22. yıl
KobiEfor
www.kobi-efor.com.tr
AYLIK SANAYİ EKONOMİ DERGİSİ
MONTHLY INDUSTRY ECONOMIC MAGAZINE
MAYIS / MAY 2021 SAYI / ISSUE: 260

Türkiye 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörü

STRATEJİK VE POTANSİYEL GÜCÜYLE PARLIYOR



ISSN 1302-6291



DOĞU MARMARA KALKINMA AJANSI (MARKA)



DOSYA / TİCARİ BANKACILIK



KOCAELİ BB BAŞKANI TAHİR BÜYÜKAKIN

NEW HOLLAND CONSTRUCTION

TÜRK TRAKTÖR'DEN YERLİ ÜRETİME KATKI


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



Yeni Actros. Siz ofisteyken aklınız hep yolda mı kalıyor?

Yeni Actros her yolda fark yaratmak için tasarlandı. Geleceğin teknolojisini bugüne taşıdı. Sizi ticarette bir adım öne taşırken o hiç yorulmaz. Güvenliği ve şoföre sağladığı konforu ile gözünüz arkada kalmaz. Siz ofisinizde çalışırken, o her işin üstesinden gelir. Geleceği bugünden görmek için Mercedes-Benz Türk Bayileri'ne bekleriz.

mercedesbenzkamyon
MercedesKamyon
www.mercedes-benz-trucks.com

#Kafayıdeğiştirenler

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.

KobiEfor 22.yıl
AYLIK SANAYİ EKONOMİ DERGİSİ

Sayı 260 Mayıs 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)**
Süheyl Erboz **(YALOVA-İMES OSB E. Başkanı)**
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



20

Türkiye 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörü:
Stratejik ve potansiyel gücüyle parlıyor



54

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu;
MARKA ile bugüne kadar 364 milyon TL değere imza atıldı



43

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın:
"Mutlu Şehir Kocaeli"

Yalçın Sönmez (Editör) 8
Hilmi Develi 41
Haluk Ünaldı 105
Turgay Biçer 122
Kadri Demir 129

Panorama 10
KVKKobi İle KOBİ'lerin Tüm İhtiyaçlarına Yanıt Tek Platformda 18
KAPAK / Türkiye 'Lojistik ve Taşımacılık' Sektörü: Stratejik ve Potansiyel Gücüyle Parlıyor 20
Yurtiçi Kargo'ya Bir Teknoloji Ödülü Daha 26
Xinerji, Globalleşmenin Yanında Avrupa'da Büyümeyi Hedefliyor 30
Türk Traktör'den Yerli Üretime Katkı .. 42
Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın: "Mutlu Şehir Kocaeli" 43
Kabinede Revizyon 48
'KOBİ'ler Fikirlerinizi Kazanca Dönüştürün' 49
Türkiye E-ticareti, Dünyadan Hızlı Büyüyor 50
İGDAŞ'tan Deprem Farkındalık Projesi 52
Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu; MARKA ile Bugüne Kadar 364 Milyon TL Değere İmza Atıldı 54
Dosya / Ticari Bankacılık 58
Dosya / Tasarruf Finansmanı 64
Pandeminin Ekonomi Günlüğü 68
Finans / Aktif Bank 70
OSB Platformu / OSB Başkanları, Bakan Varank ile Bir Araya Geldi 72
İMES Dilovası OSB Türkiye İçin Dünya'ya Üretmeye Devam Ediyor ... 78
OSB Platformu 82
YEDPA Güneş Enerjisi Yatırımı İle Temiz Enerjide Öncü Olacak 84
İklimlendirme Teknoloji ve Ürünleri 89
CEO / Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu 94
Ekonomist / Gedik Yatırım Ekonomisti Serkan Gönençler 96
Ajans / Allspace 98
Kapadokya Teknopark 100
Teknoparklar 101
Gaziantep Üniversitesi 102
Eğitim / Üniversite-Sanayi 104
Destek-Teşvik 106
Dosya / İnşaat 108
Enerji 110
Lojistik 111
Pazar Ülke / Bulgaristan / Libya / Avustralya / Azerbaycan / Özbekistan . 112
Reel Sektör 114
TSO Platform 121
Akıllı Yaşam / Yeni Teknoloji 123
Sosyal Sorumluluk 124
Sağlık / Sigorta 125
Gıda / Turizm 126
Oto Yaşam 127
Moda / Kültür-Sanat 128
İnsan Kaynakları 130

Türkiye'de yerli üretim ve KOBİ'lerin gücü



Vodafone olarak, KOBİ'lere yönelik başlattığımız yerli alım seferberliğini 6 yıldır kararlılıkla sürdürüyoruz. Yatırımlarımızda tedarik zincirimize katılabilecek KOBİ'lerle etkin iletişim kurmaya ve iş birliği yapmaya devam ediyoruz. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iş birliğiyle geçmişte düzenlediğimiz "Teknolojide Yerli Üretim ve KOBİ'lerin Gücü" etkinliğimizde de söz verdiğimiz gibi, Vodafone olarak, tedarikçimiz olma potansiyeline sahip KOBİ'lerimizle görüşmelerimizi sürdürüyoruz.

Yerli teknoloji ekosisteminde KOBİ niteliğini haiz firmalardan başta yazılım olmak üzere farklı altyapı bileşenlerini üretebilecek kapasiteye ihtiyaç var. Bu kapsamda sizlerle potansiyel iş birliği alanlarımız olabileceğine inanıyor ve şirketimiz ile firmanız arasındaki potansiyel iş birliği fırsatlarını değerlendirmek üzere çağrıda bulunuyoruz.

Nasıl başvuru yapılır?

Türkiye'de KOBİ, 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125.000.000 TL'yi aşmayan ekonomik girişimlerdir. Vodafone 4.5G yatırımları için KOBİ'lerin bu iki maddeye ek olarak firmanın ürün/sistem geliştiriyor olduğunu da göstermesi gereklidir.

Talebiniz olması halinde, Vodafone Türkiye'nin satın alma ihtiyaçları hakkında bilgi vermek ve firmanızın buna uygun üretim yapılabilmesi konusundaki potansiyel fırsatları görüşebilmek amacıyla şirketimizin ilgili ekipleri ile görüşmeler yapmayı planlıyoruz.

Talebinizi yandaki konuları içeren bilgi ve belgeler ile **yerlikobi.tr@vodafone.com** e-posta adresine göndermenizi rica ediyoruz.

Şirketiniz, "Türkiye'de ürün ve sistem geliştirmek üzere kurulmuş" KOBİ niteliğinde bir firma mıdır?
(Cevabınız EVET ise aşağıda belirtilen 2 belgeyi tarafımıza iletiniz.)

- Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'ndan alınan ilgili dönem itibarıyla KOBİ olduğunuzu gösterir belge,
- Firmanızın Ticaret Sicil Gazetesi "Amaç ve Konu" kısmında "ürün veya sistem geliştirmek, yazılım yapmak, yazılım geliştirmek, tasarım yapmak, araştırma-geliştirme faaliyetlerini yürütmek" vb. ifadelerin yer aldığı belge.

Şirketinizin ürettiği ürünlerin Yerli Malı Belgesi bulunuyor mu?
(Cevabınız EVET ise ürünlerinizin Yerli Malı Belgesi'ni tarafımıza iletiniz.)

Türkiye'de üretiminiz var mı?
(Cevabınız EVET ise ürünün menşeine ilişkin ilgili kurum ve/veya kuruluşlardan alınmış belgeleri tarafımıza iletiniz.)

- Örnek belgeler: Kapasite raporu, faydalı model bilgisi, patent belgesi, TUBİTAK Proje Destek Yazısı, üniversitelerin ilgili bölümlerinden proje onay belgesi, üniversitelerin AR-GE alanlarında faaliyet göstermek için onay/uygunluk belgesi vb.

Ürünlerinizi tanıtan broşür, sunum, web linki var mı?
(Cevabınız EVET ise ilgili bilgileri tarafımıza iletiniz.)

Firmanın Türkiye'de ürün/sistem geliştiriyor olduğunu gösterir örnek belgeler nelerdir?
Mevcutta üretimi ve satışı yapılan ürünler
Faydalı Model Belgesi
Patent Belgesi
TÜBİTAK Proje Destek Yazısı
Üniversitelerin ilgili bölümlerinden proje onay belgesi
Üniversitelerin Ar-Ge alanlarında faaliyet göstermek için onay/uygunluk belgesi (Teknokent, Teknopark vb.)

Yerli Malı Belgesi için şartlar nelerdir?
Bakanlık tarafından düzenlenen Sanayi Sicil Belgesi'ne sahip sanayi işletmeleri tarafından üretilmesi ve Sanayi Sicil Belgesi'ndeki "Üretim Konusu" içeriğinde yer alması.
Tamamen Türkiye'de üretilen veya elde edilen ürünler ile üretim sürecinin önemli aşamalarının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin Türkiye'de yapılmış olması.
Ürünün yerli katkı oranının en az %51 olması gerekmektedir.

TSE Belgesi, İmalatçı Belgesi, Sanayi Sicil Belgesi, Yerli Üretim Belgesi gibi belgeler Yerli Malı Belgesi yerine geçmeyip kabul edilmemektedir.

Talep ve bilgi için:
yerlikobi.tr@vodafone.com

Birlikte mümkün
vodafone

BP Taşıtmatik: Ekonomik ve Kolay Filo Yönetimi



BP Türkiye olarak filo müşterilerimize akaryakıt giderlerinde tam kontrolü sağlamaları, tüm yakıt işlemlerinde kolaylık ve zaman kazanmaları için BP Taşıtmatik ile hizmet vermeye devam ediyoruz. BP Taşıtmatik ile üyelerimize filolarının yakıt tüketimini, tüketim tarihlerini, alım yaptıkları istasyonları takip edebilme fırsatı sunuyoruz. Müşterilerimiz bu sistem sayesinde araçlarından inmeden ödeme yapabildiği gibi hatalı yakıt alımının da önüne geçiyor. Araç sahibi olan tüm işletmeler teminat mektubu ve DBS zorunluluğu olmadan kredi kartı ile kolayca BP Taşıtmatik üyesi olabiliyor. Yüzde yüz filo yönetimi sağlayan bu sistem sayesinde müşterilerimiz sahip oldukları belirli plakaları kullanıma açıp kapatabiliyor, araç başına TL ya da litre bazında limitlendirme yapabiliyor. Bunun yanı sıra firmalar araçlarının yakıt alacağı istasyonları veya bölgeleri de sınırlandırabiliyor.

BP Taşıtmatik, şirketlerin sürücüye avans vermeleri, kredi kartı kullandırmaları, çalışanın nakit ödeme yapması, masraf fişi hazırlaması gibi işlemleri ortadan kaldırıyor. Müşterilerimiz aynı zamanda 7/24 ulaşabildikleri müşteri danışma hattı ile merak ettikleri tüm konulara yanıt bulabiliyor. BP Taşıtmatik'in sunduğu tek fatura imkânı ile işletmeler filolarının tüm yakıt alımları için tek bir fatura alabiliyor. Sistemden otomatik olarak aktarılan akaryakıt alımlarına ait bilgiler periyodlar halinde faturalanıyor. Üyelerimiz www.bptasitmatikonline.com web sitesi üzerinden ise araçlarının ikmal noktalarını ve miktarlarını diledikleri zaman takip edebiliyor.

Tüm bu avantajların yanında, sektörde bir ilk olan ve yalnızca BP Taşıtmatik üyelerinin faydalanabildiği BP FiloMaster platformumuz ile müşterilerimizin günlük operasyonel maliyetleri düşürmelerine yardımcı oluyoruz. BP FiloMaster ile her ölçekten işletmeye seyahat, sigorta, sağlık, ofis malzemesi, araç bakımı, araç kiralama, ofis temizliği ve kurumsal eğitim alanlarında avantajlı kurumsal çözümler sunuyoruz.

Siz de BP Taşıtmatik üyesi olmak için **www.tasitmatik.com** web sitemiz üzerinden başvurunuzu yapabilirsiniz.

İşinin Uzmanı BP Taşıtmatik Üyelerimize Özel BP FiloMaster Avantajları

Aracınıza Özel:
BP Taşıtmatik üyelerimize, kampanya kapsamında akaryakıta ek avantajlı tekliflerle araç bakımı, expertiz raporu, dezenfeksiyon ve yıkama hizmetleri sunuyoruz.

Eğitim:
BP Taşıtmatik üyelerimize hem ofis giderleri için özel bir teklifimiz, hem de çalışanlarının gelişimi için İngilizce kursu teklifimiz bulunuyor.

Mobilya-Mutfak:
BP Taşıtmatik üyelerimize özel, ofislerinde kullanmak üzere alacakları ev aletlerinde 4 ayrı marka ile avantajlı tekliflerimiz bulunuyor.

İşletmenize Özel Teklifler:
BP Taşıtmatik üyelerimizi iş hayatının her alanında rahatlatacak teklifler sunuyoruz. Ofisinizin elektrik ihtiyacından dezenfektasyonuna, kargo hizmetinden araç takibine avantajlı tekliflerimiz mevcut.

Seyahat:
Ticari hayatın olmazsa olmazı uçak bileti ve konaklama ihtiyaçları için seyahat kategorisinde avantajlı teklifler sağlıyoruz.

Araç Kiralama:
BP Taşıtmatik üyelerimize özel, araç kiralama ihtiyaçları için iki ayrı kiralama firmasından avantajlı teklifler sağlıyoruz.

Elektronik-Teknoloji:
BP Taşıtmatik üyelerimizin ofis ihtiyaçları olan printer ve akıllı uzaktan aydınlatma, iklimlendirme, güvenlik, kamera sistemleri için avantajlı teklifler sunuyoruz.

Hediye:
Kurumsal hayatın en çok tercih edilen hediyeleri olan çiçek, çikolata gibi hediyeler için de avantajlı teklifler BP FiloMaster platformumuzda.

Sağlık:
Çalışanlarının sağlığına dikkat eden işletmeler için personel check-up hizmeti teklifi sunuyoruz.

Kuru Temizleme:
BP Taşıtmatik üyelerimize özel kuru temizleme ihtiyaçları için avantajlı teklifler sunuyoruz.

BP Taşıtmatik Avantajları Türkiye'nin Dört Bir Yanında **bptasitmatik.com**

Bu bir ilandır.

bptasitmatik.com

BP Taşıtmatik: Ekonomik ve kolay filo yönetimi

BP Taşıtmatik üyesi olun, hem işletme hem de yakıt giderlerinizde tasarruf edin.

Teminat mektubu yok

DBS yok

Kredi kartıyla üyelik



Daha iyisini istediğinde

bp taşıtmatik



Yalçın Sönmez
yalcinsonmez@kobiefor.com.tr

POTANSİYELLİ FIRSAT

Her dört operasyondan birinin yer değiştirme potansiyeli taşıdığı bu dönemde Dünya artık tek bir bölgeden, tek bir fabrikadan çıkan ürünlere bağımlı olamayacağının farkında. Tedarik krizinin zirve yaptığı anlarda, ülkemiz alternatif bir güvenilir tedarikçi olarak öne çıktı. Türkiye 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olma fırsatını değerlendirme gücüne ve potansiyeline sahip.

Tedbirlere, kısıtlamalara ve aşıya rağmen Pandemi kontrol altına alınamadı. Türkiye'nin, Dünya'da nüfusuna oranla ön sıralarda olduğunu gördüğümüz yeni vaka ve ölümleri; Covid-19'un bulaşıcılığı fazla yeni varyantlarının ve açılımların da etkisiyle ürkütücü boyutlara ulaştı. Bu nedenle 'Tam Kapanma' tedbirleri uygulamaya girdi. Bu süreçten başarılı çıkmak ve toplumsal bağışıklık için herkesin biraz daha sabrına, dikkatine, özverisine, sağduyusuna, sorumluluğuna ve duyarlılığına ihtiyacımız var. Daha önce hastalığı atlatmış ve aşılanmış olsak bile, tekrar hastalanma riski olduğunu da unutmadan 'Maske, Mesafe, Temizlik' kurallarına özenle uyarak; aşımızı da yaptırarak tedbiri bir an olsa bile elden bırakmamalıyız. Fedakar sağlık çalışanlarımıza sonsuz teşekkürler.

Bu ay dergimizin Kapak konusunda daha önceki yazılarımda Türkiye'nin üretim ve ticaretinde stratejik hedefi ve vizyonu olarak önerdiğim, Pandemi ile birlikte potansiyelinin ve fırsatının daha da arttığı 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi'nin omurgasını oluşturan 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörünü işledik. Konuyla ilgili önemle vurgulamak istediklerimi paylaşıyorum: "Pandemi, uluslararası ve ulusal ticaretin sürdürülebilmesi adına 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörünün hayati önemde olduğunu bir kez daha gösterdi. Pandemi sürecinde ve sonrasında işletmelerin ve ülkelerin başarısının sırrı; sürdürülebilir, verimli, kaliteli, hızlı 'Tedarik Zinciri Yönetimi'nde yatıyor.

Tek bir coğrafyada yoğunlaşan tedarik ağları kriz anlarında darboğazların yaşanmasına neden oluyor. Yıllık 135 milyar dolar değer yaratan 180 ürünün ana tedarikçisi tek bir ülke: Çin. Çok uluslu şirketlerin ise binlerce tedarikçisi olabiliyor ancak tedarik ağlarının iç içe geçmiş olmasından ötürü bunların çoğu görünür değil. Bu ağın ölçeği, karmaşık ve birbirine bağlı yapıları düşünüldüğünde değer zincirlerini yeniden yapılandırmak oldukça zor. Küresel çapta ihraç edilen ürünlerin yüzde 15-25'i (ki bu yıllık 2.9-4.6 trilyon dolar ticaret demek) gelecek 5 yılda başka ülkelere taşınabilir.

Her dört operasyondan birinin yer değiştirme potansiyeli taşıdığı bu dönemde Dünya artık tek bir bölgeden, tek bir fabrikadan çıkan ürünlere bağımlı olamayacağının farkında. Tedarik krizinin zirve yaptığı anlarda, ülkemiz alternatif bir güvenilir tedarikçi olarak öne çıktı.

Türkiye 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olma fırsatını değerlendirme gücüne ve potansiyeline sahip. 'Tedarik Zinciri Yönetimi'nde Türkiye'nin güçlü bir ekosistemle merkez ülke rolü üstlenmesi; her ürününe ve hizmetine rekabette avantaj ve yüksek katmadeğer kazandıracaktır. Küresel tedarik zinciri ağlarında yer değiştirmenin ve yeniden yapılanmanın beklendiği bir süreci yaşıyoruz. Türkiye, fırsat olarak uluslararası ticaret dinamiklerine uygun altyapı, işgücü ve teknoloji uygulamalarıyla doğal olarak sahip olduğu jeostratejik potansiyelini gerçeğe dönüştürebilir.

Türkiye küresel tedarik yapılarındaki değişimden en çok yararlanabilecek ülkeler içinde yer alıyor. Türkiye'nin üretim ve ihracatta alt yapıya ve rekabet avantajlarına sahip olduğu çok sayıda sektörde tedarik değişimlerinin yüksek olması bekleniyor. Türkiye'nin küresel tedarik zincirinde dönüşüm sürecinde güçlü yönleri; sanayi üretiminde ürün ve sektör çeşitliliği ile gelişmiş yan sanayine sahip olması. Esnek ve hızlı üretim yapısı, yüksek ürün standartları ve standartlarda AB ile uyumu, güçlü lojistik firmalara ve hizmetlere sahip olması, yüksek liman ve taşımacılık kapasitesi (kara-deniz, demir, hava yolları) ile gelişmiş ihracat finansman olanaklarının bulunması. Türkiye'nin küresel tedarik zincirinde dönüşüm sürecinde fırsatları; Tedarik güvenliği eğilimi kapsamında potansiyel ülke olarak öne çıkması, emisyon sınırlamaları kapsamında gelişen yakından tedarik eğilimi içinde Avrupa pazarına yakınlık avantajı, bölgeselleşme eğilimi içinde Avrupa için en güçlü potansiyel tedarikçi olması, AB pazarı için Gümrük Birliği ile sağlanan vergi avantajıyla yüksek navlun fiyatları karşısında yakından tedarikte Avrupa için en önemli potansiyel ülke olması."

Ramazan Bayramı'nı ve Anneler Günü'nü kutlar; sağlık, huzur, barış, bereket, başarı, mutluluk ve esenlikler dilerim.

Dünya'nın çeliğini üretiyoruz.

Yüzlerce farklı kültürde yaşama değer, Türk ekonomisine güç katıyoruz.

Yıldız Demir Çelik olarak 2019 yılında yaptığımız ihracat ile sektöründe en çok büyüme gösteren ilk üç firmadan biri olmanın gururunu ve onurunu yaşıyoruz.



YILDIZ
DEMİR ÇELİK

YILDIZLAR
YATIRIM
HOLDİNG

Vodafone marka stratejisini yeniledi

Vodafone, dünyadaki marka konumlandırma stratejisini, sloganını ve görsel kimliğini yeniledi.

Vodafone'un yeni marka kimliği, teknoloji ve insan işbirliğiyle daha iyi bir geleceğin mümkün olduğu fikrine dayanıyor. Slogan, Türkiye'de "Birlikte mümkün" şeklinde kullanılacak.

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Meltem Bakiler Şahin, "Yeni marka konumlandırmamız, daha iyi bir geleceğe bağlanma amacımıza bizi daha da yaklaştırırken, kapsayıcı ve sürdürülebilir bir dijital toplum yaratma düşüncemizi destekliyor" dedi.


Meltem Bakiler Şahin

İşveren ve çalışan KEP'le güvencede

'Uzaktan Çalışma Yönetmeliği' geçtiğimiz günlerde Resmi Gazete'de yayınlandı. Bu yönetmeliğe göre işveren ile çalışanın 'uzaktan çalışma sözleşmesi' imzalamasıyla evden çalışma sistemi resmiyet kazanacak.


Olcay Yıldız

Türkkep Genel Müdürü Olcay Yıldız "e-dönüşüm sistemine dahil olan, KEP ve KEP İK çözümlerini sistemlerine entegre eden şirketler insan kaynağını dijital ortamda çok daha doğru yönetebilecek" dedi.

Yıldız, ayrıca KEP'in, fiziksel buluşmaya gerek kalmadan işveren ve işçiyi koruyan bir ortam sağladığına belirtti.

Türk Telekomlu esnafın faturası aylık 10 TL



Türk Telekom, müşterilerinin beklentileri ve ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmaya devam ediyor.

Türk Telekom yeni 'iş telefonu' kampanyasıyla esnafa desteğini sürdürüyor. Kampanya kapsamında sabit hat satın alan esnaf, ilk altı ay yalnızca 10 TL fatura ödemesi yapacak.

Türk Telekom Sabit Hizmetler Pazarlama Direktörü Nilay Altan, "Pandemiden en çok etkilenenlerin başında esnafımız geliyor. Türk Telekom olarak herkes için erişilebilir iletişim ilkemizle, esnafımızın yükünü hafifletmek için bir kampanya başlattık" diye konuştu.

Universal Robots, arayüz geliştiriyor



Universal Robots, cobot'larını karmaşık makinelere ve üretim hatlarına Siemens TIA (Tamamen Entegre Otomasyon) portalı ile entegre edecek.

2021 yıl sonunda tamamlanması planlanan yorumlamalı arayüzüyle Siemens'in TIA ortamında Simatic Robot Kütüphanesi'nin bir parçası haline gelecek. Böylece makinelerle cobot entegrasyonu daha da kolaylaşacak.

Universal Robots OEM Direktörü Bernd Meier, "Cobot'larımızın TIA entegrasyonundan makine ve fabrika mühendislerinin yanı sıra geniş üretim tesislerine sahip imalatçılar da yararlanabilecek" dedi.

CLPA'dan 'Zaman Duyarlı Ağ' teknolojisi

Endüstriyel haberleşmenin geleceği olarak gösterilen Zaman Duyarlı Ağ (TSN) teknolojisi, işletmeler için yüksek kalite, verimlilik ve düşük maliyet avantajı sağlıyor.

Endüstriyel haberleşme alanında faaliyet gösteren Japonya merkezli bir kuruluş olan CLPA (CC-Link Partner Association) tarafından geliştirilen CC-Link IE TSN ise Zaman Duyarlı Ağ teknolojisinden yararlanan dünyanın ilk endüstriyel açık ağı olarak dikkat çekiyor.

Otomasyon cihazları için CC-Link IE TSN teknolojisini seçen tedarikçilerin rekabet avantajı kazanacağını ve bu ürünleri kullanan fabrikaların ise geleceğe hazır olacağını söyleyen CLPA Türkiye Müdürü Tolga Bizel, tüketicilerin yeni ve değişen talepleri karşısında hazırlıklı olmak gerektiğini vurguladı.


Tolga Bizel

eLogo'dan 'Online Hesap Özeti Uygulaması'

eLogo, firmaların kullandıkları Logo ERP çözümleri içerisinden tek bir ekranda Türkiye'nin en çok tercih edilen bankalarındaki hesaplarını izlemesine olanak sağlayan 'Online Hesap Özeti Uygulaması'nı geliştirdi.

'Online Hesap Özeti Uygulaması' Logo Tiger ve GO ERP çözümleri içerisinde 3 ara yüzü versiyonlarına sahip çözümler ile tam entegre çalışıyor.



Başak Kural

eLogo Genel Müdürü Başak Kural, "Açık bankacılık alanında Logo Grup müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak ve verimliliklerini arttıracak yenilikçi servisler üzerinde çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

www.canias40.com

canias4.0 TECHNOLOGIES



Esnek ve Verimli

ENDÜSTRİ 4.0'A HAZIR MISINIZ?

Tüm ihtiyaçlarınız için tek bir çözüm:

canias4.0 ile ERP, IoT ve Büyük Veri çözümlerini kapsayan, firmanıza özel yazılıma sahip olabilirsiniz.

Rekabet ve maliyet baskısı altında kalmadan, yüksek performanslı ve geleceğe yönelik bir çözüme sahip olun.

Micro Focus, dijital dönüşümü hızlandırıyor

Micro Focus, yeni BT platformu OPTIC ile dijital dönüşümü basitleştirirken, operasyonel verimliliği artıracak.

OPTIC, tek bir platform üzerinde, modüler bir yaklaşımla, veriye dayalı iş zekasından maksimum faydalanmayı sağlıyor.



Micro Focus Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Deniz Kırca, OPTIC'in dönüşmek isteyen tüm şirketler için en önemli araçlardan biri olacağını söyledi.

Perakendeci hız ve verimlilik kazanıyor



Pandemiyle birlikte giderek artan dijital dönüşüm ihtiyacı, perakende sektöründe Elektronik Fiyat Etiketi'ne yönelik ilgiyi artırdı.



Sensormatic Pazarlama Direktörü Pelin Yelkencioğlu, dijitalleşmenin ilk adımlarından biri olan Elektronik Fiyat Etiketi'ne, özellikle süpermarketlerin manav, kasap, kozmetik gibi farklı reyonlarında adım adım geçilebileceğini vurguladı.

Yelkencioğlu, sektörde bu çözüme yapılan yatırımın geri dönüş süresinin 12-15 ay arasında değiştiğini de sözlerine ekledi.

Rasyotek'ten 35 milyon TL'lik yatırım



Pandeminin devam eden etkilerine rağmen büyümesini ve istihdama katkılarını sürdüren Rasyotek, 2021 yılında farklı alanlarda 35 milyon TL'lik yatırım hedefi belirledi.

Rasyotek Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Pak, 2021 yılında 'Teknolojik İnsan' mottosundaki 'insan' vurgusunu merkeze aldıklarını ve 2021'i 'İnsana Değer Yılı' ilan ettiklerini açıkladı.

Pak, "Türkiye'nin bilişim holdingleri arasında ilk 5'te yer almayı hedefliyoruz. Topluma ve sektöre bir holding olarak hizmet sunmak istiyoruz" diye konuştu.

Casper ile 'iş için teknoloji'

Casper, dijital dönüşüm sürecine sunduğu çalışmaları "iş için teknoloji" çatısı altında topluyor.

Kurumlara sunduğu özel hizmetler ile yerinde üretimden hızlı teknik servise, lojistikten ek garanti sürelerine kadar iş hayatını kolaylaştıran kurumsal çözümler sunuyor.



İş yaşamının ve çalışmalarının sorunsuz bir şekilde sürdürülebilmesi adına sürekli bir gelişim içerisinde olan Casper, elde ettiği deneyimlerini paylaşarak, işletmelerin ihtiyaçlarına en uygun cevabı sunmayı başarıyor.

CebimPOS başvuruları Kuveyt Türk Mobil'de



Kuveyt Türk şubelerinin yanı sıra CebimPOS'a artık mobil şube üzerinden de başvuru yapılabiliyor.

Yeni özelliği sayesinde, NFC özellikli Android telefonlar üzerinden kartlar okutularak kart numarası ve son kullanma tarihi pratik bir şekilde alınabiliyor.

Kuveyt Türk KOBİ'den Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Abdurrahman Delipoyraz, "CebimPOS, sahada yoğun satış yapan firmalara büyük kolaylık sağlıyor, tahsilata yönelik masrafları da düşürüyor. CebimPOS, 31 binden fazla işletme tarafından kullanılıyor" açıklamasını yaptı.

Platin Bilişim, geleceğin lider mühendisleri ile buluştu

Platin Bilişim CEO'su Ayhan Bamyacı, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi tarafından düzenlenen kariyer etkinliklerinde mühendis adayları ile buluştu.

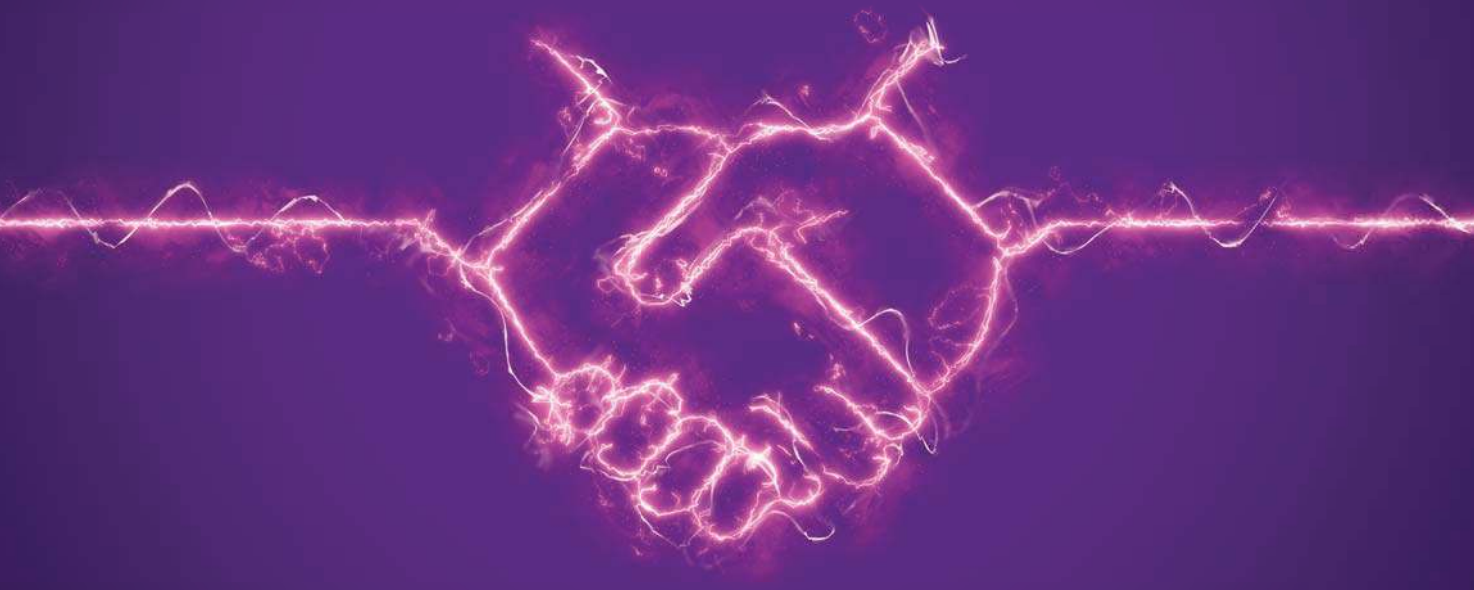


Bamyacı; siber güvenlik alanında yetişmiş işgücü açığına dikkat çekerek, bu alanda başarılı bir kariyer hedefi olan öğrencilere tavsiyelerde bulundu.

Etkinlikte, Platin Bilişim insan kaynakları ekibi online olarak öğrencilerle iş görüşmesi yaparak, yüzlerce iş ve staj başvurusunu değerlendirdiler.

SİZ DE BİZDEN İYİ ELEKTRİK ALIYORSANIZ

İŞİNİZE ÖZEL İNDİRİMLİ ELEKTRİK TEKLİFİMİZ VAR!



İşletmenizin elektrik ihtiyacı için hemen sepas.com.tr'yi ziyaret edin ve başvuru formumuzu doldurun, size özel **indirimli elektrik fırsatından** yararlanmaya başlayın!

Ticarethane ve Sanayi tarife grubundaki müşterilere özel avantajlı fiyatlar 30.06.2021 tarihine kadar geçerlidir.

Okutun, başvuru formunu doldurun!

sepaş enerji

hayatın her anına ışık tutuyoruz

/sepasenerji | www.sepas.com.tr | 444 5 186 | Sepaş Cebinde

AKKÖK HOLDING | CEZ GROUP

İş Bankası'ndan 'Biriktiren Genç Hesap'

Türkiye İş Bankası, 18-26 yaş arasındaki gençlere özel olarak sunduğu Biriktiren Genç Hesap ile gençlerin ufak ufak biriktirerek hedeflerine ulaşmaları için tasarruf desteği sağlıyor.

250 TL'den başlayan bir tutarla hesap açabilen gençler, 6 veya 12 aylık dönemler için özel birikim hedefleri belirleyebiliyorlar.

Gençler, başlangıçta belirledikleri süre içerisinde birikim hedefine ulaşmaları durumunda, mevcut elde edilen faize ek olarak "ödül faiz" getirisi ile ödüllendiriliyor.

CarrefourSA-İstanbulkart işbirliği



CarrefourSA ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi iştiraki BELBİM Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş. arasında gerçekleştirilen işbirliği ile şehrin yaşam kartı İstanbulkart ile CarrefourSA marketlerinden yapılan alışverişler ödenebilecek, kasalarda yükleme yapılabilecek.

Böylece CarrefourSA marketleri, 18 milyon İstanbullunun İstanbulkart ile alışveriş veya yükleme yapma noktası haline geliyor.

TürkTraktör'den özel bayi yapılanması

TürkTraktör, Büyük Balya Makineleri için oluşturduğu 'ürün odaklı bayi yapılanması'yla çiftçilerin hayatını kolaylaştıracak bir çalışmaya daha imza atıyor.

Bu ürün grubu özelinde gerçekleştirilecek daha etkin müşteri takibi sayesinde, tüm çiftçi ve üreticilere 'en iyi satış ve satış sonrası deneyiminin' yaşatılması hedefleniyor.



TürkTraktör Satış Direktörü Rehda Cem Akyüz, bu özel bayi yapılanmasının da katkısıyla, bu alandaki çalışmaların, güçlü ve deneyimli bir bayi ağı ile daha odaklı olarak gerçekleştirileceğini ifade etti.

Halkbank'ta 'Büyüklerimiz Hazinemizdir'



Halkbank, 'Yaşlılara Saygı Haftası' kapsamında 60 yaş üzeri emeklilerini ve müşterilerini ağırladı. Düzenlenen etkinlikte müzik dinletisi ve film gösterileri sunulurken, sağlıklı yaşlanmaya ilişkin bilgiler paylaşıldı.

"Büyüklerimiz sosyal dokumuzu bütünleştiren en önemli değerlerimizdir" diyen Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bankacılık hizmetlerinde yaş almış büyüklerimize pozitif ayrımcılık yapmak için çaba gösterdiklerini söyledi.

Dr. Sinan İbiş, önümüzdeki dönemde yaşlı nüfusunun artacağına dikkat çekerek, sağlıklı yaşlanmaya ilişkin tespitlerini paylaştı.

Boeing, 'Türk Havacılık Sanayisi' ile buluştu

Boeing, Türk havacılık sanayiinin rekabetçiliğini ve küresel tedarik zincirine entegrasyonunu desteklemek amacıyla, aralarında TUSAŞ, THY Teknik, Aselsan ve Havelsan gibi şirketlerin de bulunduğu 36 Türk şirketi ile SAHA, OSSA ve HUKD kümelenmelerinden temsilcilerin katılımıyla bir tedarikçi forumu düzenledi.

Forumda katılımcılara havacılık sektörünün mevcut piyasa görünümü ve pandemi sonrası döneme yönelik sektörün toparlanma süreçleri hakkında bilgi aktarıldı.

Boeing Türkiye Genel Müdürü ve Ülke Temsilcisi Ayşem Sargın, "Boeing olarak, havacılık sanayiinde önemli büyüme potansiyeline sahip olan Türkiye'yi güvenilir bir ortak olarak görüyoruz" açıklamasını yaptı.

Uzaktan müşteri ediniminde CIO Ödülü



Türkiye Finans, uzaktan müşteri edinimi stratejisi kapsamında geliştirdiği "Dijital Doğrulama ve Video Konferans ile Mobil Müşteri Edinimi" projesinde elde ettiği başarıyla CIO Ödülleri 2021'de ödül almaya hak kazandı.

Banka, bu proje ile müşterilerinin fiziksel olarak şubeye gitme gerekliliğini ortadan kaldırarak mobil cihazlar üzerinden müşteri olmayı ve bankacılık hizmetlerini gerçekleştirebilmeyi mümkün hale getiriyor.

Türkiye Finans Bilgi Sistemleri ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Fahri Öbek, "Geliştirdiğimiz 'Dijital Doğrulama ve Video Konferans ile Mobil Müşteri Edinimi' projemizle elde ettiğimiz başarıdan gurur duyuyoruz. Önümüzdeki dönemde de yeri ve zamanı olmayan yeni nesil teknolojileri hayata geçirmeye devam edeceğiz" dedi.

ONLINE ALIŞVERİŞ KOLAYLIĞIYLA
TÜM İHTİYAÇLARINIZ KAPINIZDA!



MultiNet anlaşmalı restoran ve marketlerden online sipariş verin, bakiyelerinizi dilediğiniz gibi kullanırken temassız ve kolay ödeyin.

MOPAŞ · PEYNİRCİ BABA Yörenizin Mandırası · Kaya Lezzeti Peynirin Kralı · MARKETİN COM · MEAL BOX "Kapıya Yemek Servisi" · 90fit · KÖFTECİ YUSUF · filicna.com



multinet

Şirketlere Akbank kolaylığı

Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, açık bankacılık kapsamında Akbank tüzel müşterilerinin tüm bankalardaki hesaplarını tek bir yerden takip edebileceklerini duyurdu.

Yüce ayrıca Akbank'ın tüzel müşterileri için 2021 yılında yeni hizmetlerinin yolda olduğunu belirtti: "Bu hizmetin geliştirilmesi, Akbank'ın müşterilerimiz için bir platform haline gelmesinin ve açık bankacılık stratejimizin önemli bir adımı."


Burcu Civelek Yüce

Multinet Up'a çalışan deneyimi ödülü

Multinet Up, 2. EX Awards Turkey tarafından Türkiye'nin en iyi çalışan deneyimi performansına sahip şirketi seçildi.

Multinet Up Müşteri Deneyimi Genel Müdür Yardımcısı Özgür Yeşilyurt Yüngül, "Uzun yıllardır oluşturduğumuz çevik ve esnek kurum kültürümüzü, tüm organizasyonel süreçleri kapsayacak şekilde güçlendirmeye devam ediyoruz" dedi.


Özgür Yeşilyurt Yüngül

Yüngül, 2021 İK hizmetleri memnuniyet anketi sonuçlarına göre Multinet Up'ta çalışan memnuniyet oranının yüzde 95 olduğunu kaydetti.

Kuveyt Türk'ten çalışan memnuniyeti

Kuveyt Türk, çalışanları için geliştirdiği esnek yan haklar uygulaması Sepetim ile sektörde öne çıkıyor.

Çalışanlar, oluşturdukları esnek bütçeyle telefon alabiliyor, alışveriş çeki tercih edebiliyor, yakıt kartları kullanabiliyor ya da BES hesaplarına ek yatırım yapabiliyor veya özel sağlık sigortası kapsamında ihtiyacına yönelik paketlere geçebiliyor.

Kuveyt Türk Strateji, İK ve Dijital Dönüşümden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslan Demir, "Çalışanlarımızın memnuniyetini ve gelişimini odağımıza alan bir yaklaşımla insan kaynakları süreçlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.


Aslan Demir

Turuncu ekstra avantajlı kredi



Ozan Kırmızı

ING Türkiye, Turuncu Ekstra Avantajlı Kredi kampanyası ile müşteriler nakit iade kazanıp ihtiyaç kredisinde daha düşük taksit ödüyor.

Turuncu Ekstra Avantajlı kredi kampanyası ile müşterilerine kredi faiz oranı ne olursa olsun Turuncu Ekstra programı kapsamında nakit iadeyle faydalanabilecekleri özel faiz oranları sunuyor.

ING Türkiye Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ozan Kırmızı, "Kampanyamız ile pandemi döneminde müşterilerimizin yanında olmayı amaçladık" açıklamasını yaptı.

Ufuk2020'de Ford Otosan'ın başarısı

Ford Otosan, Avrupa Birliği'nin en büyük araştırma ve inovasyon programı olan UFUK2020 (HORIZON2020) kapsamında fon desteği almaya hak kazandığı projelerle global otomotiv arenasında söz sahibi olmaya devam ediyor.

Ford Otosan, onlarca aday proje içerisinden mükemmeliyet, etki, uygulama kalitesi ve verimliliği kriterleri ile seçilerek hibe desteği sağlanan projelerin arasında yer bulan 17 farklı projede paydaşları ile birlikte ileri araştırmalarına devam ediyor.



Türk otomotiv sanayinin öncü şirketi Ford Otosan, Ar-Ge çalışmalarını Avrupa Birliği Çerçeve Programları kapsamında da sürdürerek, Avrupa Birliği araştırma fonlarının ülkemize getirilmesinde önemli katkı sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk IT ekibinden dijital çözümler

Mercedes-Benz Türk IT ekibi, projeleriyle Hoşdere Otobüs Fabrikası üretim süreçlerinde fark yaratıyor. Türk mühendislerin geliştirdiği çözümler, üretim tesislerindeki dijitalleşme sürecine katkı sağlıyor.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası imalat ekibinin desteğiyle IT departmanı tarafından programlanan bir web uygulaması olan InfoX, montaj alanında yer alan tabletlerde kullanıma sunuluyor.



2020 yılının Ocak ayından bu yana Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda kullanılan InfoX, Almanya'daki Neu-Ulm Otobüs Fabrikası'nda da planlandığı şekilde kullanılmaya başlandı.

“OFİSE YENİ GELECEK”

zivella®



Tasarımcı: Alp Nuhoğlu

PHASE BEKLEME ÜNİTESİ

BEKLEMEK HİÇ BU KADAR KONFORLU OLMAMIŞTI.

İSTANBUL / ANKARA / **RİZE** / ANTALYA / **İZMİR** / KONYA

AZERBAYCAN / DUBAİ B.A.E. / **FAS** / HOLLANDA / **İNGİLTERE** / İSVEÇ / **MISIR** / ROMANYA / **SENEGAL**

zivella.com

KVKKobi ile KOBİ'lerin tüm ihtiyaçlarına yanıt tek platformda

IDENTECH Teknoloji A.Ş. bünyesinde, Özdilek Hukuk Bürosu'nun bilgi birikiminin öncülüğünde geliştirilen KVKKobi platformu Türkiye'deki ilk ve tek DPaaS (data privacy as a service) modeldeki yazılım özelliğiyle öne çıkıyor. IDENTECH CEO'su ve Özdilek Hukuk Bürosu Kurucu Ortağı Avukat Hafize Özdilek, "En önemli özelliğimiz müşterilerimizin normalde farklı yerlerden temin edebilecekleri hizmetleri tek elden almalarını sağlamamız" diyor.


Av. Hafize Özdilek

IDENTECH Teknoloji A.Ş. bünyesinde, Özdilek Hukuk Bürosu'nun bilgi birikiminin öncülüğünde geliştirilen KVKKobi platformu, yazılım özelliği açısından kendi alanında tek olma özelliğini taşıyor. Platform, Türkiye'deki ilk ve tek DPaaS (data privacy as a service) modeldeki yazılım özelliği ile öne çıkarken; IDENTECH CEO'su ve Özdilek Hukuk Bürosu Kurucu Ortağı Avukat Hafize Özdilek, "En önemli özelliğimiz müşterilerimizin normalde farklı yerlerden temin edebilecekleri hizmetleri tek elden almalarını sağlamamız" diyor.

KVKKobi platformu üzerinden kişisel veri yönetim yazılımı hizmeti sunduklarını söyleyen Hafize Özdilek, "Zaman içinde Hollanda Lahey merkezli kurduğumuz AKHADIA HOLDING isimli çatı şirketimizin altında toplandığımız şirketlerimizden, yönetişim risk ve uyum hizmetleri (GRC hizmetleri) sunan JURCOM GRC SERVICES B.V. Hollanda şirketimizin Türkiye yapısını da kurarak JURCOM TEKNOLOJİ A.Ş. üzerinden başta kişisel verilerin korunması uyum hizmetleri olmak üzere çeşitli uyum alanlarında hizmet vermeye başladık" diyor.

Hem yönetim anlamında hem de farklı firmaların farklı uygulamalarından kaynaklanabilecek sorunları elimine etmek anlamında Türkiye'de hizmet veren tek firma olduklarını kaydeden Özdilek, GRC alanında çalışan ve hizmetleri hem Türkiye'de hem Avrupa'da aynı anda sunabilen Türkiye'deki ilk ve tek firma olduklarını da belirtiyor: "Şu an Türkiye'de 200'ün üzerinde Türkiye'nin ilk 1000 firması arasında yer alan firma ile çalışıyoruz. Bundan sonraki hedefimiz ise KOBİ'lerimize de bu hizmetleri ulaştırabilmek."

Özdilek, "Geliştirdiğimiz KVKKobi platformu Türkiye'deki ilk ve tek DPaaS (data privacy as a service) modeldeki yazılım. Yani KOBİ'lerimize çok düşük maliyetlerle, kişisel verilerle ilgili uyum süreçlerini yönetebilecekleri bir platform sunarken aynı zamanda DPaaS model sayesinde platform yapısının üstünlüklerini kullanarak karşılaştıkları sorunlarda doğrudan yanlarında oluyoruz. Türkiye'de en fazla uyum projesi ve denetimi yapan firmayız. Aynı zamanda Avrupa menşeli olmamızdan dolayı AB'deki öncü uygulamalar ve bilgi birikimini Türkiye'ye taşıyabiliyoruz. Bugün böyle bir bilgi birikimine ve tecrübeye sahip olan ve aynı zamanda AB ile Türkiye arasında köprü olan başka bir firma Türkiye'de bulunmuyor. Aynı entegre bir şekilde ürün ve hizmet sunumu anlayışımız ile uzaktan müşteri edinimi süreçlerinde de hem uyum danışmanlığı hizmetlerini hem de yazılım ve donanımları müşterilerimize sağlıyoruz" diye konuşuyor.



KVKK, GDPR alanında sundukları hizmet ve çözümlerinden bahseden Hafize Özdilek "GDPR kapsamına giren Türk firmalarının AB'de ataması zorunlu olan DPO (veri koruma uzmanı) ve DPR (veri koruma temsilcisi) hizmetlerini veriyoruz. Bunların yanı sıra çok yoğun bir şekilde uyum projeleri, denetim faaliyetleri ve eğitimler veriyoruz. Ancak uyum hizmetlerinin ve bu tür yazılımları kullanmanın maliyeti hele ki böyle bir pandemi döneminde KOBİ'lere kaldıramayacakları bir yük getirdiğini tespit ettiğimiz için, KOBİ'lerimizin bu ihtiyaçlarını bir platform üzerinden karşılayabilmeleri için tamamen Türk hukukunu göz önünde tutarak ve tamamen Türk Kişisel Verileri Koruma Kanunu'na uyumlu olarak DPaaS modelde KVKKobi platformumuzu geliştirip KOBİ'lerimizin hizmetine sunduk" açıklamasını yapıyor.

Hem Türk Kişisel Verileri Koruma Kanunu'nun hem de GDPR'ın mutlaka yapılmasını emrettiği hususların yerine getirilmesi gerektiğinin altını çizen Hafize Özdilek, bunu yapabilmek için ise bütüncül bir uyum proje planı ile çok yönlü düşünerek multidisipliner bir yaklaşımla hareket edilmesi gerektiğini söylüyor. Özdilek, bu bağlamda şirketlerinin sunduğu uyum, denetim ve eğitim hizmetleri ile KVKKobi platformunun ön plana çıktığını vurguluyor.

KVKKobi Platformu ile KOBİ'lere kaliteli hizmet

Hafize Özdilek 2021 hedeflerini ise şöyle açıklıyor: "Türkiye'de A+ diyebileceğimiz segmente yönelik olarak kendi alanımızda pazar liderliğini aldığımızı söyleyebiliriz. Bu nedenle kişisel veriler konusunda risk altında olmasına rağmen maliyetlerin yüksekliği nedeniyle yeterli ve kaliteli hizmet alamayan KOBİ'lerimize KVKKobi platformumuz üzerinden hizmet vermeyi planlıyoruz. Yine aynı şekilde KOBİ'lerimiz için kişisel veriler ve bilgi güvenliği başta olmak üzere çeşitli eğitim ihtiyaçlarını karşılayacak eğitim platformumuz olan JURCOM AKADEMİ'yi de Haziran 2021 gibi KOBİ'lerimizin hizmetine sunmayı planlıyoruz."

KVKKobi modülleri

KVKKobi şu modüllerden oluşuyor:

- **Kişisel Veri İşleme Envanteri modülü:** Bu modül ile KOBİ'ler Kanun'un istediği şekilde süreç bazlı ilişkisel veri tabanı şeklinde kişisel veri işleme envanterlerini oluşturup, yönetebilecekler ve Kişisel Verileri Koruma Kurumu'nun açtığı ve işlettiği VERBİS'e (Veri Sorumluları Sicil Kayıt Sistemi) girilmeye hazır VERBİS envanterini oluşturabilecekler.
- **Veri Sahibi Başvuru Modülü (KVK 11 Modülü):** Bu modül ile Kanun'un 11. Maddesi'nde yer alan haklarını kullanmak isteyen gerçek kişilerin KOBİ'lere yaptıkları başvuruların, Kanun'a uygun bir şekilde ve yasal süresi içinde cevaplanması için gerekli tüm araçlar sunulmakta ve süreç otomatize edilmektedir.
- **Mevzuat Modülü:** Kişisel veriler ile ilgili tüm mevzuatı barındıran ve yeni bir mevzuat eklendikçe güncellenerek KOBİ'lere anında bildirimi yapılan modüldür.
- **Doküman Ambarı:** Kişisel verilere uyum kapsamında oluşturulması, saklanması ve zaman zaman güncellenmesi gereken tüm dökümanların bulunduğu ve güncellemeler geldikçe KOBİ'lere otomatik bildirim gönderilen modüldür.
- **Soru Cevap Modülü:** KOBİ'lerin satın aldıkları paketler kapsamında sahip oldukları kontörlerine göre doğrudan JURCOM Kişisel Veri Uzmanlarına platform üzerinden sorularını ve sorularının ekindeki dökümanları gönderip cevaplarını kendilerine sistem üzerinden atanan veri koruma uzmanından aldıkları modüldür.



Türkiye 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörü:

Stratejik ve potansiyel gücüyle parlıyor

Pandemi'de yıldızı parlayan 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörü çok hızlı bir dönüşümden geçiyor. Pandemi'yle birlikte Türkiye'nin tedarik zincirinde öne çıkması, zorlu koşullara rağmen 2020'yi iyi geçiren ve 2021'den umutlu sektörde yeni fırsatların ve yatırımların önünü açacak. Türkiye doğru hamlelerle gücünü ve potansiyelini değerlendirirse dünyanın 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkez'lerinden biri olabilir.

Dünyada yeni bir dönem, Pandemi (Covid-19 Salgını) ile başladı. Doğal afetler, siber tehditler, finansal krizler küresel çapta çok daha sık ve yoğun şoklara neden oldu ancak Pandemi bunların en şiddetlisi. Bugüne kadar ki tüm krizlerin de ötesinde dünya ticaretine ve üretimine ciddi darbe vuran Pandemi, bilinen tüm dengeleri alt üst ederken kendi açtığı gelecek vizyonunun da balans ayarını yaptı. Pandemi'nin, dünya ekonomisine vurduğu darbenin yansımaları; küresel tedarik zincirinde yaşanan ciddi kırılganlıklar olarak karşımıza çıktı.

Dünya küresel ticaretinin geleceği: 18 trilyon dolar düzeyinde küresel ticaret ve ortalama ürün taşıma mesafelerinin 6500-7000 kilometre arasında olduğu bir dünya düşünüldüğünde 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörünün önemi bir kez daha ortaya çıkıyor. Kaldı ki uzmanların 2060'larda 36 trilyon dolar, 2080'lerde 60 trilyon dolar, 2100'lerde de 80 trilyon dolarlık bir hacme yaklaşacağını öngördüğü bu kadar devasa bir küresel ticareti, dünyanın bir noktasından bir noktasına taşımak önemli.

Lojistik ve taşımacılık nedir?

Maltepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölüm Başkanı ve Lojistik Derneği (LODER) Başkanı Prof.Dr. Mehmet Tanyaş'ın tanımına göre; "lojistik; taşımacılığın yanı sıra depolama, gümrükleme, sigortalama, paketleme ve katmadeğerli hizmetler, talep ve stok yönetimi, tamamlayıcı ve destekleyici faaliyetlerinin eşgüdümlü yapılmasını gerektiren entegre faaliyetler kümesidir."

Mehmet Tanyaş; "Türkiye İstatistik Kurumu'nca (TÜİK) baz alınan NACE Rev.2'ye göre Lojistik Sektörü, H grubu altında 'Ulaştırma ve Depolama' olarak tanımlanmaktadır. 'H' Grubu; 49 (karayolu taşımacılığı, demiryolu taşımacılığı, boru hattı taşımacılığı), 50 (Suyolu taşımacılığı), 51 (Havayolu taşımacılığı), 52 (Taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler) ve 53 (Posta ve Kurye faaliyetleri) alt gruplarını kapsamaktadır. Yolcu taşımacılığı faaliyetleri de bu alt gruplar altında yer almaktadır" açıklamasını yapıyor.

Pandemi'de birçok sektör sönümlenirken sağlık, gıda, kimya ve e-ticaret, perakende sektörleri hızla yükselişe geçti. TÜİK verilerine göre; Türkiye'nin tek kullanımlık tıbbi maske ihracatı 2019'da 1.8 milyon dolarken; 2020'de 123 kat artarak 216 milyon 678 bin 896 dolara çıkarak rekor kırdı. Nitelikleri ve taşınma koşulları nedeniyle soğutma sistemli yeni nesil lojistik teknolojilerine ihtiyaç duyan özel bir taşımacılık gerektiren 'koronavirüs aşı' pazarı, pazar araştırma şirketi Brandessence'e göre 2021'in sonunda 75.75 milyar dolara ulaşacak. Bu sektörlerdeki hızlı yükseliş, 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörünün yükselişinin de kaynağı oldu. Pandemi, uluslararası ve ulusal ticaretin sürdürülebilmesi adına 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörünün hayati önemini bir kez daha gösterdi.

Ülkelerin kendi içlerinde ve uluslararası ticarette; gıda, ilaç, aşı, dezenfektan, kişisel hijyen ürünleri, kolonya, maske, cerrahi maske, önlük, tulum, kişisel koruyucu ekipmanlar, solunum cihazları gibi medikal ürünler ve tıbbi cihazlar en çok talep gören ürünlerin başında yer alıyor. Bütün bu ihtiyaçların yanı sıra iş dünyasındaki hızlı değişimin, uzaktan çalışma modelinin ve dijitalleşmenin yaygınlaşmasının, e-ticaret pazarının hızlı büyümesinin, drone ile hava kargo taşımacılığı, IoT (Nesnelerin İnterneti) ve Yapay Zeka ile lojistik ve taşımacılık süreçlerinin dijitalleşmesi gibi yeni nesil teknolojilerin de 'Lojistik ve



Taşımacılık' sektörüne ciddi yansımaları oldu.

Hızlı dijitalleşme sonucunda, uzmanların önümüzdeki 5 yılda gerçekleşmesini beklediği dijital dönüşüm tüm dünyada Pandemi ile geçen 1 yılda hızla gerçekleşti. E-ticaret ve temassız alışveriş pazarları hızla büyürken Endüstri 4.0 ve Toplum 5.0, işletmeler için gelecek öngörüsü olmaktan çıktı, 'bugün ve şimdi' anlamına geldi. İnsanlık, 1763'te buharlı makinenin bulunuşu ile birlikte başlattığı Sanayi Devrimi'nde yaklaşık 250 yıldır sırtını çevirdiği doğaya yeniden yüzünü döndü. İki yüzyıldan fazladır doğaya verilen zararın telafi edilmesi noktasında hız kazanıldı.

Lojistik ve taşımacılık sektörünü etkileyen Avrupa Yeşil Mutabakatı, getireceği değişiklikler ve ilave maliyetlerin şimdiden düşünülmesi, e-ticaretin yanı sıra e-ihracatın geliştirilmesine de büyük önem verilmesi, temassız taşımacılık, proje taşımacılığı,

"Ulaştırma projeleri 2021'de de artarak devam edecek"

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, 2020 Yılı Yatırım Programı'nda Bakanlık ve bağlı, ilgili, ilişkili kurumların başlangıç ödeneğinin 27.4 milyar lira olduğunu, bu ödenek miktarının söz konusu yatırım programında 44.8 milyar liraya yükseltildiğini belirterek, son yıllarda sürekli artış gösteren ulaştırma projelerinin 2021'de de artarak devam edeceğini söyledi. Karaismailoğlu, bu projelerin hükümetin toplam yatırım bütçesinden, 2021 Yılı Yatırım Programı'nda yüzde 31 ile en büyük payı alan toplam 462 projenin tutarının 715.5 milyar lira değerinde olduğunu aktardı.



Adil Karaismailoğlu

Karaismailoğlu, şunları dile getirdi: "Bugün Londra'dan Pekin'e kadar kesintisiz demir yolu taşımacılığı, Türkiye'nin hayata geçirdiği demir yolu reformuyla mümkün olmuştur. İstanbul Havalimanı, hava yolu taşımacılığı bakımından İstanbul'un bir hub haline gelmesini sağlamış, salgın koşullarına rağmen dünya hava trafiğinin işlerliğinin sürdürülmesine katkı yapmıştır. Marmaray, Avrasya Tüneli, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Osmangazi Köprüsü, İstanbul Havalimanı, Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Treni, Ankara-Konya Yüksek Hızlı Treni, Kuzey Marmara Otoyolu, Kömürhan Köprüsü, Ankara-Niğde Akıllı Otoyolu, Çamlıca Kulesi, 5A gibi çok önemli projelerin yanı sıra yapımı devam eden 1915 Çanakkale Köprüsü ve çok sayıda havalimanı da dahil olmak üzere dünyada son 10 yılda gerçekleştirilen mega projeler içinde Türkiye'nin birçok projesi üst sıralarda."

Karaismailoğlu, Türkiye'nin son 10 yıllık performansıyla küresel ölçekte en önde bulunduğunu belirterek, bu projelerin bugünün ihtiyaçlarını karşılamanın ötesinde Türkiye'nin ekonomik geleceğinin tasarımında son derece önemli mihenk taşları olduğunu vurguladı: "Projelerimiz, bölgemizde bir lojistik güç olmak, ülkemiz içinde yatırımlara uygun bir ortam yaratmak, sosyal, ekonomik ve kültürel gelişimi her yöremizde eşit ölçüde yaygınlaştırmak gibi orta ve uzun vadeli hedeflerimizi de karşılayacaktır."



deniz, hava, kara, demiryolları taşımacılıklarının eş zamanlı ve stratejik biçimde entegrasyonunun sağlanarak lojistik ekosisteminin geliştirilmesi, sürecin hızlı, kaliteli, verimli ve sürdürülebilir yönetilmesi Türkiye'nin geleceği açısından çok önemli.

Biz de KobiEfor olarak 'Lojistik ve Taşımacılık 2021' dosyamızı Kapak dosyasına taşıyarak, Pandemi sürecinin getirdiği risklerin dikkate alınması, fırsatların ise iyi değerlendirilmesi halinde yaşanan krizin Türkiye için fırsata dönüşebileceğini okurlarımızla paylaşmak istedik.

Fırsatlar iyi değerlendirilirse Çin'in yeni İpek Yolu projesi (Bir Kuşak, Bir Yol) düşünüldüğünde, Çin'den Avrupa'ya uzanan yeni ve modern İpek Yolu üzerinde bulunan Türkiye, ekonomisinin dış ticaretteki esnekliği, dünyanın en önemli lojistik ve taşımacılık üslerinden biri olabilme gücü, etkinliği, jeostratejik konumu, hitap ettiği hinterlandı, 'Temassız Ticaret' uygulamaları, limanları, denizyolu, karayolu, demiryolu, havayolu, kargo ve proje taşımacılığındaki gücü ve potansiyeliyle geleceğe göz kırpıyor.

Türkiye'nin 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olma potansiyelini iyi değerlendirmesi halinde Pandemi sonrasında yeniden şekillenecek dünya ekonomisinde söz sahibi olunabileceğine de işaret eden uzmanlar, 'Lojistik ve Taşımacılık' sektörünün Türkiye'nin en büyük kabiliyeti olması gerektiğini vurguluyor. Sektörün önü açık. Ancak özellikle Pandemi döneminde hızlanan dijital dönüşüm fırtınasıyla birlikte küresel rekabette öne çıkmak için sektörün dijital teknolojilerdeki gelişimle uyumlu olarak dönüşümünü tamamlaması, Endüstri 4.0 ve Toplum 5.0'a uyumlanması, hatta Endüstri 6.0, Endüstri 7.0'a bugünden hazırlanmaya başlaması şart.

Gelecek bugüne daha da yakınlaşırken dünya ticaretini artık sürdürülebilir, karbon ayak izi azaltılmış veya sıfırlanmış, yenilenebilir enerji kullanan, çevre dostu, dijital dönüşen, Endüstri 4.0'a uyumlanmış şirketler yönetecek. Küresel düşünüldüğün-

Lojistik ve taşımacılık sektöründe teknoloji ve dijital çağ

Lojistik ve taşımacılık sektöründe kullanılan teknoloji ve çözümlerden dikkat çekenleri şöyle:



- Yapay Zeka (AI)
- Endüstri 4.0
- Nesnelerin İnterneti (IoT)
- **Sanal Gerçeklik teknolojileri:** VR-Sanal Gerçeklik, AR-Artırılmış / Zenginleştirilmiş Gerçeklik, MR-Karma Gerçeklik, XR-Genişletilmiş Gerçeklik teknolojileri
- Simülasyon teknolojileri
- Makine Öğrenmesi-Machine Learning, Derin Öğrenme (Deep Learning)
- Büyük Veri-Big Data
- Hiperotomasyon
- Bulut Bilişim, Dağıtılmış Bulut
- Güçlendirilmiş Edge
- Robot teknolojileri, Otonom Robotik Sistemler
- Otonom Araçlar
- 3 ve 4 Boyutlu Yazıcılar (3D veya 4D Yazıcılar)
- Giyilebilir Teknolojiler
- 5G Teknolojileri
- Siber Güvenlik
- İş Zekası Çözümleri ve Uygulamaları
- Mobil uygulamalar
- Dronelar
- ERP-Kurumsal Kaynak Planlaması
- EDI-Elektronik Veri Değişimi
- Otomatik Tanıma ve Veri Toplama Sistemleri-OT/VT teknolojileri
- CRM-Customer Relationship Management-Müşteri İlişkileri Yönetimi
- SRM-Supplier Relationship Management-Tedarikçi İlişkileri Yönetimi
- SCM/SCP Tedarik Zinciri Yönetimi/Planlaması/Tedarik Zinciri Mühendisliği
- TMS-Taşıma Yönetim Sistemleri/Nakliye Yönetim Sistemi/Dağıtım Yönetim Sistemi
- CMC-Konteyner Yönetim Birimi/CMS-Konteyner Yönetim Sistemleri
- Dinamik Rotalama Sistemi
- Yük Optimizasyon Sistemleri
- GPS Sistemleri
- Analiz Yazılımları
- POD-Teslimat Yönetim Sistemi
- APS-İleri Planlama Sistemleri
- Stok Yönetimi
- Depo Otomasyon Çözümleri/WMS-Depo Yönetim Sistemi / Bulut Tabanlı Depo Yönetim Sistemi, TOD-Tam Otomatik Depo/Akıllı Depo Sistemi, E-Ticaret Depolama teknolojileri
- Doküman ve Arşiv Yönetim Sistemleri, Elektronik Belge Yönetim Sistemleri, Elektronik Doküman Yönetim Sistemleri, E-Fatura, E-Arşiv, E-Defter, E-İrsaliye
- Uzaktan Çalışma ve Web Konferans Sistemleri.

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: marmaravakfı@gmail.com

de; Pandemi sürecinde ve sonrasında işletmelerin ve ülkelerin başarısının sırrı; sürdürülebilir, verimli, kaliteli, hızlı 'Tedarik Zinciri Yönetimi'nde yatıyor.

'Risk ve Dirençlilik'

Yönetim danışmanlığı firması McKinsey & Company'nin iş ve ekonomi araştırma kolu McKinsey Global Enstitüsü'nün (MGI), küresel çapta 23 endüstride çok çeşitli kriz senaryolarını inceleyerek şokların maliyetlerini ve üretimde olası değişimi ele alan çalışması; 'Risk, Dirençlilik ve Global Değer Zincirlerini Yeniden Dengelemek' adlı rapora göre; kurumların tüm risklere karşı dirençliliğini ve karlılığını artırabilmelerinin temel faktörlerinden biri de tedarik ağlarında güçlü bir değer zinciri yaratmak.

Tek bir coğrafyada yoğunlaşan tedarik ağları kriz anlarında darboğazların yaşanmasına neden oluyor. Rapora göre, yıllık 135 milyar dolar değer yaratan 180 ürünün ana tedarikçisi tek bir ülke: Çin. Çok uluslu şirketlerin ise binlerce tedarikçisi olabiliyor ancak tedarik ağlarının iç içe geçmiş olmasından ötürü bunların çoğu görünür değil. Bu ağın ölçeği, karmaşık ve birbirine bağlı yapıları düşünüldüğünde değer zincirlerini yeniden yapılandırmak oldukça zor. Küresel çapta ihraç edilen ürünlerin yüzde 15-25'i (ki bu yıllık 2.9-4.6 trilyon dolar değerinde ticaret demek) gelecek 5 yılda başka ülkelere taşınabilir.

Türkiye, 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olma gücü ve potansiyeline sahip

Türkiye için uluslararası ticarette güçlü fırsatlar ve riskler: Her dört operasyondan birinin yer değiştirme potansiyeli taşıdığı bu dönemde Türkiye de fırsatlar ve risklerle karşı karşıya. McKinsey & Company Türkiye Ülke Direktörü Can Kendi, sanayiden lojistiğe her alanda güçlü bir atılım içerisinde olan Türkiye'nin bu dönüşümde öncü rol alacak şekilde kendini hazırlamasının önemine işaret ediyor: "Bir yandan altyapı, işgücü ve teknoloji alanlarına yatırım yapılırken bir yandan da değişen uluslararası ticaret dinamiklerine uygun uygulamaların hayata geçmesi Türkiye'nin gücüne güç katacaktır."


Can Kendi

Pandemi sürecinde tedarik zincirlerinde başarı, fiyattan çok hıza bağlı. Turizm, ulaşım, restoran, tüketim ürünleri gibi birçok sektör sıkıntı yaşarken e-ticaret, gıda, sağlık, kimya, perakende gibi sektörlerin tedarik zinciri, lojistik ve taşımacılık sektörüyle birlikte çalışmaya devam etti ve birlikte büyüdü. Türkiye bu sınavdan başarıyla geçen ülkelerden biri oldu. Türkiye'de en kritik dönemde bile hemen hemen hiçbir üründe temin sıkıntısı yaşanmazken ABD ve Avrupa'da su, temizlik ürünlerine ulaşamama, sağlık hizmetlerinden yeterince yararlanamama sorunları yaşandı. Müşteri beklentilerine hızlı yanıt verebilen ve bu konuda kendini geliştiren işletmeler, bu süreçte yarışı önde göğüsleyecek. Lojistik ve taşımacılık tarafında hizmet sağlayıcıların rolü kritik. Uzmanlar bu dönemin yerel ve küresel tedarik zincirlerinin yeniden düzenlenmesi için bir fırsat olduğuna dikkat çekiyor. Birçok ülke gibi Türkiye'de tüm sektörler için makro ve mikro düzeyde yol haritaları oluşturuyor.



Küresel tedarik zinciri ağlarında yer değiştirmenin ve yeniden yapılanmanın beklendiği bir süreci yaşıyoruz. 'Tedarik Zinciri Yönetimi'nde Türkiye'nin güçlü bir ekosistemle merkez ülke rolü üstlenmesi; her ürününe ve hizmetine rekabette avantaj ve yüksek katmadeğer kazandıracaktır. Türkiye, fırsat olarak uluslararası ticaret dinamiklerine uygun altyapı, işgücü ve teknoloji uygulamalarıyla doğal olarak sahip olduğu jeostratejik potansiyelini gerçeğe dönüştürebilir.

Türkiye, havayolları sisteminde benzer bir po-

Tedarik Zinciri ve Tedarik Zinciri Yönetimi nedir?

Hammaddelerin ürüne dönüştürülerek, hizmetlerle birlikte son kullanıcılara ulaştırıldığı karmaşık lojistik sistemler; 'tedarik zincirleri', bu zincirler boyunca malzemelerin, ürünlerin, hizmetlerin ve bilgilerin tedarikçiler ve müşterileri arasında karşılıklı akışına yönelik tüm yönetsel görevler, kaynaklar, teknolojiler, insanlar, örgütler, sistemler ve faaliyetleri kapsayan entegre yapı ise 'Tedarik Zinciri Yönetimi' olarak tanımlanıyor.

Verilerini ve depolarını doğru yönetemeyen, stoklarını doğru hesaplayamayan, üretim zincirini doğru kurgulayamayan, operasyonlarını ve tüm iş süreçlerini zamanında tamamlayamayan işletmeler, iş sözleşmelerinde verdikleri taahhütleri yerine getiremiyor, yükümlülükleriyle ilgili sorunlar yaşamaya başlıyor. Tam da bu noktada, imdada; 'tedarik zinciri yönetimi ve teknolojileri' yetişiyor. Çünkü; verimlilik, kalite, hız, tasarruf, büyüme; dirençlilik ve karlılık demek. Kurumların risklere karşı dirençliliğini ve karlılığını artırabilmelerinin temel yollarından biri de tedarik ağlarından güçlü bir değer zinciri yaratmak.

tansiyeli kaldıraç olarak değerlendirmiş ve başarılı olmuştu. 'Topla-dağıt' prensibiyle oluşturulan uçuş bağlantıları, 'HUB'la (Aktarım Merkezi) verimli ve etkin olmayı sağlamış, Türk Hava Yolları (THY) gidilen ülke ve lokasyonlara göre (126 ülke, 316 şehir, 319 havalimanı) dünyanın lider havayolları şirketi olmuştu. Konunun uzmanları Türkiye'nin 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olabileceğini söylüyor, bu hedef için hızlıca aksiyon alınması gerektiği konusunda da uyarıda bulunuyorlar.

'Küresel Tedarik Zincirindeki Değişim'

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 'İhracat 2021 Raporu'nda, odak tema; 'Küresel Tedarik Zincirindeki Değişim.' TİM Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle,


İsmail Gülle

geçen yıl tedarik zincirlerinde yaşanan sıkıntılar neticesinde, ithalatçı ülkelerin tedarikte tek kaynağa bağımlılığın olumsuzluklarını tecrübe ettiğini belirterek, şu bilgileri verdi: "Dünya artık tek bir bölgeden, tek bir fabrikadan çıkan ürünlere bağımlı olamayacağının farkında. Tedarik krizinin zirve yaptığı anlarda, ülkemiz alternatif bir güvenilir tedarikçi olarak öne çıktı. Raporumuzda, Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerindeki dönüşüm sürecinde durumunu analiz ettik. Ülkemiz küresel tedarik yapılarındaki değişimden en çok yararlanabilecek ülkeler arasında."

Türkiye tedarikte Avrupa için en önemli potansiyel ülke: Rapora göre, Türkiye küresel tedarik yapılarındaki değişimden en çok yararlanabilecek ülkeler içinde yer alıyor. Türkiye'nin üretim ve ihracatta alt yapıya ve rekabet avantajlarına sahip olduğu çok sayıda sektörde tedarik değişimlerinin yüksek olması bekleniyor. Türkiye'nin küresel tedarik zincirinde dönüşüm sürecinde güçlü yönleri; sanayi üretiminde ürün ve sektör çeşitliliği ile gelişmiş yan sanayine sahip olması, esnek ve hızlı üretim yapısı, yüksek ürün standartları ve standartlarda AB ile uyumu, güçlü lojistik firmalara ve hizmetlere sahip olması, yüksek liman ve taşımacılık kapasitesi (kara-deniz, demir, hava yolları) ile gelişmiş ihracat finansman olanaklarının bulunması.

Türkiye'nin küresel tedarik zincirinde dönüşüm sürecinde fırsatları; tedarik güvenliği eğilimi kapsamında potansiyel ülke olarak öne çıkması, emisyon sınırlamaları kapsamında gelişen yakından tedarik eğilimi içinde Avrupa pazarına yakınlık avantajı, bölgeselleşme eğilimi içinde Avrupa için en güçlü potansiyel tedarikçi olması, AB pazarı için Gümrük

İhracatçıyı tek tuşla dünyaya açacak lojistik portal müjdesi

TİM Başkanı İsmail Gülle, son 6 aylık ihracatımızın 100 milyar doları aştığını, önümüzdeki 15 yılda, ihracatımızın büyük ivmeyle artacağını beklediklerini anlattı: "TİM olarak, lojistikte küresel olarak yaşanan soruna, ulusal bir çözüm getirmek adına hazırlıklarımızı tamamladık. Çok yakında, Türkiye Lojistik Portalımızı (www.türkiyelojistikportalı.com) faaliyete geçirerek, bu portalı ihracatçılarımızın dünyaya açılan kapısı haline getireceğiz. Portal ile ihracat hacmimiz artarken, lojistik noktasında önemli avantajlar elde edeceğiz. Portal, lojistik firmalarıyla ihracatçılarımız arasında bir köprü vazifesi görecek. Ürünlerimiz, dünyanın dört bir köşesine artık daha hızlı, daha ucuz ve daha güvenli bir şekilde ulaşacak. İhracatçılar, dünyaya açılacağı portalla daha çok ihracat yapacak ve lojistik noktasında önemli avantajlar elde edecek."

TİM, ABD'ye lojistik merkezi kuracak

TİM Başkanı İsmail Gülle, yurt dışı lojistik merkezlerinin Türk ihracatçısının yeni pazarlara erişmesine hız kazandıracağını belirterek, "ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefimiz var. Bu hedefe hızla ulaşmamız adına, açılacak lojistik merkezinin büyük önem taşıdığına inanıyoruz" dedi.

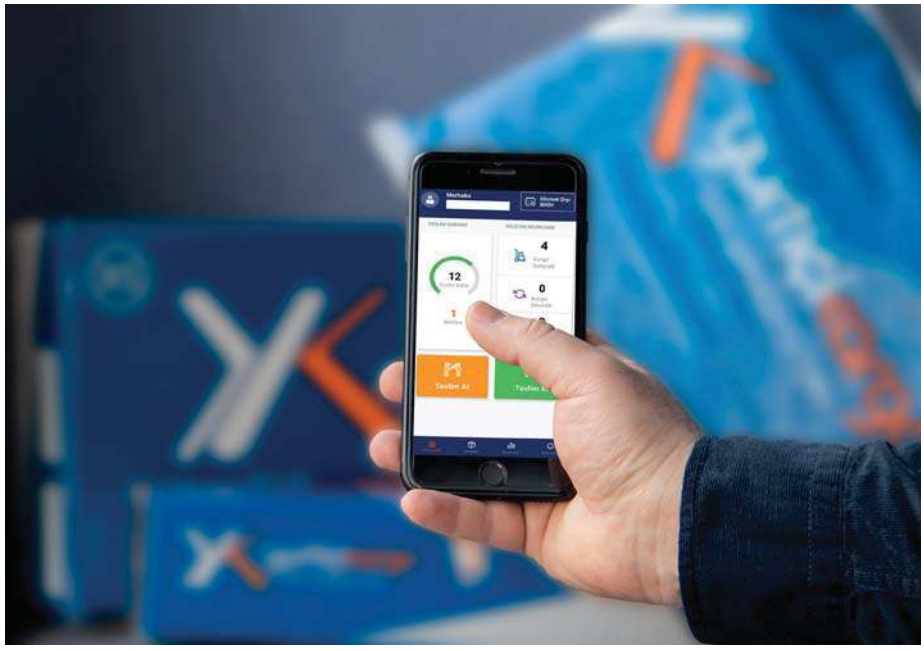
Türk ihracatçısı, pandemiden dolayı küresel talep daralmasına rağmen 2020'de ABD'ye yüzde 13.5 artışla 10 milyar 186 milyon dolarlık ihracat yapma başarısı gösterdi ve en fazla ihracat gerçekleştirilen üçüncü ülke oldu.

"Maliyetler düşecek, Bakanlık ihracatçılara destek verecek": İsmail Gülle, "Lojistik merkezlerin konumu olarak Batı Afrika ve Kuzey Amerika öne çıktı. Batı Afrika'da Gana özelinde faaliyetler devam ediyor. Lojistik merkezinin konumunu ise sektörlerimizin maksimum faydasını gözeterek belirlememiz gerekiyor. Lojistik merkezlerimiz özelinde oluşacak sektörel kümelenme ile ihracatçımızın maliyetlerinde önemli düşüşler yaşanacak. Ayrıca ihracatçılarımız Bakanlığımız tarafından verilen desteklerden de faydalanacak" dedi.

İsmail Gülle, yurt dışı lojistik merkezlerinin ihracatçı için bir bölgesel üs görevi göreceğine; pazara erişim maliyetlerini düşüreceğine ve yeni pazarlara erişilmesine hız kazandıracağına dikkat çekti: "Lojistik merkezlerimizin konumlarını belirlerken ihracatçımızın bölgeye fiziksel ihracatının yanında e-ihracat olanaklarını dikkate alacak; e-ihracat yapan firmalarımızın da ihtiyaçlarına cevap vereceğiz. En kısa sürede, yurt dışı lojistik merkezlerimizi faaliyete geçirme arzusundayız."

Yurtiçi Kargo'ya bir teknoloji ödülü daha

Yurtiçi Kargo'nun pandemi döneminde hayata geçirdiği ve sektörde yeni bir dönemi başlatan YK Plus projesi, teknolojik altyapısı ile IDC CIO Ödülleri'ne layık görüldü. 2019 yılında inovasyon kategorisinde E-kimlik ve YKGame projeleriyle ödül alan Yurtiçi Kargo, bu kez IDS Özel Ödülleri kategorisinde ödül almaya hak kazandı. Yurtiçi Kargo, Şubat ayında da teknoloji alanında tüketici marka algısını araştıran bir ödül programı olan Tech Brands Turkey kapsamında 'En Teknolojik Marka' ödülünü almıştı.



Bilgi teknolojisi, telekomünikasyon ve tüketici teknolojisi için pazar bilgisi, danışmanlık hizmetleri ve etkinliklerin önde gelen küresel sağlayıcısı, dünya çapında 110'dan fazla ülkede teknoloji ve uzmanlık sunan, dünyanın en büyük uluslararası veri şirketlerinden IDC tarafından organize edilen IDC CIO Ödülleri 2021 sonuçlandı.

Yaptığı yatırımlarla müşterilerine verdiği hizmet kalitesini artıran ve sektörün gelişimine katkı sağlayan Yurtiçi Kargo, pandemi döneminde kargo talebinde yaşanacak artışı öngörerek hayata geçirdiği YK Plus projesiyle IDC Özel Ödülleri kategorisinde ödüle layık görüldü. Türkiye genelinde uygulanan proje için geliştirilen YK Plus Mobil uygulamasını binlerce tedarikçisine sunan Yurtiçi Kargo, uygulama ile tedarikçilerin gelir takibi, fatura oluşturma ve eğitim içerikleri gibi birçok özelliğe tek bir uygulamadan ulaşmasını sağladı.

Yurtiçi Kargo Bilgi Sistemleri tarafından 2020 yılının Nisan ayında geliştirilmeye başlanan ve Kasım ayında yayına alınan YK Plus Mobil uygulaması, kargo operasyonunun güvenli ve hızlı bir işleyişle sürdürülmesini sağladı. YK Plus sistemine 'Taşıyıcı' ya da 'Teslim Noktası' olarak dahil olanların kargo süreçlerini takip edebilmeleri için geliştirilen YK Plus Mobil uygulaması ile; kargo işlemlerinin anlık takibi, günlük ve haftalık teslim edilen kargoların listelenmesi, uygulama üzerinden ERP entegrasyonu ile kazanç takibi ve otomatik oluşan faturaları kuruma iletme, eğitim ve oryantasyon içeriklerini takip edebilme gibi kolaylıklar sağlanmaktadır.

Evde kargo bekleme dönemini bitiren proje

Yurtiçi Kargo'nun Pandemi başlar başlamaz devreye aldığı YK Plus projesi, kendi içinde 4 farklı teslimat modelini barındırıyor. Bu modeller, konut bölgelerindeki operasyon kabiliyetini artıran Doğrudan Dağıtım Noktaları, esnaflardan oluşan YK Plus Teslim Noktaları, akıllı kargo dolapları ve araç sahibi girişimcilerden oluşan YK Plus Taşıyıcı başlıklarından oluşuyor.

YK Plus Teslim Noktaları ve Akıllı Kargo Dolapları, Yurtiçi Kargo müşterilerini, tercih etmeleri halinde evde kargo beklemekten kurtarırken, DDN ve YK Plus Taşıyıcı modeli adrese teslim kargoların daha hızlı teslim edilmesini sağlıyor.

Advertorial

TÜRKİYE®
İTİBAR
ENDEKSİ

Yıldız Teknik Üniversitesi ve Bursa Teknik Üniversitesi'nin destekleriyle
Türkiye İtibar Akademisi tarafından hazırlanan Türkiye İtibar Endeksi'ne göre

KARGO SEKTÖRÜNÜN EN İTİBARLI MARKASI

yurtiçikargo
Söz verdiğimiz gibi

444 99 99
alo yurticikargo

/yurticikargo /yurticikargo /yurticikargo /yurticikargoservis

www.yurticikargo.com

Birliği ile sağlanan vergi avantajıyla yüksek navlun fiyatları karşısında yakından tedarikte Avrupa için en önemli potansiyel ülke olması.

Türkiye için yeni fırsatlara kapı açacak

Modern İpek Yolu projesinde fırsat: Rapora göre; Çin'in esasen Trans Pasifik Ticaret Ortaklığı'na karşı oluşturduğu, Kuşak Yol İnisiyatifi'nde Türkiye'nin coğrafi ve kültürel olarak merkezi bir rolde bulunmasının yanı sıra yumuşak gücünden ve tarihsel derinliğinden kaynaklı olarak geniş bir sahaya etki etmesi bu projedeki ağırlığını daha da yükseltecek.

Afrika'da fırsatlar: Türkiye, 2005'i Afrika Yılı ilan etmesinin ardından bölgeye yönelik istikrarlı bir dış politika uyguluyor. 1 Ocak 2021 itibariyle yürürlüğe giren Afrika Kıtasal Serbest Ticaret Alanı Anlaşması, Türkiye'nin kıtayla olan istikrarlı ilişkilerine ticari boyutta ivme kazandırabilecek başlıkları içinde barındırıyor. Somali, Tunus, Nijerya, Nijer gibi ülkelerde ilişkilerini güçlendirmesi, Türkiye için Afrika kıtasında yeni çok boyutlu yeni fırsatlara kapı açacak.

LODER: "Türkiye lojistik faaliyetlerinin büyüklüğü yaklaşık 606 milyar TL"

Maltepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölüm Başkanı ve Lojistik Derneği (LODER) Başkanı Prof.Dr. Mehmet Tanyaş, lojistik giderlerinin; Kuzey Amerika'da Gayri Safi Milli Hasıla'nın (GSMH) yüzde 10'unu; Avrupa'da yüzde 11'ini, Türkiye'de ise fiziksel ve kurumsal alt yapı eksiklikleri ve bazı düzenlemelerden kaynaklanan verimsizlikler nedeniyle yüzde 12'sini oluşturduğunu anlatıyor. Tanyaş, bu oran içerisindeki yüzde 50'lik payın doğrudan lojistik hizmet sağlayıcı firmaların faaliyetlerinden, geri kalan yüzde 50'lik payın ise ürün ticareti yapan firmaların kendi bünyelerinde gerçekleştirdiği lojistik faaliyetlerden oluştuğunun öngörüldüğünü belirtiyor.


Mehmet Tanyaş

"Lojistik sektörü büyüklüğü 303 milyar TL": Mehmet Tanyaş, şu bilgileri veriyor: "TÜİK tarafından yapılan açıklamaya göre üretim yöntemine göre cari fiyatlarla Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH), 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 16.8 artarak 5 trilyon 47 milyar 909 milyon TL oldu. 2019'da 760 milyar dolar olan GSYH, 717 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2020 yılında bir önceki yıla göre mal ve hizmet ithalatı yüzde 7.4 arttı, ihracatı ise yüzde 15.4 azaldı. 2020 yılında kişi başına GSYH cari fiyatlarla 60 bin 537 TL, ABD doları cinsinden 8 bin 599 dolar olarak hesaplandı. Bir önceki yıl 9 bin 127 dolardı. Bu çerçevede Türkiye lojistik faaliyetler büyüklüğünün, yaklaşık 606 milyar TL (GSYH'nin yaklaşık yüzde 12'si) olduğu öngörülmektedir. Bu rakamın yüzde 50'sinin doğrudan lojistik hizmet sağlayıcı firmalar tarafından gerçekleştirildiği varsayımıyla lojistik sektörü büyüklüğünün 303 milyar TL olduğu söylenebilir."

'Türkiye Lojistik ve Taşımacılık' sektörünün gücü ve fırsatları

- Coğrafi konumu itibariyle kara-deniz-hava ve demiryollarının entegre kullanılabilecek olması.
- Karayolu ağının geniş ve araç sayısının yeterli olması.
- Havayollarına yapılan yatırımlarla altyapı açısından ciddi bir büyüklüğe ulaşılmış olması ve havacılık sektöründeki geniş ağ.
- Karayolu taşımacılığındaki deneyim.
- Ağır sanayi merkezlerinin çoğunu içine alan bir demiryolu ağının olması.
- Limanlar ile demiryolları arasında bağlantının bulunması.
- Limanların bölgesel konumu itibariyle önemi ve transit taşımacılığa uygun olması.
- Denizyolu taşımacılığında filonun genç olması.
- Dijital teknolojilerdeki gelişmeler.
- Bölgedeki ülkelerin yeniden inşasında ihtiyaç olacak hizmetler.
- Dünya ticaret hacminin gelişmekte olan doğu ülkelerine kayması.
- E-ticaretle birlikte yeni ve hızla büyüyen iş alanı.

"Tedarik zincirleri senkronize hale getirilmeli"

"2021 yılı toparlanma yılı olabilir": Mehmet Tanyaş, 2020'de Covid-19 ile mücadele ederken lojistik faaliyetlerin başarıyla sürdürüldüğünü, sadece ihracat bazında kayıplar, e-ticarette ise adeta patlamalar yaşandığını söylüyor: "Etkin bir aşılama başarılırsa ve önlemler sürdürülürse 2021 yılı bir toparlanma yılı olacaktır. Bu çerçevede yüzde 5'lik bir büyüme öngörülebilir. Tedarik zincirlerinde kamçı etkisi, ancak tedarik zincirleri senkronize hale getirilerek önlenebilir. Hızlı ve doğru bilgi akışı en temel konudur. Tedarik zinciri tarafları işlerin normalleşmesi için hızlı bilgi akışını ve birlikte hareket etmeyi önceden planlamalıdır. Tek merkezli çözümler yeterli olmamaktadır. Bütün paydaşların doğru zamanda, anlık, doğru ve güvenilir bilgiye ulaşarak birlikte hareketinin gerekliliği, gelecekte ülkeler ve firmalar için kaçınılmaz bir gerçek olacaktır."



Etkin dijitalleşmenin önemi

"Lojistik Sistem Standartları bir an önce oluşturulmalı": Tanyaş, Pandemi sürecinin; sektöre esneklik, adaptasyon ve dirençlilik kavramlarının önemini ve gerekliliğini çok baskın şekilde ortaya koyduğuna, bunun da ancak etkin bir dijitalleşmeyle gerçekleşebilirliğine dikkat çekiyor: "Dolayısıyla gelecekte dijitalleşmeye dayalı dinamik ve optimum çözümler üretebilen lojistik şirketler tercih edilecektir. Pandemi sonrası bize düşen görev, ülkemiz lojistik sektörünü sürekli değişen koşullara etkin ve verimli bir şekilde uyum sağlaması konusunda hazırlamaktır. Bu da etkin planlamaya dayalı ulusal çapta lojistik master plan, strateji ve eylemleri belirlemekten geçer. Sektörün dört önemli performans göstergesi; süre, maliyet, risk ve emisyondur. Dolayısıyla uzlaşık seçenek çözümler bulmak zorundayız. Ayrıca 'Lojistik Sistem Standartları'nın bir an önce oluşturulması ve lojistik şirketlerin bu standartlara göre akreditasyonu artık bir zorunluluktur."

Lojistik ve taşımacılık sektöründe eğilimler ve beklentiler

UTİKAD (Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, "Koronavirüs (COVID-19) salgınının hayatımıza girmesinin ilk gününden bu yana yeni bir düzene uyum sağlamaya çalışıyoruz. Kısıtlamalar, yasaklar, mücadelelerle geçirilen günlerde lojistik akışların devamlılığı için üstün çabalar gösterilerek çalışmalar yapıldı" diyor.


Emre Eldener

Türkiye taşımacılık sektöründe hem ithalat hem de ihracatta en büyük pay sahibinin denizyolu taşımacılığı olduğuna dikkat çeken Emre Eldener, pandeminin her iki alanda da denizyolu sektöründe düşüş yaşanmasına neden olduğunu söylüyor: "İthalatta bir önceki sene değer bazında yüzde 62.47 oranına sahip olan söz konusu taşımacılık 2020'nin üçüncü çeyreğinde 58.10 oranına geriledi. Ihracatta ise bir önceki sene yüzde 60.82 değere sahipken bu sene yüzde 59.86 oranında gerçekleşti. Türkiye lojistiğinde ikinci sırada havayolu taşımacılığı var. 2020'nin üçüncü çeyreğine kadar olan aralıkta havayolu taşımacılığı ithalatta yüzde 21.22, ihracatta ise yüzde 7.55 pay aldı. Karayolu taşımacılığında ise ithalat yüzde 19.60'a gerilerken ihracatta artış yaşandı. Ihracat değer bazında geçen sene yüzde 30.36 iken 2020'de 31.79'a yükseldi. Benzer oranda yükseklik demiryolu taşımacılığında kendini gösterdi. 2013'ten bu yana en yüksek rekora imza atan demiryolu taşımacılığının aldığı pay ise ithalatta yüzde 1.07, ihracatta yüzde



0.80 olarak gerçekleşti. Türkiye'nin ihracatında Almanya yüzde 9.53 oranıyla ilk sırada yer aldı. Onu yüzde 6.38 ile Birleşik Krallık ve yüzde 6.11 pay ile ABD takip etti. Ithalat sıralamasında ise ilk ülke Çin oldu. Türkiye'nin Çin'den ithalatındaki pay 10.49 olurken onu yüzde 9.42 ile Almanya ve yüzde 8.22 ile Rusya Federasyonu izledi."

Kaynak: https://www.utikad.org.tr/images/HizmetRapor/utikadlojistiksektoruraporu2020-53923.pdf

Sektörün geleceği: Eldener, sektörün 2021 yılına ilişkin öngörülerini de paylaşıyor: "Dünyada ve ülkemizde belirsizlikler hakimken 2021 yılı için hedeflerimizi tahminler üzerinden yapabiliriz. 2021 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda bahsedildiği üzere lojistik altyapısı ve hizmet sunumu gelişmiş ülkelerin ticaret faaliyetlerinin daha etkili ve verimli olduğu görülmektedir. Eylül'de açıklanan Orta Vadeli Program'a (2021-2023) göre; program dönemi boyunca üretimde ithalata bağımlılığı azaltıcı, yerli üreticileri kamu alımlarında önleyici tedbirler ve yatırımlar ile ihracat odaklı üretimin artırılması ile güçlü ve istikrarlı büyüme hedeflenmektedir. Ayrıca Orta Vadeli Program'da e-ticaretin perakende ticaret içindeki payında ilk on ülke arasına girmek için tüketici ve üretici tarafında e-ticaret kullanımının yaygınlaştırılacağı belirtilmektedir."

Salgından çıkarılması gereken ders: Emre Eldener, Covid-19 salgınının üretim yapanlar için hammadde ve yarı mamul tedarikinin önemini vurguladığı gibi pazar çeşitliliği avantajlarının altını çizmiş olduğunu ifade ediyor: "Covid-19 salgını sebebiyle Uzakdoğu'dan hammadde tedariki yapamayan üreticiler üretim yapamadılar. Gerek hammadde ve yarı mamul üreticilerinin üretim yapamayacak hale gelmeleri ve gerekse taşımacılığın yapılamaması sebebiyle girdi ürünlerin ulaştırılamaması bu durumda etkili oldu. Salgının merkezinin Çin'den Batı ülkelerine kayması ile birlikte bu sefer Batı ülkelerinin aldıkları önlemler sebebiyle üreticiler bu pazarlara erişmekte sorunlar yaşadılar. Hem tedarikçilerin hem de pazarların çeşitliliği ile tedarik zincirinde muhtemel bir aksama yaşansa bile üreticiler hem üretmeye hem de satmaya devam edebilecektir. Belki de üretim sektörü ve tedarik zinciri yöneticile-

Xinerji, globalleşmenin yanında Avrupa'da büyümeyi hedefliyor

Yüzde 100 Türk sermayesiyle kurulan Xinerji Teknoloji, lojistik sektöründe 100'ü aşkın müşterisine sunduğu yazılım teknolojileriyle öne çıkıyor. Xinerji Teknoloji Coo'su (İcra Kurulu Başkanı) Erkan Durdağı, "Xinerji Teknoloji, Pandemi öncesinde başlattığı globalleşme ve Avrupa'da büyüme çalışmalarına hız vermeyi hedefliyor" diyor.

Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde yüzde 100 Türk sermayesi ve Türk mühendisleri tarafından 2003'te kurulan Xinerji Teknoloji, lojistik sektöründe 100'ü aşkın müşterisine sunduğu yazılım teknolojileri ile öne çıkıyor. Şirket, pandemi öncesinde başlattığı globalleşme ve Avrupa'da büyüme çalışmalarına hız vermeyi hedefliyor.

Xinerji Teknoloji Coo'su (İcra Kurulu Başkanı) Erkan Durdağı, 2021 yılı hedefimiz; Pandemi öncesi başlattığımız, globalleşme ve özellikle Avrupa'da büyüme çalışmalarına hız vermek. Global iş ortaklarımızla beraber bu yöndeki çalışmalarımız devam ediyor. Sektördeki önemli bir ihtiyacı karşılamak için mevcut depo yönetim çözümümüzün yanına yeni bir altyapıyla e-ticaret depo operasyonlarının yönetilebileceği bir WMS paketini de yıl sonuna kalmadan kullanıcılarımıza sunmayı planlıyoruz" diyor.

Erkan Durdağı, Xinerji Teknoloji'nin lojistik, nakliye ve depo yönetim sistemi çözümlerini yeni müşteri ihtiyaçlarına ve teknolojideki en son gelişmelere göre sürekli geliştirerek sektörde web platformunda çalışan ilk Lojistik ERP çözümü Cargomax ve 2019'da duyurusunu yaptığı Tmaxx ile müşteri deneyimlerini ve IOT servislerini de ürün yelpazesine eklediğini aktarıyor.

Mobilitenin ağırlık kazandığı süreçte tüm sistemlerinin daha erişilebilir ve kullanıcı dostu haline geldiğini vurgulayan Durdağı, lojistik süreçlerde yaptıkları sektörel düzenlemelerle ürünlerinin derinliğini artırarak geniş bir yelpazede müşteri ağına ulaştıklarını kaydediyor. Ürünlerin ihtiyaçlara göre esnek olmasını önceliklediklerini, müşterilerine koşulsuz destek yapılanmasından ödün vermeden organizasyonlarını güçlendirerek ilerlediklerini söyleyen Durdağı, teknolojilerini sürekli güncel tuttuklarını dile getiriyor: "2019'da lojistik firmalarının kullanımına sunduğumuz ve yaklaşık 2 senelik Ar-Ge ile geliştirdiğimiz T-Maxx ürünümüz bu öncü rolümüzü ortaya koyuyor. T-Maxx ile sadece bir yazılım çözümü değil, müşterilerimize bir ekosistem sunuyoruz. Bu sistemle İş Akışı (Workflow) yönetiminden fiyatlama altyapısına, proaktif süreç yönetiminden iş zekası raporlamaya kadar tüm sistemi birbiriyle konuşabilen ve gerektiği noktada kullanıcının kendi akışını çizebildiği bir şekle getirdik."

Hız ve esneklik sağlamak için IBM'in Node-Red altyapısına geçtiklerini aktaran Durdağı, oldukça detaylı



Erkan Durdağı

çalışmalarla bu çözümü ekosistemlerinin bir parçası haline getirdiklerini paylaşıyor: "Böylece haftalar hatta bazen aylar sürebilen entegrasyon çalışmaları oldukça kısa sürede uygulamaya alınabilir hale geldi. Sistemlerin en önemli konusu olan raporlama ihtiyaçları içinse sektörde önemli bir ihtiyaç olduğunu düşünerek hem lojistik hem de tüm sektörlere geliştirme yetkinliğine sahip bir iş zekası şirketini grup bünyesinde kurduk ve oldukça yetkin bir ekiple zengin bir iş zekası çözümü sunan konuma geldik. Halihazırda birçok global marka sunduğumuz bu çözümleri kullanmaktadır."

Pandemide lojistik süreçlerini hızlı, verimli, izlenebilir şekilde yönetebilen organizasyonların rekabette öne çıkabileceğini vurgulayan Durdağı, lojistik yönetim çözümlerinde tüm operasyonların hızlı yönetilmesi, kuralların, iş akışlarının belirlenerek sistemin süreci yönlendirmesi ve kontrol etmesini sağlayan bir alt yapıyla verimliliğe odaklandıklarını dile getiriyor: "Kullanıcı deneyiminden yola çıkaracak tasarladığımız ekranlarla kolay kullanım ve işlevselliği ön plana çıkarttık. Artık kullanıcılar ekranlarını açtıklarında T-Maxx ekranlarında o gün veya o hafta takip etmeleri gereken işlerin tamamını görebiliyor, hızlıca aksiyon alarak işlemlerini takip edebiliyorlar. Yurtiçi Dağıtım, hızlı kurye operasyonları gibi şu an lojistikte oldukça ön plandaki süreçlerle ilgili de özel çözümlerimizi T-Maxx içinde müşterilerimize sunuyoruz. Geliştirdiğimiz mobil uygulamayla tüm operasyonu anlık takip edip sahadan canlı verilerle müşterilerimize geniş bir izlenebilirlik sunuyoruz."

Xinerji A.Ş. Coo'su Erkan Durdağı **Tel:** 0533 020 64 47 **E-Mail:** erkan.durdagi@xinerji.com

Advertorial

XINERJI SOFTWARE

TMS ÇÖZÜM AİLESİ

- FORWARDER
- LOGISTICS
- ANTREPO





- Karayolu Operasyon Çözümleri
- Havayolu Operasyon Çözümleri
- Denizyolu Operasyon Çözümleri
- Demiryolu Operasyon Çözümleri
- Danışmanlık & Proje Yönetim
- Depo ve Lojistik Yönetimi

Logipo çözümleri ile işletmeniz
Daha Hızlı & Rekabetçi

www.xinerji.com.tr

rinin salgından çıkarması gereken önemli derslerden birisi de budur."

Emre Eldener, UTİKAD tarafından 2019'dan bu yana hazırlanan 'Lojistik Sektöründe Eğilimler ve Beklentiler Araştırması'na da değiniyor: "Araştırma sonuçları sürdürülebilir/yeşil projelere yatırımın; geçen yıl olduğu gibi bu yıl da gündemde olmadığını gösteriyor (yüzde 57). Detaylı bir değerlendirme yapıldığında şu sonuçlar ortaya çıkıyor: Lojistik sektöründe faaliyet gösteren işletmeler sürdürülebilirliği çoğunlukla şirket politikası haline getirdi (yüzde 70). Personel farkındalık eğitimleri geçtiğimiz yıla oranla yüzde 15 azalarak yüzde 56'ya geriledi. İşletmelerin yüzde 41'i sürdürülebilirlik konusundaki ulusal ve uluslararası gelişmeleri aktif olarak takip ettiğini belirtti. Enerji, su ve atık yönetimi süreçlerinin iyileştirilmesi konularında girişimleri olan işletmelerin oranı yüzde 37 iken karbon ayak izi ölçümü konusuna her dört işletmeden birinin ilgi duyduğu ortaya çıktı."

UTİKAD ve Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Prof.Dr. Okan Tuna ve ekibinin işbirliği ile hazırlanan 'Lojistik Sektöründe Eğilimler ve Beklentiler Araştırması 2020'ye göre;

2020 yılının eğilimleri

• Sektör için 2020 yılı istikrarlı geçti ve işletmeler 2021'den ümitli.

• Lojistik işletmelerinin yüzde 46'sı, 2020'de iş hacimlerinin arttığını belirtti. İşlerinde olumsuz geri bildirimde bulunanların oranı da yüzde 25. Araştırmaya katılan işletmelerin hiçbirinin 'çok olumsuz' değerlendirmesinde bulunmaması sektörün 2021 yılı için pozitif sinyaller veriyor.



• Müşterilerin lojistik sektörüne olan güven düzeyi geçtiğimiz yıla göre artış gösterdi (2020 Güven düzeyi yüzde 46 Orta, yüzde 41 Yüksek, yüzde 9 Düşük, yüzde 2 Çok düşük, yüzde 2 Çok yüksek).

• 2020'de firmalar fiyat seviyeleri (yüzde 83) ve hizmet hızı (yüzde 42) konularında rekabetçi olmaya çalıştı. Firmalar en çok fiyat odaklı rekabet (yüzde 72) ve stratejik plan eksikliği (yüzde 57) konularında sorunlarla karşılaştı.

• Geçtiğimiz yıla benzer şekilde E-ticaret/perakende sektörü 2020'de en çok fırsat sunan sektör oldu (yüzde 68 Çok yüksek + yüzde 24 Yüksek).

• Geçen yıldan farklı olarak katılımcıların yarısından fazlası, hizmet ağını genişletme ve yeni müşteri kazanma stratejilerine önem verdi. Dijitalleşme stratejisi firmaların gündeminde değil.

• Eğitime ayrılan bütçe yüzde 61 ile aynı kaldı.

• COVID-19 en çok lojistik süreçlerin yönetimi (yüzde 48) ve insan kaynakları yönetimi (yüzde 48) konularında etki gösterdi. Firmalar yaşanan sorunlar ile teknolojik altyapı (yüzde 76) ve güçlü müşteri ilişkileri (yüzde 61) yönleri ile başa çıkmaya çalıştı.

• Birçok işletme uzaktan çalışma (yüzde 54) ve çalışma saatlerinin azaltılması (yüzde 37) gibi önlemler aldı.



2021 ilk yarısının beklentileri

• Lojistik sektörü, Türkiye'nin makroekonomik hedeflerinin gerçekleşmesi konusunda kararsız (Güven düzeyi yüzde 54 Orta, yüzde 30 Düşük, yüzde 9 Yüksek).

• Sektör büyüme (yüzde 43 büyüyecek-yüzde 46 değişmeyecek) ve yabancı sermaye (yüzde 31 artacak) konularına 2019'a göre daha iyimser bakıyor.

• Gelecek altı aylık dönemde katılımcıların yüzde 70'i yatırım planlıyor. Teknoloji ve insan kaynakları konuları yatırım yapılması planlanan en önemli alanlar olarak öne çıkıyor.

• Sektör, yeni personel istihdam etme konusunda istekli (yüzde 74).

• Sürdürülebilir/yeşil projelere yatırım bu yıl da gündemde değil (yüzde 57).

• Vergi düzenlemeleri / finansal teşvik konuları (yüzde 76) ve gerekli mevzuat değişiklikleri (yüzde 67) sürdürülebilirlik adına ele alınması gereken konular olarak öne çıkıyor.

• Buna bağlı olarak kamudan, mevzuat düzenlemeleri beklentisi (yüzde 74) devam ediyor.

• Üniversite-sanayi işbirliği kapsamında proje yapılması düşünülmüyor (yüzde 66).

• Dijitalleşme açısından bakıldığında gelecek 5 yıllık süreçte Robotik ve Otomasyon sistemleri (yüzde 74) ve Büyük Veri Analizi (yüzde 67) konularının sektöre olan etkilerinin en fazla olması bekleniyor.

Güven ortamı: Pandemi ile beraber e-ticaret sektöründeki yoğun talep artışı, lojistik sektörüne olan talebi olumlu yönde etkiledi (yüzde 46 olumlu ve çok olumlu). Türkiye'nin makro ekonomik hedeflerinin gerçekleşmesine yönelik güven düzeylerinin ihtiyatlı bir değerlendirme içerdiği gözleniyor (yüzde 84 orta ve düşük). Sektör, müşterilerine yansıttığı 'güven algısı' kapsamında yükselişte (yüzde 41 yüksek).

Lojistik Ekosistemi: Katılımcıların yüzde 72'si

TOBB: "Türkiye lisanslı depo kapasitesi 7 milyon tonu geçti"


Rifat Hisarcıklıoğlu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, yaklaşık 16 yıl önce, 2005'te, bugün ki lisanslı depoculuk sisteminin temelini oluşturan, lisanslı depoculuk kanununun TOBB'un da katkılarıyla hazırlandığını belirterek, "Özel sektörün lisanslı depoculuk yatırımını teşvik etmek için, 2010'da TMO ile birlikte TMO-TOBB Lidaş ortak girişimi kuruldu. Lidaş, 330.000 ton için lisans almış durumdadır. İnşaatların tamamlanmasıyla birlikte, 8 ayrı bölgede 406 bin tonluk kapasiteye ulaşacaktır" dedi.

Hisarcıklıoğlu, Türkiye'de lisanslı depo kapasitesinin 7 milyon tonu geçtiğini, lisans alıp faaliyet gösteren 126 işletme bulunduğunu, kuruluş izni alan işletme sayısının ise 235'e ulaştığını kaydetti.

lojistik sektörünün karşılaştığı temel sorunu 'fiyat odaklı rekabet' olarak belirtti. Türkiye'de lojistik sektörü 'fiyat' konusunda çok büyük bir rekabetle karşı karşıya. Bu durum, özellikle küçük ve orta boylu işletmelerin (KOBİ'lerin) sektörde sürdürülebilirliği konusunda önemli sorunlar ortaya çıkarabilmekte. Geçen yıldan farklı olarak katılımcıların yarısından fazlası, hizmet ağını genişletme ve yeni müşteriler kazanırken mevcut müşterileri korumaya yöneldi. Sektörün iş hacminin 2020'de artması, geçen yıl gözlemlenen 'yeni müşteri kazanma' odağının 'hizmet ağını genişletme' olarak değişmesini sağladı. Katılımcıların yeni müşteri kazanımında en önemli faktör olarak yine, geçen yıldan da yüksek bir oranla 'müşteri ilişkileri (yüzde 81)' ön plana çıkmakta. Sektörde, müşteri kazanmada diğer faktörlerle karşılaştırıldığında 'rekabetçi fiyatlar en az rolü oynuyor (yüzde 44).

Finansman ve yatırım: Sektör önümüzdeki altı aylık dönemde büyüme beklentisi içerisinde. Yatırımlar çoğunlukla teknoloji ve altyapı odaklı planlanıyor. 2021'in ilk yarısında katılımcıların yüzde 46'sı sektörün finansal hacminde önemli bir değişiklik beklemezken yüzde 43'ü büyüme beklentisi içerisinde. Her 10 kişiden 1'i altı aylık süreçte lojistik sektöründe küçülme bekliyor. Katılımcıların yüzde 70'i lojistik sektörüne olan yabancı yatırımcıların ilgisinin artacağını veya aynı seviyede kalacağını ve altı aylık süreçte yatırım planladığını belirtti. Yatırım planlamalarında çoğunlukla 'Teknoloji (yüzde 59)', 'İnsan Kaynakları (yüzde 35)' ve 'Altyapı (yüzde 26)' konuları öne çıkıyor.

İnsan Kaynakları: Lojistik sektöründe istihdam artışı bekleniyor. Eğitime ayrılan bütçeler nispeten aynı kaldı. 2020'de işletmelerin yüzde 44'ü beyaz yakalı çalışan sayısında, yüzde 28'i ise mavi yakalı çalışan sayısında artışa gitti, çoğunluğun çalışan sayılarında önemli bir değişim olmadı.

Dijitalleşme ve Endüstri 4.0: Katılımcılar, yatırım yaptığı alandan bağımsız olarak, "Önümüzdeki 5 yılda lojistik sektörüne etkisinin daha fazla olacağını

Lojistik sektörü 2021'e yükselişle başladı

Lojistik sektörü pandemi dalgasının etkilerini atıyor. KPMG Türkiye ile İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi işbirliğiyle hazırlanan; 2021'in ilk üç ayını kapsayan Lojistik Güven Endeksi'ne göre sektör ölçüme başlandığından bu yana en yüksek seviyeyi kaydetti. Yaklaşık yüzde 12 artan endeks 124,74 puanla, ölçülmeye başladığından bu yana en yüksek artışı gösterdi. Endeks geçen yılın aynı dönemine göre de 40 puanın üzerinde arttı. Mevcut Durum Endeksi bu dönemde de artararak 116,06 puana yükseldi, Gelecek Dönem Beklenti Endeksi de 2020'nin son çeyreğine göre yüzde 13'lük artışla 129.08 puana ulaştı. Gelecek üç ayda sektörün insan kaynakları ihtiyacına ilişkin endeks yüzde 5'lik artarak 129,93 puana yükseldi. Şirket birleşme ve satın almalarına ilişkin endeks de lojistik ağına yapılan yatırımlardan destek alarak, yüzde 9'un üzerinde artışla 137,23 oldu.


Yavuz Öner

KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner, şunları söyledi: "Endekslerdeki yükseliş eğilimi, dünya genelinde hız kazanan aşılama çalışmaları ve hafifleyen kısıtlamalar sayesinde gerçekleşti. Ancak son günlerde vaka sayılarında yaşanan artışlar, gelecek döneme ilişkin olumlu beklentilere bir nebze ket vurabilir. Diğer yandan sektör online kanallarda yoğunlaşan müşteri talebinden güçlü destek görmeyi sürdürüyor. Küresel gemicilik sektörünün 2026 için öngörülen yükleme hacimlerine 2023 yılı itibarıyla erişileceği tahmin ediliyor. UNCTAD (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı), sektörün 2021'de yaklaşık yüzde 4.8 büyüyeceğini öngörüyor.

Havacılık sektöründe ise yolcu trafiğindeki düşüş nedeniyle zayıf görünüm sürüyor, ancak sektörün 2021'de 2020'ye kıyasla daha kısıtlı düşüş göstereceği tahmin ediliyor. Taşımacılık sektöründeki global trend, 'supply chain as a service' (SCaaS) pandeminin başlangıcından bu yana gündemde. Şirketler, antrepo, lojistik operasyonlar ve sipariş yönetimi için dışarıdan entegre hizmet almayı tercih edebiliyor. Sektörün gündemindeki diğer konular sürdürülebilirlik ve teknolojik dönüşüm olarak karşımıza çıkıyor."

düşündüğünüz teknolojik gelişmeler nelerdir?" sorusuna ağırlıklı olarak "Büyük Veri Analizi" ve "Robotik ve Otomasyon Sistemleri" cevaplarını verdi. Katılımcılar, önümüzdeki 5 yıl için "Otomasyon ve Robot Teknolojileri ile verimlilik artışı olacak (yüzde 83)" öngörüsünde hemfikir.

Kamu ilişkileri: Geçen yıldan farklı olarak 'altyapı sorunları (yüzde 48)' kamunun çözmesi beklenen sorunlarda ön sıralarda. Sebebi; mevcut altyapılardan, Covid-19 ile ortaya çıkan sorunlara üretilen çözümlerin uygulanmasında ve özellikle e-ticaret kanalında artan talebin karşılanmasında yeterli verimin alınamaması.

Covid-19: 2020'ye damgasını vuran koronavirüs pandemisinin olumsuz etkilerinin hissedildiği sektörlerin başında küresel lojistik sektörü geliyor. Salgın işletmelerde en çok 'Lojistik Süreç Yönetimi (yüzde 48)', 'İnsan Kaynakları Yönetimi (yüzde 48)', 'Müşteri İlişkileri (yüzde 46)' ve 'Pazarlama Faaliyetleri (yüzde 46)' konularında etki gösterdi. Salgının sektöre yönelik talebe etkisinin yüksek olduğunu düşünenlerin oranı yüzde 35. Covid-19 salgınının etkilerini azaltmak anlamında işletmeler sahip oldukları 'Güçlü Teknolojik Altyapı (yüzde 76)', 'Güçlü Finansal Yapı (yüzde 61)' ve 'Müşteri İlişkileri (yüzde 61)' konularının en büyük katkıyı sağladığını belirtti.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI

UND: "Temassız Ticaret uygulamasının hayata geçirilmesini sağladık"

UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, 2020'de Türk plakalı araçlar ile gerçekleştirilen toplam karayolu ihracatımızda önceki yıla göre yüzde 6 oranında azalma kaydedildiğini paylaştı: "Bu düşüşün önemli bir bölümü, Mart-Nisan döneminde batı ve doğu sınır kapılarımızda zorunlu olarak devreye alınan karantina kısıtlamalarının yarattığı sefer kayıplarından kaynaklandı. Ancak Avrupa ülkeleri özelinde ihracat taşımalarımız geçen yıl ile aynı seviyelerde kaldı, çünkü UND olarak, Ticaret Bakanlığımızın yoğun desteğiyle, sınırlarımızdan yük akışlarının kesilmemesi için hem Kapıkule sınır kapımızda, hem de güneyde, Habur'da 'Temassız Ticaret' uygulamasının hayata geçirilmesini sağladık. Bu yenilikçi uygulama sayesinde Türk sürücüler ve yabancı sürücüler, sınırlarımızdan içeri girmeksizin araç veya yük değişimi yapabildi, taşımalar kesintisiz devam ettirilebildi."


Alper Özel

Alper Özel, Rusya-Orta Asya tarafında da kapanan sınır kapılarıyla eksilen güzergah alternatifleri, transit taşımalarda uygulanan mevcut ücret ve kotalar, pandeminin getirdiği ilave kısıtlama ve kontrollerle yaşanan kayıplar da eklendiğinde; 2020'de yurtdışına yönelik karayolu ihracat taşımalarımız durmasa da yine güçlüklerle mücadele etmek zorunda kalındığını söylüyor. Özel, Türkiye'den yurtdışına yapılan taşımaların 1.219.658 seferlik bölümünü Türk araçları, 373.020 seferinin ise yabancı ülke plakalı araçlar tarafından gerçekleştirildiğini aktarıyor: "Türk araçları geçen yıla oranla 80 bin sefer kaybetti. Yabancı araçlar ise önceki yıla göre 3.665 adet daha fazla taşıma yaptı. 2020'de Türk araçlarının Doğu sınır kapıları-

TAİD'in yeni Başkanı Ömer Bursalıoğlu oldu

Ağır Ticari Araçlar Derneği'nin (TAİD) 15'inci Genel Kurul Toplantısı'nda yeni yönetim kurulu seçildi. Genel kurulda Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, TAİD'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı, Ford Trucks Türkiye Direktörü Burak Hoşgören ise Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, Yönetim Kurulu Üyeleri ise; Mehmet Dinçer, Alper Kurt, Murat Kemal Tokatlı, Kıvanç Kızılkaya ve İffet Türkan oldu.


Ömer Bursalıoğlu

TAİD'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Bursalıoğlu, Avrupa'da Türkiye ağır ticari araçlar pazarının önemine dikkat çekerek; ağır ticari araçların aslında uzun yol taşımacılığı başta olmak üzere yurtiçi lojistiği, dağıtım, inşaat, maden, atık yönetimi ve daha pek çok alanda ülke ekonomilerinin yükünü taşıdığını dile getirdi. TAİD bünyesinde; Ford-Otosan, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Renault Trucks, Scania, Temsa Volvo Trucks, Karsan gibi ağır ticari araç markalarının yanı sıra Koluman, Krone, Otokar, Schmitz, Tırsan gibi treyler, üst yapı ve yan sanayi markaları da yer alıyor.

Ağır ticari araç pazarında 2021'de rekor büyüme

TAİD verilerine göre; 2021 Ocak-Mart dönemi ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 148 arttı. Bu dönemde satılan toplam araç sayısı 6.020 oldu. Çekici satışları, 2021 Ocak-Mart döneminde geçen yıla göre yüzde 205 artarak 3.954 adet olurken, kamyon satışları da yüzde 83 artarak 2.066 adet olarak gerçekleşti. Toplam 'Ağır Ticari Araç Pazarı', 2021 Mart'ında bir önceki yılın Mart'ına göre yüzde 198, çekici satışları yüzde 230 ve kamyon satışları da yüzde 151 arttı. 2021 Mart'ında ağır ticari araç pazarı 2020 Mart'ına göre yüzde 198 artış göstererek 2.717 adet oldu.

MERSİN LİMANI BÜYÜYOR, ROTALAR YENİDEN ÇİZİLİYOR

MERSIN PORT CONTINUES TO EXPAND, REDRAWING ROUTES

Dünyanın en büyük 100 limanından biri olan MIP, Türkiye'de lider konumdadır.

MIP, one of the top 100 ports of the World, is in the leading position in Turkey.



www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP

mızdan Orta Asya pazarlarına ihracat yüklü taşıma sayısı yüzde 10 düşerken, yabancı plakalı araçların taşımaları yüzde 18 arttı. Ocak-Mart 2021 döneminde; Türkiye'den yapılan toplam ihracat taşıma sayıları bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 arttı, toplam ithal taşıma sayısı ise yüzde 18 arttı. "



"Türkiye'nin uluslararası tedarik zincirlerindeki rolü artıyor": Alper Özel, pandemide çoğu sektörde faaliyetler durma noktasına gelirken; lojistik sektöründe faaliyetlerin artarak devam ettiğine dikkat çekiyor: "Değişen uluslararası tedarik zincirlerinde Türkiye'nin rolü pandemiyle beraber artıyor; bu durum ihracatımızdaki artışlara, dolayısıyla sınır ötesi yük taşımalarımıza da yansıyor. Sektör bu şekilde canlılığını korurken; sektöre yeni girişlerde de geçen yıldan bu yana artış olduğu, yetki belgesi alan firma sayısının 400 civarında arttığı görülüyor" diyor.

"Sektörü yeni yatırımlara teşvik edecek finansal desteklere ihtiyaç çok": Özel, Türkiye yük pazarından faydalanarak kendi ülkelerine veya diğer ülkelere taşıma yapan yabancı ülke taşımacılarının da faaliyetlerini artırdıklarını, üstelik kota, vize, işgücü ve yatırım maliyetleri gibi unsurlarda ülkemizde kayıtlı taşımacılara karşı ciddi rekabet avantajlarına sahip olduklarını kaydediyor. Özel, lojistik sektöründe mevzuat ve sınır işlemleri bağlamında bazı iyileştirme ve kolaylaştırmaların yanında sektörü yeni yatırımlara teşvik edecek finansal desteklere çok fazla ihtiyaç bulunduğuna işaret ediyor: "Tamamen lojistik sektörüne yönelik finansal destek mekanizmaları, vergi ve SGK prim ödeme sürelerinin faizsiz ertelenmesi, mevcut banka kredi geri ödemelerinin ertelenmesi, uygun koşullarda kamu bankalarından yeni kredi imkanlarının sağlanması, sektördeki mükelleflerin faaliyetlerini devam ettirmesi için en temel iktisadi kıymet olan çekici ve treyler alımlarında vergi yükünün kaldırılması, hizmet ihracat sektörüne ilave teşvik sağlanması, lojistik sektörümüzün potansiyelini gerçekleştirmesinin önünü açacaktır."

AB ülkelerinin Türk taşımacılara uyguladıkları ayrımcı transit kısıtlamaları, Orta Asya ile gelişen siyasi ve ekonomik ilişkiler çerçevesinde dış ticaretimizin gelişmesini kısıtlayan lojistik engeller, sınır kapılarındaki beklemeler, sürücü vizeleri gibi konuların da sektör açısından kritik öneme sahip olduğunun altını çizen Özel, Gümrük Birliği'nin Güncellenmesi müzakerelerinin halen AB tarafının ileri sürdüğü siyasi gerekçelerle ertelendiğini anımsatıyor. Pandemide 'Yeşil Hatlar (Hızlı Sınır Geçişi)' ilkeleriyle görüldüğü üzere, AB Komisyonu'nun 'tedarik zincirlerinde kopmaları engellemek' adına, Türkiye-AB Gümrük Birliği sahası içinde serbest dolaşımda olan malları taşıyan araçları da 'malların serbest dolaşımı' çerçevesinde değerlendirdiğini anımsatan Özel, Türkiye ile AB arasındaki 'tarife dışı-transit kısıtlamalarının (transit kotası, transit ücretleri vb.)' erken uygulanabilecek bir formülle acilen çözülmesinin Avrupa tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği, özellikle pandemi sonrası ekonomik toparlanma sürecinin etkinliği açısından çok önemli olduğunu vurguluyor.

Özel, Türk araçlarının Macaristan üzerinden transit geçişlerinden alınan ücretin, 2017'deki AB Adalet Divanı kararı ile gümrük birliğine aykırı bulunarak kaldırıldığını, 27 AB Üye Ülkesi'ni bağlayıcı olan bu kararın, halen sadece Türk taşımacılardan transit geçiş ücreti alan Bulgaristan, Romanya ve Yunanistan'da da uygulanması için bu ülkelerin gerekli adımları atmasının sağlanması gerektiğini ifade ediyor.



Özel, ihracatımızın yarısını gerçekleştirdiğimiz Avrupa'ya yönelik dış ticaretimizi taşıyan profesyonel sürücülerimizin, uzun yıllardır vize temininde ciddi sorunlar yaşadığını ancak pandemide 'acil ve öncelikli meslek kategorisinde' tanımlanarak sınır geçişlerinde kolaylıklar tanınsa da yine de vize alımı ve süresi yurtdışındayken biten vizelerini uzatmakta ciddi güçlükler yaşadığını aktarıyor: "Profesyonel tır sürücülerimizin Türkiye-AB arasında geçerli hukuk kuralları ve diğer uluslararası kurallar gereğince 'hizmet sağlayıcı statüsü'nde, benzer meslek gruplarına tanınan vize muafiyetinden faydalanabilmeleri, bu sağlanana dek ise yılın başında yenilenen Schengen kurallarına göre en az 1 yıl geçerli ve çok girişli sürücü vizelerinin düzenlenmesi gerekiyor. Ancak önceden vize almış ve uygun kullanmış tır sürücülerimize dahi hala kısa süreli vizeler veriliyor, üstelik 6 aylık vizeleri olsa dahi en fazla 90 günlük kalış süresine müsaade ediliyor. UND olarak Türkiye-AB arasında gelişen yeni diyalog ortamının, bu soruna kalıcı çözüm bulunmasını ümit ediyoruz."

"Karayolu taşımacılığı, ticaretin de ekonominin de sigortasıdır": Türk ihracatçısının en büyük destekçisinin uluslararası karayolu taşımacıları oldu-

ğunu da vurgulayan Özel, "Ülkemiz ticaretinin gelişmesinde en büyük desteği veren nakliyecilerimiz, ihracatçılarımızın yüklerinin en hızlı şekilde yerine ulaşması ve markalarımızın rekabetçiliğinin artması için büyük bir özveri ile çalışmaktadır. Bunun için zor şartlarda da olsa yatırımlarına devam eden istihdamını koruyan sektörümüz ekonomi için can suyu oldular. Pandemi döneminin kahramanı karayolu taşımacılarımız ve sürücülerimizdi. Her şeyin durduğu bir dönemde onlar yollardaydı. Bugün ekonomide hareketlilik varsa, firmalar üretim, satış faaliyetlerine devam ediyorsa karayolu taşımacılık sektöründen aldıkları destek sayesindedir. Ticaret sıkıştığında, tedarik zinciri koptuğunda imdada yetişen karayolu taşımacıları olmuştur. Bu sektör ticaretin de ekonominin de sigortasıdır."

Dijital dönüşümün önemi: Alper Özel, lojistik sektörünün dijital dönüşümünü en hızlı gerçekleştiren sektör olduğunu, nakliye ve depolama operasyonlarının verimliliğini artıran teknolojilere yatırım yaparak kendini geleceğe bugünden hazırladığını vurguluyor.



DENİZYOLU / SUYOLU TAŞIMACILIĞI

Büyük ölçüde ihraç ve ithal edilen malların taşınmasında kullanılan denizyolu taşımacılığında dış ticaretin yanında kabotaj ve transit amaçlı taşımacılık ile limanlarda elleçlenen yük miktarı da genel itibarıyla artmaya devam ediyor.

"Deniz taşımacılığının stratejik önemi sürecek"

DTO İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, Kovid-19 küresel salgınına rağmen denizyolu taşımacılığının ve limanların başarılı bir sınav verdiğini belirterek, 2021'de de küresel denizcilik sektörünün stratejik önemini koruyacağını, pandeminin küresel ekonomide yarattığı sıkıntılara rağmen Türk limanlarının 2020'yi çok az kayıpla kapatacağını kaydetti.


Yusuf Öztürk

Kuşak ve Yol Projesi: Öztürk, Çin'in yeni yılda dünya ekonomisinin lokomotifi olmaya devam edeceğini, İzmir Limanları'nın, Uzakdoğu'yu denizyolu ve demiryolu ile Avrupa'ya bağlayan Kuşak ve Yol Projesi'nde konumlanmasını sağlayacak yatırımların 2021'de hızlandırılması gerektiğini dile getirdi: "Kuzey Ege Çandarlı Limanı Projesi, konteyner limanının yanında gemi bakım-onarım üssü, tedarik merkezi, gemi akaryakıt ikmal istasyonu ve üretim bölgelerinin yer aldığı serbest bölge konseptiyle tasarlanmalıdır. Ülkemizin vizyon projesi Çandarlı, Güneydoğu Avrupa ve Karadeniz bağlantıları ile Kuşak ve Yol Projesi'nde önemli bir aktarma merkezi olacaktır."

Öztürk, TCDD İzmir Alsancak Limanı'nın suyolunun derinleştirme çalışmaları ve İzmir Körfezi Tarama Projesi ile İzmir'in liman ve deniz şehri kimliğinin güçleneceğini anlattı: "Kemalpaşa lojistik merkezinin tamamlanarak işletmeye açılması, denizyolu-demiryolu ve karayolunu entegre ederek Ege Bölgesi'nin lojistik aktarma merkezi olma kabiliyetini artıracaktır. Lojistik performansımızda artış ülkemiz ihracatına rekabet gücü kazandıracağı gibi yeni uluslararası yatırım çekmemizi de sağlayacaktır. Ticaret savaşları ve pandeminin dünya ticaretindeki bölgeselleşme eğilimini güçlendirmesi doğrultusunda bölgesel denizyolu taşımacılığımızı geliştirmeliyiz. Hem bölgemizdeki ticareti artırmak hem kabotaj hattında yük taşımacılığını geliştirmek için Türk bayraklı gemi filomuzu büyütmeliyiz."

Pandemi nedeniyle turizmde 2020'nin kayıp yıl olduğunu söyleyen Öztürk, buna rağmen deniz turizmi sektörünün **'Mavi Yolculuk'** konseptiyle insanların izole tatil taleplerine yenilikçi çözümler sunabildiğini ifade etti.



Türkiye'de 2021'de 4 liman özelleştirilecek

Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, 2020 Yılı Faaliyet Raporu'na göre; bu yıl 13 hidroelektrik santralı ile birçok liman ve doğalgaz üretim santralı özelleştirilecek. Raporda, Türkiye Denizcilik İşletmeleri Anonim Şirketi'ne ilişkin de şu limanların özelleştirilmesine dair süreçlerin devam ettiği belirtildi:

Güllük Yat Limanı Projesi: Limanın 45 yıllığına işletme hakkının verilmesi yöntemiyle özelleştirilmesine ilişkin ihale süreci başlatıldı ve nihai pazarlık görüşmeleri 24 Kasım 2020'de gerçekleştirildi. İhale sonucuna ilişkin onay süreci devam ediyor.

Taşucu Limanı ve Liman Geri Sahası ile **Fenerbahçe-Kalamış Yat Limanı**'nın özelleştirmesinin 2021'de tamamlanması planlanıyor.

Çanakkale Gökçeada Kuzu Limanı'nın 36 yıl süre ve işletme hakkının verilmesi yöntemi ile özelleştirilmesine yönelik hazırlık süreci devam ediyor, özelleştirme işlemlerinin 2021'de tamamlanması hedefleniyor.

KARGO TAŞIMACILIĞI

KARİD: "E-ticaret, kargo, kurye ve lojistikte işlem hacmini 2 katına çıkardı"

Türkiye Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği (KARİD) Yönetim Kurulu Başkanı Aslan Kut, Pandemi'nin başından itibaren kargo sektörünün insanların ihtiyaçlarına erişimini sağlamak için hayati bir görev üstlendiğinin altını çiziyor: "Tüm sektör çalışanlarımız önlemlerini alarak büyük bir özveriyle kesintisiz hizmet sunmak için çalışmalarına devam ediyor. E-ticaret gönderilerindeki artışın işlem hacimlerini 2 katına çıkardığını söyleyebiliriz."


Aslan Kut

Aslan Kut, "Türkiye'de kargo sektörünün yüzde 90'lık kısmını oluşturan üyelerimiz 19 kargo firmasında 130 bin kişi istihdam ediliyor. Son dönemde artan kargo hacmine paralel yaklaşık 20 bin ek istihdam sağlandı. Ayrıca girişimci kurye vb. uygulamalarla 5 bin dolayında kişi sisteme dahil oldu. Önümüzdeki dönemde bu sayının katlanarak artacağını düşünüyoruz" diyor.

Yakın zamanda esnaf ve ev kadınları da sisteme dahil olacak: Aslan Kut, dünyada ve Türkiye'de e-ticaret pazarı hızla büyürken bunun kargo taşımacılığına etkilerini şu sözlerle aktarıyor: "Alternatif teslimat yöntemleri üzerine çalışmalarımız devam ediyor. Akaryakıt istasyonları, mahallemizdeki esnaf, emanet kasaları vb. noktalarda pilot uygulamalar yapılıyor. Yakın zamanda ev kadınlarını sisteme dahil etmeyi planlıyoruz. Konutların yoğun olduğu bölgelerde ev kadınlarının emanetçi olarak kargoları teslim alacağı bir kurgu üzerinde çalışıyoruz. Hem kadınların ev ekonomisine katkı sağlamasına hem de teslimat süreçlerini rahatlatmaya yönelik bu uygulama için mevzuatta bazı değişiklikler yapılması gerekiyor. Görüşmelerimizi sürdürüyoruz, gerekli yasal zeminin oluşturulacağından umutluyuz."



Kargo, kurye, lojistik; gelişime çok açık, potansiyeli yüksek bir iş: Aslan Kut, "Sektör olarak teknolojik gelişim ve değişime bağlı olarak sürekli kendimizi yenilemeli, geliştirmeli ve tüm müşterilerimize değişen ihtiyaçlarına cevap verebilecek hizmet sunabilecek noktaya gelmeliyiz. Gelişime çok açık ve potansiyeli yüksek olan bir iş yapıyoruz. Bu nedenle teknoloji odaklı yatırımlarla sektörümüzü önümüzdeki yıllarda çok daha ileriye taşıyacağımızı düşünüyorum" diye konuşuyor.

Sektörün teknolojik yatırımlarda destek talebi: Aslan Kut, sektörün kamu hizmeti verdiğini ve stratejik öneminin çok yüksek olduğu gerçeğini yıllardır dile getirdiklerini ve bugün bunun daha iyi anlaşıldığını ifade ediyor: "Önümüzdeki dönemde, posta sektörünün serbest rekabete kavuşturulması, dijital dönüşüm konusunda gerekli mevzuatların yeniden düzenlenmesi, teknolojik yatırımların gerçekleştirilebilmesi için sektöre bir kısım muafiyetlerin sağlanması ve teşvik edilmesi çok önem arz etmektedir. Sektör bu yönüyle desteklendiğinde; hem istihdama yüksek düzeyde bir imkan sağlanacak hem de global markaların ülkemizde gelişmesine yol açılmış olacaktır."

HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI

Havayolu taşımacılığı sektörün serbestleştirilmesi ve kamunun büyük alt yapı yatırımlarıyla devamlı büyüyor. Havayolu taşımacılığında genellikle çabuk bozulabilen, değeri yüksek, hızlı ve güvenli taşınması gereken ürünler tercih ediliyor. Daha yüksek maliyetli olsa da oldukça hızlı ve güvenli.

Dünyada önemi giderek daha kritik bir konuma gelen hava kargo taşımacılığı ise dünya ticaretinin hacimsel anlamda sadece yüzde 1'ini, değer olarak ise en az yüzde 35'ini oluşturan çok önemli bir taşıma yöntemi. Global hava kargo sektörü içinde ağırlığını hissettiren e-ticaret talepleriyle birlikte, ürünlerin kapıdan kapıya hızlı teslimatı yeni ve sürekli iş olanakları için önemli pencereler açıyor. Hava kargo taşımacılığı, ülkelerin ihracatının en önemli paydaşlarından biri olma yolunda.



Bayrak taşıyıcı Turkish Cargo, Türkiye'nin ihracatına değer katıyor

Dünyanın en güçlü uluslararası kargo uçuş ağına sahip olan ve kıtalararasında ticaret köprüleri kuran Turkish Cargo, bu gücüyle Türkiye'nin ihracatına büyük katkı sağlıyor. Bayrak taşıyıcı hava kargo şirketi Anadolu'nun dört bir yanında, bin bir emekle üretilen ürünleri dünyada 100'den fazla ülke ve 300'den fazla noktaya ulaştırıyor.

Pandemide ticari ürünlerin yanı sıra dünyanın ih-

tiyaç duyduğu tüm medikal ekipmanları, ilaçları ve aşıları özenle taşıyan Turkish Cargo ortaya koyduğu başarılı performansla Türkiye'nin toplam ihracatında önemli bir paya sahip oldu. Hava kargo markası, TİM işbirliğinde Türkiye'nin ihracat seferberliğine desteğini bu zor dönemde de sürdürdü. TİM ve Turkish Cargo arasında Aralık 2020'de yapılan anlaşmayla, Türk ihraçatçısı açısından stratejik öneme sahip 28 destinasyon için 50 bin tonluk ek kapasite ve yüzde 30'a varan indirimler yapılarak, Türkiye'nin ihracat seferberliğine ciddi katkılar sağlandı. Kampanyanın sadece Aralık ayı raporlarına göre ihracat pazarının ilgili hatlarında taşınan kargo miktarında yüzde 47 gibi planlananın çok üzerinde bir büyüme gerçekleşirken, 400 milyon dolara yakın tutarda yüksek katma değerli ürün ihracatı gerçekleştirildi.

Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı İlker Aycı; ""Bayrak taşıyıcı marka olarak, ülkemizin ihracatına destek olmayı sürdürüyor ve TİM ile değerli işbirliklerimize devam ediyoruz. Geçtiğimiz üç yılda Turkish Cargo'nun ihracatçılara özel çözümleriyle hava kargo ile ihraç edilen çeşitli ürün gruplarında (yaş meyve, su ürünleri, tekstil, otomotiv ürünleri, ilaç gibi) yüzde 40'lardan yüzde 105'lere varan ihracat artışları sağlandı. Yani hava kargo taşımacılığı ekonomik anlamda ülkemize ciddi şekilde katma değer sağlıyor, örneğin; diğer taşıma modlarında yer alan ortalama ürün değerine göre, hava kargo taşımalarında 50 kat daha değerli ürünler yer alıyor. Katmadeğeri çok yüksek olan bu önemli pazarda, dünyanın en geniş uçuş ağına sahip markası olarak, ihracatçılarımızın lojistik çözümlerinin önemli bir parçası oluyor, bu değerli misyonun bilinci ve motivasyonuyla müşteri odaklı hizmet kalitemizi her geçen gün geliştiriyoruz" dedi.


İlker Aycı

IATA: "Havacılıkta 2021 beklentilerden kötü olacak"

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (International Air Transport Association-IATA), bugüne kadar yapılan rezervasyonlara ilişkin verilerin, havacılık endüstrisi için 2021 yılının 'beklentilerden kötü' geçeceğini gösterdiği uyarısını yaptı. Endüstrinin nakitlerini, önceden öngörülenden daha fazla kullanmak zorunda kalacağına dikkat çekilen IATA açıklamasına göre veriler, 2021'de 'ücretli yolcu-kilometre'nin (revenue passenger kilometers-RPK), geçen yıla göre yüzde 62 ile 67 arasında düşeceğini gösteriyor.

IATA ayrıca, Nisan'dan itibaren 'Covid-19 uçuş seyahat kartı' üretmeye başlayacağını belirterek, hükümetlere de, dijital aşı sertifikasyonu sistemi kurmaları çağrısı yaptı. IATA açıklamasına göre; 2021'de 2019'daki düzeylerinin yüzde 50'sine ulaşılabilecek, ancak bu düzeye ulaşmak dahi oldukça zor olacak. Açıklamada altı çizilen en kötü senaryoya göre, 2021'de geçen yıla göre yalnızca yüzde 13 artışla 2019 düzeylerinin yüzde 38'ine ulaşılabilecek.

IATA Genel Direktörü Alexandre de Juniac, "Yakın zaman için Covid-19'un olmadığı bir dünyayı öngörenin olduğunu sanmıyorum; hatta, bu yılın içinde" dedi.

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Hasan Pezük, pandemi, dünyada tedarik zincirini sekteye uğratırken; ülkelerin sınır geçişlerine getirdiği önlem ve sınırlamalar sonrası Türkiye'nin demiryolu yük taşımacılığının devam etmesi için gerekli tedbirleri aldığını, demiryolu taşımaları için sınırları açık tuttuğunu ve tüm demiryolu sınır kapılarımızda taşımacılığın insan temassız gerçekleştirilmeye başlandığını anlattı. Bu dönemde uluslararası taşımalarda özellikle karayolu geçişlerdeki önlemler ve kısıtlamalar nedeniyle demiryoluna önemli oranda yük akışı arttı ve uluslararası demiryolu yük taşımalarında artış gözlendiğini dile getiren Pezük, Türkiye'nin doğu-batı ve kuzey-güney koridorlarında demiryolu yük taşımacılığında önemli adımlar atarak, demiryolu taşımacılığında hızla büyüdüğünü ifade etti.


Hasan Pezük



Hasan Pezük şu bilgileri verdi: "2020'de TCDD Taşımacılık A.Ş. olarak, yurt içi 26.5 milyon ton, yurt dışı 3.4 milyon ton olmak üzere toplamda 29.9 milyon ton yük taşıması gerçekleştirilerek, tüm zamanların en fazla taşıması yapılmıştır. Diğer 2 adet tren işletmecisi tarafından da 4.6 milyon ton yük taşındı, demiryolu ile toplamda 34.5 milyon ton yük taşındı. Demiryolunun yük taşımacılığı içindeki payı yüzde 5'i geçerken, 2023 yılı için hedef yüzde 10'dur. Kısıtlamaların başlangıcında taşımalarda gıda ve tıbbi malzemelere öncelik verildi ve bu ihtiyaçların giderilmesinde tedarik zincirinin aksatılmamasına çalışıldı. 2020'de demiryolu ile çoğunluklu olarak; dökme yük, inşaat malzemeleri, maden ve akaryakıt taşıması öne çıkmıştır."

Pezük, Rusya ve Çin taşımalarının arttırılması, Pakistan ve Afganistan taşımalarının başlatılması için çalışma yürütüldüğünü belirterek, İran ve ilerisi ülkelere yapılan yük taşımalarının 1 milyon tona çıkarılması ve İran üzerinden de Çin'e yük taşına-

BALO, intermodal taşımacılık hizmeti sunuyor

TOBB öncülüğü ve katılımında, Ticaret ve Sanayi Odaları, Ticaret Borsaları, Organize Sanayi Bölgeleri (OSB'ler), UMAT ve UTİKAD ile birlikte 94 ortakla 2011'de kurulan ve 2014'te 118 ortağa ulaşan BALO (Büyük Anadolu Lojistik Organizasyonlar), lojistik sektörüne demiryolu ağırlıklı intermodal taşımacılık hizmeti sunuyor.

BALO, Türkiye sanayici ve ticaret adamlarının lojistik sektörüne önemli bir yatırımı.

Uluslararası Tarifeli BALO Blok Trenleri ile daha çok proje bazlı veya kontrat lojistiği olarak dönemsel gerçekleştirilen demiryolu taşımacılığı, konteyner-vagon yatırımlarıyla olağan ve sürekli bir hizmet haline getirildi. Anadolu-Avrupa arasında haftada 3 karşılıklı blok tren çıkarılıyor ve haftanın her günü sevkiyat hedefleniyor. Doğu Avrupa için Macaristan'daki Sopron terminaline, Kuzey Almanya ve Benelux ülkeleri için Duisburg ve Orta Almanya için Ludwigshafen terminalleri ile Güney Almanya'da Giengen terminaline ulaşılıyor, Duisburg-Tekirdağ arasında ihracatta 6 gün ve ithalatta 5 gün transit süreyle çalışılıyor. BALO lojistik sektörüne navlun, hacim, ekipman, transit süre ve izlenebilirlik avantajları ile nötr bir operatör olarak katkı sağlıyor; özellikle çevreci, ekonomik, dakik ve güvenli bir sistem olarak sürdürülebilirlik beklentisini destekliyor.

BALO projesinin inovasyonel yönleri: Yüklerin Anadolu'dan demiryolu ile toplanması. Mevcut durumda kullanılan Anadolu'dan gelip, İstanbul Boğazı'nı geçerek Avrupa'ya ulaşan eski demiryolu rotasına alternatif olarak, Marmara Denizi'ni Bandırma-Tekirdağ arasında Tren Ferisi ile geçilen yeni bir rota oluşturulması. Avrupa'ya, Anadolu'daki 10 farklı noktadan tarifeli blok tren seferlerinin başlatılması.

bilmesinin hedeflendiğini söyledi. Pezük, işletmeye açılan Sivas-Samsun demiryolu hattıyla Samsun Limanı'ndan; özellikle Rusya ve Ukrayna'ya ihracat taşımalarında artış yaşanacağını da kaydetti.

'Demir İpek Yolu' Projesi: Pezük, Türkiye'den Avrupa yönüne; Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Polonya, Avusturya, Slovakya, Çekya ve Almanya'ya, BTK hattı üzerinden; Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan, Özbekistan, Kırgızistan ve Tacikistan'a, yine bu hat üzerinden Rusya ve Çin'e blok yük trenleri, Van/Kapıköy sınır garımız üzerinden İran ve İran ötesi ülkelere de blok yük trenleri işletildiğini paylaştı: "Tek Kuşak Tek Yol Projesi kapsamında 'Demir İpek Yolu' olarak adlandırılan BTK hattı sayesinde Çin-Türkiye arasında blok konteyner trenleri işletilmeye başlanmıştır. Türkiye-Çin-Türkiye hattında 1450 adet konteyner taşındı, Türkiye-Avrupa-Türkiye hattında yaklaşık 2.5 milyon ton yük taşıması gerçekleştirildi, 2020'de toplam uluslararası taşıma 3.4 milyon tona ulaştı." Pezük, Türkiye'den Çin'e ihracat taşımalarına öncelik verileceğini de açıkladı. Özel sektöre, 600 adet yük vagonu ve 18 adet lokomotif kiraya verildiğini aktaran Pezük, Marmaray'dan bugüne kadar yurt içi ve yurt dışına toplam 578 yük treni ile 256 bin ton taşıma gerçekleştirildiği bilgisini verdi.

Pezük, 2026'ya kadar 64 elektrikli lokomotif ve 20 dizel lokomotif alımı planlandığını, ihracat taşımalarını arttırmak için özellikle 80 ve 90'lık konteyner vagonu teminine öncelik verildiğini, 2023'e kadar 60 adet tır kasası olmak üzere toplam 2460 adet vagon alımı planlandığını kaydetti.

Tır kasası taşımacılığı artacak: Hasan Pezük, salgın döneminde karayolunda yaşanan kısıtlamaların demiryolu ile tır dorsesi taşımacılığını ön plana çıkardığını belirterek, 2020'de 10.266 adet tır kasası taşındığını, halen Çerkezköy ve Çatalca'dan devam eden tır kasası taşımalarının 2021'de artırılarak devam ettirilmesinin planlandığını paylaştı.

Kaynak: UTA Lojistik Dergisi-Şubat 2021

PROJE TAŞIMACILIĞI

Proje taşımacılığı; "özellikle ağır, havaleli, normal standartlardan farklı hacimli eşyalar, malzemeler, yüklerin taşınması" olarak tanımlanıyor. Proje taşımacılığı diğer taşıma şekillerinden farklı olarak ciddi bir mühendislik çalışmasıyla hayata geçiyor.

Pandemi nedeniyle ötelenen yatırımların yeniden devreye girmesiyle 2021'e hızlı başlayan proje taşımacılığı, artan enerji, inşaat ve sanayi projeleriyle büyüyor. Çelik, trafo, kazan, tank, çimento, kağıt rafineri, madencilik üretimlerinin artmasıyla proje taşımacılığı kapasitesi de giderek artıyor. Yılın ikinci yarısında proje taşımalarının hareketlenmesi bekleniyor. Hizmet alanı genişleyen proje taşımacılığı, Uzak Doğu ülkelerinden Türkiye'ye ve bölgeden Afrika'ya uzanan coğrafyada taşımalar yapılmasını sağlıyor.



Proje taşımacılığı pazarının öncelikle beklentileri arasında; 'karayolu ve denizyoluna alternatif olarak demiryolunun geliştirilmesi' ve 'limanlarda dev projeleri elleçleyebilecek ekipman altyapısının güçlendirilmesi' yer alıyor.

BORU HATTI TAŞIMACILIK

Boru hattı taşımacılığı, ham petrol ve doğalgaz gibi enerji ürünlerinin naklinde tercih edilen bir taşımacılık türü. Başlangıçtaki yatırım maliyetleri yüksek olduğundan uzun vadeli bir strateji ile ve genellikle de devletler arasında kullanılıyor. Türkiye coğrafi konumu ile enerji kaynaklarına yakın bir ülke olduğundan boru hattı ile taşımacılık önemli bir alt sektör.



Hilmi Develi
hilmideveli@gmail.com

Ülkemizin Parlayan Sektöründe Başarılı Bir Proje

T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı'nca desteklenen "Oyun Girişimcisi Yetiştirme Projesi", TOSYÖV tarafından yürütülmektedir. Türkiye'de dijital oyun sektörünün büyüme hızını daha da artırması ve dünyadaki diğer firmalarla rekabetini güçlendirmesi için genç yaştan başlayarak nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi, bu alanda girişimciler yetişmesi, sektörün gelişimi için kamusal destek sağlanması ve oyun sektörü aktörleri arasında işbirliğini sağlayacak bu tür projeleri çoğaltmamız gerekiyor.

Dijital oyun sektörü dünyanın ve ülkemizin en hızlı büyüyen sektörü. 2020 Türkiye Oyun Sektörü Raporu'nda yer alan verilerde; küresel ticaretin öncüsü olan otomotiv, enerji gibi sektörlerin büyüme hızlarını geçerek son dönemde en hızlı büyüyen sektör haline gelen sektörün bu başarısında; akıllı telefon ve tabletlerin günlük kullanımdaki yerinin artması, bilgisayar ve konsollara ulaşımın kolaylaşması, dijital donanım maliyetlerinin düşmesi, internetin yaygınlaşması ve akıllı cihaz kullanım yaş aralığının genişlemesinin önemli yer tuttuğu görülüyor. Pazarın; 450 milyon dolarla mobil oyunlar, 230 milyon dolarla bilgisayar ve 200 milyon dolarla konsol oyun pazarı olarak gerçekleştiği tahmin ediliyor. 83 milyonu aşkın nüfuslu ülkemizde; 35 milyon mobil oyuncu, 22 milyon bilgisayar oyuncusu, 17 milyon konsol oyuncusu bulunuyor.

Oyuncuların yüzde 55'i erkeklerden yüzde 45'i kadınlardan oluşuyor. Türkiye'deki yetişkinlerin yüzde 79'u mobil oyun oynuyor. Pandemi etkisi altında geçen 2020'de daha önce hiç oyun oynamayan kişiler dahi oyun oynadı. Hypecasual oyunlar yeni oyuncular için trend olurken; hardcore oyuncular bir önceki sene olduğu gibi; Battle Royale, FPS, Strateji ve MOBA oyunlarını tercih etti. Her kitlenin sevebileceği türdeki Among Us, Fall Guys gibi casual oyunlar dönemsel olarak sektöre damga vurdu. Offline etkinlikler yerini online turnuvalara devrederken sayısız turnuva oyuncular ve aynı zamanda markalar için yeni bir dünya yarattı.

Türkiye'de dijital oyun sektörünün büyüme hızını daha da artırması ve dünyadaki diğer firmalarla rekabetini güçlendirmesi için genç yaştan başlayarak nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi, ortak kullanıma yönelik fiziki olanakların geliştirilmesi, sektörün gelişimi için kamusal destek sağlanması ve oyun sektörü aktörleri arasında işbirliğini sağlayacak yapıların mevcudiyeti büyük önem taşımaktadır. T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı Gençlik Projeleri (2020-1) çerçevesinde desteklenen 6 ay süreli "Oyun Girişimcisi Yetiştirme Projesi" Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı (TOSYÖV) tarafından yürütülmektedir.

TOSYÖV Başkanı Nezih Kuleyin'den projenin gelişmesine yönelik şu güncel bilgileri edindim. "Ülkemizde nitelikli uzman bilişim personelinin azlığı üretimin dönüşümünün önünde duran en büyük engeldir. Bir oyun geliştirici çok yönlü ve geniş kapsamlı bilgi birikimine sahip olmalıdır. Grafik uygulamalardan, yapay zekâ tekniklerini programlaştırmaya kadar birçok konuda bilgi sahibi olmalıdır. Pojenin temel yaklaşımını bu bağlamda da değerlendirmemiz gerekmektedir. Türkiye Oyun Geliştiricileri Derneği (TOGED) ve Ankara Kalkınma Ajansı işbirliği içerisinde gerçekleştirilmekte olan projemiz, üniversite mezunu veya öğrencilerinden oluşan gençlerin oyun girişimcisi yetiştirilmesi için 'Liderlik' ve 'girişimcilik' eğitimleri verilerek dış ticaret ve finans konularında bilgilendirilmeleri ve akabinde oyun girişimcisi olmalarını amaçlamaktadır.

Projenin ilk grubu eğitimleri tamamlandı. Proje kapsamında 4 hafta sürecek 2. Grup eğitimlerine 30 Mart 2021 tarihinde başlanıldı. Projede 4 grup yer alacak ve toplamda eğitimler; 280 saat Liderlik, 280 saat Girişimcilik ve 280 saat Oyun Geliştirme Eğitimi olarak planlanmıştır. Eğitimlerin 3. Grubu Mayıs ayında başlayacaktır. Belirtilen gruptaki katılımcıların eğitilmelerine ilişkin çalışmaların çözümüne yönelik, eğitimlerin verilerek oyun girişimcisi yetiştirilmesi ve bunların aldıkları eğitim sonunda teknoparklarda kendi şirketlerini kurmaları, ayrıca katılımcıların oyun girişimciliğini tam anlamıyla öğrenerek geleceğe yönelik kendilerine bir meslek seçimi yapabilmelerini sağlamaktır. Proje sonucunda eğitim süreçlerinde geliştirilecek olan oyun girişimci adaylarına kendi işlerini kurmaları için tüm yol haritaları çizilecektir" diyor TOSYÖV Başkanımız Nezih Kuleyin.

Proje bileşenlerini kutluyorum. Türkiye'de dijital oyun sektörünün büyüme hızını daha da artırması ve dünyadaki diğer firmalarla rekabetini güçlendirmesi için genç yaştan başlayarak nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesi, bu alanda girişimciler yetişmesi, sektörün gelişimi için kamusal destek sağlanması ve oyun sektörü aktörleri arasında işbirliğini sağlayacak bu tür projeleri çoğaltmamız gerekiyor.

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



Tahir Büyükakın

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın, Kocaeli'yi geleceğe taşıyacak vizyon projelere odaklandı:

"Mutlu Şehir Kocaeli"

7 farklı alanda yürütülen vizyon projeler ile şehrin çehresini değiştireceklerini söyleyen Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın, "Çalışan, büyüyen, üreten, gelişen, değişen Kocaeli; kısaca dünyayla yarışan 'Mutlu Şehir Kocaeli' en büyük hayalimiz" dedi.

Söyleşi: Kader KARAÇAY YILMAZ

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkanı Tahir Büyükakın, Kocaeli ekonomisine katkı sağlayacak, kalkınma, istihdam, turizm, kültür, üretim temelli yeni dönem projelerini 7 farklı alanda topladıklarını söyledi. Akın, "Kocaeli genelinde; ulaşım, alt yapı, üst yapı, çevre ve şehircilik, sosyal ve kültürel hizmetler, istihdam, üretim ve günümüzde pandemi destekleri başlıklarındaki hizmetlerimiz bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da devam edecek" dedi. Bu alanlardaki vizyon projeleri arasında kentin çehresini değiştirecek, Kocaeli'yi geleceğe taşıyacak çok önemli eser ve hizmetler olduğunu açıklayan Büyükakın, "Bunların arasında Kartepe Teleferik Projesi, Gebze Hünkar Çayırı, İzmit Kent Meydanı, Milli İrade Meydanı, Turizm Master Planı, İzmit Yürüyüş Yolu gibi projelerimizi sayabiliriz" diye konuştu.

Kocaeli'yi gelecekte nasıl hayal ettiğini Başkan Tahir Büyükakın, şöyle açıkladı: "Çalışan, büyüyen, üreten, gelişen, değişen Kocaeli; kısaca dünyayla yarışan 'Mutlu Şehir Kocaeli' en büyük hayalimiz. Bu hayalimizi gerçekleştirmek için de gece gündüz çalışıyoruz. Altyapı, üstyapı, çevre, ulaşım, gençlik, eğitim, spor başlıklarında geliştirdiğimiz sembol işlerle Kocaeli'nin dünya şehirler ligindeki sıralaması sürekli yükseliyor. Büyükşehir ile Kocaeli halkı el ele vererek, 'Mutlu Şehir Kocaeli' markasını birlikte inşa ediyoruz. Kocaeli'nin tüm kaynaklarını doğrudan halkımızın hayat kalitesinin yükselmesi için harcıyoruz. Belediyecilik bir gönül işidir. Biz de güzel şehrimize gönül verdik, sevdamız dedik. Bir şehri sevmek; hiçbir şart altında durmadan, ümitsizliğe kapılmadan yola devam etmeyi gerektirir. Sevdamızı taçlandırmak için şehrimizin her ilçesine hassasiyetle, sevgiyle dokunduk. Şehrimize yaptığımız yatırımlarla Kocaeli'nin yaşam standardını daima ileriye taşımanın gayreti içerisindeyiz."

2 yılda 2.3 milyar değerinde 226 eser hayata geçirildi

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın, göreve geldikten sonraki 2 yıllık sürede

gece gündüz demeden halka hizmet ettiklerini belirterek, "2 yıllık süreçte emeğimizin karşılığını aldık. Pandemi ile mücadeleye rağmen, geride bıraktığımız süreç Kocaeli için hizmet ve eser anlamında 2 altın yıl oldu. Türkiye'nin göreceli olarak en fazla eser ve hizmet üreten belediyesi olduk. 2.3 milyar değerinde 226 eseri hayata geçirdik. Ve bunlar sadece tamamladığımız eser ve hizmetler. Şu anda sahada 1.7 milyar TL'lik yatırımla 85 eser ve hizmetimiz devam ediyor" açıklamasını yaptı.

Çalışmaları yürütürken popülizme teslim olmadıklarını, ilk iş olarak mali disiplini güçlendirdiklerini kaydeden Büyükakın, çalışmalarını şöyle aktardı: "Kocaeli Büyükşehir olarak olağanüstü bir durumda şehrimizin en az bir yıl tüm ihtiyaçlarını karşılayacak mali birikime sahibiz. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, bu şehrin sigortasıdır. Özellikle belirtmem gerekirse şehrin acil ihtiyaçları doğrultusunda ulaşım ve alt yapıda önemli ve kalıcı eserleri hayata geçirdik. Kocaeli'de ulaşım projelerine 1.54 milyar TL ayırdık. 694 milyon TL tutarındaki 43 eser ve hizmet tamamlarken, halen sahada 845 milyon TL tutarındaki 44 ulaşım hizmetimizin yapımı ise devam ediyor. Akçaray tramvay hattımız yeni ilavelerle şehrin en önemli bölümlerine ulaşmaya devam ediyor. İzmit Plajyolu tramvay hattı ve araç alımı kapsamında 82 milyon 380 bin TL harcadık. Böylece tramvay hattımıza 2.1 kilometrelik yeni hat ve 4 durak ekledik. 6 yeni araç ile filomuzu genişlettik."



Altyapı projeleri hayata geçiriliyor

Kocaeli genelinde 209 cadde ve sokakta 214 kilometre üstyapı düzenlemesi gerçekleştirildi. Kış şartlarında hasar gören ve alt yapı yatırımları sonrasında ihtiyaç duyulan yerlerde 364 bin ton asfalt yama, başka bir deyişle 18 bin 200 adet kamyon asfaltı Kocaeli'nin yollarına döküldü. Yine 607 bin metrekare yani 85 futbol sahası genişliğindeki parke ve 99 bin 200 metre bordür çalışmasıyla yolların üst yapısı tamamlandı. Başkan Büyükakın, yürütülen projeleri ise şöyle detaylandırdı: "İzmit Salim Dervişoğlu Caddesi, Çayırova-Tuzla Şifa Mahallesi Geçişi, Dilovası Eynerce Kavşağı Yan Yollar, Gölcük Yüzbaşılar Kavşağı Yan Yollar, Çayırova ve Fatih İstasyonları Bağlantı Yolları, Körfez İlimtepe Yolu gibi çalışmalarımız Kocaeli genelinde trafiğe nefes aldıran projeler oldu. Asansörlü 4 yeni üst geçit ile yaya güvenliğini sağlarken, kırsal alanlardaki 5 yeni bağlantı köprüsüyle köylerimizi birbirine bağladık. 4 yeni otoparkı da hizmete sunarak otopark sorununa kalıcı çözümler ürettik."





Gebze bölgesinin trafik sorununu büyük ölçüde ortadan kaldıracak olan Gebze-Darıca Metrosu yapım çalışmalarının devam ettiğini açıklayan Büyükakın, bu projeyi Ulaştırma ve Alt Yapı Bakanlığı'na devrettiklerini ve çalışmalardaki ilerlemeyi yakından takip ettiklerini, projede yüzde 20 gibi bir ilerleme noktasına gelindiğini açıkladı.

Büyükakın, Bakanlığın üstlendiği Şehir Hastanesi Tramvay Hattı projesi'nin de devam ettiğini dile getirdi: "Şehrimizde merkezi hükümetimiz tarafından da yürütülen çok sayıda önemli proje yer alıyor. Toplu taşıma hatlarımızı güçlendirmek ve ulaşım filomuzu genişletmek amacıyla 109 yeni otobüs alımı için sözleşme imzaladık. İzmit Kuruçeşme Tramvay Hattı da yapımı devam eden projelerimiz arasında yer alıyor. Karamürsel Tüneli, Gebze-TEM Otoyolu Köprüsü Bağlantı Yolları, Körfez İlimtepe Yolu 1. Etap, İzmit Solaklar Yolu (Çayırbaşı Sokak) gibi çalışmalar da devam eden ulaşım projelerimiz."



"Kocaeli'nin altyapı yatırımları olmazsa olmaz"

Alt yapı yatırımlarının zahmetli ama gözle görülmeyen işler olduğunu ve dönem dönem popülist yaklaşımlara feda edildiğini hatırlatan Büyükakın, ancak sanayinin başkenti olarak adlandırılan Kocaeli'de alt yapı yatırımlarının kendilerinin olmazsa olmazı olduğunu vurguladı. Alt yapı çalışmaları kapsamında 572 milyon TL tutarında 36 eser ve hizmeti Kocaeli'ye kazandırdıklarını ifade eden Büyükakın, şu bilgileri verdi: "577 milyon TL tutarındaki eser ve hizmetlerimizin yapımı ise devam ediyor. Bu çalışmalar kapsamında 503 kilometre içme suyu, 244 kilometre kanalizasyon, 86 kilometre yağmur suyu ve dere ıslahı yaptık. 116 köyümüzün alt yapısını yenilerken şehrimizin hiçbir köşesini susuz bırakmamak için 47 adet içme suyu deposunu da tamamladık. Alt yapıdaki çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Halen şehir genelinde 350 kilometre içme suyu hattı, 194 kilometre kanalizasyon, 48 kilometre yağmur suyu hattı ve dere ıslahları devam ediyor. 61 adet içme suyu depomuzun yapımı da sürüyor."



Dijital dönüşümde Kocaeli

İnsanlık günümüzde bilgiyi işler hale geldi. Yapay zekâ, nesnelerin interneti, sosyal ağlar ve akıllı teknolojiler bugünün öne çıkan konuları oldu. Artık daha hızlı ve daha akıllı bir çağda yaşıyoruz. Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın, "İnsanımıza hizmet üretmenin yolu akıllı teknolojiler ve akıllı şehircilikten geçiyor" dedi. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi olarak bunun farkında olduklarını ve dünyadaki gelişmeleri yakından takip ettiklerini kaydeden Büyükakın, dijitalleşme sürecine ilişkin görüşlerini ise şöyle aktardı: "Dünyada artık ülkeler değil şehirler yarışıyor ve şehirlerin yaşam kalitesi akıllı sistemlerle ölçülüyor. Çevre, şehir-

Sosyal yardım projeleri ağırlık kazanıyor

Bir yılı aşkın süredir Türkiye'yi ve dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgınında Büyükşehir Belediyesi olarak, Kocaelililerin yanında olduklarını, Kocaeli'yi en ücra köşelerine kadar dezenfekte etmeye başladıklarını anlatan Büyükakın, pandeminin yaşattığı sıkıntılara rağmen yüz akı ile paylaşacakları çok sayıda proje yürüttüklerini söyledi.

Yürüttükleri çalışmaları Büyükakın şöyle aktardı: "Pandemide ilk günden itibaren Kocaeli halkımızın yanında olduk. Milyonlarca maske üretip halkımıza ücretsiz dağıttık. Şehrin her köşesine koyduğumuz dezenfektan noktaları hala önemli bir işlev görüyor. İSU Destekleri, Hijyen, Gıda ve Sağlık Destekleri, Şoför Esnafı Destekleri, Esnaf Destekleri ve Eğitim Destekleri kapsamında Kocaeli genelinde halkımıza 311 milyon TL tutarında destek sağladık. Sağlık çalışanlarımız halen Büyükşehir'in ulaşım hatlarından ücretsiz yararlanıyor. Özel minibüs ve otobüs hatlarında çalışan şoför esnafımıza 34 milyon TL destekte bulunduk ve bunu önümüzdeki süreçte de devam ettirme kararı aldık. Yine pandemiden etkilenen esnafımız için Esnaf Destek Kartı oluşturduk ve bu kart aracılığıyla 30 milyon TL destek sağladık. Esnaf desteğimizi de devam ettirme kararı aldık. Online eğitime devam eden çocuklarımız için 8 bin adet tablet dağıttık ve 30 binin üzerinde öğrencimize ücretsiz internet desteği sağladık."





İhtiyaç sahibi binlerce vatandaşın su faturalarını Büyükşehir olarak ödediklerini ve su faturalarında 3'er aylık dönemlerde artış yapmayarak, diğer yardımlardan ayrı olarak toplamda 125 milyon TL destek sağladıklarını dile getiren Büyükakın, "Pandemi döneminde dezavantajlı gruplarımıza yönelik sosyal hizmetlerimiz de hız kesmeden devam etti. 41 Kart destekleri kapsamında ihtiyaç sahiplerine 65 milyon TL'lik destek sağladık. Hasta Nakil Hizmetleri, Yakacak Destekleri, Gönül Kazan Projesi, Kırtasiye Destekleri, Barınma ve Konaklama Merkezleri, Annelere Süt, Su Yardımı, Evde Bakım gibi sosyal projelerimiz pandemi döneminde de artarak devam etti" diye konuştu.





cilik, enerji, ulaşım, güvenlik ve tüm alt yapı sistemlerini doğru yönetebilmenin yolu da doğru akıllı şehircilik projeleri üretmekten geçiyor. Kocaeli'nin yaşam kalitesini yükseltmek, hızlı ve güvenilir hizmet ağımızı genişletmek amacıyla çok sayıda akıllı şehircilik projemizi hayata geçirdik. Böylece Kocaeli'yi daha verimli, daha etkin, demokratik katılım ve işleyiş sürecine hâkim bir şehir haline getirdik. Master planlar, coğrafi bilgi sistemleri, e-belediye hizmetleri, toplu ulaşım, kent rehberi, yürüyüş parkurları ve güvenlik sistemleri; akıllı şehircilik hizmetlerimizden sadece bazıları... Geliştirdiğimiz tüm 'Akıllı Şehir Teknolojileri'ni Kocaeli'de yaşayan halkımızın hayat standardını ve şehrimizin yaşam koşullarını yükseltmek için hayata geçiriyoruz."

Eko-turizmde TABİP projesi Kocaeli'ye katkı sağlıyor

Kocaeli Büyükşehir'de yürütülen projeler bölgenin potansiyelini ortaya çıkaracaklardan seçiliyor. Örneğin eko-turizm kapsamında yürütülen çalışmalar buna iyi bir örnek. Proje kapsamında belediye iştiraklerinden SEKAPARK A.Ş. bünyesinde 'Tıbbi Ve Aromatik Bitkiler Üretim Teşviği Projesi' (TABİP) bu minvalde hayata geçirildi.

Yürütülen çalışmaları Başkan Büyükakın, şöyle anlattı: "Yaptığımız araştırmalar sonucunda Kocaeli bölgesinin coğrafi özelliklerine uygun olarak 'Biberiye, Tıbbi Nane Ve Oğul Otu (melissa)' yetiştirilmesini planladık.



Proje kapsamında çiftçimize alım garantisi veriyoruz ve kadın üreticileri de özellikle destekliyoruz. Tıbbi ve aromatik bitkilerin dikimi için başvuruda bulunan 102 üreticimizle anlaşma imzaladık. İlk aşamada 1.141 dekarlık alanda ekim faaliyetine başlanması planlandı ve biberiye fidelerini kendi ellerimizle toprakla buluşturduk. Projede üreticimiz Büyükşehir Belediyesi tarafından 5 yıl boyunca desteklenecek. Süreç boyunca Kandıra'da biberiye, Kartepe ve Başiskele bölgesinde ise tıbbi nane ve oğul otu (melissa) dikimi yapılmasını planladık."

Tıbbi ve Aromatik İşletme Merkezi kurulması için de TÜBİTAK ile işbirliği protokolünü imzaladıklarını dile getiren Büyükakın, ayrıca il genelinde çiftçilere ve üreticilere yüzde 50 hibeli tohum, ücretsiz meyve fidanı, arıcılık, doğal salma yumurta tavukçuluğu, modern sera yapımı gibi alanlarda bitkisel üretim ve hayvancılık destekleri vermeye devam ettiklerini kaydetti. Büyükakın, 2 yılda bu alanda yaklaşık 22 milyonluk destek sağladıklarını açıkladı.

Yağ Borsası Kocaeli'de açılacak

Başkan Büyükakın, TABİP Projesi'nin Türkiye'ye örnek olacağını belirterek, proje dahilinde Kandıra ilçesinin ekonomisine 5 yılda 28 milyon TL katkı sağlamayı planladıklarını, yan kaynaklarla birlikte ekonomik girdinin 80 milyon TL'ye ulaşmasını beklediklerini aktardı. TABİP ile Kocaeli'de üretilen ürünlerin ulusal ve uluslararası pazarlara sunulmasının önünün açılacağını kaydeden Büyükakın, "Hedefimiz Kocaeli olarak; Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Çiftçi Eğitim, Geliştirme ve Üretim Merkezi haline gelmektir" dedi.



Büyükakın, TÜBİTAK ile kurulacak tıbbi ve aromatik işletme merkezinde Süper Kritik Ekstraksiyon sistemiyle gıda takviyesi, kozmetik ürün ve bitkisel ilaç hammaddesi üretimi ve bu ürünlerin Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu lisans onayı da alınarak, bitkisel ilaç olarak üretimini öngördüklerini paylaştı. Büyükakın, "İzmit merkezde 40 dekar alanda kurulması planlanan üretim kompleksinde ise Distilasyon Tesisi, Kurutma Alanı, Depolama Alanı, Uygulama Bahçeleri, Ar-Ge Ürün Bahçeleri, Laboratuvar, Çiftçi Eğitim Merkezi ve Tıbbi Aromatik Bitki Üretim Seraları yer alacak. Burada yapılacak yağ üretimiyle Türkiye'nin yağ borsasının Kocaeli'de kurulmasının da önü açılacak" açıklamasını yaptı.

GÜVENİLİR ARKADAŞ

NEW HOLLAND CONSTRUCTION

Size en uygun çalışma koşullarını sağlamak üzere düşünülmüş ergonomik kabin tasarımı ve konfor odaklı detaylarıyla yerli üretim New Holland B Serisi Kazıcı Yükleyiciler, size daima bir konfor alanı sağlayacak en iyi dostunuz!

YERLİ ÜRETİM TürkTraktör



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

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı 2'ye ayrıldı, Ticaret Bakanı değişti

Kabinede revizyon

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile ikiye bölünerek Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı kuruldu. Ticaret Bakanlığı'nda da görev değişikliği yaşandı. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Derya Yanık, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Bilgin, Ticaret Bakanı Mehmet Muş oldu.

Resmi Gazete'nin mükerrer sayısında yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi'ne göre; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, iki ayrı bakanlığa dönüştürülerek Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı kuruldu. Ticaret Bakanlığı'nda da görev değişikliği yapıldı. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı görevine Derya Yanık, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na Vedat Bilgin, görevden alınan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın yerine de Mehmet Muş atandı.

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Derya Yanık: 1972'de Osmaniye'nin Kadirli ilçesinde doğdu. İlköğrenimini Kadirli'de, orta ve lise öğrenimini Adana Anadolu Lisesi'nde tamamladı. 1995'te İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldu. Aralık 1996 itibariyle İstanbul Barosu'na bağlı olarak avukatlık stajını tamamladı. Serbest avukat olarak çalışmaya başlayan ve aynı zamanda AK Parti İstanbul Kurucu İl Yönetim Kurulu Üyesi olan Yanık, 2004-2014'te 5. ve 6. dönem İstanbul Büyükşehir Belediye Meclis Üyeliği yaptı. İstanbul Büyükşehir Belediyesi Hukuk Komisyonu Başkanlığı ve AK Parti Grup Sözcülüğü görevlerinde de bulundu, AK Parti 7. Olağan Büyük Kongresi'nde Merkez Karar ve Yönetim Kurulu Üyeliğine seçilmişti.


Derya Yanık

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Bilgin: 22 Eylül 1954'te Bayburt'ta doğdu. İlk, orta ve lise öğrenimi Bayburt'ta tamamladı. Hacettepe Üniversitesi Sosyal ve İdari Bilimler Fakültesi'ni bitirdi. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde 'Şehirleşme ve Sanayileşme İlişkileri' konusunda yüksek lisansını, 'Türkiye'de Sanayileşme Politikaları ve Demokratikleşme Süreci' adlı çalışmasıyla da İktisat Sosyolojisi alanında doktorasını tamamladı. York Üniversitesi'nde Misafir Öğretim Üyesi olarak bulundu. Michigan Üniversitesi'nde 'Orta Doğu Toplumlarında Modernleşme Sorunları' konulu uluslararası çalışmada yer aldı. Gazi Üniversitesi İİB Fakültesi'nde Öğretim Üyeliği, TCDD Genel Müdürlüğü ve Yönetim Kurulu Başkanlığı, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölüm Başkanlığı ve Başbakan Başdanışmanlığı görevlerinde bulundu. Çok sayıda yayımlanmış araştırma kitabı, makale ve çalışmaları bulunuyor. 26. Dönem AK Parti Ankara Milletvekili oldu, son olarak Cumhurbaşkanı Başdanışmanlığı ve Sosyal Politikalar Kurulu Başkanvekilliği görevini yürütüyordu. Çok iyi düzeyde İngilizce biliyor, evli ve iki çocuk babası.


Vedat Bilgin

Ticaret Bakanı Mehmet Muş: 1 Mayıs 1982'de Trabzon Sürmene'de doğdu. Doğu Akdeniz Üniversitesi İşletme ve Ekonomi Fakültesi İşletme Bölümü'nde lisans, Washington State University School of Economic Sciences'ta Ekonomi alanında yüksek lisans, Marmara Üniversitesi İktisat Tarihi Ana Bilim Dalında Ekonomi doktorasını tamamladı. Özel sektörde Bütçe Planlama Uzmanı olarak çalıştı. AK Parti İstanbul Gençlik Kolları teşkilatında sırasıyla; AK Parti İstanbul Gençlik Kolları İl Yönetim Kurulu Üyeliği, Ekonomi İşleri Başkanlığı ve Teşkilat Başkanlığı görevlerini yürüttü. 2011'de 24. Dönem AK Parti İstanbul Milletvekili, sonrasında 25, 26. ve 27. Dönemlerde de İstanbul Milletvekili oldu. TBMM'de Dışişleri Komisyonu, Plan Bütçe Komisyonu ve AB Uyum Komisyonu üyelikleri yaptı. NATO Parlamenter Asamblesi (NATOPA) Türk Grubu Üyeliği'nin yanı sıra AK Parti Genel Merkezi'nde Halkla İlişkiler Başkan Yardımcılığı görevlerini üstlendi. 2014'te MYK üyeliğine seçilerek AK Parti Genel Başkan Yardımcılığı ve Ekonomi İşleri Başkanı oldu. AK Parti'nin 2. Olağanüstü Kongresinde tekrar MKYK üyeliğine seçildi. 2016'dan 31 Mart 20217e kadar AK Parti Grup Başkanvekili idi. Çok iyi düzeyde İngilizce biliyor, evli ve 1 çocuk babası.


Mehmet Muş

Patent ve marka başvurularında artış

‘KOBİ’ler Fikirlerinizi Kazanca Dönüştürün’

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, bu yılın ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre patent başvurularının yüzde 28, marka başvurularının yüzde 47, tasarım başvurularının yüzde 15 arttığını söyledi.


Mustafa Varank

2001’den beri her yıl farklı bir temayla kutlanan, bu yılki teması “Fikri Mülkiyet ve KOBİ’ler: Fikirlerinizi Kazanca Dönüştürün” olan Dünya Fikri Mülkiyet Günü dolayısıyla Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) ile Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO) işbirliğiyle “KOBİ’lerde Fikri Mülkiyet Yönetiminin Kalitesinin Artırılması” başlıklı uluslararası seminer video konferansla gerçekleştirildi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, şunları söyledi: “Bu yılın ilk çeyreğinde pandemiye rağmen başvurularda önemli bir artış yaşadık, yurt içi patent başvuruları geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 28, marka başvuruları yüzde 47 ve tasarım başvuruları yüzde 15 arttı. 2020’de uluslararası patent başvuru sayısı 2002’ye göre 20 kat arttı. Türkiye, uluslararası marka ve tasarım başvurularında 10. sırayı almayı başardı. 2021’in ilk çeyreğinde de pandemiye rağmen yurt içi başvurularda önemli bir artış yaşadık.”

Ay misyonu için ilk ateşleme

Cumhuriyet’in 100’üncü yılında Ay’a gönderilecek insansız araçta kullanılması planlanan milli ve özgün hibrit roket motoru, ilk ateşlemesini yaptı. Delta V Uzay Teknolojileri A.Ş.’de gerçekleştirilen testte hibrit roket motoru ilk sınavını başarıyla geçti.

Bakan Varank, 2023’te Ay misyonu hedefinin ilk ayağını başaracaklarına inandığını belirterek “Yani uzay aracımızı Ay ile buluşturacağız. Bu manada motorun ilk ateşlemesini burada yapmak bizim açımızdan mutluluk ve gurur verici” dedi.

Delta V Genel Müdürü Arif Karabeyoğlu Mayıs’ta her şey yolunda giderse yüksek irtifalara sonda fırlatmaları yapacaklarını açıkladı. Delta V tarafından geliştirilen Sonda Roket Sistemi hibrit motoru dikey ateşleme testini geçerek uzaya ulaşabilecek seviyede toplam itki elde etti. Önümüzdeki aylarda fırlatma testleriyle ‘Uçuş gösterimi’ yapılacağı öğrenildi.



Çevre ve Şehircilik’e HSYS Belgesi

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, kuruluşlarda toplum sağlığını korumaya yönelik bir çerçeve olması için Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından geliştirilen TS 13811 Hijyen ve Sanitasyon Yönetim Sistemi Standardı ile belgelendirildi. Standartta yer verilen şartları sağlayan ve TSE denetçilerinin denetimlerini geçen Çevre ve Şehircilik Bakanlığı’nın TS 13811 Hijyen ve Sanitasyon Yönetim Sistemi belgesini Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum’a takdim etti.



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TSE’nin geliştirdiği TS 13811 Hijyen ve Sanitasyon Yönetim Sistemi için; “Standart, uluslararası bir mecradan direkt adaptasyon veya çeviri yapılmadan tamamen TSE’nin tecrübesi ve öncü yaklaşımı ile hazırlandı” diye konuştu.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, “Bakanlığımız TS 13811 Hijyen ve Sanitasyon Yönetim Sistemi Belgesini almaya hak kazanan ilk kamu kurumu oldu” dedi.

Türkiye e-ticareti, dünyadan hızlı büyüyor

2020 yılı E-Ticaret verileri, Ticaret (eski) Bakanı Ruhsar Pekcan tarafından açıklandı. Dünyada 4.3 trilyon dolar büyüklüğe ulaşan e-ticaretin hacmi yıllık yüzde 18 büyürken; Türkiye'de e-ticaretin hacmi yüzde 66 artışla 226 milyar 200 milyon liraya yükseldi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Bakanlıkta düzenlediği basın toplantısında 2020 yılı e-ticaret verilerini açıkladı. Dünyada e-ticaretin yıllık bazda yüzde 18 büyüdüğünü, 2020 yılı dünya e-ticaret hacminin 4.3 trilyon dolar olduğunu belirten Pekcan, geçen yıl itibarıyla Türkiye'de e-ticaret hacminin 2019'a göre yüzde 66 artarak, 136 milyar liradan 226 milyar 200 milyon liraya yükseldiğini söyledi. Pekcan, "e-ticaret hacminin genel ticarete oranı 2019'da yüzde 9.8 iken 2020'de 5.9 puan artışla ortalama yüzde 15.7'ye çıkmıştır. Gelişmiş ülkelerin ortalaması yüzde 12.3 civarındadır. Pandeminin ve e-ticaret sitelerimizin kampanyalarının da etkisiyle en yüksek oran yüzde 19 ile Kasım'da gerçekleşmiştir" dedi.



*** Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan görevden alındı**

Pekcan, dikkat çeken bazı verileri de paylaştı:

"• 2020'de kaydedilen e-ticaret tutarının, 207 milyar lirayla yüzde 91.4'ü yurt içi harcamalardan, 9.3 milyar lirayla yüzde 4.2'si diğer ülkelerin Türkiye e-ticaret sitelerinden yaptığı harcamalardan, 9.9 milyar lira ile yüzde 4.4'ü ise yurt dışından yapılan alımlardan oluştu.

• Toplam e-ticaret içindeki perakende ticaretin payı ise yüzde 64.

• E-ticarette sipariş adetleri 2019'a göre yüzde 68 artışla 1 milyar 366 milyondan 2 milyar 297 milyona çıktı.

• E-ticaret Gümrük Ticaret Beyannamesi Haziran itibarıyla devreye alındı. Haziran-Aralık 2020 döneminde 6 ayda, Türkiye genel ihracat rakamı 108 milyar 71 milyon dolar iken aynı dönemde e-ihracat rakamı 1 milyar 421 milyon dolar, e-ihracatın genel ihracata oranı ise yüzde 1.3 oldu. Bu oran dünyada yaklaşık yüzde 4.4 seviyesinde.

• Geçen yıl salgının başladığı dönemlerde genel ticarette düşüş gözlemlenirken e-ticarette böyle bir düşüş görülmedi, e-ticaret artış trendini sürdürdü. e-ticaret harcamalarının gayri safi yurtiçi hasıladaki oranı bir önceki yıla göre yüzde 51.8'lik artışla yüzde 4.1 olarak gerçekleşti.

• **e-ticarette en fazla artış gösteren sektörler:** E-ticarette beyaz eşya yüzde 129, giyim, ayakkabı ve aksesuar yüzde 38, elektronik yüzde 56, yemek yüzde 61, ev, bahçe, mobilya ve dekorasyon sektörü yüzde 105, gıda-süpermarket yüzde 200'ün üzerinde artışla, eğitim ve danışmanlık yüzde 43, çiçekçilik yüzde 100, metalürji ve kimya sektörü yüzde 189 ile en fazla artış gösteren alanlar oldu. Buna karşın hava yolları, seyahat taşımacılık, konaklama, eğlence ve sanat sektörlerinde geçen seneye göre yüzde 46'ya varan düşüşler göze çarpıyor.



• Türkiye'de gerçekleşen tüm kargo ve kurye işlemlerinin yüzde 60'ını e-ticaret gönderileri oluşturdu.

• e-ticarette ortalama sepet tutarı 98.5 lira oldu.

İhracatta transit işlemleri kolaylaşacak

Bakan Pekcan, "İhracatçımızın bulunduğu yerden sıfır bürokrasiyle beyanname açabilmesini sağlamak, daha kaliteli hizmet sunmak ve gümrüklerimizin iş yükünü azaltmak amacıyla 'Kolay İhracat Noktaları' projesini hayata geçirdiklerini açıkladı.



İhracatta transit prosedürlerini önemli ölçüde azalttıklarını bildiren Pekcan, ihracatçılara ofislerinden ihracat beyannamesini en yakın gümrük müdürlüğünü seçerek açabilme ve eşyasını hiç vakit kaybetmeden doğrudan fabrikasından yükleyerek izinli göndericinin tesislerine yollayabilme imkanı tanındığını söyledi.

Daha düşük maliyetle ihracat yükü taşınmasının ve yük konsolidasyonu yapabilmesinin önünü açarak, operasyonel kolaylıklar sağladıklarını belirten Pekcan, bu kolaylığın aynı zamanda, Avrupa Birliği'nde (AB) uygulanan merkezi gümrüklemenin Türkiye'deki ilk aşaması ve altyapısını oluşturduğunu vurguladı.

• E-ticaretin güvenli yapılmasına ilişkin altyapılara önem verildi, 'e-ticarette güven damgası' uygulaması kapsamında bugüne kadar 35 e-ticaret sitesi bu damgayı aldı.

• Ülkemizde halihazırda e-ticaret faaliyetinde bulunan 256 bin 861 işletme bulunmaktadır. 2019'da bu rakam 68 bin 457 idi."

Pekcan, e-ihracatı, Türkiye ihracatını artırmak adına çok temel ve kritik bir enstrüman olarak gördüklerini, özel sektörün çatı kuruluşları öncülüğünde, Bakanlık desteğiyle yurt dışında farklı noktalarda açılacak 'yurt dışı lojistik merkezleri'nin de ülken gerçekleşen e-ihracata önemli katkı sağlamasını hedeflediklerini söyledi.

Kuyum sektöründe yeni dönem

Kuyum ticaretinde yapılan yeni yasal düzenlemeyle kuyum sektöründe yeni bir dönem başlıyor. Bakan Pekcan, "Yeni dönemde kuyum ticareti, işletmesi adına yetki belgesi alan tacirler ile esnaf ve sanatkârlar tarafından yapılacak. Kuyum işletmelerinin 31 Aralık 2021 tarihine kadar yetki belgesi almaları gerekiyor" dedi.

Pekcan, perakende kuyum ticaretini düzenleyen ve yürürlüğe giren Kuyum Ticareti Hakkında Yönetmeliğe ilişkin değerlendirmelerinde, kuyumculuk faaliyetlerinde hizmet kalitesinin artırılmasını, haksız rekabetin ortadan kaldırılmasını ve kayıt dışılığın önlenmesini amaçladıklarını söyledi.



Yönetmelikle kuyum işletmesinin kuyum ticaretinin yanı sıra faaliyette bulunabileceği alanlar belirlendi. Opal, akik, kuvars gibi yarı kıymetli taşlar ile bu taşlardan yapılan tespih gibi süs eşyasının perakende satış, bakım ve onarımı ile perakende saat satış, bakım ve onarımı bu faaliyetlere dâhil edildi. Kuyum ticaretiyle iştigal edenler, mesleğini icra ederken başka bir ticari faaliyette bulunamayacak. Yönetmelik sonrası kuyum niteliği taşımayan demo/imitasyon ürünler kuyum işletmelerinde bulundurulamayacak ve bu ürünlerin satışı yapılamayacak.

Her türlü kuyum reklamında yetki belgesi numarasına ve yetki belgesindeki işletme adı veya unvanına yer verilecek, kuyum işletmesi yanıltıcı bilgi veremeyecek, haksız ve hukuka aykırı davranış ve ticari uygulamalarda bulunamayacak, kişileri yasa dışı uygulamalara teşvik edemeyecek. Kuyum ticaretinin takip ve kontrolünün sağlanması amacıyla Bakanlık tarafından **Kuyum Ticareti Bilgi Sistemi oluşturulacak.** Yönetmelik hükümlerine aykırı hareket edilmesi durumunda ise Bakanlıkça verilen süre içinde aykırılığın giderilmemesi veya aynı takvim yılı içinde tekrarlanması halinde yetki belgesi iptal edilecek, bu durumda yetki belgesinin iptalinden itibaren iki yıl süreyle yetki belgesi verilmeyecek.

'Hamiline yazılı pay senetleri'nde yeni düzenleme

Bakan Pekcan, ticaretin daha güvenli yapılabilmesi amacıyla hamiline yazılı pay senetlerine ilişkin yeni bir düzenlemeyi hayata geçirdiklerini ve 1 Nisan itibarıyla bu senetlerin ve sahiplerinin Merkezi Kayıt Kuruluşuna (MKK) bildirilmesinin zorunlu hale getirildiğini belirtti. Twitter'dan paylaştığı mesajında Pekcan, bildirimlerin bu sistemle elektronik ortamda kolaylıkla yapılabileceğini kaydetti. Pekcan, mevcut senet sahiplerinin yıl sonuna kadar ortağı oldukları şirkete başvurmaları gerektiğini bildirdi.



Mart ihracatı rekor kırdı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Mart'ta tüm zamanların en yüksek aylık ve ilk çeyrek ihracat rakamlarına ulaşıldığını belirterek, Mart'ta ihracatın, geçen sene Mart ayına göre yüzde 42.2 artışla 18 milyar 985 milyon dolara ulaştığını kaydetti.



Pekcan, şu bilgileri verdi: "İthalatımız ise Mart'ta geçen senenin aynı ayına göre yüzde 25.8 artarak 23 milyar 679 milyon dolar olmuştur. Mart ayı dış ticaret açığımız, 2020'nin Mart ayına göre yüzde 14.2 gibi önemli bir düşüş göstererek 5.5 milyar dolardan 4.7 milyar dolara gerilemiştir. Enerji hariç dış ticaret açığımız ise 1.9 milyar dolardır. Bu da enerji hariç dış ticaret açığında geçen seneye göre yüzde 39.2'lik bir düşüşe karşılık gelmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı Mart ayında geçen seneye göre 9.2 puan yükselerek yüzde 80.2 olmuştur. Enerji hariç karşılama oranı ise 10.2 puan artışla yüzde 90.6 olarak gerçekleşmiştir."

TİM Başkanı İsmail Gülle; ilk 3 ayda, savunma ve havacılık sektörünün, 647 milyon dolarla ihracatını yüzde 34 artırdığını ifade ederken; AB'ye ihracatın yüzde 47 artışla, 7.9 milyar dolarlık bir hacme ulaşarak yüzde 41.4 pay aldığını dile getirdi.



Dr. Mithat Bülent ÖZMEN

İGDAŞ depreme hazır, deprem gerçeğinin farkında

İGDAŞ'tan Deprem Farkındalık Projesi

Türkiye'nin en büyük doğal gaz dağıtım şirketi İGDAŞ, deprem konusundaki duyarlılığı ve oluşturduğu teknik altyapı tedbirleri ile hayata dokunan projelere öncülük ediyor. Deprem konusunda Türkiye'nin en saygın kuruluşları ile işbirliği gerçekleştiren İGDAŞ, ilk olarak TÜBİTAK ve Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ile Deprem Erken Uyarı Sistemi'ni geliştirdi. Aynı zamanda şirket bünyesinde afetlere karşı önlemlerin daha disiplinli ve bütüncül bir bakış açısı ile yürütülmesi için Deprem Koordinasyon Kurulu (DEKOK) oluşturuldu. Alınan bu tedbirlerin yansıra İstanbulluların deprem bilincini attırmaya dönük Deprem Farkındalık Projesi başlatıldı.

İGDAŞ Genel Müdürü Dr. Mithat Bülent ÖZMEN ile İGDAŞ bünyesinde yürütülen deprem çalışmaları üzerine konuştuk.

Deprem Türkiye'nin ve İstanbul'un bir gerçeği. Deprem riskini yönetebilme ve afete yönelik önlemler alma konusunda kurumlara büyük görevler düşüyor. Peki, İGDAŞ depreme nasıl hazırlanıyor?

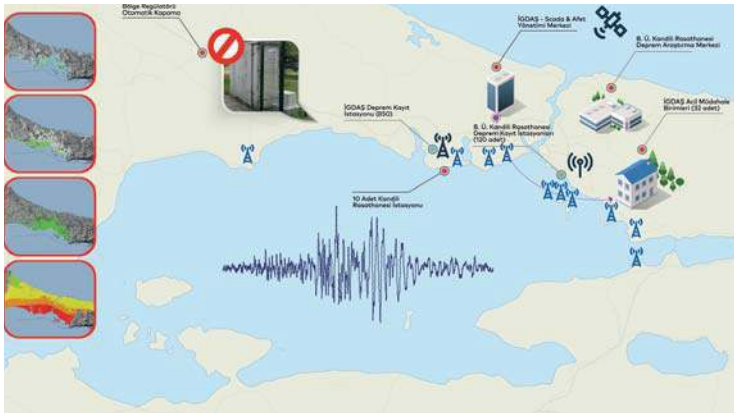
İGDAŞ olarak uzun yıllardır depreme karşı projeler geliştiriyoruz. Boğaziçi Üniversitesi Kandilli Rasathanesi ve TÜBİTAK iş birliği ile Deprem Risk Azaltım Sistemini hayata geçirdik. Deprem sonrası gaz akışını otomatik olarak kesebilecek kabiliyette olan bu akıllı sistemle Erken Uyarı Sistemini entegre ederek hassas ölçüme dayalı teknolojik geliştirme ve güncellemeleri hayata geçirdik.

Deprem Erken Uyarı Sistemi'nin işleyişi hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Deprem Erken Uyarı Sistemi, Kandilli Rasathanesi'nin Marmara kıyılarında bulunan deprem sensörleri ve İGDAŞ'ın ana kumanda merkezi arasında 7/24 veri akışı sağlıyor. Meydana gelen deprem bilgisi, veri transferi yoluyla afetin kıyıya ulaşmasından 5-10 saniye önce Marmara kıyılarındaki alıcılar üzerinden İGDAŞ'ın ana kumanda merkezine aktarılıyor. Yer hareketlerini algılayan 850 kayıt cihazı sayesinde deprem alarmının hemen ardından tüm istasyonlardan yapılan doğal gaz dağıtımı anlık olarak kesilebiliyor. Biz bu sistem sayesinde tüm İstanbul'un gaz akışını depremin kıyıya ulaşmasından 5-10 saniye önce kesebilme kabiliyetine sahibiz. Böylelikle deprem esnasında doğal gaz hatlarında meydana gelebilecek hasarlardan kaynaklı ikincil felaketlerin önüne geçmiş oluyoruz.

Yine bu sistem, "deprem oldu, gazı kestik ama en çok hasar nerede? Öncelikli nereye müdahale edeceğiz?" gibi sorulara cevap üretiyor. Ayrıca gerçek

zamanlı deprem riski haritaları oluşturma ve bu haritaları acil müdahale ekipleri ile paylaşma gibi afet yönetimine dair kritik bir görevi de yerine getiriyor. Sistem sayesinde depremden sonraki 15 dakika içerisinde otomatik olarak üretilen hasar öngörü raporu ilgili tüm personelimize ulaşmaktadır. 7/24 esasına göre çalışan İGDAŞ'ın acil müdahale ekiplerine online olarak ulaşan bu raporlar, deprem sonrası doğal gaz altyapısı ve bina üst stokunda oluşabilecek muhtemel hasarları gösteriyor. Böylece ilgili personelimiz, bölgesel ve noktasal olarak nereye müdahale edeceğini öngörebiliyor ve buna göre harekete geçebiliyor.



Biliyoruz ki İstanbul, deprem kuşağında bir şehir. Depreme hazırlıklı olmak için öncelikli olarak bilinçli olmak gerekir bu konuda neler söylemek istersiniz?

Sizin de belirttiğiniz gibi İstanbul aktif fay hatlarının ve bu hatların kırılma noktalarının bulunduğu bir bölgede. Hiç kuşku yok ki deprem İstanbul'un kaçınılmaz bir gerçeği. Şehir nüfusunun yoğun olması olası afetlerde çok fazla can ve mal kaybına neden oluyor. Yaşanan afetler birkaç yıl içerisinde unutularak alınması gereken önlemler gecikebiliyor. Bu nedenle önce deprem gerçeğinin farkında olmak gerekir. Bu farkındalık önlem almayı da beraberinde getirecektir. Deprem farkındalığının oluşturulması ve deprem konusunda toplumun eğitilmesi için bizim gibi kurumlara çok önemli görevler düşmektedir. Bu bilinçle biz de AKUT Vakfı ile işbirliği yaparak Deprem Farkındalık Projesi'ni başlattık.



Bu işbirliğinin doğuş noktası nedir?

AKUT Vakfı, her türlü doğal afet konusunda deneyimli ve arama-kurtarma çalışmaları alanında büyük başarılara imza atmış bir kurum. İşinin uzmanı çalışanları sayesinde birçok olayda binlerce insanın hayatını kurtararak onlara yeni bir yaşam kazandıran bir oluşum. Bu nedenle biz de çalışanlarımızı ve ailelerini deprem konusunda bilgilendirirken AKUT Vakfı'nın tecrübelerinden yararlanmak istedik.

Deprem Farkındalık Projesi ile ilgili daha detaylı bilgi alabilir miyiz?

Öncelikle deprem riskini yönetebilme, afete yönelik önlem alma ve toplumu bilinçlendirme konusunda bizim gibi büyük kurumlara büyük görevler düşüyor. Buradan hareketle Deprem Farkındalık Projesi'ni başlattık. Bu proje kapsamında İGDAŞ çalışanlarına ve ailelerine deprem bilinçlendirilme eğitimleri veriyoruz. Eğitim sonrasında da çalışanlarımıza afet anında ve sonrasında tüm ihtiyaçlarını karşılayacak acil durum çantası dağıtıyoruz.

Bu eğitimler, deprem öncesi, deprem anı ve deprem sonrasında yapılması gerekenler, ilk müdahale bilgisi ve acil durum çantasında bulunması gereken malzemeler ve bu malzemelerin kullanımı gibi içeriklerden oluşmaktadır. Amacımız çalışanlarımızın farkındalığını arttırarak deprem konusunda bilinç kazandırmaktır.

Bu proje sadece çalışanlarınızla mı sınırlı?

Tabii ki sadece çalışanlarımız ile sınırlı değil tüm İstanbullulara dönük bir proje. İGDAŞ'ın en geniş çaplı sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Deprem Farkındalık Projesi'nde, deprem farkındalığına dikkat çekmek üzere kurgulanan "Depreme Hazır Mısınız? filmiyle birlikte "Depremde Yapılması Gerekenler", "Depremle İlgili Doğru Bilinen Yanlışlar", " Acil Durum Çantası Kullanımı" ve AKUT Vakfı Başkanı Nasuh Mahruki'nin anlatımı ile "Deprem Bilinçlendirme" filmleri gibi eğitici içerikler de yer alıyor. Bu içeriklerimizi deprem farkındalığı yaratma adına birçok ulusal mecra kanalıyla 16 milyon İstanbullu ile paylaşıyoruz.



Son olarak neler söylemek istersiniz?

Biz, İstanbullulara güvenli doğal gaz arzı sağlayarak daha güvenli bir yaşamı hedefliyoruz. 16 milyon İstanbullunun hayatı bizler için çok önemli. Bu nedenle deprem farkındalık faaliyetlerini kurumumuzun öncelikli sorumluluklarından biri haline getirdik. Teknolojik gelişmeler ve diğer etkenler imkân verdikçe yeni projeler üretmeye ve mevcut projelerimizi güncellemeye devam ediyoruz. İGDAŞ, altyapı tedbirleri ve inovatif projeleri ile depreme en hazır kurumlardan biri olmaya devam edecek.



Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu;

MARKA ile bugüne kadar 364 milyon TL değere imza atıldı

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA) Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu, MARKA'nın 2021'de Teknik Destek Programı, Fizibilite Destek Programı ve SOGEP çağrılarına çıkacağını açıkladı.

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı (MARKA), 2009'da kuruldu. Türkiye'deki 26 Kalkınma Ajansı'ndan biri olan MARKA; Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerinden sorumlu. MARKA'nın Yönetim Kurulu, bölgedeki illerin Valileri, Belediye Başkanları, İl Genel Meclisi Başkanları ve Sanayi ve Ticaret Odaları Başkanları'ndan oluşuyor.

MARKA Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu, MARKA'nın sorumlu olduğu illerde uygulanmak üzere proje bazlı teknik ve mali destek programları yayınladığını, Mali Destek Programları kapsamında belirlenen temalarda bölgedeki kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarına hibe desteği sağlandığını, Fizibilite Desteği Programı ile bölge kalkınmasına katkı sağlayacak yatırımlara ilişkin fizibilite çalışmalarına mali destek sağlandığını, Teknik Destek Programları ile bölgenin kurumsal kapasitesini, insan kaynağını geliştirmeye yönelik faaliyetler için eğitim ve danışmanlık desteği verildiğini anlatıyor: "Güdümlü Proje Desteği ile bölge ihtiyaçları göz önünde bulundurularak yerel aktörler ve Ajansımız ortaklığında projeler geliştirilmektedir. Son iki yıldır, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda yürütülen Sosyal Gelişmeyi Destekleme Programı kapsamında Ajansımız, bölgeden proje başvurularının alınarak Bakanlığa sunulması noktasında aktif rol oynamaktadır."

Mustafa Çöpoğlu, "MARKA olarak çalışmalarımızı ve hedeflerimizi yürürlükte olan 11. Kalkınma Planı, Doğu Marmara Bölge Planı ve Kurumsal Stratejik Planımıza göre belirliyoruz. 2019 yılı itibariyle ajanslar Sonuç Odaklı Program Stratejisi ile hareket etmekte, üç yıllık hedeflerle Çalışma Programları yapmaktadır. MARKA'da üç yıllık hedeflerini çalışma programında bölgenin öncelikleri ile uyumlu olarak Stratejik Yönetim Danışmanlığı Sonuç Odaklı Programı, Mesleki ve Teknik Eğitimin Geliştirilmesi Sonuç Odaklı Programı ve Turizmde Destinasyon Yönetimi Sonuç Odaklı Programı olmak üzere 3 başlıkta planlamış bulunmaktadır. 2022 yılına kadar bu temalar ile ilgili faaliyetler Ajansımızın ana iştigal alanları olacaktır" diye konuşuyor.

2021'de Teknik Destek Programı, Fizibilite Destek Programı ve SOGEP çağrılarına çıkılacak: Mustafa Çöpoğlu, şu bilgileri veriyor: "MARKA, 2021 yılı

itibariyle Teknik Destek Programı, Fizibilite Destek Programı ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen Sosyal Gelişmeyi Destekleme Programı (SOGEP) çağrılarına çıkacaktır. 2021 Yılı Teknik Destek Programı kapsamında desteklenecek faaliyetler için tahsis edilen kaynak tutarı 2.000.000 TL'dir. Teknik Destek Programı'nın genel amacı; TR42 Düzey 2 Bölgesi'nde faaliyet gösteren yerel aktörlerin bölgesel kalkınmaya katkıda bulunabilecek, ancak kurumsal kapasite eksikliği nedeniyle hazırlık ve uygulama aşamalarında sıkıntıyla karşılaşılan, çalışmalarına destek sağlamaktır. 2021 yılı Fizibilite Desteği Programı kapsamında desteklenecek projeler için tahsis edilen toplam kaynak tutarı 1.000.000 TL'dir. Fizibilite Desteği kapsamında; TR42 Düzey 2 Bölgesi'nde ulusal plan ve programlar çerçevesinde Bölge'nin kalkınması ve rekabet gücü açısından önemli fırsatlardan yararlanılmasına, Bölge ekonomisine yönelik tehdit ve risklerin önlenmesine, Bölge'nin yenilik ve girişimcilik kapasitesinin geliştirilmesine yönelik fizibilite çalışmalarına doğrudan mali destek verilmesi amaçlanmaktadır. SOGEP projeleri için T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından her il için 4 proje başvuru hakkı tanımlandı, ilgili projeler ajanslar üzerinden Bakanlığa iletilecek. Bakanlığımız tarafından 81 il için ayrılan bütçe yaklaşık 170 milyon TL'dir. Ajansımızın destek programlarından faydalanmak isteyen bölge paydaşlarımız, öncelikler ve önceliklere göre destek tutarları için www.marka.org.tr adresinden detaylı bilgiyi edinebilirler."

MARKA'nın 2021 yılı gider bütçesinin 87.5 milyon TL olarak öngörüldüğünü aktaran Mustafa Çöpoğlu, yönetim danışmanlığı konusunda özellikle aile şirketlerinin sürdürülebilirliği, kurumsallaşma, Ar-Ge, teknoloji ve inovasyon yönetimi, destinasyon yönetimi, mesleki ve teknik eğitimde model uygulamaları çalışmalarının öne çıkan başlıklar arasında olduğunu ifade ediyor: "Ajansımız görev sahası olan Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu ve Yalova illerinde ilgili bütçeye konu faaliyetlere destek sağlanacaktır. Açık olan çağrılara bölgemiz illerinden ilgili kurum ve kuruluşların yapacağı başvurular değerlendirilerek uygun bulunan başvurulara bütçe sınırları içinde gerekli destekler sağlanacaktır."

MARKA ile 364 milyon TL'lik değer

"MARKA, 600'e yakın projeye 162 milyon TL destek sağladı": MARKA tarafından kuruluşundan bu yana 600'e yakın projeye yaklaşık 162 milyon TL destek sağlandığını, proje paydaşlarının eş finansmanıyla birlikte toplamda yaklaşık 364 milyon TL'lik değer yaratıldığını paylaşan Mustafa Çöpoğlu, çağrı usulüne göre proje teklifleri toplandığını, ilgili programların etki değerlendirme çalışmalarının da yine ajans tarafından yapıldığını anlatıyor: "Yapılan etki değerlendirme ve analiz çalışmalarına bakıldığında proje çağrısı programlarının tamamına yakınının hedefine ulaşan başarılı projeler olduğunu söyleyebilirim."

MARKA Genel Sekreteri Dr. Mustafa Çöpoğlu kimdir?

Mustafa Çöpoğlu, 1969'da Sakarya/Adapazarı'nda dünyaya geldi. İlk, orta ve lise eğitimini Ordu/Ünye'de tamamladı.1992'de Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nda İş Müfettişi olarak çalışma hayatına başladı. 1995'te İstanbul Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı'nda Yüksek Lisansı'nı tamamladı. 1998'de aynı anabilim dalında "Doktor" unvanını elde etti. 2001-2002'de geçici görevle, TBMM Genel Sekreterliği'nde Danışman, 2005-2013'te Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nde önce Teftiş Kurulu Başkanı, ardından Genel Sekreter Yardımcısı, 2014 yılı Ocak-Nisan'da Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda Müsteşar Yardımcısı, Nisan 2014-Ocak 2017'de Ordu Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri olarak görev yaptı. 27 Mart 2017'den itibaren Doğu Marmara Kalkınma Ajansı'nda Genel Sekreter olarak görevine devam ediyor. 2020'de sosyal politika alanında "Doçent" unvanı alan Mustafa Çöpoğlu, iyi derece İngilizce biliyor. İnsan kaynakları yönetimi, yerel yönetimler ve sosyal politika konularında yayımlanmış çok sayıda kitabı ve makalesi bulunuyor. Evli ve iki çocuk babasıdır.

Mustafa Çöpoğlu, MARKA'nın desteklediği rol model olabilecek başarılı proje örneklerine de değiniyor:

"• Düzce Valiliği'nin başvuru sahibi olduğu **Düzce Nitelikli İstihdam Ve Strateji Geliştirme Merkezi Güdümlü Projesi** kapsamında Düzce ilinde nitelikli işgücüne yönelik strateji geliştirme merkezinin kurulması ile imalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların temininde güçlük çektiği nitelikli işgücünün yetiştirilmesine ve sektörlerin ihtiyaç duyduğu nitelikli istihdamın gerçekleşmesine katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Proje bütçesi 5.9 milyon TL, bunun 4.4 milyon TL'si ajans tarafından karşılanacaktır. 18 aylık proje süresince 2 kat üzerinde toplam 1.105 metrekarelik alanda 2 bilgisayar laboratuvarı, 4 makine atölyesi, 1 kaynak simülatör sınıfı, 2 derslik, 191 kalemde kayıtlı bilgisayar, donanım ve makine parkuruna sahip fiziki binanın kurulması ile yıllık 2500 kişiye ulaşacak eğitimler düzenlenecektir.



• Tübitak Marmara Araştırma Merkezi'nin başvuru sahibi olduğu **Koruyucu Tekstil Test Merkezi projesi** kapsamında maske ve diğer koruyucu giysiler dâhil olmak üzere, ülkemizde fonksiyonel tekstillerin testlerinin yapılabilirliği konusunda altyapı ve bilgi birikimi eksikliğinin giderilerek, bu alandaki dışa bağımlılığın ortadan kaldırılması; test-analiz hizmetlerinin yerli olarak sağlanması yoluyla bu alandaki yeni ürün geliştirme, ürün belgelendirme çalışmalarına hız kazandırılması, sektörün Ar-Ge ve inovasyon yeteneğinin geliştirilmesi yoluyla rekabet gücünün ve ihracat kapasitesinin arttırılması amaçlanmaktadır. Proje bütçesi 3.1 milyon TL, bunun 1.4 milyon TL'si ajans tarafından karşılanacaktır. Covid-19 pandemisi sonrasında artan talebe bağlı olarak koruyucu medikal tekstil ürünlerinin partikül filtrasyon etkinliği ve viral filtrasyon etkinliği testlerinin ülkemizde gerçekleştirilmesinin sağlanması önem arz etmektedir. Ayrıca testlerin ülkemizde gerçekleşmesinin sağlanması ile 10 yıllık süreçte 4 milyon dolar tutarındaki dövizin yurt içinde bırakılması beklenmektedir.

Bilişim Vadisinin başvuru sahibi olduğu **Türkiye Açık Kaynak Platformu** projesi kapsamında kamu ve özel sektörün ihtiyaç duyduğu kritik yazılımların kitle kaynak yoluyla üretilmesi, bu ürünleri ihraç edebilecek hizmet sağlayıcıların oluşması, ülkemizin yazılımcı havuzunun büyütülmesi ve yazılım konusunda dışa bağımlılığın azaltılmasını sağlamak amaçlanmıştır. Bu proje aynı zamanda İstanbul Kalkınma Ajansı ve ajansımız ortaklığında desteklenen iki kalkınma ajansının birlikte yürüttüğü Türkiye'nin ilk Güdümlü Projesidir. 30 milyon TL bütçeli projede ajansımızın katkısı 5.3 milyon TL olacaktır. 1 adet açık kaynak platformunun kurulması, 25 şirketin kurulacak platforma üye olması, 50 paydaşın platforma katılım sağlaması, 2 yazılım okulunun kurulması, yazılım okullarında yıllık 750 kişiye eğitim verilmesi ve eğitim alan kişilerden yüzde 30'unun istihdama katılımının sağlanması proje faaliyetleri arasında yer almaktadır.



Covid-19 döneminde pandemi temasında başvuru aldığımız mali destek programı kapsamında Tübitak Ulusal Metroloji Enstitüsü'nün başvuru sahibi olduğu **2019 NCOV Virüsünün Hızlı ve Güvenilir Şekilde Teşhisine Yönelik Tanı Kiti Referans Malzemesi Üretilmesi** projesine 297.000 TL'lik mali destek sağlanmıştır. Bütçesinin tamamının ajans tarafından karşılandığı projede enfekte vakaların erken dönemde tespit edilerek izole edilmeleri ve buna bağlı olarak vaka sayısının artışının önlenmesi için gerekli referans malzemelerin üretilmesi amaçlanmıştır."



Hibe ve desteklere başvururken nelere dikkat etmeli?

Mustafa Çöpoğlu, MARKA'nın çıktığı teklif çağrıları ve sunduğu desteklerden yararlanmak isteyen, proje geliştirmek isteyenlere şunları öneriyor:

"• Başvuru sahiplerimizde genel olarak gözlemlediğimiz olumsuz bir konu, proje hazırlıklarına ve başvuru sürecine kısa vadeli bir iş gözüyle bakmaları ve mümkün olan en az çabayla başvuruyu tamamlama yaklaşımında olmaları. Hâlbuki başarılı bir proje başvurusunun daha program ilan edilmeden hazırlık sürecinin başlamış olması ideal durumdur. Başvuru sahiplerimiz uygun bir destek programının ilan edilmesini beklemeden sürekli olarak kurumsal ihtiyaçlarına yönelik yeni projeler geliştirme çabası içinde olurlarsa yalnızca Ajansımızın desteklerinden değil, tüm kamu kurumlarının desteklerinden ve dış kaynaklı fonlardan daha etkin bir şekilde yararlanabilirler.

• Paydaşımız olan bazı kurumlar ve firmalar da bu işi yapmak için kurulmuş proje ekipleri bulunmakta. Kurum/firmanın büyüklüğü nedeniyle tam zamanlı proje ekibi çalıştırmanın mümkün olmadığı durumlarda dahi kurumların belirli aralıklarla toplanan, ihtiyaçları ve eksiklikleri değerlendirerek bunlar üzerinden yeni projeler geliştiren bir ekip oluşturmalarını şiddetle tavsiye ediyoruz. Biz Ajans olarak potansiyel başvuru sahiplerimizden gelen proje fikirlerinin değerlendirilmesi, olgunlaştırılması ve farklı kurumların destek programlarına hazır hale getirilmesi konusunda paydaşlarımızla geri bildirimlerimizi paylaşıyoruz. Ajans dışında projenin konusuna göre destek veren KOSGEB, Ticaret Bakanlığı, TÜBİTAK gibi çok sayıda kamu kurumu var. Bu hazırlıklar mutlaka ilerleyen dönemlerde bu konularda destek programları ilan eden kurumların formatlarına uygun projelere dönüşebiliyor.

• Tüm bunları yapabilmek için bu konuda çalışacak ekiplerde elbette proje yönetim metodolojilerinden en az birisine hâkim çalışanlar bulunması gerekiyor. PCM, PMI gibi farklı yaklaşımların birbirinden bazı farklılıkları bulunsa da aslında proje geliştirme ve uygulama konusunda sistematik çalışmalar yapılabilmesine imkân sağlıyor. Benim orta düzey şirket yöneticilerine tavsiyem, bu donanıma sahip olmak için gerekli çalışmaları gerekirse iş saati dışında yapmaları. Üst düzey firma yöneticilerine de çalışanlarının bu birikime sahip olması konusunu desteklemeleri ve firmada bu niteliklere sahip en az 1-2 çalışan bulundurmalarını öneriyorum. Bu yolculuğun herhangi bir hibe/destek alınmayan durumlarda dahi kurumsal farkındalığa, kurum kaynaklarının verimli ve etkin kullanılmasına katkı sağladığını düşünüyorum."

Hibrit* motorun da kalbindeyiz.

*Elektrikli+Benzinli motor

Yeni nesil araçların dövme parçaları, krank mili ve biyel kolunu üretiyoruz.



55 YIL

KANCA
DESIGN • FORGE • SAFETY
www.kanca.com.tr



Bankacılık sektörünün şube ve çalışan sayısı düşüyor

‘Ticari Bankacılık’, ürün ve hizmetleri dijitalleşiyor

Bankacılık sektöründe değişim ve dönüşüm sadece bireysel kullanıcılar için geçerli değil. Sektörün önemli bir segmentini oluşturan ‘Ticari Bankacılık’ tarafı da bu dönüşümden üstüne düşen payı alıyor. Gelişmeler, bankacılık sektörünün şube ve çalışan sayısına ise olumsuz yansıyor. Rekabette geriye düşmek istemeyen bankacılık sektörü, ‘Ticari Bankacılık’ ürün ve hizmetlerini dijitalleştirmek zorunda.

■ **Hazırlayan: Kader Karaçay Yılmaz**

Dijital dönüşüm süreci bankacılık sektörünün neredeyse tüm yapı taşlarında kökünden değişikliklere yol açıyor. Bir yandan Pandemi’nin ekonomileri küçülten etkisi bir yandan dijitalleşme süreciyle birlikte ‘Türk Bankacılık sektörü’ çalışan ve şube sayısında küçülüyor.

TBB’nin (Türkiye Bankalar Birliği) Mart 2020 Türkiye’de Bankacılık Sistemi Banka, Çalışan ve Şube Bilgileri raporuna göre geçen yıldan bu yana hem şube sayısı hem de çalışan sayısında azalma yaşanıyor. Uzaktan müşteri olma sürecinin devreye girmesiyle önümüzdeki dönem bankacılık sektörü için yeni şeyler konuşulmaya başlanacak. Değişimin sektörün önemli alanlarından birini oluşturan ‘Ticari Bankacılık’ ürün ve hizmetlerine etkisini ise önümüzdeki dönem daha net görmeye başlayacağız.

Banka-müşteri ilişkisinin en temel ürünlerine önümüzdeki dönem yeni ekleneceklerle birlikte bankacılık sektörünün maliyetlerini düşürmesi, kullanıcı tarafında ise ürün ve hizmetlere daha avantajlı ulaşılması mümkün hale geliyor. Bu gelişme bardağın dolu tarafı için ifade edilebilir. Ancak bir gerçeklik var ki bireysel bankacılık hızlı bir gelişim yaşasa da ticari ve kurumsal bankacılığın dijitalleşmeden etkilenme süreci biraz geriden ilerliyor. Tarih boyunca ticaretin gelişimi ile bankacılık sektörünün gelişimi hep kol kola olmuş durumda. Bankacılık sektörü ise daha iyi hizmet vermek adına ürün ve hizmetlerini segmentlere ayırarak müşteri kitlesine özel çözümler sunmaya gayret ediyor. ‘Kurumsal, Bireysel, Ticari ve KOBİ Bankacılığı’ kategorilerine son yıllarda ‘Girişimci’, ‘Startup’ gibi kategorilerin eklenmesiyle uzmanlık ve danışmanlık hizmetleri daha da ön plana geçiyor.

Bu yazımızın konusu olan ‘Ticari Bankacılık’ ile ilgili önemli bir gerçeklik de her bankanın ticari banka tanımının farklı olması. Firmaların yaptığı yıllık satış hacmine göre kategorize edilen bu alanda kurumun tüm ihtiyaçları, oluşturulan özel bölüm ve uzmanlarca sağlanıyor.

Şube ve çalışan sayısında azalma var

Rakamlar özelinde bakarsak; bankacılık sisteminde 54 banka faaliyet yürütüyor. Mevduat bankalarının toplamı 34. Bu 34 bankanın en temel farklılığı ise



ticari müşterilerin buralarda yoğunlaşmış olması. Kalkınma ve yatırım bankalarının sayısı ise 14. Katılım bankalarının sayısı 6 iken yine ticari müşteriler bu alanın önemli bir segmenti. Geçmişten günümüze bir gerçek var ki; şube sayısı ticari müşterilere ulaşmada önemli bir kanal. Mart 2020 itibariyle mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarında şube sayısı 10.161'i buluyor. Mart 2020 dönemi itibariyle mevduat bankalarında banka başına ortalama şube sayısı 297 oldu. Şube sayısı, bir önceki çeyreğe göre 38 adet, bir önceki yılın aynı dönemine göre ise 251 adet azalmış durumda. Çalışan sayısında benzer bir azalma var. Çalışan sayısı, Mart 2020 itibariyle mevduat bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarında 188.164 kişi olmuşken; çalışan sayısı bir önceki çeyreğe göre 673 kişi, bir önceki yılın aynı dönemine göre ise 2.744 kişi (yüzde 1.4 oranında) azaldı.

Ticari Bankacılık uzmanlık ister

'Ticari Bankacılık'ta en temel çalışma modeli; piyasadan mevduat toplayıp bunu ticari müşterilerinin hizmetleri için kullandırmaktır. Ticari bankacılık içerisinde büyük ve orta ölçekli ticari işletmeler ağırlık kazanıyor. Bu grup aynı zamanda ekonominin de temel taşlarından biri. Ticari bankacılık alanında yıllar içerisinde rekabetin artmasıyla şubeler özelinde uzmanlaşma sağlanırken ticaretin yoğun olduğu şehir ve bölgelerde şube sayısında artışlar yaşandı. Şubelerdeki müşteri temsilcileri, saha ziyaretleri, danışmanlık ticari müşterilerin ihtiyaçlarını yerinde tespit edip, uygun ürün ve hizmetlerle buluşmasına aracılık ediyor.

Ticari faaliyetlerde bulunan işletmelerin finansal işlemlerini gerçekleştiren 'Ticari Bankacılık' ürün ve hizmetleri çeşitlilik gösteriyor. Kredi kullanımı, danışmanlık, alım-satım, yatırım danışmanlığı, proje finansmanı, nakit yönetimi, kredi kartı, pos cihazı temini, leasing faaliyetleri, Hazine işlemleri, çek, senet, kambiyo hizmetleri, ticari kredi, para transferi kullanımı ilk akla gelen olarak sayılabilir. Ticari kredi işletmeye nakit, teminat mektubu, kontrgaranti veya akreditif şeklinde verilebiliyor.

Dijitalleşmeden kaçış yok

Bankacılık sektörünün dijital dönüşüm süreci elbette yeni ürün ve hizmetleri karşımıza getiriyor. Her ne kadar şu ana kadar mevcut ürünlerin dijitalleşmesini

Ticari Bankacılık Ürünler ve Hizmetleri

- Ticari Krediler
- Teminatlandırma
- Yapılandırma
- Gayrinakdi Kredi
- Dış Ticaret, İhracat İşlemleri, İthalat/ İhracat
- Ortak İşlemleri
- Nakit Yönetimi
- Tedarikçi Finansmanı ve Doğrudan Borçlandırma Sistemi (DBS)
- Mevduat
- Katılım Fonu ve Kıymetli Maden Depo Hesapları
- Para ve Kıymetli Maden Hizmeti
- ATM
- Elektronik Fon Transferi (EFT)
- Havale
- Uluslararası Fon Transferi
- FAST
- Kiralık Kasa
- Aracılık Hizmetleri
- Çek Hizmeti
- Senet İşlemleri
- Ödeme Sistemleri (POS)
- Ticari Kredi Kartı Hizmeti
- Nakit Avans.



ağırlıklı görsek de önümüzdeki dönem farklılaşmayı daha yakından hissedeceğiz. Türkiye'de Ocak-Mart 2020 dönemi içinde toplam (bireysel ve kurumsal) aktif dijital bankacılık müşteri sayısı 56 milyon 324 bin kişiye ulaştı. Bu oran talebin yüksekliğini gözler önüne seriyor. Sektörün öngörüsü ise tüzel ve kurumsal taraftaki dijitalleşme sürecinin önümüzdeki dönem artacak olması. Bu da tabii şirketlerin ve bankaların dijital dönüşüm süreciyle de yakından ilintili.

Bankacılık sektörü özellikle fintek çözümleriyle ticari bankacılık alanındaki kredi, leasing, dış ticaret, ödeme sistemleri gibi ürün ve hizmetlerin dijitalleşme sürecine ağırlık veriyor. Buradaki temel nokta ise dijitalleşmenin verimliliği artıracak olması. İşletmeler, ses ve yüz tanıma sistemlerinin de uygulamaya geçmesiyle anlık verilerine, hesap bilgilerine istediği noktada istediği saatte ulaşabiliyor. Örneğin; blockhain teknolojisi ile kredi, fiyatlandırma, para transferleri ile sözleşme süreçleri, şeffaf bir şekilde yürütülebiliyor.

Türkiye Finans'tan esnaf ve KOBİ'lere özel masraf paketleri

Türkiye Finans, pandemi nedeniyle zor günler geçiren esnaf ve KOBİ'lere can suyu olacak destek paketleri sunmaya devam ediyor. Swift Paketi, Esnaf Paketi, Eko Paket, Süper EKO Paket, Dış Ticaret Paketi ve Süper Dış Ticaret Paketi olmak üzere altı farklı seçenekten oluşan KOBİ Masraf Paketleri ile esnaf ve KOBİ'ler, bankacılık işlemlerini avantajlı bir şekilde gerçekleştirebilirken her işlem için ayrı bir ücret ödenmesine gerek kalmadan tasarruf edebiliyorlar. Bu sayede esnaf ve KOBİ'ler, işletmelerinin masrafları ve ihtiyaçları için en uygun paketi seçerek sabit fiyat garantisi ve indirimli ücretler ile nakit yönetimini çok daha etkin bir şekilde planlayabiliyor.

Farklı ihtiyaçlara özel kurgulanan ve çeşitlendirilen masraf paketleri ile işletme sahipleri, ayrı ayrı alındığında daha yüksek maliyetlere çıkacak olan hizmetleri, tek bir paket içerisinde uygun fiyatlarla satın alabiliyor.

Altı çeşit masraf paketiyle; çek tahsilat ücreti, çek karnesi, senet tahsile alma ücreti, swift işlemleri, fiziki pos ücreti, kiralık kasa, peşin ve mal mukabili ithalat, vesaik mukabili ithalat transferi gibi işlemlerde bir aydan üç aya kadar değişen sürelerde çeşitli fiyat avantajları sağlanıyor.


M. Necati Özdeniz

Türkiye Finans Katılım Bankası Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı M. Necati Özdeniz, "Tamamen esnaf ve KOBİ'lerin gündelik ihtiyaçlarını önceliğimize alarak 'KOBİ Masraf Paketleri' çatısı altında 6 yeni masraf paketi hayata geçirdik. Ayrı ayrı alındığında daha yüksek maliyetlere çıkacak olan hizmetleri avantajlı paketler içerisine toplayarak, esnafımız ve KOBİ'lerimizin ihtiyaçlarını onlara özel çözümlerle karşılamayı amaçladık. Özellikle fiziki POS masrafsızlığı hizmetlerini de kapsayarak, POS'ların yazılım, donanım ve bakım ücretlerinde dahi büyük avantajlar sunuyoruz. Masraf paketlerimiz sayesinde birçok bankacılık işleminde esnaf ve KOBİ'lerimizin tasarruf etmesini sağlıyor, onların üzerinden yük almaya gayret ediyoruz. İlerleyen dönemlerde de ülke ekonomisinin bel kemiği olan esnafımıza ve KOBİ'lerimize sunduğumuz desteklere kaldığımız yerden devam edeceğiz" diye konuştu.

Türkiye İş Bankası, ürün ve hizmetleriyle müşterisinin yanında

Türkiye İş Bankası, dijital çözümlerle pandemi döneminde de müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, "Müşterilerimize dijital kanallarımız olan İşCep, İnternet Şubesi, Maximum Mobil ve Maximum İşyerim uygulamaları üzerinden birçok işlemi evlerinden ya da işyerlerinden ayrılmadan tamamlayabilmelerini sağlıyoruz" dedi.

Türkiye'de ilk ve tek olan Anında Ticari Kredi'yle Esnaf ve Gerçek Kişi Tacir müşterilerinin İşCep ve İnternet Şubelerinden 7/24 başvurarak 100.000.TL'ye kadar olan finansman ihtiyaçlarını işlem anında karşılayabildiklerini kaydeden Şimşek, şunları söyledi: "Yine İşCep üzerinden Esnaf ve Gerçek Kişi Tacir müşterilerimiz Ticari Kredi Kartı başvuru işlemini gerçekleştirebiliyor, kart üretildiğinde müşterimizin adresine teslim ediliyor. Uçtan uca dijitalleşen POS sürecimiz ile müşterilerimiz İşCep ve Maximum İşyerim üzerinden POS taleplerini birkaç saniyede oluşturabiliyorlar ve POS'ları iş adreslerine gönderiliyor. Eğer POS'ları Yazarkasa POS ise İş Bankası yazılımı yükleniyor. Gerçek kişi tacir niteliğindeki müşterilerimiz, kendi müşterileri nerede olursa olsun, bir link ile ödeme alabilecekleri Linkle Tahsilat uygulamasına veya kartsız POS'suz kullanabilecek QR POS uygulamasına da yine bu kanallardan başvurabiliyor."


Şahismail Şimşek

Şimşek, KOBİ'lerin ve serbest meslek sahibi müşterilerinin dijital dönüşümlerini desteklemek ve ihtiyaç duydukları iş çözümlerine kolayca ve düşük maliyetle ulaşabilmelerini sağlamak için

TBB'nin yeni Başkanı Alpaslan Çakar oldu

Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB), 21 Nisan 2021'de gerçekleşen Yönetim Kurulu toplantısında, Yönetim Kurulu Başkanı ve Başkan Vekili seçimleri gerçekleştirildi. TBB Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Alpaslan Çakar (Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. Genel Müdürü) ve Başkan Vekilliği'ne Abdi Serdar Üstünsalih (Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O. Genel Müdür) oybirliğiyle seçildi.


Alpaslan Çakar


Abdi Serdar Üstünsalih

YENİLENEBİLİR ENERJİ FİNANSMANINDA MAKSİMUM GÜÇ: DENİZLEASİNG

DenizLeasing hem doğanın hem işletmelerin geleceğini düşünüyor, yenilenebilir enerji finansmanındaki öncü duruşu ve farklı tasarruf çözümleriyle üreticilerimize destek oluyor.

İşletmenizin çatılarını enerji üretebilir hale getirmek için sizleri DenizLeasing'e bekliyoruz.



DenizLeasing

www.denizleasing.com | 0212 348 94 00

iştiraklerinden İşNet ile yürüttükleri kampanyaya ilişkin ise şu bilgileri verdi: "Kampanya kapsamında 30.06.2021 tarihine kadar İşNet müşterilerinin İş Bankası ticari kredi kartlarıyla yapacağı kontör alımlarında satın aldıkları kadar kontörü anında hediye ediyoruz. Ayrıca İşCep ve İnternet Şubemiz aracılığıyla da kendilerine iletilen e-fatura ödeme bilgilerini görüntüleyip, hesaplarından kolayca ödeme gerçekleştirebilmelerini, ödeme ekranından çıkmadan isterlerse ödemeyi Anında Ticari Kredi kullanarak yapabilmelerini sağlıyoruz."

DenizBank, yeni ürün ve hizmetlerle işletmelerin yanında

DenizBank, KOBİ'lerin ihtiyaçlarına en uygun ürün ve hizmetleri, doğru zamanda ve doğru kanaldan müşterilerine sunmaya özen gösteriyor. Bu bağlamda, ticari kredilerden nakit yönetimine, mevduat ve yatırım ürünlerinden dış ticarete uzanan geniş ürün yelpazesini yeni ürün ve hizmetlerle zenginleştiriyor.

DenizBank KOBİ Bankacılığı ve Kamu Finansmanı Grubu Genel Müdür Yardımcısı Murat Kulaksız, "KOBİ'lere yönelik sunduğumuz en önemli ürün ve hizmetlerin başında dış ticaret geliyor. İhracatçı KOBİ'lerimize desteklerimizi geçmişte olduğu gibi bugün de hız kesmeden sürdürüyoruz. Yaklaşık 5 bin dış ticaret müşterimizde 8.2 milyar TL kredi hacmine ulaştık. 2020 yılında bankamızın dış ticaret müşterilerinin yüzde 76'sının KOBİ'ler olduğunu görüyoruz" dedi.


Murat Kulaksız

EximBank kredilerinde de KOBİ'lere odaklanmayı sürdürerek yaklaşık 1.000 KOBİ'ye 500 milyon dolar tutarında EximBank kredisine aracılık ettiklerini kaydeden Kulaksız, "EximBank kredilerinde müşteri adedinde yüzde 10'luk pay ile pazar lideri konumundayız. Dış Ticaret Destek Hattı'mızla da; kendine bir yol haritası oluşturmak, bilgi almak, yatırım yapmak, başka pazarlara açılmak isteyen her KOBİ'ye danışmanlık veriyoruz" diye konuştu.

DenizBank, TOBB Nefes Kredisi Projesi'nde tek banka olarak yer aldı. Proje ile yaklaşık 50 bin müşteriye toplam 3 milyar TL tutarında kredi kullandırdı. Nefes Kredisi Projesi'nin yanı sıra, Çek Ödeme ve OPEX programları ile de 3 bini aşkın KOBİ'ye yıllık yüzde 9.50 oran ve üç ay ödemesiz dönemli olarak yaklaşık 1.75 milyar TL kredi kullandırdıklarını söyleyen Kulaksız, "Salgın ortamında dükkânlarını açamayan, gelir yaratmakta güçlük çeken KOBİ'lerimizin kredi erteleme ihtiyaçlarına yönelik çalışmaları hızlıca hayata geçirdik ve ödemelerini ertelemeyi talep eden 13 bin KOBİ'mizin yaklaşık 1.5 milyar TL tutarındaki kredisini 3 ay erteledik" dedi.

Uzun yıllardır dijital ve mobil kanallara yaptıkları yatırımların özellikle bu dönemde önemli karşılık bulduğunu kaydeden Kulaksız, geliştirdikleri teknolojik altyapı sayesinde müşterilerin ihtiyaçlarına, şubeye gelmelerine gerek kalmadan azami düzeyde çözüm ürettiklerini paylaştı. Kulaksız, "Bu konuda özel nakit işlem hariç tüm bankacılık hizmetlerini sunabilen KobiDeniz kanalımız ile hizmet kalitemizi artırdık. MobilDeniz ile hizmet çeşitliliğimizi genişlettik. Deniz'e Çek Gönder gibi yenilikçi mobil uygulamaların yaygınlığını artırarak, KOBİ'lerin şubeye gitmeden faturalı çeklerinin karşılığını öğrenmesini ve hızlıca nakde ulaşmasını sağladık" dedi.

Anadolubank dış ticaretteki payını büyütmeye devam ediyor

Anadolubank, dış ticaret firmalarına alternatif finansman imkanları sunup, avantajlar yaratarak ticari süreçlere tüm kademelerde destek vermeye devam ediyor. Oluşan karşılıklı güven sayesinde 2020 yılında dış ticaret işlemlerindeki payını bir önceki yıla göre iki katına çıkararak yeni bir başarıya imza atan banka, bu dönemde dış ticaret müşteri sayısını yüzde 20, işlem adedini ise yüzde 25 artırdı.

Anadolubank Dış Ticaret Pazarlama Grup Müdürü Rifat Divrikli, dış ticaret firmalarına sağladıkları desteklere ilişkin şu bilgileri verdi: "İhracatçı firmalara olan finansman desteğimizi artırarak devam ettiriyor, gerek banka kaynaklı gerek TCMB ve Eximbank kaynaklı sağladığımız finansmanlardan mümkün olduğunca daha çok firmanın faydalanması için tabana yaygın bir strateji izliyoruz. Pandeminin etkisini en çok gösterdiği dönemde ihracatın finansmanı için yaklaşık 700 milyon dolarlık bir işlem hacmi sağladık. Ayrıca bu ürünleri ilk kez kullanacak ve aşina olmayan firmalarımıza; doğacak taahhütler, maliyetler ve diğer finansman alternatiflerine göre sağlanan avantajlar konusunda birebir destek olduk."


Rifat Divrikli

Danismanim@anadolubank.com.tr mail adresi üzerinden ulaşılabilen 'Dış Ticaret Danışmanım' uygulamasına değinen Divrikli, "Müşterilerimizin, ithalat ve ihracat işlemlerindeki ödeme şekillerinden akreditif işlemlerine; yerel mevzuattan uluslararası mevzuata kadar her konuda sorularını yanıtlayarak tüm süreçlerinde yanlarında oluyoruz" dedi.

Yapı Kredi, KOBİ'leri dijital dünya da destekliyor


Pınar Salcı

Yapı Kredi Grup Direktörü Pınar Salcı, Yapı Kredi olarak ekonominin lokomotifi olan KOBİ'lerin her şartta işlerini kesintisiz sürdürebilmesi için dijital dünyaya hızlı adapte olabilmesini önemsediklerini söyledi.

Pınar Salcı, Yapı Kredi olarak sundukları çözümleri şöyle anlattı: "Geniş işlem setine sahip dijital bankacılık kanallarımız sayesinde müşterilerimiz diledikleri yerden 7/24 bankacılık hizmetlerimize erişebiliyor, finansman ihtiyaçları için Yapı Kredi Mobil ve Kurumsal İnternet Şubesi aracılığıyla kredi kullanabiliyor, esnek ticari hesap işlemlerini yapabiliyor. World Business kart başvurularını, SGK ve fatura ödemelerini kolaylıkla gerçekleştirebilen müşterilerimiz tahsile ve teminata verilen çeklerini, alacaklısı veya borçlusu olduğu senetleri takip edebiliyor ve ödeme yapabiliyorlar. Şahıs işletmesi nitelikli müşterilerimiz Yapı Kredi Mobil'de bireysel ve kurumsal kullanıcıları arasında kolayca geçiş yaparak hem bireysel hem de ticari ürünlerine kolayca erişebiliyor. Ayrıca QR kod ile ATM'ye hiç dokunmadan para çekip yatırabiliyorlar."

Pınar Salcı, e-ticarete adım atarak işini büyütmek isteyen KOBİ'ler için IdeaSoft ile bir 'E-Ticaret Paketi' hazırladıklarını belirterek, "Müşterilerimiz bu paket ile e-ticaret sitesi kurulumu, pazaryeri entegrasyonu, arama motoru optimizasyonu ve kargo yönetimi gibi çok geniş bir yelpazede hizmet alabiliyor. Ayrıca paket dâhilindeki e-ticaret hizmetlerine ek olarak Sanal POS'ta avantajlı fiyatlardan da yararlanabiliyor" dedi.

Savcı şunları dile getirdi: "Trendyol ile yaptıkları işbirliği ile alacak ödemelerini Yapı Kredi'ye taşıyan KOBİ'ler, 1 yıl boyunca yapacakları 50 adet EFT ve 150 adet havale işlemini ücretsiz gerçekleştirebiliyor. 1 adet 25 yapraklı çek karnesine de ücretsiz olarak sahip oluyor. Maaş ödemelerini 2 yıllık protokol ile bankamıza taşıyan firmalara ise çalışanları için iş geliştirme ödemesi olarak belirli bir tutarda katkı payı ödemesi avantajını da sunuyoruz. Ayrıca firma çalışanları, havale işlemlerini de ücretsiz bir şekilde gerçekleştirebiliyor."

VakıfBank'tan VBanko Çek Dijital

VakıfBank, müşterilerinin talep ve beklentileri doğrultusunda uygun çözümler üretmeye ve bu kapsamda ürün ve hizmetlerinin sayısını her geçen gün artırmaya devam ediyor.


Hazım Akyol

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Hazım Akyol, "Özellikle pandemi sürecinde işletme sahiplerinin tüm bankacılık işlemlerini uzaktan yönetmelerini kolaylaştıracak adımlar atıyoruz. Ticari Mobil uygulamamızın güçlendirilen altyapısı sayesinde işlem setimizi sürekli zenginleştiriyoruz" dedi.

Ticari bankacılık çatısı altında hayata geçirdikleri en güncel ve yenilikçi uygulamalardan birinin de VBanko Çek Dijital olduğunu belirten Akyol, "KOBİ, Ticari ve Kurumsal segmentte yer alan çek kullanıcısı VakıfBank müşterilerine yönelik VBanko Çek Dijital'de yasal sorumluluk tutarından daha fazlası VakıfBank garantisi altına alınıyor. VBanko Çek Dijital'in kullanıcılarına sunduğu en önemli avantajlardan biri, çeklerin VakıfBank tarafından garanti edilen kısımlarının karşılıksız olması ihtimalini ortadan kaldırması. Böylece işletmelerin nakit akışlarının düzenlenmesine katkıda bulunularak, ticari yaşamın devamlılığı destekleniyor" diye konuştu. Kullanım kolaylığı ile de dikkat çeken VBanko Çek Dijital'in garanti tutarı ve geçerlilik tarihi mobil uygulama üzerinden tek bir görüntü ile QR kod okutularak sorgulanabiliyor. Üstelik garanti tutarı sorgulaması yapmak için VakıfBank müşterisi olma zorunluluğu bulunmuyor. Garanti sorgulama işlemi, mobil uygulamanın giriş kısmından aktivasyonsuz yapılabiliyor. Çek keşidecileri de çek karnesindeki kullanılabilir limitleri kapsamında verecekleri çeklere diledikleri tutarda VakıfBank garantisi tanımlayabiliyor. Bu tanımlama işlemi yine mobil uygulamamız üzerinden kolaylıkla yapılabiliyor. VBanko Çek Dijital, sunduğu kolaylıklarla çek sahibi ve muhatabı arasındaki güven ilişkisinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesine katkıda bulunuyor.



28 şirket, 'Tasarruf Finansman Şirketi' olacak

Yasal güvence sektörü hareketlendirdi

'Tasarruf Finansman Şirketleri' için Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) belirlediği süre 7 Nisan itibariyle doldu. Toplam 35 şirket intibak için başvurdu. Birleşmelerle birlikte sektörde 28 şirket, Finansal Kurumlar Birliği çatısı altında faaliyet yürütecek.



Hazırlayan: Kader Karaçay

Türkiye'de geçmişi 30 yılı bulan 'Tasarruf Finansman Şirketleri ve Sektörü' için Mart 2021 itibariyle yeni bir dönem başladı. Sektörde faaliyet yürüten şirketler artık kamu tarafından denetlenecek. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'nda yapılan değişiklikle sektör, BDDK'nın (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) düzenleme ve denetleme yetkisi altına alındı. Düzenleme çerçevesinde; Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği'nin adı 'Finansal Kurumlar Birliği' olarak değiştirildi.

BDDK'nın yetkili olduğu yeni gelişmede Nisan itibariyle ikinci dönem başladı. BDDK, sektörde faaliyet yürüten firmaların sayısını belirlemek için 100 bin TL sermaye zorunluluğu getirmiş ve 7 Nisan'a kadar da süre vermişti. Sürenin dolmasıyla sektörde yer almak isteyen şirketler BDDK'ya intibak için başvurdu. Toplam 35 şirket başvururken birleşmelerle sayının 28'e inmesi bekleniyor. 8 Nisan 2021 itibariyle intibak başvurusunda bulunduğu ifade edilen şirketler haricinde;



- Tasarruf finansman faaliyetinde bulunanlar veya
- Alınması gereken izinleri almaksızın ticaret unvanlarında, her türlü belge, ilan ve reklamlarında veya kamuoyuna yaptıkları açıklamalarda tasarruf finansman şirketi gibi faaliyet gösterdiği izlenimini uyandıran söz ve deyimleri kullananlar hakkında BDDK tarafından Kanunun 46'ncı maddesi kapsamında 'İzinsiz faaliyette bulunmak' suçundan adli mercilere başvuruda bulunulacak.

BDDK'nın web sayfasında ise şu ibare yer aldı: "Vatandaşlarımızca herhangi bir mağduriyet yaşanmaması adına, listede intibak başvurusunda bulunduğu ifade edilen şirketler arasında yer almayan gerçek ve tüzel kişilere itibar edilmemesi ve bu kapsamdaki eylemleri gerçekleştirenlerin Kurumumuza veya Cumhuriyet Başsavcılıklarına bildirilmesi önem arz etmektedir."



İzinsiz tasarruf finansman faaliyetinde bulunan şirketler hakkında BDDK tasfiye kararı verebilecek. Gerekli izinleri almadan faaliyet yürüten kişilere 2 yıldan 5 yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası kesilebilecek. Tasarruf Finansman Şirketleri'nin kuruluş izni ise BDDK'nın en az 5 üyesinin aynı yönde oyuyla mümkün hale geldi. Tasarruf finansman şirketlerinin asgari sermaye tutarı 100 milyon lira olarak düzenlendi.

Vatandaşa kamusal bir güvence yok

Tasarruf Finansman Şirketleri, sadece ülke içindeki konut, çatılı işyeri ve taşıt ediniminden doğan borçları finanse edebilecek. Önemli bir not ise; BDDK'nın resmi internet sitesinde yayınlanan 'Sorularla Tasarruf Finansman Düzenlemesi' konulu duyuruda da ifade edildiği üzere, tasarruf finansman şirketlerine yapılan ödemelerin kamusal bir güvence altına alınmadığı hususu vatandaşların bilgisine sunuluyor.

Cezai yaptırımlar

Vatandaşın korunması noktasında ise düzenleme ile müşterilere 14 gün içerisinde gerekçe göstermeden cayma hakkı tanındı. Cayan müşteriye katılım bedeli dahil tüm tasarruflarının geri ödenmesi gerekecek. Cayma ve sözleşme fesih hakkına aykırı işlem yapılması halinde, 62 bin 500 liradan az olmamak üzere aykırılık oluşturan işlem tutarının 5 katına kadar, 'tasarruf finansman sözleşmesi' kapsamında aykırı işlem yapılması halinde ise 25 bin liradan 50 bin liraya kadar idari para cezası uygulanacak.



Sektörel kavramlar

Sektörün daha iyi anlaşılması için oluşturulan kavramlara ilişkin tanımlamalar ise şöyle:

- **Organizasyon ücreti:** Müşterilerin tasarruf finansman sözleşmesi kapsamında tasarruf finansman faaliyeti ve tasarruf fon havuzunun yönetimi karşılığında ödeyecekleri tutar.
- **Tahsisat:** Tasarruf finansman sözleşmesi uyarınca, tahsisata hak kazanılmasına ilişkin koşulların yerine gelmesi şartı ile müşterinin tasarruf birikimlerinin ve sözleşme kapsamında taahhüt edilen finansman tutarının müşterinin, mirasçısının veya vekilinin konut, çatılı işyeri veya taşıt edinmesi amacıyla satıcı konumundaki üçüncü kişilere hesaben ödenmesi,
- **Tasarruf finansman faaliyeti:** Bir sözleşme kapsamında önceden belirlenmiş koşulların gerçekleşmesi şartıyla konut, çatılı işyeri veya taşıtın edinimi için faizsiz finansman esaslarına göre belirli bir süre tasarruf edilmesi, müşterilere finansman kullandırılması ve toplanan tasarrufların yönetimi.
- **Tasarruf fon havuzu:** Belirli bir dönemde tasarruf finansman şirketi nezdindeki birikmiş tasarruflar ve finansman geri ödemelerinden oluşan tutarlar toplamından, tahsisat olarak verilmiş tutarlar ile tasarruf geri ödemelerinin düşülmesinden sonra kalan tutar.

Başvuruda bulunan şirketler / Başvuru gerekçeleri

- UMUTEVİM YATIRIM ORG. A.Ş. / İNTİBAK
- **FUZUL GAYRİMENKUL YATIRIM A.Ş. / İNTİBAK**
- EMİN EVİM EMİN OTO. İLET. ORG. PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- **KATILIMEVİM OTO. İLET. ORG. PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK**
- MESKEN FİNANS GAYRİMENKUL YATIRIM ORG. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- **KUMBARAEVİM ORG. VE GAYRİMENKUL PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK**
- BİRİKİMEVİM GAYRİMENKUL ORG. A.Ş. / İNTİBAK
- **İMECE YATIRIM ORG. A.Ş. / İNTİBAK**
- YENİEVİM TASARRUFU GAYRİMENKUL OTO. İLET. ORG. PAZ. SAN. TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- **FİNANSEVİM GAYRİMENKUL OTO. İLET. ORG. PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK**
- FİNALEVİM GAYRİMENKUL OTO. ORG. A.Ş. / İNTİBAK
- **YAŞAMEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. / İNTİBAK**
- ÖNCEEVİM GAYRİMENKUL OTO. PAZ. SAN. TİC. A.Ş./ İNTİBAK
- **TASARRUF ORG. VE GAYRİMENKUL PAZ. A.Ş. / İNTİBAK**
- İHTİYAÇEVİM GAYRİMENKUL OTO. İLET. ORG. PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- **GERÇEKEVİM GAYRİMENKUL OTO. İLET. ORG. PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK**
- HEDEFEVİM GAYRİMENKUL OTO. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- **İKİZLEREVİM YATIRIM GAYRİMENKUL A.Ş. / İNTİBAK**
- DEĞER TASARRUF GAYRİMENKUL A.Ş. / İNTİBAK
- **NAREVİM GAYRİMENKUL OTO. İLET. ORG. PAZ. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK**
- MOREVİM TASARRUF GAYRİMENKUL OTO. ENER. ORG. VE PAZ. TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- **SİNPAŞ YAPI ENDÜSTRİSİ A.Ş. / İNTİBAK**
- DOĞRUEVİM GAYRİMENKUL ORG. A.Ş. / İNTİBAK
- VARLIKEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. / İNTİBAK
- İSTEK EVİM GAYRİMENKUL OTO. PAZ. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK (VARLIKEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. çatısı altında birleşme suretiyle)
- İKTİSATEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. / İNTİBAK
- PAMUK EVİM ORG. GAYRİMENKUL OTO. İNŞ. MÜH. MİM. TUR. KAT. İTH. İHR. SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK (İKTİSATEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. çatısı altında birleşme suretiyle)
- VİZYONEVİM GAYRİMENKUL OTO. İLET. PAZ. SAN. TİC. A.Ş. / İNTİBAK (İKTİSATEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. çatısı altında birleşme suretiyle)
- EZOGELİN TASARRUF GAYRİMENKUL YATIRIM SAN. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK (İKTİSATEVİM GAYRİMENKUL A.Ş. çatısı altında birleşme suretiyle)
- BİREVİM TASARRUF GAYRİMENKUL OTO. ORG. PAZ. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- ÇÖZÜM TASARRUF ORG. PAZ. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK (BİREVİM TASARRUF GAYRİMENKUL OTO. ORG. PAZ. VE TİC. A.Ş. çatısı altında birleşme suretiyle)
- BİRLİKBİRİKİM GAYRİMENKUL ORG. İLET. OTO. PAZ. SAN. VE TİC. A.Ş. İNTİBAK (GELECEK TASARRUF GAYRİMENKUL OTO. ORG. A.Ş. çatısı altında devir suretiyle)
- GELECEK TASARRUF GAYRİMENKUL OTO. VE ORG. A.Ş. / İNTİBAK
- DESTEKEVİM GAYRİMENKUL İNŞ. TAAH. OTO. ORG. SAN. TİC. A.Ş. / İNTİBAK
- GÜVENCE TASARRUF GAYRİMENKUL OTO. ORG. PAZ. VE TİC. A.Ş. / İNTİBAK (DESTEKEVİM GAYRİMENKUL İNŞ. TAAH. OTO. ORG. SAN. TİC. A.Ş. çatısı altında birleşme suretiyle)

Yönetmelik yayınlandı



Yaklaşık 30 yıldır özellikle faiz hassasiyeti olan kesimlerce tercih edilen 'Tasarruf Finansman Sektörü'nü bugüne kadar yaklaşık 350 bin kişi tercih etti. Sektörün toplam büyüklüğü yaklaşık 50-60 milyar TL olarak öngörülüyor. Sektörde Mart ayında yayınlanan Kanun sonrası gözler yönetmeliğe çevrilmişti. BDDK'nın hazırladığı Tasarruf Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmelik 7 Nisan 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu kapsamında hazırlanan yönetmelik ile faaliyet yürütmek isteyen kuruluşların BDDK'ya başvurması ve konut finansman faaliyetini ana sözleşme taslağında belirtmesi zorunlu hale geldi.

Yönetmelikte başvuru dilekçesinde olması gerekenler 18 madde halinde açıklandı. Yönetmelik'te Kanun çıktıktan sonra şube açmanın izne tabi olduğu belirtilirken her bir şube için 1 milyon TL ödenmiş sermaye zorunluluğu getirildi. Yönetmeliğe göre şirketler şube dışında teşkilatlanma yapamayacak ve acentelik veremeyecek. Şirketlerin mali durumlarının takibi de yönetmelik ile netleştirildi. Buna göre tasarruf finansman şirketlerinin yıl sonu mali tablolarına ilişkin bağımsız denetim raporlarının takip eden yılın 15 Nisan'a kadar, Haziran sonu bağımsız denetim raporlarının 15 Ağustos'a kadar ve yıllık faaliyet raporlarının en geç devam eden yılın Nisan ayı sonuna kadar Kuruma bildirilmesi zorunlu oldu.

Şirketlerin kurumsal yapısının güçlendirilmesi noktasında ise şirketlerin yeterli ve etkin bir risk yönetimi, iç kontrol ve iç denetim sistemi kurma ve işletme yükümlülüğü bulunacak. Şirketler genel faaliyet ilkeleri dokümanı hazırlayacak. Müşterinin korunması noktasında ise 14 gün içerisinde sözleşmeden cayma hakkı olacak ve organizasyon ücreti de dahil tüm kesintiler müşteriye iade edilecek. Tasarruf finansman sözleşmelerinde finansman döneminin azami vadesi, konut ve çatılı işyerleri sözleşmeleri için 120 ayı, taşıt sözleşmeleri için ise 60 ayı geçemeyecek. Tasarruf finansman şirketleri tarafından oluşturacak olan ihtiyat fon havuzu müşteri giriş ve çıkışları dolayısıyla karşı karşıya kalınacak yükümlülükler için kullanılacak.

Eyüp Akbal: Sektörde konsolidasyon devam edecek



Eyüp Akbal

FuzulEv Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Akbal, birleşmelerle 28 şirketin BDDK'ya başvurduğunu hatırlatarak, "BDDK'nın değerlendirme sürecinden sonra firma sayısı belli olacak. Şahsi görüşüm konsolidasyonların devam edeceği yönünde. Sektörümüzde şu an 28 firma gözüküyor. Ancak bu sayı birleşmelerle birlikte 8-10'u geçmeyecektir. Sektörde sağlıklı büyüme için sermaye gücü, organizasyon ve kurumsal yapısı güçlü firmaların yer alması noktasında da 8-10 aralığında firma sayısını fizibil buluyorum" dedi.

Sektörün 30 yıl sonra yasasına kavuşmasının çok önemli bir gelişme olduğunu belirten Akbal, eksiklerin ise zamanla giderileceğini aktardı. İhtiyat fonu gibi bir dizi uygulamanın kendileri için önemli olduğunu belirten Akbal, "Yasaya kavuşmak başlı başına bizim için çok önemli. Bundan sonra sektörümüze olan güvenin artacağına inanıyorum. Bir takım eksikler kaldı ancak onun da zamanla düzeltileceğine inanıyorum. Özellikle vatandaşın tasarrufu sigorta kapsamına alınması önümüzdeki dönem için güzel bir gelişme olur" diye konuştu.

Diğer bir eksiklik de sistemin ancak yurtiçinde uygulanmasına ilişkin. Eyüp Akbal, sektörün sağlıklı büyümesi yolunda bu eksikliğin giderilmesinin artı sağlayacağını aktardı.

Sektörde bazı algıların da yasa ile değişeceğini öngören Akbal, bugüne kadar 350 bini bulan sektördeki müşterilerin sadece faiz hassasiyeti olduğu için kendilerini tercih etmediğini dile getirdi: "Bankacılık sektörüyle mevcut skorları nedeniyle çalışamayan vatandaşımız bizi tercih ediyor. Ayrıca yüksek faiz oranları da ciddi bir handikap yaratıyor. Türkiye'de faiz oranları düşer ve ekonomik kaygılar yok olursa sistemimiz daha stabil olarak büyümesini sürdürür."

EV VE OTOMOBİL SAHİBİ OLMA DİLEKLERİNİZ FPK SİSTEMİYLE GERÇEK OLSUN

Siz de faizsiz, peşinatsız, kredisiz ev ve otomobil sahibi olmayı diliyorsanız hemen şubelerimize gelin, 2 dileğinizi de kolayca gerçekleştirelim.



FPK sistemi
faizsiz, peşinatsız, kredisiz
ev ve otomobil alma sistemi



fuzulEV
fuzulev.com

444 63 13

fuzulOTO
fuzuloto.com

Gelecekte varlığını sürdürmek isteyen şirketlere müşteri çağrısı:

Dijital dönüş ve çevre dostu ol

Pandemi ile iş dünyası yeniden şekillenirken, şirketlerden temiz enerji ve çevre dostu yatırımlara yönelmeleri ve karbon ayak izlerini azaltmaları bekleniyor. Dijital dönüşebilen ve çevre dostu şirketler gelecekte varlığını sürdürebilecek. Pandeminin Ekonomi Günlüğü'nde iş dünyasının bugününe ve geleceğine projeksiyon tutmaya devam ediyoruz.

Çip kıtlığı dalga dalga geliyor

Yarı iletken sektöründeki üretim sıkıntısı otomotivden sonra teknolojiyi de etkiliyor. Dünyada ve Türkiye'de çip kıtlığı yüzünden üretime ara veren otomotiv devlerinin ardından kıtlık bilgisayar, telefon, oyun konsollarını kapsayan tüketici elektroniğine sıçradı. Dünya çip krizini aşmaya çalışırken sektörden arka arkaya yatırım haberleri geliyor.



KPMG'ye göre yaşanan kriz yarı iletken sektörünü büyütecek. KPMG Türkiye Teknoloji Danışmanlığı Lideri Alper Karaçar, yarı iletkenlerde 2020'nin ikinci çeyreğinde tespit edilen tedarik sıkışıklığının pandeminin etkisiyle yoğunlaştığını söyledi: "Şirketler başta 2020'nin sonuna kadar üretimlerinin normal seviyelere döneceğini tahmin ediyordu ancak nihai üreticilerin panik alımı, destek gören güçlü taleple birleşince çip kıtlığı 2021'in ilk çeyreğinde de artarak devam etti."



Rapora göre küresel yarı iletken sektörü kriz süresince dayanıklılık göstererek, 2020 yılını yüzde 6.5 büyümeyle tamamladı. Birçok yarı iletken şirketi, 2020'de gelir ve karlılık beklentilerinin üzerine çıktı. Araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 85'i, 2021'de de gelirlerinde artış bekliyor. Özellikle otomotiv uygulamaları yarı



iletken sektöründe gelir artışı açısından, bulut bilişim, veri merkezi, yapay zeka ve tüketici elektroniği gibi uygulamaları geride bırakabilir.

Pandemi, temiz enerji talebini artırdı

KPMG'nin hazırladığı Petrol ve Doğal Gaz Sektörel Bakış Raporu'nda geleneksel iş modelleri ve varsayımlarının artık geçerliliğini kaybettiğine vurgu yapılarak, petrol ve doğal gaz şirketlerinin değişen talepleri karşılayabilmek için dijital kanalları keşfetmeleri ve mevcut ürün ve hizmetlerini çeşitlendirmeleri öneriliyor. Raporda, "Mevcut zorluklara direnen şirketler için başarı, endüstriyi etkileyen temel değişiklikleri benimsemekten geçiliyor" deniliyor.

Müşteri beklentileri ezber bozuyor: KPMG Türkiye Petrol ve Doğal Gaz Sektör Lideri Hakan Demirelli, şunları söyledi: "Pandeminin neden olduğu yavaşlayan ekonomik faaliyetler sayesinde insanlar, dünyanın dört bir yanında temiz hava soluma imkanına kavuştu. Bu da temiz enerji taleplerini, petrol ve doğal gaz şirketleri üzerindeki karbondan arındırma baskısını artırdı. Müşteriler artık ihtiyaçları olan enerjinin yenilenebilir enerji kaynakları da dahil olmak üzere farklı kaynaklardan gelmesini ve özel ihtiyaçlarına uyarlanmasını talep ediyor. Bu noktada endüstrinin daha geniş bir müşteri tabanına daha kapsamlı bir enerji karışımı sunmaya hazır olması gerekiyor. Bu senaryoda ezber bozan, teknoloji değil vatandaşlardan şirketlere ve hatta hükümetlere kadar uzanan kapsamlı müşteri tabanı."


Hakan Demirelli

Demirelli, tüm dünyada normalde birkaç yılda meydana gelebilecek bir dönüşümün haftalar içinde gerçekleşerek dijital ekonominin birdenbire geleneksel ekonomiyi geride bıraktığını aktardı.

Karbonsuzlaşma yetmeyecek: Dijital ekonominin kurallarını tabana yayılan müşteri ve şirketlerin belirlediğine dikkat çeken Demirelli, pandemi öncesi başlayan temiz enerjiye olan talep gibi trendlerin bu süreçte hızlandığını, gelişmelerin petrokimya, elektrik üretimi ve yakıt talebini desteklediğini kaydetti: "Ancak petrol ve doğal gaz şirketleri sadece kurumsal ayak izlerini karbondan arındırmakla yetinemeyecek. Paydaşlar, şirketlerden yüzeysel faaliyetlerden ziyade somut planlara sahip olmalarını ve operasyonlarında doğrudan değişiklikler yapmalarını bekliyor. Çevresel yükümlülükleri karşılayacak seçenekler arasında yeşil enerji sağlayıcıları ile ortaklıklar veya bu tarz şirketlere yatırım yapılması, tamamen yeni işlere ve sektörlere dönüş veya yeni teknoloji ve süreçler yoluyla fosil yakıtların karbondan arındırılması yer alıyor."

Elektrikli araçlara yatırım artıyor: Demirelli, "Şirketlerin artan yeşil enerji talebi, temiz enerji opsiyonuna sahip petrol ve doğal gaz şirketleri için büyüyen bir potansiyel müşteri havuzu anlamına geliyor. Elektrikli araçların yaygınlaşması ile birlikte şarj konusunda elektrik şirketleri ile birlikte petrol ve doğal gaz şirketlerinin de yavaş yavaş oyunun bir parçası haline gelmeye başladığı görülüyor" dedi.



Kısa çalışma ödeneği uzatıldı

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Tüm sektörler için geçerli olmak üzere Nisan, Mayıs, Haziran'ı kapsayacak şekilde kısa çalışma ödeneği uygulamasına devam etme kararı aldık" açıklamasında bulundu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, turizm sektöründe Mayıs'ta sona erecek KDV indirimlerinin de Haziran sonuna kadar devam edeceğini duyurdu.

Aktif Bank 'kolaylık' mottosuyla müşteriyi yakaladı:

Türkiye'nin 'Neobank'ı oldu

Aktif Bank, fintech iştirakleri ve yatırım bankacılığı üzerinden elde ettiği gelirlerle aktif büyüklüğünü bir önceki yıla göre yüzde 18.6 arttırdı. Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca Oğan, "İnovatif bakış açısıyla sunduğumuz 'N Kolay' ürün ve hizmetlerimizle 'Neobank' kavramını Türkiye'deki hayata geçiren ilk banka olduk" dedi.


Ayşegül Adaca Oğan

Sektörden ayrışan özgün iş modeliyle fark yaratan Aktif Bank, fintech iştirakleri ve yatırım bankacılığı ürünlerinden elde ettiği gelirlerle aktif büyüklüğünü bir önceki yıla göre yüzde 18.6 oranında arttırarak yaklaşık 21.2 milyar TL'ye yükseltti.

Aktif Bank Genel Müdürü Ayşegül Adaca Oğan, "Sürdürülebilir ve düşük maliyet odaklı bir büyüme stratejisi izleyen bankamız, 2020 yılı sonu itibarıyla net dönem kârını yüzde 32 oranında artırarak, yaklaşık 451 milyon TL'ye yükseltti ve kârlı büyümesini her sene olduğu gibi sürdürdü" dedi. Öz kaynak karlılığı sıralamasında sektör liderlerinden biri olmaya devam ettiklerini söyleyen Oğan, "Ortalama özkaynak kârlılığımız yüzde 21 seviyesinde gerçekleşti. Aktif Bank'ın toplam kredi tutarı ise yaklaşık 10.4 milyar TL seviyesine ulaştı. Krediler aracılığı ile 2020 yılında ekonomiye verdiğimiz destek 10.8 milyar TL ile bir önceki yılın yüzde 32 üzerinde gerçekleşti" diye konuştu.

Emtianın finansmanında ihtisaslaşacak

Bir yatırım bankası olan Aktif Bank'ın ticari ve kurumsal bankacılık iş stratejisi, kurulduğu günden bugüne konvansiyonel bankacılık anlayışından farklı hareket eden bir yaklaşımla oluşturuldu. Kendilerine özgü yaklaşımı Oğan, şöyle anlattı: "İştiraklerimiz veya tedarikçilerimizle kurguladığımız iş akışları içerisinde yeri geldiğinde bir ortak gibi ticari riski de alabilen bir yapımız var. Zaman zaman fonladığımız projenin geliştiriciliğini, danışmanlığını veya müteahhitliğini de yapabilen, uçtan uca değer zincirinin her aşamasında bulunmaya odaklı bir bankacılık anlayışıyla ilerliyoruz. 2021'nin ilk çeyreğinde; yenilenebilir enerji proje finansmanında 900 milyon TL, emtia finansmanı ve lisanslı depoculuk alanında 370 milyon TL, dış ticaretin finansmanında 400 milyon TL, tedarikçi finansmanı alanında 80 milyon TL ve TÜBİTAK onaylı projelere ise 10 milyon TL'ye yakın kredi sağladık. Önümüzdeki dönemde yenilenebilir enerji proje finansmanına devam etmenin yanı sıra enerji, maden, tarım sektörü başta olmak üzere her türlü emtianın finansmanı konusunda ihtisaslaşmayı ve girişimcilik ekosistemine de yoğunlaşmayı hedefliyoruz."

2020 yılının ikinci yarısı pandeminin etkisinin sert biçimde hissedildiği ve bazı iş kolları ve endüstrilerde ciddi daralmanın olduğu bir yıl oldu. Oğan, Aktif Bank'ın kredi politikaları konusunda diğer bankalardan farklı bir yaklaşım sergilediğini ve odaklanılan sektörlerin seçimi ve klasik kredi modelleri yerine modern finansman tekniklerinin uygulanması konularında öne çıktıklarını belirterek, "Aktif Bank olarak geçen yıl sektörün gecikme oranlarına göre yüzde 50 altında olduğumuzu görüyoruz" dedi.

Aktif Bank, 'Neobank' stratejisiyle büyüyor

Dijitalin yükselişini hızlandıran Covid-19 salgını, bankacılığın da dijitalleşme kaslarını var gücüyle çalıştırmasını sağladı. Uzaktan müşteri ediniminin de mevzuatsal anlamda işler hale gelmesiyle şube ihti-

yacı daha da azalıyor ve süreçler çok daha hızlı ilerler hale dönüşüyor. Sektör; yeni regülasyonlar, küreselleşme ve açık bankacılık ile yeni bir çehre kazanıyor. Bu alanda aktif davranan fintech'lerle bankaların işbirlikleri, sektörün ödeme sistemlerindeki gelişmelere hızlı ve çevik adaptasyonunu ortaya koyuyor.

Aktif Bank'ın bu alandaki dönüşümünü Ayşegül Adaca Oğan, şöyle anlattı: "Kurulduğumuzdan bu yana iş yapış biçimimiz ve farklı sektörlerdeki öncü iştiraklerimizle birlikte, dev bir finansal teknolojiler ekosistemi olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Hizmet felsefemizi oluşturan 'hayatı kolaylaştırmak' misyonu ve inovatif bakış açımızla sunduğumuz ürün ve hizmetler de bankacılığın yeni nesli diye adlandırabileceğimiz 'Neobank' kavramını ülkemizde ilk hayata geçirenlerden olduğumuzu ortaya koyuyor. Müşterilerimize zaman ve mekân fark etmeksizin sunduğumuz, tüm bankacılık işlemlerini sadece birkaç dakikada oldukları yerden yapmalarına imkân tanıyan, ürün ve hizmetleriyle rekabetçi bir bakış açısı sunan ve uçtan uca şubesiz hizmet veren dijital bankamız N Kolay'ı rahatlıkla bir 'Neobank' olarak tanımlayabiliriz. Dijitalleşmeye sektörün üzerinde yatırım yapan ve odağını 'mobil ve dijital bankacılığa' yönelten bir banka olarak N Kolay ile müşterilerimizin hayatını her alanda kolaylaştırıyoruz. Bunun yanı sıra 'data analytics' konusunu daha da önceliklendirerek veri çeşitliliğini artırmak ve sahip olunan verilerin en etkin şekilde kullanılmasını sağlamak amacıyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. Pandemi günlerinde doğruluğu kanıtlanan iş modelimizi yeni hizmetlerle güçlendirmeyi amaçlıyoruz."

Önümüzdeki dönemde dijital bankaları 'N Kolay'ı geliştirmeye devam edeceklerine ve N Kolay'ı baştan aşağı sahip oldukları rekabetçi bireysel bankacılık ürünleriyle donatılmış, uçtan uca hizmet veren bir dijital banka uygulaması haline getireceklerine dikkat çeken Oğan, N Kolay uygulamasının yeni sürümüyle beraber lansmanını yapacaklarını duyurdu ve N Kolay'daki hedeflerini paylaştı: "Sıradaki hedeflerimiz arasında müşterilerimize sunduğumuz dijital kredi ürününü daha da kolay bir şekilde uygulamadan alabilmelerini sağlamak var, kartlı ödeme sistemlerindeki çeşitliliğimizle ihtiyaçlara yönelik de cevap vereceğiz. N Kolay uygulamasının içinde müşterilerimize sanal kart da sunacağız. Bunun yanı sıra günümüzün yükselen trendi hisse senedini de uygulama içinden müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz."

Bankacılık finansal teknolojilere entegre edilecek

2021 ajandalarında süreç ve müşteri deneyimi yönetiminin önemli yer kapladığını aktaran Oğan, "Bu dönem altyapı için dijitalleşme ve otomasyon alanlarında teknoloji yatırımlarını artırdığımız, operasyonel süreçlerde mükemmelliği hedeflediğimiz ve işgücümüzü katma değerli hizmetlere yöneltmeyi planladığımız bir sürece adım atıyoruz. Ayrıca data analitik ve data yönetimi de her geçen gün gündemimizde daha çok yer kaplıyor" dedi.

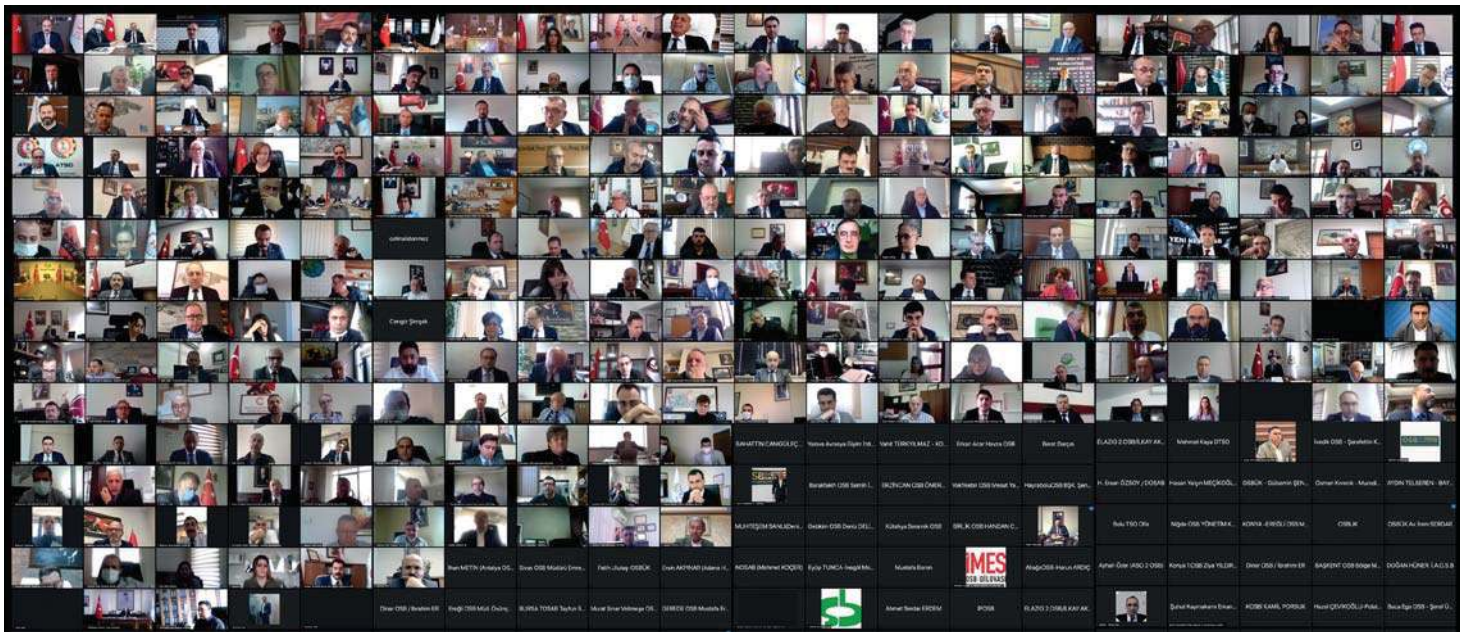
Açık bankacılık alanında ve start-up ekosisteminde Aktif Bank'ın yeniden konumlandırılması üzerine önemli çalışmalar yürüteceklerini söyleyen Oğan, şunları kaydetti: "Biz de Aktif Bank olarak iştiraklerimizle birlikte bu değişimi destekleyici ve kucaklayıcı bir rol üstlenerek, açık bankacılık ve girişimcilik denince ilk akla gelen banka olmayı hedefliyoruz. Ayrıca bu modelin mimarları olacak finansal teknolojiler ile bir ekosistem oluşturarak geleceğin dijital bankasını bugünden hayata en iyi şekilde geçirmek de iş planımızda önemli bir yer tutuyor. Bunun için start-up dünyasındaki girişimcileri, bankacılığa entegre etmek yerine bankacılığı finansal teknolojilere entegre etmeye odaklanacağız. Sektördeki öncü ve yenilikçi bankacılık modelimizi, bir üst versiyona yükselterek ülke sınırlarının da ötesine taşımayı amaçlıyoruz."

Müşteri deneyimi yönetimini iş birimlerinden ayırıp organizasyonlarında merkezi bir yapılanma ile C-level bir pozisyonda konumladıklarını dile getiren Oğan, müşteri merkezli bir kurum kültürü geliştirebilmeyi hedeflediklerini söyledi. Pandemi sebebiyle online ortama taşınan etkinlikler için de Passo üzerinden bilet satışlarının devam ettiğini açıklayan Oğan, yeniliklerini şöyle özetledi: "Passo uygulamasını sürekli olarak geliştiriyor, statlarda sağladığımız avantajları QR ile 7/24 para transferi, alışveriş ve anlık kredi gibi imkânlarla çeşitlendiriyoruz.. Ödeme sistemleri alanında ise global para transferi iştirakimiz UPT ve UPT'nin yeni mobil uygulaması UPTION ile ulusal ve uluslararası arenada öncü olmayı, müşterilerimizin yalnızca ülkemizde değil global anlamda da para transferi ihtiyaçlarına kolayca yanıt vermeyi sürdüreceğiz."

KOBİ'lere de 'kolaylık' sağlanacak

Aktif Bank, değişen ve dönüşen dünya koşullarına adapte olarak dijital bankacılık konusunda başarılı, deneyimli ve öğrenmeye açık bir vizyon ortaya koyuyor.

KOBİ'leri içine alan müşteri portföylerine her zamanki 'kolaylık' mottosuyla yaklaştıkları ürün ve hizmetler üzerine çalıştıklarını aktaran Oğan, "Aktif Bank olarak KOBİ'lere yönelik bu projemizle, onların finansal ya da finansal olmayan ihtiyaçlarına yönelik, hayatlarını kolaylaştıracak ve onlara yol gösterecek çözümleri dijital bir platform üzerinde iştiraklerimizle beraber hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Böylece KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerine destek olacak ve bu destekle mevcut ekonomik koşullarda taşın altına elimizi koymuş olacağız" açıklamasını yaptı.



OSB Başkanları, Bakan Varank ile bir araya geldi

"Tedbir Al, Çalışanını Koru, Üretime Devam Et Türkiye'm"

OSBÜK (OSB Üst Kuruluşu) tarafından düzenlenen dijital istişare toplantısında; Türkiye'deki 351 OSB'nin (Organize Sanayi Bölgesi) Başkan ve Bölge Müdürleri, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü ve Sanayi Bölgeleri Genel Müdür Vekili Soner Erkek ile bir araya geldi.

Türkiye'deki 351 OSB'nin (Organize Sanayi Bölgesi) Başkan ve Bölge Müdürleri, OSBÜK (Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu) tarafından düzenlenen dijital istişare toplantısında, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, Sanayi Bölgeleri Genel Müdür Vekili Soner Erkek ile bir araya geldi. Toplantıda OSB Başkanları ve Bölge Müdürleri taleplerini Bakan Varank'a iletirken, üretimde yaşanan son gelişmeler de değerlendirildi.



"Mart'ta OSB'lerde elektrik tüketimi rekor kırdı"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Pandemi'ye rağmen 2020'nin imalat sanayi açısından başarılı bir yıl olduğunu belirterek, yılın son çeyreğinde yüzde 10.5 ile büyümeye en çok desteği imalat sanayinin verdiğini söyledi. Varank, G-20 ülkeleri arasında sanayi üretimi bakımından Pandemi'ye rağmen daralmayı en hızlı atlatan ülkelerden birisinin Türkiye olduğunu ifade etti: "2021 yılı ilk çeyreğine ilişkin öncü göstergelerde imalat sanayimizin bu yıla da güçlü bir başlangıç yaptığını gösteriyor. Ocak ve Şubat aylarında sanayi üretimimiz beklentileri aşarak yıllık bazda sırasıyla yüzde 11, yüzde 4 ve yüzde 8.8 artış gösterdi. Mart ayında da OSB'lerde elektrik tüketiminin rekor kırarak bugüne kadar ki en yüksek değere ulaştığını ve sanayi üretimindeki pozitif eğilimin sürdüğünü

Sanayi ile Teknolojinin Buluşma Noktası

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

ESKİŞEHİR OSB

-Toplam Alan 31 Milyon m^2
-Tahsis Edilen Alan 20 Milyon m^2
-670 Sanayi Kuruluşu
-45 Bin Çalışan
-5 Milyar $ Ciro
-1,7 Milyar $ İhracat
-100 İhracatçı Kuruluş
-31 Yabancı Sermayeli Firma

ENERJİ VE ÇEVRE

-Atıksu Arıtma Tesisi
-Çevre Laboratuvarı
-Solar Kurutma Tesisi
-Doğalgaz Elektrik Santrali
-Güneş Enerjisi Santralleri
-Türkiye'nin En Yeşil OSB'si
-Çevre Dostu OSB
-Simbiyoz Çalışmaları
-Sokak Hayvanları Komisyonu

EĞİTİM

-Özel Eskişehir OSB Meslek ve Teknik Lisesi
-MEGEM Mesleki Eğitim Merkezi
-ESBEM Sınav ve Belgelendirme Merkezi
-ESOGÜ Meslek Yüksekokulu
-Engelliler Montaj Atölyesi
-Üniversitelerle Ortak Proje Çalışmaları

ALTYAPI

-Altyapısı Bitmiş Tahsise Hazır Arsalar
-Uygun Fiyatlar ve Ödeme Koşulları
-BOTAŞ ve TANAP'tan Doğalgaz Arzı
-300 MW Elektrik Gücü
-Fiberoptik İnternet Altyapısı
-Telefon Altyapısı
-Kesintisiz Su Arzı
-Atıksu Altyapısı
-Yağmursuyu Kanalları
-İtfaiye Merkezi
-Ambulans

HİZMET BİRİMLERİ

-KOBİ OSB'ler
-Yaşam Merkezi
-İş ve Ticaret Merkezi
-Lojistik Merkez
-Gümrük
-Antrepolar
-Arıza ve Destek Merkezi
-Camiler
-Spor Tesisleri
-Kreş
-Restoranlar

TEKNOLOJİ

-Teknoloji Geliştirme Bölgesi
-Tasarım ve İnovasyon Merkezi
-İnternet Servis Sağlayıcısı
-Üniversite-Sanayi İş birliği
-%15'e Ulaşan Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı
-Yatırım Teşviklerden Yararlanma İmkânı
-Danışmanlık Hizmetleri
-14 Ar-Ge Merkezi
-Yüksek Eğitimli İşgücü Varlığı
-Dünya Bankasınca Pilot OSB Seçildi



GELECEĞİNİZ İÇİN ÇALIŞIYORUZ
ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ YÖNETİM KURULU

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

görebiliyoruz. Böylelikle 2021 yılı ilk çeyreğinde OSB'lerimizdeki elektrik tüketimi geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 8.1 artış göstermiş oldu." Varank, üretim artışının istihdama da yansıdığını, OSB'lerdeki istihdam sayısının pandemi sürecinde yaklaşık 98 bin kişi arttığını aktardı.

"OSB'leri yatırım dostu üretim alanları haline getirmek en büyük önceliğimiz"

Bakan Varank, uluslararası taahhütleri yerine getirme konusunda büyük bir başarının ortaya konulduğunu dile getirdi: "Pandemi sonrası dönemde bölgesel ticaretin, arz kaynaklarına yakınlığın her zamankinden daha çok önem kazanacağı öngörülüyor. Bu anlamda özellikle Uzakdoğu'dan ülkemize doğru bir üretim kaymasının yavaş yavaş başlayacağı anlaşılıyor. Bunu global şirketler de dile getiriyor. Uzakdoğu'ya alternatif üretim üssü olma noktasında da en güçlü adaylardan bir tanesi Türkiye. Bunun ilk emarelerini Pandemi sonrası süreçte gördük. Çok uluslu şirketler diğer ülkelerdeki üretimlerinde ara verirken Türkiye'de kapasite arttırdılar. Ekonomik ve teknolojik yetkinliklerimizi kullanarak bu fırsatı en iyi şekilde değerlendirmek ve yeni dönemde Türkiye'nin konumunu biz hükümet olarak güçlendirmek istiyoruz. Bu alanda en önemli avantajlardan bir tanesi planlı sanayi alt yapımız."

Bakan Varank, Türkiye'de OSB'si olmayan il kalmadığını, 133 OSB'nin kurulmasına yaklaşık 11 milyar TL kredi desteği sağladıklarını, OSB'lerde üretime geçen parsel sayısının 5 kat arttığını anlattı: "Bu muazzam katkıyı daha yükseklere taşımak ve OSB'leri yatırım dostu üretim alanları haline getirmek en büyük önceliklerimizden birisi. Bu nedenle hem OSB yatırımlarımıza devam ediyoruz hem de uygulamayı güçlendirmek için sizlerden gelen görüş ve önerilere OSB mevzuatında güncellemelerle karşılık veriyoruz."

OSB mevzuatında düzenlemeler yapılacak

OSB'lerde iş süreçlerini hızlandırmak ve yönetim kalitesini artırmak için mevzuat hazırlığı içinde olduklarını açıklayan Varank, tarafların fikirlerinin alınması sonrası kanun değişikliği taslağının büyük oranda hazır hale geldiğini söyledi ve düzenlemenin içeriğiyle ilgili bilgiler verdi.

Bakan Varank, mesleki eğitim ve staj uygulamaları konusunda da OSB'lere büyük görev düştüğünü, bu konuyla ilgili bir çalışma grubu ve eylem planının oluşturulacağını kaydetti.

"OSB'lerimizin pek çoğunda yatırım hareketliliği görüyoruz"



OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü; OSB'lerin Türkiye ekonomisinin ve üretimin belkemiği olduğuna dikkat çekerek, sanayi üretiminden mesleki eğitime OSBÜK'ün yürüttüğü çalışmalardan 'kısmi kapanma tedbirlerine' kadar pek çok konuya değindi. Kütükcü, ekonominin salgının etkisi ve yüksek kur-yüksek faiz-yüksek enflasyon gibi nedenlerden dolayı hareketli bir dönemden geçtiğini, OSB'lerin bu zorlu süreçte



ANTALYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

RAMAZAN BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN

“Aileniz ve sevdiklerinizle geçireceğiniz sağlıklı, huzur dolu, mutlu ve güzel bayramlar dileriz.”

ALİ BAHAR
ANTALYA OSB YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Yönetim Kurulu Üyeleri

Hasanali GÖNEN Fatih İNCİR Mustafa GİZLİ Yiğit BUDAK

Bölge Müdürü

İlhan METİN



üretimi kesintisiz devam ettirmek için olağanüstü bir mücadele verdiklerini söyledi: "OSB'lerimizin, müteşebbislerimizin bu olağanüstü çabalarının olumlu sonucunu sanayi üretim verilerinde ve ihracatta gördük. OSB'lerimizdeki elektrik tüketimi yılın ilk çeyreğinde yüzde 8 arttı. Bu artış beraberinde üretim artışını getirdi. Bunun yanı sıra Edirne'den Kars'a, OSB'lerimizin pek çoğunda bir yatırım hareketliliği görüyoruz. Yeni parseller tahsis ediliyor ya da yeni genişleme alanları açılıyor. Ben tüm başkanlarıma ve bölge müdürlerime Türkiye'nin bu üretim kararlılığına verdikleri destekler için yürekten teşekkür ediyorum."

Mesleki eğitimde yeni planlama talebi

Kütükcü, mesleki ve teknik eğitimin OSBÜK'ün en öncelikli çalışma alanlarından birisi olduğunu vurguladı: "Gençlerin üretim ve işgücü piyasasına kazandırılması için atılacak her türlü adımın destekçisiyiz. Türkiye'nin geleceğinin üretimde ve bu üretimi sırtlayacak gençlerimizde olduğunu biliyoruz. Kaldı ki, bu konuda OSB'lerimiz, devletimizin de desteğiyle çok ciddi yatırımlar yapıyor. Bugün OSB'lerimizde 76 Mesleki ve Teknik Anadolu Lisemiz var ve bu liselerimizde 56 bine yakın öğrencimiz halihazırda eğitim alıyor. Yine OSB'lerimizde, 17 tane de meslek yüksekokulumuz eğitim hayatına kazandırılmış durumda. Ankara'da, Bursa'da, Mersin'de, Konya'da, daha pek çok OSB'mizde yüksek teveccüh gören, son derece başarılı okullarımız var. Bu okullarımızdan mezun olan öğrencilerin, sanayi bölgelerimizde, işletmelerimizde istihdam edilme oranları, sanayinin dışında konuşlanmış diğer okullarımıza göre çok daha iyi durumda. Çünkü OSB'lerimizin içinde konuşlanmış meslek liselerimizde açılan bölümler, sanayinin ihtiyaçlarına göre belirleniyor. Yani, üretimin ihtiyacıyla insan kaynağının niteliği azami ölçüde örtüştürülüyor. Ancak maalesef bunu bütün okullarımız için söyleyemiyoruz. Dolayısıyla devletimizden mesleki eğitimle ilgili arz ve talebi maksimum oranda örtüştürecek yeni bir planlama, yeni reformlar talep ediyoruz. Gerisi zaten kendiliğinden oluşacak, gençlerimizin istihdam oranları da artacaktır."

İhtiyaç sahibi öğrencilere yönelik OSBÜK tarafından başlatılan tablet kampanyasını da hatırlatan Kütükcü, eğitime yapılan yatırımların heba olmayacağını belirterek, OSB'lerden kampanyaya daha fazla destek vermelerini istedi.

Kütükcü, OSBÜK'ün Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile birlikte yürüttüğü MEYDİP, OSBÜK Enerji İzleme Sistemi Projesi gibi çalışmalarla ilgili bilgiler de verdi.

Kütükcü'den OSB'lere tedbir çağrısı

Pandemi dolayısıyla alınan kısmi kapanma tedbirlerine de değinen Kütükcü, "64 bin işletmemizle, 2 milyonun üzerindeki çalışanımızla bizim görevimiz, vaka sayılarının düşmesine katkıda bulunmak. Bunu nasıl yapacağız? Tedbirlere uyarak. Bizim pandeminin ilk günlerinden bu yana bir mottomuz var; Tedbir Al, Çalışanını Koru, Üretime Devam Et Türkiye'm. Dolayısıyla bölgelerimizde, işletmelerimizde tedbirlere uymaya koşulsuz şartsız devam edeceğiz" diye konuştu.



Bugün sanayinin çarklarını çevirerek,
ülke ekonomisine güç veren bizler;
önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün açtığı yolda,
gösterdiği hedefe, hiç durmadan yürüyen
dünün çocuklarıyız.

Cumhuriyetimizin temellerinin atıldığı ve
çocuklarımıza armağan edilen
23 Nisan Ulusal Egemenlik ve
Çocuk Bayramı'nı ve Türkiye Büyük Millet Meclisimizin
kuruluşunun 101'inci yılını içtenlikle kutlar;
tüm dünya çocuklarının
gönül birliği yaptığı bu anlamlı günün,
dostluk ve kardeşlik bağlarını pekiştirerek,
barış dolu ve sağlıklı bir gelecek yaratılmasına
katkı vermesini dileriz.

İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
Yönetim Kurulu

İAOSB

İMES DİLOVASI OSB TÜRKİYE İÇİN DÜNYA'YA ÜRETMEYE DEVAM EDİYOR

Kocaeli - Gebze VI. (İMES) Makine İhtisas OSB, pandemi dönemine rağmen üretim, istihdam ve ihracat verilerinde artış gösterdi. Bölge 2021 yılında da istikrarını sürdürürken aynı zamanda önemli projeleriyle de dijitalleşme ve ihracat odaklı hedeflerine adım adım ilerliyor.

ENERJİ VERİLERİ ÜRETİMİN GÜCÜNÜ GÖSTERDİ

2020 yılında İMES Dilovası OSB'de elektrik tüketimi yaklaşık olarak %5,16'lık bir artış gösterdi. Bu artış üretimin, yaşanan zorlu pandemi şartlarına rağmen devam ettiği ve kapasitesinin artışının göstergesi olarak nitelendirildi. Ayrıca su tüketimi yaklaşık %14,87 yükseliş gösterirken 2021 yılının ilk çeyreğinde ise enerji tüketim verilerine bağlı olarak bölge üretiminde de artış olduğu gözlendi.

Konu ile ilgili İMES Dilovası OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Tokkan, "Bölgemiz her geçen gün cazibe merkezi olmaya devam ediyor. İşletmelerimiz Covid-19'a rağmen üretmeye, geliştirmeye ve ihracat yapmaya devam etti. Her ay uzaktan okuma sistemlerimiz ile fabrikalarımızda tüketilen enerji verilerini kontrol ediyoruz. Türkiye ekonomisine yüksek katma değer oluşturmak için çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz" diye konuştu.



SANAYİLEŞME TALEBİ ARTTI

Başkan Ahmet Tokkan, "İMES Dilovası OSB halihazırda 80'i küçük sanayi sitesindeki işletmeler olmakla birlikte toplamda 308 işletmenin faaliyet gösterdiği büyük bir makina ekosistemi olmuştur. Bu doğrultuda bölgeye yakın otoyollar, limanlar, ha-

vaalanları ve diğer ulaşım olanaklarının varlığı bölgeyi cazibe merkezi haline getirmiştir" dedi.

Ahmet Tokkan, 301 hektarlık alanda toplamda 297 sanayi parseli olan İMES Dilovası OSB'de 2020 yılında ise ruhsat sayısının 258'e iskân sayısının 220'ye ve tahsis sayısının 38'e çıktığını paylaştı.



2021 yılında ise 32 parsel iskân, 18 adet parselin ise ruhsat alması beklendiği İMES Dilovası OSB, halihazırda 130 milyar TL'lik fabrika yatırım bedeli ile yeni yatırım alanları için cazibe merkezi oluyor.

İSTİHDAM %15, İHRACAT %13 ARTIŞ GÖSTERDİ!

2020 yılında istihdam rakamı 8500 olan İMES Dilovası OSB'de, 2021 yılında %15'lik bir artış ile istihdam sayısı 10.000'e yükseldi. Covid-19'a rağmen işletmeler üretimlerini durdurmazken, insan kaynaklarına yatırım yapmaktan geri durmadıkları görüldü.

Ayrıca 2020 yılında %13'lük bir artış ile 850 milyon Dolarlık bir satış gerçekleştirildi. 2021 yılının ilk çeyreğinde ise 200 milyon Dolarlık ihracat yapıldı.

EĞİTİM VE PROJE ODAKLI BİRÇOK ETKİNLİK YAPILDI

Geçtiğimiz yıl bölgede faaliyet gösteren işletmecilerin üretim ve satış süreçlerine katkı sağlayacak birçok toplantı ve etkinlik yapıldı. Etkinlik ve toplantıların yanı sıra bölge yönetimi tarafından 14 farklı ziyaret gerçekleştirildi.



2020 yılında bölgede 60 toplantı, 16 etkinlik düzenlenirken bu toplantı ve etkinliklere 200'den fazla kişi ile birebir görüşme sağlanırken gerçekleştirilen etkinliklere 300'den fazla kişi katılım sağladı.

2021 yılının ilk üç ayında ise pandemi nedeniyle planlanan etkinlikler çevrimiçi olarak gerçekleştirildi.

YILSONUNDA MÜKEMMELİYET MERKEZİ HAZIR

İMES Dilovası OSB'nin bölgedeki işletmecilere nitelikli istihdam, eğitim, danışmanlık ve Ar-Ge desteği sunacağı projesi İMES Uygulamalı İleri Mühendislik Mükemmeliyet Merkezi'nin sözleşmesi geçtiğimiz yıl Mart ayında imzalandı.





Ahmet Tokkan, "Temmuz ayına gelindiğinde ise merkezin temel atma töreni Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Mustafa Varank'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Yapım ihalesinin ardından 2021 yılının ilk çeyreğinde Mükemmeliyet Merkezi'nin kurumsal ve teknik altyapısı ile ilgili önemli gelişmeler yaşandı. Mükemmeliyet Merkezi 2021 yılının üçüncü çeyreğinde modern merkez binasının yapı işleri % 70 seviyelerine ulaştı" açıklamasını yaptı.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜREÇLERİNDE CİDDİ AŞAMA KAYDEDİLDİ

Son yıllarda ortaya çıkan teknolojik gelişmeler ve pandeminin etkisiyle teknolojinin üretim süreçlerinde büyük rol oynaması birçok sektörü ve günlük hayatı bu entegrasyona zorunlu bıraktı. Endüstri 4.0'a uyum sürecine ve dijital dönüşüme büyük önem veren İMES Dilovası OSB, 2020 yılında bu yönde birçok çalışmayı hayata geçirdi.

Dijitalleşme ile işletmelerin rekabet seviyelerinin artırılmasını hedeflediğini ifade eden İMES Dilovası OSB Bölge Müdürü Onur Kesici, "İşletmelerimizin altyapılarının incelenmesi ile dijital olgunluk seviyelerini envanter çalışmamız ile belirledik. Bilişim Vadisi ile imzalanan protokol ile birlikte işletmelerimizin yine dijital dönüşüme uygunluk seviyeleri incelenerek, elde edilen sonuçlar doğrultusunda eğitim programları düzenlenecek. Bu doğrultuda gelecek dönemde dijital dönüşüm çalışmalarında izleyeceğimiz yol haritasını çıkarabileceğiz" dedi.

4 ALANDA KALİTE SERTİFİKA SÜREÇLERİ TAMAMLANDI

Kocaeli-Gebze VI. (İMES) Makine İhtisas Organize Sanayi Bölgesi, bünyesinde faaliyet gösteren 308 işletmeye tescil edilmiş kalite standartlarında hizmet veriyor. İMES OSB için kurumsallaşma adına önemli bir adım olan kalite süreçleri, baş denetçilerin kontrolleri ve Organize Sanayi Bölgesi hizmetlerinde yapılan süreçlerin değişikliği ile tescilli hale geldi.

ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 10002:2018 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi, ISO 14001:2015 Çevre Yönetim Sistemi, ISO 50001:2018 Enerji Yönetim Sistemi olmak üzere 4 alanda sertifika süreçleri tamamlandı.

İHRACAT VE İSTİHDAM ODAKLI KÜMELENME PROGRAMI

2020 yılında İMES Dilovası OSB'de üretim ve satış faaliyetlerini sürdüren firmaların ihracat potansiyellerini arttırmak için İMES Kümelenme Programı başlatıldı. Yeni pazarların keşfi, satış alanında deneyim ve tecrübe paylaşımı, küme içerisinde bulunan tüm işletmelere kullanıma açık olacak şekilde ürün/hizmet portalının oluşturulması ve İhracat İstihbarat Merkezi hedefleriyle adımlar atıldı.

Savunma, otomotiv ve makine sektörlerine yönelik üç ayrı küme oluşturuldu. 2020 yılı içerisinde bu kümelere bölgemizde faaliyet gösteren 35 firmamız başvuruda bulundu. Başvuru sürecinin ardından 2021 yılının ilk çeyreğinde firmalarla görüşülerek hangi firmaların hangi kümede yer alacağı belirlendi ve ilerleyen süreçte atılacak adımlar için bir küme koordinasyon toplantısı gerçekleştirildi. İMES Kümelenme Programı'nda yer alan firmaların yer aldığı Kümelenme Envanter Kataloğu oluşturuldu.



İMES DİLOVASI OSB YILIN İLK ÇEYREĞİNDE ÜRETİM VE İHRACAT VERİLERİNİ ARTTIRDI

2021 yılında mevcut proje ve yatırımlar devam ederken, İMES Dilovası OSB işletmelerin üretim ve satış potansiyellerini arttıracak projeler geliştirmeyi hedefliyor. İMES Uygulamalı İleri Mükemmeliyet Merkezi Binası, İMES Yönetim Merkezi Binası gibi önemli yapı projelerinin yükseleceği 2021 yılında, İMES Uygulamalı İleri Mühendislik Mükemmeliyet Merkezi bölgenin ihtiyacı olan istihdam ve eğitim alanında önemli rol üstlenecek. İMES Kümelenme Programı'nın da işletmelerin ihracat potansiyellerini yükselterek, İMES Dilovası OSB'den ülkeye sağlanan katma değeri arttırması hedefleniyor.





Bayramın ülkemize ve dünyaya; sağlık, sevgi, barış, kardeşlik ve huzur getirmesini diliyor, sanayi camiamızın ve tüm İslam aleminin mübarek Ramazan Bayramını kutluyorum.

Mahmut M. AYDIN
Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul İkitelli Organize Sanayi Bölgesi

444 3 672 | www.iosb.org.tr | ikitelli_OSB | İkitelli Osb

OSB'lerin talepleri Bakan Dönmez'e iletildi

Konya'da, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez'in katılımlarıyla Enerji Koordinasyon Toplantısı düzenlendi. Toplantıya katılan OSBÜK (Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu) Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, Bakan Dönmez'e OSB'lerin yenilenebilir enerji uygulamalarıyla ilgili taleplerini de içeren bir enerji dosyası sundu.



Başkan Kütükcü, Türkiye'nin sanayi üretiminde kritik roller üstlenen OSB'lerde maliyetlerin önemli bir kısmını oluşturan enerji konusunun önemine değinerek, Bakan Dönmez'den destek istedi.

ASO 1. OSB'nin gururu ASO Teknik Koleji

TÜBİTAK'ın 52.'sini düzenlediği 'Lise Öğrencileri Araştırma Projeleri Yarışması'na katılan ASO Teknik Koleji öğrencileri, 2 birincilik, 1 ikincilik, 1 üçüncülükle Ankara'nın gururu oldu. Birinciler, Mayıs'taki Türkiye Finali Yarışması'nda Ankara'yı temsil edecek.

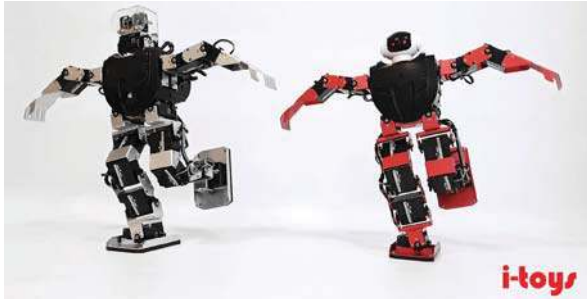




ASO Teknik Koleji öğrencilerinden; Eray Özen ve Uygar Tuluk, Matematik alanında 'Determinant Hesabıyla Asal Sayılarda Yeni Bir Bölünebilme Kuralı ve Kalanların Bulunması' projesiyle Ankara Bölge 1.'si; Sude Naz Öztürk ve Furkan Türkaslan, Matematik alanında 'Fermat Toriçelli Noktasının Çözüm Alternatifleri' projesi ile Ankara Bölge 1.'si, Mustafa Emre Büyükyavuz'un Kimya alanında 'Ceviz Yaprağından Elde Edilen Juglon Maddesinin Ağız Çalkalama Suyu Olarak Kullanılması' projesi Ankara Bölge 2.'si, Ahsen Nimet Elmas ve Nisa Nur İspir'in Teknolojik Tasarım alanında 'Geçme Toleransları Eğitim Seti Tasarımı ve Üretimi' Ankara Bölge 3.'sü oldu.

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, "ASO Teknik Koleji'nin mühendis adayları yetiştirdikleri bir program olarak büyük başarılara imza attığını söyledi. ASO 1.OSB Başkanı Niyazi Akdaş, Mayıs'ta gerçekleşecek finallerde öğrencilerden 1.'lik beklediklerini söyledi: "2012'de bir hayal olarak yola çıkılan ASO Teknik Koleji'ne verdiğimiz desteğin böylesine güzel bir sonuçla taçlanması bizleri son derece mutlu etmektedir."

Gebze Güzeller OSB'de üretilecek: Zeybek oynayan i-toys robotları



Türk teknoloji firması AB Plus Bilişim Teknolojileri A.Ş., robot oyuncaklar teknolojisinde ilklere imza atıyor. İnsan hareketlerini, hiçbir entegre sensöre ihtiyaç duymadan sadece görerek taklit edebilen i-toys robotları, oynadıkları 'zeybek' oyunu ile yoğun ilgi görüyor. Diğer halk oyunları ve futbol dahil birçok hareketi görerek taklit edecek olan i-toys robotlarının, 2022 yılında piyasaya çıkması hedefleniyor.

AB Plus Bilişim Teknolojileri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan, uygun fiyata sıra dışı deneyim yaşatacak oyuncaklar üzerinde çalıştıklarını belirterek, çok farklı yetkinliklere sahip robotları i-toys ailesine katmaya devam edeceklerini söyledi: "i-toys robotları, mekanik, mekatronik ve yapay zeka desteği olarak çok üstün oldukları için sınırsız oyunlar ve farklı yeteneklere sahip olacaktır."

Dr. Akın Arslan, "Gelecek yıl, i-toys robotların üretimini, Gebze Güzeller Organize Sanayi Bölgesi'nde büyük bir vizyonla kurulan Adem Ceylan Anadolu Meslek Lisesi'nde öğrenciler ile birlikte gerçekleştireceğiz. Onları hem yetiştireceğiz, hem de bu üretimin bir parçası haline dönüştüreceğiz" dedi.



Ramazan Bayramınızı En İçten Dileklerimizle Kutlar,
Sevdiklerinizle Beraber Sağlıklı ve Huzur İçinde Geçirmenizi Dileriz.





GEPOSB

GEBZE
PLASTİKÇİLER
ORGANİZE
SANAYİ
BÖLGESİ

İnönü Mahallesi Gebze Plastikçiler OSB Mah. Atatürk Bulvarı No: 1 Gebze Kocaeli
Tel: 0262 751 10 33 Faks: 0262 751 10 37
www.geposb.com.tr gepsob@geposb.com.tr



YEDPA GÜNEŞ ENERJİSİ YATIRIMI İLE TEMİZ ENERJİDE ÖNCÜ OLACAK

Türkiye'de oto yedek parçanın kalbinin attığı YEDPA Ticaret Merkezi, yakın zamanda örnek projelerinden birine daha imza atmaya hazırlanıyor. YEDPA Ticaret Merkezi, çevre dostu projesi; Güneş Enerjisi Santrali yatırımı ile dikkat çekiyor. 2021 yılı Haziran ayı sonu itibari ile devreye alınacak proje, 2.7 senede kendini amorti edecek. Proje, YEDPA Ticaret Merkezi'nin ortak kullanım alanlarının enerji ihtiyacının tamamını karşılamayı hedefliyor.

YEDPA Yönetim Kurulu Başkanı Salih Sami Atılgan, Türkiye'nin en büyük monoblok binası olarak tasarlanan YEDPA Ticaret Merkezi'nin, 1500'ü aktif olmak üzere 2278 işyeri, toplam 15 bin çalışanı ile oto yedek parça için cazibe merkezi ve çevresi için sosyal ve ekonomik güç konumunda olduğunu belirterek, sosyal sorumluluk ve çevre bilinciyle hayata geçirdikleri yeni projeleri; GES (Güneş Enerjisi Santrali) yatırımıyla birçok sanayi kurum, kuruluş ve ticaret merkezine örnek ve öncü olacaklarını söyledi.

Atılgan, "YEDPA olarak, Türkiye'ye örnek teşkil edebilecek öncü bir projeyi daha hayata geçiriyoruz. Sosyal sorumluluk ve çevre bilinciyle yenilenebilir enerji alanında hayata geçireceğimiz GES (Güneş Enerjisi Santrali) projemiz ile YEDPA Ticaret Merkezi'nin ortak kullanım alanlarının enerji ihtiyacının tamamını karşılamayı hedefledik" dedi.

"GES projemiz, örnek ve öncü olacak"

Salih Sami Atılgan, YEDPA'nın tamamen kendi öz kaynaklarıyla hayata geçecek GES projesinde 600 bin dolar yatırım yapmayı planladıklarını belirterek, "GES, YEDPA ortak kullanım alanlarının enerji ihtiyacının da üzerinde 900 kwh (kilowatt saat) elektrik enerjisi üretecek. GES yatırımımızın ön ödemelerini yaptık, kurulum çalışması 1.5 ay sürecek. 2021 yılı Haziran ayının sonu itibariyle 'Güneş Enerjisi Santralimiz'i devreye almayı planlıyoruz. Yatırımımız, 2.7 senede kendini amorti edecek. Ciddi bir enerji maliyeti tasarrufu sağlayacak çevre dostu projemiz, Türkiye'de birçok sanayi kurum, kuruluş ve ticaret merkezine örnek ve öncü olacak. YEDPA Ticaret Merkezi, standart bir proje değil, 310 bin metrekare kapalı alana sahip YEDPA'da özellikle yazın havalandırma konusunda ciddi bir enerji maliyeti söz konusu. GES projemiz ile işyerlerimizin mevcut havalandırma kalitesini daha fazla arttırabileceğiz" açıklamasını yaptı.

"Tapuların dağıtımından sonra YEDPA işyerlerinin değeri arttı"

Salih Sami Atılgan, yarım asra yaklaşan haklı mücadeleyi kazandıklarını, İmar Barışı ile birlikte

2019'da ortakları tapularına kavuşturduklarını anımsatarak, şunları ifade etti: "Tapu dağıtımının işyerlerimizin değerlerinin artmasında pozitif yönde etkisi oldu. Birçok sektör gibi otomotiv sonrası satış sektörü de pandemiden olumsuz yönde etkilendi ancak sektör çok sarsılmadı. YEDPA'da kapalı işyeri kalmadı, çok fazla vaka sayısı da yok. Alınan yeni tedbirler doğrultusunda YEDPA Genel Kurul Toplantısı'nı da Ramazan Bayramı sonrasına erteledik. Tapuların dağıtımının ardından YEDPA'nın hedeflerinde; yapı kooperatifinden işletme kooperatifine geçmek, YEDPA 2. Etap Projesi'ni tamamlamak ve Oto Yedek Parça Lojistik Merkezi'ni hayata geçirmek vardı ancak pandemi ile birlikte bu projeler de bekleme sürecine girdi."

Salih Sami Atılgan, YEDPA 2. Etap Projesi'ni tamamlamak için önümüzdeki dönem kamudan temel beklentilerinin; YEDPA arsasındaki imar plan çalışmalarının bölge lehine bir an önce sonuçlandırılması olduğunu dile getirdi: "YEDPA arsası üzerinde Ataşehir Belediyesi'nin imar çalışmaları devam ediyor. Hem Ataşehir Belediyesi hem de İstanbul Büyükşehir Belediyesi 2022'nin ilk aylarında tamamlayacakları imar planlarını askıya çıkaracak. Yeniden bir şuyulandırma yapılacak. Ataşehir Belediyesi de İstanbul Büyükşehir Belediyesi de bizi desteklediğini ifade etti. Bu bölgede ciddi bir rant savaşı söz konusu. Beklentimiz, belediyelerimizin YEDPA gibi bölgeye ciddi bir ekonomik katkı sağlayan bir kurumun haklarını koruması ve bu işten çıkar sağlayacak rant gruplarına izin verilmemesidir."


Salih Sami Atılgan

YEDPA, her zaman işletmelerinin yanında

Salih Sami Atılgan, pandemide YEDPA Yönetimi olarak katılımcıları desteklemek adına birçok adım attıklarını dile getirdi: "YEDPA'da bazı ortak alanları kiraya veriyoruz ve otopark gelirlerimiz var. Bu gelirlerimizle, işyerlerinin ve tüm binanın doğalgaz ücretlerini, yazın havalandırma için kullandığımız enerji maliyetlerini, güvenlik vs. gibi maliyetleri karşılıyoruz. Yeni yatırımlarımızı da yine bu gelirlerle yapıyoruz. YEDPA katılımcılarımızın aidatlarına bu yıl, yüzde 15 olan enflasyonun da altında yüzde 12 artış uyguladık. Hiçbir şekilde ortak aidatlarına bu maliyetleri yansıtmıyoruz."

KOBİ'lere daha fazla destek talebi

Salih Sami Atılgan, pandemi sürecinde yaşadıkları temel soruna ve çözüm önerilerine de değindi: "YEDPA'da işletmelerin büyük kısmı toptan satış yapan KOBİ'ler, dolayısıyla bu işletmelerin müşterilerinin yaşadığı finansal sıkıntılar onlara da yansıyor. Ciddi tahsilat sorunu yaşıyorlar. Pandemi'de KOBİ'lere çok önemli destekler sağlanmadı, özellikle kurda yaşanan dalgalanmalar ve belirsizlikler nedeniyle daha çok etkilenen işletmeler de oldu. Özellikle bu dönemde KOBİ'lerimizin daha fazla desteklenmesini talep ediyoruz."

YEDPA hijyen çalışmalarına ödül

Salih Sami Atılgan, pandemi sürecinde YEDPA Yönetimi ve ortaklarının kurallara dikkatle uyduklarını, gerekli önlemleri aldıklarını ve bu nedenle ciddi sıkıntılar yaşamadıklarını anlattı: "YEDPA Yönetimi olarak, gerekli tüm önlemleri aldık, güvenlik birimimizle birlikte maske mesafe-temizlik kurallarına uyulması için elimizden geleni yapıyoruz. YEDPA'ya girişlerde ateş ölçümlerini mutlaka gerçekleştiriyoruz, hiçbir şekilde maskesiz kimsenin girişine izin vermiyoruz. Pandeminin başlarında yoğun kullanım nedeniyle bir süreliğine asansörlerimizi kapatmıştık, şimdi kontrollü olarak kullanımını sağlıyoruz. Covid-19 konusunda uyarı amaçlı, görünen yerlerde bilgi içerikli afişler ve duyurular asarak, işyeri sahiplerini, işverenleri ve çalışanları bilgilendiriyoruz. Özellikle hijyen konusunda ciddi bir hassasiyet gösteriyoruz. İşyerlerimizi, asansörlerimizi, caddelerimizi, otoparklarımızı ve tüm ortak alanlarımızı düzenli olarak her akşam dezenfekte ediyoruz. Covid vakası görülen işyerlerimizi sistematik olarak daha fazla dezenfekte ediyoruz. Aldığımız tebdirler ve hijyen uygulamalarımız nedeniyle örnek teşkil ettiğimiz için Ataşehir Kaymakamlığı tarafından YEDPA'ya teşekkür plaketi verildi."

Salih Sami Atılgan, "Bu vesile ile tüm İslam aleminin ve YEDPA camiasının Ramazan ayının hayırlara vesile olmasını diler, gelecek Ramazan Bayramlarını kutlar sağlık ve sıhhatle geçirmelerini dilerim" dedi.

Elazığ Tarıma Dayalı İhtisas (Besi) OSB sektörüne değer katacak

Elazığ Valisi ve Elazığ Tarıma Dayalı İhtisas (Besi) OSB (Elazığ TDİOSB) Yönetim Kurulu Başkanı Erkaya Yırık, kurulum ve altyapı çalışmaları büyük bir hızla devam eden Elazığ TDİOSB'nin tamamlanmasıyla birlikte sektörüne değer katacağını söyledi.


Erkaya Yırık

Vali Erkaya Yırık, "Elazığ Tarıma Dayalı Besi OSB 855 Ha. kurulacak olup, 50-100-150-250-300-500 baş kapasiteli işletmeler şeklinde planlanmıştır. Toplam 10.000 baş kapasiteli OSB içerisinde Biyogaz Üretim Tesisi, Yem Üretim Tesisi, Gübre Üretim Tesisi, Acil Kesim Ünitesi, Kojenerasyon, İdari Merkez Binası, Açık Otopark, Akaryakıt İstasyonu, Hayvan Park alanı, yeşil alanlar, Toplantı Salonu, Yemekhane ve Veteriner Bakım Hastanesi şeklinde planlanmıştır" dedi.

Vali Yırık, Elazığ TDİOSB'nin 10 bin baş olarak planlandığını ve 1000 istihdam öngörüldüğünü belirtti: "2021 yılı sonu veya 2022 yılı ilk yarısı itibarı ile işletmelerimiz yerini almaya başlayacak ve hem ilimiz hem de ülkemiz ekonomisine değer üretilmeye başlayacaktır."

BAYOSB'den altyapıya 35 milyon TL yatırım

Pandemi ve ekonomide yaşanan sorunlara rağmen lojistik avantajı ile sanayicilerin ilgisini çekmeye devam eden BAYOSB, yıl sonuna kadar da 35 milyon TL altyapı yatırımına imza atarak, bölge sanayicisinin katma değerini daha da artıracak.

BAYOSB Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Telseren, 2020-2021 döneminde bölge olarak altın çağlarını yaşadıklarına dikkat çekerek, sanayicilerin her türlü zorluğa rağmen lojistik avantajlarını ve sundukları kaliteli alt yapı hizmetlerini değerlendirerek yatırım yapmaya devam ettiğini söyledi.


Aydın Telseren

Altyapı yatırımları ile birlikte sürdürülebilir üretim stratejisi kapsamında da projelerinin devam ettiğini açıklayan Telseren, "Avrupa Birliği destekli sanal gerçeklikte iş güvenliği eğitimleri projemiz de devam ediyor. Günlük 1500 metreküplük bir arıtma tesisi yapacağız" diye konuştu.

ÇOSB yönetimine sanayicilerden tam destek

Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'nin (ÇOSB) 19. Olağan Genel Kurul Toplantısı, ÇOSB Konferans Salonu'nda yapıldı. Toplantıya ÇOSB Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Sözdinler, Yönetim Kurulu Başkan Vekili Natan Yakuppur, Yönetim Kurulu Üyeleri; Ali Bekmezci, Fatih Elay ve Ekrem Topdal ile ÇOSB Bölge Müdürü Mehmet Özdoğan ve çok sayıda sanayici katıldı.


Eyüp Sözdinler

ÇOSB Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Sözdinler, katılımcıların yönetimlerine oy birliği ile verdikleri destek ve güvenden dolayı teşekkür etti: "Biz tüm ülkemizin ve dünyanın geleceği hakkında ümitlerimizi canlı tutuyoruz, sizlerle birlikte üretmeye devam ediyoruz" dedi.

Türkiye'de OSB sayısı 351'e ulaştı



Türkiye'de üretim ve istihdamın merkezi Organize Sanayi Bölgeleri'ne (OSB) yenileri eklendi. Elazığ Tarıma Dayalı İhtisas (Besi) OSB ve son olarak Amasya Taşova Karma OSB'nin kurulmasıyla da Türkiye'de OSB sayısı 351'e ulaştı.

Elazığ TDİOSB ile Türkiye'de tarıma dayalı ihtisas OSB'lerin sayısı 25'e ulaşmış oldu.

Ramazan Bayramımız Kutlu Olsun

Sağlık, huzur, bereket, başarı, iyilik, sevgi, esenlik ve mutluluk dolu nice bayramlar diliyoruz.



‘Yatırımcı Dostu OSB’

- Mükemmel Konum
- Karma OSB
- Kaliteli, Güçlü Altyapı
- Kesintisiz Temiz Enerji
- 1200 Dönüm Alan
- Zengin Yatırım Potansiyeli



Alikahya OSB; batısında Kocaeli Stadyumu ve İZAYDAŞ, güneyinde Asım Kibar OSB, kuzey, kuzeydoğu ve doğusunda Kuzey Marmara Otoyolu İzmit OSB çıkışı ile çevrilidir.
İzmit merkezine 8 km, TEM Otoyolu’na 7 km, D-100 karayoluna 5 km ve Köseköy Demiryolu Lojistik Merkezi’ne 8 km mesafededir.
İzmit Cengiz Topel Havalimanı’na olan mesafe 10 km, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı’na mesafe 75 km’dir.
Derine Limanı’na olan mesafe 21 km, Dilovası Limanı’na olan mesafe ise 50 km’dir.

KOCAELİ ALİKAHYA OSB

Kocaeli Alikahya Organize Sanayi Bölgesi Bölge Müdürlüğü
Alikahya OSB Mah. 106. Sokak No: 3 41310 İzmit / KOCAELİ
Telefon: 0262 365 18 18 Faks: 0262 365 18 30 www.alikahyaosb.org.tr



Mavi OSB-Mavi Antalya

Antalya'nın, 'risksiz bir şehir' olması ve özellikle yabancı turistlere güven vermesi gerektiğini belirten Antalya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bahar, bölgede 'Mavi OSB, Mavi Antalya' adını verdikleri bir hareket başlattıklarını belirtti.


Ali Bahar

Bahar, "Bölgemizdeki farkındalığı tazelemek, sanayicilerimizin aldıkları tedbirleri gözden geçirmesini, vatandaşlarımızın da olası rehavet ikliminden çıkmalarını sağlamak için kapsamlı bir çalışma başlattık" dedi.

Söz konusu farkındalık hareketi kapsamında, Bölgenin ana giriş kapılarına, fabrika binalarına ve insan yoğunluğunun yaşandığı alanlara yüzlerce mavi renkli uyarı ve bilinçlendirme afişi asıldı.

Eskişehir OSB'ye yatırımcı ilgisi artıyor

Eskişehir OSB 1. Gelişme Bölgesi'nde incelemelerde bulunan EOSB Başkanı Nadir Küpeli, bölgede bugüne kadar 60 yeni yatırımcıya 1 milyon 218 bin m^2'lik bir alan tahsis ettiklerini aktardı.


Nadir Küpeli

Küpeli, bölgeye yeni yatırımcı kazandırılması noktasında yerli ve yabancı birçok firma ile görüşme halinde olduklarını anlattı: "Tahsis yaptığımız yerlerdeki tesisler şimdi hızla yükseliyorlar, birçok fabrika inşaat halinde ilk yatırıma başlayan firmalar üretime başladılar bile. Şu anda bölgede çok sayıda fabrikanın inşaatı sürüyor. Bu yıl içinde çok sayıda işletmenin üretime geçerek ilimiz ihracatına ve istihdamına ciddi ölçüde katkı sağlamasını bekliyoruz."

Küpeli, yatırımcıları; beyaz eşya yan sanayi, plastik, makine ve metal teknolojileri, havacılık, gıda, seramik gibi birçok dalda yeni yatırımlar aldıkları 1. Gelişme Bölgesi'ne ve Eskişehir'in yüksek nitelikli işgücüne ve kaliteli altyapıya sahip Eskişehir OSB'ye yatırım yapmaya davet etti.

Hızla büyüyen pazar: 'İklimlendirme Teknoloji ve Ürünleri'

Temiz ve kaliteli hava eşittir; sağlıklı yaşam



İnsanların yaşamlarının yüzde 90'a yakın kısmını kapalı alanlarda geçirdiği düşünüldüğünde; Pandemide bu mekanlardaki havanın temiz ve kaliteli olması daha da önem kazandı. İyi tasarlanmış, projelendirilmiş, az enerji, uygun maliyetlerle kaliteli iklimlendirme sağlayan, çevredostu, verimli 'İklimlendirme Teknoloji ve Ürünleri, kaliteli ve sağlıklı bir yaşamın anahtarı haline geldi.

■ **Hazırlayan: Deniz Yanıktaş**

Küresel iklim krizinin kapıda olduğu son yıllarda iklimlendirme sektörü hızla daha da önem kazanırken; Pandemi sektörün hayati öneminin altını çizdi. Covid-19 virüsünün, çoğunlukla temas ve hava/damlacık yoluyla bulaştığı biliniyor ve insanlar yaşamlarının yüzde 90'a varan kısmını kapalı ortamlarda geçiriyor. Bu nedenle özellikle kapalı mekanların; evlerin, toplu konutların, asansör, toplantı salonları, spor salonları gibi kapalı alanların, kamusal, ticari ve endüstriyel tüm binaların (ofisler, hastaneler, şehir hastaneleri, havalimanları, havaalanları, laboratuvarlar, oteller, moteller, pansiyonlar, yurtlar, AVM'ler, marketler, işyerleri, şirketler, fabrikalar) ısıtmasında ve soğutmasında kullanılan 'İklimlendirme Teknoloji ve Ürünleri'nin sağladığı hava kalitesi ve sirküle olan havanın temizliği insan sağlığı açısından çok önemli.

İyi tasarlanmış, projelendirilmiş, az enerji, uygun maliyetlerle kaliteli iklimlendirme sağlayan, çevredostu, verimli iklimlendirme teknoloji ve ürünleri, kaliteli ve sağlıklı bir yaşamın anahtarı oldu. Pandemide iklimlendirme teknoloji ve ürünleri, küresel ticaretin yapıtaşı lojistik ve taşımacılık sektörünün en önemli hizmet sağlayıcılarından biri haline geldi. Pandemi ile birlikte gıdaların yanı sıra sağlık sektörünün en önemli pazarlarından biri haline gelen 'aşı'ların dünyanın dört bir yanına nitelikleri itibariyle özel iklimlendirme (yeni nesil soğutma teknolojileri) koşullarında taşınması gerekiyor.

İSKİD URGE projesiyle öne çıkacak

İSKİD (İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği) 15. Dönem Yönetim Kurulu, 26 Mart 2021'de düzenlenen İSKİD Olağan Genel Kurulu'nda seçilerek, Ayk Serdar Didonyan başkanlığında göreve başladı. İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı Ayk Serdar Didonyan, İSKİD olarak bütünleşik tasarımın ve IoT kavramının hayatımızda etkin roller üstlendiği günümüzde, sektör firmalarının da birbirlerinden güç alarak dayanışma göstermesi, zayıf kaslarını güçlendirmesine odaklandıklarını belirterek, "Bu vesileyle URGE (Uluslararası Rekabeti Geliştirme) projemizi çok önemsemekteyiz. Proje çerçevesinde kolektif faaliyetlerin yürütülmesi ve devlet desteğinin etkin kullanılması için elimizden gelen çabayı göstermekteyiz" diyor.



Ayk Serdar Didonyan

İklimlendirme Meclisi Sektör Strateji Belgesi çalışmalarında vurguladıkları gibi "Kurumsal Ol, AR-GE Yap, İhracat Yap" mesajını çok önemsediklerini ve yeni dönem çalışmalarının odağında bu mottonun olacağını vurgulayan Didonyan, 'kurumsallaşma' kavramının başarılı çalışmaların temelinde olduğunun düşüncesiyle ölçek ekonomisine erişen firma sayısını arttırmaya odaklanacaklarını ifade ediyor.

Çevre, sektör ve toplum için görmezden gelemeyecekleri 'Yeşil Ekonomi' atılımlarının da odaklanmaları gereken başka bir konu olacağına dikkat çeken Didonyan, "Hayatın gerçekleriyle özdeşleşip geleceği doğru inşa etmemiz gerekir. Özellikle yatırımcısından müteahhidine, kiracısından kamu temsilcilerine kadar tüm inşaat ekosistemine bu anlayış kuvvetli bir şekilde anlatılmalı; sektörümüzde enerji etkin iklimlendirme sistemleri teşvik edilmeli; doğal havalandırma gibi çevreci çözümlere yönelmesi sağlanmalıdır. Bu kapsamda enerji tüketimini azaltacak çalışmaların takipçisi ve destekçisi olacağız" diyor.

Ayk Serdar Didonyan, iklimlendirme sektörüne ilişkin verileri şöyle özetliyor:

"**Split Klima Pazarı;** Türkiye'de inşaat sektörünün en popüler ve satışların en fazla olduğu 2017, pazarın en iyi yılıdır. Ancak 2018 Ağustos'unda yaşanan kur dalgalanmasıyla perakende pazarı ciddi oranda etkilendi. Bu nedenle dağıtım kanalı stoklarında bulunan ürünlerin satılmayarak önemli bir bölümünün 2019 envanterine girmesi sonucu bu durum, pazarın küçülmesi olarak istatistiklere yansıdı. 2020'de pandeminin etkisiyle evden çalışan sayısının artmasının klima satışlarına yansıması, pazarda yüzde 10 büyüme sağladı.

VRF pazarı; kamu yatırımlarındaki düşüşe rağmen krizden az etkilenen pazarlardan biridir. Pandemi ile birlikte özellikle sahil kesimlerinde bireysel projeler ağırlık kazandı. Mini VRF cihazlarının kullanımındaki artış, toplam satış adetlerini olumlu yönde etkiledi ve pazar yüzde 9 büyüdü.

Çatı Tipi Paket Klima (rooftop); AVM'ler ve büyük marketlerde yaygın olarak kullanılan çatı tipi klimalarda, AVM sektörünün belirli bir doygunluğa gelmesiyle iç satışlar belirli bir seviyede kaldı. 2019 krizi ve 2020 pandemisiyle pazar olumsuz etkilendi. Paket Klima üretimi yüzde 30 düştü, ithalat yüzde 70, iç satışlarda pandemi etkisiyle yüzde 50 daraldı. Ancak pozitif gelişme olarak, pazardaki talebin yerli ürünlere kaymasıyla ithalat rakamlarında düşme yaşandı.

Fancoil pazarı; son 5 yılda kademeli olarak neredeyse yarıya yakın bir oranla daraldı. 2019'da yaşanan durgunluğun yansıması ihracatta net olarak görülse de 2020'de pandemiye rağmen imalatta yüzde 10 artış, ithalatta ise yüzde 40 azalma kaydedildi. Bu kapsamda değerlendirildiğinde fancoiller sektörde ithalatı düşen ve ihracatı artan, üretimde başarılı olduğumuz ürünler arasında.

Klima Santralleri; son yıllarda havalimanı, şehir hastaneleri gibi projelerle birlikte pandemi sürecinde taze hava beslemenin öneminin artması ve yenileme çalışmalarının etkisiyle yurt içi satışlarda 2019'a göre yüzde 14, yurt dışı satışlarda da yine 2019'a göre yüzde 3.6 artış göstermiş önemli bir üründür. Pandemi koşullarından dolayı mevcut sistemlerin güncellenmesi ya da yeni projelerle satış adetlerinde yükselme bekleniyor.



Soğutma Grupları; inşaat sektöründeki gerilemeyle son yıllarda yüzde 50 gibi ciddi oranda daralma eğilimine girdi. İhracat ayağının çok güçlü olmadığı soğutma gruplarında imalat genel olarak iç pazara yönelik gerçekleşiyor. 2021'de ertelenen projelerin hayata geçmesiyle soğutma grubunda artış olabileceği düşünülüyor.

Isı Değiştirici-Bataryalar; batarya verilerine baktığımızda üretimde yüzde 9'luk bir artış mevcuttur. İhracat rakamları son 5 yılda yüzde 50'ye yakın, geçtiğimiz yıla oranla yüzde 10 gibi kuvvetli bir artış gösteriyor. 2020'de Türkiye batarya üretimi sektörü metrekare verileri dikkate alındığında yüzde 8.9 büyüdü. Batarya üretim sektörü Türkiye sanayi üretiminin yaklaşık 3.5 katı büyüme gösterdi.

Soğutma endüstrisine kalıcı büyüme etkisi

Soğutma endüstrisini ivmelendiren etkiler doğrultusunda gelişen eğilimlerin birçoğu kalıcı olacak: SOSİAD (Soğutma Sanayi İş İnsanları Derneği) Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Karakuş, Pandemide soğutma endüstrisinin dikkatleri üzerine çektiğini ve oldukça hızlı bir toparlanma yaşadığını aktarıyor. 2020'nin özellikle gıda perakende sektörü için bir dönüm noktası olduğunu belirten Karakuş, şunları söylüyor: "Covid-19 salgını nedeniyle birçok restoran yüz yüze yemek yemek için kapalı olsa da süpermarketler ve diğer gıda perakendecileri temel işletmeler olarak kabul edildi ve açık kaldı. Ancak bu kez, yeni sipariş karşılama senaryolarına hızlı bir şekilde adapte olmaları gerekti. Çünkü alışveriş, çevrimiçine kaydı. Pandemi, çevrimiçi alışverişin büyüme beklentilerini en az yüzde 50-60 oranında yukarıya çekti ve bu duruma perakende zincirleri hazırlıksız yakalandı. Bu yeni alışveriş modeli, daha çok depo, lojistik olanaklar, soğuk muhafaza, soğuk zincir anlamına geliyordu. Çevrimiçi perakende zincirleri, soğutma kararlarını sektörün lehine olacak şekilde yoğunlaştırdı. Buna geliştirilen ve soğuk muhafaza gerektiren aşıların geliştirilmesi eklendi. Tabii ki bir de neredeyse tüm dünyanın çevrimiçine taşınmasıyla hızla artan bulut sistemler, veri merkezleri ihtiyacından da bahsetmek gerekir. Veri merkezlerinin güçlü soğutma sistemlerine gereksinimleri vardır. Bu ivmelendirici



Turgay Karakuş

ENDÜSTRİYEL DOĞAL HAVALANDIRMA ÇÖZÜMLERİ

GAL Industrial Ventilation Solutions

roda





Tesisinizin yüksek sıcaklık sorununa doğal ve kesin çözüm

50 yılı aşkın deneyimi ve Yüksek Alman teknolojisi ile sektörünün önde gelen firmalarından biri olan **GAL**, ağır endüstri tesislerinin Duman Tahliye ve Doğal Havalandırma sistemlerinin ihtiyacına uygun tasarım, imalat ve montaj süreçlerine değer katar.

RODA AIRSTAR labirent havalandırma sistemi; yüksek hacimli, yağmur geçirmeyen ve enerji gerektirmeyen havalandırmaya ihtiyaç duyulduğunda, sıcak ve gürültülü ağır sanayi uygulamalarında kullanılan yüksek performanslı bir vantilatördür.

FORM 55 YIL YEARS

www.formfabrika.com

değişim ve gelişmeler soğutma sektörünün başarı grafiğini yükseltti."

Soğutma, yaşam için kritik öneme sahip bir sektör: Dünya çapında soğutma sektöründe yaklaşık 15 milyon kişi istihdam edildiğini, kullanılan soğutma, klima ve ısı pompası sistemlerinin toplam sayısının 5 milyar civarında olduğunu paylaşan Karakuş, soğutma sektörüne gösterilen ilginin artmasının, daha fazla istihdam talebi, daha fazla Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyeti anlamına geldiğini kaydediyor: "İSİB verilerine göre, soğutma sistem ve elemanları ihracatı da 2020 yılında yaklaşık 640 milyon dolar olarak gerçekleşti."

Aşı için soğuk zincir şart: Karakuş, "Birmingham Üniversitesi'nde yapılan ve 'Covid-19 Aşılaması için Soğuk Zincir Zorluğunu Anlama' araştırmasına göre, aşıların dünya nüfusunun yüzde 60-70'ine (4.7-5.5 milyar kişi) ulaşabilmesi için en önemli sorunu; yeterli bir soğuk zincirin olmayışı. Rapora göre, özellikle gelişmekte olan ülkelerde genellikle 'kesintisiz, tam entegre işleyen soğuk zincirler' bulunmuyor. Bunun için Greenpeace de dahil olmak üzere çeşitli uluslararası kuruluşlar arasında 20 yıllık bir işbirliğiyle yürütülen SolarChill Projesi gibi girişimlerle güneş enerjisinin, elektrik şebekelerinin bulunmadığı coğrafyalarda aşı ve ilaç gibi soğuk muhafaza gerektiren hayati unsurların güvenliğine hizmet etmesi hedefleniyor" açıklamasını yaptı.

Pandemi sonrasını da ivmelendirecek etmenler: Pandemi'yle tetiklenmekle birlikte, pandemi sonrasında da kalıcı olmasını bekledikleri eğilimler bulunduğuna değinen Karakuş, soğuk zincir izleme ve veri analitiğine gösterilen ilgi ve özenin devam edeceğini öngörüyor: "Aşı dağıtımındaki zorluklar, gıda için soğuk zincir yolculuğuna benzer şekilde, nakliye sırasında ürün sıcaklıklarının izlenmesinin önemini de vurguladı. Aşılar için kullanılan sıcaklık izleme, izleme ve kontrol teknolojilerinin benimsenmesi, bu araçların çiftlikten sofraya kadar soğuk gıda zincirine entegrasyonunu muhtemelen hızlandıracak. Bu, gıda soğuk zinciri boyunca kesintisiz bir sıcaklık sabitliği oluşturmak için üreticiler, nakliyeciler ve perakendeciler arasındaki çalışma ilişkilerini, işbirliğini ve teknolojileri geliştirme fırsatı sunacak."

Yeni teknolojiler, yeni ve nitelikli insan kaynakları büyük önem taşıyor: Pek çok soğutma sistem ve cihazları üreticisinin; ultra düşük sıcaklıklı soğutma sistemler, R729 dahil doğal soğutucu akışkanlar kullanan soğutma teknolojileri, serbest pistonlu stirling motorlu sistemler gibi pek çok yeni çalışması olduğunu anlatan Karakuş, bu sürecin yeni sistem ve teknolojilerin geliştirilmesini ivmelendirdiğinin, sektörün nitelikli eleman ihtiyacını artırdığının altını çiziyor: "Sektörümüzün; perakendeciler başta olmak üzere, soğutma talebindeki tüm sektörlere; tercih etmeleri gereken sistemler ve ekipman mimarilerine kadar, mevcut tüm kısa ve uzun vadeli soğutma stratejileri hakkında tavsiyelerde bulunmak için yeterli bilgi ve uzmanlığa sahip kadrolar için hazırlanması gerekiyor."

Türk iklimlendirme sektörünün 2021 hedefi: 5 milyar dolar ihracat

Türk iklimlendirme sektörü, 2021'in Mart ayında yaptığı 547 milyon dolarlık ihracat ile aylık bazda tüm zamanların ihracat rekorunu kırdı. Sektörün Türkiye ihracatından aldığı pay da arttı. Sektörün ihracatı 2020 Mart'ına göre yüzde 38, 2021 yılbaşından bu yana ise yüzde 22 oranında arttı. Sektörün Türkiye ihracatından aldığı pay ise yüzde 2.5 seviyelerinden yüzde 3.2 seviyesine çıktı.


Mehmet Şanal

Tüm alt ürün gruplarında ihracatını artıran Türk iklimlendirme sektörü, ısıtma sistem ve elemanları alt sektöründe yüzde 32.4, soğutma sistem ve elemanları alt sektöründe yüzde 4.4, klima sistem ve elemanlarında yüzde 9.8, tesisat sistem ve elemanlarında yüzde 23.4, havalandırma sistem ve elemanlarında ise yüzde 32.9, yalıtım malzemelerinde ise yüzde 20.9 ihracat artışı sağladı. Mart'ta ihracatın en yüksek olduğu ülkeler sırasıyla Almanya, Birleşik Krallık, İtalya, Fransa ve Polonya oldu.

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği (İSİB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Şanal, pandemi sürecine rağmen sektör firmalarının ihracatlarını istikrarlı bir şekilde artırdığını belirterek, "2021 yıl sonunda hedefimiz olan 5 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Türkiye ihracat birim fiyatının ortalama 1.1 Amerikan Doları olarak gerçekleştiği bu dönemde Türk iklimlendirme sektörünün ihracat birim fiyatı 4.6 Amerikan Doları seviyesine yükseldi. Sektör olarak yakın zamanda katmadeğeri artırarak 5 Amerikan Dolarına ulaşmak istiyoruz" diye konuştu.

Mehmet Şanal, Türk iklimlendirme sektörünü oluşturan firmaların tüm coğrafyalarda etkin bir şekilde satış ve pazarlama faaliyetleri yürüttüklerini anlattı: "Biz de İSİB olarak kendilerine destek vermek adına geçen sene başladığımız dijital ticari heyet organizasyonları ile firmalarımızın pazar çeşitliliğini artırmaya çalışıyoruz. En son Birleşik Krallık'a yaptığımız dijital ticari heyetinde firmalarımız rekor iş görüşmesi ve iş bağlantıları kurdular. Bu sene içinde de 18 ülkeye dijital ticari heyet düzenleyeceğiz. Bu da ihracatımızın artması yönünde firmalarımızı destekleyecek. Pandeminin etkisinin azalması ile birlikte yapacağımız fiziki aktivitelerle de ihracat hedeflerimizi daha yukarı çekeceğimizi düşünüyoruz."

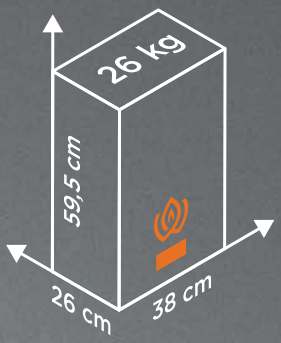
TASARIM VE TEKNOLOJİNİN GÜCÜYLE
YAŞAMA YENİLİK KATIYORUZ!



MinerWa

Dünyanın
En Küçük
Kombisi*

*Kendi sınıfında



GERMAN DESIGN AWARD WINNER 2021 · reddot award 2019 winner · iF DESIGN AWARD 2018 · DESIGN TURKEY

RecoWa

Wi-Fi Uzaktan Kontrollü Oda Termostatı

- Her yerden kombiyi açma/kapama
- Haftalık programlama
- 5 farklı mod

Beyçelik HOLDİNG

warmhaus

warmhaus.com 0850 225 15 15

Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu'nun yaşam mottosu;

"Çok çalış, zorluktan kaçma, anlamadan iş yapma"

Akılcı yöntemlerle verimli çalışmanın önemini vurgulayan Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu, "En önemlisi hedefi belirlemek ve hedefe ulaşmak için çok çalışmak, vazgeçmemek" diyor.

Röportaj: Deniz YANIKTAŞ


Şevket Saraçoğlu

Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu, "Çok çalış, zorluktan kaçma, anlamadan iş yapma" mottosuyla ve "elindeki imkânları en iyi şekilde kullanmaya çalışma" prensibiyle hareket ediyor. Sabırla çalışıp adım adım ilerlemenin faydalarını her zaman gören Saraçoğlu, eğitim ve kariyer hayatında onu başarıya taşıyan özellikleri (açıklık, dürüstlük, empati kurabilmek, esnek olmak, katılımcı ve kapsayıcı bir anlayış benimsemek ve bu yönde çalışmak) ile her zaman çözüm odaklı olmaya önem veriyor, ekibini de çözümün parçası olması, fikirleriyle kendini aydınlatmaları için cesaretlendirmeye gayret ediyor: "Yöneticiden ziyade lider olarak ekibime yön verebilmek için çalışıyorum."

Hangi şartlar altında olursa olsun mücadeleden asla vazgeçmeyen Saraçoğlu, özellikle de zamanın iyi kullanılması için akılcı yöntemlerle verimli çalışmanın çok önemli olduğunu düşünüyor: "Yaptığım her işte, attığım her adımda mantığı ön plana koymaya gayret ederim ancak burada elbette sadece rasyonel mantıktan değil rasyonalitenin duygusal mantıkla harmanlandığı bütüncül bir bakış açısından söz ediyorum. Bu bütüncül yaklaşımın, aklımı ve duygularımı dengeli şekilde yöneterek başarı yolculuğunda daha hızlı koşmama çok önemli katkısı olduğunu düşünüyorum. En önemlisi ise hedefi belirlemek ve hedefe ulaşmak için çok çalışmak, vazgeçmemek..."

Global bir teknoloji şirketinde çalışmak için teknolojiye hâkim olmak, trendleri takip etmek ve Z kuşağının dilinden anlayabilmek gerektiğini vurgulayan Saraçoğlu, farklı kuşaklarla bir arada çalışmayı yöneticiler ve liderler için de çok öğretici buluyor ve yöneticilerin meslektaş adaylarıyla mümkün olduğu kadar iletişimde olmalarını öneriyor. Hızlı, esnek ve zamanında doğru kararlar verebilmenin önemini belirten Saraçoğlu, "Özellikle toplum sağlığının her şeyden önemli olduğu pandemi döneminde en büyük önceliğimiz, çalışanlarımıza güvenli ve sağlıklı bir ortam sunmak oldu. Özverili çalışmak, doğru iş bölümü ve iyi bir iletişim süreci bu tür kriz dönemlerinde önem kazanıyor" diyor.

Ankara'dan İstanbul'a

Ankara'da, 22 Mart 1964'te dünyaya "merhaba" diyen Şevket Saraçoğlu'nun babası Emekli Kurmay Albay Necati Saraçoğlu, annesi ise ev hanımı Şükriye Saraçoğlu. Çok kıymet verdiği, saygı ve sevgiyle andığı ilkokul öğretmenlerinin hayatında önemli bir yer tuttuğunu aktaran Şevket Saraçoğlu, o yıllara dair anılarını hala hatırlıyor: "İstanbul Beşiktaş Barbaros İlkokulu'nda, Boğaz kıyısında okuma şansım oldu. Ardından İstanbul Erkek Lisesi'nde 12 yaşındayken ilk yabancı öğretmen deneyimini yaşadım. Alman disiplini ve eğitimiyle yetiştirildik, başlangıçta zor olsa da insan her şeye alışıyor. Üniversitede özgürlük, büyük amfiler ve tek taraflı ders anlatımı bana çok farklı gelmişti." İstanbul Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümü'nden mezun Saraçoğlu'nun profesyonel iş ha-

yatı 1986'da Netaş Northern Telekom'da saha destek mühendisi olarak başlar. Telefonun tüm Türkiye'de yaygınlaştığı yıllarda Anadolu'nun her yerini gezmek deneyimi Saraçoğlu'na iletişim ve destek konusunda ciddi katkı sağlar. Netaş'ın ardından Alarko Holding'te tekstil boya ve kurutma makineleri ile bina otomasyonu konularında çalışır. 'Endüstri ve Binalar' konusundaki iş deneyimi sonraki tüm iş hayatının başlangıcı olur. 'Tekstil ve Bina' ile başlayan otomasyon işleri çok farklı sektör ve proseslerle devam eder. Farklı prosesleri anlama; olaylara farklı açılardan bakma, sorun çözme vb. birçok konuda yetenekleri gelişir. Sonrasında Korona Şirketler Grubu bünyesinde yeni bir departman kurulumundan ve çimento fabrikaları kontrol sistemlerinden sorumlu Otomasyon Grup Yöneticisi olur.

1992'de kurucu ortağı olduğu şirket, 1993'te Mitsubishi Electric Fabrika Otomasyon Sistemleri'nin Türkiye distribütörü olur, böylece teknoloji devi Mitsubishi Electric markasıyla yolu kesişir. 2013'te şirket, Mitsubishi Electric Corporation ve Mitsubishi Electric Europe B.V. tarafından satın alınır. Saraçoğlu, bu süreçte, endüstri ve altyapı konularında birçok başarılı projeye imza atmanın yanı sıra çok sayıda değerli meslektaşını da yetiştirme fırsatı bulur. Bilgi ve becerilerini istekli ve başarılı gençlere aktarmak, her zaman öncelikleri arasında yer alan Saraçoğlu, satın alma sonrasında Mitsubishi Electric Turkey Fabrika Otomasyon Sistemleri Genel Müdürü olur. 1 Nisan 2017'den beri ise Mitsubishi Electric'in Türkiye Başkanı.



Şirket ve çocuk birbirine benzer

Şevket Saraçoğlu'nun olmazsa olmazları; iş hayatı, ailesi, eşi, çocukları ve kendine ayırdığı zaman. Hepsine zaman ayırıyor. Tek bir alandaki başarının yeterli olmayacağını düşünen Saraçoğlu, bu alanlarda temel iki taşın; iş hayatı ve özel hayat olduğunu söylüyor: "Eşim Dr. PhD. Akile Saraçoğlu ile 1998'de evlendim. İş hayatının yanı sıra bu yoğun tempoda aile kurup yürütmek de önemli bir başarı. Eşinizin anlayışı ve size desteği önemli. Özel hayatta başarı yalnızca sizin elinizde değil. Her aşamada günün ve dönemin önceliklerini anlayıp size destek verecek kişiler çok önemli. Çocuk yetiştirmek ise başlı başına zor bir iş. Aslında şirket ve çocuk birbirine benziyor, ikisi de yoğun ilgi ve destek bekliyor. Gökçe ve Emre; üniversitede okuyan kızım ve ortaokulu bitiren oğlum var. Onlara örnek olmaya çalışıyorum bu konuda şanslıyım ki kızım mesleki açıdan peşimden geliyor."

Çevreci yaklaşım: Evden uzaya kadar çok sayıda sektörde ileri teknoloji çözümleriyle öne çıkan, bu yıl Japonya'da ticari faaliyetlerine başlamasının 100. yıl dönümünü kutlayan Mitsubishi Electric'in Pandemi'de de faaliyetlerine hız kesmeden devam ettiğini, çalışanlar, iş ortakları ve toplum sağlığına öncelik verdiğini kaydeden Saraçoğlu, önümüzdeki dönemde, ileri robot teknolojileri alanında da yeni nesil ürün ve çözümler geliştirmeye devam edeceklerini, 'Ucuz ve Temiz Enerji' alanında çevreyi ve doğal kaynakları korumaya yardımcı olacak teknoloji ve sistemler geliştirmeye odaklanacaklarını da açıklıyor. Türkiye için yeni olan kontrol sistemleri ve uygulamaları geliştirmek ve birçok genç mühendisi bu konuda yetiştirmek, Saraçoğlu'nun ajandasının ilk sıralarında.

İleri düzeyde Almanca ve İngilizce bilen Saraçoğlu, tatile eşi ve çocuklarıyla gitmeyi çok seviyor: "Türkiye dünyadaki tatil cenneti. Her noktası ayrı güzel, yazın deniz ve kışın kar tatillerinde Türkiye'yi tercih ediyoruz. Farklı kültürler ve gelişmiş ülkelere seyahat etmekten de hoşlanıyorum. Kyoto, Tokyo, Boston, San Francisco, Düsseldorf, Nürnberg, Londra ve Edinburgh en beğendiğim ve severek gittim şehirler. Elektronik ürünlere ve yeni teknolojilere ilgi duyuyorum. Sağlıklı yaşam için mümkün olduğunca çok yürümeye çalışıyorum. Yeni fikirler bulmak istediğim, çözmek istediğim konular olduğunda yürüyüş benim için çok kurtarıcı oluyor, daha berrak bir zihinle çalışmamı sağlıyor. Kitap okumak da çok önemli, günümüzün bilgi kaynağı interneti yoğun kullanıyorum. Müzik ve sinema, sanat gösterileri ilgimi çekiyor ve katılmaya çalışıyorum. Tabii pandemi dönemi bu tür etkinlikleri bitirdi."

İstanbul Erkek Lisesi Derneği ve İTÜ Mezunlar Derneği ve Elektrik Mühendisleri Odası Üyesi. Kurucusu olduğu şirkette İTÜ Elektrik Elektronik Fakültesi'ne Otomasyon Laboratuvarı kurmuş, şimdi de Mitsubishi Electric Turkey olarak farklı üniversitelere destek oluyor. Gündemi ulusal basın, ekonomi, iş dünyası dergileri ve sektörün öncü dergilerinden, günlük haberleri dijital medyadan takip ediyor. Okurken kendine notlar almayı ve zaman zaman bu notları gözden geçirmeyi değerli buluyor. Bilim kurgu filmlerini seviyor. Favori yazarları; Ahmet Ümit ve Stephen King. Yakın tarihle ilgili kitaplar da ilgisini çekiyor: "Özellikle Cumhuriyet Tarihi ve bunu başarmak için verilen çabalar çok önemli, katkı veren herkesi minnetle anıyorum." Pandemi öncesinde ağırlıklı klasik giyimi tercih etse de Saraçoğlu, pandemide casual giyim tarzını da tercih etmeye başladığını belirtiyor.

Gedik Yatırım Ekonomisti Serkan Gönençler:

"K tipi bir toparlanma bekleniyor"

Gedik Yatırım Ekonomisti Serkan Gönençler, Covid-19 kaynaklı resesyon sonrası toparlanmanın, yapısı itibariyle önceki resesyon dönemlerinden çok farklı bir şekilde gerçekleştiğini belirtti. Gönençler, "Bu açıdan, 'V-tipi' bir ekonomik toparlanmadan daha çok 'K-tipi' bir ekonomik toparlanmadan bahsetmek daha doğru olabilir. Bu nedenle hızlı toparlanmaya karşın bunun istihdama aynı ölçüde yansımadığı görülüyor" dedi.

■ **Röportaj: Kader KARAÇAY YILMAZ**

Covid-19 salgını, global ekonomide ani bir duruşa yol açarken Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) verilerine göre, 2020'nin sadece ikinci çeyreğinde tüm dünyadaki iş kayıpları kabaca 500 milyona ulaştı. Küresel ekonomik aktivitelerin yeniden başlamasıyla, kayıpların bir kısmı geri alındıysa da 2020'de 255 milyon iş kaybı yaşandı. Bu da 2009 küresel krizine göre dört kat daha fazla istihdam kaybı anlamına geliyor. Global ekonomi pandemi kaynaklı kriz nedeniyle II. Dünya Savaşı'ndan bu yana en sert daralması ile (yüzde 3.4) karşı karşıya kaldı.


Serkan Gönençler

Gedik Yatırım Ekonomisti Serkan Gönençler, Covid-19 kaynaklı resesyon sonrası toparlanmanın yapısı itibariyle önceki resesyon dönemlerinden çok farklı bir şekilde gerçekleştiğini belirterek, "Normalde, resesyon sonrası ekonomik toparlanma dönemleri çok kademeli bir şekilde gerçekleşir. Covid-19 sonrasında ise ekonomilerin üçüncü çeyrekten itibaren açılmasıyla ve devam eden vaka artışlarına karşın kısıtlamalarla yaşamaya adapte olunması sayesinde, ekonomik aktivitede toparlanma çok hızlı bir şekilde gerçekleşiyor. Aşılamanın genele yayılmasıyla oluşacak normalleşme sürecinin devamı sonucu, ekonomik aktivitede ivmelenmenin, özellikle iç talep kaynaklı olarak, belki de daha hızlanarak sürmesi beklenebilir" diye konuştu.

Toparlanma konusunda ülkeler arasında da önemli bir ayrışma olduğu, bu ayrışmanın önümüzdeki dönemde daha da belirgin hale gelebileceğini aktaran Gönençler, "Bu da özellikle, aşılama hızında halen ilk hedeflerin çok gerisinde kalınmış olmasından ve aşının dağıtımında zengin ve fakir ülkeler arasındaki eşitsizlikten kaynaklanıyor" dedi.

"'K tipi' toparlanma olacaktır"

Hızlı ekonomik toparlanmaya karşın önemli ekonomik problemlerin de bulunduğuna dikkat çeken Gönençler, ekonomik toparlanmada sektörler arası dengesizliklerin çok fazla öne çıktığını söyledi. Örneğin; turizmle bağlantılı hizmet sektörlerinde aktivite salgın öncesi seviyelerin yarısına bile ulaşmamışken imalat sanayiindeki hızlı toparlanma büyümeye destek veriyor. Gönençler, bu açıdan, 'V-tipi' bir ekonomik toparlanmadan daha çok 'K-tipi' bir ekonomik toparlanmadan bahsetmenin doğru olacağını kaydetti: "Hızlı toparlanmaya karşın bunun istihdama aynı ölçüde yansımadığı görülüyor. Covid-19 sonrası tedarik zincirlerine ilişkin sıkıntılar devam ediyor. Buna bağlı olarak yaşanan arz sıkıntıları nedeniyle hammadde ve navlun fiyatlarında görülen çok yüksek oranlı artışlar, enflasyon bu endişeleri besliyor. Son olarak, Covid-19 sonrası yaşanan ani duruşa karşı ülkelerin aldığı tedbirler, zaten çok yüksek seviyedeki global borçluluk düzeyinde önemli artışlara neden oldu. Uluslararası Finans Enstitüsü (IIF) rakamlarına göre, finans dışı kesimin borcunun GSYH oranı, sadece 2020 yılında yaşanan yüzde 35 puanlık artışla, yüzde 275'e, global borç tutarı da 210 trilyon dolara ulaştı. Bu durum, faizlerin yeniden artışa geçtiği bir dönemde, geri ödenememe sorunlarına ve piyasalarda dalgalanmalara yol açabilir. Daha da önemlisi, yüksek global borçluluk düzeyi ilerleyen yıllarda global büyüme hızını önemli oranda sınırlandırma potansiyeli taşıyor."

Popülist politikalar kaliteli programları olumsuz etkiliyor

Türkiye ekonomisinin kemikleşmiş sıkıntılarında tek neden olarak salgının görülemeyeceğini akta-

ran Gönençler, "Türkiye ekonomisi çeşitlendirilmiş bir üretim yapısına sahip olmanın avantajını yaşasa da ekonomi için katmadeğeri yüksek ürünlerin üretildiğini söylemek zor. Bu durum, istihdam potansiyelini kısıtladığı gibi ihracattan istendiği ölçüde gelir yaratılmasının ve ihracata dayalı bir büyüme modeli oluşturulmasının da önünde engel oluşturuyor" dedi.

Türkiye'nin özellikle son yıllarda kredi teşviklerine ve iç talebe dayalı bir büyüme modeli benimsediğine dikkat çeken Gönençler, yapılması gereken politikayı önerdi: "Kredileri desteklemek üzere faizler enflasyonun izin verdiğinin altında seviyelerde belirlendi. Bu politika, dönemsel olarak ekonomik aktivitede canlanmaya yol açsa da sürdürülebilir bir durum değil ve aslında hep ileride elde edilecek büyümeden çalarak gerçekleşen bir canlanma. Bu büyüme modeli ayrıca ciddi finansal istikrarsızlıklara yol açarak da sürdürülebilir büyümenin önünde engel oluşturuyor. Son yıllarda yaşadığımız, kur ve faizlerde yükseliş kısır döngüsü, potansiyel büyüme oranımızı ciddi anlamda aşağı çekmiş durumda. Sürdürülebilir büyüme için günü kurtarmaya yönelik politikalar yerine, belli bir dönem belki düşük bir büyümeye razı olmak, fakat o dönemde tesis edilecek finansal istikrar ile birlikte ilerideki potansiyel büyümeyi arttırmak gerekiyor. Türkiye'nin genç bir nüfüsa sahip olması, güçlü tüketim eğilimi demek; bu birçok sektör için büyüme fırsatı yaratıyor, ancak kamu bütçesine de sürekli yük getiriyor. Bu demografik yapı hükümetleri popülist olmaya itiyor. Ekonomik yavaşlama sonrası siyasilerin günü kurtarma endişesi ekonomi politikalarının kalitesini olumsuz etkileyebiliyor."

Türkiye ekonomisi için önemli sorunlardan birinin de vergi konusu olduğunu aktaran Gönençler, vergi gelirlerinin dolaylı vergiler ile arttırılmaya çalışılmasının gelir dağılımındaki bozukluğa katkı yaptığını kaydetti: "Dolaylı vergi artışlarını fiyatlara yansıtma eğilimi nedeniyle enflasyonda kalıcı düşüş için de engel oluşturuyor."

"İstihdam verimli alanlara yönlendirilmeli"

Türkiye'de işgücüne her yıl ortalama 1 milyon kişinin katıldığını hatırlatan Gönençler, Türkiye'de son yıllarda istihdam artışlarının ağırlıklı olarak hizmet sektörlerinde yoğunlaştığını, artışın daha verimli alanlara kaydırılmasının ekonomiye daha fazla katkı sağlayacağını söyledi. Gönençler, tarım istihdamı son 10-15 yılda çok önemli oranda azaldıysa da halen çok yüksek katmadeğer yarattığına değindi: "Devam eden şehirleşme tarım sektörü istihdamında azalmaya yol açıyor, bu da tarım-dışı sektörlerde daha fazla istihdam yaratmak gerekiyor anlamına geliyor. Türkiye'de eğitim düzeyinin dünya standartlarına göre düşük olması, istihdamın önündeki önemli engellerden biri. Nüfusun kabaca yüzde 40'ı ortaöğretim ve üzeri okul mezunu iken bu oran OECD'de ortalama yüzde 80 seviyesinde bulunuyor. Son yıllarda üniversiteleşme konusunda çok önemli ilerleme kaydedilmesine rağmen bu üniversiteler ekonominin ihtiyaçlarıyla uyumlu bir şekilde açılmıyor. Bu nedenle nitelikli işgücü planlaması yapılırken ekonominin ihtiyaçları ile uyumlu şekilde, mesleki eğitimlere ağırlık verilmesi daha faydalı olabilir. İstihdam artışını frenleyen başka önemli bir problem de Türkiye'de istihdam vergisi ve sosyal güvenlik prim ödemelerinin yüksekliği. Türkiye, brüt ücretteki vergi ve sosyal güvenlik primlerinin payının en yüksek olduğu ülkelerden biri. Verginin tabana yayılması konusunda alınacak olumlu mesafe, istihdam vergilerinin de kademeli olarak düşürülmesine katkıda bulunacaktır."

"Sıkı para politikası dengelenme için önemli"

Gedik Yatırım Ekonomisti Serkan Gönençler, mevcut enflasyon görünümünün kısa vadede para politikasında bir gevşemeye izin vermediğini düşündüklerini, sıkı para politikası duruşunun korunmasıyla kurda ek değer kayıpları önlenirse üçüncü çeyrek içinde (muhtemelen Ağustos ya da Eylül'de) çok kademeli bir faiz indirim sürecinin (örneğin 50 baz puan gibi sembolik bir indirimle) görülebileceğini söyledi.

Gönençler, mevcut durumda, politika faizini sene sonunda yüzde 17.0 civarında öngörmekle birlikte, TCMB'nin daha agresif bir indirim süreci yürütmesi ihtimalini göz ardı etmediklerini dile getirdi: "Son PPK metninden 'gerekmesi durumunda ek faiz artışı yapılacağı' ifadesinin çıkarılması, TCMB'nin şartlar izin verdiğinde faiz indirim sürecini başlatma niyetini yansıtıyor olabilir.

Özetle; bozulan yabancı yatırımcı algısında kısa vadede önemli bir iyileşme olmasını beklemesek de en azından sıkı para politikası duruşunun korunması, TL'nin mevcut seviyelerde dengelenmesini, hatta dışsal faktörlere de bağlı olarak bir miktar değerlenmesini sağlayabilir. Öte yandan yapılacak erken bir faiz indirimi (örneğin; Haziran'da) TL'de (hemen olmasa da) sert satışlara yol açarak, sonrasında para politikasında ek sıkılaştırma ihtiyacı doğurabilir. TCMB'nin kademeli faiz indirimine ilişkin zamanlaması, iç politikaya ilişkin ve jeopolitik gelişmeler (ABD, Rusya ve AB ile ilişkiler) ile birlikte küresel risk iştahının seyrine de (özellikle ABD 10-yıllık tahvil faizlerine ilişkin gelişmeler) büyük ölçüde bağlı olacak."

Yabancı yatırımcı gözünden bakıldığında en önemli sorunun kurumların bağımsızlığı olduğunu belirten Gönençler, "Bu algının iyileştirilmesi, ülkemize sermaye hareketlerinin yeniden canlanması için kritik önemde bulunuyor" dedi.

Türkiye'nin ilk 10 network ajansı arasında yer alan dijital reklam ajansı;

Allspace globalde de büyüyecek

Allspace Ajans Başkanı Vahit Tarcan, 100'den fazla marka ile çalışan Allspace'in Türkiye'deki ilk 10 network ajansı arasında yer aldığını söylüyor. Vahit Tarcan, dijital reklam ajansı Allspace'in gelecek dönem hedeflerini; "Önümüzde ki birkaç yılda Türkiye'de ki ilk 3 network ajansı içerisinde yer almayı hedefliyoruz. Adımlarımızı sağlam atarak önce Türkiye de sonra global platformda da büyüme ve istihdam arttırmayı amaçlıyoruz" sözleriyle açıklıyor.

■ **Röportaj: Deniz YANIKTAŞ**



Vahit Tarcan

Dijital reklam ajansı Allspace, hemen her sektörde 100'den fazla marka ile çalışıyor ve Türkiye'deki ilk 10 network ajansı arasında. Allspace, Türkiye'den sonra globalde de büyüme hedefiyle koşuyor.

Allspace Ajans Başkanı Vahit Tarcan, ajansın kuruluş öyküsünü; "13 yıllık sektör deneyimimizin ardından kendi şirketimizi kurmaya karar verdik. Hem kreatif hem pazarlama hem de satış ve proje departmanlarında çalıştık. Ayrıca birçok firmanın kuruluş ve büyüme aşamasında yer aldık" sözleriyle anlatıyor.

Vahit Tarcan, "Hemen hemen her sektörde 100'den fazla marka ile çalışıyoruz. 11 kişilik ekibimiz ile geçen yıl yüzde 50 büyüme göstermişken bu sene yüzde 70 büyümeyi öngörüyoruz. Ayrı ayrı değerli birçok mecranın yanı sıra Türkiye'nin en büyük dergi grubunu da bulundurmamız sebebiyle ilk 10 network ajansı arasında yer almaktayız. Önümüzde ki birkaç yıl içerisinde Türkiye'de ki ilk 3 network ajansı içerisinde yer almayı hedefliyoruz. Adımlarımızı sağlam atarak önce Türkiye de sonra global platformda da büyüme ve istihdam arttırmayı amaçlıyoruz" diye konuşuyor.

Dijital dönüşüm hızla artarken özellikle dönemin koşullarına ayak uydurmanın oldukça kritik bir hale geldiğine dikkat çeken Vahit Tarcan, şunları söylüyor: "Bu noktada dijital trendleri yakalamak ve markaların 360 stratejilerinde artan dijital trend ivmesinde onlarla partner olabilmek ana odağımızda. Kullandığımız Google partner panelleri üzerinden gerçek zamanlı data hedeflemeler ile doğru anda doğru hedef kitleye ulaşıyor ve marka mesajının geçirilmesini sağlıyoruz."

Dijital dünyaya adaptasyon, doğru kanallar, doğru hedef kitle

Vahit Tarcan, bir dijital kampanyanın başarı ölçütünü; "Reklam verenleri hızla gelişen, değişen ve dönüşen dijital dünyaya adapte etmek ve markaları doğru kanallarda doğru hedef kitle ile buluşturmaktır" sözleriyle açıklıyor.

"Her TL çok önemli"

Öncelikle kampanyanın neyi hedeflediğinin önemli olduğunu vurgulayan Vahit Tarcan, şu bilgileri paylaşıyor: "Beklentiyi karşılamanın yanı sıra her markanın önem vermiş olduğu öncülüğü yakalatmaktır. Pandemi, her TL'nin ne kadar önemli olduğunu en büyük markaların bile hissettiği bir süreç oldu. Özellikle pandemide mağazaların kapanması birçok markanın hedef kitlelerini nereye yönlendireceği sorusunu doğurdu. Yapılan yatırımın

karşılığının ölçümlenmesi noktasında ise markalar daha performans odaklı stratejilere yöneldi ancak marka bilinirliliğini de koruyarak bu geçişi yapmak önemli bir nokta hale geldi."

Marka ihtiyacına göre kampanyanın başarı ölçütünün değişebileceğini de kaydeden Vahit Tarcan, "Bizler bu adımda markaların kampanya beklentilerini doğru analiz ederek en iyi sonuca ulaşmalarına destek oluyoruz. Satış, siteye trafik sağlama, sitede geçirilen oturum süresinin arttırılması veya marka bilinirliliğini desteklemek gibi birçok farklı alanda başarılı kampanyalar gerçekleştiriyoruz" diye konuşuyor.

"Trendin içinde kalmak ve trende yön vermek"

Pandemi sürecinde, dijital dönüşümün ve bu alana yatırımın önemi daha da belirginleşti.

Vahit Tarcan, pandemi sürecinde ve sonrasında markalara önerdiği iletişim stratejisine ve onların izlemeleri gereken adımlara da değiniyor: "Bizler her gün dijital dünyayı takip ederek ekosistemde nasıl daha hizmet verebileceğimizi araştırıyoruz. Bu dönemde yapılabilecek en önemli noktanın trendin içinde kalmak, benimsemek ve trende yön vererek öncülük etmek olduğunu düşünüyoruz. Markalara trendi takip etmelerini, yeniliklere açık olmalarını ve hedef kitlelerini doğru analiz etmelerini önerebiliriz."



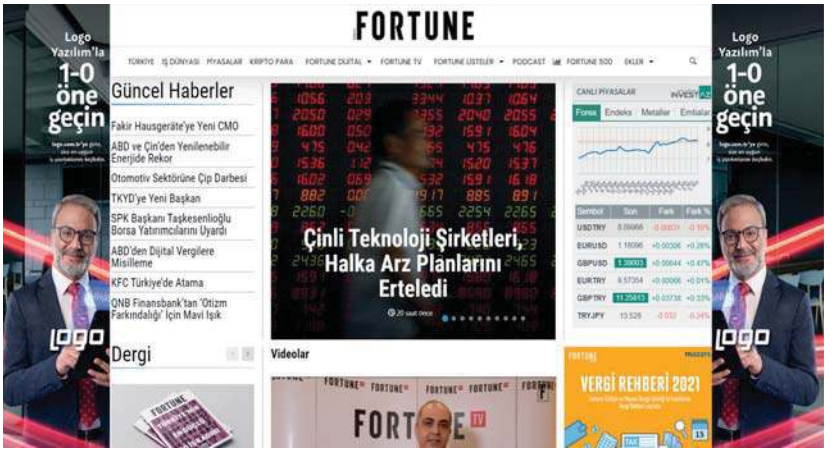
"Dijital dünyayı güncel takip eden bir ajansla çalışılmalı"

Pandemi sürecinde KOBİ'ler ve markaların ajans seçiminde dikkat etmeleri gereken noktaları vurgulayan Vahit Tarcan, ajans seçiminde belirleyici kriterleri şöyle ifade ediyor: "Büyük ajanslar iyi birim maliyet ve her mecraya ulaşabilmekte güçlüdür ancak markalara dijital yenilikleri aktarmakta yetersiz kalıyorlar bu da çok fazla marka işbirlikleri olmasından kaynaklanıyor. KOBİ'lerin, rakipler hakkında fikri olan ve dijital dünyayı güncel takip eden bir ajans ile çalışması daha doğru olacaktır."



Pandemi ile hibrit döneme geçiş oldukça hız kazandı

Pandemi sürecinde dijitalleşme hızı arttı ve dijital dünyanın gücü ve etkisi daha da belirgin hale geldi. Vahit Tarcan, pandemi sürecinin sektöre etkilerini değerlendirerek, "Pandemi neredeyse tüm sektörleri kötü anlamda etkilemiş olmasına rağmen dijital sektör beklenenden daha büyük bir ivme yakaladı. Tüm dünyada etkili olan pandemi ile hibrit döneme geçiş oldukça hız kazandı. Markaların offline & online bütçe dağılımında dijital son yıllarda ivme yakalamıştı ancak pandemi süreci ile birlikte dijitalleşmenin hızı arttı markalar dijital dünyanın gücünü çok daha net görmeye başladı. Yapılan yatırımın somut çıktılarını görmek dijitalin hacminin giderek büyüyeceğinin en somut örneği diyebiliriz" açıklamasını yaptı.



Kapadokya Teknopark'ın hedefi:

"Uluslararası Teknoloji Merkezi"

Yaklaşık 3 yıl önce kurulan Kapadokya Teknopark, 30 Ar-Ge firmasına ulaştı. Kapadokya Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı Prof.Dr. Semih Aktekin, "Ar-Ge firmalarına yer tahsisimiz devam ediyor. Önümüzdeki dönem büyük Ar-Ge firmalarına hizmet vermek amacıyla Kapadokya Teknopark'ta 36 bin metrekare genişleme alanını devreye almayı planlıyoruz" dedi.


Semih Aktekin

Kapadokya Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Kapadokya Teknopark) 25.000 metrekarelik bir alanda 2018 yılında ilan edildi. 4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası kapsamında Kapadokya Teknopark yönetici şirketi olarak görev yapan Kapadokya Teknopark A.Ş. 2018 yılında kuruldu.

Yönetici şirket Kapadokya Teknopark A.Ş.'nin Kapadokya Teknopark'ın vizyon ve amaçlarının gerçekleştirilmesinden birinci derecede sorumlu tüzel kişilik olduğunu belirten Kapadokya Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı Prof.Dr. Semih Aktekin, "Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir Ticaret ve Sanayi Odası, Nevşehir Ticaret Borsası, Nevşehir Acıgöl Organize Sanayi Bölgesi, Yönetici şirketin ortaklarını oluşturuyor" dedi.



TTO'nun eğitim ve danışmanlık hizmetleri ücretsiz

Kapadokya Teknopark'ın hizmete giren yaklaşık 5.000 metrekare kapalı alana sahip binasında 30 Ar-Ge firması faaliyet gösteriyor. Aktekin, "Kuluçka mekanlarımız tamamen dolu durumda olup Ar-Ge firmalarına yer tahsislerimiz devam etmektedir. Bölgede yaklaşık 100 Ar-Ge personeli istihdam edilmektedir" diye konuştu. Kapadokya Teknopark içerisinde yer alan Teknoloji Transfer Ofisi'nde gerçekleştirilen eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden tüm firmalar ücretsiz olarak faydalanabiliyor. Üniversite ve sanayiciyi buluşturan TTO, bünyesindeki firmaların ihtiyaç duymaları halinde, projeleri ile ilgili olan akademisyenlere yönlendiriliyor. Düzenlediği proje yarışmalarıyla, girişimcileri proje geliştirmeye teşvik etmeyi hedefleyen ofis, yeni teknolojilerin tanıtılmasında da etkili olan fuar hizmetlerinden firmaların faydalanmasını teşvik etmek için tanıtım toplantıları düzenliyor.

Kapadokya Teknopark'ın gelecek vizyonu

Kapadokya Teknopark'ın gelecek planları ise şöyle:

• CAPPIN2C markası ile hizmet vermeye başlayacak olan Kapadokya Uluslararası Kuluçka Merkezi 2021 yılı içerisinde girişimcilere tamamen ücretsiz olarak kapılarını açacak. Kuluçka Merkezi'nde teknoloji tabanlı, yenilikçi fikirlere sahip girişimcilerin iş fikirleri olgunlaştırılacak ve profesyonel işletmelere dönüşümleri sağlanacak.

• Kapadokya Teknopark'ın mevcut alanı tamamen dolu durumda, bundan dolayı ek alan ihtiyacı bulunuyor. Bu kapsamda yaklaşık 36.000 metrekarelik bir alan ek TGB olarak ilan edilecek ve büyük ölçekli Ar-Ge firmaları ile ortak çalışmalar yürütülecek.

• Bölgesel girişimcilik ve iş fikri yarışmaları organize edilecek, bölgedeki girişimci adaylarına program kapsamında eğitimler verilecek.

• KOP bölgesinde yer alan teknoparklar, TEKNOKOP çatısı altında bir araya getirilecek, bölgesel iş birliklerinin artırılması için çalışmalar yürütülecek.

İTÜ ARI Teknokent'e yazılım laboratuvarı



Türkiye'nin girişimcilik ve inovasyon üssü İTÜ ARI Teknokent bünyesinde Lenovo desteği ve işbirliği ile 'Yazılım Laboratuvarı' hayata geçirildi.

Üniversite öğrencileri ve girişimcilere yönelik yazılım eğitimleri verilecek laboratuvarda, en güçlü ThinkPad ve ThinkCenter İş İstasyonları kullanılacak. Laboratuvarın tanıtım toplantısı ve protokol imza töreni, İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof.Dr. Attila Dikbaş ve Lenovo Türkiye Genel Müdürü Emre Hantaloğlu'nun ev sahipliğinde, İTÜ ARI Teknokent'ten canlı yayın ile çevrimiçi olarak gerçekleştirildi.

İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr. Attila Dikbaş şunları söyledi: "Teknoloji üretme yolculuklarına ve hedeflerimize önemli katkılar sunacağına inanıyorum. Burada düzenlenecek eğitimler ve workshoplar ile çok kısa sürede son derece etkili çıktılar elde edeceğiz. İTÜ ARI Teknokent olarak bilgi teknolojilerinin evrildiği bu dönemde küresel ölçekte sıçrama yapabilecek yenilikçi girişimciler yetiştirmek en önemli hedefimiz."

Atap A.Ş Yönetimi'nden ziyaret



Olağan Genel Kurul sonrası ATAP A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Metin Saraç, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Prof.Dr. Ender Suvacı ve Genel Müdür Dr. Sedat Telçeken ile birlikte Eskişehir Teknik Üniversitesi (ESTÜ) Rektörü Prof.Dr. Tuncay Döğeroğlu ve Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (ESOGÜ) Rektörü Prof.Dr. Kemal Şenocak'ı ziyaret ettiler.

Heyet; ESTÜ Teknopark inşası başta olmak üzere, ESTÜ ve diğer kurumlar ile yapılan ikili işbirlikleri, yeni yönetimin işleyiş ve strateji planları hakkında görüşlerini paylaştılar.

Ziyarete ilişkin Rektör Döğeroğlu, ATAP A.Ş. ile birlikte işbirliklerini daha da ileriye taşımayı hedeflediklerini ve yeni yönetimde bulunan akademisyen ağırlığından duyduğu memnuniyetini dile getirdi.

Rektör Prof.Dr. Kemal Şenocak ise yeni yönetim ve kurulan genç ekipten memnuniyetlerini belirterek, ESOGÜ'de bulunan teknoparkı daha ileriye götürmeyi ve üniversiteyi bir cazibe merkezi haline getirmek için el birliğiyle çalışacaklarını vurguladı.

'Enerjim Sensin'



EPDK koordinatörlüğünde, ELDER ve ODTÜ TEKNOKENT işbirliğinde başlatılan Enerjim Sensin Hızlandırma Programı'nda 24 proje, programa devam hakkı kazandı.

Enerji sektörü özelinde yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesine destek olunması amacıyla başlatılan programda, seçilen projelerin elektrik piyasası konusunda bilgi ve deneyim sahibi olmaları, geliştirmekte oldukları çözümleri doğru ve sektör odaklı kurgulayabilmeleri amacıyla regülasyon eğitimi düzenlendi.

Sakarya Elektrik Dağıtım A.Ş. Yönetim Kurulu ve İcra Başkanı Necmi Odyakmaz, fiyat regülasyonu yöntemlerinde dünya genelinde maliyet esaslı fiyat belirleme yöntemlerinin uygulandığını belirterek, "Maliyet esaslı fiyat belirleme, benchmarking sistemi, performans esaslı fiyat belirleme ve imtiyaz ihaleleri gibi fiyat regülasyonu yöntemleri var. Bunun bileşenleri arasında varlık tabanı, planlanan yatırımlar, itfa, getiri oranı, işletme giderleri ve diğer faktörler yer alıyor" dedi.

Seçilen 24 projenin devam edecek mentorluk süreciyle firmaların globalleşme potansiyelinin yanı sıra iş planlarındaki ilerlemeler takip edilecek. Talep ve ihtiyaç doğrultusunda akademisyen ve danışman desteği sağlanacak. Haziran'da gerçekleştirilmesi planlanan DemoDay organizasyonunda, başarılı olan girişimlere ELDER tarafından toplamda 300 bin TL para ödülü verilerek yenilikçi iş fikirlerinin ve Ar-Ge projelerinin desteklenmesi sağlanacak.



Prof.Dr. Arif Özaydın

Vizyonu, projeleri ve altyapısıyla bölgesine öncülük ediyor:

Gaziantep Üniversitesi

Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Arif Özaydın, Gaziantep Üniversitesi'nin, İntörn Eğitim Modeli, Üniversite-Sanayi İş Birliği ve Toplumsal Duyarlılık Projeleri başta olmak üzere Türkiye'deki diğer üniversitelere örnek olan projeleriyle dikkatle izlenen üniversite hüviyetini taşıdığını vurguladı.

Gaziantep Üniversitesi'nin kökenleri 1973'te ODTÜ Mühendislik Fakültesi'ne bağlı olarak kurulan Makine Mühendisliği Bölümü'nün eğitim-öğretim sürecine dayanıyor. 1987 yılında 3389 sayılı yasa ile Mühendislik Fakültesi'ne yeni kurulan çeşitli fakülte ve yüksekokulların da ilavesi ile üniversite tüzel kişiliğine kavuşmuş. Kuruluşundan bu yana gelişimini hızla sürdüren Gaziantep Üniversitesi, güçlü akademik kadrosu, fiziki altyapısı, sosyal ve kültürel imkânları ile bir dünya üniversitesi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Arif Özaydın, "Gaziantep Üniversitesi, İntörn Eğitim Modeli, Üniversite-Sanayi İş Birliği ve Toplumsal Duyarlılık Projeleri başta olmak üzere Türkiye'deki diğer üniversitelere örnek olan projeleriyle dikkatle izlenen üniversite hüviyetini taşımaktadır" açıklamasını yaptı.

3 dilde eğitim veriyor

Gaziantep Üniversitesi; Suriye güvenlikli bölgede açtığı fakültelerle üç dilde eğitim veren, bilimsel ve sanatsal alandaki çalışmaları ile bölgesine öncülük eden uluslararası bir üniversite. Üniversitede Mühendislik Fakültesi, Mimarlık Fakültesi, Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi'nde eğitim dili İngilizce. Tıp Fakültesi'nde ise Türkçe ve İngilizce programlar bulunuyor. İlahiyat Fakültesi'nde zorunlu Arapça, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nde ise isteğe bağlı hazırlık sınıfları yer alıyor. Üniversitede 12 programda Arapça eğitim verilmekte olup, 3 dilde (Türkçe, İngilizce ve Arapça) eğitim veren Türkiye'nin tek üniversitesi konumunda. Üniversite 20 fakülte, 5 enstitü, 2 yüksekokul ve 11 meslek yüksekokuluna sahip. Akademik personel sayısı bin 609, idari personel sayısı ise 3 bin 421 olan üniversitede 4 bin 196'sı yabancı uyruklu olmak üzere toplam 46 bin 293 öğrenci eğitim alıyor.

Sanayi üniversite işbirliğinde rol model

Rektör Özaydın, "Gaziantep Üniversitesi araştırma, eğitim, bilim, kültür, sanat ve sağlık alanlarında hizmet üreten gelişmiş bir üniversitedir" dedi. Üniversite-sanayi işbirliğine büyük önem verdiklerini ve sadece fen, mühendislik alanında değil, sosyal beşeri alanda da proje yürüttüklerini aktaran Özaydın, şu bilgileri verdi: "Üniversite sanayi işbirliğinin bir başka yansıması, sanayinin ihtiyaçlarını karşılama noktalarından biri olan test/analiz merkezleri ile firmalara hizmet verilmesi-

dir. Üniversitemizde, özellikle Naci Topçuoğlu Meslek Yüksekokulumuzda, araştırma ve geliştirme çalışmalarına katkı sağlayacak laboratuvar ve atölyeler etkin bir şekilde hizmet vermektedir. İpekyolu Kalkınma Ajansı, AB projeleri ve Bilimsel Araştırma Projelerinin destekleriyle oluşturulan laboratuvarlarımız günümüzün gerektirdiği son teknolojilere sahip donanımları ve uzman akademik kadrosuyla endüstriyel kalkınmaya katkıda bulunmaya devam etmektedir."

Sanayinin ihtiyacı test merkezi üniversitede

Her bir sanayi kuruluşunun test/analiz merkezi kurmasının rasyonel olmadığının altını çizen Özaydın, "Üniversitemizde Akredite ULUTEM ve Naci Topçuoğlu Ayakkabı Test Laboratuvarı başta olmak üzere birçok birimde bulunan gelişmiş ve teknolojik ekipmanla sanayimize hizmet verilmektedir" dedi.

İki merkezden Naci Topçuoğlu Akredite Ayakkabı Test Merkezi'nin ayakkabıcı ve sayacılar odası işbirliği çerçevesinde İpekyolu Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen proje ile hayata geçirildiğinin altını çizen Özaydın, "Bu merkez; Ayakkabı, Terlik ve Yan Sanayisi sektörünün yoğun talepleri doğrultusunda projelendirilmiştir. Ayakkabı Test Laboratuvarı projesi, Ayakkabı özelinde Türkiye'de kamu eliyle kurulan ilk test laboratuvarı olma özelliğini taşımaktadır. 'Ayakkabı ve Yan Sanayi'nin test ihtiyacını karşılayan, İstanbul haricinde tek laboratuvar olan Naci Topçuoğlu Meslek Yüksekokulu Ayakkabı Test Laboratuvarı, test, analiz ve Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarında da çözüm sağlayan bir iş ortağı mantığıyla hizmetlerini sürdürmektedir" diye konuştu.



Naci Topçuoğlu Meslek Yüksekokulu'nda ayrıca Makine Halısı Dokuma Atölyesi, Kutnu Kumaşı Dokuma Atölyesi, Cam İşleme Atölyesi, Ayakkabı Tasarım ve Üretim Atölyesi ve Plastik Enjeksiyon Makinesi atölyeleri sanayi ile birlikte projelendirilerek; üretmeye, değer katmaya ve uygulamalı eğitim imkanıyla öğrencilerini sektöre tam anlamıyla hazır hale getirmeye devam ediyor.

Rektör Özaydın, projeler ile sanayicilerin öğrencilere burslar verdiğini, Naci Topçuoğlu MYO da programlara kayıt yaptıran ilk 10 öğrenciye Gaziantep OSB Müdürlüğü'nce karşılıksız burs sağlandığını hatırlattı. Özaydın, şunları anlattı: "Bunun yanında Un ve Unlu Mamuller Programı öğrencilerimize de Güneydoğu Un Sanayicileri Derneği (GUSAD) tarafından burs verilmektedir. Ayrıca, farklı sektörlerdeki işletmeler tarafından ortak projeler çerçevesinde nakdi yardımlar ve işyerlerinde uygulama yapma imkânları ile öğrencilerimizin rahat ve donanımlı bir şekilde yetişmeleri sağlanmaktadır. Bu durum, sanayimizin ihtiyaç duyduğu kalifiye eleman/ara eleman sağlama noktasında oldukça önemlidir. Naci Topçuoğlu Meslek Yüksekokulunun Organize Sanayi Bölgeleri ile yürüttüğü proje bazlı işbirliği ile eğitim öğretim, müfredat ve uygulama alanlarının son gelişen trendlere uygun şekillendirilebilmesi için Danışma Kurulları oluşturulmuş, kurulların talep ve yönlendirmeleriyle endüstrinin talep ettiği iyi eğitim görmüş 'aranan' elemanları yetiştirmek mümkün hale gelmiştir."

'İntörn Mühendislik'

Mühendislik eğitimindeki derslerini tamamlamış öğrencilerin son dönemlerini (yaklaşık 4 aylık kesintisiz olarak) sanayide geçirmesini kapsayan ve mezun durumundaki mühendisler için geliştirilen İntörn Mühendislik Gaziantep Üniversitesi'nde uygulanıyor. Programın bir staj olmadığını paylaşan Özaydın, şunları söyledi: "'İntörn Mühendisler' bir mühendis gibi sanayide çalışmalar yapıyor. İntörn Mühendisler, tüm derslerini tamamladıktan sonra bu dönemlerin birinde sanayinin çalışma ve vardiya saatlerine uyarak zamanlarının tamamını sanayide ve üretim alanında, yani direkt olarak sahada geçiriyor. İntörn Mühendislik ülke içinde özgün bir proje durumunda."

Terapatik Rekreasyon Merkezi yatırım aşamasında

Gaziantep Üniversitesi (GAÜN) merkez kampüste bulunan Çobanevi Tesisleri'nin bulunduğu bölgeye, Terapatik Rekreasyon Merkezi kuruluyor. 20 dönümlük bir alana kurulan Terapatik Rekreasyon Merkezi içerisinde, fiziksel aktiviteyi doğal alanla birleştirme, iyileştirme bahçeleri, meditasyon ve yoga merkezi, at binme, tırmanma duvarı, bowling, yüzme, koşu bandı, hareket oyun alanları, hayvan çiftliği, iş atölyeleri gibi çok sayıda tesiste bireyler doğa ile iç içe bir şekilde faydalanabilecek.

GAÜN Rektörü Prof.Dr. Arif Özaydın, "Üniversitemizde açtığımız özel eğitime muhtaç çocuklarımız için yaşam becerilerini kazanacakları atölyeler, çalışma alanları, terapi merkezimizi kurarak çocuklarımıza katkı sağlamak istiyoruz" dedi. Özaydın, yatırım programında sadece Terapatik Rekreasyon Merkezi olmadığını aynı zamanda GAÜN Kütüphanesi'nin de proje aşamasında olduğunu, Çocuk Hastanesi ve Tıp Fakültesi Ambar binasının inşaatlarının devam ettiğini sözlerine ekliyor.

Mitsubishi Electric, yeni nesil üretim teknolojilerini anlattı

Koç, Dokuz Eylül ve Kocaeli Üniversiteleri'nde teknoloji ve inovasyon etkinliklerine katılan Mitsubishi Electric, Sanayi 4.0, robot sistemleri ve yapay zekâ alanındaki çözümlerini tanıttı.

Mitsubishi Electric Fabrika Otomasyon Sistemleri Ürün Yönetimi ve Pazarlama Birim Müdürü Tolga Bizel, "Fabrikaların Dijital Dönüşümü ve Robotların Ruhu" başlıklı sunumuyla Sanayi 4.0 çözümleri ve yapay zekâ teknolojileri alanındaki öngörülerini öğrencilerle paylaştı.


Tolga Bizel

Bizel, "Dijital dönüşümde Taylorizme aykırı üretim metotları konuşuluyor. Taylorizm sanayi devriminin ilk evresinde karşımıza çıkan, işçinin emeğiyle hat boyunca üretilen ürünün üretimle arasındaki ilişkiyi belirleyen ve teorik davranışları anlatan en önemli çalışma metotlarından birisi olarak biliniyor" dedi.



ENSİA'nın 'yeşil yakalı' gençleri



Enerji Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (ENSİA), üniversitelerin Makine, Enerji Sistemleri, Endüstri, Elektrik ve Elektronik gibi dallarda teknik eğitim alan öğrencilerinin farkındalığını artırmak amacıyla "ENSİA Genç" platformunu kurdu.

ENSİA Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kalaycı, "Türkiye'de ve dünyada teknik eğitim alan yeni mezun gençlerin istihdamında yenilenebilir enerji en şanslı sektörlerin başında geliyor" dedi.

Kalaycı, yenilenebilir enerjiyi merak eden, gönül veren, kendisini bu alanda geliştirmek isteyen tüm genç mühendis adaylarını ENSİA Genç çatısı altına davet etti.

Akbank, gençleri dijital eğitimle buluşturuyor

IAB tarafından Boğaziçi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin desteğiyle ilk kez 2015'te düzenlenen ve son 4 yıldır Akbank'ın ana sponsorluğunda gerçekleşen Akbank UniChallenge+Dijital Öğrenci İşleri Eğitim Kampı, bu yıl da Pandemi nedeniyle online yapılacak.

14-25 Haziran tarihlerinde gerçekleşecek eğitime üniversitelerin 3. ve 4. sınıflarında okuyan ve yeni mezun olmuş öğrenciler katılabilecek.



UniChallenge ilk 5 yılında gençleri Boğaziçi Üniversitesi Güney Kampüs'te buluşturmuş, toplam 1365 başvuru yapılmıştı. Geçen yıl iki kez online düzenlenen etkinliğe 2020'de toplam 1215 başvuru geldi.

Sanayiden GTÜ'ye laboratuvar

Gebze Teknik Üniversitesi (GTÜ) ile bir Kale Grubu şirketi olan ve ülkemizin fabrika baca gazındaki atık ısının kullanılması ile ısıtılan ilk modern serasını işleten Mavruz Tarım arasında Ar-Ge odaklı işbirliği protokolü imzalandı.



GTÜ Rektörü Prof.Dr. Muhammed Hasan Aslan'ın başkanlığında Biyoteknoloji Enstitüsü Müdürü Prof.Dr. Işıl Kurnaz, Müdür Yardımcısı Dr. Öğr. Üyesi Ümit Barış Kutman, Biyoteknoloji Anabilim Dalı Başkanı Prof.Dr. Elif Damla Arısan'dan oluşan GTÜ heyeti, Kale Grubu Başkanı ve CEO'su, Mavruz Tarım Yönetim Kurulu Başkanı Zeynep BODUR Okyay tarafından karşılandı.

Protokol ile Biyoteknoloji Enstitüsü bünyesinde yüzde yüz hibe destek ile Element Analiz Laboratuvarı kurulacak. Laboratuvar GTÜ'yü mineral analizlerinde referans merkezi yapacak.

Tümüyle bitki, gıda, toprak, gübre ve besin çözeltisi numunelerinin analizine yönelik çalışmaların yürütüleceği Element Analiz Laboratuvarı ile verimlilik, sürdürülebilirlik ve insan sağlığı odaklı bitki besleme (gübre) ve fonksiyonel gıdalar ile ilgili Ar-Ge çalışmaları daha da hız kazanacak.



Haluk Ünaldı
haluk@paradigmam.com

Şirketlerde İkinci Kuşak Sorunu

Bir aile üyesi kendi aile şirketlerinde hiç çalışamaz mı? Tabii ki çalışabilir ancak şirket içinde üstleneceği pozisyona benzer bir pozisyonu farklı bir şirkette kendi imkanları ile bulabilecek ve başarı ile sürdürebilecek yetkinlikte olmalı ve aile üyesi olmaktan kaynaklanan ilave bir yetki kullanmamalıdır. Unutmayın! Şirketlerin sürdürülebilirliğini garanti eden olgu gelecek kuşak değil, kurumsallaşmadır.

Bir şirket kurmuş ve onu başarılı olarak günümüze kadar yaşatmış şirket patronlarımızın önemli problemlerinden birisi de; şirketinin sürekliliğini sağlamak olduğunu biliyoruz. Bu kapsamda duydukları başarısız kurumsallaşma örneklerinden uzaklaşan patronlarımız, eğer var ise kurtuluşu evlatlarında ve/veya yeğenlerinde aramakta ve onlara küçüklüklerinden itibaren 'senin burada görevin hazır', hatta 'burada çalışmak zorundasın' mesajı vermektedir. Çok özel yetkinlikleri nedeni ile bunu başarılı olarak gerçekleştiren ancak azınlıkta olan başarılı 'ikinci kuşak' yöneticiler hariç tutulursa, bu mesaj ve davranış biçimi uygun değildir.

Nedenlerini şöyle özetleyebiliriz:

• 'Zaten işim hazır' diye düşünen genç patron adayı kendisini geliştirme konusunda inançlı ve hırslı olmaktan vazgeçer.

• Kendi başına ayakta kalma gücüne hiçbir zaman ulaşamaz ve bunun ne anlama geldiğini de bilemez.

• Yeteri kadar donanımlı olmadan çeşitli pozisyonlara getirilen aday, kendisini yetkin zanneder ve kolaylıkla 'Dunning-Kruger Sendromu' ile tanışabilir.

• Çalışanların ruh hali konusunda bilgi sahibi olamayacağından hayatı boyunca empati yapmakta zorlanır.

• Bir gün herhangi bir nedenle şirket yıkılırsa, ailesinin gözleri önünde enkazın altında ilk kalan kendisi olur.

• Kendisi ile yakın çalışan yöneticilerin iltifatlarının(!) kendi yetkinliği ile ilgili olduğunu zanneder.

• Kendisinin şirket patronu ile şirket çalışanları arasındaki çırpınmalarını şirketi hayatta tutmaya yönelik faaliyetler zanneder.

• Mesleki anlamda gençliğinde bir hayali olan, ancak üzerindeki baskı veya kolaycılık nedeni ile kendisini şirket içinde bulan aday, seneler sonra hayali peşinde koşmadığı için suçluluk hisseder ve ailesini bundan sorumlu tutar.

• Kendinin yeteri kadar yetkin olduğu etrafı tarafından sürekli pompalandığından, kendisini geliştirmeyi reddetme eğilimine girer.

Çözüm önerilerine gelince;

• İkinci kuşak henüz lise çağında veya daha genç ise; 'bu şirket sana kapalı ama dünyanın istediğin yerinde, istediğin eğitimi alman için her destek verilecektir' mesajı verilmeli ve bunu destekleyen davranışlarla onların kendi hayalleri peşinde koşmaları sağlanmalıdır.



• İkinci kuşak üniversite eğitimi aşamasında ise şirket içinde görev almadan önce kendi imkânları ile dışarıda bir şirkette iş bulması ve çalışması ile onların ayakta durma becerisi kazanmaları sağlanmalıdır.

• İkinci kuşak şirket içinde çalışmaya başlamış; yetkin ve istekli ise kendisine yoğun bir eğitim programı uygulanmalıdır.

• İkinci kuşak şirket içinde çalışmaya başlamış ancak yeteri kadar yetkin değil ise; artık yapacak bir şey olmadığı kabul edilmelidir.

Bir aile üyesi kendi aile şirketlerinde hiç çalışamaz mı? Tabii ki çalışabilir ancak şirket içinde üstleneceği pozisyona benzer bir pozisyonu farklı bir şirkette kendi imkanları ile bulabilecek ve başarı ile sürdürebilecek yetkinlikte olmalı ve aile üyesi olmaktan kaynaklanan ilave bir yetki kullanmamalıdır.
Unutmayın! Şirketlerin sürdürülebilirliğini garanti eden olgu gelecek kuşak değil, kurumsallaşmadır.

KOBİ'lere 1 milyon TL'ye kadar Dijitalleşme Desteği

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, KOSGEB'in KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı'nın 'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' başlıklı 3. çağrısına çıktığını duyurarak, KOBİ'lere 1 milyon TL'ye kadar dijitalleşme desteği vereceklerini açıkladı: "Akıllı dijital teknolojileri geliştiren veya bunları imalat süreçlerinde kullanan KOBİ'leri destekleyeceğiz."

Son başvuru tarihi: 17 Mayıs 2021

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, KOBİ'lere 1 milyon TL'ye kadar dijitalleşme desteği vereceklerini açıkladı. KOSGEB, imalat sanayii sektörlerinde dijitalleşmenin geliştirilmesi amacıyla KOBİGEL- KOBİ Gelişim Destek Programı 2021-1 ve 2021-2 proje teklif çağrılarına çıktı. KOSGEB'in KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı'nın 'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' temasıyla 3. çağrıya çıktığını duyuran Bakan Varank, "Akıllı dijital teknolojileri geliştiren veya bunları imalat süreçlerinde kullanan KOBİ'leri destekleyeceğiz" dedi. Varank, pandemi ile birlikte KOBİ'lerin iş süreçlerine dijitalleşmeyi entegre etmeye başladığına işaret etti: "Dijital teknolojilerin yerli üretimini ve ticarileşmesini sağlayarak güçlü bir dijital ekosistem oluşturmaya devam edeceğiz."

Hedef: Varank, "İmalat sanayisinde dijital dönüşüm, 11. Kalkınma Planımız ve 2021 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programımızın odak alanları arasında yer alıyor. Biz de dijital teknolojiler ile verimliliğin artmasını, standartlara tam uyumlu ve kaliteli ürünlerin üretilmesini ve böylece KOBİ'lerimizin rekabet gücünü arttırmayı hedeflerimiz arasına koyduk" diye konuştu.



'İmalat Sanayinde Dijitalleşme' temasıyla ilk çağrıya 2019'da çıktıklarını, toplamda 258 KOBİ'ye 71.5 milyon liralık desteği onayladıklarını, 2020'de ikinci çağrıyı ilan ettiklerini, 396 KOBİ'nin 158 milyon liralık destekten faydalanması yönünde karar aldıklarını aktaran Varank, bu çağrılarımızla sanayide dijitalleşme konusunda KOBİ'lerde farkındalık oluşturduklarını söyledi.

Destek miktarı ve verilecek destekler: Toplam 1 milyon TL. KOBİ'lere 300 bin liraya kadar geri ödemesiz, 700 bin lira kadar geri ödemeli olmak üzere toplam 1 milyon liraya kadar destek verilecek. Böylece yerli ve yetkin dijital teknoloji geliştiricisi KOBİ'lerin sayısını artırmayı sürdüreceklerini kaydeden Varank, başvuruları, 17 Mayıs'a kadar alacaklarını açıkladı: "KOBİ'lerimiz çağrıya e-Devlet üzerinden başvurabilir. Çağrı sonuçlarını da Temmuz ayında açıklamayı planlıyoruz."


Mustafa Varank

Nitelikli personel ve yazılım limiti arttı: Akıllı dijital teknolojileri geliştiren KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları en önemli kaynağın nitelikli personel olduğu tespitinden hareketle personel desteği üst limiti, 90 bin TL'den 300 bin TL'ye çıkarıldı. Akıllı dijital teknolojileri kendi iş süreçlerine adapte edecek imalatçı KOBİ'lerin yazılım desteği limiti de 100 bin TL'den 300 bin TL'ye yükseltildi.

Erken ödeme imkanı: İmalat Sanayinde Dijitalleşme temalı çağrıda geri ödemeli destek tutarının yüzde 50'ye kadar olan kısmı, 'erken ödeme' olarak verilebilecek.

Proje süresi: KOBİ'ler çağrı kapsamında en az 8 ay, en fazla 16 ay içinde projelerini tamamlayabilecek.

8 başlıkta destek: 'Büyük Verinin Analitik Yöntemlerle İşlenmesi ve İmalat Sanayinde Kullanımı', 'İmalat Sanayinde Nesnelerin İnterneti', 'İmalat Sanayinde Endüstriyel Robot Teknolojileri', 'İmalat Sanayinde Akıllı Sensör Teknolojileri', 'Yapay Zekaya Dayalı Siber Fiziksel Akıllı Fabrika Sistem ve Bileşenleri', 'İmalat Sanayinde Siber Güvenlik', 'İmalat Sanayinde Akıllı ve Esnek Otomasyon Sistemleri' ve 'İmalat Sanayinde Sanal Gerçeklik/Artırılmış Gerçeklik' başlıklarında 8 alandaki projeler desteklenecek.

Bilgi için: https://www.yatirimadestek.gov.tr/haber/kobigel-kobi-gelisim-destek-programi-2021-yili-cagrilari-ilan-edilmistir/52



KOSGEB'in destek kapsamı genişletildi:

KOSGEB spor ve eğlence eğitim kurslarını da destekleyecek

KOSGEB tarafından verilecek hizmet ve desteklere spor ve eğlence eğitim kursları da eklendi.

KOSGEB Tarafından Verilecek Hizmetler ve Desteklerden Yararlanacak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere İlişkin Sektörel ve Bölgesel Önceliklerin Belirlenmesi Hakkında Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Buna göre, KOSGEB tarafından verilen hizmetler ve desteklerden yararlanacak KOBİ'lere, temel, orta ve yükseköğretimde verilen eğitimler haricindeki spor ve eğlence eğitim kursları da (futbol, dövüş sanatları, jimnastik, binicilik, yüzme, dalgıçlık, paraşüt, briç, yoga ve benzeri eğitimi ile profesyonel spor eğitimcilerinin faaliyetleri) ilave edildi.

Ayrıca, kültür, sanat, eğlence, dinlence ve spor alanında şu faaliyetlerden de KOBİ'ler yararlanabilecek:

- Kütüphane ve arşivlerin faaliyetleri,
- Müzelerin faaliyetleri tarihi alanlar ve yapılar ile benzeri turistik yerlerin işletilmesi,
- Botanik bahçeleri, hayvanat bahçeleri ve tabiatı koruma alanlarıyla ilgili faaliyetleri,
- Spor tesislerinin işletilmesi (futbol, hokey, paten, golf ve benzeri sahaları, yarış pistleri, stadyumlar, yüzme havuzları, tenis kortları, bovling alanları, boks arenaları ve benzeri tesisleri),
- Form tutma ve vücut geliştirme salonlarının faaliyetleri,
- Kendi hesabına bireysel çalışan atlet, hakem, zaman tutucu, antrenör, spor eğitmeni vb. sporcuların faaliyetleri,
- Spor ve eğlence amaçlı sporlara ilişkin destek hizmetleri (balıkçılık ve avcılık spor alanlarının işletilmesi, avcılık, balıkçılık ve dağcılık rehberliği, yarış atı ahırı ve yarış aracı garajlarının hizmetleri, spor ve eğlence hayvanlarının eğitimi, ve benzeri),
- Diğer spor ve eğlence amaçlı spor hizmetleri (paraşüt hizmetleri, delta-kanat hizmetleri, dalgıçlık hizmetleri ve bys. diğer spor ve eğlence hizmetleri).

Vergi cezasını peşin ödeyene yüzde 25 indirim

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın "Vergi İncelemelerinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği" Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yeni düzenleme ile vergi cezalarında peşin ödeme yapanlara yüzde 25 indirim getirildi.

Vergi incelemelerinin tamamlanma süresi, tam inceleme yapılması halinde en fazla bir yıl, sınırlı inceleme yapılması halinde 6 ay iken, KDV iade incelemelerinde ise en fazla 3 ay olarak belirlendi. Yönetmeliğin kapsamını belirleyen 2'nci maddesinde yer alan "usulsüzlük ve özel usulsüzlük cezaları" yeni düzenlemeyle kapsamdan çıkarıldı. 17'nci maddede yapılan değişiklikle de uzlaşılan tutardan indirim istenemeyeceğine ilişkin hüküm değiştirildi.

KOSGEB ile JICA arasında 300 milyon dolarlık anlaşma

KOSGEB, Japonya Uluslararası İşbirliği Ajansı (JICA) ile 300 milyon dolarlık kredi anlaşması imzaladı. JICA kredisi, Dünya Bankası ile koordinasyon içerisinde eş finansman projesi çerçevesinde sağlandı.



Teknoloji tabanlı start-up'lar: Anlaşma, pandemiden etkilenen imalat sanayisindeki mikro ve küçük işletmeler ile 2017 yılı sonrası kurulan imalat, bilgisayar programlama ve bilimsel Ar-Ge sektörlerindeki teknoloji tabanlı start-up'ları kapsıyor. Anlaşma, işletmelerin finansmana kolay erişimini sağlayacak.

Kazan-Kazan anlayışı: Anlaşmaya ilişkin imzalar, KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt ile JICA Türkiye Başkanı Nobuhiro Ikuro tarafından atıldı. KOSGEB Başkanı Hasan Basri Kurt, kazan-kazan anlayışıyla JICA ile işbirliklerini bundan sonra da arttırmayı istediklerini söyledi.

Sosyal anlamda da önemli: JICA Türkiye Ofisi Başkanı Ikuro, şunları ifade etti: "Bu projenin Türkiye ekonomisinde kilit rolü olan mikro ve küçük ölçekli işletmeler için öneminin farkındayım. Özellikle bu tip işletmelerde çalışanların işlerini koruması açısından yani sosyal anlamda da önemli bir proje olduğunu düşünüyorum. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin korona döneminde ve sonrasında kendinden emin şekilde Türk ekonomisine katkı sağlayacağını umuyor ve diliyorum."

2020, 2021'i tetikleyecek

Sektör hareketlenme eğiliminde

Türkiye'de ekonominin yapı taşlarından olan inşaat ve gayrimenkul sektörü 2020 yılı son çeyreğinde kazandığı ivmeyi 2021'de de devam ettirmeyi hedefliyor. Alınacak önlemler ile 2021'in ikinci yarısından itibaren hareketlenme eğilimine gireceği öngörülen sektörün GYODER verilerine göre 2020'de toplam konut satış sayısı 1 milyon 499 bin 316.



GYODER, gayrimenkul sektörünün alt segmentlerini üçer aylık dönemler halinde irdelediği 'GYODER Gösterge' Türkiye Gayrimenkul Sektörü 2020-4. Çeyrek Raporu'nda, yıl sonunda 1 milyon 499 bin 316'ya ulaşan konut satışlarının yıllık bazda en yüksek seviyeye ulaştığı vurgulandı. Raporda ayrıca GYO'ların (Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı) pazar büyüklüğünün 58 milyar TL, GYF'lerin (Gayrimenkul Yatırım Fonu) pazar büyüklüğünün ise 11.7 milyar TL'ye ulaştığına, ofis pazarında pandemi etkisiyle değişim yaşandığına dikkat çekildi.

Raporda; 2020 yılı dördüncü çeyrek konut satışları, verilerin açıklanmasından bu yana çeyreklik bazda en yüksek seviyeye ulaşan üçüncü çeyrek konut satışlarından da etkilendiği, dördüncü çeyrek konut satışlarının, talebin üçüncü çeyreğe çekilmesinin de etkisiyle bir önceki çeyreğe göre yaklaşık yüzde 37 oranında bir azalma gösterdiği ve 338 bin 38 adet olduğu kaydedildi. Bununla birlikte, yıl genelinde toplam konut satış sayısının 1 milyon 499 bin 316'ya ulaştığı ve veri setindeki yıllık bazda en yüksek konut satışının gerçekleştiği, ilk satışlarda ise 469 bin 740 adet ile veri setindeki yıllık bazda en düşük ilk satış sayısı gözlemlendiği belirtildi.

2020 yılı dördüncü çeyreğinde, geçen yılın aynı dönemine göre, ilk satışlarda yüzde 36.7, ikinci el satışlarda yüzde 26.3 oranında gerileme yaşandığı, ipotekli satışlar konut kredisi faiz oranlarındaki artış ile birlikte geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 55.3 oranında düşüş kaydederek 64 bin 647 adet olduğu açıklandı.



Konut fiyatlarında en yüksek artış oranlarının Kasım ayında görüldüğünün, konut fiyat endeksinin yıllık değişiminin ise yüzde 29.97, yeni konut fiyat endeksinin yıllık değişiminin yüzde 31.14 olarak gerçekleştiği ifade edildi.

Yabancılara satışta İstanbul birinci, Antalya ikinci

Yabancılara yapılan satışlarda ise bir önceki döneme göre artış görülmekte. Bu artışın oranı yüzde 8 ve dördüncü çeyrekte yabancılara 14 bin 647 adet konut satışı gerçekleştirilmiş. Yabancılara yapılan satışların toplam satışlar içerisindeki oranında da artış devam ederken bu artışın oranı yüzde 4.3. Dördüncü çeyrekte yabancılara yapılan konut satışlarında ilk sırada yüzde 49.2 pay ile İstanbul, yüzde 17.8 pay ile Antalya ikinci sırada.

Aralık sonunda konut kredisi hacmi 278.3 milyar TL'ye ulaştı: Kamu mevduat bankalarının toplam konut kredisi hacmi içindeki payı 2019 Aralık ayında yüzde 56.5 seviyesindeyken, 2020 Aralık ayında yüzde 63'e yükseldiğinin belirtildiği raporda, aynı dönemde yerli özel bankaların payının yüzde 21.58'den yüzde 16.70'e, yabancı mevduat bankalarının payının ise yüzde 15.24'ten yüzde 11.21'e düştüğü açıklandı.

Ofis pazarı pandemi etkisiyle değişiyor

Küresel salgın nedeniyle iş dünyası değiştikçe ofis pazarının geleceği de değişiyor. Bu değişiminin yanı sıra, 2021 ekonomisinde beklenen kısmi toparlanma doğrultusunda ofis pazarının, çalışma alanlarının yükselen yönlerine paralel olarak toparlanmaya başlayacağı öngörülüyor. 2020 yılının sonunda İstanbul ofis pazarında genel arz 6.46 milyon metrekare olarak aynı seviyede kalırken, öte yandan sağlıklı çalışma alanlarına yönelik nitelikli ve modern altyapılı bina çözümlerinin gerekliliği doğrultusunda arzın yeniden sınıflandırılması bekleniyor. Raporda, dördüncü çeyrekte kaydedilen kiralama işlemlerinin

yaklaşık 89 bin 514 metrekare olarak gerçekleştiğinin altı çizilirken, 2020 yılında kiralama işlemlerinin toplamda 329 bin metrekare olduğuna değiniliyor.

Türkiye'de mevcut alışveriş merkezi arzı 13.6 milyon metrekare seviyesinde

2020 yıl sonu itibarıyla Türkiye'deki mevcut alışveriş merkezi arzı, 447 alışveriş merkezinde 13.6 milyon metrekare seviyesinde. Mevcut arzın çoğunluğuna ise yüzde 37'lik pay ile İstanbul ev sahipliği yapıyor. Organize perakende yoğunluğuna bakıldığında ise ülke genelinde 1000 kişi başına 163 metrekare kiralanabilir alan olduğu görülüyor. İstanbul 328 metrekare perakende yoğunluğu ile ülke genelinin iki katı yoğunluğa sahip görünürken, Ankara 300 metrekarenin üzerinde seviyede perakende yoğunluğu ile ikinci sırada geliyor.



"Yabancıya konut satışında rekor kırdıran gelişmeye öncü olduk"

KONUTDER olarak sektörün iyileşmesi ve gelişmesi için önemli gelişmelere imza attıklarını belirten KONUTDER Yönetim Kurulu Başkanı Z. Altan Elmas; "2018 yılında KONUTDER talebi ile yabancıya konut satışında vatandaşlık edinimi için gereken 1 milyon dolarlık bedelin 250 bin dolara çekilmesine öncü olduk. Bu gelişmeyle çok ciddi anlamda vites büyüttük ve yıllık 5 milyar doları aşan satışlar gerçekleştirdik. Doğrudan yabancı yatırımlarının son yıllarda oldukça düşmesine rağmen 'yabancıya konut satışında' sadece son 3 yılda 15 milyar dolar, son 6 yılda ise 25 milyar dolar döviz geliri elde ettik" açıklamasını yaptı.

Elmas; "Önümüzdeki dönemde yeni teşvikler ve gayretlerle yıllık 5.5 milyar dolara ulaşan yabancı satış gelirini 10 milyar dolara çıkarmayı hedeflemekteyiz. Uzun vadede ise 20 milyar dolarlık rakamlar ülkemiz için hiç uzak hedefler değil" dedi.

"Faizler erişilebilir seviyelerde tutulmalı"

Elmas; "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" diye konuştu.

KONUTDER, Altan Elmas'la yola devam edecek

Sektörde faaliyet gösteren markalı konutların ortak amaç ve sıkıntılarını paylaşmak için 2011'de bir sivil toplum örgütü olarak kurulan Konut Geliştiricileri ve Yatırımcıları Derneği'nde (KONUTDER) iki dönemdir başkanlık görevini sürdüren Sur Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Z. Altan Elmas, KONUTDER Olağan Genel Kurulu'nda oy birliğiyle üçüncü kez KONUTDER Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.


Z. Altan Elmas

Şubat ayında ihracat yüzde 22.3 arttı

Türkiye İMSAD tarafından hazırlanan İnşaat Malzemeleri Sanayi Dış Ticaret Endeksi Şubat 2021 sonuçlarına göre, inşaat malzemeleri sanayisinde Şubat ayı ihracat birim fiyatları geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22.5 artış gösterdi. 2021 yılı Ocak ayı ihracatı 1.82 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmişti.

Türkiye İMSAD İnşaat Malzemeleri Sanayi Dış Ticaret Endeksi 2021 yılı Şubat ayı sonuçlarına göre inşaat malzemeleri sanayi ihracatı Şubat'ta önemli bir gelişme gösterdi. 2021 yılı Şubat ayında inşaat malzemeleri ihracatı miktar olarak ise geçen yılın Şubat'ına göre yüzde 0.3 gerileme gösterdi. 2020 yılı Şubat ayında 4 milyon 646 bin 935 ton olan ihracat, 2021 yılı Şubat ayında 4 milyon 632 bin 562 tona indi. İnşaat malzemeleri sanayi ihracatı, miktar olarak hemen hemen aynı kalmasına rağmen ihracat birim fiyatlarındaki artış ile önemli ölçüde yükseldi.

2021 yılı Şubat ayında inşaat malzemeleri ithalatı değer olarak geçen yılın Şubat'ına göre yüzde 9.1 artarak 648 milyon dolar oldu. İthalat bu yılın Ocak ayına göre de artış göstererek hareketlendi.

2021 yılı Şubat ayında inşaat malzemeleri ithalatı miktar olarak geçen yılın Şubat ayına göre yüzde 7.3 artış yaşadı.

Alt sektörlerde ortalama ihracat birim fiyatları yükseliyor: 2021 yılı Şubat ayında inşaat malzemeleri ihracat performansı alt sektörler itibarıyla birbirlerine benzer eğilimler göstermekte. Değer, miktar ve birim fiyatlar olarak ihracatta eğilimler artış yönünde olurken, 2021 Şubat'ında 8 alt ürün grubundan 6'sının ortalama ihracat birim fiyatları 2020 yılı Şubat ayına göre yükselirken, 2 ürün grubunda ortalama ihracat birim fiyatları düştü.

Körfez Ulaştırma'dan yeni vagon yatırımı

Tüpraş'ın iştiraki Körfez Ulaştırma A.Ş., ilk defa tank vagon dışında bir vagon tipine yatırım yaparak, taşımacılık faaliyetlerine çeşitlilik kazandırdı.

Akaryakıt taşımacılığıyla birlikte yeni tip taşımacılıkta da hızla ilerlemeyi hedefleyen Körfez Ulaştırma, emniyetli tehlikeli madde taşımacılığının yanı sıra; Tüpraş rafinerileri arasında yedek parça gibi yeni yükler de taşıyarak ürün gamını zenginleştirecek.

Körfez Ulaştırma, 35 yeni RGNS vagon yatırımı sayesinde; farklı büyüklükte konteynerlerin taşımasını rahatlıkla yapabilecek.

Yeni vagonlarda acil durum müdahale ekipmanları olan özel konteynerlerin de bulundurulması, Tüpraş rafinerileri arasında petrokok, malzeme ve yedek parça taşımacılığı için de imkân geliştirilecek.





YENADER'den rüzgar enerjisi analizi



Füsun Tut Haklıdır

Enerji Sistemleri Uzmanı ve Yenilenebilir Enerji Araştırmaları Derneği (YENADER) Genel Sekreteri Dr. Füsun Tut Haklıdır, mevcut küresel rüzgar enerjisi kurulu gücüne, 2025'e kadar yaklaşık 469 gigavat kapasite ilave edilmesinin beklendiğini vurguladı.

Haklıdır, "2020 yılının ikinci yarısından sonra küresel ekonominin düzelme eğilimi göstermesi ile hız kazanan rüzgar enerjisi sektörünün, gerek küresel ısınma gerekse pandemi sürecinden kaynaklanan olumsuzlukları nispeten azalttığı gözlemleniyor" dedi.

Dr. Füsun Tut Haklıdır; küresel rüzgar endüstrisinin, 2020 yılında yüzde 53'lük büyüme sergileyerek verimli bir sene geçirdiğini söyledi.

Zorlu Enerji'nin tüm santralleri güvenli

TSE'nin sanayi kuruluşları için yayınladığı Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Kılavuzu'nu referans alan Zorlu Enerji, tüm santrallerinde 'TSE Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi' aldı.

Zorlu Enerji, salgının ülkemizde görülmesiyle birlikte iş sağlığı güvenliği çerçevesinde çalışanlarının sağlığını korumak için aldığı önlemleri de taviz vermeden uygulamaya devam ediyor.

Eskişehir Beyköy HES (Hidroelektrik Santrali), Rize İkizdere HES, Erzurum Kuzgun HES, Erzincan Tercan HES, Kars Çıldır HES, Bursa Termik, Lüleburgaz Termik, Osmaniye RES (Rüzgar Enerji Santrali), Manisa Alaşehir ve Denizli Kızıldere Jeotermal Enerji Santrallerinde TSE Denetçileri tarafından yapılan denetimler sonrası, 'TSE COVID-19 Güvenli Üretim Sertifikası'nı almaya hak kazandı.

Halka arz fiyatı 18 TL olarak gerçekleşti

Doğanlar Yatırım Holding A.Ş.'nin enerji iştiraki Biotrend Çevre ve Enerji Yatırımları A.Ş. halka arzı başarıyla tamamlandı.

Deniz Yatırım ve TSKB Liderliğinde 38 kurumdan oluşan konsorsiyum tarafından 19-20-21 Nisan tarihlerinde 16,50-18,00 TL fiyat aralığı ile gerçekleştirilen halka arzda birim fiyat, fiyat aralığının tavanı olan 18 TL olarak belirlenirken, ek



satış dahil 41,7 milyon TL nominal değerli payların satışı gerçekleştirildi.

Doğanlar Yatırım Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan, "Düzenli olarak büyüyen ve önemli karlılığa sahip olan yenilenebilir enerji alanındaki şirketimizin artık on binlerce yeni ortağı olmasının heyecanını yaşıyoruz" diye konuştu.

OYAK'ın otomotiv odaklı Ro-Ro limanına ilk sefer

OYAK Denizcilik ve Liman İşletmeleri A.Ş. tarafından Japon NYK Line (Nippon Yusen Kaisha) ortaklığı ile Kocaeli'ne bağlı Körfez ilçesinde, tüm markalar ile çalışmak üzere hayata geçen ortak liman işletmesinde ilk deneme seferi gerçekleşti.



Türkiye'de ilk kez yabancı ortakla kurulan ve otomotiv sektörüne hizmet verecek olan Ro-Ro limanı, kendi alanında en büyük liman olma özelliğini de taşıyor. Yıllık 780 bin araç elleçleme kapasitesi ve toplam 265 bin metrekare kapalı otoparkı bulunuyor.

OYAK Genel Müdürü Süleyman Savaş Erdem, "Türkiye'nin çok önemli bir ihtiyacına daha çözüm olacak bu yatırımımız, otomotiv sektörüne olan güvenimizin de bir göstergesi" dedi. Erdem, limanın kısa bir zaman içerisinde uluslararası otomotiv lojistiğinin rotasını değiştirerek merkez konumuna geleceğini söyledi.


Süleyman Savaş Erdem

Aras Holding dijital dönüşümle büyüyor


Barış Baran Aras

Aras Holding Yönetim Kurulu Başkanı Barış Baran Aras, iş süreçlerinin her adımında dijital dönüşüm yatırımlarına yön verdiklerini belirterek "Son iki yılda transfer merkezi, IT altyapısı, operasyonel düzenlemelere 300 milyon TL'ye yakın yatırım yaptık" dedi.

Aras, e-ticaret işlem hacminin bir önceki yıla göre 2 kat artış gösterdiğini, buna paralel olarak ziyaret edilen adres sayısının yüzde 90 arttığını ve 200 milyonun üzerinde kargo gönderimi ile yılı kapattıklarını anlattı.

Barış Baran Aras, 2020'de yüzde 16 büyüme gerçekleştirerek büyüme hedeflerini tutturduklarını, 2021 için hedeflerinin, yüzde 20 büyümek olduğunu söyledi.

MNG Kargo'dan 70 milyon TL yatırım

MNG Kargo, son 3 yıllık dönemde teknoloji yoluyla süreçlerini iyileştirmeye odaklanarak; aktarma merkezleri, şubeleri ve IT altyapısına yaklaşık 70 milyon TL tutarında yatırım yaptı.


Gökhan Yoluaçık

Pandemi sürecinde teknolojiye dayalı inovasyonları çok hızlı bir şekilde geliştiren şirketin günlük işlem kapasitesi 700 bin adede yükselirken, yüzde 90 müşteri memnuniyeti sağlandı. Şirket 2021 yılında, aktarma ve teknolojik altyapı yatırımları ağırlıklı olmak üzere 60 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirmeyi planlıyor.

MNG Kargo Bilgi Teknolojileri, İş Geliştirme ve İnovasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Yoluaçık, MNG Kargo'nun 2020 cirosunda e-ticaretin payının yüzde 55'e çıktığını açıkladı. Şirket genelinde yüzde 56 ciro büyümesi sağlandığını kaydetti.

DHL Group yeşil şirkete dömüşecek


Frank Appel

Deutsche Post DHL Group, Bilim Temelli Hedefleri benimseyerek 2030'a kadar karbon nötr lojistik projelerine 7 milyar Euro yatırım yapacak.

Deutsche Post DHL Group CEO'su Frank Appel, "Sarı renkli Grubumuzu yeşil bir şirkete dönüştüreceğiz ve gezegenimize önemli katkı sağlayacağız" dedi.

Yüksek motivasyonlu ve çeşitlilik içeren işgücünün müşteri memnuniyetinde kilit rol oynadığını belirten Deutsche Post DHL Group İnsan Kaynakları ve İşgücü Direktörü Thomas Ogilvie, fırsat eşitliğini desteklemeye değer bulduklarını belirtti.


Thomas Ogilvie

DHL Finans Direktörü Melanie Kreis, ESG'nin 2025 Stratejilerinin ayrılmaz bir parçasını oluşturduğunu ifade etti.

Yılda bir milyon tır geçiyor

Bulgaristan dünyaya açılan kapımız

DEİK/Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir, Türkiye'nin Avrupa'ya ihracatının çok büyük bir kısmını yıllık bir milyon tır ile Bulgaristan üzerinden yaptığını söyledi.



Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) birlikte düzenlediği 'Ticari Diplomasi Yolculuğu' buluşmalarında Bulgaristan konuşuldu.

EGD Başkanı Celal Toprak'ın katkılarıyla ve Sabah Gazetesi Ekonomi Editörü Barış Ergin'in moderatörlüğünde düzenlenen çevrim içi toplantıda, etkinliğin konuğu DEİK/Türkiye-Bulgaristan İş Konseyi Başkanı Zeki Sarıbekir, Bulgaristan'ın Türkiye'nin ihracatı için kritik öneme sahip olduğunu söyledi.

Mart'ta günde 2 bin tır: Sarıbekir, "Hem komşumuz hem de Avrupa'ya açılan kapımız. Ama artık bence sadece Avrupa'ya değil, dünyaya açılan kapımız" dedi. Bulgaristan nüfusun 5.5 milyonlara indiğini, 3 milyonun Avrupa'da çalıştığını belirten Sarıbekir, Bulgaristan'a yatırım yapılırsa Türkiye'de üretilen ürünlerin Bulgaristan'daki tesislerden tekrar tüm dünyaya satılabileceğini ifade etti: "Bu nedenle Bulgaristan, aynı zamanda Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı. Avrupa kapısı dediğimizde ise Türkiye'nin ihracatının yüzde 55'i şu anda Avrupa'ya yapılıyor ve Avrupa'ya giden bizim tek önemli kapılarımız, Kapıkule, Dereköy ve Hamzabey kapıları yani Bulgaristan sınır kapıları. Bu kapılardan yılda bir milyon tır geçiyor. Mart'ta günde 2 bin tıra ulaştı ve bu cumhuriyet tarihinin rekorudur. Günde 2000 tır karşı tarafa geçti. Gelenler ile beraber 4000 tıra çıkıyor."

Toplam tır rakamının bir milyon 200 bine kadar ulaşacağını da belirten Sarıbekir, "Bildiğiniz üzere şu anda konteynır bulmada büyük bir sıkıntı var. Ancak bizim karayolunu, treni, demir yollarını hep gündemde tutmamız gerekiyor. Lojistik önümüzdeki dönemlerde çok çok daha önem kazanacak" dedi.

4.5 milyar dolarlık dış ticaret hacmi: Bulgaristan ile 4.5 milyar dolarlık dengeli bir dış ticaret hacmimiz bulunduğunu, Türkiye'nin ihracatının yaklaşık 2.4 milyar dolar, Bulgaristan'ın bize ihracatının ise 2.1 milyar dolar olduğunu aktaran Sarıbekir, 2021'de bunun 5 milyar dolara çıkacağını öngördüklerini paylaştı: "2023'te bu rakamın 6-7 milyar dolar seviyesine çıkmasını bekliyoruz. Bulgaristan'da 70 Türk yatırımcımız var. Bunların içinde büyük çaplı sanayi yatırımcıları da mevcut. Bulgaristan'daki doğrudan Türkiye'den gelen yatırımlar resmi olarak 2.5 milyon Euro civarında. Bulgaristan, Türkiye'den en çok yatırım çeken ülkelerin başında geliyor. Avrupa'ya açılan kapımız olması dolayısıyla Türk yatırımcılar için her zaman bir cazibe merkezi. Bir diğer önemli husus da iki ülke arasındaki turizm faaliyetleri. Bu sene Bulgaristan'dan Türkiye'ye giren turist sayısı da arttı. Sınır kapımız hiç kapanmadı. Bugün sadece 72 saatlik PCR raporu ile Bulgaristan'a gidebiliyorsunuz onlar da Türkiye'ye gelebiliyor."

Libya'da sanayi, madencilik ve girişimcilik potansiyeli

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Libya Sanayi ve Madenler Bakanı Ahmed Ali Ebu Heyse ve Libya Yüksek Öğretim ve Bilimsel Araştırmalar Bakanı İmran Muhammed Abdünnebi ile ayrı ayrı ikili görüşme gerçekleştirdi.



Bakan Varank, "Özellikle sanayi, madencilik ve girişimcilik alanında Libya'nın potansiyelini bir noktaya taşımamız lazım. Bunu da yapacak olan biz bakanlarız, yakın çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

Bakan Ebu Heyse de Türkiye'ye çok güvendiklerini ifade ederek, iki ülke arasındaki iyi ilişkileri özellikle sanayi ve madenlere yatırım alanlarında daha da geliştirmek istediklerini kaydetti.

Bakan İmran Muhammed Abdünnebi de yeni işbirliği konularında da planların çizilebileceğini ifade etti.

"Avustralya'ya direkt uçuşlar başlayacak



Ekonomi Gazetecileri Derneği (EGD) ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) birlikte düzenlediği 'Ticari Diplomasi Yolculuğu' buluşmalarında konuşan DEİK Türkiye-Avustralya İş Konseyi Başkanı Mustafa Mertcan, Avustralya'nın önemli bir ithalatçı ülke olduğunu anlattı: "Avustralya dünyanın en büyük dördüncü ekonomisi. Talimat ile uluslararası yatırımcılar tarafından tercih edilen bir ülke. Kişi başına düşen milli gelirle dünyada birinci sırada. İkili ticaretlerimiz son dönemde yüksek gözükse de biz Türkiye-Avustralya İş Konseyi olarak, bu rakamı yeterli görmüyoruz. İkili ticaretimizin artması için iş forumu, yuvarlak masa toplantısı ve B2B görüşmeleri düzenliyoruz."

Mertcan, iki ülke arasında imzalanacak bir serbest ticaret anlaşması ve Türk Hava Yolları'nın Avustralya'ya direkt uçuşlarının başlayacağını açıkladı. Mertcan, Avustralya ekonomisine en büyük katkıyı hizmetler sektörünün yaptığının altını çizdi.

Mertcan, "Türkiye-Avustralya arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalandığında ikili ticari ilişkilerimizin daha hızlı gelişeceğine inanıyorum. Türkiye-Avustralya İş Konseyi olarak, ülkelerimiz arasındaki iş ve yatırım fırsatları için araştırmalarımıza devam ediyoruz" diye konuştu.

Türkiye-Azerbaycan arasında e-Ticaret Mutabakat Zaptı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Bakü temasları kapsamında Cumhurbaşkanı İlham Aliyev ile görüştü. Ardından Azerbaycan Ekonomi Bakanı Mikayıl Cabbarov'la Türk ve Azerbaycanlı iş dünyasındaki STK başkanlarıyla yuvarlak masa toplantısına katılan Pekcan, Azerbaycan Ekonomi Bakanı Cabbarov, Türkiye ile Azerbaycan arasında e-Ticaret Mutabakat Zaptı'na imza attı.


Ruhsar Pekcan

Pekcan, mutabakat zaptını dijital ekonomik ortaklık anlaşması haline getirmeyi amaçladıklarını, yatırımların daha da artması için hükümetler olarak her türlü desteği vermeye devam edeceklerini, bunun için 'road show'lar düzenleyeceklerini aktardı.

Bakan Cabbarov, Azerbaycan'da 4 bin 200'den fazla Türk şirketinin faaliyet gösterdiğini ve kardeş ülkenin sıralamada ilk sırada yer aldığını, Türk şirketlerinin Azerbaycan'da 16.3 milyar dolarlık 300'den çok kamu ihalesini kazanarak bu alanda da lider olduğunu, Türk yatırımcıların Azerbaycan'a 13 milyar dolar yatırım yaptığını, ülkede petrol dışı sektörlere yapılan yatırımlarda da Türkiye'nin ilk sırada olduğunu anlattı. Azerbaycan'ın da yurt dışındaki en büyük yatırımının Türkiye'ye yapıldığını hatırlatan Cabbarov, bu yatırımların 19 milyar dolara ulaştığını bildirdi.

Etkinlikte, TESK ile Azerbaycan İşadamları Konfederasyonu arasında da anlaşma imzalandı.

Hedef 15 milyar dolar: Pekcan, "Tercihli Ticaret Anlaşması yürürlüğe girdi ama kapsam gelişmesi için çalışıyoruz. Tek pazar vizyonuyla Serbest Ticaret Anlaşması'na dönüşmesi yönünde de bir kararlığımız var. Karşılıklı yatırımların artırılması ve Serbest Ticaret Anlaşması'nın devreye alınmasıyla da 15 milyar dolarlık hedefimize daha çok yaklaşacağız" dedi.

Türk-Özbek ticaretinde 5 milyar dolarlık hedef

Özbekistan'daki temasları kapsamında Başbakan Yardımcısı, Yatırımlar ve Dış Ticaret Bakanı Sardor Umurzakov ile görüşen Bakan Pekcan, Özbekistan ile 2 milyar dolar seviyesinde olan dengeli ticaret hacmini iki tarafın da kazanacağı dengeli bir ticaret ile 5 milyar dolar seviyesine çıkarmak istediklerini belirtti. Pekcan, Türkiye'nin Özbekistan'daki yatırımlarının 1 milyar dolar tutarında olduğunu aktardı.



Helal Akreditasyon Alanına İlişkin Mutabakat Zaptı' imzalandı: Pekcan ve Umurzakov başkanlığında, başkent Taşkent'te, Özbekistan-Türkiye Yuvarlak Masa Toplantısı gerçekleştirildi ardından Helal Akreditasyon Kurumu ve Özbekistan Akreditasyon Merkezi arasında 'Helal Akreditasyon Alanına İlişkin Mutabakat Zaptı' imzalandı.


Ruhsar Pekcan

İş Bankası'nın Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Bali oldu

Türkiye İş Bankası'nın 1 Nisan 2021 tarihli Yönetim Kurulu toplantısında Adnan Bali'nin Yönetim Kurulu Başkanı seçilmesine, Genel Müdür Yardımcısı Hakan Aran'ın Genel Müdür olarak atanmasına karar verildi.

2002'de Şişli Şubesi, 2004'de Galata Şubesi Müdürü olan Adnan Bali, 30 Mayıs 2006'da Genel Müdür Yardımcısı, 1 Nisan 2011'de Türkiye İş Bankası'nın 16. Genel Müdürü olarak atandı.



Adnan Bali — Hakan Aran

Hakan Aran, İş Bankası Rusya Yönetim Kurulu Başkanlığı, Anadolu Sigorta Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, Türk Telekom Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerinde bulundu ve halen Softtech, LiveWell, GullsEye şirketlerinin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini sürdürüyor.

Kimya sektörü ihracatı yüzde 14 büyüdü

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre, 2021 yılı Mart ayında yüzde 34.60 artışla 2 milyar dolar değerinde kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatı gerçekleştirildi.

Bu rakam ile aylık bazda şimdiye kadar en yüksek ihracat rakamına ulaşılarak rekor kırıldı. Sektör, ilk çeyrekte gerçekleştirdiği 5.31 milyar dolarlık ihracat ile yüzde 14 büyüdü.


Adil Pelister

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, "Sektörümüz hem aylık bazda hem de yıllık bazda en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektör olmaya devam ediyor. Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi programına alınan kimya sektörümüz için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından Mayıs veya Haziran ayında çağrıya çıkılması planlanıyor. Yatırım ortamının da iyileştirilmesi ile birlikte sektörümüzde yatırımların artmasını umuyoruz" dedi.

TÜBİSAD'ın yeni yönetim kurulu belli oldu

Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) Olağan Genel Kurulu'nda Yönetim Kurulu Başkanlığı'na 2018 yılından bu yana derneğin Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürüten Levent Kızıltan seçildi.

Kızıltan, "TÜBİSAD olarak önceliğimiz ülkemizin teknoloji konusunda gerçekçi ve fark yaratan bir atılım yapmasıdır" dedi.

Kızıltan, "Sivil toplumun kamu ve kamu idaresi ile yakın işbirliğinin dünyadaki çok başarılı örneklerini, kamunun politika yapıcılığındaki gücünün özel sektörün dinamizminin ve başarısının yolunu açtığı bileşimlerde görüyoruz. Bu hızlı dönüşen dünyada çok zamanımız da yok. Gelişen iletişim olanakları dünyayı sınırları olmayan bir 'küresel köy' haline getirdi ve çok değerli teknoloji kaynaklarımıza ülkemizde fırsatlar yaratmak zorundayız" diye konuştu.


Levent Kızıltan

ABB, 2020 Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı

ABB, 2020 yılı sürdürülebilirlik hedeflerinin çoğunu aştı ve 2013'ten bu yana sera gazı emisyonlarını yüzde 58 oranında azalttı. Teknolojide liderlik, bilinçli faaliyetler ve ilişkilerin sorumluluk ile sürdürülmesi gibi üç alanda çevresel, toplumsal ve yönetim hedeflerinin çoğunu aştı. ABB, 2030 stratejisi kapsamında ve 2021 yılından başlayarak üst düzey yönetim bütçesine sürdürülebilirlik ile ilgili özel hedefler de ekliyor.

ABB CEO'su Björn Rosengren, "2030 için belirlediğimiz yeni hedeflerimize ulaşacağımıza ve sürdürülebilir kalkınmaya ve Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'ne en büyük katkıyı sağlayan öncülerin arasında yerimizi alacağımıza eminim" dedi.

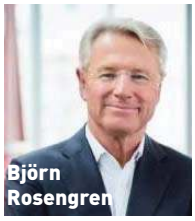

Björn Rosengren

ABB Baş İletişim ve Sürdürülebilirlik Sorumlusu Theodor Swedjemark, "Sürdürülebilirlik konusunda son on yıllık geçmişimiz sağlam, fakat şimdi çıtayı yükseltmeye ve en büyük etkiyi nerede yaratabileceğimiz konusuna odaklanıyoruz." açıklamasını yaptı.

Teknoloji yönetişimine Türkiye'den küresel katkı



Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından 6-7 Nisan'da ilki düzenlen ve teknolojinin Davos'u olarak adlandırılan Küresel Teknoloji Yönetişimi Zirvesi'nde, Türkiye, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve MESS tarafından temsil edildi.

Türkiye'nin ulusal yapay zeka perspektifinin anlatıldığı panelin ana konuşmacısı olan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, yapay zeka gibi dördüncü sanayi devrimi teknolojilerini bir sıçrama tahtası olarak gördüklerini belirtti.

MESS Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Burak Akkol, MESS'in gelecek vizyonu ile dünyanın en büyük, en gelişmiş, en kapsamlı dijital dönüşüm ve yetkinlik gelişim merkezi olan MEXT'i Türkiye'ye kazandırdıklarını ifade etti: "Sanayide dijital dönüşümün bölgesel lideri olurken yeni teknolojilerin yönetişimine küresel katkı veriyoruz."

TOBB ve TÜRKPATENT arasında işbirliği

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) arasında, fikri ve sınai mülkiyet haklarına ilişkin 'Çerçeve İş Birliği Protokolü' imzalandı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve TÜRKPATENT Başkanı Prof.Dr. Habip Asan tarafından imzalanan protokol ile Türkiye'de faaliyet gösteren firmaların sınai mülkiyet hakları konusunda bilinçlendirilmesi ve TOBB bünyesinde faaliyet gösteren oda/borsalara, sektör meclislerine, kadın ve genç girişimci kurullarına ve akademik danışmanlara yönelik etkinliklerle iş dünyasının fikri ve sınai mülkiyet haklarına ilişkin bilgi düzeyinin artırılması amaçlanıyor.

Protokol kapsamında TOBB ve TÜRKPATENT, üniversite-sanayi arasında ve farklı ölçekteki firmaların kendi aralarında işbirliğinin geliştirilmesine yönelik olarak ortak projeler ve etkinlikler gerçekleştirecek.

Türkiye'nin ilk metal kredi kartı

DenizBank, ödeme teknolojilerinin önde gelen kurumu Mastercard ile gerçekleştirdiği işbirliği kapsamında Türkiye'nin ilk Metal Kredi Kartı'nı müşterilerinin kullanımına sundu.

DenizBank Ödeme Sistemleri ve Şube Dışı Kanallar Grubu Genel Müdür Yardımcısı Ayşenur Hıçkıran, "Müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarında yanlarında olmak ve dijital çağda her yerden erişilebilir hizmet sunmak önceliğimiz" dedi.


Ayşenur Hıçkıran

Mastercard Genel Müdürü Yiğit Çağlayan, Metal Kredi Kartı gibi yenilikçi teknolojilerin dünyada saygınlık göstergesi olarak kabul edildiğini kaydetti.


Yiğit Çağlayan

1000 adetle sınırlı sayıda üretilen, ön yüzünde yalnızca müşteri ismi bulunan ve dikey tasarıma sahip Mastercard logolu Metal Kredi Kartı, başvuru sonrasında anında kullanıma açılarak alışveriş imkanı sağlıyor.

Albaraka Türk yönetim kurulunda değişim

Albaraka Türk'ün yönetim kurulu toplantısında, emekliliğe ayrılan Adnan Ahmed Yusuf Abdulmalek'in yerine Mazin Khairy Shaker Manna'nın yönetim kurulu başkanı olarak atanmasına karar verildi.

Albaraka Türk Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Melikşah Utku, "Bizim için çok önemli bir rol model olan Sayın Adnan Yusuf Abdulmalek'in emekliliğe ayrılma kararı sonrasında Sayın Mazin Khairy Shaker'in liderliği ve 'Dünyanın En İyi Katılım Bankası Olma' vizyonumuzla yolculuğumuzu sürdüreceğiz" dedi.


Melikşah Utku

Utku, "Katılım bankacılığında Türkiye'de ve dünyada öncü işlere imza atmayı sürdüren Albaraka Türk olarak, pandeminin getirdiği zorlu koşullara rağmen dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlar ve gelişimine katkı sağladığımız start-up ekosistemi sayesinde önümüzdeki dönemde de yenilikçi ve sürdürülebilir işlere kararlılıkla devam edeceğiz" diye konuştu.

KimlikBasit ile müşteri edinim süreçleri dijitalleşiyor

Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından hayata geçirilen ve 2020 yılında FinTech girişim kurucusu olarak faaliyetlerine başlayan Insha Ventures, kimlik yönetim platformu Identify Türkiye işbirliği ile yeni nesil uzaktan müşteri edinme platformu KimlikBasit'i hayata geçirdi.

Insha Ventures Genel Müdürü Yakup Sezer, KimlikBasit'in sahtecilikle mücadele de etkili bir çözüm olmasının yanında yasal yükümlülükleri de sağladığının altını çizdi.

Identify Türkiye Genel Müdürü Ali Haydar Ünsal ise şöyle konuştu: "e-ticaret, bankacılık, otomotiv, sermaye piyasaları gibi kritik sektörlerde şirketlerin 10 dakika içinde yeni müşteriler edinmesini kolaylaştırıyoruz. Identify Türkiye Akademi ile de müşteri temsilcilerinin regülasyonlara uygun olarak yetiştirilmesini sağlıyoruz."



Dijital Çağda KOBİ'lerin Yönetim Becerileri



Altınbaş Üniversitesi'nin çevrimiçi düzenlediği "Dijital Çağda KOBİ'lerin Yönetim Becerileri" toplantısının açılışında konuşan TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı Nezih Kuleyin, Türkiye'yi ürün ve hammadde üreten bir tedarik üretim üssü haline getirmemiz gerektiğini söyledi: "Enerji verimliliğiyle birlikte enerji maliyetlerini düşürecek çözümler geliştirmeliyiz. Teşvik sistemimizi iç alımı destekler şekilde düzenlemeliyiz. Dünya finans sistemi ve para maliye politikalarıyla uyumlu hale gelmeliyiz, bunun için en önemlisi de güvenilen bir hukuk sistemi. Teknolojinin ön plana çıktığı bir üretim ve istihdam modeli geliştirmeli, yeni ve yaratıcı teknolojiler geliştiren KOBİ'leri desteklemeli, bunu da teknolojik kalkınma hamle paketine dönüştürmeliyiz. KOBİ'lere ve sektörlere yönelik bir stratejik plan olmalı. KOBİ'lere ihtiyacı kadar modeliyle destekler verilmeli. KOBİ'lere yönelik bir dijital okuryazarlık kampanyası yürütülmeli."



Moderatörlüğünü Altınbaş Üniversitesi Dr.Öğretim Üyesi Ümmügülsüm Zor'un yürüttüğü toplantıda; İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Selim Yüksel Pazarçeviren, Vakıfbank Özellikli Krediler Daire Başkanı Dr. Şükrü Mete Tepegöz, Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç.Dr. Dicle Yurdakul da konuştu.

KalDer'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Bayraktar



Türkiye Kalite Derneği'nde 2009'dan beri önemli görevler üstlenen Yılmaz Bayraktar, KalDer'in Yönetim Kurulu Başkanı seçildi.

KalDer'in iş yapış şekillerini de değiştirdiğini dile getiren Bayraktar, "Gelecek çalışmalarında da dönüşüm ve dijital gelişmeleri yakından takip ederek, yaratıcı ve yenilikçi fikirlerin destekçisi, uygulayıcısı olacak" dedi.

Bayraktar, "Yeni görev alan yönetimimiz; EFQM Modelinin öngördüğü gibi, 'geleceğe odaklanarak yön belirleyecek' 'her seviyede liderlik', çağa ayak uydurmak için 'değişimden çok dönüşüm', 'yönetimde çeviklik', çığır açmayı amaçlamış 'yıkıcı düşünce' ile 'esnek ve uyumlu' bir performans sergileyecektir" açıklamasını yaptı.



Türkiye'nin Makinecileri'nden Dijital Terimler Kılavuzu

Sanayinin ve makine sektörünün dijital dönüşümünü kolaylaştırıp hızlandıracak çalışmalara imza atmayı sürdüren Makine İhracatçıları Birliği, olguları kavramlar üzerinden ele alan Dijital Terimler Kılavuzu'nu çevrim içi hizmete sundu.


Kutlu Karavelioğlu

Makine İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, "Uluslararası mecrada oluşarak ülkelerin sınırlarını kolayca aşan dijital terimlerin endüstriyel kültür ve zihnimizde tam karşılıklarının oluşması için, önce doğru anlaşılmaları gerekiyor" dedi.

Karavelioğlu, "Konunun uzmanlarının büyük desteğiyle hazırladık. Fakat bu tamamlanmış bir iş değil, kaynaklar ve kavramlar çeşitlendikçe her gün yenilenmesi ve genişletilmesi gereken bir çalışma. Dünyayı yakından izleyen teknoloji meraklılarının soru ve katkılarıyla güncellenmeye devam edecek" diye konuştu.



'Dönüşüm Zamanı!'


Orhan Turan


Simone Kaslowski


Nikolaus Meyer-Landrut

Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKONFED) tarafından 'Dönüşüm Zamanı!' ana temasıyla düzenlenen 23. Girişim ve İş Dünyası Zirvesi, kamu, iş dünyası ve uluslararası alandan isimleri bir araya getirdi.

TÜRKONFED Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan, "'Orta Gelir, Orta Demokrasi ve Orta Eğitim' tuzaklarından kurtulmalıyız" dedi.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Simone Kaslowski, para politikasında sürdürülebilir politikalara ihtiyacımız bulunduğunu söyledi.

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, hızlı ve esnek yapılarının KOBİ'lere avantaj sağladığını kaydetti.

MÜSİAD ve HİTAM Girişimi'nden dev proje

MÜSİAD önderliğinde 5 kooperatiften oluşan HİTAM Ortak Girişimi, Arnavutköy'de 1.650 dönümde bu yıl başlanacak en büyük üretim ve ticaret üssü projesi için güçlerini birleştirdi.



HİTAM Ortak Girişimi Başkanı Dr. Oktay Dede, "Yerli ve milli sermaye olmasıyla Türkiye'nin sanayi, ticaret ve büyümesine katkı sağlayacak dev projenin inşaatına Mayıs ayında başlanması ve projenin yaklaşık 5 yılda tamamlanması planlanıyor" dedi.

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, salgınlar, savaşlar, doğal afetler gibi olasılıklara uygun yeni üretim ve ticaret üsleri kurmanın yeni dünya sisteminin bir zorunluluğu haline geldiğini kaydetti.

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, ulaşım, altyapı, kentsel gelişim planlama ve etüdlerini yapıp ihalesini sonuçlandırdıkları projenin 70 bin kişiye istihdam sağlayacağını açıkladı.

TAİDER'den aile şirketlerinin geleceği için araştırma

TAİDER Aile İşletmeleri Derneği tarafından gerçekleştirilen TAİDER Üye Profil ve Eğilimler Araştırması'na göre aile şirketlerinin gelecek planları için en önemli iki konu Halefiyet Planlaması/Nesil Devri ve Aile Anayasası'nın tamamlanması olarak görülüyor.

TAİDER üyesi aile şirketlerinin yüzde 75'i sanayi, yüzde 25'i hizmet sektöründe faaliyet gösteriyor.

Şirketlerin yüzde 53'ünü 100 milyon TL-1 milyar TL arasında konsolide ciro üreten, yüzde 40'ını da 100 milyon TL altında ciro üreten işletmeler oluşturuyor. Bir milyar TL üzeri ciro üretenler ise yüzde 5 oranında.



Katılımcıların yüzde 48'i yeni alanlara yatırım yapmayı düşünüyor, araştırmada işletmelerin yüzde 66'sı kurumsallaşma yolunda, yönetim kurulu üyelerinin yüzde 31'i ise kadın.

IdeaSoft Kobi E-Ticaret Raporu açıklandı

KOBİ E-ticaret Zirvesi'nde, 2020 KOBİ E-ticaret Raporu açıklandı. IdeaSoft kullanıcısı 11 bin e-ticaret sitesinin, 8 milyona yakın siparişi analiz edilerek oluşturulan rapora göre, 2020 yılında en çok sipariş alan ilk 10 sektör arasında sipariş sayısı en çok artan sektörler; yüzde 113.97 ile gıda, yüzde 113.82 ile kişisel bakım & kozmetik ve yüzde 72.84 ile kitap oldu.

Her geçen gün büyüyen e-ticaret ekosistemine ve ülke ekonomisine katkı sağlamak amacıyla KOBİ E-Ticaret Zirvesi bu yıl online olarak IdeaSoft ve iyzico işbirliği ile Vodafone ana sponsorluğunda gerçekleştirildi.

2020 yılında IdeaSoft'un alt yapısını sağladığı 11 bin e-ticaret mağazasında 8 milyona yakın sipariş verilirken, 46 milyonu aşkın ürün satıldı ve ürünlerin sepet ortalaması ise 447 TL olarak gerçekleşti. Siparişlerin yaklaşık 5 milyon adedi mobilden verilirken, masa üstünden verilen sipariş sayısı ise 2.8 milyon oldu. Mobilden verilen sipariş sayısı 2019 rakamlarına göre ise yüzde 69.28 oranında arttı.



Ödeme seçeneklerinde ise en çok yüzde 69 ile kredi kartı tercih edildi. Kredi kartını yüzde 24 ile kapıda ödeme, yüzde 7 ile de Havale-EFT takip etti. Taksit seçeneklerinde ise en çok yüzde 33 ile 3 taksit tercih edilirken, yüzde 28 ile 2 taksit, yüzde 15 ile 4 taksit seçiliyor. En az tercih edilen ise yüzde 4 ile 5 taksit seçeneği oldu.

TBD İstanbul Şubesi Başkanı yine Deniz Tiryakioğlu



Türkiye Bilişim Derneği İstanbul Şubesi 14. Olağan Genel Kurul'da yapılan seçimler sonucunda Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Deniz Tiryakioğlu ve ekibi yeniden seçildi.

Yönetim Kurulu, "Yeni dönemimizde de sektörlerimizi ve bireylerimizi teknolojik gelişmeler konusunda bilgilendirecek, farkındalık yaratacağız" dediler.

Ayrıca, "Sektörel sorun ve sorulara yardımcı ve destek olacak, ülke kalkınmamızın bilgiye dayalı ve verimli bir ekonomiye dönüşmesine katkı sağlamak için etkin çalışmalarımız devam edecektir" açıklamasını yaptılar.

iPara'dan yeni hizmet

iPara, yeni hizmeti 'Başarılı İşlem Artırma Servisi'ni hayata geçirdi.


Burhan Eliaçık

Yeni servis, üye işyerlerinin hata alan ödemelerini farklı bankaların sanal POS'larında da deneyerek başarılı ödeme almalarını sağlıyor.

iPara Genel Müdürü Burhan Eliaçık, "Bir kredi kartı kullanıcısı, iPara sanal POS alt yapısı kullanan web sitesinde ödeme yaptığı an herhangi bir hata ile karşılaştığında, Başarılı İşlem Artırma Servisimiz bu noktada devreye girerek, ilgili kredi kartından işlem tutarını çekebilecek farklı bir sanal POS'a anında yönlendirerek müşterilerin yaptığı alışverişlerin başarılı bir şekilde sonlandırılmasına yardımcı oluyor" diye açıkladı.

SAHA İstanbul, 6'ncı yılda 620 üyeye ulaştı

SAHA İstanbul, kurulurken 27 olan üye sayısını, 6 yılda 620'ye ulaştırdı. Avrupa Havacılık ve Uzay Kümeleri Birliği'nin en büyük ikinci kümesi oldu.

SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, "İstanbul, Ankara ve Gaziantep olmak üzere 3 ilde merkez açtık. Ayrıca MBA programımız ile 5 yılda, dünyada ilk 10 MBA'den biri olmayı hedefliyoruz" dedi.



İlhami Keleş

Geleneksel savunma sanayi fuarı konseptine yeni bir soluk getirdiklerini de söyleyen Keleş, dünyanın ilk 3 boyutlu savunma sanayi fuarı SAHA EXPO sanal fuarını gerçekleştirdiklerini de belirtti.

Zivella Rounded'a iF'ten Ödül



Yeni nesil çalışma alanları için özel tasarımlara imza atan Zivella, 2021'in ilk ödülünü iF Design Award'tan aldı. İkonik duruşa sahip Zivella Rounded Koltuk tasarımı Ofis kategorisinde ödüle layık görüldü.

Zivella Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Uzun, "Yaklaşık bir yıldır koleksiyonumuzda yer alan Rounded, destek verdiğimiz genç tasarımcılarımızdan Emin Ercan'ın bir çalışması. Tasarım alanında ülkemizde yeni yeteneklerin yetişmesi bizim için çok kıymetli" dedi.

Bulunduğu mekanda ikonik duruşuyla dikkat çeken Rounded, konforlu bir kullanıcı deneyimi sunuyor. Sade ve geometrik dairesel formu ile konforlu oturma yüzeyi oluşturan Rounded, tasarımın şaşırtıcı yanını yalınlıkla birleştiriyor.

Vertiv global kanal büyümesini hızlandırıyor

Küresel bir kritik dijital altyapı ve süreklilik çözümleri sağlayıcısı olan Vertiv, BT sektöründeki karar vericilere erişimi genişletmek, iş ortakları ve müşterileri için Vertiv deneyimini zenginleştirmek amacıyla Vertiv İş Ortağı Programı'na yaptığı ekleme ve geliştirmeleri duyurdu.

İş Ortağı Programı'na yapılan yatırım, yeni global kanal gözetimini ve yeni bir global ortaklık ilişki yönetimi sistemlerini içeriyor. Vertiv CEO'su Rob Johnson, global programın iş ortaklarının farklı ihtiyaçlarını karşılamak, dünyanın her yerinde hızlı, kolay ekipman ve hizmet teslimatı yapmaya odaklanan tedarik zinciri sağlamak için hazırlandığını belirtti.

Vertiv EMEA Başkanı Giordano Albertazzi, global koordinasyon çalışmalarıyla birlikte bölgesel başkanlar ve onların kanal kuruluşlarına da liderlik ediyor.



Giordano Albertazzi

İş Leasing KOBİ'lerin yanında



Çatı üstü GES yatırımlarını finanse eden İş Leasing, kurumsal firmaların yanısıra KOBİ'lerin de enerji yatırımlarında aradıkları marka oldu.

İş Leasing son olarak Niğde merkezli Hüseyin Durak Petrol Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi'ne ait üretim tesisinin çatılarına öz tüketim amacıyla kurulan Güneş Enerjisi Santrali yatırımını finanse etti.

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 sanayicilerimize destek verilmeye devam edileceği ifade edildi.

GTC ve HSB işbirliği ile yüzer GES Pendik Marina'da

GTC Güneş Sanayi ve HSB Marine 4 yıldır birlikte Ar-Ge çalışmaları sonucunda tasarımı, mühendisliği, üretimi yerli yüzer güneş enerji santrali adasını Pendik Marina 'da kurdu.

Ada 375 m^2 su alanı kaplıyor, toplamda 41 KWp gücünde güneş paneli barındırıyor. Adanın yapım teknolojisi ve tasarımı ise dünyada uygulanan yüzer GES teknolojilerinden çok farklı ve yeni bir buluş içeriyor.



Çiğdem Besen

GTC Güneş Sanayi Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Besen, "Çin ve Japonya'daki yüzer GES'lerin yüzdürücü aksamı yüksek yoğunluklu plastikten yapılıyor, delinmediği sürece batmıyor ancak çok ince gövdeli. O nedenle sudaki yabancı cisimler tarafından delinme riski var. Ayrıca çok hafif, tek panel taşıyan ufak hafif yüzdürücü parçaların birbirlerine çoklu sağlanmasıyla oluşuyor, bu nedenle çok oynak. Dalgaya ve rüzgara dayanımı sınırda. Yerli sistemde yüzdürücüler fiber ve gerektiğinde beton. Fiber plastikten daha kalın delinmeye karşı daha dayanıklı. Birbirinden bağımsız uzun fiber yüzdürücüler panelleri taşıyan bir üst çelik karkas tarafından birbirlerine bağlanıyorlar ve en fazla her 3 mt de birleşim yerleri esnek, tek ve stabil bir ada oluşturuyorlar. Sistemin rüzgara ve dalgalara karşı dayanıklılığı yüksek, alabora olma riski çok daha az" diye konuştu.

TKYD'nin yeni başkanı Mehmet Ali Ersarı

Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği (TKYD) Başkanlığı'na Mehmet Ali Ersarı seçildi. Ersarı, TKYD Başkanlığı kapsamında EFAMA (Avrupa Yatırım Fonları ve Portföy Yönetimi Birliği) Yönetim Kurulu Üyesi olarak da ülkemizi temsil edecek.


Mehmet Ali Ersarı

Mehmet Ali Ersarı, özellikle son yıllarda yatırım fonlarında kazanılan ivme ile 380 milyar TL'lik varlık büyüklüğüne ulaşan 'Portföy Yönetimi Sektörü'nün ülkemizdeki toplam finansal varlıkların önemli bir kısmını oluşturduğunu belirtti. Ersarı, sektörün, sermaye piyasası araçları başta olmak üzere yaptıkları yatırımlar yoluyla, reel ekonomiye de önemli kaynak sağladığını iletti.

Ersarı, tasarruf eğiliminin yaygınlaşabilmesi için yatırımcılara kolay anlaşılır ve ulaşılabilir ürünler sunmanın da önemini vurguladı. Ersarı, ulaşılan bu önemli büyüklüğe rağmen, diğer gelişmiş ülkeler ile kıyaslama yapıldığında katedilecek önemli bir mesafenin olduğunu ve sektörün ülkemizin finansal sistemindeki ağırlığının artmaya devam edeceğini ifade etti.

136 bin kişi istihdama ulaştı

Çağrı Merkezleri Derneği (ÇMD), her yıl yayınladığı Türkiye Çağrı Merkezi Pazarı Araştırması 2020 verilerini, düzenlediği dijital basın toplantısıyla paylaştı.

2019'a göre yüzde 46 artan pazar büyüklüğü, 7.5 milyar TL'den 10.9 milyar TL'ye çıktı. Türkiye genelinde hizmet veren müşteri temsilcisi sayısı yüzde 21 artışla 123 bin 345 kişi olurken; yönetici ve destek kadrolarla birlikte toplamda sağlanan istihdam 135 bin 820 kişiye ulaştı. 2021 yılına ilişkin toplam istihdam öngörüsü ise 145 bin kişi olarak paylaşıldı.


Rengin Ağılönü

ÇMD Başkanı Rengin Ağılönü, bu zorlu salgın döneminde sağlanan istihdamın yanı sıra evden ve esnek çalışma modellerinde olan avantajların çağrı merkezi sektörünü bu yıl daha da güçlendirdiğini söyledi.

Angel Effect'e yeni Yönetim

Melek yatırım platformu Angel Effect'in Genel Kurul toplantısında Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Onicorn Teknoloji CEO'su Gökhan Akar getirildi.


Gökhan Akar | Sibel Eroğlu | Koray Bahar

Genel Kurul'da Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği'ne ise Mentoro Kurucu Ortağı ve Platform Direktörü Başak Tulga Önen getirildi.

Yönetim Kurulu Üyeleri ise Angel Effect Kurucu Ortağı & Startup Mentoru Cem Önce ve Figopara Kurucu Ortağı ve CEO'su Koray Bahar oldu.

TAYSAD'da bayrak değişimi

5 yıldır Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Yönetim Kurulu Başkanı olarak otomotiv tedarik sanayisi adına önemli çalışmalarda bulunan Alper Kanca görevini Albert Saydam'a devretti.

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Albert Saydam, "Türkiye, ortaya koyduğu kalite, nitelikli işgücü ve uzmanlığıyla dünyanın önde gelen otomotiv üreticilerinden. Otomotiv tedarik sanayisi ise bu başarıyı oluşturan sac ayaklarından bir tanesi" dedi.



Albert Saydam | Alper Kanca

TAYSAD'ın 42'nci Genel Kurul toplantısında en çok ihracat yapan, ihracatını en fazla artıran, en fazla patent tescili alan, TAYSAD eğitimlerine en çok katılan ve TAYSAD'ın mesleki eğitimi destekleyen ADMOG kurumsal sosyal sorumluluk projesine en çok destek veren firmalara da ödülleri verildi.

KTSO, Çorlu TSO, ETSO ve LTSO: Bölgesel sorunları konuştu

Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO), Çorlu Ticaret ve Sanayi Odası (Çorlu TSO) 14. Meslek Komitesi'nin düzenlediği, Edirne Ticaret ve Sanayi Odası (ETSO) ile Lüleburgaz Ticaret ve Sanayi Odası'nın da (LTSO) yer aldığı ve bölgesel sorunların konuşulduğu online düzenlenen toplantıya katıldı.

Toplantıya şu kişiler katıldı: KTSO 11. Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı Nejdet Aslantürk, Komite Üyeleri; Feride Urdal, Gürsel Tekdurmaz, Çorlu TSO



14. Meslek Komitesi Başkanı Hülya Perin, Başkan Yardımcısı Raşit İldoğan, Komite Üyeleri; Taceddin Kurt, Bülent Mutlu, Ümit Hakan Abay, Tolga Coşkun, 13. Meslek Komitesi Üyesi Ümit Kurtulmuş, ETSO 16. Meslek Komite Üyesi Yener İşbilir, 12. Meslek Komitesi Başkanı Nehir Şuekinci, Genel Sekreter Nevzat Taşkın, LTSO Genel Sekreteri İbrahim Koray Girgin ve Kurumsal İletişim Uzmanı Esra Fevzioğlu.

Samsun-Filistin arası işbirliği mutabakatı



Samsun Ticaret ve Sanayi Odası (STSO) ile Filistin Salfeet Ticaret ve Sanayi Odası, iki ülkenin ve iki şehrin arasında kültürel, teknolojik, ticari ve ekonomik ilişkileri güçlendirmeye, işbirliğini geliştirmeye yönelik iyi niyet mutabakat zaptı imzaladı.

Filistin Ankara Büyükelçisi Dr. Faed Mustafa, Filistin Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası Genel Sekreteri Jamal Jawabreh, Filistin Dış İlişkiler Bakanlığı Ekonomi Bölüm Başkanı Mu Bargouthi ve her iki Odanın Yönetim Kurulu Üyeleri'nin de hazır bulunduğu imza online töreninde, mutabakat zaptını Samsun TSO adına Yönetim Kurulu Başkanı Salih Zeki Murzioğlu, Salfeet TSO adına da Yönetim Kurulu Başkanı Favaz Shehada imzaladı.

SATSO-Toyota işbirliğiyle istihdam

Sakarya Valiliği, Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası (SATSO), İŞKUR Sakarya İl Müdürlüğü, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi (SUBÜ) ve TOYOTA Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. işbirliği ile "TOYOTA İstihdam İş Birliği Protokolü", İŞKUR Sakarya İl Müdürlüğü Hizmet Binası'nda imzalandı.



İmza törenine Sakarya Valisi Çetin Oktay Kaldırım, SUBÜ Rektörü Prof.Dr. Mehmet Sarıbıyık, SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, SATSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Doğan Çatalbaş, İŞKUR Sakarya İl Müdürü Tekin Kaya, SGK Sakarya İl Müdürü Erhan Çavuş, TOYOTA Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. Kıdemli Genel Müdür Yardımcısı Necdet Şentürk katıldı.

Protokolle TOYOTA Türkiye A.Ş., İŞKUR'un Mesleki Eğitim Projesi (MEGİP) desteğiyle yılsonuna kadar 2500 kişiye istihdam sağlamayı hedefliyor. Her ay 200 veya 300 işçi işe başlatılacak. 3 hafta süreli oryantasyon ve mesleki eğitim sonrası kursiyerler, 6 ay süreli geçici işçi olacak, geçici işçilerin bir kısmı 6 aylık çalışma sonrasında uygun görülürse firmada kadrolu çalışan da olabilecek.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, "İşbirliği kültürü içerisinde 2030 stratejik plan vizyonuna uygun olarak Sakarya için çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Elazığ TSO'da Türk Patent Kurumu Birimi

Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası (Elazığ TSO) bünyesinde Türk Patent Kurumu Bilgi ve Doküman Birimi açıldı.



Elazığ TSO Yönetim Kurulu Başkanı Asilhan Arslan, şu bilgileri verdi: "Protokolümüzü Türk Patent Kurumu Başkanımız Sayın Prof. Dr. Habib Asan ile imzalamış bulunmaktayız. Büromuzun temsilciliğine Yönetim Kurulu kararımızla Odamız Basın Halkla İlişkiler ve Protokol Müdürü Sayın Etem Yalın ile Odamız Sanayi Birimi ve Akreditasyon Sorumlumuz Sayın M.Mücahit Uçar görevlendirilmiştir."



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

Hangi Gözle Bakmalı...

Çağımızın önemli düşünce virüslerinden birisi de her şeye ekonomik olarak bakma veya görme hatasıdır. Ekonominin temel bakış açısı ise "en azla en çok'u başarma veya kazanma ilkesidir." En az yatırım yaparak en çoğu kazanma, en ekonomik oynayarak galip gelme, en az harcayarak en fazla gelir elde etme, hiç sevmeden sevilmeyi bekleme, en az okuyarak en yüksek bilgiye sahip olma, spor yapmadan kilo vermeye çalışma, çok yiyerek fit olmayı bekleme, emek vermeden zengin olma vs. gibi birçok olay ve olguda 'en azla en çok'u elde etme anlayışı ne yazık ki insanlara istenilen mutluluğu ve kurtuluşu vaat etmiyor. Bir düşünür, "ustalığa kestirmeden gidilmez der" ama en azla en çoğu elde etme anlayışı yani kestirmelerle yaşama anlayışı ne yazık ki Kovit'ten daha fazla zarar veriyor insana ve insanlığa...

Çoğunluk bir an önce emek vermeden; yarım yamalak bilgi ve becerilerle sonuca gitmek istiyor. Bu nedenle hiç bir şeyin tadı kalmıyor. Meyveler görünüşte olgun ve olmuş görünüyor ama tadı yok. Etler kıpkırmızı görünüyor ama hormon basılıyor içine. Bal adı altında şerbet satılıyor. Yirmi beşindeki gençler sanki hayatın tozunu yutmuş yetişkin gibi davranıyor. Birkaç ezberi olan kendini âlim sanıyor. Kendine bir faydası olamayanlar insanlara rehberlik etmeye çalışıyor. Sahte ve sahtelik alıp başını yürüyünce gerçek ve doğru kendine yer bulamıyor...

Belki eski zamanlarda da vardı böyle şeyler kuşkusuz ama bu devirde sanki daha da fazla... Kendini gizleyen, olduğunun dışında davranan ve 'köprüyü geçene kadar' anlayışı, insanı her şeyin azı ile en çoğunu alma eylemine zekâ sosuna batırıp önümüze koyuyor ve bilmiyorlar ki "keskin sirke küpüne zararlıdır" işte o zaman insan hata yaptığını anlamaya başlıyor...

Sabır, beklemek, zaman vermek, doğruyu seçmek, doğruyu yapmak, sanki erdem değilmiş gibi kabul ediliyor oysa sabır, uzun, zor ve zahmetli yolu seçen, kısa dönem kazançlar yerine uzun dönemli kazançlara odaklanan, ufku ve hatta ötesini görebilen insanlar, gerçek erdeme ve bilgeliğe sahip oluyor; sonunda onlar kazanıyor ve kazanmayı da gerçekten hak ediyorlar...

Hız çağı olarak kabul edilen bu dönemde ilişkiler de çabuk yıpranıyor, boşanmalar artıyor, kimsenin kimseye hoş görüsü kalmıyor, alttan almayı zayıflık sanıyor, suskunluğu korkaklık kabul ediyor ve bu oyun böyle sürüp gidiyor...

Çok az insan farkına varıp bu kısır döngüyü kırıyor ve doğruya ve doğruluğa yönelince, bazı şeylerin ekonomik bakmanın ötesinde olduğunu kavramaya başlıyor. Ekonomi önemli kuşkusuz ama insan her şeye ekonomik bir gözle bakmaya başladığı zaman kısa zamanda köşe dönme, azla çoğu alma isteği insanları zehirliyor...

Başarının, ustalığın, mutluluğun, sevginin, erdemin, doğruların ve insan olmanın kestirme yolu yoktur ve her şeyin bir zamanı vardır ve o zaman için de gerekenler yapılınca her şey yolunda gitmeye başlar. Bazı şeyleri kasmanın, zorlamanın, acele ettirmenin anlamı yoktur. Sabır, zamanını beklemek; aileden başlayarak bir şekilde verilmeli çocuğa ki insanlık ait olduğu mutlu bir toplum yaratabilsin...

Başarının, ustalığın, mutluluğun, sevginin, erdemin, doğruların ve insan olmanın kestirme yolu yoktur ve her şeyin bir zamanı vardır ve o zaman için de gerekenler yapılınca her şey yolunda gitmeye başlar. Bazı şeyleri kasmanın, zorlamanın, acele ettirmenin anlamı yoktur. Sabır, zamanını beklemek; aileden başlayarak bir şekilde verilmeli çocuğa ki insanlık ait olduğu mutlu bir toplum yaratabilsin...

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı tüm halkımıza kutlu, mutlu ve umutlu olsun.

Canon'dan yeni lens: CJ17ex6.2B

Canon, yayıncıların giderek artan 4K ihtiyacına yönelik geliştirdiği CJ17ex6.2B lensini tanıttı. Farklı bütçelere uygun 4K iş akışı ihtiyacına yanıt veren CJ17ex6.2B, 2/3 inç 4K fotoğraf makineleriyle kullanılabiliyor.

Canon'un UHDgc serisi taşınabilir 4K yayıncılık zum lensleri ailesinin en yeni üyesi olan bu lens, geniş odak uzaklığı aralığı ile hem geniş açı hem de telefoto özelliklerine sahip.



Yüksek büyütme oranıyla sahip CJ17ex6.2B sayesinde profesyoneller, tek lens ile iş akışlarını sorunsuz şekilde yürütebiliyor. 6.2 mm'deki geniş açı görüşü, 17x zum oranı ve 6.2 mm-106 mm kapasitesi ile birlikte bu lens, geniş bir odaklanma aralığı sunuyor.

Homend'den Alex robot süpürge


Dilek Terliksiz

Homend'in geliştirdiği yeni ürünü Alex Robot Süpürge, köşeli tasarımı ile gelişmiş teknolojik özelliklerinin yanı sıra yetkili servis, satış sonrası destek hizmetleri ve Türkçe konuşuyor olmasıyla da fark yaratıyor.

Karaca Grup Marka Direktörü Dilek Terliksiz, Homend ve Karaca işbirliğinin sektöre yenilikçi bir bakış kazandırmasından mutluluk duyduklarını ifade etti: "Biz Alex'le robot süpürgeyi yenilikleri takip eden küçük bir kitlenin yanı sıra tüm Türkiye'ye duyurmak istedik, bu anlamda bir misyon sahiplendik."





Temizlik esnasında şarjı azalınca kendi kendini şarj edebilme özelliğine de sahip Alex, böylece 90 dakika boyunca gücünden ve performansından hiç bir şey kaybetmeden çalışabiliyor.

Vodafone'dan yeni akıllı takip cihazı



Çocuk takip, evcil hayvan takip, araba takip ve çanta takip fonksiyonlarını tek cihazda toplayan Vodafone, yeni ürünü V-İzci ile kullanıcılara sevdikleri kişi ya da nesneleri uzaktan takip ederek güvende olup olmadığını anlama imkânı veriyor.


Doğu Kır

Vodafone Türkiye Pazarlama Direktörü Doğu Kır, "Vodafone olarak, bireysel IoT ürünleri sunan, dünyadaki ilk operatörler arasında yer alıyoruz. Bu alanda inovasyonlara imza atmayı sürdürüyoruz" dedi.

V-İzci'nin takılı olduğu eşyalar hareket etmeye başladığında, kullanıcıya hız uyarısı iletiliyor ve akıllı telefondaki uygulama aracılığıyla kullanıcı bilgilendiriliyor.

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi ile KoçSistem işbirliği

Gaziantep Büyükşehir Belediyesi, 2020 yılında hayata geçirdiği "Benim Aklım Benim Şehrim" projesine katkıda bulunmak amacıyla KoçSistem WorkPlace ile güçlerini birleştirdi.

'Benim Şehrim' sosyal ağ uygulamasıyla Gazianteplıler ve Gaziantep Büyükşehir Belediyesi 7 gün 24 saat anlık iletişim ve etkileşim içerisinde bulunabilecek. Öte yandan duyarlı vatandaşların şehre ilişkin katkılarından dolayı "Vatandaş Ödül Puanı" uygulaması devreye alınacak. Uygulama ile vatandaş elde ettiği puanları, farklı hizmetlerden faydalanırken kullanabilecek.


Mehmet Ali Akarca
Fatma Şahin

Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma Şahin, projenin Gaziantep halkıyla belediye arasındaki iletişimi kuvvetlendireceğini öngördüğünü söyledi.

KoçSistem Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca, "Akıllı şehir çözümlerimizle yerel yönetimlerin yanında olmayı sürdüreceğiz" dedi.

Otizmli çocuklar hazinelerini keşfediyor

Turkcell'in otizmli çocukların hayata eşit katılımını desteklemek için geliştirdiği 'İçimdeki Hazine' uygulaması, yenilenen özelliği ile konuşma zorluğu yaşayan çocukların iletişim becerilerini geliştirmesine yardımcı oluyor.

Çocuklar, yeni eklenen özellik sayesinde resimler üzerinden kelimelerin telaffuzuna dair sesli bilgiler alarak cümle kurmayı da öğrenebiliyor.

Turkcell Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Alper Ergenekon, Turkcell'in hayata geçirdiği tüm uygulamaların temelinde insan hayatına dokunmak ve fark yaratmak olduğunu belirtti: "Türkiye'nin Turkcell'i olarak herkesi hayata bağlama mottosuyla çıktığımız bu yolculukta tüm bireylerin sosyal yaşama eşit ve tam katılımı için teknoloji üretmeye ve toplumsal fayda yaratmaya azami çaba sarf ediyoruz."


Alper Ergenekon

'BenimDostumO' projesi 2. yılında

Eti Benim'O sokak hayvanları konusunda toplum bilincini yükseltmek ve farkındalığı artırmak amacıyla 2019 sonunda başlattığı 'BenimDostumO' projesi kapsamında sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliklerini geliştirerek sürdürüyor.

'BenimDostumO' projesi kapsamında Hayvan Hakları Federasyonu (HAYTAP), Her Eve Bir Pati Derneği (HEPAD) ve Encander ile birlikte binlerce sokak hayvanının beslenmesine, barınmasına ve tedavileri için gerekli olan sağlık cihazlarının teminine destek sağlayan Eti Benim'O, içinde yaşadığımız dünyanın yalnızca insanların değil, sokaktaki hayvan dostlarımızın mutluluğuyla da güzelleşeceğine dair farkındalık yaratmayı amaçlıyor.



Ürün ambalajlarını #BenimDostumO olarak düzenleyen ve HAYTAP, Encander ve HEPAD'ın logolarına ambalajı üzerinde yer veren Eti Benim'O, ilgi çekici reklam filmleriyle de tüketicilerin sokak hayvanlarına destek olmalarını teşvik edici bir farkındalık iletişimi gerçekleştiriyor.

SOCAR Türkiye deniz kirliliğine müdahaleye hazır



SOCAR Türkiye, Aliağa ve Nemrut Koyu'nda olası deniz kirliliğine karşı müdahale kapasitesini artırarak bölgede koruma kalkanı oluşturdu.

SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi'nin kıyı tesislerinde kurulan Deniz Kirliliğine Müdahale Merkezi ve 7 gün, 24 saat hazır bekletilen acil müdahale gemisi Aliağa Responder sayesinde olası deniz kirliliğine anında müdahale edilebiliyor.

SOCAR Türkiye CEO Danışmanı Koray Koyuncu, "İzmir Aliağa'da çok büyük yatırımlara imza atan grubumuz, gelecek nesillere temiz ve yaşanabilir bir dünya bırakma hedefi ile üretimini sürdürüyor. Acil müdahale gemisinin sürekli bölgede bulunması ve kısa sürede devreye girecek bir kabiliyet taşıması, olası bir deniz kirliliğine karşı bölge için büyük önem taşıyor" dedi.


Koray Koyuncu

Ak Gıda'dan 10x20x30 girişimine destek

Ak Gıda, Metro Türkiye'nin gıda israfıyla mücadele için paydaşlarını dâhil ederek ülkemizde başlattığı 10x20x30 Gıda Kayıp ve Atıkları ile Mücadele girişiminin destekçilerinden biri oldu.

Dünya Kaynaklar Enstitüsü'nün yönettiği bu girişim kapsamında dünyanın en büyük 10 gıda perakendecisi; 20 tedarikçisiyle 2030 yılına kadar 'Hedefle-Ölç-Harekete Geç' yaklaşımını benimseyerek, gıda israfını yüzde 50 azaltmayı amaçlıyor.

Ak Gıda CEO'su Ali Sözen; "Birleşmiş Milletler'in 17 kalkınma hedefinden biri olan 'Sorumlu Üretim ve Tüketim' hedefini destekliyoruz. Biyogaz tesisimizde gıda atıklarını yüzde 91.8 oranında enerjiye dönüştürüyoruz. Sıfır atık yönetimimiz kapsamında tüm fabrika ofislerimizde gıda da dahil olmak üzere tüm atıkları kaynağında ayrıştırıp geri dönüşüme kazandırıyoruz" dedi.


Ali Sözen

Covid-19'a karşı Koruyucu Burun Spreyi


İrfan Suat Günsel

Yakın Doğu Üniversitesi, proje ve patent ortağı olduğu Koruyucu Burun Spreyini KKTC'de üretmek için İtalyan MAGI Group'la anlaşma imzaladı. İzinler sonrası İtalya'nın ardından KKTC, Türkiye ve Türk Cumhuriyetleri'nde COVID-19'la mücadelede kullanıma sunulacak.


Tamer Şanlıdağ

Yakın Doğu Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Prof.Dr. İrfan Suat Günsel, Koruyucu Burun Spreyi'ni Üniversite 4.0 vizyonuyla ürettiklerini, Rektör Vekili Prof.Dr. Tamer Şanlıdağ ise spreyin SARS-CoV-2'ye karşı çift yönlü bir koruma sağladığını söyledi.

SANKO'dan Covid-19 testi



SANKO Okulları öğrencileri, Covid-19 hastalığından şüphelenilen durumlarda kişilerin hastanelere giderek PCR veya antikor testi yaptırmadan önce uygulayabilecekleri güvenilir, maliyeti daha düşük, yapay sinir ağı kullanarak kesin sonuçlar alabilecekleri test geliştirdi.

Projenin danışman öğretmenleri; Özgül Güner ve Neriman Ersönmez, testin Covid-19 hastalığının koku, tat duyusu ve tükürük içindeki amilaz enzimi aktivitesinde meydana getirdiği değişikliklerden yararlanılarak hazırlandığını söyledi.

Boğaziçililer'den buluş


Sema Dumanlı Oktar

Boğaziçi Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Sema Dumanlı Oktar'ın 'Canlı Hücrelerle Manipüle Edilen Antenler' (AntennAlive) projesiyle genetiği değiştirilmiş bakterilerle yeniden yapılandırılan implant antenler kullanılarak insan bedenindeki gelişmeler gerçek zamanlı izlenebilecek.

Bu yıl TÜBİTAK Bilim İnsanı Destek Programları Başkanlığı '2247-A Ulusal Lider Araştırmacılar Programı'ndan 1 Milyon TL destek almayı başaran projenin biyomühendislik alanında öncü olması hedefleniyor.

Anadolu Sigorta'dan Sürdürülebilirlik Raporu


Kerem Erberk

Anadolu Sigorta, 2020 yılı Sürdürülebilirlik Raporu'nu yayımladı.

Şirket faaliyetlerinden kaynaklı; sosyal, ekonomik ve çevresel etkilere yönelik, yönetimsel yaklaşım ve taahhütleri kapsayan rapor, elde edilen performans sonuçlarına ışık tutarak, geleceğe dönük sürdürülebilirlik bakış açısını da özetliyor.

Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Kerem Erberk, "Geleceği kazanmak için ürün ve hizmet süreçlerimizde birçok farklı teknolojiyi kullanarak sektörümüzde ilklere imza atmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

Groupama Sigorta'ya ödül


Selcen Seçginli

Groupama Sigorta, uzaktan hasar tespiti sağlayan yeni nesil Video Ekspertiz uygulamasıyla, International Data Corporation'ın (IDC) düzenlediği IDC Turkey DX Awards 2021'de IDC Özel Ödülü'nün sahibi oldu.

Fiziksel teması ortadan kaldıran yeni nesil video ekspertiz hizmetiyle süreç hızlanıyor.

Groupama Sigorta Hasar Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Selcen Seçginli, kasko, konut ve işyeri sigortası poliçesine sahip olanlara hasar tespitlerini uzaktan gerçekleştirme imkânı sunduklarını belirtti.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten 'Gençliğin BES'i'


Atilla Benli

Türkiye Hayat Emeklilik, 18-26 yaş arasındaki gençler için 'Gençliğin BES'i' Emeklilik Planı'nı hayata geçirdi.

Türkiye Hayat Emeklilik Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Atilla Benli, hayallerinin peşinden koşan gençleri güvence altına almanın önemli bir sorumluluk olduğunu söyledi.

Asgari katkı payı tutarı 50 TL olan Gençliğin BES'i planından faizli ve faizsiz fon alternatifleri ile birikim yapılabiliyor.

Vakko'dan Şeker Bayramı'na özel kofreler



Vakko bayram için özel olarak tasarlanan şık ve zarif kofre seçenekleri sunuyor.

Vakko Kofreler arasında; 27 farklı seçenekle Vakko Chocolate lezzetleri, Vakko Home koleksiyonlarından fincanlı, mug ve bardak setleri, kolonya ve maskenin bulunduğu Vakko Kozmetik seçkileri, eşarp ve kravatlı özel setler yer alıyor.

GODIVA'dan özel lezzetler

GODIVA 2021 Bayram Koleksiyonu, enfes tatları ve özel tasarım kutularıyla Ramazan Bayramı boyunca keyifli anlara eşlik edecek, 31 Mayıs'a kadar satışa sunulacak.

GODIVA lezzetleri; madlen çikolatalar Finesse Supréme ve Finesse Belle kutularında, fındıklı, fıstıklı, sütlü ve bitter alternatifleriyle Naps çikolata kutularında, iftar sofralarının vazgeçilmez meyvesi hurmayı enfes Belçika çikolatasıyla yeniden yorumlayan Çikolataya Batırılmış Hurma kutularında buluşuyor.



Bayram sofralarına özel tatlılar

İstanbul'da Kanlıca'nın tarihi atmosferindeki mekanında tatlı ve pasta severleri ağırlayan Liçi House, Ramazan Bayramı için birbirinden özel ve farklı çeşitte lezzetler sunuyor.

Ramazan Bayramı'nın klasik tatlarından baklavadan sütlü tatlılara, pastalardan cupcakelere kadar yüzlerce çeşit tatlı Liçi House'un usta şeflerinin ellerinden tatlı severleri bekliyor.





Çırağan Sarayı'nda Ramazan'a özel





Boğaz'a nazır Çırağan Sarayı, online alışveriş sitesi Çırağan Palace Shop'ta Ramazan ayına özel lezzetlere ek olarak iftar ve sahur dahil konaklama paketleri sunuyor.

Saray'da üretilen el açması baklavalar; Cevizli Baklava, Safranlı ve Kavunlu Baklava, Ramazan'a özel Sütlü Soğuk Saray Baklavası ve Vişneli Mor Baklava, Antep Fıstıklı Tel Kadayıf, el açması kıtır mantılar bu özel lezzetlerden bir kaçı...

Park Dedeman Kastamonu açıldı

Dedeman Hotels & Resorts International'ın yeni oteli 'Park Dedeman Kastamonu' hizmete açıldı.

Havaalanına 11 km, Ilgaz Kayak Merkezi'ne 35 km uzaklıktaki otel, şehir, orman ve Ilgaz Dağı manzaralı toplam 150 odası, 300 yatak kapasitesi ve 1.100 metrekare toplantı ve etkinlik alanına sahip, KAS Proje İnşaat ve Yatırım A.Ş.'nin hayata geçirdiği KastaMall Alışveriş Merkezi ve Rezidans Karma Projesi içinde yer alıyor.



Swissôtel Çeşme, 2022'de açılacak

Avrupa'nın önde gelen otel zinciri Accor Grubu çatısı altındaki İsviçre misafirperverliği geleneğiyle beş kıtada yer alan premium segment Swissôtel markasının yeni oteli, Dilek Holding yatırımıyla Çeşme'de 15 Haziran 2022'de açılıyor.

Swissôtel Çeşme tanıtım toplantısı ve imza töreni Accor Dünya Ticaret Başkanı Yiğit Sezgin, Accor Otel Grubu Ortadoğu, Afrika, Hindistan ve Türkiye Operasyon Direktörü Sami Nasser ve yatırımcı Dilek Holding Başkanı Adil Dilek ve Başkan Vekili İskender Dilek'in ev sahipliğinde Swissôtel The Bosphorus İstanbul'da yapıldı.



Mercedes-EQ'nun elektrikli ilk otomobili EQS





Mercedes-EQ markasının lüks sınıftaki tamamen elektrikli ilk otomobili EQS, dijital dünya lansmanıyla tanıtıldı.

Lüks ve üst sınıf elektrikli araçlara yönelik modüler mimariye dayanan ilk model olmasıyla dikkat çeken, üstün teknoloji, tasarım, işlevsellik ve bağlanabilirlik özelliklerini birleştiren yeni EQS, hem sürücüye hem de yolculara odaklanıyor.

770 kilometreye kadar (WLTP) menzil sunabilen ve 300 kilometreye kadar (WLTP) menzil için 15 dakikada şarj edilebilen EQS modelinin, 2021'in son çeyreğinde Türkiye'de satışa sunulması planlanıyor.

Yeni Audi Q3 Türkiye'de

Audi'nin kompakt SUV'u Q3 Türkiye'de satışa sunuldu. Audi'nin en üst modellerinde görülen performans, konfor, dijital işletim sistemi ve kapsamlı bilgi-eğlence sistemleri gibi bir dizi üstün özelliği bir arada sunan yeni Audi Q3, 35 TFSI motor seçeneğiyle sunuluyor.

Audi Q3'ün sekizgen tasarımlı tek çerçeveli ön ızgarası ve büyük hava girişleri araca çok daha sportif görünüm katıyor. 4.484 mm uzunluğa, 1.849 mm genişliğe, 1.585 mm yüksekliğe sahip ve aks mesafesi



77 mm'ye uzatılan yeni Audi Q3'ün tüm boyutları bir önceki nesle göre artmış durumda.

Toyota'nın yeni spor otomobili: GR 86

Toyota, GR ürün gamının en yeni üyesi spor otomobil GR 86'nın dünya lansmanını gerçekleştirdi. Yeni GR 86, ilk kez 2012'de tanıtılan ve 200 bin adedin üzerinde satış performansı yakalayan GT86'nın eğlenceli sürüş karakteristiğini yansıtmaya devam ediyor.

Alüminyum tavanı ve gövde panelleri gibi bir dizi ağırlık azaltma çalışmalarıyla 1.27 kg olmasıyla segmentinin en hafif dört koltuklu coupe aracı olarak dikkat çeken Toyota GR 86'da yer alan yeni hafif dört silindirli motorun hacmi 2.4 litreye yükseltildi ve böylece performansı da selefine göre arttı.





2025'e kadar tanıtacak: Lexus'tan 20 elektrik motorlu model

Lexus, LF-Z Electrified konsept aracıyla birlikte önümüzdeki dönem planlarını da açıklayarak marka adına yeni bir dönemi başlattı. Premium hibrit otomobiller konusundaki deneyimini önümüzdeki döneme de yansıtmaya devam edecek Lexus'un dünya lansmanını gerçekleştirdiği yeni LF-Z Electrified, yeni Lexus modellerinin sürüş performansını, etkileyici tasarımını ve yüksek teknolojisini temsil ediyor.



Lexus 2025'e kadar, dünya çapında bataryalı elektrikli araç (BEV), plug-in hibrit (PHEV) ve kendi kendini şarj eden hibrit (HEV) araçlar dahil olmak üzere 20 tamamen yeni veya yenilenmiş model pazara sunacak.

Lexus'un global satışlarının yüzde 50'sinden fazlasının 2025'e kadar elektrik motorlu olması, 2050'ye ise kadar tüm modellerinin yaşam döngüsü boyunca karbon nötr olması hedefleniyor.

Işıldayan anneler

Altınbaş'ın Anneler Günü için hazırladığı özel koleksiyonda, elmas yüzüklerden, pırlanta kolyelere; altın küpelerden, renkli taşlı bileklikliere kadar her yaş ve zevke uygun takılar yer alıyor.

'Annem mutluysa, mutluluk benimle' sloganı ile hazırlanan koleksiyonlar, Anneler Günü'nde de annelerinin mutluluğuna ışıltı katmak isteyenler için...





Güçlü, konforlu ve kendinden emin

Amerikan giyim tarzını kaliteli kumaşlar ile başarılı tasarımlara dönüştüren Brooks Brothers'ın 2021 İlkbahar Yaz Koleksiyonu zenginliğiyle göz dolduruyor.

Koleksiyon; çiçek desenli elbiseler, ipek fularlar, rengârenk şort ve tişörtler, pantolon ve ceketler şıklık yarışında zirveyi hedefleyenlerin tercihi.




Anneler ve çocuklarına özel

Unutulmaz bir anneler günü hediyesi vermek isteyenler için Koton, annelerle çocuklarını aynı renk ve desenlerdeki özel kombinleriyle buluşturuyor.

Happy Together sloganı ile birlikteliğe ve birlikte geçirilen mutlu anlara ithafen hazırlanan koleksiyonda canlı, renkli ve sıcacık kombinler yer alıyor.

Hem erkek hem de kız çocuklarının anneleriyle aynı kombini giyebilmesi için hazırlanan koleksiyonda geniş bir ürün seçkisi göze çarpıyor.





'Veri ve Yapay Zekayla Dijital Dönüşüm'



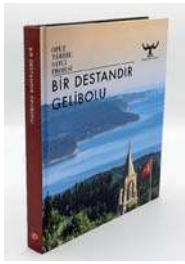
Dünyanın dev şirketlerinde veri yöneticiliği danışmanlığı veren Yazar Dr. Alexander Borek ile Berlin merkezli teknoloji şirketi Taktile Ürün Başkanı Dr. Nadine Prill imzasını taşıyan Veri ve Yapay Zekâyla Dijital Dönüşüm kitabı, The Kitap Yayınları etiketi, İş İnsanı Murat Ülker önsözüyle raflardaki yerini aldı.

Kitap, dijital dönüşümde veri ve yapay zekâ kavramının, işletmelerin ticari yolculuklarında kapladığı alanın haritasını çıkarıyor ve işletmelerin "Yapay zekâ kullanımına nasıl yer verilir? Bu konuda ilerleme sağlamak için neler yapılmalıdır?" sorularına yanıtlar veriyor.

OPET tarihe saygı projesi




OPET'in, 'Tarihe Saygı Projesi' 15. yılında özel bir kitapla taçlandı. 2006'dan bu yana devam eden projeyle yapılan tüm çalışmalar, Yazar Arzu Karamani Pekin'in kaleminden 'Tarihe Saygı Projesi Bir Destandır Gelibolu' adlı kitapta bir araya getirildi.



OPET Yönetim Kurulu Kurucu Üyesi Nurten Öztürk "2006 yılında Çanakkale Gelibolu Yarımadası'nda başladığımız Tarihe Saygı Projesi, OPET'in bu topraklara bir saygı duruşudur" dedi.

Şükrü Özyıldız'dan kahraman çocuklara



Çolpan İlhan & Sadri Alışık Tiyatrosu işbirliği ile tüm çocuklara sürdürülebilir bir dünyanın kapılarını aralayan Bosch Çevre Çocuk Tiyatrosu, bu yıl 'Dünya Bizim Evimiz' başlığıyla 10 bölümden oluşan bir podcast serisiyle çocukları bilinçlendirmeye devam edecek.

'Dünya Bizim Evimiz' serisinin ilk bölümü 'Sularımız Tükeniyor', ünlü oyuncu Şükrü Özyıldız'ın seslendirmesiyle karşımıza çıkıyor. Yiğit Pakmen'in kaleme aldığı oyun, Bosch Çevre Çocuk Tiyatrosu'nun Spotify'daki kanalından ve Bosch Home Türkiye YouTube kanalından ücretsiz olarak dinlenebiliyor.



Kadri Demir
kadri.demir@poldy.com.tr

İnsan Kaynaklarının Dijitalleşmesi

Strateji olarak herşeyin dijital olarak kurgulandığı ve yönetildiği kurumlar ön planda olacak ve Pandemi döneminde çalışanlarına 'değer' veren kurumların tercih edileceği bir dönemden geçiyoruz. İK sistemleri seçiminizde kurumunuzun ihtiyaçlarını doğru analiz edip kurgulayarak size doğru ürünleri konumlandıracak şirketleri tercih etmeniz Pandemi sürecindeki İK yönetimini kolaylaştıracaktır. 2021 yılı kararlarınızdan biri insan stratejinize daha veriye dayalı bir yaklaşım getirmekse değişiklikleri başlatmanın tam zamanı.

Pandemi süreci ile birlikte tüm dünyada iş yapış şekilleri değişti ve hepsinin tanımı yeniden yapılmaya başlandı. Her bir şirketteki organizasyonda yer alan birimler bu dönemin ve şirketin hedefleri doğrultusunda yeniden belirlendi. Tüm bu yapılanlardan çıkan ana felsefe; 'İnsan Kaynaklarının Dijitalleşmesi' olarak kendini ortaya koydu.

Çalışanlar çalıştıkları kurumların yeni nesil bakış açısı ile kendilerine değer verdiğini hissettirmelerini, kurum içinde yeteneklerinin görülüp yetkinliklerinin doğru planlama ile yönlendirilmesini görmek istiyorlar. Bu durum doğru istihdamların yapılması için kurumlarda çalışan ve çalışacak adaylar içinde önem teşkil ediyor.

"Ölçemediğiniz işi yönetemezsiniz" prensibinden yola çıkarak tüm İK (insan kaynakları) süreçlerini dijitalleştirme ve bunu yaparken de kurumsal hafızanın oluşacağı sistemlerin kurulması gerekliliği ortaya çıktı. En basitinden doğru işgücü planlaması yapılabilmesi için kurumun çalışan envanterinin kolayca görülmesi ve 'kim kimin yedeğidir' bilgisine ihtiyaç duyulmaktadır. Çalışanlardan herhangi birinin sağlık problemi, karantina ya da izolasyona alındığında 'bu kişinin yerine işin sürekliliğini kim sağlayacak' bilgisi önem taşımaktadır. En basitinden her bir çalışan için Covid takibi yapılmalıdır.

Bu süreçlerin yönetilebilmesi için kişilerin yedeklerinin belirlenmesi ve 'yedeği olduğu görev için gerekli yetkinliklerin ne kadarını sağlıyor' bilgisinden yola çıkarak kurum içinde kurum oryantasyonu başlatılmalıdır. Her bir görev için gerekli minimum eğitim ihtiyacı belirlenmeli, kişilerin yedeği olacak kişinin yaptıklarını yerine getirmesi için hazır halde olmalıdırlar. Herhangi bir kişinin yokluğunda hazır olan kişi hem kendi işini hem de yedeği olacak kişinin yerini dolduracak şekilde planlamalar yapılmalıdır. Pandemi süreci bu açıdan bakıldığında mevcut duruma nazaran var olan insan sermayesinin daha etkin ve verimli olmasını gerektirmektedir.

Pandemi döneminde insan kaynakları departmanının önemi daha ön plana çıktı ve buradaki iş yükü Pandemi öncesine göre artış gösterdi. İK'nın tüm bunları yapabilmesi için de kişi bağımsız sistemler kurulması gerekli hale geldi ve her bir departmanda çalışan kişilerin yaptıkları işe göre kimi zaman işyerinde kimi zaman uzaktan ya da evden çalışmasına izin verilecek yapılar kurgulandı. Her bir çalışanın insan sermayesi olarak değerlendirildiği bir sürece girildi.

Strateji olarak herşeyin dijital olarak kurgulandığı ve yönetildiği kurumlar ön planda olacak ve Pandemi döneminde çalışanlarına 'değer' veren kurumların tercih edileceği bir dönemden geçiyoruz. İK sistemleri seçiminizde kurumunuzun ihtiyaçlarını doğru analiz edip kurgulayarak size doğru ürünleri konumlandıracak şirketleri tercih etmeniz Pandemi sürecindeki İK yönetimini kolaylaştıracaktır. Her sistem, her bir yazılım her bir kuruma birebir uymaz. Hazır sistemler ise sizi belli kalıplar ile iş yapmaya zorlar. Onun için de genel kabul görmüş İK süreçlerinin uygulandığı gerektiğinde de kurumunuza özel uyarlamaların yapıldığı yazılımların seçilmesi yatırımın doğru yapılmasını sağlayacaktır.

İK yöneticilerinin yalnızca yüzde 34'ünün karar vermede verilere ve metriklere güvendiğini biliyor muydunuz? 2021 yılı kararlarınızdan biri insan stratejinize daha veriye dayalı bir yaklaşım getirmekse değişiklikleri başlatmanın tam zamanı.



İNSAN KAYNAKLARI



DOĞUŞ KURAN
SabancıDx CEO'su

SabancıDx'in CEO'luğuna atanan Doğuş Kuran, İTÜ Elektrik & Elektronik Mühendisliği Bölümü mezunu, Portland State Üniversitesi İşletme Mühendisliği master derecesini tamamladı. Kariyerine Alcatel-Teletaş'ta başladı. Cisco Systems, Microsoft Türkiye, Ericsson Türkiye'de çalıştı, Accenture Türkiye Ofisi'nde Telekomünikasyon, Medya ve Teknoloji Sektörü Yönetici Ortağı, 2015'te Turkcell Genel Müdür Yardımcısı, Turkcell Müşteri Deneyimi GMY ve Analitik & Dijital Mükemmelliyet Merkezleri Lideri, Turkcell Europe CEO ve Turkcell Uluslararası Yatırımlar Yöneticisi oldu. 2019'dan beri uluslararası Bağımsız Danışman.



EMRE ERDEM
Turkcell Superonline Genel Müdürü

Turkcell'in teknoloji çözümleri şirketi Turkcell Superonline'ın genel müdürlüğüne Emre Erdem atandı. Telekomünikasyon alanında yaklaşık 20 yıllık deneyimi bulunan Erdem, 2007'den beri Turkcell Grup bünyesinde çalışıyor. İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği bölümü mezunu Erdem, kariyerine, 2000'de Arthur Andersen'da finansal denetimci olarak başladı, 2004'e kadar Ernst&Young'da çalıştı, Borusan Telekom ile telekomünikasyon sektörüne geçti, en son Turkcell Grubu Uluslararası ve Toptan Satış Direktörü idi.



ERBİL TOPGÜL
Samsung Electronics Türkiye Satış Sonrası Servis Direktörü

Samsung Electronics Türkiye'de 2013'ten bu yana satış sonrası hizmetler departmanında çeşitli pozisyonlarda yöneticilik yapan Erbil Topgül, Satış Sonrası Servis Direktörü atandı. İş hayatına 2005'te başlayan Erbil Topgül'ün bazı çalışmaları ulusal ve uluslararası çapta ödüllere layık görüldü. Erbil Topgül, Samsung Electronics Türkiye'de son olarak Müşteri Deneyimi Gurup Müdürü idi. MBA derecesine sahip Topgül, halen Maltepe Üniversitesi'nde işletme doktora eğitimine devam ediyor.



MAHMUT DEDE
Schneider Electric Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Bölgesi Servisler Genel Müdür Yardımcısı

Schneider Electric, Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Bölgesi Servisler Genel Müdür Yardımcısı olarak Mahmut Dede'nin atandığını duyurdu. Dede, öncesinde Schneider Electric MEA (Orta Doğu ve Afrika) Bölgesi Satış Operasyonları Direktörü idi. Kariyerine 2008'de başladı, 2011'de Schneider Electric'e katıldı, 2017'de Schneider Electric Türkiye Bayi Kanalı ve Ticari Politikalar Müdürü oldu. İstanbul Erkek Lisesi ve Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu, Zürih ETH Üniversitesi'nde Yönetim, Teknoloji ve Ekonomi programını tamamladı.



SEDEF KARAGÖZ
Sanko Enerji Grubu Genel Müdür Yardımcısı

Sedef Karagöz, Sanko Enerji Grubu'na Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Kariyerine 1988'de Barmek Holding bünyesinde başladı, yurt içi ve yurt dışı güç iletim ve dağıtım projelerinde 15 yıl yöneticilik yaptı, 2003'te Siemens'e katıldı, 2013-2015'te Siemens A.Ş. İcra Kurulu Üyesi ve Enerji Sektöründen Sorumlu Ülke Lideri oldu, 2015'te Siemens'ten ayrıldı, Türkiye ve Hollanda merkezli, mühendislik çözümleri geliştiren şirketler kurdu. ODTÜ Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü yüksek lisans derecesiyle mezun, ODTÜ İşletme Fakültesi'nde MBA Programı'nı tamamladı.



BARIŞ TEZMEN
Beymen Grup Ay Marka Genel Müdürü

Beymen Grup çatısı altında faaliyet gösteren Ay Marka'nın yeni Genel Müdürü Barış Tezmen oldu. Tezmen; Ay Marka bünyesindeki Türk perakendesinin önde gelen markalarından Network ve Divarese'e liderlik edecek. Koç Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu, Boğaziçi Üniversitesi'nde Ekonomi ve Finans yüksek lisansı yapan Tezmen, kariyerine PwC'de Kıdemli Denetmen olarak başladı, sonra Turkcell'de Finansal Kontrol ve Raporlama alanında çalıştı. 2003-2012'de Yargıcı finans departmanında CFO, 2012'den günümüze kadar ise Yargıcı Genel Müdürü olarak görev yaptı.



Özel bir makineye sahip olmayı hayal ettiniz mi hiç?

Basit bir ihtiyacın veya isteğin ötesine geçen?

Siz tanımlayın, biz tasarlayalım.

Ve üretelim.
Hayalinizi tamamlayalım.

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ

"Dünya Bizimle Çalışıyor"

türkiyeninmakinecileri tr_makineciler türkiyeninmakinecileri turkiyeninmakinecileri türkiyeninmakinecileri.org



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