22. yıl
KobiEfor
www.kobi-efor.com.tr
AYLIK SANAYİ EKONOMİ DERGİSİ
MONTHLY INDUSTRY ECONOMIC MAGAZINE
HAZİRAN / JUNE 2021 SAYI / ISSUE: 261

Türkiye'nin en kapsamlı bölgesel kalkınma araştırması açıklandı

YER-SİS; kalkınmaya veri rehberi



COVID-19'un Kırılgan Sektöre Etkileri Raporları tanıtıldı



ISSN 1302-6291



OSBÜK'TEN MOBİLİTE ÇAĞRISI WEBİNARI



DOSYA / LEASING



TEKİRDAĞ BB BAŞKANI KADİR ALBAYRAK

NEW HOLLAND CONSTRUCTION

TÜRK TRAKTÖR'DEN YERLİ ÜRETİME KATKI



İŞ LEASING İLE MAKİNE VE EKİPMAN YATIRIMLARINIZ ŞİMDİ HER ZAMANKİNDEN DAHA CAZİP!

Güvenilir iş ortağınız İş Leasing, yine yepyeni bir finansman kolaylığı sunuyor; leasingle yapacağınız makine ve ekipman yatırımlarınızda peşinat ödemelerinizi taksitlendiriyor. Bir veya birden fazla bankaya ait bireysel/kurumsal kredi kartlarınızla yapacağınız tüm peşinat ödemelerinde! Böylece daha hızlı ve daha düşük maliyetle finansman elde ederken, peşin ödeme iskontolarından yararlanma avantajına da sahip oluyorsunuz.

İŞ LEASING

www.isleasing.com.tr
(212) 350 74 00


NRW.GLOBAL
BUSINESS
Trade & Investment Agency
İŞİNİZ NE OLURSA OLSUN
SİZE EN UYGUN ÇÖZÜMÜ SUNUYORUZ
İşinizi Kuzey Ren-Vestfalya'da (NRW) kurun.
Eyaletin resmi kalkınma ajansı **NRW.Global Business,** Almanya'nın bu 1 numaralı ticaret ve yatırım bölgesindeki şirketleşme ve yatırım projelerinizde size destek oluyor. Avrupa pazarında büyüyebilmek için sunduğumuz ücretsiz hizmetlerimizden yararlanın. Yatırım projelerinize en başından başlayarak, başarıyla sonuçlanana kadar ve hatta daha sonraki safhalarında refakat edelim.
Bizimle iletişime geçin!
www.nrwglobalbusiness.com
GERMANY AT ITS BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN

KobiEfor 22.yıl
AYLIK SANAYİ EKONOMİ DERGİSİ

Sayı 261 Haziran 2021

İmtiyaz Sahibi (Editör-Sorumlu Yazı İşleri Müdürü):
Yalçın Sönmez
Genel Yayın Danışmanı:
Hilmi Develi
Genel Koordinatör:
Nurdan Sönmez
nurdansonmez@kobiefor.com.tr

Haber Koordinatörleri:
Kader Karaçay Yılmaz
kaderkaracay@kobiefor.com.tr
Deniz Yanıktaş
denizyaniktas@kobiefor.com.tr

Haber Merkezi:
Yasemin Topoğlu
yasemintopoglu@kobiefor.com.tr

Finans ve Operasyon Koordinatörü: Ender Sönmez
endersonmez@kobiefor.com.tr

Reklam Satış Koordinatörü:
Zeynep Koca
zeynepkoca@kobiefor.com.tr

Reklam Proje Danışmanı:
Nurgül Paçaro
nurgulpacaro@kobiefor.com.tr

Dijital Yayın Direktörü: Engin Sönmez
enginsonmez@kobiefor.com.tr

Yayın Türü: Yaygın süreli, aylık ve ulusal

Balıkesir Temsilcisi: Halil Bacakoğlu Tel: 0266 241 42 53
Kocaeli Temsilcisi: Ercihan Zorlu Tel: 0262 324 52 64 / 65

Yayın Danışma Kurulu
Metin Yerebakan **(Prof. Dr.)**
Osman Deveci **(TOSYÖV Başkan Yardımcısı)**
Murat Önay **(İSTANBUL DUDULLU OSB Başkanı)**
Adem Ceylan **(GEBZE GÜZELLER OSB Başkanı)**
S.Hamit Velioğlu **(ALİKAHYA OSB Müt.Teşk. Başkan Vekili)**
Melih Tunçay **(DES Genel Müdürü)**
Taner Aşkın **(DES Eski Başkanı)**
Osman Samsunlu **(TOSYÖV Eski Saymanı)**
Kemal Özmen **(Kooperatif Uzmanı)**
Lütfi Ortaç **(TOSYÖV Mütevelli Heyet Üyesi)**
Güneş Nihat Uslu **(Mali Danışman)**
Sefer Baylan **(GEBZE GÜZELLER OSB Yön. Krl. E. Üyesi)**
Lütfü Çakır **(BİLECİK OSB E. Yön. Krl. Başkanı)**
Ali İhsan Çakıcı **(GEPOSB E. Müt. Teşekkül Bşk.Vkl.)**
Levent Ganiyusufoğlu **(DES E. Yön. Krl. Üyesi)**
Aziz Özcan **(Avukat)**

Yönetim Yeri: Ortam Reklam Danışmanlık LTD. ŞTİ. Fenerbahçe Mah. Bağdat Caddesi, Tevfikpaşa Sokak No:13/2 34724 Kalamış - Kadıköy-İSTANBUL
Telefon: 0216 347 56 56 (PBX) **Faks:** 0216 348 64 50
Web: www.kobiefor.com.tr
E-posta: kobiefor@kobiefor.com.tr
Baskı: Ege Reklam ve Basım Sanatları San. Tic. Ltd. Şti. Esatpaşa Mah. Ziyapaşa Cad. No:4/1 Ataşehir / İstanbul
Telefon: 0216 470 44 70 **Faks:** 0216 472 84 05
Web: www.egebasim.com.tr **Sertifika No:** 45604

YILLIK ABONE BEDELİ: 300TL (KDV dahildir)

Bu dergideki yazı ve resimlerin tüm hakları KobiEfor dergisine aittir. İzin alınmak suretiyle kaynak belirtilerek kullanılabilir.

İçindekiler

Türkiye'nin en kapsamlı bölgesel kalkınma araştırması açıklandı

YER-SİS; kalkınmaya veri rehberi 14





36 **Mesleki ve teknik eğitime MARKA imzası**



38 **Yatırımcı 2020'de leasingi tercih etti**

Sektör 'tatminkar' büyüme oranlarına ulaştı

Yalçın Sönmez (Editör) 6
Hilmi Develi 24
Haluk Ünaldı 81
Prof.Dr. Turgay Biçer 98
Kadri Demir 105

Panorama 8
KAPAK / Türkiye'nin En Kapsamlı Bölgesel Kalkınma Araştırması Açıklandı: YER-SİS; Kalkınmaya Veri Rehberi 14
KAPAK / Covid-19'un Kırılgan Sektöre Etkileri Raporları Tanıtıldı: Kırılgan Sektörlere Japonya'dan Destek 20
TÜSİAD Çok Kanallı Perakende ve Covid-19 Araştırması Tanıtıldı 25
Türk Traktör'den Yerli Üretime Katkı .. 26
Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak; "Tekirdağ 5 vizyonla gelişiyor" 27
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile EBRD İşbirliği 32
200 Milyar Dolar İhracat Hedefi Artık Çok Yakın 34
Mesleki ve Teknik Eğitime MARKA İmzası 36
Dosya / Leasing 38
OSBÜK: Mobilite Çağrısı Önemli Bir Fırsat 44
İMES Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akar: İMES 50 Yıllık Sanayi Tecrübesini Yeni Projeleriyle Taçlandırıyor 48
OSB Platform 50
AFEZ, Azerbaycan'ın Rekabet Gücünü Artıracak 58
Balkanlar'da Kafkaslar'da ve Karadeniz'de Bir Barış ve İşbirliği Örgütü: KEİPA 62
İSO Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması 2020 Açıklandı: Lider Yine Tüpraş 64
CEO / Logo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Grup CEO'su M. Buğra Koyuncu 68
Pandeminin Ekonomi Günlüğü 70
Ekonomist / Ostim Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Sabri Tekir 72
Ajans / Natus İletişim 74
Gedik Üniversitesi 76
Teknoparklar 78
Eğitim / Üniversite-Sanayi 80
Destek-Teşvik 82
Dosya / İnşaat 84
Enerji 86
Lojistik 87
Pazar Ülke / İsveç 88
Pazar Ülke / Tacikistan 89
Reel Sektör 90
TSO Platform 97
Akıllı Yaşam 99
Sosyal Sorumluluk 100
Sağlık / Sigorta 101
Gıda / Turizm 102
Oto Yaşam 103
Moda / Kültür-Sanat 104
İnsan Kaynakları 106

Aqusto Silan

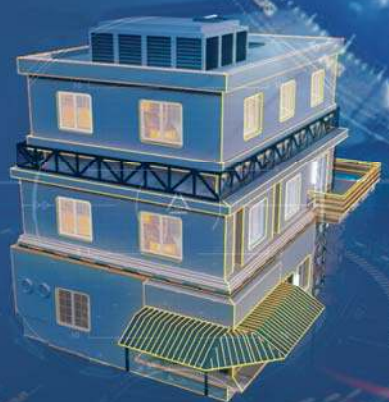
DIŞ CEPHEDE ÇİFTE KORUMA DÖNEMİ BAŞLADI!

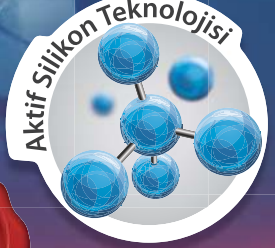
Duomax® demek maksimum koruma, maksimum cephe dayanımı demek!

Aktif Silikon Teknolojisi ile geliştirilen Aqusto Silan, dış cephelerde Duomax® Koruma Etkisi'ni başlatıyor. Duomax® Koruma Etkisi oluşturduğu ağsı yapı sayesinde "maksimum su iticilik" ve "maksimum nefes alma" özelliklerini bir araya getiriyor. TSE standartlarına göre Nefes Alma-V1 ve Su İticilik-W3 değerleriyle en üst sınıflarda yer alarak yapılarınıza uzun yıllar değer katıyor.

- Aktif Silikon Teknolojisi
- D® Duomax® Koruma Etkisi
- Maksimum Su İticilik
- Maksimum Nefes Alma
- Tüm Zorlu İklim Koşullarında Maksimum Koruma







10 YIL GARANTİ

NIPPON PAINT · BETEK

FİLLİ BOYA DANIŞMA MERKEZİ
444 1 222

filliustam.com



Yalçın Sönmez
yalcinsonmez@kobiefor.com.tr

POZİTİF REHBERLİK

YER-SİS'in en özgün çıktılarından birisi; oluşturulan internet tabanlı karar destek sistemi. Araştırmanın, ulusal ve bölgesel kalkınma politikalarının belirlenmesi, kamu ve özel sektör yatırım karar süreçleri, kent ve kır entegrasyonuna yönelik uygulamalar ve akademik çalışmalar başta olmak üzere pek çok alana katkı sağlaması bekleniyor.

'Tam Kapanma' tedbirleri nihayet yerini 'Kademeli Normalleşme'nin ikinci aşamasına bıraktı. Tekrar başa, aynı noktaya dönmemek için; aşı olmuş olsak bile iyi havanın sunduğu cazibeye kapılmadan, tedbirleri bir an olsun bile elden bırakmadan 'Maske-Mesafe-Temizlik' kurallarına özenle uymalıyız. Koronavirüsü hayatımızdan çıkarmanın başka yolu yok.

Haklısınız, ağır ve yorucu olan bu dönemde çok bunaldık. Pandemi sürecinin alışkın olmadığımız insani koşulları dayatması sosyolojik, psikolojik ve fiziksel etkileriyle oluşturduğu hasarlar, toplumsal ve bireysel yaşamımızı derinden etkiliyor. Sürecin uzadıkça artan ekonomiye etkileri de nefesimizi ve dayanma gücümüzü azaltıyor. Ama dönüp baktığımızda tarih de bunu kanıtlıyor. Her gecenin mutlaka bir sabahı var. İnsanlık nice badireler atlatarak bugünlere ulaştı. Bugünleri de geride bırakacağız. Yaralarımızı dayanışmayla birlikte saracak, birlikte iyileştireceğiz. HEP BİRLİKTE BAŞARACAĞIZ.

Herkese farklı bir payın düştüğü ve etkilendiği Pandemi'nin sıkıntılı, çok zorlu, olumsuz ekonomik koşullarıyla mücadele ediyoruz. Kamu ve özel sektör insanı öncelikleyen proaktif bir muhasebe, program ve uygulama yapmak zorunda. Son tablo Pandemi sonrası bütün açıklığıyla ortaya çıkacak.

Türkiye iş dünyası ülkemizin büyüme ve kalkınması için ihtiyaç duyulan ve taahhüt edilen demokrasi, hukuk ve ekonomi reformlarının acilen ve hızla gerçekleştirilmesini bekliyor. Güven ve istikrar temelinde belirsizlikleri gideren, öngörülebilirliğe ve finansal dengelenmeye duyulan ihtiyaç her geçen gün artıyor. Yabancıların da yatırım arayışlarını sürdürdüğü bu süreçte böyle bir hamle, ülkemizin sorunlarını çözecek ve aşacak potansiyelini ve gücünü harekete geçirecek, cesaretlendirecek, sinerji yaratıp etkili olacaktır.

Pandemi sürecinde ve sonrasında ekonomide özellikle karar alma süreçlerimizde bize faydalı olacak çeşitli proje ve çalışmalar gerçekleştiriliyor. Odaklandıkları konularda yol haritası çizen, rehber olan ve bizlere sunan bu rapor ve etkinlikleri dergimizde işledik. İçinden geçtiğimiz bu zorlu koşullarda yapılan değerli çalışmalara emeği geçenleri kutluyor, teşekkür ediyorum. Haberleştirdiğimiz çalışmalarda öne çıkan değerlendirmeleri ve vurguları paylaşıyorum.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'deki en kapsamlı coğrafi çalışma olduğunu belirterek, YER-SİS'i (Türkiye'de Kentsel ve Kırsal Yerleşim Sistemleri Araştırması) açıkladı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü'nün yürüttüğü YER-SİS Projesi, literatüre girecek nitelikte yenilikçi ve özgün bir hibrit model kullanılarak; 81 il, 973 ilçe, 37.036 köy, belde ve kırsal mahallede muhtarlar ve belediye başkanları ile yüzyüze yapılan anketlerle hayata geçirildi. Çalışma sonuçları 3 farklı yayında toplandı. Bakan Varank, bu yayınların pek çok politika ve uygulama için referans olabileceğini kaydetti ve "YER-SİS, mekânsal veri tabanı sağlayan bilgi kaynağı olarak mekana bağlı karar aşamalarında önemli bir karar destek mekanizmasıdır" dedi. Araştırmanın en özgün çıktılarından birisi de oluşturulan internet tabanlı karar destek sistemi. Araştırmanın, ulusal ve bölgesel kalkınma politikalarının belirlenmesi, kamu ve özel sektör yatırım karar süreçleri, kent ve kır entegrasyonuna yönelik uygulamalar ve akademik çalışmalar başta olmak üzere pek çok alana katkı sağlaması bekleniyor.

Japonya Hükümeti'nin finanse ettiği, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından Bakanlık ve Kalkınma Ajansları işbirliğiyle yürütülen 'COVID-19 Krizine Yanıt ve Dayanıklılık Projesi' kapsamında hazırlanan 'COVID-19'un Kırılgan Sektöre Etkileri Raporları (Türkiye ekonomisi için kilit öneme sahip tekstil, lojistik, gıda, makine ve otomotiv sektörlerinde 25 farklı kırılgan sektörler analiz raporu)' da açıklandı. Bakan Varank, salgının etkilerinin çok boyutlu bir yaklaşımla ele alındığı projede, kırılgan sektörlerin toparlanmasına katkı sağlayacak çok detaylı bölgesel analizler yapıldığını aktardı: "Geliştirilen bölge ve sektör bazlı bu analizler politika yapım süreçlerimizde önemli bir girdi teşkil edecek. Ayrıca KOBİ'lerde teknik kapasite artırımından genç işsizlerin becerilerinin geliştirilmesine kadar birçok alanda nitelikli çıktılar ortaya konuldu. KOBİ'ler ve gençlerin salgın sonrası döneme hazırlanmasına yönelik kapsamlı eğitim programları düzenlendi" değerlendirmesini yaptı.

TBV, TÜBİSAD ve TESİD işbirliğiyle kurulan Dijital Türkiye Platformu'nun KPMG Türkiye ile birlikte hazırladığı 'Dijitalleşme Yolunda Türkiye' Raporu da açıklandı. Dijitalleşme trendlerini analiz eden Türkiye için yol haritası ve hedeflerle ilgili önerilerde bulunan rapora göre; dijital dönüşüm için artık kaybedecek vakit yok. Şu anda bir kabuk değiştirme sürecindeyiz. Devlet kuruluşları, özel sektör ve bireysel olarak vatandaşların, yeni gerçeklikte başarılı olmak ve farklı küresel tehdit karşısında kullanmak için dijital direnç geliştirmesi gerekiyor.



TÜRKİYE'NİN EMEĞİNİ GURURLA TAŞIYORUZ.

ÜRETTİĞİNİZ NE VARSA DÜNYADA
300'DEN FAZLA NOKTAYA TAŞIYORUZ.
TÜRKİYE'MİZİ HEP BİRLİKTE YÜKSELTİYORUZ.

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Vakıf Katılım'da temassız alışverişde limit yok

Vakıf Katılım MobildePOS uygulamasındaki tahsilat limiti, ödeme teknolojileri öncülerinden Mastercard'ın geliştirdiği 'Tap on Phone' teknolojisiyle ortadan kalktı.

Vakıf Katılım MobildePOS, PIN'lı ve PIN'sız olmak üzere kartlı ödemelerin tamamını kabul ediyor.


İkram Göktaş

Vakıf Katılım Genel Müdürü İkram Göktaş, "MobildePOS uygulamamızı 'ap on Phone' teknolojisi ile daha da geliştirerek, üye işyerlerimizin ödeme ve tahsilat deneyimini bir üst noktaya taşıdık; temassız kart işlemlerindeki limit sınırını kaldırdık" dedi.

Lenovo ödül zengini



Teknoloji devi Lenovo, dünya çapında düzenlenen ünlü Red Dot Tasarım Ödülleri'nde 25 ödül birden aldı. Lenovo, 2021 yılı Red Dot Tasarım Ödülleri'nde 'En İyinin En İyisi' kategorisinde 'ThinkBook Plus Gen 2 i', 'ThinkSmart Hub', 'ThinkVision Creator Extreme P27 Monitör' ve 'Yoga 9i' ürünleriyle tam 4 büyük ödülün sahibi oldu.

Lenovo, bağımsız tasarım organizasyonu iF International Forum Design'ın düzenlediği iF Tasarım Ödülleri'nde de toplam 14 ödül aldı, bunlar arasında 'dünyanın ilk katlanabilir ekranına sahip dizüstü bilgisayarı; ThinkPad X1 Fold' ürünü de var.

Türk Telekom 2021'e hızlı başladı


Ümit Önal

Türk Telekom, 2021'in ilk üç ayında yüzde 20.4 büyüme ile 7.6 milyar TL gelir elde ederek yıla güçlü bir başlangıç yaptı.

Türk Telekom'un faiz, amortisman ve vergi öncesi kârı (FAVÖK), geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 27.7 artışla 3.8 milyar TL'ye ulaşırken FAVÖK marjı yüzde 50.1 oldu.

Türk Telekom CEO'su Ümit Önal "Mevcut koşullarda, yaklaşık yüzde 16 gelir büyümesi, yaklaşık 15.4 milyar TL FAVÖK ve yaklaşık 8 milyar TL yatırım harcaması öngörüyoruz" diye konuştu.

ESET, Emissary Soldier'ı ortaya çıkardı

ESET, Avrupa Siber Güvenlik Günü sanal konferansına katıldı ve LuckyMouse APT grubunun faaliyetlerine ilişkin yeni araştırmasını paylaştı, siber güvenlik şirketlerinin dünya çapındaki güvenlik açıklarını kapatmada hükümetleri destekleme ihtiyacını vurgulayan sektör raporunu sundu.

LuckyMouse gibi APT (gelişmiş sürekli tehdit) gruplarının araçlarını geliştirerek güçlenmesi; vatandaşlarıyla, iş dünyasıyla ve diğer ülkelerle ilişkilerinde istikrarı sağlamanın sorumluluğuna sahip hükümetler açısından endişe verici.

Rapor, teknoloji uzmanlarının güvenlik açıklarını kapatarak ve çeşitli uç nokta algılama ve tepki teknolojileri yoluyla APT gruplarının taktiklerini, tekniklerini ve prosedürlerini izleyerek hükümetleri desteklemeye devam etmeleri gerektiğinin altını çiziyor.

Mobil POS ve linkle ödeme öne çıkıyor

Ödeme sistemleri alanında yenilikçi yaklaşımları ve fintech sektöründeki tecrübeli ekibiyle hızlı bir ivme yakalayan Sipay, fintech sektörü konusunda değerlendirmelerde bulundu.

Bu yıl mobil POS çözümünün kullanıcılar tarafından ilgi gördüğünü belirten Sipay Genel Müdürü Semih Muşabak, pandemiyle birlikte değişen kullanıcı beklentilerine hızlı çözümler üretmeye devam edeceklerini ve 2021'de iki yeni Sipay ürününün kullanıma sunulacağını müjdeledi.


Semih Muşabak

Muşabak, geçtiğimiz yıllarda linkle ödeme çözümlerinin kullanıcılar tarafından daha çok tercih edildiğini belirtirken bu yıl mobil POS'ların öne çıktığını belirtti.

6 aylık geriye dönük teşvikler sonlandı

Rasyotek'in Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Pak, 30 Nisan 2021 tarihinde sona eren 6 aylık geriye dönük teşvikler ve güncel dönem teşviklerden yararlanırken dikkat edilmesi gerekenlerle ilgili değerlendirmelerde bulundu.


Haldun Pak

Haldun Pak, "Eksik ya da hatalı hesaplamalardan dolayı teşvik kaybı yaşanmaması için firmaların oldukça dikkatli davranması gerekiyor. Rasyotek olarak teknolojik altyapımız sayesinde geliştirdiğimiz Personel Teşvik Sistemi yazılım programı ile uygulamada olan tüm SGK teşvikleri açısından firmaların durumlarını analiz ediyoruz" açıklamasını yaptı.

RASYOTEK
Teknolojik İnsan

e-Dönüşüm'ün öncüsü QNB eFinans

e-Dönüşüm ürünlerimiz QNB Finansbank Dijital Köprü'de.
Üstelik 2022 yılına kadar 1000 kontör ücretsiz!



e-Dönüşüm ürünleri QNB eFinans'ın sağlayacağı e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Müstahsil Makbuzu ve e-Serbest Meslek Makbuzu ürünlerinden oluşmaktadır, farklı bir özel entegratörden alınacak ürün/hizmetler QNB Finansbank tarafından hediye edilmeyecektir. e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-SMM ve e-MM için kullanım kotası 2022'ye kadar senelik toplam 1.000 adet, e-Defter için 1GB kullanımdır. Dijital Köprü ücretsiz çözümlerinden faydalanmak için başvuru tarihinden sonra 3 ay içinde QNB Finansbank'ta tüzel vadesiz mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Aksi takdirde 3 ayın sonunda hizmet alımı sonlandırılacaktır.

QNB eFinans

qnbefinans.com/dijital-kopru

Yapı Kredi'den bir yenilik daha

Kripto varlıkların alım-satımının yapılabildiği kripto para borsalarına para transferi artık Yapı Kredi Mobil'den gerçekleştirilebilecek.

Kullanıcılar, Yapı Kredi Mobil'den Btcturk ve Paribu kripto para borsalarına IBAN veya hesap bilgisi girmelerine gerek kalmadan 7/24 para gönderebilecek.

Yapı Kredi COO'su Cahit Erdoğan, "Dijital bankacılık alanında örnek ve öncü konumumuzu sürdürerek yeni teknolojileri en kullanışlı şekilde müşterilerimizin hizmetine sunmaya devam edeceğiz" dedi.


Cahit Erdoğan

Ülker'in 2021 ilk çeyrek cirosu 2.7 milyar TL

Ülker Bisküvi, 2021'in ilk çeyreğinde satışlarını, 2020'nin aynı dönemine göre yüzde 13 artırarak 2.7 milyar TL'ye ulaştırdı. Türkiye operasyonları cirosu yüzde 10, ihracat ve yurt dışı operasyonları ise yüzde 19 büyüdü. Konsolide FAVÖK marjı yüzde 17 oldu.


Mete Buyurgan

Ülker CEO'su Mete Buyurgan, şunları dile getirdi: "Üretmeye ve ürünlerimizi dağıtmaya aralıksız devam ederek, ekonominin çarklarının işlemesi için var gücümüzle çalışıyoruz. Ortadoğu'da bisküvideki liderliğimizi güçlendirerek sürdürmeyi hedefliyoruz. Kazakistan ve Orta Asya ülkelerinde de güçlü büyüme trendimiz devam ediyor."

Kredilerin yüzde 54'ü KOBİ ve çiftçilere



Şekerbank T.A.Ş. 31 Mart 2021 tarihli konsolide olmayan finansal tablolarını açıkladı.

Bankanın toplam kredi portföyünde KOBİ'lere ve tarıma yönelik tahsis edilen krediler, sektör ortalamasının 2 katına işaret eden bir oranla yüzde 54 olarak gerçekleşti.

Şekerbank, yüzde 70'i bireysel birikimlerden oluşan tabana yaygın mevduat portföyünü, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 29 artırarak 31.7 milyar TL'ye yükseltti.

TKYB aktiflerini yüzde 47 oranında artırdı

2021'in ilk çeyreğinde büyümesine devam eden Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'nın aktifleri bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 47 oranında artarak 30.7 milyar TL'ye ulaştı.

Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztop, "Yerli ve iklim dostu projelerin yanında yer alıyor, enerji ve enerji verimliliği projelerini desteklemeye devam ediyoruz. Bu projelere desteğimizi sürdürmek için Japon Uluslararası İşbirliği Bankası (JBIC) ile 170 milyon ABD doları tutarında 'Yeşil' temalı bir kredi anlaşması imzaladık" dedi.


İbrahim Öztop

Öztop, 200 milyon TL tutarındaki, Türkiye'nin ilk düşük karbonlu ekonomiye geçiş tahvil ihracına aracılık ettiklerini söyledi.

Fibabanka ile evrak ve kurye trafiğine son



Ömer Mert

Fibabanka, evrak ve kurye trafiğine son vererek, uzaktan müşteri olma imkânı sağlayan 'Görüntülü Bankacılık' hizmetini hayata geçirdi.

Fibabanka müşterisi olmak ve hesap açtırmak isteyenler, bankanın mobil bankacılık uygulamasından görüntülü görüşme yaparak bulundukları yerden, hızlı ve kolayca müşteri olabiliyorlar.

Fibabanka Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mert, "Teknolojiye dayalı esnek, hızlı finansal çözümler sunma vizyonuyla yatırımlarımızı sürdürürken müşterilerimizin bankacılık ihtiyaçlarını dijitalleştirerek benzersiz bir bankacılık deneyimi sunmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Ford Otosan'a 3 ödül





Ford Otosan, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı tarafından 35. İş Sağlığı ve Güvenliği Haftası kapsamında gerçekleştirilen "Güçlü İletişim, Güvenli İşyeri İyi Uygulama Yarışması" ödül programında hem Kocaeli hem de Eskişehir Fabrikaları ile 3 ayrı dalda 3 ödül birden almaya hak kazandı.

Ford Otosan Kocaeli Fabrikaları, 'Çalışan Katılımlı Dijital Risk Bildirim Sistemi' ile 'Çalışan Katılımı ve Ortaklık Ödülü'ne layık görüldü.

Ford Otosan Kocaeli Fabrikası çalışanlarının yazıp, oynadığı 'Gümbür Gümbür İSG Tiyatrosu' ile 'Jüri Özel Ödülü'nün, Eskişehir Fabrikası ise 'İSG Selfie' projesiyle 'Amaca Uygun Çalışma Ödülü'nün sahibi oldu.

Ak Portföy'den 1 milyar TL yatırım


Mehmet Ali Ersarı

Türkiye'nin ilk girişim sermayesi yatırım fonunun (GSYF) kurucusu olan Ak Portföy'ün kurduğu GSYF'ler üzerinden, ülkemizdeki girişimlere yaptığı yatırımların bu yıl içerisinde 1 milyar TL'ye ulaşması hedefleniyor.

Ak Portföy, Bulutistan'a, Üçsa Ambalaj'a ve BEE'O'ya yatırım yaparak portföyünü genişletti.

Ak Portföy Genel Müdürü Mehmet Ali Ersarı, "Yaptığımız yeni yatırımlar ile güçlendirdiğimiz portföyümüz, ihracata dönük, ileri teknoloji kullanan inovatif şirketlere odaklanan yapısıyla genişlemeye devam ediyor" dedi.

Uzaktan müşteri olma sürecini kolaylaştırıyor

Garanti BBVA 'Temassız Müşteri Olma Teknolojisi' adını verdiği yeni gelişmeyle müşteri olma ve kredi kartı başvuru süreçlerini uçtan uca dijitalleştiriyor.

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Işıl Akdemir Evlioğlu, "Uzaktan müşteri olma sürecini tamamıyla dijitalleştiren yeni yasal düzenlemeyle bankacılıkta yepyeni bir döneme giriyoruz" dedi.


Işıl Akdemir Evlioğlu

Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdürü Murat Çağrı Süzer, "Amacımız, Garanti Pay'den Sanal POS ve Kodla Tahsilata kadar geniş yelpazedeki yenilikçi çözümlerimizle her aşamada fayda yaratan, güvenli, hızlı ve kolay bir ödeme sistemleri dünyası sunmak" diye konuştu.

İş Bankası'ndan ekonomiye 520 milyar'lık destek

Mart 2021 itibarıyla aktif büyüklüğünü 2020 yıl sonuna göre yüzde 6.2 oranında artırarak 630.8 milyar TL'ye yükselten Türkiye İş Bankası, 'Türkiye'nin en büyük özel bankası' olma vasfını korudu.

İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, "Yenilikçi anlayışımızla istihdam ve yatırım sürekliliği sağlayacak nitelikteki projelere, ticarete ve sanayiye destek olmaya devam ediyoruz. Bankamız bugüne kadar olduğu gibi bundan sonraki dönemlerde de ülke ekonomisine sağladığı kesintisiz desteğiyle sektörüne öncülük etmeye ve sağlıklı büyüme stratejisini kararlılıkla uygulamaya devam edecektir" dedi.


Hakan Aran

VakıfBank'ta şubeye gitmeden müşteri olma dönemi


Abdi Serdar Üstünsalih

VakıfBank, müşteri olma süreçlerini de tamamen VakıfBank Mobil üzerinden gerçekleştirme imkanı sunmaya başladı.

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, "Dijital bir dünyanın en aktif oyuncularından biri olmanın gururuyla önümüzdeki dönemde de en yeni teknolojileri müşterilerimize sunmaya devam edeceğiz" dedi.

VakıfBank'ın mobil bankacılık üzerinden yüz tanıma teknolojisinin temelinde uygulamayı kullanan kişinin yüzüyle çipli T.C. kimlik kartından alınan biyometrik fotoğrafın eşleştirilmesi yatıyor.

TEB'in ekonomiye verdiği destek



Türk Ekonomi Bankası (TEB), 2021 yılı birinci çeyrek finansal sonuçlarını açıkladı. Yılın ilk çeyreğinde, TEB'in ekonomiye ve müşterilerine sağladığı desteğin en önemli göstergesi olan kredileri toplam aktiflerinin yüzde 61'ini oluşturdu.

31 Mart 2021 tarihi itibarıyla TEB'in aktif toplamı 135.7 milyar TL olurken, net kârı 339 milyon TL olarak belirtildi.

TEB'in özkaynakları 12 milyar TL olurken, sermaye yeterlilik rasyosu hedef rasyo olan yüzde 12'nin oldukça üstünde, yüzde 17.99 oranında gerçekleşti.

TSKB'nin aktif büyüklüğü 58 milyar TL'yi aştı

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş. (TSKB), 2021'in ilk üç ayına ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. TSKB'nin konsolide olmayan finansal tablolarına göre, toplam aktif büyüklüğü 58 milyar TL'yi aştı.

TSKB Genel Müdürü Ece Börü,

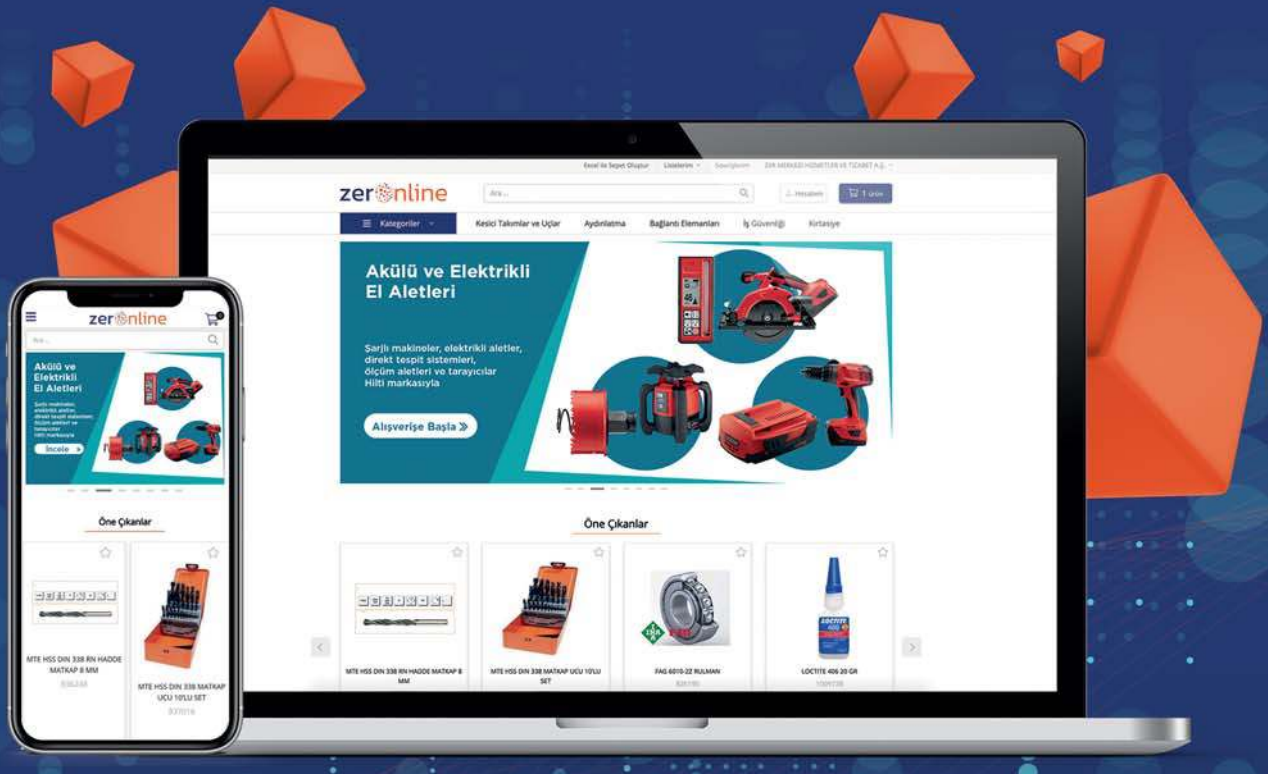

Ece Börü

"2021-2025 yılları arasında SKA bağlantılı kredilerin toplam portföy içerisindeki oranını yüzde 90 seviyesi üzerinde tutma hedefimizle ülkemizin sürdürülebilir ve kapsayıcı kalkınması için yarattığımız katmadeğeri daha da artıracağız" dedi.

Şirketinize özel bir katalog düşünün, üstelik size özel avantajlarla!

Türkiye'nin lider satın alma ve tedarik zinciri yönetimi şirketi Zer, 17 yılı aşkın süredir geliştirdiği satın alma uzmanlığı, teknoloji ve güveni bir araya getiren online sipariş yönetimi sistemi ZerOnline ile malzeme satın alımlarınıza yeni bir deneyim getiriyor.

Zer'in uzman satın alma ekibi, ZerOnline kullanıcısı olmak isteyen şirketler için endirekt malzeme ihtiyaçları ve satın alma hacmi üzerinden özel anlaşmalar gerçekleştiriyor. Şirketin taleplerine ve satın alma ihtiyaçlarına uygun olarak 80 alt kategoride 400 bin çeşit ürün arasından online bir ürün kataloğu oluşturuluyor ve farklı tedarikçiler ile toplu satın alma hacmi üzerinden yapılan anlaşmalar sayesinde belirlenen avantajlı fiyatlar ile online sipariş yönetimi sistemi kullanıma açılıyor. Kullanıcılar, dakikalar içerisinde ihtiyaç duydukları ürünleri sipariş verebiliyor ve ödemeyi ister kredi kartı ister fatura ile gerçekleştirebiliyor.



Zer

ZerOnline, şirketlerin ihtiyaç duyduğu ofis, kırtasiye, gıda, temizlik, ambalaj ürünlerinin yanı sıra teknik ürünlerini de kullanıcılarına sunuyor. İş elbiselerinden el aletlerine, kesici ekipmanlardan bağlantı elemanlarına uzanan geniş teknik kataloğu ile özellikle imalat alanında faaliyet gösteren şirketlerin ihtiyaçlarını karşılıyor.

ZerOnline'da müşteri bazlı özelleşen ekranlar sayesinde her müşterinin faaliyet alanına ve önceki siparişlerine uygun ürünler gösterilirken, üyelik girişi yapıldıktan sonra kategori bazlı yapılan yetkilendirmeler ve organizasyon şemaları ile kişi bazlı listelemeler de oluşturulabiliyor. Kurumsal genel merkezlerin ve fabrikaların yanı sıra bayi ve servis teşkilatlanmaları için de kolaylık sağlayan bu sistem ile aynı organizasyondan birden fazla kullanıcı aradığı ürüne hızlı şekilde ulaşabiliyor.

SAP, ERP gibi satın alma ve tedarik zinciri yönetiminde kullanılan sistemlere de entegre olabilen ZerOnline, iş ortaklarına zaman ve maliyet tasarrufu ile uçtan uca online sipariş yönetim imkânı sağlıyor.

Ürün Kategorileri

- Teknik Katalog
- İş Güvenliği Malzemeleri
- Temizlik Malzemeleri
- Gıda Malzemeleri
- Kırtasiye
- Ambalaj Malzemeleri
- Teknoloji - Elektronik
- Endüstriyel Gazlar

Kullanım Özellikleri

- Mobil ve Tüm Tarayıcılar ile Uyumlu
- Kolay Ürün Arama ve Detaylı İnceleme
- Excel ile Sepet Oluşturma
- İhtiyaç Listesi Oluşturma
- Ürün Karşılaştırma
- Sipariş Tekrarlama
- Çoklu Teslimat Seçeneği

zeronline



Türkiye'nin en kapsamlı bölgesel kalkınma araştırması açıklandı

YER-SİS; kalkınmaya veri rehberi

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü'nün yürüttüğü Türkiye'de Kentsel ve Kırsal Yerleşim Sistemleri Araştırması (YER-SİS) Projesi Tanıtım Webinarı'nda konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'de bugüne kadar yapılmış en kapsamlı bölgesel kalkınma araştırması YERSİS'in bölgesel kalkınma politikalarının çok daha nitelikli ve detaylı planlanmasına imkân vereceğini söyledi. Varank, bulguların, kamu politikalarının planlanmasında çok önemli bir girdi teşkil edeceğini, özel sektör kuruluşlarının da yatırım, tedarik ve lojistik planlamalarında temel veri kaynaklarından biri olacağını söyledi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü'nün yürüttüğü Türkiye'de Kentsel ve Kırsal Yerleşim Sistemleri Araştırması (YER-SİS) Projesi Tanıtım Webinarı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu Başkanı Cevdet Yılmaz ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Barış Yeniçeri'nin de katılımıyla çevrimiçi gerçekleştirildi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, projenin tanıtım seminerinde yaptığı konuşmada; 'Türkiye'de Kentsel ve Kırsal Yerleşim Sistemleri Araştırması (YER-SİS) Projesi'nin ülkede bugüne kadar yapılmış en kapsamlı coğrafi çalışma olduğunu belirterek, "Proje kapsamında uygulanan saha çalışmasıyla yaklaşık 38 bin köy, kırsal mahalle ve beldede anket yapıldı. Bu yerleşim yerlerindeki sosyoekonomik duruma ilişkin detaylı veriler toplandı" dedi.

Temel veri: YER-SİS'in bugüne kadar yapılmış en kapsamlı bölgesel kalkınma araştırması olduğunu kaydeden Varank, şunları söyledi: "YERSİS, bugüne kadar benzeri görülmemiş nitelikte bir çalışma. Araştırma, bölgesel kalkınma politikalarımızın çok daha nitelikli ve detaylı bir şekilde planlanmasına imkân verecek. Araştırma sonucunda elde edilen





Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, YER-SİS Projesi'nin ülkede bugüne kadar yapılmış en kapsamlı coğrafi çalışma olduğunu belirterek, "Proje kapsamında uygulanan saha çalışmasıyla 37 binden fazla köy, kırsal mahalle ve beldede anket yapıldı. Bu yerleşim yerlerindeki sosyoekonomik duruma ilişkin detaylı veriler toplandı" dedi.

bulgular, kamu politikalarımızın planlanmasında çok önemli bir girdi teşkil edecek. Ayrıca, özel sektör kuruluşlarının da yatırım, tedarik ve lojistik planlamalarında temel veri kaynaklarından biri olacak. YER-SİS Araştırması çok önemli bir boşluğu dolduruyor ve tüm politika yapıcılara nitelikli bir altlık sunuyor. 'Yerleşim Sistemi' dediğimiz şey aslında bir ülkedeki yerleşimlerin coğrafi dağılımını, sosyo-ekonomik yapılarını ve birbiriyle ilişkilerini ifade eder."

"Sistemli ve sürdürülebilir bir uygulama olarak ele aldık"

Kendilerinin temel öncelikleri arasında olan kalkınma alanında elde edilen önemli başarıların verilerle de teyit edildiğini aktaran Varank, bunu sistemli ve sürdürülebilir bir uygulama olarak ele aldıklarını ifade etti: "Kalkınma çok yönlü bir yapı, söz konusu kavram eğitimden sağlığa, insan kaynağından alt ve üstyapılara, yatırım ve üretimden teknolojiye kadar birçok politika alanını içinde barındırıyor. Her bir politika alanının kendine özgü iç dinamikleri olsa da 'mekan' olgusu hepsini ilgilendiren ortak nokta. Hangi politikanın nasıl uygulanacağının yanı sıra uygulanacak yer de politikanın başarısını belirliyor, bu sadece kamu için değil özel sektör için de önemli. YER-SİS Araştırması bu anlamda önemli bir boşluğu doldurdu ve politika yapıcılara nitelikli bir altlık sundu. 'Yerleşim Sistemi' dediğimiz şey, ülkedeki yerleşimlerin coğrafi dağılımını, sosyo-ekonomik yapılarını ve birbiriyle ilişkilerini ifade eder. Sürdürülebilir kalkınma için dengeli bir yerleşim sisteminin oluşturulması şart. Bölgelerimiz gelişmişlik açısından oldukça heterojen bir yapıda. Bu durum, ulusal seviyede belirlenen kalkınma politikalarının bölgelerdeki yansımalarının ve etkinliklerinin farklılaşmasına yol açabiliyor."

Teşvik belgeli yatırım tutarlarında 13 kat artış: Kalkınmada öncelikli bölgelere daha cazip desteklerin sunulduğu yeni teşvik sisteminin yatırımcılar nezdinde büyük bir karşılık bulduğunu, özel sektör yatırımlarının ülke sathına daha dengeli bir şekilde yayılmaya başladığını aktaran Varank, "Düzenlediğimiz yatırım teşvik belgelerinin bölgesel dağılımından bunu rahatlıkla görebiliyoruz. 2020'de 4, 5 ve 6'ncı bölgeler için düzenlediğimiz yatırım teşvik belgesi sayısı 2008'e göre 5 kat artarak 2 bin 679 oldu. Bu belgelerle öngörülen yatırım tutarı 13 kat artışla 54.7 milyar lira, istihdam ise 10 kat artışla 131 bin oldu" dedi.

Bölgesel kalkınma yaklaşımı: 'Bölgesel Kalkınma' yaklaşımını temel bir politika alanı olarak belirlediklerini ifade eden Varank, bölgelerimizin potansiyelini harekete geçirmek, rekabet güçlerini artırmak için yoğun bir mesai harcadıklarını, gelişmişlik farklarını azaltmak için kamu yatırımlarından teşvik ve desteklere birçok alanda görece daha az gelişmiş bölgelere öncelik verdiklerini kaydetti: "Kalkınma ajanslarımız ve bölge kalkınma idarelerimiz aracılığıyla sayısız planlama ve analiz çalışması yapıyor, destek programları uyguluyor, tanıtım ve koordinasyon faaliyetleri yürütüyoruz."

"Üreten Şehirler Programı'nı yakında devreye alacağız"

Nitelikli ve detaylı planlamaya imkan verecek: Bu kapsamda yer alan 'Sosyal Gelişmeyi Destekleme (SOGEP)', 'Cazibe Merkezlerini Destekleme' ve 'Üreten Şehirler' gibi programlara da değinen Bakan Varank, "Yakın zamanda devreye alacağımız 'Üreten Şehirler Programı' ile üretim ve ihracat merkezi konumundaki şehirlerimize odaklanacağız. Bu şehirlerimizdeki işletmelerin daha katmadeğerli üretim ve ihracat yapmaları için kurumsallaşma, pazarlama, yenilik ve ulaşım altyapıları alanlarında projeler geliştireceğiz. YER-SİS Araştırması bu ve benzeri bölgesel kalkınma politikalarımızın çok daha nitelikli ve detaylı bir şekilde planlanmasına imkân verecek" diye konuştu.

"Türkiye'de 18 etki alanı bölgesi tespit ettik"

"YER-SİS Araştırması, Türkiye'deki en kapsamlı coğrafi çalışma": YER-SİS Araştırması'nın, yerleşimler arasındaki insan, mal, sermaye ve bilgi akışlarının analiz edildiği bir çalışma olarak tanımlanabileceğini belirten Bakan Varank, şunları ifade etti: "Bu anlamda ülkemizde bugüne kadar yapılmış en kapsamlı coğrafi çalışma özelliğine sahip. Araştırmada öncelikle eğitim, sağlık, ulaşım, iletişim, ticaret ve kargo boyutları itibarıyla Türkiye'deki tüm yerleşimler arasında gerçekleşen akışlar, yani ilişkiler analiz edildi."

Bakan Varank'ın verdiği bilgilere göre; insanların eğitim ve sağlık hizmeti almak için nereden nereye gittikleri, bu hizmetler için ne kadarlık bir mesafeyi göze aldıkları, bir yerleşim yerindeki işletmelerin hangi bölgelerle ticari ilişki kurduğu, insanların nereleri telefonla aradığı ya da nerelere kargo gönderdiği gibi birçok coğrafi ilişki ağı ortaya çıkarıldı. Devamında bu akışlar neticesinde yerleşimler arasındaki ilişkilerin yönü ve yoğunluğu belirlendi. Son olarak da yerleşimlerin birbirlerine hizmet verme büyüklükleri ve etki alanları ortaya çıkarıldı.

Cazibe merkezleri ile göç yavaşlatılabilecek: Bakan Varank, şu bilgileri verdi: "'Etki alanı' dediğimiz kavram, hizmet merkezi niteliğindeki bir yerleşim yerinin yoğun hizmet sunarak etkisi altına aldığı bölgeyi ifade ediyor. Türkiye genelinde bu şekilde 18 etki alanı bölgesi tespit ettik. Etki alanı yaklaşımı bize bir yerleşimin sadece kendisi olarak değil, etkileşim kurduğu yerleşimlerle birlikte değerlendirilmesi imkanını veriyor. Örneğin; bölge merkezi konumunda olan Diyarbakır, Malatya, Erzurum ve Van gibi illere yapılan yatırımların etki alanlarında bulunan yerleşimlere etkisini ölçebilecek, bu illere yapılacak kamu yatırımlarının ölçeğini bu durumu göz önünde bulundurarak ayarlayabileceğiz. Böylece bu iller, metropollere olan göçün yavaşlatılmasında birer cazibe merkezi olarak değerlendirilebilecek. Çalışma sonuçları ayrıca kırsal kalkınma politikalarının tasarımından yerelde etkin hizmet sunumu planlamasına kadar çok geniş bir alanda katkılar sunuyor. Tüm planlamacı ve icracı kurumlarımızın bu çalışmadan istifade edeceğine inanıyoruz."

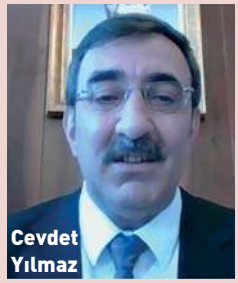
Çok boyutlu bakış ve en güncel yöntemler: YER-SİS Araştırması'nın içeriği, kapsamı ve sonuçları itibarıyla da birçok yenilikçi özelliğe sahip olduğunu belirten Varank, şunları dile getirdi: "Bölgesel gelişme ve mekânsal planlama literatüründeki en güncel yöntemlerle ülkemizdeki en küçük köylerden en büyük metropollere kadar tüm yerleşim yerleri araştırmanın kapsamına dahil edildi. Bu yerleşimler arasındaki ilişkiler, çok boyutlu bir bakış açısıyla ortaya konuldu. Bunu yaparken bölgesel gelişme ve mekânsal planlama literatüründeki en güncel yöntemleri takip ettik. Ayrıca bu araştırmaya özgü yöntem ve ölçütler geliştirerek literatüre katkı sağlayacak yenilikçi bir yaklaşım benimsedik."

Ar-Ge projesi niteliğinde: Araştırmaya özgü yöntem ve ölçütler geliştirerek literatüre katkı sağlayacak yenilikçi bir yaklaşım benimsediklerine değinen Varank, insanların bir hizmeti almak için ortalama ne kadarlık bir mesafeyi göze aldığını ölçen bir coğrafi saçılım endeksi ürettikleri örneğini vererek, yine tam olarak kır ya da kent olarak sınıflandırılamayan yerleşimlerin belirlenmesi ve derecelendirilmesi için 'geçiş hizmet merkezleri' tanımını geliştirdiklerini, bu anlamda çalışmanın bir Ar-Ge Projesi niteliğine de sahip olduğunu söyledi.

Detaylı veri altyapısı: Araştırmanın bir diğer öne çıkan özelliği de Türkiye'deki kırsal alanlara yönelik detaylı bir veri altyapısını geliştirmiş olması. Proje kapsamında uygulanan saha çalışması ile 37 binden fazla köy, kırsal mahalle ve beldede anket yapıldı. Bu yerleşim yerlerindeki sosyo-ekonomik duruma ilişkin detaylı veriler toplandığını aktaran Varank, 'temel geçim kaynakları, üretim yapısı ve nüfus hareketlilikleri'nin veri toplanılan ana başlıklardan sadece birkaçı olduğunu belirtti.

"Uzun vadeli etkilerini göreceğiz"

Açılış konuşmacılarından TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu Başkanı Cevdet Yılmaz, bu dönemin yenilikler ve reform dönemi olacağını söyledi. Kalkınma ajanslarının 84 milyonun enerjisini harekete geçiren önemli yapılar olduğunu ifade eden Cevdet Yılmaz, ajansların olgunlaşma dönemine geçiş yaptığını kaydetti. YER-SİS Projesi'nin çok önemli ve değerli bir çalışma olduğunu belirten Yılmaz, bunun uzun vadeli etkilerini göreceğimizi dile getirdi: "YER-SİS önemli bir boşluğu doldurmuş olacak."


Cevdet Yılmaz

Yer seçimi ve ölçek meselesinin stratejik kararlar olduğuna dikkat çeken Yılmaz, "Bu kararları kamunun ve özel sektörün alması çok önemli" dedi. Yılmaz, bu mekânsal boyutun önemini Devlet Planlama Teşkilatı'nın vurgulamış olduğunu anımsattı: "Bölgesel gelişme ulusal stratejisinin hazırlanması önemli bir kazanım. Bu çalışmanın kıymetini ne kadar vurgulasak azdır."

"www.yersis.gov.tr web adresinden istediğiniz veriye ulaşabilirsiniz"

Karar Destek Portalı: Bakan Varank'a göre; çalışmanın en önemli çıktılarından biri de dijital dünyanın gerekliliklerine uygun olarak geliştirilen Karar Destek Portalı: "Bu sistemle çalışmada kullanılan verilerden elde edilen sonuçları, coğrafi bilgi sistemi altyapısında görselleştirerek kamuoyu ile paylaşıyoruz. www.yersis.gov.tr adlı web adresimizden tüm sistemi inceleyebilir, istediğiniz veriye ulaşabilirsiniz. Karar destek sisteminin başta akademik çalışmalar olmak üzere bu alanda yapılacak yeni ve kapsamlı analizlere öncülük etmesini umuyoruz."

Girişimci Bilgi Sistemi ve Sanayi Sicil Bilgi Sistemi de araştırmacıların erişimine açılacak: Bilimsel gerçeklik ve kanıtın 18 yıldır uyguladıkları politikalarda her zaman temel ilkeleri olduğunu hatırla-

tan Varank, veriye erişimi ve doğru kullanımını çok önemsediklerini vurguladı: "Bakanlığımız bünyesinde YER-SİS Araştırması'nın yanında Girişimci Bilgi Sistemi ve Sanayi Sicil Bilgi Sistemi gibi çok kıymetli veri altyapıları kurduk. Bu veri kaynaklarını hem kendi politika yapım süreçlerimizde etkin bir şekilde kullanıyoruz, hem de araştırmacıların erişimine açıyoruz. Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programımız bu veri kaynaklarını kullanarak ve bilimsel yöntemlere dayanarak geliştirdiğimiz örnek bir program. Cari açığın azaltılması, karmaşıklık ve yoğunlaşma endeksleri, ileri-geri bağlantılar gibi birçok ölçütleri kullanarak yatırımı desteklenecek 919 ürünü adeta terzi usulüyle tespit ettik. İnşallah YER-SİS çalışması da kanıta dayalı bunun gibi bilimsel politika araçlarının geliştirilmesine önemli katkılar sağlayacak."

"YER-SİS sonuçları, Dünya Bankası ve OECD ile paylaşılacak"

"45 gün gibi kısa bir sürede tamamlandı": Açılış konuşmacılarından Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Barış Yeniçeri, Bakanlık, Kalkınma Ajansları ve bölge kalkınma idareleri, özel sektör ve akademi ortak çalışması olan YER-SİS'i, kamu, özel sektör ve üniversite işbirliğinin çok güzel bir örneği olarak niteledi. Araştırmada resmi istatistiklerin yanı sıra özel sektörün ve kamu kurumlarının veri altyapısından da azami ölçüde istifade edildiğini, mekânsal analizler için de araştırmanın çıtayı yükselttiğini belirten Yeniçeri, "Araştırmanın en önemli özelliklerinden birisi de çok kapsamlı bir saha çalışmasına dayanmasıdır. Kırsal alanlara yönelik veri ihtiyacı yaklaşık 37 bin köy, kırsal mahalle ve beldede yürütülen ve yaklaşık 100 sorudan oluşan bir anket ile giderilmiştir. Anketler kalkınma ajanslarımızın kaymakamlıklarımızın yoğun gayreti ve özverisiyle muhtarlar ve belediye başkanları ile yüzyüze gerçekleştirilmiştir. 45 gün gibi kısa bir sürede tüm ülke çapında tamamlanan anketler kamu kurumlarımızın organizasyon kabiliyetini göstermesi açısından da son derece önemlidir" diye konuştu.


Barış Yeniçeri

Resmi istatistikler, idari kayıtlar ve anket verilerinin uzun bir veri temizleme kontrol sürecinden geçirilmiş böylece sağlıklı sonuçlar verecek nitelik kazandırıldığını kaydeden Yeniçeri, Araştırma süreci ve sonuçlarının Dünya Bankası ve OECD ile paylaşılacağını anlattı: "Çalışma çok fazla sayıda mekânsal analiz içermektedir. Bu yönüyle tek bir analize bağlı kalınmamış araştırma sonuçlarını doğrulayıcı ve tamamlayıcı nitelikte kapsamlı istatiksel ve ekonometrik analizler yürütülmüştür. Çalışma sonuçları 3 farklı yayında bir araya getirilmiştir. Bu yayınların pek çok politika ve uygulama için referans kitapları olacağını değerlendiriyoruz. Yayınlarımız internet üzerinden kullanıma sunulduğu gibi kamu kurumlarımız ve üniversitelerimiz ile de paylaşılacaktır. Araştırmanın en özgün çıktılarından birisi de oluşturulan internet tabanlı karar destek sistemidir. Araştırmanın ulusal ve bölgesel kalkınma politikalarının belirlenmesi kamu ve özel sektör yatırım karar süreçleri kent ve kır entegrasyonuna yönelik uygulamalar ve akademik çalışmalar başta olmak üzere pek çok alana katkı sağlamasını bekliyoruz."

Özgün, hibrit model kullanıldı

Toplantının sunumunu yapan YER-SİS Proje ekibinden Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi ve Teknoloji Uzmanı Fulya Yatmaz, açılış konuşmalarından sonra; YER-SİS Proje Koordinatörü Dr. Leyla Bilen Kazancık'a söz verdi. Araştırma sonuçlarını paylaşan Kazancık, 81 il, 973 ilçe, 37.036 köy, belde, kırsal mahallede muhtarlar ve belediye başkanları ile yüz yüze anket yapıldığını anlattı. Kazancık, geçim kaynakları, tarımsal üretim yapısı, ürünlerin nasıl değerlendirildiği, işgücü hareketliliği, temel kamu hizmetlerine erişim, ulaşım ilişkileri, imalat sanayi altyapısı konularının yer aldığı Araştırma'da, literatüre girecek nitelikte; 'merkezi yer ve ağ teorileri'nin bir arada ele alındığı yenilikçi ve özgün bir hibrit model kullandıklarını açıkladı.


Leyla Bilen Kazancık

Araştırmanın büyük yerleşimler arasında ticaretin yoğunlaştığını gösterdiğini kaydeden Kazancık, 13 kentsel hizmet merkezi grubu oluşturduklarını aktardı ve şu bilgileri verdi: "Ağ ilişkilerinde İstanbul en önemli merkez, onu; İzmir, Bursa ve Adana takip ediyor. Doğu bölgesindeki iller ve ilçeler sınırlı sayıda ilişki kuruyor, asıl ilişkiler İstanbul çevresinde yoğunlaşıyor. Marmara Bölgesi'nde İstanbul Merkezli, İç Anadolu Bölgesi'nde Ankara merkezli bir kümelenme, Ege Bölgesi'nde İzmir merkezli bir kümelenmeden, onun dışında, Antalya'da yerel bir kümelenmeden, Adana, Mersin ve Gaziantep'in olduğu bölgeden de bir yerel kümelenmeden bahsetmek mümkün. Çalışmamızda biz etki alanları ve bölgeler oluşturduk. Kısıtsız bir şekilde bölgeleri oluşturduğumuzda İstanbul merkezli tek bir bölge oluşturduk (mekânsal olarak hiçbir kısıt konulmadığında İstanbul tüm Türkiye'yi etkisi altına almaktadır). Alt bölgelerin de tespit edilmesi ihtiyacıyla komşu illerin komşu olması, üst hizmet merkezleri gibi bir takım kısıtlarla çalışmamızı tamamladığımızda 18 bölge oluşturduk. Araştırmacı, kendi amacına uygun olarak farklı kısıtlar oluşturarak, kendi bölgelerini oluşturabilir. Hiyerarşik olarak bir bağlanma etki alanı yapısı

görülüyor. Çalışmamızda kırsal için de çok kıymetli veriler toplandı. Örneğin; Sivas, Erzincan, Çankırı'nın da olduğu bölgeler de oldukça seyrek nüfusa sahip. Yerleşimlerin geçim kaynaklarını sormuştuk, 'En temel geçim kaynaklarınız nedir?' sorusuna Türkiye'nin geneli 'Tarımsal üretim' demiş. Doğu Anadolu Bölgesi'nde özellikle hayvancılığın ön plana çıktığını, Marmara Bölgesi'nde ise fabrika işçiliğinin de önemli geçim kaynakları olduğunu görmekteyiz. Bu geçim kaynaklarının belde, kırsal mahalle ve köy arasında farklılaşıp farklılaşmadığını kontrol etmek istedik. Bu amaçla bu 3 grubu karşılaştırdığımızda 3'ünde de 'tarım ve hayvancılık ile emekli maaşları ve sosyal yardımların en önemli geçim kaynakları olduğunu gördük. En önemli husus, beldelerde geçim kaynaklarının çeşitliliğinin arttığını görüyoruz. 'Çalışmak için nereye gidiyorsunuz?' sorusu sorulduğunda Doğu Anadolu Bölgesi ve İç Anadolu'dan daha çok mevsimlik inşaat işçiliği için, Urfa'nın olduğu bölgede, Ege ve Akdeniz kıyılarında mevsimlik tarım işçiliği için gidildiğini, Marmara Bölgesi'nde ise düzenli olarak her gün çalışmak için gidildiğini görüyoruz. 'Ne üretiyorsunuz ve bunları nerelere satıyorsunuz?' sorusuna örnek olarak seracılık ürünleri ve yağlı tohumlara ilişkin sonuçları göstermek istedik. Seracılık Türkiye'de belli bölgelerde daha sınırlı, ama yağlı tohumların daha genel üretildiğini, seracılık ürünlerin Türkiye geneline satıldığını ama yağlı tohumların satışta daha yerel kaldığını görüyoruz."

Kazancık, araştırmada yürüttükleri analiz başlıklarını şöyle sıraladı: "Kentsel Hizmet Merkezleri. Kırsal Hizmet Merkezleri. Ağ Analizleri. Karar Ağaçları. Mekansal Ekonometrik Modeller. Birliktelik Kuralları. Kümelenme Analizleri. Etki Alanları ve Bölgeler. Veri Madenciliği Yöntemleri. Mekansal İstatikler." Kazancık, araştırmanın çıktılarını ise şöyle özetledi: **"3 Araştırma Raporu:** Türkiye'de Kentsel ve Kırsal Hizmet Merkezleri. İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Ağ İlişkileri. Türkiye'de Kırsal Yerleşimler Saha Çalışması. **Karar Destek Sistemi:** www.yersis.gov.tr İnternet Tabanlı. İnteraktif. CBS Altyapısıyla Desteklenen. Kamuoyuna Açık."

Projenin sürdürülebilirliğine vurgu

Açılış konuşmalarının ardından gerçekleştirilen panelin moderatörlüğünü yürüten Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Doç.Dr. Çetin Ali Dönmez,

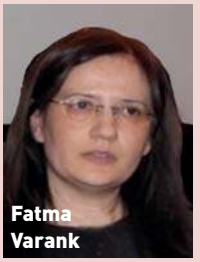

Çetin Ali Dönmez

Bakan Varank'ın sürdürülebilirlik vurgusunun çok önemli olduğunu söyledi. "Veri tabanını daha kullanıcı dostu hale getirmeyi düşünüyoruz" diyen Dönmez, Türkiye'de sanayi alanlarının geliştirilmesi gerektiğini ifade etti. Dönmez, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile yürüttükleri 'akıllı şehir uygulamaları'nın çok önemli olduğuna değindi.

Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Fatih Metin, kayıtlı 2 milyon, kayıtlı olmayanlarla birlikte 3 milyon çiftçi ailesiyle 7/24 hizmette olduklarını söyledi. Araştırmanın Türkiye'nin tarımsal geleceği açısından önemini vurgulayan Metin, kırsal kalkınmanın sağlanmasının merkezinde sürdürülebilir kalkınma olduğuna değindi. Kırsaldaki mevcut sorunlara bütüncül yaklaşımı çok önemli gördüklerini paylaşan Metin, ortaya çıkan sonuçların özellikle kırsalda dönüşüm açısından olumlu olduğunu söyledi. Metin, veri paylaşımı ve her türlü işbirliğine hazır olduklarını ifade etti.

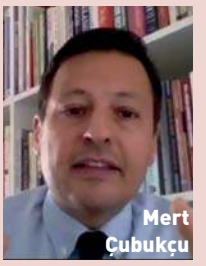

Fatih Metin

Çevre ve Şehircilik Bakan Yardımcısı Fatma Varank, çalışmanın ve çıktılarının çok kıymetli olduğunu belirterek, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile özellikle


Fatma Varank

sanayi alanlarının ve akıllı şehirlerin geliştirilmesi gibi birçok konuda ortak çalışma yürüttüklerini anlattı. Türkiye Mekansal Strateji Planı'nı yılsonuna kadar kamuoyuyla paylaşmayı düşündüklerini açıklayan Varank, YER-SİS'te 358 verinin açık veri olarak paylaşıma açıldığını, toplamda 800 verinin paylaşıma açık olacağını, bu verilerin daha sonra Ulusal Coğrafi Bilgi Platformu'na ekleneceğini dile getirdi. Proje sonuçlarının oldukça faydalı bir kaynak teşkil edeceğini kaydeden Fatma Varank, dinamik bir veri araştırmasının çok daha yararlı olacağını düşündüğünü paylaştı.

YER-SİS proje akademik danışmanlarından Dokuz Eylül Üniversitesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü Öğretim Üyesi Prof.Dr. Mert Çubukçu, YER-SİS'in mekana bağlı karar aşamalarında önemli bir karar destek mekanizması olacağını düşündüğünü söyledi. YER-SİS'in önemli bir mekânsal veri tabanı sağladığını aktaran Çubukçu, yıllardır Türkiye'nin sayısal planlamasının geliştirilmesini sağladığını vurguladı. 'YER-SİS Projesi'nin çok iyi bir bilgi kaynağı olacağını umduğunu belirten Çubukçu, bu çalışmada üretilen tekniğin sadece bizim ülkemize özel olduğunu dile getirdi ve "Kendi modelimizi kendimiz yarattık" dedi.


Mert Çubukçu

Mantolama Malzemeleriniz Birbiriyle Uyumlu mu?



Doğru bir ısı yalıtımı için, malzemelerin birbiriyle uyumlu olması çok önemlidir. Başta ısı yalıtım levhası olmak üzere, Dalmaçyalı'yı oluşturan tüm ürünler, aynı fabrikada üretilmekte olup, birbirleriyle tam uyumlu, üstün performanslı bir yalıtım zinciri oluştururlar. Yüksek performans için, Dalmaçyalı'nın eğitimli ve deneyimli ekipleriyle mutlaka görüşün. 20 yıllık uzmanlığıyla, doğrusu Dalmaçyalı.

BETEK

Dalmaçyalı
İLERİ ISI YALITIM SİSTEMİ
'DOĞRUSU'

Filli Boya
DANIŞMA MERKEZİ
444 1 222

COVID-19'un Kırılgan Sektöre Etkileri Raporları tanıtıldı

Kırılgan sektörlere Japonya'dan destek

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Japonya Hükümeti (JICA), UNDP ve Kalkınma Ajansları işbirliğiyle yapılan çalışmayla kilit sektörlerde Covid-19 sonrası toparlanma yol haritalarıyla sağlanacak. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, "Türkiye ekonomisi için kilit öneme sahip tekstil, lojistik, gıda, makine ve otomotiv sektörlerinde 25 farklı kırılgan sektörler analiz raporu hazırladık. Bu da özellikle iş ve tedarik kesintilerini önlemek için yol haritalarında bize yardımcı oldu" dedi.



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın katılımı ile Japonya hükümetinin finanse ettiği, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından Bakanlık ve Kalkınma Ajansları işbirliğiyle yürütülen 'COVID-19 Krizine Yanıt ve Dayanıklılık Projesi' kapsamında hazırlanan 'COVID-19'un Kırılgan Sektöre Etkileri Raporları' Tanıtım Toplantısı, video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi.

Uluslararası işbirliği: Bakan Varank, COVID-19 salgınının etkilerinin hayatın her alanında ve dünyanın her köşesinde hissedildiğini belirterek, "Ülke ayırt etmeyen bu salgın, tüm insanlık için bir tehdit. Sorunun çözümü de küresel bir bakış açısını, global işbirliklerini gerekli kılıyor. Bakanlığımız ile Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) işbirliğinde uygulanan, Japon Hükümeti tarafından finanse edilen bu çok taraflı proje, küresel salgınla mücadelede uluslararası işbirliğinin en güzel örneklerinden biri" dedi.

Çok boyutlu yaklaşım, KOBİ'lerden genç işsizlere kadar birçok alanda nitelikli çıktılar: Salgının etkilerinin çok boyutlu bir yaklaşımla ele alındığı projede, kırılgan sektörlerin toparlanmasına katkı sağlayacak çok detaylı bölgesel analizler yapıldığını aktaran Varank, "Geliştirilen bölge ve sektör bazlı bu analizler politika yapım süreçlerimizde önemli bir girdi teşkil edecek. Ayrıca KOBİ'lerde teknik kapasite artırımından genç işsizlerin becerilerinin geliştirilmesine kadar birçok alanda nitelikli çıktılar ortaya konuldu. KOBİ'ler ve gençlerin salgın sonrası döneme hazırlanmasına yönelik kapsamlı eğitim programları düzenlendi" diye konuştu.

Sağlık ve ekonomi arasında denge: Covid-19 salgınının sosyo-ekonomik hayatımızı derinden etkilediğini, etkilemeye de devam ettiğini vurgulayan Varank, geçtiğimiz yıl global üretim ve ticarette son yüzyılın en sert daralmalarına şahit olduğumuzu, dünya ekonomisinin yüzde 3.3; uluslararası ticaretin yüzde 8.5 düzeyinde gerilediğini, bu süreçte Türkiye'nin sağlık ve ekonomi arasında başarılı bir denge kurduğunu, dünya genelinde pozitif anlamda ayrışmayı başardığımızı kaydetti. Varank, bu başarıda güçlü sağlık altyapısı ile dinamik sanayi sektörünün katkısının büyük olduğunu ifade etti.

Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı: Salgından turizm ve hizmet gibi sektörlerin olumsuz etkilendiğini ve bu etkileri hafifletmek için kapsamlı destekler sağladıklarını anımsatan Varank, şunları söyledi: "KOSGEB'in 5 milyar bütçeli 'Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı' ile imalat sanayi işletmelerimize ve teknoloji tabanlı start-up'larımıza 3 yıl geri ödemesiz ve faizsiz kredi desteği sunuyoruz. Başvuru süreci tamamlanan programda değerlendirme süreci başladı. 'Bu imkandan daha fazla imalatçı KOBİ'mizini nasıl faydalandırabiliriz', uluslararası kuruluşlarla görüşmelerimizi sürdürüyoruz. Burada iyileştirmeler yaparak daha fazla işletmenin faydalanmasının önünü açmak için çalışıyoruz. Sayın Cumhurbaşkanımızın açıkladığı diğer bir destek programıyla da salgın sürecinde işlerine ara vermek mecburiyetinde kalan esnaflarımıza hibe desteğinde bulunuyoruz. Yaklaşık 1 milyon 385 bin esnafımız bu destekten yararlanabilecek."

63 projeye 42.9 milyon lira katkı: Bakanlık olarak, işletmelerin ve çalışanların yükünü hafifletmek, kabiliyetlerini artırmak için birçok uygulamaya öncülük ettik-

lerini kaydeden Varank, Kalkınma Ajansları aracılığıyla 'COVID-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Mali Destek Programı'nı ilan ettiklerini, programla salgının yayılımını azaltmak için acil çözüm önerisi sunan 63 projeye 42.9 milyon lira katkı verdiklerini anlattı: "Salgın sürecinde tüm dünyanın peşinden koştuğu yoğun bakım solunum cihazını, Bakanlığımız koordinasyonunda bir araya gelen firmalarımız tasarlayıp üretti. Bu sayede sadece kendi ihtiyacımızı karşılamakla kalmadık, ihtiyaç sahibi diğer ülkelere de ihraç ve hibe ettik. Şimdi de Hindistan'da ihtiyaç duyulan tıbbi malzeme ihtiyacını gidermek için seferber olduk. DEİK, Başkent OSB, Manisa OSB ve Aselsan'ın da katkılarıyla oksijen jeneratörleri, solunum cihazları, oksijen tüpleri ve ilaçlardan oluşan tıbbi yardımları iki askeri kargo uçağımızla Hindistan'a ulaştırdık. Türkiye olarak salgınla mücadelede tüm dünyaya el uzatmaya, imkanlarımız ölçüsünde destek olmaya devam edeceğiz."


Mustafa Varank

97 proje: Bakan Varank, Covid-19'un toplum ve işletmeler üzerindeki akut etkilerini bertaraf ederken, salgının kısa ve uzun vadeli etkilerini analiz eden bilimsel çalışmalara ağırlık verdiklerine dikkat çekti: "Salgının henüz başlangıç döneminde, Covid-19'un sosyal, beşeri ve ekonomik etkilerine yönelik olarak TÜBİTAK aracılığıyla proje çağrımızı açtık. Geçtiğimiz Şubat ayında bu çağrı kapsamında destek verdiğimiz 97 projenin bulgularını iki günlük bir konferansla kamuoyu ile paylaştık. Bugün tanıtımını yaptığımız ve paydaşlarımızın katkısıyla hayata geçen Covid-19 Krizine Yanıt ve Dayanıklılık Projesi de bu anlamda attığımız önemli adımlardan biri" açıklamasını yaptı.

"Raporlar, birçok sektörel politikaya altlık oluşturacak"

5 kilit sektör, 25 farklı kırılgan sektörler analiz raporu: Projede, yereldeki ve bölgelerdeki aktörlerin ekonomilerinin toparlanmasına, krizlere karşı dayanıklılıklarının artırılmasına ve kurumsal kapasitelerinin geliştirilmesine odaklandıklarını kaydeden Varank, özel sektörün güçlendirilmesi, gençlerin mesleki becerilerinin artırılmasının projenin temel önceliği olduğunu söyledi: "Bu kapsamda, ilk olarak bölgelerdeki kırılgan sektörlerin Covid-19 krizi sonrası durumlarını analiz ettik, yeniden toparlanma stratejilerini değerlendirdik. Türkiye ekonomisi için kilit öneme sahip tekstil, lojistik, gıda, makine ve otomotiv sektörlerinde 25 farklı kırılgan sektörler analiz raporu hazırladık. Bunların yabancı dilde olanları da mevcut. İş ve tedarik kesintilerini önlemek için yol haritalarını da içeren bu raporlar birçok sektörel politikaya altlık oluşturacak."

Hedef pazarlar ve ürün çeşitliliği analizleri: Bakan Varank, bu sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin ihracat potansiyelinin artırılması için 'Yeni Pazar Analizi' ve 'Ürün Uzayı Analizi' raporları hazırladıklarını, bu raporlarda, ihracatta hedef pazarlar ve ürün çeşitliliği analizlerinin yanında, rekabetin artırılmasına yönelik politika, strateji ve eylemler yer aldığını bildirdi.

3 binden fazla gence eğitim: Projenin bir diğer çıktısını ise ne eğitimde ne istihdamda olan gençlerin dijital becerilerini geliştirmek için düzenlenen eğitim ve kapasite geliştirme faaliyetleri oluşturuyor. E-ticaret, dış ticaret, sosyal medya pazarlaması gibi konularda düzenlenen eğitimlerden 3 binden fazla gencin faydalandığını aktaran Varank, bu eğitimlerin, gençlerin salgın sonrası dönemde istihdam edilmelerinde ciddi fayda sağlayacağını söyledi.

Kırılgan sektörlerdeki KOBİ'lerin teknik kapasitelerini geliştirmek, 1000 işletme hedefi: Bakan Varank, kırılgan sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin teknik kapasitelerini geliştirmek için de birçok eğitim ve danışmanlık faaliyetleri yürüttüklerini ifade etti: "500'e yakın işletmemiz; dijitalleşme, finansal analiz, finansmana erişim, stratejik planlama ve yenilik gibi konularda eğitim ve danışmanlık hizmeti aldı. Proje tamamlandığında bu sayı 1000'e ulaşacak."

8 modülde dayanıklılık eğitimi: Bakan Varank, kalkınma ajanslarının kriz ve doğal afet sonrası yönetim yetkinliklerinin güçlendirilmesi için kapasite geliştirme faaliyetleri yürüttüklerini de aktardı. Varank, bu kapsamda kalkınma ajansları personeline 8 modülde dayanıklılık eğitimi düzenlediklerini, bu analiz ve eğitim faaliyetleriyle salgın sonrasındaki toparlanma sürecini hızlandırmayı, gelecekte karşımıza çıkması muhtemel krizlere karşı dayanıklılık oluşturmayı amaçladıklarını paylaştı.

"KOBİ'lere finansal ve teknik destekler sağlayacağız"

JICA (Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı) Türkiye Ofisi Başkanı Nobuhiro Ikuro ise Türkiye'ye projede destek vermekten memnuniyet duyduklarını belirterek, Covid-19 salgınına yanıt vermek amacıyla geçen ay Dünya Bankası aracılığıyla KOSGEB işbirliğiyle KOBİ'ler için Hızlı Destek Projesi yapmaya karar verdiklerini ve KOBİ'lere finansal destek sağlayacaklarını söyledi. Bu projede KOSGEB'le birlikte çalıştıklarını aktaran Ikuro, toplumdaki kırılgan gruplara bu tür çalışmalar aracılığıyla yardım etmeye çalıştıklarını dile getirdi:


Nobuhiro Ikuro

"Bu projenin yanı sıra KOBİ'lere bu yıl teknik destekler de sunacağız. Teknik destek projemizin amacı Türkiye'de yeni ortaya çıkmış danışmanlık hizmetine Japon danışmanlar tarafından destek vermek olacak. Japon danışmanlar ve müşavirlerle KOBİ'lere teknik destek vereceğiz. Teknik Destek Projesi ile KOBİ'lerin ne tür yetenekleri var, onu da görmüş olacağız. KOBİ'ler için Ağustos'ta, 3 konuda eğitim seminerleri gerçekleştirmeyi planlıyoruz: İş devamlılığı, işin büyütülmesi ve işlerin geliştirilip inovasyon çalışmalarının gerçekleştirilmesi. Bu projenin finansmanı da Japonya Hükümeti tarafından karşılanıyor."

"Doğaya karşı değil, onunla birlikte çalışmalıyız"

UNDP Türkiye Mukim Temsilcisi Louisa Vinton, Covid-19 mücadelesinde Türkiye'ye destek olmaya çalıştıklarını belirterek, artık Covid-19'un bir gerçekliğe dönüştüğüne dikkat çekti. Pandeminin dünya genelinde 44 milyon insanı yoksulluğa ittiğini kaydeden Vinton, "Yoksul ve kırgın insanlara odaklanarak çalışmalıyız" dedi. Bu dönemde stratejilere ihtiyacımız olduğunu vurgulayan Vinton, bu etkinlikle özel sektöre ve kırılgan sektörlere destek olmaya çalıştıklarını aktardı.


Louisa Vinton

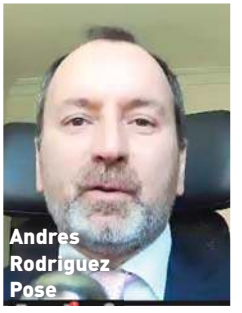
Geçen dönemde ekonomik büyüme kaydeden sayılı ülkelerden olan ve IMF'nin de daha hızlı büyüyeceğini söylediği Türkiye'nin daha hızlı kalkındığını belirten Vinton, salgınla mücadele bağlamında daha başarılı olan Türkiye'de bu dönemde daha fazla insanın yoksulluğa sürüklendiğini, KOBİ'lerin kapandığını söyledi: "Ekonomi genel olarak toparlanıyor ama kayıtsız çalışanlar, göçmenler, kadınlar, gençler gibi özel gruplar işsiz kaldı ve olumsuz etkileniyor. Aşıların daha hızlı şekilde yaygınlaştırılması gerekiyor. Gezegenin sınırlarını zorladık, artık doğaya karşı değil, onunla birlikte çalışmamız lazım. Pek çok toplumda kadınların rolü çok arttı, ücretsiz bakım işlerinin çoğunu onlar üstlendi, işsiz kaldılar, işgücü piyasasına dönemediler."

Araştırma sonuçlarına da değinen Vinton, bu dönemde teknoloji ve otomasyonun ciddi büyüme potansiyeli bulunduğunu, Covid-19 sonrasında uzaktan eğitim, uzaktan çalışmanın yaygınlaşacağını, tüm bunlar düşünüldüğünde büyük bir potansiyel gördüklerini ve projede bölgesel kalkınma ajanslarının çok yardımcı olduğunu anlattı.

"Bütüncül bir devlet yaklaşımı gerekiyor"

Toplantının Anahtar Konuşmacısı London School of Economics'ten Prof.Dr. Andres Rodriguez Pose, 'Politika Önerisi' başlıklı sunumunda, UNDP Türkiye tarafından görevlendirilerek, Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı yapısal sorunları da dikkate alan, Covid-19 sonrası toparlanmaya yönelik bir strateji önerisini hazırlamasının istendiğini anlattı. Pandemide dünya genelinde, resmi istatistiklere göre; 3.4 milyon insanın hayatını kaybettiğini, 160 milyon vaka tanılandığını, ancak gerçek rakamların bunlar olmadığını kaydeden Pose, Türkiye'de ise Mayıs 2021 itibarıyla 5 milyon vaka bulunduğunun, 42 bin kişinin ise hayatını kaybettiğinin düşünüldüğünü, bu bağlamda Türkiye'nin pek çok gelişmiş ülkeden (ABD, İngiltere, İtalya, Fransa) ayrıca Meksika, Peru gibi Güney Amerika ülkelerinden daha az etkilendiğini söyledi. Pose, Hindistan'da ise durumun çok kötü olduğunu ve acil müdahele ve ilgi gerektirdiğini aktardı.

Yüzde 1.8 büyümeyle 2020'de büyüme kaydeden sayılı ülkelerden biri olan Türkiye'de Covid-19'dan sonra sorunların ve eşitsizliklerin daha da artacağını öngören Pose, dünya genelinde de tedbirler alınmazsa Türkiye'de de kırılganlıkların artacağına işaret etti. Pandemide pek çok kadının işini kaybettiğini, KOBİ'lerin etkilendiğini anımsatan Pose, KOBİ'lerin yarışamaması gibi, uluslararası üretim yerlerinin de yer değiştirdiğine dikkat çekti. Pek çok Suriyeli göçmene kapılarını açan Türkiye'nin cömertliğine de değinen Pose, "Türkiye, Covid-19'dan çok daha iyi toparlanabilecek, çıkabilecek, çok daha iyisini yapıp, fırsat yaratabilecek" dedi. Türkiye'de bölgesel uçurumların bir hayli fazla olduğunu da belirten Pose, beyin göçünün önlenmesinin önemine işaret etti.


Andres Rodriguez Pose

Pose, şunları dile getirdi: "Yatırıma odaklanacağız. Türkiye firmalarının inovasyonunu artırabilir. Ekonominin gelişmesi daha fazla bilgi ve inovasyon yaratacaktır. Pandemiden önce de mikro ve küçük ölçekli işletmeler, çok ciddi sıkıntılar yaşıyordu. Yerel ekonomide çok dikkatli olmak gerekiyor. Proaktif girişimler çok önemli. Proaktif girişimler, uluslararası girişimlerin yerel dokuya çok daha iyi girmesini sağlamalı. İşbaşı eğitimi konusunda da çok geri kalındığını görüyoruz, bu alanı da geliştirmek gerekiyor. Piyasaya odaklı yatırımlar, beyin göçünü engelleyebilir. Altyapıya Türkiye ciddi yatırım yaptı ancak karayolu ve demiryolunda bölgeler arasında ciddi farklar var. Çok geniş çaplı altyapı yatırımlarında bazen bölgesel eşitsizlikler görülüyor. Yerel ekosistemleri geliştirmek gerekiyor."

Toparlanmanın K şeklinde olma riskini taşıdığına da dikkat çeken Pose, Türkiye'de kadınlar, mülteciler, gençlerin hassas durumdakiler olduğunu,

Panel konuşmacılarından Türkiye Makine Federasyonu (MAKFED) Başkan Yardımcısı Sefa Targıt, üretiminin yüzde 60'ını ihraç eden, olumlu gelişme gösteren ihracatıyla makine sektörününün iç pazardan yüzde 33 gibi az bir pay aldığına değindi. 2020'de Özbekistan ve Ukrayna'ya ihracatın yüzde 100 arttığını, Türkiye'nin küresel tedarik zincirinde önem kazandığını belirten Targıt, pandemide MAKFED'in sık aralıklı anketlerle sektörün nabzını tuttuğunu, firmaların kırılganlıklarının arttığını gördüklerini, kapasite kullanımlarının kritik noktaların, yüzde 50'nin altına indiğini ancak şimdi kapasite kullanımlarının artarak yüzde 75'ler civarına geldiğini anlattı.


Sefa Targıt

Kur hareketliliğinin sektöre zarar verdiğini, seyahat engellerinin, girdi fiyatlarının çok hareketli olmasının belirsizlik ve dalgalı ortam oluşturduğunu ifade eden Targıt, Endüstri 4.0 ile makinaların ruhunda bir yenilenme olduğunu, gıda sektörünün ihtiyaç duyduğu makinaların hızla arz edilmesi gerektiğini vurguladı. Targıt, yüzde 99'u makine imalatı ve KOBİ'ler tarafında bulunan sektördeki son derece nitelikli insan gücünün çok yenilenebilir olmadığına dikkat çekti. Sektörde yüzde 99'u kayıtlı istihdamın korunabilmesi için destek gerektiğinin de altını çizen Targıt, KDV alacaklarının hızla tahsilinin önemine de değindi.

Koton Yönetim Kurulu Üyesi Gülden Yılmaz, pandemi öncesine göre e-ticaretin yaygınlaştığını, bu dönemde Çin'de görülen 'intikam alışverişi' davranışının yaygınlaştığını, online alışverişlerde yüzde 70 artış gerçekleştiğini, yeterli hammadde bulunamaz hale geldiğini, pamuk sıkıntısının da başladığını, makul fiyatlı kumaşlara yönelindiğini, ürün fiyatlarında engelleyemedikleri fiyat artışı gerçekleştiğini aktardı. 2020'de markaların bir kısmının mağazalarını kapatarak tamamen e-ticarete döndüğünü, bir kısmının da mağazalarını çok azalttığını kaydeden Yılmaz, "Perakendecilikten toptancılığa geçiş yapıyoruz. 2021 sonunda sektörün yaralarını sarmasını, mağaza açılışlarını yeniden bekliyoruz" dedi.


Gülden Yılmaz

Koton olarak yapay zeka, CRM, PLM gibi önemli dijital dönüşüm yatırımları gerçekleştirdiklerini aktaran Yılmaz, pandeminin başında 2020 Nisan-Mayıs aylarında tasarımlarını yeniden yapılandırdıklarını, gelmekte olan talebi öngörebildiklerini, verimli mağazalarını bırakarak, diğerlerini kapattıklarını, depolarını büyüttüklerini, böylece bu doğru hamlelerin geri dönüşlerini alabildiklerini anlattı: "E-ticaret kanalımız yurtdışında yüzde 62, yurtiçinde yüzde 50 arttı. Markalar, dijitalleşmenin yanı sıra sürdürülebilir olmalı. Markalar, dönüştürme gücünün de farkında olmalı. Yaşama Saygı ürünlerini koleksiyonlarımıza yerleştirdik. Dünya dalış rekortmeni Milli Sporcumuz Şahika Ercümen sürdürülebilirliğin yüzü oldu, Suya Saygı Projemizi yakında açıklayacağız. Moda endüstrisinin de çözümün bir parçası olması için biz de kendi tarafımızda çabalıyoruz." Mağazalarında, depolarında, genel merkezleri dahil TSE Covid-19 Güvenli Hizmet Belgesi'ni alan ilk perakende şirketi olduklarını vurgulayan Yılmaz, "Çevik bir şekilde değişme becerisini gösterebildiğimiz için süreçten öğrenerek ve fayda sağlayarak çıkmayı başardık" dedi.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, Pandemi'de lojistik sektörünün ciddi deprem geçirdiğini söyledi. Hizmet ihracatında çok önemli payı olan sektörün net ihracatçı konumunda olduğunu belirten Eldener, can kayıpları, Avrupa Birliği ülkeleri arasında yaşanan nakliye sorunlarına değinerek, pandemide temassız taşıma yöntemlerinin öneminin bir kez daha farkedildiğine dikkat çekti. Eldener, Türkiye'de karayolu altyapısının gelişkin olduğunu, 2023'te demiryolu taşımacılığının arttırılacağını ifade etti: "Daha ucuz, güvenli ve çevreci olması nedeniyle bizim demiryolu taşımacılığına daha önem vermemiz gerekiyor. Haziran'da aşılamanın artmasıyla beraber, sektörün aşılanmamış kısmı acilen aşılanmalı. Şu anda Avrupa taşımalarında kota ve geçiş taşımaları serbestliği sorunları yaşıyoruz, çifte standart var."


Emre Eldener

pandemi sonrasında, öncesinden de kötü durumda olacaklarını ifade etti: "Türkiye, OECD'de en yüksek bölgesel eşitsizliğe sahip ülke. Türkiye bunu ortadan kaldırmak zorunda. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde veya en dezavantajlı Doğu Anadolu Bölgesi'nde daha dar odaklı yaklaşımla, örneğin; Akdeniz'de daha geniş ve karmaşık yaklaşımla çalışılabilir. En hassas gruplara odaklanmak çok önemli. Dünya gittikçe daha entegre hale geliyor. Türkiye, küresel değer zincirlerinin bir parçası olmak zorunda. Şu anda kırılgan olan sektörler, daha etkin hale gelebilir, teknoloji ile güçlendirilebilir. İhtiyacımız olan şu; Covid-19 büyük bir zorluk teşkil ediyor. Türkiye'nin bu zorluğun üstesinden gelirken avantaj çıkarması, fırsatlara odaklanması özel sektörle entegre çalışması gerekiyor. Bütüncül bir devlet yaklaşımı gerekiyor. Kimse geride kalmasın."

Ülkemiz Geri Dönüşüm Sektörü Fiilen Bitirilmiştir!



Hilmi Develi
hilmideveli@gmail.com

Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Gülsün ile konuştuk. Başkan Gülsün, "Daha önce de defaatle dile getirmiş olduğumuz gibi yasaklar değil denetim artmalı! Art arda atılan hatalı adımlar sektörü uçuruma sürüklüyor! Çözüm etkin denetimde!" dedi.

Plastik ve 'Geri Dönüşüm' sektörlerini zora sokan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayınlanan 'Atık İthalat Genelgesi'ni Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Gülsün ile konuştuk.

Başkan Gülsün; "Yeni yayınlanan bu genelge ile ülkemiz geri dönüşüm sektörünün fiilen bitirilmesi anlamına gelmektedir. Sektörü çıkmaza sokan söz konusu genelgede yer alan yüzde 1 yabancı madde limiti ve diğer yasaklar kaldırılmalı ve kamu kurumlarımız asli görevleri olan denetleme faaliyetlerini yaygınlaştırarak sektörü regüle etme yolunu seçmelidir" diyor.

"Daha önce de defaatle dile getirmiş olduğumuz gibi yasaklar değil denetim artmalı!"

Küresel plastik sektöründe önemli bir paradigma yaşandığını ve geri dönüşüm ekonomisinin plastik sektörü içindeki payının hızla arttığının altını çizen Gülsün; "Önümüzdeki 30 yıl içerisinde geri dönüşüm sektörünün hızla büyüyeceği ve küresel plastik üretiminin yüzde 60'ının geri dönüşüm kaynaklı olacağı öngörülüyor. Bugüne kadar ülkemiz bu büyük değişimin bir parçası olmak yolunda önemli adımlar attı. Devletimiz tarafından verilen teşviklerin de katkılarıyla sanayicilerimiz plastik geri dönüşüm alanında önemli bir işleme kapasitesi oluşturdular. Mevcut durumda ülkemizde toplama ve ayrıştırma altyapısı yeterli olmadığı ve kaynağında ayrıştırma sistemi kurulmamış olduğu için bu işletmeler girdilerinin önemli bir kısmını ithalat yoluyla karşılamak zorunda kalıyor. Ne yazık ki bu süreçte bazı kişilerin yasaların dışına çıkarak suç işlediklerini ve bakaya atıklarını bertarafa göndermek yerine yol kenarlarına döktüğünü de üzülerek izledik.

Bu gibi üzücü durumların önüne geçmek adına denetimlerin sıkılaştırılması gerektiğini defaatle dile getirdik. Ne yazık ki kamu otoritelerimiz her defasında yasaklamalarla bu sorunun üzerine gitmeyi tercih etti. Nasıl ki devletimiz izinsiz hafriyat dökümlerine rağmen inşaat yapımını yasaklamıyor onun yerine yasanın dışına çıkanları cezalandırıyorsa atık ithalatında da benzer bir yol izlenmelidir. Aksi halde işini düzgün yapan ülkemiz için katmadeğer yaratan, ihracat yapan geri dönüşüm 1100 civarındaki tesislerimiz ya kapanacak ya yurtdışına taşınacak, en nihayetinde bu süreç bilhassa niteliksiz işgücü için önemli bir istihdam kaynağı olan ve çok büyük bir gelişim potansiyeli taşıyan bir sektörü daha kaybetmemiz ile sonuçlanacaktır" dedi.

Art arda atılan hatalı adımlar sektörü uçuruma sürüklüyor!

2020 yılı sonu itibariyle mühendislik plastiği hurdalarının ithalatının, geçtiğimiz günlerde ise polietilen ithalatının yasaklandığını, ardından yayınlanan genelge ile ise atık ithalatının imkansız hale getirildiğini belirten Gülsün; "Tüm dünyada otomotiv, beyaz eşya, elektrik-elektronik gibi yüksek katmadeğerli alanlarda kullanılması sebebiyle ithalatına sıcak bakılan mühendislik plastiği hurdalarının ithalatı da yasaklanmıştı. Poliamid, polikarbonat gibi ürünlerin hurdaları ülkemizde yeterince çıkmıyor. Bu ürünlerin hurdalarının ithalatının yasaklanmasının etkisini ise ne yazık ki ilgili kamu kurumları tam olarak anlayamamış durumda. Örneğin; otomotiv sektörü çevre politikaları çerçevesinde arabaların plastik parçalarında belirli oranlarda geri dönüştürülmüş hammadde kullanılmasını zorunlu tutuyor.

Ülkemizin mühendislik plastiği hurdası ithalatını durdurması demek orta vadede otomotiv sektörünün tedarik zincirinden de koparılması anlamına geliyor. Sonrasında atılan adımlar ise tüm atık ithalatını engeller nitelikte. Ülkemizde yeterli birincil plastik hammadde üretimi olmaması sebebiyle fiyatlar üzerinde bir çıpa vazifesi gören ve girdi maliyeti kaynaklı enflasyonu engelleyen geri dönüşüm sektörünün üretiminin durdurulması bir domino etkisi ile tüm sektörleri etkileyecek ve tüketici enflasyonuna sebep olacaktır. O sebeple bu düzenlemeler bir an önce gözden geçirilmeli ve yasaklama yerine sıkı denetim esaslı bir yönetim benimsenmeli" dedi.

Çözüm etkin denetimde!

Kamuoyunda artan çevresel kaygıları paylaştıklarını belirten PAGDER Başkanı Selçuk Gülsün; "Şüphesiz ki ülkemizin doğasını korumak en önemli önceliklerimizden lakin bunun yolu etkin denetimden geçiyor. Daha önce ilgili kamu kurumları ile paylaşmış olduğumuz elektrik, su ve işgücü gibi üretim girdilerinin takibi, lisans öncesi altyapı yeterlilik analizi, bakaya atıkların gönderildiği bertaraf tesisinin bilgilerinin kontrolü ve yüksek miktarlı ithalatlarda yerinde tespit gibi denetim tedbirlerinin hayata geçirilmesi durumunda yasalarımızda suç kabul edilen fiilleri işleyenlerin tespiti çok daha kolay gerçekleştirilecek ve çevre sorunları ortadan kaldırılacaktır" diye konuştu.

‘TÜSİAD Çok Kanallı Perakende ve COVID-19 Araştırması’ tanıtıldı

Çok kanallı perakende yükselişte

TÜSİAD Perakende Çalışma Grubu faaliyetleri kapsamında, COVID-19’un çok kanallı perakendenin dönüşümündeki etkisini ortaya koymak için hazırlanan ‘Çok Kanallı Perakende ve COVID-19 Araştırması’nın tanıtımı, çevrimiçi toplantı ile gerçekleşti.



TÜSİAD Perakende Çalışma Grubu faaliyetleri kapsamında yürütülen ‘TÜSİAD Çok Kanallı Perakende ve COVID-19 Araştırması’nın tanıtımı, çevrimiçi toplantı ile yapıldı. Araştırma, Türkiye’de çoklu kanal ve e-ticaret ilişkisi, tüketicilerin gıda ve gıda dışı kategorilerde kanal seçimleri, salgın dönemi ve sonrasında online alışverişin değişimi, salgın sürecinde online harcamaların coğrafi analizi konularını ele alıyor. Araştırmada Ocak 2021’de 2.000 tüketiciyle yürütülen anketin sonuçlarından, perakende sektörü temsilcilerinden alınan sektörel verilerden ve diğer verilerden faydalanıldı.



Araştırmada şu sonuçlar öne çıkıyor:

• Araştırma çok kanallı perakendenin yükselişte olduğunu gösteriyor.

• Pandemide sağlık ve hijyen endişeleri nedeniyle online ticaretin rolü artmış olsa da fiziksel perakende önemini hala korudu ve pandemiden sonra da fiziksel perakendenin önemi giderek artacak.

• Gerek gıda gerekse gıda dışı perakendede tüketicilerin önemli bir kısmının mağazaları kullanmaya devam etmesi bekleniyor. Tüketicilerin büyük çoğunluğu alışverişi sosyal bir faaliyet olarak görüyor ve mağazalarda ürünleri incelemenin ne kadar önemli olduğunu ifade ediyor.

• 25-44 arası yaş grubundaki tüketicilerin e-ticaret kullanımı artarken fiyattan ve paranın karşılığını almaktan ziyade rahatlığa, müşteri hizmetlerine ve Çevre, Sosyal, Yönetişim (ÇSY) performansına ağırlık vermesi, daha ileri yaştaki tüketicilerin ise özellikle gıda tarafında mağazalara daha hızlı dönüş yapması bekleniyor.

• Tüketicilerin pandemi sonrasında yerel ekonomiyi güçlendirmek için alışveriş tercihlerini daha da yerelleştirecekleri çıktısı, Türkiye ekonomisi açısından önemli bulgulardan biri olarak göze çarpıyor.

“Perakende sektörü, daha fazla değer yaratabileceğimiz bir dönüşüm geçiriyor”: Toplantının açılışını yapan TÜSİAD Perakende Çalışma Grubu Eş Başkanı Atilla Yerlikaya, şunları söyledi: “Perakendenin hem ekonomik hem de toplumsal olarak ne kadar kritik bir sektör olduğu pandemi döneminde daha belirgin hale geldi. Temel ihtiyaç maddelerinin kesintisiz bir şekilde temin edilmesi tedarikçisinden lojistikçisine, perakendecisinden teslimat elemanına kadar ancak geniş bir ekosistemin eşgüdümlü olarak çalışmasıyla mümkün olabilirdi. Zaman zaman aksaklıklar yaşanmış olsa da perakende sektörü bu dönemde başarılı bir sınav verdi. Perakende sektörü gerek ülkemiz ekonomisi gerekse sektör paydaşları için daha fazla değer yaratabileceğimiz bir dönüşüm geçiriyor.”

Etkinlik, araştırmayı hazırlayan Corpera Danışmanlık’ın Yönetici Ortağı Dr. Ceyhun Emre Doğru’nun moderasyonunda devam etti. Sektörel verileriyle çalışmaya katkı sağlayan Global Data’nın Perakende Sektörü Yönetici Direktörü Neil Saunders ve Perakende Sektörü Danışmanlığı Direktörü Joseph Robinson araştırmanın bulgularını katılımcılarla paylaştı. “Çok Kanallı Perakende İyi Uygulama Örnekleri” panelinde, Boyner Holding Strateji ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Elif Ateşok Şatıroğlu, ebebek Genel Müdürü Halil Erdoğmuş, Migros Ticaret A.Ş. Perakende Operasyonları İcra Kurulu Üyesi Mustafa Murat Bartın, Arçelik Alternatif Kanallar Satış Direktörü Erhan Akdoğan konuştu. TÜSİAD Perakende Çalışma Grubu Eş Başkanı Yenal Gökyıldırım, çeşitli etkinliklerle salgının sektör üzerindeki olumsuz ve ani etkilerini derinlemesine incelediklerini, çok kanallı perakende araştırmasını takiben sektörü ileriye taşıyacak adımları tartışmaya açmak üzere sektör paydaşlarının içgörülerini aldıklarını söyledi.

Türk Traktör'den yerli üretime katkı

New Holland iş makineleri Ankara'da üretiliyor

İş makineleri alanına adım attığı ilk günden itibaren; bu alanda da ne kadar yenilikçi ve iddialı olduğunu göstermek adına yatırımlarını aralıksız sürdüren TürkTraktör, 2020 yılı itibarıyla hem iş makineleri sektörü, hem de üretim sanayii için çok önemli bir yatırıma daha imza atarak New Holland markalı kazıcı yükleyici iş makinelerini Ankara fabrikasında üretmeye başladı.

125 yıldır müşterileriyle yakın ve uzun süreli ilişkiler kuran; işlerini daha üretken, daha verimli ve sürdürülebilir hale getirmek için onlarla ortaklık içinde çalışmayı prensip edinmiş olan New Holland markası, bugün 170 ülkede var olan global bir marka konumunda bulunuyor. TürkTraktör'ün yerli üretim gücüyle 65 yılı aşkın süredir Türkiye traktör pazarının lideri olan New Holland, aynı zamanda 2013 yılından bu yana kazıcı yükleyici, teleskopik yükleyici, mini ekskavatör ve nokta dönüşlü mini yükleyici ürün gruplarıyla Türkiye iş makineleri pazarında da yer alıyor.

İş makineleri alanına adım attığı ilk günden itibaren; bu alanda da ne kadar yenilikçi ve iddialı olduğunu göstermek adına yatırımlarını aralıksız sürdüren TürkTraktör, 2020 yılı itibarıyla hem iş makineleri sektörü, hem de üretim sanayii için çok önemli bir yatırıma daha imza atarak New Holland markalı kazıcı yükleyici iş makinelerini Ankara fabrikasında üretmeye başladı.

New Holland Kazıcı Yükleyiciler, B110B ve B115B modelleriyle, son teknolojiye sahip üretim yöntemleri ve Dünya Standardında Üretim (WCM) prensipleriyle Türkiye'de artık 'yerli üretim' olarak kullanıcılara sunuluyor. TürkTraktör, Türkiye'de kazıcı yükleyici üretiminde AGV (otomatik yönlendirmeli araç) sistemini kullanan ilk şirket olmanın da gururunu yaşıyor. New Holland Kazıcı Yükleyicilerde bilinen en ileri motor teknolojilerinden biri olan Yüksek Basınçlı Common Rail Yakıt Enjeksiyon Sistemi kullanılıyor. Mekanik yakıt enjeksiyon sistemine sahip motorlara kıyasla yakıtın 6 kata kadar daha yüksek basınçta sıkıştırıldığı Common Rail teknolojisinde, her bir yakıt damlasından maksimum enerji elde ediliyor. Yakıtın yüksek verim ile yanmasını sağlayan bu teknoloji yüksek bir motor gücü üretilmesine ve bununla birlikte yakıt tüketiminin ise çok düşük seviyelerde kalmasına imkan tanıyor.





Bunun yanı sıra kullanıcısının iş verimliliğini artıran yüksek performansı ve yerli üretim avantajları ile New Hollad Kazıcı Yükleyiciler, TürkTraktör tesisleriyle beraber Türkiye geneline yaygın 140'ın üzerinde bayi ve yetkili servis ağı ile de satış ve satış sonrası hizmeti müşterilerine ulaştırıyor. TürkTraktör bu yeni yatırımıyla gerek iş makineleri alanında çok geniş bir yelpazede sunduğu ürünlerinin satışını ve bu alandaki diğer hizmetlerini arttırmayı; gerekse de yerli üretim sayesinde özellikle kamu projelerini desteklemeyi ve iş makineleri sektörüne yön vermeyi hedefliyor.

Advertorial



Kadir Albayrak

Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak;

"Tekirdağ 5 vizyonla gelişiyor"

Tekirdağ'ın ilk Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, görevinin ikinci döneminde kendi tanımıyla mavi gözlü Tekirdağ'ı çevreye duyarlı kentleşmesini sağlamış, yaşanabilir, güvenli ve mutlu bir kent haline getirmeyi hedefliyor. Albayrak, Tekirdağ'ın yakın bir gelecekte Türkiye'nin parlayan yıldızı haline geleceğini öngörüyor.

■ **Söyleşi: Kader KARAÇAY YILMAZ**

Tarım, sanayi, turizm şehri Tekirdağ'ın gelişim vizyonu 5 parametreye üzerine kurulu: Güçlü sanayi, gelişmiş ve verimli tarım ve hayvancılık, Avrupa'dan Asya'ya uzayan lojistik potansiyel, doğal güzellikleriyle turizm, Ar-Ge ve inovasyon merkezi üniversite.

Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, mavi gözlü kent Tekirdağ'ı çevreye duyarlı kentleşmesini sağlamış, yaşanabilir, güvenli ve mutlu bir kent haline getirmeyi hedeflediklerini söylüyor. Nüfus oranı en fazla artan iller sıralamasında Tekirdağ'ın ilk sırada yer almasının kentin bir cazibe merkezi olduğunun en açık göstergesi olduğunu belirten Albayrak, "Tekirdağ'daki gelişim ve kalkınma hamlesinin artarak devam edeceğini düşünüyorum. Kentsel büyümeyle doğru orantılı olarak devlet yatırımlarının arttırılması ve özel sektör yatırımlarının teşvik edilmesi gerekiyor. Biz de Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi olarak kentimizin gelecekteki durumunu öngörerek hizmet ve yatırımlarımızı şekillendiriyoruz. İnanıyorum ki Tekirdağ yakın bir gelecekte Türkiye'nin parlayan yıldızı haline gelecek" açıklamasını yapıyor.


Çerkezköy Kent Park

Planlı sanayileşme destekleniyor

Güçlü sanayisi ile öne çıkan ve ülke ekonomisine büyük katkı sağlayan iller arasında yer alan Tekirdağ'da çevre ile uyumlu planlı sanayileşme destekleniyor. "Kentimizde ilk defa sanayi envan-



terini oluşturarak kitaplaştırdık ve dağıtımını gerçekleştirdik" diyen Başkan Albayrak, Tekirdağ Ticaret ve Sanayi Odası'nın işbirliğiyle kentin sanayi, ticaret, tarım ve hayvancılık alanındaki potansiyelini tanıtmak amacıyla yurt dışında program gerçekleştirdiklerini belirterek, "Komşu balkan ülkelerindeki kardeş ve partner şehirlerle ilişkileri geliştirirken bu sürece iş insanları ve sanayicileri dahil ediyoruz. Geniş istihdam olanakları sunan ve ülke ekonomisine katkı sağlayan sanayi yatırımlarını desteklemeye devam edeceğiz" diye konuşuyor.

Tekirdağ her ne kadar güçlü sanayisi ile biliniyor olsa da tarım ve hayvancılık alanında da büyük potansiyele sahip. Tarım arazilerinin önemli bir bölümü amacı dışında kullanılmasına rağmen il yüzölçümünün yüzde 62'sinde tarım yapılabiliyor. Albayrak, "Tüm bu hizmetlerimiz Tekirdağ'da önemli değişimi de beraberinde getirdi. Özellikle şehir dışından Tekirdağ'a gelenler veya gurbette olup ziyarete gelenler bu değişimi daha iyi görüyor ve düşüncelerini bizlerle paylaşıyor. Biz de bu hizmetleri halkımızla buluşturduğumuz için büyük mutluluk duyuyoruz" diyor.

"Tekirdağ ekonomisine katkı sağlayacağız"

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Yönetimi, göreve geldikten sonra kentin öncelikli ihtiyaçlarını belirleyerek bir hizmet programı hazırladı. Uzun yıllardır ihmal edilmiş olan altyapıya kararlılıkla el atan Başkan Albayrak, yürüttükleri çalışmaları ise şöyle anlattı: "Kentimizin altyapı sorunlarını büyük ölçüde çözdük. Üstyapıda da büyük yatırımlar yaptık ve ulaşım ağımızı daha da geliştirdik. Kentimizin bu ihtiyaçlarının karşılanmış olması diğer belediyecilik hizmetlerimizi daha etkin ve verimli bir şekilde sürdürebilmemize zemin hazırladı. İkinci beş yıllık hizmet dönemi; projelerimizin tamamlandığı ve yatırımlarımızın meyvesini aldığımız bir dönem oldu. Belediyecilik hizmetlerimizi sunarken kent yaşamına renk katacak ve Tekirdağ ekonomisine katkı sağlayacak projelerimizi ağırlıklı olarak hayata geçiriyoruz."

Turizmde yüksek potansiyel değerlendiriliyor

Şehrin 5 kalkınma vizyonundan biri; turizm. İlk aşamada bölgenin doğal kaynaklarını korumaya odaklanan yönetim, altyapı yatırımları kapsamında inşa ettikleri dev arıtma tesisiyle denizlerdeki evsel atık sularından kaynaklı kirliliği büyük ölçüde azalttı. "Marmara Denizi'ndeki kıyılarımız boyunca temizlik ve düzenlemeler yaptık. Hatta bunu bir adım ileri taşıyarak Mavi Bayraklı sahillerimizin sayısını 7'ye çıkardık" diyen Albayrak, Şarköy ve Süleymanpaşa ilçelerindeki



Dijital dönüşüm yatırımları sürüyor

Günümüzde hiçbir kurum veya kişi için dijital dönüşümden kaçış yok. Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, teknolojinin imkânlarından en iyi şekilde yararlanmak amacıyla göreve geldikleri 2014'te büyük yatırımlar yaptıklarını belirterek, şunları ifade ediyor: "Dijital uygulamalarımız ve çağrı merkezimiz sayesinde, vatandaşlarımıza hizmet birimlerimize gerek kalmaksızın işlemlerini gerçekleştirebilme ve hizmetlerimizden yararlanabilme imkânı sunduk. E-Devlet sistemine entegre ettiğimiz 17 uygulamamızla bu alanda Türkiye genelindeki tüm belediyeler arasında birinci sıradayız. Yapmış olduğumuz bu çalışmalar sayesinde, salgın sürecinde de vatandaşlarımıza hizmetlerimizi herhangi bir aksama olmaksızın vermeye devam ettik."

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi ISO 27001 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi Belgesi sahibi. Albayrak, dijital platformdaki bilgileri güven içerisinde muhafaza ettiklerini, dünyadaki teknolojik gelişmeleri takip etmeye ve yeniliklere öncülük etmeye devam edeceklerini söylüyor.



Mavi Bayraklı sahillerinin tatil sezonunda ziyaretçi akınına uğradığını hatırlatıyor.

Salgının başladığı tarihten beri halk sağlığını korumak adına her alanda olduğu gibi sahillerde de gerekli önlemleri aldıklarını paylaşan Albayrak, turizm alanındaki çalışmalarını şöyle anlatıyor: "Günümüze ulaşan kültür varlıklarımızı restore ederek kentimize kazandırırken; Tekirdağ turizmindeki ziyaret noktalarına yenilerini ekliyoruz. Miras Atölyesi I-II Projelerimiz kapsamında Süleymanpaşa, Şarköy ve Çorlu ilçelerimizde başarılı restorasyon çalışmalarına imza attık. Bu projelerimiz Etkin Belediye Proje Yarışmasında 1'incilik ödülüne layık görüldü. Ayrıca doğal güzelliklere sahip, bünyesinde zengin bir kültürel miras barındıran ve organik ürünlerin yetiştirildiği kırsal mahallelerimizi kırsal turizme açtık. Turizm, Tekirdağ ekonomisinde yükselen yeni bir değer haline geliyor. Önümüzdeki süreçte Avrupa Birliği projeleri gerçekleştirmek hedeflerimiz arasındadır."

Sosyal belediyecilik pandemide hız kazandı

Pandemi süreci belediyecilik hizmetlerinin hız kazandığı bir dönem oldu. Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi, halk sağlığına bu dönem daha fazla önem vererek salgının Türkiye'de görüldüğü günden itibaren tüm imkânlarını seferber etti. Salgınla mücadele çalışmalarını üç temel başlık altında yürüttüklerini açıklayan Albayrak, "Bunlar; salgını önlemeye yönelik çalışmalar, sosyal hizmetler ve diğer kurumlarla işbirliğidir" diyor.

Kadir Albayrak, yürütülen çalışmalara ilişkin ise şu bilgileri veriyor: "Salgının yayılımını önlemek adına tüm sosyal alanlarda dezenfeksiyon uygulamaları başlatıldı. Bununla beraber zor durumda kalan vatandaşlara yönelik sosyal belediyecilik hizmetleri ağırlık kazandı. Türk örf ve geleneğine uygun bir şekilde hiç kimseyi teşhir etmeden ihtiyaç sahiplerine sosyal yardımlarımızı ulaştırıyoruz. Askıda fatura uygulaması ile toplumsal dayanışmayı güçlendiren bir çalışmaya imza attık. Büyük emeklerle yetiştirdikleri tarım ürünlerini salgın dolayısıyla pazarlayamayan ve ekonomik zorluklar içerisinde bulunan çiftçilerimizin ürünlerini, bağlı oldukları tarım kooperatiflerinden temin ederek ihtiyaç sahiplerine teslim ettik. Böylelikle çiftçilerimiz ve ihtiyaç sahipleri arasında köprü olduk. Halkımızı salgın önlemleri konusunda bilinçlendirmek için çeşitli görseller yayımladık. İnsan odaklı bir anlayışla ihtiyaçlarını karşılayamayan, işsiz kalan veya gelir kaybına uğrayan vatandaşlarımızın yanında olmaya devam edeceğiz."

Tarımda çeşitliği sağlayacak yatırımlara öncelik veriliyor

Tekirdağ'ın geçmişinden günümüze değişmeyen baş tacı sektörlerinden biri; tarım. Tarım arazilerinden Türkiye ortalamasının çok üzerinde verim alınabiliyor. Albayrak, tarım ve hayvancılık alanındaki verimliliği daha da arttırmak ve çiftçilere destek sağlamak amacıyla Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi olarak kuruldukları 2014 yılından bu yana çok kapsamlı çalışmalar yaptıklarını, bu stratejik sektöre en fazla yatırım yapan büyükşehirlerden biri olduklarını açıklıyor. Başkan Albayrak, göreve geldikten sonra kurdukları ilk daire başkanlıklarından birinin Tarımsal Hizmetler Dairesi Başkanlığı olduğunu belirterek, geride bıraktıkları 7 yılda 11 ilçede örnek projelere imza attıklarını aktarıyor.


Malkara Çavuşköy Et Kombinası

Tekirdağ ili genelinde çiftçilere eğitimler verdiklerini kaydeden Albayrak, 'Mera İyileştirme ve Yönetimi Projesi' kapsamında il genelinde 103 bin dönüm alanı ıslah ettiklerini, 'Baklagil Yem Bitkisi Ekiliş Alanlarının Genişletilmesi Projesi'ni uygulamaya geçirdiklerini, 'Koyunculuğu Geliştirme ve Koç Dağıtım Projesi' kapsamında besicilere damızlık koç hibe ettiklerini, 'Birlik Yem Fabrikası'nda üretim yaparak besicilere yem desteği sağladıklarını ifade ediyor.

Bölgede hayvancılıktan elde edilen katmadeğeri arttırmak ve hayvancılığa cazibe kazandırmak amacıyla büyüklük ve kapasite bakımından Trakya'nın en büyük, Türkiye'nin ise ikinci büyük tesisi olan Malkara Çavuşköy Et Kombine Tesisi'ni kurduklarını açıklayan Albayrak, 'Bağcılığı Geliştirme Projesi' ile bağcılık alanında üretim artışına katkı sunduklarını dile getiriyor ve yürütülen diğer çalışmalara da değiniyor: "Tarımsal sulamada enerji maliyetlerini en aza indirmek için Güneş Enerjisi Üretim Tesisimizi faaliyete geçirdik. Çiftçilerimize, besicilerimize ve üreticilerimize zirai makine desteği sağladık. Tarımsal sulama projemizi hayata geçirdik. Ekim ve

hasat dönemlerinde tarla yollarının bakım ve onarımını düzenli olarak yapıyoruz. Süleymanpaşa Sebze ve Meyve Toptancı Halimizi ve Süleymanpaşa Su Ürünleri Toptancı Halimizi hizmete sunduk."

Tekirdağ için tarım stratejik sektör

Türkiye'de bir belediye tarafından gerçekleştirilen en büyük arıcılık projesi olan 'Arıcılığı Geliştirme ve Polinasyon Projesi'ni uygulamaya geçirdiklerini dile getiren Albayrak, aynı zamanda Tekirdağ'da sonlanmaya yüz tutmuş olan mandacılık faaliyetlerinin yeniden canlanmasını sağladıklarını açıklıyor.

Tarımsal faaliyetlerde çeşitliliği ve elde edilen katmadeğeri arttırmak adına 'Odun Dışı Orman Ürünlerinin Geliştirilmesi ve Meyveciliği Geliştirme Projeleri'ni gerçekleştirdiklerinin altını çizen Albayrak, "Bölgemizin ilk ve tek tarım müzesi olan Hayrabolu Şalgamlı Tarım Müzesi'ni kentimize kazandırdık. Şehrimizde ve şehir dışındaki önemli etkinlik, fuar, festival ve organizasyonlarda doğal ve organik yöresel ürünlerin tanıtımını yaptık ve tanıtmaya devam ediyoruz. 15 Ekim Dünya Kadın Çiftçiler Günü Şenliğimizi geleneksel hale getirdik" diyor.

Tarım, yaşamsal öneme sahip stratejik bir sektör. Yaşamakta olduğumuz salgın süreci bunu bir kez daha gösterdi. Tarım ve hayvancılık alanında verimliliği ve kârlılığı artırmaya yönelik köklü politikaların ivedilikle hayata geçirilmesi gerekiyor. Başkan Albayrak, "Hayvancılığa cazibe kazandırmak adına yaptığımız en önemli yatırımlardan biri Malkara Çavuşköy Et Kombinamızı faaliyete geçirmek oldu. Önümüzdeki süreçte 'Arıcılığı Geliştirme ve Polinasyon Projemiz'in bir sonraki aşaması olarak paketleme, ambalajlama ve pazarlama süreçlerine ağırlık vereceğiz. İlçelerimizin mevcut arazi durumu ve hayvan varlığını gözeterek çiftçilerimizin ve besicilerimizin yanında olmaya, onların emek ve alın terini kazanca dönüştürmeye devam edeceğiz" açıklamasını yapıyor.

Görevinin 7. yılında Albayrak'ın projeleri



Tekirdağ Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Albayrak, görevinde yedinci yılını geride bırakıyor. Görev sürecinde altyapı ve üstyapı faaliyetlerini daha etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirmek için araç parkurunu genişlettiklerini ve yol yapım çalışmalarında kullanılan asfaltı kendi imkanlarıyla üretmek amacıyla Hacıköy Asfalt Üretim Tesisi'ni inşa ettiklerini söylüyor.

Kadir Albayrak, "Halkımızın rahat bir nefes alacağı yeşil alan projelerini hayata geçirdik. Bunlar; Çorlu Zübeyde Hanım Parkı, Çerkezköy Kent Park ve Marmaracık Göleti Sosyal Tesisleridir. Ayrıca Muratlı İnanlı Çeşmesi Mesire alanında düzenleme yaptık" diyor.

Albayrak, öte yandan sosyal belediyecilik alanında da projeler gerçekleştirdiklerini, kadını ve aile kurumunu güçlendirmek amacıyla Çerkezköy, Çorlu ve Süleymanpaşa ilçelerinde Kadın Danışma merkezlerini açtıklarını duyuruyor.

Yaşlı ve engelli vatandaşlar için evde temizlik hizmeti veren Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi, vatandaşlarına yeni meslekler, beceriler ve hobiler kazandırmak amacıyla Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Meslek Edindirme Kursları (TEMEK) düzenliyor.

Albayrak, hayata geçirilen diğer çalışmaları ise şöyle anlatıyor: "Çorlu ve Süleymanpaşa ilçelerimizde şehir içi toplu ulaşım hizmetlerini yeni, modern ve engelsiz araçlarımızla gerçekleştiriyoruz. Süleymanpaşa, Çorlu, Çerkezköy ve Kapaklı hattında ilçeler arası toplu ulaşım hizmeti veriyoruz.



Çorlu Zübeyde Hanım Parkı



Kapaklı Atatürk Kültür Merkezi

Malkara Şehirlerarası Otobüs Terminalimizi inşa ederek hizmete sunduk. Süleymanpaşa ve Hayrabolu ilçelerimize Katlı Yeraltı Otoparkları kazandırdık. Otopark alanlarımızın üst kısımlarında peyzaj düzenlemesi yaparak halkımızın hizmetine açtık. Kültürel ve sanatsal organizasyonların yapılabilmesi amacıyla Çerkezköy, Ergene ve Kapaklı ilçelerimizde büyük ve modern Kültür Merkezlerimizi inşa ettik. Toplumumuzun tüm kesimlerini kucaklayan bir anlayışla Alevi ve Bektaşi canlarımızın bir olacakları ve aşlarını paylaşacakları Muratlı ve Şarköy Cemevlerimizi hizmete sunduk. En büyük yatırımın insana yapılan yatırım olduğunun bilinciyle geleceğimizin teminatı olan öğrencilerimizin daha iyi koşullarda öğrenim görebilmelerine imkan sağlamak amacıyla '11 İlçeye 11 Okul' Projemizi hayata geçirdik ve inşa ettiğimiz okulları eğitim ve öğretime kazandırdık. Yüzücülük alanında başarılı sporcularımızın yetişmesi amacıyla Muratlı ilçemize modern bir yüzme havuzu kazandırdık."



Koç | CNH INDUSTRIAL | www.newhollandismakineleri.com musteri@turktraktor.com.tr | 444 56 35 | TürkTraktör

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile EBRD işbirliği

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi çerçevesinde makina sektörüne yönelik yürüttükleri teknik işbirliğinin kapsamını elektrik, elektronik, mobilite ilaç ve kimyasallar gibi öncelikli sektörleri de içerecek şekilde genişletti.



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı çerçevesinde bankanın sağladığı mevcut kapasite desteğinin kapsamının genişletilmesi konusunda anlaştı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın EBRD Başkanı Odile Renaud-Basso ile video konferans yöntemiyle yaptığı görüşmede, halihazırda makine sektörüne yönelik yürütülen teknik işbirliğinin kapsamının, Hamle Programı'nda yer alan elektrik-elektronik, mobilite, ilaç ve kimyasallar gibi diğer öncelikli sektörleri de içerecek biçimde genişletilmesine yönelik bir mutabakat metni imzalanması konusunda da anlaşıldı. Bakan Varank, Türkiye'de girişimciliğin desteklenmesi amacıyla oluşturulan 'Girişim Sermayesi Destekleme Programı' kapsamında kurulan Tech-InvesTR Yatırım Fonu'na, EBRD'nin de yatırımcı olarak katılım sağlayabileceğini kaydetti.


Mustafa Varank

EBRD Başkanı Renaud-Basso, Türkiye'de kamu tarafından başlatılan girişim ve projelerin EBRD'nin öncelikleriyle uyumlu olduğunu, ortak projeler geliştirerek Türkiye'nin gelişimine katkıda bulunmayı ve iyi uygulama örneklerini birlikte geliştirebilmeyi önemsediklerini söyledi.

Tüm devlet destekleri bir tık uzaklıkta

Tüm devlet desteklerini tek bir platformda toplayan www.yatirimadestek.gov.tr, yatırım yapmak, iş fikirlerini hayata geçirmek isteyenlerin yeni adresi oldu. Bakan Mustafa Varank, kamu tarafından verilen hibe, teşvik ve desteklerin tek bir çatı altında sunulduğu internet sitesini videolu bir mesaj ile anlattı.

Destek ilanlarının özet veya detaylı bilgilerine erişim sağlayan sitede, gelişmiş arama algoritması ile daha detaylı aramalar da yapılabiliyor. 'Teşvik Robotu' ile yatırım yapılması düşünülen şehir ve sektörle ilgili ayrıntılara yer veriliyor. Yatırım teşvikinin getirisini tahmini olarak paylaşılan sitede, "Yatırımcı Sözlüğü" ile destekler ya da yatırım ile ilgili teknik terimlerin anlamı öğrenilebiliyor.

'Yatırım Fırsatları' bölümünde yerel, ulusal ve küresel fırsatlara yönelik hazırlanmış ön fizibilite çalışmaları, örnek yatırım konularıyla ilgili özet bilgiler, yatırım maliyetleri ve geri dönüş süresiyle ilgili detaylı bilgiler bulunuyor.

Oyun sektörüne destek

Bakan Varank, Bilişim Vadisi Dijital Animasyon ve Oyun Üretim Merkezi (DIGIAGE) tarafından çevrim içi düzenlenen "Oyun Senaryosu Geliştirme Kampı"na video konferans yöntemiyle katıldı. Varank, kalkınma ajansları aracılığıyla animasyon ve oyun sektörüne yönelik 4 projeyi hayata geçirdiklerini belirterek, rekabetçi sektörler kapsamında önemli bir projeyi hayata geçireceklerini, 55 milyon lira bütçeyle oyun, giyilebilir teknolojiler ve yeni nesil film yapımı alanında çalışacak girişimci ve KOBİ'leri destekleyeceklerini bildirdi.



Varank, "Fikrinizi gerçeğe dönüştürebilmek, başkalarına aktarabilmek teknik bilgi ve donanım da gerektiriyor. Bu bilinçle Bilişim Vadisi bünyesinde DIGIAGE kurduk. DIGIAGE ile sinema, animasyon ve oyun sektörlerinde yıllardır eksikliği hissedilen öz-

gün fikirleri, rekabet edebilir senaryoları ve güçlü dijital içerikleri üretecek insan kaynağını yetiştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Varank, "Türkiye'de üretilen oyunların yaklaşık yüzde 90'ı küresel oyun pazarına çıkarak dünya genelindeki kullanıcılarla buluşuyor. Ekonomik büyüklük bakımından ülkemiz, yaklaşık yüzde 5'lik payla Orta Doğu-Afrika pazarının lideri konumunda. Dünya oyun pazarında ise 18'inci sırada yer alıyoruz. Yüksek genç nüfusuyla ülkemiz de kendi içinde çok büyük bir pazar. 2020 yılı itibarıyla Türkiye'deki oyuncu sayısının 36 milyon, sektör hasılatının da 880 milyon dolar olduğu tahmin ediliyor" diye konuşuyor.

Varank, bu alanda nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesinin önemine işaret ederek, uluslararası bir teknoloji firmasıyla nitelikli oyun geliştiriciler yetiştirecek "Gaming Academy"yi de yakın zamanda hayata geçireceklerini açıkladı.

Oyun sektöründen yeni turncornlar çıkmasına öncülük etmek için Bakanlık olarak yeni bir destek programı tasarladıklarını aktaran Varank, şunları dile getirdi: "Turncorn olma potansiyeline sahip adayları tespit ederek terzi usulünde destek mekanizmalarıyla küresel pazarlara açılmalarını sağlayacağız."

Yazılımda yenilikçi öğretim modeli

Türkiye, Milli Teknoloji Hamlesi vizyonu ile ortaya koyduğu 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi çerçevesinde yazılımcı sayısını artırmak için yeni politikalar hayata geçiriyor. Yazılım alanında uluslararası yenilikçi öğretim modeliyle öne çıkan Ecole 42'nin İstanbul ve Kocaeli'deki okullarına başvurular başladı. Bakan Varank, yeni nesil kodlama yolculuğunun başladığını ifade ederek 42 İstanbul ve 42 Kocaeli okullarının Temmuz'da ilk öğrenci grubu ile ön eğitimlere başlayacağını duyurdu.



Açık kaynak platformu: Türkiye Açık Kaynak Platformu, 2023'te 500 bin yazılımcı hedefine ulaşmaya yönelik olarak Bakan Varank'ın himayelerinde, Bilişim Vadisi ve TÜBİTAK TÜSSİDE ortaklığında kuruldu. Platformda, 21 kurucu ve 7 sponsor üye, 90 paydaş şirket, girişimci, STK, üniversite ve topluluk bulunuyor.

Yenilikçi yazılım eğitimi modeli: Platformun yürütücülüğünü üstlenen Bilişim Vadisi ile yazılım alanında uluslararası yenilikçi öğretim modeliyle dikkat çeken Ecole 42 arasında geçen Mart ayında anlaşma imzalandı. Anlaşma kapsamında, Kocaeli Bilişim Vadisi ve İstanbul Vadistanbul'da iki yazılım okulu açılması kararlaştırıldı.

7/24 esaslı ücretsiz eğitim: Bu iki yazılım okulu, Ecole 42'nin küresel ağına katılan Türkiye'den ilk örnekler olacak. İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) ile Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nın (MARKA) ortak güdümlü proje desteği, Evyap ve Gebze Ticaret Odası'nın katkılarıyla kurulan bu okullar, 7 gün 24 saat açık kalacak ve ücretsiz eğitim verecek.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, şu ifadelere yer verdi: "42 müfredatında ilk olarak öğrenciler temel programlama kavramlarını ve C dilinin temellerini öğreniyor. UNIX, grafik programlama ve web programlamaya başlayan öğrenciler için müfredat derinleşiyor. Öğrenciler, sonraki aşamalarda Nesne Yönelimli Programlama, Mobil, İşlevsel Programlama, Web Güvenliği, Tersine Mühendislik, Kötü Amaçlı Kod, Çekirdek Programlama, Ağ Programlama, Yapay Zeka, 3B gibi uzmanlık isteyen alanlarda çalışmalar yapabiliyor.

Yazılımcı olmak veya kodlama yetkinliklerini geliştirmek isteyen 18 yaş üzerindeki herkes, www.42istanbul.com.tr ile www.42kocaeli.com.tr adresleri üzerinden başvuru yapabilecek.

Elektrikli araç ve şarj sistemlerine standart

Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından elektrikli araçlar ve şarj sistemleri ile ilgili olarak kullanılan temel terimleri ve tanımları kapsayan "Elektrikli Araçlar ve Elektrikli Araç Şarj Sistemleri–Temel Terimler ve Tanımlar" standardı hazırlanarak yayımlandı.

Bakan Varank, "Türkiye'de TOGG başta olmak üzere elektrikli araçların gelişimi için kritik öneme sahip şarj altyapısını inşa etmek üzere kapsamlı bir yol haritasını hazırlamış bulunuyoruz" dedi.



Bakan Varank şunları kaydetti: "Elektrikli araç satışları, son yıllarda küresel seviyede hızla artıyor. Öngörülerimize göre 2030 yılına kadar 2 milyonun üzerinde elektrikli araç yollarda olacak. Bunun önemli bir kısmını hiç şüphesiz TOGG oluşturacak. Bu kapasiteye hizmet verecek 200 binden fazla kamuya açık şarj noktasına ihtiyaç duyulacak. Bu bakımdan, önümüzdeki yıllarda elektrikli araçlarla birlikte şarj altyapısı da çok hızlı bir şekilde büyüyecek."

İhracat ailesi 218 ülkede Türk bayrağını dalgalandırdı

200 milyar dolar ihracat hedefi artık çok yakın

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, TİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle ile Nisan ayı ihracat rakamlarını açıkladı ve yıllık 200 milyar dolar ihracat hedefinin artık çok yakın olduğunu dile getirdiler.



Mehmet Muş — İsmail Gülle

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Ticaret Bakanı Mehmet Muş'un katılımıyla Nisan ayı geçici dış ticaret verilerini, Ankara'da düzenlediği toplantıyla açıkladı. Ticaret Bakanı Mehmet Muş, ihracatın 2020'nin son çeyreği itibarıyla güçlü toparlanma yaşadığını, 2021'in ilk çeyreğinde daha da ivmelenerek milli gelir büyümesinin en güçlü bileşeni haline geldiğini belirterek, "2021 yılına ilişkin açıklanan göstergeler de Türkiye ekonomisindeki güçlü gidişata işaret etmektedir" dedi.

Bakan Muş, bu yılın ilk çeyreğinde ihracatın bir önceki yıla göre yüzde 17.2 artarak 50 milyar dolar, ithalatın ise yüzde 9.6 artışla 61 milyar dolar olduğunu, Nisan'da ihracatın geçen yılın aynı ayına göre yüzde 109 artışla 18 milyar 766 milyon dolara ulaştığını açıkladı: "Bu değerle tüm zamanların en yüksek Nisan ayı ihracat rakamını ve ayrıca tüm yılların ikinci en yüksek aylık ihracatını gerçekleştirmiş bulunuyoruz."

Bakan Muş, 'pandemi' gerçekliğiyle 2020'de küresel ekonominin yüzde 3.3 daraldığını, açıklanan çeyreklik büyüme verileri, öncü göstergeler ve baz etkisiyle 2021'in küresel ekonominin toparlanma yılı olacağı görüldüğünü ifade etti. Muş, hedef ve öncelikler doğrultusunda kapsamlı bir ajandayla yola çıktıklarını ifade etti: "Dış ticaretimizde Avrupa, Asya ve Orta Doğu pazarlarına yakınlığımızı daha etkin kullanmak ve ülkemizin üretim ve tedarik konusundaki üstünlüğünü pekiştirmek istiyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde Mısır ile gelişen diplomatik ilişkilere paralel olarak ticari ve ekonomik ilişkilerimizi güçlendirmek arzusundayız."

"Hizmet sektörlerimizin ihracatını artırmayı hedefliyoruz": Hizmet sektörlerinin son 10 yılda küresel mal ticaretinden daha hızlı bir seyirde büyüdüğünü kaydeden Muş, "Biz de yalnız turizmi değil, diğer hizmet sektörlerini de bacasız sanayimiz olarak tasavvur ediyoruz. 2019'da bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 8.5 artarak 63.6 milyar dolar olarak gerçekleşen ülkemiz hizmet ihracatı, 2020'de pandeminin etkisiyle bir önceki yıla kıyasla yüzde 45.5 azalarak 34.7 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu rakamı yukarıya çekmek ve dünya hizmet ihracatından aldığımız payı artırmak için Bakanlığımızca mal ihracatında olduğu gibi hizmet ihracatında da önemli destekler sunulduğunun ve bu desteklerden önemli sonuçlar alındığının altını çizmek isterim."

Muş, şu bilgileri verdi: "Bilişim ihracatımızın önemli bileşenlerinden olan dijital oyun sektöründeki ihracatımızın son 6 yılda 5 kata yakın artış göstererek 2020 itibarıyla 1.9 milyar dolara yükselmesi beklenmektedir. Bugün Türk dizileri 146 ülkede 700 milyon kişi tarafından izlenmektedir. En değerli kaynağımız ve üretim girdimiz olan insan unsurunun başat rol oynadığı, kalitesi dünya çapında kanıtlanmış, sağlık, turizm, eğitim, bilişim gibi hizmet sektörlerimizin ihracatını artırmayı hedefliyoruz."

'Mal ve hizmet ihracatında sıfır açık' hedefi: Muş, 'mal ve hizmet ihracatında sıfır açık' hedefiyle yola çıktıklarını, 'kendi kendine yeten, mal ve hizmet ticaretinde fazla veren ve katmadeğerli üretim ve ihracat yapan' bir ülke olmak için çalışacaklarını vurguladı. Muş, ikili ticarette yüksek dış ticaret açığı verilen ülkeleri analiz edeceklerini de aktardı: "Bu ülkelerle ikili ticaretin daha adil ve dengeli şekilde gerçekleşmesini öncelikli gündem maddemiz, hatta milli meselemiz olarak görüyoruz." Bakan Muş, sektör temsilcileri, ihracatçılar, esnaf ve girişimcilere seslendi: "Çözüm üreteceğiz, yol bulacağız, yol açacağız." Muş, artık yıllık ihracatı 200 milyar dolar seviyesinin üzerine taşımayı konuşma zamanının geldiğini vurgulayarak, üretim, istihdam ve ihracat temelinde büyüyen daha müreffeh bir Türkiye hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdüreceklerini dile getirdi.

"200 milyar dolar ihracat hedefine yakın zamanda ulaşacağız"

Otomotiv lider, halı ihracatında yüzde 305 artış: TİM Başkanı İsmail Gülle'nin verdiği bilgilere göre; ihracat ailesi Ocak-Nisan döneminde 2020'deki aynı döneme göre yüzde 33'lük artışla 68 milyar 752 milyon dolarlık ihracata imza attı. Nisan'da bir önceki yılın aynı ayına göre 25 sektör ihracatını artırdı. 9 sektör tarih-

lerinin en yüksek aylık ihracat rekorunu kırdı, 2 milyar 466 milyon dolarla otomotiv sektörü liderliğini korudu. İhracatta yüzde 313 artışla otomotiv lider oldu, halı ihracatı yüzde 305, gemi ve yat sektörleri ihracatı yüzde 280 arttı. Nisan'da Türk bayrağını 218 ülke ve bölgede dalgalandırmayı başaran Türk ihracatçısı, 182 ülkeye ihracatını artırdı. 176 ülkeye TL ile ihracat yapıldı. İhracat ailesine 2 bin 444 yeni firma katıldı.

"Bu yıla ihracatla damga vurmanın; 2021'i ihracat yılı yapmanın zamanı geldi. Türk ihracatçısı olağanüstü bir performans gösteriyor" diyen Gülle, şu bilgileri verdi: "Yılbaşından beri toplam ihracatımız 68 milyar doları, son 6 ayda ise 102 milyar doları aştı. Bugün ise Cumhuriyet tarihimizin en yüksek Nisan ayı ihracatını gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Böylece ardı ardına son beş ayda ihracat rekoru kırmış olduk. Rakamlar gösteriyor ki inşallah yıllık ihracat hedefimiz olan 184 milyar dolardan çok daha yüksek rakamlara, 200 milyar dolarlara hep birlikte, yakın zamanda ulaşacağız. Pandemi döneminde Türk ihracatçısının elde ettiği başarılar iktisat tarihine altın harflerle yazılacak."

"Hizmet ihracatında önemli başarılara imza atacağız": Gülle, "Geçtiğimiz hafta, Cumhurbaşkanımızın açıkladığı ek tedbirlerle beraber, 2021 sezonunda inşallah turizm öncülüğünde hizmet ihracatımızda da önemli başarılar elde edeceğiz. Hizmet ihracatçılarımız, güvenli turizm sertifikalarıyla misafirlerini ağırlamaya hazır" dedi. Gülle, çok yakında, **Türkiye Lojistik Portalı**'nı faaliyete geçirerek, lojistikte yaşanan küresel soruna, ulusal bir çözüm sunacaklarını dile getirdi.

Çeklerin İbrazı ve Ödemelerine İlişkin Uygulama Tebliği yayımlandı

Ticaret Bakanlığınca yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgınıyla mücadele kapsamında ülke genelinde uygulanan kısıtlamalar dikkate alınarak hak kayıplarının önlenmesi amacıyla çeklerin ibrazı ve ödemelerinde yapılan yeni düzenlemenin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar belirlenerek Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlandı.



Tebliğ kapsamında, ibraz süresinin son günü, 30 Nisan-31 Mayıs arasına isabet eden çeklerin, belirtilen tarihler arasında bankaya ibraz edilmesi halinde, çek hesabı sahibinin hesabında çekin karşılığının bulunması kaydıyla çek bedeli ödenecek.

İbraz süresinin son günü, söz konusu tarihler arasına isabet eden çeklerin, belirtilen tarihler arasında bankaya ibraz edilmesi ve çek hesabı sahibinin hesabında çekin karşılığının bulunmaması halinde ise 1 Haziran 2021 tarihinden önce Çek Kanunu kapsamında 'karşılıksızdır' işlemi yapılmayacak, 1 Haziran'dan sonra ise söz konusu çeklerle ilgili gerekli işlemler yapılabilecek.

Kadın kooperatiflerine destekler hız kesmeyecek

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Kooperatiflerin Desteklenmesi Programı (KOOP-DES) kapsamında kadın kooperatiflerine verilen 150 bin liraya kadar hibe desteğinin bu yıl da devam ettiğini belirterek, bu kapsamda 57 ilde faaliyet gösteren 127 kadın kooperatifinin 140 projesine hibe desteği sağlanacağını açıkladı.

Kadın kooperatiflerinin proje bedellerinin bir bölümünün KOOP-DES Programı kapsamında hibelerle karşılanmasının, kooperatiflerin sermaye sıkıntısı nedeniyle yapamadıkları yatırımları yapabilmelerine imkan oluşturduğuna dikkati çeken Muş, bu desteklerle kooperatiflerin etkin ve verimli çalışmasının ve ekonomik katmadeğerin artırılmasının sağlandığını belirtti.

Kadın kooperatiflerinin kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesine büyük önem verdiklerini vurgulayan Muş, şunları kaydetti: "2021 yılı için kadın kooperatiflerimizin başvuruları Şubat'ta alınmıştı. Bu yıl toplam 57 ilde faaliyet gösteren 127 kooperatifin 140 projesine hibe desteği verilmesi uygun görüldü. Toplam tutarı 16 milyon 690 bin TL olan bu projelere Bakanlığımızca sağlanacak hibe destek tutarı 12 milyon 590 bin TL düzeyinde."

Makina alımlarından, personel istihdamına destek: Bakanlığın KOOP-DES programı çerçevesinde ortaklarının çoğunluğunu kadınların oluşturduğu ve kadın emeğini değerlendirme amacı güden kooperatiflerin;

- Makine ve/veya ekipman ile ilgili mal alımlarına,
- Ortaklarının en az yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerin işletecekleri yaşlı ve engelli bakım merkezleri ile çocuk kulüpleri, kreş ve gündüz bakımevlerinin demirbaş eşya niteliğindeki yatırım malı alımlarına,
- Ürettikleri ürünlerin tanıtımı ve pazarlanmasına ilişkin sergi ve fuar katılımlarına yönelik hizmet alımlarına,
- Projelerine ilişkin nitelikli personel istihdamlarına destek sağlanıyor.

Proje tutarlarının kalkınmada öncelikli yörelerde yüzde 75'i diğer bölgelerde yüzde 50'si ve kalkınmada öncelikli yöre şartı aranmaksızın ortaklarının en az yüzde 90'ını kadınların oluşturduğu kooperatiflerde ise yüzde 75'i Ticaret Bakanlığınca hibe olarak karşılanıyor.

Mesleki ve teknik eğitime MARKA imzası

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu, MARKA'nın mesleki eğitim faaliyetlerini anlattı.


Dr. Mustafa Çöpoğlu

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı, 2009 yılından itibaren Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerinde yetki ve sorumlulukları çerçevesinde faaliyetlerini kalkınma odağında yürütmektedir. Kalkınmanın hem ekonomik hem de sosyal bileşenini içeren eğitim alanında özelleşmiş bir alan olan mesleki ve teknik eğitim teması MARKA'nın ana çalışma konularından birisidir. Bölgede üretim ve hizmet sektörlerinde ihtiyaç duyulan nitelikli personel talebinin etkin şekilde karşılanması hedeflenmektedir. MARKA hem nitelikli personel talep tarafı olan iş dünyası hem de arz tarafı olan eğitim sektörü ile koordinasyon sağlayıcı konumundadır.

Mesleki ve teknik eğitim temasındaki faaliyet kurgusu, halihazırda yürürlükte olan 2014-2023 Doğu Marmara Bölge Planı gelişme eksenlerinden biri olan Öğrenen Bölge ekseninde "Bölge işgücü piyasasının takibi ve ilgili stratejilerin geliştirilmesi", "Yetenekleri geliştirmek" ve "Yeteneklerin istihdama katkısını artırmak" amaçlarına erişmek temelinde tasarlanmıştır.

MARKA, mesleki ve teknik eğitim temasında 2017 yılından itibaren yürüttüğü faaliyetler çerçevesinde birçok örnek uygulamayı hayata geçirmiştir. Proje ve faaliyetlerde mesleki eğitim ile iş dünyası arasında hamilik uygulamasına öncelik verilmiştir. Mesleki ve teknik eğitime ilişkin katılımcılık esaslı yürütülen çalışmalardan elde edilen bulgular çerçevesinde, Bölge'nin talep ve ihtiyaçlarına karşılık verebilecek ve ülke sathında uygulanabilecek **İmalat Sanayiine Yönelik Mesleki Eğitimin Geliştirilmesi Mali Destek Programı** tasarlamıştır. Program ile bölgenin ülke ekonomisine en çok katkı sağladığı alanlardan birisi olan imalat sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli personel ihtiyacını karşılamak için eğitim sektörü ile iş dünyasının arasında güçlü işbirliklerinin temeli atılmıştır. Bu çerçevede 2018 ve 2019 yılları olmak üzere iki ayrı dönemde çağrıya çıkılmış ve 26.5 milyon TL bütçeli 42 proje desteklenmiştir.

Tema kapsamında ayrıca Düzce'de nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanmasına yönelik eğitim faali-



yetleri düzenlenmesi ile mesleki yeterlilik belgelendirme ve akreditasyon işlemleri yapılacak olan Düzce Nitelikli İstihdam ve Strateji Geliştirme Merkezi kurulmuştur. Yine bu temada, bölgede yer alan işletmelerin yenilikçi ürün geliştirme kapasitesinin artırılması ve nitelikli işgücü açığının kapatılması amacıyla Kocaeli İMES OSB'de Uygulamalı İleri Mühendislik Mükemmeliyet Merkezi proje süreci devam etmektedir.

MARKA, 2020 yılından itibaren Türkiye genelindeki kalkınma ajanslarında olduğu gibi Sonuç Odaklı Program yaklaşımına geçmiştir. Bölge kalkınma hedeflerini gerçekleştirmek üzere, 2014-



2023 Doğu Marmara Bölge Planı ile uyumlu, ölçülebilir sonuç ve çıktı hedefleri ortaya koymak üzere orta vadeli program olarak Sonuç Odaklı Programlar (SOP) tasarlanmıştır. Bu kapsamda Bölge Planı amaçları ile doğrudan ilişkili olarak tasarlanan orta vadeli programlardan biri de "Mesleki Eğitimin Geliştirilmesi Sonuç Odaklı Programı (SOP)"dır. Program, Ajans'ın mesleki ve teknik eğitim alanındaki çalışmalarının genel çerçevesini oluşturmaktadır.



2021-2023 yılları arasında uygulamak üzere tasarlanan ve tema faaliyetlerimizin çatısını oluşturan "Mesleki Eğitimin Geliştirilmesi Sonuç Odaklı Programı"nın genel amacı, "TR42 Bölgesi beşeri sermayesinin, bölge istihdam piyasası nitelikli insan kaynağı gereksinimlerini karşılamasına yönelik, iyi uygulama araçları tasarlayarak, mesleki eğitime atfedilen önemin artırılmasına katkı sağlamak"tır. Bu genel amaca yönelik özel amaçlar ise aşağıdaki gibidir:

- Özel Amaç 1: Mesleki ve teknik eğitim algı ve imajının iyileştirilmesi,
- Özel Amaç 2: Mesleki ve teknik eğitim kurumları ile üretim ve hizmet sektörleri arasında etkileşimin arttırılması ve müfredatın, talep odaklı olarak sektör işbirliğinde yapılandırılması,
- Özel Amaç 3: Mesleki ve teknik eğitimde kurumsal kapasitenin geliştirilmesi,
- Özel Amaç 4: Mesleki ve teknik eğitim altyapısının yenilikçi üretim süreçleriyle uyumlaştırılması,
- Özel Amaç 5: Mesleki ve teknik eğitimin uluslararasılaşmasına katkı sağlanmasıdır.



Bölge ölçeğinde ilgili tüm paydaşların mesleki eğitimde gerçekleştirdikleri faaliyetleri eş güdümlü olarak yürütmelerini sağlamayı ve bölge beşeri sermayesinin yine bölgenin nitelikli insan kaynağı ihtiyacını karşılamasını sağlayacak araçlar geliştirmeyi hedefliyoruz.

TR42 Doğu Marmara Bölgesi'nde mesleki eğitim ile istihdam piyasası etkileşiminin iyi uygulama örneği olmasına katkı sağlayacağız. Genç işsizliği ile ne eğitimde ne istihdamda olan gençler, ülkemizde sosyal ve ekonomik hayatın önemli sorun alanları olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sorun alanlarının çözümü için üretim ve hizmet sektörlerinde gelişmeyi mesleki ve teknik eğitimin kalitesini artırarak, vizyonunu geliştirerek ve ilgili faaliyetleri uygulayarak gerçekleştirmeyi sürdürmekteyiz. Önümüzdeki dönemde mesleki eğitime yönelik faaliyetlerimizi SOP özel amaçlarına erişebilmek hedefiyle istihdam piyasasına yönelik tespit, kurumsal altyapı ve model uygulama çalışmalarının geliştirilmesi, eğitim ile üretim ve hizmet sektörleri arasında yeni iş birlikleri tasarlayarak sürdürülebilirliğin sağlanması ile kapasite geliştirme çalışmaları kapsamında gerçekleştireceğiz.



Yatırımcı 2020'de leasingi tercih etti

Sektör 'tatminkar' büyüme oranlarına ulaştı

Türk leasing sektörü olağanüstü koşulları fırsata çevirdi, GSYH'nın yüzde 1.8 oranında büyüme sağladı. Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Finansal Kiralama Sektör Temsil Kurulu Başkanı ve Halk Finansal Kiralama Genel Müdürü Coşkun Çabuk, 2020 büyüme rakamlarını tatminkar bulduklarını söyledi.



■ **Hazırlayan: Kader Karaçay Yılmaz**

Ülkemizde özellikle KOBİ'lerde yatırımın finansmanı denilince ilk akla gelen sektör olan 'Leasing', pandemiye rağmen 2020'yi büyümeyle kapattı. Bu yıl ise büyümesini sürdürmek istiyor. 2020 yıl sonu itibariyle çoğu banka iştiraki olmak üzere sektörde 22 şirket faaliyet gösteriyor. 1200 kişiyi istihdam eden sektörün aktif büyüklüğü 70.3 milyar TL. Sektör 36.240 aktif müşteriye hizmet veriyor. Sektörde toplam 13.802 adet finansal kiralama sözleşmesi imzalanırken 23.4 milyar TL düzeyinde yeni işlem hacmi bulunuyor. GSYH'nın 2020'nin ikinci çeyreğinde, önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 10.3 oranında küçülen sektör, 2020'nin tamamında GSYH'nın yüzde 1.8 oranında büyümeyi sağladı.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Finansal Kiralama Sektör Temsil Kurulu Başkanı ve Halk Finansal Kiralama Genel Müdürü Coşkun Çabuk, olağanüstü dönemlerde leasingin ne denli güvenli bir finansman aracı olduğunun ortaya çıktığını söyledi. Çabuk, "Bilindiği üzere leasing, orta ve uzun vadeli bir yatırım finansmanı aracıdır, yatırım kredisidir. Yatırım kredisi olmasını belirleyen özellikler, ekonomik dalgalanmanın şiddeti ne olursa olsun, leasing ile finansman sağlamış yatırımcının geri ödeme koşullarının değişmeme garantisidir. Bu özellik ekonominin dengede olduğu dönemlerde pek dikkat çekmez ancak volatil dönemlerde leasingin ya da finansal kiralamanın değeri anlaşılmaktadır" diye konuştu. Sektörün performansını değerlendiren Çabuk, 2020 yılı büyüme rakamlarının tatminkar bulunduğunu ama ancak 2017 ve öncesine göre hacmin hala çok düşük olduğunu söyledi.


Coşkun Çabuk

Sektörün büyüme potansiyeli yüksek

Coşkun Çabuk, 23.4 milyar olarak ifade edilen 2020 yılı işlem hacminin dolar cinsinden karşılığının 3.3 milyar dolar olduğunu belirterek, "Söz konusu hacim 2021 yılsonunda yüzde 21 oranında büyüme ile 4 milyar dolar, 2022 yılında ise yüzde 18 oranında büyüme ile 4.7 milyar dolar civarında olacağı tahmin edilmektedir" dedi. İşlem hacminin mevcut tahminler doğrultusunda gerçekleşmesi halinde 2020'de yüzde 3.5 olan leasing penetrasyon oranının 2021'de yüzde 4.4'e, 2022'de ise yüzde 4.6'ya yükselmesi bekleniyor.

İşlem hacmi bazında en büyük ilk beş ülkenin 2019 yılı penetrasyon oranları şöyle:

ÜLKE	İŞLEM HACMİ (MILYAR USD)	PENETRASYON ORANI
ABD	473,38	22,0
ÇİN	251,47	7,8
İNGİLTERE	96,44	34,3
ALMANYA	87,08	18,1
JAPONYA	73,56	5,7

Türkiye ile kıyaslandığında; sektörün ne kadar yüksek bir büyüme potansiyeline sahip olduğunun görüleceğini kaydeden Çabuk, şunları söyledi: "Türkiye'de sadece finansal kiralama sektörü değil banka dışı finansal kesimin tamamının mali sektörden aldığı pay çok da büyük değildir. OECD ülkelerine ait verilere göre; finansal kuruluşların mali sektör içindeki payı Türkiye ile kıyaslandığında oldukça yüksektir. OECD ülkelerinden farklı olarak Türkiye'de mali sektör, ağırlıklı şekilde bankacılık tarafından temsil edilmektedir. Oysa doğru olan dağılım; varlık bazlı finansmanın, çoğunlukla finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleri tarafından sağlanmasıdır. Varlık bazlı finansmandan kasıt, kredinin bir varlık alımı veya ticaretten doğan alacağın finansmanı için yapılması, kredinin nakit olarak kullanıma verilmemesidir."

"Leasing risklerden kurtarır"

Finansal kiralama, bir varlık bazlı finansman modelidir. Finansal kiralama şirketi, taşınır veya taşınmaz malları doğrudan satın alıp kiracısına teslim etmek suretiyle finansmanı gerçekleştirir. Bu özelliği nedeniyle finansal kiralama işleminde teminat gereksinimi görece daha az, kredi tahsis süreci daha süratlidir. Finansal kiralama işleminde; kiralamaya konu malın finansal kiralama şirketi tarafından satın alınmış olması ve dolayısıyla malın hukuken maliki haline gelmesi nedeniyle özellikle yurt dışından yapılan satın almalarda, karmaşık ve riskli satın alma işlemlerinin tamamı finansal kiralama şirketi tarafından yapılarak makine kiracının adresine, tüm hukuki ve operasyonel risklerden arınmış şekilde teslim edilir. Bu hizmet karşılığında olağan dışı bir bedel de talep edilmez. Çabuk, şu bilgileri verdi: "Küçük ölçekli şirketlerde, makine yatırımları süreklilik arz etmediği için bu karmaşık işlemleri yapacak uzman çalışan istihdam edilmemektedir. Satın alma işlemini kendileri yapacak olsalar, bu uzmanlık isteyen işler için danışmanlık hizmeti almaları ve bunun maliyetine katlanmaları gerekecek; bununla birlikte yapılacak işlemlerden doğacak hukuki riskleri de yüklenmek zorunda kalacaklardır. Halbuki; leasing tercihi yatırımcıyı hem operasyonel maliyetlerden hem de risklerinden kurtarmaktadır."

"Finansal Kiralama Sektörünün" sahip olduğu büyüme potansiyelinin gerçekleştirilebilmesi için iç dinamikler kadar önemli olan yasal ve idari düzenleme ihtiyaçları bulunuyor. Coşkun Çabuk, yatırım finansmanına uygun fon kaynakları temin edilmesine yönelik olarak şu düzenlemelerin mutlaka yapılmasının önemli olduğunu belirtiyor:

1) Finansal kiralama yöntemi ile (belirlenecek öncelikli sektörlere yönelik olarak) finanse edilecek yatırımlarda kullanılmak üzere TCMB tarafından orta ve uzun vadeli bir kredi kanalı oluşturulmalıdır. Özellikle TL cinsinden yapılacak uzun vadeli yatırımların finansmanının kısa vadeli kaynaklarla yapılması sektörü risk altında bırakmaktadır.

2) Finansal kiralama şirketlerinin yurt dışından sağladıkları yabancı para cinsinden kredilerde KKDF oranının bankalarda olduğu gibi yüzde 0'a düşürülmesine ilişkin düzenleme yapılmalıdır. Zira volatilitenin arttığı dönemlerde yurtdışından uzun vadeli fon temini mümkün olamamakta; kısa vadeli fonlar ise anapara üzerinden yapılan KKDF kesintisinin getirdiği ek yük nedeniyle oldukça maliyetli hale gelmektedir.

3) Reel sektöre varlık bazlı finansman sağlayan Birliğimiz üyesi şirketlerin tahvil ve bono ihraçlarında, söz konusu menkul kıymetlerden elde edilen gelir ve kazançlar üzerinden Gelir Vergisi Geçici md. 67 kapsamında yapılan stopaj kesintisinin banka ihraçlarıyla eşitlenmesine ilişkin düzenleme yapılmalıdır.



VARLIK KODLARI	FİNANSAL KİRALAMA KONUSU VARLIKLAR (PARA BİRİMİ : BİN TL)	2020 BRÜT İŞLEM HACMİ TL	% DAĞILIM
10	KARAYOLU TAŞITLARI	2.612.128	11,1%
11	HAVAYOLU ULAŞIM ARAÇLARI	252.748	1,1%
12	GEMİLER VE SUDA YÜZEN TAŞIT VE ARAÇLAR	542.252	2,3%
13	DEMİRYOLU ULAŞIM ARAÇLARI	9.619	0,0%
14	İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ	4.212.847	17,9%
15	SAĞLIK SEKTÖRÜ VE ESTETİK EKİPMANLARI	816.379	3,5%
16	METAL İŞLEME MAKİNELERİ	1.920.727	8,2%
17	TEKSTİL MAKİNELERİ	2.818.144	12,0%
18	ELEKTRONİK VE OPTİK CİHAZLAR	185.399	0,8%
19	BİLGİ İŞLEM VE BÜRO SİSTEMLERİ	501.468	2,1%
20	GAYRİMENKUL	3.293.147	14,0%
21	PLASTİK İŞLEME MAKİNELERİ	705.956	3,0%
22	TURİZM EKİPMANLARI	128.241	0,5%
23	MATBAACILIK VE KAĞIT İŞLEME MAKİNELERİ	537.741	2,3%
24	TARIM VE HAYVANCILIK MAKİNELERİ	699.086	3,0%
25	YENİLENEBİLİR KAYNAKLI ELEKTRİK ENERJİSİ ÜRETİM EKİPMANLARI	948.212	4,0%
26	YENİLENEMEZ KAYNAKLI ELEKTRİK ENERİSİ ÜRETİM EKİPMANLARI	4.265	0,0%
27	ENERJİ VERİMLİLİĞİ EKİPMANLARI	28.759	0,1%
50	DİĞER MAKİNE VE EKİPMANLAR	3.261.439	13,9%
	DÖNEM İÇİNDE AKTİFLEŞEN YATIRIM TUTARI	23.478.557	100,0%

Sektörün diğer beklentiler ise şöyle:

1) Finansal kuruluşların dijital dönüşümü kapsamında, 6361 sayılı Kanununun 22.1 maddesi kapsamında mesafeli olarak imzalanacak sözleşmelere ilişkin ikincil düzenlemelerde tüzel kişilerle yapılacak sözleşmelerin de kapsam içinde tutulması, ayrıca 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununun 5.'nci maddesine yapılacak ekleme ile tacirlere kullandırılacak kredilerle sınırlı olmak kaydıyla kefalet işlemlerinin güvenli elektronik imza ile yapılmasının önünün açılması öncelikli ilk kademe çözüm olarak görülmektedir. Nihai çözüm olarak ise Türk Borçlar Kanunu'nda gerekli değişikliklerin yapılması kaçınılmazdır.

2) Finansal kuruluşların dağıtım kanallarının çeşitlendirilmesine ilişkin olarak banka şubelerinin kullanımı, finansal brokerlik ve elektronik platformlar açısından düzenleme yapılmalıdır.

3) Yatırım teşvik belgeleri kapsamında bulunan varlıkların finanse edilmesi için yapılan finansal kiralama sözleşmelerinde finansal kiralama şirketlerinin tek işlevlerinin finansman sağlamak olduğu dikkate alınarak teşvik belgesinden kaynaklanabilecek riskler açısından sorumluluğun asıl yatırımcı ve teşvik belgesinin sahibi olan kiracıya ait olduğuna dair düzenleme yapılmalıdır.

En yüksek pay; makine-teçhizat yatırımları ile taşınmaz işlemlerinde

Finansal kiralama işlemlerinden en yüksek payı makine-teçhizat yatırımları ile taşınmaz işlemleri alıyor. Coşkun Çabuk, konusu makina-teçhizat olan finansal kiralama işlemlerinin 2020 yılında yüzde 80.8 oranında artış gösterdiğini, konusu taşınmaz olan finansal kiralama işlemlerinin ise yüzde 5.9 oranında azaldığını kaydetti. Toplamda finansal kiralama işlemleri 2020 yılında yüzde 58.1 oranında artarak 2019'da 14.8 milyar TL'den 2020'de 23.4 milyar TL'ye yükseldi. Türkiye'de yapılan toplam makine-teçhizat yatırımlarının finansal kiralama ile finanse edilmesi oranını gösteren penetrasyon oranı 2019'da yüzde 2.68 iken 2020'de yüzde 3.5 oldu.

Yapı Kredi Leasing KOBİ'lere ve dijitalleşmeye odaklanıyor

Yapı Kredi Leasing Genel Müdürü Fatih Torun, "Dijitalleşmeye yatırım yapmayan şirketlerin önümüzdeki dönemde büyüme yakalayamayacağını düşünüyoruz. Projelerimiz sayesinde KOBİ'lere, dijitalleşmeye ve Anadolu'ya daha fazla odaklanmaya devam edeceğiz" dedi.


Fatih Torun

Fatih Torun, leasing sektöründeki gelişimin, ülkemizde yapılan yatırımlarla paralel ilerlediğini söyledi: "2020 yılı öncesinde inşaat sektöründe bir doyuma ulaşılması, büyük projelerin tamamlanması ve diğer sektörlerde yatırımların ertelenmesinin, leasing sektörüne yansımalarını gördük. 2020'de pandemi ile birlikte daha karamsar bir tablo bekliyorduk ancak yılın ikinci yarısından itibaren farklı alanlardan talepler gelmeye başladı. Başta e-ticaret, lojistik, temizlik ve hijyen ürünleri üreticileri olmak üzere pek çok sektörden yeni müşterileriler kazanıldı. Ev tekstili, halı, iplik gibi ürünlerin üretiminin de dâhil olduğu tekstil makineleri taleplerinde de bir yükseliş gördük. Pandemi döneminde hazır giyim sektöründeki taleplerin ertelenmesi gündeme gelse de ev tekstili sektöründe genel olarak yatırımlar artarak devam ediyor."

Torun, Finansal Kurumlar Birliği'nin paylaştığı sözleşme rakamlarına göre; 2020 Nisan sonu toplamının, 2021'in aynı dönemiyle kıyaslandığında adet bazında yüzde 68'lik bir artış gözlendiğini belirtti. Dolar bazlı olarak da sektörde yine yüzde 19'luk bir büyüme olduğunu ifade eden Torun, faizlerde düşüş ve kurda istikrar sağlanması durumunda bu sonuçların, yılın geri kalanına dair olumlu bir mesaj verdiğini, kontrat adetlerinin artma eğiliminin de bu durumu teyit ettiğini kaydetti.

"Öte yandan dijitalleşmeye yatırım yapmayan şirketlerin önümüzdeki dönemde büyüme yakalayamayacağını düşünüyoruz" diyen Torun, "Biz de yatırımlarımızı bu doğrultuda gerçekleştiriyoruz. Web sitemizi ve mobil uygulamamızı tüm paydaşlarımızın bir araya gelebildiği dijital bir iş platformu olarak tasarladık. Bu sayede ülkemizin dört bir yanına ulaşarak tüm şirketlere hizmet sunabiliyoruz. Canlı ihale ortamı yarattığımız ikinci el varlık satış platformumuz sayesinde hem mobil uygulamamız hem de web sitemiz, yurt içi ve yurt dışında yaygın olarak kullanılıyor" açıklamasını yaptı.

Fatih Torun sözlerine şöyle devam etti: "Diğer taraftan yeni müşteri edinimi için teknoloji yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. İşbirliği gerçekleştirdiğimiz satıcılar, dijital platformumuz aracılığıyla Yapı Kredi Leasing ile yaptıkları tüm işlemleri takip edebiliyor ve müşterilerini satış ekiplerine yönlendirebiliyor. Tamamını dijital ortama taşıyarak sektörümüze dâhil edeceğimiz yeni gelişimimiz ile önümüzdeki 3 yılda yüzde 20 olan satıcı kanalı portföyümüzü yüzde 40'lara çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde de yürürlüğe girecek olan yeni tebliğ ile birlikte bankalarda olduğu gibi uzaktan müşteri edinimi faaliyetlerine de başlayabileceğiz. Bu da sektörde hareket yaratacaktır. Bu projeler sayesinde de KOBİ'lere, dijitalleşmeye ve Anadolu'ya daha fazla odaklanmaya devam edeceğiz."

İş Leasing enerji finansmanı alanında etkin

İş Leasing, sektöründeki başarısını yenilenebilir enerji finansmanı alanında da sürdürmeye devam ediyor. Son dönemde sayıları giderek artan öz tüketime yönelik pek çok çatı üstü GES yatırımını finanse eden İş Leasing, bu alanda yatırım yapacak firmaların aradığı markalardan biri oldu.

Çatı üstü GES kurulumu sağlayan EPC firmaları ile birlikte geliştirdiği çözümler ile sektöründe fark yaratan ve müşterilerine nakit akışları için ideal ödeme planları sunan İş Leasing son olarak İzmir merkezli Yavuzçehre Tekstil San. ve Tic. A.Ş.'ne ait Denizli'de bulunan üretim tesisinin çatılarına öz tüketim amacıyla kurulan Güneş Enerjisi Santrali yatırımını finanse etti.



414 kWe kurulu gücüne sahip santral ile Yavuzçehre Tekstil firması elektrik tüketimini güneş panellerinden sağlayarak önemli bir maliyet avantajı sağlayacak ve elektrik faturası ödemek yerine leasing taksitlerini ödeyerek kendi elektrik üretim santraline sahip olacak.

İş Leasing'den yapılan açıklamada enerji maliyetlerini azaltan ve doğa dostu çatı üstü güneş enerjisi santrali finansmanı alanındaki uzmanlık ve tecrübe ile bu alanda yatırım yapmayı planlayan sanayicilere destek verilmeye devam edileceği ifade edildi.

"Enerjide aktif olacağız"

'Leasing'in yatırımcıları destekleyen, kritik bir sektör olduğunu vurgulayan Aklease Genel Müdürü Çetin Düz, "Sektör olarak 2020'de yeni işlem hacmi yaklaşık yüzde 50 büyüyerek 3.8 milyar dolar oldu. Aklease olarak ise 2020'de işlem hacmimiz 2019'a göre yaklaşık yüzde 100 büyüdü. 2020'de pandemiye rağmen Türkiye ihracatta rekor kırdı" dedi.

Aklease olarak yenilenebilir enerji ve enerji verim-


DenizFilo
DENİZFİLO İLE
İŞLER YOLUNDA!
Şirket aracı kiralarken Türkiye'nin her yerine
acil destek, çekici imkânı, yol yardımı ve
çok daha fazlası DenizFilo'da.
Ayrıntılı bilgi ve başvurularınız için www.denizfilo.com.tr'ye girebilir ya da
(0212) 337 44 55 no'lu destek hattımızdan 7/24 kesintisiz hizmet alabilirsiniz.
DenizLeasing

liliği alanlarında ciddi işlem hacimleri yaptıklarını kaydeden Çetin Düz, 2021'de yenilenebilir enerji alanında çok aktif olmayı planladıklarını vurguladı. Bugüne kadar yaklaşık 250-300 megawat'lık finansman sağladıklarını ve bu alanlarda hareketliliklerini sürdüreceklerini ifade eden Düz," Aklease olarak 2021'de sektörün yüzde 15-20 büyüme beklentisinin üzerinde büyüme hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.


Çetin Düz

Pandemi sürecinde özellikle e-ticaret, lojistik, gıda ve gıda güvenliği ile ilgili sektörlerin öne çıktığını söyleyen Düz, "Tekstilde Avrupa, rotasını Türkiye'ye çevirdi. Geçmiş yıllarda yıllık 6-7 milyar dolarlık işlem hacimleri elde etmiş bir sektörüz. Bu seviyelerden uzak olsak da geleceğe ve 2021'e daha umutlu bakıyoruz. Ertelenmiş yatırımların da hızla hayata geçirileceğini düşünüyoruz. 2021'i sektör olarak 4.5 milyar dolar hacimle kapatabiliriz. Bu büyümede; tekstil, gıda ambalaj, sağlık sektörlerindeki yatırımlar hız kesse de yine etkili olacak. Leasing sektöründe 12 milyar TL'nin üzerinde bir özkaynak mevcut. Yani sektör yatırımları desteklemek için hazır. Yatırım ortamı ve talebi oluştuğu takdirde bunu karşılayacak ve üretimleri destekleyebilecek güçte. Sektör, 2021'de her ne kadar 2016, 2017 yıllarından hala uzak olsa da ivmelenen artış trendiyle iyi bir noktaya doğru ilerleyecek" diye konuştu.

Dünyada artık dijitalleşmenin kaçınılmaz olduğunu dile getiren Düz, sözlerini söyle noktaladı: "Müşterinin en kolay çalışabileceği şirketlerden biri olmak için yatırımlar yapıyoruz. Bir diğer önemli ve kritik konu çevresel ve sosyal sorumluluk. Yatırımların çevresel etkilerini dikkate aldığımız bir dönemdeyiz. Çevresel ve sosyal yönetişim kültürü çerçevesinde şirketimizi farklılaştırmak ve dönüştürmek istiyoruz. Yine finansman tarafında yabancı bankaların yeşil ve yenilebilir enerji, enerji verimliliği konularında önemli yaklaşımları var. Bizim için de gurur duyduğumuz bir husus olarak; 2020'deki yatırımlarımızın yüzde 70-75'i yeşil enerji ve enerji verimliliği yarattı. İş süreçlerimizi bu yönde yapılandırmaya devam ediyoruz. Ayrıca yatırımların çevresel etkisine yönelik sosyal sorumluluğumuz da devam edecek."

"Makine yatırımı finansmanı birinci önceliğimiz"

Garanti BBVA Leasing Genel Müdürü Selahattin Güldü, "Büyümenin, yatırımlarla mümkün olacağına duyduğumuz inançla 'Makine ise Leasing, Leasing ise Garanti BBVA Leasing' anlayışıyla her türlü makine yatırımı finansmanını birinci önceliğimize alıyoruz" dedi.


Selahattin Güldü

Garanti BBVA Leasing, leasing sektöründe 30 yılı aşkın süredir küçük ve orta ölçekli işletmeler başta olmak üzere geniş bir müşteri portföyüne yatırım taleplerinin tüm süreçlerinde finansal ve operasyonel açıdan destek veren öncü şirketlerden biri.

2020'yi, 2019'a göre yüzde 70 artışla 370 milyon dolar yeni işlem hacmi gerçekleştirerek kapadıklarını söyleyen Garanti BBVA Leasing Genel Müdürü Selahattin Güldü, "Hacimdeki bu artış işlem adetlerimize de pozitif yönde yansıdı ve burada da bir önceki yıla göre yüzde 60 büyüme gerçekleştirdik. Makine ekipman gruplarında yüzde 10-13 bandında pazar payına sahibiz. Ayrıca son dönemde önemi giderek artan, sürdürülebilirlik açısından da çok önem verdiğimiz yenilenebilir enerji yatırımlarında ise yüzde 15 pazar payımız var" açıklamasını yaptı.

2020 yılı ile ilgili genel bir değerlendirme yapan Güldü, pandemi sürecinin başında yeni yatırımlarda bir miktar daralmanın söz konusu olduğunu, mevcut müşterilerinin ihtiyaçlarına odaklanarak bu süreci daha rahat atlatmaları için ödeme planlarında düzenlemeler yaptıklarını kaydetti. Geçen yılın ikinci yarısından sonra sağlanan teşvikler ve faizlerdeki hızlı düşüşle birlikte yeni yatırımlarda talep artışının başladığını ifade eden Güldü, "2020'de sektör 3.3 milyar dolar işlem hacmiyle yüzde 30 civarında büyüdü. Pandemiyle birlikte yeni alışkanlıklar ve ihtiyaçlara göre farklı sektörlere yeni yatırım alanları doğdu. Tekstil, plastik, ambalaj, lojistik, sağlık, gıda, enerji gibi sektörlerde yeni teknoloji ve ihtiyaçlara göre yatırımlarda artış gözlemledik" diye konuştu.

Güldü, sektörün tekrar büyüme trendine girdiğini belirterek şunları söyledi: "Yılın ilk çeyreğine baktığımızda sektörde 1 milyar dolar civarında sözleşmenin tescil edildiğini gördük. Garanti BBVA Leasing olarak bu yılı da bütçelediğimiz gibi tamamlamayı, pazar payımızı da yüzde 10'un üzerinde devam ettirmeyi planlıyoruz. Leasing sektörünün de yılı yüzde 20-25 bandında büyümeyle tamamlayacağını öngörüyoruz. 2021'de de inşaat, tekstil, metal ve diğer üretim makinelerinin sektörü büyütmesini bekliyoruz. Bu makine gruplarına ek olarak enerji yatırımlarının 'leasing'den aldığı payın artacağını öngörüyoruz. 2020'de sektör olarak 200 milyon dolar civarında enerji yatırımı finansmanı sağladık" dedi.









Yatırım projelerinizde büyümenin tamamlayıcı gücü

Yatırım ekipmanları leasinginde uzman personelimiz ve avantajlı çözümlerimizle size zaman ve para kazandırmak için 1988'den beri yanınızdayız.

Gücümüze, hızımıza, öncü ruhumuza ve tecrübemize güvenin.

(212) 386 96 00 | www.aklease.com

AKLease

OSBÜK'ten sanayide niteliksel dönüşüme vurgu:

Mobilite Çağrısı önemli bir fırsat

OSBÜK, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile TOBB işbirliğinde Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı Mobilite Çağrısı Bilgilendirme semineri (webinar), OSB'ler ve OSB içerisinde yer alan firmaların da katılımıyla online gerçekleştirildi.



Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK), Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğinde Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı Mobilite Çağrısı Bilgilendirme semineri (webinar) online düzenlendi.

OSB'ler (Organize Sanayi Bölgeleri) ve OSB içerisinde yer alan firmaların da katılım sağladığı webinarda açılış konuşmalarının ardından Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Program Yönetimi Dairesi Başkanı Hakan Erten, Mobilite Çağrısı Sunumunu gerçekleştirdi. Sunum sonrası katılımcıların soruları cevaplandırıldı.

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Fatih Kacır, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyüksimitci, sanayiciler ve iş dünyası temsilcilerinin katılımıyla yapılan seminerde, başvuru süreci başlayan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı Mobilite Çağrısı ile ilgili bilgiler verildi. Mobilite Çağrısı ile orta-yüksek ve yüksek teknolojili ilgili sektörlerde yer alan 152 ürün ve 5 başlık altında 40 yenilikçi teknoloji alanındaki yatırımların destekleneceği anlatıldı.

Çıkılan çağrı ile otonom veya yarı-otonom konsept araçlar, sürücü destek ve güvenlik teknolojileri, ileri malzeme teknolojileri, batarya ve enerji yönetim teknolojileri, yeni nesil ileri kablosuz ve mobil teknolojiler gibi alanlarda Türkiye'de yerleşik sermaye şirketlerinin destek ve teşviklere tek pencereden erişimi sağlanacak ve ön başvurular 8 Haziran 2021'e kadar yapılabilecek.

"Türkiye'nin önünde büyük fırsat penceresi açılıyor"

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır, Türkiye'nin en önemli gücünün genç nüfus olduğunu belirterek, ülke ekonomisinin kaydettiği gelişmeleri anlattı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın çalışmaları ve ekonomi alanında verdiği destekler konusunda bilgiler veren Kacır, Türkiye'nin güçlü teknoloji ekosistemine değindi. Kacır, Türkiye'de 1500'ü aşkın Ar-Ge ve Tasarım Merkezi, 87 teknoparkta 6 binden fazla Ar-Ge odaklı teknoloji şirketi, Ar-Ge şirketlerinin 40 binden fazla tamamlanan, 10 binden fazla devam eden Ar-Ge projesi bulunduğunu, yüksek teknoloji ihracatının 6 milyar dolara yaklaştığını, milli gelirden Ar-Ge'ye ayrılan payın yüzde 1'in üzerine çıktığını anlattı.

Mehmet Fatih Kacır, "Milli Teknoloji Hamlesi Türkiye'nin sürdürülebilir bir ekonomik kalkınma ivmesini yakalaması, toplumsal refah artışını daha ileri noktalara taşımak aynı zamanda da bu zor coğrafyada tam bağımsızlığımızı güçlü şekilde tahkim etmek için atacağımız adımların, atmakta olduğumuz adımların bütünü aslında" dedi.

Ekonomik ve teknolojik tam bağımsızlığın sağlanmasından söz ettiklerini belirten Kacır, burada savunma sanayinin önemine değindi. Kacır, ekonomik ve tam bağımsızlığın sadece savunma sanayiyle sağlanamayacağını, sanayinin, teknolojinin diğer alanlarında; enerji, sağlık, gıda, tarım, finans teknolojilerinde kritik ürünleri yerlileştirmeden, milli ve özgün olarak geliştirmeden bugünün dünyasında tam bağımsızlıktan söz edilemeyeceğini söyledi: "Sürdürülebilir bir iktisadi kalkınmadan ve gerçek bir refah artışından bahsedebilmek için artık yüksek teknolojide liderliğe oynamak durumundayız. Milli Teknoloji Hamlesi'nin ana hedefleri, bu yönde attığımız ve atmakta olduğumuz adımları içeriyor."

Kacır, ihracatımızda teknoloji seviyesi yüksek ürünlerin üretilmesini, 2023'te Türkiye'nin Ar-Ge insan kaynağını 300 bin kişiye çıkarmanın, küresel Ar-Ge liderliği sıralamasında daha fazla Türk firmasının yer almasını sağlamanın ana hedefleri arasında olduğunu anlattı.

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi'nde Mobilite Çağrısı'ndan sonra Üretimde Yapısal Dönüşüm, Sağlık ve Kimya Ürünleri ve Dijital Dönüşüm çağrılarına çıkacaklarını açıklayan Kacır, "Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın özü; yerli katmadeğerdir.

Her bir projede, ne kadarlık yerli katmadeğer oluştuğuna odaklanıyoruz. Sadece teknoloji seviyesi yüksek ürünlerin üretilmesine değil, bu ürünlerin üretiminde ne kadar yerli katmadeğer oluşacağına bakıyoruz. Yatırımcılarımızdan da bunu önceliklendirmiş projelere başvuru yapmalarını bekliyoruz. Bütün girişimcilerimize yatırımcılarımıza çağrıda bulunuyorum, geliniz bu imkânı iyi değerlendirelim, Türkiye'nin önünde pandemi dönemi sonrasında büyük bir fırsat penceresi açılıyor" açıklamasını yaptı.

"Sanayimiz için önemli bir fırsat"

Seminerin açılışında konuşan OSBÜK Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, en büyük yapısal probleminin yeterli düzeyde katmadeğer üretememek olan Türk sanayisinin niteliksel bir dönüşüme ihtiyacı bulunduğunu, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın bu dönüşümü sağlamak için önemli bir fırsat olduğunu söyledi: "Bugün, tüm iyileşmelere rağmen imalat sanayimizin teknolojik yapısı maalesef, düşük ve orta-düşük teknolojili ürün üretimine yönelik. İmalat sanayimizde yüksek teknolojili ürünlerin payı sadece yüzde 3.7. Orta-yüksek teknolojili ürünlerin payı ise yüzde 25.4 seviyesinde. Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı ve bu program kapsamındaki mobilite çağrısı ise sanayide niteliksel yeni bir dönüşüm ivmesi yakalamak için önemli bir fırsat" dedi.

Yerli sanayide yeni bir niteliksel dönüşüm hamlesi başlatılması için seferber olunması gerektiğini vurgulayan Kütükcü, "Bu dönüşümü başarmak için birçok sebep var. Üretmek isteyen, yatırım iştahı çok yüksek bir özel sektörümüz var. Kamu zaten bu işi istiyor ve imkanlar çerçevesinde destekliyor. Bu niteliksel dönüşüm hamlesini devlet-özel sektör-üniversiteler ve diğer kurumlarımızla birlikte işbirliği halinde başarmak zorundayız" diye konuştu.

"Yeni planlı sanayi alanları açılmalı": Türkiye'nin yeni sanayi alanlarına ihtiyacı olduğunu da ifade eden Kütükcü, şunları dile getirdi: "Bir yandan mevcut sanayi parsellerimizde yeni yatırımları teşvik ederken aynı zamanda mevcut sanayi alanlarımıza yenilerini eklemek durumundayız. Bugün Türk sanayisinin, aynı sahada top koşturduğu veya kendisine rakip olarak gördüğü İtalya'da toplam sanayi alanı Türkiye'nin 7 katı. Fransa'nın toplam sanayi alanı Türkiye'den 5 kat, Almanya'nın ise 15 kat daha fazla. Dolayısıyla bizim, 783 bin kilometrekarelik yüzölçümümüz içerisinde sadece binde 4 olan sanayi alanlarımızı planlı bir şekilde artırmamız şart."

Akıllı KOBİ Platformu hayata geçiyor

Özel sektörün sürdürülebilirliği açısından kritik önemde: Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TOBB ve OSBÜK'ün birlikte hareket ettiğini aktaran TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyüksimitci, yapılan işbirliklerinin devam etmesi temennisinde bulundu. Pandemi sürecinin yerli üretime olan önemi daha da artırdığını kaydeden Büyüksimitci, şunları söyledi: "Türkiye açısından stratejik öneme sahip ürünlerin, yerli ve milli imkanlarla üretilmesi ekonomimizin ve özel sektörün sürdürülebilirliği açısından kritik öneme sahip. Bu çerçevede Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız Türkiye'de katmadeğerli üretimin artırılması amacı doğrultusunda kamu tarafından sağlanan destek ve teşviklerin tek pencereden yönetilerek orta-yüksek ve yüksek teknolojili seviyeli sektörlere yoğunlaştırılmasına yönelik özel bir program olan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programını başlattı. TOBB olarak hem sektör hem de ürün bazında çağrıların ve desteklerin olduğu hamle programının çok faydalı olduğunu görüyoruz ve önemsiyoruz."

TOBB olarak KOBİ'lerin dijitalleşmesine büyük önem verdiklerini vurgulayan Büyüksimitci, KOBİ'lerin dijitalleşme sürecinde onlara rehberlik edecek, ihtiyaç duyacakları her türlü bilgiyi bulabilecekleri, teknoloji tedarikçilerinin dijitalleşme ürün ve hizmetlerine ulaşabilecekleri bir platform oluşturduklarını duyurdu: "Akıllı KOBİ adını verdiğimiz bu platform, şu an teknoloji tedarikçileri için açıldı, Haziran ve Temmuz aylarında da tüm KOBİ'lerin kullanımına açacağız."



Başvurular www.hamle.gov.tr üzerinden

Mobilite Çağrısı Sunumunu gerçekleştiren Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Program Yönetimi Dairesi Başkanı Hakan Erten, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nı tanıtarak, programın 4. Sanayi Devrimi'ne hazırlanmada Türkiye'nin kendi yaklaşım çerçevesi olduğunu söyledi. Başvuruların yalnızca www.hamle.gov.tr adresi üzerindeki program portalı üzerinden elektronik ortamda yapılabildiğini belirten Erten, Program Yönetimi Dairesi olarak tüm programın yönetiminden sorumlu birim olduklarını, TÜBİTAK ve KOSGEB ile işbirliği yaptıklarını, başvuruların Program Değerlendirme Komitesi tarafından değerlendirildiğini anlattı.

2021 Yılı Çağrı Planlaması'na da değinerek bu yıl içerisinde 4 farklı tematik çağrıyı yürütmeyi planladıklarını kaydeden Erten, açtıkları Mobilite Çağrısı'nı yaklaşık Eylül sonunda karara bağlanacağını öngör-

düklerini dile getirdi: "Bu çağrıda yer alan ürünler; ulaşım, araçları, elektronik, elektrikli teçhizat ve makine sektörlerinden mobilite temasıyla uyumlu olan ürünler. Mayıs ayı sonunda Üretimde Yapısal Dönüşüm Çağrısı'nı açmayı hedefliyoruz, bu çağrı kapsamında makine sektörü ve kritik hammaddelerden seçilen ürünleri destekliyor olacağız. Haziran ayı sonunda Sağlık ve Kimya Ürünleri Çağrısı'nı açmayı hedefliyoruz, bu çağrıda da eczacılık, tıbbi cihaz ve kimya sektörlerinden seçilen ürünleri destekliyor olacağız. Yılın son çağrısını da Ağustos ayı sonuna doğru; Dijital Dönüşüm Çağrısı'nı açmayı hedefliyoruz, burada da elektronik, elektrikli teçhizat ve makine sektörlerinden seçilen ürünleri destekleyeceğiz."

Çağrı akışının nasıl yürütüleceğini aktaran Erten, çağrı sürecini temelde 3 döneme ayırdıklarını paylaştı: "Başvuruların alındığı dönemin 60 gün, başvuruların detaylı incelenmesinin yapıldığı dönemin 55 gün, komite tarafından kararın verildiği döneminde de 25 gün sürmesini öngörüyoruz. Bir çağrının açıldığı tarihten itibaren yaklaşık 140 günde kararların verildiği döneme gelinmesini bekliyoruz."

Mobilite sektörü ve Mobilite Çağrısı hakkında detaylı bilgiler veren Erten, Bakanlığın Mobilite Araç ve Teknolojileri Strateji Yol Haritası adlı detaylı bir çalışması bulunduğunu, haritanın henüz yayınlanmadığını, yayınlanmaya çok yakın olduğunu açıkladı: "Buradaki bilgileri dikkate alarak Mobilite Çağrısı'nı oluşturduk. İHA üretimi yapan ilk 6 ülkeden bir tanesiyiz. Mobilite araçlarında en az yüzde 75 yerlilik oranıyla üretimi, şehiriçi raylı sistemlerde ulusal marka çıkarmayı ve 3 yeni küresel pazara girmeyi, Avrupa'ya ihracat yapan otonomi ve bağlantılı araç markaları çıkarmayı, yakın mesafe gemi taşımacılığı için elektrikli gemi üretiminde dünya lideri olmayı, mobilite yazılım ve sistemlerinde küresel merkezlerden biri olmayı, ileri teknoloji alanlarından en az birinde de dünya lideri pazar payına veya marka değerine sahip en az 5 akıllı ürün çıkarmayı hedefliyoruz." Hamle Programı'nda 23 akıllı ürünün 5'ini de mobilite sektöründen çıkarmayı hedeflediklerini paylaşan Erten, mobilite sektöründe otonom araçlarla çok hızlı bir paradigma değişikliğinin yaşandığına dikkat çekerek, ekosistemini bütün parçalarının işbirliği yapması gerektiğini kaydetti.

Ön başvuruların 8 Haziran'a kadar yapılması gerektiğini vurgulayan Erten, kesin başvuruların bitiş tarihinin de 3 Temmuz olduğunu belirtti. Erten, çağrı kapsamında sağlanan desteklerle ilgili de bilgiler aktardı: "5 grupta 40 yenilikçi teknoloji alanını Mobilite Çağrısı kapsamında desteklemeyi hedefliyoruz. Otonom ve Yarı-Otonom Konsept Araçlar başlığı çok önemli. Sürücü Destek ve Güvenlik Teknolojileri, Batarya ve Enerji Yönetim Teknolojileri, İleri Malzeme Teknolojileri (1-2), Yeni Nesil İleri Kablosuz ve Mobil Teknolojiler başlıkları da çok önemli. Program kapsamında 3 tür destek var. Mükerrer destek olamaz. Her bir yatırım unsuru, Yatırım Teşvikleri, KOSGEB KOBİ Desteği veya TÜBİTAK Ar-Ge Desteği'nden yalnızca biri tarafından desteklenir. Program kapsamında Ar-Ge harcamalarının KOBİ'ler için yüzde 75'i, diğer firmalar için yüzde 60'ı karşılanabilecektir: Personel giderleri, proje personeline ait seyahat giderleri, alet teçhizat ve yazılım ve yayın giderleri, malzeme ve sarf giderleri, yurtiçi ve yurtdışı danışmanlık hizmeti ve diğer hizmet alım giderleri, üniversiteler ve diğer Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet alım giderleri.

KOBİ'lere personel gider desteği haricindeki tüm giderler için uygulanacak destek oranı yüzde 60. Makine teçhizat desteği, yazılım gideri desteği, personel gideri desteği, referans numune gideri desteği, hizmet alım desteği unsurları için 6 milyon TL'yi aşmayacak şekilde, yüzde 30 geri ödemesiz, yüzde 70 geri ödemeli destek sağlanabilecek. Destek kararında yer alan geri ödemeli destek tutarının yüzde 35'i oranında erken ödeme yapılabilmektedir. KOSGEB'in sağlayabileceği destek 6 milyon TL'yi aşamıyor.

Hamle Programı kapsamında Stratejik Teşvik Yatırım belgesi düzenlenebiliyor. Stratejik yatırımlara; vergi indirimi, Sigorta Primi İşveren Hissesi Desteği (asgari ücret) Gelir Vergisi Stopajı Desteği, Faiz veya Kar Payı Desteği, Enerji Desteği, Nitelikli Personel Desteği, Sermaye Desteği, Kamu Alım Garantisi veriliyor. Proje bazlı yatırımlarda; Sigorta Pirimi İşçi Hissesi Desteği (Asgari Ücret) yok. Her iki teşvik uygulamasında da olan teşvikler ise şöyle: KDV İstisnası, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Yatırım Yeri Tahsisi ve KDV İadesi. Sitemizin sıkça sorulan sorular sayfamızı; **https://hamle.gov.tr/Home/sss** incelemenizde fayda var. **hamle@sanayi.gov.tr** adresimize e-posta göndererek sorularınızı iletebilirsiniz, biz de yazılı olarak geri dönüş yapıyoruz."



TOBB'tan Cahit Ceren'in sunduğu webinarın sonunda Hakan Erten soruları yanıtladı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Stratejik Araştırmalar ve Verimlilik Genel Müdürlüğü Genel Müdürü Prof.Dr. İlker Murat Ar, sanayicilerin, iş insanlarının sorularını iletebileceklerini, bütün soruları yanıtlamaya hazır olduklarını ifade etti.

OSBÜK Temsilcisi Buse Yılmaz, çağrıyla ilgili faydalı geri dönüşler sağlanmasını umduklarını söyledi.

TOBB'dan Hasan Çağlayan Dündar, TOBB olarak sektör bazlı özellikle stratejik ürünleri çok önemsediklerini belirtti.



ATAM;
"Ulusun bağımsızlığını yine ulusun azmi ve kararı kurtaracaktır" diyerek, 19 Mayıs 1919'da yazmaya başladığın kurtuluş destanımızın ve Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nın 102. yılını büyük bir coşku ile kutluyor, vatanımız uğruna canlarını veren tüm şehitlerimizi saygı ve minnetle anıyoruz.

İZMİR ATATÜRK ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ
YÖNETİM KURULU

İMES Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akar:

İMES, 50 yıllık sanayi tecrübesini yeni projeleriyle taçlandırıyor

Türkiye sanayisinin kilometre taşlarından İMES Sanayi Sitesi, 50. yılını özel projelerle taçlandırıyor. İMES Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akar, "İMES'in 50 yıllık sanayi bilgi birikimi, deneyimlerini ve anılarını bizzat İMES Ailesi üyelerinin ağzından aktaran bir belgesel ve kitap çalışmasını hayata geçiriyoruz. Teknoloji Transfer Ofisimizi (MARİMES) kuruyoruz. Yalova İMES OSB'de 2 fabrika yatırımı yapacağız" dedi.



Kemal Akar

Türkiye sanayisinin kilometre taşlarından İMES Sanayi Sitesi, 50. yılını özel bir projeyle kutlamaya hazırlanıyor. İMES Sanayi Sitesi Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Akar, İMES'in 50 yıllık bilgi birikimi, deneyimlerini ve anılarını bizzat İMES Ailesi üyelerinin ağzından aktaran bir belgesel ve kitap çalışmasına imza atacaklarını açıklıyor. 2021 yılının sonuna kadar tamamlanması planlanan proje, Türkiye'nin örnek sanayi sitelerinden İMES'in marka kalitesini tescilleyecek.

Kitap ve belgesel çalışmasında; global bir tedarik merkezi haline gelen İMES Sanayi Sitesi'nin kuruluş öyküsünden başlayarak İMES Ailesi'nin büyüme hikayesi anlatılacak. İMES Sanayi Sitesi'nde bugün; 1150 işletmede, 15 bine yakın çalışan, 2 bin patron olmak üzere yaklaşık 17 bin kişinin çalıştığını aktaran Kemal Akar, İMES Sanayi Sitesi'nde kabuğuna sığamayan sanayicilerle önce; Kocaeli'de, İMES Dilovası Makine İhtisas OSB'yi, ardından daha da büyüyen sanayicilerle Yalova İMES Makine İhtisas OSB'yi kurduklarını, daha sonra da Marmara OSB'nin temellerini attıklarını anlattı: "Her gün sayısız araç-giriş çıkışı yaşanan çok hareketli bir sanayi sitesi olan İMES, neredeyse küçük bir ilçeden büyük. İMES ihracatıyla ciddi oranda dış ticaret fazlası verir. İMES'li sanayicilerimiz katmadeğerli ürünler üretiyor. Burada büyüyen sanayicilerimiz İMES Dilovası OSB başta olmak üzere Dilovası, Gebze ve Tuzla'daki OSB'lerde büyümesini sürdürüyor. Bilecik, Sakarya, Düzce'ye giden çok arkadaşımız var. Şimdi Yalova İMES Makine İhtisas OSB'de yerlerini alacaklar. İMES'e mühendis ve katmadeğerli ürün üreten sanayicilerimiz geliyor. Büyüdükçe buradan gidiyorlar. Biz de zaten, büyüyerek gitmelerini istiyoruz. Sanayi büyümeli, çarklar dönmeli."

Kemal Akar, şu bilgileri verdi: "1970'li yıllarda Perşembe Pazarı ve Haliç kıyısındaki büyüklerimizin kurduğu sanayi sitesi İMES'in bugüne kadar olan serüveni belgesel ve kitap çalışmamızda yer alacak. Eski ve yeni sanayici arkadaşlarımızın röportajları olacak. Biz bu serüveni yakalayıp, yaşatmak istiyoruz. İMES Ailesi'nin en büyükleri de anılarını, tecrübelerini bizimle paylaşacak. Çalışmamızı 2021 yılı sonunda tamamlamayı planlıyoruz."

MARİMES (Teknoloji Transfer Ofisi) kuruluyor

Üniversite-sanayi işbirliğine büyük önem verdiklerinin altını çizen Kemal Akar, Marmara Üniversitesi işbirliğiyle İMES'te Teknoloji Transfer Ofisi kuracaklarını açıkladı: "Teknoloji Transfer Ofisimiz'in MARİMES ismi altında marka tescilini tamamladık, başvurular yapıldı, çalışmalarımız devam ediyor.

Ayrıca sanayicilerimizle Marmara Üniversitesi akademisyenlerini 'danışmanlık' hizmetleri çerçevesinde bir araya getiriyoruz. Sanayicilerimiz, böylece ürünlerini geliştiriyor, daha katmadeğerli hale getiriyorlar."

"İMES Vakfı'nı geliştirme ve güçlendirme çalışmalarımız sürüyor"

Bu süreçte İMES Ailesi olarak çok önemli bir sosyal sorumluluk projesine de imza attıklarını ifade eden Kemal Akar, hayırsever sanayicileri ihtiyaç sahipleriyle buluşturmak, sosyal ve kültürel faaliyetlerde bulunmak ve eğitim gören öğrencilere destek olmak amacıyla İMES Vakfı'nı (İMES Eğitim Dayanışma ve Yardımlaşma Vakfı) 2017'de kurduklarını aktardı. Kemal Akar, yakın zamanda vefat eden; İMES Dilovası OSB ve Yalova İMES OSB'nin kurucuları ve eski başkanları; Süheyl Erboz ve İrfan Küçükay'ın İMES Vakfı'na ciddi katkılar sağladığını ve Vakıf Başkan Yardımcılığı görevlerini yürüttüklerini anlattı: "Süheyl Ağabeyimiz'den aldığımız bayrağı hem İMES'te hem de İMES Vakfı'nda daha iyi yerlere gelmek için taşıyoruz ve taşımaya da devam edeceğiz. Değerli ağabeyimiz Süheyl Bey, İMES Vakfı Başkan Yardımcımızdı, şimdi onun yerine; İMES Dilovası OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Tokkan görevi devraldı."

Kemal Akar, çevre kurumlarla da işbirliği yapan İMES Vakfı'nın çalışmaları ile ilgili şu bilgileri verdi: "İMES Vakfı olarak 100'ün üzerinde öğrenciye burs veriyoruz. Ramazan'da yardım kolileri dağıttık, nakit para yardımları yaptık, zekatlar geldi, birebir onları dağıttık. Önce Esenşehir olmak üzere Ümraniye'nin birçok bölgesinde 8-10 muhtardan birebir isimleri isteyerek oradaki ihtiyaç sahibi kardeşlerimize yardımlarda bulunduk, bizden ayrılan, sonrasında işleri bozulan arkadaşlarımıza halen elimizden gelen yardımı yapmaya çalışıyoruz" diyor. İMES Vakfı'nın geliştirme ve güçlendirme çalışmalarına devam ettiklerini de belirten Kemal Akar, Vakfın kamu yararına karar alabilmesi için belli bir gelirinin olması adına bir mülk alınması ihtiyacıyla harekete geçtiklerini paylaştı: "İMES içerisinde bir dükkan alıp, onun kira gelirini sağlamamız lazım."

Yalova İMES OSB'de iki fabrika yatırımı: Kemal Akar, ilk kez 2010 yılında İMES Sanayi Sitesi Başkanı olduğunu belirterek, sonrasında İMES Yönetim Kurulu ile birlikte birçok projeye imza attıklarını ifade ediyor: "İMES Sanayi Sitesi içerisinde 20 bin metrekare bir alanımız var. Başlangıçta 5 fabrika projesi düşünülmüş, biz burada İMES Park Projesi'ni hayata geçirdik. Bu alanlardan birini cami için kullandık, birini modern bir çıraklık okulu



(Ümraniye Mesleki Eğitim Merkezi) yaptık. Metro Gross Market'i İMES'e getirdik, mülkiyeti bize ait olan 200 odalı otelimizi (Four Points by Sheraton Istanbul Dudullu) açtık. İMES katılımcılarından aidat almıyoruz, İMES Park Projesi'nden elde edilen karı, Ortaklarımız'a dağıtıyoruz, önümüzdeki dönemlerde de buna devam edeceğiz. Bu gelirlerin bir kısmıyla yeni bir yatırım yapmayı da düşündük, Yalova İMES OSB'de aldığımız 10 bin ve 5 bin metrekare alana sahip (toplam 15 bin metrekare) iki sanayi parselinde fabrika yatırımı yapmayı planlıyoruz. 2023'te fabrikaların çalışmaya başlayacağını öngörüyoruz. Bir kümelenme çalışması yapacağız, onun da fabrikasını hayata geçireceğiz. Bir yandan da İMES'te Yeşil Mutabakat ve Sıfır Atık Projeleri için çalışmalar yürütüyor, mücadele ediyoruz. Elimizden geldiğince İMES Üyelerimizi bu konularda bilinçlendirmeye uğraşıyoruz. Birçok konuda eğitim seminerlerimize çevrimiçi devam ediyoruz. Sıfır Atık Projesi ile ilgili eğitim seminerleri de düzenleyeceğiz. Çevrimiçi KOSGEB eğitimleri veriyoruz. 27 Haziran'da gerçekleştirmeyi planladığımız Genel Kurul Toplantımıza hazırlanıyoruz."

İşbirliği ve dayanışma ruhu

İMES'in yüzde 60'ı hiç durmadan çalışıyor: Kemal Akar, pandeminin ilk zamanlarında bir yavaşlama yaşansa da sonrasında İMES'te yüzde 60 gibi büyük bir oranla; tatiller, haftasonları, resmi ve dini bayramlar dahil her gün çalışmanın sürdüğünü de paylaştı: "Pandemide yasaklar nedeniyle kapalı olan 25-30 işletmeye destek verdik, kiracılardan daha az kira aldık, zam yapmadık, onlara ödeme kolaylığı sağladık. Bizim buradaki sıkıntımız, sosyal tesislerimizdeki berber, kahvehane ve yemek yapan arkadaşlarımızda yaşandı. Yemek servisi yapanlar, çalışmaya devam etti sıkıntı yaşamadı. Yaklaşık 22-23 restoran işletmemizde sıkıntı var gibi... İMES Yönetim Merkezi'nde çalışanlarımıza her hafta Covid-19 testi yaptırıyoruz, binaya bütün giriş ve çıkışlarda HES kodu mutlaka soruluyor. Binaya çok ziyaretçi almıyoruz, düzenli dezenfeksiyon yapılıyor, maske-mesafe-temizlik kurallarına dikkatle uyuyoruz, sağlık konusunda her türlü önlemi alıyoruz."

Eskişehir OSB'den, ikinci KOBİ-OSB

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli İmişehir'deki 1. Gelişme Bölgesi'nde toplam 450 bin m²'lik alandan oluşan ikinci KOBİ-OSB'yi hayata geçireceklerini açıkladı.


Nadir Küpeli

Nadir Küpeli, yeni kurulacak KOBİ-OSB ile yoğun talepleri karşılayacaklarını aktararak, "Son 4.5 yıllık dönemdeki yeni yatırımlarla büyük bir gelişme içinde, bu dönemde 100 yeni yatırımcıya 1 milyon 886 bin m² yer tahsis ettik. İhtiyaçlara cevap vermek üzere uzun süredir üzerinde çalıştığımız İmişehir'de yer alan OSB 1. Gelişme Bölgemizde toplam 450 bin m²'lik alanda 120 işyerinin yer alacağı 2. KOBİ-OSB'yi hayata geçiriyoruz" diye konuştu.



Nadir Küpeli, İkinci KOBİ-OSB'de parsellerin en küçüğünün 3.041 m² ile en büyüğünün 6.880 m² olacak şekilde planlandığını açıkladı: "OSB'deki bir firma hangi altyapıya sahipse buradaki firmalarımızda aynı ve bazı konularda çok daha gelişmiş bir alt yapıyı kullanacaklar. İlk etapta en az 2 bin 500 kişiye de yeni iş fırsatı sağlamış olacağız. Zamanla firmaların büyümesiyle çalışan sayısının 3.500 kişiye ulaşacağını hesaplamaktayız. KOBİ-OSB'de yer tahsis edeceğimiz firmaların büyük çoğunluğunun 2022 yılı içinde üretime geçmesini hedeflemekteyiz."

OSBEM ile istihdama nitelikli dokunuş

Antalya Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü, İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Çalışma ve İş Kurumu (İŞKUR) İl Müdürlüğü, Batı Akdeniz Kalkınma Ajansı (BAKA) Mesleki Eğitimin Geliştirilmesi Mali Destek Programı kapsamında, işsizliğin azaltılması, işsizler ile öğrencilerin mesleki niteliklerinin geliştirilmesi için ortak bir proje hayata geçirdi.



Antalya OSBEM (Antalya Organize Sanayi Bölgesi Eğitim Merkezi Eğitim ve İstihdam Projesi) adı verilen projeyle Antalya OSB'de bir eğitim merkezi kurulup, Antalya OSB Bölge Müdürlüğü tarafından iş arayanlar ile öğrencilere mesleki eğitim verilecek, Bölge firmalarında istihdam edilmeleri sağlanacak. Projenin imza töreni Antalya OSB Bölge Müdürlüğü İdari Hizmet Binası'nda, Antalya OSB Başkanı Ali Bahar, İl Milli Eğitim Müdürü Hüseyin Er ve Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü Veli Tekkanat'ın katılımıyla gerçekleşti.

Başkan Ali Bahar, projeyle İŞKUR'a kayıtlı 40 işsize, OSBEM sınıflarında 400 eğitim saati çelik kaynakçılığı ve 357 eğitim saati ön muhasebe alanında mesleki ve teknik eğitim verileceğini, sonrasında ise mesleki sertifikasyonlarının sağlanacağını açıkladı. Hüseyin Er, Düden Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 200 öğrencisi ve 30 öğretmeninin mesleki yetkinliklerinin arttırılmasına yönelik OSBEM sınıflarında simülasyonlu kaynak eğitimleri, 3D yazıcı ve kişisel gelişim eğitimleri verilmesi planlandığını kaydetti.

BOSAB'ın projesine BEBKA'dan destek

Bünyesindeki 114 fabrikada yaklaşık 7 bin kişinin istihdam edildiği Barakfakih Organize Sanayi Bölgesi (BOSAB), yatırım atağını sürdürüyor. BOSAB, '15 bin metreküp Su Deposu Yapılması ve Şebeke Geliştirilmesi' projesiyle BEBKA'dan (Bursa, Eskişehir, Bilecik Kalkınma Ajansı) destek almaya hak kazandı.



Erdoğan Akyıldız

BOSAB Yönetim Kurulu Üyesi Erdoğan Akyıldız, BEBKA'ya başvuru yapan 107 proje arasından sıyrılarak destek almaya hak kazanan 32 projeden birine imza attıkları için mutlu olduklarını söyledi.

Bursa'nın en yeni OSB'lerinden birisi olarak yatırım ataklarını sürdürdüklerini belirten Akyıldız, "BOSAB olarak alt yapı yenileme ve sıcak asfalt dökme çalışmalarına 'tam kapanma' döneminde de aralıksız devam ediyoruz" diye konuştu.

Velimeşe OSB'ye;
Uras Holding'ten 15 milyon Euro'luk yatırım

Uras Holding, Türk kimya sanayinin teknoloji tedarikçilerinden olan GEA Türkiye'nin teknolojik alt yapı desteğiyle Tekirdağ Ergene'de toz polimer üretim tesisi yatırımı gerçekleştiriyor. Uras Holding, tesis için yaklaşık 15 milyon Euro tutarında bir yatırım öngörüyor.

Velimeşe Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulacak tesis, yaklaşık 17.000 m²'lik bir alanda üretim yapacak. Tesiste ağırlıklı olarak yapı kimyasalları sektöründe kullanılan ve önemli ithalat kalemlerinden biri olan toz polimer üretimi gerçekleştirilecek.

Tesisin altyapı çalışmalarının başlaması nedeniyle Uras Holding Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özavşar ve GEA Türkiye Sıvı ve Toz Teknolojileri Bölüm Başkanı Burak Pabuççuoğlu'nun katılımıyla bir imza töreni düzenlendi. Özavşar, GEA Türkiye'nin



teknolojik alt yapı desteğiyle toz polimer gibi özellikle inşaat sektörü açısından kritik önem taşıyan bir malzemenin yerli ve üstün kaliteli üretimini gerçekleştirecek bir tesisi hayata geçirmenin gururunu yaşadıklarını belirtti. Tesisin Haziran 2022'de tamamlanması planlanıyor.

Anadolu OSB 19 Mayıs' ta kitap hediye etti





Hüseyin Kutsi Tuncay

Anadolu Organize Sanayi Bölgesi (Anadolu OSB) 19 Mayıs Atatürk' ü Anma Gençlik ve Spor Bayramı'nı bölgelerindeki işletmelerde çalışanların çocuklarına kitap hediye ederek kutladı.

Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay, genç neslin üreten bir Türkiye için çok işler başaracağına inandıklarını ifade etti.

Mustafa Kemal Atatürk'ün Nutuk eseri, Alev Coşkun'un Samsun'dan Önce Bilinmeyen 6 Ay yapıtı, Ataol Behramoğlu'nun Çocuklar İçin 1919 Dersleri kitabı 530 gençle buluşturuldu.

Türkiye'de OSB sayısı 353'e ulaştı

Planlı sanayide dünyaya örnek olan Organize Sanayi Bölgeleri'ne (OSB'ler) yenileri eklenmeye devam ediyor. Türkiye'nin önemli üretim merkezlerinden biri olan İzmir'de iki yeni tarıma dayalı ihtisas OSB kuruldu. Yeni kurulan 'İzmir Bayındır TDİ (Çiçekçilik) OSB' ve 'İzmir Kınık TDİ (Bitkisel Üretim) OSB' ile birlikte İzmir'deki OSB sayısı 16 olurken; Türkiye'deki OSB'lerin sayısı da 353'e ulaştı.



OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, İzmir'de kurulan TDİ (Tarıma Dayalı İhtisas) OSB'lerle birlikte Türkiye'deki TDİ OSB sayısının da 27'ye ulaştığını belirtti.

Ukrayna'ya 2. OSB

TURKSİD, Ukrayna'da Organize Sanayi Bölgeleri'nin (OSB) ikincisinin yapılacağı arsanın tespit işlemlerini tamamladı. Arsanın belirlenmesinin ardından TURKSİD Başkan Vekili İsmail Hacıoğlu ve Berdyansk Belediye Başkanı Va-



leri Baranov arasında bir memorandum imzalandı.

TURKSİD'in sosyal medya hesaplarından yapılan açıklamada, "Türkiye-Ukrayna birlikteliği için önemli bir adım atıldı" ifadeleri kullanıldı.

Elazığ OSB, İŞKUR ve FIRAT Üniversitesi protokol imzaladı

Elazığ OSB Tasarım ve İnovasyon Merkezi'nde Teknofest 2021 Orta ve Yüksek İrtifada katılım sağlayacak olan 25 kursiyer için Elazığ OSB Yönetim Kurulu Başkanlığı, Fırat Üniversitesi ve İŞKUR İl Müdürlüğü tarafından imzalanan protokol ile kursiyer harçlık ödemesi yapılacak.

OSB Yönetim Kurulu Başkanı Suat Öztürk şunları söyledi: "İnovasyon Merkezimizin kapılarını geçen sene olduğu gibi bu yılda Teknofeste katılacak olan kardeşlerimize sonuna kadar açtık ve her türlü desteği vereceğiz."

Törene Elazığ Valisi Erkaya Yırık, Fırat Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Fahrettin Göktaş, OSB Yönetim Kurulu Başkanı Suat Öztürk, Yönetim Kurulu



Başkan Vekili Muhyeddin Kaya, İŞKUR İl Müdürü Abdullah Balcı, OSB Yönetim Kurulu Üyeleri; İzzet Özen, İhsan Güler, OSB Bölge Müdürü Mehmet Yaşar Demirel ve kursiyerler katıldı.

AOSB, Korkut Ata Üniversitesi işbirliği

Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB), üniversite-sanayi işbirliğini artırmak amacıyla Korkut Ata Üniversitesi ile işbirliği protokolü imzaladı.



AOSB Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Sütcü, AOSB ve AOSB'de faaliyet gösteren firmaların Ar-Ge ve inovasyon kapasitelerinin artırılmasında üniversite desteğinin çok kıymetli olduğu ifade etti.

Rektör Prof.Dr. Turgay Uzun ise Korkut Ata Üniversitesi olarak, sanayi kuruluşları ile yakın işbirliği içerisinde olduklarını ve bu işbirliğini geliştirecek projeleri artırmayı hedeflediklerini söyledi.

İki OSB ihtisas OSB olacak



Yalova Avrasya Giyim İhtisas OSB ve Yalova Gemi İhtisas OSB, iki OSB'nin sadece kendi ihtisas alanlarıyla sınırlı olacağı "gemi" ve "giyim" sektöründe faaliyet göstermek üzere yeni bir 'İhtisas OSB' (Yalova Avrasya Giyim ve Gemi İhtisas OSB) çatısı altında birleştirilmesi için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın olumlu görüşünü aldıklarını açıkladı.

İki OSB'nin birleşmesiyle daha güçlü, sanayiciye daha faydalı olacağı düşünülen bir yapıyla faaliyetlerin devam etmesi konusunda çalışmalar yapıldığı belirtildi.

Romanyalı işadamlarının Samsun ilgisi

Samsun Valisi ve Havza OSB Yönetim Kurulu Başkanı Doç.Dr. Zülkif Dağlı başkanlığında Romanya heyeti ve Havza OSB Yönetim Kurulu üyeleri bir araya geldi. Havza OSB'de faaliyet gösteren firmalar ile yapılabilecek iş bağlantıları ile Havza OSB'deki yatırım imkanları görüşüldü.



Havza Belediye Başkanı Sebahattin Özdemir, "Havza OSB'nin yatırım imkanlarının ele alındığı verimli bir toplantı oldu. Kısa zamanda faaliyete geçen firmalarımız ihracatta da öncü olma yolunda emin adımlarla ilerliyor" dedi.

Toplantıya Havza OSB Yönetim Kurulu Üyeleri, Havza Kaymakamı Metin Yılmaz, Havza TSO Yönetim Kurulu Başkanı Erkan Acar da katıldı.

Türkiye'de bir ilk...

Türkiye'nin Makinecileri'nden sektöre armağan:

Dijital Terimler Kılavuzumuz hazır.
Dijitalleşmenin dünya dillerine kazandırdığı ve
yaygın olarak kullanılan **700'e yakın kavram-sözcük**
İngilizce ve Almanca karşılıkları ile birlikte
bu kılavuzda yer alıyor.

dijital-kilavuz.com adresinde
ziyaretinizi bekliyoruz.

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ
"Dünya Bizimle Çalışıyor"

DİJİTAL TERİMLER KILAVUZU



turkiyeninmakinecileri tr_makineciler turkiyeninmakinecileri turkiyeninmakinecileri turkiyeninmakinecileri.org

"Mesleki eğitim üretimin olmazsa olmazı"



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK), Yükseköğretim Kurulu (YÖK) ve Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) işbirliği ile gerçekleştirilen mesleki ve teknik eğitim öğrencilerinin istihdamına yönelik toplantıya; Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, OSBÜK Yönetim Kurulu Üyesi Tahir Nursaçan, YÖK Yürütme Kurulu Üyesi Prof.Dr. Ömer Açıkgöz, İŞKUR'dan ilgili Daire Başkanları ile kurumlardan üst düzey bürokratlar katıldı.

Kayseri Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Nursaçan, mesleki ve teknik eğitim alanında önemli çalışmalar yaptıklarını söyledi.

Tahir Nursaçan, mesleki ve teknik eğitimin ülkemiz ve özellikle de üretim için çok önemli olduğunu belirtti. Bu önemin bilinciyle Kayseri OSB bünyesinde yer alan Özel OSB Teknik Koleji ile başarılı çalışmalar yaptıklarını dile getiren Nursaçan, daha donanımlı bireyler yetişmesi için ülke eğitimine katkı sunduklarını ve sanayinin aranan eleman ihtiyacını gidermek için gayret gösterdiklerini kaydetti.

Kırklareli OSB'den 6500 kişiye istihdam

Kırklareli Valisi Osman Bilgin, Kırklareli Organize Sanayi Bölgesi'ni ziyaret etti.

Vali Bilgin, Türkiye'de ilk burada uygulanan akıllı tabela ve yönlendirme sisteminin yapıldığını ve fabrikaların üretim yaptığı bölgeye bağlı olarak renklendirme yapılan sistem ile birlikte çok güzel bir altyapı sistemi oluşturulduğunu söyledi.

Bölgeye 5-8 milyar TL değerinde yatırım yapılarak 6500 kişi istihdam edileceğinin altını çizen Bilgin, Kırklareli OSB'deki tüm parsellerin satıldığını söyledi. Bilgin ayrıca acil yatırım alanı ihtiyacına cevap verebilmek üzere başlatılan, 2.061 dönüm alandaki genişleme çalışmalarına ilişkin yer seçim etüt çalışmalarının tamamlandığını, yatırım yapmak isteyen ve toplamda 1000 dönüm civarında ön taleplerini Kırklareli OSB'ye ileten sanayicilere 2021 yazı sonunda genişleme alanından tahsislerin başlanmasının öngörüldüğünü kaydetti.

Vali Bilgin şöyle devam etti: "Kırklareli OSB'de sadece yatırımcıları değil bölgede çalışanlarımızı da düşünen bir sistemimiz bulunuyor. OSB ile şehir arasında sürekli ring sistemiyle bir ulaşım ağımız bulunuyor. Ayrıca kreş ve camii ile idari bina inşaatına başlandı. Yine beş yıldızlı bir otel projesi hayata geçirilecek, restoran ve sosyal donatı alanları, yüksek okul projesi, meslek lisesi ile birlikte öğrenci yurtları ve ticari alanlar da projelerimiz arasındadır."



Kahramanmaraş'ta 1 milyar yatırım fırsatı



Kahramanmaraş Büyükşehir Belediye Başkanı Hayrettin Güngör, Büyükşehir Belediyesi girişimleriyle hayata geçirilmesi planlanan Elbistan Besi OSB Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi.

Başkan Güngör, "Kuracağımız Organize Sanayilerimizle ilçelerimiz, şehrimiz, bölgemiz ve ülkemiz kazanacak. 1 milyar TL'nin üzerinde yatırım fırsatı oluşacak ve 12 bin hemşehrimiz istihdam edilebilecek. Özellikle Elbistan'ımızdaki projeyle besicilik faaliyetleri için modern, kapsamlı ve entegre tesisleri hayata geçirerek ilimizin tarım ve hayvancılık sektörünü güçlendireceğiz" dedi.

Vizyoner yatırım



Kocaeli Dilovası'ndaki Mermerciler OSB'de 'Duraline Alüminyum Profil Sistemleri Temel Atma Töreni'ne katılan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, yeni fabrika yatırımının Duraline markası ile faaliyet gösteren 'ABB Metal Alüminyum' tarafından gerçekleştirileceğini kaydetti.

Törene, AK Parti Grup Başkan Vekili ve Çankırı Milletvekili Muhammet Emin Akbaşoğlu, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın, Kocaeli Vali Yardımcısı Abdul Rauf Ulusoy ile Dura Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Yavuz da katıldı.

Manavgat OSB Başkanı Ahmet Boztaş hayatını kaybetti

Manavgat Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Boztaş hayatını kaybetti.

Boztaş'ın vefatına ilişkin OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü sosyal medya hesabından yaptığı paylaşımda, "Manavgat Organize Sanayi Bölgesi ve Manavgat TSO Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Boztaş vefat etti. Değerli Başkanımıza Allah'tan rahmet, ailesine ve camiamıza başsağlığı diliyorum. Mekanı cennet olsun" ifadelerini kullandı.



Manisa OSB sürdürülebilirlikte de bir adım önde


Sait Türek

Manisa OSB, 2024 için belirlemiş olduğu stratejiler arasında yer alan 'sürdürülebilirlik' vizyonu ile her alanda sürdürülebilir değer oluşturmaya devam ediyor.

Manisa OSB Yönetim Kurulu Başkanı Sait Türek, "Bir Adım Önde" sloganı ile çıktıkları sürdürülebilirlik vizyonu çerçevesinde ekonomik, teknolojik, çevresel ve sosyal alanlarda bir yol haritası oluşturduklarını açıkladı. Türek, Manisa OSB'nin tüm sürdürülebilirlik çalışmalarını yönetecek bir Sürdürülebilirlik Kurulu oluşturduklarını söyledi. Kurul, kurumsal sürdürülebilirlik ilkeleri ve iklim değişikliğine ilişkin kurumsal politikaları ve stratejileri belirleyecek; iş süreçlerini belirlenen politikalar ve stratejileriyle uyumlayarak; sürdürülebilirlik değerlendirmelerini takip edecek, Birleşmiş Milletler'in küresel sözleşmesi olan '17 Sürdürülebilir Kalkınma Amacı' ile uyumlu çalışmalar yürütecek.

Çanakkale'ye yeni OSB

Çanakkale'de, Çanakkale domatesi başta olmak üzere bölgenin tarım ürünlerinin jeotermalle ısıtılacak seralarda üretilerek işlenmesi için Jeotermal Enerji ile Isıtmalı Sera Organize Sanayi Bölgesi kurulacak. İlk etapta 750 milyon liralık yatırım planlanan OSB'de, 2 bin 600 kişinin de istihdam edilmesi bekleniyor.

Çanakkale Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Kaya Üzen, "Ayvacık'ta kurulacak Jeotermal Kaynaklı Sera OSB ile hem bölgede yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanılması sağlanacak hem de bölgede kurulacak modern teknolojik seralar ile seracılık faaliyetleri ivme kazanacak" dedi.


Kaya Üzen



Ayvacık ilçesi Tuzla ve Gülpınar köylerinin sınırları içinde kalan ve yaklaşık 3 bin dönüm alandan oluşan OSB'de, sera işletmeleri, sulama, gübreleme, otomasyon ve dezenfeksiyon alanları, sanayi alanında ise ürün tasnif, ambalaj ve paketleme tesisleri, soğuk hava depoları, sıvı karbondioksit ve kuru buz üretme tesisleri, ürün işleme ve kurutma tesisleri yer alacak.

OSB camiasının ağabeyi Süheyl Erboz hayatını kaybetti



Türkiye OSB camiasının ağabeyi olarak bilinen, duayen sanayici, OSBÜK eski Yönetim Kurulu Üyesi, İMES Ailesi'ne uzun yıllar önderlik eden, İMES Sanayi Sitesi, İMES Dilovası OSB ve Yalova İMES Makine İhtisas OSB'nin eski Yönetim Kurulu Başkanı Süheyl Erboz, hayatını kaybetti.

Koronavirüse yenilen Süheyl Erboz, İMES Cami'nde kılınan cenaze namazının ardından dualarla son yolculuğuna uğurlandı. İMES Dilovası OSB'nin Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı ve Yalova İMES Makine İhtisas OSB'nin Kurucu ve Onursal Yönetim Kurulu Başkanı ve dergimiz KobiEfor'un Yayın Danışma Kurulu'nun değerli Üyesi Süheyl Erboz, OSBÜK eski Yönetim Kurulu Üyesi, aynı zamanda İMES Vakfı ve GTÜ Vakfı kurucularındandı, MEKSA Vakfı Onursal Üyesi'ydi.

OSBÜK'ten yapılan açıklamada; "Önceki dönem yönetim kurulu üyelerimizden Süheyl Erboz'u kaybetmenin derin üzüntüsü içerisindeyiz. Değerli Başkanımıza Allah'tan rahmet, ailesine ve camiamıza başsağlığı dileriz" denildi.

Süheyl Erboz'a Allah'tan rahmet, ailesine, İMES ailesine ve OSB camiasına başsağlığı diliyoruz.

"Amasya ekonomisi daha da büyüyecek"

Amasya Valisi Mustafa Masatlı'nın başkanlığında düzenlenen Amasya'daki OSB'lerin Üst Kurul Toplantısı'na Amasya, Merzifon, Suluova Karma, Suluova Besi ve Taşova OSB'den yetkililer katıldı.

Vali Masatlı, en kısa sürede Taşova OSB'nin faaliyete geçmesi için gerekli çalışmaları bitirerek, yatırımcılara yer tahsisine başlamak istediklerini söyledi.

Orta Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın uyguladığı Katma Değerli Üretim Altyapısının Desteklenmesi Mali Destek Programından yüzde 28'lik oranla en çok payı Amasya'nın aldığına değinen Mustafa Masatlı, "Amasya'nın sanayi potansiyelini üst seviyede kullanmak ancak OSB'lerimizi genişletmekle mümkün olabilecektir. Taşova OSB'nin faal hale gelmesi ve diğer OSB'lerimizdeki genişleme çalışmalarının tamamlanmasıyla Amasya ekonomisi daha da büyüyecek ve sanayi istihdamımız artacaktır" diye konuştu.



AB Delegasyonu'ndan ÇOSB'a ziyaret

Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı Projesi'nin çalışmalarını yerinde incelemek için Çerkezköy'e gelen AB Delegasyonu heyeti, hattın geçtiği ÇOSB'da da toplantı düzenledi.

Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı Projesi'nin, Avrupa Birliği'nin (AB) desteklediği en büyük altyapı projelerinden biri olduğunu söyledi.



AB-Türkiye ilişkileri, üyelik konularında bulunulan aşamaları anlatan Dışişleri Bakan Yardımcısı ve aynı zamanda Bakanlık AB Başkanı Büyükelçi Faruk Kaymakcı da şunları söyledi: "Ülkemizdeki kurumların farklı AB destek programlarına başvurmalarının gerektiğini bir kez daha dile getirmek isterim. Başvurulacak konular arasında; dijitalleşme, çevre, nitelikli eleman yetiştirilmesi gibi alanlarda IPA, Erasmus gibi programlara başvuru yapılabilir."

ÇOSB Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Sözdinler, ÇOSB olarak yürüttükleri projelerden bahsetti. ÇOSB Bölge Müdürü Mehmet Özdoğan, AB destekli bir proje olan Mesleki Yeterlilik Kurumu kurma çalışmalarının devam ettiğini ve çok farklı AB Destek projelerine de başvurduklarını aktardı.

YÖNETMELİK

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığından:

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ UYGULAMA YÖNETMELİĞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA DAİR YÖNETMELİK

MADDE 1– 2/2/2019 tarihli ve 30674 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliğinin 13'üncü maddesinin birinci fıkrasının sonuna aşağıdaki cümle eklenmiştir.

"Gerekli hallerde çağrı, denetim kurulu ya da Bakanlık tarafından da yapılabilir."

MADDE 2 – Aynı Yönetmeliğin 23'üncü maddesinin birinci fıkrasının sonuna aşağıdaki bent eklenmiş, ikinci fıkrasında yer alan "(z) ve (aa)" ibaresi "(z), (aa) ve (dd)" olarak değiştirilmiştir.

"dd) OSB'nin kuruluş protokolünde belirlenen sektörler, mevcut sektör yapısı, kurulacak tesisin altyapı ve atık su arıtma tesislerine etkisi, debi ve arıtma kapasitesine uygunluğu, herhangi bir olumsuzluk anında tetikleyici etkisi ve planlama bütünlüğü gibi hususlar dikkate alınarak OSB'de kurulmasında sakınca görülen tesislere ilişkin prensipleri belirlemek."

MADDE 3 – Aynı Yönetmeliğin 25'inci maddesinin yedinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"(7) Yönetim kurulu tarafından belirlenen temsil ve ilzama yetkili üyelerin işlem yapma yetkisi, yetki belgesinin Bakanlık tarafından onaylanması ile yürürlüğe girer. Yetki belgesi, 4 yıl süre için geçerlidir ancak temsil ve ilzama yetkili üyelerde değişiklik olması halinde en geç 15 gün içinde Bakanlığa bildirilerek yenilenir. Yenilenen yetki belgesi onaylandığı tarihten itibaren kalan süre için geçerlidir."

MADDE 4 – Aynı Yönetmeliğin 54'üncü maddesinin birinci ve ikinci fıkraları yürürlükten kaldırılmış, üçüncü fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"(3) OSB'de kurulmasında sakınca görülen tesisler hakkında, yürürlükteki çevre mevzuatı hükümlerinin yerine getirilmesi ve diğer katılımcıların faaliyetlerini olumsuz etkilememesine yönelik tüm tedbirlerin alınması kaydıyla; müteşebbis heyet veya genel kurulca belirlenen prensipler çerçevesinde yönetim kurulunca karar verilir. Gerekmesi halinde konu ile ilgili kurum ve kuruluşlardan görüş veya rapor alınır. OSB'de kurulamayacağına karar verilen tesise ilişkin nihai karar, ilgilinin başvurusu üzerine Bakanlık Makamından alınacak onay ile verilir."

MADDE 5 – Aynı Yönetmeliğin 94'üncü maddesinin beşinci fıkrasının sonuna aşağıdaki cümleler eklenmiştir.

"Yönetim kurulu tarafından belirlenen temsil ve ilzama yetkili üyelerin işlem yapma yetkisi, yetki belgesinin Bakanlık tarafından onaylanması ile yürürlüğe girer. Yetki belgesi, 4 yıl süre için geçerlidir ancak temsil ve ilzama yetkili üyelerde değişiklik olması halinde en geç 15 gün içinde Bakanlığa bildirilerek yenilenir. Yenilenen yetki belgesi onaylandığı tarihten itibaren kalan süre için geçerlidir."

MADDE 6 – Aynı Yönetmeliğe aşağıdaki geçici madde eklenmiştir.

"İmza sirkülerinin geçerlilik süresi

GEÇİCİ MADDE 10 – (1) Bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten önce alınmış olan imza sirküleri, temsil ve ilzama yetkili üyelerin görevleri bitinceye kadar bu Yönetmeliğin 25'inci maddesinin yedinci fıkrası ve 94'üncü maddesinin beşinci fıkrasına göre alınan yetki belgesi yerine geçer."

MADDE 7 – Bu Yönetmelik yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 8 – Bu Yönetmelik hükümlerini Sanayi ve Teknoloji Bakanı yürütür.

Yönetmeliğin Yayımlandığı Resmî Gazete'nin		
	Tarihi	**Sayısı**
	2/2/2019	30674
Yönetmelikte Değişiklik Yapan Yönetmeliklerin Yayımlandığı Resmî Gazete'nin		
	Tarihi	**Sayısı**
1-	6/8/2019	30854
2-	16/4/2020	31101
3-	3/7/2020	31174
4-	22/10/2020	31282
5-	7/4/2021	31447

Azerbaycan dünya standartlarında bir yatırım yeri sunuyor:

AFEZ, Azerbaycan'ın rekabet gücünü artıracak

İlk fazının Temmuz 2022'de faaliyete geçirilmesi planlanan AFEZ (ALAT Free Economic Zone-Alat Serbest Ekonomi Bölgesi), Azerbaycan'ın rekabet gücünü artıracak stratejik bir yatırım olarak dikkat çekiyor. AFEZ Başkanı Valeh Aleskerov, AFEZ'de yatırım yapmanın avantajlarını anlatarak, yatırımcıları davet etti.


Valeh Aleskerov

AFEZ (ALAT Free Economic Zone-Alat Serbest Ekonomi Bölgesi), Avrupa-Kafkasya-Asya ve Kuzey-Güney ulaşım koridorlarında stratejik coğrafi konumuyla bölgesel bir yatırım merkezi olarak hizmet vermek amacıyla Bakü Limanı'nın yanında kuruldu. AFEZ rekabet gücünü arttırarak Azerbaycan'ın petrol dışı sektörlerine yerli ve yabancı yatırımı çekmeyi hedefliyor.

AFEZ (Alat Serbest Ekonomi Bölgesi) Başkanı Valeh Aleskerov, Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in Azerbaycan'ı bilgiye ve uluslararası rekabete dayalı bir ekonomiye doğru ilerlemesi vizyonunu gerçeğe dönüştürmek için AFEZ'in merkezi bir oyuncu olarak kurulduğunu söylüyor. Aleskerov, Azerbaycan Cumhuriyeti Alat Serbest Ekonomi Bölge Kanunu (AFEZ Yasası) ile işletilen, geliştirilen ve yönetilen AFEZ'in, mevzuatının potansiyel yatırımcılar ve en iyi uluslararası uygulamalar açısından hazırlandığını vurguluyor.



Aleskerov, çok önemli iki hedefleri bulunduğunu anlatıyor: "Öncelikle, yatırımcılar için mümkün olan en iyi ortamı yaratmak istiyoruz, böylece AFEZ'de başarılı bir şekilde iş yapmak için ihtiyaç duydukları her şeye sahip olacaklar. İkincisi, Azerbaycan halkına uluslararası rekabet ve bilgi temelli ekonomiye geçişin pratikte ne anlama geldiğini göstermek istiyoruz. Bunu Azerbaycan halkı için yeni bir iş kültürü öğrenmeleri, uygulamaları, yeni teknolojilerle çalışmaları ve Azerbaycan ekonomisi ve halkı için gerçek değer yaratacak yenilikçi girişimler yaratması için yapıyoruz. Bu stratejik hedefe ulaşacağız. Aynı zamanda uluslararası düzeyde rekabetçi 'Made in Azerbaijan' markasıyla ürünler üretmek için bir temel sağlayacağız."

Yatırımcı dostu gayrimenkul çözümleri: AFEZ, iş dostu hizmetlere ve teşviklere ek olarak, yatırımcılara ve çalışanlara modern ve amaca uygun inşa edilmiş bir çevre ve mülk çözümleri menüsü sağlayacak. AFEZ, başlangıçta üç bölgeye yayılmış yaklaşık 850 hektarlık alanda kurulacak. Bölgelerden ikisi, Zone 1 (198 hektar) ve Zone 2 (441 hektar) Bakü Limanı'nın bitişiğinde yer alıyor ve toplam 639 hektarlık bir alanı kapsıyor. Üçüncü bölge ise Bakü Limanı'ndan yaklaşık 7 km uzaklıkta, Zone 3 (211 hektar) içinde yer alıyor.

AFEZ Yönetimi, gelişim stratejisi kapsamında AFEZ aşamalı olarak oluşturulacak. Aleskerov, "Gelişimin ilk aşaması FEZ 1'de 60 hektarlık bir alanı kapsayan Faz 1A'da olacak; otoyol, demiryolu ve liman erişim yoluna bitişik olan bu bölgede yüksek profilli bir saha inşa ediyoruz. Tamamlandığında, Faz 1A beş farklı bileşen içerecek: AFEZ ana girişi, AFEZ Yönetim Binası ve onestop-shop işmerkezi, yatırımcılar için ön ofisler ve inşaata tamamen hazır araziler, Yardımcı Hizmetler Merkezi" diye konuşuyor.

AFEZ'in ilk fazı, Temmuz 2022'de faaliyette olacak

Aleskerov'un verdiği bilgilere göre; AFEZ'in gelişim programı şöyle: Aşama Faz 1A için hafriyat işleri, altyapı ve gümrük binasının inşaatı Nisan 2021'de başladı. ve onestop-shop işmerkezi inşaatına Haziran 2021'de başlanacak. Gelişimin 1. aşaması tamamlandığında Mayıs 2022'de hizmet verilen sanayi parselleriyle, Temmuz 2022'de ofis hizmetleriyle işletmeye açılacak. Projenin 2.1. aşaması 2022 için planlanıyor ve burada, işletmeler için bir dizi yeni parsel ile birlikte 84 hektarlık bir bitişik alan geliştirilecek.

Azerbaycan ekonomisinin gücü

Azerbaycan ekonomisinin 2005'ten bu yana büyüme sağlayarak yükselen, istikrarlı bir yörüngede gelişmesini devam ettirdiğini belirten Valeh Aleskerov, Azerbaycan'daki sosyal, ekonomik ve politik istikrarın, daha fazla sürdürülebilir ekonomik büyüme için dostane bir ortam oluşturduğunu söylüyor: "Kendisini Avrupa ile Asya arasında stratejik bir ulaşım merkezi olarak konumlandıran Azerbaycan'ın ekonomisi 2004-2019 arasında 3-4 kat, stratejik döviz rezervleri de 27.6 kat büyüdü. Azerbaycan 'Doing Business' İş Yapabilme Endeksi 2009 ve 2019 raporlarında 'En İyi İş Alanında Reform Yapan Ülke' olarak tanındı. Azerbaycan'da modern altyapı tesislerinin varlığı, ekonomik faaliyetin gelişip olgunlaşması için büyük fırsat yaratmaktadır.

AFEZ'in yatırımcılara sunduğu avantajlar

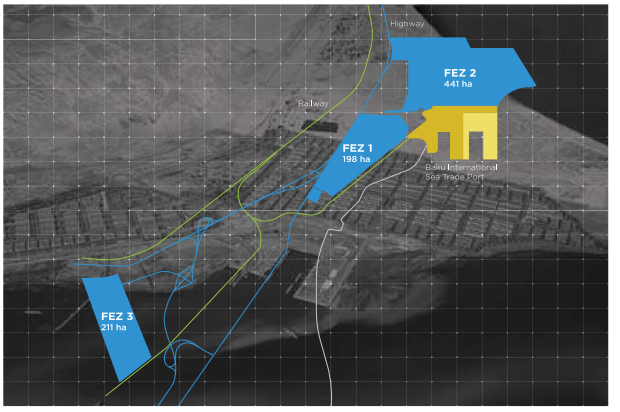
Aleskerov, AFEZ mali teşvikleri, ticareti kolaylaştırma önlemleri, endüstriyel beceriler ve iş dostu bir çalışma ortamının birleşiminin; dünyanın dört bir yanından şirketlere bölgesel ve uluslararası pazarlara hizmet etmek için maliyet açısından rekabetçi ve stratejik bir konum sağlayacağını ifade ediyor. Yatırımcı dostu AFEZ'in, katmadeğerli bir iş sunmak için bir araya gelen, planlanmış bir yabancı, ulusal ve yerel yatırımcı ve insan karışımından meydana geleceğini kaydeden Aleskerov, yatırımcılara sundukları avantajları şöyle özetliyor:

• "İş dostu ortam ve AFEZ'in çok yönlü konumundan elde edilen, büyük uluslararası pazarlara erişim, yatırımcılar için gerçek bir değer yaratır.

• Uluslararası konumuna uygun olarak, AFEZ Yönetimi, yüksek katma değerli ve ihracata yönelik üretim ve hizmetler ile uluslararası ticarete dayalı faaliyetler, yenilikçi teknolojiler ve yönetim deneyimi kullanan işletmelerden oluşan yatırımcılara mali ve mali olmayan teşvik paketleri sunacak.

• **Vergi muafiyeti:** AFEZ'deki işletmelerden herhangi bir vergi alınmıyor. AFEZ'deki nitelikli bir işletmenin katmadeğer vergisi, stopaj vergisi veya başka bir kurumlar vergisi ödemesi gerekmez. AFEZ Mevzuatı, yabancı vasıflı personeli kişisel gelir vergisi, sosyal güvenlik ödemeleri ve diğer benzeri vergi ve ödemelerden muaf tutmaktadır. Bununla yatırımcı maliyetlerini düşürmenin yanı sıra vasıflı yabancı personelin cezbedilmesi amaçlanıyor. AFEZ yatırımcıları tarafından yabancı bir ülkeden herhangi bir ürün veya hizmetin ithalatı ve herhangi bir ürün ve hizmetin AFEZ yatırımcıları tarafından yabancı bir ülkeye ihraç edilmesi, katma değer vergileri dahil olmak üzere gümrük vergileri ve vergilerinden muaftır.

• **Yabancı mülkiyeti üzerinde kısıtlama olma-**



Neden AFEZ?

Azerbaycan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in vizyonunun, Azerbaycan'ı bilgiye ve uluslararası rekabete dayalı bir ekonomiye doğru ilerlemesini hedeflediğini aktaran Valeh Aleskerov, şunları söylüyor: "Belirlenen bu hedefe göre Azerbaycan;

• Uluslararası ekonomik ilişkilerde rekabetçi bir katılımcı olmak,

• Enerji, ulaşım, transit ve lojistik altyapısı ile dünya standartlarında bir iş ortamı oluşturmak,

• Yüksek katmadeğer yaratan, çeşitlendirilmiş ve ihracat odaklı bir ekonomi haline gelmek,

• Petrol dışı sektörün ekonomideki rolünü daha da güçlendirmek,

AFEZ, bu vizyonu gerçeğe dönüştürmek için merkezi bir oyuncudur."

ması: AFEZ yatırımcılarına yabancı mülkiyeti konusunda herhangi bir kısıtlama yoktur. Yabancı bir şirket, bir AFEZ şirketinin hisselerinin yüzde 100'üne sahip olabilir. Yabancı bir şirket, yerel bir ortak gerekmeksizin başarılı bir şekilde iş yapabilir.



Ek yararlar: Ticareti kolaylaştırmaya dayalı gümrük rejimi. Yatırımcı mülkiyetinin kamulaştırma veya diğer kısıtlamalardan muafiyeti. Döviz ve kazanç geri dönüşünde kısıtlama olmaması. Yabancı çalışanlar için devlet sosyal güvenlik fonuna gönüllü katılım. Yabancı uyruklular için vizeye erişim kolaylığı. Yerinde tek noktadan iş değerlendirme ve lisanslama. Endüstriyel eğitim merkezi. Bağımsız düzenleyici kurum. Uluslararası standartlara uygun bağımsız anlaşmazlık çözümü. Uluslararası standartlarda sağlık, güvenlik, işçilik ve çevre düzenlemeleri. Yatırımcıya tam koruma uygulaması. Fikri mülkiyet haklarının tam olarak korunması.

• **Sürekli yatırımcı desteği:** Bu teşvikler aynı zamanda şirketlerin daha sonraki genişlemelerini ve gelecekte büyümelerini desteklemek için de mevcut olacaktır. AFEZ'in başarısı, sadece yeni yatırımcıların çekiciliğinden değil, aynı zamanda AFEZ'e yerleştikten sonra şirketlerle tutarlı bir etkileşim ve sonradan ilgilenme programından kaynaklanacaktır. Bize göre, bir AFEZ müşterisi ömür boyu müşteridir.

• **Vasıflı işgücüne erişim:** Azerbaycan'ın enerji, hafif ve ağır imalat sanayileri, iyi işçiliğe ve temel çalışma becerilerine sahip bir bireyler ordusunun yaratılmasına yardımcı olmuştur. Dahası, Azerbaycan'ın eğitim sistemi ve genel olarak iş ortamı, herhangi bir çalışma koşulu için gerekli eğitim düzeyine ulaşmayı teşvik etmiştir. Yatırımcının iş ihtiyaçlarına kendini adamış bu işgücü, teşvik paketimizin bir parçasıdır.

• **Kalifiye işgücü potansiyeli:** AFEZ, Azerbaycan halkına da fırsat sağlıyor. Valeh Aleskerov, AFEZ'in Azerbaycan halkına da fırsat sağladığını dile getiriyor: "AFEZ, binlerce Azerbaycan vatandaşı için istihdam yaratmayı hedeflemektedir. Her yıl yeni çalışan sayısının katlanarak artması bekleniyor. AFEZ'de, sahada endüstriyel eğitim tesisleri için planlarımız mevcuttur. Bu tesisler yerel personeline eğitimi sağlayarak, onları yeni mücadelelere hazırlayacaktır. AFEZ yatırımcılarının ihtiyaç duyduğu kalifiye işgücünü sağlamak için Azerbaycan'ın geri kalanındaki mesleki ve yüksek öğretim eğitim kurumlarıyla birlikte çalışacağız. Bu, potansiyel ve mevcut müşterilere mevcut becerilerin aktif bir veritabanını oluşturmamızı sağlayacak."



Petrol ve gaz endüstrisinden olumlu deneyimlerini AFEZ'e taşımak: Petrol ve gaz endüstrisini düzenlemek için Azerbaycan, özellikle yatırımcılarla üretim paylaşımı ve diğer anlaşmalara hukuksal statüsü vererek özel yasalarla kabul ettiğini ve bu yasaların Azerbaycan'ın diğer yasalarının üstünde bir hakimiyete sahip olduğunu vurgulayan Aleskerov, 25 yılı aşkın süredir yatırımcılara, petrol ve gaz projelerindeki yatırımlarına tam koruma sağlandığını anlatıyor: "Petrol ve gaz sektöründeki bu ilke ve uygulamayı AFEZ'e taşıyacağız."

AZERBAYCAN'DA YATIRIMIN ADRESİ

ULUSAL VE ULUSLARARASI YATIRIMCILARINI BEKLİYOR



AFEZ

ALAT FREE **ECONOMIC** ZONE

TEMMUZ 2022'DE
KAPILARINI AÇIYOR

T. +994 12 437 9313
M. +994 55 202 9313

office@afez.az
www.afez.az

/ alatfez
/ Alatfez

/ alatfez
/ afeza

Balkanlar'da Kafkaslar'da ve Karadeniz'de Bir Barış ve İşbirliği Örgütü;

"(KEİPA) Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Parlamenterler Asamblesi"

KEİPA'nin çalışmalarında sivil toplum adına 2006 yılından beri yer alan Marmara Grubu Vakfı'nın Genel Başkanı Dr. Akkan Suver ile Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Parlamenterler Asamblesi'ni konuştuk.

Marmara Grubu Vakfı, sivil toplum kimliğiyle "misafir" statüsünde 2006 yılından beri Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Parlamenterler Asamblesi'nde yer alıyor. KEİPA ile Marmara Grubu Vakfı'nın ilişkileri üzerine Marmara Grubu Vakfı Genel Başkanı Dr. Akkan Suver'le bir söyleşi yaptık.

KobiEfor: KEİPA'nın tarihçesi hakkında bize bilgi verir misiniz?

Dr. Akkan Suver: Karadeniz'de istikrar, refah ve barış alanlarında müşterek kültürel ve tarihi miras gibi ortak paydaların avantajlarından faydalanarak ikili ve çok taraflı ilişkiler kurma arzusuyla 25 Haziran 1992'de, Arnavutluk, Azerbaycan, Bulgaristan, Gürcistan, Yunanistan, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Türkiye, Ukrayna ve Ermenistan'ın katılımıyla Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı kurulmuştur. Daha sonra Sırbistan da bu kuruluşa katılmıştır. 26 Şubat 1993'te ise İstanbul'da, parlamentolarının başkanları Karadeniz Ekonomik İşbirliği Parlamenter Asamblesi'nin (KEİPA) Kuruluş Deklarasyonu'nu kabul etmiştir. Parlamenter Asamble, oniki KEİ üye devletini temsilen 77 milletvekilinden oluşmaktadır.



Pandemi öncesi 2019'da Sofya'da tertiplenen KEİPA Toplantısı'nda Prof.Dr. Asaf Hajiyev ve Dr. Akkan Suver biraradalar.



Dr. Akkan Suver, Bükreş'te Romanya Parlamentosu'nda tertiplenen KEİPA Toplantısı'nda konuşurken.

KobiEfor: Marmara Grubu Vakfı'nın ilişkisi nasıl oluştu?

Dr. Akkan Suver: Bildiğiniz üzere Marmara Grubu Vakfı uluslararası alanda çalışmaları olan bir sivil toplum örgütüdür. O yıllarda Avrasya Ekonomi Zirveleri'ne KEİPA da katılmaktaydı. O tarihlerde KEİPA'nın Genel Sekreteri de Rusya Federasyonu'ndandı. Sayın Alexei Kudriyatsev, Vakfımızı ziyaret etti ve bizim de bu kuruluşta yer almamızı arzu ettiklerini söyledi. Malumunuz olduğu üzere burası sadece ülkelerin görevde olan parlamenterlerinin katıldığı yüksek seviyede bir kuruluştur. Biz de arkadaşlarımızla konuyu müzakere ettikten sonra bunun gerek bizim için gerekse de Türk sivil toplumu için bir şeref olacağını belirterek, kabul beyanımızı Sayın Kudriyatsev'e bildirdik. O dönemde TBMM Başkanımız Sayın Bülent Arınç'tı. Onu da haberdar ettik. Ve O'nun da katılımıyla düzenlenen bir törenle KEİPA Ailesi'ne katıldık. O günden bugüne Ben ve arkadaşlarım Şamil Ayrım, Ogan Soysal, Necdet Timur, Engin Köklüçınar, Cafer Okray, Fatih Saraçoğlu, Müjgan Suver, Gülhan Ayrım, Nezihe Timur ve Aslı Yanardağ ile değişik ülkelerde tertiplenen toplantılarda yer aldık, sunumlarımızla sivil toplum kimliğimizle katkı da bulunmaya gayret ettik.

KobiEfor: KEİPA'nın Türkiye üyeleri kimlerdir?

Dr. Akkan Suver: Bugün; bizim parlamentomuzdan Cemal Öztürk, Tülay Kaynarca, Metin Gündoğdu, Ahmet Demircan, Uğur Bayraktutan, Kemal Zeybek, Meral Beştaş, Ahmet Özyürek ve Ayhan Altıntaş milletvekillerimiz, KEİPA'da ülkemizi temsil etmektedirler. Tabii altı aylık süreler içinde, sıra geldiğinde TBMM Başkanımız da kuruluşun başkanlığını yapacaktır.

KobiEfor: KEİPA'nın yönetimi nasıl oluşmaktadır?

Dr. Akkan Suver: KEİPA'nın yönetimi altı aylık dönemler halinde üye ülkelerin Parlamento Başkanları'ndan oluşmaktadır. Halihazırda Başkan Moldova Cumhuriyeti Parlamento Başkanı Sayın Zinaida Greceanii'dir. Faaliyetleri ise Genel Sekreter yürütür. KEİPA'nın Genel Sekreteri ise ünlü ilim adamı Sayın Prof.Dr. Asaf Hajiyev'dir.



2015'te Şamil Ayrım ve Prof.Dr. Asaf Hajiyev ve Dr. Akkan Suver, Azerbaycanlı Parlamenterlerle Kişinev de tertiplenen KEİPA Toplantısı'ndalar.

KobiEfor: Marmara Grubu Vakfı olarak, KEİPA'nın çalışmalarında nasıl yer almaktasınız?

Dr. Akkan Suver: Marmara Grubu Vakfı olarak sivil toplum kimliğimizle KEİPA'nın toplantılarında yer almaktayız. Kültürel, ekonomik ve sosyal konularda söz alarak, Karadeniz konusunda, Avrasya ilişkilerinde, özellikle de Kuşak ve Yol Girişimleri'nin bölgeye getireceği ayrıcalıklar konularında tebliğler sunmaktayız. İnancıma göre, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Parlamenterler Asamblesi geniş vizyonu ile Karadeniz'de önemli bir barış ve istikrar platformu olarak çalışmalarını sürdürerek bölgenin siyasetinde ve ekonomik gelişiminde bir denge oluşturmaktadır.

Gene Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatı Avrupa Parlamentosu ile işbirliğini güçlendirme yolunda önemli faaliyetlerde bulunmaktadır. Bütün bu faaliyetler Karadeniz, Balkanlar ve Kafkasya coğrafyasında barış ve istikrar adına önemli çalışmalardır. Marmara Grubu Vakfı olarak bizler, KEİPA'nın toplantılarından yüksek seviyede yararlanmaktayız. Düşünce dünyamıza ışık tutan ve bölgenin istikrarının oluşumunu şekillendiren çalışmalarından istifade ettiğimiz de ayrı bir gerçektir. Biz KEİPA camiasını siyasetin ve ekonominin yüksek bir okulu olarak değerlendirmekteyiz. Ve bu camiada siyaset ile sivil toplumun yanyana gelerek fırsatlar oluşturduğuna da ayrıca inanıyoruz.



Tarihi bir anı; 2006'da, Dr. Akkan Suver ve dönemin KEİPA Genel Sekreteri Alexei Kudriyatsev, TBMM Başkanı Bülent Arınç, Şamil Ayrım ve Milletvekili Dr. Reşat Doğru'nun huzurunda kabul belgesini imzalıyorlar.

KobiEfor: KEİPA uluslararası ekonominin neresindedir?

Dr. Akkan Suver: KEİPA ekonomi, ticaret, teknoloji ve çevre alanlarında oluşturduğu komisyonlar ile Karadeniz'de, Balkanlar'da ve Kafkasya'da yol haritaları çizerek, iş dünyasına özendirici yasal bir dayanak oluşturmaktadır. Özellikle Karadeniz çevresinde küçük ve orta ölçekli işletmelerde işbirliği ve bunun yasal çerçevesinin teşvik edilmesi konusundaki çalışmaları da önemlidir. Gene KEİPA bölgede işbirliği için uygun ortam oluşturulması ve taraflar arasında mal ve hizmet ticaretinin arttırılmasını öngörmektedir. Katılımcı ülkeler arasında bir serbest ticaret bölgesi de amaçlanmaktadır. Bu alanda; özel sektörü ve girişimciliği geliştirmek ve mali sektördeki reformların uygulanmasını daha da ileriye götürmek amacıyla üye ülkelerin katılımıyla Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası da oluşturulmuştur.

Karadeniz Ticaret ve Kalkınma Bankası, üye ülkelerdeki ekonomik ve sosyal yapı projeleriyle ilgili yatırımları hem kamu hem de özel sektörde garantiler, iştirakler ve diğer mali düzenlemeler yoluyla teşvik etmektedir. Dolayısıyla KEİPA yalnız siyaset alanında değil, ekonomik, sosyal ve kültürel alanlarda da hizmetler ortaya koyan bir parlamentolar birliği olarak bölgenin barış ve istikrarına hizmet etmektedir.

İSO "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması-2020" açıklandı

Lider yine TÜPRAŞ

İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasına göre 2020'de üretimden satışlara göre zirvede 58 milyar 593 milyon TL ile TÜPRAŞ yer aldı. Sıralamada ikinci Ford Otomotiv ve üçüncü de Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları oldu. İSO 500'teki kuruluşların ihracatı ise yüzde 12.8 gerileyerek 64.1 milyar dolar oldu.



İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) 1968'den bu yana aralıksız gerçekleştirdiği ve sanayinin check-up'ı olarak nitelenen "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasının 2020 yılı sonuçları, İSO Odakule'de Fazıl Zobu Meclis Salonu'nda düzenlenen basın toplantısında İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan tarafından açıklandı. Araştırmaya göre; 2020'de üretimden satışlara göre en büyük kuruluş geçen yıl olduğu gibi 58 milyar 593 milyon TL ile TÜPRAŞ (Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.), ikinci 45 milyar 223 milyon TL ile Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., üçüncü 31 milyar 242 milyon TL ile Oyak-Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş. ve dördüncü de 30 milyar 812 milyon TL ile Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. oldu.



İSO 500'teki kuruluşların ihracatı yüzde 12.8 gerileyerek 64.1 milyar dolar oldu. İSO 500'te faaliyet karı yüzde 55, istihdam yüzde 3 ve Ar-Ge harcamaları da yüzde 5 artış gösterdi. Özkaynaklardaki artış umut verirken; mevcut borç-özkaynak dağılımı ise çözülmesi gereken kronik sorun olmayı sürdürdü. Finansman yükü ise yüzde 39.2 gibi yüksek oranda artarak 88.8 milyar TL'ye yükselirken; duran varlıkların toplam aktifler içindeki payı da 2.8 puan azalarak yüzde 36.3'e geriledi. Devreden KDV yükü, yüzde 14.3 artışla İSO 500'ün toplam mali borçlarının yüzde 2.5'i düzeyine ulaştı.

Bahçıvan: "Sanayi, ekonominin güçlü sacayağı"

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2020 araştırmasının sonuçlarını açıklayan İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, şunları söyledi: "İSO 500 Büyük'ün 2020 sonuçları, ekonomimizin sanayi gibi güçlü bir sacayağının olduğunu ortaya koyuyor. Ama bunun sürdürülebilir kılınması adına dünün sonuçlarını güncel gelişmeler ve veriler ışığında da değerlendirmeliyiz. Bu anlamda İSO-Markit işbirliği kapsamında açıklanan İmalat Sanayi Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI) verilerine baktığımızda, özellikle son birkaç aydır ülkemizin dünya sanayi verilerinden negatif ayrıştığını görmekteyiz. Açıklanan son Nisan 2021 PMI verilerine baktığımızda, 55.8 olarak ölçülen Küresel İmalat Sanayi Satınalma Yöneticileri Endeksi (PMI) son 11 yılın en yüksek seviyesine ulaşmış görünüyor. En büyük ihracat pazarımız olan Euro bölgesi PMI endeksi de 62.9'luk seviyesi ile 24 yıllık veri geçmişinin rekoruna imza atıyor. Buna karşın Türkiye PMI endeksinin Nisan'da 50.4'lük seviyesiyle dünyadan negatif ayrışmasını her kesimin dikkate alması gerekiyor. Dünya sanayisi, 2009 yılından bu yana en olumlu günlerini yaşarken; global kıyaslama yapabilme noktasında en değerli ve güvenilir marka olan ve imalat sektöründe 34 ekonomide ölçülen PMI verilerinde performansı en düşük dördüncü ülke olduğumuzu göz ardı etmememiz gerekiyor. Bunun temel sebeplerine mutlaka inmeliyiz."

"Enflasyon nedeniyle yatırım yapılmaz"

Erdal Bahçıvan, enflasyonda ve finansman piyasalarında tekrar başlayan olumsuzlukların en temel iki nedeni olduğunu vurguladı: "Öte yandan yurt dışından gelen hammaddelerin fiyatlarında yaşanan yüksek boyutlu artışlar sanayicimiz üzerinde giderek daha fazla baskı yaratmaktadır. Bu artışlar, ilave bir işletme sermayesi ve buna bağlı bir finansman ihtiyacı oluşturması bakımından önümüzdeki günler için çok ciddi bir stres kaynağı olacaktır. Bu yıl sanayicimiz açısından bir başka önemli stres kaynağı da enf-

lasyondur. Biz sanayiciler olarak asla ve asla yüksek enflasyonlu bir ortamda yaşamak istemiyoruz. Enflasyonun toplumlar için de, ekonomiler için de, sanayiler için de öngörülemezlik, istikrarsızlık olduğuna inanıyoruz. Onun için ne yapıp edip enflasyon mücadelesini mutlaka kazanmalıyız. Enflasyonun olduğu ortamda kolay kolay yatırım yapılmaz. Nitekim geçen yıl yatırım teşvik belgelerinde yaşanan yüksek oranlı artışa rağmen yatırım iştahının fiiliyata dönmediğini son dönemlerde net bir şekilde gözlemliyoruz."

Büyüme performansı yavaşladı

Araştırma sonuçlarına göre, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun üretimden satışları 2020'de 1 trilyon 22 milyar TL'den 1 trilyon 179 milyar TL'ye yükselerek yüzde 15.3 arttı. Büyüme performansı, 2018'deki yüzde 34.5 ve 2019'daki yüzde 16.4'lük artışlarla karşılaştırıldığında yavaşladı. Bahçıvan "Tüketici enflasyonu ile arındırıldığında 2020 yılında üretimden satışlar reel olarak sadece binde 6 artış gösterdi. Bu oran son dört yılın en düşük reel artışı oldu. 2020 yılında görülen bu yavaşlamada Covid-19'a karşı uygulanan kısıtlamalar ve küresel pazarların bir süre kapalı kalması tabii ki etkili oldu. Yılın ikinci yarısında talep toparlanmaya başlasa da, finansal dalgalanma, yükselen faizler ve salgında yükselen ikinci dalga iç satışları sınırladı" dedi.

İSO 500 ihracatı yüzde 12.8 geriledi: İSO 500'ün ihracatı da yüzde 12.8 gerileyerek 64.1 milyar dolar oldu. İSO 500'ün ihracat performansı Türkiye'nin genel ve sanayi ihracat performansından bir ölçüde olumsuz ayrışsa da yine de İSO 500, Türkiye ihracatı içindeki ağırlığını korudu. 2020'de İSO 500 Türkiye ihracatının 37.8'ini, sanayi sektörü ihracatının ise yüzde 39.2'sini gerçekleştirdi. 2000'li yılların ortalarından itibaren 460 bandında seyreden ihracat yapan kuruluşların sayısı 2020'de de 465 oldu.

Faaliyet karı yüzde 55 arttı

Araştırmaya göre, sıralamanın ilk 50'sini oluşturan kuruluşların toplam üretimden satışlar içinden aldığı pay bir miktar azalmakla birlikte toplamda yüzde 50'ye yakın seviyelerini korudu. Araştırmanın temel göstergelerinden İSO 500 Büyük'ün esas faaliyetlerinden elde ettiği karı gösteren faaliyet karı bir önceki yıla göre yüzde 55 artarak 142.8 milyar TL oldu. Faaliyet karlılığı oranı da 2.7 puan artarak yüzde 10.8'e çıktı. Benzer şekilde ölçülmeye başlandığı 2013'ten bu yana 2019 yılı hariç sürekli artış gösteren FAVÖK büyüklüğü, 2020'de yüzde 43.1 artışla 184.4 milyar TL'ye çıkarken; FAVÖK karlılığı oranı da 2.6 puan artışla yüzde 13.9'a yükseldi. Yine vergi öncesi dönem kar ve zarar toplamı da yüzde 50.1 artarak 92.5 milyar TL oldu. Sanayi kuruluşlarının karları 2020'de artış eğilimi gösterdi.

Finansman giderleri yüzde 39.2 arttı

İSO 500'ün karlılık verilerine göre, faaliyet karlılığındaki iyileşmenin yanı sıra özellikle net kambiyo karlarının etkisiyle üretim faaliyeti dışı gelirlerdeki artış da karlılığa pozitif katkı yaptı. İSO 500'ün diğer faaliyetlerden olağan gelir ve karları 237.9 milyar lira iken; gider ve zararları 194.4 milyar lira olarak gerçekleşti. Bu iki rakam arasındaki fark alındığında, İSO 500'ün 43.4 milyar liralık üretim faaliyeti dışı net gelir elde etti. Finansman giderleri, İSO 500'ün karlılığında belirleyici olmayı sürdürdü.

Erdal Bahçıvan "2020 yılında Covid-19 salgını ile oluşan finansal koşullar içinde Türk lirasındaki değer kaybı, enflasyondaki artış ve faiz oranlarındaki dalgalanmalar sonucunda bir önceki yıla göre finansman yükü önemli ölçüde arttı. 2020 yılında İSO 500'ün finansman giderleri yüzde 39.2 artışla 88.8 milyar TL'ye yükseldi. Bununla birlikte faaliyet karı yüzde 55'lik artışla 142.8 milyar TL'ye çıktı ve bu sayede finansman giderlerinin faaliyet karına oranı yüzde 69.3'ten yüzde 62.2'ye geriledi. Yaşanan bu göreli iyileşmeye rağmen; sanayi kuruluşları ana faaliyetlerinden elde ettikleri karların halen oldukça önemli bir bölümünü finansman giderlerine ayırmaya devam etti" diye konuştu.

Özkaynak artsa da borç-özkaynak dağılımı hala kronik sorun

Borçlanma ile öz kaynakların dağılımını yansıtan kaynak yapısında, İSO 500'ün 2020'de toplam borçları yüzde 23 gibi yüksek bir oranda arttı. Firmalar, faaliyet karlılığındaki artışın desteğiyle özkaynaklarını da yüzde 23.2 gibi benzer bir oranda büyütebildi. Bahçıvan

2020 YILININ EN BÜYÜK 10 SANAYİ KURULUŞU

2019 Sıra No	2020 Sıra No	Kuruluş	Üretimden Satışlar (Net) (TL)
1	1	Tüpraş	58.592.905.460
2	2	Ford	45.223.467.516
4	3	Oyak-Renault	31.241.977.176
3	4	Toyota	30.812.443.512
9	5	-	-
5	6	Star Rafineri	24.030.141.769
6	7	Arçelik	21.802.646.702
7	8	Tofaş	20.718.883.453
10	9	Ereğli Demir ve Çelik	16.976.379.559
8	10	İskenderun Demir ve Çelik	16.909.929.603

"Bu durum, borçların özkaynaklara göre çok daha hızlı arttığı geçmiş iki yılla kıyaslandığında umut verici görünüyor. Buna rağmen mevcut borç-özkaynak dağılımı sanayicilerimiz için mutlaka çözülmesi gereken kronik bir sorun. Çünkü borçlanma ile özkaynakların dağılımına baktığımızda, İSO 500'de 2015 yılı ile birlikte ilk kez yüzde 60'ların üstüne çıkan toplam borçların payı takip eden yıllarda artış eğilimini sürdürdü. 2020 yılında ise toplam borçların payı yüzde 68.4 ve özkaynakların payı yüzde 31.6 ile aynı kaldı" dedi.

Krediler daha çok sanayi dışı sektörlere yöneldi

İSO 500'ün toplam mali borçları 2020'de yüzde 23 artarak 406.3 milyar TL'den 499.6 milyara ulaştı. Borçların vadelerine göre gelişiminde ise kısa vadeli mali borçlar yüzde 22.4'lük artışla 168.3 milyar TL'den 206 milyar TL'ye yükselirken; uzun vadeli mali borçlar ise yüzde 23.3 artarak 238 milyar TL'den 293.5 milyar TL'ye çıktı. Bahçıvan "Burada bir noktaya dikkatinizi çekmek istiyorum. 2020 yılında Türkiye'de yüzde 35'lerde seyreden oldukça güçlü bir kredi büyümesi yaşanırken, İSO 500'ün mali borçlarındaki artışın yüzde 23'le sınırlı kalması, kredilerin daha çok sanayi dışı sektörlere yöneldiğini gösteriyor. Yine 2017 ve 2018 yıllarında artış eğilimi gösteren kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlar içindeki payı, 2019'da yüzde 41.4'e, 2020'de ise yüzde 41.2'ye geriledi. Son iki yılda gerek borç yapılandırmaları gerekse farklı finansal enstrüman seçeneklerine rağmen kısa vadeli mali borçların toplam mali borçlar içindeki payı yatay seyrini korudu" değerlendirmesini yaptı.



Duran varlıkların payı 2.8 azaldı: En önemli göstergelerden toplam varlıklar içinde dönen ve duran varlıklar ilişkisine bakıldığında; İSO 500'de duran varlıkların toplam aktifler içindeki payı 2015'te yüzde 46.3'e kadar yükseldikten sonra gerilemeye başlayarak 2019'da yüzde 39.1 oldu. 2020'de duran varlıkların payı 2.8 puan daha azalarak yüzde 36.3'e geriledi. Olağan dışı koşullar firmaları likit varlıklara yöneltirken, duran varlık yatırımlarını sınırladı. Bahçıvan "Her ne kadar duran varlıklar son yıllarda düşüş eğiliminde olsa da buna yol açan bir faktöre daha dikkatinizi çekmek istiyorum. Biliyorsunuz en son enflasyon muhasebesi uygulaması 2004 yılında yapılmıştı. Sonrasında firmaların bilançolarında yeniden değerleme işlemi genellikle yapılamadı. Son 3 yılda yüksek enflasyonun hayatımıza yeniden girdiği göz önüne alındığında, sanayimizin duran varlığını yeniden değerleme ihtiyacı açıkça görülüyor. Sanayicilerimizin son dönemlerde yeniden değerleme taleplerini giderek daha sık bir şekilde dile getirmeleri de bunu gösteriyor" dedi.

KDV yükü yüzde 14.3 arttı

İSO 500'ün devreden KDV yükü, yükselişini sürdürdü, bir önceki yıla göre yüzde 14.3 artarak 12.4 milyar TL oldu. Bahçıvan, açıkladı: "Bu rakam, İSO 500'ün toplam mali borçlarının yüzde 2.5'i düzeyinde. Sanayicilerimizin yüksek finansman ihtiyacı sürerken, kuruluşlarımız önemli bir kaynağı, sıfır faiz ile devlete borç vermeye devam ediyor. Bu noktada, sürekli gündeme getirdiğimiz gibi KDV reformunun hayata geçirilmesi ve artık sanayici üzerindeki yükün kaldırılması gerekiyor."

Kar eden kuruluş sayısı 423'e yükseldi, orta yüksek ve yüksek teknoloji katmadeğeri arttı: İSO 500'te 2020'de kar eden kuruluş sayısı 411'den 423'e yükseldi. İSO 500'de teknoloji yoğunluğuna göre yaratılan katmadeğer dağılımına göre, 2018'de İSO 500'de yaratılan katmadeğer içerisinde orta yüksek ve yüksek teknoloji ile yaratılan katmadeğer toplamı yüzde 27.5 iken, bu oran 2019'da yüzde 30.4'e, 2020'de yüzde 31.2'ye çıktı.

Ar-Ge harcaması yapan kuruluş sayısı 271: İSO 500'de Ar-Ge harcaması yapan kuruluş sayısı 2013'ten itibaren kademeli olarak artıyor. Bir önceki yıl yaşanan duraksamanın ardından 2020'de İSO 500'de Ar-Ge yapan kuruluş sayısı 271 oldu. İSO 500'ün 2020 yılı Ar-Ge harcamaları ise anket verileri ile 6.2 milyar TL olurken; 2019'a göre 4.9 oranında artış gösterdi. 2019'da yüzde 0.58 olan Ar-Ge harcamalarının üretimden satışlara oranı, 2020'de hafif bir düşüşle yüzde 0.53'e geriledi.

İstihdam yaklaşık yüzde 3 arttı: İSO 500'ün istihdamı ise 2020'de tüm olumsuz gelişmelere rağmen yüzde 2.9 oranında artarken; ödenen maaş ve ücretlerdeki artış da yüzde 14.4 oldu. Teknoloji yoğunluklarına göre yaratılan katmadeğer dağılımına bakıldığında, 2018'de İSO 500'de yaratılan katmadeğer içerisinde orta yüksek ve yüksek teknoloji ile yaratılan katmadeğer toplamı yüzde 27.5 iken; bu oran 2019'da yüzde 30.4'e, 2020'de yüzde 31.2'ye çıktı.

Yabancı kuruluş sayısı azalıyor: İSO 500'de yabancı sermaye paylı kuruluşların sayısı, 2020'de 110'a indi. Bu gelişme, 2009'dan sonra İSO 500 içinde yer alan yabancı sermaye paylı kuruluş sayısında yaşanan kademeli gerilemenin devam ettiğini gösterdi. İSO 500'de halka açık kuruluşların sayısı 67 ile yatay seyrini korudu.

Sanayide Anadolu ağırlığı arttı: İSO 500'de yer alan kuruluşların bağlı olduğu oda bilgilerine göre sıralanması sonucu sanayideki Anadolu ağırlığının arttığı gözlendi. Buna göre son yıllarda sayısal olarak düşüş yaşanmasına karşın en büyük pay 161 şirket ile hala İstanbul Sanayi Odası'na ait. İSO'da sayının beş yıl önce 180 olduğunu görülüyor. İstanbul'u, Ege Bölgesi Sanayi Odası 44 şirket, Ankara 37, Kocaeli 36, Gaziantep 29, Bursa 19 şirket ile izliyor.

AVCILAR BELEDİYE BAŞKANLIĞI

24. AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ
EURASIAN ECONOMIC SUMMIT
JULY 7-9, 2021 -ISTANBUL

DOUBLETREE BY HILTON AVCILAR

Bu yıl iş insanlarını Küresel Boyutta Yanyana Getiriyoruz

24. Avrasya Ekonomi Zirvesi

Yuvarlak Masada İş İnsanları

Kuşak ve Yol Girişimi'nin Işığında
Bir Başarı, Dayanışma ve İşbirliği Hikayesi

7-9 Temmuz 2021 tarihlerinde gerçekleştireceğimiz 24. Avrasya Ekonomi Zirvesi'nde ise pek çok farklı sektörden iş insanlarını buluşturacağız.

Aralıksız olarak 23 yıldır gerçekleştirdiğimiz "Avrasya Ekonomi Zirvesi"ne geçen yıl 47 farklı ülkeden katılım gerçekleşti.

Bu yıl, 9 Temmuz 2021 tarihinde, 24. Avrasya Ekonomi Zirvesiçalışmalarımız çerçevesinde, ticaret ve işbirliğinin büyümesi amacıyla Türk ve yabancı iş insanlarının katılımıyla "International Business Round Table –Uluslararası İş İnsanları Yuvarlak Masa Toplantısı" tertipleyeceğiz.

Yuvarlak Masada İş İnsanları toplantımızın küresel bir tanıtım fırsatı oluşturacağına inanıyoruz.

Toplumlar arası diyaloğu ticari ve ekonomik boyutlara taşımak, uluslararası işbirliğine katkı vermek amacıyla tertip edeceğimiz, bu yılın temasına uygun olarak, ticarette de "Yeni Ufuklar" açılmasına katkı sunacak bu organizasyona katılımcı olarak iştirak etmek isteyen, uluslararası iş tecrübesine sahip firmaların ya da uluslararası ticaret yapmayı amaçlayan yetkin firmaların, ekte bulunan katılım formunu eksiksiz doldurarak tarafımıza iletmesini rica ederiz.

Yuvarlak Masada İş İnsanları Toplantısına katılmak isteyenlerin:
sitemizde bulunan kayıt formunu
doldurmalarını rica ederiz.

BARBAROS BULVARI NO:42 BALMUMCU-BEŞİKTAŞ-İSTANBUL
Tel: +90 212 213 05 56
Fax: +90 212 213 05 59
e-mail: marmaravakfi@gmail.com

Logo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Grup CEO'su M. Buğra Koyuncu:

"Gandi: Benim hayatım, mesajımdır"

Logo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Grup CEO'su Mehmet Buğra Koyuncu, inişlerle çıkışlarla dolu iş hayatında önemli olanın uzun vadede istikrarı sağlamak olduğunu söylüyor.

■ Röportaj: Deniz YANIKTAŞ

Uzakdoğu felsefesi özellikle zen felsefesi ve tasavvufla yakından ilgilenen Logo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Grup CEO'su Mehmet Buğra Koyuncu'nun kahramanlarından biri Mahatma Gandi. Onun; "My life is my message (Benim hayatım, mesajımdır)" sözünü şiar edinen Koyuncu için Gandi'nin Anadolu topraklarında karşılığı Mevlana: "Ya olduğun gibi görün ya göründüğün gibi ol."

Buğra Koyuncu, "Şunu öğrendim; yemeğini ye, kaplarını yıka, uykunu uyu, sabahleyin zinde bir şekilde uyan. Yani yapman gerekenleri yap ve hayatına devam et. Mesaj vermek için konuşmak gerekmiyor. Yaptıkların ve yaşadıkların senin mesajındır" diyor.

Hayatının hiçbir döneminde iyi bir CEO olmak hayalinin ve hedefinin bulunmadığını belirten Koyuncu, "11 yıldır bu görevi sürdürüyorum, yabancı fonların olduğu, sürekli hesap verdiğiniz, halka açık bir şirketteyim. Sürekli çok ciddi büyüme göstermemiz gereken, bu kadar rüzgarlara açık, riskli, sıkıntılı bir ortamda bu görevi sürdürüyorsam demek ki işimi yapıyorum. Kariyer planı yapmak amaç değil, araç. Yaptığınız işte başarılı olmak önemli" diye konuşuyor. Meslek hayatında geleceğin öngörülemeyeceğini, önce yola çıkıp, engelleri aşıp, tepeye çıkıp oradan tepenin arkasının görülebileceğini düşünüyor: "Çok uzun vadeli kariyer planlarına inanamıyorum, kendi hayatımdan edindiğim deneyimlerle keskin ve iddialı laflar etmekten özellikle kaçınıyorum."

"Şirketin başarısının tamamı, ekip başarısıdır": Dünyadaki firmalara da bakıldığında ekip başarısının öne çıktığını belirten Koyuncu, dünyada teknoloji şirketlerinin yükselmesiyle ortaya çıkan Steve Jobs, Bill Gates, Elon Musk gibi yeni liderlere yani kişisel kahramanlara inanmıyor: "Bunlar tam bir Amerikan kültürü. Bir tane adam çıkmış, bütün şirketi kurmuş, her şeyi düşünmüş, en önemli kararları almış, doğru insanları seçmiş... Ben hayatım boyunca bireysel başarılara inanmadım, ekip başarısına inandım. Her zaman, doğru insanlarla; doğru ekiple doğru organizasyonla çalışmanın önemine inanırım. Avrupa kültürünün temelinde bu var. Gerçekçi bakıyor, her zaman için yönetimde dengeli yaklaşmak gerektiğine inanıyorum. Şirketin başarısının tamamı, ekip başarısıdır. Logo'nun son 5 yılda ortalama bileşik büyüme oranı yüzde 33. Bu da aşağı yukarı her 2.5 yılda bir şirketi 2 kat büyüttüğümüz anlamına geliyor. Biz bunu devam ettirmek istiyoruz."



Mehmet Buğra Koyuncu

Her şey doğru ekiptir, iyi bir yönetici, iyi insan seçen demektir": Kimi zaman çok yoğun çalışan, hatta işle ilgili konuları kafaya takıp uyuyamadığı zamanlar, bazen de işten tamamen koptuğu, kendini çok yalnız hissettiği dönemler de bulunan Koyuncu, iş hayatının tek düze bir çizgiden oluşmadığına dikkat çekiyor: "İş hayatı inişler ve çıkışlardan oluşur, önemli olan uzun vadede o istikrarı sağlamaktır. Günün sonunda siz o hedefler doğrultusunda yapmanız gerekenleri yapıyor musunuz, önemli olan o. Bir çizginiz olmalı ve o çizgiden çok sapmamalısınız. Bazen az, bazen çok o çizginin sağında solunda gezebilirsiniz ama o çizgiyi devam ettirmelisiniz. Ben kendine güvenen, kendi yaptıklarını ve yapamadıklarımı çok iyi bilen bir insanım. Her şey doğru ekiptir, iyi bir yönetici, iyi insan seçen demektir."

"CEO için derinleşmekten çok genişlemek önemlidir"

Kontrollü ve ölçülü risk almak: Buğra Koyuncu, anlatıyor: "Üst düzey yönetimde derinleşmekten daha çok genişlemek önemlidir. Belirli bir alanda uzman olmak değil, birçok alanda karar verebilecek kadar bilgi sahibi olmak önemlidir. Vizyon sahibi olmak için o geniş bakış açısına sahip olmak lazım. Dünya, sektörünüz, işiniz hakkında bilgi sahibi olmalısınız, örneğin; finans, yatırım fonları, dünyada kim, hangi riskleri alıyor, rakipler ne yapıyor, bilmelisiniz. Kontrollü ve ölçülü

risk almak gerekiyor. Risk almadan kazanç olmuyor, bu hayatın en temel kurallarından biridir. Bir de tabii elini taşın altına sokmak lazım. Ne etliye ne sütlüye karışmayan, risk almayan yönetici de olamaz. Sonuçta herşeyin sorumlusu sizsiniz, sırtınızda bir yük taşıyorsunuz, o yüzden oradasınız. Risk almayacaksınız başka birinden ne farkınız kalacak?"

Diyarbakır, Balıkesir, Tekirdağ, İstanbul

Annesi İlkokul Öğretmeni, babası lisede Coğrafya Öğretmeni, Yunanistan göçmeni ailenin tek çocuğu Mehmet Buğra Koyuncu, 1970'te Diyarbakır'da dünyaya 'merhaba' der. Annesinin babası Kırklareli'de Özel İdare'de devlet memuruymuş. En çok etkilendiği ve rol modellerinden ilki; dedesi. Çok meraklı, çok okuyan, evinde kütüphanesi olan, resim yapan, açık ve ileri görüşlü, herşeyi değiştirmeye, olumluya götürmeye çalışan, çok şakacı, sevgi dolu bir dede. Buğra Koyuncu da dedesi gibi uzun yıllardır resim yapıyor. 4 yaşındayken Balıkesir'e taşınırlar, 6 Eylül İlkokulu'na başlar. Hoşgörüsüz, çocuklarla arasına mesafe koyan, aşırı disiplinli, otoriter ilkokul öğretmeni onu olumsuz etkiler, kurumsal yapılara karşı bir kızgınlık uyandırır. İlkokul 4'üncü sınıftayken Tekirdağ'a taşınırlar, Süleymanpaşa İlkokulu... Buradaki ilkokul öğretmeni tam tersidir, mandolin çalan, resim yapan, sanatla ilgilenen, hayatla son derece barışık öğretmeni sayesinde olayların farklı yüzünü keşfetmeyi öğrenir, daha hoşgörülü olmayı, hayatın daha geniş bir perspektiften ele alınması gerektiğini öğrenir. Sonra Namık Kemal Lisesi...



Mutlu bir çocukluk ve ilk gençlikten sonra İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Kontrol ve Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nü kazanır. Şehrin büyüklüğünden ziyade koşullar nedeniyle adapte olmakta çok zorlanır ama uyum sağlar. Hayatın duvarlara çarparak öğrenmelerle gerçekleştiğini farkeder. Üniversite eğitiminin en büyük kazanımlarından birisi mühendislik eğitiminin temel nosyonudur: "Mühendislik demek; analitik bakış açısına sahip olabilmek, rasyonel düşünmek, ölçmek, ölçerek değerlendirmek gibi bir takım yetenekler. Öğretmenlerimden ve arkadaşlarımdan çok fazla şey öğrendim. Fizik Hocam Prof.Dr. Mahmut Hortaçsu'nun beni 'siz' diye karşılaması ve birey olarak eşit muamele yapması beni çok etkiledi, bundan sonraki hayatımda da benim çok önemsediğim konulardan birisi bu oldu. İkincisi ise bana muhakeme yeteneğini öğretti."

En önemli staj deneyimi, Eskişehir'de TÜLOMSAŞ'ta, gerçek bir kurumla tanıştığı ilk tecrübesidir. Sinema ve edebiyatla yakından ilgilenir, film festivallerini takip eder, bol bol kitap okur, siyasi bir hareketin içinde olmasa da politikayla ilgilenir, bu deneyimler, ilgi alanlarını geniş tutmayı öğretir. Mezun olmadan Logo'da çalışan üniversite arkadaşlarından birinin tavsiyesiyle Logo'da 1993'te Sistem Analisti olarak işe başlar, 1994'te de üniversiteden mezun olur. Logo'da sırasıyla; Proje Yöneticisi ve Ürün Geliştirme Müdürü, 2004'ten itibaren Genel Müdür, 2011'den itibaren İcra Kurulu Başkanı olur. Koyuncu, bugün Logo Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Logo Grup CEO'su, aynı zamanda Logo Grup Komitesi Üyesi.

Buğra Koyuncu için; ilk iş; eşittir, son iş olur. 28 yıldır aynı şirkette bulunmasını şirketin yapısına da bağlıyor: "Çünkü benim çalıştığım şirket hiçbir zaman aynı şirket olmadı. 36 yıllık bir şirket. Hiçbir 10 senesi, bir önceki 10 senesine benzemiyor. O kadar kırılma noktaları var ki bunun içerisinde bazıları; teknolojik paradigma değişimleri, bazıları halka açılma, yatırım fonlarının şirkete girişi gibi farklı atılımlar. Logo'da hiçbir zaman rutin bir çalışma hayatımız olmadı. Meydan okumalar, değişimlerle karşılaştık. Logo 2000'de halka arz gerçekleştiren ilk yazılım firması oldu. Birçok şirket satın alımları, yurt dışı yatırımları yaptık. Birikimlerime baktığımda, kendimi 10 şirkette çalışmış gibi hissediyorum. Böyle bir gelişim çizgisi önüme açıldığı için kendimi çok şanslı hissediyorum." Şirket ortaklarından; Murat Keleş (sonra ortaklığı sonlandı), Turgay Ataç ve Tuğrul Tekbulut'tan etkilenir: "Hayatımdaki dönüm noktasını Tuğrul Bey sağladı. Zeki, vizyoner ve alçakgönüllü. Şirketin içinde bir arkadaş ortamı sözkonusu, klasik anlamda bir hiyerarşi hiçbir zaman olmamıştır. Birlikte iş yapmanın anlamını, kurumsal yapının farklı da olabileceğini öğrendikçe, enerji ve motivasyonum arttı, benimsedim."

En sevdiği; seyahat etmek: Güneydoğu Asya ve Güney Amerika ülkeleri, özellikle Kamboçya, Vietnam ve Kolombiya...Farklı kültürler, farklı anlayışların kişiyi genişlettiğini düşünüyor. Çocukluğunda klasiklere ilgi duydu. Rus edebiyatından Dostoyevski ve Gorki, Türk edebiyatından Yaşar Kemal, Kemal Tahir, Dan Brown, büyülü gerçekçilik akımının öncüsü Gabriel Garcia Marquez ve bu akımın Türkiye'deki temsilcisi gördüğü Latife Tekin'i çok seviyor. Düzenli koşuyor, spor yapıyor ancak Pandemi nedeniyle ara vermiş. Hiçbir zaman klasik giyinmeyi tercih etmemiş, mecbur kalınca kravat takıyor.

Pandemi sonrası çalışma hayatı;

Hibrit ofislerin yükselişi

Pandemide dijital dönüşüm fırtınası hızlanırken gündeme Pandemi sonrası gelecek planları oturdu.

Pandeminin Ekonomi Günlüğü'nde gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.

Pandemide çalışanlar artık ofisten ve evden çalışma arasında bir denge kurarak ne zaman ve nereden çalışacakları konusunda daha fazla söz sahibi olmak istiyor. Şirketler dijital işyeri dönüşümüne yatırım yapıp hibrit modeller kurdukça, konumdan bağımsız olarak çalışan deneyimini gerçek anlamda dönüştüren teknolojik çözümler ve hizmetler, bulut temelli işbirliği platformları öne çıkıyor.

Yeni işyeri modelleri ve ofise güvenli dönüş için iş planlamaları devam ediyor olsa da güçlü bir şirket kültürü, yeni çalışma biçimlerinin uzun vadede sürdürülebilir olmasını sağlayan kritik bir unsur olacak.



Cisco'nun Avrupa Ortadoğu Afrika Rusya (EMEAR) bölgesinde yaptığı Geleceğin İş Gücü araştırmasının sonuçlarına göre; sık ve etkili iletişim, daha fazla takdir ve mesleki gelişime yönelik eğitimler, çalışanların en önemli bulduğu kültürel matris içerisinde yer alıyor.

Çalışanların gündelik işlerinde teknoloji yetkinliğinin her zamankinden daha fazla gerekli olmasıyla eğitim ve gelişim, kişiler için en öncelikli konu haline geldi. EMEAR bölgesinde çalışanların yüzde 80'i yöneticilerin teknoloji eğitimlerine öncelik vermesini isterken, yüzde 58'i yeni normalde bu durumun daha iyiye gitmeyeceğinden endişeli.

Cisco Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Başkan Yardımcısı Reem Asaad, "Evden çalışmaya devam ederken ve birçok durumda hibrit çalışmanın getirdiği yeni sorun ve fırsatlarla karşılaşırken kapsayıcı olup bu yolculukta herkesi yanımıza almamız gerekir. Bölgedeki şirketlerin, işgücünde yer alan herkesin kendisine yatırım yapıldığını hissetmesini sağlamak için ekstra adımlar atması gerekirken; işbirliği teknolojisi gibi araçlar, akıllı işyerlerinin oluşturulmasında ve birbirinden uzaktaki çalışanların ve ekiplerin arasındaki bağın kopmamasında hayati bir rol oynayacak" diye konuştu.

Dijital medya yatırımlarının yüzde 70'i mobile yapılıyor

Deloitte tarafından hazırlanan Türkiye'de Tahmini Medya ve Reklam Yatırımları Raporu'na göre, 2020'de dünya genelinde medya yatırımları yüzde 7.4 azaldı.



Gökhan Bülbül

Türkiye'de 2019 ile karşılaştırıldığında 2020'de dijital mecralar 7 milyar 528 milyon TL yatırımla yüzde 39 büyüdü. 2020'de toplam medya yatırımları içinde geleneksel medyanın payı yüzde 46 olurken; dijitaldeki oranın yüzde 54'ü bulması dikkat çekiyor.

Türkiye'de dijital medya yatırımlarının yüzde 70'i mobile yapılıyor. Mobilde en çok yatırım alan dijital pazarlama reklam formatı ise 2.071 milyon TL ile arama motoru reklamcılığı.

İlk çeyrekte 520 milyon dolar yatırım yapıldı

Global Startup topluluğu StartupCentrum'un yayınladığı 2021-1.Çeyrek Türkiye Startup Ekosistemi Yatırım Raporu'nda Türkiye startup ekosisteminde ilk çeyrekte 63 yatırım turunda 62 girişime 520 milyon dolar yatırım yapıldı. Yatırım adedi olarak son çeyreğe göre yüzde 26'lık bir artış söz konusuyken yatırım miktarı açısından bakıldığında son çeyreğe göre 18 kat artış yaşandı.



Rapora göre yatırım alan girişimlerin yüzde 77'si İstanbul, yüzde 14'ü Ankara merkezli. StartupCentrum, 2021'in 1-1.5 milyar dolar aralığında bir yatırım miktarı ile kapanacağı tahmininde bulunuyor.

Bir diğer önemli veri ise satın alınan girişimler. 2021'in ilk çeyreğinde girişimlerin exit sayısı önceki yıllara göre bir nebze düşük kalmış, 6 girişim exit etmiş. Bu girişimleri satın alan 6 şirketin 5'i ise yurt dışından.

Kişisel finans yönetiminde yapılan 5 kritik hata



Generali Sigorta, kişisel finans yönetiminde sıkça yapılan ve uzak durulması gereken kritik hataları ve çözüm önerilerini paylaştı.

Bütçe planlaması yapmamak: Bütçe planlaması yapmak; mevcut gelir ve gider kalemlerini net olarak görmeyi ve para yönetimini doğru şekilde yapmayı başarılı kılar.

Mevcut bütçenin fazlasını harcamak: Özellikle ipin ucunun kaçtığı harcamaları engelleyememek, mevcut gelirin giderleri karşılayamamasına neden olarak, borçlanmayı beraberinde getiriyor.

Borçlanarak yaşam kalitesini artırmak: Ancak hayatın getirebileceği olumsuz durumları ve koşulları göz önünde bulundurmadan borçlanarak yaşam standartlarını yükseltmeye çalışmak, kısa vadede olumlu gözükse de uzun vadede birçok soruna neden olabiliyor.

Bilinçsiz harcamalar yapmak: Özellikle yaşanan dijital dönüşümle e-ticaret platformlarının sundukları cazip indirimler ve kampanyalar, tüketicilerin zaman zaman ihtiyaçları olmayanı da almasını beraberinde getiriyor.

Tasarruf yapmamak: Kaynakları tüketirken özen göstermek, her şeyi yerinde ve yeterince kullanmak hem kısa hem de uzun vadede kişisel finans yönetimine olumlu yansıyor.

EG Bilişim Teknolojileri CEO'su Gökhan Bülbül, "Dijital medya yatırımları içinde yüzde 70 payı bulunan mobil platformlarda arama motoru, gösterim bazlı, video ve influencer pazarlama reklam formatları ön planda" diye konuştu.

Türk start-up'lar katlanarak büyüyor

KPMG Türkiye, 212 işbirliği ile hazırladığı 2021"in ilk çeyreğine ilişkin açıkladığı 'Türkiye Start-up Yatırımları Raporu'na göre pandeminin olumsuz etkilerine rağmen Türkiye'de start-up yatırımları ciddi anlamda artış gösterdi. İlk çeyrekte Türk start-up'lar toplamda 508.5 milyon dolar yatırım aldı. Yılın başında 428 milyon dolar yatırım alarak değerlemesini 2.6 milyar dolara çıkaran Getir, Peak Games'ten sonra Türkiye'nin ikinci unicorn'u oldu.


Gökhan Kaçmaz

KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Danışmanlığı Lideri Gökhan Kaçmaz, 2021'in ilk üç ayındaki işlemlerle yeni rekorlar kırıldığını ve ilk çeyrekteki yatırımların girişim ekosisteminin büyümeye devam edeceğini gösterdiğini paylaştı. 212 Kurucu Ortağı Ali Karabey, "2021'in ilk çeyreğinde 60 girişimin aldığı toplam yatırım, 2020'de alınan yatırımın yaklaşık 3.5 katına çıktı ve son 10 yılın rekorunu kırarak 509 milyon dolara ulaştı" dedi.

Covid-19 sonrası toparlanmada '7 engelli' koşu

Euler Hermes'in yayınladığı yeni rapora göre, Covid-19 sonrasında ülkelerin ekonomik olarak toparlanması için 7 önemli engeli aşması gerekiyor.

Toparlanma sürecindeki en önemli 7 engel şöyle sıralanıyor: 'Aşılamada Formula 1 yarışı', 'Tasarruf fazlaları', 'Destek mekanizmalarının aşamalı olarak kaldırılması', 'Yatırım üzerindeki yer açma ve dışlama etkileri', 'Küresel tedarik zincirindeki darboğazlar', 'Enflasyonun geçici olarak çok artması', 'Piyasa reflasyonu.'

COVID-19'un tüketiciler üzerindeki kalıcı etkileri

McKinsey'nin işletme ve ekonomi araştırma kolu McKinsey Global Enstitüsü'nün yayınladığı (MGI), Fransa, Almanya, İngiltere ve ABD'de yapılan araştırmalara dayanan 'Tüketici Talebindeki İyileşme ve COVID-19'un Kalıcı Etkileri' raporuna göre; biriken tasarruflarla beslenen bastırılmış talep, hızlı bir toparlanma sürecine işaret ediyor.

McKinsey & Company Ortağı İlke Bigan, "Şirketlerin ve politika yapıcıların, üst gelir gruplarındaki baskılanmış talebin açığa çıkışıyla, alt gelir grupları ve genç aileler için devam eden belirsizliklerin yaratacağı talep baskısını doğru yönetmeleri gerekecek" dedi.


İlke Bigan

Rapora göre, seyahat, eğlence ve yemek kategorileri uzun vadede büyüyor, pandemiden sonra güçlü bir talep toparlanması sözkonusu, çevrimiçi market alışverişi, sanal sağlık hizmetleri ve tüketicilerin ev için yaptıkları yeni düzenlemeler kalıcı olacak.

Ekonomist Prof.Dr. Sabri Tekir:

"Türkiye pandemiye hazırlıksız yakalandı"

OSTİM Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Sabri Tekir, yeni yatırımlar konusunda finansman sıkıntısı çekilmemesi için iç tasarrufların Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın ortalama yüzde 20 ile yüzde 25 arasında olması gerektiğinin, ülkemizde bu oranın hiçbir zaman yüzde 14-15'in üzerine çıkamadığının altını çizdi.

■ Röportaj: Kader KARAÇAY YILMAZ

OSTİM Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Sabri Tekir, Türkiye'nin Covid-19 pandemisine hazırlıksız yakalandığını belirterek, "Merkez Bankası rezervlerinin eridiği, cari açığın yüksek olduğu, özel ve kamu sektörü dış borçlarının 500 milyar dolara yaklaştığı, kısa vadeli dış borçların 190 milyar doları aştığı bir zamana denk geldi. Aynı zamanda özellikle genç işsizlik düzeyinin nispi olarak yüksek olduğu bir dönemde pandemi yaşandı" dedi.


Sabri Tekir

Başlangıçta alınan tedbirler başarılı olduysa da sonraki dönemde aynı başarının sürdürüldüğünün söylenemez olduğunu kaydeden Tekir, belirtilen sorunların aynı zamanda Türkiye'nin kemikleşmiş sorunları olduğunu açıkladı: "Tasarruf açığı (yetersizliği), istikrarlı ve sürdürülebilir bir büyüme trendinin yakalanamaması gibi sorunları da ilave etmek gerekir. Gerçekte bu sorunlar yeni ortaya çıkmış değildir. 20'nci yüzyıldan, hatta 19'ncu yüzyıldan beri kronik hale gelmiş olan sorunlardır. Daha açık ifade edelim: Türkiye bu sorunlar yumağından başını bir türlü kurtaramamıştır."

Sorunların özünde tasarruf açığı olduğunun altını çizen Prof.Dr. Tekir, yeni yatırımlar konusunda finansman sıkıntısı çekilmemesi için iç tasarrufların Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın ortalama yüzde 20 ila 25 arasında olması gerektiğini, ülkemizde bu oranın hiçbir zaman yüzde 14-15'in üzerine çıkamadığını dile getirdi: "Şimdilerde ise yüzde 8'lere kadar düşmüş bulunmaktadır. Dolayısıyla iç tasarruflarınız yetersiz ise dış tasarrufların kullanılmasına ihtiyaç duyuyorsunuz demektir. İhracat yoluyla sağlanan gelirler dışında dış tasarrufların geliş şekilleri bellidir: Dış borçlanma, turizm gelirleri, işçi dövizleri vs. Bizim gibi her on yılda bir siyasi ve ekonomik çalkantıların yaşandığı ülkelerde, bu finansman imkanlarının üretken, verimli ve ekonomik büyümeyi kalıcı hale getirecek alanlarda kullanımı da zorlaşıyor. Buna ek olarak, ithalatı önemli rant unsuru olarak gören işbirlikçi kesimlerin yeni yatırımlar konusunda iktidarlarla birlikte çıkardıkları engeller de dahil edilince, ekonomi kendi içinde kısır bir döngüye girivermiş oluyor."

Ülkenin bu kısır döngüden hiç kurtulamadığını ve bunu kırmak gerektiğini belirten Tekir, şunları söyledi: "19'ncu yüzyıl Osmanlı Devleti de dahil şimdiye kadar kurulan hükümetler, hep yatırımları desteleme, teşvik etme politikaları uyguladılar. Yeni iş alanları açılsın, istihdam genişlesin, üretim artsın ve ekonomi büyüsün diye düşük faizli krediler verdiler. Hatta hibe kredileri de verdiler. Bu kredilerin önemli bir bölümü yeni veya kapasite artırım amaçlı yatırımlarda kullanılacağı yerde başka bankalarda daha yüksek faizlerle değerlendirilmeye çalışıldı. Emeksiz kazanç yolu tercih edildi. Bunun dışında ihracat, dış müteahhitlik hizmetleri ve yüksek faiz gelirleri yurt dışı hesaplarda tutuldu. İç yatırımlarda yeteri derecede aktif olarak kullanılamadı. Şu bile söylenebilir: Dış borç olarak sağladığımız finansman kaynakları iş dünyamızın dışarıda tuttuğu değerlerin yüzde yirmisini bile bulmaz. Bu değerlerin yurt içinde tutulabilmesi için ilk önce ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması, yani para değerinin korunması, ileriye yönelik projeksiyonların yapılmasını sağlayacak şekilde fiyat istikrarının sağlanması, en önemlisi mal, can ve iş güvenliğinin sağlanması, yani tasarruf sahiplerinin geleceğe güvenle bakıp

güven içinde yatırım yapabilme ikliminin oluşturulması gerekir."

Enflasyon, fiyatlar genel düzeyindeki yukarıya doğru hareketlerdir. Fiyatlar genel düzeyindeki bu yükselişler, kısa zamanda ekonomide çifte para sisteminin doğmasına neden olur. Tekir, az gelişmiş ülkelerin çıkmazlarından birinin bu olduğunu kaydederek, "Çifte para sisteminde yerli para yurt-içi ekonomik işlemlerin yürütülmesinde; diğeri ise ithalata dayalı üretim ve tüketim sisteminin devamı için kullanılır. Fakat, fiyat istikrarsızlıkları zamanla halkın tasarruflarının bu yabancı para birimi ile yapılması sonucunu da doğurur. Nitekim, şu anda ülkemizde yaşadığımız olay budur" dedi.

Çifte para sisteminin ortadan kalkması için ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması; cari açığın olmaması; milli paranın sağlam olması; dış finansman kaynaklarına fazla bir ihtiyacın olmaması; kaynakların verimli ve üretime yönelik olarak kullanılması; teşvikler yoluyla sağlanan ihracat, yatırım vb. desteklerin yerinde kullanılıp kullanılmadığının takibi, uzun vadeli sürdürülebilir bir büyüme trendinin yakalanması gerekiyor. Tekir, aksi takdirde enflasyonist süreçten çıkabilmenin mümkün olmayacağını söyledi: "Enflasyon hükümetlerin iradeleri dışında meydana gelmez. Bu benim öteden beri dile getirmeye çalıştığım bir konudur. Hükümetlerin bu iradeleri isteğe bağlı (yani politik bir tercih) veya zorunlu olarak oluşabilir. Enflasyonist politikalar genelde, politik bir tercih olarak uygulanır. Zorunlu olarak oluşan iradede ise exojen faktörler dediğimiz dış alemden gelen etkenler önemlidir. Maliyet enflasyonunun ana nedenidir. Ülkemizdeki enflasyon, böyle bir karaktere sahiptir. İthal enflasyonunun önüne tamamen geçebilmek mümkün değildir. Gelişmiş ve gerçek anlamda sanayileşmiş ülkelerde bile az da olsa dış alem girdileri enflasyonist etkiler meydana getirebilir."

Halen özel ve kamu sektörü olmak üzere ülkemizin sadece dış borcunun 500 milyar dolara ulaşmış olduğunu hatırlatan Tekir, "Merkez Bankası verilerine göre orijinal vadesine bakılmaksızın, vadesine 1 yıl veya daha az kalmış (kısa vadeli) dış borç stoku 192.0 milyar dolar ile rekor bir düzeye ulaşmış bulunmaktadır. Bu kısa vadeli dış borç stokunun yüzde 23'ü kamu sektörünün, yüzde 11.9'u Merkez Bankası, yüzde 65.1'i ise özel sektörün borcudur" dedi.

"Yakın gelecekte çıkış görmüyorum"

Ekonominin sıkıntılı halinden çıkış ihtimali görmediğini aktaran Tekir, görüşlerini şöyle dile getirdi: "Maalesef, yakın gelecekte böyle bir ihtimal gözüküyor diyemem. Çünkü eğer bir ekonomide faiz yüksek (yüzde 19) (dünyada en yüksek faiz oranlarından biri), kur yüksek, cari açık yüksek, bütçe açığı yüksek (tasarruflar düşük, harcamalar yüksek ise), dış borç yüksek ve enflasyon da yüksek ise bu göstergelerin normale dönmesi zaman gerektirecektir. Kısa dönemde bunun sağlanması mümkün olmayacaktır. Çünkü, böyle bir ekonomik ortamda ileriye yönelik kararlar sağlıklı şekilde alınamayacaktır; yeni yatırımlar yapılamayacak, yeni istihdam alanları oluşturulamayacaktır; en önemlisi ekonomi istikrar içinde yönetilemeyecektir. Bununla birlikte zorlukların üstesinden gelmesini bilen son derece dinamik bir özel sektörümüz vardır. Çok iyi yetişmiş bir insan gücü kaynağımız vardır (eğer gelişmiş ülkeler bu yetişmiş insan gücümüzü vakumlamazlarsa), tarihsel tecrübesi son derece engin bir insan kaynağımız vardır. Bu kaynaklarla kısa zamanda bu zorlukların üstesinden gelinebileceği kanaatini taşımak istiyorum."

"KOBİ'ler ekonominin bel kemiğidir"

KOBİ'lerin ekonominin gerçekten belkemiği olduğunu söyleyen Prof.Dr. Sabri Tekir, "Devasa sanayi kuruluşları elbette ki ekonomi için gereklidir. Ancak ekonominin üzerine bina edildiği yapının KOBİ'lerden oluşması çok önemlidir" dedi.

SSCB ekonomisinin çöküş nedenlerinin başında o devasa sanayi kuruluşları ve bu kuruluşların kendilerini gelişen şartlara adapte edememeleri gelmektedir. Tekir, KOBİ'lerin şartlara adaptasyon kabiliyeti yüksek işletmeler olduğunu söyledi: "Küçük çaplı üretimlerle de varlığını idame ettirebilirler. Yani, ekonomik krizlere karşı direnç kabiliyetleri daha yüksek ve esnektir. Ancak ülkemizde KOBİ kavramı ölçeklerinin Avrupa Birliği ölçeklerine uyarlanması gerekmektedir. Sonra KOBİ'lerin dış piyasalara açılma kabiliyetleri de yüksektir. Fakat, devletin dış piyasaların niteliği, şartları, ülke bazlı farklılıkları ve işlemlerin yürütülmesi konusunda doğrudan kamu desteğine ihtiyaç olduğu gibi özellikle OSB'lerin bünyesinde bu organizasyon ve koordinasyonu sağlamak için teşkil edilmiş birimlere dolaylı fakat etkili desteklemelerde bulunması gerekmektedir. Unutmamak gerekir ki KOBİ'ler toplam ihracatımızın yüzde 36.6'sına, buna mukabil toplam ithalatın sadece yüzde 22-23 dolayındaki bir payına sahiptir. En önemlisi toplam ihracatının yüzde 91.4'ü imalat sanayi ürünlerinden oluşmaktadır. Ülkemizde toplam Ar-Ge harcamalarının yüzde 31'i de yine KOBİ'lere aittir. Bir ülke için ideal olanı ise büyük ölçekli işletmelerle KOBİ'lerin kendi içinde uyumlu bir ekonomik sistemin kurulabilmesi olacaktır."



Natus İletişim

"İletişimin 5G'sini amaç ediniyoruz"

Pandemi döneminde dijitalleşmenin, iletişimin ve bu alana yatırımın önemi daha da belirginleşti. İletişimin 5G'sini amaç edinen Natus İletişim Kurucu Ortakları; Nazlı Tuğrul Yüksel ve Ayşe Ekin Gündüz, markaların hızlı ve güvenli iletişime odaklanmalarını önerdi.

■ **Röportaj: Deniz YANIKTAŞ**



KobiEfor: Natus İletişim'in kuruluş öyküsünü anlatır mısınız? Pandemide ve sonrasında markalar nasıl bir iletişim stratejisi izlemeli?

Natus İletişim Kurucu Ortağı Nazlı Tuğrul Yüksel: Salgın dijital devrimin katalizörü oldu ve dünya yeni bir döneme girdi. Tüm sektörlerde ciddi paradigma değişiklikleri meydana gelirken; ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar ve beklentiler pek çok sektörü olduğu gibi iletişim sektörünü de dönüştürüyor. Biz de Natus İletişim olarak tam da hayatımızın yeniden şekillendiği bu dönemde yeniden doğduk diyebilirim.

Natus, Latince'de "doğum" anlamına geliyor. Bu yeni dönemde biz de iş ortaklarımızın itibarını desteklemek ve yükseltmek için iletişimin 5G'sini amaç edinerek yeni bir marka olarak yola çıktık. İletişimin 5G'sini güçlü, güncel, güvenilir, gelişmiş ve geleceği öngören iletişim olarak tanımlıyoruz. Bu eksende iş ortaklarımızın tüm paydaşlarıyla olan iletişimini çağın gereksinimlerine uygun bir şekilde yürütüyoruz. İklimlendirme sektöründen ofis çözümlerine, FinTech dünyasından girişimcilik ekosistemine pek çok farklı sektörde 15 iş ortağımızla omuz omuza çalışıyoruz.

23 yılı aşkın iletişim ajansı kariyerim boyunca medya ilişkilerinden marka ilişkilerine, CEO iletişiminde KSS yönetimi ve paydaş iletişimine kadar markaların ve kişilerin ihtiyaç duyabileceği pek çok farklı alanda iletişim yolculuklarına eşlik ettim. Bugüne kadar 150'yi aşkın değerli markayla birlikte çalışma fırsatı buldum. Şimdi ise Natus İletişim olarak markalarımızın iletişim yolculuklarına; tecrübe, yenilikçi vizyon ve proaktif yapımızla eşlik ediyoruz.

Natus İletişim'i Aralık 2020'de kurduk. Yaş olarak genç, tecrübe olarak orta yaşlı bir ajans olarak şu an 5 kişilik bir ekibiz. Hedeflerimizde önceliğimiz, iş ortaklarımızın iletişim ihtiyaçlarını analiz ederek en doğru ve en akılcı çözümü üreterek onların iş planlarını desteklemek. Tabii tüm bunları keyifle yapmak, uyumlu, mutlu ve öğrenmeye açık ekip ruhumuzu korumak...

Natus İletişim Kurucu Ortağı Ayşe Ekin Gündüz: Günümüzde medya iklimi ve insanların bilgiye erişimi hızla değişiyor. Şirketlerin de bu çift yönlü değişime aynı hızda adapte olması zorunlu hale geliyor. Artık markalar, sürdürülebilir büyüme için sürekli kitlelerle etkileşim halinde olmalı. Bunun için dijital dünyada ayak izlerinin artması çok önemli. Natus İletişim olarak bizler hibrit medya düzeninde, tüm kanalları aktif kullanarak şirketlerin hikayesinin, kurumsal değerlerinin, marka vaatlerinin hedef kitleleri tarafından derinlemesine anlaşılmasını sağlıyoruz. İş ortaklarımıza, marka iletişiminden lider iletişimine, iç iletişimden paydaş iletişimine, içerik üretiminden kriz yönetimine, KSS yönetiminden etkinlik yönetimine kadar geniş bir yelpazede 360 derece danışmanlık hizmeti sunuyoruz, fikir ve çözümler üretiyoruz.

Kariyer yolculuğum; ulusal bir gazetede muhabir olarak başladı, aynı gazetede editör olarak devam ederken; Türkiye'nin en büyük finans haber sitelerinden birine genel yayın yönetmeni olarak transfer oldum. Yaklaşık 7 yıl süren gazetecilik serüvenimin ardından masanın diğer tarafını da merak edince aktif gazetecilik hayatımı sonlandırıp iletişim danışmanlığını tercih ettim. 4 yıl boyunca sektörün-

de öncü global ve yerel çok sayıda markanın yanı sıra Türkiye'nin önemli STK'larının medya ilişkileri direktörü ve marka direktörü olarak görev aldım. Ayrıca yeni girişimlere hizmet verdiğimiz bir kurumiçi girişime de imza atarak, Türkiye'nin çok değerli startup'larıyla çalıştım. 2020'nin son aylarında yaklaşık 3 yıl boyunca pek çok müşteride yan yana/omuz omuza çalıştığım Nazlı ile Natus'u kurduk.

KobiEfor: Ajansınızın hedeflerini Pandemi süreci ve sonrasına göre nasıl revize ettiniz?

Nazlı Tuğrul Yüksel: 2020'nin Aralık ayında kurulan bir şirket olarak, ilk beş ayımızı geride bırakırken iş ortağı sayımızı 15'e taşıdık. Yılın ikinci yarısında hem müşteri hem de çalışan sayımızı artırmayı hedefliyoruz. Rakamsal hedefler elbette önemli ancak bizim asıl odağımız, işimizi olması gerektiği biçimde yani en iyi şekilde yapmak. Başarının anahtarının bu olduğuna inanıyoruz. Salgın herkesin hayatını çok hızlı bir şekilde dijital hale getirdi, bu değişimin en çok değiştirdiği alan ise iletişim oldu. Etkili iletişim kurma becerisi hiç bu kadar kritik olmamıştı. Örneğin; iletişim sıklığı, kullandığınız yollar, hangi paydaşla hangi tonda ve hangi araçlarla iletişim kurmaya karar vermek çok önemli. Bunlara ek olarak bunu sürekli hale getirmek, değişen koşullara göre yenilemek ve tabii bunu da mümkün olduğunca hızlı yapmak.


Nazlı Tuğrul Yüksel

KobiEfor: Siz, markayı nasıl tanımlıyorsunuz?

Ayşe Ekin Gündüz: Tek cümleyle bizim için markanın tanımı; sunulan ürün ve hizmetin iş ortaklarımızın müşterileri için bir anlamı ve müşterilerinin hayatında bir karşılığı olması yani bir değer vaadi sunmasıdır.

KobiEfor: Bir kampanyanın başarısında nelere dikkat edilmeli?

Nazlı Tuğrul Yüksel: Satış, tek başarı kriteri değil. Marka ürün ve hizmetlerindeki güçlü yönleri üzerinden tüketicisine bir değer vaadi sunar. Bu bir sözdür ve aynı zamanda sorumluluktur. Bu değer vaadini müşterisine iyi anlatan kampanyalar başarılı olur. Bu başarıda iki kritik unsur karşımıza çıkıyor. Büyük ya da küçük fark etmeksizin tüm kampanyalarda tüketiciyle kurulan iletişimin samimiyeti ve markanın sunduğu değer vaadiyle uyumlu bir mesaj içermesi.

Tüketici artık samimi, etik duruş sergileyen ve aynı zamanda da içinden geçtiğimiz yoğun belirsizliklerin olduğu bu süreçte kendilerine güven veren markaları tercih ediyor. Salgın öncesinde de başlayan ve salgınla birlikte daha da güçlenen 'sorumlu tüketim anlayışı' ve 'sorumlu marka' daha hızlı bir şekilde tüketici tercihlerini dönüştürmeye başladı. Salgın sürecinde kişilerin, kurumların ve markaların çevre başta olmak üzere tüm paydaşlarla iletişimi ve etkileşimi daha çok sorgulanmaya başladı. Marka hikayesi markanın davranışıyla uyumlu, tüketiciyle bağ kuran markalar, bugün daha önemli hale geldi. Salgınla tüketici davranışları ve beklentilerinin ciddi düzeyde değişikliğe uğramasıyla birlikte fayda ve hizmet odaklı iletişim ön plana çıktı.

Öte yandan her şeyden daha önemli olan; 'sağlığımız.' Çalışan ve paydaş sağlığı, en öncelikli durum. Marka iletişiminden önce markaya birinci derece bağlı olan tüm iç ve dış paydaşlara yönelik önce sağlık iletişimi yapıldı ve yapılmaya da devam ediyor. Tüketicinin uzun süre evinde kaldığı bir süreç yaşanıyor. Markalar, tüketicilerinin ihtiyaçlarını oturduğu yerden hızlı, güvenli şekilde sağlayabileceğinin iletişimine odaklanmalı. İçeriklerin çeşitlenmesi ve çok kanallı iletişim kaçınılmaz oldu. Özetle; bu zorlu dönemde markaların, koşulsuz olarak tüketicinin ve tüm paydaşlarının yanında olmaları, bunu samimi bir şekilde hissettirmeleri önemli. Bu dönemde maliyet odaklı düşünmeden müşteri lehine alınacak kararların gelecekte mutlaka faydası daha net görülecektir.

KobiEfor: KOBİ'ler ve markalar, hangi kriterlere göre ajanslarını seçmeli?

Ayşe Ekin Gündüz: Öncelikle ajans ve müşteri kimyasının uyuşması ve karşılıklı güven çok önemli. İletişim ajansı markanın tüm süreçlerinin içinde yaşıyor. Dolayısıyla karşılıklı güven ilişkisi ve şeffaflık, kimya uyumu kadar önemli. Ajansın referansları, markalarla ve markayı temsil edeceği diğer tüm paydaşlarla ilişkileri, imza attığı işleri, markayla ilgilenecek ekibi de dikkat edilmesi gereken diğer unsurlar. Günümüzde medya ikliminin ve insanların bilgiye erişiminin hızlı değişimine ayak uydurabilecek, hibrit medya düzenini anlayan, bu yeni düzende tüm iletişim kanallarını aktif kullanabilecek bir ajans seçilmeli. Marka da bu yeni düzene hızla adapte olabilmeli.


Ayşe Ekin Gündüz

İçinden geçtiğimiz süreçte en zorlayıcı konu; müşteri, ajans seçimlerinin online görüşmelerle yapılmak durumunda olması. Müşteri ve ajans arasındaki kimyanın tutup tutmayacağını online toplantılarla anlamaya çalışmak hepimizi zorluyor. Şirketler, ajans seçerken vizyoner bakış açısına mutlak dikkat etmeli. Proaktif, yenilikçi ve ortak akla önem veren, tüm ekibin kendisini hizmet verdiği şirketin bir üyesi gibi yani aileden gibi gören ajanslarla çalışmalarının büyük faydasını göreceklerdir.

Gedik Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Nihat Akkuş:

"Gedik Üniversitesi'nden sanayiye eğitim desteği"

Gedik Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Nihat Akkuş, Türkiye'de vakıf üniversitelerinin olmadığı bir zamanda sanayiye eğitim desteği verdiklerini söyledi. Prof.Akkuş, Gedik Eğitim Vakfı'nın, 2000'li yıllardan sonra eğitim alanına daha fazla desteğini artırarak kaynakçılık alanında açtıkları uzmanlaşmış meslek lisesinin yetişmiş insan gücüne katkı sağladığını kaydetti.

Hiç şüphesiz ki bir ülkenin en önemli sürdürülebilir ekonomik kaynağı yetişmiş insan gücüdür. İstanbul Gedik Üniversitesi'nin kurucu vakfı olan Gedik Eğitim Vakfı, kurulduğu 1994 yılından beri ülke sanayisinin eğitilmiş insan gücüne tüm gücüyle destek veriyor. Ülke ekonomisine; malzeme ve metalürji, makine, kimya üretim mühendisliği ile uygulama ve araştırma çalışmalarının ardında Vakfın Kurucusu Halil Kaya Gedik'in 1960'lı yıllarda Almanya'da aldığı kaynak mühendisliği eğitiminin payı bulunuyor.


Nihat Akkuş

Gedik Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Nihat Akkuş, "Vakfımız ülkemizde 1960'lı yıllardan başlayarak, henüz kaynak teknolojilerinin neredeyse hiçbir alt yapısının olmadığını kabul edeceğimiz bir dönemde, Gedik Kaynak kuruluşu ile ülke sanayisine önemli bir destek sağlanmıştır. Bu çalışmalarla yetinmeyen Gedik Eğitim Vakfı, 2000'li yıllardan sonra eğitim alanına daha fazla desteğini artırarak kaynakçılık alanında uzmanlaşmış meslek lisesi kurdu, yetişmiş insan gücüne katkı sağladı" dedi.

Rektör Akkuş, Gedik Üniversitesi'nin farklı bir kuruluş hikayesi olduğunu, kurucu vakfın ana hedefinin üniversite olmadığının altını çizdi: "Türkiye'de kaynak teknolojileri sektörünün akademik eğitim ihtiyacını karşılamak amacıyla 1994 yılında kurulan eğitim vakfımız, henüz ülkemizde vakıf üniversitelerinin olmadığı bir zamanda sanayiye eğitim desteği vermiştir."

Kuruluş amacını gerçekleştirirken Kurucu Halil Kaya Gedik'in bizzat vakfın içerisinde ülke endüstrisinin ihtiyaç duyduğu en iyi kaynaklarını yetiştirilmesi için gayret gösterdiğini hatırlatan Akkuş, "Kendisi Türkiye'nin ilk kaynak mühendislerinden biri olarak Devrim Arabaları'nın üretim sürecinde yer almıştı. Dolayısıyla kaynak mühendisi olarak da eğitimi her zaman ön planda tutmuştur. Bu bağlamda kurduğu vakıf, sektörel eğitim hizmeti verirken diğer taraftan gelişmesine bağlı olarak Meslek Yüksekokulu ve Üniversitesini de kurmuştur" diye konuştu.

Bugün Gedik Eğitim Vakfı, kuruluş misyonu çerçevesinde sorumluluğunu yerine getirerek kaynak alanında ülke ihtiyaçlarına uluslararası nitelikte destek sağlıyor. Kaynak Mühendisliği Yetkili Denetleme Kurulu, yetkili Eğitim Merkezi yine sanayinin ihtiyaç duyduğu metal malzeme testleri, kalite akreditasyonu gibi konularda önemli çalışmalarda bulunuyor.

Tüm bu tecrübeler ışığında 2010'da meslek yüksekokulu hayata geçirildi. Meslek Yüksekokulu; su-altı teknolojileri, tahribatsız muayene, kaynakçılık ve kalıpçılık gibi çok özel alanlarda sektörün ihtiyaçlarını karşılıyor. Aynı zamanda mekatronik, bilgisayar, elektronik ve yazılım gibi güncel teknik alanlar ile anestezi, ilk yardım, iş sağlığı güvenliği ve tıbbi görüntüleme teknikleri gibi sağlık alanlarında bölümlere de eğitim veriyor. Gedik Üniversitesi'nin bünyesinde Gedik Meslek Yüksekokulu'nun yanı sıra mühendislik fakültesi, hukuk fakültesi, sağlık bilimleri fakültesi, güzel sanatlar ve mimarlık fakültesi ile spor bilimleri fakültesi bulunuyor. Sözkonusu bölümlerde eğitim sistemi tamamen uygulamalı eğitimler sağlanarak mezunların istihdamını kolaylaştırıyor.

Akkuş, eğitim stratejilerindeki farklılığı şöyle anlattı: "Gedik Üniversitesi olarak en önemli farklılığımız direkt olarak sahada çalışabilecek tecrübede mezunlarımızın olması. Eğitim sistemimiz hem teori hem pratik ile sağlanıyor. Eğitimi birçok kurumdan alabilirsiniz ama uygulama yoksa bir ayak sürekli eksik kalır. Gedik Üniversitesi olarak bu gerçeklikle hareket ediyor mezunlarımızın iş yaşamına çabucak geçmesini sağlayacak nitelikte eğitim içeriği sunuyoruz."

Uygulamalı eğitimle tercih edilirliğini artırıyor

Üniversiteler odaklandıkları bilim alanında en iyiyi yapmaya çalışırken sanayi ile işbirliğinin getirdiği avantajlardan da yararlanırlar. Bu bağlamda Gedik Üniversitesi, ilgili sektörler ve sanayi ile ortak birçok projede yer alıyor ve buralardan elde ettiği tecrübeleri öğrencilerine kazandırıyor. Örneğin; Gedik Üniversitesi, döküm fabrikası ile ortaklaşa hazırladığı yaz staj programı ile öğrencilerine döküm alanında uygulamalı eğitimler sağlıyor. Yine şirketleri ve sektörel işbirlikleri ile kaynak teknolojileri alanında konvansiyonel teknolojiler ve robotik teknolojileri öğrencilerine kazandırıyor. Akkuş, "Bunların yanında mesleki eğitim alanında yürüttüğümüz birçok ulusal ve uluslararası projemiz bulunuyor. Son dönemde VOC-Test Merkezi ve Mükemmeliyet Merkezi gibi özel projelere öğrencilerimiz katılarak tecrübe kazanıyor. Biz içinde bulunduğumuz eğitim sistemimizin tercih edilebilirliğinde uygulamaya ve istihdama yakın olmasının en önemli parametre olduğunu düşünmekteyiz. Bu bilinçle de gerçekleştirdiğimiz eğitimlerde öğrencilerimize farklılık kazandırıyoruz. Tercih dönemindeki en büyük avantajımız budur" açıklamasını yaptı.



Gedik Üniversitesi'nin en önemli farklılığı sanayi kökenli olması ve eğitim verdiği alanlarda sektörlerle işbirliği. Özellikle eğitim sonrası iş hayatında yüksek verimlilik bekleyen öğrencilerin kendilerini tercih ettiğini ifade eden Akkuş, Üniversite olarak çok farklı ve geniş bir yelpazede eğitim yapmak yerine sanayide güçlü oldukları sektörlerle ülkenin ihtiyacı olan alanlara yoğunlaştıklarını dile getirdi: "Bu nedenle laboratuvar atölye uygulamaları ve sanayi uygulamalarına büyük önem vermekteyiz. Uygulamalı eğitim geniş bir yelpaze yerine çok iyi yapılanmış laboratuvar ve atölyelerde bizzat çalışmayı gerektirdiğinden, sadece bu şartları yerine getirebileceğimiz alanlarda eğitim verdirmeyi sürdürmek istiyoruz. Böylece niteliği yüksek mezunlarımızla sektörün ihtiyacını da karşılamış oluyoruz."

Pandemi eğitimin niteliğini değiştirdi

Gedik Üniversitesi, 2 ve 4 yıllık diploma sonuçlu eğitimlerin yanında özellikle lisansüstü ve doktora alanlarında da eğitimler, ayrıca Sürekli Eğitim Merkezi'nde 200'den fazla sertifika programlı eğitimler veriliyor. Akkuş, Gedik Üniversitesi olarak yaşam boyu eğitime çok büyük önem verdiklerinin altını çizdi: "Türkiye genelinde akredite edilmiş eğitim merkezleri ile sertifika verme çalışmalarımızı yürütmekteyiz."

Pandemi nedeniyle eğitim sisteminde çok büyük değişiklik yaşandığını kaydeden Akkuş, olağanüstü dönemde yürüttükleri eğitimlerin içeriklerine ilişkin şu bilgileri verdi: "Pandemi eğitimin yapılış şekli ile olduğu gibi öğrencilerimizin eğitim alma alışkanlıklarında da değişiklik yaşamasına neden oldu. Maalesef yüz yüze eğitim mümkün olmadı. Üniversitemiz bu süreçte uzaktan eğitimle öğrencisinin eğitimini en iyi şekilde sağlamaya çalıştı. Canlı video yayınlarıyla eğitimlerimizi eksiksiz yerine getirdik. Uygulamalı derslerimizi seyreltilmiş öğrenci sayısı ile laboratuvarlarda yapılmasına devam ettik. Ancak bu süreç üniversitemize pandemi sonrasındaki dijital dönüşüm yönünden büyük katkı sağlamıştır. Öğrencilerin pandemi ortamında sosyalleşmesi ve etkinliklere katılabilmesi için sanat grubu önemli katkılar sağladı. Gedik Senfoni Orkestrası'ndan konserler, Gedik Sanat, Gedik Radyo etkinlikleri ile öğrencilerimize destek sağlanmıştır. Gedik Üniversitesi ve Gedik Eğitim Vakfı üniversitemizdeki eğitim şartlarını her gün daha iyiye taşıyarak en iyi eğitimi öğrencilerine sunmak için her zaman tüm imkanları ile çalışmaya devam edecektir."

Yeni kampüs hazırlık çalışmaları sürüyor

Gedik Üniversitesi'nin Pendik Kurtköy'de 72 dönüm arazi üzerinde yeni kampüs hazırlık çalışmaları sürüyor. 6 fakültesi 2 meslek yüksekokulu, bir yabancı diller yüksekokulu ve 20'den fazla araştırma merkezi ile yeni kampüsü içerisinde eğitim yaşantısını devam ettirmek üzere hazırlıklarını tüm hızıyla sürdürüyor. Akkuş, Mühendislik Fakültesi başta olmak üzere 2021 yılı Haziran ayında taşınma hazırlıklarının başlatıldığına değindi: "Öğrencilerimiz için çok önemli bir sosyal yapı ile entegre edilmiş kampüsümüzün uygulamalı eğitimler ile ön plana çıkmasını beklemekteyiz. Yeni kampüsümüzde özellikle spor bilimleri fakültemiz için hazırlanmış spor tesisleri büyük ilgi odağı olmaktadır."

ATAP, girişimciler için cazibe merkezi olacak

Eskişehir Teknoloji Araştırma Park A.Ş. (ATAP) Genel Müdür Dr. Sedat Telçeken, 2021'in proje ve yatırım yılı olduğunu belirterek, "ATAP'taki yatırım planlarını teknopark binaları ve yeni projeler olarak iki ana başlıkta topladık. ATAP, bu yeni teknoparklar ile birlikte bulundukları bölgede ihtiyaç olan talebe karşılık vererek girişimciler için bir cazibe merkezi haline gelecek" dedi.

Kuruluşunun 30. yıl dönümünü geçtiğimiz yıl kutlayan Eskişehir Teknoloji Araştırma Park A.Ş., (ATAP) için yeni bir dönem başladı. Bu yılın ilk çeyreğinde tüm yönetim yapısı değişen ATAP'ın Yönetim Kurulu Başkanı Metin Saraç, Genel Müdürlük görevini ise Dr. Sedat Telçeken üstlendi. Dr. Telçeken, 2020 yılını başarı ile sonlandıran ATAP A.Ş.'nin en önemli faaliyetinden birinin Avrupa Birliği katılım öncesi desteklerinden, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından uygulanan, Rekabetçi Sektörler Programı kapsamında hibe almaya hak kazanan Eskişehir Tasarım ve İnovasyon Merkezi (ETİM) projesi olduğunu belirtti. Projenin 19 Ağustos 2020 tarihinde Teknik Destek Bileşeni ihalesini kazanan İKADA Danışmanlık firması ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Rekabetçi Sektörler Programı uzmanları ile yapılan başlangıç toplantısı ile fiilen başladığını hatırlattı.


Sedat Telçeken

ETİM bölgenin rekabetçiliğini artıracak

ETİM, AB ve T.C. Sanayi Bakanlığı tarafından yaklaşık 3.9 milyon Euro bütçe ile destekleniyor. Telçeken, Merkezin amacını şöyle açıkladı: "Eskişehir ve çevresinde, öncelikle havacılık, raylı sistemler, makine imalatı, otomotiv ve beyaz eşya sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin, inovatif ürünlerle dünya piyasalarında rekabet gücünü artırıp, mühendislik, tasarım ve prototipleme kabiliyetlerinin geliştirilmesine destek sağlayarak, ülkemizin dış ticaret açığını azaltmak ve bölgenin rekabetçilik seviyesini arttırmaktır. Merkezde; 3B Lazer Metal Yazıcı, 3B Plastik Yazıcı, CNC 5 Eksen İşleme, CNC Torna Tezgâhı, Tel Erozyon Tezgâhı, Yüzey Taşlama Tezgâhı, Optik 3B Tarama Cihazı, Isıl İşlem Fırını makine ve tezgahlarının yanı sıra Mühendislik-Tasarım-Prototipleme alanlarında ihtiyaç olan bilgisayar donanım ve yazılımları olacaktır."

ATAP'a yeni teknoparklar eklenecek

ATAP'taki yatırım planlarını teknopark binaları ve yeni projeler olarak iki ana başlıkta toplayan Dr. Telçeken, öncelikle bir süredir Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi'nde hizmet verilen binanın yerine 17.400 m^2 alan üzerine 2100 m^2 kapalı alana sahip teknopark binası yapımına bu yıl içerisinde başlanacağını açıkladı. Eskişehir Teknik Üniversitesi yanında 23.340 m^2'lik alana ise 6660 m^2'lik kapalı alana sahip teknopark ile Eskişehir OSB'de 1300 m^2 Atölye ve Üretim Binası'na da yine bu yıl başlanacağını kaydeden Telçeken, ATAP'ın bu yeni teknoparklar ile birlikte bulundukları bölgede ihtiyaç olan talebe karşılık vererek girişimciler için bir cazibe merkezi haline geleceğini ekledi.

Dr. Telçeken; ATAP A.Ş. tarafından Yaratıcı Endüstriler Serbest Bölgesi (YESB) kurularak Eskişehir'e kazandırılması için Ticaret Bakanlığı Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü ile bir görüşme yapıldığını açıkladı: "Kurulacak bölgenin yerinin ve Eskişehir'in yaratıcı endüstriler olarak isimlendirilen; Oyun, Animasyon, Çizgi Film, Reklam, Sinema, Reklamcılık ve Endüstriyel Tasarım alanlarında hizmet üreten firmaların tanıtılması için bakanlık yetkilileri şehrimize davet edilmiştir."

Yine bu yıl içerisinde Endüstri 4.0 ile birlikte sanayinin dijitalleşme hedeflerine destek ve vizyon oluşturmak adına Eskişehir OSB sınırları içerisinde üretim odaklı "Akıllı Fabrika" (Smart Factory) kurmayı planladıklarını belirten Dr. Telçeken "Bir fabrikanın mevcut yöntemleri ile üretimini yaptığını birkaç parçayı; doğrudan karanlık fabrika mantığıyla baştan sona Endüstri 4.0 bileşenleri kullanılarak üretimini hedefliyoruz. Bu fabrikanın OSB'de bulunan fabrikalar için Endüstri 4.0 eğitimi ve uygulamasının görülebileceği bir model olması itibariyle şehrimizin dijital üretim kabiliyetini arttıracağını düşünüyoruz" diye konuştu.

ULUTEK Teknopark patent liginde ilk 5'te


İrfan Karagöz

Patent Effect'in hazırladığı 'Türkiye'nin Patent Raporu 2020'de ULUTEK Teknopark, en fazla patentli firmaya ev sahipliği yapan teknoparklar listesinde 36 firmasıyla 5'inci sırada yer aldı. Listede 1'inci 52 firmasıyla Teknopark İstanbul, 2'nci 49 firmasıyla ODTÜ Teknokent, 3'üncü 41 firmasıyla YTÜ Teknopark ve 4'üncü 37 firmasıyla İTÜ Arı Teknopark oldu.

Raporda yer alan bir diğer listede ULUTEK Teknopark'taki akademisyen firmalarından Bursa Uludağ Üniversitesi Öğretim Görevlisi Basri Kul'un KUL Elektronik, 14 patentle en çok patente sahip start-up firmaları arasında 6'ncı, yatırım alan Teknopark firmaları arasında yine ULUTEK firmalarından RePG Enerji, 6 patentle en çok patente sahip start-up firmaları arasında 8'inci oldu.

ULUTEK Teknopark Genel Müdürü Prof.Dr. İrfan Karagöz, "ULUTEK Teknopark, bilgi birikimini kullanarak girişimciliğe ve yenilikçiliğe ev sahipliği yapmaya devam edecek. Devamlılığı sağlamak adına firmalarımızın proje sayılarını artırmaya, teşviklerden ve Avrupa Birliği fonlarından daha fazla yararlanıp bu listelerde daha da başarılı olması için elimizden geleni yapacağız" diye konuştu.

SANLAB'a Teknopark İstanbul'dan üst düzey ziyaret



2010'da kurulan, 347 şirkete, 6 bin 879 Ar-Ge mühendisine ve bugüne kadar 2 bin 267 milli projeye ev sahipliği yapan Teknopark İstanbul'un Genel Müdürü Bilal Topçu ve Genel Müdür Yardımcısı Cem Duran; savunma sanayisi, otomotiv ve havacılık alanında simülasyon ve robotik teknolojileri geliştiren SANLAB'ı ziyaret etti.

SANLAB'ın geliştirdiği teknolojilerin, yerli ve milli projelere olan katkılarının anlatıldığı ziyarette; SANLAB'ın Teknopark İstanbul bünyesinde kurulan uluslararası kuluçka merkezine sunabileceği faydalar masaya yatırıldı. Yine SANLAB'ın Teknopark İstanbul'da kurmayı planladığı Ar-Ge merkezi yatırımı karşılıklı istişare edildi.

SANLAB Kurucusu Salih Kükrek, "Görüşmemizde mevcut teknolojimiz ile Teknopark İstanbul'daki firmaların Ar-Ge faaliyetlerini nasıl kolaylaştırabileceğimizi konuştuk. Bu ziyaretin, savunmadan otomotive birçok yerli ve milli projeye olumlu yansımaları olacağına inanıyoruz. Ayrıca Teknopark İstanbul'da Ar-Ge merkezi kurma planımızı ele aldık" dedi.

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu ise; "Teknopark İstanbul savunma sanayinin hemen hemen her alanında yerli ve milli projeleri destekleyerek ülkemizin küresel arenadaki konumunun güçlenmesinde önemli bir rol üstleniyor. Bu çerçevede SANLAB firmamızın sektöre, bölgeye ve girişimcilerimize önemli katkılar sağlayacağını değerlendiriyoruz" diye konuştu.

BÜDOTEK Kuluçka Merkezi girişimcisine 4 milyon TL yatırım

BÜDOTEK Kuluçka Merkezi'nin online psikolojik danışmanlık firması olan Hiwell, Boğaziçi Ventures'tan 16 milyon TL değerleme ile 4 milyon TL yatırım aldı.

Dünya çapında büyük rol oynayan dijital sağlık girişimlerinden birinin Türkiye'den çıkmaması için hiçbir neden olmadığını belirten Boğaziçi Ventures ortaklarından Kenan Çolpan, "Biz bir girişime yatırım yaparken daima 3A kuralını uyguluyoruz. Girişimci akıllı mı, ahlaklı mı ve azimli mi? Bu üç kriter bizim için büyük önem taşıyor. Biz bu kriterlere uyan çok başarılı bir girişim bulduk. Daha da önemlisi ekip alanında uzman ve sağlık konusunda etik kurallara uymanın öneminin oldukça farkındalar. Bu bizim için ayrıca çok değerli" dedi.

Hiwell App Kurucusu Ali Ozan Özçiçek, girişimin tamamen kendisinin psikoterapist arayışı sürecinde yaşadığı zorluklardan doğan bir fikirle oluştuğunu belirtti. Bu süreçte psikolojik danışmanlık almanın hem ekonomik olarak zor, hem de doğru psikoloğa ulaşmanın yorucu bir süreç olduğunu ve bu alanda değer yaratılabilecek çok büyük bir alan bulunduğunu fark ettiğinde bunun peşinden gitmek için heyecanlandığını ve böylece Hiwell'i kurduklarını anlattı. Özçiçek, Hiwell'in amacının psikolojik danışmanlığı dünyadaki herkes için ulaşılabilir hale getirmek olduğunu belirtti: "Bu girişimi Türkiye'den globale taşırken, Boğaziçi Ventures'ın değerli bilgi birikiminin bize büyük fayda sağlayacağından eminim."



Kuru ekmekten biyogübre üretilecek



HEKTAŞ'ın, Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü (TAGEM) ve Sivas Bilim ve Teknoloji Üniversitesi'nin teknik ve bilimsel desteğiyle yürüttüğü 'Fosfor Çözücü Mikrobiyal Kültür İçeren Biyogübre Formülasyonlarının Geliştirilmesi' isimli proje kapsamında, kullanım dışı kalan kuru ekmeklerin faydalı fungusların çoğaltılması için potansiyel bir besi yeri olarak kullanılabileceği ilk kez ispatlandı.



HEKTAŞ, israf edilen ekmekleri dolgu maddesi olarak kullanıp bu ekmekler üzerinde faydalı fungusları çoğaltarak, bitkiler için faydalı mikrobiyal gübre geliştirmeyi amaçlıyor.

Detaylı çalışmaları 36 ay sürecek projenin tamamlanmasının ardından ilk etapta yaklaşık 100 ton bayat ekmeğin, bitkiler için faydalı mikrobiyal gübre üretiminde kullanılması planlanıyor.

Siemens Türkiye öğrencilerle bir araya geldi



Siemens Türkiye, 'Dijital Geleceğini Şekillendir' mottosuyla düzenlenen Dijital Kariyer Günü kapsamında Türkiye'nin çeşitli üniversitelerinden öğrencilerle bir araya geldi.

Siemens'in Türkiye'deki 165. yılı kapsamında gençlerle bir araya gelen Siemens Türkiye ile Siemens Healthineers ve Siemens Gamesa şirketlerinden liderler, öğrencilere deneyimlerini, staj, kariyer imkanlarını, çalışma koşullarını ve potansiyel iş fırsatlarını anlattı.


Hüseyin Gelis

Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis, Siemens'in, tarihi boyunca dünya genelinde elektrifikasyona, iletişime, altyapıya öncülük ettiğini, bugün de dijitalleşmeye öncülük ettiğini kaydetti.

BMS Türkiye ve Biruni Üniversitesi'nden eğitim işbirliği

BMS Türkiye yönetim ekibi, Biruni Üniversitesi Eczacılık Fakültesi öğrencilerine özel hazırlanan "BMS ile İlaç Sektörü ve Eczacılık Perspektifi" eğitim programıyla geleceğin sağlık sektörü profesyonelleriyle bir araya gelerek kıymetli bilgi ve tecrübelerini paylaşıyor.

BMS Türkiye Genel Müdürü Ece Kaşıkcı'nın "Dünyada ve Türkiye'de İlaç Sektörü ve Sağlık Politikaları" dersiyle başlayan program, liderlerin uzmanlık alanlarında vereceği eğitimlerle devam edecek.

Eğitim programında Sağlık Ekonomisi ve İlaca Erişim, Türkiye'de İlaca Erişim Politikaları ve Prosesleri, Pazarlama ve Prensipleri, İlaçta Pazarlama, İlaç Sektöründe Medikal İşler, Farmakovijilans, Dünyada ve Türkiye'de Ruhsatlandırma, İlaç Endüstrisinde Kalite Yönetimi, Temel Finans gibi dersler yer alıyor.

Yüzde 100 yerli Erin Motor, Türk çiftçisinin yanında


Ersin Şahin

Üniversite sanayi işbirliği (SAN-TEZ) sonucunda geliştirilen Erin Motor, yüzde 100 özgün Türk tasarımı yerli motor olmasıyla dikkat çekiyor.

Erin Motor'un tarımda suyun en verimli şekilde kullanılması için geliştirdiği seyyar ve sabit motopomp, uzun ömürlü, tutumlu motoru ile çiftçi dostu olarak hizmet veriyor.

Erin Motor Genel Müdürü Ersin Şahin, "10 bin saat ömür testi kanıtlanmış dayanıklı tasarımı, 2 bin saat garantisi, 4 geçişli radyatörü sayesinde +50°C de çalışabilme, 100 litre yakıt tankı seçeneği ile 40 saate yakın kesintisiz çalışabilme özelliği ve değişik sulama ihtiyaçları için farklı pompa seçeneği sunduğumuz motopomp ile çiftçilerimize yönelik bir ürün sunmak istedik" diye konuştu.





Haluk Ünaldı
haluk@paradigmam.com

Şirketin Kasası Patronun Cebi Değildir!

İş dünyamızdaki yaygın inanışın aksine şirketlerin kurumsallaşması önündeki en önemli engel patronların şirket operasyonlarını profesyonel yöneticilere teslim etmesindeki zorluk değildir. En önemli engel; birçok patronun şirket kasasını kendi cebi gibi görme alışkanlığından vaz geçmek istememesidir.

Danışmanlık veya gözlem yaptığım birçok aile şirketinde patronların şirket kasasını kendi kişisel portföyleri gibi gördüklerini ve kişisel harcamalarını da buradan yaptıklarını gözlemledim. Bazı patronlar şirket faaliyetleri kapsamında almış olduğu bir devlet desteğini özel arabalarını yenileme fırsatı olarak bile görebilmektedir. Belki azınlıktadır ama şirket kasasına giren yüklü bir nakit girişini fırsat olarak görüp, aile üyelerinin uzun zamandan beri hayal ettikleri bir yazlığı alan patronlar da vardır. Daha sonra bu harcamaları mevzuata uydurma sorumluluğu ise şirketin mali işler yöneticisine düşer. Giderek artan küresel rekabete ilave olarak corona süreci ile kuralları da değişen yeni ticaret ortamında şirketlerimizin hayatta kalabilmeleri ancak maliyetlerini düşürmeleri ve rekabetçi bir fiyat ile piyasaya çıkmaları sayesinde mümkün olabilmektedir. Patronun kendi özel ihtiyaçları için yapmış olduğu bütün harcamalar şirketin sabit giderlerini kontrolsuz bir şekilde arttırır ve birim maliyetlerin üzerine biner.

Patronların şirket kasasından yaptıkları bu çeşit harcamalar şirketi finansal olarak zayıflatmakta, daha da önemlisi şirketin maliyet muhasebesini tahrip etmektedirler. Bu nedenle, şirketinin karlı bir şekilde hayatta kalmasını isteyen bir patron bu duruma önce kendisi özel bir dikkat göstermeli ve mali işler sorumlusundan da aksi durumda kendisini ikaz etmesini istemelidir.

Bir patron kendi şirketinin yüzde yüz oranda sahibi bile olsa şirketten üç farklı şekilde nakit alabilir. Birincisi; şirkette faal olarak çalışıyor, örneğin şirket genel müdürlüğünü yürütüyorsa bu hizmetinin karşılığı olan maaştır. İkinci bir kaynak olarak; şirket yönetim kurulu başkanı veya üyesi pozisyonunda ise bu hizmetinden dolayı huzur hakkı alabilir. Üçüncüsü ise; yıl sonunda yönetim kurulu kararı ile dağıtılması gereken kar payından kendisine düşen oranda nakit almaktır. Tabii, böyle bir kazanç için şirketin yılı karlı olarak kapatması gerekir.



Şirket patronları benzer hassasiyeti kredi kartlarında da göstermeli ve özel harcamalarını kendi özel kredi kartından yapmalı, şirket kredi kartını kullanmamalıdır. Bütün aile üyelerine şirket kredi kartı çıkartan ve harcamalarını bu kredi kartları üzerinden yapmalarını sağlayan patronlar bu alışkanlıklarını dağıştirmeden kurumsallaşma kelimesini ağızlarına bile almamalıdır.

Bu kapsamda değerlendirebileceğimiz bir başka önemli husus ise yönetim kurulu üyeliği pozisyonunu kontenjandan dolduran ancak şirkete bile uğramayan aile üyelerine huzur hakkı kapsamında ödeme yapılmasıdır.

Patron makul sınırlar içinde olmak üzere maaşını ve huzur hakkını şüphesiz kendisi belirleme hakkına sahiptir ama şirket kasasından patronun cebine dördüncü bir nakit akışı yoktur veya olmamalıdır.

Bir patron şirketinin ne kadar kurumsal olduğunu hemen anlamak istiyorsanız, şirket kasası ile patronun cüzdanı arasındaki ilişkiye bakabilirsiniz. İkisinin arasındaki mesafe ile şirketin kurumsallığı ters orantılıdır.

Bir patron şirketinin ne kadar kurumsal olduğunu hemen anlamak istiyorsanız, şirket kasası ile patronun cüzdanı arasındaki ilişkiye bakabilirsiniz. İkisinin arasındaki mesafe ile şirketin kurumsallığı ters orantılıdır.

‘Nefes Kredisi’ 1 Haziran’da başladı

KOBİ’ler ‘Nefes’ alacak

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan 2021 ‘Nefes Kredisi’, 10 bankanın katılımı, TOBB ve KGF işbirliğinde uygulamaya alındı.

İşletmelere 6 ay ödemesiz dönem imkanı sağlayacak 2021 Nefes Kredisi geri ödemeleri 12 eşit taksitle yapılacak ve KOBİ’lere ‘Nefes’ aldıracak.


Lütfi Elvan

Koronavirüs salgınının ekonomik etkilerinin sınırlanmasına katkı sunmak ve KOBİ’lere uygun koşullarda finansman desteği sağlamak amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından açıklanan ‘2021 Nefes Kredisi’, 10 bankanın katılımı ile TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği) ve KGF (Kredi Garanti Fonu) işbirliğinde 1 Haziran 2021 itibarı ile uygulamaya alındı.

Nefes Kredi Paketi ile yıllık cirosu 10 milyon TL altında olan ve 2020 yılı cirosunda 2019 yılına göre yüzde 25 kayıp yaşayan; Ticaret, Deniz Ticaret, Sanayi, Ticaret ve Sanayi veya Ticaret Borsası’na kayıtlı üyelere işletme sermayesi finansman imkânı sağlanacak.

2020 yılı cirosu 1 milyon TL’yi aşmayan KOBİ’ler azami 50 bin TL, cirosu 1-10 milyon TL arasında olan KOBİ’ler ise azami 200 bin TL kredi kullanabilecektir. TOBB ve Oda / Borsalar da kaynaklarını bu bankalarda değerlendirerek projeye katkı sunacak.

6 ay ödemesiz dönem imkânı sağlanıyor

İşletmelere 6 ay ödemesiz dönem imkânı sağlanacak olan 2021 Nefes Kredisi uygulamasında, kredi geri ödemeleri 12 eşit taksitte yapılacak. Söz konusu uygulamada Hazine destekli KGF kefaleti sağlanacak. Faiz oranı ise yıllık yüzde 17.5 olarak belirlendi.

Katılımcı bankalar:

- T.C. Ziraat Bankası A.Ş.
- Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O
- Türkiye Halk Bankası A.Ş.
- Türkiye İş Bankası A.Ş.
- T. Garanti Bankası A.Ş.
- Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
- Akbank T.A.Ş.
- Denizbank A.Ş.
- Ziraat Katılım Bankası A.Ş.
- Vakıf Katılım Bankası A.Ş.



E-Tebligat Kolaylığı

İmalatçı Mikro ve Küçük İşletmelere Hızlı Destek Programı’nda e-Tebligat zorunluluğu, ödeme aşamasında alınacak şekilde ötelendi.

KOSGEB’e ilk kez kayıt olacaklarda e-Tebligat adresi gerekli olacak. KOSGEB’e kaydı olanlar e-Tebligat adresi olmasa bile programa başvuru yapabilecek.

e-Tebligat nedir?: Tebligat Kanunu’nda belirlenen tebligat çıkarmaya yetkili merciler tarafından elektronik ortamda hazırlanan tebligatların e-Tebligat Yönetmeliğine uygun olarak değiştirilemez ve inkar edilemez bir şekilde Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi (UETS) yoluyla alıcılarına iletilmesine, e-Tebligat deniliyor. e-Tebligat sistemine, kamu kurum ve kuruluşları ile tüzel ve özel tüm kişiler üye olabiliyor. Bu sistem ile Tebligat Kanunu’nda tebliğ çıkarmaya yetkili kılınan merciler elektronik tebligat gönderebiliyor, muhatapları da elektronik tebligat alabiliyor.

Daha kolay başvuru: Pandemiden etkilenen imalatçı mikro ve küçük işletmeler ile 2017 ve sonrasında kurulan imalat, bilgisayar programlama ve bi-

Esnaf ve sanatkarlara yeni hibe desteği


Recep Tayyip Erdoğan

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, pandemiden olumsuz etkilenen işletmelere bir kereye mahsus olmak üzere 5 bin TL ve 3 bin TL'lik hibe desteğinde bulunulacağını açıkladı. Karar Resmi Gazete'de yayınlandı. Karar kapsamında 1 milyon 384 binden fazla esnaf ve sanatkar iki ayrı grup halinde hibe desteğinden faydalanacak ve toplamda 4 milyar 622 milyon liralık destek verilecek. Başvurular 25 Mayıs'tan itibaren 1 ay içinde e-Devlet üzerinden yapılabilecek.

Birinci grupta kafe, kahvehane, çay bahçesi gibi yerler ile düğün salonları, okul ve personel servisleri, öğrenci yurtları, kantinler, kırtasiyeler, internet kafeler, hamamlar, lunaparklar gibi işletmeler;

İkinci grupta ise bakım, onarım, kaporta işleri ile uğraşanlar, tamirat, sıhhi tesisatçılar, seyyar satıcılar, hırdavatçılar, müzisyenler, oto yıkamacılar, kuru temizlemeciler, oyuncak, kozmetik ve hediyelik eşya satıcıları, camcılar, çilingirler, bakırcılar, kalaycılar, ayakkabıcılar, konfeksiyoncular, tuhafiyeciler, zücaciyeler ve kurs işletmecileri yer alacak.

Söz konusu desteğe sadece 17 Mayıs 2021 tarihindeki vergi kayıtları esas alınarak belirlenen ve destek şartlarını taşıyan vatandaşların başvurusu kabul edilecek. Başvurular yalnızca e-Devlet (turkiye.gov.tr) üzerinden alınacak.

limsel Ar-Ge sektörlerindeki yenilikçi genç mikro ve küçük işletmelere yönelik olarak başlatılan destek programına başvurularda e-Tebligat adresi zorunluluğunda değişikliğe gidildi.

Ödeme aşamasında: Bu destek programında başvuru aşamasında istenen e-Tebligat, ödeme aşamasına ertelendi.



Kaydı olan başvurabilecek: Sadece bu destek programı için KOSGEB'e hiç kaydı olmayıp ilk kez kayıt olacaklarda e-Tebligat adresi gerekliyken kaydı olanlar e-Tebligat adresi olmasa da programa başvuru yapabilecek.

e-Tebligat adresi olanlar: Ancak, e-Tebligat adresi olanların, bunu elektronik iletişim ve tebligat kolaylıkları açısından sisteme kaydetmeleri öneriliyor.





Maliyet artışı, yüksek faiz ve döviz kuru satışları sınırlandırıyor

Türkiye'de 2021 Nisan konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 124.1 artarak 95 bin 863 oldu. Bir önceki aya göre ise satışların yüzde 14 gerilediğini söyleyen KONUTDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Altan Elmas, "Artan enflasyon riski tüketicilerin bir miktar korunma amaçlı hareket etmesine, gelecek taleplerini erkene çekmeye sevk etse de yüksek faizler ve döviz kuru satışları sınırlandırıyor" dedi.

Yüksek konut kredisi faizleri dolayısıyla ipotekli konut satışlarındaki gerileme ivmesi Nisan ayında da devam etti. 2021 Nisan dönemi verilerine bakıldığında; ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2.4 artış göstererek 17 bin 514 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı ise yüzde 18.3 olarak gerçekleşti. Bu oranın Mart'ta yüzde 19'larda olduğunu kaydeden Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği (KONUTDER) Yönetim Kurulu Başkanı ve Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Z. Altan Elmas, "Önceki aylardan da devam eden bir gerileme söz konusu. Yüzde 18'lik oran tarihsel ortalamaların çok altında. Bu oran yaz aylarında yüzde 60'lara yükselmiş, sonra faizlerdeki yükseliş sonrası ipotekli satışların azalması ile aşağı gelmişti. Rekor seviyelerde satışlara erişmemiz, sektörün yeniden canlanması önünde genel faiz oranlarının ve konut kredi faiz oranlarının hala çok yüksek seviyelerde olması, konuta erişimin önünde önemli engellerden biri olmaya devam etmektedir" diye konuştu.

Kredi faizleri erişilebilir seviyelerde tutulmalı

2021 Nisan ayında ilk defa satılan konutların yüzde 96.7 artarak 29 bin 212 olduğunu ifade eden Elmas, toplam konut satışları içindeki payın ise yüzde 30.5 olduğunu belirti. İkinci el konut satışları da bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 138.6 artarak 66 bin 651 olarak gerçekleşti. İkinci el satışların payının tarihsel ortalamaların üzerinde kalmasını yeni konutlardaki maliyet artışının yüksek olmasına bağlayan Elmas, "Kredi faizlerindeki yüksek seyir ve bankaların zayıf oranda kredi verme iştahı ve de yeni konutlardaki maliyet artışının yüksek olmasının sonucu olarak böyle giderse birinci el konut satışlarında durgunluğun süreceğini tahmin ediyoruz" yorumunda bulundu.

Ekonominin lokomotifi olan, inşaat ve konut sektörü başta olmak üzere turizm ve diğer hizmet sektörlerine olumsuz etkilerin devam ettiğinin altını çizen Elmas sözlerini şöyle sürdürdü: "Kasım 2020'de faizlerin yükselmesi ve nihai noktada yüzde 19'a gelmesiyle konut satışları çift taraflı bir baskı altında kaldı. Bir yandan pandemi, bir yandan faiz artışının olumsuz etkileri, diğer yandan dünya em-



tia fiyatlarının ve de ülkemize has bir hastalık haline gelen döviz kurlarının yükselmesi - bu 4 olumsuz faktör - bir araya gelerek sektörümüzü oldukça zorlamaktadır. Diğer yandan maliyetlerin sürekli artması ve bu durumun kaçınılmaz sonucu olarak, yeni konut fiyatlarına yansıması birinci el konut satışlarını oldukça baskılamış ve halkımızın yeni ve sağlam konuta erişimini olumsuz etkilemiştir.

Bu noktada hükümetimizden acil beklentimiz, geçmiş yıllarda olumlu etkisi defalarca görülmüş olan 'konut kredi faizlerinin aylık 0.80'li rakamlara geçici bir dönem için çekilmesi ve bu sübvansiyonun 1. el konut üretimi ve istihdamı destekleme, sosyal devlet ilkesi gereği halkın uygun maliyete, imkanları ölçüsünde konut edinebilme' prensibiyle bir an önce devreye alınmasıdır. Aynı zamanda 2020 Nisan ve Mayıs aylarında hükümetimizce desteklenen KGF imkanlarının bir benzerinin bu günlerde acilen devreye alınmasını da elzem olarak görmekteyiz."



Yabancı ilgisi sürüyor

2021 Nisan ayında yabancılara konut satışı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 416.1 artarak 4 bin 77 oldu. Önümüzdeki dönemde yeni teşvikler ve gayretlerle yıllık 5.5 milyar dolara ulaşan yabancı satış gelirini 10 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini kaydeden Elmas, "Uzun vadede ise 20 milyar dolarlık rakamlar ülkemiz için hiç uzak hedefler değil. Yabancıya konut satışında sadece son 3 yılda 15 milyar dolar, son 6 yılda ise 25 milyar dolar döviz geliri elde ettik. Bugünkü mevcut durumda yaklaşık 100 ülke vatandaşına konut satmaktayız ve buna rağmen rakamlar daha çok düşük seviyelerde. Bu konudaki gayretimizi hükümetimizle birlikte büyüteceğiz" açıklamasını yaptı.

Elmas şunları söyledi: "Geçtiğimiz aylardaki istatistik tablolarını incelediğimizde çok keskin azalışlar olmamasıyla birlikte, kredi faizlerindeki artışa rağmen yabancıların konut almaya devam ettiğini görüyoruz. Hükümetimiz tarafından ilan edilen 17 günlük tam kapanma sürecinde vaka sayılarının günden güne azalışına şahit olmaktayız. Böyle giderse en başta sağlık olmak üzere bu bekleyişin mükafatını ülkece alacağımıza inanıyoruz. Özellikle bayram sonrasında satışların daha da artacağını düşünüyoruz. Turizm sezonunun da açılmasıyla çok sayıda sektöre can suyu olacak bir sürece girmekteyiz. Aşılamaların kademeli olarak yapılması, vaka sayılarındaki azalış ve ülkelerarası seyahat kısıtlamasının ortadan kalkmasıyla birlikte, sektörde yabancı yatırımcı trafiği oluşması kaçınılmaz olacaktır."

İnşaat maliyetlerinde artış sürecek



İnşaat sektöründe son 1 yıldır özellikle ciddi bir maliyet artışı söz konusu olduğunun altını çizen Elmas, "Henüz açıklanan 2021 yılı Mart ayı inşaat maliyet endeksi rakamlarında da görüleceği üzere bir önceki yılın aynı ayına göre maliyet oranı yüzde 32 arttı. Bunun 2 temel nedeni var: Birincisi, döviz kurunun artışı, diğeri ise bundan daha büyük etkisi olan, emtia piyasalarından kaynaklanan bir maliyet artışı söz konusu. Başta demir çelik, çimento, plastik olmak üzere birçok ürün grubunda büyük artışlar söz konusu. İnşaat demirindeki son 1 buçuk aylık artış 1.200 lira civarında. Nisan başında 6 bin TL olan demir şu anda 7 bin 200 lira civarında. Yani yüzde 20'lik bir artış var. Bu dönemde doların yatay bir seyir izlediğini söyleyebiliriz" diye konuştu.

Empita fiyatlarından kaynaklanan bir artış söz konusu olduğunu belirten Elmas, "Arz talep dengesine göre fiyatların bir miktar geri gelme ihtimali olsa da kısa vadede bu fiyatların çok da geri geleceğini düşünmüyoruz. Önümüzdeki birkaç ay daha da yükselerek yüzde 40'lı rakamlara çıktığını görebiliriz. Böylesi zor bir dönemde demir çelik üreticilerimizin inşaatlarını tamamlama çabası içerisinde olan sektörümüzün talebini de göz önünde bulundurup fahiş fiyat artırımına gitmemesi son derece önemli" açıklamasını yaptı.

Kalitesinin verdiği güvenle Shell 'Hep İleride'

Shell & Turcas, sürdürdüğü çalışmalarını bir ileri seviyeye taşıyan 'Shell Hep İleride' marka yaklaşımının detaylarını basın toplantısıyla aktardı. Shell, müşteri memnuniyetini her zaman önceliğine alarak, Türkiye genelinde 1.000'den fazla istasyonunda her gün yaklaşık 1 milyon misafirini ağırlıyor ve 600'den fazla Shell Select marketinde 2000'e yakın farklı ürünü misafirlerine sunuyor.


Emre Turanlı

Shell & Turcas CEO'su Emre Turanlı, "Enerji alanında sektöre yeniliklerle ve yüksek standartlarla liderlik etmeye çalışıyoruz. Ayrıca 65 ülkeye gerçekleştirdiğimiz ihracatımızla, 15.000 çalışanımız ve istihdam programlarımızla, Türkiye ekonomisine de katkı sağlıyoruz" dedi.

Shell & Turcas Perakende Satışlar Pazarlama Direktörü Seher Poyrazoğlu, yeni iletişim kampanyasının çıkış noktasının tüketici araştırmalarında yıllardır çıkan ve Shell'i ayrıştıran kalitesinin verdiği güven olduğunu söyledi. Shell'in yeni marka yüzü ise Engin Akyürek oldu.


Seher Poyrazoğlu

Enerya Kapadokyagaz'dan, 3 yeni beldeye daha doğal gaz

Doğal gaz dağıtımında kesintisiz faaliyet gösteren Enerya Kapadokyagaz, Nevşehir'de Göreme, Ortahisar ve Uçhisar Beldeleri'ne de doğal gaz götürecek.



Enerya Kapadokyagaz Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Özaltın, Dağıtım Lisansı'nın alındığı günden itibaren temiz ve ekonomik enerji olan doğal gazı bölge halkının hizmetine sunmayı amaçladıklarını belirtti.

Türkiye'nin en yaygın ikinci özel doğal gaz dağıtım şirketi konumunda olan Enerya Enerji, yıllık 4 milyar metreküp gaz hacmi ve 15 bin kilometreye varan şebeke ile 10 ilde 1 milyon 500 binden fazla aboneyi doğal gaz konforu ve ekonomisiyle buluşturuyor.

Enerjisa Enerji'den güçlü başlangıç

Enerjisa Enerji, yılın ilk çeyreğinde güçlü bir finansal performans gösterdi ve nakit akışında önemli bir artış yakaladı. Enerjisa Enerji 2021 yılının ilk çeyreğinde 306 milyon TL tutarında şebeke yatırımı gerçekleştirdi. Konsolide Faaliyet Geliri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 28 büyüme ile 1 milyar 628 milyon TL oldu.

Enerjisa Enerji CEO'su Murat Pınar, "Amacımız gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakmak için, müşterilerimiz için sürdürülebilir ve yenilikçi çözümler üretmeye devam etmek" dedi.


Murat Pınar

Enerjisa Enerji CFO'su Michael Moser, "Hissedarlarımıza sürdürülebilir temettü ödeme taahhüdümüze uygun şekilde, Nisan ayında hisse başına 0.96 TL brüt temettü ödemesi gerçekleştirdik. Bu geçen seneye göre yüzde 60 artışa denk gelmektedir" açıklamasını yaptı.

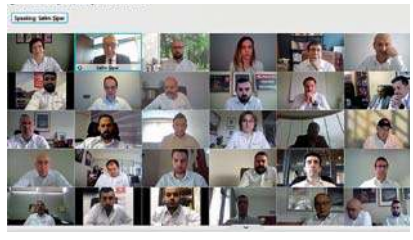
Petrol Ofisi, liderliğini distribütörleri ile kutladı

Petrol Ofisi Türkiye madeni yağlar ve kimyasallar sektöründe yüzde 7'yi aşan bir farka ulaşarak yenilediği pazar liderliğini, başarıda imzaları bulunan distribütörleri ile birlikte kutladı.

Toplantıda konuşan Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, pazarda hem nicelik hem de nitelik olarak ciddi bir fark yarattıklarını söyledi.


Selim Şiper

Petrol Ofisi CMO'su Beril Alakoç da; "Pandemi döneminde de aralıksız devam eden yatırımları, marka sağlığı ölçümlemelerindeki gelişmelerin somut birer tescili ve sonucudur" açıklamasında bulunarak distribütörlere teşekkür etti.



Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, "Gerek madeni yağlar ve kimyasallar toplam pazarında, gerekse madeni yağlar pazarında liderliğimizi çok büyük farklar yaratarak sürdürdük" dedi.

Amazon'dan sahte ürün satışına 700 milyon dolar

Amazon'un sahte ürün sayısını sıfıra indirmeye yönelik çalışmalarındaki ilerlemeyi gösteren '2020 Marka Koruma Raporu'na göre Amazon, geçtiğimiz yıl pazaryerini dolandırıcılığa yönelik girişimlerden ve kötüye kullanımdan korumak için 700 milyon dolardan fazla yatırım yaptı ve 6 milyondan fazla şüpheli yeni satıcı hesabı oluşturma girişimini engelledi.

Verilere göre; satıcı hesabı oluşturma girişimlerinin yalnızca yüzde 6'sı Amazon'un sıkı doğrulama süreçlerini geçti ve ürünlerini satış için listeleyebildi.

Her bir ürünü tanımlamaya ve sahte ürünlerin müşterilere ulaşmasını önlemeye yardımcı olan bir ürün serileştirme hizmeti olan "Amazon Transparency", 2020 yılında 500 milyondan fazla ürünün korunmasına olanak sağladı.

Turkish Cargo'dan yeni hat

Turkish Cargo, Almanya'nın teknoloji başkenti Münih'i kargo uçuş ağına ekledi.

Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen, "Uçuş ağımıza eklediğimiz bu yeni destinasyon ile birinci sınıf iş merkezi olan Münih'in hava kargo taşımacılığı ihtiyacına önemli bir katkıda bulunmanın yanı sıra pazarın lider ihracatçılarına global hava kargo markası olarak istikrarlı ve güvenilir bir işbirliği sunuyoruz" açıklamasını yaptı.



Turkish Cargo, IST-MUC-IST kargo seferlerinde Airbus A330F tipi geniş gövde kargo uçakları ile bölgede bulunan şirketlere, Avrupa ve Ortadoğu arasında kurduğu hava kargo köprüsünü güçlendirmeyi hedefliyor.

Sarp Intermodal'den 41 milyon liralık yatırım

Sarp Intermodal, 41 milyon liralık yatırımla 500 adet 45'lik konteyner siparişi verdi.


Onur Talay

Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, "Yeni yatırımla birlikte özmal 45'lik konteyner sayımız 1550'ye çıkacak. Ülkemizin uluslararası ticaretine katkı sağlayabilmek ve intermodal taşımacılığı geliştirebilmek için elimizden geleni yapıyoruz" dedi.

Onur Talay, 500 adet 45'lik konteyner siparişlerinin yıl bitmeden teslim edileceğini belirterek, şunları söyledi: "Böylece özmal konteyner sayımız 1550'ye çıkarken, iş ortaklarımızın ekipmanlarıyla birlikte de 4 binin üzerinde konteynere direkt ulaşma imkânımız olacak. 2022 yılı sonu için belirlediğimiz 2500 konteyner hedefimize artık daha yakınız."



GEFCO BAE ile DP World işbirliği

GEFCO, Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki (BAE) yan kuruluşu aracılığıyla yeni otomobil çözümleri için BAE Bölgesi'nin lojistik sağlayıcısı DP World ile bir ortaklık kurduğunu açıkladı.



GEFCO BAE, BAE Bölgesi'nin amiral gemisi Cebel Ali Limanı'nda, otomotiv müşterileri için, DP World'ün kapalı otopark alanında araç depolama ve elleçleme hizmetleri için esnek ve entegre çözümler sunacak.

GEFCO Orta Doğu Serbest Bölgesi Operasyon Direktörü Thierry Bocquillet, "Körfez Arap ülkeleri otomotiv endüstrisinin büyümesine katkıda bulunma hedefimizi paylaşan DP World gibi güvenilir bir ortağa sahip olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.



DP World BAE Bölgesi Liman ve Terminaller Ticari Direktörü Shahab Al Jassmi ise şunları söyledi: "GEFCO ile olan ortaklığımızdan gurur duyuyoruz. Bu ortaklık sayesinde, Jebel Ali Limanı ve Jafza'dan oluşan BAE Bölgesi'nin ticaret ve lojistik merkezi DP World, otomotiv ticareti için Körfez Arap Ülkeleri'nde ve dünya çapında önde gelen bir geçit oluşturuyor."

Türkiye ile İsveç arasında JETCO Protokolü imzalandı

Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve İsveç Dış Ticaret ve Nordik İlişkiler Bakanı Anna Hallberg arasında, iki ülkenin işbirliğinin geliştirilmesi için JETCO Birinci Dönem Toplantısı'na ilişkin protokol imzalandı.


Mehmet Muş

Ticaret Bakanı Mehmet Muş ve İsveç Dış Ticaret ve Nordik İlişkiler Bakanı Anna Hallberg arasında Türkiye-İsveç Ortak Ekonomi ve Ticaret Komisyonu (JETCO) Birinci Dönem Toplantısı'na ilişkin protokol imzalandı.

Videokonferans yöntemiyle gerçekleştirilen Bakan Muş ile Bakan Hallberg'in başkanlık ettiği JETCO Birinci Dönem Toplantısı'nda iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin yanı sıra Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellenmesi ve Avrupa Yeşil Mutabakatı konuları başta olmak üzere Avrupa Birliği (AB) ile olan ilişkiler ele alındı. Toplantıda yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının etkileri, karşılıklı yatırımlar ve müteahhitlik hizmetleri, üçüncü ülkelerde işbirliği ve ortak projeler, ülkeler arasında sanayi ve teknoloji alanındaki işbirlikleri, yenilenebilir enerji, kadın girişimciliği gibi pek çok farklı konu görüşüldü.

JETCO mekanizması eş başkanları Muş ile Hallberg, toplantı kapsamında Türkiye ve İsveç'in özel sektör temsilcileriyle bir araya gelerek ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da ileriye götürülmesi adına fikir alışverişinde bulundular. Protokol, İsveç ile ticaret hacmini, dengeli bir biçimde artırarak 5 milyar dolar seviyesine çıkartma hedefi doğrultusunda, ülkeler arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi açısından iki ülkenin hem resmi hem de özel sektörü arasında diyaloğun geliştirilmesine imkan tanıyan görüşmelerin somut çıktısı olarak imzalandı.

Türkiye'den İsveç'e başlıca ihraç ürünleri

- Motorlu kara taşıtları (binek otomobilleri, otomotiv ürünleri parça ve aksesuarları, kamyonlar)
- Makineler, mekanik cihazlar ve aletler (Televizyon alıcı cihazları, buzdolapları, dondurucular, elektrikli makineler ve ev aletleri, elektriksiz makineler)
- Hazır giyim ve tekstil ürünleri (Örme giyim eşyası ve aksesuarı, örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı, ev tekstil ürünleri)
- Demir veya çelikten eşya
- Metal cevherleri, cüruf ve kül
- Plastikler ve mamulleri (Plastikten mamul eşya)
- Dokuma hazır eşya, takımlar, kullanılmış giysi ve kumaşlar,
- Sebzeler, meyveler (Taze ve kabuklu meyveler ile işlenmiş sebze-meyveler)
- Diğerleri (kablolar, alüminyum eşya vs.)

İsveç'ten Türkiye'ye başlıca ithal edilen ürünler

- Metal cevherleri, cüruf ve kül
- Kağıt ve karton ve bunlardan eşya
- Motorlu kara taşıtları
- Demir ve çelik
- Makinalar, mekanik cihazlar ve aletler
- Plastikler ve mamulleri
- Eczacılık ürünleri (ilaçlar)
- Odun veya diğer lifli selülozik mad. Hamurları, kağıt veya karton
- Elektrikli makine ve cihazlar,
- Mücevherci eşyası
- Diğerleri (Nükleer reaktörler ve kazanlar, mineral yakıtlar, optik cihazları, ölçme, kontrol, ayar cihazları vs.)

**** Kaynakça: www.ticaret.gov.tr***

Türkiye-İsveç ticari ilişkileri

Geçen yıl salgın koşullarına rağmen İsveç ile ticaret hacmi, 2019'a göre artış göstererek 3.1 milyar dolar oldu. İsveç'te bugüne kadar 4 müteahhitlik projesi üstlenilirken, bu projelerin bedeli 171 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.



Türkiye'nin, 2002-2021 döneminde İsveç'teki yatırımları 156 milyon dolar değerine ulaşırken; bu dönemde İsveç'ten Türkiye'ye toplam 385 milyon dolar uluslararası doğrudan yatırım geldi.

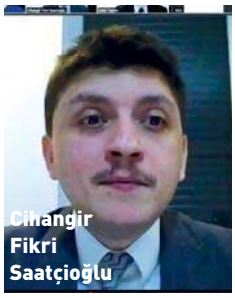
400 milyon'luk pazara ulaşma şansı

Tacikistan'da ortak yatırım fırsatları

DEİK ve EGD'nin düzenlediği Ticari Diplomasi Yolculuğu toplantısının konuğu DEİK Türkiye-Tacikistan İş Konseyi Başkanı Cihangir Fikri Saatçioğlu, 400 milyonluk bir pazara ulaşma şansı sunan Tacikistan'da tarımdan gıdaya, inşaattan otomotive birçok sektörde fırsatları anlattı.

DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) ve EGD'nin (Ekonomi Gazetecileri Derneği) birlikte düzenlediği Ticari Diplomasi Yolculuğu toplantısına konuk olan DEİK Türkiye-Tacikistan İş Konseyi Başkanı Cihangir Fikri Saatçioğlu, tarımdan gıdaya inşaattan otomotive bu ülke ile ilgili fırsatlar hakkında bilgiler verdi.

EGD Yüksek İstişare Kurulu Üyesi ve Aydınlık Gazetesi Ekonomi Müdürü Recep Erçin'in modaratörlüğünde gerçekleşen toplantıda Cihangir Fikri Saatçioğlu, şu bilgileri verdi: "Tacikistan 9 milyon nüfusu ile Avrasya'nın en küçük ülkeleri arasında. Ancak çevresi ile birlikte 400 milyonluk bir pazara hitap ediyor. Yani bu ülkeye yapılan yatırımla 400 milyonluk pazara ulaşma şansınız var. Bu ülkede bakir topraklar var. Tarım çok önemli. Özellikle tarım araç ve gereçleri konusunda işbirliği yapılabilir. Dolayısıyla gıda da çok önemli. Mesela biz Malatya'dan bir firmamızı gıda ambalajı ile ilgili olarak bu ülkeye davet ettik. Kuru meyve ambalajıyla işe başladılar şimdi Tacikistan'ın en büyük 10 ihracatçısından biri oldular. Çay konusunda yine bir Türk firması harikalar yaratıyor bu ülkede. Ülkede tarım var, gıda ürünleri de üretiliyor ama sertifikasyonu yok. Bu yüzden ihraç etmekte zorlanıyorlar. İşte bizim bu konudaki tecrübemizi buraya aktarabiliriz."


Cihangir Fikri Saatçioğlu

Enerji ve inşaat sektöründeki fırsatlara da dikkat çeken Saatçioğlu, Tacikistan'ın çevresindeki 400 milyonluk pazara hitap eden bir otomobil markasının bulunmadığını söyledi: "Tacikistan'da otomotiv yan sanayine de ihtiyaç var. Bursalı bir otobüs firması burada otobüs üretiyor."



Doğrudan yabancı yatırımların görünümü

Tacikistan kalkınma ve ekonomik büyüme için yabancı yatırıma ihtiyaç duyan bir ülke. Bu çerçevede 2007'de Yatırım Kanunu kabul etmiş, yetkili kurum Devlet Yatırımlar Komitesi.

Yatırım için öncelikli sektörler; tarım (pamuk, besicilik), sanayi (gıda işleme, tekstil) ve madencilik (alüminyum, altın, kömür) ile turizm (https://investcom.tj/langeng.html). Yabancı yatırım ağırlıklı olarak Rusya, Çin ve Kazakistan'dan geliyor. Yabancı doğrudan yatırım tutarı, 2008'deki en üst noktasının (486 milyon dolar) altında seyrediyor. 2015'te 454 milyon dolara kadar yükselmişken 2019'da 213 milyon dolar düzeyinde gerçekleşti (Dünya Bankası).

Serbest Bölgeler

Tacikistan Cumhuriyeti, girişimciliğin, yerli ve yabancı yatırımcıların gelişimi için çeşitli fırsatlar sunuyor. Yatırım çekmek için serbest ekonomik bölgeler kurulmuştur. Halihazırda Khatlon (2), Sughd (1) ve GBAO özerk bölgesinde (1) olmak üzere, ülkede 4 serbest bölge bulunuyor (http://tajinvest.tj/ru/tajikistan/free_economy_zone/fez__ishkoshim/).

Tacikistan'ın ithalat potansiyeline göre sektörler

İlaç ve kimya, makine, demir-çelik ve metal, elektrik-elektronik, hazır giyim, plastik ve kauçuk, tekstil, ağaç ve orman ürünleri, işlenmiş tarım ürünleri, iklimlendirme, toprak, cam ve seramik, deri, ayakkabı, saraciye madencilik ve doğal taşlar, otomotiv, mobilya, tarım ve hayvancılık, halı, savunma, havacılık ve uzay, mücevherat ve kıymetli taşlar.

Kaynakça: www.ticaret.gov.tr
https://www.kolayihracat.gov.tr/ulkeler/tacikistan

Duşanbe Büyükelçiliği

Yetkili: Muhammed Emrah Soğancı
Ticaret Müşavir Yardımcısı
Adres: Turkish Embassy Office of the Commercial Counsellor Rudaki Ave. 15 DUSHANBE/TAJIKISTAN
dusanbe@ticaret.gov.tr
Tel: 00 992 37 221 16 09 **IP Tel:**0 312 204 81 62

Mastercard ve TEPAV'dan KOBİ'lerin E-Karnesi

Ödeme teknolojileri lideri Mastercard ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV), KOBİ'lerin E-karnesini oluşturmak üzere bir araya geldi. Çalışmada, KOBİ'lerin özelliklerine göre, dijitalleşme düzeylerini nasıl artırabileceklerine yönelik firma bazlı bir karne ve yol haritası belirlenmesine imkan tanıyacak yeni bir araç ortaya koymak hedefleniyor.

Mastercard Türkiye ve Azerbaycan Müdürü Yiğit Çağlayan, "Türkiye'deki KOBİ'lerin dijitalleşme düzeylerini detaylı bir şekilde analiz edecek, bu


Yiğit Çağlayan

dönüşümde yaşadıkları sorunları ve ihtiyaçlarını tespit ederek, zayıf oldukları alanlara ilişkin destek vereceğiz" dedi.

TEPAV İcra Direktörü Şenay Akyıldız, "KOBİ'lerimizin sürdürülebilir bir şekilde katmadeğer yaratabilmesine yönelik gerekli dijital ihtiyaçların belirlenmesinde bir kılavuz rolü üstlenecektir" diye konuştu.

Tüpraş'tan ilk çeyrekte 254 milyon TL yatırım



Türkiye'nin lider sanayi kuruluşlarından Tüpraş, 2021 yılının ilk çeyreğine ait finansal sonuçlarını açıkladı. 2021 yılının ilk 3 aylık döneminde yüzde 65'lik kapasite kullanımıyla toplam 4.6 milyon ton üretim, 5 milyon ton satış gerçekleştiren Tüpraş'ın cirosu 19.8 milyar TL oldu.

Modernizasyon ve enerji verimliliği konularında yatırımlarını sürdüren Tüpraş, 2021'in ilk çeyreğinde yüzde 42'si sürdürülebilirlik yatırımları olmak üzere toplam 254 milyon TL yatırım harcaması yaptı.

Koç Holding'ten 57.3 milyar TL gelir

Koç Holding, 2021'in ilk çeyreğinde konsolide bazda toplam 57.3 milyar TL gelir elde ederken, 2.6 milyar TL kombine yatırım gerçekleştirdi.

Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu, topluluk olarak faaliyet gösterdikleri tüm sektörlerde 2021'e güçlü bir giriş yaptıklarının altını çizdi.

Levent Çakıroğlu, 2050 yılında karbon sıfır olacak şekilde düşük karbon ekonomisine geçişe yönelik çalışmalara devam ettiklerini anlattı: "Koç Holding, Dünya Ekonomik Forumu (WEF) bünyesinde Uluslararası İş Konseyi tarafından oluşturulan 'Paydaş Kapitalizmi Göstergeleri'ni kurumsal raporlamalarında kullanacağını taahhüt eden Türkiye'deki ilk şirket oldu."


Levent Çakıroğlu

Lova Yatak yıl sonunda 100 mağazaya ulaşacak

Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan ve Doğtaş Kelebek CEO'su İsmail Doğan, mobilya grubu içerisinde Lova Yatak'ın ciro yüzdesinin 2020'de yaklaşık yüzde 7 olduğunu, 2020 sonunda 21 mağaza sayısına ulaştıklarını, 2021'de ise 100 Lova Yatak mağazası hedefleri bulunduğunu anlattı.



Dijital lansmanda sektör ve Lova Yatak ile ilgili açıklamalar yapan Davut Doğan, pandemi döneminde artırdıkları makine yatırımlarıyla üretim gücünü 2 katına çıkararak çok daha hızlı hizmet vermeye başladıklarını söyledi.

Doğan, mobilya grubu olarak bugün 1.6-1.7 milyon TL ciro hedefiyle yollarına devam ettiklerini ifade etti.

‘Hareketlilik’ temalı projelere 500 bin TL ödül




Baran Çelik

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği’nin (OİB) otomotiv sektöründe katma değerli ürün ve teknolojilerin geliştirilerek ihracatın artmasına katkı sunmak amacıyla düzenlediği 10. Otomotivin Geleceği Tasarım Yarışması için başvurular sürüyor.

Bu yıl “Hareketlilik Ekosisteminde Çözümler” temasıyla sektörde fark yaratacak yenilikçi projelere toplamda 500 bin TL ödül verilecek.

OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, Türkiye’nin sadece üretim değil, aynı zamanda Ar-Ge, Yenilik ve Tasarım Merkezi olmasını ve ihracat artışına katkı sunmayı amaçladıklarını kaydetti.

Kuveyt Türk’ün desteği 89 milyar TL’yi aştı

Kuveyt Türk, 2021 yılı ilk çeyreğine ilişkin finansal sonuçlarına göre kullandırdığı fon büyüklüğünü yüzde 13 artırarak 89.2 milyar TL’ye yükseltti.


Ufuk Uyan

Kuveyt Türk’ün aktif büyüklüğü 163.6 milyar TL’yi buldu. 2021’in ilk çeyreğinde 459.2 milyon TL net kâr elde eden Kuveyt Türk’ün öz varlıkları ise 8.2 milyar TL’ye ulaştı.

Kuveyt Türk Genel Müdürü Ufuk Uyan, “ Önümüzdeki dönemde de sektörün dinamiklerini yakından takip ederek yüksek aktif kalitesi ve sağlıklı bir likidite seviyesiyle sürdürülebilir kârlı büyümemizi devam ettirirken, reel sektöre yeni finansman desteğinde bulunmaya devam edeceğiz” değerlendirmesinde bulundu.

Kapaklı Belediyesi, Ulusal Kalite Hareketi’ne katıldı

Türkiye Kalite Derneği’nin (KalDer) en yeni üyesi Kapaklı Belediyesi oldu.

Ulusal Kalite Hareketi İyi Niyet Bildirgesi imza töreninde konuşan Tekirdağ Kapaklı Belediye Başkanı Mustafa Çetin, “KalDer’de imzaladığımız bu bildirge, belediyemizin EFQM Mükemmellik Modeli’ni esas alarak öz değerlendirmeyi sürekli bir gelişim aracı olarak kullanmasını destekleyecek” dedi.



KalDer Genel Sekreteri Sabri Bülbül “UKH’ye katılım ile başlayan ve tüm çalışmaların odağına mükemmellik anlayışını yerleştiren bu süreç; büyük bir sorumluluğu da beraberinde getiriyor. Kapaklı Belediyesi’ne mükemmellik yolculuklarında her zaman destek sağlayacağız” açıklamasını yaptı.

Alternatif Bank ve İşBankası’ndan ortak ATM

Alternatif Bank’ın tüm kart kullanıcıları bankacılık işlemlerini kendi banka ATM’lerinin yanı sıra, Türkiye genelinde ve KKTC’de bulunan 6500’den fazla İş Bankası Bankamatik’lerinden 7/24 herhangi bir ücret ödemeden gerçekleştirebiliyorlar.



Anlaşma kapsamında, Alternatif Bank müşterileri ortak ATM’leri, banka ve kredi kartlarıyla TL üzerinden bakiye sorma, para çekme, para yatırma, kredi kartı borç ve limit sorgulama ile borç ödeme işlemlerini işlem sınırı olmadan, herhangi bir komisyon ve masraf ödemeden ücretsiz olarak kullanabiliyorlar.

TOBB ve Visa'dan 'Akıllı KOBİ' ile dijitalleşme seferberliği



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Visa, KOBİ'lerin pandemi döneminde artan dijitalleşme ihtiyacına yönelik Akıllı KOBİ platformunu hayata geçirdi. Platform, KOBİ'lere pandemi döneminde işlerini sürdürebilmeleri için dijitalleşmeye yönelik donanım ve becerileri sunacak.

http://www.akillikobi.org.tr adresinden ulaşılabilecek platform üzerinden KOBİ'ler ürün ve hizmet geliştiricileriyle iletişim kurabilecek, görüş ve önerilerini iletebilecek ve bu konuda hazırlanan eğitimlere ulaşabilecekler.

Dijitalleşmenin KOBİ'ler için kaçınılmaz bir durum olduğunu vurgulayan TOBB Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, "Türkiye'deki tüm işletmelerin yüzde 99.8'ini oluşturan KOBİ'ler 11.5 milyon istihdam sağlıyor, 5.8 trilyon TL ciro gerçekleştiriyorlar. Ekonomimiz içerisinde bu kadar önemli bir paya sahip olunca KOBİ'lerin dijitalleşmesi de Birliğimizin önemli çalışma gündemlerinden bir tanesini oluşturuyor" dedi.

Visa Türkiye Genel Müdürü Merve Tezel, "Ekonomilerde hayati bir ağırlığa sahip olan KOBİ'lere faaliyetlerini sağlıklı biçimde yürütebilmeleri amacıyla Visa olarak global ölçekte ve Türkiye'de destek veriyoruz" diye konuştu.

Hedef 100 milyon dolarlık satış

"Çin'deki Türkler" programına konuk olan Aksa Jeneratör Çin Müdürü Gürhan Atakan, önümüzdeki yıllarda 100 milyon dolarlık satış hedefleri olduğunu belirtti. Atakan, "Çin'deki kamu ihaleleri ve büyük güce gerek duyan özel projelerden dolayı, önümüzdeki dönemde üretim planlarımızı güncelleyeceğiz" dedi.


Gürhan Atakan

Önümüzdeki aylarda kuruluşu tamamlanacak Çin Türk Ticaret Odası'nın iki ülke arasındaki yatırım hareketlerinin hızlanmasına hizmet edeceğini vurgulayan Atakan, "Çin, çok büyük ve her türlü kaliteli ürünü satın almaya açık bir pazar. Ülke fason üreten konumundan hızla uzaklaşarak, kaliteli, dünya çapında markalar yaratmaya başladı. Girişimcilerimiz bunu dikkate alıp, ürün değerlendirilmelerini buna uygun yapmalı. Satış kanallarını iyi analiz edip doğru anlasınlar" diyerek Türk girişimcilere önerilerde bulundu.





SOCAR Türkiye üç tesisine 'Sıfır Atık Belgesi' aldı

SOCAR Türkiye'nin Petkim, STAR Rafineri ve SOCAR Türkiye Akaryakıt Depolama üretim birimleri, 'Sıfır Atık Belgesi' aldı.

SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya Başkanı Anar Mammadov, "Üç şirketimizde başlattığımız Sıfır Atık Projesi ile kaynakların daha verimli kullanılmasını, atıkların yerinde toplanarak ekonomiye kazandırılmasını hedefliyoruz" dedi.

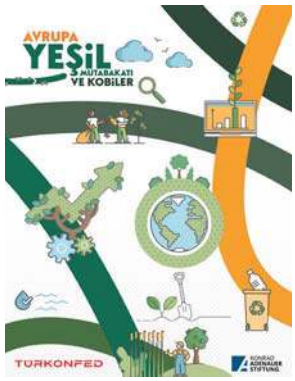

Anar Mammadov

Mammadov, çalışmaları sonucunda SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi'ne bağlı üretim birimlerinde geri kazanım miktarlarını yüzde 32'lere varan oranlarda artırdıklarını kaydetti: "Aldığımız Sıfır Atık Belgesi, bundan sonraki çalışmalarımız için bize motivasyon kaynağı olacak."



KOBİ'LER için engel değil fırsat

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED), Avrupa Yeşil Mutabakatı (AYM) ile başlayan değişim sürecini KOBİ'ler çerçevesinde değerlendirmek üzere "Avrupa Yeşil Mutabakatı ve KOBİ'ler" başlıklı bir rapor yayımladı.



Avrupa Birliği'nin, Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı ve ithalat sağlayıcısı olduğunun belirtildiği raporda, ekonomide önemli bir paya sahip KOBİ'lerin bu değişimde kilit rol oynayacağına bu nedenle AYM'nin (Avrupa Yeşil Mutabakatı) bir engel değil tam aksine fırsat olduğuna dikkat çekildi.

AYM'nin bir büyüme stratejisi olarak kurgulanması gerektiğini söyleyen TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, KOBİ'lerin yeşil dönüşüm yolculuğuna rehberlik edecek politikaların, süreci hızlandıracak destek ve teşvikler ile birlikte ele alınması gerektiğini vurguladı.


Orhan Turhan

SAHA EXPO'yu 115 bini aşkın kişi ziyaret etti

Dünyanın ilk 3 boyutlu savunma sanayi fuarı SAHA EXPO'da, 290 firma katılımıyla birlikte 536 3D ürün tanıtıldı. 98 bini yerli, 17 bini yabancı olmak üzere 115 bini aşkın kişi ziyaret ettiğini, 290 firmanın 536 ürününü üç boyutlu olarak tanıttığı fuarda, 32 bin 832 B2B görüşme yapıldı.


Haluk Bayraktar

SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar, "Türkiye'nin savunma, havacılık, denizcilik ve uzay endüstrisinde yerli üretim potansiyelini dünyaya gösterme şansını yakaladık" dedi.

SAHA EXPO Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı'nın ikincisi 10-13 Kasım 2021'de İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

Makine ihracatı ilk 4 ay sonunda 7.5 milyar dolar

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından yapılan açıklamaya göre, Nisan sonu itibarıyla Türkiye'nin serbest bölgeler dâhil toplam makine ihracatı 7.5 milyar dolar oldu.


Kutlu Karavelioğlu

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Tüketimdeki farklılaşma nedeniyle, küresel imalat sanayi yatırımlarını hızla yeniliyor ve sektörümüz artan talebe yanıt verebilmek için çok yoğun çalışıyor. Makine ihracatımızı ilk 4 ay sonunda yüzde 30 artırdık; 2019 rakamları üzerine 1.3 milyar dolar ekledik" dedi.

Almanya, ABD, İngiltere, Fransa ve İtalya en fazla Türk makinesi alan ülkeler olurken; AB genelindeki artış yüzde 38'e ulaştı.

Üniversite özel sektör işbirliği

OSTİM Teknik Üniversitesi Yeni Anadolu Madencilik ve Teknoloji A.Ş. ile ikili iş birliği protokolü imzaladı.



Törene; OSTİM Teknik Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Murat Yülek, Genel Sekreter Zeki Şimşek, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof.Dr. Demiral Akbar ve Yeni Anadolu Madencilik ve Teknoloji A.Ş. Genel Müdürü Hasan Altuntaş ile Genel Müdür Yardımcısı Kemal Kazan katıldı.

İmzalanan protokolle Yeni Anadolu Madencilik ve Teknoloji A.Ş. ile OSTİM Teknik Üniversitesi'nin fiziki imkân, laboratuvar, enstitü, akademi, eğitim ve Ar-Ge merkezleri dâhil öğretim elemanı, teknik personel ve tecrübeleri birleşti.

TOSYÖV'den kültür endüstrilerine katkı



TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) ile Kültür Turizm Bakanlığı-Telif Hakları Genel Müdürlüğü ile arasında gerçekleştirilen işbirliği ile 'Türkiye Kültür Endüstrilerinin Potansiyelinin Arttırılması' projesi başladı.

TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı Nezih Kuleyin, "Proje kapsamında; 'Kültür Endüstrileri'mizi oluşturan ve alanında faaliyet gösteren ekonomik aktörlerin, işletmelerin, sivil toplum kuruluşları ve ilgili olabilecek tüm kar amacı güden ve gütmeyen oluşumların illere ve bölgelere göre dağılımının ortaya konduğu bir envanter çalışması yapıldı" dedi.

Kültür endüstrisi hakkında faaliyet gösteren işletmelere Dr. Tolga Ulusoy 'Sanat ve Kültür Yönetimi', Dr. Erman Demir 'Kültür, Sanat ve Yaratıcı Sektörler için Ticarileşme' ve 'Kültür Endüstrileri için Yaratıcı Fikir, İçerik ve Ürün Oluşturma', Dr. Cevdet Baykal 'Uluslararası Pazarlara Giriş ve Dijital Pazarlama', Doç.Dr. Aylin Erdoğdu 'Kültür Endüstrileri İçin Başarılı Finans Yönetimi ve Kapasite Geliştirme' konularında eğitimler verdi.





Hazar Hattı, Türkiye'yi Orta Asya'ya bağlayacak



P&O Maritime Logistics tarafından Hazar Denizi'nden DP World Yarımca'ya başlatılan yeni nakliye rotası Türkiye - Hazar Hattı, Orta Asya'yı Türkiye'ye doğrudan bağlayacak.

DP World Yarımca CEO'su Kris Adams, Türkiye-Hazar Hattı'nın yüklerin hareketini daha akıcı ve daha az maliyetli hale getirdiğini söyledi. P&O Maritime Logistics CEO'su Martin Helweg, Türkiye, Rusya ve Orta Asya arasındaki ticaretin verimliliğini artırmak için muazzam bir potansiyel olduğunu dile getirdi.

Yeni rota Türkiye, Rusya ve Orta Asya pazarları arasında, daha düşük maliyetli düzenli konteyner taşımacılığıyla ticaret hacminin yükselmesini sağlayacak.



Epson'dan, uzay işçisi robotlara yatırım

Epson, genel amaçlı uzay robotları geliştiren GITAI Inc. ile işbirliğine gitti. Ortaklıkla Ay ve Mars keşif görevlerinde uzay istasyonları inşası ve kalıntılarının temizlenmesi için işçi robotlar üretilecek. İşçi robotlarla uzay çalışmaları hem daha güvenli olacak hem de maliyetler düşürülecek.



Ayrıca Ay ve Mars'ta yeni uzay istasyonlarıyla üslerinin inşası ve mekik kalıntılarının temizlenmesi gibi uzayda işgücüne yönelik gereksinimler karşılanacak.

Fibabanka 104 milyon TL vergi öncesi kâr elde etti

Fibabanka, 2021 yılı birinci çeyrek sonunda, 104.0 milyon TL vergi öncesi kâr elde etti. Aynı dönemde vergi sonrası net kârı 82.4 milyon TL olarak gerçekleşirken 2021 yılı Mart sonu itibarıyla aktif toplamı 29.8 milyar TL oldu.



Fibabanka Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Mert, koronavirüs salgını nedeniyle her anlamda olağanüstü geçen yılın ilk çeyrek döneminde de ekonomiye destek vermeye devam ettiklerini ve sonuçlardan memnun olduklarını belirtti.

Halkbank, KOBİ kredilerinde lider

Halkbank, Türk Lirası nakdi kredilerinde yüzde 37.6 büyüme başarısıyla toplam kredilerini 577.7 milyar TL'ye yükselterek reel sektörün finansmana erişimine önemli ölçüde destek vermeye devam etti.

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "KOBİ kredileri büyüklüğümüz 199 milyar TL ve KOBİ kredileri pazar payımız yüzde 21.5 seviyesine ulaşarak sektördeki lider konumumuzu sürdürmekteyiz" dedi.

Halkbank, 2021 Mart sonu itibarıyla aktif büyüklüğünü, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 41.1 artırarak 692.9 milyar TL'ye taşıdı. Halkbank'ın toplam mevduatı ise 2020 Mart sonuna kıyasla yüzde 44.1 artışla 471.6 milyar TL oldu.


Osman Arslan

18 yaş altı BES'e girebilecek

18 yaş altı nüfusun Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) kapsamına alınmasına ilişkin Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, 18 yaş altı nüfusun sisteme girmesine imkân tanınmasının, BES'i yeni bir boyuta taşıyacağının, sektöre ve ülke kalkınmasına olumlu yönde destek olacağının altını çizdi.

Benli şu değerlendirmede bulundu: "18 yılı aşkın sürede şeffaf ve güvenilir bir şekilde 13 milyona ulaşan katılımcının teveccühü ile 178 milyar TL'lik fon büyüklüğüne ulaşarak büyük yol kat eden BES, yeni dönemde daha da hızlı büyüyerek ülke tasarruflarının sağlıklı bir şekilde artmasına katkısını sürdürecektir."

TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilen yasanın getirdiği değişiklikler şöyle:

18 yaş altının Bireysel Emeklilik Sistemine (BES) girmesine imkân tanınmış oldu.

Sandık, vakıf ve dernek gibi kuruluşlardaki emeklilik birikimleri, 31 Aralık 2023 tarihine kadar kısmen veya tamamen BES'e aktarılabilecek.


Atilla Benli

Olağan Dışı Riskler Yönetim Merkezi, tüzel kişilik kazandırılarak Özel Riskler Yönetim Merkezi olarak yeniden yapılandırıldı.

Bu kapsamda devlet destekli alacak sigortası, maden çalışanları zorunlu ferdi kaza sigortası, tıbbi kötü uygulamaya ilişkin zorunlu mali sorumluluk sigortası havuzları Özel Riskler Yönetim Merkezi bünyesinde toplanacak.

VakıfBank Türkiye ekonomisine katkısını artırdı

VakıfBank'ın 2021 yılının ilk çeyreğinde toplam aktif büyüklüğü 721 milyar TL'ye ulaşırken; nakdi ve gayri nakdi krediler aracılığıyla milli ekonomiye sağladığı destek ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 43 artarak 564 milyar TL'yi aştı.

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, hizmet kalitesini daha da artırmak amacıyla teknolojik altyapı yatırımlarına devam ettiklerini belirterek, şunları kaydetti: Pandeminin finansal piyasalara tüm etkilerine rağmen hemen her alanda pazar payımızı artırarak Türkiye'nin aktif büyüklükte en büyük 2 bankasından biri konumuna ulaştık."


Abdi Serdar Üstünsalih

Yılın aynı döneminde elde ettiği 1 milyar TL brüt karından 252 milyon TL vergi karşılığı ayıran VakıfBank, 750 milyon TL net kar elde etti. Ayrıca yılın ilk çeyreğinde elde ettiği brüt karından ilave 400 milyon TL serbest karşılık ayıran Vakıfbank, toplam serbest karşılıklarını 1 milyar 472 milyon TL' ye yükseltti.

Avrupa'da yılın finansman işlemi DenizBank'tan

DenizBank'ın Şubat 2021'de çevre dostu ve sürdürülebilir projelerde kullanılmak üzere sağladığı 435 milyon dolar tutarındaki seküritizasyon kredisi, finans sektörünün prestijli yayın organı The Banker tarafından 'Avrupa'da Yılın Borçlanma İşlemi Ödülü'ne layık görüldü.

"Bankamızın ötesinde, sektörümüz açısından önemli bir ödül" diyen DenizBank Finansal Hizmetler Grubu


Hakan Ateş

CEO'su Hakan Ateş, küresel salgının etkileri ile dünya çapında mücadele edilen zorlu dönemde ülke ekonomisi için taze kaynak yarattıklarının altını çizdi.

Banka, Credit Suisse AG ve Emirates NBD Capital Limited koordinatörlüğünde gerçekleşen işlemle Türkiye ekonomisine desteğini yurtdışından uzun vadeli ve uygun maliyetli kaynak getirerek sürdürmüştü.

Arçelik, stratejik büyümeye devam ediyor

Arçelik, Whirlpool'un Türkiye'deki üretim operasyonlarını gerçekleştiren Whirlpool Beyaz Eşya Sanayi ve Ticaret A.Ş'yi 78.3 milyon Euro'ya satın aldı.

Arçelik CEO'su Hakan Bulgurlu, "İleri üretim teknolojilerimiz, inovatif ürün teknolojilerimiz ve sürdürülebilirlik alanındaki öncü uygulamalarımızı bu tesislere de entegre ederek önemli bir sinerji yakalamayı hedefliyoruz" dedi.


Hakan Bulgurlu

Whirlpool'un 134 bin metrekare kapalı toplam 245 bin metrekarelik alanda bulunan üretim tesislerinde soğutucu ve çamaşır makinesi üretimi gerçekleştiriliyor.

Burgan Bank'tan 51 milyon TL net kar

Burgan Bank 2021 ilk çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla karını dört kat artırarak 51 milyon TL net kar açıklarken nakdi ve gayri nakdi kredileri toplamı 26.7 milyar TL oldu.

Burgan Bank Genel Müdürü Murat Dinç, yılın kalanında da büyümelerini koruyarak, Türkiye ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceklerini söyledi.


Murat Dinç

İstikrarlı finansal performansını 2021 yılının ilk çeyreğinde de sürdüren Burgan Bank, 355 milyon TL sermaye artışı ile özkaynaklarını 2.2 milyar TL'ye, konsolide sermaye yeterlilik rasyosunu ise yüzde 17.1'e ulaştı.

YASED 'Küresel Tedarik Zincirleri Platformu'nu hayata geçirdi

Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) Covid-19 salgını sonrası yeniden şekillenecek küresel tedarik zincirlerinden Türkiye'nin daha fazla pay alması için çalışmalarını sürdürüyor. Bu hedef doğrultusunda, 'Küresel Tedarik Zincirleri (KTZ) Platformu'nu hayata geçiren YASED, platformla bir yandan ülkenin bu konuda hazırlayacağı stratejiler/politikalar için içerik üretirken bir yandan ekosistemin geliştirilmesi yönünde faaliyetler düzenleyecek.

Küresel Tedarik Zincirleri Platformu'nun lansmanı YASED'in online etkinlik serisi olan YASED United toplantısı ile gerçekleştirildi. Toplantıya Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı



Ahmet İhsan Erdem, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Mehmet Fatih Kacır, Ticaret Bakan Yardımcısı Rıza Tuna Turagay, YASED Başkanı Ayşem Sargın, YASED Genel Sekreteri Serkan Valandova, EY Türkiye Ortağı ve Tedarik Zinciri Hizmetleri Lideri Arda Karaçelebi ve EY Kamu Sektörü Danışmanlık Hizmetleri Direktörü Kerem Kaçar katıldı.

Samsun TSO: Sanal fuarı 5 bin 500 kişi ziyaret etti

Samsun Ticaret ve Sanayi Odası'nın, proje ortağı Çek Ticaret Odası ile birlikte yürüttüğü, AB-Türkiye İş Köprülerinin Daha Fazla İşbirliği ve Anlayış Yoluyla Güçlendirilmesi Projesi kapsamında online ortamda, 12'si Çek Cumhuriyeti'nden, 144 Samsunlu firma ve 9 kamu kuruluşu olmak üzere 165 stantla düzenlenen 'Samsun Export-Samsun Sanayi ve İhraç Ürünleri Sanal Fuarı'nı 10 gün içinde yaklaşık 5 bin 500 kişi ziyaret etti.




Salih Zeki Murzioğlu

Bu projeyle oda ve borsalar arasında ilkler arasında yer aldıklarını belirten Samsun Ticaret ve Sanayi Odası (STSO) Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, bu organizasyonda edindikleri deneyimi tüm sektörler için kullanacaklarını söyledi.

Bursa Dış Ticaret Merkezi ihracata teşvik edecek

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) tarafından KOBİ düzeyindeki firmaları ihracata teşvik etmek amacıyla kurgulanan 'Bursa Dış Ticaret Merkezi' Projesi, BEBKA'nın (Bursa Eskişehir Bilecik Kalkınma Ajansı) 50 milyon TL bütçeli 2020 Yılı Mali Destek Programları'ndan destek aldı.

İhracata dönük eğitim ve danışmanlık çalışmaları yürütülecek merkez ile Bursa'da ihracatın tabana yayılması ve şehrin ihracatçı kimliğinin güçlendirilmesi hedefleniyor. BTSO liderliğinde hazırlanan projenin iştirakçileri arasında Bursa Teknik Üniversitesi, Bursa Uludağ Üniversitesi, ULUTEK ve Uludağ Teknoloji Transfer Ofisi yer alıyor.


İbrahim Burkay

BTSO Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Burkay, ihracat ve üretim üssü Bursa'ya önemli bir projeyi kazandırmanın memnuniyetini duyduklarını söyledi: "Bursa Dış Ticaret Merkezi, farkı ve kalitesi ile öncü rol model olacak." BTSO Meclis Başkan Yardımcısı ve Dış Ticaret Konseyi Başkanı Murat Bayizit, "Merkez, hayalinde ihracat yapmak isteyen KOBİ'lere ışık tutacak" dedi.

İSO, EU China SME Centre ile stratejik ortaklık kurdu


Erdal Bahçıvan


Abdulkadir Emin Önen


Renzo Isler

İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan, sanayicileri Çin pazarına hazırlamak için önemli bir adım atarak EU China SME Centre (AB Çin KOBİ Merkezi) ile bir işbirliği protokolü imzaladıklarını açıkladı.

Bahçıvan, "İşbirliği anlaşması ile önümüzdeki aylarda bir dizi eğitim düzenleyeceğiz. Çin pazarı ile ilgili danışmanlık hizmeti vereceğimiz işbirliği, sanayicimizin Çin pazarında iş yapmaya hazırlanmasına önemli katkıda bulunacak" diye konuştu.

Türkiye Cumhuriyeti Pekin Büyükelçisi Abdulkadir Emin Önen; "Çin, dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı. Türkiye'den birçok ürün şans bulabilir" dedi. AB Çin KOBİ Merkezi Direktörü Renzo Isler, Çin'de yatırım yapmak isteyen KOBİ'lere yönelik danışmanlık hizmeti ve eğitim verdiklerini söyledi.

GSO ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi işbirliği

Gaziantep Sanayi Odası (GSO) ile Gaziantep Büyükşehir Belediyesi arasında belediye personellerinin ve vatandaşların GASBEM tarafından Mesleki Yeterlilik Belgesi (MYB) almaları amacıyla işbirliği protokolü imzalandı.

İşbirliğiyle Gaziantep genelinde iş arayan vatandaşların istihdamına katkıda bulunmak amacıyla belirlenen yaklaşık 20 meslek grubu için ulusal yeterliliklerde belirtilen şartları karşılamalarını sağlayacak Mesleki Yeterlilik Belgesi'nin alımı ücretsiz olarak gerçekleştirilecek.



'Mesleki Yeterlilik Belgesi Verilmesi Protokolü'ne, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, GSO Başkanı Adnan Ünverdi, AK Parti Merkez Karar Yönetim Kurulu Üyesi Şamil Tayyar, Gaziantep Büyükşehir Belediyesi İnsan Kaynakları Daire Başkanı Murat Geç ve GSO Yönetim Kurulu Üyesi Melike Yüksel katıldı. Başkan Fatma Şahin, "Zaman uzmanlaşma zamanı" dedi. GSO Başkanı Adnan Ünverdi ise vatandaşlara ücretsiz olarak belgelerin verileceğini açıkladı.



Prof. Dr. Turgay Biçer
turgay@marmara.edu.tr

Hayat Mı Mücadele, Mücadele Mi Hayat?...

İnsan doğasına özgü özelliklerden dolayı, mücadele etmek, kişinin kendi davranışlarının sorumluluğunu almak, hedef ve amaçlarını gerçekleştirmek ve sorun çözebilme yeteneklerini geliştirmek için mücadele etmeyi her düzeyde öğrenmeli ve bu beceriyi hayatının sonuna kadar sürdürülebilme davranışı içinde olmalıdır. Mustafa Kemal Atatürk'ün söylemiyle; "Umutsuz durumlar yoktur sadece umutsuz insanlar vardır."

Günlük en çok konuşulan sözcüklere bir göz atarsak, temel gereksinimleri anlatan sözcüklerden çok "mücadele" bazen yerine kullanılan "savaş" sözcükleridir dersek abartmayız herhalde.

Hangi canlı yok ki devinim yani hareket içinde olmasın. Her devinim içinde bulunan canlı organizma ki bunlar bitkiler, hayvanlar veya insanlar olsun, bir sonraki aşamaya evrilme ve kendini gerçekleştirme yolunda ilerlemeye bir şekilde programlanmıştır. Büyüme, değişme ve gelişme dediğimiz olgu, devinimin kendisidir ve canlıların ortak özelliğidir.

İnsan dışında diğer canlılar düşünmeden; otomatik yapar. Doğasında olanı ortaya koyarlar ve doğası neyse öyle davranırlar. Hiçbir hayvan, yemek bulmak veya üremek için başka canlılara danışma isteği duymaz. İzin almaz, yanlış veya doğru seçim içinde olup olmadığını sorgulamaz. Bazı temel şeyler dışında bazı öğrenmeleri eğitimle yapar ama doğası neyse öyle davranır ve bazı temel davranışlarındaki ustalık biz insanlarda yoktur. Yine de hayvan olarak adlandırılan canlılar; yemek, içmek ve hayatta kalmak için çevre ve yaşam koşulları ile bir mücadele halindedir. Sabah kuşları erkenden yiyecek bulma davranışı içinde görürsünüz. Tembellik eden, mızmızlanan kuş yoktur herhalde. Yine de kuştan aslana kadar tüm davranışlarda yaşam mücadelesi ortaktır.

İnsan bitki ve hayvanlardan farklı olarak aklını kullanma ve düşünme özelliği nedeniyle mücadeleyi pek sevmez. Konforu sever. İster ki her şey kendisi için yapılsın. Çocukluk döneminde öğrendiği bazı bencil davranışları hayat boyu taşımak ister, büyümeye direnir, en az emekle en çok fayda sağlamak ister, kestirmeyi sever. Bazı hayvanlar doğar doğmaz hayata merhaba deyip yürüyüp koşmaya başlarken insanoğlunun belirli seviyeye gelebilmesi için uzun süre gerekir; yıllarca okula gider, eğitim alır ama yine de çok açıdan geride kalır ve bazı şeyleri beceremez.

Her insan böyle değildir ama insan ne kadar çalışkan olursa olsun yine de bazı durumlarda konfor tuzağına düşer. Süreklilik için yeniden öğrenme konusunda isteksiz olabilir. Bu yüzden mücadele etmek insanın öğrenmesi gereken en önemli yaşam becerilerinden birisi olmasına rağmen birçok zaman unutulur.

"insan, mantık diğer deyişle, us dışı bir varlıktır" önermesi aslında iyi anlaşılması gereken bir olgudur. Zira insan ne kadar akıllı veya çalışkan konumda olursa olsun bazen kendisinin bile onaylayamayacağı yanlış davranış içine girebilir. Hani vardır ya; sigaranın içilmemesi gerektiği konusunda akıl veren ve otorite olan bir doktor, aynı zamanda kendisi bir tiryaki olabilir.

Gelelim sözün özüne. İnsan doğasına özgü olan bu özelliklerden dolayı, mücadele etmek, kişinin kendi davranışlarının sorumluluğunu almak, hedef ve amaçlarını gerçekleştirmek ve sorun çözebilme yeteneklerini geliştirmek için mücadele etmeyi her düzeyde öğrenmeli ve bu beceriyi hayatının sonuna kadar sürdürebilme davranışı içinde olmalıdır. Zira sürekli değişen koşullar ve sorunlar eski bilgi ve becerilerle çözülemeyecek duruma gelebiliyor. Bildiklerimiz işe yaramıyor. Dünkü güneşle bugünkü çamaşır kurutulamıyor. Dün işe yarayan bugün veya gelecekte işe yaramıyor vs. vs. vs....

Mustafa Kemal Atatürk'ün söylemiyle; "Umutsuz durumlar yoktur sadece umutsuz insanlar vardır." Söz, bize içinde yaşanılan koşullar ne olursa olsun umut etmeye, umudu tazelemeye, sorun çözebilmek için mücadele yetisini her geçen gün daha da ileriye taşımaya ve günün şartlarına göre uyumlaştırmaya; bunun için de zamanımızı ve yine Atatürk'ün deyişiyle "iki liramızın bir lirasını kitaba"; eğitime ve öğrenmeye vermek gerekiyor...

Hayat mücadele değildir ama mücadelenin kendisi hayattır dersek herhalde doğru söylemiş oluruz... Muhabbet ve sevgiyle selamlarım...

Migros'tan dünyada bir ilk: Robot TARO

Migros, e-sipariş toplamada büyük önem taşıyan robotik teknolojilerde dünyada alanında ilk olan yeni bir uygulamaya imza attı.

Migros'da mağaza depolarında kullanılmaya başlanan, tamamen Migros ve Asis Otomasyon'daki Türk mühendislerce geliştirilen robot destekli ürün toplama asistanı TARO,



yoğun talep artışına yanıt olarak ürün siparişlerinin hazırlanmasına büyük bir hız kazandırıyor.

Migros Ticaret A.Ş. İcra Başkanı Özgür Tort, TARO ile online siparişlerdeki ürün toplama hızlarının 5 katına çıktığını söyledi. Asis Otomasyon CEO'su Yusuf Kaya ise teknolojiyi 12 aydan kısa sürede hayata geçirdiklerini aktardı.

Sinemayı eve getiren teknoloji

Evde daha fazla vakit geçirilen dönemde projeksiyon ürünlerine yönelik talep de artıyor. Tüketicilerin beklentisine cevabı, düz panel görüntüleme ürünlerine göre devasa boyutta görüntü sunan projeksiyonlar veriyor. Epson'un 3LCD teknolojisine sahip EH-TW740 ve EH-TW750 modelleri, film meraklılarına 18 yıl boyunca Full HD kalitesiyle gün ışığında da bile sinema keyfi yaşatabiliyor.







Epson'un bu iki modeli, evde sinema ve oyun meraklıları için dev ekran deneyimi sunarken karavanları veya turistik tesisleri açık hava sinemasına çeviriyor.

386 inçe kadar (yaklaşık 10 metre) etkileyici bir görüntü üretebilen bu Full HD 1080p projeksiyonlarla en çok beğenilen film ve oyunların içine dalmak mümkün.

Anadolu Efes'ten akıllı tarım uygulamaları

Tarımsal ekonomiye yıllık yaklaşık 100 milyon TL katkıda bulunan Anadolu Efes, WWF-Türkiye işbirliğiyle pilot uygulamalarla hayata geçirdiği Akıllı Tarım programına devam ediyor.



Arpa ve şerbetçi otu çiftçilerini akıllı tarım teknolojileri ve sürdürülebilir tarım uygulamalarıyla tanıştıran program, ekolojik dengeye yönelik etkilerin azaltılmasına da katkıda bulunuyor. Akıllı tarım uygulamaları, pandemide çiftçiler tarlaya gidemedikleri dönemde, akıllı telefonlarındaki uygulamalardan tarlalarını pratik şekilde takip ve kontrol etmelerini sağlıyor.

Anadolu Efes Kurumsal İletişim ve İlişkileri Direktörü Selda Susal Saatçi, girişimcilik ekosistemiyle çiftçileri desteklemek için çalışmalara başladıklarını, işbirliği yaptıkları girişimlerden birinin otonom insansız hava aracı sistemleri üzerine çalışan Hummingdrone olduğunu belirtti.


Selda Susal Saatçi

Akıllı eldiven artık CarrefourSA depolarında

CarrefourSA, Thread In Motion'ın geliştirdiği akıllı eldiven Glogi'yi kullanarak zamandan ve maliyetten yüzde 50 tasarruf ediyor.

Sekiz farklı ülkeye ihraç edilen ürün, lojistik sektöründeki operasyonel süreçleri akıllı hale getiriyor.





Thread in Motion'ın Kurucu Ortağı ve CEO'su Kadir Demircioğlu, "Özellikle pandeminin de etkisiyle lojistik sektöründe yaşanan büyük değişime uyum sağlamak üzere akıllı eldiven Glogi'yi çıkardık; böylece hem lojistikteki süreçleri iyileştirerek hem de operasyon hızını yüzde elli artırarak amaçladığımız müşteri memnuniyetini sağladık" dedi.


Kadir Demircioğlu

‘Dijital Benim İşim’de ilk mezunlar işe başlıyor

Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürlüğü, Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü ve Türkiye Vodafone Vakfı işbirliğiyle hayata geçirilen ‘Dijital Benim İşim’ projesine 8 farklı ilden katılan 20 kadın, Vodafone Müşteri Hizmetleri’nde alacakları temel eğitimin ardından uzaktan çalışmaya başlayacak.


Yusuf Büyük

Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürü Yusuf Büyük, “Salgın koşullarına rağmen eğitimlerine ara vermeden devam eden kursiyerlerimizin azim ve kararlılıkları, kadınların teknolojiyi öğrenmeye ne kadar istekli olduklarını bizlere gösterdi” dedi.

Türkiye Vodafone Vakfı Başkanı Hasan Süel şunları söyledi: “’Dijital Benim İşim’ projesini de amaç odaklı vizyonumuzdan yola çıkarak tasarladık. Hem toplumun dijitalleşmesine katkıda bulunacağımız, hem de kadınların gelişimini destekleyeceğimiz bir projeyi hayata geçirdik.”


Hasan Süel

‘Fikrine Sahip Çık’ tüm ülkeye yayılıyor

Destek Patent, ‘Fikrine Sahip Çık’ projesiyle sosyal sorumluluk anlayışının odağına eğitimi yerleştirerek fikri ve sınai haklar bilincini yaygınlaştırmayı, patent okuryazarlığını artırmayı ve böylelikle kamuoyunu da bilinçlendirerek Türkiye’yi global ölçekte bir marka olarak konumlandırmayı hedefliyor.

Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, “Buluş yapmaya merakı olan, yeni bir ürün ya da marka oluşturmak için heyecan duyan girişimci gençlerimizin gerek Türkiye’de gerekse dünyanın herhangi bir yerinde haklarını nasıl koruyacakları konusunda bilgi sahibi olmalarını sağlıyoruz” diyor.


Kemal Yamankaradeniz

Projenin bir diğer ayağını girişimci ve KOBİ’lere yönelik verilen eğitimler oluşturuyor. Bu eğitimlerde firmalara, ürün ya da hizmetlerin korunması, rekabet güçlerini artırması, kurumsal bir çatı altında geleceğe nasıl daha güçlü bir şekilde kendilerini taşıyacakları konusunda eğitimler veriliyor.

25 bin gence ücretsiz dijital yetkinlik eğitimi

Microsoft Türkiye’nin MEB ve İŞKUR ile işbirliği içinde hayata geçirdiği ‘21. Yüzyıl Dijital ve Kariyer Yetkinlikleri Programı’ ile 18-30 yaş arası gençlerin dijital yetkinliklerinin artırılması ve böylece istihdam edilmelerinin kolaylaştırılması hedeflenirken 81 ilde 25 bin gence ulaşılacak.





Microsoft Türkiye Genel Müdürü Levent Özbilgin, “Öğrencilerimiz, kariyerinin başındaki gençlerimiz ve bilişim sektörünün profesyonelleri için hem çevrimiçi hem de yüz yüze eğitim programları, atölye çalışmaları ve söyleşiler düzenlemeye devam edeceğiz” dedi.

Milli Eğitim Bakanlığı Hayat Boyu Öğrenme Genel Müdürü Yusuf Büyük, “Hayatın her alanında, bireyin yaşına, ekonomik durumuna veya eğitim seviyesine bakılmaksızın öğrenme etkinliğine katılımını destekliyoruz” diye konuştu.

İŞKUR Genel Müdürü Bekir Aktürk, gençler için hayata geçirdikleri uygulamalarla gençlerin istihdamını güçlü bir şekilde desteklediklerini söyledi.

Türk Telekom ile engeller kalkıyor

Türk Telekom, Telefon Kütüphanesi projesi ile görme engellilerin sesli kitap ve sanat eserlerine ücretsiz erişebilmelerine imkân sağlarken, İlaç Barkodu Okuma ve Para Tanıma gibi uygulamalarıyla görme engellilerin hayatını kolaylaştırıyor.



Türk Telekom CEO’su Ümit Önal; “Telefon Kütüphanesi ve uygulama içerisindeki İlaç Barkodu Okuma özelliği ile görme engellilerimizin hayatını biraz olsun kolaylaştırabilmenin, hayatlarına dokunabilmenin mutluluğunu yaşıyoruz” dedi.

Türk Telekom’un engellilerin hayata aktif bir şekilde katılmalarına destek olmayı amaçlayan projelerinden biri de EyDEr işbirliği ile hayata geçirilen Günışığı oldu.


Ümit Önal

Covid sonrası ihmale gelmez 5 önlem

Acıbadem Maslak Hastanesi İç Hastalıkları Uzmanı Doç.Dr. Murat Köse, hastalık sonrasında da devam eden çok çeşitli kalıcı semptomları olan ve sayıları giderek artan hastalarla karşılaştıklarını belirterek, uyarıyor: "Covid sonrası bazı önlemleri mutlaka almak gerekiyor."


Murat Köse

Dr. Murat Köse, Covid sonrası bu 5 önleme dikkat edilmesini öneriyor: "Fazla kilolardan kurtulun. Düzenli egzersiz yapın. Sağlıklı diyete özen gösterin. İlaçlarınızı aksatmayın. Rutin kontrolleri ihmal etmeyin."

'Peter Pan' Sendromu'na dikkat

Adını İskoç Roman ve Oyun Yazarı J. M. Barrie'nin yarattığı ünlü masal kahramanı, hiç büyümeyen çocuk Peter Pan'dan alan "Peter Pan sendromu", kişinin biyolojik yaşını reddederek, çocuk gibi davranması olarak tanımlanıyor.



Doktortakvimi.com uzmanlarından Uzman Psikolog Benan Şahinbaş, sıklıkla olgun yaşlarda ortaya çıkan sendromun daha çok erkeklerde ve bekarlarda görüldüğünü, kişinin verimli bir yaşam sürmesini engellediğini, sosyal ilişkilerde, iletişimde problemler doğurduğunu, aile kurma, çalışma, finansal sağlığı ve kariyeri yönetme gibi birçok konuyu olumsuz etkilediğini kaydetti: "Tedavide psikoterapi ile hastalığın belirtileri en hafif düzeye indirilmeye çalışılıyor. Ancak bazı durumlarda, ilaç tedavisinin de uygulanması gerekiyor."

Babanıza sağlık armağan edin

Babalarına bu yıl sağlık armağan etmek isteyenlerin tercihi olan Zade Vital Likopen Plus, domates ve kırmızı meyvelerde bulunan bir karotenoid olan likopen ile sitosterol ve cucurbitasin gibi yararlı yağ asitlerini içeren kabak çekirdeği yağının ideal formülle birleşiminden meydana geliyor ve erkek sağlığına özel destek sağlıyor.



Trans yağ içermeyen Likopen Plus'ın yumuşak tablet formu ise kullanım kolaylığı sağlıyor.

"Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz"


Yavuz Ölken

AXA Sigorta 'Gençlerle Birlikte Hareket Ediyoruz' mottosuyla hayata geçirdiği çalışmalarına tam hız devam ediyor.

İki yılda 20'yi aşkın üniversitede 25.000'den fazla üniversiteliye ulaşan AXA Sigorta'nın gençlere yönelik destekleri; spordan inovasyona, burs programlarından sosyal sorumluluk projelerine geniş bir yelpazeye yayılıyor.

AXA Sigorta CEO'su Yavuz Ölken, "Benimsediğimiz sürdürülebilir sigortacılık felsefesi ve benzersiz inovasyon yaklaşımı ile gençlerle birlikte harekete geçiyoruz, geleceğe onlarla birlikte emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

'İşyerimde Güvendeyim' ve 'Telefonum Güvende'

'İşyerimde Güvendeyim' ve 'Telefonum Güvende' ürünleriyle küçük işletme sahiplerine ve bireylere yeni hizmetler sunan Anadolu Sigorta, 'Kaybetmek Yok' ilkesiyle müşterilerine sağladığı güveni pekiştirmeye devam ediyor.


Fatih Gören

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Fatih Gören, 'İşyerimde Güvendeyim' ürününün ferdi kaza teminatıyla beraber sunduğu asistans hizmetleriyle işletmelere özelleştirilmiş imkanlar sağladıklarını, 'Telefonum Güvende' ile cep telefonu ekranlarını dakikalar içinde koruma altına alarak, yüksek maliyetli ekran değişimi tamir işlemlerinden kurtardıklarını kaydetti.

Türkiye Sigorta ilk çeyrekte liderliğini sürdürdü

Türkiye Sigorta, 2021'in ilk 3 ayında aktif büyüklüğünü yüzde 14 artışla 12.2 milyar TL'ye ulaştırırken, dönem net kârını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 yükseltip, 329 milyon TL'ye çıkardı. Türkiye Hayat Emeklilik ise 908 milyon TL prim üreterek ilk çeyreği 407 milyon TL net dönem karı ile kapattı.


Atilla Benli

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili Atilla Benli, "İki şirketimizin de liderliklerinin yılın diğer dönemlerinde de güçlenerek devam edeceğine olan inancımız tam" dedi.

'Bizim Patates, Bizim Lay's'



Dünyanın önde gelen yiyecek ve içecek şirketlerinden PepsiCo'nun yiyecek markaları arasında yer alan Lay's, çok sevilen Oyuncu Demet Evgar ile yeni bir reklam filmine daha imza attı.

"Bizim Patates, Bizim Lay's" reklam kampanyası Lay's'in Türkiye'de yetiştirilen patateslerden üretildiğini vurguluyor.

Kampanya dönemi içerisinde Lay's'in yıldızı olacak yepyeni bir lezzet de sevenlerini bekliyor. Lay's Kaşar Peyniri ve Izgara Soğanlı, tüm raflarda yerini alacak.

Teksüt'ten yepyeni yöresel lezzet Antep peyniri





Teksüt, yöresel lezzetlerine bir yenisini daha ekleyerek Antep Peyniri'ni satışa sundu.

8 ayrı kategoride 40'tan fazla ürün ile sofralara özel tatlar sunan Teksüt, yöresel peynirler kategorisine Mihaliç, Çeçil, Otlu peynirden sonra Antep Peynir'ini ekledi.

Gaziantep ve yöresinde daha çok ilkbahar aylarında üretilen ve tuzsuz olarak satılan peynir, alındıktan sonra salamura yapılarak yıl boyunca tüketilir. Teksüt, Antep Peyniri'ni pişirme yöntemi için; tavada, ızgarada ve kaynamış suda olmak üzere üç seçenek öneriyor.

Yazın neşesi Özsüt'te





Özsüt, koruyucu katkı maddesi içermeyen birbirinden lezzetli tam 18 çeşit dondurma ve sorbeleri ile herkesi yaza neşeli bir başlangıç yapmaya davet ediyor.

Özsüt'ün dondurma ve sorbeleri, taze günlük çiftlik sütü ve kaliteli malzemelerle hazırlanıyor.

Özsüt menüsünde; süper vanilyalı, limonlu, kavunlu, vişneli, muzlu, sakızlı, krokanlı, balbademli, karamelli, naneli, antep fıstıklı, üzümlü cevizli ve cookie dondurma, karadutlu, çilekli ve frambuazlı sorbe dikkat çeken lezzetlerden...

Babanıza en güzel hediye sağlıklı bir yaşam





Geleneksel ve modern tıbbın etkili uygulamalarını 'kişiye özel olarak sunan yoğun detoks programı, sağlığı geliştirme ve yenileme programı, anti-aging, güzellik ve estetik programlarıyla wellness ve sağlık hizmetleri sunan Vitalica Wellness, kişiye özel Babalar günü paketi hazırladı.

Vitalica Wellness, doğa ile içiçe ve denize hakim konumuyla Le Meridien Bodrum Beach Resort & Residences bünyesinde babaları ve sevdiklerini ağırlıyor.

Divan Bodrum'dan yenilikler







Ege'nin en güzel koylarından Göltürkbükü'ndeki Divan Bodrum, konaklama deneyimini daha da konforlu hale getirmek için, yalın ve modern bir anlayışla odalardan restoranlara, ortak alanlardan tenis kortlarına kadar tamamen yenilendi.

Restoran menülerini de Türk ve Dünya mutfaklarının seçkin lezzetleriyle baştan sona yenileyen otel, yalnızca konaklayan misafirlerinin değil, yolu Bodrum'a düşen herkesin vazgeçilmez lezzet ve eğlence duraklarından biri olmaya aday.

Çizgi dışı lezzet yolculuğu

Akdeniz'in en seçkin lezzetlerini, İstanbul'un büyüleyici manzarasıyla yeniden tanımlayan BOAZ, İstanbul'un gastronomi dünyası ve gece hayatına çizgi dışı bir konsept kazandırmak için hazırlıklarını tamamladı.

Kuruçeşme sahil yolunda, sırtını leylaklar, erguvanlar ve asırlık ağaçlarla dolu koruya, yüzünü ise İstanbul Boğazı'na çeviren BOAZ, kapılarını açarak, misafirlerini her detayın düşünüldüğü sağlıklı, konforlu ve sıra dışı bir ortama davet edecek.







Yeni Concept EQT, 2022'de yollarda

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar ürün gamını genişletmeye devam ediyor. Ailelere ek olarak, hobi amaçlı kullanıma da hitap eden yeni bir seçenek daha sunulmaya hazırlanılıyor.

Hafif ticari araç segmentinde yeni bir premium kalite anlayışı geliyor. Dijital dünya lansmanı yapılan Concept EQT, 2022'de yollara çıkması planlanan T-Serisi'nin tamamen elektrikli versiyonuna dair ipuçları veriyor. Yaklaşık 5 metre uzunluğundaki Concept EQT, 3 sıralı koltuk düzeni, geri dönüştürülmüş deri döşeme ve bagaj bölümüne yerleştirilebilen elektrikli kaykay ile akıllarda yer ediyor.







Yeni ŠKODA Fabia; daha güvenli, verimli, konforlu

ŠKODA, B segmentindeki popüler modeli FABIA'nın dördüncü neslini, online dünya prömiyeriyle tanıttı. Segmenti içerisinde en geniş otomobil olan FABIA, artırılmış konfor özellikleri, gelişmiş güvenlik ve asistan sistemleriyle iddiasını daha da artırdı.





Modüler MQB-A0 platformu üzerine yapılan yeni FABIA, ŠKODA markasının yüksek fonksiyonellik, geniş iç hacim, Simply Clever özelliklerini daha ileriye taşıyarak yenilendi, aracın içi ve dışı daha da büyüdü. FABIA, 22 yılda 4.5 milyondan daha fazla satış adediyle markanın temel modellerinden biri.

Yeni FABIA, düşük yakıt tüketimi, daha fazla menzil, yeni asistan sistemleri (ilk kez Seyahat Asistanı, Park Asistanı ve Manevra Asistanı yer alıyor) ve dokuz hava yastığı ile de dikkat çekiyor.

Toyota yeni Proace City'nin elektrikli versiyonu sahnede

Toyota, hibrit başta olmak üzere çevreci ve alternatif yakıt enerji kaynaklarını otomobillerine taşırken, hafif ticari araç segmentinde de sıfır emisyonlu seçeneklerini artırıyor.

Yeni Toyota Proace CITY Electric, Avrupa'da yüksek satış adetleri olan kompakt van segmentinde güçlü bir model olarak öne çıkacak. 2021'in son çeyreğinde ilk olarak Avrupa'da daha sonra kademeli olarak diğer pazarlardaki yerini alacak yeni elektrik motorlu hafif ticari araç, hem panel van hem de 5 veya 7 kişilik Proace CITY versiyonlarıyla sunulacak. 4.4 m standart ve 4.75 m uzun dingil mesafeli versiyonlar da model ürün gamında yerini alacak.





Yeni Citroën C4 Türkiye'de

Citroën, kompakt hatchback sınıfına iddialı bir giriş yapan yeni C4 modelini Türkiye'de 4 farklı motor ve 4 farklı donanım seçeneğiyle satışa sundu. Yeni C4, kompakt hatchback sınıfına SUV havası getiriyor.

Citroën'in 10. nesil kompakt hatchback modeli olan yeni C4, SUV standartlarına uygun yüksek sürüş pozisyonu, aerodinamik silueti, zengin kişiselleştirme seçenekleri ve iddialı teknolojik detaylarıyla adeta segmentinin kurallarını yeniden yazıyor.



Citroën Advanced Comfort® programıyla sürüş konforunu maksimum seviyeye çıkaran C4'te, Citroën'de ilk kez uygulanan Acil Durum Çağrı Sistemi (e-call) de bulunuyor, Android Auto ve Apple CarPlay ile Connect Play gibi zengin bağlanabilirlik teknolojilerine de sahip.

Hemington'dan babalara çifte sürpriz



Hemington, Babalar Günü için iki özel kampanya sunuyor. Hemington 2021 İlkbahar Yaz koleksiyonunda babalar gününe özel yüzde 40 indirim avantajı bulunuyor. Hemington 2021 İlkbahar Yaz triko polo koleksiyonu ikinci ürün hediye kampanyası mevcut.



Hemington müşterilerine, Türkiye'de bir ilk olan 'Moda Kapıda' servisi ile hemington.com.tr'den alınan ürünleri farklı beden ve kombinleri ile ev ortamında deneme ayrıcalığı yaşatıyor.

Yazın enerjisine ışıltını kat



Ebru Şallı Loves Koton Sport İlkbahar-Yaz 2021 Koleksiyonu, bu sezonda yine iddialı tasarımları buluşturuyor. Her zevke hitap eden, şıklık ve sporu birleştiren koleksiyon, tasarımı ve modayı erişilebilir kılıyor.



Güneşin verdiği pozitif enerjiyi yansıtan Brigth Summer, sağlıklı yaşamın enerjisini ve gücünü stiline yansıtmak isteyenler için tasarlanan Energize teması olmak üzere sezonun enerjisini yansıtan 2 farklı temayla koleksiyon, trendy ve sportif görünümü bir araya getiriyor.

Tatlı bir yaz rüyası



Ipekyol, Yaz 2021 sezonunda plaj modasına damga vuracak ilk beachwear koleksiyonu için Burcu Esmersoy ile işbirliği yapıyor.

Yaz mevsimine eşlik eden renkli mayolar, derin sırt detayıyla sürpriz bir görünüm sergiliyor.



Canlı renklerin birlikteliğiyle oluşan çiçek desenli surf mayo, bu sezon farklı tasarımları deneyimlemek isteyenlerin radarına giriyor.

Oxford işletme grupları elkitabı

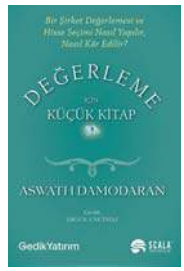


Aslı M. Çolpan, Takashi Hikino ve James R. Lincoln'ün derlediği "Oxford İşletme Grupları Elkitabı", Koç Üniversitesi Yayınları'ndan (KÜY) çıktı.

Bu derleme, işletme gruplarının gelişimini, stratejilerini ve kurumsal yönetimlerini irdelemeye yönelik kapsamlı ilk çalışma niteliğinde.

Sadece akademisyenler için değil, şirket yöneticileri ve politikacılar için de son derece önemli olan bu çalışma, işletme gruplarının büyük şirketler kesiminin çekirdeğini oluşturduğu Türkiye ekonomisi ile birlikte birçok yükselen piyasaya odaklanıyor.

'Değerleme İçin Küçük Kitap'



New York Üniversitesi Stern School of Business'ta kurumsal finans ve öz sermaye değerleme dersleri veren Finans Profesörü Aswath Damodaran'ın 'Değerleme İçin Küçük Kitap' adlı kitabı Gedik Yatırım sponsorluğunda Ergun Unutmaz çevirisiyle Scala Yayıncılık'tan yayınlandı.

Kitap, borsanın sırlarını keşfetmek ve alternatif bir gelir kaynağı elde etmek isteyenleri ihtiyaçları olan bilgilerle buluşturuyor.

Kitabın sunuş yazısını yazan Gedik Yatırım Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Topaç, "Sermaye piyasalarının duayenlerinin her yatırımcıya önerdiği ve 'mutlaka okunmalı' listesinde yer verdiği bu kitabı, sektörde çalışan birçok profesyonel ve araştırma uzmanı da bir nevi kılavuz olarak kullanıyor" dedi.

Kenan Yavuz Etnografya Müzesi'ne büyük ödül





İş İnsanı Kenan Yavuz'un doğup büyüdüğü Bayburt Beşpınar Köyü'nde kurduğu Etnografya Müzesi, Avrupa Konseyi himayesindeki Avrupa Müze Forumu (EMF) tarafından düzenlenen EMYA (European Museum of the Year Award) Silletto büyük ödülünü kazandı.

Kenan Yavuz, Anadolu medeniyetini yeni kuşakların hafızasına nakşetmenin mekân olmadan mümkün olmadığına dikkat çekti: "Değişmemesi gereken güzelliklerimizi korumak ve zaman-mekân ilişkisi içinde yeni nesillerin dimağında canlı tutmak zorundayız."



Kadri Demir
kadri.demir@poldy.com.tr

COVID Döneminde Şirketlerde Yıllık Ücretli İzin Kullanımı

Kurumlarda COVID süreci ile birlikte yıllık ücretli izinler hem çalışanlar hem de işverenler tarafından bilinmesi gereken önemli konular arasında yer almaktadır. Yıllık ücretli izine hak kazanabilmek için, çalışanın, işe başladığı günden itibaren aynı işverenin bir veya birden fazla işyerinde toplam olarak en az bir yıl çalışmış olması şartını sağlaması gerekmektedir.

Kurumlarda COVID süreci ile birlikte yıllık ücretli izinler hem çalışanlar hem de işverenler tarafından bilinmesi gereken önemli konular arasında yer almaktadır. Yaz döneminin başlaması ile birlikte şirketlerde izin kullanımı gündemdeki konular arasındadır. Özellikle Kısa Çalışma Ödeneği uygulaması ve pandemide ücretsiz izindeki çalışanlar için nasıl uygulama yapılacağı insan kaynakları olarak bilinmesi gereken konular arasındadır.
Yıllık ücretli izin ile ilgili kanuni maddeleri; 4857 sayılı İş Kanunu'nun 53-54-55-56-57-58-59-60 maddeleri ve yine aynı Kanun'un 60. maddesinin son bendi hükmü gereği, 03/03/2004 tarih ve 25391 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan yıllık ücretli izin yönetmeliği ile yapılan açıklamalar oluşturmaktadır.

Yıllık ücretli izin hakkı ve izin süreleri

Yıllık ücretli izine hak kazanabilmek için, çalışanın, işe başladığı günden itibaren aynı işverenin bir veya birden fazla işyerinde toplam olarak en az bir yıl çalışmış olması şartını sağlaması gerekmektedir.
İşveren ile çalışan arasında düzenlenmiş olan iş akdinde deneme süresi var ise bu süre de yıllık ücretli izin hesabına dahil edilecektir.
Yıllık ücretli izin süreleri belirlenirken çalışanın aynı işverene ait bir veya birden fazla çalışma süreleri (kıdemi) ile yaşı dikkate alınmaktadır. Aynı işverene tabi çalışmalarına göre çalışanlara verilecek yıllık ücretli izin süresi;

a) Hizmet süresine göre;

1 yıldan 5 yıla kadar (5 yıl dahil) çalışanların izin süresi 14 günden az olamaz
5 yıldan fazla 15 yıldan az çalışanların izin süresi 20 günden az olamaz
15 yıl dahil ve daha fazla çalışanların izin süresi 26 günden az olamaz

b) Yaş kriteri;

Çalışan 18 veya daha küçük yaşta ise izin süresi 20 günden az olamaz
Çalışan 50 veya daha büyük yaşta ise izin süresi 20 günden az olamaz
Yıllık ücretli izin sürelerine hafta tatili günü dahil değildir.
Yıllık ücretli izin süresi içerisine denk gelen hafta tatili izinleri, yıllık ücretli izin süresine eklenir. Genelde Pazar günleri kullanılan Hafta tatili günleri, izin sürelerine ilave edilecektir. Yasa hükmü gereği hafta tatili en az 35 saat olarak uygulanacak olup, en geç cumartesi günü saat 13:00'de başlar.
Yıllık izin süreleri iş sözleşmeleri ve toplu iş sözleşmeleri ile artırılabilir.
'Hafta tatili'nin dışında 'yıllık ücretli izin' süresine denk gelen, milli ve dini bayram süreleri kadar, yıllık ücretli izin süresi uzar.

Yıllık ücretli izin süresi hesabında Cumartesi günü

4857 sayılı İş Kanunu'nun Hafta tatili ücreti başlıklı 46. maddesinde; hafta boyunca kesintisiz olarak çalışmış olmak koşulu ile (Resmi Bayram ve Tatil günleri ile kanunda sayılan diğer haller çalışılmış gibi hesaplanır) 7 günlük zaman dilimi içerisinde en az 24 saatlik kesintisiz dinlenme süresi (hafta tatili) vermesi zorunluluğundan bahsedilmiş olup, 63. maddesinde ise haftalık çalışma saatinin en çok 45 saat olduğu belirlenmiştir.
İşin özelliği gereği bazı işyerleri hafta tatilini hafta içindeki bir günde kullandırsa da genelde Pazar günü 'Hafta Tatili' olarak kullanılmaktadır.
Bu bilgilere göre, Cumartesi ve Pazar günleri çalışmanın olmadığı işyerlerinde, çalışan ile işveren arasında yapılmış yazılı iş akdi ile hafta tatili olarak kullanılan cumartesi ve pazar günlerinin, yıllık ücretli izin süresine ekleneceğine dair bir hüküm yoksa yıllık ücretli izin hesabına hafta tatili olarak 1 gün hesaplanacaktır.



İNSAN KAYNAKLARI



MUSTAFA TONGUÇ
DHL Express Türkiye CEO'su

DHL Express Türkiye'nin yeni CEO'su Mustafa Tonguç oldu. DHL Ailesi'ne 1997'de DHL Almanya Operasyonları'nda katıldı, Almanya'daki ayrıştırma merkezi ve havaalanında operasyonel alandaki görevlerinin yanı sıra müşteri hizmetleri ekibinin yöneticiliğini de yürüttü. Türkiye'deki görevinden önce; DHL Express Avrupa Dağıtım Merkezleri ve Havaalanı Performans ve Programlar Genel Direktörü idi. Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu ve DHL Express Türkiye'nin İstanbul Havalimanı'ndaki tesisinin projesi gibi pek çok inisiyatife öncülük etti, son olarak Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı idi.



ELÇİM SİREK
Sovos Türkiye Ülke Müdürü

Vergi uyumluluğu ve vergi yazılımları konusunda dünya ölçeğinde lider şirketlerden Sovos'un Türkiye organizasyonunda gerçekleşen üst düzey atama ile Ülke Müdürlüğü pozisyonuna Elçim Sirek getirildi. En son Oracle şirketinde Türkiye, Macaristan, Romanya, Bulgaristan ve Azerbaycan bölgelerinden sorumlu lider olarak görev yapan Elçim Sirek, farklı şirketlerde IT Uygulama Yöneticisi ve Bilgi Teknolojileri Direktörlüğü sorumluluklarının ardından Gartner'da İş Geliştirme Direktörlüğü görevini üstlendi. Mayıs 2021'de Sovos ailesine katılan Elçim Sirek, Avrupa Yönetici Direktörü James Buckley'e bağlı çalışacak.



GÖKHAN ERTÜRK
Fibabanka Ekosistem ve Platform Bankacılığı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Fibabanka Ekosistem ve Platform Bankacılığı'ndan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine getirilen Gökhan Ertürk, aynı zamanda Fibabanka İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapacak. Boğaziçi Üniversitesi Elektronik ve İş İdaresi Bölümlerini çift anadal programıyla tamamladı, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü lisans eğitimini aldı. Kariyerine 1993'te Türk Hava Yolları A.Ş.'de başladı, sonra İktisat Bankası'nda, Türk Ekonomi Bankası'nda, Akbank'ta, DenizBank'ta ve Şekerbank'ta çalıştı, sonra Türk Holding A.Ş.'de Genel Müdür oldu.



LEVENT GEMİCİ
Vodafone Türkiye Strateji, İş Geliştirme ve Toptan Satıştan Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Vodafone Türkiye'de 2010'dan bu yana görev yapan Levent Gemici, şirketin Strateji, İş Geliştirme ve Toptan Satıştan Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine getirildi. Galatasaray Üniversitesi Ekonomi bölümü mezunu (1998), Paris-Dauphine Üniversitesi'nde 'Kalkınmakta olan ülkelerde şirket yönetimi' master programını tamamlayan Gemici, kariyerine yurtdışında 'Lafarge Group Global Strateji' ekibinde başladı, 2001'de Türkiye'de telekom sektörüne, 2010'da Vodafone Türkiye ailesine katıldı.



DANIEL KORIOTH
Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanı

Bosch Grubu Macaristan ve Adriyatik Bölgesi Temsilcisi ve Bosch Macaristan Genel Müdürü Daniel Korioth, Bosch Türkiye ve Orta Doğu Başkanlık görevini Steven Young'dan 1 Ağustos 2021'de devralacak. 1964'te Peru'nun başkenti Lima'da doğan, Lima Üniversitesi'nde ekonomi eğitimi alan, Bosch Grubu'na 1989'da katılan Korioth; İspanya, Arjantin, Almanya ve Brezilya'da çalıştı, 2016'da Macaristan ve Adriyatik Bölgesi Temsilcisi ve Robert Bosch Kft Genel Müdürü oldu. Grubun bölgedeki şirketlerinin denetleme kurulu başkanlığını yürütüyor, Budapeşte Corvinius Üniversitesi ve Alman-Macar Ticaret Odası Danışma Kurulu Üyesi.



KAĞAN YAŞA
TEB Arval Araç Filo Kiralama A.Ş. Genel Müdürü

TEB Arval Araç Filo Kiralama A.Ş. Genel Müdürlüğü görevine Kağan Yaşa atandı. Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği mezunu Yaşa, The University of Birmingham'da MBA yaptı. TEB ailesine 1999'da katılan Yaşa, Kurumsal Bankacılık, Satış, Pazarlama Müdürlüğü ve Direktörlüğü görevlerinde bulundu, 2007'den bu yana BNP Paribas Finansal Kiralama A.Ş.'nin Genel Müdürü idi. ARVAL 1989'da kuruldu ve bir BNP Paribas Grubu kuruluşu. ARVAL, 50 ülkede 3 milyon aracıyla filo yönetimi endüstrisinde dünya liderlerinden Element-Arval Global Alliance kuruluşunun da kurucu üyesi.

GTC
photovoltaic solar systems

ENGELSİZ IŞIK, SORUNSUZ EKOSİSTEM,
YÜZEN AKILLI SİSTEMLER



ÖZEL YÜZDÜRÜCÜLER:

- Dalgalanmaya, rüzgara, yangına ve delinmeye karşı dayanıklı,
- 25 yıla kadar uzun ömürlü



ÖZEL KONSTRÜKSİYON:

- Yüksek albedo yüksek kazanç
- Sahanın güneşlenme özelliğine göre geniş açı seçenekli,
- Gölge etkisini en aza indiren,
- Korozyona karşı yüksek korumalı,

ÖZEL PANELLER

- Tuzlu su dayanımlı,
- Çift yüzlü panellerle m^2'de daha yüksek elektrik üretimi seçeneği,
- Çerçevesiz özelliği ile korozyon riski olmayan,
- Çevre dostu

sales@gtctrade.com
+90 416 290 35 35
+90 216 370 52 16

/GtcSolar
/GTCsolarsystems
/gtcsolar
/company/gtc-solar
/GtcSolar

YAPI KREDİ İLE ÇALIŞANA, ÜRETENE SINIR YOK.

Olmaz diyenlere, yapamazsın diyenlere inat sen sınır tanıma!
Yapı Kredi tüm sınırları kaldırmak için çalışanın, üretenin yanında.



YapıKredi

Hizmette sınır yoktur.