olarak uygulanan florl  cılanın Türkiye'nin yaygınlaştırmaya çalışmasına uzmanlardan tepki geldi. Uygulama için ‘‘Faydasından çok zararı var’’ diyen uzmanlar bakanlığın acilen projeyi durdurmasını istedi.

Florun tespit edilen zararları şoye:

Yüksek dozda flor çocuklarda zekâ geriliğine yol açıyor.

Bağışıklık sistemini okertip enfeksiyonlara karşı direnci düşürüyor.

Su florlaması yapılan bölgelerde kanserojen etkiler görüldü.

Kemik bozuklukları ve kırıkları artırıyor.

Üreme sistemine zarar veriyor.

Tiroid hormon sentezini azaltarak hipotiroi

## **FLORDAN UZAK DURMAK İÇİN BUNLARA DİKKAT!**

Çocuğun macunu yuttuğu dönemde (0-6 yaş), flor içeren diş macunlarını kullandırmayın.

İşlenmemiş ve mümkün olduğunca doğal gıdaları yiyin. ocuklarınızı biberonla beslemeyin.

Dişlerin iyi gelişmesi için yarı-katı ve katı veya kemirilen gıdalara erken başlatın.

şekerli ve rafine gıdaları (bisküvi, ekmek, nişasta, hamur işleri) azaltın.

Diş fırçalama alışkanlığını erken yaşlardan itibaren verin.

Çocuklara flor tabletlerini hiç vermeyin.

## **‘‘ZARARLARI TARTIşILİYOR’’**

Florence Nightingale Hastanesi Ağız ve Diş Sağlığı Bölümü Başkanı Uzman Dr. Metin Ağca: Florür teknik olarak diş minesinin aşınmasını önleyip geç çürümesini sağlayabiliyor. Öte yandan birçok ülkede yapılan araştırmalara göre; florürün %50-60 ı idrar yoluyla atılırken kalanının kemiklerde ve beyinde birikiyor. Bunun sonucunda kemik bağlantılı rahatsızlıklarda iki kat artış, romatizma belirtileri gösteren skeletal florozis gözlenirken merkezi sinir sistemini de etkileyerek uzun vadede alzheimer hastalığına yol açtığı gözleniyor. in, İıan ve Meksika'da yapılan ayrı çalışmalarda içme suyundaki 1mg/lt florür artışının 0.59 IQ puanı kaybına yol açtığı bulunmuştur. Florürün, pineal bezini olumsuz etkileyerek ergenliğe girme dönemini 5-6 ay ne çektiği gözlemlenmiş ayrıca yüksek dozlardaki florürün erkek üreme organlarına hasar vererek kısırlığa neden olarak doğurganlık oranlarını düşürdüğü tespit edilmiştir. Yararı ve zararı düşünüldüğünde, ebevyn kontrolunde florürlü diş macunu kullanımı mutlaka gerekli iken doğal yoldan alınmayan ve aşırı miktarlarda kullanılan florürden kaçınmak gerekir.

## **‘‘GEREKLİ BİR UYGULAMA DEğİL’’**

Anestezi ve Yoğun Bakım Uzmanı Dr. Ergün Turan'ın görüşü ise şoye: ‘‘Flor insan için lazım bir element değil. Florlu su içenlerde % 95, florsuz su içenlerde % 54 oranda çürük görülmüş. Birkaç dakikada lokal flor uygulanmasının dişe hiç faydası yok. Çünkü dişe faydasının olabilmesi için kan yoluyla dişe gitmesi lazım. Flor, lokal uygulama ile ağızdan emilerek tiroiddeki iyodu yerinden sökerek kendisi geçmekte ve hipotiroidiye sebep olmaktadır. Hipotiroidi de kolesterol yükselmekte ve onun için statin kullanılmakta ve kas nekrozu, depresyon, kas zayıflığı, hafıza bozuklukları meydana gelmektedir.’’

## **‘‘FLOR BİR ZEHİR’’**

ocuk metabolizması uzmanı merhum Prof. Dr. Ahmet Aydın da florn zararlarıyla ilgili aileleri uyar mıştı. Aydın'ın görüşü şoye: ‘‘Evet flor bir zehir. Bir kere doğada bulunan flor, kalsiyum florür; tabletlerde kullanılan ise kimyasal bir atık olan sodyum florür. Kalsiyum florür bağırsakta çok az emiliyor, bu nedenle toksik etkisi de çok az. Halbuki sodyum florür bağırsaktan çok emiliyor ve bir yığın zararı var.’’

## **VELİLER NE YAPACAK?**

Bakanlık tarafından yapılan flor uygulaması için velilere de bir form dağıtılıyor. Flor uygulaması velinin izin vermesi halinde uygulanabiliyor. Aktif Eğitim Sen Başkanı Osman Bahçe uygulamayla ilgili ‘‘Dünyada tartışmalı bir uygulamayı Türkiye'de gerçekleştirmenin mantığını çözemedik. Çocuklarımız kobay olarak mı kullanılıyor’’ diye tepki gösterdi. Velilere çağrıda bulunan Bahçe, ‘‘Uygulamayı reddedin, gerekçe olarak da formdaki ‘zararlı olduğunu düşünüyorum’ seçeneğini işaretleyin’’ uyarısı yaptı.

**Kaynak:** <https://www.yenihayatgazetesi.com>

## DİŞ MACUNU İLE AĞIR AĞIR ZEHİRLENMEK

Sodyum Florürün insan vücuduna bir kısım yararları olduğu doğrudur... Ancaak zararı yararından kat be kat daha fazladır... Şimdi bizi iyi dinleyin... Öncelikle içinde bu minerali içinde yoğun şekilde barındıran ürünlere ve alanlara bir göz atalım... Diş macunları, şebeke suları, bebek maması, hazır çorba, tavuk bulyon, teflon tava ya da tencerede pişmiş gıdalar, gazlı içecekler, hazır meyve suları, paketli ya da işlenmiş gıdalar ve sigara.

“Nasıl yaa? E biz bunları hemen hemen her gün kullanıyoruz” dediğinizi duyar gibiyiz. Dinlemeye devam edin, anlatacaklarımız buradan sonra daha enteresan bir hal almaya başlayacak.. Bu mineral biyobirikimli kimyasallar arasındadır. Yani vücuda girdikten sonra yok olmaz ve vücuda ilave edildikçe birikmeye devam eder. Sürekli kullanıldığında içindeki kimyasallar insanı yavaş yavaş zehirleyip beyin gücünü ciddi ölçüde azaltır. Bir önceki videomuzda epifiz bezinden bahsetmiştik. <http://www.spiritueller.com/konu-florur-bizi-hergun-zehirliyor.html> sayfasındaki videodan daha detaylı bilgi alabilirsiniz. Flor vücuda girdiği andan itibaren epifiz bezi bir mıknatıs gibi bu minerali üzerine çeker ve biriktikçe de bu çok değerli uzvumuz yok olma yolunda adım adım ilerler... Yapılan araştırmalar sonucunda görülüyor ki içme suyundaki 1mg. Florür artışı 0,59 IQ puanı kaybına yol açıyor. Bildiğimiz ve belki de birçoğumuzun da kullanmış olabileceği sakinleştirici ilaçların %25’i Florür içermektedir. Yani miskin ve hevesiz olma halinizin en büyük sebeplerinden biri aslında Florürdür. Sodyum Florür aslında kimyasal bir atıktır ve vücudumuz bu minerale kesinlikle ihtiyaç duymamaktadır. İlk olarak 1930 yıllarında ‘Nazi Kamplarında’ kullanılmıştır. Hitler’in cani kimyagerleri tutsaklarının suyunu Sodyum Florürü katarak onların üzerlerinde deneyler yapmıştır. Farkında olmadan bu deneye maruz kalantutsaklar ilk olarak pasif bir hal alıp tüm emirlere itaat etmiş, daha sonralarında ise beyin hasarları ve delirmeye kadar gittikleri gözlenmiştir.

20. Yüzyılın ikinci yarısında floridli diş macunu masalı ortaya atılmıştır. Bakımlı figüran diş doktorlarının reklamlarda şiddetle tavsiye ettikleri diş macunlarının ana bileşenlerinden biri olan florid. Bir zamanlar fare zehiri olarak kullanılıyordu... An itibariyle hadi be! Olur mu öyle şey demek üzere olduğunuzu fark ediyoruz. Anca durun! Her an ikna olabilirsiniz. Diş macunlarının üzerindeki uyarı yazıları her ülkeye göre değişmektedir. Örneğin Amerika’da üretilen Colgate ürünlerinde şu uyarı yer alır: “Eğer çocuğunuzun diş macunundan yediğini fark ederseniz, derhal yakınınızdaki zehirlenme istasyonuna götürün ve doktorunuzla temasa geçin...”

Bu uyarı notu Amerika dışındaki ülkelerde şu şekilde yer alır:

“Çocuğunuzun dişini fırçalarken macunu yutmamasına özen gösterin ve 7 yaşın altındaki çocuklara çok az miktarda diş macunu verin”

Görüldüğü gibi içinde ne zehir ne de zehirlenme istasyonu bulunmakta....

Tekrar ediyoruz. Kullandığımız ürünlerin bir çoğu aslında vücudumuzun ihtiyacı olmamasına rağmen flor içermektedir. Yukarıda Hitler’den bahsetmiştik. İtaat dünya için en önemli unsurlardan biridir ve caniler ona ulaşmak için her yola başvurmaktan çekinmezler. Bu konu hakkında daha derin bilgiye sahip olmamıza rağmen, maalesef doktor ya da sağlık konusunda uzman insanlar değiliz. Bu yüzden sizleri yanıltıp konuyu komplo teorilerine çekmek istemeyiz. Ama bizden size bir tavsiye, yukarıdaki linkteki videoyu izledikten hemen sonra araştırmaya başlayın!

**Kaynak:** <http://www.spiritueller.com>



## ETKİNLİKLER

### TİYATRO

**Etkinlik:** Sunay Akın İki Kitap Bir Heves

**Yer:** Akasya Kültür Sanat

**Tarihler:** 10.06.2016

**Etkinlik:** Ferhangi Şeyler

**Yer:** Akasya Kültür Sanat

**Tarihler:** 11.06.2016

**Etkinlik:** Kasap

**Yer:** İkinciKat

**Tarihler:** 15.06.2016 ~ 29.06.2016

**Etkinlik:** Ölü Ozanlar Derneği

**Yer:** Trump Kültür ve Gösteri Merkezi

**Tarihler:** 16.06.2016

**Etkinlik:** Kabileler

**Yer:** İkinciKat

**Tarihler:** 16.06.2016

**Etkinlik:** Kibarlık Budalası

**Yer:** Akasya Kültür Sanat

**Tarihler:** 17.06.2016

**Etkinlik:** Shakespeare'in Bütün Eserleri - Hafif

**Yer:** Akasya Kültür Sanat

**Tarihler:** 18.06.2016

**Etkinlik:** Küçük Prens ve Çiçek

**Yer:** Trump Kültür ve Gösteri Merkezi

**Tarihler:** 18.06.2016

**Etkinlik:** Uşak, Kral ve Ötekiler

**Yer:** Bo Sahne

**Tarihler:** 21.06.2016

**Etkinlik:** Bir Delinin Hatıra Defteri

**Yer:** Trump Kültür ve Gösteri Merkezi

**Tarihler:** 22.06.2016

**Etkinlik:** Cambazın Cenazesi

**Yer:** İkincikat

**Tarihler:** 22.06.2016

**Etkinlik:** Müfettiş

**Yer:** Trump Kültür ve Gösteri Merkezi

**Tarihler:** 23.06.2016

**Etkinlik:** Yalnız

**Yer:** Oda Tiyatrosu

**Tarihler:** 23.06.2016

**Etkinlik:** Cahide Sonku Müzikali

**Yer:** Akasya Kültür Sanat

**Tarihler:** 24.06.2016

**Etkinlik:** Canım Kardeşim

**Yer:** Duru Tiyatro Büyük Salon

**Tarihler:** 26.06.2016

**Etkinlik:** Joker

**Yer:** Bo Sahne

**Tarihler:** 29.06.2016

### KONSER

**Etkinlik:** Deniz Küstü

**Yer:** Kadıköy Süreyya Operası

**Tarihler:** 11.06.2016

**Etkinlik:** Sigur Ros

**Yer:** Zorlu PSM Ana Tiyatro

**Tarihler:** 11.06.2016

**Etkinlik:** Yıldızlar Buluşması

**Yer:** Kadıköy Süreyya Operası

**Tarihler:** 13.06.2016

**Etkinlik:** Duman

**Yer:** Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi

**Tarihler:** 16.06.2016

**Etkinlik:** Geveze & Fazla Mesai

**Yer:** Mask Live Music Club

**Tarihler:** 17.06.2016

**Etkinlik:** Beethoven Akademi Orkestrası

**Yer:** İş Sanat Kültür Merkezi

**Tarihler:** 17.06.2016

**Etkinlik:** Şebnem Ferah

**Yer:** Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi

**Tarihler:** 18.06.2016

**Etkinlik:** MFÖ

**Yer:** Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi

**Tarihler:** 19.06.2016

**Etkinlik:** Bülent Ortaçgil & Birsen Tezer

**Yer:** Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi

**Tarihler:** 20.06.2016

**Etkinlik:** Hindî Zahra

**Yer:** Zorlu PSM Ana Tiyatro

**Tarihler:** 21.06.2016

**Etkinlik:** Nilüfer Açıkalın

**Yer:** Mask Live Music Club

**Tarihler:** 23.06.2016

**Etkinlik:** Cem Adrian

**Yer:** Hayal Kahvesi Atakent

**Tarihler:** 24.06.2016

**Etkinlik:** Teoman

**Yer:** Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi

**Tarihler:** 24.06.2016

**Etkinlik:** Viyana Senfoni Orkestrası & Pablo H

**Yer:** Lütfi Kırdar Anadolu Auditorium

**Tarihler:** 24.06.2016

**Etkinlik:** Feridun Düzağaç

**Yer:** Dorock XL

**Tarihler:** 25.06.2016

**Etkinlik:** Kenan Doğulu

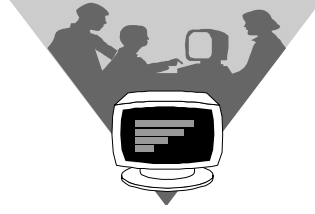
**Yer:** Harbiye Cemil Topuzlu Açık Hava Sahnesi

**Tarihler:** 25.06.2016

**Kaynak:** <http://www.istanbul.net.tr>



# BUD GÜNCESESİ



## MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ İLE İLGİLİ DUYURU

05 Şubat 2016 itibariyle, Aracı Kurum Çağrı Merkezi Müşteri Temsilcisi ve Çağrı Merkezi Takım Lideri meslek alanlarında, Mesleki Yeterlilik Belgesi vermek üzere Ece İş Çözümleri yetkilendirilmiştir.

Şirketlerin kendi bordrolarında çalıştırdıkları ve SGK portalında personellerin Çağrı Merkezi Müşteri Temsilcisi ve Çağrı Merkez Takım Lideri olarak bildirilen personeller için; Mesleki Yeterlilik Belgesi, 25 Mayıs 2016 tarihinden itibaren, Tehlikeli ve Çok Tehlikeli Mesleklerde zorunlu olmakla birlikte, en önemli avantaj olarak, 31.12.2020 ve öncesinde bu meslek dallarında işe aldığımız kişiler için; 6111 sayılı teşvik kanunundan faydalanıyorsa ekstra 12 ay; (son 6 ay çalışmama, yaş ve cinsiyet kriterlerinden ötürü) faydalanmıyorsa her halükarda, bu kriterleri karşılamasa dahi 12 ay boyunca 6111 sayılı (4447) teşvik kanunundan faydalandırılmaktadır. Yani bu belgeyi alan çalışanlar için 12 ay boyunca SGK İşveren primi ödenmemektedir.

Örneğin, ortalama 50 kişilik Çağrı merkezi çalışanlarımızı düşündüğümüzde (Yaklaşık 2.000 TL ortalama brüt maaş hesaplanırsa) Aylık kişi başına 290 TL'lik maliyet avantajı oluşmakta; 50 kişi için 1 yılda yaklaşık olarak (50x12x2000x0,145=)174.000 TL'lik bir maliyet avantajı oluşmaktadır. Bununla birlikte eğitim ve sınav sürecinin sonucunda çalışan kalitesinin artması dolayısıyla da önemli bir fayda yaratacağımız kanaatindeyiz.

### **Soru ve bilgi için;**

Uğur Doğan  
Proje Yöneticisi  
0546 539 76 35  
[ugur.dogan@eceisc.com](mailto:ugur.dogan@eceisc.com)  
[www.eceisc.com](http://www.eceisc.com)

Derneğimizin [www.bud.org.tr](http://www.bud.org.tr) adresindeki web sitesini ziyaret ettiniz mi?

## BORSA UZMANLARI DERNEĞİ

|                              |                   |                       |  |
|------------------------------|-------------------|-----------------------|--|
| <b>BUD Başkan</b>            | Ayfer ÇOR         | <b>İletişim için;</b> |  |
| <b>BUD Başkan Yardımcısı</b> | Sevda SAĞIR       | <b>Tel:</b>           | 0212 298 22 59                                     |
| <b>BUD Genel Sekreter</b>    | Bayram ÇOR        | <b>Web:</b>           | <a href="http://www.bud.org.tr">www.bud.org.tr</a> |
| <b>BUD Sayman</b>            | Toygar KALKAN     | <b>E-Posta:</b>       | <a href="mailto:bud@bud.org.tr">bud@bud.org.tr</a> |
| <b>BUD Yön. Kur. Üyesi</b>   | Ahmet EGE         |                       |  |
| <b>BUD Yön. Kur. Üyesi</b>   | Aynur ÖZDEK       |                       |  |
| <b>BUD Yön. Kur. Üyesi</b>   | Mihriban DOĞANKUŞ |                       |  |

