SAYI 36
MART 2021

İş'te İlham

www.isteilham.com.tr

YENİ NESİL DİJİTAL İŞ DERGİNİZ

@isteilhamdergi @isteilhamdergisi @isteilham



Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'den Çevreci Çözüm: Tren Lojistiği

Ayakkabı Ureticileri Avrupa Pazarına Açılıyor

Influencer Pazarlaması Markalara Bire Beş Kazandırıyor

Dijital Paralar ve Bitcoin Hukuku

Dünyada Her Yıl 17 Milyon Kişi İnme Geçiriyor

Pandemide Revaç Kazanan İş Fikirleri

"Doğunun İncisi" Mardin'den Yatırım Açılımı!

Güneş Enerjisi : " OFF-GRID SİSTEMLER "

Türkiye Son Beş Yılda Ne İthal ve İhraç Etti?

Fotoğraf: boaphotostudio

GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA
TEK BİR TIKLA
PARMAĞINIZIN UCUNDA!

Ajans Press, markanız hakkında tüm mecralarda yer alan haberleri **yapay zekâ** modülleri ile takip ederek her sabah size toplu haber sunumu yapıyor.



AJANS PRESS
medyadaki gözünüz

444 7 212
info@ajanspress.com.tr
AjansPressMT AjansPress.Turkey

Sami Atmaca
Danışmanlık ve Mühendislik

GÜNEŞ ENERJİSİ
DANIŞMANLIK VE TEKNİK DENETLEME HİZMETLERİ



DANIŞMANLIK HİZMETLERİMİZ

- SAHA - ÇATI KEŞFİ , METRAJLARIN ÇIKARILMASI
- ÇATININ STATİK OLARAK ÖN İNCELEMESİ (DETAY İNCELEME MİMAR VEYA İNŞAAT MÜHENDİSİ TARAFINDAN YAPILMALIDIR.)
- PANEL VE EVİRİCİ SAYILARININ BELİRLENMESİ
- PANEL , EVİRİCİ VE DİĞER MALZEMELERİN BELİRLENMESİ
- DC VE AC KURULU GÜÇ TESPİTİ
- YATIRIM GERİ DÖNÜŞ SÜRELERİNİN HESAPLANMASI, FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARI
- ÇAĞRI MEKTUBU VE İZİN SÜREÇLERİNİN YÜRÜTÜLMESİ
- TEKNİK ŞARTNAMENİN HAZIRLANMASI
- EN AZ 3 FİRMANIN TEKLİF VERME İÇİN DAVET EDİLMESİ
- GELEN TEKLİFLERİN TEKNİK OLARAK DEĞERLENDİRİLMESİ
- SÖZLEŞME HAZIRLANMASI

TEKNİK DENETLEME HİZMETLERİMİZ

- YÜKLENİCİ TARAFINDAN HAZIRLANAN PROJELERİN KONTROLÜ
- RESMİ İZİN SÜRECİNİN KONTROLÜ
- SAHAYA GELEN MALZEMELERİN SÖZLEŞMEYE UYGUNLUKLARININ DENETLENMESİ
- MALZEMELERİN GARANTİ BELGELERİNİN UYGUNLUK KONTROLÜ VE TAKİP EDİLMESİ
- KONSTRÜKSİYON MONTAJ KONTROLÜ
- PANEL MONTAJ AŞAMASI KONTROLÜ
- İNVERTER MONTAJ AŞAMASI KONTROLÜ
- KABLOLAMA AŞAMASI KONTROLÜ
- TOPRAKLAMA KONTROLÜ
- KAÇAK AKIM KONTROLLERİ
- ENERJİLENDİRME AŞAMASI KONTROLÜ
- İNVERTER PERFORMANS VE VERİM KONTROLÜ
- UZAKTAN İZLEME SİSTEMİ KONTROLÜ
- PANEL TERMAL KONTROLLERİ
- TÜM PANO VE İNVERTER TERMAL KONTROLLLERİ
- UYGULAMANIN HER AŞAMASININ PROJEYE, STANDARTLARA VE YÜRÜLÜKTEKİ MEVZUAT VE KANUNLARA UYGUNLUĞUNUN DENETLENMESİ
- GEÇİCİ KABUL AŞAMASI NEZARETİ

http:// www.samiatmaca.com
bilgi@samiatmaca.com
+90 216 807 07 79
+90 532 494 63 16
Merkez : Altıntepe Mh. Eski Bağdat Cd. Dümer Apt. No:19 / 5 Maltepe / İSTANBUL
İrtibat Ofisi : 150 Evler Mh. Türkel Minibaş Cd. 12. Sokak 1. Blok No:5 Ayvalık / BALIKESİR



Ocak 2020

İş'te İlham

YENI NESIL DİJİTAL İŞ DERGİNİZ

YAYINCI
Proto Mass Spare
Teknik Müh. Dış Tic. San.ve Tic. Ltd. Şti.

ADINA SAHİBİ
Canay GÜMÜŞLÜ SAFİ

GENEL YAYIN YÖNETMENİ
Esra ÖZKAN

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Canay GÜMÜŞLÜ SAFİ

REKLAM VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ
H. Canan GÜMÜŞLÜ

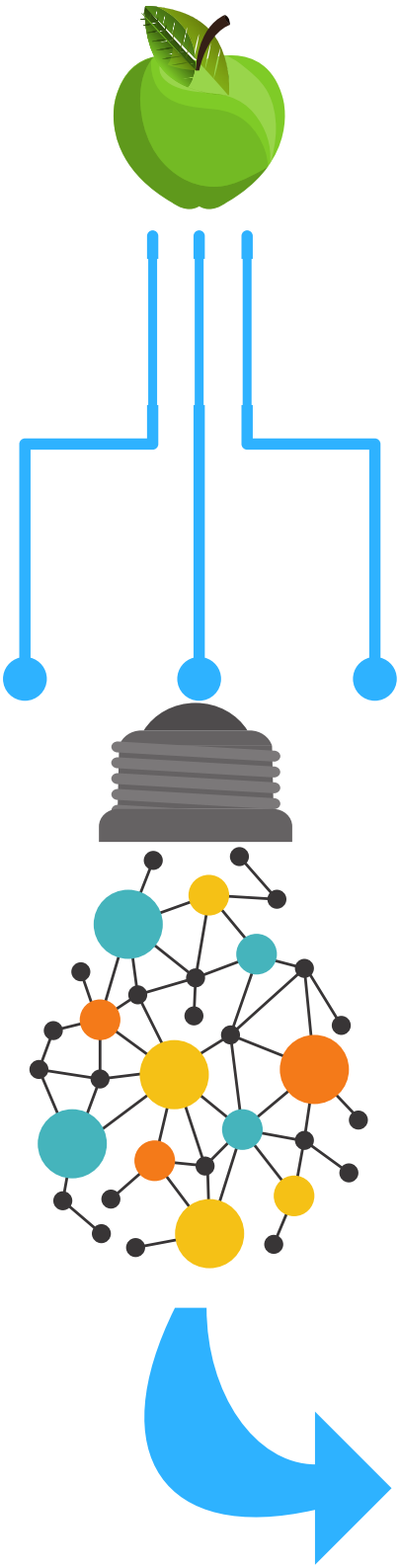
GÖRSEL YÖNETMEN
Esra ÖZKAN

GENEL MERKEZ
Bayramoğlu Mah. Fatih Sultan Mehmet Cad. No: 172/3
Darıca / KOCAELİ
iletisim@isteilham.com +90 544872 54 54
wwww.isteilham.com.tr
Aylık Ulusal Süreli Yayın

İŞ'te İlham
www.isteilham.com.tr
YENİ NESİL DİJİTAL İŞ DERGİNİZ

Bu sayıda neler var?

Savı 36 / Mart 2021

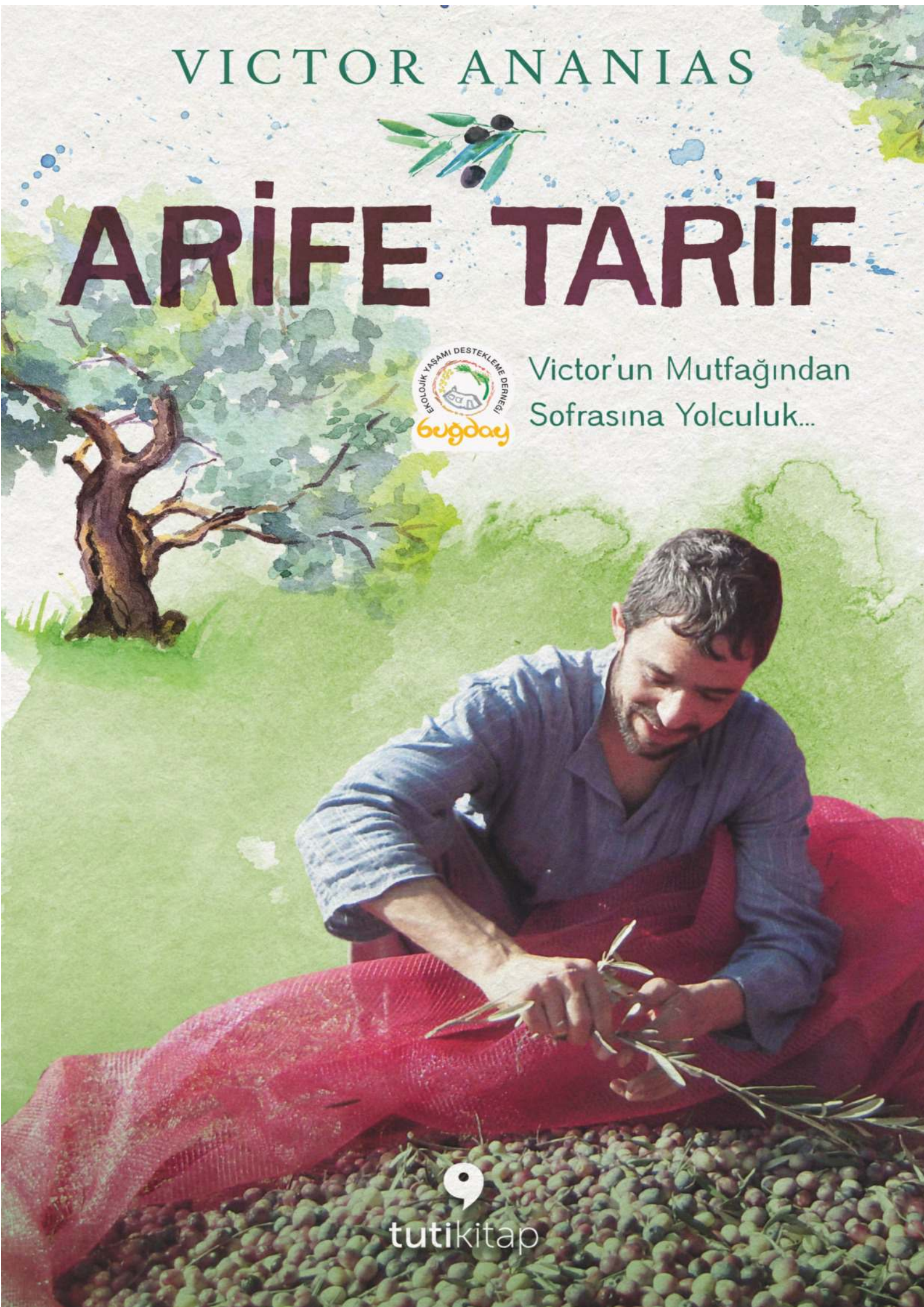


07 - “Başarılı Olurken, Değerli de Olabilmek… ” *Canay Gümüşlü Safi Yazıyor*
08 -”Emeğin, Bereketin, Şefkatin Sembolü Kadınlar… ” *Esra Özkan Yazıyor*
09 - VitrA'ya Japonya'dan Mükemmellik Ödülü
10 - Hayalindeki evi inşa etmek isteyenlere hızlı ve güvenli bir seçenek
12 - Kontrolmatik, Gürcistan'da 4 milyon Dolarlık Hidroelektrik Santral Projesine imza attı
13 -Pandemi, Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarını Ve Tercihlerini Değiştirdi!
15 - "Pazarın en genci" Kargo Sektörünün Yükünü Hafifletti
16 - Pandemi, Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarını Ve Tercihlerini Değiştirdi!
17 - Sosyalben Vakfı E-Gönüllülüğe Çağırıyor
18 - Renault’un kadın liderleri, geleceğini otomotivde gören gençlerle buluştu
19 - GoDaddy’den spor ve fitness işletmelerine in dijital dünya ile ilgili üç ipucu
21 - "Kitlesel Fonlama" hem Girişimciye hem de Yatırımcıya Kazandırıyor
22 - Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'den İhracata Ekonomik Ve Çevreci Çözüm: Tren Yolu Lojistiği
24 - Fenomen Girişimciliği Ve Doğru Fenomenler…
27 - Ayakkabı Üreticileri Avrupa Pazarına Açılıyor
29 - iyzico'nun destek verdiği İzmit Çarşısı, yoğun bir ilgiyle açıldı
30 - “Konumuz Güneş Enerjisi : “ OFF-GRID SİSTEMLER ” *Sami Atmaca Yazıyor*
31 - Pandemi döneminde "Güvenli Kampüs"
33 - Zorlu Enerji rüzgâr enerji kapasitesini artırıyor
35 - Araştırma: Her 4 erkekten 3'ü mobbinge uğruyor
37 - Otomotivin yeni popüler lojistik yolu 'demiryolu'
38 - Dijital Paralar Ve Bitcoin Hukuku
40 - “Tarım Turizmi Ve Kırsal Kalkınma İlişkileri” *Prof.Dr. Orhan Özçatalbaş Yazıyor*
41 - Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası aktif büyüklüğünü %45 artırdı
42- Yükselen Trend E- Ticaret….
45 - Doğan Holding, Egmont International'ın hisselerini satın aldı
46 - "Doğunun İncisi" Mardin'den Yatırım Açılımı!
48 - Teknopark İstanbul Girişimlerinden Malwation 7 milyon Değerleme ile Yatırım Aldı
49 - SAĞLIK KÖŞESİ
    49 - Dünyada Her Yıl 17 Milyon Kişi İnme Geçiriyor
    51 - Meme estetiği emzirmeye engel değil
    52 - Çocuklar Da Kalp Krizi Geçirir!
    54 - Sağlıklı Bir Menopoz Süreci İçin Öneriler
    55- Kışa Karşı Gözleri Koruyacak Öneriler
    56 - Yanlış temizlik enfeksiyona neden olabilir!
57 - Bebka, 'Üreten' Çocukların Yanında
58 - Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği Raporu Yayınlandı
62 - Eczacılar için tüm kolaylıklar cepte
63 - Ege Bölgesi'nin dış ticaret hacmi 2020 yılında 43,4 milyar dolar oldu
65 - Teknolojide Kadın Derneği’nden, Tarımda Teknolojik ve İnovatif Çözümler yarışması
68 - Propars'tan Kadınlara Büyük Destek / E- Ticarete Kadın Eli Değecek
69 - Yeni Teknopark Kanunu Ve Etkileri Masaya Yatırıldı
70 - Pandemide Revaç Kazanan İş Fikirleri
73 - Yerli proje geliştirme şirketi "Great Place To Work" sertifikası aldı
74 - Her gün 1 milyon yatırımcı online ticaret platformu üzerinden işlem yapıyor
75 - Oryantiring Sporcularımızdan Büyük Başarı!
77 - Değer Zirvesi ve Türkiye'ye Değer Katan Markalar Ödül Töreni Gerçekleşti
79 - Influencer pazarlaması markalara bire beş kazandırıyor
81 - Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Ulusal Kalite Hareketi'ne Katıldı!
82- Türkiye Son 5 Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal - İhraç Etti?

VICTOR ANANIAS

ARİFE TARİF

Victor'un Mutfağından
Sofrasına Yolculuk...



tutikitap

Başarılı Olurken, Değerli de Olabilmek…



Bana bu başlığı attıran o anlamlı sözü, yaptığı işlerde toplumsal anlamı ve faydayı düşünen, örnek aldığım bir üstattan duymuştum. Onun, kendi hayatında da uygulamaya gayret ettiği ve manifesto niteliğindeki sözlerinin içindedir o güzel ayrıntı; "Başarılı bir insan olmak için değil, değerli bir insan olmak için çalış"

Aslında Maslow'un ihtiyaçlar piramidinin son katı ve çatısıdır, Değer görme ve Kendini Gerçekleştirme safhaları. Bu aşamaya erişmek için piramitte önce aitlik ve sevgi ihtiyacının karşılanması gerekir. Yani sevginin kıymetini anlayamayan insanın doğal bir saygınlığı bulabilmesi imkânsızdır. Bu tip insanların yaptığı sadece saygın olma provasıdır ve elindeki kuvveti ve nüfuzu saygın olmak için kullanmaya kalkarlar.

Öbür taraftan da Allah'ın yarattığı her canlıya doğal bir sevgi beslemeyi başaranlar için, yaptığı işler ile ilgili saygınlık kazanma yolu kendiliğinden açılır. Ve o saygınlık, dengeli bir şekilde gelişen özgüvenin doğru kanallarla dışa vurulmasını sağlar. Özgüven, kendini tanımanın, içtenliğin, kabullenmenin ama aynı zamanda iyi bir problem çözücü olmanın temelini hazırlar. Cinsiyetimiz, işimiz, yaşımız, eğitim seviyemiz, kültürümüz ne olursa olsun bu doğrultuda yaşamak gerek hayatı. Henüz bunları tamamlama yolunda isek de, işinde başarılı olurken değerli olmayı başarabilen kanaat önderlerimiz, örneklerimiz olmalı hayatta. Benim de hayattaki fırtınalarımda tutunmaya çalıştığım, benimle bir alışverişi olmayan değerli ve başarılı rehberlerim var. En çok dikkat ettiğim ise, geniş bir kitleye hitap edebilen bu kişilerin yaptıkları ile verdikleri öğütlerin ne kadar uyuştuğudur. İncelemek, izlemek ve karşılaştırmak gerekir sözlerini, hareketlerini.

Mentörlerimi görmesem de, mesafeler olsa da, görüşme imkânı olamasa da, topluma değerli olabilme adına kendi yolculuğunu anlatırken, payıma düşen mesajları da veriverirler arada. Ya da ben kaparım o değerli ve beni kendime getiren ışığı yakan fikirlerini, tavsiyelerini. Bütün rehberlerimin, mentörlerimin, üstatlarımın yerleri ayrıdır. Bu köşede de onların görüşlerini ve bendeki etkilerini paylaşacağım zaman zaman.

Baharın gelmesi ve bir kadınlar günü arefesinde kendisi ile tanışma fırsatı bulmam hasebiyle, bu ay sizlere, sporun mükemmel düzeyde disipline ettiği, ona başarı duygusunu tattırmaya başladığı ve takım ruhunu öğrettiği, sonrasında da hayatına mühendislik formasyonunu katarak profesyonelliğe doğru ilerlettiği kariyerinde sadece kendisi için değil, önce ailesini, çalışanlarını ve dostlarını ve sonrasında olabildiğince daha çok insanı mutlu etmek adına bir şeyler yapması gerektiği bilincini şiar edinen, içten olduğu kadar güçlü, samimi olduğu kadar seviyeli, mütevazi olduğu kadar asil, azimli olduğu kadar yaşamanın tadını çıkarmayı seven, taşından toprağına ülkesini karış karış seven, toplumsal bir örnek haline gelmesine rağmen görüntüsü ile çok ön planda olmak yerine, iş ve sosyal başarıları ile anılmayı seven, sürekli öğrenen, okuyan, araştıran, deneyimlerini her fırsatta gençlerle ve iş insanları ile paylaşan, tebessümü unutmayan, nüktedan bir spor insanı, bir iş insanı, iyi bir evlat, iyi bir abi, iyi bir baba, iyi bir dost, iyi bir patron olmayı başarabilen dengelerin adamının, o üstadın telkinlerinin, verdiği mesajların, kişisel huzuruma, iş ve sosyal hayatıma olan olumlu etkilerini anlatmaya çalışacağım dilim döndüğü, kalemim yazdığı kadar.

2011'den bu yana, çocuğunu, annesini, babasını, işini kaybeden bütün bu olumsuzluklara rağmen girişimci olarak kendi işinde kimseye müdana etmeden ayakta kalmaya çalışan biri olarak, ailevi sorunlarımın üstesinden gelmeye çalışırken bir yandan da kendini geliştirmeye çalıştığım, bir başka deyişle ruhuma ilaç aradığım bir döngüde, en çaresiz kaldığım durumda bir tesadüf eseri takip etmeye başlamıştım bu üstadımı.

Önce, kendisini, sağlığını her şeyden önde ve sporu da hayatının merkezinde tutması ile örnek aldım. 4 ayda 18 kilo verdiğim, kendimi bunaltmadan ve iç huzuru yakalayabileceğim bir döneme girdim. Sonrasında işlerimi düzene soktum, hayatımda, olumlu düşünce gücüme zarar veren ve insani gelişimime katkısı olmayan herkesi hayatımdan çıkararak devam etti ruhsal arınmam. Sonra, eskiden takıldığım, moral ve motivasyonumu zedeleyen, olumsuz düşünme alışkanlığımdan uzaklaştım, doğada daha çok vakit geçirmeye başladım, hayvanlara dokunmaya onlarla oyunlar oynamaya başladım. Yeni tanıştığım insanları anlamaya çalışırken, artık geçmiş kötü deneyimlerimin bana set olmasına izin vermiyor ve daha ön yargısız yaklaşıyordum.

Gözlem yapma alışkanlığımı burada daha sık devreye almaya başladım. Ve bu üstadımı, rehberimi bir yandan da dinlemeye devam ediyordum. Aslında bana çocukluğumda öğretilen, büyüklerimden gördüğüm güzel hasletleri, insan olma meziyetlerini ve mücadele gücünü ve yaşama sevgisini yeniden hatırlattı. Belki de o dönemlerde en büyük ihtiyacımdı, hiç tanımadığım birini örnek almam ve tavsiyelerini kendi hayatıma adapte etmeye çalışmam. Hayatta hiçbir şeyin tesadüf olmadığına inanlardanım. Bu değerli rehberimin benim hayatıma değmesinin de bir nedeni vardı. Bir gün yüz yüze de tanıştım ve gördüm ki, o toplulukta, kalabalıkta bile, o acelesi içinde bütün gücü ile odaklanmaya çalıştı yeni tanıştığı kişiye. Samimiyetle dinledi, karşılık verdi ve orada gördüğüm bir özelliği de, hiçbir şeyi oldubittiye getirmemeye çalışması ve karşısındakine, kendisine nasıl davranılmasını istiyorsa öyle yaklaşmasıydı.

2 yılı aşkındır söylediklerini dinler, takip eder, görüşlerimi belirtirim, en çok örnek aldığım üç yönü, sağlığına dikkat etmesi, mücadeleci yönü ve iyilik yapma aşkı oldu. Kıskandığım tek yönü ise, birçok gencin, çocuğun yüzünü güldürmesi, yaptığı iyilikleridir. Bu güzel ülkenin yetiştirdiği başarılı ve güzel yürekli insanlarından biridir, Saran Holding Yönetim Kurulu Başkanı, Sadettin Saran. Kendisini, bütün başarılarından ötürü ve her şeyden önce, binlerce insana iyi bir örnek olmaya gösterdiği çabadan, dikkatinden, özeninden dolayı tebrik ederim.

Son olarak, insanın sürekli olarak önce kendine olmak üzere kime ne yönde örnek olabildiğinin ve insanlara ne yönde huzur ve ilham verebildiğinin muhasebesi ile yaşaması gerektiğini düşünüyor, emekçi ruhu ve mücadeleci karakterleriyle ailesine, çevresine örnek olan tüm kadınlarımızın 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Gününü kutluyorum.

CANAY GÜMÜŞLÜ SAFİ YAZIYOR
cgsafi@isteilham.com

ESRA ÖZKAN YAZIYOR
eozkan@isteilham.com

Emeğin, Bereketin, Şefkatin Sembolü Kadınlar…

Mart ayı, hem baharın müjdecisi, hem ayazın son kalesidir. Mütemadiyen iklim değişiklikleri yaşarız ya bu ayda, bana kadın zihnini hatırlatır. Üzülürken ayakta kalmaya çalışırken, sevinirken üzülen, sinirlenirken sakinliğini korumaya çalışan ama her şeye rağmen mücadeleyi bırakmayan kadınlara benzetirim Mart ayının değişkenliğini.

Bu aydaki dünya çapında anılan günlerden biri de 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Günü'dür. Bu günde hatta 8 Mart'ın haftasında birçok süslü sözler söylenir Kadına Şiddete lanetler edilir. Ve sonra her şey eski düzeninde devam eder. Aslında kadını baş tacı yapan İslam Dinin çatısında yer alan hem de kadının lider olduğu Türk boylarının devamı olan bir ulusun güzel topraklarında kadının cinsel bir figür olarak görüldüğü, aşağılandığı, şiddete maruz kaldığı ve istismar edildiği örneklerin sıklaşıyor olması, toplumsal yozlaşmanın artıyor olması, insanı yeise sürüklese de, kadının ticarette, yönetimlerde, sosyal sorumluluk projelerinde daha aktif yer alacağı umudunu silemiyor.

Aslında evlilik hayatına kadar, kız çocuklarının iyi bir mesleki eğitim alarak, ekonomik gücünü kazanması ve bu sürede de her yönden kişilik gelişimini tamamlamış olması gerekmektedir. Ekonomik özgürlüğü kadar ayakları yere basan, duyguları gelişirken, mantığı da gelişmiş, mesleği ile ilgili azmi ve kariyer planları olurken, sanatı, doğayı, sporu bırakmayan fikri ve vicdanı hür kadınlar olmaları önceliklidir. Zaten bu şekilde kendilerini hayata hazırlamaları ile birlikte hayatlarını birleştirecekleri kişiyi seçmeleri de daha bilinçli ve daha doğru olacaktır. Evlilikte de, geleceğin beylerini yine bu fikri hür, vicdanı hür kadınlar yetiştireceği için, doğal olarak suç oranları, kadına şiddet, canlıya şiddet daha azalacak ve daha müreffeh toplumlar ortaya çıkacaktır.

İşte aslında bu şekilde toplumun yaralarının kalıcı olarak tedavi edilmesi için gerekli döngü takribi olarak 50 yılı almaktadır. Bunun tam tersi de mümkündür. Yani toplumları yerle bir etmek için eğitimi dejenere etmek, kız çocukların eğitim alması yerine küçük yaşta evlendirilip istemedikleri hayatlara zorla dahil edilmeleri, sonrasında da aile yapılarının hem ekonomik hem ahlaki olarak yıkılması, yine bir 50 yıl içerisinde toplumları içten içe çürüten en büyük etmenlerdir biridir. Öyle düşünüyorum ki, aslında ahlaki değerleri sahiplenme ve benimseme her iki cinsiyet için eşit seviyede ve yeterli şekilde gerçekleşirse, aile yapısı ve karşılıklı güven daha güçlü olacak, karşılıklı güven ve hayata bakış açısı da daha umut verici hale gelecektir. Sevgi ve güvenin hakim olduğu iyi eğitimli ve refah düzeyi yeterli ailelerde yetişen çocuklar da doğal olarak her yönden daha sağlıklı olacaklardır.



Diplomayı elde etmek için eğitim almak, evlenmiş olmak için evlenmek, sırf çocuk doğurdu diye, sayı olarak elti ile, komşu ile, onunla bununla yarışırcasına çocuk sahibi olmak hastalıklı bir düşünce yapısının ürünleridir. İnsanın kendini tanıması için eğitim alması, yeteneklerini geliştirmek için öğrenmesi ve profesyonel olarak gelir elde ettiği işini severek icra etmesi gerekmez mi? Ya da kendinden emin olarak ayaklarının üstünde dururken, kendi ile benzer hedefleri olan ve uyum sağlayacağı birisiyle, gerçekten onunla yaşlanmak istediği için hem sevgi hem mantık evliliği yapması daha doğru olmaz mı? Her iki tarafında kendini madden ve manen hazır hissettiği zaman, bakabilecekleri, gelecek hazırlayabilecekleri kadar çocuğa sahip olmaları toplumun gücü açısından daha iyi olmaz mı? İşte bu yüzden, daha centilmen, ayakları yere daha iyi basan, kendi çocuklarına daha iyi baba olabilecek erkekleri yetiştirecek kadınlarımızın, fikri hür ve vicdanı hür ama kendi çocuklarına layığı ile anne olabilecek kızları yetiştirecek kadınlarımızın hem mesleki, hem ahlaki hem de ekonomik olarak daha sağlam olmaları gerekmektedir.

Biz toplum olarak bunu, en ücra köyümüzde bile sağlayabilir isek, işte o zaman bu şiddet haberlerinin önüne tam anlamıyla geçmiş olacağız. Yoksa kırsal kesimde ya da eğitim düzeyi daha düşük yerleşim yerlerinde içine kapanık hayatlar yaşanır ve suç haberleri oluşurken metropollerde kadınlar ellerinde dövizler daha çok eylem yapacaklar tanımadığı kadınlar için. Sorunlara apolitik bakabilmeliyiz. Sorunlara, özellikle belirli bir kalite sisteminde üretim yapan sanayi kollarının problem çözme mantığı ile bakabilmeliyiz. 5N 1K gibi, Kök Neden Analizi gibi, 8D gibi. Soruna çözüm odaklı yaklaşılırsa ve günü kurtarmaktan daha çok sorunun bir daha oluşmasını önleyici kalıcı tedbirler alınırsa daha yerinde olacaktır.

Yazımızın da başlığında belirttiğim gibi Kadın emeğin, bereketin ve şefkatin simgesidir. Kadın beden olarak da ruh olarak da üretmeye yatkındır. Erkeklerin kadınlarına güvenmeleri, kadınlarında bu güveni destek alarak, yapabilecekleri işlerde kendilerini geliştirerek kendilerine daha çok güvenmeleri ve değerlerinin farkına varmaları gerekmektedir.

Sonuç olarak kadınıyla, erkeğiyle toplum olarak biz bir arada güçlüyüz. Bu gücümüzü birbirimizi ezmek için değil, yeteneklerimizi güçlü olduğumuz iyi yanlarımızı bir birimizi tamamlamak adına kullanmalıyız. Herkese umut, mücadele ve yaşama azmi dolu günler dilerken bütün emekçi kadınlarımızın 8 Mart Dünya Emekçi Kadınlar Gününü kutlarım.

eozkan@isteilham.com

VitrA'ya Japonya'dan Mükemmellik Ödülü



Eczacıbaşı Yapı Gereçleri'nin öncü markası VitrA, kuruluşların üretimde yüksek verimlilik ve kalite elde etmesini sağlamak amacıyla faaliyet gösteren Japonya merkezli JIPM (Japan Institute of Planned Maintenance) tarafından verilen TPM Mükemmellik Ödülü'nü almaya hak kazandı.

Haber Merkezi

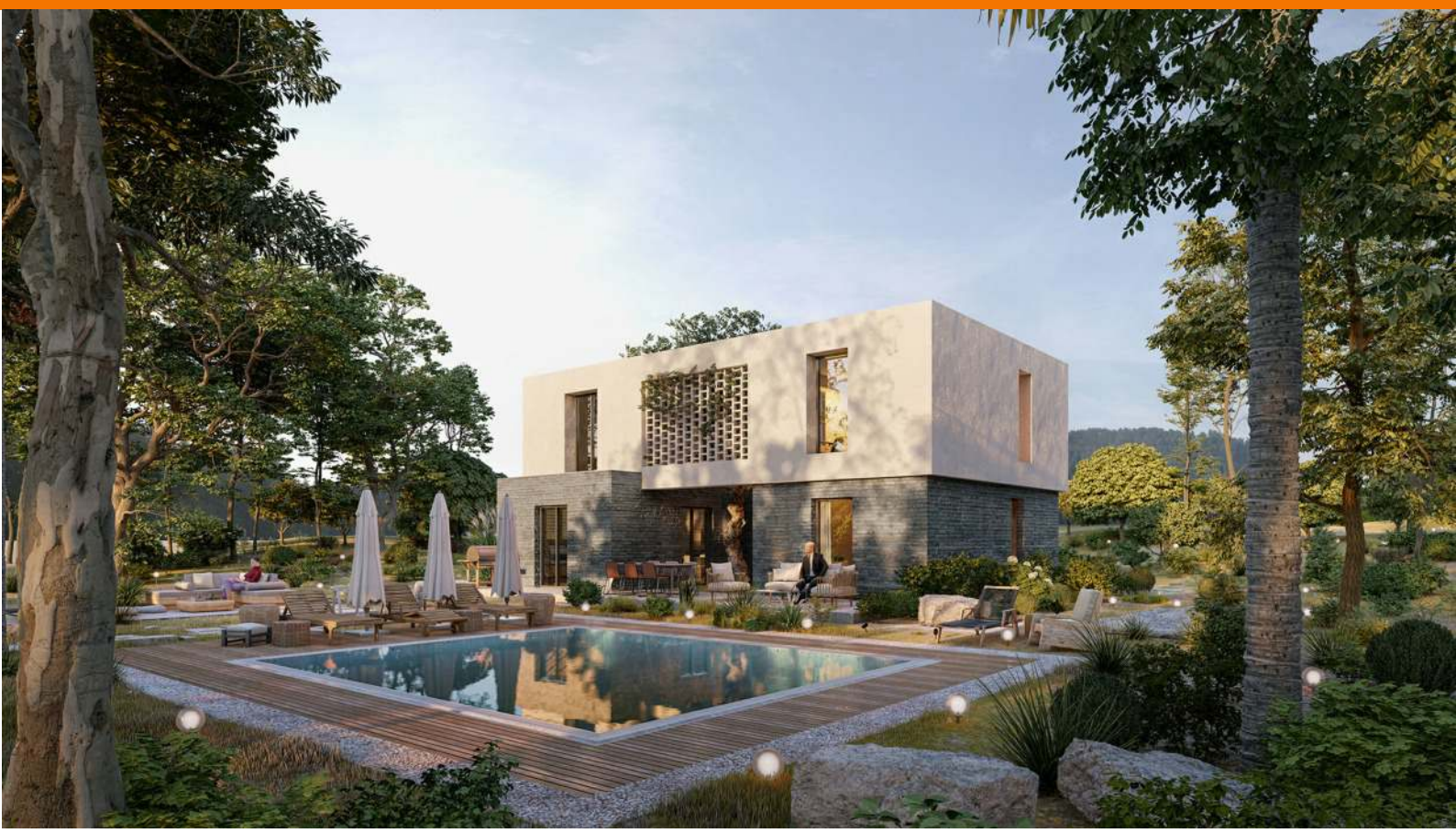
VitrA'nın Bozüyük'teki seramik sağlık gereçleri üretim tesislerinde "Toplam Üretken Bakım Yönetimi" olarak 2015 yılında başlatılan çalışmalar, daha sonra bütün süreçleri kapsayacak şekilde genişletildi. Toplam Verimli Bakım Yönetimi (TPM) olarak tanımlanan çalışmalar kapsamında üretim, kalite ve tüm iş süreçlerinde sıfır hatayı amaçlayan VitrA, bu alandaki yetkinlikleri ve süreç iyileştirmedeki kararlılığıyla sektörünün kalite kriterlerini belirlemeye devam ediyor.

Konuyla ilgili açıklama yapan **Eczacıbaşı Yapı Gereçleri CEO'su Özgen Özkan**, "Kalite, çok fazla sözünü etmediğimiz, kurumumuzun DNA'sına işleyerek adeta refleks haline gelmiş bir değer. Attığımız her adımda doğal olarak değerlendirdiğimiz bu vazgeçilmez kriteri, uluslararası standartlar doğrultusunda tescil eden TPM Mükemmellik Ödülü için, tüm VitrA çalışanlarını gönülden kutluyorum" dedi.

TPM Mükemmellik Ödülleri

TPM (Toplam Verimli Bakım Yönetimi) Mükemmellik Ödülleri 1964 yılında, Japan Institute of Plant Maintenance (JIPM) tarafından verilmeye başlandı. JIPM, TPM Mükemmellik Ödülleri kapsamında, kurumları ve çalışanlarını, üretimde verimlilik ve kalite, hataların sıfıra indirilmesi, iş süreçlerini iyileştirme, iş kazalarını sıfırlama, stok azaltma ve sevk performansı artırma başarısı gibi kriterlere göre denetliyor. Bu doğrultuda gerçekleştirilen denetlemelerde, belirlenen tüm hedeflere ulaşılması, çalışanların katılımında elde edilen başarı, TPM tekniklerinin tüm süreçlerde eşit ve dengeli yayılımı, çalışanların kararlılığı ve sahiplenmesi, uygulamaların tutarlılığı da dikkate alınıyor.

Hayalindeki evi inşa etmek isteyenlere hızlı ve güvenli bir seçenek



Türkiye'nin lider gazbeton üreticisi Türk Ytong, koronavirüs salgını sonrası müstakil evlere yönelen konut tüketicileri için hızlı inşa edilen güvenli bir yapı sistemi geliştirdi. Ytong Ev adı verilen sistem, kendi evini yapmak isteyenleri fikir aşamasından evin tamamlanmasına kadar her adımda destekleyen bir inşaat modeli sunuyor

Haber Merkezi

Hayalindeki evi inşa etmek isteyenler Ytong Ev ile depreme dayanıklı, A sınıfı enerji verimliliğine sahip evlere 8 ila 10 haftada sahip olabilecek.

Yapı malzemesi sektörünün öncü ve yenilikçi şirketi Türk Ytong, koronavirüs salgınıyla birlikte ortaya çıkan müstakil ve bahçeli evlerde yaşama talebine çözüm üreten **Ytong Ev** adı verilen projesini hayata geçirdi. Kendi evini yapmak ya da yaptırmak isteyen herkesin faydalanabileceği, tüm inşaat adımlarını destekleyen ve hızlandıran bir inşaat modeli olan Ytong Ev, hayallerindeki evi yapmak isteyenler için büyük kolaylık sunuyor. Doğayla uyumlu bir yaşamı tercih edenler Ytong ürünleri ile oluşturulan, hızlı inşa edilebilen, depreme dayanıklı, A sınıfı enerji verimliliğine sahip Ytong Ev ile hayallerindeki eve kısa sürede ulaşabilecek.

Arsa satışları arttı

Pandemi döneminin önemli taleplerinden birinin de kalabalıktan uzak müstakil bir evde oturmak olduğu ortaya çıktı. Karantina aylarında evlere kapanan insanların en büyük özlemi açık hava ve bahçeli bir evde yaşamak oldu. Çok kısa bir sürede hem şehre yakın bölgelerde hem de büyükşehirlerin yakınındaki yazlık bölgelerdeki müstakil ev ve arsalarda satış patlaması yaşandı. Birçok insan arazi alıp kendi yapısını inşa etmeye yöneldi.

Hazır ev projeleri

Türk Ytong Genel Müdür Yardımcısı Tolga Öztoprak, bu eğilimi ve Mart 2020 tarihinden itibaren kuruma ulaşan başvuruları analiz ederek, Ytong'un Panel ürünleriyle inşa edilen ev yapım sistemini talebe cevap verecek şekilde tümüyle yenilediklerini söyledi. Kendi evini yapmak isteyenlerin güvenle oturabilecekleri, sağlıklı konutları kısa sürede inşa etmeleri için Ytong Ev projesini hayata geçirdiklerini sözlerine ekleyen Öztoprak, "Ytong Ev için farklı büyüklüklerde, kullanışlı, tek ve iki katlı ev modelleri hazırlandı. Crid Architects olarak Emre Engin ve Nergis Kahraman tarafından Türk Ytong için tasarlanan evler, ihtiyaca göre belli yönlerde büyüyebilen, yerel mimari ile

uyumlu tasarımlar olarak ortaya konuldu. Evler, Deprem, Yangın, Isı Yalıtım ve Gürültü Yönetmeliklerine uygun olarak tasarlandı.” dedi.

Ev yapmak kolaylaşacak

Ev inşa etmenin zorluklarını da analiz eden Türk Ytong, kendi evini inşa edenleri desteklemek için bir dizi hizmet sunuyor. Ytong Ev kataloğunda bulunan ev modellerinin mimari proje, statik, mekanik, elektrik ve akustik projelerini, uygulama detaylarını müşterilerine hazır ve ücretsiz sunuyor. Evlerin inşası için gereken Ytong ürünleri de montaja hazır biçimde teslim ediliyor. Tüm bu hizmetler, ev yapanların projelendirme maliyetinden ve zamandan tasarruf etmesine olanak sağlayarak inşaat sürecini hızlandırıyor.


Türk Ytong Genel Müdür Yardımcısı Tolga Öztoprak

İster kaba inşaat ister anahtar teslim

Türkiye’nin hemen her noktasına hizmet sunan Yetkili Ytong Uygulamacıları, temelden ruhsata kadar her adımda inşaat hizmet sunuyor. Ytong ayrıca, evlerin inşaası için hizmet sunan deneyimli yetkili uygulamacı ağı da kurdu. Ev yapmaya uygun bir arsası bulunan herkes evini isterse kendisi inşa edebilecek veya bir Yetkili Ytong Uygulamacıyla anlaşarak kaba inşaat ya da anahtar teslimi olarak evini yaptırabilecek.

Pandemide hızlı inşaat avantajı

Tolga Öztoprak ayrıca pandemi koşullarında kendi evini yapmak isteyenlerin inşaatını hızlı bir şekilde tamamlamak istediklerinin farkında olduklarını, Türk Ytong olarak, Ytong Ev ile bu imkanı sunduklarını belirtti. Öztoprak, deneyimli Ytong montaj ekiplerinin, **100 m²'lik** bir evin kaba inşaatını ortalama **5 haftada**, anahtar teslim inşaatı ise **8-10 haftada** tamamladıklarına dikkat çekti.

Kendi evimi yapabilir miyim?

Türk Ytong Yönetim Kurulu Başkanı Fethi Hinginar ise salgın hastalık döneminde Ytong kalitesinde evlerde yaşamak isteyenlerden çok fazla mesaj ve talep aldıklarını, Ytong Ev projesinin de bu talepler ve istekler doğrultusunda hazırlandığını söyledi. Hinginar, “Bize sürekli ‘Kendi evimi yapabilir miyim?’, ‘Ytong ürünlerini kullanabilmem için nasıl bir ev yapmalıyım?’ gibi soru ve talepler geliyordu. Pandemi döneminde en küçük arazi ya da arsası olanlar bu yerlere ev yapmak istediler. Bu talebe cevap verecek şekilde kendi içimizde çalışmalarımızı yoğunlaştırdık ve Ytong paneller ile inşa edilen tek ve iki katlı konut yapım sistemimizi her yönüyle yeniledik. Mimarlarla iş birliği yaparak ülkemiz şartlarına uygun, güncel tasarım trendlerini yansıtan yeni ev modelleri tasarladık, müşterilerimize yapım hizmeti sunacak uygulamacı çözüm ortaklarımızı belirleyerek Ytong Ev projesini hayata geçirdik. Ytong Ev’i dönemsel talebe uygun bir proje olarak düşünmedik. Oluşan bu ortam, zaten var olan Ytong Ev sistemini geliştirmemiz için fırsat oldu. Dileyen herkes Ytong Ev projelerini ve Ytong ürünlerini bizden teslim alarak, depreme dayanıklı, sağlam, A sınıfı enerji verimliliğine sahip gerçek bir evi kısa sürede inşa edebilecek. ‘Evim yönetmeliklere uygun mu, ısıtma soğutma masrafım çok olur mu, projeyi kime çizdireyim, hangi malzemeleri seçmeliyim?’ diye düşünmeden inşaata başlayabilecek.” dedi.

Depreme dayanıklı konut dönüşümünü destekleyecek

Fethi Hinginar, Ytong Ev’in konuttaki dönüşüme destek olacağını belirterek “Ytong Ev projesiyle toplumda ortaya çıkan güncel bir talebi karşılarken, bir yandan da ülkemizin acil ihtiyacı olan, güvenli konut dönüşümüne katkı sunmayı amaçladık. Ytong Evlerin, ülkemizde depreme dayanıklı, enerji verimliliğini önceleyen güvenli konut dönüşümüne iyi bir model olacağını ve bu yöndeki çalışmalara katkı sunabileceğini düşünüyoruz.” dedi.

Detaylı bilgi için ve ev modellerini incelemek için www.ytong.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.

Kontrolmatik, Gürcistan'da 4 milyon Dolarlık Hidroelektrik Santral Projesine imza attı



2020'de dünyanın en büyük 37. sistem entegretörü olan ve 24 ülkede 300'ü aşkın projeye imza atan Kontrolmatik, Gürcistan'da yer alan Namakvhani Hidroelektrik Santral Projesi için yaklaşık 4 milyon dolarlık sözleşme imzaladı

Haber Merkezi

Enerji, madencilik, endüstriyel tesis ve ulaşım sektörlerinin ana faaliyet alanlarında yer alan Kontrolmatik; operasyonel teknolojiler, endüstriyel yazılım, haberleşme, bilgi güvenliği, nesnelerin interneti, güç sistemleri ve proje yönetimi çalışmalarının içerisinde yer alarak önemli iş birlikleri için imza atmaya devam ediyor.

Türkiye'nin önde gelen teknoloji enerji ve mühendislik şirketlerinden biri olan Kontrolmatik geçtiğimiz yıl şirketini halka arza açarak 12-13 Ekim tarihlerinde 1,3 milyar TL tutarında 26 kat üzerinde talep toplamış, bireysel ve kurumsal yatırımcıların yoğun ilgisiyle karşılaşmıştı.

Yılın son çeyreğinde ise elektrik ve elektronik cihazların yedek parça imalatı üzerine 1973'te Finlandiya'da kurulan, başta Çin olmak üzere dünyanın birçok noktasında üretim ve montaj fabrikaları olan SALCOMP'un Türkiye'de kuracağı cep telefonu fabrikasındaki tüm teknik çözümleri üstlenen Kontrolmatik, 2 bin kişiye istihdam yaratacak yatırımın teknoloji çözüm ortağı olarak yılı kapattı.

2021'e hızlı girdi, projeler peş peşe geldi

2020 yılını hedeflerinin üzerinde tamamlayan Kontrolmatik, 2021 yılına da başarılı bir giriş yaptı. Geçtiğimiz ay Dicle Elektrik Dağıtım A.Ş. tarafından düzenlenen "AG/OG Elektrik Tesis Yapım İşi" ihaleleri kapsamında kazandığı üç adet ihaleyle ilgili olarak vergiler hariç yaklaşık 65 milyon TL'lik sözleşmeye imza atan Kontrolmatik, yılın ikinci ayına da hızlı girdi.

Yükselen değeri ile başarılı projelerin içerisinde yer almaya devam eden Kontrolmatik, Gürcistan'da yer alan Namakvhani Hidroelektrik Santral Projesi'nin tasarım, imalat, mühendislik hizmetleri, fabrika testlerinin yapılması, sistemin sahaya teslimi, montaj süpervizörlük hizmeti ve sistemin yüksek gerilim testlerinin yapılması görevlerini üstlenerek ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş' ile vergiler hariç yaklaşık 4 milyon Dolar bedelli sözleşme imzaladı.

Pandemi, Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarını Ve Tercihlerini Değiştirdi!



Covid-19 pandemisi dünyanın dört bir yanında tüketicilerin satın alma davranışları, neyi nasıl satın aldıkları üzerinde benzersiz bir etki yaptı. NielsenIQ'nun 2021 yılında gerçekleştirdiği "Pandemi Döneminde Tüketici Davranışlarını Anlamak" başlıklı araştırmanın sonuçları, Türkiye'deki tüketicilerin artık daha tedbirli olduklarını ve satın alma alışkanlıklarını bugünün dünyasının yeni ekonomik koşullarına göre değiştirdiklerini işaret ediyor.

Haber Merkezi

Tüketicilerin yarısının gelirleri konusunda kendilerini güvende hissettiklerini ortaya koyan araştırma, Türkiye'deki tüketicilerin %75'inin son 6 ay içinde davranış biçimlerini değiştirdiklerini gösteriyor. Bu oran global ölçekte ise %66 seviyesinde.

Bugünün tüketicisi, markaların ve perakendecilerin bildiğinden farklı…

NielsenIQ'nun araştırmasına göre, Türkiye'deki tüketicilerin büyük bir kısmı, bütçelerini yönetmek için farklı davranışlar geliştiriyor. Tüketicilerin %45'i markadan bağımsız promosyonlara göre ürün tercih ediyor ve %44'ü ise tasarruf etmek için aktif olarak market markalı ürün arayışı içerisinde. Bununla birlikte, tüketicilerin neredeyse yarısı (%48) marka sadakatini koruyor ve tercih ettiği markayı satın almaya devam edeceğini ifade ediyor.

Tüketiciler, kaliteli ve hesaplı ürün istiyor.

Hızlı tüketim ürünlerinde, kalite ve değer hala tüketiciler tarafından yüksek talep görüyor. Türkiye'deki tüketicilerin %74'ü yüksek kalitedeki ürünlere daha fazla ödemeye razı durumda ve %88'i "kaliteli" ve "hesaplı" ürün yelpazesinin genişlemesini istiyor. Bu sonuçlar, Türkiye'deki hızlı tüketim ürünleri markaları için orta vadede büyük bir potansiyel fırsatını işaret ediyor.

"Tüketiciler 2021'de harcamalarını yeniden şekillendirecekler."

NielsenIQ Tüketici Araştırmaları Direktörü Filiz Öztürk, "Covid-19 ile başlayan süreç hem Türkiye'de hem de global ölçekte hanelerin satın alım gücü üzerinde benzersiz bir etki yaptı." dedi. Filiz Öztürk "Tüketiciler 2021'de harcamalarını yeniden şekillendirecekler, bu yeni davranış biçimlerini anlamak ise marka ve perakendecilere bu dönemde büyüme sağlayacak. Üretici firmalar ve perakendeciler, bu dönüşüm içindeki tüketici davranışlarının farkında olmalı, çünkü bugünün tüketicisi dün bildiklerinden çok farklı. Tüketiciler ürünlerin en önemli özelliklerini tartıp biçmeye eğilimli olduğu için, artık ürünler çok daha yoğun bir inceleme altında." diye ekledi.


KARANLIK YÜZ
KURT WALLANDER Serisi 01
Henning Mankell
KURT
WALLANDER
Serisi 01
KARANLIK YÜZ
BİR KUZEY POLİSİYESİ
Çeviren: Elâ Yıldırım
ayrıksı kitap

"Pazarın en genci" Kargo Sektörünün Yükünü Hafifletti



Pandemi döneminde kullanıcıların online alışverişe yönelmesiyle birlikte kargo firmalarının yükü de oldukça artmış ve yaşanan yoğunluk nedeniyle şehir içi bazı teslimatlarda bile 1 haftayı geçen gecikmeler yaşanmıştı. İstanbul içi teslimat sürecini tıpkı kurye hizmeti gibi 1 güne indiren GKN Kargo, yaptığı filo yatırımı ve pandemide 100 kişilik ek istihdamla birlikte, bir önceki yıla oranla yüzde 200 büyüme sağladı. Marka, 2020'de pazar payını arttırdığı gibi, kargo sektörünün yükünü de hafifletmiş oldu.



Haber Merkezi

Aylık ortalama 250 bin koli taşıdıklarını ifade eden **GKN Kargo**'nun 31 yaşındaki genç **Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Akyürek**, sektörün en yenisi olarak krizde büyümeleriyle ilgili olarak görüşlerini şöyle aktarıyor: "Lojistik sektöründe 50 yıllık bir geçmişe sahip olan aile işimizi 2016 yılında GKN Kargo'ya taşıdık. Son kullanıcılara da hizmet vermekle birlikte, firma olarak odak noktamız daha çok markalara B2B alanında hizmet vermek yönünde" dedi.

"Krizde daha çok büyüdük"

Bildiğiniz üzere, pandemiyle birlikte özellikle perakende sektöründe firmaların tüketicilerine mağazalarından hizmet verememesi nedeniyle, online alışverişlerde bir patlama yaşandı. Böylece kargocuların yükü de neredeyse 10'a katlandı. Hem son kullanıcıya hem de firmalara hizmet veren kargo sektöründe o dönem bir kaos durumu da gözlemlendi. Ancak bu duruma her sektör gibi kargo sektörü de kolay adapte oldu. Biz, müşterilerimize daha butik hizmet veren bir marka olmakla birlikte, pandeminin etkisiyle perakende sektöründen yoğun bir hizmet alma talebiyle karşılaştık. Güçlü lojistik ağımız ve teknolojik alt yapımızla, krizde sektörün yükünü de sırtımıza aldık. Yeni marka işbirlikleri yaptık ve mevcut 300 çalışanımızla birlikte 100 kişilik daha ek istihdam yaptık" dedi.

"Endüstri mühendisi firmamıza kargocu olmak için iş başvurusu yaptı"

Gökhan Akyürek, "Pandemi, birçok sektörün daralmasına neden olduğu gibi, ilk başlarda işten çıkarmaların da yaşandığına şahit olmuştuk. Ancak başta sağlık sektörü olmak üzere, kargo ve taşımacılık sektörünün iş yükü de bu dönemde daha çok artmış oldu. Biz de şirket olarak yeni istihdam açısından vatandaşlarımıza kapılarımızı sonuna kadar açtık. Ve fakat gördük ki, endüstri mühendisi CV'si olan vatandaşımız bile kargocu pozisyonu için firmamıza iş başvurusunda bulundu" dedi.

2021 yılında da yeni istihdam alanı yaratacaklarını belirten Gökhan Akyürek, "Firma olarak filo ağımıza da ek yatırım yaptık, 120 araçla yurt genelinde hizmet sağlıyoruz ve 26 ilde ana dağıtım merkezlerimiz bulunuyor. Türkiye'de 81 ile kargo taşıyoruz. 2020 yılında 64 milyon TL ciroya ulaşan firmamızla 2021 yılında yüzde 100 büyüme hedefimiz var" dedi.

"Perakendenin taşıyıcısı olarak sektör lideri olmak istiyoruz"

Kadın, erkek ve çocuk giyim ile ayakkabı sektörü dışında perakende alanında gıda taşımacılığında da Türkiye'nin en büyük markalarının kargo süreçlerini yönettiklerini belirten **GKN Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Akyürek**, markamızın mottosu olan **"Güven Taşır"** sözünün içini her zaman doldurmak için gayretle çalışıyoruz. Zamandan tasarruf, hasar, kayıp çalıntı oranı firmamızda binde 1'den daha azdır diyebiliriz. Lojistik, taşımacılık ve dağıtım alanında firmalara, ihtiyaç duydukları farklı lojistik hizmet ihtiyaçlarını tek bir firmadan sağlayarak takip kolaylığı, kaliteli hizmet ve uygun maliyet avantajı sunuyoruz. Sektörümüz gelişime çok açık, biz de şirket olarak yenilikçi bakış açımızla sektöre birçok yenilik kazandırmaya devam edeceğiz" dedi.

Pandemi, Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarını Ve Tercihlerini Değiştirdi!



Covid-19 pandemisi dünyanın dört bir yanında tüketicilerin satın alma davranışları, neyi nasıl satın aldıkları üzerinde benzersiz bir etki yaptı. NielsenIQ'nun 2021 yılında gerçekleştirdiği "Pandemi Döneminde Tüketici Davranışlarını Anlamak" başlıklı araştırmanın sonuçları, Türkiye'deki tüketicilerin artık daha tedbirli olduklarını ve satın alma alışkanlıklarını bugünün dünyasının yeni ekonomik koşullarına göre değiştirdiklerini işaret ediyor.

Haber Merkezi

Tüketicilerin yarısının gelirleri konusunda kendilerini güvende hissettiklerini ortaya koyan araştırma, Türkiye'deki tüketicilerin %75'inin son 6 ay içinde davranış biçimlerini değiştirdiklerini gösteriyor. Bu oran global ölçekte ise %66 seviyesinde.

Bugünün tüketicisi, markaların ve perakendecilerin bildiğinden farklı…

NielsenIQ'nun araştırmasına göre, Türkiye'deki tüketicilerin büyük bir kısmı, bütçelerini yönetmek için farklı davranışlar geliştiriyor. Tüketicilerin %45'i markadan bağımsız promosyonlara göre ürün tercih ediyor ve %44'ü ise tasarruf etmek için aktif olarak market markalı ürün arayışı içerisinde. Bununla birlikte, tüketicilerin neredeyse yarısı (%48) marka sadakatini koruyor ve tercih ettiği markayı satın almaya devam edeceğini ifade ediyor.

Tüketiciler, kaliteli ve hesaplı ürün istiyor.

Hızlı tüketim ürünlerinde, kalite ve değer hala tüketiciler tarafından yüksek talep görüyor. Türkiye'deki tüketicilerin %74'ü yüksek kalitedeki ürünlere daha fazla ödemeye razı durumda ve %88'i "kaliteli" ve "hesaplı" ürün yelpazesinin genişlemesini istiyor. Bu sonuçlar, Türkiye'deki hızlı tüketim ürünleri markaları için orta vadede büyük bir potansiyel fırsatını işaret ediyor.

"Tüketiciler 2021'de harcamalarını yeniden şekillendirecekler."

NielsenIQ Tüketici Araştırmaları Direktörü Filiz Öztürk, "Covid-19 ile başlayan süreç hem Türkiye'de hem de global ölçekte hanelerin satın alım gücü üzerinde benzersiz bir etki yaptı." dedi. Filiz Öztürk "Tüketiciler 2021'de harcamalarını yeniden şekillendirecekler, bu yeni davranış biçimlerini anlamak ise marka ve perakendecilere bu dönemde büyüme sağlayacak. Üretici firmalar ve perakendeciler, bu dönüşüm içindeki tüketici davranışlarının farkında olmalı, çünkü bugünün tüketicisi dün bildiklerinden çok farklı. Tüketiciler ürünlerin en önemli özelliklerini tartıp biçmeye eğilimli olduğu için, artık ürünler çok daha yoğun bir inceleme altında." diye ekledi.

Sosyalben Vakfı E-Gönüllülüğe Çağırıyor

SosyalBen Vakfı'nın Kasım 2020'de gerçekleştirdiği e-Gönüllülük Zirvesi Raporu yayınladı. Eş zamanlı olarak açılan e-Gönüllülük başvurularına yoğun talep olacağı öngörülüyor.

Haber Merkezi

Türkiye'nin ve dünyanın birçok bölgesinde gerçekleştirdiği saha çalışmalarıyla bugüne kadar 45.000'i aşkın çocuğun hayatına dokunan SosyalBen Vakfı dezavantajlı bölgelerde yaşamını sürdüren çocukların yeteneklerini keşfetmelerini ve kendilerini geliştirmelerini hedefliyor. Vakıf; 11 ülkede on binlerce çocuğa ulaşarak yarattığı toplumsal fayda odaklı çalışmalarına, 581 topluluk gönüllüsü ve dijital ortamda SosyalBen çalışmalarına katılan 332 e-Gönüllü ile pandemi sürecinde de hız kesmeden devam ediyor. SosyalBen Vakfı çocuklara sosyal fayda yaratmaya devam ederken, ulusal ve uluslararası bazda da her fırsatta gönüllülüğün önemine değiniyor. Gönüllülüğün akademik derslerle aynı değerde olması gerektiğini vurgulayan SosyalBen Vakfı, Koç Üniversitesi iş birliğiyle 2020 yılında gerçekleştirdiği "Gönüllülük Araştırması" ile önemli noktalara dikkat çekti. Araştırmaya göre ankete katılan gençlerin %78,9'u gönüllülük eğitiminin müfredata dâhil edilmesi gerektiğini düşünüyor. Aynı zamanda araştırmanın orta yaşlı katılımcılarına bakıldığında, katılımcıların %73,7'si iş yerleri ile işbirlikleri yapılarak çalışanların sosyal sorumluluk projelerinde aktif rol almalarının sağlanması gerektiğini düşünüyor.



Bu verilere bakıldığında Türkiye'de ve dünyada gönüllülük bilincinin kazandırılması ve farkındalık yaratılması yönünde ciddi bir talep olduğu görülüyor. SosyalBen Vakfı, gelişen ve değişen dünya çerçevesinde, gönüllülüğün de geniş ve farklı bir perspektifte değerlendirilmesi noktasında yeni neslin Sivil Toplum Kuruluşu olarak Kasım 2020'de gerçekleştirdiği e-Gönüllülük Zirvesi'nin raporunu yayınladı.

e-Gönüllülük Zirvesi Raporu'nda zirvenin akışı, konu başlıkları ve gerçekleştirilen etkinliklerin yanında bazı dikkat çekici hususların da altı çizildi. Raporda gönüllülüğe geleneksel açıdan bakıldığında dünyada 1 milyar kayıtlı gönüllü bulunmakla birlikte 109 milyonunun aktif gönüllü olduğu, ayrıca Covid-19 salgınının dünyaya dayanışma ve birlikteliğin önemini anlatmak ile birlikte dünyada gönüllülük oranını da arttığından bahsediliyor. Gönüllülük dijital taraftan ele alındığında ise gönüllülüğün dijitale taşınması vakit ve nakit sorununu en kolay şekilde çözdüğü öne çıkıyor. Fakat dezavantajlı bölgelerde yaşan kişiler düşünüldüğünde ise teknolojiye ulaşması zor olanlara nasıl ulaşılabileceğinin düşünülmesi gereken bir konu olduğuna değiniliyor.

SosyalBen Vakfı, e-Gönüllülük hareketi kapsamında 2020 yılında dünyanın 14 farklı ülkesinden ve Türkiye'nin 59 farklı ilinden toplamda 970 başvuru aldı. Bu kapsamda 2021 yılında da pek çok ülkeden yoğun başvuru alınacağı ön görülüyor.

Renault'un kadın liderleri, geleceğini otomotivde gören gençlerle buluştu

Oyak Renault'nun kadın liderleri, otomotiv sektöründe kariyer yapmak isteyen gençler ile ORVILLE Womenspire etkinliğinde bir araya geldi. Oyak Renault #ÖzdeEşitSözdeEşit diyerek toplumsal cinsiyet eşitliğini desteklerken; genç nesillerin, özellikle kadınların otomotiv sektörünün geleceğinde yer almalarını da teşvik ediyor.

Haber Merkezi

OYAK Renault'nun kadın çalışanları ORVILLE Womenspire programı kapsamında, ilham veren hikayeler, seminerler ve mentorluk yaparak yıl boyunca üniversiteli gençlerin yanında olacak.

2021 yılının ilk ORVILLE Womenspire etkinliği 10 Mart Çarşamba günü online olarak gerçekleşti. Oyak Renault Operasyonel Lojistik Direktörü Sibel Bayat, Mekanik Fabrika Direktör Yardımcısı Gülseren Küçükkayalar ve İmalat ve Lojistik İnsan Kaynakları Müdürü Neslihan Akkozak, Yetenek Kazandırma Sorumlusu Elif Tayan'ın moderatörlüğünde bir araya geldi. Gençlerden gelen soruları yanıtlayan liderler, otomotivin geleceğini şekillendirecek yeni nesil teknolojileri hayata geçirmek için teknik bilgi ve donanıma ek olarak; iletişim, takım çalışması, koordinasyon, empati kurabilme, müzakere ve ikna etme gibi kadınlarda doğuştan var olan güçlü sosyal ve davranışsal yetkinliklere de ihtiyaç duyulacağının altını çizdi.

Oyak Renault, kadın liderleri etkinliğe katılanlar arasından seçilecek sınırlı sayıda öğrenci ile yürütecekleri mentorluk programıyla; genç yeteneklerin gelişimlerini desteklemeye devam edecek.

Yıl boyunca gerçekleşen ORVILLE etkinliklerine tüm üniversite öğrencileri başvurabiliyor. Başvurularla ilgili duyurular @oyakrenaultkariyer sosyal medya hesaplarından duyuruluyor.

ORVILLE nedir?

Kariyer yolculuklarına Oyak Renault'da başlamak isteyen üniversite öğrencilerine yönelik eğlence, yaratıcılık, teknoloji ve takım çalışması ile dolu deneyimler sunan tüm genç yetenek programlarını kapsayan marka ismidir.

OYAK RENAULT OTOMOBİL FABRİKALARI

Bursa Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, yıllık 378 bin otomobil ve 920 bin motor üretim hacmi ile Groupe Renault'nun en yüksek kapasitesine sahip tesislerinden biridir. Oyak Renault, Clio V, Clio IV ve Yeni Megane Sedan modellerini, ayrıca bu modellerde kullanılan motor ve mekanik aksamı üretip ihraç etmektedir. Bursa'da 582 483 m2 üzerinde kurulu üretim tesislerinde, Karoseri-Montaj ve Mekanik-Şasi Fabrikaları, ARGE Merkezi ve Uluslararası Lojistik Merkezi bulunmaktadır. 1969 yılında Bursa'da kurulan Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, 2020 yılı sonu itibariyle 7 binin üzerinde kişiye istihdam sağlamaktadır. Oyak Renault, Kalite Güvence Sistemi'ni 1996 yılında ISO 9001 belgesiyle onaylatan ilk Türk otomobil üreticisi olmuştur. Eylül 1999'da "sıfır hata" ile ISO 14001 belgesini alan Oyak Renault Otomobil Fabrikaları, Groupe Renault çevre politikası çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmektedir.

GoDaddy'den spor ve fitness işletmelerine in dijital dünya ile ilgili üç ipucu



Pandemi nedeniyle spor ve fitness işletmelerinin fiziksel kapılarını ilk kapatan işletmeler arasında olduğunu belirten GoDaddy, bu işletmelerin dijital varlıklarını oluşturarak nasıl aktif kalabileceklerine ve müşterilerine hizmet sunmaya devam edebileceklerine dair ipuçları paylaştı.

Haber Merkezi

Dünyanın dört bir yanındaki girişimcilerin online dünyada başarılı olması için gerekli araç ve yardımı sunan GoDaddy (NYSE: GDDY), spor ve fitness işletmesi sahipleri ve bu alandaki girişimcilerin işletmelerini sosyal mesafeye uygun hale getirebilmek için dijital varlıklarını oluşturmalarına yardımcı olmak amacıyla üç ipucu paylaştı.

Sosyal mesafe kurallarına uymanın öneminden bahseden GoDaddy, spor ve fitness işletmelerinin online dünyaya adım atarak faaliyetlerine güvenli bir şekilde devam edebileceklerini ve müşterileriyle etkileşimde kalabileceklerini belirtti.

GoDaddy Türkiye ve MENA Kıdemli Bölge Direktörü Selina Bieber konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Spor ve fitness alanında faaliyet gösteren spor salonu sahipleri ve kişisel antrenörler gibi kişilerin, işleri gereği insanlarla birebir temas kurmaları gerekmesi sebebiyle pandemiden en çok etkilenen gruplardan biri olduğunun farkındayız.

Diğer yandan teknolojinin bugün sunduğu avantajlar sayesinde pek çok işletme çalışmalarını online dünyaya taşıyarak sürdürüyor ve müşterilerine bu şekilde hizmet vermeye devam ediyor. GoDaddy olarak küçük işletme sahipleri ve girişimcilerin online dünyaya adım atmalarına yardımcı olmak için ihtiyaç duyacakları araç ve çözümleri sunuyoruz. Spor ve fitness alanında faaliyet gösteren küçük işletmeler sosyal mesafe kurallarına uyum sağlarken GoDaddy Web Siteleri + Pazarlama Araçları gibi çözümlerden faydalanarak web sitelerini kurabilir, online randevu alabilir, sosyal medya platformlarını web sitelerine entegre edebilir, mevcut ve hedef kitlelerine ulaşabilmek için dijital pazarlama çalışmaları yapabilir."

GoDaddy'nin konuyla ilgili olarak paylaştığı üç ipucu şöyle:

1. İşletmenizin online varlığını oluşturun

Özellikle pandemi başladığından bu yana pek çok tüketici ihtiyaçlarını online ortamda gidermeye devam ediyor. Bu nedenle işletmeniz için bir online varlık oluşturmanız özellikle mevcut sosyal mesafe kurallarına uyarak faaliyetlerinizi sürdürmenize yardımcı olabilir.

İşletmenizi online dünyaya taşımanın ilk adımı işletmenize uygun bir alan adı seçip kaydettirmek. Alan adınızı seçerken hala popülerliğini devam ettiren, klasik .com alan adı uzantısını tercih edebilir veya ne iş yaptığınızın daha belirgin olması için .fitness gibi bir uzantı seçebilirsiniz. Alan adınızı kaydettirdikten sonra yapmanız gereken web sitenizi kurmak. GoDaddy Web Siteleri + Pazarlama Araçları, kolayca web sitesi kurmanızı sağlayacak ve online faaliyetlerinizin merkezine koyabileceğiniz bir ürün gamı sunuyor.

2. Hizmetlerinizi online olarak sunun

Spor ve fitness salonları sosyal mesafe kurallarını uyguladıkça online egzersiz yapmak daha da yaygınlaşıyor. Farklı yaş gruplarının ve aktivite seviyelerinin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurabilir ve farklı demografik grupları hedefleyen online egzersizler oluşturabilirsiniz. YouTube'da yayınlamak için egzersiz videoları çekebilir,

Zoom'da canlı sınıflar oluşturabilir veya Twitch gibi platformlarda canlı yayın yapmayı düşünebilirsiniz. Daha sonra, insanları kaydolmaya teşvik etmek için YouTube

videolarınızdan veya Twitch canlı yayınlarınızdan ilgi çekici bölümleri keserek tanıtım videosu olarak web sitenize ekleyebilirsiniz. Online dersler veya antrenman seansları sunuyorsanız, GoDaddy Hazır Web Sitesi aracının Online Randevular özelliği ile programınızı yönetebilir ve kişilere doğrudan web sitenizden randevu alma seçeneği sunabilirsiniz. Bu özellik, mevcut takviminizle eşleşebilmesi sayesinde de programınızı daha iyi takip etmenize yardımcı olabilir.

3. Müşterilerinizle iletişimde kalın

Müşterilerinizle iletişim halinde olmanız ve onları işletmenizle ilgili gelişmeler hakkında bilgilendirmeniz önemli. Sosyal medya kanallarını kullanarak güncel duyurularınızı, kısa antrenman videolarını, eğlenceli bilgiler veya meydan okumalar gibi içerikleri sık sık paylaşarak hem müşterilerinizin hem de yeni kitlelerin ilgisini çekmeye çalışın. GoDaddy Dijital Pazarlama Paketi ile tek bir panel üzerinden kolaylıkla sosyal medya hesaplarınızı web sitenize entegre edebilir ve yönetebilirsiniz. Ayrıca, GoDaddy E-posta Pazarlama aracını kullanarak müşterilerinizi son gelişmelerden haberdar edebilir veya özel fırsat ve kampanyaları paylaşabilirsiniz.

GoDaddy, Türkiye'deki küçük işletmeler için online varlıklarını oluşturmalarını sağlayacak, kolay kullanılabilir ve uygun maliyetli dijital araçlar sunuyor. Ürün ve hizmetleri arasında alan adı kaydı ve Hazır Web Sitesi'nin yanı sıra hosting, Yönetilebilir WordPress, online güvenlik, online pazarlama ile e-posta ve Office üretkenlik araçları yer alıyor. Daha fazla bilgi için https://tr.godaddy.com/ adresini ziyaret edebilirsiniz.

Küçük işletme sahipleri ve girişimciler pandemi sürecinde "yeni normal"e alışmaya çalışırken GoDaddy telefon ve canlı sohbet üzerinden Destek Ekibi ile kişisel destek sunmaya devam ediyor. Bu zorlu zamanlara nasıl adapte olabileceğinize ve GoDaddy'nin size nasıl destek sağlayabileceğine dair bilgilere ulaşmak için https://tr.godaddy.com/open-we-stand/what-godaddy-is-doing ve https://tr.godaddy.com/open-we-stand adreslerini ziyaret edebilirsiniz.



"Kitlesel Fonlama" hem Girişimciye hem de Yatırımcıya Kazandırıyor

Klasik yatırım araçlarının yanına son dönemde eklenen "kitlesel fonlama" hem girişimciler hem de yatırımcılar için yeni bir gelir kapısını aralıyor. Türkiye'de yasal zemine kavuşan kitlesel fonlama yöntemi ile erken aşama girişimlere sermaye sağlamak amacıyla kurulan StartupMarket Kitlesel Fonlama CEO'su Serkan Bağce, startup'lar ile yatırımcıların buluşması konusunda kolaylık ve verimlilik sağlayarak ekosistemi büyütmeyi hedeflediklerini belirtti

Haber Merkezi

Paya dayalı olan kitlesel fonlama platformunun, yenilikçi projeleri yatırımcılarla buluşturma hedefinde olduğunu da söyleyen Bağce "Cumhurbaşkanımızın da ekonomik reform paketinde değindiği gibi kitle fonlaması platformları genç girişimciler ve girişimcilik ekosistemini büyütmek amacıyla atılmış en önemli adımlardan biridir. Aslında yalnızca şirketlere değil girişimcileri radarına almış herkese sesleniyoruz. Kişi veya kurumlar erken aşama girişimlere yatırım yaparak yüksek getiri fırsatı yakalayabilirler" şeklinde konuştu.



Herkesin yatırımcı olabileceğini ve erken aşama girişimlerin bu aşamada önemli bir kaynak olduğunu da dile getiren Bağce şunları söyledi;

"Girişimcilik ekosisteminde yer almak ve bunu genele yayarak kaynak sağlamak günümüzde önemli bir noktaya ulaştı. Erken aşama projelere daha hikayenin en başında ortak olabilir ve sonrasında büyük gelirlere ulaşılabilir. Bunun örneklerini son yıllarda sıkça görmekteyiz. Global olarak baktığımızda erken aşama proje sayısında ciddi artışlar bulunuyor. Aynı zamanda bu projelere sağlanan fon da bu paralelde artışlar gösteriyor. Dünya kitlesel fonlama potansiyelinin 2022 yılında 57 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Bu aşamada Kitle Fonlama Platformu ile yüzlerce yatırıma aracılık etmeyi hedefliyoruz. Çünkü girişimcinin ve yatırımcının ortak payda da buluşarak gelirini artırma amacındayız. Bu amaçla herkesi yenilikçi ve sürdürülebilir projeleri destekleyip, başarı hikayelerine ortak olmaya çağırıyoruz. Bu amaçla StartupMarket olarak çok yakın zamanda ön başvuruları almaya başlayacağız."

"İlk Hedef Yıllık 100 Girişim"

Bağce, pandemi döneminin startuplar için çok verimli olduğunu ve çok dikkat çektiğini de dile getirerek "Değeri hızla artan yeni nesil yatırım aracı olan startuplar için yatırım bilincini geniş tabanlı bir alana yaymak ve küçük yatırımcı için geçerli olacak bir sisteminin oluşması gerekiyor. Bu yılın ikinci çeyreğinin başında ilk fonlamasını gerçekleştirecek olan StartupMarket Kitle Fonlama Platformu olarak, yıllık 100 girişimi kendi geliştirdiği online platform üzerinden yatırımcılarla buluşturmak istiyoruz. Böylelikle Türkiye ekonomisi ve ekosistemine dinamizm kazandırmak hedefindeyiz." dedi.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye'den İhracata Ekonomik Ve Çevreci Çözüm: Tren Yolu Lojistiği



Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye CEO'su Toshihiko Kudo

Türkiye'nin üretim ve ihracat liderleri arasında yer alan Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, tren yolu lojistiği ile tedarik zincirine ekonomik, inovatif ve çevreci bir çözüm getiriyor.

Haber Merkezi

Ürettiği araçların yaklaşık yüzde 90'ını dünyanın 150 farklı ülkesine ihraç eden Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, faaliyetlerini sürdürdüğü Sakarya fabrikasında üretilen araçları fabrikadan tırlarla limana ulaştırarak deniz yolu ile ihracatını gerçekleştiriyor. Potansiyel araç taşıması yılda yaklaşık 32 bin tır olup; gerçekleşen parça lojistiği ise 54 bin tır civarındadır. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, parça tedarik zinciri ithalatında tren yolunu daha efektif kullanabilmek adına çalışmalarını sürdürüyor.

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, Japonya'dan deniz yolu ile gelen araç parçalarını, DP World Yarımca ve Evyap Liman İşletmeleri ile gerçekleştirdiği iş birliği neticesinde; Yarımca'daki limanlardan tren yolunu kullanarak Arifiye İstasyonu'na ulaştırıyor. Araç parçaları, Arifiye İstasyonu'ndan haftada 60 konteyner olmak üzere tırlarla fabrikaya aktarılıyor. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, tren yolu lojistiği faaliyetlerine başladığından beri daha verimli ve çevreci bir şekilde lojistik faaliyetlerini gerçekleştiriyor.

Çevreye duyarlı yöntem ve teknolojilerle üretim faaliyetlerini sürdüren Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, aktif olarak kullanmaya başladığı tren yolu lojistiği ile Global Toyota 2050 Çevre Hedefleri doğrultusunda karbondioksit salınımını büyük ölçüde azaltarak çevreci lojistik anlayışına da katkı sağlıyor.

Tren yolu lojistiğinin Türkiye ekonomisine de önemli bir katkı sağlayacağını belirten Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Genel Müdürü ve CEO'su Toshihiko Kudo, "Nispeten daha az kullandığımız tren yolu lojistiğini daha da verimli kullanabilmek adına çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Karayoluna

göre çok daha çevre dostu bir taşımacılık yöntemi olan demiryolunun trafik yoğunluğunun azalması anlamında da önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyorum. Faaliyetlerimizi her daim genişletebilmek ve böylelikle Türkiye ekonomisine katkımızı arttırabilmek için araç ihracatı ve parça ithalatı konularında tren lojistiğini daha aktif kullanabilmek adına çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.



Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye Hakkında

Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, 1990 yılında Toyota'nın ikinci Avrupa tesisi olarak kurulmuştur. 1992 yılında temelleri atıldıktan sonra üretim faaliyetlerine 1994 yılında Sakarya'da başlamıştır Faaliyetlerine başladığı ilk günden itibaren üretim ve ihracatta birçok başarıya ve ilklere imza atarak Türk otomotiv endüstrisine ve ülke ekonomisine katkı sağlamıştır. Her yıl 150'yi aşkın ülkeye ihracat gerçekleştiren Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, 5.500 çalışanıyla ülke istihdamına da katkı sağlıyor. Fabrikada şu an Türkiye'de üretilen ilk hibrit ve SUV otomobil olan Toyota C-HR ve Yeni Corolla Sedan üretiliyor. Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, 2020 yılında Amerikalı bağımsız araştırma şirketi JD Power tarafından Avrupa ve Afrika bölgesinin en iyi fabrikası seçilerek "Golden Plant"(Altın Fabrika) ödülüne layık görüldü. Sosyal sorumluluk projelerini ve çalışan sağlığını kurumsal bir değer olarak gören Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, gelecek yıllarda da hem üretim ve ihracat performansını arttırmayı hem de topluma ve çalışanlarına katma değer sağlamaya devam etmeyi hedefliyor.



Fenomen Girişimciliği Ve Doğru Fenomenler…



İş'te İlham dergisinin sevgili okurları;
Dördüncü seneye girmemizle beraber, dergimizdeki bir çok sayfada yenilikler, güncellemeler yapmaya ve yeni yazı dizileri oluşturmaya karar verdik…
Bunlardan ilki İnternetim kullanımı ile literatürümüze giren ve gerçek bir Girişimcilik örneği olan Fenomen Kavramı ve öncülerini tanıtacağımız bir yazı dizisi….

Haber Merkezi

Durun durun hemen aklınıza fenomen adı altında yapılan saçma sapan üretilen içeriklerden bahsetmeyeceğiz…Ama maalesef ki her işte olduğu gibi bu Girişimcilik örneğinde de böyle bir yozlaşma olmalı mı ? Elbette olmalı ki bizler size doğru fenomenleri açığa çıkartıp aradaki farklarını sayabilelim… Her ay İnternet Fenomenlerini inceleyeceğimiz sayfalarımızda, ilgilendiğiniz konular üzerine doğru fenomenleri bulmaya, binlerce video izleyip kafanızın karışmaması adına odaklanabileceğiniz ve nokta atışı bilgiler anlatan fenomenleri bulup sayfalarımızda sizlere tanıtmaya özen göstereceğiz…

Fenomen kavramı özellikle internetin ve akıllı telefonların hayatımızın neredeyse en baş köşesine oturduğu dönemlerde, daha önce bilinmeyen bir kavram iken son dönemde sizlerin de bildiği üzere dilimize pelesenk oldu…Hatta internet fenomeni adı altında ortaya çıkan Girişimcilik Örneği üzerine inceleme yaptığımızda, Fenomenin sözlük anlamı "olgu, olay" iken halk arasında yaygın hale gelen "internet fenomeni" ise beğenilen takip edilen ve bu konuda üne kavuşan anlamına gelmektedir. Tabi bu ne üretirseniz üretin mutlaka sizler de fenomen olabilirsiniz anlamına da gelmemektedir.

Aslına bir fenomen hayat değerleri ve düşünceleri ile farklılık yaratan , ön planda olan, bilgi birikimlerine kıymet verilen, takipçilerinin hayran olduğu toplumun önündeki akil insanlardır. Fakat günümüzde böyle olduğunu söylemek çok ta doğru mudur? Bunu tartışmak gerekebilir…

Aslına bakıldığında saçma sapan içerikler üretseniz de çok değerli içerikler üretseniz de toplum tarafından dikkat çekmek ve yüksek izleyici kitlesine ulaşmak öyle çok ta kolay değildir… Hem içerik üreteceksiniz, hem ilgi çekeceksiniz hem de bir değer yaratacaksınız. Kolay olmadığı için ilgi çekmek adına evet çok takipçisi bulunan çok ta izlenen fenomenler mevcut olduğu kadar gerçek değerlere sahip kelimenin tam manasına karşılık gelen fenomenler de yer almaktadır. Onlar da ciddi bir izleyici kitlesine sahip hatta ülkemiz adına umut verici olduğunu söylemek yanlış olmaz…

Son dönemde fenomen denince akla gelen toplumun değer yargılarına ters olsa da kimisinin meraktan kimisinin de gülmek, eğlenmek, kafa dağıtmak adına izlediği ve asıl fenomen kavramına ters olsa da kavramın asıl doğrularına yer veren gerçek fenomenler üzerinde araştırma yaparak en doğrularını her ay bu sayfalarda anlatmak ve siz değerli okurlara Fenomen Girişimciliğinden bahisle yeni bir başarı öyküsü yazmak üzere İLHAM vermek en değerli amacımız…İlk doğru Fenomenimiz…

HALUK TATAR
O bir Mühendis…
O bir Kitap Kurdu….
O bir Araştırmacı yazar ve İçerik Üreticisi….

İş'te İlham Dergisi olarak Doğru Fenomen gözüyle incelediğimiz Haluk Tatar'ı biz de yakın markaja aldık ve bu kadar dolu ve değerli içerikler ürettiği için kendisine en baştan teşekkür etmek isteriz…

Haluk Tatar aslında bir Makine Mühendisi, Akademisyenlikle birlikte Öğrenme ve Öğretme adımlarını o kadar içselleştirmiş, öyle güzel hayatına entegre etmiş, tam bir hayat değeri haline getirmiş ki, bana göre hayatla birlikte tam bir akış içerisinde…

Kendisinin oluşturduğu hatta büyük çoğunluğunu kendisinin çektiği ve hazırladığı Video Eğitim Youtube sayfası içeriklerine baktığınızda inanılmaz bir manzara ile karşılaşıyorsunuz..



Eğitim, İnsan için en önemli hayat değeri..Eğitilen insanın toplumdaki yeri olaylara bakışı, açısını öyle kavramış ki adeta tepkisel insan olmayı bırakın tam bir teslimiyet içinde öğrenin, öğretin ve aksiyona geçin der gibi…

İzleyenlerin büyük çoğunluğunun kendi öğrencileri olduğunu hatta tüm izleyen kesimin öğrenci olduğunu varsayarak, onlar için yaşam planlarını, hayattaki aksiyonlarını belirleyecek değerli bilgiler aktarıyor, özellikle de spesifik konularda yol gösterici olmaya çalışıyor…Ücretsiz dil kursları inanılmaz emekle hazırlanmış, 300 den fazla kısa kısa sizi sıkmayacak şekilde ama tamamen öğretmeye yönelik İngilizce öğrenme videoları ile sizi hem maddi bir yükten kurtardığı gibi, zaman açısından da kazandırdıkları ile doğru yere kilitliyor…Sadece İngilizce değil birkaç dilde ücretsiz kurs vermesi bu emeğe saygı duymamızı daha çok gerektiriyor.

Günümüz dünyasında siyasetle ya da saçmalıklar üreterek takipçi kazanmaya çalışan onlarca fenomen yerine, hiçbir siyasi görüşe mensup olmadan size dünya tarihini bile eğlenceli ve severek dinletiyor…

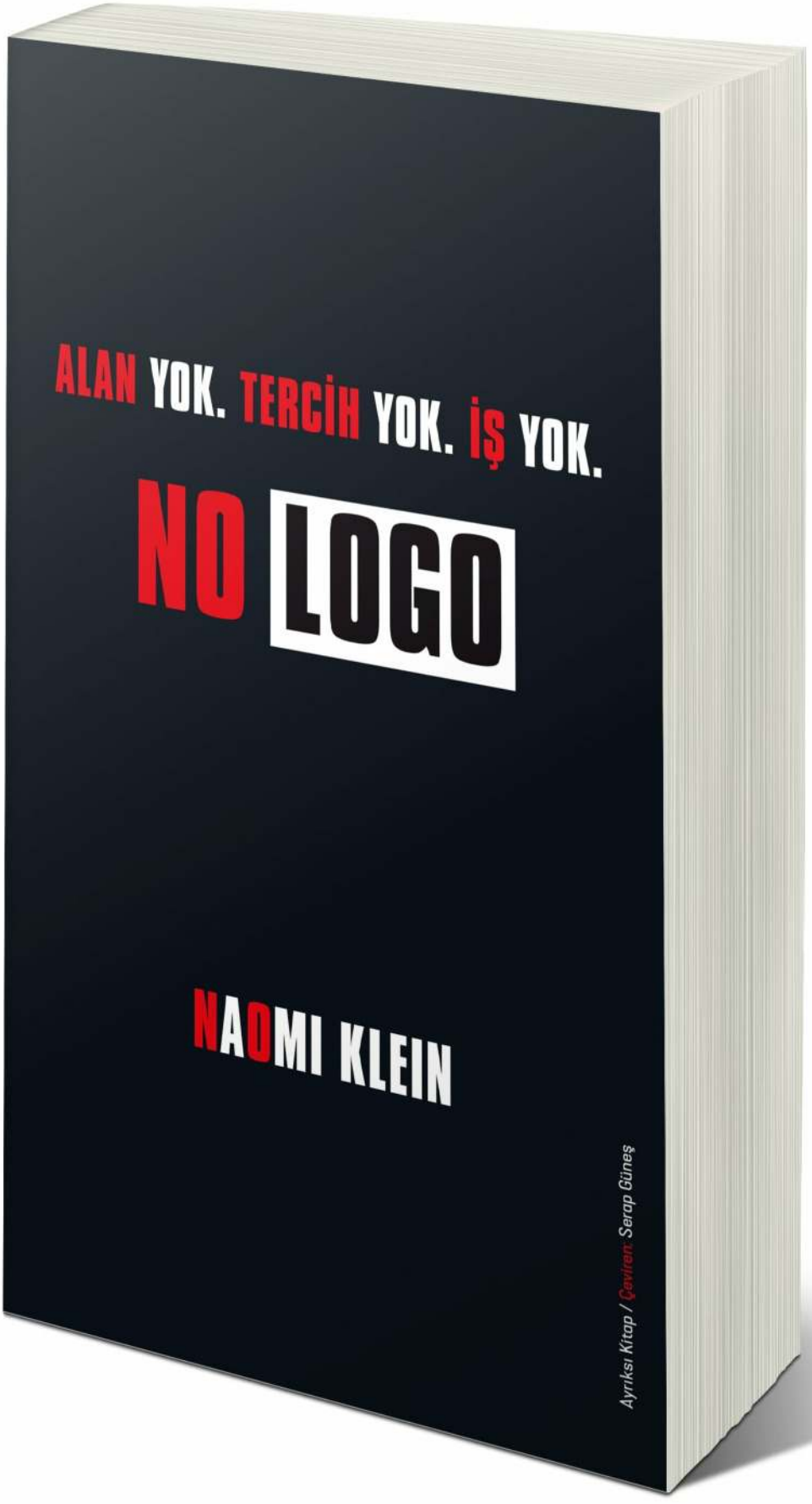
Ülkesi adına yapılması gerekenleri toplumların toplu şekilde geliştirilmesi gerektiğini benimsemiş çizgisi ile, öğrencilerin tatillerde yapacaklarını dahi planlıyor…. Aslında tam bir eğitmen ve yaşam koçu da diyebilirsiniz.. Her bir içeriğinde bir şeyler öğrenmeden hatta uyanışa geçmeden videoyu kapatamıyor, bazen de size "dan dan" gerçekleri söyleyerek bir tokat attığını hissediyorsunuz…

Son dönemde ise ücretli videolar koyduğunu görünce bir bocalasam da amacını duyduğumda bir kez daha etkilendiğimi söyleyebilirim… Elde edilen kazançla öğrencilerine burs vermek ve bunu sosyal sorumluluk bilinci ile yine hayat değeri ile hizada yapabilmek bir kez daha hocamıza saygımızı arttırıyor...

Video Eğitim youtube kanalında sadece sıkıcı diye addedebileceğimiz eğitimlerin eğlenceli anlatımından ziyade ilgimi çeken en önemli nokta içeriklerin bir insanın toplumun içinde en iyi seviyeye gelebilmesi için tam bir insan eğitimi yapıyor olması idi… Kalitali yaşamanın sırlarının verildiği, etkili ve güzel konuşma derslerinin yine sevimli sevimli anlatıldığı videoların yanı sıra beyin ve hafıza hakkında anlattıkları, algı yönetimi ve psikoloji üzerine verilen bilgilerin bir makine mühendisinin ne kadar ciddi inceleme ve araştırma yapıyor olduğunun göstergesi olarak karşımıza çıkıyor…

Aslında evrensel yasalar ve tüm kişisel gelişimcilerin hedeflediği yaşamın yedi alanında nasıl hareket edileceği, içi dolu dolu bilgiler ve öğretilerle hatta tekniklerle izleyenlere öğretilmek isteniyor.. Günümüzde her kesim bu tür bilgileri büyük büyük yatırımlar yaparak, büyük büyük ofislerde programlayarak büyük büyük sınıflarda hazırlıyor bizler de binlerce liralar vererek almaya çalışıyoruz Oysa Haluk Hoca bunu internet kullanıcısı olan ve doğru fenomeni bulan her kesimle paylaşıyor.

Biz de İş'te ilham Dergisi olarak böyle içerikler üretmeye her ne olursa olsun devam edilmesini sağlayan ve Fenomen kavramının gerçek öncüsü olarak değerlendirdiğimiz Haluk Hocamıza teşekkür ediyor, başarılarının her daim kendisi ile yol almasını diliyoruz…
Görüşmek, gülüşmek dileğiyle…..


ALAN YOK. TERCİH YOK. İŞ YOK.
NO LOGO
NAOMI KLEIN
Ayrıksı Kitap / Çevirmen: Serap Güneş

Ayakkabı Üreticileri Avrupa Pazarına Açılıyor



Ayakkabı üreticilerini uluslararası pazar ile buluşturan Gapshoes Ayakkabı Fuarı, Gaziantep'de gerçekleşti. Cuma günü sona eren fuara Avrupa ülkelerinden yüksek oranda katılım oldu. 2016 yılında Fırat Kalkanı Operasyonu ile terör örgütü DAEŞ'in elinden kurtulan Çobanbey'den ayakkabı üreticilerinin de yer aldığı Gapshoes Ayakkabı Fuarı'nda Suriyeli ve Türk işletmeciler yeni ortaklıkların temelini attı. Çobanbey Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Hüseyin İsa fuarla ilgili, "Bu yıl fuara Avrupalı tüccarlar damgasını vurdu. Koronavirüs tedbirlerine ve bir kez ertelenmiş olmasına rağmen Gaziantep'de fuar süresince tüm otel odaları doldu. Ortadoğu ülkelerine ihracatımızı gerçekleştiriyorduk. Bu yıl ürün çeşitliliğin ve kalitesinin artmasıyla Avrupa'dan da talep topladık" dedi.

Haber Merkezi

Ortadoğu'nun en büyük ayakkabı fuarı Gapshoes, Gaziantep'de gerçekleştirildi. Koronavirüs pandemisi nedeniyle bir kez ertelenen fuara beklenenin aksine yoğun katılım gerçekleşti. 29 Ocak Cuma gününe kadar açık olan fuara Türk üreticilerin yanı sıra DAEŞ işgalinden Fırat Kalkanı Operasyonu ile kurtulan Çobanbeyli ayakkabı üreticileri de katıldı. Türkiye'den aldıkları hammadde ve üretime yaptıkları katkıyla öne çıkan Çobanbeyli üreticiler **100'ü aşkın** firmayla fuarda bölgelerini temsil etti.

Çobanbey Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Hüseyin İsa Gapshoes Ayakkabı Fuarı'nın başarıyla gerçekleştirildiğini belirterek, "Koronavirüs önlemlerine ve bir kez ertelenmiş olmasına rağmen fuara ilgi ve katılım çok yüksekti. Gaziantep'de fuar süresince otel odaları doldu. Ortadoğu ülkelerine ihracatımızı gerçekleştiriyorduk. Bu yıl ürün çeşitliliğinin ve kalitesinin artmasıyla Avrupa'dan da talep geldi" ifadelerini kullandı.

BÖLGEDE ÜRETİLEN AYAKKABI AVRUPA PAZARINDA YER BULACAK

Fırat Kalkanı Operasyonu'nun ardından bölgenin hızla geliştiğini belirten Hüseyin İsa, "Geçtiğimiz yıllarda ürettiğimiz

ayakkabılarımız Türkiye üzerinden Ortadoğu pazarına gönderiliyor ve başta Irak olmak üzere kendisine yer buluyordu. Pandemi sürecinde Türk üreticilerle olan bağlarımız güçlendi. Onlara üretim desteği verdik ve hammadde kalitemiz arttı. Buna bağlı olarak ayakkabılarımızın çeşidi ve kalitesi yükseldi. Bu yıl Gapshoes fuarına koronavirüse rağmen Avrupa'dan yoğun katılım gerçekleşti. Balkan ülkeleri, Yunanistan, Romanya ve İtalya'dan gelen tüccarlar ürettiğimiz ayakkabılarla oldukça ilgilendi. Ürün kalitemizi korudukça, Avrupa pazarında daha fazla yer edineceğimize inanıyorum" şeklinde konuştu.

'TÜRK ÜRETİCİLERİN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRIYORUZ"

Çobanbey'de yer alan **450 ayakkabı imalathanesinin** tamamının Türkiye ile çalıştığını belirten **Hüseyin İsa**, "Üretimde hammaddemizi Türkiye'den sağlıyoruz. Türkiye'deki büyük üreticilerle anlaşmalar yaparak üretimlerinin bir bölümünü üstleniyoruz ve böylece maliyetlerini düşürüyoruz. Türk ürünleri kalitesi ve fiyat avantajıyla dünya pazarında daha kolay yer buluyor. Rekabet gücünü artırıyoruz" şeklinde konuştu.

3,5 MİLYON ÇİFT AYAKKABI ÜRETTİLER

Geçtiğimiz yıl **3,5 milyon çift ayakkabı** ürettiklerini, pandemi sonrası yaşanacak toparlanma süreciyle bu rakamın daha yükseklere taşınabileceğini ifade eden Çobanbey Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı **Hüseyin İsa**, "Pandemi nedeniyle sınırların kapanması, tüketimin düşmesi bizleri de olumsuz etkiledi. Talebin düzensizleşmesine rağmen **3,5 milyon çift ayakkabı** üreterek başta Irak olmak üzere Ortadoğu pazarında yer aldık. Bu yıl Avrupa pazarına girerek bu rakamı daha da yükseklere taşımayı hedefliyoruz" dedi.



Çobanbey Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı Hüseyin İsa



iyzico'nun destek verdiği İzmit Çarşısı, yoğun bir ilgiyle açıldı



iyzico ve Good4Trust.org işbirliği ile hayata geçirilen İzmit Çarşısı, 9 Şubat Salı günü Zoom üzerinden duyuruldu. iyzico sosyal pazarın ödeme sistemi olma misyonuyla projeye altyapı desteği sağladı. İzmit Belediyesi'nde bir araya gelen İzmit Belediye Başkanı Av. Fatma Kaplan Hürriyet, Good4Trust kurucusu Dr. Uygar Özesmi ve iyzico Operasyon Direktörü Orkun Saitoğlu Zoom üzerinden yapılan Basın Toplantısı ile

Haber Merkezi

---

46 işletme ilk günden izmitcarsisi.org'da dükkanını açtı

Dünyada bir ilk olan bu yeni ekonomik sistemi İzmit ilçesine kazandıran Başkan Hürriyet, "İzmit'i sürdürülebilirlik, sosyal adalet ve ekonomik kalkınma açısından örnek bir kente dönüştürme azmindeyiz. İzmit Çarşısı yolculuğunda, ilk etapta kadınlara ekonomik destek amacıyla yola çıkmıştık. Sonra iş büyüdü, Good4Trust ile tanıştık. Good4Trust, isminden de anlaşılacağı gibi 'iyiliğe güven' demek." Şu anda Kocaeli'nden 227 başvurudan 46 işletme İzmit Çarşısı'nda dükkanını açtı. Bu işletmelerin 35'i kadın girişimcilerden oluşuyor. Karakılçık buğday unundan lavanta yağına, Türk kahvesinden, oyuncak bebeğe kadar ürünlerini halkımızla buluşturuyor. İzmit Çarşısı umuyorum bütün Türkiye'ye örnek olacak ve yerel kalkınmanın kaldıracı olacak." Dedi.

Good4Trust Kurucusu Dr. Uygar Özesmi, "Yeni bir ekonomik sistem oluşturmak için çalışıyoruz. Bu ekonomik sistemde yerel üreticiler, üretimlerini doğa ile işbirliği içinde, zehirsiz, atıksız, temiz enerjiyle ve adil çalışma koşullarında yapıyor. Adil üreticiler diye adlandırdığımız işletme sahipleri, bu konuları ciddiye alıyor, bu konularda çalışıyorlar. İzmit Çarşı'sında sadece ürün satışı olmuyor hizmet satışı da gerçekleşiyor. Çarşı üzerinden şu anda eğitim satışı yapan işletmemiz de var. Ürün ya da hizmet üreten herkes İzmit Çarşısı'nda dükkan açabilir." dedi.

"Topluma değer katan bu projeye destek vermemiz kaçınılmazdı"

iyzico Operasyon Direktörü Orkun Saitoğlu, iyzico olarak bu işbirliğinde yer almaktan büyük mutluluk duyduklarını belirterek "Temelinde topluma değer katan, toplumun refahının artmasına katkıda bulunan tüm projelerde ön sırada yer almayı görev edindik. Dolayısıyla Sosyal Girişimcilik Ekosistemi'nin en yaratıcı ve en bilinen örneklerinden olan Good4Trust ile işbirliğimiz kaçınılmazdı. iyzico için onur verici bu işbirliği çerçevesinde İzmit Çarşısı'nda yapılan alışverişlerden komisyon almıyoruz" sözlerini kullandı.

Dükkan açmak ücretsiz, kredi kartı kesintisi yok

Başkan Hürriyet, "Örneğin, ilk başta girdin dükkan açtın, 'niyetli' olarak addediyoruz. Orada sattığı üründen masraflara aktarılan sadece yüzde 7. Diyelim ki, kadın istihdamına destek veriyorsun, daha çok kadın çalıştırıyorsun, atıklarını geri dönüştürüyorsun. O zaman bir üst kademeye çıkıyorsun ve katkı payı yüzde 5'e düşüyor. Diyelim ki, çok daha iyi niteliklerde ürün üretiyorsun. Bal üreticisiyim, arıları besleme yöntemim ve onlara verdiğim ilaçlar organik üretimin standartlarını taşıyor. O zaman 'adil' üreticiye, doğa dostu üreticiye dönüşüyorsun ve yüzde 3'e düşüyor katkı payın." dedi.

ENERJİ KÖŞESİ / SAMİ ATMACA YAZIYOR
samiatmaca@gmail.com

Konumuz Güneş Enerjisi : " OFF-GRID SİSTEMLER



Bu sayımızda, konumuz ne olsun diye düşünürken, bir arkadaşım aradı. Çok beğendiği bir araziyi satın aldığını ancak yakınlarında elektrik alabileceği bir direk olmadığını, güneş enerjisi ile elektriği sağlıklı bir şekilde üretip üretemeyeceğimizi ve yaklaşık maliyetini sordu. Arkadaşımın sorusu ile aynı konuda bir çok soru olduğu için de konumuzun "Off-Grid Güneş Enerji Santralleri " olmasını uygun gördüm.

Off-Grid Güneş enerji santrallerinde şebeke elektriği gibi, sürekli bir elektrik kaynağı olmadığı için, güneş panelleri tarafından üretilen elektriğin depolanmasına ihtiyaç vardır. Elektriğin depolanması içinde bildiğiniz gibi bataryalar (aküler) kullanılmaktadır. 10 yıl kadar önce 1000 Watt elektriği depolamanın maliyeti yaklaşık 350-400 Amerikan dolarıyken şu an da 160 Amerikan doları seviyelerindedir. Yani elektriği depolamak artık çok daha ekonomik duruma gelmiştir. Önümüzde ki yıllarda da bu maliyetin çok daha azalacağını öngörebiliriz.



Off-Grid enerji santralleri tasarımında dikkat edilmesi gereken çok önemli iki nokta var. Bu iki noktanın sağlıklı belirlenmesi santralin sağlıklı olmasını ve ekonomik yapılmasını sağlar.

En önemli noktalardan biri, tüketilecek enerji miktarının doğru olarak belirlenmesidir. İhtiyaç duyulacak elektrik fazla hesaplanır ise , santral gereğinden fazla büyük yapılır ve maliyet artar. Eğer ihtiyaç duyulan elektrik gereğinden az hesaplanırsa da santral gereğinden küçük yapılır ve tüketim hesaplanandan fazla olursa santral sürekli arıza çıkarır ve bir süre sonra da kullanılamaz duruma gelir.

İhtiyaç olacak elektrik miktarını hesaplamak için elinize defteri kağıdı alıp bir hesap yapmalısınız.
Öncelikle evinizde, karavanınızda, tarlanızda kullanacağınız tüm elektrikli aletlerinizi alt alta defterinize yazın. Sonra her aletin yanına bu aletin bir saatte çektiği elektrik miktarını yazın. Bu bilgiye aletin Kaç saat kullanacağınızı da yazdıktan sonra yana geçip kaç saat kullandığınız bilgisi ile aletin çektiği elektrik miktarını çarparak sonucu yazın.

Örnek veriyorum.
A+ 520 L Buzdolabı- 45 watt - 24 saat - 45x24 = 1080 watt
Led Ampül - 10 watt - 9 adet - 8 saat - 10x9x8 =720 watt
Televizyon - 98 watt - 5 saat - 98x5 = 490 watt

İhtiyaç duyduğunuz bütün elektrik cihazları bu şekilde listeledikten sonra sonucu toplamalısınız. Bizim örnekte sonuç 2290 watt. Bu rakam bir gün (24 saat) içinde bize gereken enerji miktarıdır.
Bu enerjiyi sağlamak için kaynak olarak güneşi kullanacaksak , güneşin olmadığı günleri de hesaplamak gerekir. Biz genellikle 3 gün güneş olmayacağını varsayarak sistem büyüklüğüne karar veririz. Bu durumda stoklamamız gereken enerji miktarı 2290x3=6870 watt tır. Bulunduğumuz bölgeye göre , güneşlenme süreleri değişmekle birlikte, kış aylarında ortalama 2 saat, yaz aylarında 6 saat güneş alacağımızı unutmamamız gerekiyor. Eğer hesapladığımız elektrik enerjisi miktarı bize kış aylarında da gerekiyor ise 6870 watt / 2 = 3435 watt lık bir güneş enerji paneli, 6870 watt toplam kapasiteye sahip batarya grubu kullanarak santrali kurmamız gerekir.

Yukarıda örneklendirdiğimiz sistemi başka enerji kaynaklarını sisteme ilave ederek değiştirmemiz mümkün. Mesela; yerimiz rüzgarlı ise sisteme küçük bir rüzgar türbini ilave edebilir, akaryakıt lojistiğinde sorun yok ise ve elektriğin hiç kesilmesini istemiyorsak dizel bir jeneratörü sisteme paralel kullanabiliriz.
Görüldüğü üzere alternatif oldukça fazla.

Off-grid enerji santrali kurmaya karar veren tüketicilerin iki noktaya çok dikkat etmeleri gerekiyor.
1. Off-Grid enerji santralinin mutlaka işinin ehli kişiler veya firmalarca tasarlanmalı,
2. Sistem tasarlanırken belirledikleri elektrik tüketim tablosunun dışına çıkmamaları gerekiyor.

Çok yaşadığımız için söylüyorum. Üç lamba , bir mini buzdolabı, bir küçük televizyon çalıştıracağım diyerek, ucuz maliyet için küçük bir sistem alıp , ardında nasılsa elektrik var düşüncesi ile kettle veya elektrikli soba çalıştırmak isteyen , aküleri dibine kadar tüketip, sistem bileşenlerini bozduktan sonra, bu sistem çalışmıyor diyerek, bizi arayan tüketiciler var.

Özet olarak; iyi bir off-grid enerji santrali için ihtiyaç iyi belirlenmeli ve bu tablonun dışına çıkılmamalıdır.

Önümüzdeki sayıda Off-Grid enerji santrallerini daha detaylı incelemeye devam edeceğiz.

Pandemi döneminde "Güvenli Kampüs"



Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından verilen "Küresel Salgın Bağlamında Güvenli Kampüs Belgesi"ni Marmara Bölgesi'nde ilk kez alan üniversite Maltepe Üniversitesi oldu.

Haber Merkezi

Dünya genelinde koronavirüs salgınında eğitim aksadı. Salgın uzadıkça etkili ve güçlü bir uzaktan eğitim sisteminin önemi ortaya çıktı. Yükseköğretim Kurulu (YÖK) verilerine göre salgının çıktığı 2020 yılının bahar yarıyılında uzaktan eğitimde lisans düzeyinde en fazla online ders ve canlı sınıf uygulamasıyla vakıf üniversiteleri arasında lider olan Maltepe Üniversitesi, bir ilke daha imza attı.

YÖK ve TSE'nin işbirliğinde hazırlanan "Küresel Salgın Bağlamında Yükseköğretim Kurumlarında Sağlıklı ve Temiz Ortamların Geliştirilmesi Kılavuzu"nda yer alan tüm koşulları yerine getiren Maltepe Üniversitesi, yapılan incelemelerin ardından TSE tarafından verilen "Sağlıklı ve Güvenli Kampüs Belgesi"ni almaya hak kazandı. Marmara Bölgesi'nde bu belgeyi alan ilk üniversite olan Maltepe Üniversitesi, Türkiye'de ise belgeye hak kazanan vakıf üniversiteleri arasında ikinci oldu.

Maltepe Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Korona Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Betül Çotuksöken, temizlik ve hijyen kurallarına her zaman en üst düzeyde değer



Maltepe Üniversitesi Rektör Yardımcısı ve Korona Komisyonu Başkanı Prof. Dr. Betül Çotuksöken

verdiklerini, eğitim-öğretimin aksamaması amacıyla COVID-19 döneminde de sağlıkla ilgili tüm önlemleri en üst düzeyde aldıklarını söyledi. Çotuksöken "Güvenli Kampüs Belgesi, eğitim alma hakkını yükseköğretim düzeyinde ve yaşam boyu eğitim anlayışıyla koruyan ve geliştiren Maltepe Üniversitesi'nin öğrencilerine ve ailelerine, iç ve dış paydaşlarına, akademik ve idari tüm çalışanlarına, ailelerine tam anlamıyla, her bakımdan güvenilir, sağlıklı, huzurlu bir ortam yarattığının onaylandığını gösteriyor" dedi.

Maltepe Üniversitesi'nde 13 Mart 2020'de Rektör Prof. Dr. Şahin Karasar'ın kurduğu "Maltepe Üniversitesi Korona Komisyonu"nun salgın kapsamında tüm önlemleri aldığını, YÖK ve TSE'nin hazırladığı kılavuzun ise 7 Ekim 2020'de yayımlandığını söyleyen Çotuksöken, krize her yönüyle hazır oldukları için 16 Mart 2020'de tüm derslerin çevrimiçi olarak verilmeye başlandığını belirtti. Prof. Dr. Çotuksöken şöyle devam etti:

"Maltepe Üniversitesi'nin içinde yer aldığı yerleşkenin adı Marmara Eğitim Köyü. Bu kadar büyük bir yerleşkede, tüm kapalı alanların dışa açık pencerelerinin oluşu, yerleşkenin yatay mimari anlayışıyla inşa edilmiş olunması, üniversitemizin kurucusu Sayın Hüseyin Şimşek'in ne denli öngörülü olduğunu gösteriyordu. Binalardaki geniş koridorlar ve holler sosyal mesafeyi uygulamamızı kolaylaştırmıştı. Ofislerde de 'COVID-19 Ofis Kullanım Kuralları'nı en ince ayrıntısına kadar yerine getirdik. Ortak alanlarda, ulaşım araçlarında, temizlik önlemlerinin tamamı eksiksiz yerine getirildi. Eğitim ve öğretimi çevrimiçi örgütledik. Uygulamalı derslerde önlemleri en üst noktaya taşıyarak, eğitimi aksatmadan sürdürdük. Her sabah tüm çalışanların HES kontrolleri yapılıyor. Kampüs girişindeki önlemler salgın başından itibaren sürüyor. YÖK-TSE işbirliğiyle hazırlanan kılavuzun gereklerini en iyi şekilde yerine getirdiğimiz için TSE'ye yaptığımız başvuru hızlıca dikkate alındı. TSE uzmanları tüm kampüsü, en küçük noktasına kadar gezdi; her yer tek tek incelendi ve 'TSE Küresel Salgın Bağlamında Güvenli Kampüs Belgesi'ni almaya hak kazandık"

TSE belgesinin öğrenciler, çalışanlarla aileleri, ziyaretçiler ve tedarikçiler için çok önem taşıdığını söyleyen Prof. Dr. Çotuksöken, "Öğrencilerin kampüse, kütüphaneye, ofislere temizliğinden emin olarak ulaşmaları çok değerli. Üniversite olarak ilkemiz şu: Sorumluluklarımızı en iyi şekilde yerine getirmek, bizden hizmet alanların güvenini kazanmak ve bunu sürdürmek. Geldiğimiz bu noktada her türlü ihtiyacımızı en yetkin şekilde karşılayan, sağlık ve eğitim konularına her zaman önderlik eden Mütevelli Heyeti Başkanımız, Kurucumuz Sayın Hüseyin Şimşek'in, her zaman yolumuzu aydınlatan Rektörümüz Sayın Prof. Dr. Şahin Karasar'ın, tüm akademik ve idari yöneticilerimizin, Kalite Koordinatörlüğümüzün payı büyük. Bu işbirliği anlayışı içinde başarıyı elde ettik. Bundan sonrasında da önemli olan, bu başarıyı her bakımdan sürdürmek olacaktır. Ayrıca, benzer çalışmaları tüm üniversitelerin, tüm okulların, tüm kamu kurum ve kuruluşlarının yapması gerektiğini düşünüyoruz. Hepimizin, herkesin hakkıdır temiz, sağlıklı ortamlarda yaşamak ve iyi hizmet almak" diye konuştu.



Zorlu Enerji rüzgâr enerji kapasitesini artırıyor



Türkiye'nin yenilenebilir enerji alanındaki öncülerinden olan Zorlu Enerji, 135 MW kurulu güce sahip Gökçedağ Rüzgâr Enerji Santrali'nin kurulu gücünü 15,6 MW'lık ek kapasite artışına imkan verecek şekilde 150,6 MW'a yükseltmek üzere üretim lisansını yeniledi.

Haber Merkezi

Zorlu Enerji, gelecek nesillere sürdürülebilir bir dünya bırakmak ve küresel iklim krizi ile mücadele amacıyla yenilenebilir enerji yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Türkiye'deki kurulu gücünün yüzde 87'si, elektrik üretiminin ise yüzde 100'ü yenilenebilir enerji kaynaklarına dayanan Zorlu Enerji, jeotermalden güneşe, rüzgârdan elektrikli otomobil şarj istasyonuna kadar geniş bir yelpazede faaliyetlerini sürdürüyor ve yatırımlarını geliştirmeye devam ediyor. Zorlu Enerji, bu kapsamda son olarak Gökçedağ Rüzgâr Enerji Santrali'nin 135 MW'lık kurulu gücünü 150,6 MW'a çıkarmak üzere lisans tadili gerçekleştirdi.

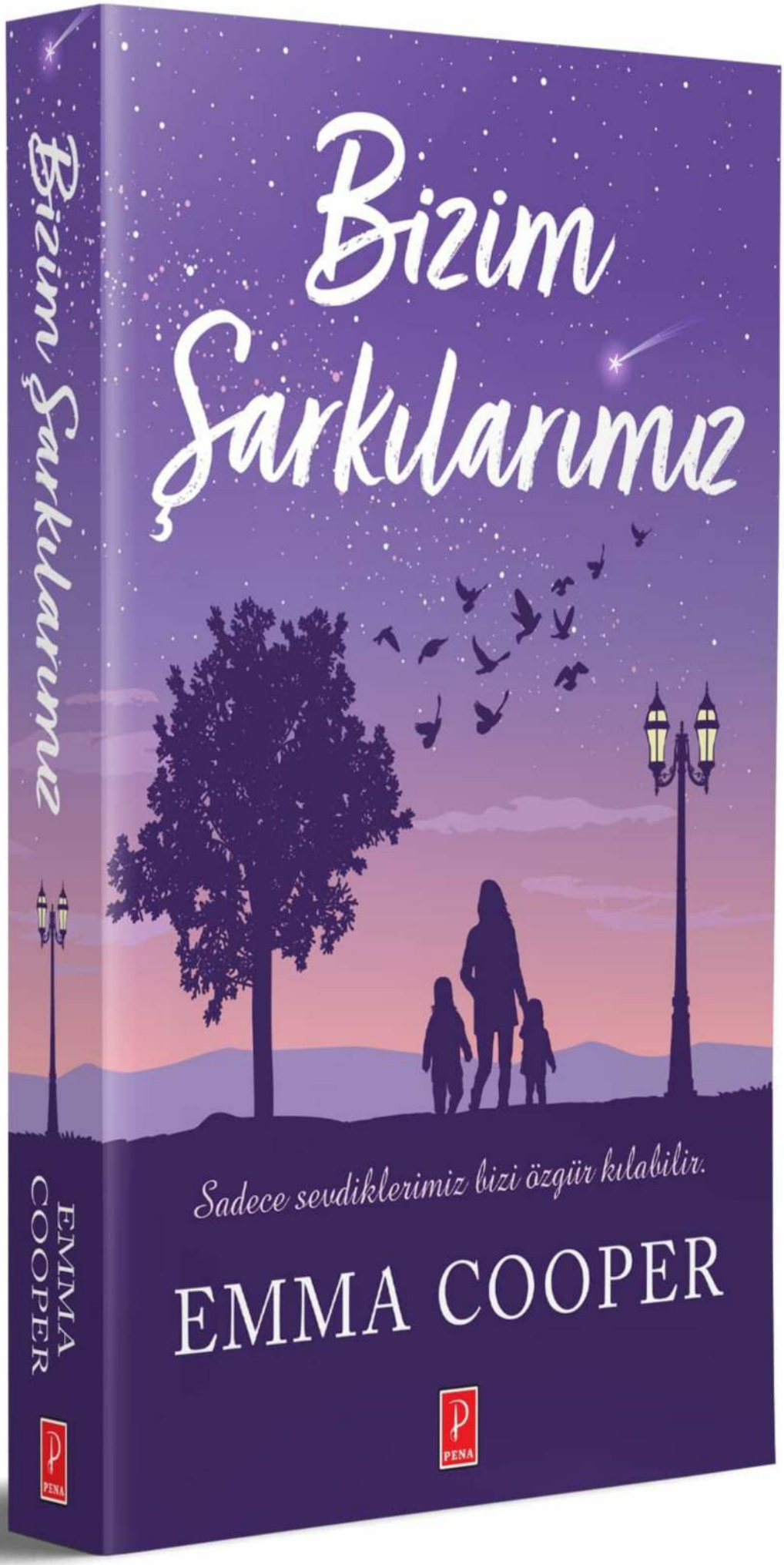


Zorlu Enerji CEO'su Sinan Ak

Zorlu Enerji'nin enerji sektörüne öncülük etme hedefi doğrultusunda yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırımlarına devam ettiğini belirten Zorlu Enerji CEO'su Sinan Ak "Yenilenebilir enerji alanındaki yatırım stratejilerimizi, gelecek odaklı gelişim hedeflerimiz doğrultusunda ve değişen ihtiyaçları göz önünde bulundurarak tekrar ele alıyor, yatırımlarımızı daha ileriye taşımak için ilaveler yapıyoruz. Bu doğrultuda Gökçedağ Rüzgâr Enerji Santralimizin kapasitesinde 15,6 MW'lık bir artırım gerçekleştirmek üzere lisansımızı tadil ederek hedeflerimize doğru bir adım daha atmış olduk" diye konuştu.

Ülkemizin zengin yenilenebilir enerji kaynak çeşitliliğini, ileri teknoloji ve inovasyonla buluşturduklarına da değinen Sinan Ak, "Geleceğin enerji şirketi olma vizyonuyla çıktığımız yolda sürdürülebilir bir ekonomik büyüme modeli inşa edebilmek amacıyla jeotermal, güneş, rüzgâr ve elektrikli otomobil şarj istasyonu yatırımlarımıza devam ediyoruz. Gökçedağ Rüzgâr Enerji Santrali'mizin bu kapasite artışı sayesinde yıllık 52 bin MWh saatlik üretim karşılığı 13 bin hanenin elektriği temiz enerjiden sağlanabilecek. Bu sayede 28,5 bin ton karbondioksit (CO_2) salımı azaltılacaktır. Bu miktar da 30 bin ağacın bir yılda yapmış olduğu CO_2 azaltımına eşdeğerdir." dedi.

Zorlu Enerji, sürdürülebilir büyüme stratejisinin temeline aldığı çevresel, sosyal ve yönetişim (ÇYS) yaklaşımı ile geleceğin enerji şirketi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.


Bizim Şarkılarımız
Sadece sevdiklerimiz bizi özgür kılabilir.
EMMA COOPER
PENA
Bizim Şarkılarımız
EMMA COOPER
PENA

Araştırma: Her 4 erkekten 3'ü mobbinge uğruyor



Aşağılama, alay etme, damgalama ve dışlama gibi eylemlerle açığa çıkan mobbing iş performansını düşürüyor. İstanbul'da 10 özel şirkette bine yakın çalışanla yapılan araştırmaya göre, her 4 kadından 1'i, yine her 4 erkekten de 3'ü mobbinge maruz kalıyor. Kadınlar genelde yöneticilerinden, erkekler ise çalışma arkadaşlarından mobbing görüyor.

İstanbul Ayvansaray Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Dr. Öğr. Üyesi Yeşim Avunduk, mobbingin iş performansına etkisini ölçmek için İstanbul'da 10 özel şirkette bine yakın çalışanla mobbing (psikolojik taciz) araştırması yaptı.

Haber Merkezi

ÇALIŞMAYA BAŞLANAN İLK YILLAR MOBBİNG DAHA ÇOK GÖRÜLÜYOR

Araştırmanın detaylarını aktaran Dr. Öğr. Üyesi Yeşim Avunduk, "Mobbing bir grup insanın bir kişi ya da diğer bir grup üzerinde caydırma, rahatsızlık verme, psikolojik baskı kurma ve taciz uygulamasıdır. Her 4 kadından 1'i çalışmaya başladığı 1 ile 3 yıl içinde mobbinge maruz kalıyor. Yani özel sektörde çalışan kadınların yüzde 25'i çalışmaya başladıkları ilk 3 yıl içinde mobbinge uğruyor" dedi.

EĞİTİMLE FARK ETME ORANI YÜKSELİYOR

Avunduk, "Erkekler ise genellikle iş arkadaşları tarafından mobbinge uğruyor. Her 4 erkekten 3'ü mobbing görmüş. Kadın ve erkekte bilinçlenme arttıkça mobbinge uğradığını fark etme oranı artıyor, dünya genelinde de aynı şey söz konusu" diye konuştu.

"FİZİKSEL TACİZE RASTLAMADIK"

Mobbingin iş performansını doğrudan etkilediğini belirten Avunduk, "Mobbingin farklı türleri var, ben araştırmamda fiziksel tacize rastlamadım. Bunun herhangi bir hukuki yaptırımı veya cezası yok. Somut olarak tespit etmek de çok zor.



Mobbinge maruz kalan kişilerin iş performansı düşüyor. Aileler çocuklarını yetiştirirken öz farkındalık ve kişiler arası ilişki gelişimine önem vermeliler. Çocuklarını ayaklarının üstünde dursun, yere sağlam bassın diye yetiştirirken, 'kendi ayaklarının üstünde dur' kavramının 'karşısındakinin hakkını yiyebilirsin' anlamına gelmediğinin öğretilmesi gerekiyor. Çünkü birine mobbing yaptığınız zaman onun hakkını yemiş oluyorsunuz. Onu istemiyorsunuz, psikolojik baskı uyguluyorsunuz. Bundan beslenen kişiler de var" ifadelerini kullandı.

EN SIK UYGULANAN YÖNTEM: ALAY ETME

Mobbingin, mağdur üzerinde psikolojik ve duygusal hasar yaratabilmekte olduğunu ve ileri düzeyde intihara kadar götürebildiğini söyleyen Avunduk, "Araştırmaya katılanlar arasında uygulanan mobbing türleri ağırlıklı olarak baskı kurmak, çalışma arkadaşları tarafından alay edilmek ve psikolojik baskıya maruz kalmak olarak görüldü.

En çok mobbingi yöneticiler cinsiyet ayırımı ve etnik kökene dayalı olarak yapıyor. Dünyada şiddetli psikolojik ve fiziksel taciz şeklinde mobbinge uğrayan kişilerin yüzde 13 ile 15'i intihara teşebbüs ediyor. Kişilerin genellikle işini bırakamayacağı iş yerlerinde mobbing daha fazla görülüyor ve işten ayrılmak şartlar sebebiyle zor bir tercih oluyor. Bu sebeple gördüğü psikolojik baskıyı uzun süre göğüsleyip çalışmaya devam edenler de var" dedi.

ÖNLEMEK ADINA DÜZENLEMELER

Kanunlarla, mağduriyetin olabildiğince önlenmesinin sağlanması gerektiğini belirten Avunduk, "Mobbing'i tespit etmek ve düzeltmek için bir sistem oluşturulmalıdır. İşveren bu gibi durumlarda, özel bir soruşturma yürütmeli ve mağduriyet belirtilerini tespit etmeli ve karşı önlemler almalıdır. Ayrıca, mağdurlar için yardım ve destek prosedürleri geliştirilmeli" diye konuştu.

AİLELERE TAVSİYELER

Daha yüksek duygusal zeka, çalışma ortamındaki gelişmeleri olumlu etkilediğinden ve işyerinde çatışma ve çatışmaya verilen tepkiler arasında önemli bir moderatör olduğundan genç yaşlardan itibaren duygusal zeka gelişimi üzerine ailelerin odaklanması gerektiğini aktaran Avunduk, "Aileler, çocukları yetiştirirken 'hakkınızı savunun ama kimsenin hakkını yemeyin' düsturunu öğretmeli. Hayatta başarı bir başkasının üstüne basarak gerçekleştirilmemeli" diye konuştu.

Araştırma makaleye dönüştürüldü, yabancı bir dergide yayın aşamasında.

ÇALIŞMAYA BAŞLANAN İLK YILLAR MOBBİNG DAHA ÇOK GÖRÜLÜYOR

Araştırmanın detaylarını aktaran Dr. Öğr. Üyesi Yeşim Avunduk, "Mobbing bir grup insanın bir kişi ya da diğer bir grup üzerinde caydırma, rahatsızlık verme, psikolojik baskı kurma ve taciz uygulamasıdır. Her 4 kadından 1'i çalışmaya başladığı 1 ile 3 yıl içinde mobbinge maruz kalıyor. Yani özel sektörde çalışan kadınların yüzde 25'i çalışmaya başladıkları ilk 3 yıl içinde mobbinge uğruyor" dedi.

EĞİTİMLE FARK ETME ORANI YÜKSELİYOR

Avunduk, "Erkekler ise genellikle iş arkadaşları tarafından mobbinge uğruyor. Her 4 erkekten 3'ü mobbing görmüş. Kadın ve erkekte bilinçlenme arttıkça mobbinge uğradığını fark etme oranı artıyor, dünya genelinde de aynı şey söz konusu" diye konuştu.



Otomotivin yeni popüler lojistik yolu 'demiryolu'

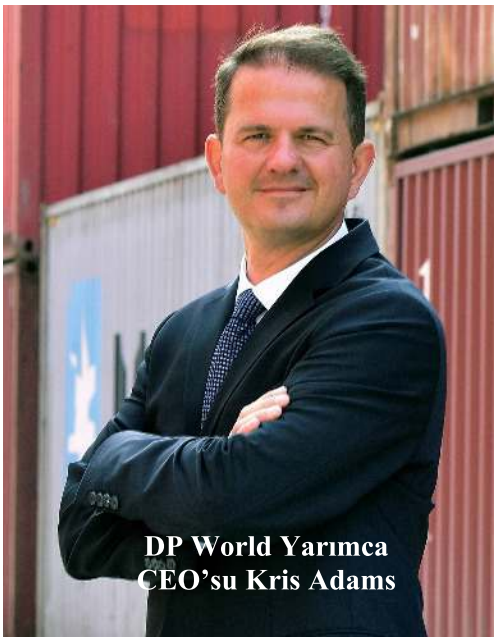


2020'de yaşanan zorluklar, özellikle otomotiv endüstrisinde tedarik zincirlerinin ve uluslararası limanlara bağlanan demiryolu taşımacılığının önemini bir kez daha gözler önüne serdi. İki yıl önce limanın demiryolu bağlantısına yatırım yapan DP World Yarımca Terminali, geçtiğimiz yıl hem ihracat hem ithalat yüklerine alternatif bir taşıma yöntemi sunarak yük miktarında da artış yakaladı.

Haber Merkezi

Geçtiğimiz yıla göre konteyner taşımacılığında demiryolu hattının kullanımı TEU bazında organik büyümeyi aşarak yüzde 10'un üzerinde arttıran DP World Yarımca, demiryolunun küresel taşımacılıkta öneminin artması ve Doğu Avrupa ile Çin arasındaki ağın her geçen gün gelişmesi ile bu rakamın daha da artacağına kesin gözüyle bakıyor.

Geçtiğimiz yıl, DP World Yarımca'nın demiryolu bağlantısından yararlanan en önemli sektörlerden biri de otomotiv oldu. Otomotiv sektörü tüm demiryolu taşımasının yüzde 14'ünü tek başına yaptı. Limana 60 kilometre mesafedeki Toyota'nın Sakarya üretim tesisleri de konumu nedeniyle bu hizmetin en yoğun kullanıcılarından biri oldu. Otomotiv devi, taşıdığı bitmiş ürün, parça ve aksesuarlarla demiryolu hattındaki toplam otomotiv yükünün yüzde 12'sinden fazlasını yaptı.



DP World Yarımca CEO'su Kris Adams

DP World Yarımca CEO'su Kris Adams, Toyota gibi müşteriler sayesinde en uygun maliyetli ve çevre dostu taşımacılık çözümü olan demiryolu ve deniz yolu kombinasyonunu artırmaya devam edeceklerini belirtti. Adams, böylece tüm taşımalarda hem finansal olarak hem de çevresel etki açıdan en sürdürülebilir çözümü sunabileceklerini açıkladı.

Adams, "İki yıl önce limanımızda demiryolu bağlantısı yatırımını yaptık. Anadolu'da üretim yapan tüm firmalar için demiryolu ile denizi bir araya getirmek kritik önem taşıyor. Türkiye'de bizim gibi özel ve kamu kuruluşlarının attığı adımlar sayesinde hem ihracatta hem de ithalatta hız ve maliyet açısından avantaj sağlayabiliyoruz. Ayrıca yükleri daha çevreci bir şekilde istenilen yerlere taşıyabiliyoruz" şeklinde konuştu.

Kris Adams ayrıca, "Demiryolu ve denizyolunun birlikte kullanımı önümüzdeki yıllarda küresel taşımacılık sektöründe çok daha yaygın hale gelecek. Türkiye'deki otomotiv sektörüne de vizyoner ve çevreci bakış açıları için teşekkür ederiz" dedi.

Dijital Paralar Ve Bitcoin Hukuku



Bitcoin nedir, ülkemiz mevzuat sisteminde Bitcoin'e ilişkin herhangi bir yasal düzenleme bulunuyor mu? Avukat Elvan KILIÇ, konu hakkında bilgilendiriyor.

Haber Merkezi

Günümüzde teknolojinin gelişmesi ve paranın farklı kültürlerde farklı biçimlere bürünmesinden sonra Bitcoin ve kriptopara denilen kavramlar ortaya çıkmıştır. Bitcoin; herhangi bir otorite, devlet, resmi kuruluş veya banka ile ilgisi olmayan ilk dijital kriptoparadır. Kriptopara ise şifreleme anlamına gelen kriptografiye dayanmakla birlikte, kriptografi terimi köken olarak Yunanca gizli anlamına gelen kryptos ve yazmak anlamına gelen graphien kelimelerinden türetilmiştir. Bitcoin yapısı itibariyle açık kaynak kodlu bir yazılımdır. Kamuya açık halde bulunan Bitcoin yazılımının kaynak kodları, başka yazılımcılar tarafından geliştirilerek yeni kriptoparalar üretilmiştir. Sonuç olarak "kodlanmış para" anlamına gelen dijital para günümüzde firmalar ve yatırım borsaları tarafından değerlendirilmeye başlanmıştır.

Bitcoin, madencilik denilen bir sistem sayesinde üretilmekte ve para transferleri de madencilik aktivitesi sonucunda gerçekleşmektedir. Madencilik yaparak Bitcoin transferlerini dolayısıyla Bitcoin üretimini sağlayan kodları yazan yazılımlara ise madenci denmektedir. Bir alıcıdan diğer bir alıcıya Bitcoin transferi gerçekleştirirken ortaya çıkan sistematiksel bir problemin çözüme ulaşması için madenciler yani yazılımlar yarışmaktadır. Bu yarış sonucunda problemin çözümünü ilk bulan yazılım Bitcoin ödülünü kazanmaktadır. Amaç ise yarıştırılan yazılımlar vasıtasıyla üretimin gerçekleştirilerek Bitcoin talebini arttırmaktır.

Ulusal merkez bankaları aracılığıyla ihraç edilen geleneksel paralara rağmen, Bitcoin herhangi bir merkez bankası tarafından arz edilmemektedir. Geleneksel paralarda elektronik transfer sağlanırken bir aracı kurum gerekmekte, yapılan işlemler tek bir merkezden yürütülmektedir. Ancak Bitcoin ve sahip olduğu Blockchain (blok-zincir anlamına gelmektedir) teknolojisi, tek bir merkez kavramının dışına çıkarak transfere ilişkin tüm veriyi dağıtılacak şekilde kendi ağına dahil olan bütün bilgisayarlarda tutmaktadır. Bu anlamda Bitcoin, sahip olduğu merkezci yapısı ve bu yapının tamamen kriptografik yöntemlerle sağlanması sayesinde ekonomistler tarafından ekonomik ve global bir devrim niteliği olarak görülmektedir.

Bitcoin, sahip olduğu Blockchain teknolojisi ile kriptografi kullanarak para transferi yapan kişilerin kimliğini gizli tutmaktadır. Burada Bitcoin sisteminde kişisel verilerin korunduğunu ve herhangi bir hak ihlaline imkân vermediği görülecektir. Cüzdan olarak adlandırılan rakam ve harflerden oluşan karışık dizelerde geleneksel bankacılık sistemlerindeki hesap numarasına benzeyen sistemde tutulan Bitcoinler, transfer edilmek istendiğinde bir başka cüzdana aktarılmaktadır. Yapılan transferlerin tamamına ilişkin bir kayıt

tutulmakta ve bu kayıtlar kamuya açık bir şekilde paylaşılmaktadır. Bu haliyle Bitcoin'in sağladığı gizlilik ancak belirli bir seviyededir. Özetle, transferi yapan kişilerin kişisel bilgileri gizli tutulsa da yapılan transfer işlemleri aleni olduğundan transferlerin miktarları gizli tutulmamaktadır.
Bitcoin ve kriptoparalar ilk ortaya çıktığından bu yana birçok hukuki görüşü barındırmaktadır. Bitcoin'in aleniliği, şeffaflığı ve kolayca uygulanması sebebi ile hukuki birçok ihtilafa sebep olabileceği düşünülmektedir. Finansal suçlar, uyuşturucu, silah satışı, fidye, kara para aklama, çocuk pornografisi gibi ceza hukuku bakımından tehlikeli bir araç haline gelmiştir.
Uluslararası anlamda Bitcoin'in kullanımına bakıldığında, Amerika Birleşik Devletleri'nde Bitcoin e-ticaret sitesinde uyuşturucu satışı yapılması hususunda bir araç haline gelmiş ve ödemeler ise Bitcoin ile yapılmaktadır. Özellikle uyuşturucu kullanımının yaygın olduğu Amerika'da Bitcoin aracılığı ile internet üzerinden uyuşturucu satın alımı birçok tartışmaya sebebiyet vermiştir.

İngiltere'de ise Bitcoin'in çocuk pornografisi kullanımında bir araç olarak kullanıldığı görülmektedir. Ayrıca yine birçok ülkede Bitcoin talep edilmesi suretiyle fidye aracılığı olarak kullanıldığı da görülmektedir. Bir zararlı yazılım programının Bitcoin ile fidye isteyerek birçok firmayı ve ülkeleri oldukça büyük zararlara uğratması Bitcoin'in finansal suçlarda tehlikeli bir araç olarak kullanıldığını da göstermektedir.
Bitcoin, sanılanın aksine ülkemiz hukukunda elektronik para değildir. Elektronik para, 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun51'un 3/ç maddesinde şu şekilde tanımlanmıştır; "Elektronik para ihraç eden kuruluş tarafından kabul edilen fon karşılığı ihraç edilen, elektronik olarak saklanan, bu Kanunda tanımlanan ödeme işlemlerini gerçekleştirmek için kullanılan ve elektronik para ihraç eden kuruluş dışındaki gerçek ve tüzel kişiler tarafından da ödeme aracı olarak kabul edilen parasal değer".

Bu görüşten hareketle, ülkemiz mevzuat sisteminde Bitcoin'e ilişkin herhangi bir yasal düzenleme bulunmamaktadır. Türkiye'de yasal düzenlemenin mevcut olmayışı dolayısıyla Bitcoin kullanımının suç teşkil edip etmediği noktasında ceza hukuku anlamında hukuki tartışmalar mevcuttur. Türk Ceza Kanunumuzda bulunan ve yargı makamlarınca uygulanan "suçta ve cezada kanunilik ilkeleri" gereğince, kanunla yasaklanmayan ve cezası gösterilmeyen bir eylemin icrası engellenememekte ve yaptırıma tabi tutulamamaktadır. Bu durumun yasal sebebi ise Anayasa'mızda bulunan ve devletin temel ilkelerinin düzenlendiği 2. Madde ile temel hak ve hürriyetlerin ancak kanunla sınırlandırılabileceğine ilişkin 13. Madde ve suçta ve cezada kanunilik ilkelerine ilişkin düzenlemenin yer aldığı 38. Maddedir.
Ceza hukuku anlamında başka bir durum ise Bitcoin ve kriptoparaların bir suç aracı olup olamayacağı hususudur. Bu hususlar ise; 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu, 5549 sayılı Suç Gelirlerinin Aklanmasının Önlenmesi Hakkında Kanun ve 6415 sayılı Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Hakkında Kanun ile ele alınmıştır. 6415 sayılı Terörizmin Finansmanının Önlenmesi Hakkında Kanun m. 2/c'de "fon" şu şekilde tanımlanmıştır; "Para veya değeri para ile temsil edilebilen taşınır veya taşınmaz, maddi veya gayri maddi her türlü mal, hak, alacak ile bunları temsil eden her türlü belgeyi…" Böylece, ilgili kanunda yer alan fon tanımına Bitcoin ve diğer kriptoparaların da dâhil olduğu yorumlanabilmektedir. Bu iki aracın bir terör örgütüne fon sağlamak şeklinde kullanılması durumunda "terörü finanse etmek" şeklinde bir suçun işlenmesine sebebiyet vereceği aşikardır.

Bir diğer husus ise Bitcoin ve diğer kriptoparaları, suçtan ötürü elde ettiği malvarlığını aklamak için (kara para aklama suçu) kullanan kişi veya kişiler hakkında da TCK m. 282'de düzenlenen "Suçtan kaynaklanan malvarlığı değerlerini aklama" suçunun hukuki boyutudur. Bitcoin veya kriptopara cinsi kullanarak bir suçtan elde edilen kara parayı aklayan kişiler 3 ile 7 yıl arasında hapis ve yirmibin güne kadar adlî para cezası ile cezalandırılmaktadır.

Vergi hukuku bakımından ise; Bitcoin ve kriptoparalar değerlendirildiğinde herhangi bir yasal düzenleme mevcut değildir. Bu sebeple de bu araçlar üzerinden de vergilendirmenin yapılması hukuken mümkün değildir. Vergide kanunilik ve belirlilik ilkeleri gereğince kişilerin Anayasa'mız tarafından korunan mülkiyet haklarına getirilmiş bir sınırlandırma anlamına gelen verginin kanunlar ile konulması gerekmektedir. Nitekim vergi hukukunun temel ilkelerinden olan kıyas yasağı ve belirlilik ilkesi demokratik hukuk devletlerinin bir gereği olup, vergilendirmede keyfiliğin önlenmesi amacını da gütmektedir. Yine farklı bir husus olarak, hukuk devletlerinde hukuki güvenlik ilkesinin zarar görmemesi dolayısıyla vergilerin geriye yürümezliği söz konusudur. Dolayısıyla olası vergisel düzenlemede, Bitcoin'e ilişkin kanunda tanımlama yapılmadan ve geriye yürümezlik ilkeleri gözetilmeden, bireylerin mülkiyet haklarının sınırlarını ihlal edecek Bitcoin ve diğer kriptoparalara ilişkin vergilendirilmelerinin yapılması hukuken mümkün değildir.

Sonuç olarak; Bitcoin ve kriptoparalara ilişkin yasal düzenlemelerin mevcut olmaması kötü niyetli kullanımların önünün kesmemekte ve bu fiilleri bir cezai yaptırıma tabi tutmamaktadır. Bitcoin ve kriptoparaların yasal olarak düzenlenerek hem bireylerin hem şirketlerin hukuku gözetilmelidir. Bitcoin ve kriptopara işlemi yapan firmalar, kanunlarla denetim altına alınarak standartlar getirilmeli, gerektiği takdirde bu firmalar vasıtasıyla elde edilen gelirler vergilendirilmelidir. Böylelikle "elektronik güven" ortamı tesis edilerek haklar ve hürriyetler güvence altına alınacak ve dijital ortamda ekonomik hak ihlalini engelleyecektir.

PROF. DR. ORHAN ÖZÇATALBAŞ YAZIYOR
ozcatalbas@isteilham.com

Tarım Turizmi Ve Kırsal Kalkınma İlişkileri



Küresel turizm endüstrisi her yıl ortalama yüzde 5 kadar büyümektedir ve halen dünya turizm sektörü 1,3 trilyon dolar gibi önemli bir ekonomik hacme ulaşmış bulunmaktadır. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin dünya turizminden aldığı pay yüzde 30 kadarken, 2030 yılında gelişmekte olan ülkelerin dünya turizm pastasından alacağı payın yüzde 57'ye çıkacağı tahmin edilmektedir. Bu durum gelişmekte olan ülkelerin önümüzdeki 10 yılda dünya turizm gelirlerinden mevcut duruma göre daha büyük pay alacağını görmek bakımından önemlidir. Yapılan çalışmalar turizmin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisini farklı şekillerde ortaya koymaktadır. Kitle turizm yanında özellikle diğer alternatif turizm alanlarındaki gelişmeler yerel ölçekte turizm etkinliklerinin yerel halka ekonomik fayda sağladığını göstermektedir. Bu durum Birleşmiş Milletler(BM)'in yerele ve kıra yönelik kalkınma çabalarında alternatif turizmden yararlanma düşüncesini de öne çıkartmıştır. Öyle ki yapılan turizm faaliyetlerinin, kırda yaşayanlar için alternatif bir geçim kaynağı oluşturmasından hareketle küresel ölçekte turizmin "BM'in Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne (the 2030 Agenda for Sustainable Development/SDGs)" ulaşmak için önemli bir araç olarak değerlendirilmesine zemin oluşturmuştur. Aynı çerçevede Avrupa Birliği(AB) uluslararası turizmin, ekonomik açıdan önemi yanında toplumlar arasındaki etkileşimi geliştirmeyi, karşılıklı anlayışı artırarak önyargıları yıkmada önemli rol oynadığı gerçeğinden hareketle, kültürel turizm ve sosyal turizm gibi belirli turizm biçimlerini özel teşviklerle desteklemektedir. Bu nedenle Avrupa Birliği (EESC:The European Economic and Social Committee) sağlık turizmi, spor turizmi, tarım turizmi, ekolojik turizm gibi çevre ve diğer alanlarla ilgili turizm etkinliklerini teşvik etmektedir(Gajdosik,2019). Burada tarım turizminin aynı kapsamda ele alınması kayda değer olup, AB farklı teşvik araçlarıyla belirtilen alanlarda kırsal alan lehine gelişme sağlamayı hedeflemektedir.

Bu kapsamda turizm etkinliği için talep gören alanlar olarak günümüzde, kırsal alan ve köy yaşamı, yerel kültür, doğa, dağ ve su kaynakları, yaban hayatı, av ve benzeri alanlar önemli hale gelmiştir ve arz tarafına alternatif bir üretim kolu olarak önemli ekonomik katkı sağlamaktadır. Kırsal alana yönelik yürütülen turizm faaliyetlerinin kırsal kesimde yaşayanlara önemli olanaklar sunması bu alana ilgiyi artırmaktadır. Örneğin ABD'de turizm en büyük üçüncü endüstri olarak kabul edilmektedir ve kırsal Amerika'yı yeniden canlandırmak için kırsal turizmden yararlanılması üzerinde önemle durulmaktadır (Honadle,1990). Bu amaçla dünya genelinde kırsal alanlarını turizme açan ve önemli merkezler haline gelen önemli sayıda ülke bulunmaktadır. Konuya talep açısından bakıldığında ise dünden bugüne hızlı kentleşme, sanayileşme ve profesyonel iş yaşamının çalışan kesimler üzerindeki yoğun baskısı özellikle büyük kentlerde yaşayan ve kırsal alana ilgi duyan büyük bir kesimin oluşmasına ve dolayısıyla kırsal alanlarda alternatif turizmin gelişmesi yönünde hızlandırıcı etki yapmıştır. Bu kapsamda konuya başka bir açıdan bakıldığında, kırsal turizmin özellikle sanayi toplumunda yer alan ve yoğun iş temposundaki bireylerin rehabilitasyonunda da işlev gördüğünü belirtmek gerekir.

KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Turizm, tüm dünyada hizmet sektörü odaklı arz ve talebi kapsayan genel bir terim olup, çok bilinen bir ifadeyle bacasız endüstri olarak ifade edilmektedir. Dünya Turizm Örgütü'ne göre; Turizm, ziyaretçi olarak tanımlanan kişilerin faaliyetleri olarak tanımlanmaktadır. Ziyaretçi yani turist ise tatil, eğlence ve dinlenme, iş, sağlık, eğitim veya diğer amaçlar da dahil olmak üzere herhangi bir amaçla bir yıldan az bir süre boyunca olağan yaşam ortamı dışında bir ana varış noktasını ziyaret eden kişidir(UNWTO, 2010).

Buna göre ekonominin en dinamik ve en hızlı büyüyen sektörlerinden biri olarak turizm; boş zamanın değerlendirilmesi, iş ve diğer amaçlarla her yıl peş peşe olmamak üzere her zamanki bulunulan çevrenin dışındaki yerlerde kalma ve bu yerlere seyahat etme faaliyetidir(UNWTO, 2000). Turizm, hem akademik ve hem de uygulamada çok disiplinli çalışmayı gerektirmektedir. Çünkü hemen tüm sektörlerle yakın ilişki ve etkileşim içindedir. Özellikle bir hizmet sektörü etkinliği olan turizm hem arz, hem de talep tarafıyla üretim faktörlerinin hemen her öğesini kullanır. Özellikle turizmde insan öğesi, hem işgücü ve hem de girişimci(müteşebbis) işleviyle başarıda büyük rol oynamaktadır.

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası aktif büyüklüğünü %45 artırdı



Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztop

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası 2020 yılsonu itibarıyla aktif büyüklüğünü 2019 yılsonuna göre %45 oranında artırarak 28,1 milyar TL'ye yükseltti. Bankanın 2020 yılı net kârı ise bir önceki yıla göre %12 artışla 502 milyon TL'ye ulaştı.

Haber Merkezi

Kalkınma odaklı büyümesine 2020 yılında da devam eden Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, yıllık finansal sonuçlarını açıkladı. 2020 yılında aktiflerini bir önceki yıla göre %45 büyüterek yaklaşık 28,1 milyar TL'ye yükselten Bankanın kredi portföyü de %35'lik artışla 20,4 milyar TL'ye ulaştı.

Bankanın toplam finansal varlıkları 2020 yılında bir önceki yıla göre %89 artış göstererek 6,1 milyar TL'ye, öz kaynakları ise %52 artışla 3,6 milyar TL'ye ulaştı.

Aktif kalitesinin önemli bir göstergesi olan brüt takipteki kredilerin toplam kredilere oranı Bankacılık sektör ortalamasının oldukça altında %1 seviyesinde gerçekleşti. Bankanın sermaye yeterlilik oranı yılsonu itibarıyla %22,35 olurken, Bankanın 2020 yılı net dönem kârı ise bir önceki yıla göre %12 artarak 502 milyon TL seviyesinde gerçekleşti.

2021 sonunda 1,7 milyar dolarlık kaynak yatırımcılarla buluşacak

Bankanın sürdürülebilir büyümesine 2020 yılında da devam ettiğini ve bunu finansal sonuçlarda da gördüklerini belirten **Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztop**, 2021 yılında da güçlü büyüme ivmesini koruyacaklarını açıkladı. Türkiye'nin kalkınma öncelikleri doğrultusunda kalkınma ve yatırım bankacılığı işlevlerini rekabetçi ve dinamik bir şekilde yerine getirmeye devam ettiklerini belirten İbrahim Öztop, "*Salgın döneminin beraberinde getirdiği zorluklara rağmen 2020 yılında da Bankamızın büyüme ivmesi hız kesmedi. Ülkemizin üretim potansiyelinin artırılması ve Covid-19 salgınının ekonomik faaliyet üzerindeki etkilerinin dengelenmesi için uluslararası kaynaklardan temin edilen kredi ve fonlar büyük önem arz ediyor. Banka olarak son 15 yılda yurt dışından temin ettiğimiz kaynağın üçte birini 2020 yılında ülkemize kazandırdık. 2021'de de bu yaklaşım ve hizmet anlayışıyla çalışmaya ara vermeden devam ederek, iki yılın sonunda 1,7 milyar dolarlık kaynağı işletmelerle buluşturmayı hedefliyoruz.*" dedi.

Salgın döneminde 550 milyon dolarlık fon ile en yüksek kaynağı ülkemize getirdik

2020 yılında önemli projeler hayata geçirerek, ülke ekonomisine ve yatırımcılara destek olduklarını vurgulayan Öztop, "*2020 yılı içerisinde ekonomiye uzun vadeli yeni kaynaklar kazandırdık. 11. Kalkınma Planı'nda önceliklendirilen sektörleri desteklemek ve dışa bağımlılığı azaltmak amacıyla Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası kaynaklı 18 milyar TL'lik 'Yatırıma Destek Kredisi'ni 10 yıl vadeli olarak yatırım yapan işletmelerimizle buluşturduk. Salgından etkilenen işletmelerin üretim ve istihdamını artırmaya yönelik çalışmalar gerçekleştirdik. Asya Altyapı Yatırım Bankası'ndan ülkemize getirdiğimiz 300 milyon dolarlık Türkiye Covid-19 Kredisini işletmelerimize kullandırmaya başladık. Dünya Bankası ile 250 milyon dolarlık bir kredi anlaşması daha imzaladık. 2020 yılında toplam 550 milyon dolarlık kaynak ile Covid-19 kapsamında uluslararası kaynak kuruluşlarından ülkemize en yüksek fonu getiren Banka olduk. 2021 yılında normalleşme ve toparlanmayla birlikte ülkemizin sürdürülebilir kalkınması için yarattığımız katma değeri daha da artırarak ve işletmelerimizin yatırımlarını her zaman olduğu gibi bu yıl da destekleyerek, Türkiye'nin geleceğine yatırım yapmaya devam edeceğiz.*" dedi.

Yükselen Trend E- Ticaret….



Gerek Tüm Dünyada yaşanan Covid 19 salgını, gerekse hızla gelişen teknoloji ve iletişimin yaygınlaşması ile son zamanların en pik noktasına çıkan E- ticaret insanların alışveriş alışkanlıklarını kökten değiştirdi…Birden bire hızla yayılan bu ticaret sistemine ne kadar çabuk ayak uydurulursa o kadar değişime kolay adapte olunacağı kesin…

Haber Merkezi

Ben bu sisteme karşıyım diyenlerin dahi son dönemde adaptasyon çalışmalarına hızlı bir şekilde girişi bu tezimizi doğrulamaktadır. Bakıldığında ekonomik fırsatları da içinde barındırmakta olan e-ticaret sistemi beraberinde internet reklamı ve kargo sektörlerini de canlı tutmakta, bilinen ticaret modelinin dışına çıkmaktadır. Herhangi bir sokakta dükkan tutmak, devasa kiralar ödemek ve sonrasında da sadece belirli lokasyona satış yapmaktansa, internet Pazar yelerinde minimum üzretlerle dükkan açmak ve tüm dünyaya satış olanağı sunması ile gidilen yolun doğru olduğu gözler önüne serilmektedir.

Aslında yeni nesil ticaret sistemi olarak ortaya çıkan E-Ticaret sisteminin artık tüm mal ve hizmet üreticileri tarafından öyle ya da böyle benimsenmesi zorunlu bir durum olarak ortaya çıktığı görülmektedir.

E-Ticaret, tüketici ve kullanıcı kanalları açısından da geniş bir çeşitlilik sağlamakta, sıcak satışın ve ödemelerin anlık sağlandığı bir platform olarak dediğimiz gibi zorunlu olarak büyüyen sektör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bakıldığında sadece e-ticaret sitelerinden değil, mevcutta yer alan pazaryerleri ve sosyal medya kanalları ile pek tabii ki bu yeni çağın ticaret modelini uygulama olanağı bulunmaktadır. Whatsapp grupları, sms mesajları, satış odaklı e- postalar sayesinde de ürettiğiniz ürünüzü ya da hizmetinizi internete bağlı bir bilgisayar ya da akıllı bir telefon ile yönetme olanağı sunması bakımında muazzam çekici olmaktadır.

Bu sebeple çağı yakalamak ve mevcut değişime ayak uydurmak amacıyla siz değerli okurlarımıza Nisan ayı itibariyle ve diğer aylarda dergi sayfalarımızda eğitim içerikli bir yazı dizisi daha oluşturmaya karar verdik… Bu gün bir gişriş yapacağız. Daha sonrasında yapacağınız ticaretinizi nasıl geliştirebileceğiniz hatta ihracatını dahi nasıl sağlayabileceğiniz hususunda detaylı bilgiler vermeye devam edeceğiz….

DERS 1:
Öncelikle satılabilir bir ürün ya da hizmetinize karar vermek en önemli aşama olarak karşımıza çıkmaktadır. Aslında her insanın ya hayatını kolaylaştırmak adına ya da sevdiği bir hobisi üzerinden keşke olsa dediği ürün ya da hizmeti nasıl ticarileştireceği

konusunda fikir sahibi olmaması ya da üzerinde düşünmemesi nice fikirlerin gelip geçmesine neden olmaktadır. Ama bu yazı sonrası daha dinamik ve farkında olarak ürün araştırmasına gidebilir, insanların temel ihtiyaçları üzerinde düşünerek katma değer yaratacak hatta insanlığa fayda sağlayacak bir ürüne karar vermek öncelikli hedefiniz olmalıdır.

Bu ürünü bulduktan sonra ilk yapılacak işlemleri en basitinden en karmaşığına doğru sırasıyla anlatmak isteriz…
Öncelikle Sosyal Medya kanallarında hemen fikrinizi anlatan yazı ve görsellerin olduğu sayfalarınızı açmaya başlamalısınız. Özellikle Facebook, Twitter ve İnstagram sayfalarınızı hiç beklemeden oluşturmalı zaman içinde müşteri kitlenizi oluşturacak hedef kitlelerinin takibini sağlamalısınız.

Eğer bir E-Ticaret sitesi ve Marka girişimleriniz var ise ürün görsellerinin yer aldığı, sitenizde logonuzun vizyonunuzun ve misyonunuzun yer aldığı web sitenizi oluşturmalısınız. Oluşturduğunuz linki her platformda sıkça paylaşarak trafik çekmeye çalışmak ilk hedeflerinizden birisi olmalıdır.

Son yıllarda revaçta olan pazaryerlerindeki gelir ise hiç azımsanmayacak ölçüdedir. Trendyol, n11, Gitti Gidiyor ve hepsiburada gibi pazaryerlerinde ürününüzle ilgili dükkan açmak ve yine web sitenize trafik çekmek mümkün olacaktır. Özellikle bu sitelerde satış alışkanlıklarını değerlendirmek rakip siteleri ve fiyatları incelemek önem arz etmektedir. Müşterilerin alışkanlığı haline gelmiş belli ürünlerin sizin için ve alıcılar için avantajlarını belirtmek katma değerini ön plana çıkarmak söz konusu ürün ya da hizmetinizin öne çıkmasını ve tanınmasını kolaylaştıracaktır.

Bu süreçler içinde güvenilir olmak ise çok ama çok önemlidir. Eğer en başından yarattığınız markanıza sıkıntı olmamasını istiyorsanız ödeme sitemlerinin güvenliğine, kargoların zamanına ve verdiğiniz diğer faydalarla ilgili sözlere gereken önemi göstermeli ve oluşan aksaklıkları en hızlı manevralar ile çözmeye odaklı olmalısınız.

Bu süreçleri doğru yönlendirebilmek adına kesinlikle hedeflerinizi belirlemeli hatta sayısal hedeflerinizi de yazarak ulaşmak için gereken adınları yani aksiyon planlarınızı a planı b planı gibi oluşturarak disiplinli bir şekilde hareket etmeniz zannettiğinizden ok daha önemli olacaktır.

Yazarak çalışmaya başlamak, zihninizdeki karmaşıklığı çözecek ve net adımlar atmanızı sağlayacaktır. Hiç kimse ticarete kaybedicem diye girmez her kez bir hayalin peşinde ekmeğini kazanmak ve en iyi noktaya gelmek üzerine kurduğu hayallerle başlar ama sen sen ol hayalden çok spesifik hedefler koy… Ve kendine daima sor bu hedefe nasıl ulaşabilirim ? diye İnanın cevabı mutlaka size gelecektir. Sadece almayı bil, Kendine izin ver yol seni bulsun…

Yapılan düzgün bir iş planı, belirlenen gerçekçi hedefler, odaklanmak ve emek vermek mutlaka sonuç getirecek etkinliklerdir.
Diğer ay daha detaylı olarak nasıl bütçe hazırlanır ve nasıl iş planı çıkarılır, aksiyon planları nasıl hazırlanır konularında bilgiler vereceğiz…
Her kesin ticareti hayırlı ve bereketli olsun…
Görüşmek gülüşmek dileğiyle…



ALLEN ESKENS

GÖMDÜĞÜMÜZ HAYAT



ÇEVİREN: ERGİN ÖZLER

Polisiye/Gerilim

KİTAP KURDU

Doğan Holding, Egmont International'ın hisselerini satın aldı



Yayıncılıkta büyüme yolculuğuna tek başına devam etme kararı alan Doğan Holding, ortağı Egmont'un % 50 hisselerini satın aldı. Doğan Holding tek pay sahibi olmak üzere 16 Şubat 2021 tarihinde pay devir sözleşmesi imzaladı.

Haber Merkezi

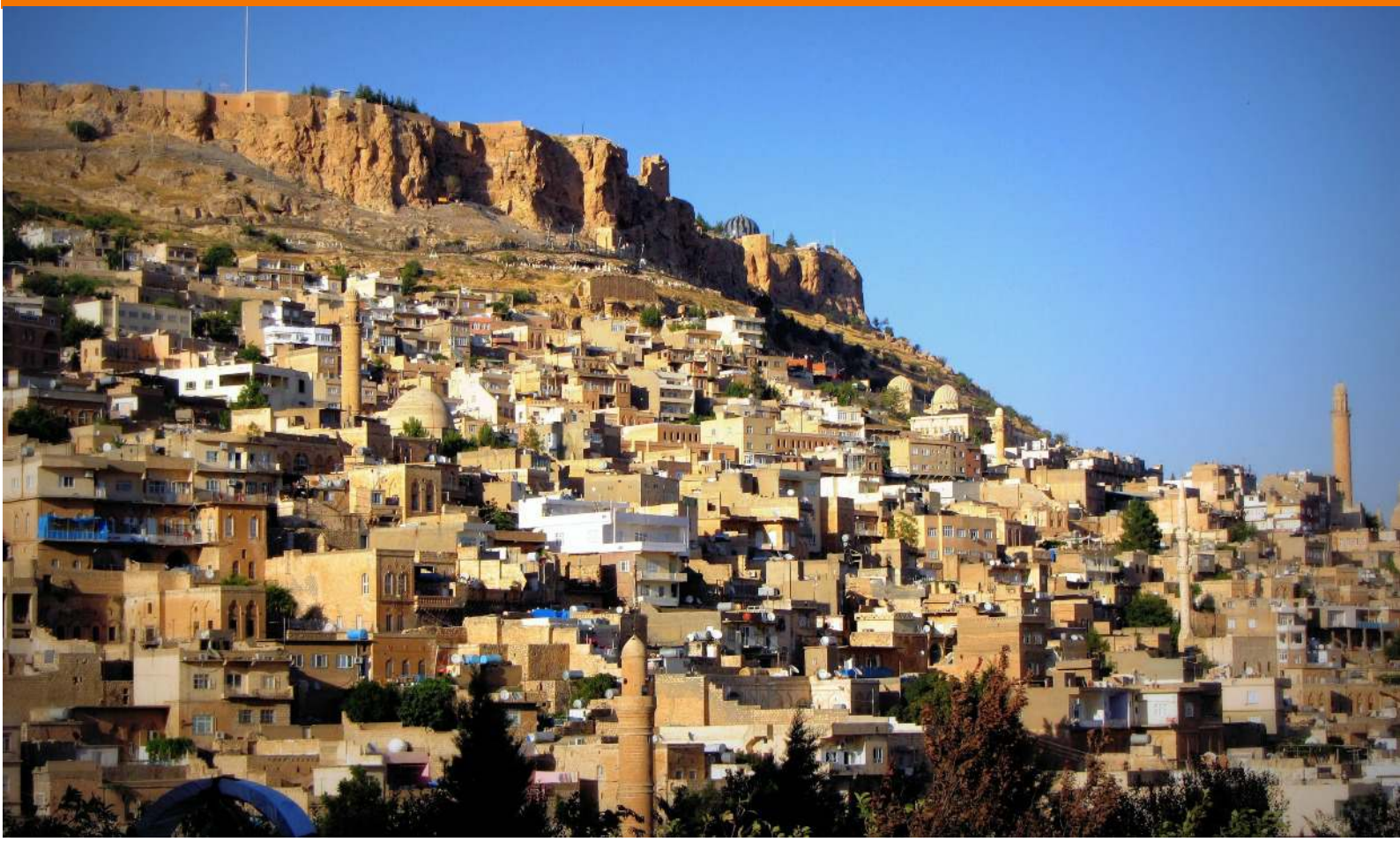
Doğan Grubu, Türkiye'de uluslararası standartlarda yayıncılık yapmak üzere 25 yıl önce İskandinav yayıncılık devi Egmont International Holding A/S ile Doğan Egmont Yayıncılık ve Yapımcılık A.Ş.'yi kurdu. Kurulduğu ilk günden itibaren istikrarlı bir şekilde büyüyen ve gelişen bu ortaklık Türkiye'nin en etkili yayıncılık markalarının sahibi oldu. Doğan Egmont markasına Doğan Kitap, onlara Dex, Doğan Novus, Ceo+, Doğan Solibri ve son olarak da Doğan Akademi markaları eklendi. Eğitim yayıncılığı ve dijital yayıncılıkta sürekli atılım yaptı. Türkiye'nin en iddialı sesli kitap yayıncısı oldu. Yetişkin ve çocuk yayıncılığında yüzlerce yazarın binlerce kitabını hem 'online' hem de 'offline' satış kanallarıyla milyonlarca okurla buluşturdu ve buluşturmaya devam ediyor.

Bir süredir farklı alanlara odaklanan Egmont Publishing'in hisselerini Doğan Grubu'na satma kararında, yeni odak alanları ve uluslararası yatırım stratejileri etkili oldu. Pay devir sözleşmesini takiben Rekabet Kurulu'na yapılacak bildirimin olumlu sonuçlanması halinde, pay devir işleminin usulüne uygun olarak tamamlanması planlanıyor. Doğan Egmont bundan sonra Doğan Holding'in vizyonuyla yatırım yapmaya, yayıncılık sektöründeki güçlü ve iddialı pozisyonunu sürdürerek büyümeye devam edecek. Egmont Publishing yeni adıyla Egmont Story House ile içerik paylaşımı, ortak edisyonlar ve ürün geliştirme gibi alanlarda da iş birliği sürdürülecek. Doğan Holding'ten, Egmont'un hisselerinin satın alınmasıyla ilgili yapılan açıklamada, "Türkiye ekonomisi ve yayıncılık sektörü için hayırlı olmasını diliyoruz" denildi.

Doğan Holding Hakkında:

61 yıldır Türkiye ekonomisine değer katan Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş., iş dünyasına Onursal Başkan Aydın Doğan'ın 1959 yılında Mecidiyeköy Vergi Dairesi'ne kaydolması ve 1961'de otomotiv alanında ilk şirketini kurması ile girmiştir. Bugün Doğan Grubu Şirketleri faaliyette bulundukları akaryakıt perakendesi, enerji, sanayi, motorlu taşıtlar, finansal hizmetler, internet-eğlence-medya, gayrimenkul, ticaret ve turizm alanlarında yenilikçi vizyonları ile öncü rol üstlenmektedir. Doğan Grubu'nun, bünyesinde yer alan tüm şirketleriyle birlikte uyguladığı kurumsal ve etik değerler, iş dünyasındaki diğer kurumlara da örnek teşkil etmektedir. Üretim faaliyetleri ve ticari faaliyetlerinde küresel başarıyı hedefleyen Doğan Grubu, yurt içinde ve yurt dışındaki gelişmeleri yakından takip etmekte, uluslararası gruplarla kurduğu stratejik iş birlikleri sayesinde faaliyetlerini verimli bir şekilde yürütmektedir.
http://www.doganholding.com.tr

"Doğunun İncisi" Mardin'den Yatırım Açılımı!



Son yıllarda ihracat faaliyetlerinde yarattığı katma değerle dikkatleri üzerinde çeken Mardin, bölgeye yapılan dev yatırımlarla Türkiye'de bölgesel kalkınmada açık ara liderliği elinde bulunduruyor. Bölge ekonomisi, milyar dolarlık dev yatırımlarla yükselişini sürdürürken yapılan her yeni yatırım binlerce kişilik istihdam sağlıyor. Geçmiş yıllarda Mardin'den büyük şehirlere ve yurt dışına göç eden aktif iş gücü, dev yatırımlarla bölgeye geri dönüyor. "Doğunun İncisi" Mardin, bu yatırımların bir sonucu olarak yeni başarı hikâyelerinin izinden gidiyor.

Haber Merkezi

2019 yılında ulaştığı 21,66 milyar TL'lik bir ekonomik büyüklükle Türkiye'nin 34'üncü büyük şehri olan Mardin, bölgesel gelişmişlikte de örnekle gösteriliyor. 90'lı yılların en çok göç veren şehri olan ancak, son yıllarda çektiği dev yatırımlarla "Tersine göçün yeni adresi" olarak gösterilen şehir, Güney Doğu Anadolu'nun parlayan yıldızı olarak yükselişini sürdürüyor.

Gerek üretim performansı gerekse ihracat faaliyetleriyle Türkiye ekonomisindeki konumunu her geçen gün yükselten Mardin, milyon dolarlarla ifade edilen yeni yatırımlarla ekonomiye sunduğu katma değeri yukarılara taşıyor. Söz konusu yatırımlar, göçü tetikleyen en önemli unsurlardan biri olan işsizlik sorunuyla mücadelede galibiyeti eline alıyor. Bölgeye yapılan her yatırım, işsizlikle mücadelede önemli bir kazanım sağlıyor. 2018'de yüzde 25'i bulan işsizliğin 2019'da yüzde 20,6'ya gerilemesi, bunun çok açık bir göstergesini oluşturuyor.

Cengiz Holding tarafından Mardin'in Mazıdağı ilçesinde 1.2 milyar dolarlık yatırımla kurulan Eti Bakır Mazıdağı Metal Geri Kazanım ve Entegre Gübre Tesisleri, doğrudan bin 500 kişiye, dolaylı olarak da çok sayıda kişiye geçim imkanı sağlayarak bölgesel gelişmişliğin itici bir gücü oldu. Türkiye'nin tek entegre gübre üretim tesisi olarak gübre ve metal üretimi ile ithalata bağımlılığı da önemli bir miktarda düşüren bu yatırım, her yıl yurt dışına çıkan 350 milyon doların da Türkiye'de kalmasını sağlıyor.

"Eksi Atık" Tanımlamasının Temsilciliği

Mardin'e yerinde yatırım odaklı olarak yapılan yatırımlar, sadece üretim ve yarattığı istihdamla değil, kullanılan en son teknolojilerle de kalkınmaya niteliksel bir değer kazandırıyor. Eti Bakır Mazıdağı Metal Geri Kazanım ve Entegre Gübre Tesisleri, atıklardan elde ettiği kobalt, bakır

ve çinko üretimiyle sıfır atık projesi olarak değerlendiriliyor. Ham maddesini atıktan elde eden tesis, diğer tesislerin de atığını azaltarak sıfır atığı daha da ileriye taşıyor ve "eksi atık" tanımlamasının temsilciliğini üstleniyor.

Bölgesel Kalkınmışlıkta Söz Sahibi Yatırımlar

Şehre yapılan yeni yatırımlar, **Mardin'e yatırımı hedefleyen girişimcilere de yol haritası sunan bir yaklaşıma sahip. Bölgesel kalkınmışlık seviyesinin yükseltilmesinde söz sahibi olan yatırımlar, bölgesel işsizlikle savaşmakta çok önemli bir silah görevi üstleniyor.** Eti Bakır Mazıdağı Metal Geri Kazanım ve Entegre Gübre Tesisleri'nin doğrudan iş sahibi yaptığı bin 500 kişinin yaklaşık 900'ü Mazıdağı'nda yaşayan yerel halktan, 300'ü ise yakın bölgede yaşayan insanlardan oluşuyor.

Tesis, Mazıdağı'na aylık olarak yaklaşık 10 milyon TL civarında bir katkı sunuyor. Daha önce büyük şehirlere ve yurt dışına göç eden Mardinlilerin, yeni yatırımların bölgeye sağladığı katkı karşısında geri dönmeye başladığı gözleniyor. Mazıdağı'nın nüfusunda son yıllarda bir artış yaşanıyor. Bölge, tersine göç alan ilçe olarak Güney Doğu Anadolu'da parmakla gösteriliyor.

Mardin'de İşe Kazandırılan Her Kişi Bölge İçin Büyük Kazanç

Yaklaşık 800 bin kişinin yaşadığı Mardin'de 18 yaş üstü 200 bin kişi bulunuyor. Bölgeye yapılan dev yatırımların sağladığı istihdam, henüz yatırım aşamasından başlıyor. Eti Bakır Mazıdağı Metal Geri Kazanım ve Entegre Gübre Tesisleri'nin inşaat aşamasında 5 bin kişiye doğrudan, çok sayıda kişiye dolaylı iş imkânı sağladığını düşünürsek, yatırımların başlama vuruşu bile tersine göçü tetikleyen en önemli unsur olarak karşımıza çıkıyor. Tesisin tasarım ve yapım aşamasında 22 ülkeden, dünyanın önde gelen mühendislik şirketlerinden 285 yabancı mühendisin Mazıdağı'nda Türk mühendisler ile birlikte çalıştığını da hesaba katarsak, bu tür dev yatırımlar yeni iş geliştirme potansiyeli de yaratıyor.

Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinin En Büyük Özel Sektör Yatırımı

Maden Açık İşletmesi'nden Gübre Üretim Tesisi'ne, Metal Geri Kazanım Tesisi'nden Enerji Santrali'ne içerisinde çok sayıda tesisi barındıran Eti Bakır Mazıdağı Metal Geri Kazanım ve Entegre Gübre Tesisleri, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinin en büyük özel sektör yatırımı olarak değerlendiriliyor. Cengiz Holding, bölgedeki bir diğer yatırımı olan 2018 yılında tamamladığı **Ilısu Barajı ve HES İnşaatı** ile bölgeye sunduğu ekonomik katma değeri pekiştiriyor. Holding her iki yatırımı ile bölgede tersine göçe dair yeni başarı hikâyeleri yaratmayı sürdürüyor.



Teknopark İstanbul Girişimlerinden Malwation 7 milyon Değerleme ile Yatırım Aldı



Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation'da zararlı yazılım analizi ve geliştirilmesi alanında yeni nesil teknolojiler üzerinde çalışın Malwation 7 milyon değerleme ile tohum yatırımına imza attı. 8 kişilik genç ekip; iş insanı Sertaç Özinal ve Alesta Yatırım'dan aldıkları ilk tohum yatırımını pazar faaliyetlerini güçlendirmek ve global arenada adından söz ettirecek bir ürün geliştirmek üzere değerlendirmeyi hedefliyor. Malwation'ın siber güvenlik operasyonları yürüten tüm kurum ve kuruluşlarda kullanılmak üzere geliştirdiği AIMA ve MSP ürünlerinin Türkiye'de herhangi bir alternatifi bulunmuyor. Ürünler yenilikçi özellikleriyle de

Haber Merkezi

Aldıkları yatırıma yönelik değerlendirmelerde bulunan Malwation Kurucu Ortağı Kağan Işıldak: "Malwation olarak geliştirdiğimiz ürünler sayesinde aldığımız bu ilk tohum yatırımı için oldukça heyecanlıyız. Genç ve dinamik ekibimizle büyük bir özveriyle geliştirdiğimiz bu çözümler sektöre önemli katkılar sunacak. Zararlı yazılım analiz platformlarında temel problem, bu sanal sistemlerin ve gözetleme araçlarının tespit edilebilir olmaları. AIMA ile biz bu sorunu ortadan kaldırıyoruz. Geliştirdiğimiz ve kullandığımız teknoloji sayesinde ajan kullanmadan, hypervisor seviyesinde izleme yaparak zararlı yazılımları çalışmaları gerektiği gibi izleyerek kullanıcıya FalsePositive oranı düşük bir rapor sunarak aksiyon sürecinde doğru adım atmalarını sağlıyoruz. Global anlamda Antivirüs ve EDR'ları test eden kurumlarla iletişim halindeyiz ve onların bu test süreçlerine de yakın zamanda dahil olacağız. Yapmış olduğumuz PoC'lerde ve iç testlerimizde gördüğümüz kadarıyla da ürettiğimiz zararlı yazılımlar ve uyguladığımız test yöntemleri, müşterinin alım kriterlerini ciddi anlamda etkileyecek durumda. Malwation olarak bu yatırımımızı en doğru şekilde değerlendirip kurum ve kuruluşların ihtiyaçlarını gidereceğiz. Yatırımcılarımıza bize güvendikleri için tekrar teşekkür ediyoruz. "diyor.

Malwation'ın halihazırda AIMA ve MSP olmak üzere 2 adet ürünü bulunuyor. Malwation AIMA' kullanıcılara yeni nesil analiz teknolojisiyle otomatize ve interaktif şekilde gelişmiş zararlı yazılımlara karşı detaylı raporlar sunarak onların bu süreçte en doğru aksiyonları almalarına ve bu zararlı yazılımların getirdiği tehditleri detaylı olarak anlamalarına yardımcı oluyor. AIMA; müşterilerin incident response süreçlerinde zararlı yazılımları otomatize ve interaktif olarak incelemelerine olanak sağlayan bir platform sunuyor. Bu platform sayesinde, normalde uzun süren manuel zararlı yazılım analiz sürecini otomatize hale getirerek hem analiste zaman kazandırılıyor hem de rapor çıktıları sayesinde içeride aksiyon alınması gereken noktalarda ilgililere yardımcı oluyor.

Malwation; MSP (Malware Simulation Platform) ile de kurumların siber güvenlik mimarilerinde büyük yatırım yaptıkları uç nokta güvenlik ürünlerinin (Antivirus, EDR) en sıkı koşullarda test edilebilmesi için dinamik olarak zararlı yazılım üretebilecekleri bir platform sunuyor. Bu sayede en doğru ürünü seçebilmelerini ve olası saldırı durumlarına karşı donanımlı olmalarını sağlıyor. MSP projesiyle otomatize şekilde zararlı yazılım üretiyor. Kurumların senelik alımlarda EDR ve antivirüs gibi ürünlere ciddi yatırım yapmalarından yola çıkan şirket MSP ile kurumların en doğru yatırımı yapmalarına ve karşılaşabilecekleri olası saldırılara cevap verebilecek doğru donanımlara sahip olmasını hedefliyor.

Dünyada Her Yıl 17 Milyon Kişi İnme Geçiriyor



İnme tüm dünyada ölüm ve sakatlığın önde gelen nedenlerinden arasında yer alıyor. Her yıl dünya genelinde 17 milyon kişi inme (felç) geçiriyor ve 6 milyon kişi bu nedenle hayatını kaybediyor. İnme nedeniyle vücudunda kalıcı hasar kalanların sayısı ise 5 milyonu buluyor. Türkiye'de yılda yaklaşık 200 bin kişinin inme geçirdiğini belirten Acıbadem Ankara Hastanesi Nöroloji Uzmanı Dr. Esra Mıhçıoğlu, inme nedenlerinin büyük bir kısmının önlenebilir olduğuna işaret ederek hareketsiz yaşamdan, fazla kilodan, sigara ve aşırı alkol tüketiminden, diyabet ve kolesterolü artıran alışkanlıklardan durulması çağrısında bulunuyor.

Haber Merkezi

SAĞLIK KÖŞESİ

İlk 4.5 saat hayati önemde

İnme acil bir tıbbi durum olduğunu ve tedavide hiç zaman kaybedilmemesi gerektiğini vurgulayan Dr. Esra Mıhçıoğlu, "Kişi ne kadar kısa sürede tedavi edilirse o kadar az hasar meydana gelecektir. İskemik inmeler için kullanılan trombolitik ajan, pıhtıyı çözüp kan akışını iyileştirerek çalışır. Üç saat içinde (ve bazı uygun hastalarda dört buçuk saate kadar) uygulanırsa felçten kurtulma şansını artırabilir" diyor.

Uygun hastalarda beyindeki tıkalı kan damarı bölgesine kateter ile pıhtıyı giderici tedaviler uygulanıyor. Ayrıca "geçici iskemik atak" olarak tanımlanan ve beynin kan ile beslenmesinin geçici olarak kesintiye uğradığı durumlarda da "mini inme" yaşanıyor. Bu durumun şiddetli bir inmenin belirtisi olabildiğini hatırlatan Dr. Esra Mıhçıoğlu, "Geçici iskemik ataklar da kesinlikle ciddiye alınmalıdır" diye konuşuyor.

Ani gelen belirtiler

İnme belirtileri genellikle aniden geliyor ve kol, bacak veya yüzün bir kısmında uyuşukluk, güçsüzlük, yutma güçlüğü, baş dönmesi, konuşma ve başkalarını anlamada zorlanma, görme bozukluğu ve şiddetli baş ağrılarıyla kendini gösteriyor. Beynin sağ tarafının vücudun sol kısmını aynı şekilde sol yarıküresinin de vücudun sağ tarafını kontrol ettiğini hatırlatan Nöroloji Uzmanı Dr. Esra Mıhçıoğlu "Bu nedenle sağ beyinde meydana gelecek hasar, vücudun sol tarafında etkisini gösterir. Yaş ilerledikçe inme riski de artar. 55 yaşından sonraki her on yılda bu risk 2 katına çıkıyor. Kardiyovasküler hastalıklar da ileri yaştaki erkeklerde bu riski ve ölümü artırıyor" diyor.

İnmenin önlenmesinde en önemli unsurun risk faktörlerinin doğru değerlendirilmesi olduğuna dikkat çeken Dr. Esra Mıhçıoğlu, "Bazı risk faktörlerinizi değiştirebilir veya tedavi edebilirsiniz. Değiştiremediğiniz etmenleri de düzenli kontrollerle izleyebilir, inme riskini azaltabilirsiniz. Kalp kapak hastalıkları oral kontraseptif (doğum kontrol ilaçları) ilaçlar içinde içindeki östrojen miktarı arttıkça ve kullanım süresi 5 yılı geçtikçe risk artıyor diyebiliriz."

SAĞLIK KÖŞESİ

Gebelikte inme riskine dair önemli açıklamalarda bulunan Mıhçıoğlu "Her 100.000 gebelikte 8.1 oranında görülüyor. Gebelikte inme riskini artıran etmenler: Obezite, hipertansiyon, diyabet, kal kapak hastalığı, pıhtılaşma bozukluğu (orak hücreli anemi, lupus gibi), migren, sigara ve uyuşturucu kullanımı. Sadece hipertansiyon göz önüne alındığında hipertansiyonu olmayan gebelere göre inme riski 6-9 kat artıyor.

Önlenebilir risk faktörlerini sıfırlamak önemli

İnmeye yol açan nedenlerin başında yüksek kan basıncı yani hipertansiyon geliyor. Yüksek tansiyonun aynı zamanda kalp hastalığı riskini de artırdığına değinen Dr. Esra Mıhçıoğlu, "Kan basıncı ne kadar yüksekse, inme riski de o kadar yüksek demektir. Kan basıncınızı bilin ve uygun sıklıkta kontrol ettirin. Normal kan basıncı 120/80'in altındadır. Tansiyonunuz düzenli olarak 140/90 ve üzerindeyse yüksek tansiyonunuz olduğunu düşünmelisiniz. Doktorunuz, kan basıncınızı düşürmek için diyet veya yaşam tarzı değişiklikleri veya belirli ilaçlar önerebilir" diyor.

Tütün kan damarlarınıza zarar veriyor. Bu da damar tıkanıklıklarına yani inmeye yol açıyor. Dr. Esra Mıhçıoğlu, tütün kullanımının önlenebilir inme nedenleri arasında önemli bir yeri olduğunu belirterek "Yıllardır sigara içmiş olsanız bile, şimdi bırakarak riskinizi yine de azaltabilirsiniz.

Diyabet hastası olmak da inme riskini artıran faktörler arasında. Bu nedenle kan şekerinin kontrol altında tutulması gerektiğini vurgulayan Dr. Esra Mıhçıoğlu, yüksek kolesterol seviyesine de dikkat çekiyor:

"Kandaki büyük miktarlarda kolesterol, birikerek kanın pıhtılaşmasına neden olarak inmeye yol açabilir. Ayrıca, iyi kolesterol olarak bilinen HDL'nin düşük düzeyde olması erkeklerde inme için bir risk faktörü. Hareketsiz bir yaşam tarzı HDL kolesterolü düşürür. Bu nedenle fiziksel aktivite önemlidir. Haftada en az 150 dakika orta yoğunlukta aerobik egzersiz hem kolesterolü hem de yüksek tansiyonu düşürmek için yeterli olur. 20 yaşın üzerinde iseniz kolesterolünüzü test ettirin ve kolesterol seviyenizi gerektiği gibi ayarlamak için doktorunuza danışın."

Hareketsiz yaşam tarzı ve fazla kilolu olmanın kalp damar hastalığı riskini artırdığını, beyne giden kanın önemli bir bölümünü taşıyan boyundaki atardamarlarda biriken yağlı tabaka ile tıkanabildiğini ve inmeye yol açtığını belirten Dr. Esra Mıhçıoğlu, diğer nedenleri de şöyle sıralıyor:

1. Geçici iskemik atak: İnme benzeri belirtilerle ortaya çıkan geçici iskemik atak durumunda acil tıbbi yardım istemek gerekiyor.

2. Atrial fibrilasyon (AF) ve diğer kalp hastalıkları: AF durumunda kalp boşlukları organize ve ritmik bir şekilde kasılamıyor. Kan kalp boşluğunda göllenme ve pıhtılaşma yaptığı için inme riski beş kat artıyor. Düzensiz kalp atışınız (atriyal fibrilasyon), kalp kapakçıklarında hastalık, konjestif kalp yetmezliğiniz varsa veya yakın zamanda kalp krizi geçirdiyseniz, doktorunuz kanınızı sulandırmak veya kolesterol seviyenizi düşürmek için ilaç yazabilir.

3. Bazı kan hastalıkları: Yüksek alyuvar miktarı pıhtı oluşumu ihtimalini artırarak inme riskini yükseltir. Orak hücreli kansızlık hastalığı hasta hücrelerin atar damar duvarlarına yapışarak tıkanıklığa neden olması nedeniyle inme riskini artırabilir.

4. Aşırı alkol alımı: Kadınlar için ortalama bir kadeh ve erkekler için ortalama iki kadeh içkinin üzerinde içki tüketimi kan basıncınızı artırabilir. Aşırı alkol tüketimi inmeye neden olabilir.

5. Uyuşturucu madde kullanımı: Damar içi madde kullanımı yüksek inme riski içerir.. Uyuşturucu madde kullanımı çoğunlukla kanamalı inmelere neden olur.

6. Doğum kontrol hapları: Zamanla çok daha güvenli hale gelseler de doğum kontrol hapı kullanan kadınların başka inme riskleri de varsa fazladan önlem alması gerekiyor. Bu nedenle kadınların doğum kontrol hapı kullanmadan önce yüksek tansiyon taraması yaptırması ve bu hapları kullandıkları dönemde sigara içmemesi gerekiyor. Doğum kontrol ilaç kullananlarda inme riski ileri yaş, hipertansiyon, sigara kullanımı ve auralı migren öyküsü durumunda artıyor.

7. Uyku alışkanlıkları: Son araştırmalar, iyi dinlenmiş insanların daha düşük kalp hastalığı ve inme risklerine sahip olma eğilimini ortaya koyuyor. Sağlıklı uyku düzenini destekleyen alışkanlıklar edinmeniz sizi koruyabilir.

Meme estetiği emzirmeye engel değil



Günümüzde giderek daha fazla kadın meme estetiği nedeniyle ameliyat masasına yatıyor. Antik çağlardan bu yana kadında güzelliğin ve anneliğin simgesi olarak görülen memede yaşanan sorunların gelişen ameliyat teknikleri sayesinde rahatlıkla ortadan kaldırılabildiğini anlatan Acıbadem Ankara Hastanesi Estetik, Plastik ve Rekonstrüktif Cerrahi Uzmanı Dr. Çiğdem Demiroğlu Yakut, "Ancak meme operasyonlarının ciddi birer ameliyat olduğunu bilmek gerekir" diyor.

Haber Merkezi

SAĞLIK KÖŞESİ

Bel ve sırt ağrısına da yol açabiliyor

Meme ameliyatlarının nedeni her zaman sadece estetik kaygı olmuyor. Çünkü birçok kadın da meme büyüklüğü nedeniyle sırt, boyun ve bel ağrısı, duruş bozukluğu, meme altı pişikleri ve mantar enfeksiyonları ile nefes darlığı gibi sağlık sorunları yaşıyor. Kadınların ayrıca kıyafet bulamama, kilolu olmadığı halde öyle görülme nedeniyle psikolojik olarak da olumsuz etkilendiğini kaydeden Dr. Çiğdem Demiroğlu Yakut, “Bu durumda da kadınların vücutlarına uygun oranlarla yapılması sayesinde fiziksel ve psikolojik olarak rahatlığa ulaşmaları mümkün oluyor” diye konuşuyor.

Doğum, emzirme ya da sık sık fazla kilo alıp verme gibi durumlar memelerin formunun bozulmasına yol açabiliyor. Doğum ve emzirme sürecindeki hormonal etkiler nedeniyle meme dokusunun büyüdüğünü ve derinin de buna bağlı genişlediğini belirten Dr. Çiğdem Demioğlu Yakut, şöyle devam ediyor: “Emzirme süreci bitip hormon etkisi ortadan kalkınca meme dokusu, tekrar küçülür ancak derisinin elastikiyet kabiliyeti yeterli olmadığı için deri adapte olamaz. Sonuç olarak sarkık bir meme görünümüne neden olur. Bu durumda sarkan meme başı ve meme dokusunun eski yerine taşınıp, fazla derinin çıkarılarak bu organa tekrar dik ve dolgun bir görünümün kazandırılması mümkün oluyor. Eğer gerekirse silikon protezlerle de destekleniyor. Tüm bu ameliyatların alanında uzman ve ehil ellerde yapılması başarıyı artırıyor.”

Vücut yapısına uygun protez

Ergenlik döneminde meme gelişiminde sorun olan genç kadınların, estetik operasyon yaptırmak istediklerini belirten Dr. Çiğdem Demiroğlu Yakut sözlerine şöyle devam ediyor:

“Genellikle 20'li 30'lu yaşlardaki genç kadınlara yönelik estetik meme operasyonlarında kullandığımız altın standart, silikon meme protezi. Hastanın muayenesinde, göğüs kafesi genişliğine, mevcut meme hacmine, boyuna, deri esnekliğine ve tabii ki de arzuladığı görünüme göre vücut yapısına uygun olan protez seçimi yapılıyor. Protez, memenin alt kıvrımından yapılan yaklaşık 4-5 cm’lik bir kesiden yerleştiriliyor. Bu kesinin en büyük avantajı, ameliyat esnasında meme dokusunu hiç görmeden protezi yerleştirmemizi sağlamasıdır. Silikon protezler ister kas altına ister kas üstüne yerleştirilsin her koşulda meme dokusu ile herhangi bir ilişkisi yoktur. Bu nedenle ilerleyen dönemde kadınların bebeğini emzirmesine engel değildir.”

Dolgu maddelerine dikkat!

Meme estetiği söz konusu olunca “ameliyatsız” olarak tanıtılan dolgu yöntemleri de sıklıkla gündeme geliyor. Ancak Dr. Çiğdem Demiroğlu Yakut’un bu konuda önemli uyarıları var:

“Memenin içine dolgu enjekte edilmesi, kesinlikle hiç önermediğimiz bir yöntem. Çünkü meme dokusu içerisine enjekte edilen yabancı maddeler, geç dönemde reaksiyona neden olup apseleşme, akıntı, enfeksiyon gibi çok ciddi, tedavisi zor ve geri dönüşümsüz problemlere yol açabiliyor.”

Çocuklar Da Kalp Krizi Geçirir!



Çocukluk çağında görülen ani ölümlerin yüzde 99'u kalp hastalıklarından kaynaklanıyor. Aile öyküsünde 50 yaş altında kalbe bağlı ani ölüm belirlenen çocukların ise kalplerinin düzenli olarak kontrol edilmesi gerekiyor. "Kalp krizine bağlı ölümler erişkin yaşlarda daha sık görülmesine karşın çocukluk çağında da daha seyrek de olsa benzer ölümlerin olduğu bilinmektedir" diyen Acıbadem Ankara Hastanesi Çocuk Hastalıkları ve Çocuk Kardiyolojisi Uzmanı Prof. Dr. Mustafa Koray Lenk, ebeveynlere önemli uyarılarda bulunuyor.

Haber Merkezi

Yaşları 12 ile 13 olan çocukların antrenman yaparken, oyun oynarken, sınıfta otururken ya da bisiklete binerken kalp krizi geçirerek yaşamını kaybettiğine dair haberler sıklıkla medyaya yansıyor. Bu yaşananların kalp kirizine bağlı ölümlere yol açabilecek kalp sorunlarına dikkat çeken Prof. Dr. Mustafa Koray Lenk, "Gerek çocuğun yaşam kalitesini artırmak, gerekse hayatını tehdit edecek kalp hastalıklarına karşı önlem almamız gerekiyor" diye konuştu.

Kalp kasının beslenme bozukluğu kriz nedeni

Kalp krizi olarak bilinen akut miyokard enfarktüsünü, "Kalbin tüm yapılarını besleyen koroner arter damarlarındaki daralma, tıkanma veya kasılmaya bağlı olarak kan geçişinin ani olarak durması ve kalp kasında oluşan doku ölümü" diye anlatan Çocuk Hastalıkları ve Çocuk Kardiyolojisi Uzmanı Prof. Dr. Mustafa Koray Lenk, şöyle devam etti:

"Kalp kasının yeterince oksijen alamaması sonucunda kalp kasında beslenme bozukluğu oluşur. Bu beslenme bozukluğu, kan akımı azalması veya kalp kasının oksijen gereksiniminin artması sonucunda gelişir. Koroner arterlerdeki kasılma veya daralmaya bağlı gelişen akım azalması kalp krizine neden olabiliyor. Ancak ciddi oksijensizlik durumlarında koroner kan akımı normal olsa bile kalp kasının oksijen kaynağı azalır. Bu duruma örnek olarak morarma ile beraber seyreden doğuştan kalp hastalıkları, ciddi kansızlık, genetik olarak nakledilen Ailesel Akdeniz kansızlığı verilebilir. Egzersiz gibi kalp kasının oksijen gereksinimi artıran durumlarda beslenme bozukluğu belirginleşerek kalp krizine yol açabilir. Çocukluk yaş grubu ve erişkin doğuştan kalp hastalıklarında kalp krizi bu zeminde ortaya çıkıyor."

Nedenler yaşa göre değişiyor

Çocuklarda görülen kalp krizi nedenlerinin doğuştan ya da sonradan gelişebildiğini ve yaş grubuna göre değişiklik gösterdiğini söyleyen Mustafa Koray Lenk, "İki yaş altındaki çocuklarda daha çok kalple ilgili yapısal bozukluklar karşımıza çıkıyor. Sonraki yaşlarda ritm bozuklukları, kalp kasının zayıfladığı veya kalınlaştığı durumlar ve genetik hastalıklar kalp krizine yol açıyor. Kalp krizinin tehlike etmenleri hipertansiyon, şeker hastalığı, sigara kullanımı, daha önceden Kawasaki hastalığı geçirmiş olması, ailede ve çocukta kan yağlarının yüksekliği (trigiserid, özellikle kötü huylu kolesterol yüksekliği), ailesel kalp kası hastalıkları ve ailede erken yaşta ani ölüm öyküsü olmaktadır" açıklamasında bulundu.

Bu belirtiler varsa dikkat!

Kalp kasında beslenme bozukluğu olan yeni doğan ve süt çocuklarının öyküsünde en sık hastaneye başvuru nedeninin açıklanamayan solunum sıkıntısı ve beslenme zorluğu olduğunu aktaran Lenk,

koroner arter anormalliği olan küçük bebeklerde ciddi ağlama krizlerinin ortaya çıktığını söyledi. Büyük çocuklarda ise kalp krizinin 'Geliyorum' diyen en sık belirtisinin göğüs bölgesinde yerleşen rahatsızlık hissi olduğunu aktaran Mustafa Koray Lenk "Kalp krizinde hastaların yüzde 67'sinde göğüste ağrı, baskı, yanma ve sıkışma yakınmaları bulunuyor. Bu bulguların saatlerce devam etmesi yerine 2-10 dakika gibi kısa süreli olması kalp krizini düşündürmelidir. Bunlarda göğüs ağrısı istirahatten çok egzersizle birlikte olmaktadır" dedi. Kalp krizi ağrılarının göğüsten başlayarak sol kola doğru yayıldığını belirten Mustafa Koray Lenk, çocuklarda görülen ağrılar konusunda şu noktalara dikkat çekti:

"Çocuklardaki göğüs ağrısının kalp krizi kaynaklı olup olmadığının göstergesi, ağrının sona erme şeklidir. Eğer koşma veya oynamayla ağrı geçiyorsa kalp krizi düşünülmemelidir. Baygınlık ve baş dönmesi bazen açlık bazen ayağa hızlı kalkma bazen de kalp krizi sonucu oluşabiliyor. Ancak göğüste rahatsızlık, nefes darlığı ile birlikte oluyorsa kalp krizi akla gelmelidir. Tek başına boğaz ve çene ağrısının kalp yönünden bir önemi olmamakla birlikte önce göğüsten başlayan daha sonra boğaz ve çeneye yayılan ağrılarda kalp krizi açısından değerlendirilmeli. Özellikle soğuk terleme ile göğüste olan ağrılar kalp krizinin habercisi olabilir. Hiçbir nedeni yokken ani başlayan ve geçmeyen nefes darlığında kalp krizi düşünülmelidir. Göğüs ağrısıyla birlikte bulantı, kusma, mide ağrısı ve yanma yakınmaları da kalp krizine dikkat çekebilir."

Mutlaka uzmana danışın

Özellikle diyabet, kan yağı yüksekliği ya da tansiyon sorunu gibi rahatsızlıkları olan çocukların elektrokardiyografilerinin (EKG) mutlaka değerlendirilmesi gerektiğini anlatan Prof. Dr. Mustafa Koray Lenk "Ritim sorunu, çabuk yorulma, bayılma ve göğüs ağrısı yakınmalarında mutlaka çocuk kardiyoloji uzmanına başvurulmalı. Kalp krizinin en önemli komplikasyonları ritim bozukluğu ve kalp yetmezliği olduğu düşünüldüğünde fizik muayenede ritme, kan basıncına ve dolaşım yeterliliği bulgularına odaklanılmalı. Kalp krizi anında çocuklarda terleme, kül rengini andıran solukluk, el ve ayakların soğukluğu bulunabilmektedir" diye bilgi verdi.

Spora başlamadan önce kontrol şart

Çocukların sportif aktivitelere başlamadan önce kalp sağlığı açısından muhakkak değerlendirilmesi gerektiği uyarısında bulunan Çocuk Sağlığı ve Çocuk Kardiyolojisi Uzmanı Prof. Dr. Mustafa Koray Lenk, "MR ve bilgisayarlı tomografi ile koroner arterlerdeki genişlemeler, daralmalar ve diğer anormallikler gösterilmeli, kalp kası enzimleri alınan kan örneklerinde değerlendirilmelidir. Çocuğun sportif aktivitelere katılmasının uygunluğuna genel fizik muayene, EKG, Doppler Ekokardiyografi ve efor testleri sonrası karar verilebilir" diyerek sözlerini sonlandırdı.



SAĞLIK KÖŞESİ

SAĞLIK KÖŞESİ

Sağlıklı Bir Menopoz Süreci İçin Öneriler



Ergenlik dönemi ile birlikte başlayan âdet kanamaları ilerleyen yıllarda doğal bir sürecin parçası olarak son bulmaktadır. Adet görmeye başlamak nasıl yaşamın doğal bir parçası olarak kabul edilse de adetlerin son bulması ya da başka bir deyişle menopoz da bir hastalık değil hayatın doğal döngüsünün bir parçası olarak kabul edilmelidir. Acıbadem Ankara Hastanesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Emre Özgü menopoz sürecini ve bu süreçte yapılması gerekenleri anlatıyor.

Haber Merkezi

"Yumurtalık fonksiyonlarının zayıflaması sonucunda en az 6 ay süren adet görememe periyotları ve beraberinde yumurtalık fonksiyonlarını gösteren kan testlerinde yükselme ile tanı koyulabilen bu süreçte ateş basması, terleme, sinirlilik, uykusuzluk, ciltte kuruluk gibi şikayetler kadınların hayat kalitesini olumsuz şekilde etkileyebilmektedir" açıklamasında bulunan **Acıbadem Ankara Hastanesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Emre Özgü** sözlerine şöyle devam etti: "Menopozun ortalama görülme yaşı 48-52 olarak kabul edilmekle birlikte özellikle ailelerinde erken dönemde menopoz tanısı olan kişilerde bu süreç daha erken başlayabilmektedir. Bunun yanında geçirilmiş yumurtalık cerrahisi, sigara kullanımı gibi faktörler de menopoz yaşını etkileyebilmektedir. Menopoz bir hastalık olmadığı için tedavisi de gerekmez. Sadece bu süreçte kişinin gündelik yaşamını etkileyen şikayetler gelişirse bu şikayetlerin ortadan kaldırılması için gerekli önlemler alınabilir."

Menopoz süreci doğru yönetilmeli

Genelde "kadınların korkulu rüyası" olarak bilinen menopoz sürecinin doğru yönetilirse kadınların sağlığının korunması için ideal bir fırsat olduğunu söyleyen Dr. Emre Özgü "Menopoz döneminde sıkça gözlenen ateş basması, terleme, kilo alımı gibi şikayetler uygun diyet ve egzersiz programları ile hafifletilebilir. Yaşam tarzı değişikliklerinin yeterli olmadığı durumlarda ilaç tedavisi de bu dönemin daha rahat atlatılmasına yardımcı olabilir. İlaç tedavileri temelde hormonal ve hormonal olmayan olarak iki temel kategoriye ayrılır. Uygun hasta seçimi ile her iki tip tedavi de hastalara güvenle uygulanabilmektedir. Tedavide temel amaç uygun hastaya sağlığını herhangi bir şekilde tehlikeye atmadan uygun tedavinin verilerek yaşam konforunun en yüksek kalitede tutulmasını sağlamak olmalıdır" dedi.

Kemik sağlığı için gerekli önlemler alınmalıdır

Menopoz döneminde baş gösteren şikayetlerin yanında adet kanamalarının kesilmesi ile bir başka ifade ile doğurganlık döneminde vücutta bulunan östrojenin ortadan **kalkması sonucu kemiklerde erimenin hızlandığını aktaran Emre Özgü, kadınların bu süreçte kalp damar hastalıklarına karşı daha fazla duyarlı olduklarını söyledi. Bu sebeple menopozun genel sağlık durumunun değerlendi**rilmesi açısından kıymetli bir zaman dilimi olduğunu anlatan Özgü sözlerine şunları ekledi: "Kilo kontrolü, kan basıncı ve kan şekeri kontrolü, kemik sağlığı için gerekli önlemlerin alınması, menopozun görüldüğü yaşlarda daha sık karşımıza çıkan meme ve rahim ağzı kanseri için tarama programlarının etkili bir şekilde sürdürülmesi de genel sağlık açısından önem arz etmektedir. Genel olarak bilinenin aksine menopoz kadınlar için korkulacak bir dönem değildir. Aksine daha sağlıklı ve uzun bir ömür için bir başlangıç noktası olarak görülmelidir. Kadınların bu döneme ait endişe yaratan şikayetlerinden ise uygun yaşam tarzı değişiklikleri ve tedaviler ile kolayca kurtulması mümkün olacaktır."

Kışa Karşı Gözleri Koruyacak Öneriler



Kış aylarının gelmesiyle gözlerimiz açısından değişik ve zorlu bir dönem başladı. Özellikle havaların soğumasıyla zamanımızın daha büyük bir bölümünü iç mekanlarda geçirmeye başladık, soğuk geçen kış nedeniyle de evlerimizi ve iş yerlerimizi daha az havalandırır olduk. Ev ve iş yerlerimizin ısıtılması nedeniyle iç mekanlarda var olan nem miktarı belirgin biçimde azaldı. Özellikle denize uzak, karasal iklimin hakim olduğu yerlerde yaşayanlar bu değişimi daha da yakından hissetmeye başladı. Acıbadem Ankara Hastanesi Göz Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Uğur Emrah Altıparmak kışın ve soğuğun göz sağlığımızı olumsuz etkileyebileceğini belirterek korunma yöntemleri hakkında bilgi veriyor..

Haber Merkezi

Hava değişimlerinin sonucu olarak gözlerde kuruluk hissi başladığını söyleyen **Prof. Dr. Uğur Emrah Altıparmak**, gözlerimizde batma, yanma ve kaşıntı gibi şikayetler oluşabileceğini bazı kişilerde ise ara sıra bulanık görmeler şeklinde mevsim değişikliğinin kendini hissettirdiğini aktarıyor. "Mesleği gereği bilgisayar ve benzeri ekran kullanmak zorunda olanlarımız, ayrıca gözlerini daha az kırptılar" diyen Prof. Dr. Uğur Emrah Altıparmak sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Bunu farkında olmadan, sadece işlerine daha çok konsantre olurken yaptılar ve gözlerini ortalama 4-5 kez daha az kırptılar. Bu nedenle gözlerinde kuruluk şikayetlerinde artma hissedenler olduğu gibi, ilk kez bu tür şikayetlerle tanışanlarımız da oldu. Buna benzer kuruluk şikayetleri olan kişiler için en doğrusu tabii ki en yakınınızdaki göz hekiminize danışmak olacaktır."

"Gözlerinizi nemlendirmeyi ihmal etmeyin"

Bu tarz şikayetler ile başvuran ve göz kuruluğu tespit edilen hastalarda ilk seçeneğin suni gözyaşı damlaları olduğunu aktaran Prof. Dr. Uğur Emrah Altıparmak "Hastamızın muayene bulguları ve şikayetleri bize hangi ilacı tercih etmemiz gerektiği konusunda yol gösterici oluyor.

Bunun dışında mümkün olduğunca ev ve işyerinin havalandırılması ve ortamdaki nem miktarının artırılmasına yönelik tedbirler (nemlendiriciler, kalorifer peteklerinin üzerine bir tas içinde su konması gibi) de hastalarımıza öneriyoruz" diyor. İşi gereği uzun süre ekrana bakmak zorunda olanların sık sık ara vermesi gerektiğini kaydeden Prof. Dr. Uğur Emrah Altıparmak, "Bu aralarda ekrandan başka bir yere bakarak göz kırpmayı hatırlamalarını öneriyoruz. Bütün bu önerilere rağmen şikayetleri fazla olan hastalarımızda bir farklı tedavilere yöneliyoruz" diye devam ediyor.

Karın yağdığı bölgelerde güneş gözlüğü kullanılmalı

"Kış aylarına özgü başka bir durum da özellikle kar yağışı ve karın yerde çok kaldığı bölgede yaşayanları ilgilendiriyor" ifadelerini kullanan Prof. Dr. Uğur Emrah Altıparmak, sözlerini şöyle noktalıyor:

"Bilindiği gibi kar örtüsü var olan güneş ışınlarını bir ayna gibi yansıtarak gözümüze güneşin zararlı mor ötesi ışınlarının daha çok ulaşmasına neden oluyor. Bu nedenle karın yoğun olduğu bölgelerde, özellikle güneş ışınları da varsa mutlaka koruyucu güneş gözlüğü kullanmalarını öneriyoruz. Böylece güneş ışınlarının hem kısa hem de uzun vadede zararlı etkilerinden kaçınmamız mümkün oluyor."

SAĞLIK KÖŞESİ

Yanlış temizlik enfeksiyona neden olabilir!



Oldukça sık bir sorun olan vajinal akıntı ve beraberinde kaşıntı şikâyeti kimi zaman kadınların günlük yaşam konforlarının azalmasına sebep olabilmektedir. Ancak bu durumun önlenmesine yönelik alınacak tedbirler de var. Temizlik çok önemli olsa da, yanlış yapılması iyi huylu bakterilerin yok olmasına dolayısıyla zararlı etkenlerin çoğalarak hastalık oluşmasına neden olabiliyor. Bu akıntılara karşı önlem almanın önemini vurgulayan Acıbadem Ankara Hastanesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Emre Özgü bu konuda kadınların bilmesi gerekenleri aktardı.

Haber Merkezi

Vajinal bölgede bulunan doku ve salgı bezlerinden kaynaklanan az miktarda beyaz ya da renksiz ve kokusuz bir akıntının olması genital bölgenin sağlığı açısından normal ve gerekli olarak kabul edilmektedir. Normal olarak kabul edilen bu durum zaman zaman miktar ve kıvam olarak değişiklik gösterebilmektedir. "Adet döngüsünün ikinci yarısında, hamilelik döneminde ya da bir sebepten doğum kontrol hapı gibi hormonal bir tedavi alan kadınlarda akıntı miktarı ve kıvamında değişiklikler gözlenebilmektedir" açıklamasında bulunan **Doç. Dr. Emre Özgü** akıntı ne zaman anormal olarak kabul edilir? Sorusunun cevabını ise şöyle yanıtlıyor. "Normal (fizyolojik) akıntı dışında;

Kaşıntı
Kötü koku
Süt kesiği şeklinde beyaz parçalı
Sarı, yeşil, köpüklü akıntılar
Akıntı ile birlikte kasık ağrısı, ateş eşlik ediyorsa; akıntının tedavi gerektiren bir sebep dolayısı ile oluştuğu düşünülür."

Dr. Emre Özgü "Antibiyotik kullanımı, kan şekerinin yükselmesi, hijyen kurallarına uyamama gibi sebeplerle bu düzenin bozulması sonucunda bizim "kötü bakteriler" olarak adlandırdığımız mikroorganizmalar baskın hale geçer ve yukarıda bahsettiğimiz enfeksiyon tablosunu oluştururlar. Akıntılar sadece enfeksiyon ya da flora bozukluğu sebebiyle gelişmez. Özellikle cinsel ilişki sonrası gözlenen kanlı akıntılar rahim ağzı kanserinin belirtisi olabilirler.

Bunun dışında yumurtalık ve tüp kanseri gibi durumlarda da et suyuna benzeyen çoğu zaman beraberinde karın ağrısının da eşlik ettiği akıntılar gözlenebilir" dedi.

Tedavi için doğru yöntem seçilmelidir

Bahsedilen özelliklere sahip bir akıntı varsa sebebin belirlenerek tedaviye başlanması gerektiğini açıklayan Emre Özgü, tedavi öncesi muayene yapılarak, gerekirse örnekler alınarak akıntının sebebi belirlenmesi gerektiğini aktardı. Tedavinin ona göre planlanması gerektiğini söyleyen Özgü sözlerine şöyle devam etti: "Kimi vajinal akıntı için ağızdan ve bölgesel olarak kullanılacak antibiyotik içeren tedaviler gerekirken, mantar enfeksiyonları gibi sebeplerle oluşan akıntılarda ise sebebe özel mantar karşıtı tedaviler kullanılabilir."

Karbonhidrat ve alkol tüketimine dikkat

Vajinal bölgenin su, sabun, temizleyici ürünler ile temizlenmesinden kaçınılması akıntının önlenmesi konusunda uygulanabilecek en önemli tedbirdir. Genital bölgenin yanlış temizliği sebebiyle "iyi bakteriler" olarak tanımlanan mikroorganizmaların oluşturduğu koruyucu bariyer de ortadan kalkar. Bu sayede genital bölge enfeksiyona açık hale gelir. Genital bölge temizliğinin gereğinden sık yapılması, temizlik için pH değeri düşük temizleyicilerin kullanılması, sadece cildin değil vajinal bölgenin herhangi bir şekilde su, sabun ya da dezenfektanlar kullanılarak temizlenmesi, temizlik genital bölgede parfüm gibi sentetik ürünlerin kullanılması gibi durumlar enfeksiyon ihtimalini arttırabilmektedir.

Fazla miktarda karbonhidrat ve alkol tüketimi özellikle mantar enfeksiyonlarına sebep olabilecek kan şekeri yükselmesine sebep olabilmektedir. Bu sebeple beslenmemizde yüksek karbonhidrat tüketiminden uzak durmamız faydalı olacaktır.

Özellikle adet dönemi de kullanılan hijyenik ped, tampon gibi sentetik materyaller bakterilerin çoğalması için uygun bir ortam oluşturmaktadır. Bu sebeple gerekli olan kişisel temizlik ürünlerini mümkün olduğunca kısa süreli kullanmak ve sık aralıklarla değiştirmek akıntıyı önleme konusunda faydalı olacaktır.

Günlük ve tuvalet sonrası kullanılan temizlik ürünlerinin mümkün oldukça vücut dengesine uygun olmasına, kokulu ya da katkılı olmamasına özen gösterilmelidir.

Hemen hemen her kadının hayatının bir döneminde karşılaştığı, kimi zaman sık tekrarlayarak ya da uzun süre devam ederek kadınların hayatını kabusa çevirebilen vajinal akıntı için en iyi tedavi önlemleri alarak gelişmesini önlemektir. Eğer bir şekilde anormal akıntı ile karşılaşırsanız vakit geçirmeden doktor kontrolüne gitmek şikayetlerinizin daha ciddi sorunlara yol açmadan erken dönemde çözülebilmesi için fırsat sağlayacaktır.

Bebka, 'Üreten' Çocukların Yanında



Bursa'da faaliyet gösteren ERTEV Üreten Çocuklar Atölyesi'ni ziyaret eden BEBKA Genel Sekreteri M. Zeki Durak, "Daha fazla öğrencinin yararlanması için desteğimizi artıracağız" dedi.

Haber Merkezi

Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı (BEBKA) Genel Sekreteri M. Zeki Durak, Ermetal Teknolojik Eğitimler Vakfı Projesi kapsamında hayata geçirilen Üreten Çocuklar Atölyesi'ni ziyaret etti. M. Zeki Durak, BEBKA olarak projeye desteklerini artıracaklarını söyledi.

BİN 100'DEN FAZLA ÖĞRENCİ YARARLANDI

BEBKA Genel Sekreteri M. Zeki Durak, Ermetal Teknolojik Eğitimler Vakfı'nın (ERTEV) hayata geçirdiği ve Bursa Gürsu'da faaliyetlerini sürdüren Üreten Çocuklar Atölyesi'ni ziyaret ederek çalışmalar hakkında bilgiler aldı. Durak, "BEBKA eliyle desteklenen faaliyetleri yerinde görmüş olduk. Gelecek nesillerimizin kaliteli eğitimle buluşması için gerçekleştirilen projelerin her zaman destekçisiyiz. Bu proje de çok değerli amaçlara hizmet ediyor. Yaşadıkları uyum sorunları nedeniyle yeteneklerinin farkına varılamayan, örgün eğitimlerini yarıda bırakma riski bulunan Türk ve Suriyeli çocukların sosyal, psikolojik ve bireysel kapasitelerinin geliştirilmesi, bilim ve teknolojiye ilgilerinin artırılmasını amaçlayan projeden bin 100'den fazla öğrencimiz faydalanmış. Daha fazla öğrencimizin projeden yararlanması için BEBKA olarak desteğimizi artıracağız" diye konuştu.

2 MİLYON TL'YE YAKIN DESTEK

Ermetal Şirketler Grubu Kurucusu Fahrettin Gülener ile birlikte öğrencilerin hayata geçirdikleri projeleri inceleyen M. Zeki Durak, projenin çok önemli bir açığı kapattığını da dile getirdi. Çocukların yanında olmanın, onların eğitimlerine katkı sağlayarak hayatlarına dokunabilmenin çok değerli olduğunu da kaydeden Durak, "Geleceğimizin umudu olan çocuklarımızın eğitimine sağlanan katkı sayesinde aslında toplumumuzun gelişmesine hizmet etmiş oluyoruz. Biz Ajans olarak, bu projede 2 milyon TL'ye yakın tutarla yüzde 90'a varan destekte bulunduk. Desteğimizi artıracağız.

Sayın Fahrettin Gülener'e de böylesine değerli bir eğitim teknolojileri platformunun hizmet vermesine öncülük ettiği için de ayrıca teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı. Fahrettin Gülener de "Projede amacımız, Vakıf bünyesinde kurulan CNC ve Otomasyon PLC Atölyelerinin ihtiyaçları karşılanarak modern bir hale getirilmesi ve makine başında uygulama eğitimleri verilerek genç ve dezavantajlı kişilerin istihdamlarının artırılması. BEBKA'ya değerli desteklerinden dolayı teşekkürlerimizi sunuyoruz" ifadelerini kullandı.

Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği Raporu Yayınlandı

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation öncülüğünde Türkiye'de ve Dünyada derin teknoloji girişimciliği ekosistemine ışık tutan bir çalışma gerçekleştirildi. "Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği" başlıklı raporda özellikle Covid-19 salgınıyla derin teknolojilere yönelik talebin arttığının altı çizilirken derin teknoloji girişimcilerinin dünyadaki ve Türkiye'deki dağılımına da yer verilerek ülkeler arasında gelişim kıyaslaması da yapılıyor. Türkiye'den 6 ana teknoloji kategorisi ve 12 ana sektörde faaliyet gösteren 131 derin teknoloji girişiminin kurucularının ve/veya yöneticilerinin katılım sağladığı bir araştırmanın da yer aldığı rapora https://www.cubeincubation.com/rapor adresinden ulaşılabiliyor. İngilizce ve Türkçe olarak hazırlanan rapor Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda çalışan İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) iş birliğiyle gerçekleştirildi.

Haber Merkezi

Global girişimcilik ekonomisi yaklaşık 3 trilyon dolar değerle, bir G7 ülkesi GSYİH'si kadar değer üretiyor. Dünyanın en büyük 10 şirketinden 7'si ve hatta büyük küresel şirketlerin önemli bir kısmı teknoloji sektöründe faaliyet gösteriyor. 2019 yılında girişimcilik ekosistemine dünya çapında yapılan risk sermayesi yatırımları 300 milyar USD'ye yaklaşmış durumda. Küreselleşme, kentleşme ve dijitalleşme, son yıllarda dünya ekonomisini yönlendirirken, aynı zamanda yaşadığımız çevreye baskı uygulayarak yeni güvensizlik biçimlerinin oluşmasına da neden oluyor. Bu bağlamda derin teknolojilerin, günümüz global sorunlarının çözümünde önemli bir yere sahip olacağı düşünülüyor. Cube Incubation'ın İSTKA desteğiyle hazırladığı Rapor derin teknoloji girişimlerinin dünyadaki ve Türkiye'deki gelişimine ışık tutuyor.

Pandemiye yönelik ürün ve çözümler derin teknolojinin dünyaya armağanları

Derin teknoloji terimi, büyük bilimsel atılımlara veya mühendislik yeniliklerine dayalı ürünler geliştiren girişimleri ifade ediyor. Yapay zekâ, veri ve görüntü işleme, otonom araçlar, robotlar ve mekatronik artırılmış ve sanal gerçeklik (AR/VR), endüstri 4.0, nesnelerin interneti, biyoteknoloji, yeni malzemeler ve nanoteknoloji gibi kategorilerde çalışma yapan derin teknoloji girişimleri tarım, otomotiv ve ulaşım, tüketici ürünleri ve hizmetleri, savunma ve havacılık, enerji, çevre ve su, finans, gıda, sağlık, üretim ve yapı, telekomünikasyon ve perakende gibi alanlarda benzersiz ürün ve çözümler gerçekleştiriyor. Raporda derin teknoloji girişimlerinin öneminin pandemiyle arttığının da altı çiziliyor. Pandeminin ilk günlerinde çok hızlı bir şekilde imdadımıza yetişen COVID-19 test kitleri, salgının ilerleyen dönemlerinde hastane kapasitelerinin dolmasıyla önemini anladığımız ventilatörler ve geldiğimiz noktada çok hızlı bir şekilde üretilip kullanıma sunulan ve pandemiden dünyayı kurtarmak için umut bağladığımız aşıların derin teknoloji şirketleri tarafından kullanıma sunulan armağanlar olduğu düşünülüyor.

Derin teknoloji Ar-Ge çalışmalarıyla desteklenerek büyüyor

Derin teknoloji alanı bilimle başlayıp Ar-Ge çalışmalarıyla desteklenerek büyüyor. Bilimsel bir keşfi veya buluşu kullanan bu girişimler geleneksel girişimlerin aksine bir dizüstü bilgisayar ve kablosuz ağdan çok daha fazlasını gerektiriyor. Laboratuvarlara, test tesislerine, benzersiz kaynaklara, özel araçlara ve makinelere, güçlü bilgi işleme altyapısına, verilere, sermayeye ve kapsamlı düşünmeye

ihtiyacı olan girişimlerin bu noktalarda desteklenmesi ise kritik bir önem taşıyor.

Dünya Genelinde Derin Teknoloji Yatırımları Ne Durumda?

Rapora göre; tüm teknoloji girişimleri arasında derin teknoloji girişimlerinin payı 2010'da yüzde 22'lerdeyken 2018'de yüzde 45'i aştı. Derin teknoloji alanında dünya çapında yapılan yatırımların en fazla fotonik ve elektronik kategorisinde, en az da kuantum bilgisayarlarda yapıldığı görülüyor. 2020'de dünyada 51 farklı ülkede 1.305 farklı şehirde derin teknoloji yatırımı gerçekleşmiş durumda. Raporda derin teknoloji yatırımlarının ülkeler bazında incelemesi de yapılıyor, ABD ve Çin'in, 2015'ten 2018'e kadar derin teknoloji şirketlerine yapılan küresel yatırımların yaklaşık %81'ini gerçekleştirdiği görülüyor. ABD'de bu zaman zarfında 32,8 milyar USD, Çin'de ise 14,6 milyar USD derin teknoloji yatırımı yapılmış durumda. Ancak dünya derin teknoloji ekosistemi yalnızca bu iki büyük ülkeden ibaret değil, sektörde pek çok Avrupa ülkesi de öne çıkıyor. Avrupa'da son yıllarda önemli bir artış görülüyor. Atomico'nun "The State of European Tech" (2020) raporuna göre, 2016'da 3,9 milyar USD tutarında olan Avrupalı şirketlere yapılan derin teknoloji yatırımları, 2019'da 10,2 milyar USD seviyesine çıkarak zirve yapmış, 2020'nin ilk 9 ayı itibarıyla 8,9 milyar USD olarak gerçekleşmiş durumda. 2016'dan bu yana, Avrupa'daki derin teknoloji şirketlerine yapılan kümülatif yatırım ise 36 milyar USD'yi aşmış.

"Türkiye'de ilkleri gerçekleştiren benzersiz bir derin teknoloji girişim ekosistemi oluşturacağız"

Türkiye ve Dünyada derin teknoloji girişimlerine yönelik sayılı raporlar arasında yer alan bu çalışmayı ekosisteme sunmaktan guru duyduklarını dile getiren **Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu** şu değerlendirmelerde bulunuyor: "Teknopark İstanbul olarak girişimcilik ve yeni fikirlere verdiğimiz önemle girişimcilerin iş fikirlerini hayata geçirme yolunda karşılaştıkları birçok zorluğu aşmalarına çözüm üretiyoruz. Hem derin teknoloji girişimlerimizin dünyaya açılması anlamında hem de derin teknoloji alanında çalışan girişimcilere mali destek olma noktasında yoğun çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Yeni kuluçka binasıyla birlikte sağladığımız pek çok desteğin yanında sürdürülebilir, öngörülebilir ve Türkiye'de ilkleri gerçekleştiren benzersiz bir derin teknoloji girişim ekosistemi oluşturmak hedefi ile ilerlemekteyiz. Kısa zaman içerisinde uluslararası camiada önemli bir merkez olarak konumlanmayı hedefliyoruz. Türkiye'deki derin teknoloji girişimlerinin hizmet sağladığı ana sektörler içerisinde sırasıyla "Sağlık" ile "Üretim ve Yapı" yoğunluk bakımından ön plana çıkıyor. Bu iki sektöre ek olarak temel odak alanlarımızdan "Savunma ve Havacılık" sektörü de yoğun çalışılan bir diğer sektör olarak dikkat çekiyor. Kurumlar olarak bu çalışmayı iyi inceleyerek doğru adımlar atmamız girişimcilere daha iyi bir ortam sunmamızı sağlayacaktır. Yaptığımız bu çalışmanın kendi potansiyelimizi görme ve dünyaya tanıtma anlamında önemli fayda sağlayacağına inanıyorum. Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği Raporu, Derin teknolojili girişimlere odaklanmamızdaki gerekliliğin defalarca altını çizen, çok kıymetli bir çalışma."

Türkiye'de Derin Teknoloji Girişimciliğinin Mevcut Durumu ve İhtiyaçlarının Tespiti Araştırması'nı da içeren rapora https://www.cubeincubation.com/rapor adresinden ulaşılabiliyor.



AYLİN GEZGÜÇ

DÜNYAYI BEN Mİ KURTARACAĞIM

Araştırma İnceleme

SOSYAL ETKİ PUSULASI

अथ योगानुशासनम् योगश्चित्तवृत्तिनिरोधः तत्र स्थितौ यत्नोऽभ्यासः ईश्वरप्रणधिान

Yoga Sutralar



Çetin Çetintaş

SOKAK YAYIN GRUBU

Eczacılar için tüm kolaylıklar cepte



Haziran 2020'de kurulan ve kısa sürede yüzde 40 büyüyen Novadan, üye eczacıların ilaç dışı sağlık ürünlerinde hem alım hem de satış işlemleri için hizmet veriyor. Eczacılık sektörüne yenilikçi bakış açısıyla katkılar sunan Novadan, mobil uygulama hizmetiyle ilk yılda beş bin, ikinci yılda tüm eczacılara ulaşmayı planlıyor.

Haber Merkezi

Eczacılara özel çözümlerle bilinen yerli girişim Novadan, sunduğu teknoloji odaklı çözümlerle eczacılık sektörünün gelişimine katkılar sunuyor. Üye sayısı 3 bine yaklaşan ve yüzde 40 büyüyen platform, eczacıların ihtiyaç duydukları sağlık ürünlerini temin etmenin yanı sıra çoklu arama özelliği, takas sistemi gibi hizmetlerle dikkat çekiyor.

30 dakikadan 1,5 dakikaya indi

Platformda yer alan çoklu arama özelliği, eczacıların alacakları ürünlere tek kaynaktan çok daha hızlı ulaşmalarını sağlıyor. İhtiyaç duydukları ürünleri en az sayıda kullanıcıdan sipariş veren eczacılar, sipariş işlemlerinde kaybettikleri zamanı ürünleri toplu olarak tek ekrandan görüp sipariş vererek minimuma indiriyor. Novadan'ın patentli hizmeti, bir eczacının yarım saatte yaptığı uygun sepeti oluşturma işini 1,5 dakika gibi kısa bir süreye düşürüyor.

Eczacının stok derdi bitti

Novadan'da eczanelerde son kullanma tarihi yaklaşan yüksek stoklu ürünler için takas sistemi de bulunuyor. Farklı alanlarda eczacılara faydalı olmayı ve hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlayan Novadan, eczanelerin alacakları ürünleri yüksek stok maliyetine girmeden kendilerine uygun miktarlarda ve en uygun fiyata platformda satış yapan eczacılardan alabilmelerini sağlıyor. Böylece karlılıklarını artıran eczaneler, son kullanma tarihi yaklaşan yüksek stoklu ürünlerin çöpe atılmasını engelleyerek yılda ortalama 20 bin TL'lik kaybın önüne geçiyorlar.

İki yılda tüm eczacıların kullanması öngörülüyor

Eczacıların sorunlarına ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler getirmek üzere yatırım yapan platform, Mayıs ayında çoklu arama, alışveriş, takas gibi hizmetlerini mobil uygulamaya taşıyacak. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) onaylı ödeme sistemiyle güvenli işlem sağlayan Novadan mobil uygulamasının bir yıllık süreçte en az 5 bin eczacı tarafından, 2 yıllık süreçte ise interneti aktif kullanan tüm eczacılar tarafından kullanması hedefleniyor.

Eczacıları dinleyerek gelişiyorlar

Novadan'ı geliştirirken eczacı ve eczane çalışanlarının görüşlerini ve kullanım alışkanlarını dikkate aldıklarını söyleyen Novadan Kurucu Ortaklarından Haki Poyraz, "Novadan bir alışveriş platformundan ziyade bir hizmet platformu. Alışveriş ve hizmet konusunda eczacıların hayatlarını kolaylaştırdığımız teknolojik çözümler, 3 bine yakın üyemizin bizi tercih etmesindeki en önemli kriterlerin başında geliyor. Novadan'a kayıtlı olan eczacılarımız hem alım hem de satış işlemleri için platformumuzu kullanıyor." dedi.

Ege Bölgesi'nin dış ticaret hacmi 2020 yılında 43,4 milyar dolar oldu



Ege Bölgesi'nde bulunan gümrük müdürlüklerinin verilerine göre Ege Bölgesi'nin ihracatının ithalatını karşılama oranı yüzde 139 olurken, Ege Bölgesi illerinin ihracatının ithalatını karşılama oranı yüzde 158'e ulaştı

Haber Merkezi

Ege Bölgesi'ndeki tüm iller dış ticaret fazlası verdi

İzmir, Manisa, Denizli, Aydın, Balıkesir, Muğla, Afyon, Uşak ve Kütahya illerinin hepsi geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi 2020 yılında da dış ticaret fazlası vermeyi başardı.

İzmir, iki serbest bölgesiyle Türkiye'de en çok ihracat yapan ikinci il oldu

İzmir, 2020 yılında gerçekleştirdiği 11 milyar 597 milyon dolarlık ihracatla İstanbul'un ardından en fazla ihracat yapan ikinci il oldu. İzmir'in 2020 yılındaki ithalat rakamı ise; 8 milyar 465 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.

İzmir'in dış ticaret hacmi 20 milyar 62 milyon dolar olurken, ihracatının ithalatını karşılama oranı yüzde 137 oldu.

İzmir'de bulunan iki serbest bölge İzmir'i ihracat sıralamasında ikinci sıraya taşıdı. Özel Ticaret Sistemine göre İzmir'in 2020 yılı ihracatı 9 milyar 534 milyon dolar olurken, serbest bölgeler ve gümrük antrepolarının ihracat rakamlarının dahil edildiği Genel Ticaret Sistemine göre İzmir'in ihracatı 11 milyar 597 milyon dolara çıktı.

İzmir, ÖTS'ye göre; Türkiye'de en fazla ihracat yapan dördüncü ilk konumundayken, GTS'ye göre en çok ihracat yapan ikinci il konumuna yükseliyor. İzmir, iki serbest bölgesinin itici gücüyle listede iki basamak birden yükselerek Bursa ve Kocaeli'nin üstüne çıkıyor. İki serbest bölgeden 2020 yılında 2 milyar 10 milyon dolarlık ihracat yapıldı.

Manisa 2020 yılında 4 milyar 180 milyon dolar ihracat yaparken, ithalatı 2 milyar 431 milyon dolar oldu. Manisa'nın 2020 yılındaki dış ticaret hacmi 6 milyar 611 milyon dolar oldu.

Denizli, 1 milyar 455 milyon dolarlık ithalata karşılık 2 milyar 867 milyon dolar ihracata imza attı. Denizli'nin dış ticaret hacmi ise; 4 milyar 322 milyon dolara ulaştı. Denizli'nin ihracatının ithalatını karşılama oranı yüzde 197 olarak kayıtlara geçti.

Aydın 768 milyon dolar ihracat yaparken, ithalatının 204 milyon dolar olduğu görüldü. Aydın her 100 dolarlık ithalata karşılık 376 dolar ihracat yapma başarısı gösterirken, 972 milyon 800 bin dolar dış ticaret hacmine sahip oldu.

Balıkesir'in dış ticaret hacmi 1 milyar doları aşarak 1 milyar 5 milyon dolar olurken, ihracatı 604 milyon dolar, ithalatı 401 milyon dolar şeklinde gerçekleşti.

Su ürünleri sektörünün ihracat lideri olduğu Muğla, 609 milyon dolarlık ihracata imza atarken, ithalatı 280 milyon dolarda kaldı. 890 milyon dolarlık dış ticaret hacmine ulaşan Muğla'nın ihracatının ithalatını karşılama oranı ise; yüzde 293 oldu.

Mermerin başkenti Afyonkarahisar 2020 yılını 371 milyon dolarlık ihracat geliriyle kapattı. İthalatı 83,5 milyon dolarla sınırlı kalan Afyon, her 100 dolarlık ithalata karşılık 447 dolar ihracat yaparak ihracatın ithalatı karşılama oranında Ege Bölgesi'nin rekortmeni oldu.

Halı ve battaniye ihracatının merkezi Uşak 2020 yılında 241,7 milyon dolarlık ihracat, 180,4 milyon dolarlık ithalat performansı gösterdi. Uşak'ın dış ticaret hacmi 422 milyon dolar olurken, ihracatının ithalatı karşılama oranı yüzde 134 olarak kayıtlara geçti.

Seramik ve porselen üretiminde Türkiye'nin önemli merkezlerinden Kütahya 2020 yılını 234,6 milyon dolar ihracat, 131 milyon dolar ithalatla uğurladı. Kütahya'nın dış ticaret hacmi 365,7 milyon dolar olurken, her 100 dolar ithalata karşılık 179 dolar ihracat yaptı.

GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ	2020 İTHALATI (USD BİN)	2020 İHRACATI (USD BİN)	2020 DIŞ TİCARET HACMİ (USD BİN)
Dalaman Havalimanı Güm. Md.	2 517	21 695	24 212
Fethiye Güm. Md.	57 270	71 374	128 645
Bodrum Güm. Md.	57 652	2 722	60 374
Milas Havalimanı Güm. Md.	111 940	526 269	638 208
Marmaris Güm. Md.	31 655	9 256	40 911
Ayvalık Güm. Md.	605	2 669	3 274
Kütahya Güm. Müd.	32 554	57 383	89 937
İzmir Güm. Md.	6 554 932	7 763 916	14 318 847
İzmir Yolcu Salonu Güm. Md.	248	2 009	2 257
Adnan Menderes Güm. Md.	411 636	291 942	703 579
Dikili Güm. Md.	13 042	53 445	66 487
Çeşme Güm. Md.	12 190	5 617	17 807
Manisa Güm. Md.	602 234	767 211	1 369 445
Kuşadası Güm. Md.	4 267	167	4 434
Aliağa Güm. Md.	8 544 508	12 645 028	21 189 537
Denizli Güm. Md.	423 918	580 892	1 004 810
Ege Serbest Bölge Güm. Md.	1 108 015	1 791 639	2 899 654
Uşak Güm. Md.	14 317	18 167	32 484
Afyonkarahisar Güm. Md.	4 171	46 847	51 018
İzmir Serbest Bölge Güm. Md.	219 926	218 635	438 561
İzmir Tır Güm. Md.	2 532	252 083	254 615
Aydın Güm. Md.	782	130 481	131 263
TOPLAM	18 210 911	25 259 448	43 470 359

Eskinazi: Ege Bölgesi ihracatçı kimliğini gösterdi

İzmir'in Türkiye'ye ihracatı öğrettiğine işaret eden Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, İzmir'in liderlik yaptığı Ege Bölgesi'nin ihracatçı kimliğini 2020 yılında da gösteren bir performans ortaya koyduğunu dile getirdi.

Ege Bölgesi'nin, Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan ilk 1000 ihracatçı listesinde 160 firma ile temsil edildiğini hatırlatan Eskinazi, "İzmir'de yer alan iki serbest bölgemizde yapılan katma değerli üretim ve ihracat İzmir'i Türkiye'de ikinci sıraya taşıdı. İzmir'in serbest şehir olması daha çok katma değerli yatırımı İzmir'e getirecek, İzmir'in ihracat çıtası daha yukarı taşınabilecek " şeklinde konuştu.

Ege Bölgesi Gümrük Müdürlükleri 2020 Yılı İhracat İthalat Tablosu üsttedir..

EGE BÖLGESİ İLLERİ İHRACAT İTHALAT RAKAMLARI

İL ADI	2020 YILI İHRACATI (USD BİN)	2020 YILI İTHALATI (USD BİN)	DIŞ TİCARET HACMİ (USD BİN)
Afyonkarahisar	371 168	83 582	454 749
Aydın	768 721	204 079	972 800
Balıkesir	604 141	401 467	1 005 608
Denizli	2 867 416	1 455 156	4 322 571
İzmir	11 597 422	8 465 301	20 062 723
Kütahya	234 645	131 104	365 750
Manisa	4 180 001	2 431 589	6 611 589
Muğla	609 306	280 502	889 808
Uşak	241 701	180 424	422 126
TOPLAM	21 474 521	13 633 204	35 107 725

Teknolojide Kadın Derneği'nden, Tarımda Teknolojik ve İnovatif Çözümler yarışması





Teknolojide Kadın Derneği (WTECH), tarımın sürdürülebilirliğine katkı verecek fikir ve projeleri teşvik edip, tarımda dönüşüm yaratacak çözümleri olan kadın girişimcileri desteklemek amacıyla "Tarımda Teknolojik ve İnovatif Çözümler" konulu yarışmayı başlattı. Tarım ve Orman Bakanlığı'nın desteğini de alan, üniversite öğrencileri ve kadın liderli erken aşama tarım girişimcilerine yönelik olarak düzenlenecek yarışmaya başvurular 10 Şubat itibariyle başladı.

Haber Merkezi

TEKNOLOJİDE Kadın Derneği (Wtech), tarımın sürdürülebilirliğine katkı sağlayacak ve etkisini güçlendirecek yeni fikir, proje, ürün ve hizmetleri teşvik etmek amacıyla "Tarımda Teknolojik ve İnovatif Çözümler" adı altında bir yarışma düzenliyor. Tarımda dönüşüm yaratacak yenilikçi çözümleri olan kadın mühendis, veteriner hekim ve girişimcileri destekleyen yarışmayla, aynı zamanda gençlerde sürdürülebilirlik, takım çalışması, proje geliştirme, sorun çözme, liderlik ve sorumluluk alma bilincinin de geliştirilmesi hedefleniyor. Yarışmanın amacı kadın girişimcilerin sürdürülebilir tarım teknolojilerine yoğunlaşmasını sağlamak. Ayrıca bu sayede elde edilecek çözümlerle tarımda verimliliğin artırılması da planlanıyor.

Zehra Öney: "Proje tarımda kadın gücünü ve görünürlüğünü artıracak"

Teknolojide Kadın Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zehra Öney, proje ile ortaya çıkacak yenilikçi çözümlerle Türk tarımında teknolojinin kullanımını artırmayı amaçladıklarını söyledi. Öney kadınlara ve girişimcilere yönelik proje hakkında şunları söyledi: **"Wtech olarak çok genç bir dernek olmamıza rağmen kurulduğumuz günden bu yana çok hızlı bir şekilde toplumumuzun geleceği için katma değer yaratacak projeler geliştiriyoruz. Bu kapsamda "Tarımda Teknolojik ve İnovatif Çözümler Yarışması"nın Türkiye'de tarımın ve tarımda kadının gücünü ortaya koyacağına inanıyoruz. Türkiye'de var olan 10 milyon kadın istihdamı içinde tarımda çalışan 2,2 milyon kadınımızın gücünü ve görünürlüğünü artıracak bu proje, şüphesizdir ki teknolojinin mutfağında üreten kadın sayısını da artırarak sektörde çeşitlilik**

yaratarak dernek olarak bizi amacımıza bir adım daha da yaklaştıracaktır.”

Hedef kitle, kadın girişimciler, profesyoneller ve öğrenciler

Hedef kitlesi, kadın mühendisler, kadın mühendislik öğrencileri, kadın girişimciler, kadın çiftçiler, üniversiteler, kamu, ilgili STK’lar, basın ve özel sektör temsilcileri olan yarışmanın konu başlıkları şu şekilde:

- **İleri teknik ve teknoloji kullanımı ile tarımsal üretimde verimliliğin, kalitenin ve kârlılığın artırılması**
- **Tarımsal üretimde verimliliğin, kalitenin ve kârlılığın artırılması konusunda yeni teknik ve teknolojilerin geliştirilmesi**
- **Satış fiyatları ve alternatif pazarlama kanalları sağlaması**
- **Planlama ve desteklerin organize edilmesi**
- **İklim değişikliği risklerinin yönetilmesi**
- **Gıda güvenliği ve izlenebilirliği**

Toplam 145 bin TL ödüllü yarışma

“Üniversite” ve “Girişimci” olmak üzere iki ayrı kategoride 10 Şubat – 7 Nisan tarihleri arasında düzenlenecek yarışma için başvurular 19 Mart 2021 tarihine kadar sürecek**.**

Yarışma kapsamında 27 Mart 2021 tarihinde bir günlük online girişimcilik eğitimi, 3 Nisan 2021 ve 4 Nisan 2021 tarihlerinde de iki günlük online girişimcilik kampı düzenlenecek. Girişimcilik kampında iş modeli, pazarlama, ürün ve hizmet geliştirme ile strateji ve iş geliştirme gibi 4 farklı başlıkta ekiplerle mentor görüşmeleri yapılarak projelerin ve ekiplerin gelişimi sağlanacak.

Yarışmaya katılmak isteyen girişimciler, katılım koşulları başta olmak üzere tüm detayları https://tarimdakadinliderler.com/ proje web sitesinden öğrenebilecek. Başvurular da aynı adres üzerinden yapılabilecek. Ön elemeyi geçen girişimciler ve projeleri, alanında önde gelen isimlerin oluşturduğu jüri tarafından değerlendirilecek.

Tarım ve Orman Bakanlığı’nın desteğiyle düzenlenen yarışmada, girişimci kategorisinde birinci seçilen ekibe **100.000 TL,** üniversite öğrencileri kategorisinde ise birinciye **30.000 TL,** ikinciye **10.000 TL,** üçüncüye ise **5.000 TL** para ödülü verilecektir.

Wtech’in hedefi, teknolojide yetişmiş iş gücü açığını gidermek

Teknolojide Kadın Derneği (Wtech), 31 Ocak 2019 tarihinde, bilim ve teknoloji alanlarında eksik olan ve gittikçe de eksikliği artacak olan, alanında uzman insan ihtiyacını kapatmak, uzmanlık eğitimlerine yatırım yapıp yetişmiş birey sayısını artırmak, Türkiye’yi teknoloji konusunda güçlü bir şekilde, küresel rekabette avantajlı bir ülke haline getirmek; Türkiye’nin refah gücünü arttırmak için kuruldu.



Teknolojide Kadın Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zehra Öney

KEVIN L. DONIHE

EVLERİN EVİ

Bizarro/Uçuk Yazın



İNGİLİZCEDEN ÇEVİREN: SIDIKA

ayrıksı kitap

Propars'tan Kadınlara Büyük Destek E- Ticarete Kadın Eli Değecek



Çok fonksiyonlu bir e-ticaret yönetim programı olan Propars, e-ihracat alanında kadın istihdamını artırmaya yönelik bir çalışma başlattı. KOBİ'lerin Amazon, ebay ve Etsy gibi dünyanın en önemli alışveriş sitelerinde yer almasını sağlayan Propars bulut teknolojisi kullanarak 54 ülkeye ihracat yapılmasına aracılık ediyor.

Haber Merkezi

Her ay 8 kadına ücretsiz e-ihracat eğitimi vermeye hazırlanan Propars, kadınların e-ihracat sürecinin işleyişine hâkim olabilmelerini hedefliyor.

Şirket'in kurucusu Engin Sezgin'den birebir eğitim alacak kadınlar, bu özel program sayesinde sektördeki profesyonellerin önerileri ve deneyimlerinden haberdar olacaklar. Kadınlar bu eğitim sayesinde, kendi işlerini kurmaları için gereken donanıma ulaşabilecekler. E- ihracat alanında bilgilerini genişletecek olan kadınlar ticarette daha aktif yer alabilecekler.

Toplamda 8 saat sürecek ve ücretsiz yapılacak eğitim programına katılan kadınlar e-ihracat süreçlerini kapsamlı olarak öğrenecek ve sertifika almaya hak kazanacaklar.

Sezgin verecekleri ücretsiz eğitimlerle ilgili şunları söyledi: "Bu programı uygulamaktaki en büyük amacımız, sektördeki kadın istihdamını artırmak. Kadınların her açıdan desteklenmesi gerektiği bir dünyada yaşıyoruz. Kadın başarılarının artması, dünyanın daha iyi bir yer alması için çok önemli."

Bu eğitime, e-ihracata meraklı, öğrenmeye açık, kendi işinin sahibi olmak isteyen kadınlar katılabilecekler.

PROPARS HAKKINDA

2013 yılında Engin Sezgin tarafından kurulan Propars çok fonksiyonlu bir e-ticaret yönetim programıdır. Propars kurulduğu günden bu yana yurt içinde elde ettiği birikim ve deneyimi uluslararası platforma taşıyor. KOBİ'lerin Amazon, ebay ve Etsy gibi dünyanın en önemli alışveriş sitelerinde yer almasını sağlıyor. Bulut teknolojisini kullanan Propars 54 ülkeye e-ihracat yapılmasına aracılık ediyor. Propars'a üye olan işletmeler, birkaç adımla ürünlerini dünyaya tanıtma imkanı buluyor. Propars bu şirketlere ilk adımda mağaza açma fırsatı sunuyor. İkinci adımda üyelerinin anlaşmalı olduğu kargo firmalarıyla indirimli fiyatlarla çalışmasını, son adımda da diledikleri ülkelerde satışa çıkmalarını sağlıyor.

Yeni Teknopark Kanunu Ve Etkileri Masaya Yatırıldı



Türkiye'de 41 ilde, 500 bin aile zeytincilik yapıyor. Yıllık ortalama 450 bin ton sofralık zeytin üretimi yapılırken, 200 bin ton zeytinyağı üretimi yapılıyor. 500 bin aile zeytinden geçimini sağlıyor. Zeytinin hasadında, budamasında, sofralık zeytin ve zeytinyağına dönüşüm sürecinde fabrikalarda önemli bir istihdam ortaya çıkıyor.

Haber Merkezi

YÖNETMELİKLER BEKLENİYOR

Toplantının çok faydalı olduğunu kaydeden ULUTEK Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici A.Ş. Genel Müdürü, Bursa Uludağ Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İrfan Karagöz, "Kanunda yapılan son değişiklikler, teknoloji geliştirme bölgelerinin bekledikleri değişiklikler oldu. Hayırlı olmasını temenni ediyoruz. Yeminli Mali Müşavir Ali Kara'nın sunumuyla firma yöneticileri, mevzuattaki değişiklikler hakkında detaylı bilgi sahibi olmuş oldu. Şimdi yönetmelikleri bekliyoruz. Uygulama yönetmelikleri çıkacak. Örneğin bizim yeni Ar-Ge binası ihtiyacımız var. Bakanlık, yeni bina yapımına destek veremiyordu. Şimdi ise destek kapsamına alındı. Bundan sonra istifade edebileceğiz. Bakanlığa başvurumuzu da yaptık. İşte bu yeni düzenleme ile desteği alabileceğiz" diye konuştu.

GİRİŞİMCİ DESTEKLENECEK

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun ile ilgili bilgiler veren Yeminli Mali Müşavir Ali Kara, "Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici şirket tarafından bölge alanları dışında Değerlendirme Kurulu'nun kararı üzerine Bakanlık tarafından izin verilmesi halinde kuluçka merkezi açılabilir. Bu merkezlerde sadece kuluçka girişimcileri yer alabilir. Genç ve yeni işletmeleri destekleme noktasında açılacak merkezler ve buralarda yer alacak girişimcilerde aranacak şartlar, Bakanlık tarafından belirlenecek" dedi.

İNDİRİMDE 1 MİLYON TL SINIRI

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu için de bilgiler veren Kara, "Kanun kapsamındaki projelerin finansmanında kullanılmak üzere Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefleri tarafından sağlanan sermaye destekleri, beyan edilen gelirin veya kurum kazancının yüzde 10'unu ve öz sermayenin yüzde 20'sini aşmamak üzere, ticari kazancın ve kurum kazancının tespitinde indirim konusu yapılabilir. İndirim konusu yapılacak tutar da yıllık 1 milyon TL'yi aşamaz. Bu maddede yer alan oranları ve parasal sınırı, yarısına kadar indirmeye veya 4 katına kadar arttırmaya Cumhurbaşkanı yetkili. Ayrıca 03.02.2021 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan kanunla temel bilimler desteğinin kapsamı genişletilmiş, doktora öğrencisi ve stajyer istihdamı desteği getirilmiş, personel ücretlerindeki Gelir Vergisi istisnasının uygulanması değiştirilmiş ve destek personeli sayısında değişiklik yapılmıştır" ifadelerini kullandı.

Pandemide Revaç Kazanan İş Fikirleri



2020 yılı Ocak ayında Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıkan ve çok kısa sürede neredeyse Dünyanın bir çok ülkesinde baş göstererek ekonomilerini durma noktasına getiren Covid 19 Salgını, 2021 yılında da hala gündemimizde aynı rolü ile bulunmaktadır. Aşı çalışmaları belli bir noktaya gelse de, bir başarı ivmesi yakalansa da sürü bağışıklığına ulaşılana kadar tüm tedbirleri özellikle maske mesafe temizlik kavramlarını bu yıl da duymaya, tedbirleri uygulamaya devam edeceğiz gibi duruyor… Bu süreçte tüm bu durumların getirisi olarak sosyal mesafenin korunması nedeniyle uzaktan çalışma ve online alışveriş gibi durumlar tüm gücüyle yükselen trendler içine girmeye devam etmekte. Bir çok sektör Pandemi nedeniyle online platformlara taşınmış, aslında bu olanların faydası olarak daha ekonomik olduğu da görülmüştür

Haber Merkezi

Siyasi Otoritelerin, Ülkelerin başkanlarının hatta Astrologların bile gündeme getirdiği Yeni Dünya Düzeni ve yeni bir Ekonomik çağın başlangıcını çağrıştıran bir çok alameti farika ile karşı karşıyayız… Pandemi sürecinde daha net hissedebildiğimiz değişim rüzgarının aslında cebimizde de nasıl değişikliğe gittiğini her birimiz iliklerimize kadar hissediyoruz. Ülkemizin toptan yaşadığı ekonomik sıkıntıların en temel noktası, küçük esnafın ve üretim sektörünün kabuk değiştirmesi, danışmanlık ve hizmet sektörünün online platformlara taşınması da belki geriye dönüşü olmayan kalıcı değişiklikleri de içinde barındırıyor… Başta Amerika gibi güçlü bir ülke olmak üzere Avrupa ülkeleri ile birlikte ülkemizde de ne kadar ekonomik tedbir alınmaya uğraşılsa da ekonomik yıkımların bazen kalıcı etkilerini de gözlemliyor olabileceğiz. Bu kimi siyaset bilimcisine, kimi gazeteciye göre paranın şekil ve yön değişikliği olarak gösterilmesine de sebep olmaktadır.

Ancak her krizin içinde fırsat olduğu, her kaybın bir kazanç, har kazancın da bir kayıp olduğu düsturu ile hareket ettiğimizde Girişimcilik fikirleri sunduğumuz dergimizin en çarpıcı yazı dizisini hazırlamayı kendimize borç biliyoruz…

Her olayın içinde mutlaka bir fayda görmek polyannacılık değil aslında…

Düşündüğümüzde salgının karanlık yüzü hepimizi ürkütse de hatta yaşanan işsizlik ve ekonomik sıkıntılar bizi ürkütse de ve hatta belirsizlik canımızı sıksa da her krizin içinde bir fırsat olduğunu görmek ve korkunç her manzara

içinde insanlığa faydasını da görebilmek bence çok önemli bir öngörü yeteneği gerektirmekte…
Sayfalarımızın her birinde olduğu gibi Nisan ayı itibariyle oluşturacağımız yazı dizileri içerisine bir yenisini daha ekliyor ve bu yazı dizisi ile siz değerli okurlarımıza elimizden geldiğince kalemimizin yettiğince bu yeni dünya düzeni içerisinde yeni fikirleri sizlerle paylaşmaya ve krizin içindeki fırsat kapılarını göstereceğimiz yeni bir yazı dizisi daha oluşturmaya devam ediyoruz.. Her ay düzenli olarak yaptığımız araştırmalar neticesinde yeni iş fikirleri konusunda hem karlı olabilecek hem de ya sermayesiz ya da az sermaye ile karlı iş fikirlerini sizlerle paylaşmak istiyoruz…

1- **Evde pişir işte ye fikri**: Özellikle bu süreçten en fazla etkilenen küçük esnafın en çok faydalanabileceği, evde oturan ama çalışmak isteyen ev hanımları için de bir fırsat haline gelen Evde pişir işte ye fikri karşılıklı Win Win mantığını güden güzel bir iş fikri olarak karşımıza çıkıyor… Eli lezzetli hanımların oturdukları mahalledeki birkaç esnafa yapabileceği birkaç çeşit yemek satışı ile hem daha ekonomik hem de salgın döneminde daha sağlıklı ve uygulanması daha kolay bir Girişimcilik örneği olarak karşımıza çıkıyor…Bir düşünülmeli…

2- **Eğitim videoları hazırlamak:** Belki de en çok aranan ve istenen iş fikirlerinden bir tanesi olarak görülüyor… Normal dönemlerde büyük paralara alınan eğitimler bu videolar sayesinde daha küçük rakamlarda ancak online olduğu için sürümden kazanma mantığı ile eğitim videosu satan sitelerde pazarlanabiliyor… Aslında bu güne kadar olan birikimleriniz ve uzmanlık alanınıza dair sistematik eğitim videoları hazırlayarak satışını yapmak, bu süreçte evden çalışan ya da evde kalan bir çok kişi için paha biçilmez bir hizmet olmakta…

3- **Hobilerinizi paraya çevirin:** Salgının en önemli dezavantajlarından bir tanesi özellikle hediyelik eşya üretim sektöründe yan yana üretim nedeniyle virüsün çabuk yayılması ve bu sebeple mevcutta yapılan kapasitede üretimin yapılamaması oluyor… El beceriniz yerindeyse ve ilgi alanınıza giriyor ise üreteceğiniz ürünlerinizi e-ticaret pazaryerlerinde satabilir ve anında ekonmik getiriye çevirebilirsiniz…

4- **Yazarak para kazanma:** Eğer Okumayı ve yazmayı seviyor iseniz severek yapabileceğiniz internette e-kitap yazma işine mutlaka girin derim. Hepimizin hayatı roman aslında, hem yaşanmışlıklarınızı, deneyimlerinizi yazıya dökerek rahatlayabilir ve bunu da kitap haline getirerek diğer insanlarla internet üzerinden paylaşma olanağı bulabiliriz. Çok kolay değil dediğinizi duyar gibiyim… Ancak bir kez bilgisayarın karşısına geçin ve ilk vuruşlarınızı yapın kim ne der kim ne düşünür diye değil içinizdekileri dökün bakın devamı nasıl gelecek… Sizler bile inanamayacaksınız.. Bence hiç vakit kaybetmeyin…

5- **İnternet konusunda reklam yeteneğinizi konuşturmak:** Covid 19 salgınının en önemli gerçeğinin e- ticaret sektörüne çok büyük hız vermesi ve dışarı çıkamayanların elinde sıkıntıdan dolayı bile olsa sürekli alışveriş yapma isteği önemli bir sektörü de gündeme taşımaya başladı… Her kes ürettiğini, malını hizmetini en iyi şekilde satabilmek için çok çeşitli reklam denemeleri yapmakta, sektöre uzak olanlar da bu konuda danışmanlık hizmeti almaktadır. Özellikle Sosyal Medya reklamları konusunda yapacağınız inceleme araştırma ve eğitim sonrası bir çok firmaya danışmanlık yapabilir beklediğinizden çok daha fazla gelir elde etme şansına sahip olabilirsiniz…

Tüm bunların yanında özellikle bu süreçte networkünüzü güçlü ve dinamik tutmak ta önemli hale gelmektedir. Hatta evde kalınan süre içinde çevreyi geliştirmek adına online eğitimlere seminerle katılmak, bu programlar sayesinde yeni insanlarla tanışmak dolaylı da olsa size yeni iş fırsatlarının ortaya çıkmasını sağlayacaktır. Aynı şekilde Sosyal Medya hesaplarınızı kullanarak ilgi alanınız konu üzerine yeni içerikler üretmek ve etkileşim yaratmak da networkünüzü dinamik tutacak ve fırsatları ayağınıza getirecektir.
İlerleyen aylarda yeni fikirlerle görüşmek, gülüşmek dileğiyle…



ALAN MACFARLANE

İngiliz Bireyselciliğinin Kökenleri

TÜRKÇESİ ONUR İŞCİ



İNSAN VE TOPLUM

vb.
VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

Yerli proje geliştirme şirketi "Great Place To Work" sertifikası aldı



Şirketlerde çalışan bağlılığı ve mutluluğu pandemi sürecinde daha da önem kazandı. Yerli proje geliştirme ve uygulama şirketi Porte, bu süreçte benimsediği çalışan odaklı yaklaşımı ile tüm ça-lışanlarının katıldığı güven endeksi araştırması sonucunda "Great Place To Work" sertifikasını almaya hak kazandı.

Haber Merkezi

Günümüzde çalışan bağlılığı ve mutluluğu, şirketlerin sürdürülebilirliğinde her zamankinden çok daha büyük bir rol oynuyor. Özellikle pandemi sürecinde şirketlerin aldığı tedbirlerin ve hayata geçirdikleri uygulamaların, çalışanların bağlı oldukları yapılara olan yaklaşımlarında belirleyici olduğu görülüyor. Son olarak yerli proje ve uygulama geliştirme şirketi Porte, tüm çalışanlarının katıldığı güven endeksi araştırması sonucunda "Great Place to Work" sertifikasını almaya hak kazandı. Şirket, çalışanlarının mevcut kurum kültürü hakkındaki algılarının ölçümlendiği Trust Index çalışan anketi ve İK uygulamalarının tümünün analiz edildiği Culture Audit iş yeri kültürü analizlerini başarı ile tamamlaya-rak, Great Place to Work Certified unvanını aldı.

"Ekiplerin mutluluğuna odaklandık ve %30 büyüme sağladık"

Konuya ilişkin açıklamada bulunan Porte İnsan Kaynakları Direktörü Pınar Özçelik, "Porte olarak her zaman önce çalışma arkadaşlarımıza odaklandık. Covid-19 döneminde üzerimizde ilave bir sorumluluk hissederek iş sağlığı açısından ekstra tedbirlerle ekiplerimizi korumaya çalıştık. Bu dönem ilk olarak sağlık, sonrasında da psikolojik olarak kendimizi nasıl ayakta tutabileceğimizi düşündüğümüz bir dönemdi. Bu zor dönemde, Great Place to Work sertifikasyonunu almamız, çalışma arkadaşlarımızın şirkete olan güveninin ve bağlılığının da bir göstergesi oldu. Porte ailesi olarak ekiplerin mutluluğuna yatırım yaparak büyümeye devam ediyoruz. Birçok şirketin aksine, pandemi döneminde ekibimiz %30'un üzerinde genişledi. Şirket içi verilen eğitimlerin yanı sıra, şirket dışı eğitimlere de odaklandık ve her çalışan arkadaşımızın yüz yüze ya da uzaktan eğitim vasıtası ile kendilerini geliştirmesine yardımcı olduk. Çalışan arkadaşlarımızın yaratıcılığına ve verimliliğine odaklanarak organizasyonumuzun güçlenmesine olanak sağladık."dedi.

"Ekip arkadaşlarımızı birer makine olarak değil insan olarak görüyoruz"

Şirket içi ekiplerin mutluluğunu önemli hedeflerden biri haline getirdiklerini belirten Porte Genel Müdürü Levent İlhaner ise "Bu kapsamda organizasyondaki herkesin hem teknik hem de bireysel gelişimlerine yönelik farklı destekler sağlıyor, şirket içi verilen mesleki eğitimlerin yanı sıra ekiplerin istekleri doğrultusunda kişiye özel online eğitim modülleri de sunuyoruz. Great Place to Work Enstitüsü gibi prestijli bir organizasyon tarafından ödüle layık görülmek ve harika bir iş yeri olarak sertifikalandırılmak ise bizlere gurur veriyor. Şirketimizin kuruluşundan beri var olan bu güven ve değer verme kültürünün büyüyerek içselleştirilmesinden mutluluk duyuyoruz. Biz, ekip arkadaşlarımızı birer 'makine' olarak değil 'insan' olarak görüyoruz. Bu yüzden ekiplerimize değer vermeyi çok önemsiyoruz. Bu da bizlere rekabet ettiğimiz sektörlerde önemli bir çalışan verimliliği ve beşeri avantajı da beraberinde getiriyor" ifadelerini kullandı.

Hedefimiz, yetenekli çalışanlar için bir cazibe merkezi olmak

Amerikadaniste, Shippin, Shipzip, Boxinus gibi önemli markaları bünyesinde barındıran Porte'nin sektörde bir yetenek evi olma yolunda olduğunu da belirten Levent İlhaner: "Biz, kurum olarak bulunduğumuz sektörlerde ayrıcalıklı ve değerli servisler sunuyoruz. Hizmet ettiğimiz müşteri portföyü sebebi ile sahip olduğumuz bu harika kurum kültürünü de korumamız gerekiyor. Değişen ofis algısı ile birlikte ekip arkadaşlarımızı motive etmek, kurum içi yetenekleri korumak her geçen gün daha da önem kazanıyor. Şirket değerlerine inanan, değişime uyum sağlayan ve yeni çalışma modellerini bizim gibi hayatına entegre edebilen şirketler kriz ortamlarını daha rahat atlatıyor. Bu noktada hedefimiz, yetenekli çalışanlar için bir cazibe merkezi olmak." diye konuştu.

Her gün 1 milyon yatırımcı online ticaret platformu üzerinden işlem yapıyor



2020 yılının gündemini oluşturan belirsiz günler dünya genelinde insanların ek gelir arayışlarının artmasına neden oldu. Türkiye'de yerli yatırımcı sayısında aylık ortalama 65 bin artış yaşanırken rotalar çevrimiçi ticaret platformlarına çevrildi. Çevrimiçi ticaret platformu Binomo, 2020'de her gün Türkiye dahil 133 ülkeden 1 milyon yatırımcıya ev sahipliği yaptığını açıkladı.

Haber Merkezi

Birikimlerini doğru yöneterek ek gelir elde etmek isteyenler vatandaşlar çevrimiçi ticareti önemli bir fırsat olarak gördü. Merkezî Kayıt Kuruluşu verilerine göre, 2020'de 782 bin 367 kişi Borsa İstanbul'da yatırım yapmaya başladı. Yerli gerçek yatırımcı sayısında ise aylık ortalama 65 bin artış yaşandı.

Küresel ölçekte bakıldığında da Market Intelligence Data tarafından yayınlanan bir rapora göre global çevrimiçi ticaret platformlarının önümüzdeki beş yıl içinde gelir bazında yüzde 5,1'lik büyüme ile küresel pazar büyüklüğünü 2025 yılına kadar 16 milyar 780 milyon dolara ulaşması bekleniyor. Bu seyirde belirleyici olan oyuncuların başında gelen ve kısa vadeli ticarete odaklanan çevrimiçi ticaret platformu Binomo, her gün Türkiye dahil 133 ülkeden 1 milyon yatırımcıya ev sahipliği yaptığını açıkladı.

"Yatırımcı olmanın öğrenilebileceğini göstermek istiyoruz"

Konuya ilişkin detayları paylaşan Binomo Özel Projeler Uzmanı Anne Kmel, temel amaçlarının yatırım yapmayı ve ek gelir elde etme deneyimi olsun veya olmasın, herkes için mümkün hale getirmek olduğunu belirtti. Anne Kmel,"Binomo olarak kullanıcı dostu arayüzümüz ve mobil uygulamalarımızla yatırım dünyasının keşfedilmesini kolaylaştırıyor ve bu süreçte öğretici bir rol üsteniyoruz.

Profesyonel düzeyde eğitimler, analitik hizmetler, müşteri desteği ve aracılık hizmetleri sunarak yatırımda doğru atılmış adımların artırılmasını amaçlıyoruz. Her deneyim seviyesine uygun üyelik modellerimizle dünya borsalarından dövize ve emtialara kadar hesap tipine göre 60'tan fazla varlığa yatırım yapma imkanı sunuyoruz. Daha önce yatırım yapmamış ancak bu yolda adım atmak isteyen kişilerin de minimum yatırımlarla ticaret yapmaya başlamasının önünü açıyor, yönlendirmelerde bulunuyor, öğretici desteği sunuyor, böylece yüksek miktarlarda gelir kaybı gibi risklerin önüne geçerek insanlara nasıl ticaret yapılacağını öğretiyoruz. Çünkü yatırımcı olmanın öğrenilebileceğini biliyor ve bunu göstermek istiyoruz." ifadelerini kullandı.

Haftada 36 milyondan fazla işlem yapılıyor

Tercih edilme sebepleri arasında güvenli yatırım imkanının ilk sırada geldiğine de değinen Anne Kmel, "Binomo üzerinden yapılan yatırımlar ve bu yatırımlardan elde edilen kazançların ödemeleri için üst düzey ek güvenlik seviyeleri kulanıyor, 3D Secure olarak adlandırılan güvenlik seviyesinin yanı sıra Uluslararası Finans Komisyonu'nda bulunan Kategori "A" üyeliğimiz ile yapılan tüm işlemler için güvenlik koruması garanti ediyoruz.

İşbirliklerimizi ise tamamen şeffaf tutuyor, yüksek teknolojimiz ile de yatırımcıların dünya finans piyasalarını ve riskleri objektif olarak değerlendirmelerine olanak tanıyoruz. Bu sayede 133 ülkede günde 1 milyon yatırımcının ticaret yapmasına imkan veriyoruz. Halihazırda bünyemizde bir haftada 36 milyondan fazla işlem gerçekleştiriliyor. İnsanlara yatırım yapmayı öğrettikçe bu rakamların daha artacağına inanıyoruz. Bunun için teşvik edici uygumalara da gidiyor, son olarak Şubat ayı sonuna kadar 'FIRSTMOVE' kodu ile platformumuza katılan kullanıcılara 2 kat bonus hediye ediyoruz." dedi.

Oryantiring Sporcularımızdan Büyük Başarı!



Şirketlerde çalışan bağlılığı ve mutluluğu pandemi sürecinde daha da önem kazandı. Yerli proje geliştirme ve uygulama şirketi Porte, bu süreçte benimsediği çalışan odaklı yaklaşımı ile tüm ça-lışanlarının katıldığı güven endeksi araştırması sonucunda "Great Place To Work" sertifikasını almaya hak kazandı.

Haber Merkezi

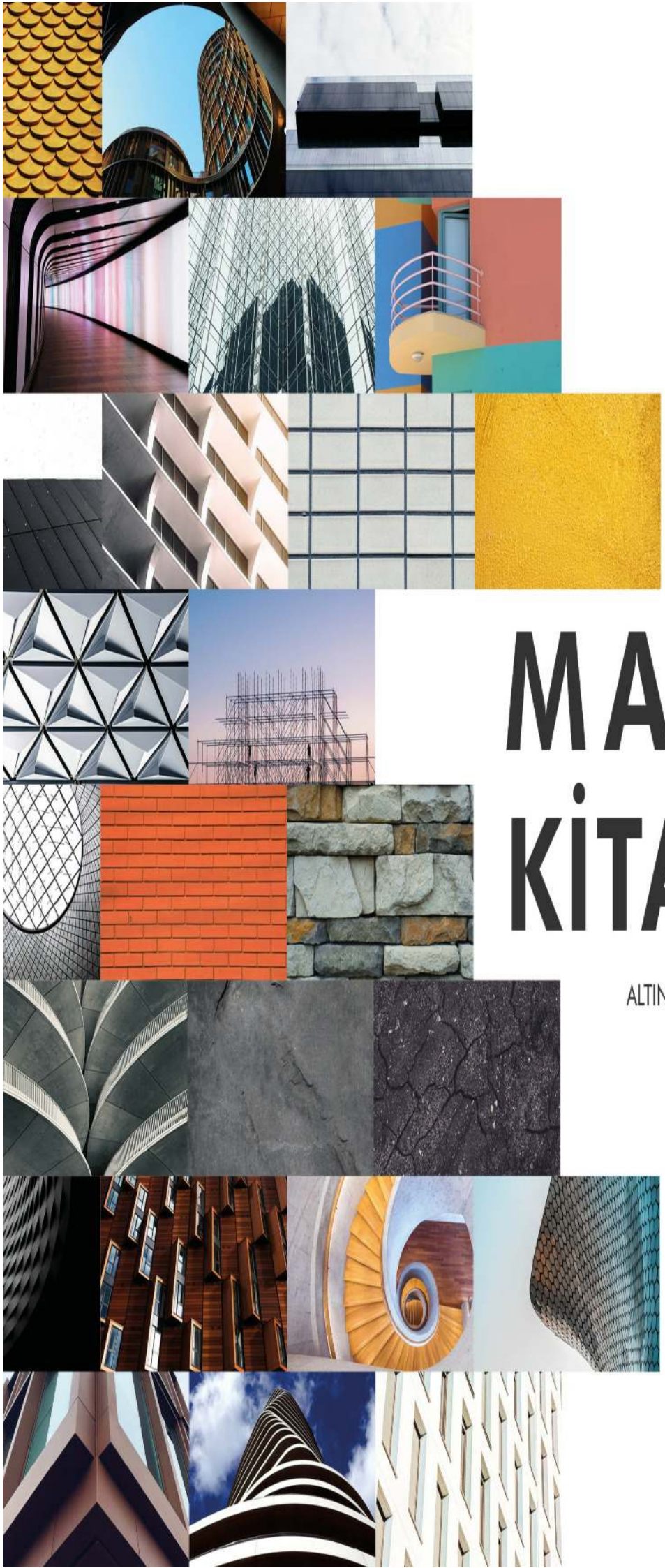
AKUT Spor Kulübü Oryantiring Branşı sporcularımız İbrahim ve Hülya Yücebaş, katıldıkları Oryantiring yarışmasında 3 birincilik elde ederek bizleri gururlandırdı.

Oryantiring sezonunun ikinci ulusal yarışması olan Şehit Jandarma Kıdemli Başçavuş Süleyman Demirel 2. Kademe Yarışması, Oryantiring federasyonu tarafından İzmir'in Bergama ilçesinde 13-14 Mart 2021 tarihlerinde düzenlendi.

Yarışmaya katılan AKUT Spor Kulübü Oryantring Branşı sporcularımızdan Hülya Yücebaş 55 yaş grubu kategorisinde katıldığı 2 yarışta birinci oldu. Gece yarışmasında da üçüncü oldu. Sporcumuz İbrahim Yücebaş ise 55 yaş grubu kategorisinde katıldığı yarışmalardan birinde 1 birincilik, diğerinde 1 ikincilik elde etti.
Sporcumuzlarımızı tebrik eder, başarılarının devamını dileriz.







MALZEME KİTABI 2020

ALTIN ÇEKÜL ULUSLARARASI YAPI KATALOĞU ÖDÜLLERİ

Değer Zirvesi ve Türkiye'ye Değer Katan Markalar Ödül Töreni Gerçekleşti



Türkiye'nin globalleşme yolunda üreten, ülke ekonomisine katma değer sağlayan markaları, 19 Mart 2021 tarihinde Four Seasons Hotel İstanbul at The Bosphorus'ta gerçekleşen "Değer Zirvesi ve Türkiye'ye Değer Katan Markalar Ödül Töreni"nde bir araya geldi.

Bu yıl, Değer Zirvesi Komite Başkanı Pınar Erez tarafından üçüncü kez düzenlenen ödül töreni, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ile Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Dr. Nureddin Nebati'nin katılımıyla gerçekleşti.

Haber Merkezi

"Türkiye için Değer" ilkesiyle bu yıl "Sürdürülebilir bir Dünya" temasıyla gerçekleşen "Değer Zirvesi ve Türkiye'ye Değer Katan Markalar Ödül Töreni", bilimden sanata, spordan gastronomiye kadar birçok markayı ve Türkiye'nin değerli isimlerini bir araya getirdi. **Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay ile Hazine ve Maliye Bakan Yardımcısı Dr. Nureddin Nebati**'nin teşrifleriyle gerçekleşti.

Ödül töreni vesilesiyle yaptığı konuşmasında **Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay "Ülkemiz bölgesel ve küresel meselelerde insani ve vicdani duruşuyla, mazlumların yanında oluşuyla ve üretimle sağladığı katkılarla dünyaya değer katan bir markadır"** dedi.

Yenilikçi, kaliteli ve çığır açan başarıları örnek göstermeye önem verdiklerini söyleyen **Oktay**, tasarlayan, fikir üreten, ilerleme ve ilerletme derdinde olan herkesi, ülkenin hedeflerine ulaşmasında rol oynayan birer değer taşıyıcısı olarak gördüklerini ifade etti.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay sözlerine şöyle devam etti: "Salgının en kritik günlerinde, gelişmiş ülkelerin dahi maske tedariki derdine düştüğü bir zamanda, hepiniz iyi hatırlarsınız, yine tıbbi malzemelerle birlikte çok hızlı bir şekilde birlik ve beraberlik içerisinde ihtiyaç olan yerli, milli solunum cihazını üretip, 157 ülkeye ve Birleşmiş Milletler dahil 12 uluslararası kuruluşa tıbbi malzeme yardımı gönderen Türkiye ile hep birlikte gurur duyalım.

Milli Teknoloji Hamlesi'yle inovasyona değer katan, yerli elektrikli otomobil üretim çalışmalarını başlatan ve çıtayı uzaya taşıyan ülkemizi alkışlayalım. Ve alkışların en büyüğünü, 18 yıldır millet aşkıyla çalışarak liderliğiyle duruşuyla ülkemizle birlikte dünyaya değer katan Sayın Cumhurbaşkanımıza gönderelim. Şu an bulunduğumuz noktayı yeni reformlarla inşallah çok daha ileriye taşıyacağız.”

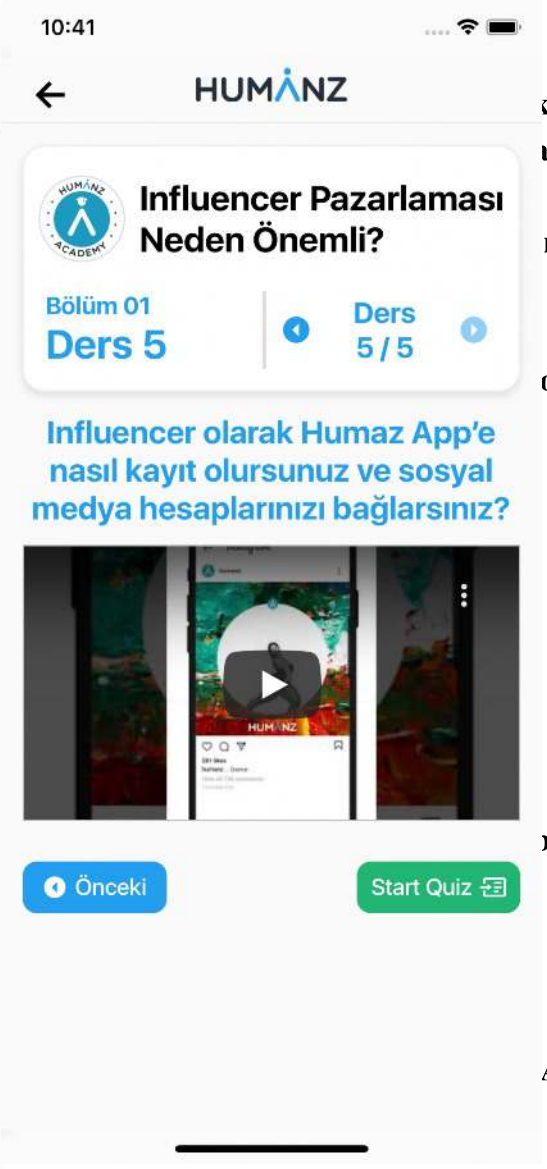
Türkiye’ye değer katan 12 marka ödüllerini aldı

Etkinlikte, "Sanatta Değer" ödülü yönetmen-yazar Derviş Zaim adına Aygün Doğen'e, "İnsanlığa Değer Katan Dernek" ödülü Afet ve Acil Durum Yönetimi (AFAD) adına AFAD Başkan Vekili Hamza Taşdelen'e, "İnsanlığa Değer Katanlar" ödülü Prof. Dr. Murat Dilmener'in çocukları Fulya Gençoğlu, Taner ve Caner Dilmener'e, "Topluma Değer Katan Marka" ödülü Halkbank adına Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan'a, "Savunma Sanayimize Değer Katan Marka" ödülü ise Baykar Savunma adına Baykar Savunma Koordinatörü Dr. Paşa Özen'e verildi.
"İstihdama Değer Katan Marka" ödülü Koç Holding adına Koç Holding Resmi İşler Direktörü Ufuk Çıplak’a, "İhracata Değer Katan Marka" ödülü Sanko Holding adına Sanko Holding Finans Direktörü Mustafa Günbulut'a, "E-ticarete ve E-ihracata Değer Katan Marka" ödülü Hepsiburada adına Hepsiburada Üst Yöneticisi (CEO) Murat Emirdağ'a, "İhracata Değer Katan Marka" ödülü Vestel adına Zorlu Holding Yönetim Kurulu Üyesi Olgun Zorlu'ya, "Zamana Değer Katan Marka" ödülü Getir adına Getir Kurucusu Nazım Salur'a, "100 Yıllık Değer" ödülü Eyüp Sabri Tuncer adına Eyüp Sabri Tuncer Yönetim Kurulu Başkanı Engin Tuncer'e, "Uluslararası Spor Arenasındaki Zaferleri ile Ülkemize Değer Katan" ödülü ise Artistik Jimnastik Erkek Milli Takımı adına Avrupa Erkekler Artistik Jimnastik Şampiyonu İbrahim Çolak'a verildi.
Ödül sahiplerine ödülleri, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay ile Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk tarafından takdim edildi.



Influencer pazarlaması markalara bire beş kazandırıyor





Influencer'lar ve markaların birleştiği pazarlama kampanyaları, 2019 ile 2024 yılları arasında yüzde 32,4'lük öngörülen yıllık büyüme oranı ile dijital reklamcılığın en hızlı büyüyen ve uygun maliyetli segmentleri arasında yer alıyor. Hal böyle olunca influencer pazarlamasının reklamcılık sektöründeki geçici trendlerden biri olmadığını dile getiren Humanz Türkiye Ülke Müdürü Sezgi Şahin Oykur, bu durumun sektörün ve dünyanın dönüşümünün doğal sonucu olduğunu ve influencer pazarlamasında yer alacak yeni yüzlere olan ihtiyacın artığını belirtti. Bu ihtiyaç doğrultusunda markalar ve influencer'lar arasındaki başarılı iş birliğini kolaylaştırmak için tasarlanan Humanz Influencer Pazarlama Akademi'yi hayata geçirdiklerini ifade eden Oykur, influencer pazarlamasının dününü ve geleceğini rakamlarla açıkladı.

Haber Merkezi

İçerik pazarlaması günümüzde çok önemli bir yatırım aracı olarak markaların karşısına çıkıyor. Yapılan araştırmalara göre millenial olarak tanımladığımız neslin yalnızca yüzde1'i eski usul reklamlara güvenirken aynı yaş grubundaki kişilerin sosyal medyada takip ettikleri kişilerin reklam çalışmalarına duydukları güven yüzde 33 gibi daha yüksek bir oran. Bu da hem markaları influencer pazarlamasına yönlendiriyor hem de Y ve Z jenerasyonu için yeni nesil bir mesleğin gelişmesine olanak sağlıyor. Her seviyedeki influencer kampanyaları için yapay zeka destekli platform Humanz Türkiye'nin Ülke Müdürü Sezgi Şahin Oykur, influencer pazarlamasının Türkiye ve dünyadaki gelişimini ve öngörüleri paylaştı.

2021'de influencer pazarlama bütçelerin yüzde 30'a kadar artacak Dünya genelinde markaların en büyük endişesi hala fraud olarak tanımlanan şüpheli takipçiler ve sanal etkileşimler olduğunu belirten Sezgi Şahin Oykur, bu nedenle dünya genelinde influencer pazarlama alanına yatırım yapan teknoloji şirketlerinin sayısı her geçen gün arttığını dile getirdi. Influencer pazarlamasına dünya genelinde markaların ayırdığı bütçenin 2019 yılında 8 milyar dolar olduğunu söyleyen Oykur, bu rakamın 2022 yılında 15 milyar dolar civarı olacağı öngörüldüğünün altını çizdi. Micro influencerların etkileşim oranları mega influencerlara göre yaklaşık 3 kat daha yüksek olduğunu vurgulayan Oykur, influencer pazarlamasına ayrılan her 1 dolar, markalara 5.20 dolar olarak geri döndüğünü açıkladı. Youtube'ın yeni televizyon


Humanz Türkiye Ülke Müdürü Sezgi Şahin Oykur

olduğunu ve dünya genelinde gençlerin yaklaşık yüzde 70'inin Youtuberları geleneksel televizyon ünlülerinden daha kendilerine yakın bulduğunu dile getiren Oykur, Tükiye'deki ğazar ile ilgili açıklamalarına şu ifadelerle devam etti; "Türkiye 'de influencer pazarlama yatırımlarının geçen yıl 100 milyon TL civarında olduğu tahmin ediliyor.

2020 yılında dijital kanallara yatırım yapan markaların yüzde 84'ü aynı zamanda influencer pazarlamasına da bütçe ayırdı. Bu markaların yaklaşık yüzde 25'i pandemi ile birlikte değişen tüketim alışkanlıkları ve sosyal medya içerik tüketimin artmasıyla 2020 yılında ilk defa kampanya gerçekleştirdi. 2021 yılı içerisinde ise bir önceki yıla göre influencer pazarlama bütçelerin yüzde 30'a kadar artacağı öngörülüyor"

Hızlı tüketim sektörü, e ticaret ve tekstil en çok pazarlama harcaması yapıyor

Sırasıyla en çok pazarlama harcaması yapan reklam veren grubunun hızlı tüketim sektörü, e ticaret ve tekstil olduğunun belirten Oykur, "Influencer pazarlamasına yatırım yapılan mecralar arasında Instagram yüzde 70'e yakın bir oranla başı çekiyor fakat yine pandemi ve ekranda geçirilen sürenin artması ile TikTok da önemli bir mecra haline geldi" dedi.

Markaların influencer pazarlama kampanyaları için influencerları seçerken üretilen içeriğin kalitesi kadar data odaklı bir yaklaşımla etkileşim oranlarını da dikkate aldıklarını söyleyen Oykur, Türkiye'deki markaların yüzde 91'inin 2021 yılı içerisinde influencer pazarlamasına ayıracakları bütçelerin dramatik şekilde artacağını belirtiklerini açıkladı.

iInfluencer'lara Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği

Influencer pazarlamasına ayırılan bütçeler arttıkça uzun süre gri bir alan olarak görülen influencer pazarlaması alanına bazı regülasyonların getirildiğini belirten Oykur, sözlerine şu ifadelerle devam etti; "Sosyal medya mecralarından paylaşım yapan her influencer'ın Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliğine uygun hareket etmesi gerekiyor. Özellikle, ürünlerin ve hizmetin satın alma linkleri ve paylaşılıyorsa ve satın almaya yönlendiren bildirimler yapılıyor ve bir "tüketici algısı" yaratılıyorsa bir markaya, bir hizmete veya bir ürüne popülerlik kazandırma amacı taşıdığı için "reklam", yani dolayısıyla "ticari faaliyet" statüsünde gelir vergisine tabi oluyor.

Bu kazançların vergilendirilmemiş olması durumu ise hem markaların hem de sosyal medya ünlülerinin büyük cezai yaptırımlarla karşı karşıya kalmalarına yol açabiliyor. Yani aslında vergi kaçakçılığı suçundan bahsetmek bile söz konusu. Dolayısıyla yapılan her marka işbirliğinde influencerların "sponsorlu", "ürün tanıtımı" ya da "işbirliği" gibi ifadeleri açık ve görünür şekilde kullanmaları gerekiyor. Özellikle Şubat ayı sonundan itibaren bu kullanımı sıkça görmeye başladık"



Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, Ulusal Kalite Hareketi'ne Katıldı!



Türkiye Kalite Derneği (KalDer) tarafından; mükemmelliğin temel kavramlarını benimsemek ve hayata geçirmek amacıyla yürütülen Ulusal Kalite Hareketi, farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketler ile yerel yönetimlerin yanı sıra Türkiye'nin öncü kurum ve kuruluşları arasında da yaygınlaşmaya devam ediyor. Bu kapsamda Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO), KalDer üyeliği ile Ulusal Kalite Hareketi'ne katıldı. İmza töreninde konuşan Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, "KalDer üyeliğimiz ve Ulusal Kalite Hareketi'ne katılımımız, marka kalite anlayışımızı tüketici gözünde mükemmel

Haber Merkezi

Mükemmellik kültürünü yaşam biçimine dönüştürerek Türkiye'nin rekabet gücünü ve refah düzeyini artırmak adına öncü çalışmalara imza atan Türkiye Kalite Derneği'nin (KalDer) yürüttüğü Ulusal Kalite Hareketi (UKH), Türkiye'nin köklü kurum ve kuruluşlarından yoğun ilgi görüyor. KalDer'in yeni üyesi ise Sakarya'nın ve Doğu Marmara'nın en büyük mesleki tabanlı sivil toplum kuruluşları arasında yer alan Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO) oldu. SATSO, üyelerine ve tüm şehre yönelik hizmetlerinde temel aldığı kalite anlayışını UKH'ye katılımı ile taçlandırmayı hedefliyor.

"Kalite anlayışımızı mükemmel noktaya taşıdığımızın göstergesi"

İmza törenine; SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ ve KalDer Genel Sekreteri Sabri Bülbül'ün yanı sıra SATSO Genel Sekreteri Teyfik Öztürk ve ekibi ile birlikte KalDer Yönetim Kurulu Üyeleri Barış Arat ile Tuba Canvar Kahveci ve Ödül Sekreteri Esra Karakaş Kurşun da katıldı. Ulusal Kalite Hareketi İyi Niyet Bildirgesi'nin imzalanmasının ardından törende konuşan SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, "KalDer üyeliğimiz ve UKH'ye katılımımız marka kalite anlayışımızı üyelerimizin gözünde mükemmel noktaya taşıdığımızın bir göstergesi olacak. Kurulduğumuz günden bugüne en mükemmele ulaşmak, ilimizin ve bölgemizin kalkınmasına katkı sağlamak ve üyelerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için çalışıyoruz. Bu yolculukta KalDer ile yürüttüğümüz iş birliği bizim için önemli bir adımdı. EFQM Modeli çerçevesinde sürdürülebilir kalite ve değer yaratma yolculuğunun neresinde olduğumuzu görecek, varsa eksiklerimizi tamamlayacağız" açıklamasını yaptı.

"KalDer olarak her zaman destek sağlayacağız"

KalDer Genel Sekreteri Sabri Bülbül ise Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın UKH'ye katılarak EFQM Mükemmellik Modeli'ni uygulama sürecine başlamasının kurum ve kuruluşlar için emsal teşkil edeceğini vurguladı. Sabri Bülbül, "Tüm iş süreçlerinde mükemmelliği ve üye memnuniyetini odağına koyan Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası'nın bu adımı ile kalite anlayışını bir adım ileriye taşıyacağını düşünüyoruz. Mükemmellik yolculuğunda yeni bir dönemi başlatan SATSO'nun bu süreci başarı ile tamamlayacaklarına yönelik inancımız tam. Kalite anlayışını tescillendirerek başlattıkları mükemmellik yolculuğunda KalDer olarak her zaman kendilerine destek sağlayacağız" dedi.

Mükemmellik yolculuğu için yol haritası!

Ulusal Kalite Hareketi Programı ile öncelikli olarak kurum ve kuruluşların, EFQM Modeli çerçevesinde kurumsal olgunluk seviyeleri belirleniyor. Belirlenen seviye doğrultusunda kuruluşa, mükemmellik yolculuğu için bir yol haritası sunularak, mükemmellik yolculuğunun ilk adımları belirleniyor. Yapılan değerlendirmelerin ardından kurum ve kuruluşların; kuvvetli ve iyileştirmeye açık alanları tespit edilerek, iyileştirme planları hazırlanıyor. Kuruluşlar; olgunluk seviyesine bağlı olarak 2 ile 5 yıl arasında değişebilen zaman zarfında kararlılık, yetkinlik ve olgunluk seviyeleri olarak adlandırılan mükemmellik aşamalarını tamamlayıp Türkiye Mükemmellik Ödülleri'ne başvurabiliyorlar.

Türkiye Son 5 Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal Etti?



Türkiye Cumhuriyeti ya da kısaca Türkiye, topraklarının büyük bölümü Anadolu'da, küçük bir bölümü ise Balkan Yarımadası'nın güneydoğu uzantısı olan Trakya'da yer alan ülkedir. 2019 Gayrisafi Yurtiçi Hasılası yaklaşık 761,43 milyar USD'dır. Türkiye'de 2020'de, yaklaşık 219,4 milyar USD hacminde ithalat ve yaklaşık 169,5 milyar USD hacminde ihracat gerçekleştirmiştir.

Makale: Canay Gümüşlü Safi

2016-2020 TÜRKİYE'NİN İTHALAT NOTLARI

Bu bölümde, Türkiye'nin son beş yıllık ithalat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:
Türkiye'nin 2020'deki toplam ithalat parasal değeri 219 milyar 397 milyon 195 bin USD'dır.

- 2020 yılında ithalatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:

o Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar
o Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar
o Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları

- "Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 269 artmıştır.
- "Hububat" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 185 artmıştır.
- "Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 170 artmıştır.
- "Gemiler ve suda yüzen taşıt ve araçlar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 98 artmıştır.
- "Sebzeler, meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 89 artmıştır.
- "Meşrubat, alkollü içkiler ve sirke" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 87 artmıştır.
- "Etler ve yenilen sakatat" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 77 artmıştır.

Son beş yılda gerçekleşen en büyük ithalat düşüş oranı, "Sanat eserleri, kolleksiyon eşyası ve antikalar" ürün grubunda oldu. 2020'deki ithalat, 2016'ya göre % 82 düşmüştür.
Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2020 ithalatına bakalım:

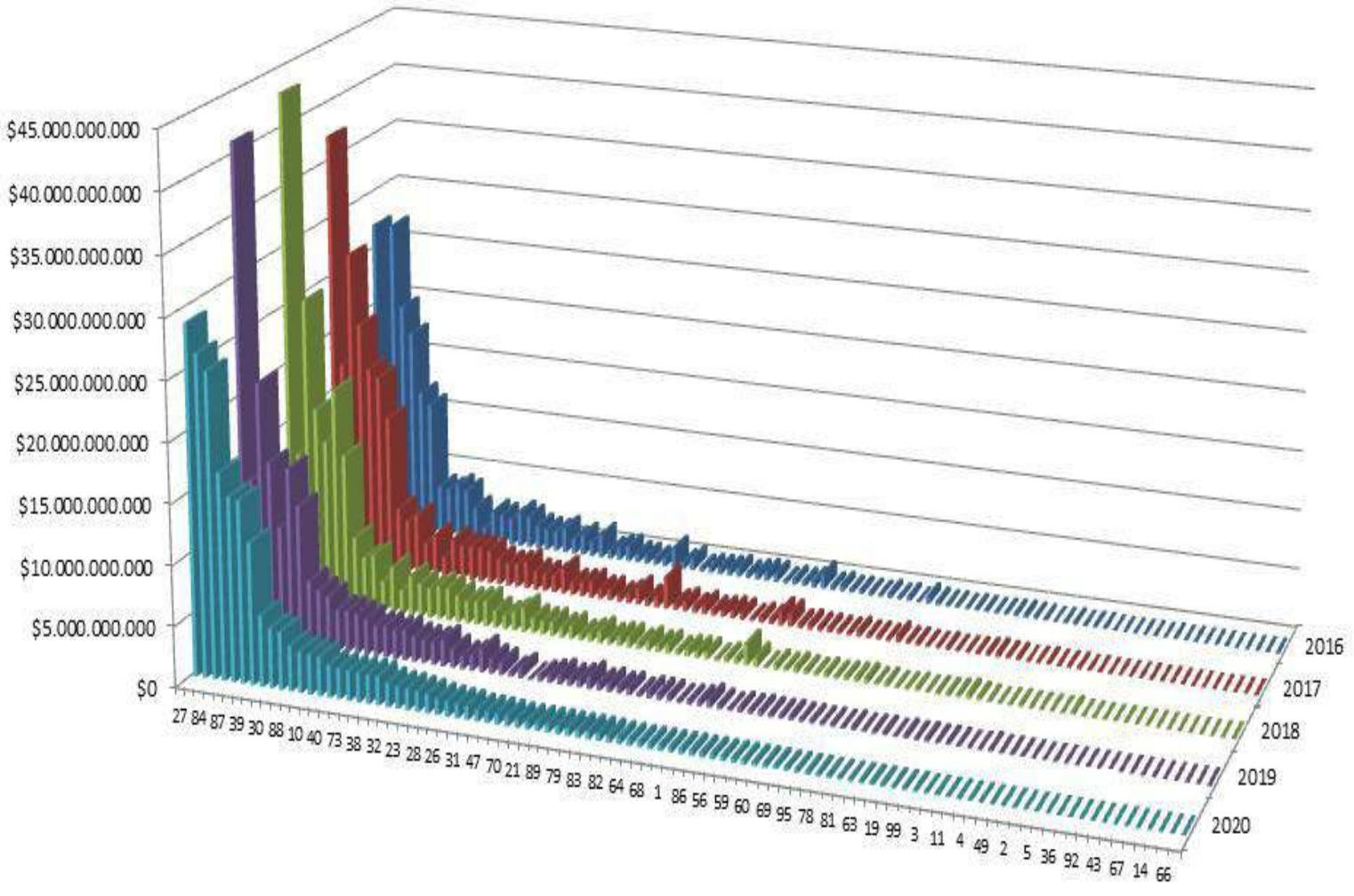
o "Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, iskemle bastonlar, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı" sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 72 azalma göstermiştir. 2020 ithalat değeri: 9 milyon 731 bin USD.

o “Ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü” sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 65 azalma göstermiştir. 2019 ithalat değeri: 443 milyon 852 bin USD.
o “Oyuncaklar, oyun ve spor malzemeleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı-” sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 54 azalma göstermiştir. 2019 ithalat değeri: 279 milyon 993 bin USD.
o “Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler, yumrular, kökler ve benzerleri, kesme çiçekler ve süs yaprakları” ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri % 53 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ithalat parasal değeri: 41 milyon 426 bin USD’dir.
o “Başlıklar ve aksamı (şapka, kasket, koruyucu başlıklar vb.)” ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri % 51 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ithalat parasal değeri: 31 milyon 790 bin’dir.
o Yine aynı şekilde “Hazırlanmış ince ve kalın kuş tüyleri ve bunlardan eşya, yapma çiçekler, insan saçından eşya” sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 50 azalma göstermiştir. 2020 ithalat değeri: 19 milyon 717 bin USD.



Grafik-1’de ithalat grafiğini bulabilirsiniz.

GRAFİK-1: TÜRKİYE 2016-2020 İTHALAT GRAFİĞİ



Türkiye Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İhraç Etti?



2016-2020 TÜRKİYE'NİN İHRACAT NOTLARI

Bu bölümde, Türkiye'nin son beş yıllık ihracat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

- Türkiye'nin 2020'daki toplam ihracat parasal değeri 169 milyar 481 milyon 945 bin 020 USD'dir.
- 2020 yılında ihracatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:

o Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı

o Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları

o Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları,aksam-parça-aksesuarı

- "Diğer adi metaller (tungsten, molibden, tantal, magnezyum, kobalt, bizmut, kadmiyum, vb.), sermetler, bunlardan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 11,7 kat artmıştır.
- "Nikel ve nikelden eşya" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 3,5 kat artmıştır.
- "Kalay ve kalaydan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 2,7 kat artmıştır.
- "İpek" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 2,7 artmıştır.
- "Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri, hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 2,2 kat artmıştır.
- "Canlı Hayvanlar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 2 artmıştır.
- "Demiryolu vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam-parçaları, mekanik trafik sinyalizasyon cihazları" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre % 187 artmıştır.

Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2020 ihracatına bakalım:

o "Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 73 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 1 milyon 748 bin USD

o "Çinko ve çinkodan eşya" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 72 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 7 milyon 735 bin USD

"Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 45 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 6 milyar 693 milyon 011 bin USD'dir.

o "Yapağı ve yün, ince veya kaba hayvan kılı, at kılından iplik ve dokunmuş mensucat" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 44 olarak azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 68 milyon 012 bin USD

o "Örülmeye elverişli bitkisel maddeler, tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan bitkisel ürünler" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 25 olarak azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 13 milyon 385 bin USD

o "Özel dokunmuş mensucat, tufte edilmiş dokunabilir mensucat,dantela,duvar halıları, şeritçi ve kaytancı eşyası, işlemeler" sınıfındaki ürünlerin 2020 ihracatının parasal değeri 2016 yılına göre % 22 oranında azalma göstermiştir. 2020 ihracat değeri: 378 milyon 179 bin USD

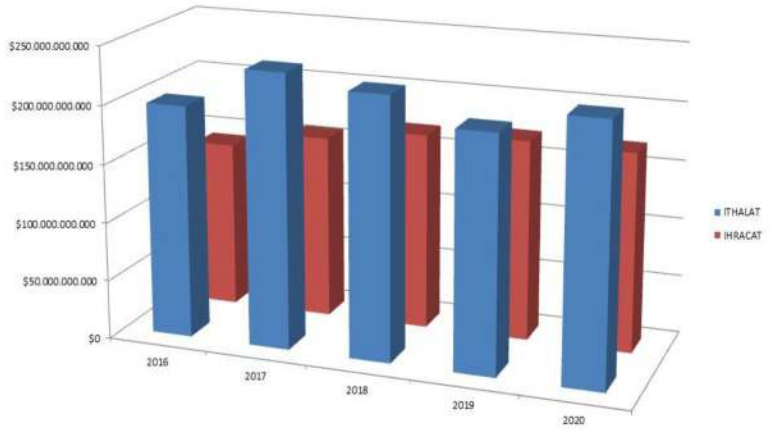
o "Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat" sınıfındaki ürünlerin 2020 ihracatının parasal değeri 2016 yılına göre % 15 oranında azalma göstermiştir. 2020 ihracat değeri 1 milyar 463 milyon 318 bin USD

Grafik-2'de ihracat grafiğini bulabilirsiniz.

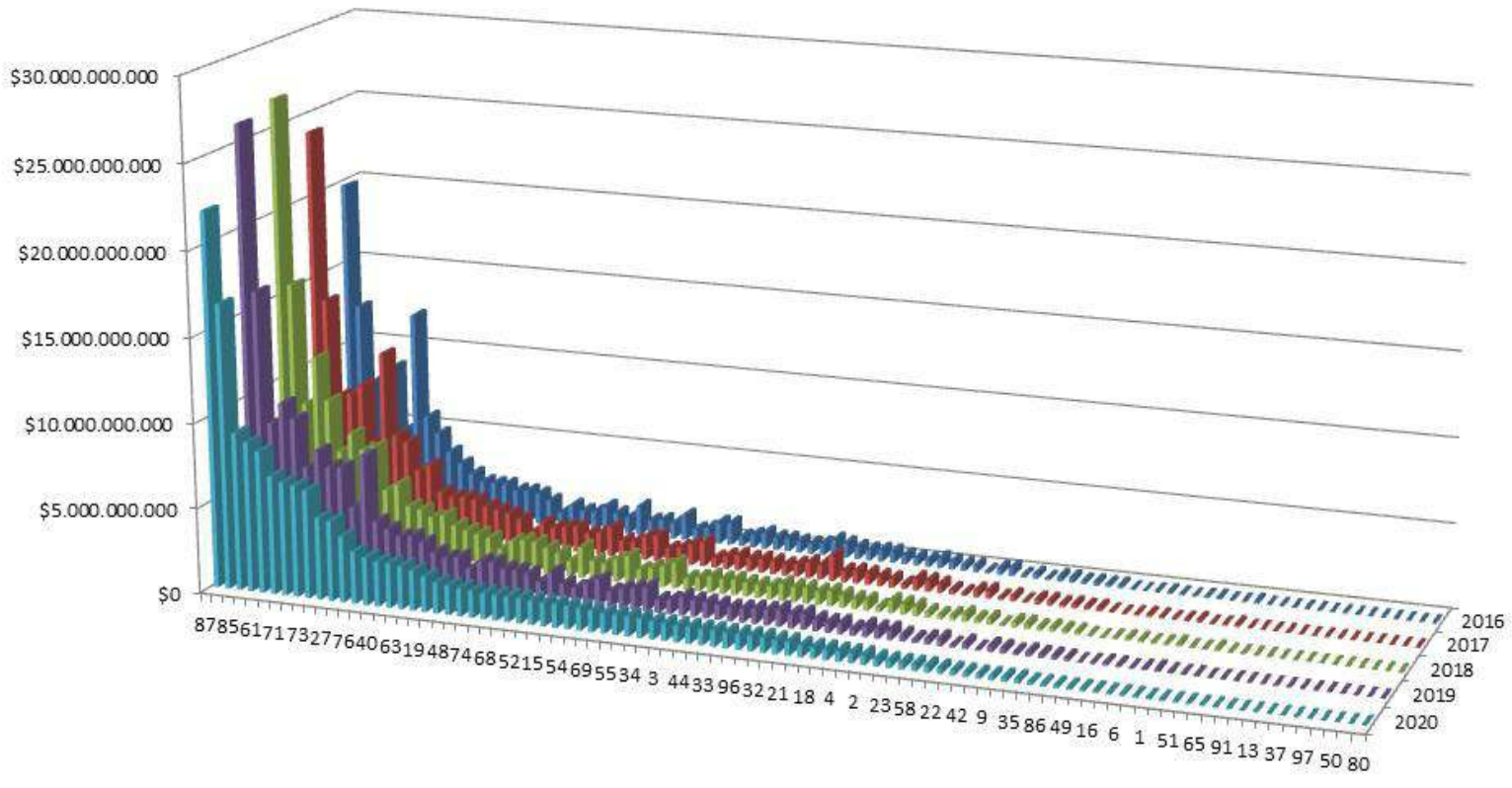
Grafik-3'te ise ithalat-ihracat karşılaştırma grafiğini bulabilirsiniz.



GRAFİK-3: TÜRKİYE 2016-2020 İTHALAT-İHRACAT



GRAFİK-2: TÜRKİYE 2016-2020 İHRACAT GRAFİĞİ



KOD	GTIP ANA GRUPLAR
1	Canlı hayvanlar
2	Etler ve yenilen sakatat
3	Balıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar ve suda yaşayan diğer omurgasız hayvanlar
4	Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler
5	Diğer hayvansal menşeli ürünler (kıl, kemik, boynuz, fildişi, mercan, bağırsak, vb.)
6	Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler, yumrular, kökler ve benzerleri, kesme çiçekler ve süs yaprakları
7	Yenilen sebzeler ve bazı kök ve yumrular
8	Yenilen meyveler ve sert kabuklu meyveler
9	Kahve, çay, paraguay çayı ve baharat
10	Hububat
11	Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni
12	Yağlı tohum ve meyvalar, muhtelif tane, tohum ve meyvalar,sanayiide ve tıpta kullanılan bitkiler, saman ve kaba yem
13	Lak, sakız, reçine ve diğer bitkisel özsu ve hülasalar
14	Örülmeye elverişli bitkisel maddeler, tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan bitkisel ürünler
15	Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar, yemeklik katı yağlar, hayvansal ve bitkisel mumlar
16	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar veya diğer su omurgasızlarının müstahzarları
17	Şeker ve şeker mamulleri
18	Kakao ve kakao müstahzarları
19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri
20	Sebzeler, meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar
21	Yenilen çeşitli gıda müstahzarları (kahve hülasaları, çay hülasaları, mayalar, soslar, diyet mamaları, vb.)
22	Meşrubat, alkollü içkiler ve sirke
23	Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri, hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler
24	Tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler
25	Tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento
26	Metal cevherleri, cüruf ve kül
27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar
28	İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri
29	Organik kimyasal ürünler
30	Eczacılık ürünleri
31	Gübreler
32	Debagatte ve boyacılıkta kullanılan hülasalar, tanenler, boyalar, pigmentler,vb, vernikler, vb, macunlar, mürekkepler
33	Uçucu yağlar ve rezinoitler, parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları
34	Sabunlar, yüzey-aktif organik maddeler, yıkama-yağlama müstahzarları, mumlar,bakım müstahzarları, dişçilik müstahzarları
35	Albüminoid maddeler, değişikliğe uğramış nişasta esaslı ürünler, tutkallar, enzimler
36	Barut ve patlayıcı maddeler, pirotekni mamulleri, kibritler, piroforik alaşımlar, ateş alıcı maddeler
37	Fotoğrafçılıkta veya sinemacılıkta kullanılan eşya
38	Muhtelif kimyasal maddeler (biodizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)
39	Plastikler ve mamulleri
40	Kauçuk ve kauçuktan eşya
41	Ham postlar, deriler (kürkler hariç) ve köseleler
42	Deri-saraciye eşyası, eyer-koşum takımları, seyahat eşyası, el çantaları vb mahfazalar, hayvan bağırsağından mamul eşya
43	Kürkler ve taklit kürkler, bunların mamulleri
44	Ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü
45	Mantar ve mantardan eşya
46	Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası
47	Odun veya diğer lifli selülozik maddelerin hamurları, geri kazanılmış kağıt veya karton (döküntü, kırpıntı ve hurdalar)
48	Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya
49	Basılı kitaplar, gazeteler, resimler ve baskı sanayiinin diğer mamulleri, el ve makina yazısı metinler ve planlar
50	İpek

KOD	GTIP ANA GRUPLAR
51	Yapağı ve yün, ince veya kaba hayvan kılı, at kılından iplik ve dokunmuş mensucat
52	Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat
53	Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler, kağıt ipliği ve kağıt ipliğinden
54	Sentetik ve suni filamentler, şeritler ve benzeri sentetik ve suni dokumaya elverişli maddeler
55	Sentetik ve suni devamsız lifler
56	Vatka, keçe ve dokunmamış mensucat, özel iplikler, sicim, kordon, ip, halat ve bunlardan mamul eşya
57	Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları
58	Özel dokunmuş mensucat, tufte edilmiş dokunabilir mensucat,dantela,duvar halıları, şeritçi ve kaytancı eşyası, işlemeler
59	Emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş dokunabilir mensucat, dokunabilir maddelerden teknik eşya
60	Örme eşya
61	Örme giyim eşyası ve aksesuarı
62	Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı
63	Dokunabilir maddelerden hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim ve dokunmuş diğer eşya, paçavralar
64	Ayakkabılar, getrler, tozluklar ve benzeri eşya, bunların aksamı
65	Başlıklar ve aksamı (şapka, kasket, koruyucu başlıklar vb.)
66	Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, iskemle bastonlar, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı
67	Hazırlanmış ince ve kalın kuş tüyleri ve bunlardan eşya, yapma çiçekler, insan saçından eşya
68	Taş, alçı, çimento, amyant, mika veya benzeri maddelerden eşya
69	Seramik mamulleri
70	Cam ve cam eşya
71	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar
72	Demir ve çelik
73	Demir veya çelikten eşya
74	Bakır ve bakırdan eşya
75	Nikel ve nikelden eşya
76	Alüminyum ve alüminyumdan eşya
78	Kurşun ve kurşundan eşya
79	Çinko ve çinkodan eşya
80	Kalay ve kalaydan eşya
81	Diğer adi metaller (tungsten, molibden, tantal, magnezyum, kobalt, bizmut, kadmiyum, vb.), sermetler, bunlardan eşya
82	Adi metallerden aletler, bıçakcı eşyası ve sofra takımları, adi metallerden bunların aksam ve parçaları
83	Adi metallerden çeşitli eşya (kilit, kasa, mobilya tertibatı, vb.)
84	Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları
85	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları,aksam-parça-aksesuarı
86	Demiryolu vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam-parçaları, mekanik trafik sinyalizasyon cihazları
87	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı
88	Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar
89	Gemiler ve suda yüzen taşıt ve araçlar
90	Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı
91	Saatler ve bunların aksam ve parçaları
92	Müzik aletleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı
93	Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı
94	Mobilyalar, yatak takımları, aydınlatma cihazları, reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb, prefabrik yapılar
95	Oyuncaklar, oyun ve spor malzemeleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı-
96	Çeşitli mamul eşya (hijyenik havlu, bebek bezi, kalem, çakmak, fermuar, fırça vb.)
97	Sanat eserleri, kolleksiyon eşyası ve antikalar
99	Kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzeme (yakıtlar hariç)

— KLASİK —

DON KİŞOT'UN DÖNÜŞÜ

ROMAN



Gilbert Keith Chesterton

Türkçesi: *Bülent Ayyıldız*

— KLASİK —

ÇILGINLIĞIN DAĞLARINDA

ROMAN



Howard Phillips Lovecraft

Türkçesi: *Kerem Topçu*

— KLASİK —

ÖLÜM ÜLKESİNİN FETHİ

ROMAN



Charles Williams

Türkçesi: *Kerem Topçu*

— KLASİK —

BİR CEP MENDİLİNİN OTOBİYOGRAFİSİ

ROMAN



James Fenimore Cooper

Türkçesi: *Göksenin Abdal*

Y A Z I K A L I R

Aliya İzetbegoviç'in bütün eserleri orijinal dilinden çevirileriyle Ketebe'de yeniden vücut buluyor!



ketebe.com ketebe ketebe ketebe

KETEBE

www.isteilham.com.tr



Dergilik

TÜRKİYE'NİN İLK

Yeni Nesil Dijital İş Dergisi !

@isteilhamdergisi
@isteilhamdergi
Iste_Ilham Magazine
ste_Ilham Magazine
@isteilham
ISTE ILHAM DERGISI

+90 544 872 54 54

iletisim@isteilham.com