SAYI 35
ŞUBAT 2021

İş'te İlham

www.isteilham.com.tr

YENİ NESİL DİJİTAL İŞ DERGİNİZ

@isteilhamdergi @isteilhamdergisi @isteilham



MSA ve Plant Factory Dikey Tarımda Bir İlke İmza Atıyor

Sahte Faturaya İlişkin Hukuki Bilgiler

Otomotiv Tedarik Sanayi, 2021'de Toparlanma Bekliyor

Aşıyla Önlenebilen Tek Kanser Türü

Cem Boyner 'Müşteri Mutluluğu Teknolojilerine' Odaklanıyor

Ford ve Google'dan İş Birliği

İstanbul'un Sayfiye Alanı Tuzla, Yatırımcıların Markajında

Bilge Çocuk'tan Görme Engellilere Özel Sayı

Yeni Zelanda Son Beş Yılda Ne İthal ve İhraç Etti?

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

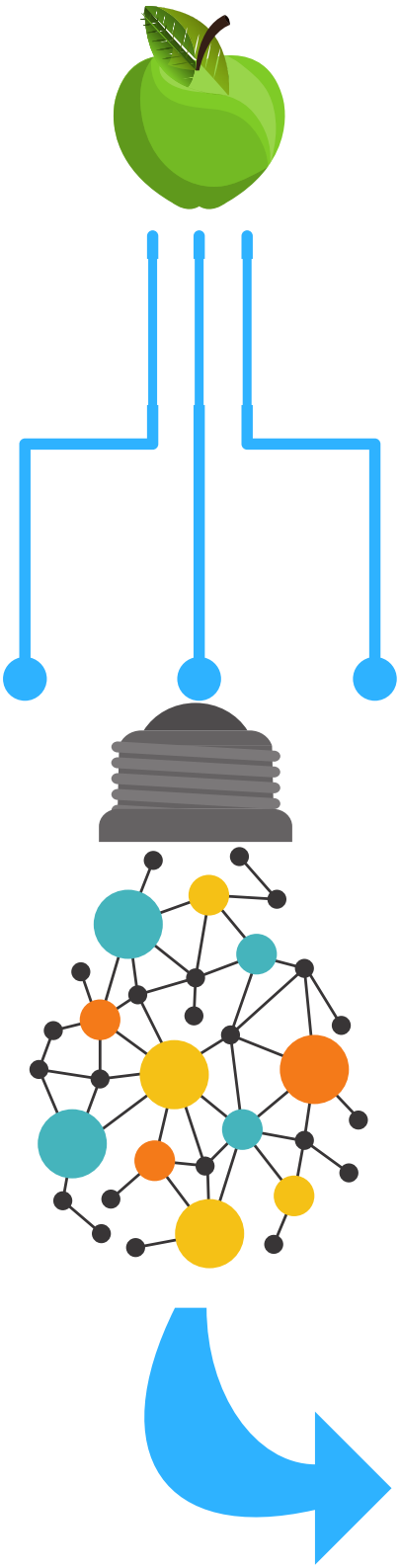
GÖRSEL YÖNETMEN
Esra ÖZKAN

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 35 / Subat 2021



07 - “Ekonominin Kalbi, Pazar Yerleri… ” *Canay Gümüşlü Safi Yazıyor*
08 -”Düştüğünde Değil, Pes Ettiğinde Kaybedersin… ” *Esra Özkan Yazıyor*
09 - Cem Boyner 'Müşteri Mutluluğu Teknolojilerine' Odaklanıyor
10 - Amerikan Şirketler Derneği'nden Nielsen'e "Uluslararası İş Gücündeki Türk Liderler" Ödülü
11 - Nielsen Türkiye'de Perakende Direktörlüğü Görevine Serhat Sükan Atandı…
12 - Amazon Türkiye ve Can Yayınları'ndan okumaya teşvik eden iş birliği
13 -Otomobil Fiyatlar Düşmeye Devam Eder mi: Tüketici Kararsız
15 - MSA ve Plant Factory Dikey Tarımda Bir İlke İmza Atıyor
17 - Otomotiv Sanayii Derneği Yılın İlk Verilerini Açıkladı
18 - Michael Page 2021 Maaş Analiz Anketini Sonuçlandırdı
19 - "İHA'larda Olduğu Gibi Farklı Yüksek Teknolojili Ürünlerde Markalaşabilmeliyiz"
20 - Aygaz ve McKinsey Aykargo ile Kargo Sektöründe
22 - Medya Tarihinin En Büyük Sosyal Sorumluluk Projesi Hibya Ajans
24 - Ciro Kaybı 22 Milyar TL'yi Bulan Otomotiv Tedarik Sanayi, 2021'de Toparlanma Bekliyor!
27 - Yeni dünya düzeninde geleceğin meslekleri de cinsiyet dağılımı da değişiyor!
28 - Ford ve Google'dan iş birliği
30 - “Konumuz : GÜNEŞ ENERJİSİ ” *Sami Atmaca Yazıyor*
32 - Armut 2020 Yılını %104 Büyümeyle Tamamladı
33 - Panasonıc Life Solutıons Türkiye, Daha Yaşanabilir Bir Dünya İçin Çalışıyor…
35 - Şirketlerin Teklif Alma Sistemine 12 Milyon TL Yatırım
36 - Eğitim boyut değiştiriyor
38 - TRAI Girişim Haritası (Şubat 2021) Yayınlandı!
40 - “Yeni normal, normal değil!” *Prof.Dr. Orhan Özçatalbaş Yazıyor*
42 - Panasonic Yeni Led Aydınlatma Serisi
43- Bilge Çocuk'tan görme engellilere özel sayı
45 - Akıllı İçecek Teknolojileri Geliştiren Pubinno'ya Önemli Yatırım
46 - İstanbul'un Sayfiye alanı Tuzla, Yatırımcıların Markajında
47 - 2021 Türkiye'de Şirketler İçin Yetenek Ve Çalışanların Beceri Açığını Kapatma Yılı Olacak
49 - SAĞLIK KÖŞESİ
49 - Dünya Covıd-19'la Mücadele Ederken Yeni Mutasyonlar Gündemde
50 - Yaşlandıkça Omurga Sağlığını Korumak
51 - Diyabetliler Virüs Ve Diğer Enfeksiyonlardan Çok Daha İyi Korunmalılar
52 - Yüksek kaliteli protein için her gün iki bardak süt!
53- Meme Kanseri Tedavisinde Yüz Güldürücü Gelişmeler Var!
54 - 6 adımda daha güçlü bağışıklık sistemi
56 - Aşıyla önlenebilen tek kanser türü
57 - Türkiye'nin Otomobili TOGG Projesinin Yerli İş Ortaklığında TAYSAD Ağırlığı!
60 - “Başarıya İnanmak” *Aleyna Altuntaş Yazıyor.*
62- Ekonomi Sözlüğü Öğrencilere Burs Olacak
63 - Sahte Faturaya İlişkin Hukuki Bilgiler
65 - Türkiye-Birleşik Krallık STA'sı ticari ilişkileri nasıl şekillendirecek?
68 - Tekstil sektörü teknik tekstille pandemi sınavından başarıyla çıktı
69 - Zeytin ve zeytinyağı ihracatında 1,5 milyar dolar hedefliyoruz
73 - Avrupa ve Amerika’nın İlk Seri Üretim Sürücüsüz Otobüsü Karsan Otonom Atak Electric
77 - GoDaddy, girişimcilerin yeni yıl kararlarına yardımcı olacak üç ipucu paylaştı
79 - Türk ve Suriyeli Girişimciler Bir Araya Geldi
81 - TOTAL: "Daha Yeni Başlıyoruz"
82- Yeni Zelanda Son 5 Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal - İhraç Etti?

Edgar Allan Poe Ödüllü

Sayısız Polisiye Yazarına Esin Olan
BİR MODERN POLİSİYE KLASİĞİ

İsveç Akademisi Ödüllü

Maj Sjöwall * Per Wahlöö

MARTIN BECK Serisi 08



Çeviren: Bige Turan Zourbakis

KİLİTLİ ODA

ayrıksı kitap

Ekonominin Kalbi, Pazar Yerleri…

CANAY GÜMÜŞLÜ SAFİ YAZIYOR
cgsafi@isteilham.com



Son on yılın yorgunluğunu yeni yeni hissetmeye başladığım günlerde, iş ve sosyal hayatımdaki gereksinimleri de fark etmeye başlamıştım. Yarım kalan bütün iş ve sosyal projeleri tek tek gözden geçirmekte ve hepsi için olurluluk analizlerini yapıyordum. Uzun süredir görmediğim arkadaşlarımla irtibata geçtim, onların da hayatlarında karşılaştıkları sorunları konuştuk bir araya gelip. Birbirimizin dertlerine merhem olup olamayacağımızı gördük, biraz dertleştik, biraz umutlandık.

Ne yapsam içimdeki boşluk hissinin önüne geçemiyor, kendimi memnun edecek faaliyetleri bir türlü bulamıyordum. Pandeminin toplumsal etkisi değildi sadece bende hasıl olan. Aslında dermanı bilip de ona ulaşamamak gibiydi, geçen zamana hayıflanıp adım atacak imkan bulamamaktı içinde bulunduğu durum.

Her zamanki gezilerimden birinde, bir Pazar yerine düştü yolum. Sonrasında, bir yerde durup insanları izlemeye başladım. Bir sürü insan, kadın, erkek, genç, yaşlı, fakir, zengin, hepsini bir beklentisi, bir talebi vardı ve her talep aslında genel kanaatler için gerekli bilgileri, doneleri vermekteydi. Ardından işimden arta kalan zamanlarda, semt pazarlarını dolanmaya başladım. Pazarcı esnaf ile görüşüyor ve insanların alım gücü, tercihleri, gündemdeki sorun ve durumlara göre değişen istek ve talepleri inceliyordum.

Ardından birkaç arkadaş, pazar yerlerini dolaşarak değişen trendleri, semte göre değişen müşteri profillerini, taleplerini değerlendirdik. Özellikle İstanbul Anadolu yakasındaki büyük ve ünlü pazarları neredeyse her hafta ziyaret ediyorduk ekip olarak. Hatta bir kaçında esnaf ile birlikte tezgahlarda bekledik. Birebir görüştük alıcılar ile.

Ve yaklaşık beş aylık gözlem ve inceleme sonunda, toplumun ekonomik karar ve hareketleri ile ilgili bariz sonuçlara ulaştık. Öncelikle şunu söyleyebilirim ki, satılan ürün ne olursa olsun ikinci el ya da defolu ürünlere olan ilgi normalin çok üzerinde. Esnafla görüştüğümüz kadarıyla, son bir senede, özellikle ikinci el satış platformlarının da artması ile, vatandaşlar, mobil ve web uygulamalarında satmak üzere, pazarlardan satabilecekleri ürünleri bulma yarışına girmiş durumdalar.

Hal böyle olunca, bitpazarına nur yağıyor ve pazarlarda ikinci el ürünler satanlar çoğalmaya başlıyordu. Gezdiğimiz pazarlarda, esnafları da tanımaya başladık. Çok farklı hikâyeleri olan ve finansal durumlarını düzeltmek için pazarda ikinci el ürün satan birçok kişi ile tanıştık. Hayat kimilerimize çok nahif değildi. Hastalıklar, kayıplar, finansal batışlar, sonra tekrar tekrar hayata tutunma çabalarından ibaret bazılarımızın hayatları.
Gerçekten ekonominin nabzı ve halkın içinde bulunduğu maddi zorlukların derecesini, ya da tüketim tercihlerini anlamak için pazarlara çıkıp biraz gözlem yapmak yeterli. İnsanlar beslenme ihtiyaçlarını karşılamaya mecburlar. Bunun yanı sıra giyinme, mutfak yardımcı ekipmanları ev tekstili gibi ürünlerde de kaliteli ama ikinci el ürünlere yönelmeye başladılar. Özellikle ikinci el kostüm ve kıyafet sektörü pazarlarda oldukça revaçta. Şık ve kaliteli kıyafetleri uygun fiyata bulan müşteriler için her hafta belirledikleri satıcılardan ürün aramak artık bir ihtiyaçtan çok bir hobi halini almış durumda. Öyle ki, her hafta pazarın olacağı gün sabah yediden beri satıcının tezgâhını açmasını bekliyorlar başında. Sonrasında ise, satıcı çuvallardan ürünleri tezgâha bırakmadan elinden kapıyorlar. Pazarlarda ikinci el kaliteli kostüm ve kıyafetlerin fiyatları 2,5 TL'den 20TL'ye kadar değişmektedir.

Gözlemlediğimiz kadarıyla, müşteri kitlesi yoğun olan bir başka ürün grubu ise, üzerindeki defosu ihmal edilebilecek düzeyde olan seramik mutfak ürünleridir. Örneğin, memleketim Kütahya'da bulunan üreticilerden temin edilen defolu, ikinci kalite seramik yemek takımlarının da pazarlarda bir alıcı kitlesi bulunmaktadır.

Pazarlarda alıcısı bulunan bir diğer grupta spot tekstil ürünleridir. Bir sefere mahsus bulunan, ihraç fazlası ya da görünmeyecek kadar keyfe keder defosu mevcut etiketli tekstil ürünleri de kayda değer bir müşteri kitlesine sahiptir. İster internette ister pazarda, eğer giysi satılmak isteniyorsa, büyük bedenlere ağırlık verilmelidir ve her giyim şekline göre çeşit giysi satılmalıdır.

Pazarların kurulduğu semtlerdeki sosyo-kültürel yapı, ürün gamını seçerken göz önünde bulundurulmalıdır. Ve elbette, bulunduğunuz pazarı genel olarak dolaşmayı unutmayın. Hiç ummadığınız bir iş fikri yakalayabilir, hiç tahmin etmediğiniz birileri ile karşılaşabilirsiniz. Tahmin edeceğiniz üzere, pazarlardaki müşteri portföyü oldukça çeşitlidir. Farklı uluslardan müşteriler de pazarlara gelmektedir. Eğer ürünlerinizi pazarda sergilemek isterseniz, kendi beğeninize göre çeşitliliğinizi sınırlandırmamanızı öneririm.

Sonuç olarak, bulunduğunuz konum ve durum ne olursa olsun, çözmeniz gereken sorunlarınız ile ilgili kendinizi devamlı hazır konumda tutmanız ve yeniliklere açık, öğrenmeye istekli olmanız gerekmektedir. İşlerimiz ile ilgili en çaresiz olduğumuz, kendimizi en yoksul ve işe yaramaz hissettiğimiz anlarda bile, asla bir çıkış yolu aramayı bırakmamamız ve ümitsizliğe düşmememiz bizi başarıya taşıyacak araçlardan en önemlilerindendir. Herkese, yeni iş fikirlerinin vesile olacağı başarılar ve sonucunda hayırlı kazançlar dilerim.

ESRA ÖZKAN YAZIYOR
eozkan@isteilham.com

Düştüğünde Değil, Pes Ettiğinde Kaybedersin…

Defalarca denemek, gücün, imkânın yettiğince defalarca denemek... Kırılsan da, ezilsen de, yıpransan da bir daha, bir daha denemek… Bir yerlerde bir avuç umut kaldıysa, tüm gücün bitse de soluklanıp yine ayağa kalkabilmektir insanı mücadeleye hazırlayan. Başarı hikâyelerinin vazgeçilmezidir mücadele ruhu. Elbette kolay değil, hayat mücadelesinde zaten belimiz bükülmüşken, hamasi nutukları dinlemek, belirli bir refah düzeyinden bu öğütleri veren insanlara kulak vermek. İnsan sadece kendinin sorumluluğu üzerindeyken daha rahat kararlar alabilir, işi ile ilgili, kariyeri ile ilgili. Ama aile sorumluluğu üzerine yüklendiğinde kolay değildir rotayı çevirmek.

Ne olursa olsun, hayata karşı dirayetli durmamız gerekiyor. Biz önlemlerimizi alalım, gerisini Allah'a bırakır tevekkül ederiz. Ama yapabileceğimizi yapmadan, her şeyi Allah'tan beklemek bizi ilerletmeyecektir. Yaşama dört elle sarılmak gerek. İnsanların gündelik sıkıntıları, yaşadıkları sıkıntı ve hayal kırıklıkları, geçinme çabaları, nefes almanın bile ne denli önemli ve değerli olduğunu hatırlamalarını engellemekte. Karşı karşıya kaldıkları adaletsizlikler, şanssızlıklar, aşmaları gereken problemler, bir noktadan sonra, insanda nasırlaşmış bir duygusuzluğa neden olmakta ve birbirine karşı anlayışsız ve hatta sebepsiz bir öfke hissi ile dolu insanlar türemektedir.

Aslında insanın odağında kendini yenileme ve geliştirme hedefi olduğunda, içinde bulunduğu durumu da değiştirmeye yetkin hale gelir insan. Örneğin kalifiye olmayan geçici işlerde çalışan bir kişinin, bir alanda zanaat kazanması ile, yeteneklerinden gelir elde edecek hale gelmesi o kişinin kendine güvenini artırır ve bir şekilde makus talihini değiştirmeye başlar. Her eğitim seviyesinde ve her yaşta bu geçerlidir. Artık kendinden her şeyin geçtiğini düşünen biri bile, deneyimleri takdir gördüğünde ve fırsat verildiğinde kendini geliştirmeye uzak davranamayacaktır.

Boş vermişlik ya da yok sayma duygusu, aslında biraz insanın, kendisinin umursanmadığını hissettiğinde geliştirdiği bir savunma mekanizmasıdır. Pes etme duygusu da, kabul görme istediğinin beslenmemiş olmasına bağlı olarak elindeki kısıtlı imkanların da tükenmiş olmasıyla gelişir. Her seferinde bir kapı çalmak, yeteneklerini bir daha bir daha göstermeye çalışmak ya da beklediği sonuca ulaşmak için bir kere daha deneyler ve denemeler yapmak herkese göre olmayabilir. İşte o pes etme aşamasından sonra, insan başarısız olma duygusu ile sönümlenir. Başka bir alternatife yönlendiğinde de edindiği bu başarısızlık ezberi onun yakasını bırakmaz.

Fizik kanunlarına göre her boşluk bir şekilde dolacaktır. İnsanın düşünce sistemi ve geçen zaman da bu kanundan nasibini alır. Demem o ki, insanın benliğini geliştirmede ve öğrenmede harcamadığı zamanı ve düşünce gücü, rastgele şeylerle ve hatta kötü alışkanlar ile dolacaktır. Ve ne yazık ki artık bir saatten sonra, insanın heves ve istekleri, dikiş tutmayacak kadar laçkalaşacak ve gündelik arzu ve heveslerle, kibir ve bencillik ile kaplanacaktır. Bunun önüne geçmek tabii ki yine insanın elinde olan bir şey. Düşük eğitim düzeyinde olan bir ev kadınından bir akademisyene kadar herkesin bir el becerisi en azından bir hobi kazanmaya ihtiyacı vardır. İnsan iyi bir şeylerle uğraştıkça hatta o uğraştığı etkinlikler eğer kendine para kazandıracak seviyeye geldiyse, işte o zaman insan kendini gerçekleme aşamasını mutlulukla karşılayacaktır. Çevresinde beğenilen bir yeteneği ve uğraşısı varsa, özgüveni ve sosyalleşme güdüleri olumlu olarak gelişecektir.



İnsan öğrenmeyi bıraktığında ölmeye başlar ve pes ettiğinde kaybeder. Bu çok yerinde bir söz, bunu insan yaş aldıkça daha iyi görür, daha çok deneyimler. Başarı hikâyelerini okuduğumuzda, ortak nokta olarak hep sınırsız bir azim ve sabır görürüz. Aslında bu noktada azimleneceğimiz, ilerleyeceğimiz alanları iyi seçmemiz gerekiyor. O alana ilgimizin olmasının yanı sıra yeteneğimizin olması, hedefleri başarmada etkili olacaktır. Aksi takdirde, hiçbir kaynak sonsuz olmadığı için gerçekleşmesi düşük bir ihtimal olan uğraşların yolunda maddi, manevi olarak kaynaklarımızın heba olma riski vardır. Bütün bunların yanında zamanı boşa geçirmiş olmanın da ağırlığı yüklenir insana.

Her şey insanın istediği gibi gitmeyebilir. Akıllıca ilerlenen gelişim yolunda, elbette tökezlemeler olacaktır. Önemli olan, sorunun nedenlerini iyi tespit ederek bunların bir daha gerçekleşmemesi için önlem alabilmektir. Bir hata gerçekleştiğinde kimin bu hatayı gerçekleştirdiğinden daha çok gerçekleme sebeplerini araştırmalı insan. Hatayı kişilere yükleyip sıyrılmaya çalışmak, bizleri hedefe ulaştıracak bir eylem olmayacaktır.

Sonuçta, ilgi ve yeteneğin de mevcut olduğu bir alan seçilerek, ilerleme yolunda eldeki imkanları ve kaynakları akıllıca kullanarak gerçekleşecek bir öğrenme ve deneme sürecinde azimli ve sabırlı olmalıyız. Belki bir kitap yazıyoruz, belki bir ürün çıkartıyoruz, ya da bir araştırma yapıyor, belki de bir sosyal sorumluluk projesi yapıyoruz. Belki ilk seferde olmayacak, kimbilir kaç kere daha kapı çalmak ya da denemek zorunda kalacağız. Önemli olan her deneyimden ders çıkararak, bir sonraki deneyime ilerlemektir. Herkese pes etmeyeceği, pes etmeyi akıl etmeyeceği ve sonunda başarıya ulaşılacak işler, uğraşılar dilerim.

eozkan@isteilham.com

Cem Boyner 'Müşteri Mutluluğu Teknolojilerine' Odaklanıyor



Perakende sektörüne yenilikçi projeleriyle her zaman farklı bir soluk ve bakış açısı getiren Boyner, müşteriyi ve teknolojiyi odağına aldığı bir dönüşüm başlattı. Teknoloji ekiplerinin liderliğinde yürütülecek ve Boyner IQ olarak adlandırılan bu dönüşüm yolculuğunun lansman toplantısı, bine yakın çalışanın katılımıyla online olarak gerçekleştirildi. Boyner'in teknoloji vizyonunun ve Boyner IQ'nun anlatıldığı lansman toplantısında Boyner Grup CEO ve Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, Boyner Büyük Mağazacılık Omnichannel Genel Müdürü Erdem Çalışkan, Boyner Grup İnsan Kaynakları Başkan Yardımcısı Emek Yurdanur çalışanlarla bir araya geldi. Bilişim ve teknoloji alanında çalışmalarıyla tanınan gazeteci ve yazar Serdar Kuzuloğlu da ilham verici konuşması ile Boyner IQ lansmanında yer aldı.

"All-line" olarak adlandırdığı, fiziksel ve dijital tüm kanallarında zengin ve farklı müşteri deneyimi stratejisiyle çalışmalarına yön veren Boyner, Boyner IQ lansmanında teknoloji hedef ve vizyonunun yanı sıra teknoloji alanında uzmanlaşmış insan kaynağına yatırım ve bu kıvılcımla başlayacak bütünsel teknolojik dönüşüm hedefinin detaylarını duyurdu.

Haber Merkezi

Boyner: "Boyner IQ ile artık müşteri mutluluğu teknolojileri işindeyiz"

Boyner IQ lansman toplantısında Boyner Grup CEO ve Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, Boyner'de her zaman müşteri memnuniyeti ilkesini gözettiklerini belirterek sözlerine şöyle devam etti: "Boyner IQ ile teknoloji yatırımlarımızı artırıyoruz. Teknolojiyi sadece yazılım, yapay zeka, bulut, mobil uygulamalar dünyası olarak görmüyoruz. Bizim tam 40 yıldır asıl işimiz müşteri, ana işimiz insan. İşimizin özünde ticaret ve teknoloji ile insani değerleri buluşturmak var. Kanal bağımsız online-offline, yani all-line müşterilerimizi mutlu etme işindeyiz. Boyner IQ ile de işimiz artık Müşteri Mutluluğu Teknolojileri. Boyner IQ'nun ana yapı taşı ise Boyner'de 40 yıl boyunca geliştirdiğimiz Boyner EQ'su. Yani müşterilerimize duyduğumuz koşulsuz sevgi ve saygı. İşte Boyner IQ, bu sevgi ve saygıyı yani Boyner EQ'sunu dijitalleştirerek geleceğe taşıyacak. Boyner IQ geliştirdiği çözümlerle perakende sektörünü dönüştürecek yeniliklerin merkezi haline gelecek. İçinden pek çok yeni liderin yetişeceği bir inovasyon ve teknoloji okulu olacak. Bugün, bu yeni yolculuğun başlamasına tanıklık etmekten dolayı çok mutluyum."

Çalışkan: "Boyner IQ, teknoloji vizyonumuzda kaldıraç görevi üstlenecek"

Boyner Büyük Mağazacılık Omni-Channel Genel Müdürü Erdem Çalışkan da Boyner'in teknoloji vizyonunu aktardığı konuşmasında şunları söyledi: "Kanal bağımsız müşteri mutluluğu ve deneyimini temel alan All-line stratejimizin odağında teknoloji var. IT ekiplerimiz liderliğinde teknolojiyi tüm iş süreçlerimize oturtmak, dijital ve teknoloji odaklı düşünmeyi şirketimiz bünyesindeki her birime, her departmana yaymak için çalışıyoruz. Ve, burada başrol teknoloji ekiplerimizde. Boyner IQ, bu süreçte kaldıraç görevini üstlenen, teknoloji ekiplerimizi anlayan, dinleyen, çözüm üreten, eğiten, geliştiren, takdir eden, katılımcılığını artıran, diğer departmanlarla arasındaki bağı güçlendiren çok önemli bir platform. Şu ana kadar perakende sektöründe hep öncü olduk, örnek alınan işler yaptık, bundan sonra da teknoloji vizyonumuzla hayata geçireceğimiz yeni projelerle sektörün teknoloji önderlerinden biri olacağız. Bu süreçte de her zaman olduğu gibi odağımızda müşterilerimiz ve onların mutluluğu olacak dedi."

Yurdanur: "Odağımızda 'insan' ve 'insan'a yatırım var."

İnovasyon ve teknoloji odaklı yaklaşımın Boyner Grup'un DNA'sında olduğuna ve bu yaklaşımla şu ana kadar birçok icat çıkartıldığına değinen Boyner Grup İnsan Kaynakları Başkan Yardımcısı Emek Yurdanur konuşmasında şunları söyledi: "Teknoloji, çok uzun yıllardır strateji ve yatırım kararlarımızda öncelikli sırada yer alıyor. Bununla birlikte, "insan" odaklı yaklaşımımız hiç değişmedi, değişmeyecek. Sonuçta, teknolojiyi de iş sonuçlarına dönüştürecek, dijital dönüşümü gerçekleştirecek bu ekipteki yetenekler. Bu nedenle, insana yatırım yapmaya devam ediyor, yenilikçi ve çağdaş İK uygulamaları ile ekiplerimizin dijital yetkinliklerini artırmak, eğitim ve gelişim programlarının yanı sıra ekibimizi güçlendirmemize yardım edecek daha esnek ve daha rekabetçi İK uygulamaları için odaklı bir şekilde çalışıyoruz. Boyner IQ çatısı altında yapılandırdığımız bu programlar sadece Boyner çalışanları için değil "dijital yetkinlik" sahibi olmak isteyen, bu alanda gelişmek isteyen herkes için ilham verici olacak. Böylesi önemli bir platformu hayata geçiriyor olmaktan dolayı çok mutluyuz."

Bilişim ve teknoloji alanında çalışmalarıyla tanınan gazeteci ve yazar Serdar Kuzuloğlu da ilham verici konuşması ile Boyner'in, Boyner IQ çatısı altında yürüteceği teknolojik dönüşüm yolculuğunun anlatıldığı lansman toplantısına ayrı bir renk kattı.

Amerikan Şirketler Derneği'nden Nielsen'e "Uluslararası İş Gücündeki Türk Liderler" Ödülü



Dünyanın önde gelen araştırma şirketlerinden Nielsen, Amerikan Şirketler Derneği'nin (AmCham Türkiye) düzenlediği "IAmChampion" Ödüllerinde "Uluslararası İş Gücündeki Türk Liderler" kategorisinde ödüle layık görüldü.

Haber Merkezi

Nielsen APAC-EEMEA Analitik Danışmanlık Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Nielsen Türkiye Genel Müdürü Didem Şekerel Erdoğan ödül töreninde yaptığı konuşmada "Biz Nielsen Global Araştırma Şirketi olarak, 100'ü aşkın ülkede operasyon göstermekteyiz. Nielsen'de çeşitlilik ve kapsayıcılığa çok önem vermekteyiz. Nielsen olarak tutkumuz, yeni neslin liderlerini yetiştirerek atik, dijital, analitik, yüksek potansiyelli yeteneklerimizi Türkiye'den dünyaya taşımak. Nielsen'de yeteneklerimizi dünyanın birçok yerine transfer ederek ya da Türkiye'den birçok ülkeyi, birkaç kıtayı yönetebilecekleri şekilde sorumluluklarını genişleterek zirveye taşıdık. Bu ödülü kazandığımız için çok mutluyuz. AmCham ailesine ve değerli jüri üyelerine çok teşekkür ederiz." şeklinde konuştu.

Nielsen Türkiye İK Direktörü Ebru Odabaşı ise "Şu anda dünyanın dört bir tarafındaki Nielsen ofislerinde, gerek yönetim gerekse uzmanlık kademelerinde pek çok çalışanımız var. Bunun yanı sıra İstanbul'da olup çeşitli ülkelerin sorumluluğunu üstlenmiş çalışanlarımız da bulunuyor. Bu gurur tablosu için başta Didem Hanım olmak üzere yeteneklerimizin gelişimlerini, kariyerlerini destekleyen tüm yönetim ekibine, bu yolculukta onlara güçlü İnsan Kaynakları uygulamaları ve programları ile yol gösteren sevgili insan kaynakları ekibime ve elbette tüm dünyadaki yeteneklere eşit fırsat tanıyan Nielsen Global yönetimine çok teşekkür etmek istiyorum." açıklamasını yaptı. Amerikan Şirketler Derneği'nce Türkiye-ABD ikili ticaret ve yatırımına katkıda bulunan, başarıları ve liderlik özellikleri ile iş dünyasına ilham veren şirketleri ve iş insanlarını teşvik etmek için düzenlenen "IAmChampion" Ödülleri bu yıl 2. kez gerçekleşirken Türk ve Amerikan şirketlerine toplam 12 kategoride ödül verildi. Bu yılki ödül programının jüri üyeleri arasında, T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Ahmet Burak Dağlıoğlu, Anadolu Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Tuncay Özilhan, ABD Büyükelçiliği Ticaret Ateşesi Heather Byrnes, Fulbright Genel Sekreteri Prof. Dr. Ersel Aydınlı, Dünya Gazetesi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Güldağ ve Hürriyet Gazetesi Köşeyazarı Elif Ergu Demiral yer aldı. Hızlı tüketim ürünleri konusunda faaliyet gösteren farklı şirketlerde satış, pazarlama ve ticari pazarlama alanlarında çeşitli

Nielsen Türkiye'de Perakende Direktörlüğü Görevine Serhat Sükan Atandı…



Serhat Sükan, Nielsen Türkiye Perakendeci Hizmetleri Direktörlüğü görevine getirildi.

Haber Merkezi

Hızlı tüketim ürünleri konusunda faaliyet gösteren farklı şirketlerde satış, pazarlama ve ticari pazarlama alanlarında çeşitli görevlerde bulunan Serhat Sükan, 2014 yılında Nielsen Türkiye'ye Perakende Ölçüm Hizmetleri departmanında Lokal Firmalardan Sorumlu Grup Müdürü olarak transfer oldu. Nielsen Türkiye Perakende Hizmetleri Direktörü olarak atanmadan önce ise Nielsen Türkiye ofisinde Lokal Firmalar ve Gıda Endüstrisinden Sorumlu Direktör olarak çalışıyordu.

Serhat Sükan, hızlı tüketim ürünlerinin farklı alanlarında çok çeşitli görevlerde bulunmanın da getirmiş olduğu deneyim ile 360 derecelik bütünsel açıdan bakarak analitik ve yaratıcı düşünme, konulara farklı perspektiflerden bakma yeteneği ve dinamizmine sahip. Serhat Sükan, Türkiye'deki perakendecilere Nielsen uzmanlığıyla güçlü bir destek vermek üzere bundan böyle Nielsen Türkiye Perakendeci Hizmetleri Direktörü olarak görev yapacak.

Nielsen Hakkında

Nielsen Holdings plc (NYSE: NLSN) tüketicilerin İzledikleri ve Satın Aldıklarıyla ilgili kapsamlı bir anlayış sunan global bir performans yönetimi şirketidir. Nielsen'in Watch segmenti medya ve reklam müşterilerine içeriğin -video, ses ve metin- tüketildiği tüm cihazlardan edinilen Toplam İzleyici ölçümleri hizmeti sağlar. Buy segmenti ise paketli tüketim malları üreticileri ve perakendecilere perakende performans ölçümüyle ilgili endüstrinin tek global bakış açısını sunar.

Nielsen Watch ve Buy segmentleri ile diğer veri kaynaklarından edindiği bilgiyi entegre ederek müşterilerine hem dünya sınıfında ölçümler hem de performanslarını geliştirecek mantıksal analizler sağlar. Bir S&P 500 firması olan Nielsen dünya nüfusunun %90'ını kapsayan 100'den fazla ülkede faaliyet göstermektedir. Daha fazla bilgi için www.nielsen.com adresini ziyaret edin.

Amazon Türkiye ve Can Yayınları'ndan okumaya teşvik eden iş birliği



Amazon Türkiye ve Can Yayınları iş birliğiyle 'Lacivert Klasikler' serisi, Amazon.com.tr müşterilerinin beğenisine sunuldu.
Okumayı teşvik etmek ve kitaba erişimi kolaylaştırmak adına geliştirilen proje kapsamında Amazon.com.tr müşterileri kitaplara 4,99 TL fiyat etiketiyle erişebilirken, Amazon Prime üyeleri ise "5 al 4 öde" fırsatından yararlanabiliyor.

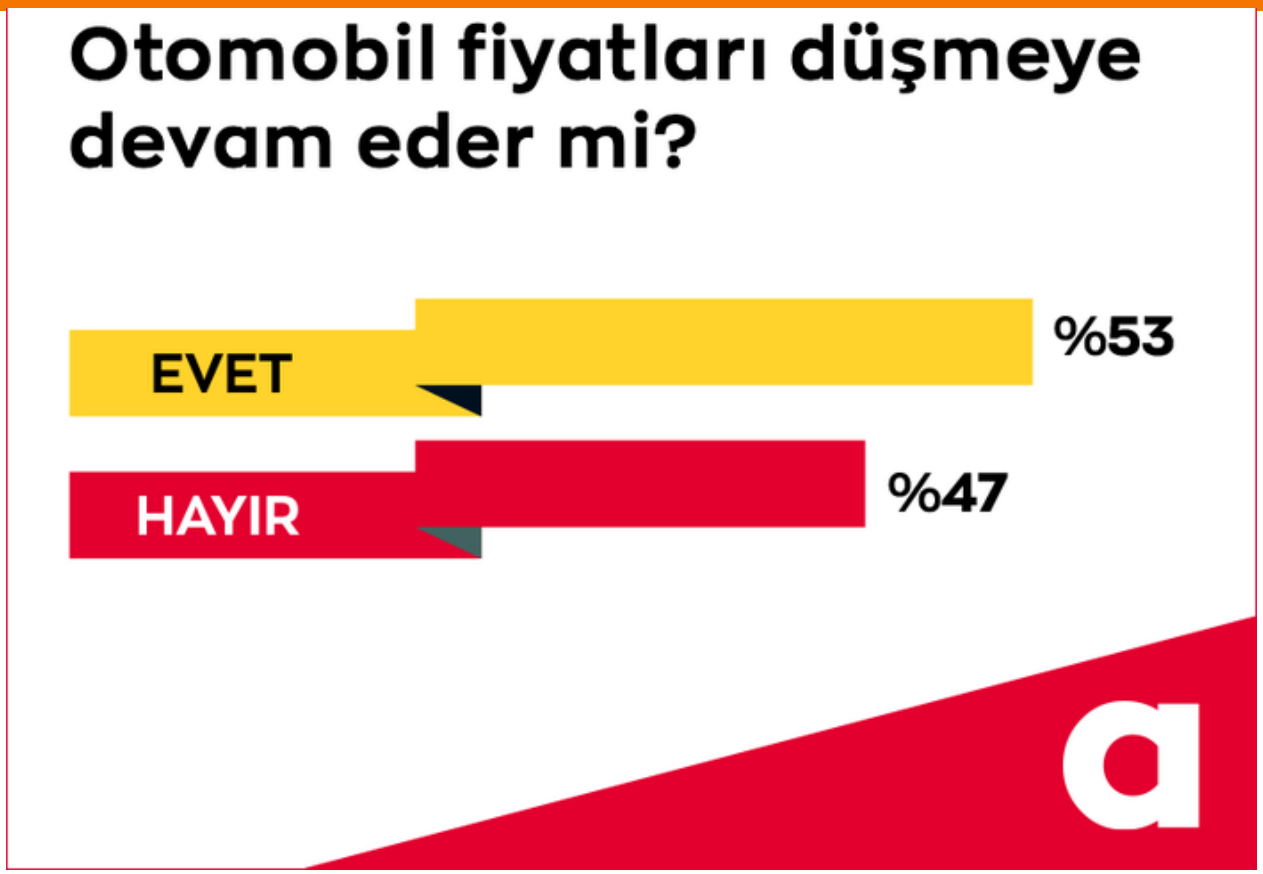
Haber Merkezi

Amazon Türkiye ve Can Yayınları, Amazon.com.tr müşterilerine özel olarak dünyaca ünlü yazarların öykü derlemelerinden oluşan bir seri hazırladı. Can Yayınları iş birliğiyle okumayı teşvik etmek ve kitaba erişimi kolaylaştırmak adına yapılan proje kapsamında Lacivert Klasikler serisinde yer alan 50 kült klasiğin 48 ila 60 sayfa arasındaki kısa versiyonları hazırlanarak 4,99TL fiyatla Amazon.com.tr müşterilerine sunuldu.

Sadece Amazon.com.tr müşterilerine özel olarak hazırlanan dünyaca ünlü yazarların öykü derlemelerinden oluşan serinin her bir kitabı; 4,99TL'den satışa sunuluyor. Ayrıca Amazon Prime üyeleri bu kitaplara "5 al 4 öde" fırsatıyla sahip olabiliyor.



Otomobil Fiyatlar Düşmeye Devam Eder mi: Tüketici Kararsız



2020 boyunca oldukça hareketli geçen otomotiv piyasasında Kasım ayı sonuna doğru durgunluk yaşanmaya başlamış, devam eden pandemi süreci ve buna bağlı kısıtlamaların da etkisi ile araç satışları fazlasıyla azalmıştı. Fiyatların düşmesine nazaran satışların artış göstermemesi, alıcıların fiyat seviyelerindeki değişime temkinli yaklaştığını ve fiyatlarla ilgili kararsız olduklarını destekler nitelikte. Türkiye'nin önde gelen 2. el otomobil ilan platformu arabam.com, tüketici beklenti ve davranışlarını analiz etmek amacıyla 37.413 kişinin katıldığı anket verilerini derleyerek sektöre ışık tutacak istatistikleri paylaştı.

Haber Merkezi

Ankete katılan tüketicilerin %53'ü fiyatların düşmeye devam edeceğini düşünüyor ve araç fiyatlarındaki bu düşüş, tüketicilerin %56.1'ini araç almaya teşvik ediyor. Tüketicilerin %47'si ise otomobil fiyatlarındaki düşüşün devam etmeyeceğini düşünüyor. Fiyatların düşüp düşmeyeceği konusundaki görüşlerin birbirine yakın oranlarda olması, tüketicilerin kararsız olduğu izlenimini veriyor.

arabam.com'un gerçekleştirdiği anket sonuçlarına göre katılımcıların %53'ü fiyatlardaki düşüşün devam edeceği yönünde beklentilerini paylaştı. Tüketiciler söz konusu düşüşlerin araç alma açısından kendilerini teşvik ettiğini belirtse de, özellikle ikinci el piyasasında son haftalarda gelen durgunluk haberleri bu isteğin henüz rakamlara yansıdığına yönelik bir sonucu ortaya koymuyor. Fiyatlardaki düşüşün devam edebileceği düşüncesi ile alıcılar doğru aracı uygun fiyatla alabilmek adına tercihini biraz daha beklemekten yana kullanabilir, zira anket katılımcılarının %43.9'u fiyat düşüşlerinin kendilerini araç almaya teşvik etmediğini söylüyor ve arabam.com'daki ilanların yayında kalma sürelerindeki artış da bu görüşleri destekliyor.


arabam.com Pazarlama Direktörü Dr. Naim Çetintürk



Sıfır Araç Almayı Düşünenler İndirimli Faiz Kampanyalarına Rağbet Gösteriyor



Fiyatlardaki düşüş sonrası sıfır km otomobillere olan ilginin kademeli olarak arttığı, cevaplayıcıların %43,1 oranında sıfır araç kampanyalarına ilgi duyduğunu ifade etmesinden anlaşılıyor. Bununla birlikte sıfır araç fiyatlarının geçmiş dönemlere göre hala yüksek olması, ikinci el araçlara olan ilginin de sürmeye devam edeceğini işaret ediyor.

Sıfır araç kampanyalarına yönelik tüketici eğilimi ise daha ziyade uygun kredi koşulları ile araç alma imkanlarını değerlendirme yönünde. Kendilerine hangi tür sıfır araç kampanyalarının ilgilerini çektiği sorulan katılımcılardan %41.9'u avantajlı faiz oranlarıyla ilgili kampanyaların, %36,5'i ise nakit alım desteği sunan fırsatların öne çıktığını söylüyor. Takas kampanyalarına ilgi gösterdiğini ifade edenlerin oranı ise %17,9 seviyesinde.

arabam.com Pazarlama Direktörü Dr. Naim Çetintürk gerçekleştirdikeri anket ile ilgili olarak; "Düzenli bir şekilde yaptığımız saha araştırmaları ile tüketicilerin nabzını tutmaya devam ediyoruz. Yaşadığımız fiyat değişimlerinin tüketici talebine ve tercihlerine olan etkisini ölçtüğümüz bu araştırma sonuçları bize Kasım ayından beri yaşanan durgunluğun düşen fiyatların da etkisi ile hem sıfır hem de ikinci ele olan ilgiyi yavaş yavaş tekrar artırmaya başladığını, ancak alıcıların fiyat seviyelerine temkinli yaklaştıklarını, özellikle sıfır otomobil almayı düşünenlerin araç finansmanı konusundaki destekler ve teşviklerle daha çok ilgilendiklerini gösteriyor.

Anket sonuçlarına göre tüketicilerin fiyatlardaki düşüşün devam etmesi yönündeki kararsız tutumu, son haftalarda yaşadığımız durgunluğu açıklar nitelikte. Alıcı ve satıcıların değişen fiyatları içselleştirmesi sonrası pazardaki hareketliliğin biraz daha artmasını beklemek mümkün olabilir " değerlendirmesinde bulundu.





MSA ve Plant Factory Dikey Tarımda Bir İlke İmza Atıyor



Türkiye'nin en kapsamlı yiyecek-içecek eğitim merkezi olan Mutfak Sanatları Akademisi, yine bir ilke imza atıyor. Plant Factory ile yapılan işbirliği kapsamında 2020 yılında MSA Kampüsü içinde MSA Bahçe hayata geçirilirken bu bahçede dikey tarım uygulamaları yapılıyor. Kapalı alanda topraktan bağımsız yapılan bu üretimle geleceğin tarımı yapılarak geleceğin gıdası üretilirken aynı zamanda doğaya zarar vermeyen, besin değeri yüksek ürünler elde ediliyor.

Haber Merkezi

Mutfak Sanatları Akademisi ve Plant Factory, 2020 yılı başında yaptıkları işbirliği ile MSA Kampüsü'nde MSA Bahçe adında bir dikey tarım üretim alanını hayata geçirdi. MSA, hayata geçirilen bu uygulamayla öğrenci ve şeflerini kapalı alanda dikey tarım ile buluştururken aynı zamanda geleceğin şehir tarımcılığı bilincini de yayıyor.

Insana ve doğaya zarar vermeyen üretim

Işbirliği kapsamında MSA Bahçe'de kapalı alanda topraktan bağımsız üretim yapılıyor. Şehir içinde üretimi mümkün kılan dikey üretimde birim alanda daha çok ürün üretilip verimlilik de artırılıyor. Bu sistemde insana ve doğaya zarar vermeyen üretim prensiplerini benimseyerek kapalı ve kontrollü ortamda, bitkileri değişen iklimden koruyarak 365 gün boyunca mevsimden bağımsız olarak sürekli üretim yapılabiliyor.

İyi tarım belgesi olan, Türkak onaylı gıda analizlerinin yapıldığı, IFS belgeli, kapalı alanda ilaç kullanmadan yapılan üretim ile gıda güvenliği de en üst seviyede tutuluyor.

Minimum fire ile hasat imkanı

Geliştirilen tarım teknolojisi sayesinde veri odaklı analizlerle bitki kalitesi ve lezzeti odaklı çalışılarak insan müdahalesini en aza indiriliyor. Çimlendirmeden filizlendirmeye tüm aşamalar MSA Bahçe'de gerçekleşiyor. Su, ışık, nem, sıcaklık ve rüzgar faktörleri üretim en verimli, temiz ve sağlıklı olacak şekilde kontrol ediliyor ve minimum fire ile hasat sağlanıyor.
Yüzde 95 daha az su tüketiliyor

Plant Factory'nin geliştirdiği, MSA Bahçe'de kullanılan sirkülasyon sistemleri ile geleneksel tarım yöntemlerine göre yüzde 95 daha az su tüketilirken dünyanın en önemli problemlerinden biri olan su kaynaklarının fazla ve bilinçsiz

Besin değeri yüksek lezzetli ürünler

MSA olarak yenilikçi uygulamaları her zaman desteklediklerini belirten MSA'nın kurucusu Mehmet Aksel, MSA Kampüsü'nde Plant Factory ile birlikte hayata geçirdikleri dikey tarım örneği olan MSA Bahçe'nin verdiği ürünler konusunda olumlu geri

dönüşler aldıklarını belirtiyor: "MSA Bahçe'de bir süredir cool-klee-levistro-bambi-kıvırcık marul çeşitleri ile birlikte fesleğen gibi yeşil yapraklı ürünleri dikey tarımla elde ediyor ve eğitimlerimizde kullanıyoruz. Çıkan sonuçlara bakıldığında hem lezzet olarak beklentilerimizi karşıladığını hem de içerik olarak yüksek besin değerine sahip ürünler elde ettiğimizi söyleyebilirim. Günümüzde artık hem temiz hem de içerik açısından zengin gıdalarla beslenmeye çalışıyoruz. Bunu yaparken de neden çevreye duyarlı, geleneksel tarım yöntemlerinden sıyrılmış ve doğa dostu bir yol izlemeyelim ki dedik. Bunu sürdürülebilir bir hale getirerek hem verimli ürün alıp hem de pek çok açıdan tasarruf yapmak, kaynakları doğru bir şekilde kullanmak mümkün."



Plant Factory kurucularından Halil Beşkardeşler, yapılan işbirliğinden mutluluk duyduklarını belirterek şunları söyledi: "Plant Factory olarak gıdanın geleceğini ve dünyanın sürdürülebilirliğini önemsiyoruz ve şehir içinde gerçekleştirdiğimiz kapalı dikey tarım uygulamaları ile karbon ayak izimizi minimuma indirerek pestisit kullanmadan doğa ve insan sağlığını birlikte koruyarak üretim yapıyoruz. Ürettiğimiz ürünlerin lezzetini ve besin değerlerini tadımlar ve analizler ile takip ediyoruz. MSA ile yapmış olduğumuz iş birliği bizim için çok büyük önem arz ediyor.

Türkiye'nin en iyi aşçılık okulunda eğitim veren şef ve eğitim alan şef adaylarından aldığımız yorumlar sayesinde hem MSA Bahçe'de hem de Plant Factory tesislerinde ürettiğimiz sağlıklı ve besin değeri yüksek bitkileri aynı zamanda lezzet bakımından kusursuz hale getirmeye çalışıyoruz. İşin mutfağındaki uzmanlardan aldığımız yorumlar ve yönlendirmeler sayesinde ürün çeşitliliği, mutfak trendlerini takip edebiliyor ve geleceğin tarımcılığına mutfağın profesyonelleri ile yön vermeye çalışıyoruz."

MSA Hakkında

2004 yılında kurulan Mutfak Sanatları Akademisi (MSA), verdiği ayrıcalıklı eğitim ile bugün dünyanın en iyi aşçılık okulları arasında gösteriliyor. T.C. Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı bir özel eğitim kurumu olan MSA, İngiltere kökenli City & Guilds, İskoç SQA ve Pearson/Ed Excel tarafından onaylı Türkiye'deki tek eğitim kurumu. Turizm ve yiyecek-içecek sektörlerine tam donanımlı profesyoneller sağlamayı amaçlayan MSA, 2020 itibariyle yılda binin üzerinde yeni mezun veriyor. MSA'da profesyonel eğitimlerin yanı sıra her ay mutfakseverlere özel workshop'lar düzenleniyor. MSA kampüsünde profesyonel aşçılık ve profesyonel pasta-ekmekçilik eğitim mutfakları, son teknoloji ekipmanlar ile donatılmış profesyonel barista sınıfı, uygulamalı barmenlik ve miksoloji sınıfı, davet taleplerine yanıt verebilecek donanımlı bir catering mutfağı, mutfakseverlere yönelik etkinlikler için tasarlanmış mutfaklar, konularına göre düzenlenerek inşa edilmiş uzmanlık mutfakları, mutfak prodüksiyonlarına özel tasarlanmış stüdyosu, seminer odaları, Türkiye'nin ilk ve tek mutfak oditoryumu, 'Yeme - İçme Konulu Uzmanlık ve Nadir Eserler Kütüphanesi' ve yiyecek - içecek tarihi konusunda özel bir koleksiyona sahip müzesi ile MSA Dükkân adlı MSA ürünlerinin satış alanı yer alıyor. Emirgan'daki Sakıp Sabancı Müzesi'nde faaliyet gösteren MSA'nın Restoranı ise, okulun devamı niteliğinde bir eğitim restoranı ve burada çalışan şef adayları, eğitmen şefleri önderliğinde harika lezzetlere imza atıyor. MSA, ayrıca MSA BOX hizmeti ile en sevilen lezzetlerin ev ortamında da kolayca hazırlanabilmesini sağlıyor. Ön hazırlığı MSA tarafından yapılmış, evde son haline getirilebilecek yemekler, pratik ürünler ve taptaze lezzetlerden oluşan menü https://msabox.msa.com.tr/ üzerinden incelenebiliyor.

Otomotiv Sanayii Derneği Yılın İlk Verilerini Açıkladı

OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ
AUTOMOTIVE MANUFACTURERS ASSOCIATION

Ocak Ayında Üretim Yüzde 3, İhracat Yüzde 14 Azaldı

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2021 yılının Ocak ayı verilerini açıkladı. Buna göre, yılın ilk ayında toplam üretim bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3 azalarak 106 bin 176 adet, otomobil üretimi ise yüzde 9 azalarak 68 bin 777 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim 110 bin 590 adede ulaştı. Ocak ayında otomotiv ihracatı 2020 yılının aynı ayına göre adet bazında yüzde 14 azalarak 77 bin 569 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 21 oranında azalarak 48 bin 50 adet oldu.

Haber Merkezi

Turrkiye otomotiv sanayiine yön veren 14 büyük üyesiyle sektörün çatı kuruluşu olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2021 yılının Ocak ayına ait u?retim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Ocak ayında toplam üretim bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3 azalarak 106 bin 176 adet, otomobil üretimi ise yüzde 9 azalarak 68 bin 777 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim 110 bin 590 adede ulaştı.

Ticari araçlarda üretim yüzde 8,8 arttı

Yılın ilk ayında ticari araç üretimi bir önceki yıla göre yüzde 8,8 artış gösterdi. Ocak ayında ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 107 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 5 arttı. Bu dönemde, yük ve yolcu taşıyan ticari araç üretimi 37 bin 399 adet, traktör üretimi de 4 bin 414 adet olarak gerçekleşti. Pazara bakıldığında, 2020 yılı Ocak ayına göre ticari araç pazarı yüzde 62, hafif ticari araç pazarı yüzde 59 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 77 arttı. Baz etkisi dikkate alındığında Ocak ayı ticari araç pazarı 2017 yılının yüzde 10gerisinde kaldı.

Otomobil pazarı 10 yıllık ortalamaların üzerinde

Ocak ayında toplam pazar geçen yıla göre yüzde 61 artarak 45 bin 230 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu ayda otomobil pazarı ise yüzde 61 oranında arttı ve 35 bin 358 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında 2021 yılı Ocak ayında toplam pazar yüzde 33, otomobil pazarı yüzde 51 artarken; hafif ticari araç pazarı yüzde 5 ve ağır ticari araç pazarı yüzde 14 oranlarında düşüş gösterdi. Ocak'ta otomobil pazarında yerli araç payı yüzde 34 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 51 olarak gerçekleşti.

Toplam ihracat yüzde 14 azaldı

Ocak ayında otomotiv ihracatı 2020 yılının Ocak ayına göre adet bazında yüzde 14 azalarak 77 bin 569 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 21 oranında azalarak 48 bin 50 adet oldu. Aynı ayda, traktör ihracatı da yüzde 16 azalarak bin 235 adet olarak kayıtlara geçti. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TI?M) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı Ocak ayında toplam ihracattan aldığı yüzde 17 pay ile yıla ilk sıradaki başladı.

2,3 milyar dolarlık ihracat yapıldı

Ocak ayında bir önceki yılın aynı ayına göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 6, Euro bazında ise yüzde 15 azaldı. Bu ayda, toplam otomotiv ihracatı 2,3 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 22 azalarak 802 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 29 azalarak 659 milyon Euro oldu. Ocak ayında dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 12 oranında azalırken, tedarik sanayi ihracatı yüzde 4 arttı.

Michael Page 2021 Maaş Analiz Anketini Sonuçlandırdı



Maaşlar, perakende ve turizmde stabil kalırken, sağlık, dijital, e-ticaret, teknoloji sektörlerinde yükselişte

Uluslararası işe alım ve danışmanlık şirketi Michael Page, 2021 Maaş Analiz Anketini sonuçlandırdı. Ankette 2021 yılı için, bankacılık, mühendislik & üretim, finans, sağlık ve yaşam bilimleri, perakende, satış ve pazarlama, yönetici asistanı ve idari işler, teknoloji olmak üzere toplam sekiz iş alanı ve sektörde yıllık brüt maaşlar incelendi.

Haber Merkezi

Michael Page Ülke Direktörü Fatih Cömert, her yıl düzenli olarak gerçekleştirdikleri Maaş Analizi Anketine göre 2021 yılı için maaşlardaki genel enflasyon artışının tüm sektörlerin ortalaması alındığında yüzde 14 ile 16 arasında seyir gösterdiğini belirtti. Anketle ilgili detayları şöyle özetledi; " Bu yıl için özellikle, sağlık, dijital, e-ticaret, teknoloji ve oyun gibi bazı spesifik sektörlerdeki rollerde maaş artışının yüzde 30 lara çıktığını gözlemledik.

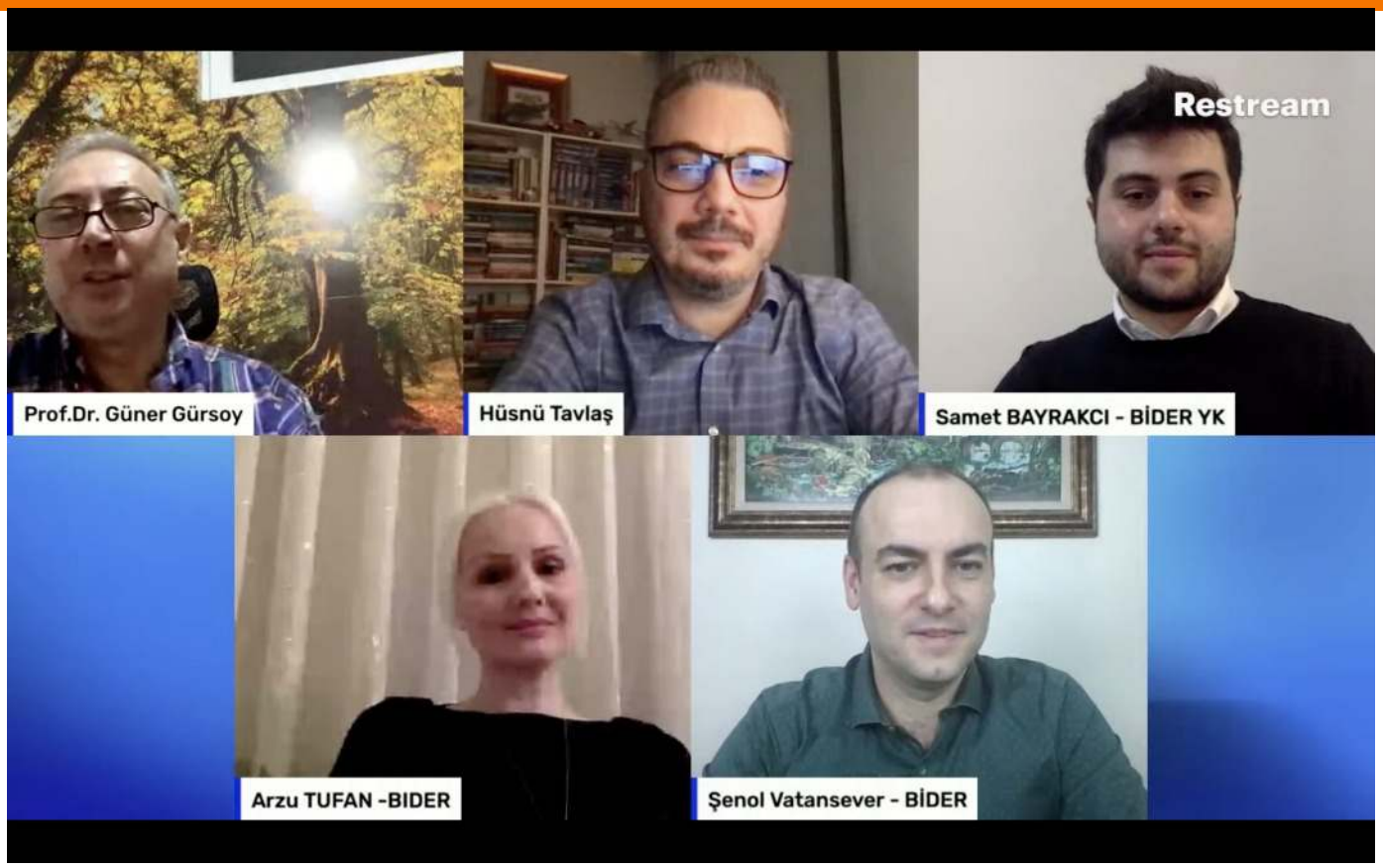
Pandeminin güçlü etkisi özellikle perakende ve turizm sektörlerindeki maaş artışlarının hızını kesti. Diğer taraftan teknik rollerdeki maaşlar, ticari rollere göre biraz daha fazla artış gösterdi. Finans ve İnsan Kaynakları rollerindeki ücretler enflasyon artışı ortalamasının biraz üstünde seyrediyor. Gıda, FMCG ve Finans kuruluşlarının yer aldığı sektörlerde ise maaşların enflasyon artışına oranla göreceli olarak orta ve ortanın üstü düzeylere ulaştığı gözlemleniyor." dedi. Cömert, Anket çalışmasının sonuçlarının resmi rakamlara dayanmadığını belirterek, Michael Page şirketinin portföyünde bulunan adaylar ve müşteriler tarafından verilen bilgilerin sonuçlarından derlendiğine vurgu yaptı.

Michael Page Maaş Analiz Anketi verileri, şirketlerin nabzını tutan ve iş başvurusunda bulunan adaylar için iş profillerine göre piyasada uygulanan maaş düzeylerinin göstergesi olma özelliği taşıyor. Her yıl yenilenen Maaş Analizi Anketi farklı pozisyonlardaki maaş aralıkları hakkında kapsayıcı bilgi verebilmek amacıyla hazırlanıyor. Maaş paketleri çeşitli bileşenler doğrultusunda vakaya bağlı olarak değişim gösterebiliyor.

Maaş Analiz Raporu Hakkında ;

Michael Page Maaş Analiz Anketleri şirketin aday veri tabanı kullanılarak düzenlenmiştir. Her bir fonksiyon için pozisyonun sorumlulukları tek tek belirtilmiştir. Şirketler ve adaylarla sürekli temas içinde olan deneyimli Michael Page danışmanları, profilleri ve fonksiyonları titizlikle analiz etmiştir. Her bir pozisyon için maaş aralıkları belirlenmiş ve bu aralıklar belirlenirken, adayların tecrübeleri, sektörler, şirket büyüklüğü, cirosu vb. gibi değerler göz önünde bulundurulmuştur. Listelenen tüm maaşlar, sabit ücretleri, değişkenleri ve avantajları bir arada göstermektedir. Şirket büyüklüğü işten ayrılma ve işe alımların oranıyla belirlenmektedir. Minimum ve maksimum değerler göz önünde bulundurulmuş ve sunulmuştur. Tüm maaşlar TL olarak brüt değer üzerinden ifade edilmiştir. Türkiye LPG sektörünün lideri konumunda bulunan Koç Topluluğu şirketlerinden Aygaz, yenilikçi bakış açısıyla inovasyon ve kurum içi girişimcilik Türkiye LPG sektörünün lideri konumunda bulunan Koç

"İHA'larda Olduğu Gibi Farklı Yüksek Teknolojili Ürünlerde Markalaşabilmeliyiz"



Global Bilişim Derneği'nin (BİDER) düzenlediği çevrim içi etkinlikte konuşan İstanbul Okan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Güner Gürsoy; yerli kaynaklarla uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek kalitede yüksek teknolojili milli ürünler üretilmesinin çok önemli olduğunu bildirdi.

Haber Merkezi

6**BİDER**'in çevrim içi etkinliğinin moderatörlüğünü derneğin yönetim kurulu üyeleri **Hüsnü Tavlaş**, **Samet Bayrakcı** ve **Arzu Tufan** yaptı.

BİDER Danışma Kurulu Üyesi Prof. Dr. Gürsoy, toplantıda yaptığı konuşmada, "Endüstri 4.0"ın siber fiziksel robotlar dünyası ile bizleri tanıştıracağını, dördüncü sanayi devriminin belli alanlarda tanımlı iş pozisyonlarının sonlanmasına yol açacağından, buralarda işsizlik oluşma ihtimalinin mevcut olduğunu söyledi.

Gürsoy, mevcut iş gücüne farklı alanlarda yetkinlik kazandırılarak, işsizlik yerine yeni kariyerler edinmelerinin temin edilebileceğini ifade ederek, "İş gücünün yetkinlik dönüşümü bizler için hayati olacak. Eğitim bugüne kadar olduğundan çok daha önemli olacak, formatı ve eğitim yöntem ve teknikleri daha da gelişecek." dedi.

Gelecekte yetkinlik tabanlı diploma, sertifika ve rozet eğitimlerinin öne çıkacağı bir dönem olacağını değerlendiren **Gürsoy**, değişim hızında ve değişimlerin büyüklüklerindeki artışların yeni mezunların yaşam döngülerince 8-10 farklı kariyer edinme ihtiyacını ortaya çıkaracağını belirtti.

İnsanların hayatında eğitimin vazgeçilmez bir noktada olacağı gerçeğinin her zaman ortaya koyulduğuna dikkati çeken **Gürsoy**, şunları kaydetti:

"Eğitim sistemi blended veya flipped diyeceğimiz hibrit modellerle öğrenme yönetim sistemleri (LMS) aracılığıyla yapılmaya devam edilecek. Ancak zamanla; LMS, öğrenme eğilimlerini profilleyerek bireysel öğrenmeyi arttıracak öğrenme tecrübeleri platformuna (LXP) dönüştüğünü göreceğiz. Yükseköğretim sisteminin 3 yıllık lisans ve lisans eğitimine entegre ve yüksek lisans eğitimleriyle uzmanlaşacak bir formata dönüşmesini bekliyorum. Böylece herkese her şeyi öğretmek yerine altyapıyı inşa ederek uzmanlık alanlarında odaklaşmaya geçilmesini arzu ederim."

Prof. Dr. Gürsoy, başarılı bir yükseköğretim yolculuğu ve kariyer serüveni için ilk ve en önemli adımın üniversite ve program tercihi olduğuna inandığını belirtti.

"Başarısız insan yok, yanlış tercih yapmış insanlar var" yaklaşımıyla bireye özgü doğru tercihlerin öne çıkması gerektiğini vurgulayan **Gürsoy**, "Bunun için tavsiyem bilimsel kişilik envanterlerinin daha yaygın kullanılması olacaktır. Liseden itibaren davranışsal olgunluk yaşı kabul edilen 16 yaş üstündeki öğrencilere mesleki eğilim testlerinin yapılması faydalı olacaktır. Öğrencinin güçlü yönleri keşfedilerek bunlar üzerinde üniversite ve program tercihleri inşa edilmelidir. Bu amaçla İstanbul Okan Üniversitesi olarak bunu ücretsiz olarak adaylarımıza sunuyoruz. Bireye göre tasarlanmış müfredat yapılarına geçmek de yakın zamanlarda hayal olmayacak. Ne okuduğunuz kadar neyi nasıl okuduğunuzun çok daha öne çıkacağı bir döneme giriyoruz." değerlendirmesini yaptı.

Çevrim içi etkinliğin sonuna katılan **BİDER Başkanı Şenol Vatansever**, **Prof. Dr. Gürsoy**'a destekleri ve aktardığı bilgiler için teşekkür etti. Sivil toplum kuruluşları (STK), üniversiteler, iş dünyası ve öğrenciler arasında etkileşiminin ve iş birliğinin artmasının gençlere yeni kapılar açabileceğini kaydeden Vatansever, derneğin yapacağı çalışmalar ve "**BİDER Akademi**" ile bu süreçte önemli rolünün olacağına dair inancını ifade etti.

Aygaz ve McKinsey Aykargo ile Kargo Sektöründe

Tüketicinin en çok tercih ettiği, LPG sektörünün lider markası Aygaz, kurumiçi girişimcilik ve inovasyon faaliyetleri kapsamında çalışanlarının fikir önderliğinde oluşturulan ve yenilikçi bakış açısıyla hayata geçirdiği Aykargo'yla kargo sektöründe güçlü bir adım attı. Aygaz'ın 81 ilde bulunan yaygın dağıtım ağı ve tecrübesiyle hizmet verecek olan Aykargo, teknoloji odaklı yeni nesil altyapısıyla müşteri memnuniyetini ön planda tutacak.
Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Yağız Eyüboğlu yaptığı değerlendirmede "Aykargo'nun kargo sektörüne yeni ve güçlü bir soluk getireceğine inancım tam" dedi. Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel ise, "McKinsey iş birliği ile hayata geçirdiğimiz Aykargo ile güçlü lojistik altyapımızın verdiği imkânlardan da faydalanarak müşteri memnuniyetini bu alanda en üst seviyeye çıkaracağımıza inanıyorum." dedi.

Haber Merkezi

Türkiye LPG sektörünün lideri konumunda bulunan Koç Topluluğu şirketlerinden Aygaz, yenilikçi bakış açısıyla inovasyon ve kurum içi girişimcilik projesi olarak başlattığı süreci geliştirmek için bağlı ortaklığı Aykargo altında kargo sektörüne adım attı.

Aykargo'nun, Aygaz'ın mevcut bayi ağı ve eve teslimat tecrübesini kullanarak, e-ticaret ve büyüyen kargo dağıtım sektöründe faaliyetlerini geliştirmesi ve daha etkin yürütmesi amacıyla Aygaz, Aykargo ve McKinsey & Company arasında Ortaklık Çerçeve Sözleşmesi imzalandı. 15 Ocak 2021 tarihinde gerçekleşen imza törenine Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Yağız Eyüboğlu, Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, Aykargo Genel Müdürü Özgün Şahin, McKinsey & Company Ortağı Bengi Korkmaz ve McKinsey & Company Kıdemli Ortağı Can Kendi katıldı.

Taraflarca Aykargo'ya ilk 5 yılda toplam 75 milyon ABD Doları'na kadar yatırım yapılması ve ortaklık yapısının %80 Aygaz, %20 McKinsey & Company olarak belirlenmesi öngörülen Aykargo'nun, B2C odaklı ve teknolojik son nokta teslimat şirketi olma hedefiyle yola çıkarak Aygaz'ın tecrübesi, yaygın bayi ve alt yapısı ile 81 ilde hizmet vermesi planlanıyor.

Aygaz ve McKinsey & Company ortaklığıyla faaliyet gösterecek Aykargo ile ilgili konuşan **Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Yağız Eyüboğlu**, şunları söyledi: "Koç Enerji Grubu şirketlerinden olan ve Türkiye LPG sektörünün lideri konumundaki Aygaz, Türkiye'nin dört bir yanına uzanan geniş bayi ağıyla 60 yıldır her gün binlerce konut ve işyerinin kapısını çalıyor. Verdiği kaliteli ve güvenli hizmetin en somut ve gurur verici kanıtının ise halkımızın kurulduğu ilk günden itibaren sektör liderliğini markamıza teslim etmesi olduğunu söyleyebilirim. İşte Aygaz'ın bu köklü deneyimi ve 81

ile yayılan güçlü lojistik altyapısı ile temelleri atılan Aykargo'nun kargo sektörüne yeni ve güçlü bir soluk getireceğine inancım tam. Bu kapsamda, McKinsey & Company gibi çeşitli sektörlerde ulusal ve uluslararası çapta köklü deneyime sahip güçlü bir marka ile oluşturduğumuz iş birliğinin Aykargo'ya olduğu kadar ülkemizde kargo sektörüne de önemli katkı sağlayacağına inanıyorum."

Aykargo'nun Türkiye'nin en güçlü teknoloji odaklı kargo şirketi haline gelmesi hedefi ile çalışmalarına devam ettiklerini söyleyen dayanan tecrübesinden faydalanarak müşteri memnuniyetini bu alanda en üst seviyeye çıkaracağımıza inanıyorum.

McKinsey & Company şirket ortağı Bengi Korkmaz ise konuyla ilgili yaptığı açıklamada Aygaz ile yapılan iş birliğini değerlendirdi ve "Aygaz ile gerçekleştirdiğimiz stratejik iş birliği ile büyümekte olan kargo dağıtım sektöründe farklılık yaratacak ve tüketicileri merkeze koyacak hizmetler vermek amacındayız. Aykargo'nun ülkemize hayırlı olmasını dileriz." dedi.



Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel_McKinsey & Company Ortağı Bengi Korkmaz _ Koç Holding Enerji Grubu Başkanı ve Aygaz Yönetim Kurulu Üyesi Yağız Eyüboğlu_McKinsey & Company Kıdemli Ortağı Can Kendi

Aygaz Genel Müdürü Gökhan Tezel, konuyla ilgili şu değerlendirmelerde bulundu: "İnovasyon faaliyetlerimiz kapsamında projelendirdiğimiz işlere liderlik ediyoruz. Aykargo gibi kargo sektörüne kazandırılan bu girişimi hayata geçirmekten son derece gururluyuz. 81 ilde 4 bine varan tüpgaz bayimiz ve otogaz istasyonumuzla her gün 60 binden fazla konuta ve 1 milyonu aşkın araç sahibine ürün temin ediyoruz. Türkiye'de tüketicilerin en çok tercih ettiği, uluslararası alanda saygın ve güçlü bir konuma sahip olan bir marka olarak, sektöre önemli bir kazanım olduğunu düşündüğümüz Aykargo ile güçlü lojistik altyapımızın verdiği imkânlar ve McKinsey'nin uzun yıllara

Aykargo Hakkında

Kuruluşunda bir kurumiçi girişimcilik hikayesini bulunduran Aykargo, girişimci ve inovasyon ruhu ile kargo sektörüne yenilikçi çözüm ve hizmetler getirmek üzere çalışmalarına başlamıştır. Aykargo, Aygaz'ın yaygın bayi ağı ve Koç Topluluğu hizmet kalitesi anlayışı ile 'Türkiye'nin En Güçlü Teknoloji Odaklı Dağıtım Şirketi olmayı hedeflemektedir.

Medya Tarihinin En Büyük Sosyal Sorumluluk Projesi Hibya Ajans



Hibya Haber Ajansı, basın emekçilerinin el ele vermesiyle kurulmuş bağımsız, tarafsız bir haber kuruluşudur. Haberin kaynağından nitelikli habercilik yapmayı hedefleyen Hibya Haber Ajansı, haberciliğin beş ana kolundan ismini almaktadır, Haber, İlan, Basın, Yayın ve Ağı (Hibya)
Siyasetin tartışmalarına tarafsız kalan, daha çok sosyo-politik, küresel ve bölgesel ekonomi haberleri üzerine yoğunlaşan, hiçbir siyasi oluşumdan destek almadan yayın hayatına devam eden Hibya, sermaye bakımından da kişisel birikim ve girişimlere dayanmaktadır.
Kendisini de bir basın emekçisi olan, kişisel çabalarını gazeteci arkadaşlarıyla el ele vererek kurulmuş en büyük sosyal sorumluluk projesidir
Kişisel çaba ve birikimlerle ilerleyen Hibya, tüm basın emekçilerine el uzatıyor.

Haber Merkezi

Medyadaki tarihin en büyük Sosyal Sorumluluk Projesini hayata geçiren Hibya

1-İşsiz kalan gazeteciler için, eşsiz bir haber yayımlama sistemi

2-Yayıncılar için "tarafsız" haber kaynağı

3-Şirketler için essiz bir paylaşım noktası

4-İletişimciler için "rica minneti bitiren" tek noktadır

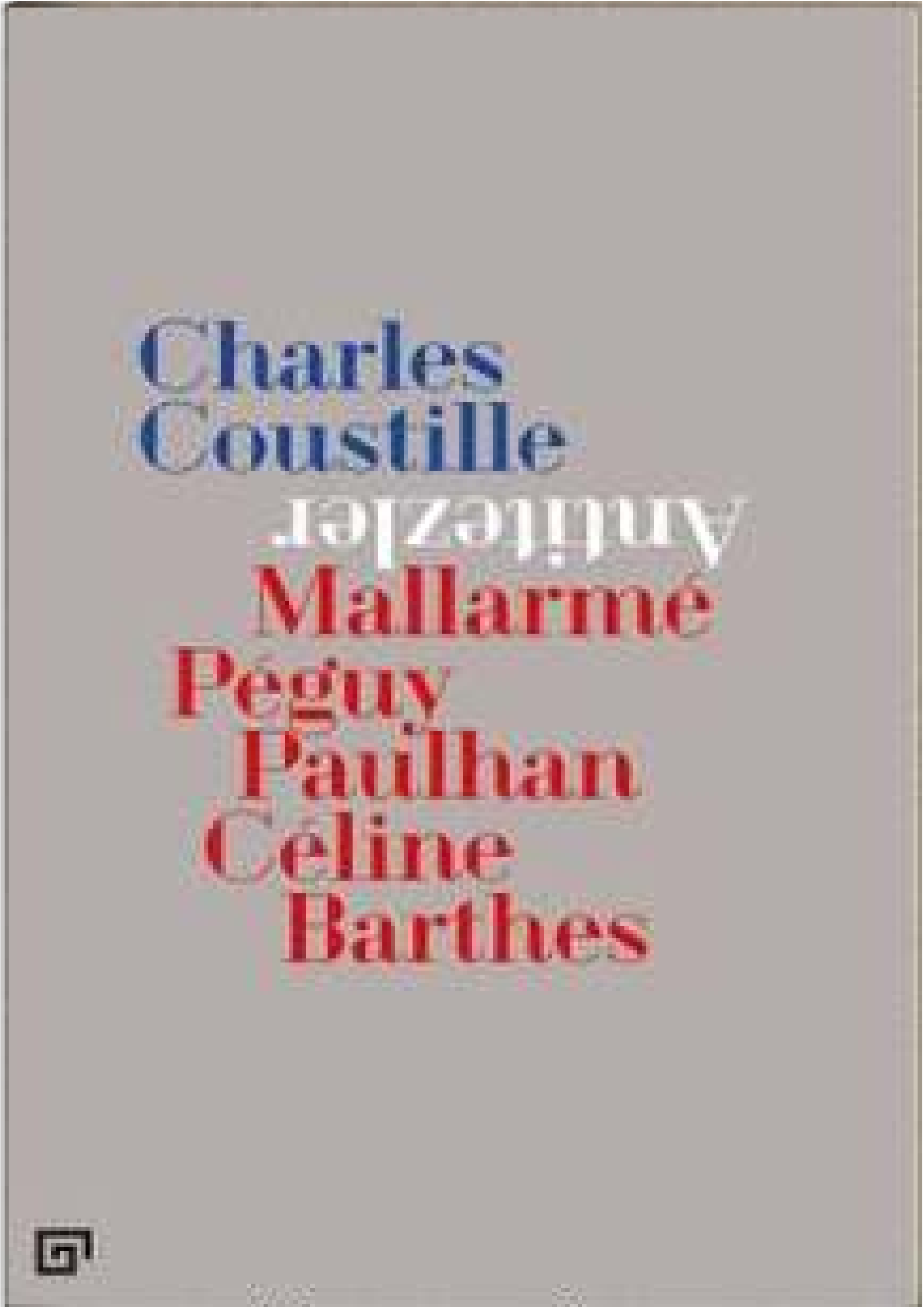
İktisattaki kıt kaynak yönetimi şimdi basın emekçilerinin emek ve birikimleriyle medyaya can veriyor.

Hibya Haber Ajansı'nın ulaştığı kitle, kendi aboneleri ile sınırlı değildir diyen Hibya Ajans CFO'su Büşra Öztürk " Sadece abonelerine değil, açık sistemi ile tüm medya kuruluşlarının haber kaynağıyız, medya iletişim ortaklıklarınızda ise her zaman vazgeçilmeziniz olmak istiyoruz. Nitelikli ,etik ve yayın ahlakı olan bir medya dünyası oluşturmaya çalışıyoruz." Dedi.

Haber İlan Basın Yayın Ağı olan Hibya,

Aynı zamanda uluslararasıdır, halen 14 dilde yayın altyapısına sahip, bünyesinde 120'dan fazla haber sitesi bulunan ve her gün ağa dahil olan yeni katılımcılarla büyümesini hızla sürdüren genç ama deneyimli aynı zamanda dinamik yapılanmadır.

Dil, din, ırk ve siyasi görüş ayrımı olmaksızın nitelikli habere odaklanan Hibya, siyaset ve asayiş haberlerine ise cok sınırlı yer vermektedir. Hibya, Türkiye siyasi gündemi yerine, dünya ekonomi ve diplomasi gündemine odaklanmaktadır.


Charles
Coustille
Mallarmé
Péguy
Paulhan
Céline
Barthes

Ciro Kaybı 22 Milyar TL'yi Bulan Otomotiv Tedarik Sanayi, 2021'de Toparlanma Bekliyor!

TAYSAD, 2020 yılını değerlendirerek 2021 yılına ait beklentilerini paylaştı. Buna göre, otomotiv tedarik sanayi iç pazardaki yüksek talebin etkisiyle yılı 2019 yılına göre yüzde 10 üretim kaybı ile tamamladı. İhracat pazarlarındaki yavaşlamanın etkisiyle 2020 yılında otomotiv tedarik sanayinin ihracatı yüzde 11,4 daralarak 9,4 milyar dolar oldu. Bu dönemde sektörün ciro kaybı ise 22 milyar TL'yi buldu. TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı, "Otomotiv Tedarik Sanayicilerinin kasasından geçen sene yaklaşık 3 milyar TL eksildi. Tedarikçilerin yeni teknolojilere yatırım yapması gereken bir dönemde 3 milyar TL civarında kayıp yaşaması sektör için önemli bir kayıp oldu. 2021 yılının dünyada olduğu gibi Türkiye'de de toparlanma yılı olmasını bekliyoruz. Bu sene ülkemizde araç üretiminin yüzde 13 artışla 1,5 milyon adet olacağını öngörürken, toplam otomotiv ihracatının 30 milyar dolar, tedarik sanayi ihracatının ise 10,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz" dedi. TAYSAD Başkanı Alper Kanca ise otomotiv sanayinin yurt dışındaki algısını yükseltmek ve yeni iş birlikleri geliştirmek amacıyla Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) desteği ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği (OİB) iş birliği ile Almanya, Fransa ve İngiltere'de özel tanıtım çalışmaları gerçekleştirdiğini duyurdu.

Haber Merkezi

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), 2020 yılını değerlendirerek 2021 yılına ilişkin beklentilerini paylaştı. Öncelikle küresel anlamda 2020 yılını değerlendiren TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı, “2020 yılında pandeminin neden olduğu etkilerle küresel otomotiv endüstrisi yüzde 17 daralarak önceki yıllarla karşılaştırıldığında 15 milyon daha az araç üretti. 2021 yılında sektör temsilcileri yüzde 13’lük bir artışla küresel üretimin 87 milyon adetlere ulaşacağını tahmin ediyor.

Dünyanın en büyük araç üreticileri milyonlarca üretim kaybı yaşadılar. Yani genel tabloya bakıldığında OEM’ler pandemiden yoğun bir şekilde etkilendi diyebiliriz. Avrupa özelinde otomotiv üretimi bir önceki yıla göre yüzde 22 daralarak 4,8 milyon adet azaldı. Doğal olarak bunun yansımasını bizler de hissettik. Avrupa’da da 2021 yılı sonunda yüzde 15 büyümeyle 19,4 milyon adet araç üretiminin yapılması öngörülüyor. Yani 2021 bugünden bakıldığında 2020 yılının yaralarını sarma yılı olacak gibi duruyor. Ancak, zaman neler gösterir bunu hep birlikte deneyimleyeceğiz” dedi.

2021’de otomotiv üretiminin yüzde 13 artışla 1,5 milyon adet olacağını öngörüyoruz!

TAYSAD verilerine göre, otomotiv tedarik sanayi iç pazardaki yüksek talebin etkisiyle yılı 2019 yılına göre yüzde 10 üretim kaybı ile tamamladı. Pandeminin neden olduğu ihracat pazarlarındaki daralmanın etkileri tedarik sanayinde de hissedildi. 2020 yılında otomotiv tedarik sanayinin ihracatı yüzde 11,4 daralarak 9,4 milyar dolar oldu. Bu dönemde sektörün ciro kaybı ise 22 milyar TL’yi buldu. TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı, “Otomotiv Tedarik Sanayicilerinin kasasından geçen sene yaklaşık 3 milyar TL eksildi. Tedarikçilerin yeni teknolojilere yatırım yapması gereken bir dönemde 3 milyar TL civarında kayıp yaşaması sektör için önemli bir kayıp oldu. 2021 yılının dünyada olduğu gibi Türkiye’de de toparlanma yılı olmasını bekliyoruz. Bu sene ülkemizde araç üretiminin yüzde 13 artışla 1,5 milyon adet olacağını öngörürken, toplam otomotiv ihracatının 30 milyar dolar, tedarik sanayi ihracatının ise 10,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz” açıklamasında bulundu.


TAYSAD Başkanı Alper Kanca

Otomotiv sektöründe hayatta kalmak istiyorsak mutlaka yeni teknolojilere adapte olmalıyız!

Elektrikli ve hibrit araç teknolojilerinin dünyaya beklenenden daha çabuk yayıldığının altını çizen TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı, "Yeni teknolojiler, otomotiv sektöründe hayatta kalmak istiyorsak mutlaka adapte olmamız ve üzerine çalışmamız gereken bir konu. Elektrikli araçlara gereken teknolojilerin geliştirilmesi için Türkiye'de uygun ortamın yaratılmasına, üye firmaların bu teknolojileri geliştirebilmesi adına gerekli bilgi seviyesi ve altyapıya ulaşmasına destek olmak istiyoruz. Bu kapsamda, geçtiğimiz günlerde TOGG CEO'su Gürcan Karakaş ile tedarikçilerimizi online konferans aracılığıyla biraraya getirdik. Karşılıklı fikir alışverişinde bulunduk. Teknolojinin Türkiye otomotiv endüstrisine etkilerinden bahsettik. 2020 yılı başında içten yanmalı motorlu araçların oranını yüzde 85 olarak öngörmüştük yani elektrikli ve hibrid araç oranı en fazla yüzde 15 olur diyorduk. Avrupa'da 2020 yılının ilk 9 ayında elektrikli ve hibrit araçların payı yüzde 20'ye kadar çıktı. Yani öngörümüzden daha hızlı bir değişim var. Elektrikli araçların artışına paralel, tedarik sanayi olarak yeni parçaları üretebilir hale hızla gelmeliyiz. 2030 yılına gelindiğinde konvansiyonel araçların parçaları yüzde 50 oranında düşecek. Yani, bundan 10 yıl sonra eğer elektrikli araçlara özgü yeni parçaların üretimine geçemezsek, tedarik sanayinin cirosu yarı yarıya düşecek ve belki firmaların yarısı olmayacak.

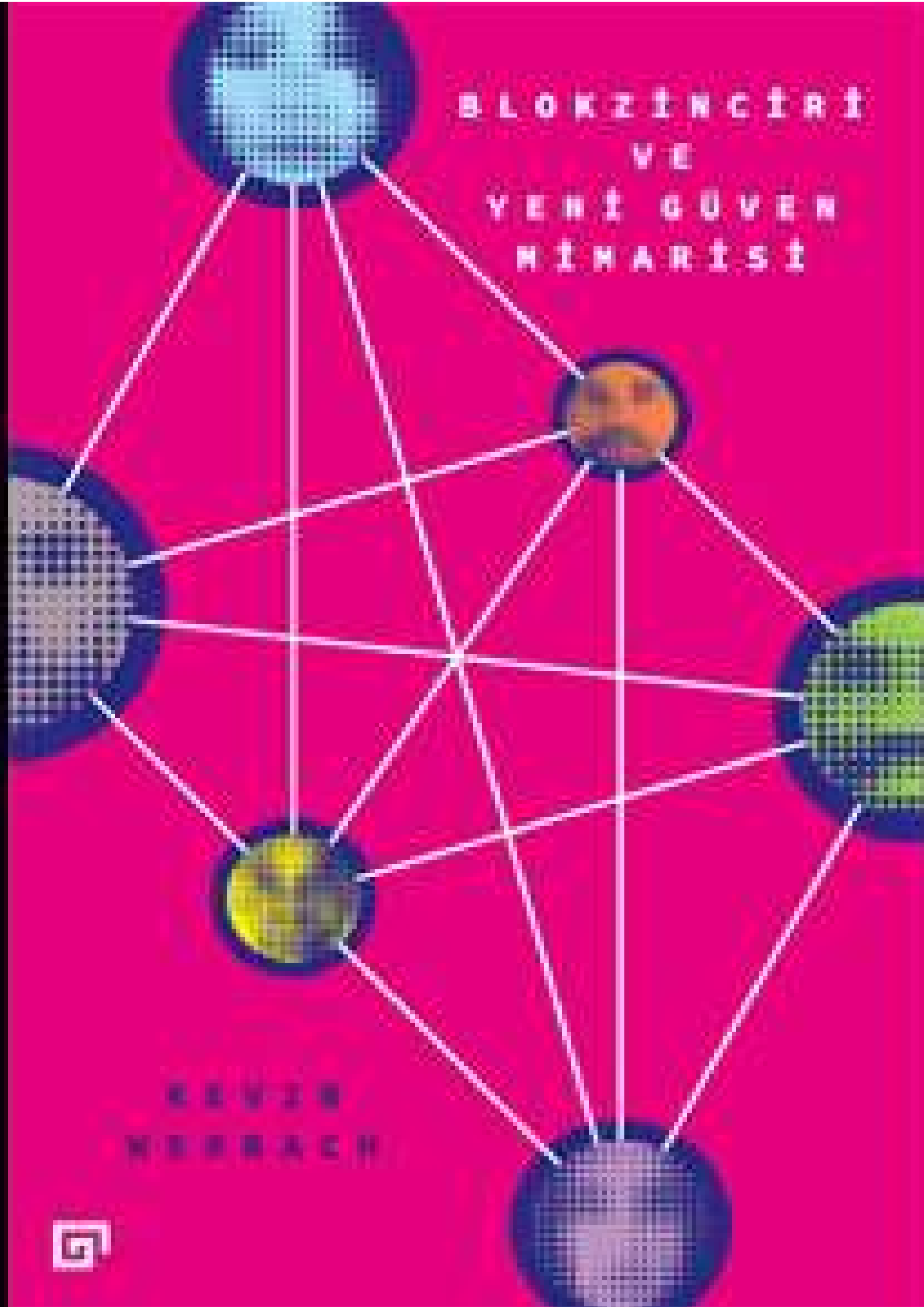
TAYSAD olarak 2030 yılına kadar gerçekleştirmeyi hedeflediğimiz bir vizyonumuz var. Otomotiv tedarik sanayini küresel pazarda tasarım, teknoloji ve tedarik gücüyle küresel üretimde ilk 10'a taşımak istiyoruz. Şu anda 14. sıradayız. TAYSAD olarak otomotiv sektörünü küresel üretimde ilk 10'a taşımak adına 4 ana öncelik belirledik. **Yeni teknolojiler**, **rekabetçi tedarik sanayi**, **ihracat artışı** ve **güçlü dernek** başlıkları altında çalışmalarımıza hız verdik" ifadelerini kullandı.

Türkiye Tanıtım Grubu ile otomotiv sektörünün becerileri yurt dışına anlatılacak

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca ise otomotiv sanayinin yurt dışındaki algısını yükseltmek ve yeni iş birlikleri geliştirmek amacıyla Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) desteği ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçılar Birliği (OİB) iş birliği ile çalışmalar gerçekleştirdiğini duyurdu. Alper Kanca, "Amacımız Türkiye otomotiv sektörünü tanıtmak. Otomotiv sektörümüz hakkındaki pozitif algıyı daha yukarılara çıkarmak. Bununla birlikte, Türkiye markasının algısını büyütmek ve ihracatımızı artırmak istiyoruz. Almanya, Fransa ve İngiltere'ye odaklandık. Şu anda Almanya'ya yönelik çalışmalarımız var. Burada doğrudan kurumsal ve bireysel müşterilere, tedarik sanayicilere, OEM'lere, aftermarket pazarının üst düzey yöneticilerine yani otomotiv sektöründeki karar vericilere ulaşmak istiyoruz. En önemlisi de Almanya'daki yönetici ve mühendislerle ortak çalışmalar yapmayı hedefliyoruz. Türkler Almanya'da çok önemli görevlerde çalışıyor. Onlara Türkiye otomotiv sektöründeki güncel gelişmeleri, yapılan çalışmaları ve sektörümüzün başarılarını anlatacağız. İlk olarak işe sanal bir konferansla başlayacağız, sonrasında da sanal ortamda bir çalıştay yapacağız. Türk ve Alman otomotiv endüstrisinin ortak menfaatleri için çalışmak istiyoruz. Yani sadece Türkiye'ye değil Almanya'nın da faydasına olacak işler geliştirmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.


TAYSAD Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı

BLOKZİNCİRİ VE YENİ GÜVEN MİMARİSİ



KEVİN WERBACH

Yeni dünya düzeninde geleceğin meslekleri de cinsiyet dağılımı da değişiyor!



Dört farklı kıtada, dört farklı ülkede 17 farklı ulustan çalışana sahip olan Rapsodo'nun tüm Ar-Ge geliştirme süreci Türkiye Ofisi'nden yürütülüyor. Dünyaya yazılım ihracatı yapan Rapsodo'nun Türkiye Ar-Ge Ofisi'nin başında ise ODTÜ Elektrik Elektronik mezunu Dilek Devran görev alıyor. Teknoloji dünyasında kadının artan gücüne dikkat çeken Rapsodo Türkiye Ar-Ge Ofisi Direktörü Devran, erkek egemen bir dünya olarak görülen teknoloji alanında meslek yapıları gibi cinsiyet

Haber Merkezi

Kadın çalışan oranında %32 ile Türkiye lider

Merkezi Singapur'da yer alan ve Türkiye'den dünyaya yazılım ihraç eden Rapsodo'nun çalışanlarının %32'si kadınlardan oluşuyor. Rapsodo'da 36'sı erkek 17'si kadın mühendis, yazılım geliştiriyor. Kadın istihdam oranında Türkiye Ar-Ge Ofisi'ni %27 ile Amerika, %21 ile Singapur takip ediyor. 2021 yılında Amerika'daki büyüme hızına ayak uyduracak genç yazılımcılar istihdam etmeye hazırlanan Rapsodo'nun Türkiye Ar-Ge Ofisi'nin başında ODTÜ Elektrik Elektronik mezunu Dilek Devran görev alıyor. Rapsodo Türkiye Ar-Ge Ofisi Direktörü olarak görev yapan Devran, yeni dünya düzeninde geleceğin mesleklerinin de cinsiyet dağılımının da değiştiğine vurgu yapıyor.

"Kadın çalışan oranını %50'ye çıkaracağız"

Kadınlara yönelik pozitif ayrımcılık yapmanın da bir nevi ayrıştırma olduğuna dikkat çeken Devran "Kadın erkek çalışan dengesinin kurulması, kurumsal uyumun en önemli temel taşlarından, kurumsal zenginliğin kaynaklarından biridir. Biz teknoloji firması olarak; alışılagelen erkek egemen yapılara oranla bu oranı %50'lere çıkarmayı hedefliyor, cinsiyet eşitliğinin yarattığı farklı bakış açılarından beslenmeyi ilke ediniyoruz" dedi.

Odağımız; Yapay Zeka Teknolojileri, Bilgisayarlı Görü ve Veri Bilimi

Yakın gelecekte yapay zeka, bilgisayarlı görü ve veri bilimi alanında çalışacak kişilere daha çok ihtiyaç duyulacağına dikkat çeken Devran, detaya önem veren kadın çalışan profilinin bu alanlarda yönetici profiliyle ön plana çıkacağına vurgu yaptı.

Ford ve Google'dan iş birliği



Otomotiv sektöründe inovasyonu hızlandıracak, bağlantılı araç deneyimini baştan tasarlayacaklar

Haber Merkezi

" Ford ve Google, Ford müşterilerine benzersiz mobilite hizmetleri sunmak ve Ford'un dönüşüm planını hızlandırmak için türünün ilki olan bir iş birliği gerçekleştirdiklerini duyurdu.

" Ford, iş birliği kapsamında Google'ın veri, yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi (ML) alanlarındaki uzmanlığından yararlanmak üzere Google Cloud'u bulut sağlayıcısı olarak tercih etti.

" Altı yıllık iş birliği kapsamında 2023 yılından itibaren tüm fiyat seviyeleri dahil olmak üzere gelecekteki milyonlarca Ford ve Lincoln modelinde, entegre Google uygulamaları ve hizmetleri Android tarafından sağlanacak.

" Yenilikçi bir yaklaşımla güçlerini birleştiren Ford ve Google, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimini tamamen yeni bir boyuta taşımayı hedefliyor. İki şirket, bu doğrultuda tamamen veriye dayalı çözümleri artıracak 'Team Upshift' adında yeni bir ortak çalışma grubu da kuruyor.

Ford ve Google, Ford'un dönüşüm stratejisini hızlandırmak ve bağlantılı araç deneyimini yeni ve benzersiz bir boyuta taşımak için özel bir stratejik ortaklık kurduklarını duyurdu. Ford aynı zamanda Google'ın veri, yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi (ML) alanlarındaki uzmanlığından yararlanmak üzere Google Cloud'u bulut sağlayıcısı olarak kullanacak. 6 yıllık ortaklık kapsamında; 2023 yılından itibaren Ford ve Lincoln araçlarında entegre Google uygulamaları ve hizmetleri, Android tarafından desteklenecek.

Yenilikçi bir yaklaşımla hareket eden Ford ve Google, Team Upshift adında yeni bir ortak çalışma grubu kuracaklarını da duyurdu. İki şirketin bilgi ve becerilerini bir araya getiren yeni oluşum, Ford'un dönüşümünü hızlandıran, kişiselleştirilmiş tüketici deneyimini tamamen yeni bir boyuta taşıyan veriye dayalı çözümler sunacak. Bu yenilikçi çözümler; müşterilere araç satın alırken yeni alışveriş deneyimleri geliştirilmesi, veriye dayalı yeni satın alma teklifleri oluşturulması ve daha fazlasını içeriyor.

Ford Başkanı ve CEO'su Jim Farley, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede "Ford, elektrifikasyon stratejisi kapsamında, bağlanabilirlik ve otonom sürüş konusunda tarihin en önemli dönüşümüne öncülük ederken, Google bir araya gelerek, kullanıcılarına benzersiz bir deneyimi sunacak ve işimizi modernize edecek bir inovasyon gücünü de oluşturuyor" diye konuştu.

"Ford, yaklaşık 120 yıldır ilk montaj hattından en güncel sürüş destek teknolojilerine kadar, otomotiv endüstrisine yenilikçi çözümleriyle yön veriyor" diyen Google ve Alphabet CEO'su Sundar Pichai ise, "Ford'un dönüşümünü hızlandırmak ve insanların yolda güven içinde ve bağlantıda olmasını sağlayan otomotiv teknolojileri sunmak için Google'ın gelişmiş yapay zeka, veri analizi, bilgi işlem ve bulut platformlarını sunmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

Bu yılın sonlarından itibaren bulut sağlayıcısı olarak devreye girecek olan Google, Ford'un dijital dönüşümünü hızlandırmak, operasyonlarını modernleştirmek ve güvenilir ve emniyetli bulutu ile bağlantılı araç teknolojilerini güçlendirmek için Google Cloud'un yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi (ML) ve veri analizi teknolojilerinden yararlanmasına yardımcı olacak. Ford, Google Cloud platformu ile şunları yapmayı planlıyor;

" Yenilikçi teknoloji ve kişiselleştirilmiş hizmetler ile müşteri deneyimlerini daha da iyileştirmek,

" Personel eğitimi ve daha güvenilir tesis ekipmanı performansı için Vision AI (Yeni Nesil Görsel Tanıma) araştırmaları da dahil, ürün geliştirme, üretim ve tedarik zinciri yönetiminin modernizasyonunu hızlandırmak,

" Müşterilere bakım veya takas önerilerinin yapılması gibi gerçek zamanlı bildirimlerle sonuçlanan veriye dayalı iş modellerinin uygulanması.

2023'ten itibaren Ford müşterileri yararlanmaya başlayacak

Ford ve Google, sürücülerin dikkatinin dağılmasını en aza indirmek ve güncellemelerle müşterilerine, keyifli, daha güvenli ve daha verimli bağlantılı araç deneyimleri sunmak için ortak bir vizyon ortaya koyuyor. Ford ve Lincoln müşterileri 2023 yılından itibaren, Android işletim sistemi üzerine inşa edilen benzersiz dijital deneyimlerden, küresel harita ve ses teknolojisini içeren entegre Google uygulamaları ve hizmetlerinden yararlanmaya



başlayacaklar;

" Sürücüler, halihazırda 'Google Asistan' ile işlerini sesleriyle yaparak gözlerini yoldan ve elleri direksiyonda ayırmadan sürüş yapabilecek,

" 'Google Haritalar' ile gerçek zamanlı trafik bilgisi, otomatik yeniden rota belirleme, şerit yönlendirmesi ve daha fazlasıyla hedeflerine daha hızlı ulaşabilecek,

" 'Google Play' ile müzik, podcast, sesli kitap ve daha fazlasını dinlemek için en sevdikleri uygulamalara erişebilecek. Bu uygulamalar araç içi kullanım için optimize ve entegre edilmiş bulunuyor.

İş birliği ile Android, Ford ve üçüncü taraf geliştiricilerin sürekli gelişen ve daha kişiselleştirilmiş bir kullanıcı deneyimi sağlayan uygulamalar geliştirmesine de olanak tanınıyor. Herkesin sahip olması gereken, Ford'a özel ürün ve hizmetler yaratmaya verdikleri önemi vurgulayan Farley "Bu entegrasyon, ekiplerimiz Ford ve Lincoln müşterileri için yenilikler geliştirirken, Google'ın birinci sınıf uygulama ve hizmetlerine de erişimini sağlayacak" dedi.

Ford Motor Company Hakkında

Ford Motor Company (NYSE: F), Dearborn, Michigan merkezli bir küresel şirkettir. Şirket, Ford otomobil, kamyon, SUV, elektrikli araç ve lüks Lincoln araçları tasarlıyor, üretiyor, pazarlıyor ve servis hizmetlerini sunuyor, Ford Motor Credit Company aracılığıyla finansal hizmetler sağlıyor ve elektrifikasyon, otonom araçlar ve mobilite çözümlerinde liderlik pozisyonlarını sürdürüyor. Ford küresel çapta yaklaşık 187.000 kişiye istihdam sağlıyor. Ford, ürünleri ve Ford Motor Credit Company hakkında daha fazla bilgi için lütfen www.corporate.ford.com adresini ziyaret edin.

Google Cloud hakkında

Google Cloud, kuruluşlara önde gelen altyapı, platform kabiliyetleri ve sektör çözümleri sağlar. Şirketlerin daha verimli çalışmasına ve değişen ihtiyaçlara uyum sağlamasına yardımcı olmak için Google'ın en son teknolojisinden yararlanan kurumsal düzeyde bulut çözümleri sunuyoruz ve müşterilerimize gelecek için bir temel sağlıyoruz. 150'den fazla ülkedeki müşteriler, en kritik iş sorunlarını çözmek için güvenilir iş ortakları olarak Google Cloud'a başvuruyor.

Google hakkında

Google misyonunu dünyadaki bilgileri organize etmek ve evrensel olarak erişilebilir ve kullanışlı hale getirmek olarak belirledi. Google, Arama, Haritalar, Gmail, Android, Google Play, Chrome ve YouTube gibi ürünler ve platformlar aracılığıyla milyarlarca insanın günlük yaşamında etkin bir rol oynuyor. Dünya'nın en çok bilinen şirketlerinden biri olan Google, Alphabet Inc'in bir yan kuruluşudur.

ENERJİ KÖŞESİ / SAMİ ATMACA YAZIYOR
samiatmaca@gmail.com

Konumuz : “ GÜNEŞ ENERJİSİ “



Fotovoltaik sistemleri Elektrik şebekesine bağlı olup olmama durumuna göre ikiye ayırıyoruz.

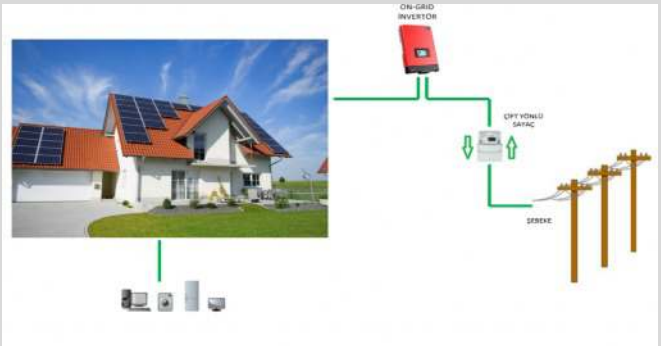
Eğer fotovoltaik santralimiz elektrik şebekesine bağlı ise On-Grid , bağlı değilse Off-Grid sistem olarak isimlendiriyoruz.

Off-Grid Sistemler :
Elektrik şebekesine bağlı olmayan, ürettiği enerjiyi bataryalara (akülere) depolayan ve evirici (inverter) yardımı ile evlerimizde, iş yerlerimizde kullandığımız 220-380V 50 Hz elektrik enerjisi almamızı sağlayan sistemlerdir. Elektrik şebekesine bağlantı izni



gerektirmemesi, genel elektrik kesintilerinden etkilenmemesi avantajlı, batarya sistemlerinin şu an için pahalı olmasından dolayı maliyeti, dezavantajıdır. Off-Grid güneş enerji sistemlerinde kullanılan bataryaların ömürlerinin ortalama 3 en fazla 5 yıl olduğu düşünülürse, maliyet faktörüne azami dikkat etmek gerektiği net olarak görülebilir. Depolamak istediğiniz her bir kw elektrik enerjisinin , bugünün fiyatları ile batarya(akü) maliyeti yaklaşık 150 USD dir.
Off-Grid sistemleri şebeke elektriği olmayan, şebekeden elektrik getirme işleminin maliyetinin yüksek olduğu yerler için öneriyorum.

On-Grid Sistemler :
Fotovoltaik güneş panelleri, DC kablo tesisatı, Topraklama kablo tesisatı, Evirici(inverter) , AC kablo tesisatı, sigorta, şalter, kesici, izleme sistemleri vs. gibi bileşenlerden oluşan kontrol ve koruma panoları, çift yönlü sayaçtan oluşan, üretilen enerjinin tamamının iç tüketimde kullanılabildiği gibi, üretim fazlası enerjinin şebekeye satılabildiği sistemlerdir.



Lisanslı sistemler , T.C. Enerji Bakanlığı ve EPDK (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu) izin alınarak kurulur ve üretilen enerji doğrudan ulusal elektrik şebekesine diğer bir değişle devlete satılır.

Lisanssız sistemler ise en son 12 Mayıs 2019 tarihinde yayınlanan “ **Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretim Yönetmeliği** ” ne tabii olarak yapılan santrallerdir. Söz konusu yönetmelikle, aylık mahsuplaşma kavramı , çatı üzerine kurulacak güneş enerji santrallerinde , üretilen enerjinin, tüketim fazlası kısmının şebekeye satılması yasallaşmış ve bu yönetmelikten önce , üretilen enerjinin her kilowatından alınan dağıtım bedeli on yıl süre ile sıfırlanmıştır.

Önemli bir hatırlatma yapalım : Artık Güneş enerji santralini, boş arazinize , sadece yatırım amaçlı olarak kurup, ürettiğiniz enerjinin tamamını şebekeye verip, devlete satamayacağınızı bilmemizde fayda var. Yeni yönetmelikle beraber arazi-saha kurulumları cazip olmaktan çıkarıldı.

İZİN SÜREÇLERİ :

Güneş Enerji Santrali kurmaya , elektrik maliyetlerini düşürmeye karar veren ancak işe nereden başlayacağını merak eden okuyucularımız için tüm süreci sırası ile aşağıda maddeler halinde anlatıyorum.

1. Güneş enerji santrali kuralacak alan, (çatı, otopark, teras vs.) statik olarak detaylı kontrolden geçirilmelidir.
2. Uygulama yapılacak santralin DC ve AC kurulu güçleri belirlenmelidir. İzin süreçleri, sanralin belirlenen AC kurulu gücüne göre yürütülmektedir.
3. Bağlı bulunulan elektrik dağıtım şirketi veya organize sanayi bölge müdürlüklerine Çağrı Mektubu için başvurulmalıdır. Çağrı mektubu başvurusu için hazırlanması gereken evraklar, başvuranın tüzel-özel olup olmadığına, santral kurulması düşünülen yere, başvurulan güce göre değişmektedir.
Çağrı mektubu sürecini biraz detaylandırırsak; üç kilovata kadar çatı üzeri güneş enerji santrali başvurularında çağrı mektubu doğrudan verilmektedir. Üç kW üzerindeki başvuralar ise ticari mi konut mu olduğuna göre bir kaç evrakta değişiklik göstermekle birlikte aynı prosedüre tabiidir.
Üst limit elektrik bağlantı söleşmesi gücü ile sınırlı olmak üzere , mesken (konut) aboneleri en fazla on kilowatt için başvuruda bulunabilirler.

Çatılarına, güneş enerji santrali kurarak hem boşta duran çatılarını değerlendirmek hem de elektrik maliyetlerini düşürmek isteyen ticari işletmelerin, elektrik dağıtım şirketinden çağrı mektubunu almak için aşağıdaki evrakları hazırlamaları gerekmektedir.

3.1. Lisanssız üretim bağlantı başvuru formu.
3.2. Tüzel kişiyi temsil ve ilzama yetkili şahıs veya şahısların yetki belgeleri.
3.3. Başvuruda bulunan tüzel kişinin, tüzel kişilikle doğrudan veya dolaylı pay sahibi olan gerçek veya tüzel kişilerin ortaklık yapısını ve varlığı halinde kontrol ilişkisini ortaya koyan bilgi ve belgeler.
3.4. Üretim tesisinin kurulacağı yere ait tapu, asgari iki yıl süreli ekinde imza sirküleri veya imza beyannamesi yer alan kira sözleşmesi ya da kullanım hakkının edinildiğine dair tevsik edici belge.



3.5. Çatı uygulaması dışındaki başvurular için: Mutlak tarım arazileri.Özel ürün arazileri.Dikili tarım arazileri.Sulu tarım arazileri. Çevre arazilerde tarımsal kullanım bütünlüğünü bozan alanları kapsamadığına ilişkin Tarım ve Orman Bakanlığı veya söz konusu Bakanlığın il müdürlüklerinden alınacak belge.
3.6. Tüketim tesis(ler)ine ilişkin bilgiler.
3.6.1. Mevcut tüketim tesisleri için tekil kod
3.6.2. Kurulması planlanan tüketim tesisi için; 03 Mayıs 1985 tarihli ve 3194 sayılı İmar Kanununa göre verilen inşaat ruhsatı ve/veya inşaat ruhsatı yerine geçen belge.Onaylı elektrik proje kapağı.
3.7. Başvuru ücretinin ilgili şebeke işletmecisinin hesabına yatırıldığına dair makbuz veya dekont. (2020 yılı için 250 kW a kadar (250 kW dahil) olan başvurularda ücret alınmamakta, 250 kW üzeri başvurularda ise 830,9 TL + KDV ücret alınmaktadır.
3.8. Kurulacak tesisin teknik özelliklerini de gösteren tek hat şeması.
3.9. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Enerji İşleri Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan formatta teknik değerlendirme formu. (Bir CD ile excel formatında da sunulması gerekiyor).
3.10. Lihkab veya harita mühendisi onaylı, koordinatlı aplikasyon krokisi.
3.11. Yönetmeliğin 37 maddesinin onuncu fıkrası kapsamında sunulacak olan ve "Faaliyet yasağına ilişkin beyan" başlığını taşıyan beyan belgesi.

(T.C Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) 16.15.2019 tarih 8587 numaralı karar.)

4. Bağlantı Anlaşmasına Çağrı Mektubu alındıktan sonra Statik ve Elektrik projelerinin hazırlanarak TEDAŞ ' a onaya gönderilmesi gerekiyor. Doksan gün içinde TEDAŞ' tan onay alınmazsa otuz gün daha uzatma verilir. Bu otuz günde de proje onayları alınamaz ise başvurunuz iptal edilir ve çağrı mektubu sürecinin en başına geri

5. TEDAŞ' tan proje onayı alındıktan sonra onay evrakı ile Çağrı mektubunu aldığımız dağıtım şirketine yeniden başvurularak , dağıtım şirketi ile **Bağlantı Anlaşması** yapılır.

TEDAŞ' tan proje onayını aldıktan sonra güneş enerji santralimizin kurulumuna başlayabiliriz. Eğer herhangi bir nedenden ötürü yatırımı ertelememiz gerekirse yönetmelik bize bu hakkı da veriyor.
TEDAŞ' tan proje onayını aldığımız tarihten itibaren , Çağrı mektubumuzda bağlantı görüşümüz AG (alçak gerilim) verilmiş ise bir yıl , OG (Orta gerilim) veya YG (yüksek gerilim) den verilmiş ise güneş enerji santrali geçici kabul başvurusunu yapmak için iki yıl süremiz var.
6. Güneş enerji santralimizin kurulum aşaması , genellikle en hızlı ilerleyen aşamadır.
Kurulum; Elektrik dağıtım şirketinden alınan Çağrı Mektubu ve TEDAŞ' a gönderdiğimiz proje dosyasının içeriğine uygun olarak yapıldığı takdirde izin sürecinin sonu olan Geçici Kabul aşamasında sorun yaşamayız. Ancak farklılıklar var ise Geçici Kabul için oluşan heyet farklılıkların giderilmesi için bir süre verip , geçici kabul için yeniden randevu verecektir. İkinci kontrolde de sorunlar düzeltilmez ise başvurumuz iptal edilebilir.
7. Güneş Enerji Santral tesisimizin Geçici Kabulü yapıldıktan en az bir en çok iki sene sonra da Kesin Kabül yapılarak izin işlemleri tamamlanmış olacak.



İZİN SÜREÇLERİ İLE İLGİLİ ÖNEMLİ NOTLAR

Elektrik dağıtım şirketlerine yapılan Bağlantı Anlaşmasına Çağrı Mektubu başvurularının %70 ' i , reddedilmektedir. Bunun en büyük sebebi de yönetmelik ve teknik bilgi eksikliğidir.
Bu nedenle işletmemizin çatıları için güneş enerji santrali yatırımı yapmaya karar verip, araştırmalara başladıktan sonra profesyonel bir danışmanlık hizmeti almak son derece önemlidir.
Projenin en başından, en sonuna kadar ki süreç için alınacak danışmanlık hizmetine ödenecek ücret, danışmanın kazandıracakları ile mukayese edilemez.

Yazımızı manidar bir atasözümüzle noktalarken , sağlık, mutluluk ve huzur dolu bir yıl geçirmenizi temenni ediyorum.

Danışan dağları aşmış, danışmayan düz yolda şaşmış.

Kaynak : Aksoy, Ömer Asım (1995). Atasözleri ve Deyimler Sözlüğü 2 İstanbul: İnkılâp Kitabevi. ISBN 975-10-0128-5.021

ENERJİ KÖŞESİ / SAMİ ATMACA YAZIYOR
samiatmaca@gmail.com

Armut 2020 Yılını %104 Büyümeyle Tamamladı



Armut.com pandemi nedeniyle zorlu geçen 2020 yılında da üzerinden geçen iş hacmini (GMV) %104, net gelirini %54 büyütmeyi başardı. 2020 yılı sonu itibariyle 5 milyon müşteriye ve 670 bin hizmet verene ulaşan şirket hizmet ihtiyaçları için tercih edilen ilk adres olmaya devam etti. Yurt dışına teknoloji ihraç ettiği markası Homerun ile 2020'de Polonya, Macaristan ve Çekya'da hizmet vermeye başlayan marka, bulunduğu ülke sayısını 8'e çıkardı.

Haber Merkezi

Türkiye'nin hizmet alanında en büyük online platformu Armut, 2020 yılında büyümeye devam etti ve 2020 yılını %104 üzerinden geçen iş hacmi (GMV), %54 net gelir büyümesiyle kapattı. Pandemiye rağmen yurt dışı yatırımlarına devam eden ve Avrupa liderliğini hedefleyen Armut, global markası HomeRun ile Polonya, Çekya ve Macaristan pazarlarına da girerek bulunduğu ülke sayısını İngiltere, Romanya, Mısır ve Suudi Arabistan'la beraber 8'e çıkardı. HomeRun taleplerine bakıldığında bu sene %81'lik bir büyüme gözlenirken, hizmet veren sayısı da %141 arttı.

Online hizmetler rağbet gördü

2020 yılını değerlendiren Armut kurucu ortağı Erol Değim: "Bu yıl tahmin edilmesi zor, farklı tüketici davranışlarıyla karşılaştığımız bir yıl oldu. Zorluklara rağmen, Armut'un yaptığı ürün ve teknoloji yatırımları sayesinde kullanıcılarımızın en az temasla hizmet ihtiyaçlarına çözüm olabildiğimizi gördük. Ev hizmetleri alanındaki liderliğimizi pekiştirirken aslında yeni birçok alanda da Armut'un çok hızlı büyümesine tanık olduk. Pandeminin ve evde kalmamızın etkileri Armut hizmetlerinde de kendini gösterdi. Bu yıl açılan yeni hizmetler arasında online hizmetler, büyük ölçüde yer aldı. "Online psikolog", "online yoga dersi", "online matematik" ve "Online İngilizce özel ders" gibi yeni açılan hizmetlerin yanı sıra "psikolog, güzellik ve sağlık" kategorileri de hızlı bir büyüme gösterdi." dedi.

Dezenfeksiyon ve cam balkon rekor kırdı!

Evde geçirilen zaman arttıkça, evle ilgili ertelenen planlar da hayata geçirildi. 2020'de "cam balkon" talepleri %70 büyüyerek rekor kırdı. Dezenfeksiyon ve ofis temizliği gibi hijyen ağırlıklı hizmetler de mart ayından itibaren Armut'ta en çok talep edilen hizmetler haline geldi.

Yılın en hızlı teklifi 4 saniyede geldi

Teknolojisine yaptığı yatırımlar sayesinde saniyeler içinde hizmet verenlerle buluşmanın mümkün olduğunu söyleyen Değim, en hızlı taleplere de örnekler verdi. Armut üzerinden yapılan bir "çamaşır makinesi tamiri" talebi, oluşturulduktan sadece 4 saniye sonra ilk teklifini aldı. En hızlı 4 teklif alıp tamamlanan talep ise 24 saniyede "iPhone tamiri" oldu. En hızlı teklif seçimi, 18 saniyede "psikolog" hizmeti için gelen talepler arasında gerçekleştirildi.

Çalışan sayısı %30 arttı

2020 yılında da Armut yeni çalışma arkadaşlarıyla ekibini %30 büyütürken 8 farklı milletten 100 çalışana ulaştı.

Armut hakkında:

Hizmete ulaşmanın en kolay ve güvenilir yolu olma amacıyla Armut 2011 yılında kuruldu. 4000'in üzerinde farklı kategoride 600.000'den fazla hizmet vereni hizmet almak isteyenlerle buluşturan şirket, Türkiye'nin hizmet alanındaki en büyük online platformu olarak faaliyet gösteriyor. 8 farklı milletten 100 kişilik ekibe sahip olan Armut, global markası HomeRun ile İngiltere, Mısır, Romanya, Suudi Arabistan, Polonya, Macaristan ve Çekya'da operasyonlarını yürütüyor; Türkiye'deki alt markası Rahat Taşın ile nakliye alanında özelleşmiş bir hizmet sağlıyor. Şirket, 2017 yılında Deloitte tarafından seçilen Technology Fast 50 listesinde Türkiye'nin en hızlı büyüyen 2. teknoloji şirketi, Technology Fast 500 listesinde ise Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerindeki en hızlı büyüyen 40. şirketi oldu.

Panasonıc Life Solutıons Türkiye, Daha Yaşanabilir Bir Dünya İçin Çalışıyor…



Panasonic Life Solutions Türkiye İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Mutlu Kutlu

Panasonic Life Solutions Türkiye, gelecek kuşaklara daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için sorumluluklar almayı sürdürüyor. "İnsan odaklı çözümlerle daha iyi ve konforlu bir 'yaşam' sunma" vizyonunu hayatın her alanına yansıtmayı hedefleyen şirket, sürdürülebilir kalkınma amaçları konusundaki çalışmalarıyla da dikkat çekiyor. Bu kapsamda birçok uygulamaya sahip olan Panasonic Life Solutions Türkiye, son olarak yaklaşık 100 araçtan oluşan şirket filosunu hibrit modellerle değiştirerek karbon salınımı konusunda önemli bir iyileştirmeye imza attı.

Haber Merkezi

Bugüne kadar, sürdürülebilir yaşama katkı sağlayan birçok önemli kurumsal sosyal sorumluluk projesine imza atan **Panasonic Life Solutions Türkiye**, gerek tesislerinde ve gerekse diğer tüm faaliyetleri sırasında gösterdiği sorumlu yaklaşımlarla, sürdürülebilir kalkınma amaçlarının gerçekleşmesine katkı sağlayan yaklaşımlar sergiliyor. Bu kapsamda birçok uygulamaya sahip bulunan şirket, son olarak yaklaşık 100 araçtan oluşan şirket filosunu hibrit modellerle değiştirerek karbon salınımı konusunda önemli bir iyileştirmeye daha imza attı.

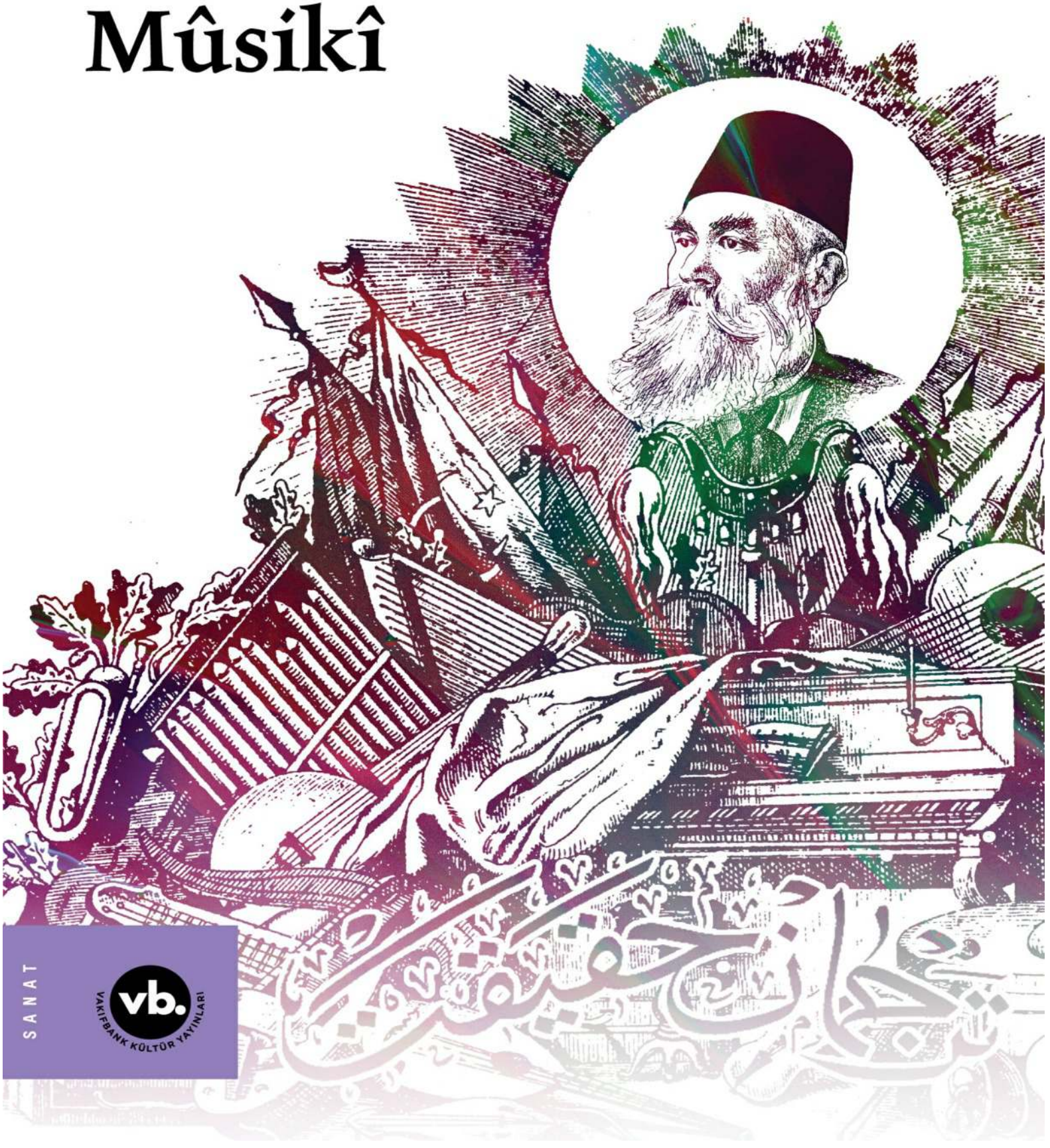
Panasonic Life Solutions Türkiye İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişimden Sorumlu Başkan Yardımcısı Mutlu Kutlu "Sürdürülebilir kalkınma amaçları kapsamında önemli bir yere sahip olan iklim değişikliği ve kaynak verimliliği, gezegenimiz için giderek önem kazanan ve gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için alacağımız sorumlulukların da temelini oluşturan bir kavram. Bu doğrultuda, enerji ve doğal kaynakların daha verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayan, atıkların çevreye zarar vermemesi için gerekli önlemleri alan, daha yaşanılabilir bir çevre oluşturmayı ve bu konuda toplumsal duyarlılığı artırmayı hedefleyen bir kuruluş olduğumuzu söyleyebilirim. Şirketimizin de bağlı bulunduğu **Panasonic Corporation**, 2050 Çevre Vizyonu kapsamında, üretim, lojistik ve ofis faaliyetlerini kapsayan çeşitli çalışmalarla CO_2 emisyonlarını azaltmayı hedeflemektedir. **Panasonic Life Solutions Türkiye** olarak bizler de bu önemli vizyona ve sürdürülebilir kalkınma amaçlarının gerçekleşmesine katkı sağlamak amacı ile sorumluklarımızı yerine getirmekteyiz.

Bu yaklaşımdan hareketle, yaklaşık 100 araçtan oluşan şirket filomuzu Toyota Hybrid modellerle değiştirerek karbon salınımı konusunda önemli bir iyileştirmeye imza atmış bulunuyoruz. Yapılan araştırma ve ölçümlere göre hibrit araçların dizel araçlara göre yaklaşık yüzde 15, benzinli araçlara göre ise yüzde 36 oranında daha az yakıt tüketimine sahip olduğu görülmektedir. Özellikle Avrupa'da ve ülkemizde dizel araç satışlarının gerileme eğiliminde olduğu bu dönemde hibrit araçlar, yakıt tasarrufu sağladığı gibi emisyon miktarındaki azalma nedeniyle de çevreyi daha az etki etmektedir. Ayrıca, tüm dünyada bu araçların kullanılmasıyla birlikte; eşdeğer fosil yakıtlı araçların kullanımına göre 120 milyon ton daha az CO_2 emisyon salınımının gerçekleşmesinin de önünü açmış durumdadır."

Karbon emisyon miktarının azaltılması için bu tür çevreci uygulamalar kadar, ağaçlandırma faaliyetlerine katkı sağlamak da oldukça önemlidir. Bu kapsamda, **Çekül 7 Ağaç Ormanlarında** 700 ağaçlık **Panasonic Life Solutions Türkiye** korusu oluşturarak, gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için aldığımız sorumluluğa uygun bir yaklaşım daha sergilemiş bulunuyoruz. Elbette ki günlük yaşamımızın büyük bir çoğunluğunu iş ortamlarında geçirdiğimiz düşünüldüğünde ofislerimizdeki faaliyetlerimizin tanımlanmış tasarruf kriterleri ile gerçekleşmesi ve karbon ayak izini azaltma girişimleri daha çok önem kazanmaktadır. Bu noktadan hareketle, geçtiğimiz yıllarda **WWF-Türkiye** iş birliğinde uygulamaya başladığımız **'Green Office Programı'** kapsamında elektrik ve su tüketiminin azaltılmasından kağıt ve kartuş tasarrufuna kadar birçok alanda ofislerimizde ölçülebilir iyileştirmeler gerçekleştirmekteyiz." açıklamasında bulundu.

FAZLI ARSLAN

Ahmet Midhat Efendi ve Mûsikî



SANAT

VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

Şirketlerin Teklif Alma Sistemine 12 Milyon TL Yatırım



EndustrideAra.com İş Geliştirme Uzmanı Eren Akbayrak

Fabrikaların ihtiyaç duyduğu her türlü ürünün tedariği için ücretsiz hizmet veren EndustrideAra.com, ikinci evre yatırımı olan sanal mağaza modelini devreye alıyor.

Haber Merkezi

Şirketlerin ihtiyaç duyduğu her türlü ürün ve hizmet için fiyat teklifi alma aşamasında ücretsiz destek veren EndustrideAra.com, satınalmacıların ve tedarikçilerin iletişimini kolaylaştırıyor. EndustrideAra.com İş Geliştirme Uzmanı Eren Akbayrak, sanal mağaza modülü ve üçüncü evre yatırımları olacak ürün karşılaştırma sistemi hakkında bilgiler verdi.

FİYAT TEKLİFİ ALMADAN SATIN ALMA YAPILAMIYOR

Çoğu şirketin hemen her ürün için en az 3 fiyat teklifi almadan satın alma yapamadıklarını belirten Akbayrak; " EndustrideAra.com, şirketlere otomatik satın alma asistanı gibi hizmet veriyor. Yazılı fiyat teklifi almadan tedarikçi tercihinde bulunamayan işletmelerin, her türlü satın almaları için çok kısa bir sürede üye tedarikçilerimizle iletişim kurmalarını sağlıyoruz. Böylece satın alma sorumlularının işini tamamen ücretsiz olarak kolaylaştırıyorken diğer yandan tedarikçilerimizin de doğru şirketlerde doğru kişilerle tanışmalarına ve satışlarını artırmalarına olanak sağlıyoruz." Dedi.

ŞİRKETLER İÇİN SANAL MAĞAZA

Tüketici ürünleri pazarında e-ticaretin sürekli arttığına dikkat çeken Akbayrak, şirketlerin kullandığı ürünleri sanal mağazalardan satın alma eğilimlerinin şu an istenen seviyede olmadığını ama alışkanlıkların değişmeye başladığını belirtti. Akbayrak sözlerine şöyle devam etti; "Müşteri potansiyeli şahıslar değil şirketler olan ürünler için de hızla e-ticaret siteleri açılıyor. Bu konuda büyük bir pazarlama bütçesi kullanan EndustrideAra.com'da mağaza açan şirketler daha çok satış yapabilecek. Müşteri tarafında ise koşulsuz iade garantisi olduğu için şirket ürünlerinin online satın alma aşamasında ilk tercihi olacaktır." dedi.

FİYAT KARŞILAŞTIRMA SİSTEMİ

Akbayrak, şirketlerin tüm satın alma süreçlerinde ihtiyaç duyduğu 'teklif iste, fiyat karşılaştır ve satın al' gibi tüm hizmetleri EndustrideAra.com'da toplayacaklarını belirtti. Bu yatırımın en önemli ayağının pazarlama iletişimi olduğunun altını çizen Eren Akbayrak, bu aşamayı tamamen öz kaynak yatırımıyla gerçekleştireceklerini söyledi.
EndustrideAra.com'un yurt dışına açılma aşamasında global ortaklıklarla her ülkeyi tek tek değerlendireceklerini belirten Akbayrak, ilk aşamada 12 milyon TL bir yatırım planlandıklarını ardından yatırım şirketleriyle yapılacak ortaklıklarla büyümek için çalıştıklarını sözlerine ekledi.

Eğitim boyut değiştiriyor



Sanal gerçeklik, sürükleyici ve üç boyutlu ortamlar oluşturma özelliğiyle eğitimde yeni olanaklar sunuyor. Kalemi ve 3D gözlüğüyle sanal gerçeklik ile artırılmış gerçekliği bir arada sunan zSpace, eğitimi eğlenceli hale getiriyor. Öyle ki atan bir kalbi yakından inceleme şansı yakalayan öğrenciler, fizik kanunlarını ise Jüpiter'de öğrenebiliyorlar.

Haber Merkezi

Eğitim sistemleri çağa ayak uydurmak zorunda o nedenle sürekli değişiyor ve gelişiyor. Tüm yaşantımızı etkisi altına alan teknolojinin eğitime etkisi de giderek artıyor. Sadece tahta başında anlatılan derslerin yeterli olduğu günler geride kaldı. Uzaktan eğitimde ya da sınıflarda etkileşimin olmadığı dersler yerini teknoloji odaklı ders tasarımlarına bırakıyor. Özellikle, sanal ve artırılmış gerçeklik teknolojisi bu alanda popüler hale gelmekte; zSpace bunlardan biri. Kalemi ve 3D gözlüğüyle sürükleyici öğrenme deneyimlerine görsel, işitsel, dokunsal ve kinestetik öğeler ekleyerek etkileşimli dersler sunan zSpace ile öğrenciler,

3 boyutlu modelleri ve etkinlikleri inceleme, gözlemleme ve deneyimleme şansı yakalayabiliyor. Kinestetik olması, birçok duyuya hitap etmesi ve etkileşimde bulunma imkânları sunmasıyla eğitim ortamlarında önemli bir yere sahip olan zSpace, anaokulundan liseye kadar her kesime hitap eden, eğitim ve teknolojinin buluştuğu bir nokta olarak öne çıkıyor.

Yeni dünyalar keşfediyorlar

Geleneksel sınıfların sağlayamadığı nesneleri ve kavramları görselleştirip etkileşimli ortamda sunan zSpace, öğrencilerin karmaşık kavramları ilgi çekici bir şekilde öğrenmelerine yardımcı oluyor. zSpace teknolojisi, öğrencilerin alıştıkları teknolojinin ötesinde, yeni dünyalar keşfedebileceği, yenilikçi, sezgisel bir öğrenme deneyimi sunuyor.

Yüz yüze ve uzaktan eğitimde aktif olarak kullanılan zSpace teknolojisi, sınıf ortamında gerek bireysel kullanım gerekse grup çalışmalarında uygulama temelli öğrenmeyi destekleyici bir yapıya sahip. Aynı zamanda özel bir yazılım sayesinde uzaktan eğitimde de artırılmış gerçeklik modunda öğrencilere eş zamanlı online paylaşım yapma veya video kaydı alınarak öğrencilere gönderme olanağı sunuyor.

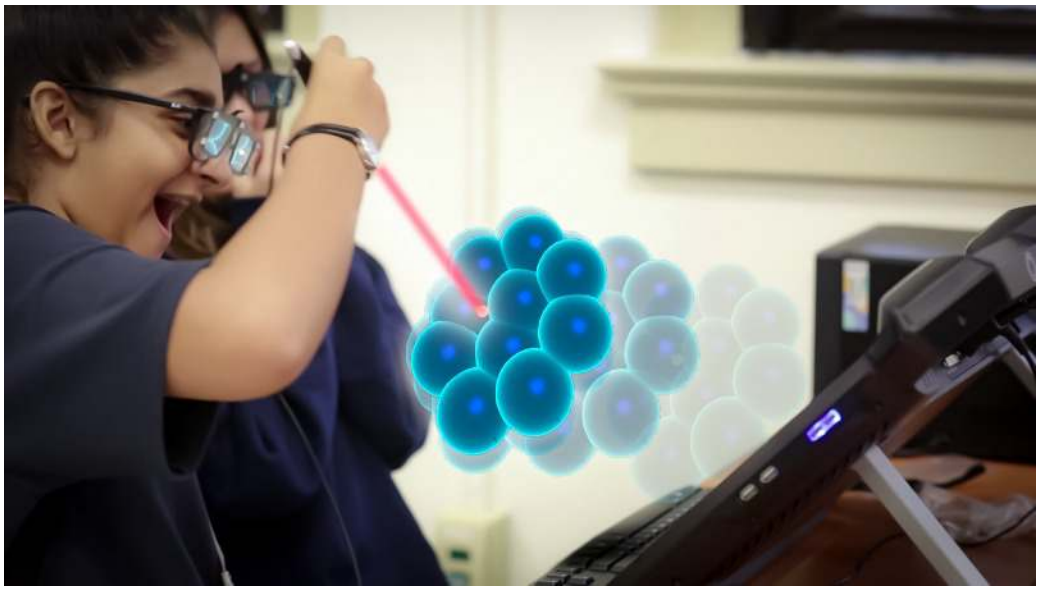
İçerikleri, Milli Eğitim Bakanlığı Öğretim Programı'na uygun olarak hazırlanarak yenilikçi bir öğrenme ortamı sunan zSpace'in içeriğinde yer alan deneyime dayalı VR/AR etkinlikler sayesinde öğrenciler, ortam koşullarını değiştirerek, veri toplayarak ve verileri analiz ederek öğrenme sürecinin her adımını tam olarak deneyimleme şansına sahip olabiliyorlar.

Eğitim içerikleri, öğrencileri problem çözme, deneme ve keşifler yoluyla derin öğrenmeyle meşgul etmek üzere tasarlanan zSpace'de öğrenciler kendi deney düzeneklerini kurabiliyor, atom modellerini keşfedebiliyor, yeni nesneler tasarlayıp çok daha fazla disiplinlerarası aktivitelerini 3 boyutlu olarak gerçekleştirebiliyorlar.



zSpace'in etkileşimli içerikleri sayesinde, öğrenciler fizik kanunlarını Jüpiter yer çekiminde inceleyebiliyor, eğik atış, serbest düşme gibi fizik konularını sanal ortamda test edebiliyor, mitoz ve mayoz bölünme evrelerini 3 boyutlu olarak gözlemleyebiliyor, temel matematik eğitiminde konuları daha kolay kavrayabiliyorlar.

Atmakta olan bir kalbi yakından inceleme fırsatı sunan zSpace'de 3 boyutlu modeller, vücudumuzun işlemesini sağlayan organları ve sistemleri görselleştiriyor. Onlarca elementi çok kolay bir şekilde öğrenme olanağı da sunan zSpace ile Hidrojeni yakından incelemek de mümkün.



Hayal gücünü harekete geçiriyor

zSpace'de yer alan etkinlikler probleme dayalı olduğu için, öğrencileri ikili veya takım halinde birlikte çalışmaya ve çözüm bulmaya teşvik ediyor. Bu işbirliği, öğrencilerin birbirlerinin fikirlerini geliştirmelerine yardımcı oluyor, onların analitik düşünmelerini ve çözümler geliştirmesini sağlıyor.

zSpace sürükleyici eğitim içerikleri, öğrencilere bilgilerin aktif ve etkileşimli bir şekilde aktarılmasına izin veriyor; yenilikçi bir öğrenme deneyimi ve ilgi çekici öğrenme fırsatları sunuyor; öğrencilerin hayal gücünü harekete geçirmeye yardımcı olacak müfredata uygun ders planlarını bir araya getiriyor, en karmaşık konuları bile görselleştirmelerine ve anlamalarına yardımcı olacak 3 boyutlu deneyimler sunuyor.

Teorik temelli dersler söz konusu olduğunda öğrencilerin ilgisini çekmek ve dikkat sürelerini ayarlamak daha da zor olmakta. Sanal gerçekliğin yapabileceği en anlamlı etkilerden biri, öğrenmeyi daha eğlenceli hale getirme potansiyeline sahip olmasıdır. Bu sayede zSpace öğrencilerin ilgilerini çekerek dikkat sürelerini artırabiliyor.

Kapsayıcı ve üç boyutlu kişisel deneyim, bilginin akılda kalıcılığı için büyük bir öneme sahip. zSpace yeni bir konunun öğrenildiği sınıf ortamını canlandırabilmek ve sınıfta dikkati dağılmadan oturmaya çalışan öğrenciler için son derece faydalı bir fırsat sunuyor. Bireysel deneyimi sınıfa dahil etmek ve çocukları normalde mümkün olmayan etkileşimli 3 boyutlu aktivitelerle buluşturmak, kavramları derinlemesine öğrenme potansiyelini artırıyor.

zSpace öğrencilerin anlama yeteneklerini geliştirirken katılımı artırıyor. Genel olarak, eğitimde zSpace teknolojisi sadece pasif bilgilerin aktarılmasından ziyade aktif bir öğrenme deneyimi sağlanıyor.

TRAI Girişim Haritası (Şubat 2021) Yayınlandı!



Yapay zeka ekosisteminin tüm paydaşlarının bütüncül olarak gelişmesini ve sürdürülebilirliğini desteklemek; kişi ve kurumlar arasında işbirliklerini, kapasite ve ticarileşme oranının artmasını sağlamak amacıyla çalışan "Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi" Girişimler Haritası'nı (Şubat 2021) yayınladı.

Haber Merkezi

Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi'nin (https://turkiye.ai/) Şubat 2021 haritasında görüntü işleme, öngörü ve veri analitiği, arama asistanı ve arama motoru, doğal dil işleme, chatbot, makine öğrenmesi, optimizasyon, otonom araçlar, robotik süreç otomasyonu ve akıllı platformlar gibi alanlarda çalışmalar yapan 164 girişim yer alıyor.

Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi (TRAI) Türkiye'de yapay zeka farkındalığını artırmak ve ekosistemi geliştirmek amacıyla 2017'de kuruldu. Şubat 2021 itibari ile ekosisteminde bulunan yapay zeka girişimi sayısı 164'e ulaştı. TRAI ekosisteminde yer alan girişimlerin akademi ve özel sektör ile buluşmalarına, ortak proje yapmalarına, yatırımcı bulmalarına ve yurt dışına açılmalarına yardımcı olmaktadır.

12 Farklı Kategori

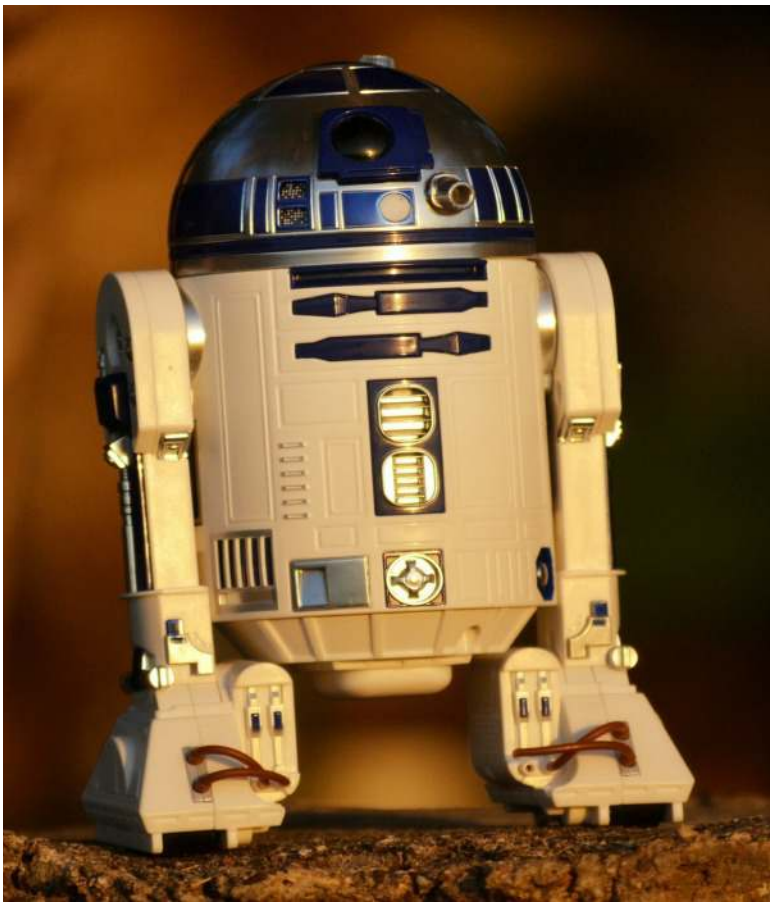
Görüntü işleme, öngörü ve veri analitiği, arama asistanı ve arama motoru, doğal dil işleme, chatbot, makine öğrenmesi, optimizasyon, otonom araçlar, robotik süreç otomasyonu ve akıllı platformlar gibi 12 farklı kategoride çalışmalar yapan girişim ve yapay zeka şirketleriyle ilgili daha ayrıntılı bilgiye https://turkiye.ai/girisimler/ adresinden ulaşabilirsiniz.

2020 Kasım ayında yayınlanan TRAI Girişim haritasında 145 girişim bulunurken, bu say, Şubat 2021 tarihinde ise 164'e ulaştı. 2020 yılı içerisinde kapanan 8 girişim ise haritadan çıkarıldı.

Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi Girişimler Haritası'nda yer alan girişimlerin kategorilerinin dağılımı şöyle:

- Görüntü işleme: 47
- Öngörü ve Veri Analitiği:21
- Arama Asistanı ve Arama Motoru: 6
- Doğal Dil İşleme:16
- Chatbot ve Diyalogsal Yapay Zeka: 17
- Makine Öğrenmesi: 32
- Optimizasyon: 9
- Otonom Araç: 6
- Robotik Süreç Otomasyonu: 7
- Akıllı Platform Alanı: 3

Yıllara Göre TRAI Yapay Zeka Ekosistemi



Girişimcilik ekosisteminin geliştiği, yapay zeka çalışmalarının hız kazandığı son yıllarda Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi ekosistemi de önemli ölçüde büyüdü. Kurulduğu 2017 yılını 24 girişimle tamamlayan Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi'nin, 2018 yılında 28 şirket desteği, 9 teknoloji iş ortağı ve ekosistem haritasında 64 girişimi bulunuyordu.
Görüntü işleme, doğal dil işleme, otonom araç, chatbot, ses tanıma, öngörü ve analitik gibi konularda çalışmalar yapan girişimlerin sayısı 2019 yılında 75'e çıktı.

2020 yılının mart ayına gelindiğinde ise özel sektörün yapay zekaya olan ilgisi, artan yatırım ve destek imkanlarıyla birlikte yapay zeka girişimleri değer yaratmaya, etki alanını geliştirmeye devam etti ve 112'e rakamına ulaştı. 2020'nin Temmuz ayında girişim haritasındaki rakam 134'ken, Kasım 2020'de bu rakam 145 oldu.

TRAI yapay zeka ekosisteminin bir parçası olmak için info@turkiye.ai 'den bizimle iletişime geçebilirsiniz.



Yeni normal, normal değil!

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



Yeni normalde akademi!

Yeni normalde;
Akademi sanalda
Akademisyen sanalda
Öğrenci sanalda
Yöneten sanalda
Yönetilen sanalda
Dersler sanalda
Sınavlar sanalda
Ödevler sanalda
Görevler sanalda
Bütünlemeler sanalda
Notlar sanalda
Uygulamalar sanalda
Konuşmalar sanalda
Dinlemeler sanalda
Kongreler sanalda
Sempozyumlar sanalda
Paneller sanalda
Kurslar sanalda
Yayınlar sanalda
Bildiriler sanalda
Araştırmalar sanalda
Projeler sanalda
Tezler sanalda
Makaleler sanalda
Kitaplar sanalda
Dergiler sanalda
Yerelle ilişkiler sanalda
Uluslar arası ilişkiler sanalda
Hakemler sanalda
Bütçeler sanalda
Gelirler sanalda
Giderler sanalda
Şikayetler sanalda
Övgüler sanalda
Tepkiler sanalda
Tepkisizlik sanalda
Güzellemeler sanalda
Duygular sanalda
...

Sen neymişsin be Abi!
Yükledin her şeyi sanal buluta
Bağladın son altı ayda tüm dünyayı sanala
Bak nasıl da alıştık ki koro halinde söylüyoruz
Ne varsa sanalda...

SCOTT FITZGERALD

Son Patron

TÜRKÇESİ DUYGU MİÇOOĞULLARI



EDEBİYAT

VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

Panasonıc Yeni Led Aydınlatma Serisi



Işığın kalitesini ve aydınlatma armatürlerinin güvenilirliğini geliştirmede yaklaşık bir asırlık deneyime sahip olan Panasonic, şimdi yeni LED lambaları ile teknolojinin aydınlatmada ulaştığı noktayı gözler önüne seriyor. Işığın gelişiminde ön saflarda yer alan Panasonic, güvenli, konforlu ve verimli LED lambalarla, gündelik hayat için özenle tasarlanan aydınlatmanın önemini bir kez daha gösteriyor. Markanın yeni LED lamba serisi, ülkemizde Panasonic Life Solutions Türkiye ayrıcalığı ile tüketicilerle buluşuyor.

Haber Merkezi

Dünyayı Aydınlatan Panasonic ile Güvenli ve Verimli Aydınlatma...

Rahat ve dinlendirici bir atmosfer yaratmak için tasarlanan yeni **Panasonic LED Lamba Serisiyle,** mutfaktan çalışma odalarına kadar yaşam alanlarının her noktası ideal ışık kalitesinde aydınlatmayla buluşuyor. **E27, E14, GU10 duy seçenekleri ve 2700K ile 6500K renk sıcaklığı ile satışa sunulan ürünler;** estetik ve çekici tasarımları ile kullanıldıkları her alana şıklık katıyor. Etkileyici ışık ve doğru aydınlatma prensiplerini yansıtan **Panasonic LED Lamba Serisi,** yüksek verimlilik ve üstün malzeme kalitesi ile de dikkat çekiyor.

Hem aydınlatıyor hem koruyor…

LVD direktiflerine uygun olarak üretilen **Panasonic LED Lamba Serisi**, izolasyonlu dış gövde tasarımı sayesinde elektrik çarpmalarına karşı tam koruma sağlıyor. Ağır metal ve zehirli madde barındırmayan **Panasonic LED Lambalar**, **RoHS Kalite Standartlarına** ve geri dönüşüme uygun, çevre dostu bir teknoloji ile geleceği de aydınlatıyor. **Panasonic LED Lambalar**, **EN 62471 Standartlarını** sağlamakla beraber UV yaymayan LED'lere sahip, sağlıklı bir ışık kaynağı olarak göz sağlığını da koruyor.

Aydınlatmada bütçe dostu ve uzun ömürlü çözüm…

A+ ve A++ enerji sınıfına sahip **Panasonic LED Lambalar** ile enerji tasarruf edilerek verimli, konforlu ve güvenli bir aydınlatma sağlanıyor. **Panasonic LED Lambalar**, yüksek kaliteli tasarımı ve etkin sıcaklık yönetimi ile **15.000 saat** boyunca mekânları ilk günkü gibi aydınlatıyor.

Panasonic, yeni ErP/Eko-tasarım yönetmeliğine hazır!

Eko-tasarım gerekliliklerine ilişkin olarak sürdürülebilirlik anlamında aydınlatmada yeni bir düzenlemeye gidiliyor. Yakın gelecekte yürürlüğe girecek **Yeni ErP ve Yeni Verimlilik Sınıfı** tanımlamalarıyla aydınlatma ürünlerinde yepyeni bir dönem başlıyor. **Panasonic**'in **LED Lamba Serisi**, yeni **ErP** ve **Verimlilik Sınıfı Regülasyonu**'na uygun olarak tasarlanmış durumda. Yenilikçi teknolojilerle yeni boyutlar kazanan ve güvenilir aydınlatma sağlayan **Panasonic LED Aydınlatma Serisi** şimdi Türkiye'de ve **Panasonic** tüm gücüyle diğer yeni aydınlatma çözümlerini de yakın gelecekte pazara sunarak konforlu geleceğe giden yolu daha da aydınlatmayı planlıyor.

Bilge Çocuk'tan görme engellilere özel sayı





Bilge Çocuk dergisi, 7-14 Ocak Görme Engelliler Haftası vesilesiyle, görme engellilere özel Braille alfabesi ile oluşturulmuş özel sayı yayınladı.

Haber Merkezi

Türk Telekom katkılarıyla hazırlanan dergi ile görme engelli çocuklar, Bilge Çocuk konseptinde bilim, tarih, değerler eğitimi, hayvanların dünyası gibi güzel ve faydalı içeriklerle tanıştı. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, aracılığıyla Görme engelli bireylerin okuduğu okullara, sivil toplum kuruluşları ve derneklere ulaştırılan dergi kabartmalı Braille alfabesi ile basıldı.

Bu sayede görme engelli çocuklar, ilgilerini çeken konuları Braille alfabesi ile okuyabildi. Proje hakkında bilgi veren Bilge Çocuk Dergisi Editörü Mustafa Baltacı "Biz dergimizi hazırlarken sürekli olmasını ümit ederek çalıştık. Umarız projemiz ülkemizin her yerinde duyulur ve ilgi görür. Bu alanda yıllar boyu emek vermeye, yepyeni dergiler, çalışmalar hazırlamaya hazırız ve bunun için heyecan duyuyoruz" dedi. Baltacı dergi çalışması ile ilgili sorulara şöyle yanıt verdi:

Bilge Çocuk dergisinin, sosyal sorumluluk projesi olarak görme engelliler için hazırladığı bu ücretsiz sayı hakkında bilgi verir misiniz?

Proje bize geldiğinde biz çok sevindik ve heyecanlandık. Görme engelli çocuklarımızın, Bilge Çocuk konseptinde bilim, tarih, değerler eğitimi, hayvanların dünyası gibi güzel ve faydalı içeriklerle tanışacak olması bizi çok mutlu etti. Hemen ekibimizle kolları sıvadık ve dergi içeriğini hazırladık. Bizim hazırladığımız dergi Braille alfabesi ile basıldı. Bu sayede görme engelli çocuklarımız, ilgilerini çeken konuları Braille alfabesi ile okuyabilecekler.

Bu çalışmadaki iştirakleriniz, destek olanlar kimlerdir?

Türk Telekom katkılarıyla hazırlandı. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı desteğiyle görme engelli çocuklara ulaştırıldı. Ayrıca talep edenlere de www.bilgecocuk.com adresinden de talep formu ile ücretsiz olarak kargo ile gönderilebilecek.

Bu çalışmayı nasıl hazırladınız? İçeriğinde neler var?

Dergimizi hazırlarken Bilge Çocuk dergisi yayın kurulu destek verdi. Tıpta ve teknolojideki gelişmeler engelli bireylerimizin hayatını da günden güne daha kolay hale getirebiliyor. Bizim ümidimiz ve beklentimiz bu yönde. Bu sebeple dergimizin içeriğini genellikle teknolojik konulara ayırdık. Bunun yanında tarihimizden ve değerlerimizden de alıntılar yaparak çocuklarımızın geçmişimizle, değerlerimizle bağlantı kurmalarını amaçladık. Hayvanların

dünyasından ilginç bilgiler ve zeka soruları ile de dergimizi daha eğlenceli hale getirmeye gayret ettik.

Projedeki amaç ve hedefleriniz nelerdir? Görme engelli çocukların kazanımları ne olacak?

Okuma kültürü edinmek, dünyadaki gelişmelerden haberdar olmak, bilime ve teknolojiye merak salmak, değerlimizi ve tarihimizi içselleştirme çocuklarımız için vazgeçilmezdir. Bilge Çocuk dergisi olarak hedeflediğimiz tüm bu unsurlara görme engelli çocuklarımızın da ulaşabilmesini amaçladık. Dergimize ulaştıklarında tüm bu kazanımların anahtarlarını elde etmiş olacaklar.

Hangi yaşa hitap ediyor? Dergi kaç adet basıldı, nerelere dağıtıldı?

Toplam 5000 adet basıldı. Dergimiz 7 yaş ve üzerine hitap ediyor. Kısa, okunabilir ve anlaşılabilir metinlerden oluşuyor.

Bu tür çalışmaların çoğaltılması ve görme engelli bireylerin eğitimine pedagojik anlamda katkı sağlayacak çalışmalar üretilmesi için nelere ihtiyaç var?

Bu tür çalışmalar, toplumumuzun, eğitim camiamızın, görme engelli çocuklarımızın ailelerin daima gündeminde olmalı. Görme engelli çocuklarımızın gelişimi için atılan her adım takip edilmeli ve bu konuda beklenti oluşmalı. Yayınevleri, okullar, şirketler, bu alandaki tüm projeleri sosyal sorumluluk anlamında desteklemeli ve sürekliliğini sağlamalı. Bu alanda atılan en küçük adımın bile büyük gelişmelere katkı sağlayacağına inanıyoruz.

Başka eklemek istedikleriniz var mı?

Biz dergimizi hazırlarken sürekli olmasını ümit ederek çalıştık. Umarız projemiz ülkemizin her yerinde duyulur ve ilgi görür. Bu alanda yıllar boyu emek vermeye, yepyeni dergiler, çalışmalar hazırlamaya hazırız ve bunun için heyecan duyuyoruz.



Akıllı İçecek Teknolojileri Geliştiren Pubinno'ya Önemli Yatırım



Dijital teknolojilerin katkısıyla her sektörde inovasyon çalışmaları hızla ilerliyor. Yeme içme sektörü için akıllı teknolojiler geliştiren Pubinno, twozero Ventures'dan önemli bir yatırım aldı.

Haber Merkezi

Yeme içme sektörüne hijyen, sürdürülebilirlik ve verimliliğe yönelik teknolojiler üreten Pubinno, Seri A yatırım turu öncesinde bir 'köprü turu' (bridge round) olarak adlandırdığı yatırımı; Türkiye'nin ilk spor, medya ve eğlence odaklı girişim sermayesi fonu olan twozero Ventures'dan aldığını açıkladı. Alınan yatırımla birlikte Pubinno'nun aldığı toplam yatırım tutarı yaklaşık 2,5 milyon dolara ulaştı.

Dünyanın ilk yapay zeka tabanlı Smart Tap'leri ile 20 milyon bardak içecek servis edildi

Aldıkları yatırımla ilgili değerlendirmede bulunan Pubinno kurucu ortağı ve CEO'su Can Algül; "Dünyaya mükemmel tat ve hijyende içecek sunma vizyonuyla çıktığımız bu yolda; yüksek teknolojimizle hali hazırda 5 ülkede 20 milyon bardaktan fazla mükemmel içecekler servis ettik. Aldığımız yatırımla, Pubinno'nun farklı coğrafyalara yayılma hızının fişekleneceğine inanıyoruz. Hedefimizdeki ilk ülke ise İngiltere'dir" açıklamasında bulundu.

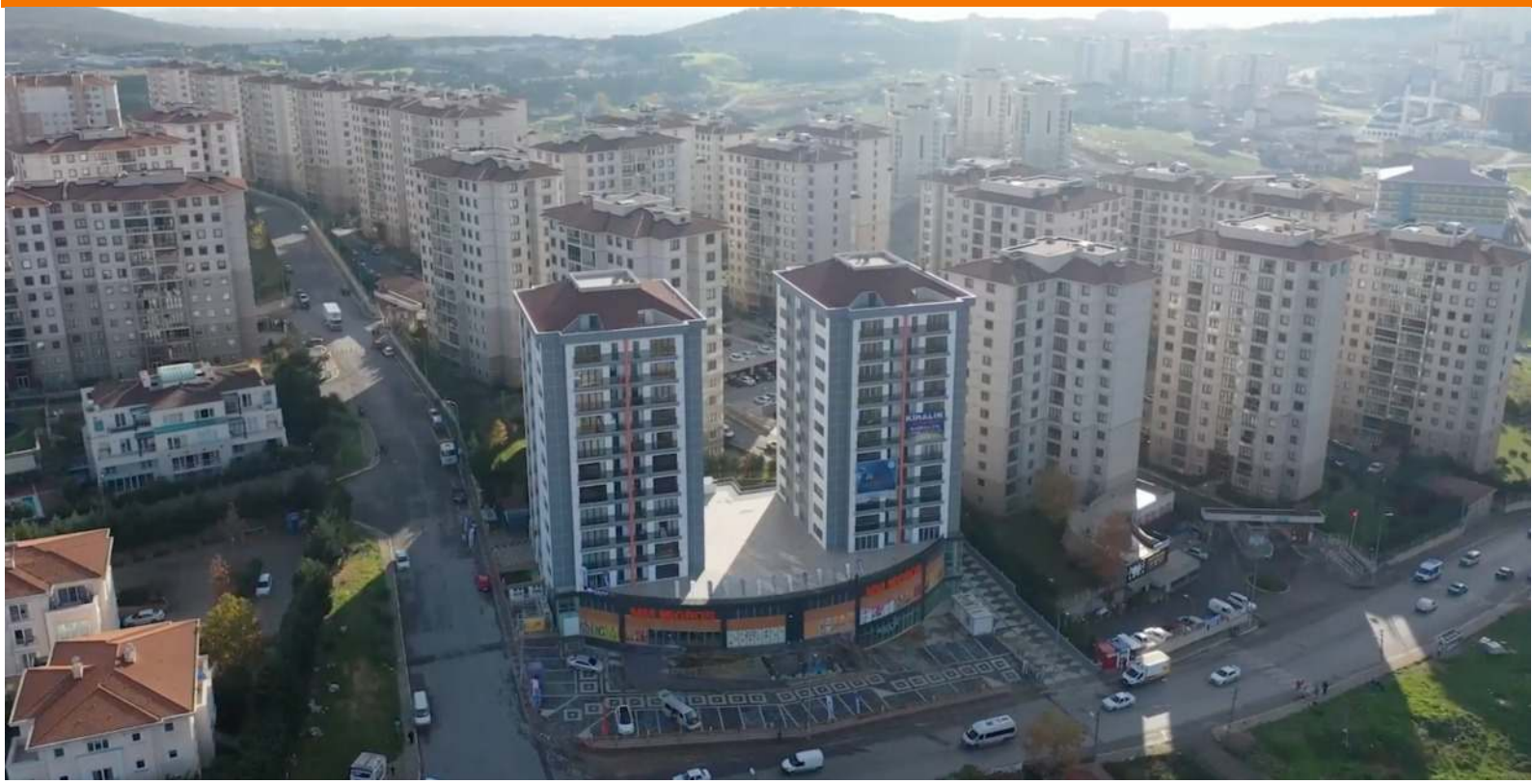
Yiğit Arslan: "Pubinno'nun global yolculuğu için önemli bir adım attık"

İstanbul Portföy Yönetimi'nin kurucusu olduğu yatırım fonu twozero Ventures'ın yöneticisi Yiğit Arslan ise şunları söyledi; "Yeme-içme sektörüne önemli bir yenilik getiren Pubinno yatırımını tamamlamış olmaktan son derece memnunuz. Kurulduğumuz ilk günden bu yana spor, medya ve eğlence sektöründeki yatırımlarına hızla devam ediyor. Pubinno, kullanıldığı her noktada servis edilen içeceklerin aynı kalitede ve lezzete sahip olmasına olanak sunarken, aynı zamanda yazılım teknolojisi sayesinde de sağladığı veriler ile endüstrideki tüm paydaşların operasyonel verimliliğini maksimum seviyeye çıkarıyor. Pubinno'nun içecek sektörünün önde gelen global markalarından birisi olması yolunda önemli bir adımı birlikte atmış bulunuyoruz."

Pubinno'nun yeni ürünü Smart Clean ikinci çeyrekte pazara sunulacak

Geliştirdikleri akıllı çözümlere de değinen Can Algül, "Pubinno içecek ekosisteminde yer alan üretici, mekan sahibi, tüketici, servis elemanı ve teknik destek ekiplerinin tamamını kapsayarak dünyanın ilk yapay zekaya sahip içecek musluğu Smart Tap ve yazılım teknolojisi Smart Platform ürünleriyle öne çıkıyor. "Mükemmel tat" arayışını IoT teknolojileriyle harmanlamaya devam edeceğiz. Pandemi ile beraber her bardakta aynı kaliteyi sunmanın yanında bira üreticileri ve mekanlar için hijyen de oldukça önemli bir başlık haline geldi. Bu noktada Pubinno; Smart Clean isimli ürünüyle barlar restaurant'lar açıldığında içecek severlere en hijyenik ürünleri tüketmeleri için içecek hatlarının temizliğini yapay zeka teknolojisiyle sağlıyor. 2 yıldır AR-GE'sini yürüttüğümüz Smart Clean ürününün lansmanını, bu yılın ikinci çeyreğinde globalde yapacağız" dedi.

İstanbul'un Sayfiye alanı Tuzla, Yatırımcıların Markajında



TÜİK'in açıkladığı 2020 Aralık konut satış istatistiklerine göre, İstanbul yabancı yatı-rımcı satışlarında aldığı yüzde 47 pay ile açık ara önde gidiyor. İstanbul'un sayfiye alanları arasında bir klasik olarak yer bulan Tuzla, gelişen ulaşım ağı, yaşamın tüm unsurlarını içerisinde barındıran prestijli yatırım alanlarıyla yatırımcı taleplerini yu-karıya taşıyor.

Haber Merkezi

Türkiye'de gayrimenkule olan yabancı yatırımcı ilgisi her geçen yıl katlanarak artıyor. 2020 yılında başlatılan dijital açılım dönemi ile sunulan online tapu hizmeti ve yabancıya tanınan vatandaşlık hakkı uygulaması, yabancı yatırımcılar için cazibe yarattı. TÜİK'in açıkladığı 2020 Aralık satış rakamlarına göre; özellikle 2020'nin 2'nci yarısında normalleşme adımlarıyla birlikte yabancılara konut satışı, 2019'un aynı dönemine göre yüzde 4 artarak 25 bin 531'den 26 bin 550'ye yükseldi. Yılın tamamında satışlar 40 binin üzerine çıkarak tarihin 2'nci en yüksek satış rakamı olarak kayıtlara geçti. Yabancıların konut satın alırken en çok tercih ettikleri il yine İstanbul olurken, İstanbul 19 bin 175 konut ile 2020'de yabancıya satılan konutlardan yüzde 47'lik bir pay aldı. Tuzla ise gözde ilçelerin başında geldi.

"Şehrin merkezine yakın izole yaşam" trendi rotası Tuzla'ya çevirdi

Konuya ilişkin değerlendirmede bulunan Townia Evleri Satış ve Pazarlama Koordinatörü Mehmet Kaya, "Konut sektörü 2020'de pandemiye rağmen iç piyasada rekor satışlara, yabancıya satışta giderek yükselen ve istikrarlı ilerleyen talep artışına sahne oldu. Bu dönemde oluşan şehrin merkezine yakın izole yaşam trendi ise İstanbul'un yeni gelişim alanlarında hareketliliği beraberinde getirdi. Yeni yapılan ulaştırma projeleriyle şehrin merkezine giderek daha da yakınlaşan Tuzla, İstanbul'un sayfiye alanı olarak sunduğu huzur veren atmosferiyle talepte ön sıralarda yer buldu. Konforlu ve prestijli konut projeleri, geniş ulaşım ağı ile yatırımcıların dikkatini çeken Tuzla, 2020'de Anadolu yakasında en çok konut satışının gerçekleştiği ilçeler arasında yer aldı. Hızlı gelişim potansiyeli ile yatırımcılara sunduğu katma değeri giderek artıran ilçe, hem yatırım hem de oturum amaçlı konut satın almak isteyenleri tek adreste buluşturuyor." dedi.

Prestijli yaşam konforu birinci öncelik

2020 yılında Tuzla'nın en çok değerlenen bölgesi Aydınlı'da hayata geçirdikleri Townia Evleri projesine yönelik talepte hissedilir bir artış yaşandığını da belirten Mehmet Kaya, "Kendi öz kaynaklarımızı kullanarak yatırımcılarımızla buluşturduğumuz projemiz, üst düzey donanımı, ilçenin merkezinde yer alan konumu ve sağladığı katma değer ile yatırımcılar tarafından ciddi bir taleple karşı karşıya. Sektördeki yaklaşık 50 yıllık köklü tecrübemiz ile yatırımcıları prestijli yaşamla tanıştırmak için yola çıktığımız proje ile Tuzla'nın en iyi değerleme potansiyeline sahip bölgesinde konfor ve huzur veren dokusu, havalimanı ve deniz manzaralı daireleri, modern mimari tasarımı, geniş yeşil alanları ile izole yaşam beklentisine cevap veriyoruz. Anahtar teslim projemizde geniş yürüyüş alanları, alışveriş olanakları, her daireye özel otopark hizmeti, 365 gün kullanıma açık oyun parkı, fitness alanları ile yatırımcıların yaşam ve sosyalleşme ihtiyaçlarını karşılıyoruz. Amacımız, artık konut seçiminde birinci öncelik haline gelen konforu daha ulaşılabilir kılmak." diye konuştu.

2021 Türkiye'de Şirketler İçin Yetenek Ve Çalışanların Beceri Açığını Kapatma Yılı Olacak



Lider küresel insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı firması Mercer, 2021 Küresel Yetenek Eğilimleri Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. Araştırmanın Türkiye sonuçlarına göre; 2021 ve sonrasında insan kaynakları alanında şirketlerin gündemini meşgul edecek ana eğilimler; şirketlerin gelecek stratejilerine uyumlu kritik yetkinlikleri belirlemesi (reskilling ve upskilling), çalışan deneyimi ve ödüllendirme sistemlerini dijital dönüşüme adapte etmeleri, yan hakların yönetimini çalışan beklentileri doğrultusunda esnek yan haklar gibi çözümlerle esnekliğe uygun hale getirmeleri, yetenek ve beceri açıklarını eğitimlerle kapatmaları olarak sıralanıyor.

Haber Merkezi

2020 yılında yaşanan koronavirüs pandemisiyle birlikte iş yapma ve çalışma modellerinde ciddi değişimler yaşandı. Koronavirüs salgını ve beraberinde getirdiği ekonomik belirsizlik, dünyanın dört bir yanındaki şirketlerin mevcut ve geleceğe yönelik çalışma modellerindeki dönüşümü ve buna bağlı stratejilerin hayata geçişini hızlandırdı.

Mercer'ın bu sene 6.'sını gerçekleştirdiği 'Küresel Yetenek Eğilimleri Araştırması', şirketlerde yetenek yönetimi, organizasyonel dönüşüm, ödüllendirme, yeni beceriler ve diğer insan kaynakları uygulamalarındaki eğilimleri ortaya koyuyor. İlk defa bu yıl Türkiye'ye özel yayınlanan Mercer Türkiye 2021 Yetenek Eğilimleri Raporu, Türkiye'de faaliyet gösteren 174 şirketin insan kaynakları yöneticilerinden alınan yanıtlar baz alınarak hazırlandı.

Şirketlerin önceliği iş gücünün yeni becerilerini geliştirme (reskilling) ve becerilerini tazeleme (upskilling)

Türkiye'de insan kaynakları ve yetenek stratejilerinin mevcut durumu ve geleceğine dair çarpıcı bulgular ortaya koyan rapora göre; katılımcıların yüzde 49'u pandeminin firmaların finansal durumu üzerinde negatif bir etki yaratacağını söylerken, yüzde 27'si ise bu etkinin pozitif olacağını ifade ediyor.

Pandemiden önce dünya genelinde firmaların yüzde 98'i bir dönüşüm sürecinde olduklarını ve birincil önceliklerinin yeni döneme ait işlerin gerektirdiği doğru yetenekleri bulmak olduğunu belirtmişlerdi. Pandemiyle birlikte firmaların insan kaynakları planlarında değişikler oldu. Bu değişiklikle Türkiye'de firmaların öncelik sıralamaları da değişti. Firmaların yüzde 55'inin planlarında ilk sırayı kritik yetenek havuzlarının oluşumu için iş gücünün yeni beceriler geliştirmesi (reskilling) ve mevcut becerilerinin tazelenmesi (upskilling) aldı. Yetenek ve öğrenme ekosistemlerinin genişletilmesi yüzde 52 ile ikinci sırada yer alırken, esnekliği yeniden tanımlama yüzde 48 ile üçüncü sırada ve firmaların bütün iş gücüne yönelik yeni beceri geliştirilmesi ve mevcut becerilerin tazelenmesi hedefine ayrılan finansmanın artırılması ise yüzde 47 ile dördüncü sırayı aldı.

2020 yılında yaşanan bu gelişmeler de göz önüne alındığında, Türkiye'de firmaların yatırım önceliklerinin değiştiğini söyleyebiliriz. Firmaların yüzde 48'i ilk olarak yeni beceriler geliştirme (reskilling) ve beceri tazeleme (upskilling) konusuna yatırım yapacağını söylüyor. Bunu yüzde 39 ile gelecekteki iş gücü ihtiyaçlarını tanımlama ve/veya yeniden yapılanma takip ederken, üçüncü sırada ise esnekliği yeniden tanımlama ve daha esnek kariyer yolları yaratma yer alıyor.

Çalışan zindeliği (wellbeing), dinamik bir çalışan deneyimi açısından kritik öneme sahip. Rapora göre Türkiye'de firmaların yüzde 45'i planlamalarında önceliği, zihinsel veya duygusal zindelik stratejisi (meditasyon ve farkındalık (mindfulness),

ruhsal zindelik platformları, psikolojik danışmanlık) oluşturmaya veriyor.

Yeni dönemin öne çıkan becerileri dijital okur-yazarlık ve kendi kendini yönetme/önceliklendirme

Raporun ortaya koyduğu bir başka sonuç ise yeni dönemin gerektirdiği becerilere dair. Rapora göre; uzaktan ve esnek çalışma uygulamalarının yaygınlaşmasıyla birlikte Türkiye'deki insan kaynakları liderleri, dijital okur-yazarlığı değişime ayak uydurmak için en kritik özellik olarak belirliyor ve bu konuyu diğer ülkelerdeki meslektaşlarından çok daha fazla önemsediklerini ortaya koyuyor. Bu oran Türkiye'de yüzde 63 iken globalde yüzde 39. Yeni dönemin gerektirdiği becerilerde ikinci sırada yüzde 53 ile kendi kendini yönetme/önceliklendirme becerileri alırken, bunu yüzde 28 ile işbirliği, yüzde 27 ile öğrenme çevikliği, yüzde 26 ile adaptasyon yeteneği ve büyüme zihniyeti (growth mindset), yüzde 25 ile ilham verme ve insanları etkileme ve yüzde 24 ile kapsayıcı ve empati odaklı liderlik becerileri takip ediyor.



Okan Sezer: "Firmaların birinci önceliği; yeni çalışma modellerine göre esnekliği yeniden tanımlamak"

Çalışan deneyiminin, pandemiyle birlikte radikal bir değişim sürecinden geçtiğini ve iş hayatında hiçbir şeyin artık eskisi gibi olmayacağını belirten **Mercer Türkiye Kariyer Ülke Lideri Okan Sezer**, "Araştırmamıza göre; Türkiye'de firmaların 83'ü, esnek çalışma modellerinin, çalışan deneyimini en çok değişime uğratan faktör olarak öne çıkardığını ve bunun insan kaynakları planlarında en çok zorlandıkları konu olduğunu söylüyor. Bunu yüzde 67 ile sanal çalışanlar dediğimiz, "her gün görmediğimiz çalışanları nasıl yönetebiliriz" konusu takip ediyor. Firmaların yüzde 52'si işe alım süreçlerini, çalışan deneyiminin en yüksek oranda etkilenen noktası olarak görürken, yüzde 51'i ise becerileri ve gerekli olan yeni yetenekleri nasıl geliştirebiliriz konusuna kafa yoruyor. Esnek çalışmaya geçtiğimiz bu yeni dönemde, yeni bir şirket kültürü yaratmak konusunda zorlanan şirketlerin oranı ise yüzde 47 olarak gözüküyor. Türkiye'deki firmaların, içine girdiğimiz bu öngörülemez ama yenilikçi döneme gecikmeden adapte olabilmeleri için çalışan deneyimi ve insan kaynakları stratejilerini kısa vadeden başlayarak, orta ve uzun vadeli planlarla gözden geçirmeleri gerekiyor" dedi.

Rapora https://www.mercer.com.tr/rapor-makale-arastirma/kuresel-yetenek-trendleri.html adresinden ulaşabilirisiniz.

DÜNYA COVID-19'LA MÜCADELE EDERKEN YENİ MUTASYONLAR GÜNDEMDE



Tüm dünya İngiltere'deki bir COVID-19 virüsünün mutasyona uğrayarak daha bulaşıcı bir hale gelmiş olabileceğinden bahsediyor. Academic Hospital Göğüs Hastalıkları Uzmanı Dr. Öğretim Üyesi Nilüfer Aykaç, konuyla ilgili gelişmeleri anlatıyor ve uyarılarda bulunuyor.

Haber Merkezi

SAĞLIK KÖŞESİ

COVID-19 vakaları halen insanları hastalandırmaya ve can almaya devam ediyor. Dünyadaki günlük yeni vaka sayısı 500-600 bin arasında değişirken, ölümlerin 1milyon 700 bini, vaka sayısının da 77 milyonu geçtiğini belirten Academic Hospital Göğüs Hastalıkları Uzmanı Dr. Öğretim Üyesi Nilüfer Aykaç, Türkiye'de ise toplam vaka sayısının 2 milyonun üzerine çıkmış durumda olduğunu söylüyor. "Dünya Sağlık Örgütü'nün haftalık raporuna göre Türkiye, son bir haftalık yeni vaka sayısına bakıldığında dünyada üçüncü ve Avrupa'da birinci konumda yer alıyor. Ayrıca Sağlık Bakanlığı verilerine göre Türkiye'nin tüm COVID-19 ölümlerinin yüzde 65'i Eylül - Aralık 2020 tarihleri arasında yaşandığı görülüyor. Yani Türkiye'de ve globalde COVID-19 pandemisi hala çözülebilmiş değil. Dünya 12 aydır COVID-19 ile mücadele ederken olanakları olan ülkelerdeki genetik laboratuvarlarda aşı ve mutasyon çalışmaları da hızla devam ediyor. Koronavirüs şimdiden üzerinde en çok araştırma yapılan virüs grubu haline geldi. Nisan 2020'de İngiltere'de kurulan konsorsiyum sonucu, çok sayıda virüs örneği toplandı ve virüs dizilimleri incelendi," diyen Aykaç COVID-19 mutasyonuyla ilgili son gelişmeleri anlatıyor.

Koronavirüsteki mutasyon ve varyantlar

Mutasyon, genetik materyalde meydana gelen rastlantısal değişim demektir ve evrimin doğal bir parçasıdır. Birden fazla mutasyon taşıyan virüsler varyant olarak adlandırılır. Özellikle RNA virüsler oldukça fazla mutasyon yapar. Mevsimsel gripte de çok sık mutasyonlar görüyoruz bu nedenle her yıl grip aşıları bu mutasyonlara göre düzenleniyor ve yenileniyor. Koronavirüs neyse ki grip kadar mutasyona uğramıyor.

Farklı ülkelerde yapılan genetik çalışmalarda Koronavirüste varyant virüsler tespit edildi ancak ilk kez bu varyant "İncelemeye değer varyant" olarak adlandırıldı. Daha sonra da "Dikkate değer varyant" olarak tanımlandı. Yani bilimsel otorite tarafından daha yakından izlenmesi önerildi. Değişime uğrayan bu yeni varyant virüs, eylül ayında Güney İngiltere'de vakaların artması ile birlikte daha da önem kazandı. 13 Aralık 2020 itibarıyla enfekte ettiği kişi sayısı arttı. Birleşik Krallık'ın 60 farklı bölgesinde bu hastalara rastlansa da en fazla vaka Güneydoğu İngiltere'de yer aldı. Galler ve İskoçya'da da vakalar görüldü. Dünya Sağlık Örgütü mutasyonu izlediğini, mutasyona uğrayan koronavirüsün Birleşik Krallık'ın dışında, Hollanda, Danimarka ve Avusturya başta olmak üzere farklı ülkelerde de görüldüğünü açıkladı.

Henüz mutasyonların hastalığı ağırlaştırdığına ya da daha fazla ölüme yol açtığına dair elimizde bilimsel bir veri bulunmuyor. Ancak bu virüsün daha bulaştırıcı olduğu konusunda öngörüler var.

COVID-19 mutasyonu aşıları etkiler mi?

Bu mutasyon, Koronavirüsün ACE_2 reseptörlerine bağlanarak insan hücrelerine girmesini sağlayan ve virüse meşhur taç görünümünü veren Spike proteinlerinde meydana geldiği için oldukça önemli. Yeni varyantın sebep olduğu mutasyon, özellikle aşının hedef aldığı Spike proteinini değiştiriyor. Ne var ki aşılar Spike proteinin birçok farklı bölgesine karşı bağışıklık kazandırıyor dolayısıyla tek bir mutasyonun aşıları tamamen veya kısmen işlevsiz kılması mümkün görünmüyor. Şu ana kadar edindiğimiz bilgilerle net bir kanıya varmak oldukça güç. Daha fazla bilimsel çalışmaya ihtiyaç olduğunu söyleyebiliriz.

COVID-19 şimdi daha mı bulaşıcı?

Mutasyona uğrayan virüsün daha bulaştırıcı olabileceğine ilişkin ön raporlar ve veriler mevcut ancak henüz elimizde kesinleşmiş bir bilgi bulunmuyor. Şu anda bu yeni türün daha ölümcül olduğuna ya da mevcut aşı ve tedavileri etkileyebileceğine dair kesin bir bilgi veremeyiz. Şunu söyleyebiliriz ki; mutasyonların ortaya çıkması bilimsel olarak beklediğimiz bir durumdu. Bugün COVID-19 mücadelesi hem ülkemizde hem de dünyada sürerken bilim insanları canla başla çalışmaya devam ediyor. Vatandaşlarımıza düşen en önemli görevse bu süreçte paniğe kapılmamak olmalı. Kişisel koruyucu önlemleri ihmal etmeyelim. Maske, sosyal mesafe ve el hijyenine her zamankinden daha fazla dikkat edelim.

SAĞLIK KÖŞESİ

Yaşlandıkça Omurga Sağlığını Korumak



Omurga Sağlığı ve Semptomları ile ilgili olarak Fizyoterapist Uzm. Ümit Çalışkan gerekli bilgiler verdi.

Haber Merkezi

Yaşlandıkça ağrılar ve eklem sertliği artmaya başlar. Birçoğumuz bu rahatsızlığın sadece bir bölgeye bağlı olduğunu varsayıyoruz. Aslında bu ağrıların sebebi omurga olabilir.

Omurlar arası diskler zamanla bozulmaya başladığında işlev ve esneklikte bir miktar düşüş beklenebilir. Ancak şu anda omurganızın esnekliğini korumak ve altın yıllarınızda(yaşlılıkta) rahat etmek için yapabileceğiniz birkaç şey var.

İşte yaşlandıkça omurganıza ne olacağı, yaşlı yetişkinlerde görülen yaygın omurga hastalıkları ve gelecekte sırt ağrısı ve yaralanmaları önleme yolları hakkında bilmeniz gerekenler.

Disk dejenerasyonu ve spinal kanalın daralması doğal yaşlanma sürecinin bir parçası olarak ortaya çıkailir.
Vücudun diğer bölümlerinde olduğu gibi, omurga da zamanla yapıları yıpranır ve günlük streslere maruz kalır.

Spesifik olarak, omurga omurları arasında yastıklar gibi davranan diskler, nem içeriği azaldıkça büzülmeye ve aşınmaya başlar.

Sonuç olarak, vertebral(omurga kemikleri) kemikler potansiyel olarak bel, sırt ağrısı ve sertliğe neden olacak şekilde birbirine sürtmeye başlar.

Bu arada, omuriliğin (beyin dokusundan vücuda elektrik taşıyan kablolar) içinden geçtiği omurga kanalı, omurilik darlığı olarak bilinen bir durumda zamanla daralabilir. Omurilik sinirlerinin sıkışması sonucu ağrı olabilir.

Daha önce bir omurilik yaralanma geçirdiyseniz, fazla kiloluysanız, sigara içiyorsanız veya günlük aktiviteleriniz omurganızı ortalamanın üzerinde bir aşınmaya maruz bırakırsa, yaşlanma süreci omurga problemlerini hızlandırabilir.

Doğru adımları şimdi atmak, omurgaya bağlı semptomlardan (belirtilerden) sonraki yıllarda kaçınmanıza yardımcı olabilir.
Tüm sırt ve bel ağrılarını önlenemese de, yaşlandıkça kendinizi önlenebilir omurga sorunlarına karşı koruma zamanı. Bu, fazla kilonuzu önlemek ve bel ve karın bölgesindeki göbek kaslarını güçlendirmek için düzenli olarak egzersizle başlar.

Yürüyüş, bisiklete binmek, yüzmek ve yoga gibi güvenli aerobik aktiviteler yapılabilir.

Bu arada, özellikle iş yerindeki masanıza otururken her zaman duruşunuza dikkat edin. Sandalye ve bilgisayar ekranınıza gerekli ayarlamaları yapın, uygun bel desteğini aldığınızdan emin olun ve herhangi bir fiziksel aktiviteden önce kaslarınızı gerin ve ısıtın. Ayrıca, mümkün olduğunda ağır cisimleri kendiliğinden kaldırmaktan kaçınmalı ve daima doğru eğme, bükme ve kaldırma teknikleri kullanmalısınız.

Yaşlandıkça kronik bel ağrısı geçirme olasılığınızı azaltmak için kullanabileceğiniz bu ve diğer yöntemler hakkında ayrıntılı bilgi için aşağıya bakın:

Aerobik, fleksiyon (öne doğru eğilme) ve uzatma (geriye doğru eğilme) gerilmeleri de dahil olmak üzere hedeflenen egzersizler ile çekirdek (vücudun ağırlık merkezi) kaslarınızı güçlendirin.

Doğru duruş uygulayarak ve iş ortamında ergonomik ayarlamalar yaparak omurga üzerinde aşırı baskı yapmaktan kaçının.

Kendi vücut ağırlığınızın% 25'inden daha ağır nesneler kaldırmaktan kaçının.

Kemiklerinizi güçlü tutmak için uygun yiyecekler ve D vitamini içeren dengeli bir diyet yapın.

Sigara içiyorsanız, bırakmak için yardım alın

Kronik bel ağrısı çekiyorsanız, daha fazla yaralanmayı önlerken nedenini ve en iyi tedavi seçeneklerini öğrenmek için Fizyoterapistinize danışın. Unutmayın ve tekrarlayan bel ağrısının olması asla normal değildir ve doğru yardımla hafifletilebilir.

Günlük olarak çok fazla stres yaşarsanız, her günün sonunda sırt ve boyun kaslarınızı gevşetmenin yollarını bulun.

Unutmayın depresyon bel ağrısı önemli bir rol oynayabilir bu yüzden bir psikologdan yardım alın.

Egzersiz rutininiz konusunda pratik olun ve kas gerilmelerine ve burkulmalara neden olabilecek tekrarlanan hareketlerle aşırıya kaçmaktan kaçının.

Diyabetliler Virüs Ve Diğer Enfeksiyonlardan Çok Daha İyi Korunmalılar



Diyabet kan şekeri kontrolsüzlüğüyle seyreden, hemen hemen tüm organlarda çeşitli seviyelerde hasar yaratabilen kronik bir hastalıktır. Görülme sıklığının tüm dünyada artışa geçtiğini belirten Academic Hospital Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Betül Uğur Altun, ülkemizde bu artışın çok daha belirgin olduğuna dikkat çekiyor.

Haber Merkezi

Yaşam tarzlarımızdaki yanlışlıkların diyabete yakalanma hızını belirlediğini söyleyen Academic Hospital Endokrinoloji ve Metabolizma Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. Betül Uğur Altun, "Artık her yere arabayla veya toplu taşıma araçlarıyla gidiyoruz. Acıktığımızda bir paket hazır gıda açıp tüketiyoruz. Özellikle gençlerimizin elinde enerji dolu içecekler ve paketli barlar var. Harcayamadıkları enerjiyi bu ürünlerle iyice artırıyorlar. Geceleri uyumak yerine bilgisayar veya televizyon başındalar. Sürekli abur cubur yedikleri için de kilo almaları kaçınılmaz oluyor," diyor ve diyabetle ilgili uyarılarda bulunuyor:

- Covid-19 pandemisi ile mücadele ettiğimiz bugünlerde diyabetin varlığı "durum kötüleştirici" olarak kabul ediliyor.
- Diyabetle birlikte bağışıklık sistemi (immünite) zayıflıyor. Diyabetikler enfeksiyon hastalıklarına daha açık oluyorlar. Kolay hastalanıyor ve daha zor iyileşiyorlar.
- Diyabette enfeksiyonlara karşı koruyucu olan hücrelerin çalışmaları aksıyor. Mikroplarla savaşın her aşaması çok daha zorlu oluyor. Hipergliseminin bu durumu oluşturduğu düşünülüyor.
- Enfeksiyonlarla başa çıkmada koruyucu hücreler (lökositler) zayıf kalıyor. Lökositlerin virüs, bakteri ve diğer enfeksiyon ajanlarını yakalayıp yok etme güçleri azalıyor. Kötü şeker kontrolünde savunma hücreleri fonksiyonlarını kaybedebiliyor ve ciddi bağışıklık zayıflaması oluşabiliyor. Diyabette kanser hücresiyle mücadele de benzer nedenlerle zorlaşıyor.
- Diyabetlilerde akciğer enfeksiyonlarına daha sık rastlanıyor. Zatürre (Pnömoni) daha sık görülüyor hem de hayatı tehdit edecek kadar şiddetli olabiliyor. Akciğer tüberkülozu da diyabetli hastalarda daha sık, ağır ve atipik yerleşimli olabiliyor. Ülkemizde tüberküloz hastalığı da hiç nadir bir durum değil.
- Enfeksiyon vücut için bir strestir ve stres hormonlarının yükselmesine yol açıyor. İşte bu hormonlar yüzünden şeker yükseliyor ve daha zor düşürülüyor. Kısacası enfeksiyon diyabeti, diyabet de enfeksiyonu kötüleştiriyor.
- Diyabette kan pıhtılaşma bozuklukları, hipertansiyon, kalp yetmezliği gibi sorunlar yaşanabiliyor.
- Diyabetin varlığı sebep ne olursa olsun yoğun bakım süresini uzatıyor.

Diyabetli hastalara öneriler:

Dünyada milyonlarca insanda diyabet nedenli bir sağlık sorunu kaydediliyor. Her sene diyabetle ilgili yeni düzenlemeler, öneriler, kılavuzlar ve ilaçlar sunulsa da diyabet hastalarında belirgin ve genel bir iyileşme saptanamıyor. Diyabet artık bireysel olduğu kadar toplumsal bir hastalık olarak kabul ediliyor. Diyabetli sadece kendi kaderini yaşamıyor. Etrafındaki bireyler ve sonraki nesiller de bu hastalığın etkisinden payını alıyor. Dünyada da genel diyabet yönetimi, toplumsal hastalık olması üzerinden planlanıyor. Ama bireysel eğitim de önemini asla kaybetmiyor. Diyabetliler aşağıdaki durumlara özellikle dikkat etmeliler.

- Diyabetli bir bireyin bağışıklık sistemi aşılara, diyabetik olmayandan daha farklı bir yanıt vermiyor. O yüzden aşı olabilirler.
- "Diyabetli hastalar sürekli izole yaşamalı" veya "Basit hastalıklarda geniş etkili antibiyotik kullanımı gerekli" şeklindeki kanılar yanlış. Diyabetli hastalar elbette kendilerini korumalılar. Pandemi nedeniyle kalabalık ve kapalı ortamlar yerine açık havayı tercih etmeliler. El hijyenine özen göstermeliler ve enfeksiyonu olanlarla temaslarında daha dikkatli olmalılar.
- Beslenme, egzersiz, günlük takip ve tedavi protokollerine daha çok özen göstermeliler.
- Diyabetliler her türlü enfeksiyondan sakınmalılar. Sadece Covid-19 değil, idrar yolu enfeksiyonu gibi diğer durumlar için de mümkün olduğunca korunmalılar.

Yüksek kaliteli protein için her gün iki bardak süt!



Vücutta yapıcı ve onarıcı olarak görev yapan protein; vücuttaki yağları yakmaya yardımcı olurken hem enerji veriyor hem de kas oluşumunu destekliyor. Birçok yaşamsal faaliyette önemli rolü olan proteinin kalitesi ve kaynağı da önem taşıyor. Uzmanlar, vücudun güçlü ve sağlıklı kalabilmesi için en yüksek protein kaynaklarından biri olan sütün her gün tüketilmesinin önemine dikkat çekiyor.

Haber Merkezi

Sağlıklı yaşam için gereken ve özellikle çocukların büyüme kaynağı olan, yetişkinlerde ise hastalık risklerini azaltan proteini düzenli almanın önemini vurgulayan uzmanlar, her gün düzenli süt içilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

Acıbadem Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Murat Baş konu hakkında yaptığı açıklamada; "Beslenme düzenimizde önemli protein kaynağı süttür. 1 litre süt 32 gram protein içerir. Bu nedenle sütte bulunan proteinler, hücre ve dokuların oluşmasında, saç ve tırnakların gelişmesinde önemli rol oynamakta, büyüme ve gelişmeye büyük ölçüde katkı sağlamakta, kasların sağlıklı gelişmesine ve çalışmasına yardımcı olmaktadır" dedi.



Prof. Dr. Baş, özellikle çocukların fiziksel ve beyinsel gelişiminde proteinin önemine dikkat çekerek, "Yüksek kalitede, gerçek protein içeren sütün her gün tüketilmesi gerekir.

Sütte bulunan proteinler diğer yiyeceklerde bulunan proteinlerden daha yüksek kalitededir. Vücudumuz sütteki proteininin tamamına yakınını sindirmektedir. Bu nedenle süt en sağlıklı protein kaynağı olan gıdaların başında gelir" şeklinde konuştu.

Acıbadem Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölüm Başkanı Prof. Dr. Murat Baş sütün toplumda yalnızca kalsiyum kaynağı gibi görüldüğünü, ancak son dönemde yapılan araştırmalarda, farklı hastalıkların kontrolünde de önemli etkilerinin ortaya çıktığını belirterek şu bilgileri verdi: "Süt aynı zamanda fosfor, magnezyum, çinko ve selenyum gibi diğer birçok minerali içinde barındırmaktadır.

Son 20 yılda, süt ürünleri proteinleri üzerine araştırmalar artmıştır. Bugün biliyoruz ki, süt ürünleri proteinlerinin hipertansiyon, dislipidemi ve hipertansiyon üzerine direk pozitif etkileri bulunmaktadır. Süt ürünleri proteinleri aynı zamanda yağsız vücut kitlesini artırma ve obeziteyi azaltma aracılığıyla dolaylı yoldan metabolik sağlığı iyileştirmektedir".

Meme Kanseri Tedavisinde Yüz Güldürücü Gelişmeler Var!



Meme kanseri, dünyada kadınlarda en sık görülen kanserdir! Ölüme yol açan kanserler arasında da ikinci sıradadır. Özellikle Batı toplumlarında (AB ülkeleri, ABD) yaklaşık her 8 kadından birinde meme kanseri görülmektedir.

Haber Merkezi

"Meme kanserinden korunmak açısından; zayıf olmak, spor yapmak, gereksiz ve uzun süreli hormon ilaçları kullanmamak, daha temiz bir çevrede bulunmaya çalışmak ve stresi mümkün olduğu kadar kontrol altında tutmak çok önemlidir" diyen Okan Üniversitesi Hastanesi Genel Cerrahi Uzmanı Prof. Dr. Abut Kebudi, meme kanserini ve tedavi sürecindeki yenilikleri anlattı.

En Sık 40'lı Yaşlarda Görülmekte!

Meme kanseri her yaşta görülmekle beraber en sık 40'lı yaşlardan sonra görülme sıklığı artmaktadır. Daha genç ve daha yaşlı kuşakta da bu tanı konabilmektedir. Meme kanseri nedenleri arasında genetik ve ailesel faktörler yaklaşık yüzde 5-15 oranında etkili olabilmekte, büyük çoğunluğunda neden tam olarak bilinmese de yaş, çevre faktörleri, radyasyon, beslenme, hormonal faktörler önemli rol oynamaktadır. Meme kanserinden korunmak açısından zayıf olmak, spor yapmak, gereksiz ve uzun süreli hormon ilaçları kullanmamak, daha temiz bir çevrede bulunmaya çalışmak ve stresi mümkün olduğu kadar kontrol altında tutmak çok önemlidir. Ayrıca ayda bir kendi kendine yapılan muayene, risk durumuna uygun sıklıkta meme muayenesi için bu konuda uzman olan bir doktora başvurmak ve bu konuda yapılan yayınları takip etmek te çok önemlidir. Amaç, her ne kadar bu hastalığa yakalanmamak olsa da, erken safhada konacak bir tanı ile daha az tedavi ile çok iyi sonuçlar almak mümkündür.

Bugünün çağdaş tıbbında meme kanseri ile mücadelede şunlar önemlidir;

" Risk gruplarını belirlemek.
" Önlenebilir risk faktörlerini ortadan kaldırmak.
" Hastalık gelişirse en erken yakalamak.
" Mümkünse hayat kalitesini bozmadan en az tedaviyi uygulamak.
" Organını kaybetmeden tedavi etmek.
" Mümkün olan en uzun sağkalımı elde etmek.
" Erken tanı için Dünya Sağlık Örgütü'nün önerdiği tarama programı: Kendi kendine muayene 20'li yaşlarda başlamalı. Doktor muayenesi, 20-39 yaş arası 3 yılda bir, 40 yaşından itibaren de yılda bir olmak üzere ihmal edilmemeli. Mamografi 40 yaşından itibaren risk durumuna göre yılda veya 2 yılda bir yapılmalı.

"Meme Koruyucu Cerrahi" Gündemde!

Önceden meme kanseri tanısı konduğu zaman meme ve koltuk altı komple alınmaktaydı. Şimdi bu ameliyat özel durumlarda (memede yaygın tümör, küçültülemeyen büyük tümör, hasta tercihi vs) tercih edilmektedir. Daha sonraları anlaşıldı ki; tüm memeyi almanın hastanın yaşamına faydası olmadığı gibi kötü kozmetik bir sonuca da yol açmaktadır. Böylece memenin kısmen alındığı "Meme Koruyucu Cerrahi" gündeme gelmiştir. Bir aşama sonrası da "Onkoplastik Meme Cerrahisi"dir. Burada memedeki tümör büyük de olsa memeyi kaybetmeden uygun plastik yöntemlerle yapılan ve memenin şeklini mümkün olduğu kadar en iyi şekilde koruyabilen ameliyatlar söz konusudur.

Silikon İmplantlar Sayesinde İyi Hissetmek Mümkün!

Ayrıca, memeyi komple almamız gereken durumlarda da, mümkünse memenin cildini koruyup içini boşalttığımız ve yerine uygun silikon implant yerleştirdiğimiz ve böylelikle gayet iyi bir kozmetik sonuç alabildiğimiz bir ameliyatı (Subkutan Mastektomi) tercih etmeye çalışıyoruz. Bu ameliyat, riskli kadınlarda kanser gelişmeden de koruyucu olarak yapılabilmektedir. Buna örnek olarak, Angelina Jolie'yi verebiliriz.

Koltuk Altı Cerrahisinde De Ciddi Gelişmeler Var!

Koltuk altı cerrahisinde de ciddi gelişmeler vardır. Geçmişte, her meme kanseri ameliyatında tüm koltuk altı lenf dokusu çıkartılmaktaydı ve buna radyoterapi de eklendiğinde 5 kadından birinde kötü sonuçlara yol açan kolda şişmeye sebep olabilmekteydi (lenfödem). Günümüz meme cerrahisinde ise, artık koltuk altı dokusu örneklenmekte ve gerek varsa cerrahi müdahale yapılmakta veya bölgesel tedavi sadece radyoterapiye bırakılabilmektedir. Hastalığın belli bir aşamayı geçtiği, ancak henüz metastaz yapmış olmadığı hastalarda da ameliyat öncesi kemoterapi uygulanmakta ve hastalık geriletilerek yukarıdaki tedavilerden uygun olanı yapılmaktadır.

Kısaca Çağdaş Meme Kanseri Tedavisinde Amaç;

" Hastalığı önlemeye çalışmak,
" Hastalık önlenememişse en erken yakalamaya çalışmak,
" En az tedavi ile mümkün olan en iyi kozmetik sonuçla ve en iyi yaşam beklentisiyle hastamızı tedavi

SAĞLIK KÖŞESİ

6 adımda daha güçlü bağışıklık sistemi



Meme kanseri, dünyada kadınlarda en sık görülen kanserdir! Ölüme yol açan kanserler arasında da ikinci sıradadır. Özellikle Batı toplumlarında (AB ülkeleri, ABD) yaklaşık her 8 kadından birinde meme kanseri görülmektedir.

Haber Merkezi

etmektir.Küresel bir salgın olarak tüm dünyayı etkisi altına Covid-19'dan korunmak herkesin gündeminde ilk sırada yer alıyor. Maske, mesafe, temizlik derken en çok konuşulan konulardan biri de bağışıklık sistemini güçlendirmek oluyor. Ortalıkta çok fazla kirli bilgi dolaşması ise kafaları karıştırmaya devam ediyor. Güçlü bir bağışıklık sistemi için yapılması gerekenleri adım adım anlatan Yayla Agro Sağlıklı Beslenme Departmanı Diyetisyeni Nihal Tunçer, sağlıklı ve dengeli beslenmeye ek olarak; uyku kalitesi ve süresi, düzenli egzersiz, aktif bir sosyal hayat ve ruh sağlığı farkındalığının güçlü bir bağışıklık sisteminin olmazsa olmazı olduğunu söylüyor.

Güçlü bir bağışıklığın sadece Covid-19 gibi bulaşıcı hastalıklarda değil obezite, şeker ve kalp damar hastalığı gibi hastalıkların tedavisinde de önemli bir role sahip olduğunu belirten Tunçer, bulaşıcı hastalık mevsiminin kapıyı çaldığı bugünlerde güçlü bir bağışıklık sistemi için şunları öneriyor:

1-Yeterli ve dengeli beslenin, vitamin ve mineral takviyesi kullanmayın

Bağışıklığı güçlendiren, hem bireyi hem gezegeni kucaklayan sağlıklı bir beslenme "Sürdürülebilir Akdeniz Diyeti" ile mümkün. Akdeniz diyetinde tam tahıllı besinler, sebze ve meyveler, yağlı tohumlar (badem, fındık, ceviz vb.) baskın şekilde tüketilir. Süt ve süt ürünleri ihtiyaç kadar alınırken kırmızı et, basit şeker ve doymuş yağ tüketimi kısıtlanır. Covid-19 kapsamında yapılan son çalışmalar bu tip sağlıklı bir beslenmenin yeterli olduğunu, ek herhangi bir vitamin veya mineral takviyesinin koronavirüse karşı bir fayda sağlamadığını ortaya koyuyor.

2-Bağışıklığı zayıflatan tek tip beslenmeden uzak durun

Bağışıklığımızı güçlendirmek için yeterli ve dengeli beslenme planı içerisinde, makro ve mikro besin ögelerinin (karbonhidrat, protein, yağ, vitamin ve mineraller) toplam enerji alımına göre önerilen düzeylerde olması gerekiyor. Çoğu zaman hızlı hayatlarımızın içinde, belki de farkında olmadan en çok aksaklığa uğrayan beslenme şeklimiz ve düzenimizdir. Bazen ruhsal durumumuz, bazen yaşadığımız yoğunluk besin seçimlerimizi etkileyebilirken daha çok tek tip bir besine yönelebiliriz. Veya uygulanan diyet programı gereği özellikle tek bir besin/ besin grubunu daha çok tüketebiliriz.

Örneğin, sağlıklı bir beslenme planı içinde, günlük alınması gereken karbonhidrat miktarı (tam tahıl, bulgur, makarna, meyve ve sebze) minimum 130 gram civarında olmalıyken ketojenik diyet uygulayan bireyler yaklaşık 50 gramın altında karbonhidrat almaktadır. Günlük ihtiyacın altında bir karbonhidrat alındığında ise; hızlı bir şekilde karbonhidrat açığını kapatmak için basit şeker ve işlenmiş gıdalara eğilim artar. Bu da sağlıklı beslenme dengesini bozarak bağışıklığı zayıflatır.

3-Antioksidan içeriği yüksek gıdalar tercih edin, baklagilleri tüketin

Bazı besinler içerdikleri vitamin ve minerallerin yanı sıra antioksidanlar gibi bağışıklığı kuvvetlendirici bileşikler içeriyor. Antioksidanlar hücre hasarına ve hastalığa yol açabilecek serbest radikallerle savaşırken, bağışıklık sistemimiz için kritik öneme sahiptir. Laboratuvar ortamında yapılan bir çalışmada; akciğer hücrelerinin bakladan elde edilen öz ile tedavisi sonucu antioksidan kapasitesini yüzde 62,5 artırdığı görülmüştür. Bunun yanı sıra baklagiller güçlü antioksidan kapasitesine sahip olan, yaşlanmayı geciktirdiği bilinen "glutatyon" adını verdiğimiz bileşiklerden son derece zengindir. Baklagiller ile birlikte, beslenmenizde taze sebze ve meyvelere de yer vererek antioksidan kapasitesini artırabilirsiniz. Meyve ve sebzeler özellikle soğuk algınlığı süresini kısaltan C vitaminin temel kaynağıdır.

4-Prebiyotikleri besin zincirinize katın

M.Ö. 500 yılında, Hipokrat bütün hastalıklar bağırsaklarda başlar diyerek insan sağlığında ve hastalığında bağırsakların önemine dikkat çekmiş; son yıllarda da bu alana ilgi artmaya başlamıştır. Hatta buna ek olarak bağırsaklar ikinci beyin olarak adlandırılmaktadır. Pek çok hastalığın temelinde bağırsaktaki faydalı bakteri sayısının (probiyotikler) azaldığı, zararlı bakteri sayısının arttığı gözlenmektedir. Bağışıklık sistemimizin de ortalama yüzde 70'i bağırsaklarımızda bulunur. Bağırsaklarımızdaki faydalı bakterileri artırmak daha güçlü bir bağışıklık ve daha sağlıklı bir beden için son derece önemli. Faydalı bakterilerin temel besin kaynağı ise prebiyotiklerdir. Günlük beslenmemizde prebiyotik içeren besinlere yani diyet posasından zengin besinlere yer vermeliyiz. Akdeniz diyetinde yer alan tam tahıllar, bulgur, baklagiller, meyve ve sebzeler prebiyotik besinler arasında yer alır. Bu sayede bağırsaklarımızdaki yararlı bakteriler artırıp bağışıklığımızı güçlendirebiliriz. Bunun yanı sıra bağırsak sağlığı için faydalı tarhana, turşu, yoğurt, kefir gibi fermente besinlere de yer vermeliyiz.

5- Altı saatten az uyumayın

Uyku ile bağışıklık sistemi arasında da çok sıkı bir ilişki vardır. Yetersiz ve kalitesiz bir uyku hastalıklara yakalanma riskini artırır. 164 sağlıklı yetişkin üzerinde yapılan bir çalışmada her gece 6 saatten az uyuyanların, her gece 6 saat ve daha fazla uyanlara göre soğuk algınlığına yakalanma riskinin daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur. Yetişkin bir bireyin her gece 7 saat veya daha fazla uyuması gerekirken; gençlerin 8-10 saat, daha küçük çocuk ve bebeklerin 14 saate kadar uyuması sağlıklı bir beden ve güçlü bir bağışıklık sistemi için son derece önemlidir. Uyku problemi yaşayanların özellikle televizyon, bilgisayar veya telefondan yayılan 'mavi ışığı' uyumadan en az 1 saat önce sınırlandırmaları gerekiyor. Mavi ışık sirkadiyen ritmi yani vücut saatini bozarak vücudun doğal uyuma ve uyanma düzenine zarar veriyor.

6-Egzersizle bağışıklık sisteminizdeki savaşçı hücre sayısını artırın

Haftada 2,5 saatlik yürüyüş, koşu, doğa yürüyüşü, bisiklete binme gibi bir egzersiz ile hem mutluluk hormonu olarak bilinen "endorfin" hormonunun salınımı hem de bağışıklık sistemindeki savaşçı hücre sayısı artıyor. Egzersiz, haftada 5 gün 30 dakika olarak veya 3 gün 50 dakika şeklinde planlanabilir. Egzersiz, stres hormonlarının da salınımını yavaşlatıp vücudun bağışıklık sistemini aktive etmiş olur.

yayla

SAĞLIK KÖŞESİ

Aşıyla önlenebilen tek kanser türü



Kanser, modern çağda ölüm sebepleri arasında en üst sıralarda yer alan bir hastalık olarak yer alıyor. Gelişmeden önce tanıyabildiğimiz ve önlemini alabildiğimiz kanser türleri ise çok az sayıda. "Rahim Ağzı (Serviks) kanseri gerek erken tanı gerekse gelişmesini önleyebilme konusunda belki de en şanslı olduğumuz kanser türüdür." ifadelerini kullanan Acıbadem Ankara Hastanesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Emre Özgü rahim ağzı kanserinin tedavi yöntemini ve alınacak önlemleri anlatıyor.

Haber Merkezi

Kadınlar arasında en sık gözlenen 4. kanser olan ve gelişmekte olan ülkelerde daha sık gözlenen rahim ağzı kanseri her yıl 500.00'den fazla kadını etkiliyor. Rahim ağzı kanserinin hemen hemen tümünün sebebi Human Papilloma Virus (HPV) adı verilen bir virüs olduğunu anlatan Doç. Dr. Emre Özgü "100'den fazla tipi olan bu virüs sadece rahim ağzı kanseri değil, Vulva, vajina, penis, anüs ve baş boyun kanserlerine de yol açabilir. 100'den fazla türü olan HPV virüsü ve rahim ağzı kanseri arasındaki ilişki sigara ve akciğer kanseri arasındaki ilişkiden daha sıkıdır. Kanser dışında ciltte gözlenen siğillerin de sebebi yine HPV isimli bu virüstür. HPV insana hemen hemen her zaman cinsel ilişki ile bulaşır. Prezervatif (Condom) kullanarak cinsel ilişkiye girmek virüsün bulaşmasını tam olarak engelleyemez. Kadınların %80'i hayatları boyunca bir şekilde HPV virüsüne maruz kaldığı düşünülmektedir. HPV'ye maruz kalan kadınların %80'i 1 yıl içerisinde, %90'ı ise 2 yıl içerinde bağışıklık sistemi sayesinde bu virüsü vücutlarından temizlerler. Vücuttan temizlenemeyen virüs ise rahim ağzında değişiklikler yapmaya başlayarak sonunda rahim ağzı kanserine yol açabilir" dedi.

Aşılamanın temel hedef kitlesi cinsel olarak aktif olmayan kadınlar

HPV'nin vücutta değişiklik yapması ve kanser gelişmesi arasında geçmesi gereken zamanın ortalama 10-15 yıl olduğuna vurgu yapan Emre Özgü "Bu uzun süre, tarama yöntemleri ile HPV ve rahim ağzında yaptığı değişiklikleri erkenden saptayabilme ve kanser gelişmeden önlem alabilme fırsatı yaratmaktadır" diye konuştu. "HPV virüsü ve oluşturduğu rahim ağzı kanserinden korunmada birkaç strateji bulunmaktadır" açıklamasında bulunan Özgü sözlerini şöyle sürdürdü :"Primer (Birincil) Koruma olarak adlandırılan ilk basamak aşılamadır. HPV'nin kansere en sık sebep olan Tip 16 ve 18'in yanında siğil gelişmesine sebep olan Tip 6 ve 11'e karşı geliştirilmiş bir aşı bulunmaktadır. Aşılamanın temel hedef kitlesi henüz cinsel olarak aktif olmayan kadınlardır. Günümüzde HPV aşısı dünyada toplam 66 ülkenin Ulusal Aşılama Programı'nda yer almaktadır. 9-14 yaş arasındaki çocuklarda 0 ve 6. Aylar olmak üzere 2 doz aşılama önerilirken 14-26 yaş arasında ise 0-2-6. Aylar olmak üzere 3 doz aşılama önerilmektedir. Daha ileri yaşlarda aşı yapılmasına engel bir durum bulunmamakla birlikte rutin olarak önerilmemektedir."

Erkek çocuklarına da aşılama yapılıyor

Erkek çocuklarında da aşılamanın önemine vurgu yapan Acıbadem Ankara Hastanesi Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı Doç. Dr. Emre Özgü "Erkek çocukların aşılanması ise hem daha az oranda olmakla birlikte yine HPV'ye bağlı gelişen penis, anüs ve baş boyun kanserlerine karşı koruma sağlarken, diğer taraftan kız çocuklar için ekstra bir koruma sağlayacağı düşünülmektedir. Teorik olarak dünyadaki herkesi aşılamamız mümkün olabilirse rahim ağzı kanserini tamamen ortadan kaldırmamız mümkün olacaktır" dedi.

Düzenli tarama büyük önem taşıyor

"İkincil (Sekonder) Koruma önlemi olarak bilinen yöntem ise cinsel olarak aktif olan kadınların taranmasıdır. Günümüzde tarama PAP Smear adını verdiğimiz rahim ağzından dökülen hücrelerin plastik bir fırça yardımıyla toplanıp mikroskop altında incelenmesi veya alınan örnekte HPV virüsünün varlığının araştırılması prensibi ile gerçekleştirilmektedir. Ayrıca CO-TEST olarak adlandırılan, Smear ve HPV testinin aynı anda çalışılması ile uygulanan tarama programı sayesinde hastalığın erken tanısı için yüksek duyarlılıkta sonuç alınabilmektedir. Her iki test ayrı mekanizma ile çalıştığı için CO-TEST ile herhangi bir testin tek başına uygulanmasına kıyasla çok daha başarılı sonuçlar elde edebilmekteyiz" açıklamasında bulunan Doç. Dr. Emre Özgü sözlerine şunları ekledi: "Tarama sayesinde rahim ağzında meydana gelmiş değişiklikler henüz kanser gelişmeden saptanabilir ve kolaylıkla tedavi edilebilir. Çocukluk döneminde aşı olmak koruma sağlamakla birlikte tarama yapılması gerekliliğini ortadan kaldırmamaktadır. Bu sebeple cinsel olarak aktif hale gelen tüm kadınların yıllık kadın doğum uzmanı muayenesi ve rahim ağzı kanser taramalarını ihmal etmemesi gerekmektedir. Çocukluk çağında yapılacak olan aşılama ve sonrasında yapılacak düzenli tarama sayesinde rahim ağzı kanseri gibi çok tehlikeli ve ölümcül olan bir hastalığı tamamen hayatımızdan çıkartabilmek mümkün olacaktır."

Türkiye'nin Otomobili TOGG Projesinin Yerli İş Ortaklığında TAYSAD Ağırlığı!

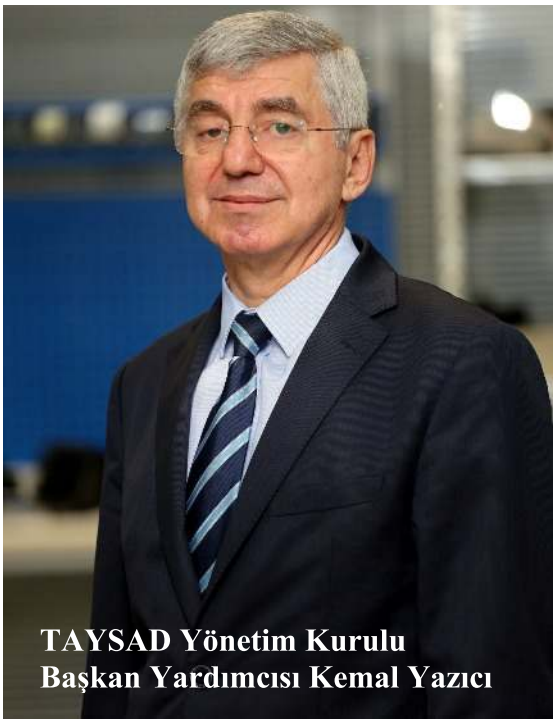


TOGG CEO'su Gürcan Karakaş

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD), 2021 yılı için devreye aldığı "Ar-Ge Yetkinlik Gelişim Programı" altındaki ilk etkinliğini Türkiye'nin Otomobil Girişim Grubu (TOGG) ile gerçekleştirdi. TAYSAD üyelerinin, yakın geleceğin elektrikli araçlar dünyasıyla daha sağlıklı entegrasyonu için hedeflenen çalışmalar kapsamında düzenlenen online etkinlikte, "Küresel ve Türkiye Mobilite Ekosistemi Geleceği" konusu ele alındı. TOGG CEO'su Gürcan Karakaş ve TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı'nın sunumları eşliğinde gerçekleşen online buluşmada, ilk olarak dünyada ve Türkiye'de elektrikli araçların geldiği mevcut durum ve yakın gelecek öngörüleri masaya yatırıldı. TOGG CEO'su Gürcan Karakaş, Türkiye'de mobilite sisteminin çekirdeğini oluşturmayı istediklerini ve meydana getirdikleri iş ortaklığı altyapısında çoğunlukla TAYSAD üyelerinin yer aldığını belirterek; "İş ortaklarımızın yüzde 75 oranı TAYSAD üyelerinden oluşan kuruluşlar, yüzde 25 oranında ise yurtdışı kaynaklı kuruluşlarla tedarik altyapımızı sağladık. 2022 sonunda ilk seri üretim aracın banttan inmesiyle başlangıçta yüzde 51 yerlilik oranında olacağız. Bu oranı, 2025'in sonunda yüzde 68'e yükselteceğimize inanıyoruz" dedi.

Haber Merkezi

TAYSAD, otomotiv ve tedarik sanayinin gündeminde olan ve elektrikli araçlar dünyasıyla ilgili verilerin masaya yatırıldığı önemli bir etkinliğe imza attı. "Küresel ve Türkiye Mobilite Ekosistemi Geleceği" konulu online buluşmada TOGG CEO'su Gürcan Karakaş ve TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı, gerçekleştirdikleri sunumlarla mobilite sektörünün geldiği noktayı ele aldılar. Üst düzey yönetici ve Ar-Ge bölüm yöneticilerinden oluşan 300 kişinin online takip ettiği etkinlikte, TOGG projesinin geldiği nokta ile TAYSAD'ın Yeni Teknolojiler Yol Haritası açıklandı.


TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı

Sunumunda ilk olarak tüm dünyada oyunun kurallarının değiştiğini ve otomobilin hem hızlı hem de akıllı bir cihaza dönüştüğünü belirten Karakaş, otomotivin geleceğini rakamsal ifadelerle özetleyerek; "Klasik anlamda bugünkü üretilen otomobillerin karlılığı ve ölçek ekonomi içerisindeki adetleri de düşüyor. Özellikle yeni teknoloji ve mobiliteden kaynaklanan gelirlerin, çift basamaklı karlılık getirdiğini ve hızla büyümekte olduğunu görüyoruz. Gerek 150 sene önce yolculuğa çıkmış olsun gerek yeni çıkmış olsun tüm üreticilerin, bu karlı alanlara yönelmeleri gerektiğini görüyoruz. Bu yeni alandaki faaliyetler çok boyutlu olarak bir şirketin tek başına kontrol edeceği çerçevenin dışındadır. Bu durum, artık işbirliğine daha açık ve kullanıcı odaklı organizasyonların başarılı olacağını bize gösteriyor. Gelecekte büyük ve çok parası olanlar değil, çevik olabilenlerin başarılı olacağını görüyoruz" ifadelerini kullandı.

"Türkiye mobilite sisteminin çekirdeğini oluşturmak istiyoruz"

Sunumunda Türkiye'nin otomobili projesine de değinen TOGG CEO'su Karakaş, "Her şeyden önce iki hedefimiz var. Fikri ve sınai mülkiyet hakları tamamen ülkemize ait, küresel bir marka ortaya çıkarmak istiyoruz. Temel bileşenlerinde yeni nesil teknolojinin olması, bir dönüştürmeden ziyade tamamen doğuştan elektrikli ve akıllı bir cihaz olarak tasarlanması, küresel rekabet edebilir olması hedefimiz. Otomobil dünyası tüketici elektroniğinden sonra en yüksek küresel rekabeti olan sektör. Planlarımız doğrultusunda Avrupa'da klasik üretici olmayan, bizim gibi yeni nesil kurulmuş şirketlerden ortaya çıkan ilk SUV üreticisi olacağız. İkinci olarak da Türkiye mobilite sisteminin çekirdeğini oluşturmak istiyoruz. Klasik otomobil dünyası, üretim konseptiyle başlar ve satışla son bulur. Bizim de burada başlıyor fakat akıllı, empatik, bağlantılı, otonom ve paylaşımlı olmasını başardığımız takdirde yeni dünyalara kapılar aralanıyor. Kullanıcı odaklı mobilite yaklaşımı bizim felsefemizdir" ifadelerini kullandı.

TOGG'un yerli iş ortaklarının yüzde 75'i TAYSAD üyesi!

Konuşmasında TAYSAD ile olan işbirliği çalışmalarına da değinen Karakaş, "İş ortaklarımızın yüzde 75'i Türkiye'den ve çoğunluğu TAYSAD üyelerinden oluşan kuruluşlar, yüzde 25 oranında ise yurtdışı kaynaklı kuruluşlarla tedarik altyapımızı sağladık. 2022 sonunda ilk seri üretim aracın banttan inmesiyle başlangıçta yüzde 51 yerlilik oranında olacağız. Bunu 2025'in sonunda yüzde 68'e yükselteceğimize inanıyoruz. Bu rakamın, diğer binek araçlarda yüzde 30 ile 62 arasında olduğunu görüyoruz. TAYSAD üyelerinin takipçi değil, öncü olarak, yazılımla, elektronik dünyasıyla, alanındaki start up'larla ve diğer üyelerle hızlı bir şekilde yeni iş birlikleri organize etmeleri gerekiyor. Üründen ziyade fikir ve çözüm üretmeyi ileriki dönemde gerçekleştirmemiz lazım" dedi.

TAYSAD'ın Yeni Teknolojiler Yol Haritası

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kemal Yazıcı ise, otomotiv tedarik endüstrisini bekleyen süreçleri aktararak, "2050'de karbon nötr bir dünya hedefleniyor ve bu konuda elektrifikasyon önem arz ediyor. İçten yanmalı motorların oranının 2030 yılında yüzde 50 seviyesine ve 2035'te ise yüzde 40'ların da altına ineceğini söyleyebiliriz. Otonom seviye 3 ve 4 araçların oranı 2030 yılında yüzde 15'lere varacak. Otonom sürüş için gerekli yazılımlara tedarik sanayi olarak hazır olmamız gerekiyor. Bugün konvansiyonel araçlar için üretilen parçaların toplam üretilen parçalara oranı yüzde 85 seviyelerindeyken bu oran 2030 yılına gelindiğinde yüzde 40-45'e düşecektir. Yani tedarik sanayi eğer değişemezse iş kaybedecek ve belki kapanma tehlikesi ile karşı karşıya kalacaktır. Tedarik sanayi olarak, yeni teknolojilere; lisans veya ortaklık yoluyla teknoloji transferi yaparak veya yerli Ar-Ge çalışmalarıyla sahip olabiliriz ve her iki yolu da aynı anda denemeliyiz" dedi. Sunumunda TAYSAD Yeni Teknolojiler Yol Haritası'na da değinen Yazıcı, "2030 vizyonumuz kapsamında; Türk otomotiv tedarik sanayini küresel otomotiv pazarında tasarım, teknoloji ve tedarik gücüyle, küresel üretimde ilk 10'a taşımayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda "Yeni Teknolojiler", "İhracat Artışı", "Rekabetçi Tedarik Sanayi" ve "Güçlü Dernek" olmak kaydıyla 4 ana başlık belirledik. 2021 için bu başlıklar altında detay planlar hazırladık" şeklinde konuştu.

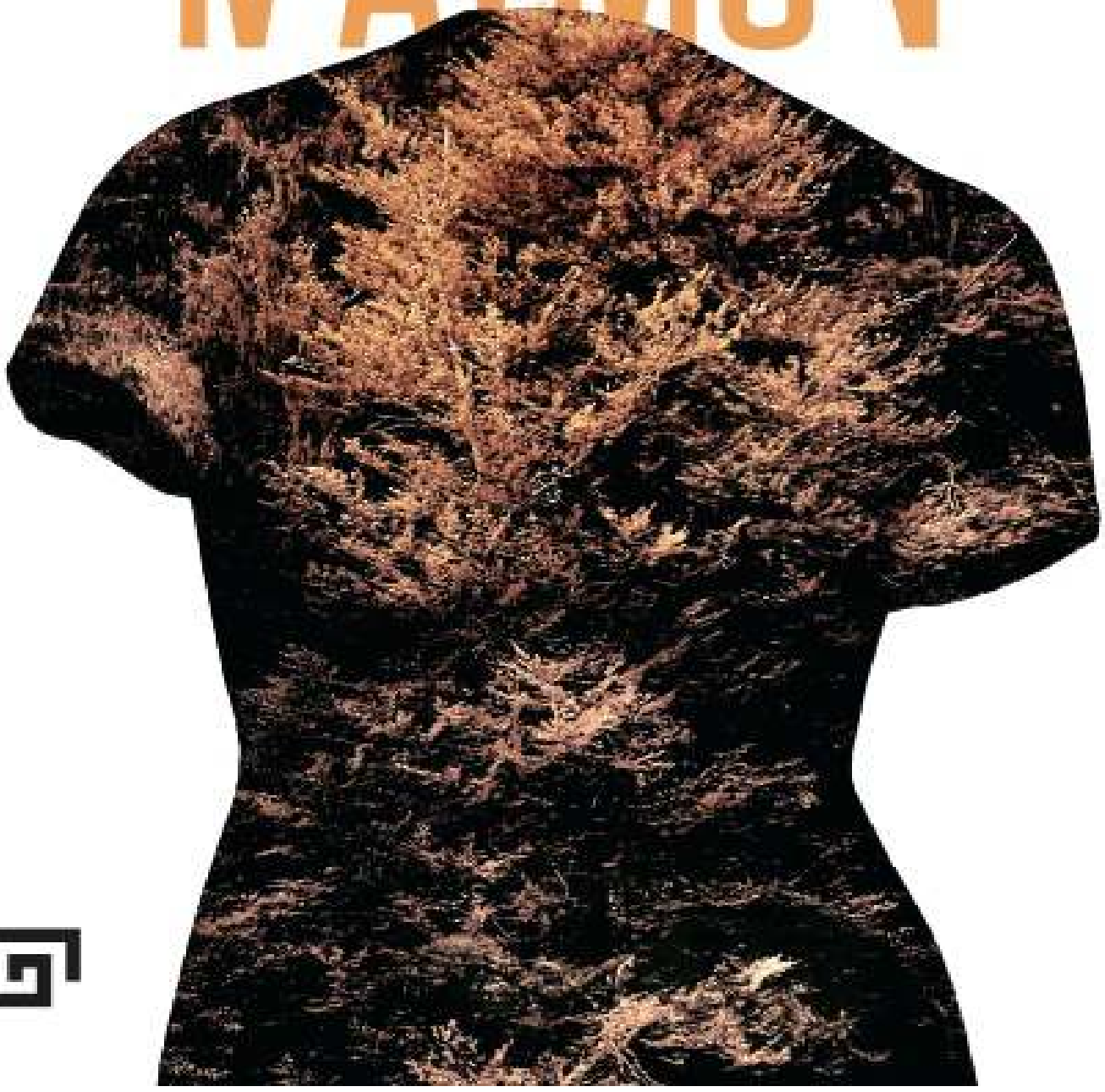
2021 yılı planları ve "Ar-Ge Yetkinlik Gelişim Programı"

Detay planlar kapsamında, TAYSAD'ın 2021 Yeni Teknoloji Planı ve Ar-Ge Yetkinlik Gelişim Programı'ndan da bahseden Yazıcı; "İlk olarak OEM beklentilerini anlamak üzere TOGG CEO'su Gürcan Karakaş ile bir araya geldik. Bu etkinliği diğer OEM CEO'ları ve yöneticileriyle de tekrarlamak istiyoruz. İş birliği ve teşvik mekanizması konusunda da teknolojiye nasıl ulaşacağımıza dair yeni parça ve sistemler için hükumet tarafında ilgili bakanlıklarla konuşmak istiyoruz. Ar-Ge Yetkinlik Gelişim Programı altında eğitimler, teknoloji sunumları ve teknoloji ziyaretleri gerçekleştireceğiz. Bu kapsamda teknoloji yol haritası nedir, nasıl olur? İnovasyon kültürü nedir? 2050 karbon hedefiyle ilişkili önümüzde ihracata engel olarak karşımıza çıkan konulara karşı nasıl hazırlık yapacağız? Bu soruların cevaplarıyla birlikte Ar-Ge, proje yönetimi, Ar-Ge altyapıları, elektrik ve otonom araçlara yönelik sistemler gibi konuları ele alıyoruz. Alanında uzman kişileri yıl içerisinde üyelerimizle bir araya getirmek, start-up'larla üyelerimizi buluşturmak, OEM'ler için teknoloji günleri yaparak onlara kabiliyetlerimizi hem mali hem teknolojik açıdan endirekt sunmayı hedefliyoruz. Yine bu yıl içerisinde Ar-Ge stratejilerinden inovasyon yönetimine, parça tasarımlarından sanal-fiziksel test yorumlamalarına kadar birçok konuyu kapsayan 19 günlük bir eğitim programı düzenleyeceğiz" açıklamalarında bulundu.

NICHOLAS P. MONEY

BENCİL MAYMUN

İnsan Doğası ve Yokoluşa Giden Yolumuz



ALEYNA ALTUNTAŞ YAZIYOR...
altuntasaleyna1461@gmail.com

Başarıya İnanmak



İnsanoğlunun doğduğu andan itibaren bir mücadelesi vardır. Adımıza bir yol çizilmiş ve biz bu yolun gidişatını belirlemek ile mükellefiz. Önce edinilmiş statü ile karşılaşırız yani, doğum cinsiyet yaş ten rengi gibi bizim belirlemediğimiz gerçekler.

Daha sonra hayatı bir yerden yakalamak, rüzgarı kendimize çevirebilmek gayretinde oluruz. Böylelikle kazanılmış statü ile tanışırız artık bir birey olarak bilgi, yetenek ve kendi çabalarımız ile elde edeceğimiz sürece gireriz. Örneğin akademisyen olmak, iş insanı olmak gibi seçimler yaparız. Kısacası toplum içerisin de varlığımızı sürdürebilmek için beşeri ihtiyaçlarımızdan lüks ihtiyaçlarımıza kadar varlığımızı gösteririz.



Bu yazım da vermek istediğim asıl mesaj başrolü bizim olduğumuz yaşam da öncelikle kendimize ve başarılı olabileceğimize inanıp aynı zamanda farkındalığımızı arttırmaktır.

O halde hepimizin kendimize şunu tekrarlamasını isterim. Hayatın zenginliği uçsuz bucaksız kim neresinden payına ne alırsa onu yaşar. Zaman hızla akıp gidiyor ve görüyoruz ki atılan her adımın, konuşulan her sözün, alınan her kararın sorumluluğu bizden geçiyor ve bize dokunuyor. Tamda bu noktada işe kendimizi iyi tanımak ile başlayalım. Milyonlarca insanın bambaşka arzuları varken rekabet hiç bitmeyecektir. İşimiz hiç kolay değil fakat kabuğuna çekilmek, inanmamak, uzaktan izlemek yaşama gayemize ve benliğimize yapılabilecek en büyük kötülüktür.

Başarılı olabilmeye inanalım hatta başarılı hissedelim ki bu inanç bizden hiç uzaklaşamasın. En iyi olabilme en iyisini üretme onu başarılı pazarlama en güzel konuşmayı yapabilme mücadelesin de olalım. Kalıplara sıkışmayan kendi kurallarını kendi belirleyen, gelişimlere hızla ayak uyduran, değişimden korkmayan, stres ile başa çıkabilen bir kişiliğe sahip olmaya çalışalım. Bu süreci ister eğitimlerimiz ile ister edindiğimiz deneyimlerimizle destekleyelim.

Sizi yavaşlattığını hatta durdurduğunu düşündüğünüz koşullar her ne ise yeniden gözden geçirin. Bunların gerçek birer sebep olup olmadığını düşünün. Her insan eşit şartlarda dünyaya gelmemesini kıyas kabul etmemeliyiz. Hatta bazı insanların şans olarak tabir ettiğimiz diğerlerinden biraz daha az yorulduğu imkânları vardır. Fakat gerçek başarıyı istiyorsak bunların hepsi birer ayrıntıdan ibarettir. Kendinize örnekler alın. İnsanların geldikleri konumlar kazançları veya saygınlıkların nasıl süreçler sonrasın da yaşadıklarını bilirsek bu bize verimli bir ilham kaynağı olacaktır. Özetle arzu varsa ilham da vardır.

'Zafer, zafere ulaşabileceklerine inananların olur'

Virgil, (MÖ 70-19) Romalı Şair.

अथ योगानुशासनम् योगश्चित्तवृत्तिनिरोधः तत्र स्थितौ यत्नोऽभ्यासः ईश्वरप्रणधिान

Yoga Sutralar



Çetin Çetintaş

SOKAK YAYIN GRUBU

Ekonomi Sözlüğü Öğrencilere Burs Olacak



Endüstri Radyo'da Reel Piyasalar programına konuşan Dünya Eko A.Ş. CEO'su, Burcu Kösem, Demirkent Eğitim ve Araştırma Vakfı Kurucusu Gazeteci Nezih Demirkent anısına çıkarılan Ekonomi Sözlüğü içeriğine dair bilgiler verdi.

Haber Merkezi

Kösem, tarih bölümünde okuyan kız öğrencilere burs imkânı sağlayacak Ekonomi Sözlüğü'nün 454 sayfadan ve 1959 ekonomik terimden oluştuğunu söyleyerek herkesin anlayabileceği bir dil kullanıldığını belirtti.

ÖĞRENCİLERE BURS İMKÂNI

Bu çalışmadan elde edilen gelir ile Demirkent Eğitim Vakfı çatısı altında genç kızlara ışık olmak istedik diyen Kösem, "Tarih bölümünde okuyan genç kızlarımız burs almaya başladı. Gazeteci Nezih Demirkent'in eşi, Prof. Dr. Işın Demirkent ortaçağ tarihi konusunda gerçekten büyük bir profesör idi. Biz de vakıf çatısı altında hem ekonomi, iletişim hem de tarih alanında araştırmalar yapılmasını istedik." dedi.

Ekonomik kalkınma, ekonomik büyümeden de önemli diyen Kösem, önceliği genç kızlara verdiklerini çünkü ekonomik kalkınma için genç kızların hem sosyal yaşamda hem de iş yaşamında daha aktif rol alması gerektiğini belirterek bu eşitliğin ve dengenin sağlanabilmesi için desteklerin daha fazla olması gerektiğini ifade etti.

REEL SEKTÖRÜ OKUMAK İSTEYEN HERKES ALMALI

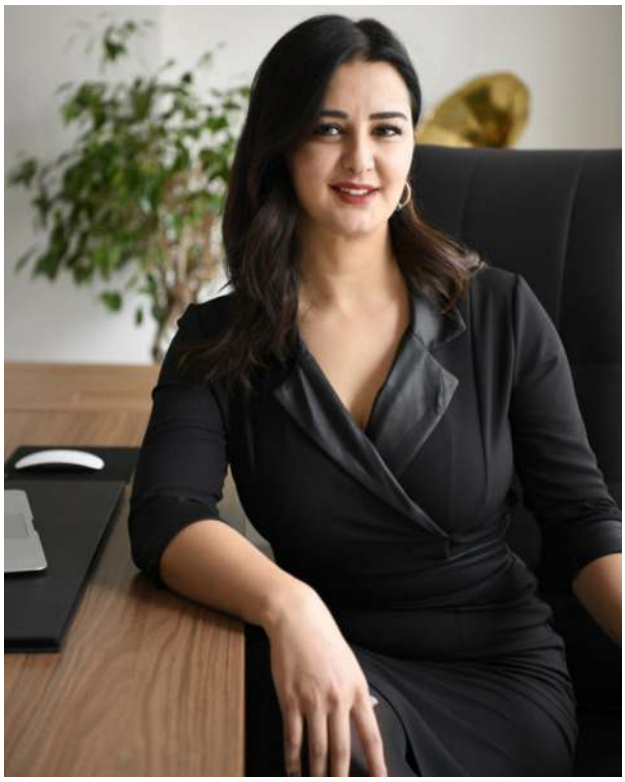
Ekonomi Sözlüğü bir başucu kitabı ve reel sektörü doğru okumak isteyen herkesin alması gerektiğini belirten Kösem, "Bazen terimleri konuşuyoruz ama altını çok doldurmuyoruz. Biz belki bazı zamanlarda spekülasyon diyoruz ama belki de manipülasyondan bahsediyoruz. Bu bilinçlendirmeyi de sağlayacak bir sözlük." dedi.

ULUSLARARASI HER TERİM YER ALIYOR

Bilgi ağı denilen bir dönemde yaşıyoruz, verinin analiz edilerek ve okunarak birçok şeyin elde edildiği bir dünyadayız diyen Kösem, sözlük içerisinde finans terimleri oluşturulurken bir akademik kadronun çalıştığını belirtti. Kösem, ekonomi sözlüğünün hem çağa ayak uydurması hem de gelecekte kullanılması için önemli olduğunu ifade etti.

Kösem ayrıca, sözlükte uluslararası her terimin karşılığının bulunabileceğini de sözlerine ekledi.

Sahte Faturaya İlişkin Hukuki Bilgiler



Sahte fatura veya belge düzenlemek suretiyle kaçakçılık suçu işleyenler hakkındaki yaptırımlar neler? Avukat Elvan Kılıç'ın konu hakkındaki yazısını bilgilerinize sunarız.

Haber Merkezi

Sahte fatura 213 sayılı Vergi Usul Kanununda açıklanmıştır. Sahte faturanın diğer bir adı "***naylon fatura***" olarak bilinmektedir. Kanunun 5. Maddesinde eklenen ek madde ile sahte faturanın yanıltıcı belge mahiyetinde olduğu anlaşılmaktadır. Sahte fatura yanıltıcı belge yani gerçek bir muamele veya durum olmadığı halde bunlar varmış gibi düzenlenen belge niteliğindedir. Örneğin, satın alınmayan mal veya hizmetin alınmış gibi fatura tanzim edilmesi faaliyeti sahtecilik, düzenlenen fatura da sahte belgedir. Ayrıca bu maddeye göre de sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenledikleri veya kullandıkları vergi inceleme raporuyla tespit olunanların, kanunla kurulmuş mesleki kuruluşlarına ve 3568 sayılı Kanunla kurulan birlik ve meslek odalarına bildirilmesi vergi mahremiyetini ihlal sayılmayacaktır.

Vergi belgelerindeki sahteciliğin amacı; faturayı düzenleyen için komisyon almak suretiyle haksız kazanç sağlamak veya mükellef olduğu halde belirtilen vergiyi ödememek; kullanan için ise gideri fazla gösterip matrahı düşürmektir. Bu fiilleri işleyenler, vergiyi az ödemek veya hiç ödememek ya da hakkı olmayan vergi iadesi veya indiriminden yararlanmak amacı taşımaktadırlar. Sahte fatura hem Vergi Usul Kanunu'nda hem de Türk Ceza Kanunu'ndan birtakım düzenlemelere tabi kılınmıştır.

Vergi Usul Kanunu'nda sahte faturanın düzenlenmesi bir vergi kaçakçılığı fiilini oluşturmaktadır. Vergi kaçakçılığı suçu Vergi Usul Kanunu'nun 359. Maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre anılan suç, vergi kanunlarına göre tutulan veya düzenlenen ve saklanma/ibraz mecburiyeti bulunan defter ve kayıtların, fatura veya diğer belgelerin hukuka aykırı olarak düzenlenmesi, kullanılması, tahrif edilmesi, yok edilmesi; bu evrak ve kayıtlarda hesap ve muhasebe hileleri yapılması ile meydana gelen vergi suçlarındandır. Ancak Vergi Usul Kanunu normlarının ihlal edilmesiyle oluşan vergi kaçakçılığı suçunun soruşturma ve kovuşturması Ceza Muhakemesi Kanunu'nun genel hükümleri uygulanarak yapılır.

Vergi Usul Kanunu 359. Maddede sahte fatura veya belge düzenlemek suretiyle kaçakçılık suçu işleyenler hakkında belirtilen yaptırımlar şu şekildedir.

> Vergi kanunlarına göre tutulan veya düzenlenen ve saklanma ve ibraz mecburiyeti bulunan;
> Defter ve kayıtlarda hesap ve muhasebe hileleri yapanlar, gerçek olmayan veya kayda konu işlemlerle ilgisi bulunmayan kişiler adına hesap açanlar veya defterlere kaydı gereken hesap ve işlemleri vergi matrahının azalması sonucunu doğuracak şekilde tamamen veya kısmen başka defter, belge veya diğer kayıt ortamlarına kaydedenler,
> Defter, kayıt ve belgeleri tahrif edenler veya gizleyenler veya muhteviyatı itibariyle **yanıltıcı belge** (sahte fatura) düzenleyenler veya bu belgeleri kullananlar,

Hakkında **on sekiz aydan üç yıla kadar hapis cezasına hükmolunur**.

Yine aynı maddenin devamında vergi kanunları uyarınca tutulan veya düzenlenen ve saklama ve ibraz mecburiyeti bulunan defter, kayıt ve belgeleri yok edenler veya defter sahifelerini yok ederek yerine başka yapraklar koyanlar veya hiç yaprak koymayanlar veya belgelerin asıl veya suretlerini tamamen veya kısmen sahte olarak düzenleyenler veya bu belgeleri kullananlar, **üç yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılmaktadır.** Ayrıca bu Kanun hükümlerine göre ancak Maliye Bakanlığı ile anlaşması bulunan kişilerin basabileceği belgeleri, Bakanlık ile anlaşması olmadığı halde basanlar veya bilerek kullananlar iki yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Bu maddeden anlaşılacağı üzere hem sahte fatura düzenleyenler hem de sahte faturayı bilerek kullananların işledikleri fiiller yaptırıma bağlanmaktadır.

Ancak kanunda sahte fatura düzenleyenler ve kullananların cezaları **aynı** olarak düzenlenmiştir. Fakat bu noktada faturanın sahte olduğunu bilmeyerek kullananlar için de aynı cezanın verilip verilmemesi mahkemenin takdirindedir. Kaldı ki bilerek ve isteyerek veya bilmeyerek kullanma ya da kullanmada kasıt veya kusur bulunup bulunmaması konusunda kanunda cezayı artırıcı yönde bir ayrım yapılmamıştır. Kanundaki ayrım fiilin basit veya nitelikli olup olmamasına ilişkindir. Vergi ziyaı eylemleri aracılığı ile nitelikli şekilde işlenen kaçakçılık suçlarına sebep olan eylemler deliller ve kast unsuru ile değerlendirilmektedir. Örneğin sahte fatura kullanmaksızın kayıt dışı işlem ile kazanç elde ederek vergi kaçıran mükellefe kesilmesi gereken ceza ile bu eylemi sahte fatura ile gizleyen veya gösteren mükellefe kesilmesi gereken ceza arasında fark olabilmektedir.

Yargıtay sahte faturaya ilişkin vergi kaçakçılığı suçunda sahte faturanın düzenlenmesinde belirli kriterler düzenlemiştir. **Bu kriterlere göre;**

Belgenin asıl ve suretinde yapılan sahtecilik arasında fark olmayıp sahtecilik kısmen veya tamamen yapılabilir. Örneğin; gerçek emtia satışı için düzenlenen faturada ayrıca yapılmayan emtia satışının da gösterilmesi gibi. Kısmen sahte belge ile yanıltıcı belge farklı olup ayırt edici nokta gerçek olmayan muamele ve gerçeğe aykırılık hususlarının varlığıdır.

Sahte fatura düzenleme veya kullanma suçu, mükellefin özel yönetmeliğine uygun olarak bastırdığı belgeler vasıta kılınarak işlenebileceği gibi, sahte basılmış belgelerle de işlenebilir.

İşlenen fiilde amacın haksız kazanç sağlamak ve/veya vergi kaçırmak olması bir diğer kriterdir. Yargıtay içtihatlarında bu yönde işlenen fiillerden birisinin de sahte belge düzenlemek veya kullanmak olduğu açıkça belirtilmiştir. Vergi kaçağına sebebiyet vermesindeki oranın yüksekliği dikkate alınarak sahte belge düzenlemek veya bu belgeleri kullanmak eylemleri için Vergi Usul Kanunu'nda özel düzenleme getirme ihtiyacı duyulmuştur.

Suçun işlenmesinin en önemli unsuru olan gerçeğe aykırılık olgusunun amaç olarak değil araç olarak kullanılmasıdır.

Vergi Usul Kanunu'na göre, beyana dayanan vergilerde vergi ziyaı cezasını gerektiren fiilleri işleyen mükelleflerle bunların işlenişine iştirak eden **diğer kişilerin kanuna aykırı hareketlerini ilgili makamlara kendiliğinden dilekçe ile haber vermesi hâlinde**, haklarında aşağıda yazılı kayıt ve şartlarla vergi ziyaı cezası kesilmez.

Mükellefin keyfiyeti haber verdiği tarihten önce bir muhbir tarafından herhangi resmi bir makama dilekçe ile veya şifahi beyanı tutanakla tevsik edilmek suretiyle haber verilen husus hakkında ihbarda bulunulmamış olması (Dilekçe veya tutanağın resmi kayıtlara geçirilmiş olması şarttır.)

Haber verme dilekçesinin yetkili memurlar tarafından mükellef nezdinde herhangi bir vergi incelemesine başlandığı veya olayın takdir komisyonuna intikal ettirildiği günden evvel (Kaçakçılık suçu teşkil eden fiillerin işlendiğinin tespitinden önce) verilmiş ve resmi kayıtlara geçirilmiş olması.

Hiç verilmemiş olan vergi beyannamelerinin mükellefin haber verme dilekçesinin verildiği tarihten başlayarak on beş gün içinde tevdi olunması.

Eksik veya yanlış yapılan vergi beyanının mükellefin keyfiyeti haber verme tarihinden başlayarak on beş gün içinde tamamlanması veya düzeltilmesi.

Mükellefçe haber verilen ve ödeme süresi geçmiş bulunan vergilerin, ödemenin geciktiği her ay ve kesri için, 6183 sayılı Kanunun 51 inci maddesinde belirtilen nispette uygulanacak gecikme zammı oranında bir zamla birlikte haber verme tarihinden başlayarak on beş gün içinde ödenmesi.

Böyle bir durumda etkin pişmanlık görülerek indirim yapılması veya uzlaşma kapsamında ödemelerin yapılarak ceza verilmemesi durumlarıyla karşılaşılabilir. Fakat suçun unsurları ve suçun tarihlere göre işlenmesi bakımından kanunda hüküm altına alınan cezalar ağırlaştırıldığı için bu konuda yeni bir düzenleme getirilmelidir. Belirli bir süre boyunca tekrarlayarak işlenen suçlarda, tüm yılları kapsayan bir ceza veya verilen cezaların ayrıştırılması hususu henüz yeni bir yasa ile gündeme gelmemiş olup sadece Yargıtay'ın içtihatları ile belirlenmiş hükümler mevcuttur. Esaslı bir kanun değişikliğinin yapılması elzem olup cezaların daha adil olması, oluşan zararın ağırlığı, failin ne yapmak istediği ve öne sürdüğü kast gibi hususların dikkate alınarak düzenleyenlere ve kullananlara farklı türde cezalar uygulanması gerekmektedir.

Türkiye-Birleşik Krallık STA'sı ticari ilişkileri nasıl şekillendirecek?



Türkiye-Birleşik Krallık arasında serbest ticaret anlaşması (STA) 29 Aralık'ta imzalandı, 1 Ocak'ta yürürlüğe girdi. Sanayi ürünlerinde tüm gümrük vergileri sıfırlandı. Tarım ihracatının ise yüzde 80'i vergi muafiyetinden yararlanıyor. Serbest dolaşım sona erdi, artık menşe kuralları geçerli olacak.

Haber Merkezi

Türkiye-Birleşik Krallık arasında serbest ticaret anlaşması (STA) 29 Aralık'ta imzalandı, 1 Ocak'ta yürürlüğe girdi. Sanayi ürünlerinde tüm gümrük vergileri sıfırlandı. Tarım ihracatının ise yüzde 80'i vergi muafiyetinden yararlanıyor. Serbest dolaşım sona erdi, artık menşe kuralları geçerli olacak.

Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı Atilla Bastırmacı, Ticaret Bakanlığı AB Uzmanı Ahmet Şevket Dayıoğlu, Ticaret Bakanlığı AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Elif Gürsoy, Ticaret Bakanlığı Ticaret Uzmanı İmge Kolağasıgil Türkiye'nin Birleşik Krallık ile ilişkilerini daha da derinleştirecek STA sonrası süreci, Ege İhracatçı Birlikleri'nin düzenlediği online video konferansta anlattı.

Ticaretimizi 20 milyar dolara ulaştıracağımız bir dönemin kapısı aralandı

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "Sadece Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği'ni değil, tüm dünyayı yakından ilgilendiren, Brexit müzakereleri iki tarafında uzlaşmasıyla sona erdi. Gümrük vergisiz ve kotasız ticareti kabul eden AB içindeki en büyük ticaret anlaşması böylece gerçekleştirilmiş oldu. Birleşik Krallık, Brexit sonrası AB ile vardığı anlaşmanın ardından ilk serbest ticaret anlaşmasını Türkiye ile gerçekleştirdi. Böylece bizim de ikili ticari ilişkilerimiz yeni bir yasal zemine oturdu. 25 yıllık Gümrük Birliği'nin sağladığı muafiyet avantajını koruyarak ticaretimizi 20 milyar dolara ulaştıracağımız bir dönemin kapısı aralandı. Birleşik Krallık, 2020'de 10,4 milyar dolarla Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ikinci pazar, Ege İhracatçı Birlikleri'nin ise 825 milyon dolarla en çok ihracat yaptığı üçüncü pazar konumunda yer alıyor. Ege'den en fazla ihracat yaptığımız sektörlerimiz kuru meyve, konfeksiyon, yaş meyve sebze mamuller ve su ürünleri. Yıllardır yukarı yönlü bir seyir izleyen ticaretimiz var. Son 10 senede ticaretimizde yüzde 70'lik artış yaşandı." dedi.

Birleşik Krallık-Türkiye STA'sına dair öne çıkan başlıklar şu şekilde;

- Birleşik Krallık'ın AB'den ayrılmasıyla Gümrük Birliği ilişkimiz sona erdi. Birleşik Krallık 165 ülkeyle muhatap olduğu ticaret rejimini yeniden kurgulamaya başladı.

- Süreç henüz tamamlanmadı. Bazı alanlarda İngilizler kendi tercihleri çerçevesinde geçiş süreci aldılar. O geçiş sürecinde bazı uygulamalara devam ediyorlar. Bir yandan da kendi uygulamalarını getirdiler.

- Türkiye-Birleşik Krallık STA'sı devamlılık anlaşması ve temel amacı; Gümrük Birliği şartlarını günümüze uyarlamak. Büyük ölçüde Gümrük Birliği şartlarının ihracatımıza ve ithalatımıza, ticaretimize yansıtılması. Anlaşmamızın ilk basamağı ve temel kapsamı mal ticaretine yönelik. AB'nin anlaşmasından ayrıldığı temel nokta bu. AB anlaşması hizmetler, yatırımlar, güvenlik, eğitim gibi birçok alanı kapsıyor.

- Bu anlaşmalar müzakere sürecinin ilk aşaması. Önümüzdeki aylarda Türkiye açısından önemli hizmetler ve yatırımlar gibi birkaç konu başlığıyla devam edecek.

- Gümrük Birliği'nden temel farklılığı ise menşe konusu. Sanayi ve tarımda gümrük vergisi boyutuyla tamamen Gümrük Birliği şartları devam ediyor. Değişiklik olmadı. Ancak serbest dolaşımdan, menşe bazlı bir ticarete geçildiği için anlaşmada, kapsamlı menşe kurallarının yer aldığı protokol var.

- Menşe kurallarının yürürlüğe konması ile birlikte en büyük değişiklik menşe beyanı sistemine geçiliyor olması.

- ATR dolaşım belgeleri düzenlenirken bakılması gereken tek unsur eşyanın serbest dolaşımda olup olmamasıydı. Eşyalar ATR dolaşım belgesiyle ticarete konu oluyordu, menşenin bir önemi yoktu. Gümrük Birliği kapsamındaki eşya ticareti de dahil olmak üzere Birleşik Krallık ile ticarette menşe kuralları ve menşe beyanı geçerli olacak. Mevcut durumda bir dolaşım belgesi olmayacak.



- ATR dolaşım belgesiyle bir eşya öncesinde Birleşik Krallık'a gönderilirken, Birleşik Kralık AB üyesi olduğu için telafi edici vergi ödeme yükümlülüğü vardı.

-Yeni sistemde "geri ödeme" yükümlülüğünde esnemeye gidildi. 50 ve 63'üncü fasıllar tekstil ve konfeksiyon eşyası hariç geri kalan bütün fasıllarda geri ödeme yükümlülüğü kaldırıldı. Dahilde işleme rejimini kullanabiliyorsunuz. İhraç ürününe, Türk menşei kazandırılıyorsa telafi edici vergi ödeme yükümlülüğü yok. Menşe beyanını düzenleyip Birleşik Krallık'a ihraç edebiliyorsunuz.

- Bu fasıllarda (50 ve 63'üncü fasıllar) bir eşya Birleşik Krallık'a ihraç ediliyorsa telafi edici vergi yükümlülüğü hala var. Diğer fasıllarda Türk menşeli bir eşya ihraç ediyorsanız o eşyanın üretiminde kullandığınız girdiler için dahilde işleme rejiminden telafi edici vergi yükümlülüğü olmadan istifade edilebilecek.

- AB'nin tercihleri nedeniyle, Birleşik Krallık, PAN Avrupa-Akdeniz kümülasyon sistemine şu an taraf değil. İkili bazlı menşe kurallarıyla ticaretimiz devam edecek. İkili bazlı menşe kurallarıyla ticaretimiz devam edecek. Çapraz kümülasyon işlemiyor.

- Devamlılık, gümrük vergileri ve menşe boyutuyla ilgili büyük ölçüde Türkiye tarafının istekleri karşılandı. Tarım, teknik düzenlemeler, CE işareti, sübvansiyonlar, devlet yardımları ve menşe kuralları yeniden gözden geçirilecek ve müzakere edilecek.

- Bu hafta başı itibariyle AB anlaşmasına paralel olarak yeni bir menşe protokol taslağı paylaşıldı. Bazı farklılıklar olduğu tespit edildiği için menşe eki revize edildi. Teknik düzenlemeler için de AB anlaşması inceleniyor.

- İngiliz tarafıyla yapılan görüşmelerde tarımın ayrı bir müzakere konusu olması gerektiği konusunda mutabakat sağlandı. Tarım konusunda karşılıkla tavizlerin değişiminin yapılacağı müzakere süreci başlayacak.

- Bazı ürünlerde Türkiye tarafının ilave talepleri var. İngiliz tarafının da Türkiye'den açılım beklentisi var. Bu süreç önümüzdeki aylarda başlayacak.

-Brexit ve Türkiye'nin STA'sından bağımsız olarak Birleşik Krallık'ın Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) nezdinde tarife kotalarıyla ilgili devam eden Türkiye'nin de taraf olduğu bir süreç var. Birleşik Krallık, AB'den ayrılmasıyla birlikte tüm dünyaya tanıdığı tarife kotalarını yeniden müzakere etti. DTÖ boyutuyla süreç devam ediyor. Bir taraftan DTÖ sürecini takip edilirken, bir yandan tarım konusunda karşılıklı taviz yoluyla ilave bir serbestleşme yapılıp yapılamayacağı ele alınacak.

-Anlaşmanın en önemli unsuru artık menşe beyanı ile ticaret yapılacak olması ve menşe kurallarına geçiliyor olması.

- Hem Türkiye hem Birleşik Krallık tarafında Meclis onay süreci tamamlandıktan sonra anlaşmanın yürürlük süreçleri tamamlanacak. Menşe ile başlayarak anlaşmanın revizyonu, menşe çalışması bu ay içerisinde tamamlanacak. Ardından tarım ve teknik düzenleme süreci de görüşülecek.

-EORI numarası bizim ihracatçımız için geçerli değil. Birleşik Krallık'ın kendi ihracatçıları için alması gereken bir numara.

-CE işareti iliştirerek ihracat yapılan ürünlerde Birleşik Krallık bu işareti 1 Ocak 2022'ye kadar tanıyacak.

KEVIN L. DONIHE

EVLERİN EVİ

Bizarro/Uçuk Yazın



İNGİLİZCEDEN ÇEVİREN: SIDIKA

ayrıksı kitap

Tekstil sektörü teknik tekstille pandemi sınavından başarıyla çıktı



Tekstil ve konfeksiyon sektörü, diğer tüm sektörlerde olduğu gibi Mart ortasında Covid-19 salgınının Türkiye'ye de yayılmasıyla öngörülemeyen bir durum yaşamaya başladı.

Haber Merkezi

Haziran ayıyla birlikte dünyada ve ana ihraç pazarımız Avrupa'da önlemlerin gevşetilmesiyle birlikte ihracatımızdan olumlu sinyaller gelmeye başladı.

Ocak-Ağustos'u kapsayan dönemde tekstil ve konfeksiyon sektörleri toplamda yaptığı ihracatla otomotiv sektörü ihracatını da geçerek en fazla ihracat yapan sektör konumuna ulaştı.

Aralık ayı itibariyle ise tekstil ve hammaddeleri ihracatımız Türkiye genelinde % 29 , Ege'de ise % 67 oranında artış sağlayarak son 10 yılın en yüksek Aralık ayı ihracat rakamına ulaştı.

Tüm yıl değerlendirildiğinde ise Türkiye genelinde tüm olumsuz gelişmelere rağmen bir önceki döneme göre sadece % 8 ihracat kaybımız oldu. Ancak Birliğimiz ihracatında 2020 yılı itibariyle bir önceki yıla göre artışa geçtik ve % 6 artış ile 240 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik.

Pandeminin etkisiyle tekstil ve hazır giyim sektörlerinin alt sektörlerinden teknik tekstil sektörünün önemi daha da artarak hızlı adımların atılmasının gerektiği anlaşıldı. Bu süreçte özellikle sağlık sektörüne yönelik ve aktif spor giyim ürünlerine yönelik önemli talep oldu.

Pandemi sürecinde tüm dünyada maske ve koruyucu giysi sıkıntısı yaşanırken, maske ve koruyucu sağlık kıyafetlerinde kullanılan nonwoven alanında güçlü bir alt yapıya sahip olan Türkiye, talebin yoğun olduğu söz konusu sağlık ürünlerinde bir yandan kendi ihtiyaçlarını karşılarken bir yandan da dünyaya kişisel koruyucu ekipmanlar tedarik etmeyi başarabildi. Aynı zamanda bu alanda yeni yatırımlar için teşvikler de aldı firmalarımız.

Türkiye'nin teknik tekstil ihracatı, 2020 yılı Ocak-Aralık döneminde yüzde 76 artarak 3 milyar dolara ulaştı, Ege Bölgesi'nin ise teknik tekstil ihracatı yüzde 98 artırarak 194 milyon dolara yükseldi. Alt gruplar incelendiğinde en fazla artışın pandeminin de etkisiyle medikal teknik tekstil ürünlerinde gerçekleştiğini görüyoruz.

Türkiye geneli medikal teknik tekstil ihracatı % 2204 artarak 1,4 milyar dolar olarak gerçekleşti, Ege'nin medikal teknik tekstil ihracatı ise % 4582 artarak 92 milyon dolar olarak gerçekleşti. Medikal teknik tekstil ihracatının artışında özellikle cerrahi elbiseler ve maskelerin asıl payı oluşturduğunu görüyoruz.

Teknik tekstil ihracatımız ve bu konudaki alt yapı çalışmalarımız artarken 2014 yılında kurduğumuz ve öncelikli çalışma alanları koruyucu , medikal ve sportif teknik tekstiller olan Teknik Tekstiller Araştırma ve Uygulama Merkezi'nin de bu süreçte önemi daha da arttı.

TEKSMER'in öncelikli alanlarının pandemi sürecinde öne çıkan ürün grupları ile kesişmesi Bölgemiz teknik tekstil üretim ve ihracatı için avantaj sağladı ve sağlamaya devam edecektir.

Tekstil ve konfeksiyon sektörlerinde pandeminin de etkisiyle teknik tekstil dışında yükselen diğer iki önemli trend sürdürülebilirlik ve dijitalleşme de önceliklerimiz olmaya devam ediyor. Bu konulardaki eğitimlerimiz ve projelerimiz hız kesmeden devam ediyor.

Ayrıca kapanmalar, uluslararası fuar organizasyonlarının ve ticaret heyetlerinin fiziki olarak yapılamamasına neden oluyor ve etkinliklerimizi dijital platformlara taşımak durumunda kalıyoruz.

Aslında bunu fırsat olarak değerlendiriyoruz ve müşterilerimize dijital platformlarla ulaşmaya devam ediyoruz ve hedef pazarlarımıza yönelik de hazırlıklar yapıyoruz.

2021 yılının Mayıs ayında Birliğimiz, Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ve Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği ortaklığında İspanya pazarına yönelik bir sanal sektörel ticaret heyeti organizasyonu düzenleyeceğiz ve çalışmalara başladık.

Bu süreçte küresel markaların kısa vadeli siparişlerinin ve anlık taleplerinin arttığını görüyoruz, bu durumun yakın pazarlardan alışveriş alışkanlığını geliştireceğine ve sektörümüz açısından ana pazarımız olan Avrupa'ya olan ihracatımıza önemli katkıda bulunacağına inanıyoruz.

Ayrıca sektörümüzün istihdama olan önemli katkısından da bahsetmek gerekir; Bu alanda sektörümüzün gerçekleştirdiği çok önemli bir sosyal proje ile nitelikli Tekstil Mühendislerinin sektöre kazandırılması amaçlanıyor ve bu konudaki çalışmalar devam ediyor.2019 yılında bölümün tercih sonuçları ile projenin ilk senesinde dikkate değer bir sonuç aldığımızı gördük, bölüm kontenjanlarında doluluk oranı % 92'ye ulaştı ve Tekstil Mühendisliğini tercih eden 94 öğrenci projenin ilk senesinde burs kazandı.

Bu yıl da 14 bölümün 9'unda kontenjanlar doldu ve tercih eden öğrencilerin başarı sırası bu sene de arttı. Bu yıl Tekstil Mühendisliğini tercih eden 74 öğrenci burs almaya hak kazandı.

Zeytin ve zeytinyağı ihracatında 1,5 milyar dolar hedefliyoruz



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

Zeytin ve zeytinyağı sektöründe ihracat istatistiklerini ise; sezon bazında değerlendirmekte fayda var.
31 Ekim itibariyle biten 2019/20 zeytinyağı sezonunu 45 bin ton'luk ihracatla geride bıraktık. Geçtiğimiz sezon ise 52 bin ton zeytinyağı ihraç etmiştik. Zeytinyağı ihracatında yüzde 13'lük bir azalış söz konusu. Toplamda 110 milyon ABD$ da döviz girdisi elde edilmiş oldu.

30 Eylül tarihinde sona eren sofralık zeytin ihracatımız ise, bir önceki sezona göre miktar bazında %7 azalarak 84 bin ton olurken, tutar bazında %3 artarak 145 milyon ABD$ döviz geliri elde ettik. Bu ihracat rakamı sektörümüzün yeni ihracat rekoru olarak kayıtlara geçti.

Miktar bazındaki düşüşe rağmen, döviz gelirimizin artmasının altındaki en önemli etken sofralık zeytinde birim fiyatımızın 1,55 dolardan 1,73 dolara yükselmesi oldu.

2020/21 ihracat sezonuna ise başarılı bir giriş yaptık. Yeni sezonda iki ay geride kalırken zeytinyağı ihracatı önceki sezonun aynı dönemine göre yüzde 20'lik artış yakalayarak 23,1 milyon dolardan, 27,8 milyon dolara yükseldi.

Zeytinyağı ihracatı miktar bazında bakıldığında ise; yüzde 13'lük artışla 9 bin 734 tondan, 10 bin 951 tona yükseldi. Türk zeytinyağı ihracatçıları, 2020/21 sezonunda sağlık iksirini dolar bazında yüzde 7 daha fazla fiyata ihraç etme başarısı gösterdi.

Türkiye zeytinyağı ihracatında en büyük artışı Amerika Birleşik Devletleri'nde yakaladı. ABD'ye sağlık iksirinin ihracatı yüzde 112'lik artışla 5,9 milyon dolardan 12,6 milyon dolara yükseldi. Zeytinyağı ihracatında ABD'nin aldığı pay yüzde 25'ten yüzde 45'e yükseldi.

1 Ekim 2020 tarihinde başlayan sofralık zeytin ihracatı yatay bir seyir izledi. Sofralık zeytin ihracatı 2019/20 sezonun ilk çeyreğindeki 40 milyon dolarlık ihracat seviyesini korudu.

Sofralık zeytin ihracatında siyah zeytin ihracatı 31 milyon 753 bin dolar olurken, yeşil zeytin ihracatı 8 milyon 241 bin dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye, 1 Ekim - 31 Aralık 2020 tarihleri arasında 23 bin 208 ton sofralık zeytin ihraç etti.

Zeytincilik sektörünün 2020/21 sezonunun geride kalan dilimindeki toplam ihracatı yüzde 6'lık artışla 65 milyon dolardan 69 milyon dolara yükseldi.

Zeytinyağı ihracatımızın 2019/20 sezonunda en çok olduğu ülkeler ABD, Suudi Arabistan, İspanya, Japonya ve İtalya olurken, hedef pazarlarımız ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Çin, Hindistan, Irak, Iran, Japonya, Rusya ve Suudi Arabistan olarak sıralanabilir. Zeytinyağı ihraç ettiğimiz ülke ve serbest bölge sayısı 131 olarak kayıtlarımıza geçti.

Sofralık zeytinde ihracatımızın en çok olduğu ülkeler Almanya, Irak, Romanya, ABD ve Bulgaristan şeklinde sıralanırken, önemli hedef pazarlarımız, ABD, Almanya, BAE, Birleşik Krallık, Bulgaristan, Irak, Iran, Romanya, Rusya ve Suudi Arabistan'dır. Sofralık zeytin ihraç ettiğimiz ülke sayısı ise 119 oldu.

Zeytinyağı ve sofralık zeytin ihracatında hedefimiz ambalajlı ürün ihracatını arttırmak ve 2025'te 1.5 milyar dolar dövizi ülkemize kazandıracak konuma gelmek.

2019/20 sezonunun tamamında 21 bin ton ambalajlı zeytinyağı ihraç ettik, bu da toplam zeytinyağı ihracatımızın yaklaşık %57'sine denk gelmekte.

Sofralık zeytinde ise toplam zeytin ihracatımızın %95'ini ambalajlı olarak yapıyoruz. Türkiye'nin zeytin ve zeytinyağı sektöründe dünya genelinde domine eden bir oyuncu olabilmesi için üretimde sürekliliğin ve verimliliğin olması gerekiyor.

Dünya'da zeytin ve zeytinyağı sektörünü İspanya domine ediyor. Bunun en önemli nedeni de, dünya genelinde 3,2 milyon ton seviyesindeki zeytinyağı üretiminin yüzde 50'den fazlasını tek başına sağlıyor olması.

İhraç pazarlarında var olabilmeniz için ürün arzınızın sürekliliğini sağlamanız gerekiyor. Bir yıl var, bir yıl yok olduğunuz zaman sürekliliği sağlamanız mümkün olamıyor.

Sürekliliği sağlamanın yolu üretimi arttırmaktan geçiyor. Türkiye 180 milyona ulaşan zeytin ağacıyla ortalama 200 bin ton zeytinyağı üretirken, İspanya 330 milyon zeytin ağacıyla ortalama 1,6 milyon ton zeytinyağı üretebiliyor.

Bizim de, sofralık zeytin üreticisine verilen 15 kuruş, zeytinyağı üreticisine verilen 80 kuruş desteği sofralık zeytinde 70 kuruşa, zeytinyağında ise 3.5 TL'ye çıkarmalıyız. Üretici bu sayede ağacına daha güzel bakacak ve üretim artışı sağlanacaktır.

Tarım ve Orman Bakanlığı, 2023 yılı için 650 bin ton zeytinyağı, 1 milyon 200 bin ton sofralık zeytin rekoltesi hedefi belirmişti. Bu hedefe ulaşabilmemiz için zeytin üreticisinin desteklerinin arttırılması gereğinin altını çiziyoruz.

Uluslararası Zeytin Konseyi'nin yayınladığı son rapora göre, 2020/21 sezonunda dünya zeytinyağı üretiminin %3,5 artışla 3 milyon 320 bin ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Geçtiğimiz sezon oldukça kötü bir sezon geçiren İspanya'da zeytinyağı rekoltesi %41 artışla 1 milyon 596 bin ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Diğer önemli üretici ülkelerden İtalya'da %21'lik düşüş ile 290 bin ton, Tunus'ta ise %65 düşüş ile 120 bin ton zeytinyağı rekoltesi beklenmekte.

Yine aynı rapora göre, sofralık zeytinde dünya genelinde %2,6'lık bir artış yaşanması ön görülüyor. En büyük üreticilerden Mısır'da %6,7 artışla 800 bin ton, İspanya'da %28 artışla 590 bin ton, Yunanistan'da ise %3,6 artışla 230 bin ton üretim bekleniyor. Bir diğer önemli sofralık zeytin üreticisi olan Cezayir'de ise %4,2'lik düşüş ile 310 bin ton üretim öngörülmekte. Aynı şekilde Fas ve Tunus da önümüzdeki sezon sofralık zeytin üretiminde düşüş beklenen ülkeler arasında yer alıyor.

Türkiye, yıllara göre değişmekle birlikte sofralık zeytin üretiminde yıllık ortalama 450 bin tonluk üretimle dünyada ikinci ya da üçüncü sırada yer alıyoruz.

Türkiye, zeytinyağı üretiminde ortalama 200 bin tonluk üretimle dünya sıralamasında dördüncü ya da beşinci sıranın sahibi oluyor.

Bu yıl rekolte henüz resmi olarak açıklanmamakla birlikte üretici bölgelerden aldığımız bilgiler ve gözlemlerimiz rekoltenin geçen yılki rekoltemizin bir miktar altında kalacağı yönündedir.

Türkiye'nin sofralık zeytin ve zeytinyağı tüketimine bakacak olursak; Türkiye, yıllık 400 bin tonluk sofralık zeytin tüketimiyle dünya genelinde en çok sofralık zeytin tüketen ülkeler arasında gelmektedir.

Dünya genelinde, sağlıklı ürün tüketimi yükselen bir trend. Bu süreçte zeytin ve zeytinyağına olan talepte artış var.

Pandemi sürecinde sağlıklı beslenmenin önemi daha da iyi anlaşıldığı için dünya genelinde özellikle Avrupa ve ABD gibi gelişmiş ekonomilerde hane içi zeytin ve zeytinyağı tüketiminde artış söz konusu. Pandemi döneminde insanlar uzun süre evlerinde kaldılar ve tekrar kahvaltı yapmaya başladılar. Bu süreç sofralık zeytin tüketiminin artmasını sağladı.

Ancak pandeminin en olumsuz etkilediği sektörler olan turizm&ağırlama sektöründe yaşanan daralma nedeniyle, otel cafe ve restoranlardaki tüketimde ister istemez azalışlar yaşandı.

Türkiye, zeytinyağı üreten ülkeler arasında kişi başına en az zeytinyağı tüketen ülke konumunda. Ülkemizde zeytinyağı tüketimi kişi başına tüketim 2 kg'ın altında kalıyor..

Üretici ülkelerden Yunanistan, İtalya, İspanya'da kişi başı 15 kg'ın üzerinde tüketim yapılmakta. Hedefimiz Türkiye'deki zeytinyağı tüketimini kısa vadede 5 kg seviyesine çıkarmak. Bu hedefe ulaşılabilmesi için ise sağlık iksiri ve şifa kaynağı olan zeytinyağında %8 olan KDV oranının %1'e indirilmesini talep ediyoruz. KDV'nin indirilmesi tüketimi artıracak ve böylece orta ve uzun vadede kalp, damar ve kanser hasatlıkları için yapılan sağlık harcamaları azalarak Sağlık Bakanlığımız ilaç harcama bütçesine azaltıcı yönde katkı sağlayacaktır.

Zeytin ve zeytinyağı sektörünün sorunlarını da başlıklar halinde şöyle özetleyebiliriz.

Üreticinin desteklenmesi beklentimizi daha önce dile getirmiştim. Zeytin ve zeytinyağı sektöründe ihracatta verilen ihracat desteklerinin de arttırılmasını bekliyoruz. Şu an 1kg'a kadar ambalajlı zeytinyağı ihracatında ton başına 1600 TL, sofralık zeytinde ise 630 TL ihracat iadesi sağlanıyor.

Bu tutar ambalaj büyüdükçe azalmakta. 1-2 kg arasındaki ambalajlarda zeytinyağında 820, sofralık zeytinde 425 TL, 2-5 kg arasındaki ambalajlarda ise zeytinyağında 430 TL, sofralık zeytinde 280 TL destek verilmektedir. Özellikle Uzak doğu ülkelerine ürünlerimizi galon tipi ambalajlarda ihraç ettiğimiz için, ambalaj büyüklük parametrelerinin 0-1 kg arası, 1-3 kg arası, 3-5 kg arası olarak revize edilmesinin sektörümüz için büyük faydası olacağını düşünüyoruz.

Zeytinyağı sektörünün sorunlarından bir tanesi yüzde 8 oranındaki KDV'nin yüzde 1'e indirilmesi beklentisidir.

Zeytinyağı ihracatında Avrupa Birliği'ne 100 ton olan ihracat kotamızın diğer üretici ülkeler seviyesine çıkarılması gerekmektedir. İlk aşamada 15 bin ton kotasız ihracat kotası verilmesi gerekmektedir.

Avrupa Birliği'nden ayrılan İngiltere ile yaptığımız Serbest Ticaret Anlaşması kapsamına Türk zeytinyağının alınmasını bekliyoruz.

Zeytin ve zeytinyağı üretiminde hedeflerimize ulaşabilmek için Tarım ve Orman Bakanlığımız öncülüğünde yaşlı zeytin ağaçlarının tıraşlanması (gençleştirilmesi) dolayısıyla oluşacak gelir kaybının, çiftçinin ürün kaybı yaşadığı yıllarda desteklenmesini istiyoruz.

Ülkemiz ekonomisi açısından önemli olan zeytinciliğin üretim bölgelerinin hava ve toprak şartları ile uyumlu, bölgelere adaptasyonunu tamamlamış çeşitlerden (örneğin; Akhisar-Uslu, Aydın-Memecik, Bursa-Gemlik gibi) dikim yapılmasının desteklenmesi gerekmekte. İhtiyaç duyulan ürünlerin, özellikle Tekir(Eşek), Domat, Memecik gibi iri taneli zeytin çeşitlerinin dikim ve üretiminin teşvik edilmesi gerektiğinin dillendiriyoruz.

Zeytin fakir toprakların meyvesidir ve ülkemizde kıraç topraklarda yetişen zeytin ağaçlarının büyük bir kısmı sulama altyapısından yoksun. Bu bakımdan damla sulama sistemleri, derin kuyu açılması ve elektrik harcamaları konularında Bakanlıklarının acil desteğine ihtiyaç duyulmakta. Ayrıca çiftçimize verilen mazot ve gübre desteğinin de artırılması büyük önem taşıyor.

Bakanlığımızın vereceği 1 birim desteğin 10 yıl içerisinde ülke ekonomisine artı 10 birim gelir olarak geri döneceğinden hiç şüphemiz yok.

Sektörümüzde iç piyasaya baktığımızda, en önemli sorun olarak karşımıza zeytinyağında taklit ve tağşiş çıkmakta. Taklit ve tağşişin önüne geçilebilmesi için cezai yaptırımların arttırılarak tağşişli zeytinyağı ticareti yapanların nitelikli suçlar kapsamında cezalandırılması gerekmekte. Tağşişin süreklilik kazanması halinde ise ilgililerin ticaretten menedilmesi sağlanmalı.

ALAN MACFARLANE

İngiliz Bireyselciliğinin Kökenleri

TÜRKÇESİ ONUR İŞCİ



İNSAN VE TOPLUM

vb.
VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI

Avrupa ve Amerika'nın İlk Seri Üretim Sürücüsüz Otobüsü Karsan Otonom Atak Electric Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde!



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Karsan liderliğinde ADASTEC iş birliği ile geliştirilen Avrupa ve Amerika'nın ilk gerçek yol koşullarında kullanıma hazır yüzde 100 elektrikli ve sürücüsüz otobüsü "Otonom Atak Electric"i yakından inceleyerek test etti. Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde düzenlenen etkinliğe, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Kıraça Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, Karsan CEO'su Okan Baş, ADASTEC Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Güçlü ve ADASTEC CEO'su Ali Ufuk Peker de katıldı. Etkinlikte, aynı zamanda kendi sınıfında Avrupa ve Amerika'nın ilk Seviye 4 sürücüsüz ve elektrikli otobüsü olan Karsan Otonom Atak Electric'le ilgili kapsamlı bilgiler alan Cumhurbaşkanı Erdoğan, daha sonra beraberindeki heyetle sürücü koltuğu boş olan otonom otobüse binerek Külliye içinde seyahat etti. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'ndeki turun ardından yaptığı açıklamada, "Dünyanın seri üretilen ilk 4. seviye sürücüsüz ve elektrikli otobüsü Atak Electric'i test ettik. Karsan ve ADASTEC firmalarımızın ortak üretimi olan Atak Electric, tüm dünyada temiz enerji tüketiminin öncelikli olduğu böylesine bir dönemde inşallah gururumuz olacak. Türkiye'yi dördüncü sanayi devrimi ürün ve teknolojilerinin üssü haline getirmekte kararlıyız. Ülkemiz için iftihar vesilesi bu araç için Karsan ve ADASTEC'i tebrik ediyorum. Ülkemize hayırlı uğurlu olsun" dedi.

Haber Merkezi

Türkiye otomotiv sektörünün köklü markası Karsan ve Türk teknoloji şirketi ADASTEC'in otonom yazılımları ile geliştirilen, Avrupa ve Amerika'nın ilk gerçek yol koşullarında kullanıma hazır sürücüsüz otobüsü Otonom Atak Electric, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde düzenlenen etkinlikte görücüye çıktı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın Karsan Otonom Atak Electric'i yakından inceleyerek test ettiği etkinliğe, Kıraça Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, Karsan CEO'su Okan Baş, ADASTEC Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Güçlü ve ADASTEC CEO'su Ali Ufuk Peker de katıldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan ve beraberindeki heyet incelemelerinin ardından sürücü koltuğunun boş olduğu Seviye 4 otonom özelliklerine sahip sürücüsüz Otonom Atak Electric'e binerek Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde özel bir tur attı. Karsan ve ADASTEC'in güçlerini birleştirerek Türk mühendisleri tarafından seri üretime hazır hale getirdiği Otonom Atak Electric, aynı zamanda kendi sınıfında Avrupa ve Amerika'nın ilk Seviye 4 sürücüsüz ve elektrikli otobüsü olma özelliğini de taşıyor.



Etkinlikte açıklamalarda bulunan Kıraça Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, "Türk otomotiv sanayisinin kuruluşundan bu yana sektörde yer almış biri olarak bugüne tanıklık etmekten heyecan duyuyorum. Karsan markasıyla Avrupa ve Amerika'nın ilk seri üretim sürücüsüz otobüsünü geliştirip ürettik. Bugün de Sayın Cumhurbaşkanımız sürücüsüz otobüsü yakından inceledi. Böyle ileri teknolojiye sahip bir aracı Türk mühendisleri ile geliştirmek ve üretmek büyük mutluluk. Atılan bu adımlar Türk otomotiv sanayisinin yetkinliğini ve vizyonunu ortaya koyuyor. Dünya çapında fark yaratan çalışmaları, yerli sermaye ve işgücü ile üretmek gurur verici" **ifadelerini kullandı.**

Karsan CEO'su Okan Baş ise yaptığı açıklamada, "Karsan olarak elektrikli araçlarla ilgili önemli tecrübelerimiz var. Yüzde 100 elektrikle çalışan Jest Electric ve Atak Electric'i uzun süredir Avrupa'dan Amerika'ya dünyanın dört bir yanına ihraç ediyoruz. Ürettiğimiz elektrikli araçlarımız şu ana kadar Avrupa ve Amerika'nın 30 farklı şehrinde 1 milyon kilometre yol yaptı. Bu gerçekten önemli bir bilgi birikimi ve tecrübe demek. Ancak, bizler geleceğin sadece elektrikli araçlarda olmadığını bir sonraki seviye yani otonom araç teknolojilerinin ekosistemin tamamlayıcısı olduğunun farkındayız. Zaten bu nedenle elektrikli araçlarımızı, esas odağımız olan sürücüsüz araçlar için bir ara istasyon olarak planlamıştık. Sürücüsüz araç alanında 5 metrelik küçük boyutlu minibüslerde pilot projeler mevcutken Amerika ve Avrupa'da gerçek otobüs boyutunda sürücüsüz araç yok. Bugün hem Amerika hem de Avrupa için 8 metre sınıfında önemli bir ilki temsil edecek Karsan Otonom Atak Electric'i kullanıma tamamen hazır şekilde sunacak olmanın mutluluğu içerisindeyiz" dedi.

ADASTEC CEO'su Dr. Ali Ufuk Peker ise "4. Seviye Otonom araç yazılım platformumuz "flowride.ai" ile güvenli, konforlu ve verimli bir sürüş deneyimi hedefledik. Çözümümüzü geleceğin toplu taşıma ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 8 metre

boyutundaki elektrikli otobüs Atak Electric'in otonom dönüşümünde uyguladık. Karsan ile yaptığımız iş birliği ile otonom araçlar konusunda birçok ilki gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz." şeklinde açıklama yaptı.

Boyutları ve teknolojisiyle Otonom Atak Electric Avrupa ve Amerika'da tek!

Avrupa ve Amerika'da 8 metre sınıfında ilk kez gerçek rotada çalışabilecek Seviye 4 otonom özelliklerine sahip otobüsü olan Otonom Atak Electric, Karsan'ın yüzde 100 elektrikli modeli Atak Electric üzerinde yapılan çalışmalarla geliştirildi. Otonom Atak Electric'in test**, simülasyon ve validasyon çalışmaları 1 senede tamamlanarak seri üretime hazır hale getirildi. Karsan'ın Ar-Ge ekibi tarafından yürütülen projede, Otonom Atak Electric'i geliştirmek için bir başka Türk teknoloji şirketi ADASTEC ile iş birliği yapıldı.**
Bu iş birliğinin ilk seri üretim aracı olarak üretilen ve Romanya'ya satışı yapılan Otonom Atak Electric, şubat ayı sonunda teslim edilerek ülkede hizmet vermeye başlayacaktır. Karsan ve ADASTEC'in ortak çalışmaları ile geliştirilen Seviye 4 Otonom Atak Electric, gücünü BMW tarafından geliştirilen 220 kWh kapasiteli bataryalardan alan ve 230 kW güce ulaşarak 2500 Nm tork üreten Atak Electric üzerinde geliştirildi. Atak Electric'in sahip olduğu 8,3 metrelik boyutları, 52 kişinin üzerinde yolcu kapasitesi ve 300 km'lik menzili Otonom Atak Electric'i de sınıfında öncü konuma getirdi.

Karsan Hakkında:

Türk otomotiv sanayinde 55 yılı geride bırakan Karsan, kurulduğu günden bu yana ticari araç segmentinde kendi markası da dahil, dünyanın önde gelen markaları için modern tesislerinde üretim yapıyor. 1981 yılından bu yana ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan'ın Bursa Hasanağa'daki fabrikası tek vardiyada yılda 19 bin 870 araç üretebilecek yapıya sahip. Binek araçtan ağır kamyona, minivandan otobüse kadar her türlü aracı üretebilecek esneklikte tasarlanan Hasanağa Fabrikası, Bursa şehir merkezine 30 km uzaklıkta olup, 90 bin metrekaresi kapalı toplam 200 bin metrekarelik bir alan üzerinde yer alıyor.

50 yılı aşkın süredir otomotiv sanayinde Türkiye'nin tek bağımsız çok markalı araç üreticisi konumunda yer alan Karsan, vizyonu doğrultusunda iş ortakları ve lisansörleri ile birlikte yeni ve mevcut ürünlerin türevlerini geliştirerek yük ve yolcu taşımacılığında tüm segmentlerde yer almayı hedefliyor. Toplu taşımacılık segmentinde "yenilikçi ürün ve hizmetleri", "fikirden pazara" geliştirmek ve pazara sunmak için faaliyetlerini sürdüren Karsan, özellikle Ana Üretici/OEM iş kolunu güçlendirmeyi amaçlıyor. Karsan, Ar-Ge'den üretime, pazarlamadan satış ve satış sonrası faaliyetlere kadar otomotiv değer zincirinin tamamını yönetiyor.

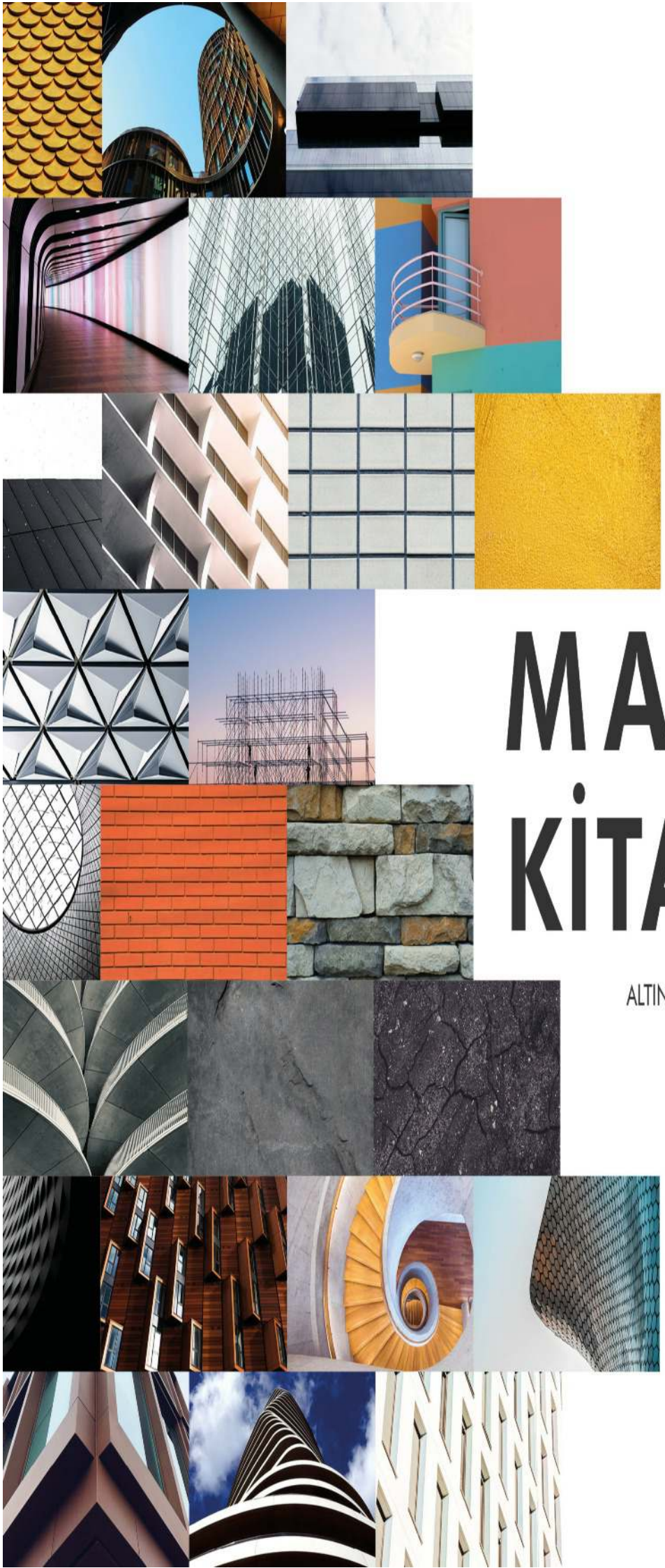
Karsan bugün Hyundai Motor Company (HMC) için yeni H350 hafif ticari araçlarını, Menarinibus için 10-12-18 m otobüsleri ve kendi markası altında Jest, Atak ve Star modellerini üretiyor. Ayrıca, dünya devi BMW ile olan iş birliği kapsamında yüzde 100 elektrikli Jest Electric ve Atak Electric modellerinin de üretimini gerçekleştiriyor. Karsan araç üretiminin yanı sıra, Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan fabrikasında endüstriyel hizmetler de sağlıyor.

ADASTEC Hakkında:

ADASTEC, Türk Mühendisleri tarafından kurulmuş, Ticari Taşıma hizmetlerine özel tasarlanmış Seviye-4 otonom sürüş yazılımı geliştiren bir teknoloji şirketidir. Türkiye'de Boğaziçi Üniversitesi Teknopark'ta, Ar-Ge merkezi, San Francisco'daTeknoloji ofisi ve Detroit'te Ticari ofisi ile global olarak hizmetlerini sunmaktadır. ADASTEC'in

geliştirdiği Otonom Sürüş Yazılımı (flowride.ai), belirli bölgelerde ve rotalarda çalışan tam boyutlu ticari araçların, operasyonlarını tamamıyla sürücüsüz olarak yapmasını sağlar. Daha fazla bilgi için http://adastec.com/





MALZEME KİTABI 2020

ALTIN ÇEKÜL ULUSLARARASI YAPI KATALOĞU ÖDÜLLERİ

GoDaddy, girişimcilerin yeni yıl kararlarına yardımcı olacak üç ipucu paylaştı



Girişimcilerin yeni yılda markalarını güçlendirmek için neler yapabileceklerinden bahseden GoDaddy, yeni yıl kararlarına yardımcı olacak üç ipucu paylaştı.

Haber Merkezi

Dünyanın dört bir yanındaki girişimcilerin online dünyada başarılı olması için gerekli araç ve yardımı sunan GoDaddy (NYSE: GDDY), girişimcilerin markalarını güçlendirmeye yönelik yeni yıl kararları alırken onlara yardımcı olabilecek üç ipucu paylaştı.

Yeni yıl kararlarının zamanlamasından ve öneminden bahseden GoDaddy, yeni yılda markanı güçlendirmenin faydalarına da dikkat çekti.
GoDaddy Türkiye ve MENA Kıdemli Bölge Direktörü Selina Bieber konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Girişimciler, bu küresel pandemi döneminde, GoDaddy Hazır Web Sitesi aracını kullanarak yeni yıla yeni ve güncellenmiş bir web sitesi tasarımı ile başlayabilir ve sosyal medyada da varlıklarını oluşturabilirler. Sürekli değişen bir dünyada olduğumuzu göz önünde bulundurarak, yeni yılda hangi stratejilerle hedef kitlelerine ulaşabileceklerini değerlendirirken, web sitelerindeki içeriği gözden geçirmeli, işletmelerini güncellemeli ve sürekli değişen müşteri profillerini yansıtmalılar."GoDaddy'nin küçük işletme sahipleri ve girişimcilerin markalarını potansiyel ve mevcut müşterilerle güçlendirmelerine yardımcı olması için yeni yıl kararlarında dikkate alabilecekleri üç ipucu şöyle:

1. Web sitenizi güncelleyin

Şu anda yapılacak en önemli şeylerden biri web sitenizi 2021 yılına hazırlamak. Marka değerini ve yeni trendleri desteklemek doğrultusunda, geçtiğimiz yılın popular ürünlerini 2021'de daha görünür kılmak için ürün ve hizmetlerinizi güncellemek iyi bir başlangıç olabilir. Bağlantılarınızın ve düğmelerinizin düzgün çalıştığından emin olmak için web sitenizin sayfalarını kontrol edin ve gerekirse yenilerini ekleyin. Daha fazla insana ulaşmanıza yardımcı olan sosyal medya hesaplarınıza ek olarak işletmenizin var olduğu tüm online platformları kontrol edin ve bilgilerinizin güncel olduğundan emin olun. GoDaddy Hazır Web Sitesi'nde yer alan araçlarla, web sitenizi oluşturabilir, yönetebilir, sosyal medya hesaplarınızı oluşturup yönetebilir ve entegre e-posta pazarlama özelliği


GoDaddy Türkiye ve MENA Kıdemli Bölge Direktörü Selina Bieber

ile müşterilerinize ulaşabilirsiniz. Eğer henüz yapmadıysanız, online güvenlik daha fazla önem kazanmaya devam ederken web sitenizi daha güvenli hale getirmeye yardımcı olması için web sitenize bir SSL sertifikası yüklemek önemlidir. Mobil cihazlar için optimize edilmiş ve güvenlik korumalarını içeren bir web sitesi tasarımı ile yeni bir yıla girmek, yıl içinde büyümenize yardımcı olur.

2. Müşterilerinizi hedefleyen daha fazla içerik oluşturun

Pazarlama içeriğini değerlendirirken, markanızın diğerlerinden nasıl farklılaştığını ve müşterilerinize sağladığınız faydaları ortaya koyabilmek için geniş çaplı fikirler yerine hedef kitlenize odaklanan bir pazarlama stratejisi uygulayın. Ürününüzü pazarlamak istediğiniz kitleyi belirleyin ve onlara uygun kampanyalar düzenleyin. Bu, hedef kitlenizle daha kolay iletişim kurmanıza ve yeni yılda büyümeye devam etmenize yardımcı olabilir. Hedef kitlenize ihtiyaç duydukları veya henüz ihtiyaç duyduklarını bilmedikleri ürünler hakkında fikir vermek için video pazarlamayı kullanmayı düşünebilirsiniz. Instagram ve Facebook canlı yayınları, canlı Soru-Cevap oturumları ve Instagram Hikayeleri gibi araçlarla ürünlerinizi pazarlayabilirsiniz. GoDaddy Hazır Web Sitesi, işletmeniz ve sektörünüze özel hedeflerinize göre veri ve rehberlik sağlayan akıllı bir öğrenme sistemi olan GoDaddy InSight™ özelliğine sahip. Aracın web siteniz için oluşturduğu, faaliyetlerinize rehberlik edebilecek eylem planı önerileriyle işiniz üzerinde en fazla etkiye sahip olabilecek, esas görevlere zaman ayırabilirsiniz.

3. Müşterilerinizin niteliklerini yeniden değerlendirin

Yeni yıla girerken müşteri tabanınızı dikkatle incelemeye biraz aman ayırın. Hedeflediğiniz müşterilerin kim olduğunu anlamak, yeni yılda alacağınız iş kararları için size birçok fikir verebilir. Müşterilerinizin ortak özelliklerini belirlemek ve satın alma davranışlarındaki değişiklikleri fark etmek, daha iyi performans gösteren pazarlama kampanyaları oluşturmanıza da yardımcı olur. Zaman harcadıkları sosyal medya kanallarını belirlemek, sizin de hangi sosyal medya kanallarında daha aktif olmanız gerektiğini belirlemenize yardımcı olabilir. Yeniden değerlendirme yaptıktan sonra, mesajlarınızı ve içeriğinizi güncelleyebilir ve GoDaddy E-Posta Pazarlama aracı gibi araçlarla müşterilerinizle iletişim kurmaya başlayabilirsiniz.

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 /eski adıyla Web Sitesi Mimarı) 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.

Daha fazla bilgi için GoDaddy'yi Facebook'ta takip edebilirsiniz: https://www.facebook.com/tr.Godaddy/

GoDaddy Hakkında:

GoDaddy dünyanın dört bir yanındaki girişimcilerin online dünyada başarılı olması için gerekli tüm araçları ve yardımı sunmaktadır. Dünya çapında 20 milyon müşterisi ile GoDaddy, insanlara fikirlerine isim vermek, profesyonel web sitesi oluşturmak, müşteri çekmek ve işlerini yönetmek konusunda tam destek veren bir teknoloji şirketidir. GoDaddy'nin misyonu, müşterilerine fikir ve projelerini başarıya dönüştürmeleri için gerekli araçları, içgörüyü ve birebir desteği sunmaktır. GoDaddy hakkında daha fazla bilgi için https://tr.godaddy.com/ adresini ziyaret edebilirsiniz. GoDaddy'nin Facebook sayfasını https://www.facebook.com/tr.Godaddy adresinden takip edebilir, GoDaddy'nin Türkçe blogunu https://tr.godaddy.com/blog/ adresinde ziyaret edebilirsiniz.

Türk ve Suriyeli Girişimciler Bir Araya Geldi



Göç ve Girişimcilik Hackathonu "Migathon", Avrupa Birliği tarafından finanse edilen ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü işbirliği ile ICMPD (Uluslararası Göç Politikaları Geliştirme Merkezi) tarafından yürütülen "Sürdürülebilir Sosyo-Ekonomik Entegrasyon İçin Girişimcilik Kapasitelerinin İyileştirilmesi Projesi" (ENHANCER) kapsamında çevrimiçi olarak düzenlendi. İstanbul, Şanlıurfa, Gaziantep, Adana, Mersin, Bursa, İzmir, Ankara, Konya, Kayseri ve Hatay illerindeki Türk ve geçici koruma sağlanan Suriyeli girişimci adaylarına yönelik olarak teknoloji girişimlerine odaklanan Migathon, 8 ila 10 Ocak 2021 tarihleri arasında gerçekleştirildi.

Haber Merkezi

Migathon etkinliği, Türk ve geçici koruma sağlanan Suriyeli potansiyel girişimci adaylarının beceriler kazanması, iş bağlantıları geliştirebilmesi, politika koordinasyonunun iyileştirilmesi ve sosyo-ekonomik uyum için ulusal, bölgesel ve yerel aktörlerin katılımını amaçlayan ENHANCER Projesi kapsamında hazırlandı.

Etkinliğe 22 Türk vatandaşının yanı sıra 29 Suriyeli girişimci adayı katıldı. 48 saat süren dijital etkinlikte, potansiyel girişimcilerin teknoloji alanındaki yenilikçi fikirlerini takımlar kurarak geliştirmesi, Türk ve Suriyeli girişimcilerin iş birliği yaparak ulusal ve uluslararası piyasalarda pazarlanabilir ürün ve hizmetler tasarlaması ve yerel üretim ile değer zincirlerine katkı sağlayacak ürün ve hizmetler geliştirilmesi hedeflendi.

ADAYLAR DANIŞMANLIK HİZMETİ ALDI

Migathon'a katılan girişimci adayları iki gün boyunca teknolojik girişim fikirleri konusunda danışmanlık hizmeti aldı. Adaylara bunun yanı sıra minimum olarak uygulanabilir ürün (MVP), etki analizi, sunum becerileri ve girişimcilik konularındaki çeşitli atölyelere katılma imkânı da sağlandı. Kadın adaylar ile gençlerin katılımına öncelik verilen Migathon etkinliğinde, hedef grupların girişimcilik konusunda bilinçlenmesinin yanında, Türk vatandaşları ile geçici koruma altındaki Suriyelilerin karşılıklı iş birliğinin kolaylaştırılması amaçlandı.

TAKIMLAR ATÖLYELERE KATILDI

Açılış konuşmaları ile başlayan Migathon, Göç ve Girişimcilik Paneli ile devam etti. Katılımcılar bu panelin ardından Problem Tanımı ve MVP Atölyesine katıldı. Girişimciler bu atölyede

girişimciliğin en kritik konusu olan problem belirleme ve yaratıcı çözüm tasarlama konularını çalıştı. Katılımcılar bunun devamında MVP'yi; yani bir fikrin en temel haliyle ürünleşmeden önce uygulanabilir çıktı halini tanımlamayı öğrendi. Migathon'un Etki Analizi Atölyesi bölümünde ise, bir girişimcilik fikrinin piyasa, toplum ve çevre üzerinde ne gibi etkileri olacağı derinlemesine incelendi. Katılımcılar Sunum Atölyesinde de, girişim fikirlerini potansiyel yatırımcılara nasıl sunacaklarına dair çalışmalar yaptı.



KAPANIŞ

Çevrimiçi Migathon etkinliğine İstanbul, Şanlıurfa, Gaziantep, Adana, Mersin, Bursa, İzmir, Ankara, Konya, Kayseri ve Hatay illerinden başvuran toplam 83 takım arasından 15 takım seçildi. 48 saat çevrimiçi olarak devam eden Migathon etkinliğinde her bir takım, toplam 3 seans olmak üzere eşleştirildiği mentör ile görüşme yaptı. Bu görüşmelerde takımlar ve mentörler fikir alışverişinde bulunurken, mentörlerin yönlendirmeleri de takımlar için büyük katkı sağladı. Katkı sağlayan mentörler**,** Ahmet YASAGAN, Derya BAYKAL, Dicle YURDAKUL, Fatih BALCI, Gülcan ERGÜN, Hale UMUL, Hasan YAŞAR, Rasheed HAMWI oldu. Migathon etkinliğinin son gününde takımlar jüri üyelerine iş fikirlerini ve projelerini çevrimiçi olarak sundu. Derece alan takımlar arasında öne çıkanlar şöyle oldu:

Kalkınma ve Modernizasyon için İşbirliği: Kuruyemiş üretimi ve çevrimiçi satış
Peace: Çevrimiçi Psikolojik destek
Futuristic Urfa: Blockchain havale uygulaması
Gıda Mühendisi Girişimci İş Ortakları: Doğal güneş enerjili sistemde kurutulmuş sağlıklı kuru ürünler projesi
Hayal Dünyası: Ahşap yakma sanatı ve çevrimiçi satış
Almhmud: Giysi ve Kumaş Basımı ve Döşeme
Jupiter: Paylaşım Ekonomisi Mobil Uygulaması
İyi Tohum: Arapça içerikli Kütüphane Kafe
Akıllı Çanta: Poşet yerine kullanılabilecek tasarım çanta
Kardelen: Çiftlik ve hayvansal üretim ve çevrimiçi satış

Jüri Üyeleri arasında Adil ORAN, Betül ÖZYILMAZ, Berat KJAMİLİ, Elif KOŞOK, Filiz ALSAÇ, Haluk TERZİOĞLU, Ömer Faruk AKARCA, Şafak MÜDERRİSGİL'in bulunduğu organizasyonda, oylama sonucunda PEACE Takımı birinci olarak **CSR Turkey, Stage-Co ve ARBA Gıda** firmalarından İş Ağı Geliştirme (Networking) Desteği ile birlikte **ARBA Gıda** ve **AWA Gıda firmalarından 1.000,00 TL değerinde nakdi destek** sahibi olmaya hak kazandı.

Ekinliğe katılan tüm takımlara **hem ICMPD hem de AWA Gıda** tarafından Tanıtım Destekleri (Basın ve Sosyal Medya) verileceği bildirildi.

"Kalkınma ve Modernizasyon için İşbirliği", "Hayal Dünyası" ve "Kardelen" Takımlarına **Gaziantep Üniversitesi Target Teknoloji Transfer Ofisi** tarafından Mentörlük, Network, Pivot ve Eğitim Paketi desteklerinin verildiği vurgulandı.

Katılımcı takımlardan "Hayal Dünyası" için, **Doğu Akdeniz ABİGEM & ANMOGEP** tarafından İnkübasyon ve Ofis desteğinin sağlanacağı ifade edildi.

"Peace" ve "Futuristic Urfa" Takımları için de, **Ege Üniversitesi EBİLTEM Teknoloji Transfer Ofisi** tarafından Ön Kuluçka desteği verileceği bildirildi.

Futuristic Urfa, Gıda Mühendisi Girişimci İş Ortakları, Jupiter ve Akıllı Çanta takımları için ise, **CSR Turkey** ve **ARBA Gıda** firmaları tarafından İş Ağı Geliştirme Desteği ve **Stage-Co** firmasından ise Now Sprint Hızlandırma desteğinin verileceği ifade edildi.

PROJE HAKKINDA

ENHANCER Projesi; Türkiye'de geçici koruma sağlanan Suriyeliler ve ev sahibi topluluklar arasında potansiyel girişimcilerin ileri seviyelerde beceriler kazanması, iş bağlantılarının geliştirilmesi, politika koordinasyonunun iyileştirilmesi ve sosyo-ekonomik uyum için ulusal, bölgesel ve yerel aktörlerin katılımı dâhil olmak üzere çeşitli pratik sonuçları hedefliyor. Proje ile geçici koruma sağlanan Suriyelilerin girişimcilik ekosisteminde konumlandırılması mümkün kılınarak, bu konuda ev sahibi toplulukların kapasitesi güçlendirilmeye çalışılıyor.

TOTAL: "DAHA YENİ BAŞLIYORUZ"



TOTAL İstasyonları, Mart 2020 itibariyle OYAK çatısı altında hizmet vermeye başlayarak yeni bir döneme başlangıç yaptı. TOTAL İstasyonları OYAK'ın gücü, tecrübesi ve sinerjisi ile girdiği bu yeni dönemi, tüm Türkiye'ye seslenen coşku ve enerji dolu bir reklam filmiyle ekranlara yansıtıyor.

Haber Merkezi

Türkiye'nin en büyük mesleki emeklilik fonu OYAK bünyesinde hizmet veren, ülkemizin lider akaryakıt markalarından Total İstasyonları, yeni dönemini yeni imaj reklam filmi ile başlattı; "Daha Yeni Başlıyoruz" dedi.

Ülkenin dört bir yanından insan ve yol manzaralarına yer verilen reklam filminde, "Türkiye'nin Enerjisi Şimdi Çok Daha Güzel" mesajının altı çiziliyor. Ayrıca Total İstasyonları'nın büyüme stratejisine vurgu yapan "#DahaYeniBaşlıyoruz" etiketi, markanın 2021'de ürün ve hizmetlerinde yapacağı yenilikler, sektöre katacağı değerin sinyalini veriyor. Amadeus Mozart'ın "Türk Marşı" bestesi ise popüler rap sanatçısı Ceza'nın yorumuyla filmin yüksek enerjisine eşlik ediyor.



Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. Pazarlama Direktörü Beril Cabı Günermengi.

Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. Pazarlama Direktörü Beril Cabı Günermengi, reklam filmi hakkında görüşlerini şöyle ifade etti: "TOTAL istasyonları olarak ülkemize değer katmak, ziyaretçilerimize en iyi ürün ve hizmetleri sunmak için büyük bir özenle ve tüm gücümüzle çalışıyoruz. Mart 2020 itibarıyla çatısı altında hizmet vermeye başladığımız OYAK'ın gücü, tecrübesi ve sinerjisi ile, yeni dönemde artarak büyüyen hedeflerimizi, "#DahaYeniBaşlıyoruz" sloganı ile izleyen herkese enerji verecek bir reklam filminde yansıtmak istedik. Yeni reklam filmimizde, özellikle pandemi ortamında geçirdiğimiz son bir senede hasret kaldığımız, ülkemizin güzel enerjisini yansıtan mekanlara, hayatlara ve hayallerimize yer verdik. Yeni dönemde böylesine güçlü bir kurumun çatısı altında, büyük bir enerjiyle ülkemize hizmet vermeye devam edeceğimiz için çok heyecanlıyız."

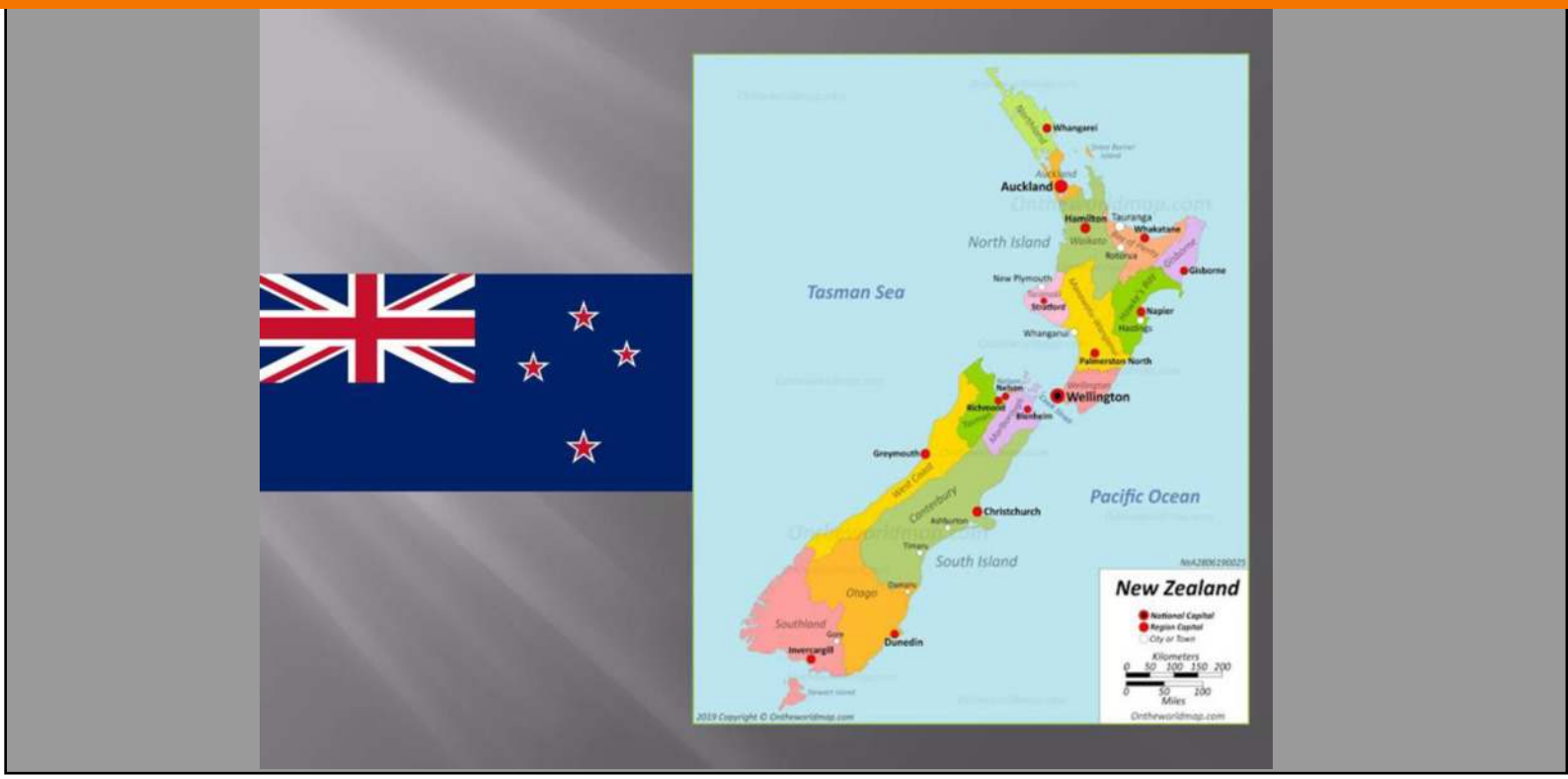
Bir aylık ön hazırlığın ardından İstanbul, Artvin, Erzurum, Tunceli, Erzincan, Elazığ, Nevşehir, Konya, Muğla illerindeki yaklaşık 25 farklı lokasyonda, Covid-19 salgınına karşı kapsamlı güvenlik ve sağlık önlemleri alınarak toplam 7 günde çekilen reklam filmi, zorlu pandemi koşullarına rağmen güçlü bir kadro ve yapım ekibi ile birlikte tamamlandı. FCB ARTGROUP imzalı filmin yapım sürecini Kala Film, yönetmenliğini ise Turgut Akaçık üstlendi.

TOTAL İstasyonları'nın yeni imaj kampanyası televizyon, radyo, sosyal medya ve çeşitli dijital platformlarla, açık hava mecralarında yayına başladı. Reklam filmini markanın sosyal medya hesaplarından izleyebilirsiniz.

Reklam filmini izlemek için: https://www.youtube.com/watch?v=2vUG05d-iSU

Türkiye'de akaryakıt sektörünü Eurodiesel, mobil ödeme, ozonla hijyen gibi birçok ilkle ve yenilikçi teknolojiyle tanıştıran TOTAL İstasyonları, geniş dağıtım ağı ile müşterilerine kaliteli hizmet ve yüksek performanslı ürünler sunuyor.

Yeni Zelanda Son 5 Yılda Hangi Ürün Gruplarını İthal Etti?



Yeni Zelanda, Güney Büyük Okyanus'ta bir ada ülkesidir. Güney Yarımkürede, Okyanusya'daki Güney Pasifik adaları arasında, Avustralya'nın yaklaşık 1.500 km güneydoğusunda yer almaktadır. Başlıca iki büyük ve birçok küçük adadan oluşur. 2018 Gayrisafi Yurtiçi Hasılası yaklaşık 204,9 milyar USD'dır. Avustralya 2020'de, yaklaşık 37,17 milyar USD hacminde ithalat ve yaklaşık 37,39 milyar USD hacminde ihracat gerçekleştirmiştir.

Makale: Canay Gümüşlü Safi

2016-2020 YENİ ZELANDA İTHALAT NOTLARI

Bu bölümde, Yeni Zelanda'nın son beş yıllık ithalat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

Yeni Zelanda'nın 2020'deki toplam ithalat parasal değeri 37 milyar 165 milyon 800 bin USD'dır.

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

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

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

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

o "Metal cevherleri, cüruf ve kül" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 145 artmıştır.

o "Demiryolu vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam-parçaları, mekanik trafik sinyalizasyon cihazları" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 84 artmıştır.

o "Gemiler ve suda yüzen taşıt ve araçlar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 82 artmıştır.

o "Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre %66 artmıştır.

o "Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri, hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 65 artmıştır.

o "Dokunabilir maddelerden hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim ve dokunmuş diğer eşya, paçavralar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ithalat parasal değeri, 2016'ya göre % 61 artmıştır.

Son beş yılda gerçekleşen en büyük ithalat düşüş oranı, "Kalay ve kalaydan eşya" ürün grubunda oldu. 2020'deki ithalat, 2016'ya göre % 82 düşmüştür.

Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2020 ithalatına bakalım:

o "Nikel ve nikelden eşya" sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 80 azalma göstermiştir. 2019 ithalat değeri: 2 milyon 941 bin USD.



o "Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar" sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 71 azalma göstermiştir. 2019 ithalat değeri: 314 milyon 384 bin USD.

o "Ham postlar, deriler (kürkler hariç) ve köseleler" ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri % 63 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ithalat parasal değeri: 1 milyon 991 bin USD'dir.

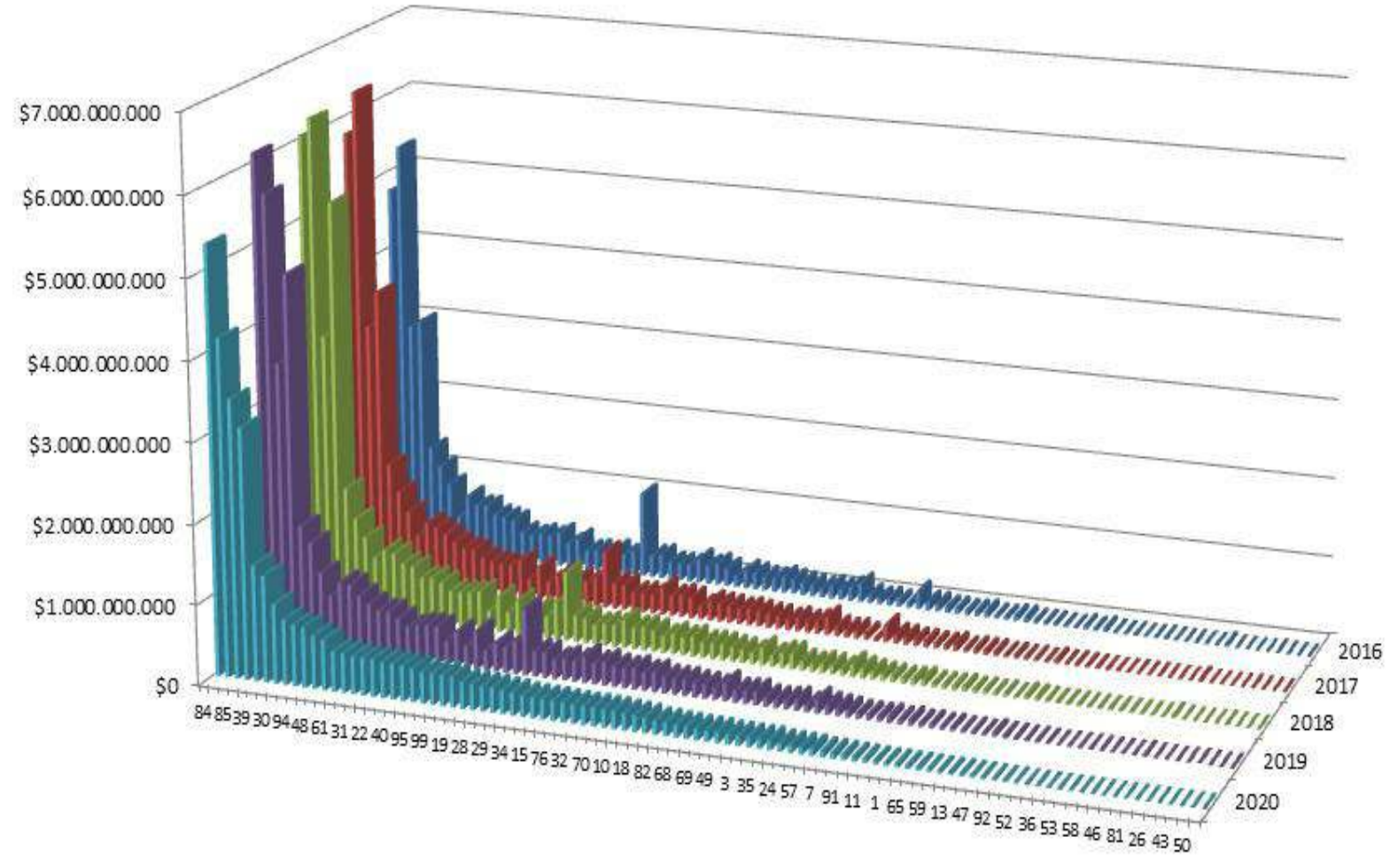
o "Tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler" sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 54 azalma göstermiştir. 2020 ithalat değeri: 103 milyon 369 bin USD.

o "Yapağı ve yün, ince veya kaba hayvan kılı, at kılından iplik ve dokunmuş mensucat" ürün grubunun son beş yıldaki ithalat parasal değeri % 43 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ithalat parasal değeri: 11 milyon 490 bin'dir.

o Yine aynı şekilde "Fotoğrafçılıkta veya sinemacılıkta kullanılan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2020 ithalatının parasal değeri 2016 yılına göre % 43 azalma göstermiştir. 2020 ithalat değeri: 28 milyon 226 bin USD.

Grafik-1'de ithalat grafiğini bulabilirsiniz.

GRAFİK-1: YENİ ZELANDA 2016-2020 İTHALAT GRAFİĞİ



Yeni Zelanda Son Beş Yılda Hangi Ürün Gruplarını İhraç Etti?



2016-2020 YENİ ZELANDA İHRACAT NOTLARI

Bu bölümde, Yeni Zelanda'nın son beş yıllık ihracat parasal değerini ve ürün gruplarını inceleyeceğiz:

o Yeni Zelanda'nın 2020'daki toplam ihracat parasal değeri 37 milyar 389 milyon 608 bin 020 USD'dir.

o 2020 yılında ihracatı yapılmış parasal değeri en fazla olan üç ürün grubu şu şekildedir:

o Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler

o Etler ve yenilen sakatat

o Ağaç ve ahşap eşya, odun kömürü

o "Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 8,42 kat artmıştır.

o "Diğer adi metaller (tungsten, molibden, tantal, magnezyum, kobalt, bizmut, kadmiyum, vb.), sermetler, bunlardan eşya" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre 6,24 kat artmıştır.

o "Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre % 90 artmıştır.

o "Canlı hayvanlar" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre % 67 artmıştır.

o "Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri, hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre % 60 artmıştır.

o "Sabunlar, yüzey-aktif organik maddeler, yıkama-yağlama müstahzarları, mumlar,bakım müstahzarları, dişçilik müstahzarları" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre % 59 artmıştır.

o "Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2020'deki ihracat parasal değeri, 2016'ya göre % 58 artmıştır.

Detaylara girersek, bazı ürün gruplarının 2020 ihracatına bakalım:

o "İpek" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 97 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 12 bin USD

o "Örme Eşya" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 97 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 167 bin USD

o "Kürkler ve taklit kürkler, bunların mamulleri" ürün

grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 91 oranında azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 2 milyon 481 bin USD'dir.

o "Kalay ve kalaydan eşya" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 90 olarak azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 172 bin USD

o "Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler, kağıt ipliği ve kağıt ipliğinden" ürün grubunun son beş yıldaki ihracat parasal değeri % 90 olarak azalma göstermiştir. 2020 yılındaki ihracat parasal değeri: 214 bin USD

o "Saatler ve bunların aksam ve parçaları" sınıfındaki ürünlerin 2020 ihracatının parasal değeri 2016 yılına göre % 89 oranında azalma göstermiştir. 2020 ihracat değeri: 863 bin USD

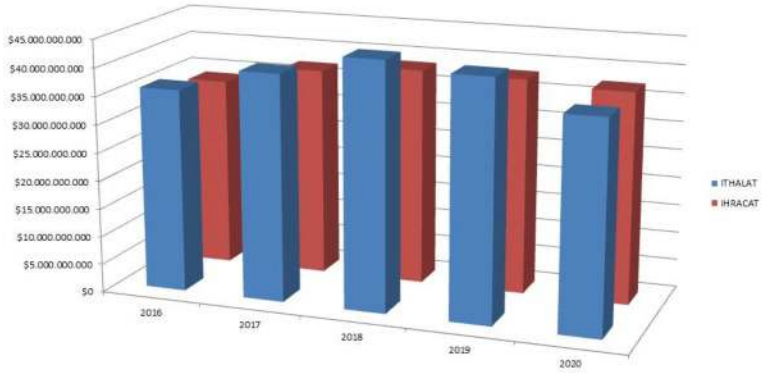
o "Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı" sınıfındaki ürünlerin 2020 ihracatının parasal değeri 2016 yılına göre % 89 oranında azalma göstermiştir. 2020 ihracat değeri 11 milyon 016 bin USD

Grafik-2'de ihracat grafiğini bulabilirsiniz.

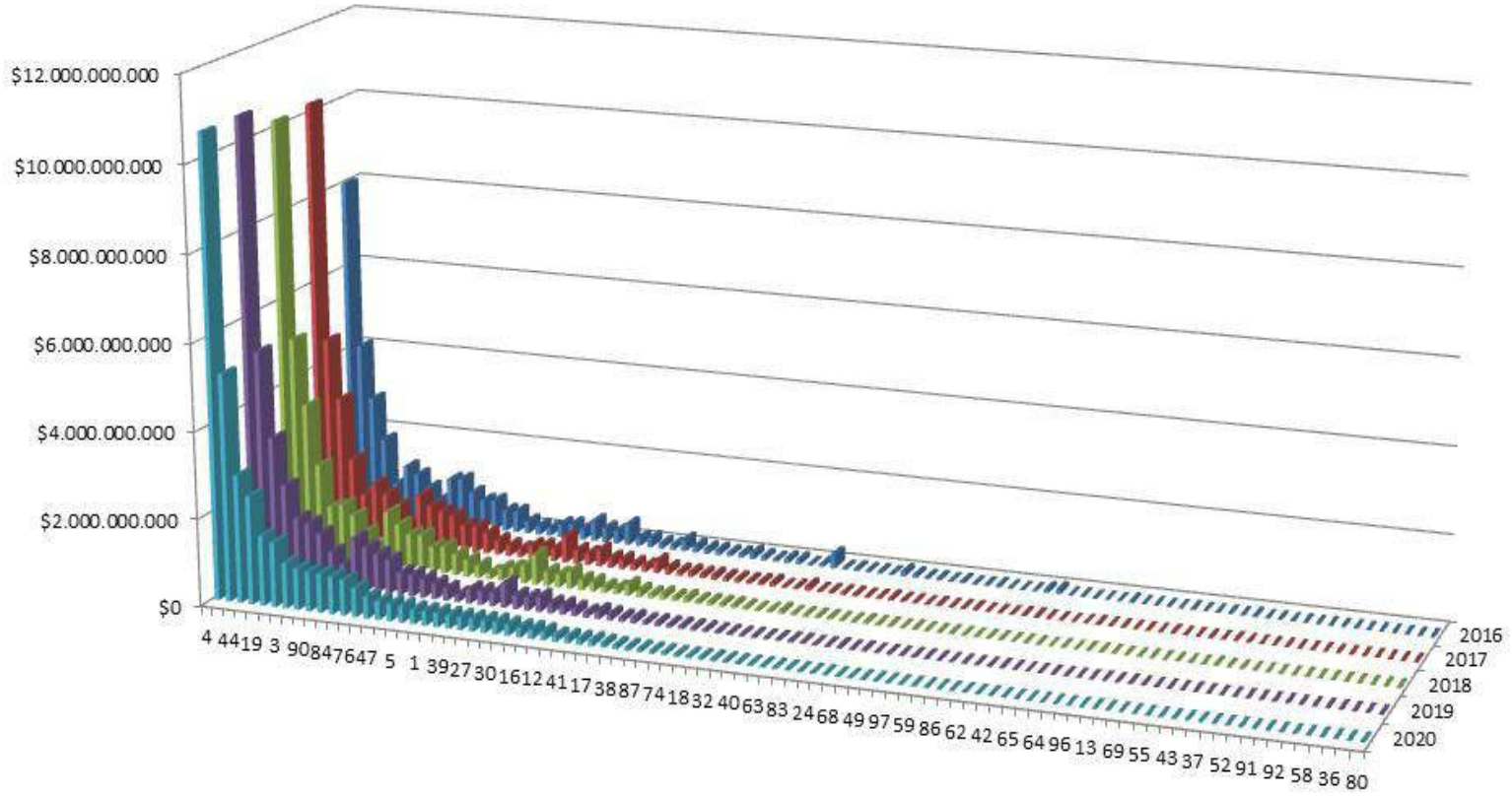
Grafik-3'te ise ithalat-ihracat karşılaştırma grafiğini bulabilirsiniz.



GRAFİK-3: YENİ ZELANDA 2016-2020 İTHALAT-İHRACAT



GRAFİK-2: YENİ ZELANDA 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