MART 2021 SAYI: 22
FİYATI: 17 TL
AVRUPA FİYATI: 10 EURO
KKTC FİYATI: 22 TL

ISSN 2667-856X
9 772667 856009 >

Küresel bağışıklık için aşı adaleti şart!

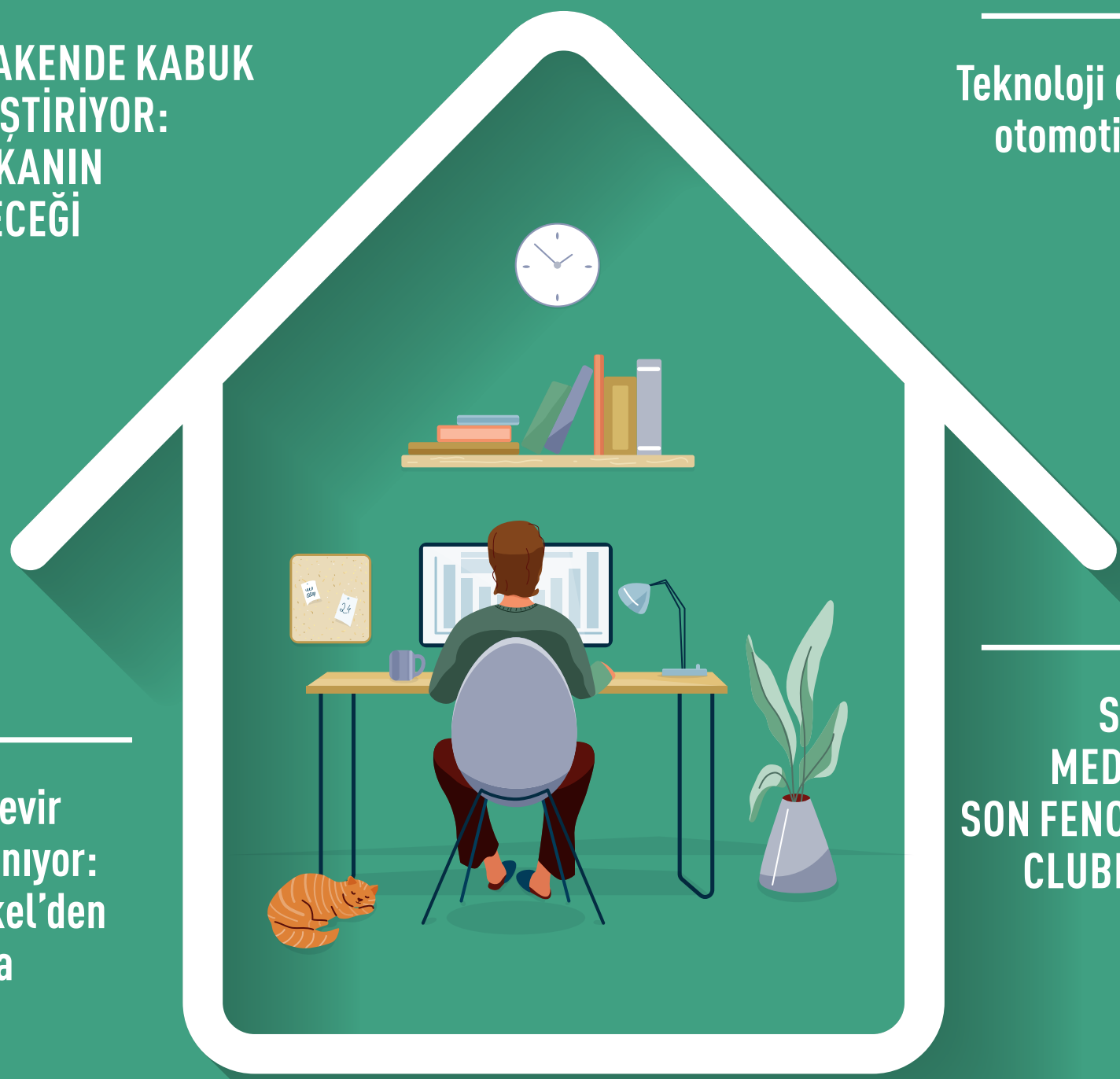
Z RAPORU

WWW.ZRAPORU.COM

Evden çalışan çalışana!

PERAKENDE KABUK DEĞİŞTİRİYOR: DÜKKANIN GELECEĞİ

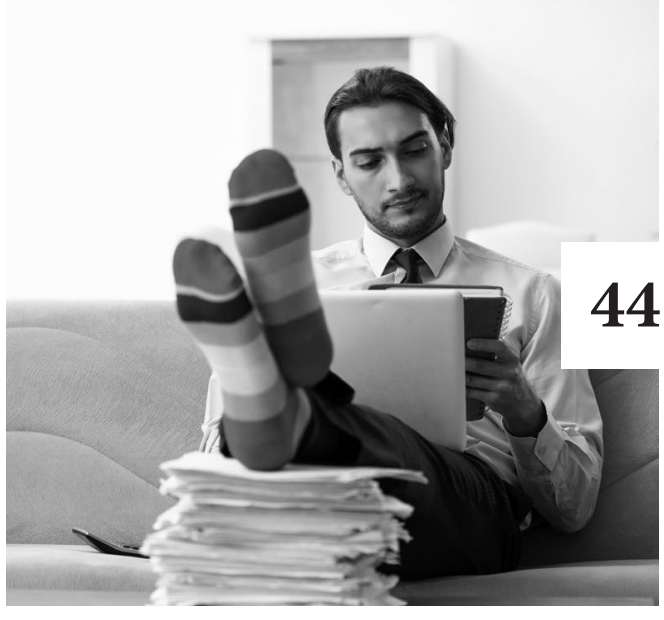
Teknoloji devleri otomotiv işine giriyor



Bir devir kapanıyor: Merkel'den sonra

SOSYAL MEDYANIN SON FENOMENİ: CLUBHOUSE

İÇİNDE-KİLER
MART



44

EVDEN ÇALIŞAN ÇALIŞANA

Pandeminin ilk günlerinde pek çok şirket, ofislerini geçici süreyle kapatıp, evden çalışma modeline geçti. Modelin kolaylıklarını ve avantajlarını keşfeden farklı sektörlerdeki şirketler de, biraz da çalışanların talebiyle bu uygulamayı standarta dönüştürdü. Her gün işyerine gelmeyi gerektirmeyen türden işler yapan personel, uzaktan çalışma düzenine geçti. Evden, hatta şehir dışından çalışanlar arttı. Bu dönüşüm, iş yapma biçimlerinden şehir hayatına kadar pek çok şeyi radikal bir şekilde değiştiriyor. Yapılan bir araştırma ABD'de uzaktan çalışma oranının yüzde 47, İsviçre'de yüzde 45, Kamboçya'da yüzde 11, Türkiye'de ise yüzde 21 olduğunu ortaya koydu. Türk çalışanların uzaktan çalışma isteği Avrupalıların önünde yer alıyor. Bununla beraber Kovid-19 salgını öncesinde 260 milyon kişinin uzaktan çalıştığını hatırlatan Uluslararası Çalışma Örgütü'nün uyarıları var.

06 AYDAN KALAN
08 DÜNYA TURU
10 FOTO HABER
12 İŞ YAŞAM
14 TEKNOLOJİ
16 FİNANS
18 ŞİRKET
20 SEKTÖREL
134 PİYASANIN Z RAPORU
138 AJANDA
139 KİTAP

YAZARLAR

32 ALİ SAYDAM Bir musibet bin nasihatten evla olabilir / 34 Prof. Dr. Murat Yülek Türkiye'nin "Connectivity" stratejisi var mı? / 38 Dr. MEHMET AKİF SOYSAL Financial Times: Erdoğan'ın muazzam oyunu / 82 İBRAHİM ACAR Büyümeler ters yüz oldu / 91 PIERRE CHIARTANO Demokrasiye karşı geliştirilen algoritmalar / 95 Prof. Dr. OBIYATHULLA ISMATH BACHA Başına buyruk kapitalizmi desteklemeli miyiz? / 104 Prof. Dr. AHMET ULUSOY Pandemi dünyayı 'yeni yeşil düzene' zorluyor / 117 ROBERT M. CUTLER Azerbaycan-Türkmenistan enerji ilişkileri ve Dostluk sahası / 118 DIMITRIOS TRIANTAPHYLLOU Yunanistan-Türkiye ilişkileri çıkmazdan nasıl kurtulabilir? / 123 Doç. Dr. KADİR TUNA Banka Müşterisi Tekrar Şubeye Döne(bile)cek mi? / 124 Dr. MAMDOUH G. SALAMEH İran'ın jeopolitik etki alanını güçlendiren ezber bozan bir petrol boru hattı / 128 SHURIAH NIAZI Hindistan'da çiftçi isyanları yakında biteceğe benzemiyor / 140 AŞKIN BAYSAL İlk bakışta Clubhouse



130

MATSUŞİTA'NIN YÖNETİM FELSEFESİ

MUSTAFA ÖZEL



106

KADINLARIN LİDERLİK ETTİĞİ UNICORN'LAR

KADRİYE N. TUNÇSİPER

İNFO

83 GİRİŞİM YATIRIMLARI PANDEMİ YILINDA ZİRVE YAPTI
87 SAYILARLA CLUBHOUSE
101 SUPER BAWL'IN ARDINDAN

Touareg.

Göz kamaştıran sadelik.

Doğuş Otomotiv | **Trafik Hayattır** | **DANIŞMA HATTI: (0212) 335 0 444**

Touareg'in resmi spesifik CO_2 emisyonu ((AT) 715/2007) 179 g/km, resmi yakıt tüketimleri ((AT) 715/2007) lt/100 km: Şehir içi 8,3-8,9; şehir dışı 5,6-5,9 arasında ve ortalama 6,8'dir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi Castrol

İÇİNDEKİLER
MART

22
MODANİSA ÇALIŞANLARINI ŞİRKETE HİSSEDAR YAPTI

24
DTÖ'NÜN İLK KADIN VE AFRİKALI GENEL DİREKTÖRÜ NGOZİ OKONJO IWEALA

26
RUSYA VE ABD'NİN YENİ START ANLAŞMASI: 5 YIL UZATILDI

28
PERSEVERANCE, MARS'A BAŞARIYLA İNİŞ YAPTI

30
PİYASALARDA GAMESTOP DEPREMİ

36
MİLLİ UZAY PROGRAMI'NIN YOL HARİTASI BELLİ OLDU: GÖKYÜZÜNE BAK AY'I GÖR

40
TÜRKİYE DÜNYANIN CEP TELEFONU ÜSSÜ OLUYOR

50
KRİPTO PARALARA KURUMSAL YATIRIMCI İLGİSİ

56
ANA TEMA: GÜVENİN YENİDEN TESİSİ İÇİN KRİTİK YIL

58
BİR DEVİR APANIYOR: MERKEL'DEN SONRA

62
BİRİMİZ HASTAYSAK HEPİMİZ HASTAYIZ: KÜRESEL BAĞIŞIKLIK İÇİN HERKESE AŞI

68
PANDEMİDEN SONRA ŞEHİRLERİN GELECEĞİ

72
KOVİD-19 İLE YAŞAMAK

74
YENİ MUTASYONLAR YENİ İHTİMALLER

78
PANDEMİ FONKSİYONEL GIDALARA YARADI

84
SOSYAL MEDYA DÜNYASININ SON FENOMENİ: CLUBHOUSE

88
TEKNOLOJİ DEVLERİ ELEKTRİKLİ OTOMOBİL İŞİNE GİRİYOR

92
APPLE BU SEFER ÇOK CİDDİ

96
SİLİKON VADİSİ'NİN YENİ GÖZDESİ 'DEVE ŞİRKETLER'

98
DÜKKANIN GELECEĞİ

102
PORTRE: AMAZON'UN YENİ CEO'SU ANDY JASSY

110
GETİR LONDRA SOKAKLARINDA

112
SÖYLEŞİ: BORSA İSTANBUL'DA 2020 BAŞARILARLA DOLU BİR YIL OLDU

120
İSPANYOL ŞEFTEN YENİ 'SUPER GIDA' KEŞFİ: DENİZ PİRİNCİ

126
GİYİLEBİLİR CİHAZ TEKNOLOJİLERİ LOJİSTİKTE VERİMLİLİĞİ YÜZDE 30 ARTTIRIYOR

İmtiyaz Sahibi
Ketebe Kitap Ve Dergi Yayıncılığı A.ş. Adına Mustafa Albayrak

Yazı İşleri Müdürü
Aşkın Baysal

Editörler
Mehmet Ali Doğan
Kadriye Nilgün Tunçsiper
Duygu Bulkan

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Burhan İstenci

Yayın Kurulu
Ömer Bolat
Ali Saydam
Ahmet Ulusoy
Murat Yülek
Hatice Karahan
İbrahim Acar

Kreatif Direktör
Harun Tan

Grafik Tasarım
Gökay Yılmaz

Fotoğraf
Sedat Özkömeç

Reklam
Reklam Genel Müdürü
Abdullah Hanönü
Reklam Genel Müdür Yardımcısı
Ziya Kadam

Reklam Rezervasyon
+90 212 467 65 65

Abone Satış Dağıtım
Satış Pazarlama
Abone ve Dağıtım
0212 467 67 17
Birlikte Dağıtım A.ş.
www.birlikte.com.tr

Basım
Matsis Matbaa Hizmetleri
Tevfikbey Mah. Dr. Ali Demir Cad.
No: 51 Sefaköy / İSTANBUL
0212 624 21 110
www.matbaasistemleri.com

Kurumsal Dağıtım
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.ş.
Samandıra, İstanbul
0216 585 90 00
www.turkuvazmatbaacilik.com

İletişim – Yönetim Yeri
Maltepe Mah. Fetih Cad. No: 6
Topkapı - Zeytinburnu / İstanbul
0212 467 65 12

Her Hakkı Mahfuzdur. Dergideki Yazı, Fotoğraf ve Diğer Görsellerin Izin Alınmadan veya Kaynak Gösterilmeden Her Türlü Ortamda Çoğaltılması Yasaktır.

YENİLENEBİLİR ENERJİNİN GELECEĞİ

TÜRKİYE'NİN GELECEĞİ







Hayat için enerji

Türkiye'nin dört bir yanına yayılan, 1.020 MW kurulu güce sahip 25 genç enerji santralimizle, sürdürülebilir bir dünya için su, rüzgâr, jeotermal ve çöp gazı kaynaklarından yenilenebilir enerji üretiyoruz.

Türkiye'nin sadece %100 yenilenebilir kaynaklardan enerji üreten en büyük şirketi olmaktan gurur duyuyoruz!

aydemenerji.com.tr

Aydem
yenilenebilir
enerji

AYDAN KALAN

EN FAKİR 80 ÜLKENİN YAPAY ET TÜKETEBİLECEĞİNİ SANMIYORUM. TÜM ZENGİN ÜLKELERİN YAPAY ET TÜKETİMİNE GEÇMESİ GEREKTİĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM.

BILL GATES'İN İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ İLE MÜCADELE KONUSUNDA ÖNERİSİ

15 MİLYAR 48 MİLYON

TÜRKİYE'NİN OCAK AYI İHRACATI (DOLAR)

2.3

MİLYON

CLUBHOUSE OCAK AYI İNDİRİLME SAYISI

4

EN ÇOK KRİPTO PARA İŞLEMİ YAPAN ÜLKELER İÇERİSİNDE TÜRKİYE'NİN SIRALAMASI

MARS'TA GÜVENDEYİM. PERSEVERANCE SİZİ HER YERE GÖTÜRÜR

MARS'A İNİŞ GERÇEKLEŞTİREN UZAY ARACINDAN DÜNYAYA ULAŞAN İLK MESAJ.

AMERİKA GERİ DÖNDÜ, TRANSATLANTİK İTTİFAKI GERİ DÖNDÜ

ABD BAŞKANI BİDEN'IN MÜNİH GÜVENLİK KONFERANSI'NDA İFADE ETTİĞİ SÖZLER

75

%

SADECE 10 ÜLKEYE GÖNDERİLEN COVİD-19 AŞILARININ ORANI

1

MİLYAR EURO

AVRUPA BİRLİĞİ'NİN COVAX'A YÖNELİK MADDİ DESTEK MİKTARI

Sadece bir finans kuruluşu değilsen, **enerjini vakfedersin.**

Yüzlerce yıldır memleketine hayır sağlayan vakıf kültüründen ilham aldık, 5 yılda katılım finans sektörünün en güçlü sermayeli kuruluşu olduk.

Yüzlerce yılın birikimi ile 5 yaşında

VAKIF KATILIM
Ortak geçmiş, ortak gelecek.

#HayataVakfet

DÜNYA TURU

MEHMET ALİ DOĞAN



FRANSA

İSLAM KARŞITI YASA MECLİSTEN GEÇTİ

Fransa'da Müslümanları hedef aldığı gerekçesiyle eleştirilen ve İslam karşıtlığı üzerine kurulu olarak bilinen yasa tasarısı Ulusal Meclis'te kabul edildi. Bu kararla, Müslümanların hayatına her alanda sınırlamalar getirilmesini öngörüyor. Cumhurbaşkanı Macron tasarıyı 2 Ekim'de sözde "İslamcı ayrılıkçılıkla mücadele" diye tanıttı. Ancak gelen tepkiler üzerine tasarının adı "Cumhuriyet değerlerine saygıyı güçlendiren prensipler" olarak değiştirildi. Macron'un partisinin desteğiyle Ulusal Meclis'te kabul edilen tasarının adı değişse de içeriği değişmiyor. 70 maddelik yasa tasarısı, ülkedeki Müslümanların hayatının neredeyse her alanına müdahale edilmesini öngörüyor. Müslümanlara ait dernek ve sivil toplum kuruluşlarının finansmanı denetim altına alınacak. 3 yaşından büyük çocukların evde eğitim almasının önüne geçilecek. Ulusal Meclis'te kabul edilen ayrılıkçı tasarı 30 Mart'ta Senato'da görüşülecek.



PORTEKİZ

YIL SONUNA KADAR KÖMÜRÜ BIRAKIYOR

Portekiz'in son iki termik santralından biri olan Sines Termik Santrali, sahibi enerji şirketi EDP'nın kararıyla 14 Ocak 2021'de kapandı. Avrupa İklim Eylem Ağı'ndan (CAN Europe) yapılan açıklamaya göre; ülkenin çalışmaya devam eden tek termik santrali Pego'nun ise önümüzdeki kasım ayında kapatılacağı belirtildi. EDP'nin karbonsuzlaşma stratejisi kapsamında santrali 2030 yılında kapatması bekleniyordu. EDP, 1.296 MW'lık kurulu güce sahip santralin kapanış tarihini önce 2023 daha sonra da 2021 olarak güncelledi. Şirketin bu kararı sayesinde Portekiz bugüne kadarki en büyük sera gazı azaltımını gerçekleştirmiş oldu. Erken kapanışların ardında kömürlü termik santral işletme maliyetlerinin giderek artması ve güneş ile rüzgar gibi yenilenebilir enerji teknolojilerinin kömürden çok daha ucuz hale gelmesi yatıyor.



ABD

GENERAL MOTORS BENZİNLİ VE DİZEL ARAÇLARA VEDA EDECEK

Amerikan otomobil üreticisi General Motors (GM), 2035'e kadar benzinli ve dizel araç üretimini sonlandırarak yalnızca elektrikli araç üretmeyi planladığını duyurdu. Şirketten yapılan açıklamada, GM'nin küresel ürün ve operasyonlarında 2040 itibarıyla karbon nötr olmayı planladığı aktarıldı. GM'nin tamamen elektrikli bir gelecek için ortak bir vizyon geliştirmek amacıyla Çevre Savunma Fonu ile çalıştığına işaret edilen açıklamada, şirketin 2035 itibarıyla yalnızca elektrikli araç üretmeyi hedeflediği kaydedildi. Şirket gelecek 5 yılda elektrikli araçların Ar-Ge ve üretimine 27 milyar dolarlık yatırım yapılmayı ve pazara 30 elektrikli otomobil modeli sürülmeyi planlıyor.



HİNDİSTAN

BUZUL FACİASI 26 CAN ALDI, YÜZLERCE KİŞİ KAYIP

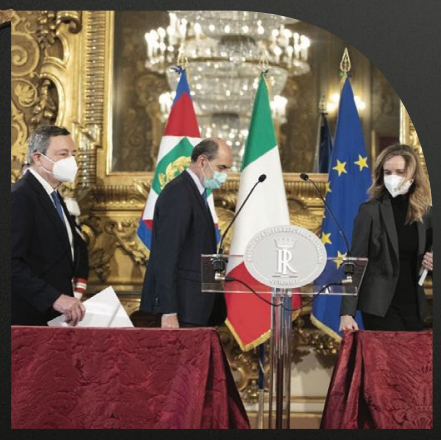
Hindistan'ın kuzeyindeki Himalaya buzulundan büyük bir parçanın koparak nehre düşmesi sonucu su baskını yaşanmıştı. Hayatını kaybedenlerin sayısı 26 diye açıklanırken, en az 165 kişinin de kayıp olduğu bildirildi. Hindistan'ın kuzeyindeki Uttarakhand eyaletinde bulunan Dhauliganga Nehri'ne buzul düşmesi sonucu sel meydana gelmiş, çevredeki köyler tahliye edilmişti. Selin ardından 8 kişinin daha cansız bedenine ulaşıldı. Sel, yakınlardaki 1'i yapım aşamasında olan 2 hidroelektrik santraline zarar vermişti. Kaybolanların çoğunun o santrallerde olduğu belirtildi. 42 kişi de iki tünelde mahsur kaldı. Onlardan 16'sı da kurtarıldı. Batı Himalayalar'daki Uttarakhand eyaletinde sık sık birden ortaya çıkan sel ve toprak kayması felaketleri yaşanıyor. Bölgede Haziran 2013'te yoğun muson yağmurlarının neden olduğu sel felaketlerinde 6 bin kişi hayatını kaybetmişti.



İNGİLTERE

ENERJİ ŞİRKETİ BP'DEN DEV ZARAR AÇIKLAMASI

Dünya'yı etkisi altına alan ve milyonlarca insanın ölümüne yol açan koronavirüs, ekonomiye de darbe vurdu. Turizm, havacılık, gıda sektörünün ardından enerji sektörü de Kovid-19'dan payını düşeni aldı. Küresel enerji şirketleri sıralamasında ilk 10'un içerisinde yer alan İngiltere merkezli BP, geçtiğimiz yıl Kovid-19'un etkisi nedeniyle 5.7 milyar dolar zarar ettiğini duyurdu. lBP'nin zararının büyük bir kısmı durdurulan uçuşlar nedeniyle olduğu belirtiliyor. Koronavirüsten önce 2019 yılında BP, net karını 10 milyar dolar olarak açıklamıştı. Son açıklanan mutasyonlu koronavirüs vakalarının ardından dünya üzerinde birçok hava sahası daha kapatıldı.



İTALYA

DRAGHI HÜKÜMETİNİN ÖNCELİĞİ KOVİD-19'LA MÜCADELE OLACAK

Ülkede Giuseppe Conte'nin liderlik ettiği koalisyon hükümetinin ocak ayında bozulmasıyla başlayan hükümet krizi, 67. hükümetin göreve başlamasıyla son buldu. Cumhurbaşkanı Sergio Mattarella'ya 23 kişilik kabinesini sunan ve onay alan Başbakan Mario Draghi, bakanlarıyla Cumhurbaşkanı huzurunda tek tek yemin ederek göreve başladı. Yemin töreninin son bölümünde, yeni Başbakan ve kabine üyeleri, Mattarella ile sosyal mesafeye uygun şekilde aile fotoğrafı çektirdi. Cumhurbaşkanlığındaki törenin ardından Başbakan Draghi ve bakanlar, devir teslim törenini başbakanlıkta gerçekleştirdi. Hükümetin önceliğinde, 93 binden fazla kişinin öldüğü Kovid-19 salgınıyla mücadele, aşı çalışmalarının hızlandırılması ile Avrupa Birliği'nden gelecek 209 milyar euroluk kurtarma fonunun ülke içindeki kullanımına yönelik programın belirlenmesi gibi konular yer alacak.

FOTO HABER





Son yılların en yoğun kar yağışı

YAĞIŞSIZ GEÇEN BİR DÖNEMDEN SONRA ŞUBAT AYI İLE BİRLİKTE TÜRKİYE'NİN DÖRT BİR YANINDA YOĞUN KAR YAĞIŞLARI YAŞANDI. YOĞUN KAR YAĞIŞLARI DÜNYANIN BİRÇOK YERİNİ BEYAZA BÜRÜDÜ. MOSKOVA 142 YILIN EN YOĞUN KAR YAĞIŞINA SAHNE OLURKEN, TESKSAS EYALETİNDE YOĞUN KAR YAĞIŞI NEDENİYLE 'BÜYÜK FELAKET' İLAN EDİLDİ. GEÇTİĞİMİZ AY YURT GENELİNDE ETKİLİ OLAN KAR YAĞIŞI, SU KAYNAKLARINA DA CAN SUYU OLDU. OCAK AYININ İLK HAFTASINDA BARAJLARIN DOLULUK ORANI YÜZDE 19'A KADAR DÜŞEN İSTANBUL'DA YAŞANAN YOĞUN KAR YAĞIŞI İLE BİRLİKTE BARAJLARIN DOLULUK ORANI YÜZDE 49,16'YA YÜKSELDİ.

İŞ YAŞAM



AHMET ALBAYRAK'A GİNE'NİN EN BAŞARILI İŞ İNSANI ÖDÜLÜ

Gine Cumhuriyeti'nde bu yıl 11. kez düzenlenen Gine En İyi Şirket Ödülleri (Guinea Best Company Awards) sahiplerini buldu. Batı Afrika ve Gide'deki en başarılı 50 iş insanı içinde Albayrak Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Albayrak "Gine'nin En Başarılı İş İnsanı" ödülüne layık görüldü. Kovid 19 kaynaklı salgına rağmen, hizmetleri aksatmadan sürdüren ve mücedele eylem planında Gine sağlık kuruluşlarına verdikleri destekten dolayı, Albayrak Grubu bünyesindeki üç şirket de Cumhurbaşkanı Alpha Conde ve devlet yetkililerinin teşekkür ve takdirini kazandı. Ödül töreninde Alport Conakry Genel Müdürü Mustafa Levent Adalı, Albayrak Grubu Temsil ve Protokol Müdürü Ecevit Ercan, Albayrak Ulaşım Müdürü Gökhan Ersoy, Yeşil Adamlar Müdürü Ahmet Ziya Kalender, Alport Conakry Kurumsal İletişim Müdürü Canan Şahbaz'dan oluşan heyet hazır bulundu.

TEKNOFEST'İN MEDYA SPONSORU BU YIL DA ALBAYRAK MEDYA

Dünyanın en büyük havacılık, uzay ve teknoloji festivali ayakları yerden kesen TEKNOFEST heyecanı başladı. Bu yıl dördüncüsü düzenlenecek olan TEKNOFEST 2021, 21-26 Eylül 2021 tarihlerinde Atatürk Havalimanı'nda gerçekleşecek. Albayrak Medya Grubu'nun sponsor olduğu TEKNOFEST'e başvurular Şubat ayı içinde tamamlandı. Festivalin tanıtım toplantısında konuşan TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar, "Salgının izin verdiği ölçüde; havacılık gösterileri, sürpriz yarışmalar ve yatırımcılarla girişimcilerin buluşacağı zengin aktiviteler düzenlemeyi hedefliyoruz. Tüm milletimizi 21-26 Eylül tarihlerinde heyecanımıza ortak olmak için Atatürk Havalimanı'na bekliyoruz" dedi. Festivalde bu yıl 35 farklı alanda teknoloji yarışması olacak.



VODAFONE TÜRKİYE'DE YENİ YAPILANMA

"Teknoloji iletişimi şirketi" odağıyla adım attığı yeni iş sahalarında hızla büyümeyi hedefleyen Vodafone; Finansal Servisler, Pazaryeri ve Müşteri Operasyonları işlerini tek çatıda topladı. Yeni birimin yönetimini, şirkette 2017'den bu yana Müşteri Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Emre Ergun üstlendi. Ergun, Vodafone Türkiye Pazaryeri, Finansal Servisler ve Müşteri Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görevine devam edecek.

ATAMALAR

■ Burgan Bank'ın yeni Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Bozkurt Terzioğlu oldu.

■ Royal Canin Türkiye'nin yeni Ülke Müdürü Aslı Çelikkol oldu.

■ Bayer Tarım Ürünleri Sebze Tohumları biriminde Müşteri Deneyimi & Strateji Lideri olarak çalışmakta olan Işılay Tabak, MENA & Türkiye Pazarlama Bölge Lideri olarak atandı.

■ Bilgi'yi sanayi ile buluşturma ve ticarileştirme hedefiyle önemli çalışmalara imza atan İTÜNOVA TTO'da Hayri Özturan Genel Müdürlük görevine başladı.

■ Türkiye iklimlendirme sektörünün öncü markası Baymak'ın Stratejik Pazarlama Müdürü Ece Salihoğlu oldu.



'İYİ DERSLER ŞOFÖR AMCA' PROJESİ İLE 6 BİN ŞOFÖR VE 7 BİN ÖĞRENCİYE ULAŞILACAK

"Trafikte Sorumluluk Hareketi" kapsamında devam eden İyi Dersler Şoför Amca projesinde bu yıl Amasya, Bartın, Bilecik, Çorum, Erzincan, Kırıkkale, Kırşehir, Kilis, Niğde, Rize ve Şanlıurfa olmak üzere toplam 11 ilde, yaklaşık 6 bin şoföre ve 7 bin öğrenciye erişim hedefleniyor. "Trafikte Sorumluluk Hareketi" 2014'te Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Millî Eğitim Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı, TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları ve Michelin Lastikleri arasında imzalanan iş birliği protokolüyle hayat buldu. Taşımalı eğitim sisteminde öğrenci taşımacılığı yapan şoförlerin trafik güvenliği, ilk yardım ve iletişim becerileri konusunda bilgi ve becerilerini artırarak, bu şoförlerin yetkinliklerinin geliştirilmesini sağlayan proje ile bugüne kadar 60 ilde, 55 binin üzerinde servis şoförü ve 38 binin üzerinde öğrenciye ulaşıldı.

VakıfBank'ta FAST ile para göndermek çok kolay

Kolay Adres ya da IBAN'la 7/24 dilediğiniz kişiye dilediğiniz anda para gönderebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.



FAST
Hızlı Para Gönder
7/24
VakıfBank Dijital

fast | #dijitalkolaylaştırır

444 0 724 | vakifbank.com.tr

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz

/vakifbank

TEKNO-LOJİ

GİMBAL KAMERA ÖZELLİĞİ LG WING İLE MOBİL CİHAZLARA TAŞINDI

LG Electronics (LG), duyurulduğu ilk günden itibaren üzerinde çok konuşulan ve merak uyandıran telefonu LG WING'i geçtiğimiz günlerde Türkiye pazarına sundu. Üçlü arka kamerasından gelen benzersiz formuyla tüketicilere yepyeni mobil deneyimler sunan LG WING, özellikle video çekmekten hoşlanan kullanıcıların işlerini kolaylaştıracak bir çok özelliğe sahip. LG WING, çarpıcı tasarımı ve sunduğu benzersiz mobil deneyimlerin yanı sıra, ilkleriyle de dikkat çekiyor. LG WING, Gimbal Kamera özelliğini bir mobil cihaza taşıyan ilk telefon olma özelliğini taşıyor. LG WING, ikinci ekranı sayesinde sunduğu İkili Kayıt Özelliği ve istenen seslerin ön plana çıkmasını sağlayan Ses Bokeh Efek Özelliği ile de dikkat çekiyor.





SAMSUNG'UN YENİ JETBOT 90 AI+ ROBOT SÜPÜRGESİ İLE EVLER ARTIK OTOMATİK TEMİZLENECEK

Samsung, Intel Yapay Zekâ destekli dünyanın ilk akıllı robot süpürgesi JetBot 90 AI+ ile ev temizliğinde adeta devrim yapıyor. Sensörle birlikte çalışan yapay zekâ destekli nesne algılama teknolojisi sayesinde JetBot 90 AI+, evin her yerinde dolaşarak özenli ve verimli bir biçimde temizlik yapacak. mobilyaların altına girerken kendi yüksekliğini de azaltabiliyor. Robot süpürge herhangi bir nesnenin tehlikeli olduğunu ya da daha fazla kirlenmeye yol açabileceğini fark ederse o nesneye de yaklaşmıyor. Samsung JetBot 90 AI+ robot süpürge 2021'in ilk yarısında ABD'de satışa sunulacak.



TP-LİNK M7000 İLE Wİ-Fİ AĞI HER YERDE

Daha önce genellikle sık seyahat edenler, yurtdışı gezileri ya da sabit internet olmayan yerler için tercih edilen taşınabilir Wi-Fi cihazları (MiFi), Covid salgını ile birlikte evden çalışanların da kullandığı ağ çözümlerinden oldu. Bazı şirketler, çalışanlarının evlerde kesintisiz ve güçlü internet ile daha iyi hizmet verebilmesi için data hatlı SIM kart ile bu cihazları çalışanlarına temin etti. Böylece MiFi cihazlarına daha fazla talep oluştu. TP-Link, SIM kart ile her yerde kolayca Wi-Fi ağı oluşturmayı sağlayan yeni MiFi cihazını satışa sunuldu.

TORBA DERDİ YOK BÜTÇEYE KATKISI ÇOK

Evinizi süpürürken ayaklarınıza takılan, hareketlerinizi kıstlayan kablo derdine artık elveda diyebilirsiniz. Çünkü Kärcher şarjlı VC 5 Premium kablosuz elektrikli süpürge ile özgürce dansedercesine keyifle temizlik yapmanız artık mümkün. Patentli üçlü teleskopik sistemi sayesinde, kolay saklama avantajı da sunan VC 5 sadece bir düğmesine basıldığında, boyutunun yarısı kadar küçülebiliyor. Modern, kompakt tasarımı ve şarj bataryası sayesinde taşınması da saklanması da çok kolay. Tüm sert zeminler ve halılarda optimum temizlik elde etmek isteyenlerin vazgeçemeyeceği Kärcher VC 5 Premium, entegre filtre temizleme özelliğine sahip torbasız filtre sistemiyle, pahalı toz torbalarından da tasarruf sağlıyor.



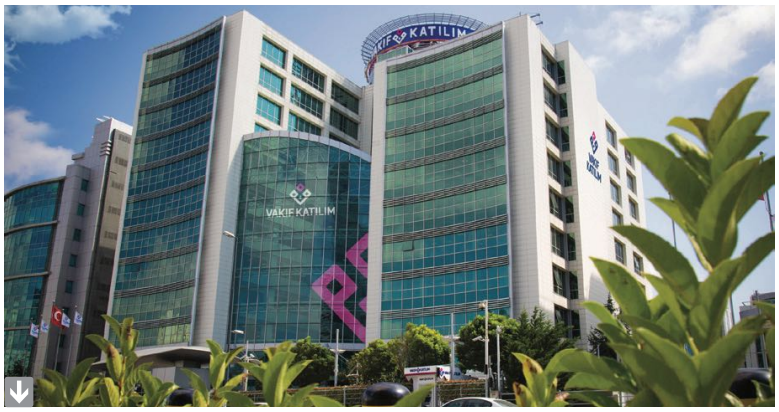


Tek eksiği sizsiniz!

250 hp motor gücü, dört tekerlekten (AWD) çekiş, krom detaylarla güçlendirilmiş sportif ve bir o kadar zarif tasarım çizgisi, sürücü ve yolcu bölümünde konfor hissini üst seviyeye çıkaran geniş iç hacim ve Orrefors® kristal vites topuzu ile yeni S60'ın tek eksiği sizsiniz!

YENİ VOLVO S60

FİNANS



VAKIF KATILIM'DAN SERMAYE ARTIRIMI

Vakıf Katılım, 3.22 milyar TL olan sermayesini 5.72 milyar TL'ye yükseltti. Vakıf Katılım Yönetim Kurulu Başkanı Öztürk Oran konuyla ilgili açıklamasında, "Vakıf Katılım olarak kurulduğumuz günden bu yana sahip olduğumuz tüm finansal kaynağı ülkemizin hem ekonomik hem de sosyal gelişimi için büyük bir sorumlulukla değerlendirmeye çalıştık. Gerçekleşen sermaye artırımı ile ülkemize daha fazla katma değer sunacağımız için mutluyuz" dedi.



TÜRK BANKASI RUSYA'NIN EN İYİ 3 BANKASINDAN BİRİ OLMAYI HEDEFLİYOR

FİBA Grubu'nun 12 ülkede faaliyet gösteren finans yatırımı Credit Europe Bank, Rusya'nın en önemli finans portalı Banki.ru tarafından yapılan "Müşteri hizmet kalitesi ve memnuniyeti" araştırmasında, bir önceki yıla göre 6 basamak birden yükselerek ülkenin en iyi 4. bankası seçildi. Credit Europe Bank Genel Müdürü Haluk Aydınoğlu, Rusya'da 6 milyon bireysel müşterimizin yanında 5 binden fazla ticari müşterimize, 15 binden fazla KOBİ'ye de hizmet verdiklerini söylerken; FİBA Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özyeğin, "2021'de Rusya'nın en iyi 3 bankasından biri olmayı hedefliyoruz" dedi.

MOODY'S: TÜRKİYE'DEKİ KATILIM BANKACILIĞININ BANKACILIK İÇİNDEKİ PAYI 5 YILDA 2 KAT ARTACAK

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Türkiye'de katılım bankalarının toplam bankacılık varlıkları içerisindeki payının gelecek 5 yıl içerisinde 2 katına çıkmasının beklendiğini duyurdu. Açıklamada, "Hükümetin giderek artan şekilde katılım bankacılığı üzerinde durması, katılım bankacılığı sektörü ve katılım bankalarının kredisi için pozitif" ifadesine yer verildi. Moody's Başkan Yardımcısı ve Kıdemli Analist Ashraf Madani, 2021 yılında küresel sukuk ihracının 190 ila 200 milyar dolar seviyelerinde olabileceğini söyledi.

NATURELGAZ HALKA ARZ İÇİN DÜĞMEYE BASTI

Taşımalı doğalgaz pazarının lideri ve Global Yatırım Holding iştiraki Naturelgaz halka arz için Sermaye Piyasası Kurulu'na (SPK) başvuru yaptı. Geçtiğimiz aylarda SOCAR Türkiye'nin LNG ve CNG dağıtım operasyonlarını devralarak bünyesinde birleştiren Naturelgaz'ın halka arzı, enerji sektöründeki 2021 yılının ilk halka açılmalarından birisi olacak. Taşımalı doğalgaz pazarının önde gelen firmalarından olan Naturelgaz, 13 adet endüstriyel dolum tesisi, 9 adet oto CNG istasyonuyla faaliyet yürütüyor. Naturelgaz, 2020 yılında 173,4 milyon metreküp doğalgaz dağıtımı gerçekleştirerek yüzde 25 pazar payıyla lider konuma yükseldi. Şirket, orta vadeli büyüme planları kapsamında, altyapısı gelişmemiş, ancak özellikle elektrik üretimi ve sanayi için taşımalı doğalgaz ihtiyacı bulunan Sahra Altı Afrika ülkelerine faaliyet alanını genişletmeyi öngörüyor.



PASHA BANK'TAN AZERBAYCAN'A YATIRIM YAPMAK İSTEYENLERE DESTEK

Azerbaycan ile Türkiye arasında yapılan Tercihli Ticaret Anlaşması, 1 Mart 2021 tarihinde yürürlüğe giriyor. Yukarı Karabağ bölgesinin 30 yıllık Ermenistan işgalinden kurtuluşundan sonra bölgede inşaat, tarım, turizm, enerji gibi birçok alanda yeniden bir yapılanma başlarken Tercihli Ticaret Anlaşması'yla süreç de hızlanacak. Türkiye'de 6. yılını dolduran Pasha Bank, Yukarı Karabağ'ın yeniden yapılanmasında aktif rol oynamak isteyen yatırımcılara özel finansman sağlayacağını duyurdu. Pasha Bank Genel Müdürü H. Cenk Eynehan, "Türkiye-Azerbaycan ve Gürcistan ile iş yapmak isteyenler için bölgede akla gelen ilk banka olmak, bölgedeki büyük projeleri finanse etmek istiyoruz. Özellikle Karabağ'ın yeniden inşaasında aktif rol oynamak için yatırımcıların yanındayız. Butik bir bankayız ve her şirkete özel finansman alternatifleri sunuyoruz" diye konuştu.



SAĞLAM KOBİ'LERİN SAĞLAM BANKASI KUVEYT TÜRK

KOBİ'NİN GELECEĞİ SAĞLAM BANKASI SAĞLAM



Her KOBİ'nin ihtiyacına uygun çözümler ve
işini kolaylaştıracak yenilikçi ürünler Kuveyt Türk'te!

KuveytTürk
SAĞLAM BANKACILIK

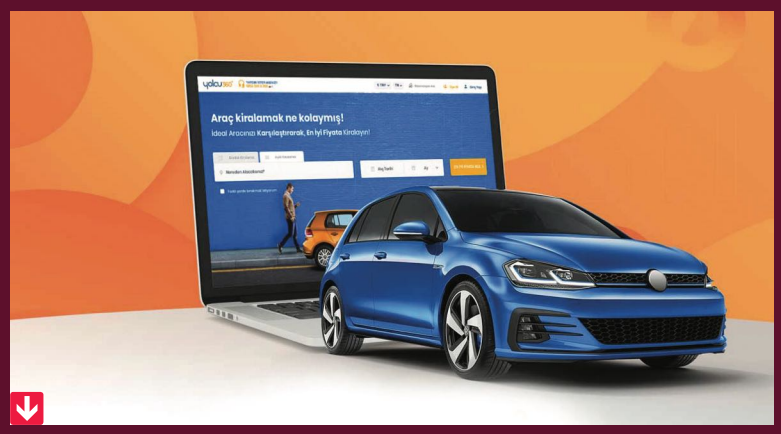
444 0 123 | www.kuveytturk.com.tr

ŞİRKET

SUKKAR ŞEKER ÜRETİMDE GEÇEN YILLARI KATLADI

Erzurum ve Erzincan Şeker Fabrikaları'nı işleten Albayrak Grubu markalarından Sukkar Şeker, 2020 yılı üretim sezonunu beklentilerin üzerinde kapattı. Albayrak Grubu'ndan yapılan açıklamaya göre, 2019'a oranla geçen yıl şeker pancarı üretimi iki katına çıkarken, şeker üretiminde de artış yaşandı. Çiftçiler, 2019'da 317 bin ton, 2020'de ise 611 bin ton şeker pancarı üretti. 2019'da 47 bin ton ve 2020'de 91 bin ton kristal şeker üretimi gerçekleştiren Sukkar Şeker, geçen yılı beklentilerin üzerinde kapattı.





YOLCU360, TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN TEKNOLOJİ ŞİRKETİ OLDU

Online araç kiralama platformu Yolcu360, Deloitte'un inovasyon ve girişimcilik konusunda önde gelen teknoloji şirketlerini ödüllendirdiği Deloitte Technology Fast 50 2020 Programı'nda son 4 yılda yüzde 10 bin 632'lik bir büyümesiyle birinci oldu. Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin belirlendiği programda birinci olan birinci Yolcu360'ın temelleri 2015 yılında Silikon Vadisi'nde atıldığını belirten CEO Umut Yıldırım, "Araç kiralamak ne kolaymış dedirtmek için yola çıktık. Ne mutlu ki Yolcu360 sayesinde Türkiye'de 2 binin üzerinde lokasyonda, sadece birkaç tıkla dileyen dilediği aracı kiralayabiliyor. Bundan sonraki hedefimiz global bir şirket olma yolunda ilerlemek, Türkiye'deki diğer girişimcilere ve şirketlere ilham kaynağı olmak" dedi.

TEKNOPARK İSTANBUL GİRİŞİMLERİNDEN MALWATION 7 MİLYON LİRA DEĞERLEME İLE YATIRIM ALDI

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation'da zararlı yazılım analizi ve geliştirilmesi alanında yeni nesil teknolojiler üzerinde çalışın Malwation 7 milyon lira değerleme ile tohum yatırımına imza attı. 8 kişilik genç ekip; iş insanı Sertaç Özinal ve Alesta Yatırım'dan aldıkları ilk tohum yatırımını pazar faaliyetlerini güçlendirmek ve global arenada adından söz ettirecek bir ürün geliştirmek üzere değerlendirmeyi hedefliyor. Malwation Kurucu Ortağı Kağan Işıldak, "Malwation olarak bu yatırımımızı en doğru şekilde değerlendirip kurum ve kuruluşların ihtiyaçlarını gidereceğiz" dedi.





UKRAYNA'DA YENİ 'KREMENÇUK KÖPRÜ PROJESİ'Nİ DOĞUŞ İNŞAAT YAPACAK

İnşaat ve müteahhitlik sektöründe gerçekleştirdiği altyapı ve üstyapı projeleriyle dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer alan Doğuş İnşaat, büyük bir projeye daha imza atıyor. Ukrayna'nın önemli projelerinden olan ve Kremençuk şehrinde yapılacak köprünün inşası Doğuş İnşaat tarafından gerçekleştirilecek. Yaklaşık 1,6 km uzunluğundaki karayolu köprü projesiyle, Kremençuk Bölgesi'ne 720 metre açıklığında eğik askılı bir adet köprü ve yaklaşım viyadükleri kazandırılmış olacak. Bugüne inşaat ve müteahhitlik sektöründe toplam değeri 28,2 milyar doları aşan 250'den fazla alt ve üstyapı projesini hayata geçirdiklerine dikkat çeken Doğuş İnşaat ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Akhan, Yeni Kremençuk Köprüsü'nün Doğuş İnşaat tarafından Ukrayna'da gerçekleştiren; Dinyeper Demiryolu ve Otoyol Köprüsü, Borispol Uluslararası Havalimanı ve Zaporizhzhya Leftbank Atıksu Arıtma Tesisi'ne yönelik çalışmalarının ardından dördüncü büyük proje konumunda olduğunu söyledi.

ANADOLUJET

A TRADEMARK OF TURKISH AIRLINES

ŞANLIURFA

MARDİN

Medeniyetlerin Beşiği Güneydoğu'yu AnadoluJet'le Keşfedin

Detaylı bilgi için
anadolujet.com'u ziyaret edebilirsiniz.

DİYARBAKIR

GAZİANTEP

anadolujet.com

SEKTÖREL



EKONOMİ

ENFLASYON SEPETİ GÜNCELLENDİ

Türkiye İstatistik Kurumu, enflasyon sepetinde yer alan ürünleri ve ağırlıklarını güncelledi. 2021 yılında Tüketici fiyat endeksinde (TÜFE) 81 ilin tamamı ve 225 ilçe kapsamında, 27 bin 980 iş yeri ve 4 bin 274 konuttan (kira), 415 madde, 901 madde çeşidi için her ay yaklaşık 550 bin 632 fiyat derlenecek. Enflasyon sepetinde, konut, haberleşme, ev eşyası gruplarının ağırlığı artarken, alkollü içecekler, tütün, giyim, ayakkabı, eğitim, lokanta ve oteller gibi grupların ağırlığı azaldı. Güncellemeye göre, sepete giren maddeler turşu ve sweatshirt (kadın için) oldu. Sepetten çıkan maddeler ise tere, erik, normal buzdolabı (derin dondurucu), karışım kumaşlar ve şofben olarak belirlendi. 2021 yılı TÜFE hesaplamalarında kullanılacak ana grup ağırlıkları da belirlendi. Buna göre, gıda ve alkolsüz içeceklerin ağırlığı yüzde 22,77'den yüzde 25,94'e çıkarıldı. Salgın sürecinde önemi artan sağlığın ağırlığı ise yüzde 2,80'den yüzde 3,25'e yükseltildi.



EMLAK

EV SAHİBİ OLMAK İSTEYENLER YENİ BİNALARI TERCİH EDİYOR

2021'e güçlü bir giriş yapan Birikimevim, Ocak ayına ilişkin satış verilerini açıkladı. Ocak ayında toplam satışlarının yüzde 54'ünü ev projeleri oluşturan Birikimevim'in en çok satış yapan şubesi ise Gaziantep oldu. Gaziantep'te ev sahibi olmak isteyenlerin tercihinin ikinci el konutlar yerine depreme dayanıklı, yeni projeler olduğunu belirten Birikimevim Yönetim Kurulu Başkanı Osman Telli, Faizsiz Konut Edindirme Sistemi Yasası'nın çok yakında yürürlüğe girmesiyle birlikte satışların katlanarak artacağını öngördüklerini söyledi. Sektörde hizmet veren şirket sayısının hızla artığına işaret eden Telli, "Yasanın yürürlüğe girmesiyle şirketlerde sermaye şartı aranacak, böylece güçlü bir altyapısı bulunmayan şirketlerin sektöre girmesi ve tüketicileri mağdur etmesinin önüne geçilecek. Ayrıca yasayla birlikte yüksek banka faizleri ödemeden ev sahibi olmak isteyen tüketicilerin sisteme olan güveni de artacak, ödemeleri devlet güvencesinde olacak" dedi. Şu anda faizsiz konut edindirme sisteminin konuttaki satış payı yüzde 15'ler dolayında bulunuyor.

OYUN SEKTÖRÜNE 139 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Türkiye'de oyun sektörü, en gözde girişim alanlarından biri olarak gösteriliyor. Startups.watch verilerine göre, ülkemizde son iki yılda kurulan oyun girişimci sayısı 141'e ulaştı. Startup.watch tarafından paylaşılan Türkiye Girişim Ekosistemi 2021 verilerine göre, 2020 yılında 165 startup 139 milyon dolar yatırım aldı. 139 milyon dolarlık yatırımla ülkemizde girişim ekosistemindeki en büyük tutara ulaşıldı. Verilere göre, 2019 ve 2020 yılında Türkiye'de en çok yeni girişim kurulan sektör, oyun sektörü oldu. Türkiye'de son iki yılda 141 oyun girişimi kurulduğu kaydedildi. IFASTURK Eğitim, Ar-Ge ve Destek Kurucusu Mesut Şenel, "Oyun sektörü ülkemizin parlayan yıldızı konumunda. Oyun sektörünün ekonomiye katkısı artmaya devam edecek" diye konuştu.



GİRİŞİM EKOSİSTEMİ

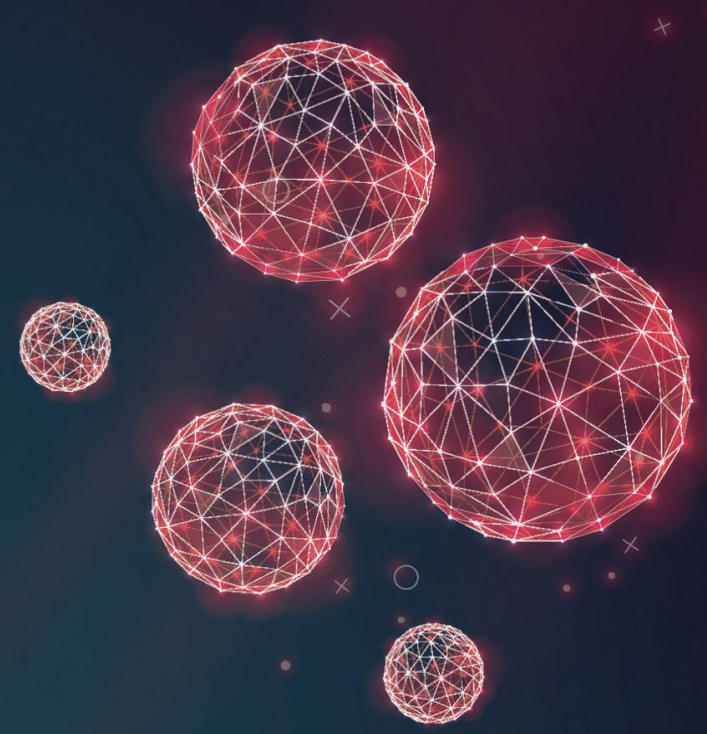
BEKLENTİLER VE GÜVEN YÜKSELDİ

Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), her ay merakla beklenen inşaat ve bununla bağlantılı imalat ve hizmet sektörlerindeki mevcut durum ile beklenen gelişmeleri ortaya koyan "Hazır Beton Endeksi" 2021 Ocak Ayı Raporu'nu açıkladı. Geçen yıla kıyasla ocak ayında Beklenti Endeksi'nde hissedilebilir bir artış yaşandığına, aynı zamanda Güven Endeksi'nin de yükseldiğine işaret eden Rapor, inşaat faaliyetlerinde mevsimsel bir yavaşlama yaşandığını gösterdi. Raporun sonuçlarını değerlendiren THBB Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Işık, "Ocak ayı raporumuz, geçen yılın aynı ayına kıyasla inşaat sektörünün beklentisinde hissedilebilir bir artış yaşandığını ve sektörde güvenin de yükseldiğini ortaya koymuştur. Sektördeki beklenti ve güven düzeylerinin yüksekliği 2021 yılı için ümit vadediyor" dedi.

İNŞAAT

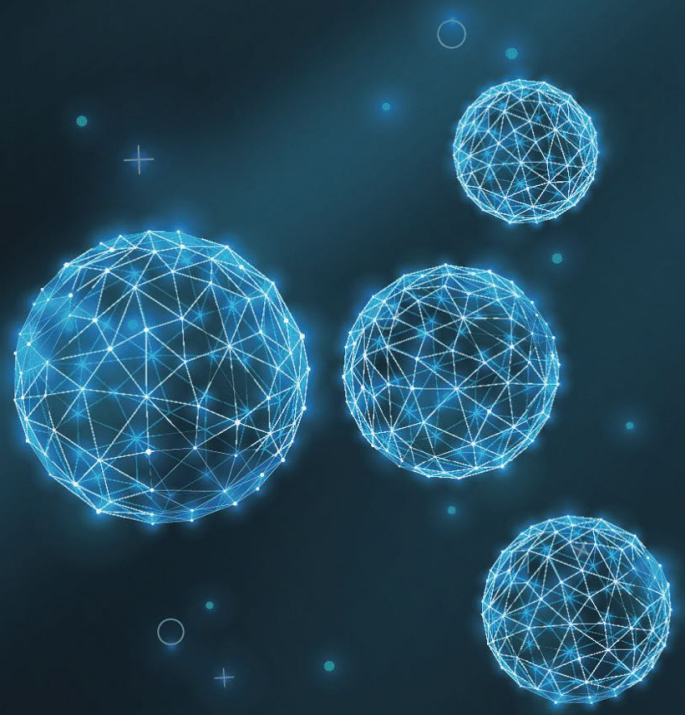


MEMORIAL ONKOLOJİ MERKEZİ



Kanser tedavisinin tüm aşamalarında yanınızdayız!

- TIBBİ ONKOLOJİ
- RADYASYON ONKOLOJİSİ
- NÜKLEER TIP (PET-CT)
- GİRİŞİMSEL RADYOLOJİ
- ONKOLOJİK CERRAHİ
  - Genel Cerrahi
  - Jinekolojik Onkoloji
  - Baş-Boyun Cerrahisi
  - Onkoplastik Cerrahi
  - Meme Cerrahisi
  - Göğüs Cerrahisi
  - Üroloji
  - Ortopedik Onkoloji
  - Beyin Cerrahisi
- HEMATOLOJİ VE KEMİK İLİĞİ NAKLİ *(Pediatrik/Erişkin)*



444 7 888

TEK SAYFA

Modanisa çalışanlarını şirkete hissedar yaptı



TÜRKİYE'NİN İLK ULUSLARARASI E-TİCARET VE ONLİNE GİYİM PLATFORMU MODANİSA, ÖRNEKLERİNİ DAHA ÇOK ABD VE AVRUPA'DA GÖRDÜĞÜMÜZ TÜRDEN BİR GİRİŞİMDE BULUNDU: ÇALIŞANLARINI ŞİRKETE HİSSEDAR YAPTI. ÇALIŞANLARA AYRILAN VE ŞU ANDAKİ TAHMİNİ TOPLAMI 8 MİLYON TL'Yİ GEÇEN HİSSELERİN 5 YIL İÇİNDE 10 KAT YÜKSELEN BİR DEĞERE ULAŞMASI BEKLENİYOR.

Türkiye'nin ilk uluslararası e-ticaret ve online giyim platformu Modanisa, örnekleri daha çok ABD ve Avrupa'da görülen türden bir girişim olan çalışan hissedarlığını kendi bünyesinde hayata geçirdi. Konunun ayrıntılarına ilişkin, düzenlenen çevrimiçi basın toplantı sında bilgi veren Modanisa Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Kerim Türe, şu ana kadar büyümeyi birlikte sağladıkları çalışanları şirkete hissedar yapma kararı aldıklarını söyledi.

ÇALIŞAN MUTLULUĞUYLA DAHA GÜÇLÜ OLACAK

Kuruldukları 2011 yılından bu yana gerçekleştirdikleri önemli büyümede çalışanlarının emeğinin çok önemli olduğunu vurgulayan Kerim Türe, "Çalışan Hisse Havuz Programı, dünyanın birçok ülkesinde görmeye, duymaya alıştığımız bir durum. Çalışanları şirketin geleceğine ve hayallerine ortak eden, mutluluğunu ve bağlılığını artıran bu uygulama ise ne yazık ki ülkemizde kurumsallaşmış bir program değil. 10. yılımıza girerken Modanisa olarak bu alanda öncü olmaktan gurur duyuyoruz. Modanisa, ülkemizden çıkan ilk küresel online moda markası olma yolunda emin adımlarla yürüyor. Bu yolda çalışanlarımızın katkısı, bağlılığı ve mutluluğuyla çok daha güçlü olarak ilerleyeceğimizden hiç kuşkumuz yok. Şirket olarak, ortaklar olarak çalışanlarımızı şirkete ortak etme kararı verdik. Şirketin mevcut hissedarları Nisan ayında ceplerinden 5,19 milyon TL'lik bir hisseyi bu hisse havuzuna aktardılar, şu an hisselerin değeri 8 milyon TL'ye geldi. Şirketimizin tüm çalışanları, üst kademe hariç olmak üzere, oluşturulan bu hisse havuzuna ortak oldular" dedi.

ORTAKLIK KRİTERLERİ BELİRLENDİ

Programa dahil olmak için çalışanların, en az 1 yılını Modanisa bünyesinde doldurmuş olması ve program için belirlenen tarihte halen Modanisa dahilinde çalışıyor olması gerekiyor. Havuz hissesi değeri miktarı, çalışanların Modanisa'da geçirdiği süreye ve kıdeme bağlı olarak belirlenecek. Çalışanların Modanisa'da sergilediği başarılı çalışma performansı, havuz hissesi değeri miktarından alacağı payı artıracak. Modanisa çalışanlarının havuz hissesi değerinden alacakları tutar, şirket değerindeki artış doğrultusunda artacak.

TÜRKİYE'NİN İLK ULUSLARARASI E-TİCARET VE ONLİNE GİYİM PLATFORMU MODANİSA, ABD MERKEZLİ "KÜRESEL MÜSLÜMAN YAŞAMI MERKEZİ" (THE CENTER FOR GLOBAL MUSLIM LIFE) TARAFINDAN DÜZENLENEN VE 90 ÜLKEDEN KATILIMCI TARAFINDAN OYLANAN ORGANİZASYONDA "EN İYİ MÜSLÜMAN MODASI ŞİRKETİ / THE BEST MUSLIM FASHION COMPANY" ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ.







SEN NEREDEYSEN, İŞİN NEREDEYSE, BANKAN ORADA.

Sana her yer CEPTETEB.
Sadece CEPTETEB'e girersin, ticari ya da bireysel tüm bankacılık işlemlerini olduğun yerden, dilediğin zaman yaparsın.
CEPTETEB; evde, işte, cepte, neredeysen seninle.

TEB

cepteteb.com.tr / 0850 222 09 29

App Store'dan İndirin | Hemen indirin Google Play | Hemen indirin AppGallery

TEK SAYFA

DTÖ'nün ilk kadın ve Afrikalı genel direktörü Ngozi Okonjo Iweala

ESKİ NİJERYA MALİYE BAKANI NGOZİ OKONJO IWEALA, DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (DTÖ) GENEL DİREKTÖRÜ OLDU. TECRÜBESİYLE DİKKAT ÇEKEN IWEALA'NIN, ÖRGÜTÜN YENİDEN GÜÇLENDİRİLMESİNE KATKI SAĞLAMASI, BİRÇOK TARTIŞMA VE SORUNA ÇÖZÜM BULMASI BEKLENİYOR.

Aylardır süren belirsizlik sona erdi, Dünya Ticaret Örgütü'nün(-DTÖ) genel direktörlüğüne Dr. Ngozi Okonjo-Iweala getirildi. 1 Eylül 2020'den bu yana boş olan genel direktörlük koltuğu, genel konseyin 15 Şubat'ta gerçekleştirdiği özel toplantıda, iki kez Nijerya Maliye Bakanlığı, kısa süre Dışişleri Bakanlığı ve Dünya Bankası Operasyonlar İcra Direktörlüğü yapmış Dr. Ngozi Okonjo-Iweala'yı DTÖ direktörlüğü atadı. Iweala'nın seçilmesi aynı zamanda örgütün ilk kadın ve ilk Afrikalı başkanı olarak tarihe geçti. Iweala, tecrübesiyle dikkati çekerken, küresel ticarete ilişkin çok sayıda kriz masasında bekliyor. Göreve atandığında Küresel Aşı İttifakı'nın başında bulunan Iweala, DTÖ'deki görevine 1 Mart'ta başlayacak, 31 Ağustos 2025'e kadar görevde kalacak.

TECRÜBESİYLE DİKKAT ÇEKİYOR

Lisans ve Yüksek Lisansını Harvard'da tamamlayan Okonjo-Iweala, 1981'de Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde doktorasını yaptı. Okonjo-Iweala, 25 yıl boyunca Dünya Bankasında kalkınma ekonomisti olarak görev yaptı.

Iweala, uluslararası kuruluşlardaki görevinden önce, ülkesi Nijerya'da Maliye ve Dışişleri bakanlıklarında bulundu.

BİRÇOK TARTIŞMA VE SORUN MASADA BEKLİYOR

DTÖ'de birçok tartışma ve sorun yeni genel direktörü beklerken, birçok devletin, çok taraflı anlaşmalardan sonuç almak yerine ikili veya bölgeler anlaşmalar yapmaya yönelmesi DTÖ'nün temel sorunlarından biri olarak gösteriliyor. Örgütte Bakanlar Konferansı 2017'den beri yapılamazken, Donald Trump liderliğindeki ABD yönetiminin politikaları sonucu birçok alanda alınan tek taraflı önlemler ile ticaret savaşları çözüm bekleyen konular arasında yer alıyor. DTÖ'de reform yeni dönemin en önemli gündemi olacak. DTÖ gündeminde, Kovid-19 salgını nedeniyle gıda arz güvenliğinin sağlanması, ticaretin kolaylaştırılması, çevrenin korunması ve medikal ürünler, ilaç ve aşı konularında işbirliğine gidilmesine ilişkin öneriler de yer alıyor. Örgüt bünyesinde salgından etkilenen küresel gıda arzının güvenliğinin sağlanmasına yönelik önemli tartışmalar da sürüyor.

Iweala'nın örgütün yeniden güçlenmesine katkı sağlaması bekleniyor.

OKONJO-IWEALA, 25 YIL BOYUNCA DÜNYA BANKASINDA KALKINMA EKONOMİSTİ OLARAK GÖREV YAPTI.



YÜKSEK KALİTE DÜŞÜK FİYAT



BİM

bimturkiye

www.bim.com.tr



ABD ve Rusya arasındaki START anlaşması 5 yıl uzatıldı

ABD İLE RUSYA, NÜKLEER SİLAHLARIN SAYISINI SINIRLANDIRAN ANLAŞMAYI BEŞ YILLIĞINA UZATTI. YENİ "START" ANLAŞMASI TÜRKİYE VE NATO TARAFINDAN MEMNUNİYETLE KARŞILANDI.

ABD ve Rusya arasında yürürlükte olan son nükleer anlaşma özelliğini taşıyan Yeni Stratejik Silahların Azaltılması Anlaşması'nın (New START) sona ermesine 2 gün kala Rusya'nın ardından ABD'de anlaşmayı uzattı.
ABD Dışişleri Bakanı Antony Blinken yaptığı açıklamada, ABD ve Rusya arasındaki nükleer silahların kontrolünü sağlayan New START'ın 5 yıl uzatıldığını duyurdu. Bakan Blinken, "Anlaşmasının uzatılması ABD'yi, ABD'nin müttefikleri ve ortakları ile dünyayı daha güvenli hale getiriyor. Sınırsız bir nükleer rekabet hepimizi tehlikeye atacaktır" dedi.

2026'YA KADAR UZATILDI

Bakan Blinken, anlaşmanın uzatılması ile Rus kıtalararası balistik füzeleri, denizaltıdan fırlatılan balistik füzeler ve ağır bombardıman uçakları üzerinde 5 Şubat 2026'ya kadar doğrulanabilir sınırlamalara izin verildiğini belirtti.
Blinken, anlaşmanı ABD'li müfettişlerin Rusya'nın nükleer kuvvetlerini ve tesislerini görmesine olanak tanıdığını aktarırken, veri alışverişi ve yerinde denetimler ile Rusya'nın nükleer duruşuna dair daha fazla bilgi edinileceğini açıkladı.

BLINKEN'DAN ÇİN VURGUSU

Çin'in nükleer gücüne de değinen Bakan Blinken, "Çin'in modern ve büyüyen nükleer cephaneliğinden kaynaklanan tehlikeleri azaltmak için de kontrolü sürdüreceğiz. ABD, kararlılığı, şeffaflığı ve öngörülebilirliği artırırken, tehlikeli silahlanma yarışlarının risklerini azaltan etkili silah kontrolünde kararlıdır" dedi.
Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, Rusya ile ABD arasında görüşmeleri devam eden New START'ın Rus parlamentosunda kabul edilmesinin ardından anlaşmanın uzatılmasına ilişkin kararı 29 Ocak'ta onaylamıştı.
ABD'nin Sovyet Rusya ile 1991'de ve Rusya Federasyonu ile 1993'te imzaladığı Stratejik Silahların Azaltılması Anlaşmaları'nın (START 1 ve START 2) uzantısı niteliğindeki "Yeni START" anlaşması, Washington ile Moskova arasındaki yürürlükteki son nükleer anlaşma niteliğini taşıyor.

İstikbal 2021 Koleksiyonu

Yaşamın Merkezinde Zamanın Ötesinde

STUDIO Collection

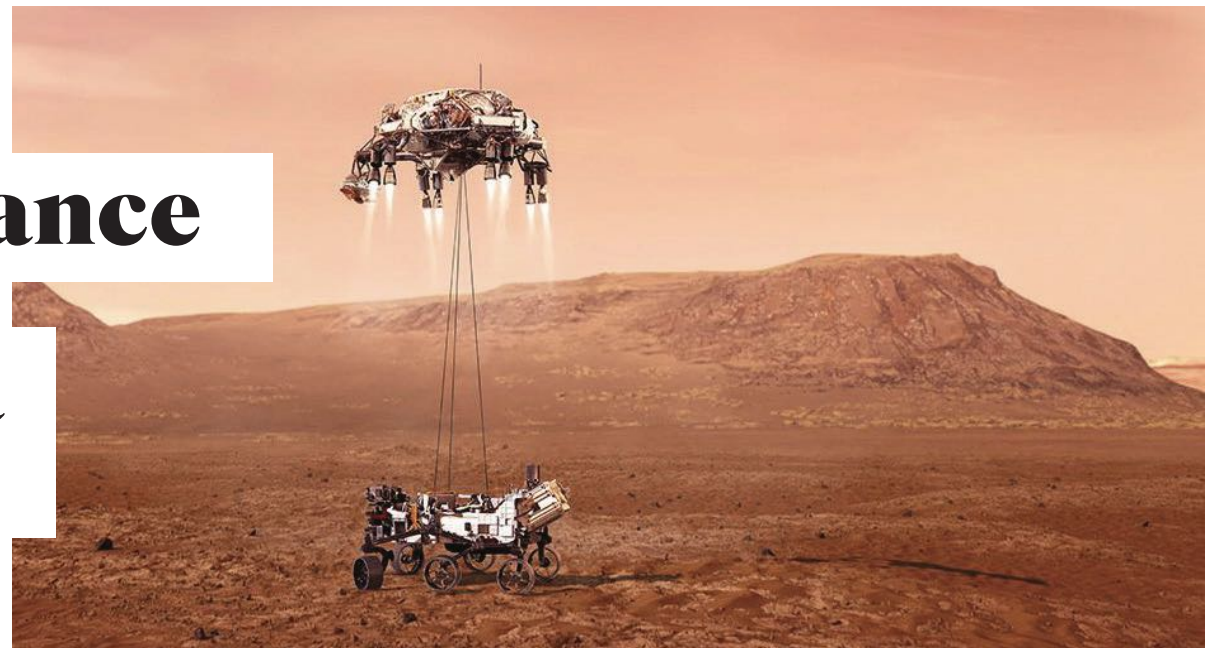
#YasaminMerkezinde

istikbal

Erciyes Anadolu HOLDING

TEK SAYFA

Perseverance Mars'a başarıyla iniş yaptı



NASA'NIN UZAY ARACI PERSEVERANCE, YEDİ AYLIK YOLCULUĞUNU TAMAMLAYIP MARS'A İNİŞİNİ BAŞARIYLA GERÇEKLETİRDİ. PERSEVERANCE'IN İNİŞ YAPTIĞI JEZERO KRATERİ, BURDUR'DAKİ SALDA GÖLÜ'NE BENZETİLİYOR. NASA'NIN YAYINLADIĞI MAKALEDE, "JEZERO KRATERİNE SEYAHAT EDEMEYEBİLİRSİNİZ AMA ONA EN YAKIN YERİ GÖRMEYE GİDEBİLİRSİNİZ: SALDA GÖLÜ, TÜRKİYE" İFADESİNE YER VERİLDİ.



NASA'nın bir tonluk robot uzay aracı Perseverance, 7 ay süren 480 milyon kilometrelik yolculuğun ardından başarılı bir şekilde Mars'a indi. Perseverance'ın iniş yaptığı Jezero Kriteri, Burdur'daki Salda Gölü'ne benzetiliyor.

NASA'nın sosyal medya hesabından canlı yayınladığı tarihi inişte saatte 21 bin kilometre hızla kızıl gezegene yaklaşan araç, dev bir paraşüt sayesinde yavaşlatıldı. Uzay aracı Perseverance'ın Mars'a iniş anının fotoğrafı da yayınlandı.

Kızıl Gezegen'in gizemlerini çözmek ve yaşam kalıntısı aramak üzere NASA tarafından Mars'a gönderilen uzay aracının 19 Şubat'ta TSİ 23.55'te Mars'taki Jezero Krateri'ne inişi sırasında NASA'nın kumanda merkezinde büyük heyecan yaşandı.

2,5 MİLYON TÜRK'ÜN MEKTUBU DA MARS'TA

İsmi 'Azim' ve 'Sebat' anlamına gelen bir tonluk robot uzay aracı, yeni keşif gezgini ile birlikte 2,5 milyon Türk'ün ismini de Mars'a götürdü. NASA, 1970'lerde gezegene ulaşan Viking aracından sonra ilk kez, Perseverance ile direkt olarak yaşam belirtisi araştıracak.

İnişinden bu yana Perseverance'ın üzerinde uydular dolaşıyor. Bu uydular, robottan gelen verileri Dünya'ya aktarıyor. NASA yetkililerine göre, 2,7 milyar dolara mal olan Perseverance hedeflenen iniş alanının neredeyse tam ortasında bulunuyor. Burası, bir gölün kenarında oluşan eski bir nehir deltasına iki kilometre kadar uzaklıkta. Önümüzdeki günlerde aracın zorlu arazi koşullarında hareket ederken hasar görüp görmediği incelenecek. Bundan sonraki aşamada uzay aracının, ana kamera sisteminin bağlı olduğu direğinin yükseltilmesi gerekiyor. Aracı Mars'ın yüzeyine indiren yazılım da Perseverance'ın arazide ilerlemesini mümkün kılacak yazılımla değiştirilecek.

JEZERO KRATERİ, SALDA GÖLÜ'NE BENZİYOR

Perseverance'ın indiği kurumuş kriter gölü Jezero, fiziki benzerlik yanında Burdur'daki Salda Gölü ile de özellikle minerolojiler yönüyle benzer nitelikler taşıdığı düşünülüyor. Salda'daki hidromagnezit tortular, mikroplar tarafından aşındırılarak şu anki halini almış kayalar. Okyanuslardaki resif veya mercan kayalıklarına benzeyen bu oluşumlara mikrobiyalit deniyor. Bilim insanları, Jezero kraterinde benzer bir oluşumun kalıntılarına rastlamanın, gezegendeki geçmiş yaşam adına "dev" bir haber olacağını dile getiriyor. NASA'nın konu ile ilgili makalesinde "Jezero kraterine seyahat edemeyebilirsiniz ama ona en yakın yeri görmeye gidebilirsiniz: Salda Gölü, Türkiye" ifadesi yer alıyor.

HAYATA GÜVENLE BAK

Aynı duyguların paydaşı,
mutlu yarınların hissedarları
olarak ortak geleceğimize
güvenle bakıyoruz.

www.borsaistanbul.com

/ borsaistanbul

BORSA İSTANBUL

TEK SAYFA

Piyasalarda GameStop depremi



ABD BORSASINDA KÜÇÜK VE BÜYÜK YATIRIMCILAR ARASINDA GAMESTOP HİSSELERİ ÜZERİNDEN BAŞLAYAN ÇEKİŞME DÜNYANIN GÜNDEMİNE OTURDU. SOSYAL MEDYA ARACILIĞIYLA BİR ARAYA GELEN BİR GRUP KÜÇÜK YATIRIMCI, GAMESTOP HİSSELERİ ÜZERİNDEN BİR MEYDAN OKUMA BAŞLATTI. BÜYÜK YATIRIMCILAR MİLYARLARCA DOLAR KAYBETTİ.

ABD'deki en popüler oyun şirketleri arasında yer alan ve 5 binden fazla mağazaya sahip olan GameStop dijitalleşen dünya ile beraber ve pandeminin de etkisiyle şirket gelirlerini kaybetmeye başladı. Gamestop şirketinin gittikçe değer kaybetmesiyle beraber özellikle Amerikalı zengin iş insanları Gamestop şirketinin batacağı düşüncesiyle hisselere yatırım yapmaya başladılar. Yaşadığı ekonomik sıkıntılarla borsa değeri düşen şirket, geçen yılsonu itibarıyla hisseleri en fazla açığa satılan yani yatırımcıların daha da düşeceğini tahmin ettiği hisseler arasına girdi.

Bu dönemde ciddi kayıplar yaşayan ve 450 mağazasını kapatmayı hedefleyen GameStop, bir anda beklenmedik bir hisse yükselişi yaşadı. Sosyal medya platformu Reddit'te başlayan bir forum tartışmasında, bir grup kullanıcının örgütlenerek WallStreetBets gibi platformlar üzerinden bilgisayar ve konsol oyun satıcısı GameStop'un hisselerini satın almaya başladı.

Böylece şirketin değeri eskisinden de yükselerek 10 milyar doların üzerine çıktı. Ardından Elon Musk'ın atttığı "Gamestonk" tweeti işi körükledi ve olayları kızıştırdı. Elon Musk'ın da destek verdiği Gamestop olayı, borsa tarihine geçti. Gamestop hisseleri bir anda Apple, Microsoft, Tesla gibi şirketlerle yarışır hale geldi.

ÖLÜ YATIRIM DİRİLDİ

Çoğu insanın ölü olarak yazdığı bir şirket aniden hisse senedi fiyatının hiçbir sebep yokken yaklaşık yüzde 300'e yaklaşan bir yükselme yaşadığında Wall Street'in birinci gündem maddesi haline geldi. Sosyal medya aracılığıyla bir araya gelen bir grup küçük yatırımcının bazı şirketlerin hisseleri üzerinden profesyonel yatırımcılara karşı başlattığı meydan okuma bir anda piyasaların ve dünyanın gündemine yerleşti.

Küresel piyasaları etkisi altına alan GameStop vakası büyük kayıplara da neden oldu. Melvin Capital ve Citron Research, GameStop yükselişinden para kaybeden yatırım şirketleri arasında yer alırken, finansal analiz şirketi S3'ün verilerine göre yatırım fonlarının kaybı 5 milyar dolardan fazla oldu. Melvin Capital, büyük kaybının ardından GameStop'taki pozisyonunu kapatmak zorunda kaldı.

GAMESTOP VAKASI BEYAZ PERDEYE TAŞINIYOR

GAMESTOP VAKASI HAYLİ POPÜLER BİR HALE GELİNCE DİJİTAL YAYIN SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ İSMİ NETFLİX DE OLAYLARI FİLM YAPMAK İÇİN DÜĞMEYE BASTI. ŞİMDİLİK PROJE BAŞLANGIÇ AŞAMASINDA YER ALIYOR. FAKAT SENARYOSUNUN HIZLI BİR ŞEKİLDE KALEME ALINARAK ORTAYA GERÇEKLERLE ÖRTÜŞEN BİR FİLMİN ÇIKARILMASI HEDEFLENİYOR.

BİZ İçin ÇALIŞIYORUZ

KOZA
ALTIN İŞLETMELERİ

GENEL MÜDÜRLÜK
İstanbul Yolu 10.km
No:310
Batıkent / ANKARA
Tel: 0312 587 10 00

OVACIK ALTIN MADENİ
Çamköy Mah.Çamköy Sok.
No: 132-1
Bergama / İZMİR
Tel: 0232 641 80 17

MASTRA ALTIN MADENİ
Demirkaynak Köyü,
GÜMÜŞHANE
PK:29100
Tel: 0456 247 10 01

KAYMAZ ALTIN MADENİ
Kaymaz Mahallesi,
Şükrü Tuncel Cad. No: 51
Sivrihisar / ESKİŞEHİR
Tel: 0222 721 22 52

ÇUKURALAN ALTIN MADENİ
Çukuralan Mahallesi
Çukuralanı Altın Sok. No:34
Dikili / İZMİR
Tel: 0232 455 4300

HİMMETDEDE ALTIN MADENİ
Himmetdede Mahallesi
Ankara Bulvarı
No: 230 Kocasinan / KAYSERİ
Tel: 0352 220 70 00

ALİ SAY-DAM



ALİ SAYDAM

BERSAY İLETİŞİM GRUBU ONURSAL BAŞKANI

Bir musibet bin nasihatten evla olabilir

Musibet belli... Çok ciddi sağlık krizlerine neden olmasının yanı sıra ekonomik ve sosyal yaşamımızı da derinden sarsan küresel Kovid-19 pandemisi...

Bu musibet hepimizi her anlamda yedi bitirdi. Ancak hayatımıza bıçak keskinliğinde soktuğu değişimlerin, uzun ve kısa vadelerde olumlu etkilerini göreceğiz.

Bu yıl kuruluşunun 30. senesini kutlayan İletişim Danışmanlığı firmamızda 25'ini danışmanların, 15'ini ise destek ekiplerindekilerin oluşturduğu 40 çalışma arkadaşımız var. Tüm bu arkadaşlarımızla yıllardır 'uzaktan çalışma'ya geçmeyi konuşur, tartışırız. Ne toplantılar ne beyin fırtınaları yapıldı... Fakat pandemi başlayana kadar zinhar başarılamadı...

Gelin görün ki bir musibet çok derde deva... Sağlık her şeyin önünde olunca biz de ülkemizdeki ilk vakanın tespitiyle 'ev ofis' düzenine geçtik. Öyle yavaş yavaş, kısmen falan da değil... Pat diye... Tabii bunu hızla yapabilmemizde altyapımızın hazır olması etkiliydi. Açık söylemek gerekirse hiç de fena olmadı...

Bunca zamandır 'uzaktan çalışma' sistemine karşı en şiddetli itirazları dile getirenler bugün en verimli çalışmayı sergiliyorlar...

Ulaşım, elektrik, su gibi genel giderlerin ciddi oranlarda azaldığı bir gerçek... Üstelik enerji gibi kâğıt kullanımı da minimuma inince 'çevrenin sürdürülebilirliği'ne de kendimizce bir katkı sağlayabildik. Tabii bu, bizim gibi 'beyaz yakalı' çalışanlar için çok daha kolay uyum sağlanabilecek bir düzen. Öte yandan hizmet, üretim, sağlık ve gıda gibi sektörler ve çalışanlarının sahada 'kahramanca' mücadele ettiklerini de unutmamak lazım...

Uzaktan çalışmaya geçilmesinin bu sektörlerin kahraman çalışanlarına bir hayli dolaylı da olsa olumlu etki edebildiği kanaatindeyiz. Araç ve insan kalabalığının bir nebze azalması ile tamamen olmasa da risk faktörleri düşebiliyor.

Neredeyse bir yıldır bu musibetle yaşayan, çalışma düzenini sürdürebilen kesimler olarak, dijitalleşme süreçlerini de tamamladığımıza göre, bize kazandırdıklarından bundan sonra da yararlanmaya devam edebiliriz. Söz konusu kazanımlar arasında bireysel gelişimi de içine alacak biçimde 'insan kıymetleri'ne, yani iş gücünü oluşturan insanlara yatırım öne çıkacak gibi görünüyor.

IBM'in İş Değerleri Enstitüsü (IBV), Oxford Economics ile birlikte yaptığı "Find your Essential" (Temelinizi

Bulun) adlı araştırmasının sonuçlarını yayınlamış. Türkiye'nin de dâhil olduğu 50 ülkedeki 26 sektörden 3 bin CEO'ya uygulanan anket, IBM'in yaklaşık 20 yıldır her sene yaptığı CEO anketlerinin sonuçlarıyla da karşılaştırılmış. Katılımcılar arasındaki 'iyi' performans gösteren şirketlerin CEO'larının yüzde 77'si, kısa vadede kârlılığı etkileyecek olsa bile 'çalışan refahı'na öncelik vermeyi planlıyormuş. Düşük performans gösteren şirketlerde ise bu oran, hiç de azımsanamayacak şekilde yüzde 39'muş.

Bu kapsamda, araştırmanın sonuç raporunda, liderler ile çalışanlar arasındaki iş birliği için dijital ve bulut destekli araçlar sağlanması, tükenmişlik sendromunun önüne geçilmesi, çalışanların fiziksel ve zihinsel refahına yatırım yapılması, çeşitliliğe ve kapsayıcılığa odaklanılarak şirket kültürünün sürdürülmesi gibi unsurlara dikkat edilmesi önerilmiş.

IBM Services Kıdemli Başkan Yardımcısı Mark Foster, pandemi sürecinde çalışanların işverenlerinden beklentilerinin önemli ölçüde değiştiğini ve liderlerin de çalışanlar gibi temel hususlara odaklanmak zorunda kaldığının altını çizmiş. Foster şöyle demiş: "Herhangi bir yerden çalışmak beraberinde çevik teknoloji sağlayan, çalışan refahına öncelik veren, esnek ve katılımcı kültürleri teşvik eden ve empati yeteneği yüksek liderlik modellerinin benimsenmesini gerektirebilir."

Uzaktan çalışmaya salgın sonrasında da devam edecek firmaların sayısının artacağını söyleyen IBM Türkiye Genel Müdürü Volkan Sözmen ise bu süreçte, uzaktan çalışmayı kolaylaştıracak imkânlara sahip olmanın ve iş/özel hayat dengesini korumanın çalışanların önceliği hâline geldiğini, dolayısıyla bu hususların hem çalışan motivasyonu hem de iş verimliliği için kritik önem taşıdığını belirtmiş.

Açıklamada, bu durumun ne ölçüde 'kritik' olduğunu anlamak için IBV'nin başka bir araştırmasının sonuçlarına da yer verilmiş. Dünya çapında 14 bin tüketicinin katıldığı ankete göre; her dört çalışandan biri, esnek çalışma saatlerine veya esnek mekân koşullarına olan ihtiyaçları giderilemediği için 2021 yılında işini değiştirmeyi planlıyormuş.

Bu yazımızı bir başka 'enteresan' araştırma ile bitirelim… Forbes ve Statista'nın yaptığı araştırmada Amerika'daki çalışanların 'en nefret ettiği' ofis jargonuna ilişkin ifadeler sıralanmış…

İlk sırada 'sinerji' yer almış; onu 'takım çalışması' izlemiş… Aynı araştırma ülkemizde yapılsa, birincilik için sinerji ve takım çalışması yarışabilirdi… Bizce üçüncü sırada da 'liderlik' devreye girerdi… Allah hepimizi klişelerden korusun…

MURAT YÜLEK

Türkiye'nin 'connectivity' stratejisi var mı?

İstanbul dünyanın merkezidir. Ancak bunu Napolyon'dan başka bilen ve inanan kimse var mı? Biz inanıyor muyuz? İnanıyorsak (ki doğru) önce ülke olarak kapsamlı bir "connectivity" stratejisine sahip olmamız gerekiyor.



PROF. DR. MURAT YÜLEK

OSTİM TEKNİK ÜNİVERSİTESİ REKTÖRÜ

Bugün Türkiye'yi "dünyanın merkezi" olarak konumlandırabilmek için geliştirilmesi gereken strateji, ulaştırma, enerji ve elektronik haberleşmeyi kapsayan geniş bir çerçeveye sahip olmalı. Türkiye kendisini enerji alanında bir koridorlar kesişimi olarak tanımlıyor. Ancak bu koridorların ulaştırma ve fiber optik haberleşmeyi de kapsaması gerekiyor.

Dünya ekonomisi ve siyasetinde güçlü bir yere sahip olmak bazı "fazlardan" geçerek başarılır; dünya gelişmelerinden "haberdar olmak", "izlemek" ve "yönlendirmek." Bu süreçte devlet birimlerinin (Cumhurbaşkanlığı birimleri, Bakanlıklar, Başkanlıklar hatta yerel yönetimler) etkin bir eşgüdüm içinde olması gerekir.

Osmanlı İmparatorluğu 16. yüzyılın başında kendisini Asya-Avrupa ticaretinin yürüdüğü İpek ve Baharat yollarının tam düğüm noktasında (Anadolu, Mısır ve Batı Akdeniz) konumlandırmıştı. Ancak aynı dönemde, Ümit Burnunun Portekiz Krallığı tarafından keşfiyle dünya ticaret yolları güneye kaydı. Bugün de Çin önderliğinde, Çin'in ticari (ve siyasi) yayılmacılığı OBOR süreci ile şekilleniyor.

Türkiye tabii olarak küresel enerji, ulaşım (deniz, hava, kara) ve fiber optik ağlarının optimal merkezinde yer alır. Ancak bu teorik optimaliteyi fiziki gerçeklik haline getirmek iyi düşünülmüş bir "connectivity" stratejisiyle etkin bir devlet içi koordinasyonun sağlanması ile olur. Yoksa, 1960'lı yıllardan beri beş yılda bir entelektüel bir haz almak için yapıp sonra rafa kaldırdığımız Kalkınma Planlarına döner durum.

Maalesef hem uzak hem de yakın geçmişte durum bu oldu. Örneğin Türkiye bir dönem Avrupa merkezli TRACECA ağının etkisinde kaldı. Türkiye o dönemde "TRACECA'cı" oldu. Oysa, TRACECA ağı Türkiye'yi kasıtlı olarak bypass eden bir konsepte sahipti. Dahası ulaşım optimalitesine sahip değilken aynı zamanda siyasi kriterleri ekonomik kriterlere tercih eden bir ağ fikri idi. Allah'tan Türkiye ile birlikte Rusya (ve İran'ı da) bypas ediyordu. Bunu bilen Rusya TRACECA'nın ölmese de bitkisel hayata girmesinde sabotör olarak önemli rol oynadı.

Türkiye bir taraftan Baku-Tiflis-Kars demiryolu bağlantısı gibi ferdi projeleri gerçekleştiriyor. Bunlar önemli yatırımlar. Ancak ağ strateji demiryolu açısından dahi bütüncül değil. Türkiye'de yük trafiğinden demiryollarının payı yüzde 5 civarında tıkanıp kalmışken taşımacılık talebi ekonomik olarak çok verimsiz olan kamyon taşımacılığı ile karşılanıyor. Çanakkale 1915 Köprüsünde demiryolu hattı planlanmadı. Trabzon ve Antalya limanlarının ana demiryolu bağlantıları yok.

Demiryolu içinde dahi sağlayamadığımız bütüncül strateji ve finans desteğinin diğer modlar ve haberleşme ile bütüncül bir yapı içine alamadığımız da bir gerçek. Dünya fiberoptik hatlarının çok az bir bölümü Anadolu'dan geçiyor. Türkiye'de veri depolama kapasitesi ve üretim teknolojisi hala çok düşük seviyelerde.

Deniz ulaşımı hususunda da durumumuz potansiyelimizin çok gerisinde. Oysa, Türkiye'yi dünyanın önemli elleçleme merkezlerinden birisi haline getirmemiz çok zor değil. Türkiye'nin Asya – Avrupa trafiğinin düğüm noktası olarak deniz, hava ve kara ulaşım modlarının enerji ve haberleşme ağları ile bütüncül ve verimli çalıştığı bir ulaşım / connectivity merkezi haline gelmesi için önce küresel bir vizyona sahip olmak ardından da bunu gerçekleştirecek verimli bir uygulama sürecini başarmamız gerekiyor.

iyilik ısıtır

Soğuk kış şartları altında hayatta
kalma mücadelesi veren mazlumlar
desteklerinizi bekliyor.



250₺
Kış Yardımı

iDDEF
İNSANA DEĞER VEREN DERNEKLER FEDERASYONU

ONLINE BAĞIŞ
www.iddef.org



MİLLİ UZAY PROGRAMI'NIN YOL HARİTASI BELLİ OLDU

'Gökyüzüne bak Ay'ı gör'

MERAKLA BEKLENEN TÜRKİYE'NİN MİLLİ UZAY PROGRAMI KAMUOYUYLA PAYLAŞILDI. CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, CUMHURİYETİN 100. YILINDA AY'A İLK TEMASI GERÇEKLEŞTİRMEK İSTEDİKLERİNİ BELİRTEREK, "UZAY PROGRAMI'NDAKİ SON HEDEFİMİZ BİR TÜRK VATANDAŞINI UZAYA GÖNDERMEKTİR" DEDİ.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye'yi uzaya taşıyacak Milli Uzay Programı'nın detaylarını açıkladı. Her alanda olduğu gibi uzay çalışmalarında da çok daha güçlü bir Türkiye olduğunu belirten Erdoğan, "Adaletin, ahlakın ve barışını öncülüğünü yapan medeniyetimizin gökyüzündeki yolculuğuna adım atıyoruz" dedi. "Milli Uzay Programı" tanıtım toplantısında, Türkiye Uzay Ajansı'nın (TUA) logosu da ilk kez görücüye çıktı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin uzay tarihini, "Kendi imkanlarımızla ürettiğimiz ve 2012 yılında uzaya fırlattığımız GÖKTÜRK-2 bunun ilk örneklerindendir. Sayılı ülkeler arasında girdik. Şimdi sırada GÖKTÜRK-3 var. Planlama çalışmalarına devam ediyoruz. Gece ya da gündüz fark etmeksizin her türlü hava şartında yüksek çözünürlüklü görüntü elde edebilecek bu uydumuzun planlama çalışmalarına devam ediyoruz. Geçtiğimiz ay başında uzaya fırlattığımız Türksat 5A ile birlikte haberleşme uydu sayımızı 4'e yükseltik. Yerli ve milli uydumuz Türksat 6A ile bunu güçlendireceğiz" sözleriyle özetledi.



ERDOĞAN: HEDEFİMİZ 2023'TE AY'A GİTMEK

Uydu güvenliğinin Türk mühendislerinin yerli yazılımlarıyla birlikte sağlanacağını belirten Erdoğan, "Her geçen gün daha etkin hale geliyoruz. Uzay sistemleri alanında montaj ve test hizmetleri sağlayan bir oyuncu konumundayız. Çok az sayıda ülkenin sahip olduğu test merkezi sistemimiz 2015'ten beri faaliyetlerine devam ediyor. Kendi ürettiğimiz uyduları, kendi roketlerimizle uzaya fırlatacak seviyeye gelemedik ama önemli adımlar attık. İlk yerli ve milli yüksek çözünürlüklü yer gözlem uydumuz İmece'nin entegrasyon işlemleri tamamlandı, testleri sürüyor" diye belirtti.

TÜBİTAK'ta 18 yıldır süren çalışmaları anlatan Erdoğan, "Astronomik gözlem noktasında da önemli altyapılara sahibiz. TÜBİTAK Gözlem Evi 1,5 metre çapında bir teleskopu barındırıyor. Doğu Anadolu Gözlemevi'ni inşa ediyoruz. Sadece TÜBİTAK aracılıyla son 18 yılda 56 projeye 2,1 milyar lira kaynak sağladık. Gökmen Uzay ve Havacılık Eğitim Merkezi'ni açtık. Hedefimiz 2023'te Ay'a gitmek" dedi.

'AY-YILDIZLI BAYRAĞIMIZI HAK ETTİĞİ YERLERE TAŞIYACAĞIZ'

Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türkiye Uzay Ajansı, uzay alanında birikmiş bilgilerimizi tek çatıda birleştirmek için yola çıktı. İlk görevi milli ajans programı hazırlamak olan kurumumuz çalışmasını tamamladı. Hangi kaynak ve yetkinliklere sahip olmamız gerektiğini belirledik. 'Gökyüzüne bak Ay'ı gör' diyorum. İnşallah devlet-millet el ele verecek göklere Ay-Yıldızlı bayrağımızı hak ettiği yerlere taşıyacağız" diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 'Gökyüzüne bak Ay'ı gör' sloganı ile Milli Uzay Programı'ndaki 10 hedefi açıkladı.

Göbeklitepe'deki tarlada bulunan ve gizemli şekilde ortadan kaybolan metal blokun (monolit) sırrı da "Milli Uzay Programı Tanıtım Toplantısı"nda çözüldü. Üzerinde "Gökyüzüne bak, Ay'ı gör" yazan metal blokun, Türkiye'nin Milli Uzay Programı'nın tanıtımının parçası olduğu anlaşıldı.

Türkiye'nin Milli Uzay Programı, yabancı basınında geniş yer buldu. Rus haber ajansı TASS, Türkiye'nin uzaya erişim kazanmak için uluslararası katılımlı bir uzay üssü kurmayı planladığını yazdı.



MİLLİ UZAY PLANI 10 YILLIK

1. ADIM
MİLLİ UZAY PROGRAMI'NDAKİ BİRİNCİL VE EN ÖNEMLİ HEDEF CUMHURİYETİMİZİN 100'ÜNCÜ YILINDA AY'A İLK TEMASI GERÇEKLEŞTİRMEK.

2. ADIM
YENİ NESİL UYDU GELİŞTİRME ALANINDA DÜNYA İLE REKABET EDEBİLECEK TİCARİ MARKA ORTAYA ÇIKARMAK.

3. ADIM
TÜRKİYE'YE AİT BÖLGESEL KONUMLAMA VE ZAMANLAMA SİSTEMİ GELİŞTİRMEK.

4. ADIM
UZAYA ERİŞİMİ SAĞLAMAK VE BİR UZAY LİMANI İŞLETMESİ KURMAK.

5. ADIM
UZAY HAVASI YA DA METEOROLOJİSİ OLARAK TABİR EDİLEN ALANA YATIRIM YAPARAK, UZAYDAKİ YETKİNLİĞİMİZİ ARTIRMAK.

6. ADIM
TÜRKİYE'Yİ ASTRONOMİK GÖZLEMLER VE UZAY NESNELERİNİN YERDEN TAKİBİ KONULARINDA DAHA İLERİ BİR SEVİYEYE ULAŞTIRMAK.

7. ADIM
ÜLKEMİZDE UZAY SANAYİ EKOSİSTEMİNİ GELİŞTİRMEK.

8. ADIM
BİR UZAY TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ KURMAK

9. ADIM
UZAY ALANINDA ETKİN VE YETKİN İNSAN KAYNAĞINI GELİŞTİRMEK.

10. ADIM
BİR TÜRK VATANDAŞINI UZAYA GÖNDERMEK.

MEHMET AKİF SOY-
SAL



DR. MEHMET AKİF SOYSAL

EKONOMİST

Financial Times: Erdoğan'ın muazzam oyunu

2021 yılı ocak ayında başlayan bir seri ile Financial Times, Erdoğan'ın küresel hamlelerinin analizini yaptı. Financial Times Türkiye editörü Laura Pitel ve bazılarında ikici bir yazar tarafından kaleme alınan makalelerde Erdoğan'ın adımları detaylı şekilde analiz edilmektedir. Telif haklarına da dikkat ederek konuyu izaha çalışacağım.

Erdoğan'ın muazzam oyunu:

- Askerler, casuslar ve Türkiye'nin güç arayışı
- Türkiye Afrika'ya yardımlar, ticaret ve dizi filmler ile giriyor.
- Balkanlar'daki Türk entrikaları
- AB'nin eşiğindeki Türkiye sorunu

Azerbaycan'ın zaferi ile taçlanan Türkiye dış politikasının "hard power" yani askeri yayılmacılığının üzerine vurgu yapılarak Liz Faunce imzalı haritada Türkiye'nin askeri varlığının durumu ve yerleri gösterilmektedir. Buna göre; Türkiye Nato'nun ikinci büyük askeri gücü olarak 8'i yurt dışı olmak üzere 9 cephede (PKK mücadelesi) mücadele verdiğine işaret edilmektedir. En son Azerbaycan'ın topraklarını geri alımındaki Erdoğan'ın rolüne genişçe yer verilmektedir.

Türkiye'nin dünyadaki konsolosluklarının artmasını da bir grafik vasıtası ile ortaya koyan FT Erdoğan'ın iktidara geldiğinden beri 80 civarı yeni konsolosluk açtığının bunun Türkiye'nin Erdoğan evvelindeki 80 yıllık zamanda açılan kadar olduğuna işaret edilmekte. Bu arada toplam konsolosluğun 147 adet olduğunu bilginize de sunalım.

İlginç gelen bir bilgi ise açıklanan haliyle; Volkswagen'in salgın nedeniyle oluşan kapasite fazlası neticesinde Türkiye yatırımını askıya alması ve sonrasında iptaline karşın, ilgili makalede, 2019 yılında Kuzey Suriye'deki Kürt oluşumlarına (bize göre terörist) yapılan operasyonlar (makale de saldırı olarak ifade edilmiş) nedeniyle yatırımdan vazgeçildiği ifade ediliyor. Ekonomiyi sadece iktisadi düzen üzerinden okumayı meziyet bilen ekonomistlere bir nevi cevap olması hasebiyle bunun da altını çizmekte yarar görmekteyim.

AB'nin Erdoğan döneminde Türkiye ile olan ilişkisi her zaman karmaşık ve bazen de çelişkili olduğu ifade ediliyor. "Teknik!" olarak aday ülke statüsünde olunduğu da kibarca ifade edilmiş. Sanki Erdoğan evveli dönemde karşılıklı saygı ve sevgi varmış da yarım asırdan beri kapıda tutulan ülke konumunu unutturmaya çalışırcasına muğlak bir tablo çizilmiş. Ayrıca ana muhalefet partisinin bu konu hakkındaki yorumlarına da genişçe yer veriliyor.

17 ülkeden düzinelerce şüpheliyi Türkiye'ye geri getirmesi noktasında MIT'in kollarının uzun olduğu ifade edilmiş. Bu noktada Türkiye'nin Balkanlar ile olan ve "entrika!" kelimesi ile tanımlanan ilişki ağı sadece Gülenci

Harun Çelik'in Türkiye'ye iadesi üzerinden tanımlanmaya çalışılmış. "Entrika!" ifadesine kulp bulmakta biraz sıkıntı çekilmiş gibi duruyor. Şahsen bu iddialı başlığa daha fazla isnat beklerdim. Önce başlık atılıp sonra altı doldurulmaya çalışılmış desek sanki abartmış olmam.

Erdoğan'ın Afrika stratejisi, Afrika'nın ikinci Büyük nüfusuna sahip Etiyopya örneği üzerinden çizilmeye çalışılmış. Bu minvalde Erdoğan'ın "soft power" yumuşak güç üzerinden kurguladığı sürecin ilişkilere pozitif ivmeye sebep olduğu bununda en kolay Afrika ile artan ticaret hacminden; 2012 yılından bu yana ihracatımızın yüzde elli artması örneği ile izah edilmiş. 2005 yılında Etiyopya'da 3 Türk şirket varken, şu an muhtelif sektörlerde 200 civarı Türk şirketin faaliyet gösterdiği yine bu açılımların neticesinde oluştuğuna işaret edilmiş. Çatışma alanı olarak da ifade edilen konu ise BAE ve Suud'un Türkiye'nin kazanımlarına karşılık vermek amacıyla attığı adımların Afrika ülkelerinde Türkiye aleyhine engel oluşturduğudur.

Kısa ve öz bilgiler ile ifade etmeye çalıştığımız bu yazı dizisi Erdoğan'ın zihin alanının genişliğinin yabancı bir göz ile teyit etmesi bakımından önemlidir. Ek olarak, ülkeler arası ilişkiler için farklı araçların gerekler dahilinde kullanılmış olduğunu da teyit açısından ayrı bir önem de arz etmektedir. Bunların ötesinde, hem ekonomik yatırım gerektiren özellikleri itibariyle ilişki ağının durumunu ve alınan neticeleri itibariyle ekonomik kazanımları da ayrıca görmeye sebep olmaktadır. Velhasıl bunların bütünü Türkiye'nin güçlenen ekonomisinin ete kemiğe bürünmüş halidir.

Erdoğan'ın attığı adımların günü kurtarmak amacıyla değil de uzun vadede maddi, manevi, yüklü kazanımlara gebe olduğu bu noktada aşikârdır. Umarız, millet adına yapılan bu hamleler hayırlı akıbetler ile taçlansın…

https://www.ft.com/content/b83a7c81-392f-409a-be76-344473fe3fd4



YATI-
RIM

MEHMET ALİ
DOĞAN

Türkiye cep telefonu üretim üssü oluyor

TÜRKİYE'DE YILLIK 10 MİLYON ADETİN ÜZERİNDE CEP TELEFONU SATILIYOR. BU SAYININ ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA DAHA DA ARTMASI BEKLENİYOR. ANCAK BU SATIŞLAR İTHAL EDİLEREK YAPILIYOR. BU DA MİLYARLARCA DOLARIN YURT DIŞINA GİTMESİNE, DOLAYISIYLA CARİ AÇIĞA NEDEN OLUYOR. BUNUN ÖNLENMESİ İÇİN ADIMLAR ATILDI. YERLİLEŞME VE İHRACAT ŞARTIYLA UYGULANAN CAZİP TEŞVİKLERLE, ÜLKE CEP TELEFONU ÜRETİM ÜSSÜNE DÖNÜŞTÜRÜLÜYOR. XIAOMI, OPPO, SAMSUNG, VIVO, TCL VE TECNO GİBİ DÜNYA DEVLERİ PEŞİ PEŞİNE TÜRKİYE'DE CEP TELEFONU ÜRETİMİNE BAŞLAYACAKLARINI DUYURDULAR. TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN CEP TELEFONLARI ÇOK YAKINDA MARKET RAFLARINDA YER ALACAK.



Kovid-19 salgını ile geçen 2020 yılında dünya genelinde akıllı telefon pazarı yüzde 10 daraldı. Küresel pazar araştırma kuruluşu Counterpoint; 2019 yılında 1 milyar 479 milyon adet olan küresel akıllı telefon sevkiyatlarının 2020 yılında 147 milyonluk azalışla 1 milyar 332 milyon adete gerilediğini duyurdu. Akıllı cep telefonu pazarı, Türkiye'de de 2020'yi 100 bin adetlik düşüşle 10 milyon 500 bin seviyelerinde satışla kapattı. Mobil İletişim Araçları ve Bilgi Teknolojileri İş Adamları Derneği (MOBİSAD) Başkanı Mustafa Kemal Turnacı, 2021'de yüzde 5 civarı büyüme öngördüklerini söylüyor. Ancak sorun şu ki, cep telefonu pazarında yerlilik oranı da düştü. Turnacı, 2018 yılında yüzde 13 seviyelerinde olan yerli üretici firma pazar paylarının gelinen noktada yüzde 1'lere indiğini kaydediyor. Yerli cep telefonu üretici firmalarının yetkililerinin belirttiğine göre, Türkiye'nin cep telefonundan kaynaklı cari açık son 7 yılda 15 milyar dolarları aştı. Hal böyleyken Türkiye'nin mobil cihazlardaki yerlilik oranını yükseltmesi çok daha büyük önem kazanmaya başladı. Bu amaçla alınan tedbirler meyvesini vermeye başladı. Alınan tedbirler ve uygulanan cazip teşviklerle Türkiye'de satış mağazaları açan belli başlı cep telefonu üreticisi markalardan bazıları, üretim hatlarını da Türkiye'ye taşımaya başladı. Türkiye'de üretilen küresel markaların yeni modelleri çok yakında yurt içi ve yurt dışı pazarlarda yerini alacak.

CAZİP TEŞVİKLER YERLİLEŞTİRME VE İHRACAT ŞARTIYLA

Dünya markalarının Türkiye'de üretim yapmalarının önünü açan 16 Aralık'ta Resmî Gazete'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı kararnamesi oldu. Buna göre yatırım teşvik belgeleri kapsamında firmalar, cep telefonu üretimi için gerekli olan yarı demonte hâldeki (SKD) aksam ve parçaları, 31 Ağustos 2021'e kadar gümrük vergilerinin ödenmesi şartıyla ithal edebilecek. Bu kararla teşvik amaçlı olarak montaj üretiminin önü açılırken, telefonlarda yerlilik oranı her yıl kademeli olarak artırılacak. Kararnamenin yayınlanmasının ardından yatırım haberleri de peş peşe gelmeye başladı. Çinli Oppo Tuzla'da, Güney Koreli Samsung Esenyurt'ta, LG ile TCL Çerkezköy'de, Xiaomi Avcılar'da üretime başlıyacağını açıkladı. Çinli Vivo'un da kararını 2021'de açıklaması bekleniyor.

Yatırımların somut getirileri gelecek yıllarda görülecek. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu, "Cep telefonu üretiminde de uluslararası firmaların öncelikle iç pazardaki ihtiyacı karşılayacağını, sonrasında bölgemizdeki diğer ülkelere ihracat yapacaklarını düşünüyoruz. Bununla beraber üretimde yerlilik oranı da gün geçtikçe artacaktır. Bu bağlamda ülkemizdeki yerli üreticilerin de cep telefonu alanında küresel tedarik zincirine entegrasyonu için bir fırsat olacaktır. Farklı sektörlerde uluslararası şirketlerin ülkemizi bölgesel bir Ar-Ge, tasarım, üretim, lojistik ve yönetim merkezi olarak konumladığını görüyoruz" diye belirtiyor.

MOBİSAD Başkanı Mustafa Kemal Turnacı da "Gerekli düzenlemeler yapıldığı ve yerli markalarımız desteklendiği takdirde yerli pazar payımızın yüzde 20 seviyelerine çıkabileceğini öngörüyoruz" diye konuşuyor. Önümüzdeki dönem artan üretimle birlikte, muhtemelen yurt içi cep telefonu fiyatlarında düşme olacak. Türkiye'de üretilen cep telefonlarının fiyatlarının yurt dışından ithal edilenlere göre yüzde 30 - 40 daha ucuz olması bekleniyor. Yatırımlar sayesinde, gelecek teknolojileri sektöründe Türkiye'nin de söz sahibi olmasını sağlayacak insan kaynağının yetişmesi sağlanmış olacak.

CUMHURBAŞKANLIĞI YATIRIM OFİSİ BAŞKANI BURAK DAĞLIOĞLU, "CEP TELEFONU ÜRETİMİNDE DE ULUSLARARASI FİRMALARIN ÖNCELİKLE İÇ PAZARDAKİ İHTİYACI KARŞILAYACAĞINI, SONRASINDA BÖLGEMİZDEKİ DİĞER ÜLKELERE İHRACAT YAPACAKLARINI DÜŞÜNÜYORUZ. BUNUNLA BERABER ÜRETİMDE YERLİLİK ORANI DA GÜN GEÇTİKÇE ARTACAKTIR

YATI-RIM



Xiaomi

SALCOMP İŞBİRLİĞİYLE TELEFON ÜRETECEK

Kararnamenin yayınlanmasının ardından ilk yatırım haberi Apple ve Xiaomi'nin tedarikçileri arasında yer alan Çinli Salcomp'tan geldi. 30 milyon dolarlık yatırımla Avcılar Ambarlı Limanı yakınlarında 14 bin metrekarelik kapalı bir alanda fabrika kuran Salcomp, 2 bin kişiyi istihdam edeceğini duyurdu. Bu fabrika Türkiye'yi Xiaomi'nin dünyada üretime geçtiği dördüncü ülke yaptı. Xiaomi Türkiye Ülke Müdürü Usher Liu, Salcomp iş birliği ile kurulan fabrikanın yıllık 5 milyon adet telefon üretim kapasitesine sahip olacağını söyledi. Salcomp Avrupa Direktörü David Chang'ın vurgusu ise, Türkiye'ye kazandırılacak yeni teknolojiler üzerine oldu. Chang, "Türkiye ekonomisine katkı sağlamayı hedeflediğimiz bu yatırım hepimiz için bir başlangıç" diye belirtti.



OPPO

TUZLA'YA 50 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

2021'de somut adımlar atan mobil cihaz markalarının başında OPPO yer alıyor. OPPO dünyada en çok satışa sahip cep telefonu üreticilerinden biri ve Türkiye'ye yatırım kararı aldı. 2020'nin 3. çeyreğinde gerçekleştirdiği 29,8 milyon satışla küresel akıllı telefon pazarında Apple'ın ardından 5'inci sırada yer alan şirket, İstanbul ve Tuzla'da 50 milyon dolarlık tesis kuracağını açıkladı. Bu tesislerde montaj yapılmayacak, yeni cep telefonu modellerinin Ar-Ge'si, tasarımı, üretimi gerçekleştirilecek. OPPO, Türkiye'de üreteceği bazı modelleri başta Avrupa pazarı olmak üzere ihraç edecek. Bu yatırımla şirket, Türkiye'yi Avrupa bölgesindeki üretim üssü olarak konumlandırdı.

Tecno Mobile

PENDİK'TEKİ FABRİKADA ÜRETİM YAPACAK



OPPO'nun ardından bir diğer Çinli akıllı telefon üreticisi Tecno Mobile de Türkiye'ye yatırım yapma kararı aldı. 25 milyon dolardan fazla bir yatırımla üretim planlanması için gerekli adımları atan şirket, Türkiye'de ilk akıllı telefonunu mart ayı içerisinde üretecek. Şirket açıklamasına göre, İstanbul Pendik'te yer alan fabrika, Türk tüketicisinin beklentilerine hizmet vermek ve Avrupa pazarına dağıtım sağlayacak bir üretim üssü olmak için kuruldu. Yerli ortağıyla Türkiye pazarında önemli bir oyuncu olmayı hedefleyen Tecno, İrlanda merkezli analiz şirketi Statcounter'ın verilerine göre, Afrika'da Apple'ın ardından en fazla pazar payına sahip (yüzde 8,14) 4'üncü marka olarak öne çıkıyor. Şirketin, Türkiye'ye yapacağı yatırımla birlikte Avrupa bölgesindeki pazar payını da artırması bekleniyor.

Samsung

SUNNY'İ ÜRETEN ATMACA ELEKTRONİK İLE ANLAŞTI

Türkiye'de üretime hazırlanan bir diğer üretici ise Güney Koreli teknoloji şirketi Samsung. Türkiye'de üretim üssü kuracaklar için yerlileşme ve ihracat şartının olduğunu dikkate alan Samsung ilk etapta üretimi İstanbul'da kurulu bir alt yükleniciyle yapacak. Samsung'un bazı TV modelleri Sunny markasıyla üretim yapan Atmaca Elektronik'in İstanbul Esenyurt'taki fabrikasında fason olarak üretiliyor. Türkiye'de üretilen 10 Samsung TV'den 4'ü Atmaca Elektronik'in fabrikasından çıkıyor. Samsung, telefonda da benzer yolu takip edecek. Üretim, montaj ağırlıklı olacak. Tesislerde ilk etapta yıllık 3 milyon adet telefon üretilmesi bekleniyor. Atmaca Elektronik'le anlaşan Samsung'un Türk yapımı cep telefonları mart ayında piyasada satılıyor olacak.

LG ve TCL Mobile

ARÇELİK İLE ÜRETİM ANLAŞMASI YAPTILAR

Güney Koreli LG'nin tercihi ise Çerkezköy oldu. Arçelik ile ortak üretim için anlaşmaya varan LG montaj üretim yapacak. LG'nin yanı sıra Alcatel marka telefonların üreticisi Çinli TCL Mobile'nin de Arçelik ile anlaşmaya vardığı belirtiliyor. TCL Mobile'ın Türkiye Ülke Müdürü Serhan Tunca, yılın ikinci çeyreğinde Çerkezköy'de üretime başlayacaklarını belirterek yüzde 25-30 maliyet avantajının tamamını son kullanıcı fiyatlarına yansıtacaklarını söyledi. Alcatel ve yanında daha önce Blackberry ve Palm gibi markaları da barındıran TCL Mobile ayrıca Türkiye'de tablet, akıllı saat ve akıllı temizlik robotu da üretecek TCL Mobile, geçen yıl Arçelik'in Çerkezköy'deki fabrikasında TV üretimine başladığını duyurmuştu.



Vivo

CEP TELEFONU FABRİKASI İÇİN PERSONEL ARIYOR

Dünyanın en büyük beş telefon üreticisinden biri olan Çinli Vivo'nun da Türkiye'de yatırım yapması kesinleşti. Türk A Millî Futbol Takımı'nın iki yıl boyunca ana sponsorluğunu üstlenen ve 'akıllı telefon ortağı' olan Vivo'un yatırım kararını 2021 yılının ilk yarısında açıklaması bekleniyor. Resmî açıklama yapılmamasına rağmen firmanın Gebze'de yer alan Cep Telefonu Fabrikası'nda istihdam edilmek üzere, birçok mühendis, malzeme sorumlusu, depo şefi, üretim bandı şefi ve üretim planlayıcı gibi üretim hatları ve depolarda çalışacak onlarca farklı kategoride personel aradığı konuşuluyor.

TÜRK A MİLLÎ FUTBOL TAKIMI'NIN İKİ YIL BOYUNCA ANA SPONSORLUĞUNU ÜSTLENEN VE 'AKILLI TELEFON ORTAĞI' OLAN VİVO'UN YATIRIM KARARINI 2021 YILININ İLK YARISINDA AÇIKLAMASI BEKLENİYOR



KA-
PAK

Evden çalışan çalışana

PANDEMİNİN İLK GÜNLERİNDE PEK ÇOK ŞİRKET, OFİSLERİNİ GEÇİCİ SÜREYLE KAPATIP, EVDEN ÇALIŞMA MODELİNE GEÇMİŞTİ. BU ÇALIŞMA MODELİNİN KOLAYLIKLARINI VE AVANTAJLARINI KEŞFEDEN FARKLI ALANLARDAN BİRÇOK ŞİRKET, BİRAZ DA ÇALIŞANLARININ DA TALEBİYLE, BU MODELİ STANDARDA DÖNÜŞTÜRÜYOR. HER GÜN OFİSE GELİNMESİNİ GEREKTİRMEYEN TÜRDEN İŞLER YAPAN ÇALIŞANLAR EVDEN, UZAKTAN VE HATTA ŞEHİR DIŞINDAN ÇALIŞMA DÜZENİNE GEÇİYOR. BU BÜYÜK DÖNÜŞÜM, İŞ YAPMA BİÇİMLERİMİZDEN ŞEHİR HAYATIMIZA KADAR PEK ÇOK ŞEYİ RADİKAL BİR ŞEKİLDE DEĞİŞTİRECEK GİBİ GÖRÜNÜYOR.

FATMA NUR DİNÇ



KA-PAK

Korona virüs salgınıyla dünya genelinde çok sayıda sektörde milyonlarca çalışan evden çalışmaya başladı. İlk başta şirketler zorunluluktan çalışanlarını eve yollarken bunun verimlilik üzerinde nasıl bir etki yaratacağı tam olarak bilinmiyordu. Ancak geçtiğimiz 1 yılda birçok şirket uzaktan çalışmanın olumsuzdan çok olumlu yanları olduğu kanaatine vardı.
Dünya genelinde çalışanların yüzde 83'ü pandemi nedeniyle evden çalışmaya adapte oldu. Araştırmalara göre salgından sonra global olarak işlerin yüzde 25'inin evden yapılabilir hale gelmesi öngörülüyor. Ülkeler bazında ise Amerika'da yüzde 47 oranında, İsviçre'de yüzde 45, Kamboçya'da yüzde 11, Türkiye'de yüzde 21 oranında işlerin evden yapılabilmesi mümkün görünüyor.

Araştırma şirketi Gartner'ın 317 CFO ve finans lideriyle yaptığı ankete göre şirketlerin yüzde 74'ü çalışanlarının bir kısmının kalıcı olarak uzaktan çalışmaya geçmesini planlıyor. Bir başka araştırma şirketi Enterprise Technology Research (ETR) de teknoloji odaklı şirketlerde 2021'de uzaktan çalışanların sayısının 2'ye katlanmasının beklendiğini bildirdi. Bunun nedeni ise şirketlerin yüzde 49'unun uzaktan çalışmayla verimliliğin arttığını düşünmesi.

TÜRK ÇALIŞANLAR UZAKTAN ÇALIŞMA İSTEĞİNDE AVRUPALILARI GEÇTİ

Microsoft, Boston Consulting Group, KRC Research ve Wharton School ile birlikte Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgeleri dikkate alınarak, 20 ülkede hayata geçirdiği "Work Reworked" araştırması yapıldı. Yapılan araştırmanın sonucuna göre, Türk iş dünyasının esnek çalışma modelini Avrupalı meslektaşlarına göre çok daha hızlı benimsediği ortaya çıktı.

Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden 633 kişinin katıldığı ankette, yöneticilerin yüzde 94'ü hibrit bir çalışma yönteminin kalıcı olacağını öngörüyor. Aynı ankete İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya gibi Avrupa'nın lider ekonomilerinden katılan yöneticiler arasında ise bu öngörü yüzde 88 oranında kalıyor. Araştırma, esnek çalışma modeliyle birlikte, inovasyonla şekillenen kurum kültürünün ve bunu önceliklendiren yeni nesil yöneticilik anlayışının da kalıcı olacağına işaret ediyor.



4.8

MİLYON

TÜRKİYE'DE NİSAN 2020'DE EVDEN ÇALIŞANLARIN SAYISI

2.3

MİLYON

TÜRKİYE'DE TEMMUZ 2020'DE EVDEN ÇALIŞANLARIN SAYISI

FACEBOOK UZAKTAN ÇALIŞACAK ELEMAN ARIYOR

FACEBOOK CEO'SU MARK ZUCKERBERG DE, PANDEMİ SONA ERDİKTEN SONRA BİLE BİRÇOK ÇALIŞANIN KALICI OLARAK UZAKTAN ÇALIŞMAYA DEVAM EDECEĞİNİ AÇIKLADI. ZUCKERBERG MAYIS AYINDA ÇALIŞANLARINA YAPTIĞI AÇIKLAMADA ŞİRKETİN İŞGÜCÜNÜN EN AZ YARISININ ÖNÜMÜZDEKİ 5 YILDA KALICI OLARAK UZAKTAN ÇALIŞMAYA GEÇMİŞ OLACAĞINI BİLDİRDİ. FACEBOOK YENİ İŞE ALIMLARDA DA AĞIRLIKLI BİR ŞEKİLDE UZAKTAN ÇALIŞACAK ELEMAN ARIYOR.

Araştırma, Türkiye'deki çalışanların zamanlarının yüzde 43'ünü geleneksel ofis ortamı dışında geçirmek istediklerini gösteriyor. Araştırmanın Avrupa ayağında elde edilen sonuç ise yüzde 31. Öte yandan, çalışanlar ofiste geçirdikleri zamanı meslektaşlarıyla bağlarını korumanın güçlü bir yolu olarak görmeye devam ediyor. Üst düzey yöneticiler ofiste geçirilen günlerin üretkenliğin yanı sıra, çalışan bağlılığını da artırdığını belirtiyor. Uzaktan çalışmaya geçen şirketlerin yüzde 77'si, bu yeni modelde eskisine oranla daha fazla üretken olduğunu belirtiyor.



ŞİRKETLER MEMNUN, PEKİ YA ÇALIŞANLAR?

Pandemi nedeniyle Türkiye genelinde binlerce şirket, evden çalışmayı kalıcı hale getirdi. Ancak evden çalışma uygulaması, evlerini ofise çevirmek zorunda kalan çalışanlar için ciddi hak kayıplarını da beraberinde getiriyor. Şirketler bu dönemde maliyetlerinde ciddi iyileşme sağlarken, çalışanların üzerine bindirilen internet, elektrik ve fazla mesai gibi ek yükler her geçen gün artıyor ve giderlerinin nasıl karşılanacağı muamma. Uzmanlar, pandemi nedeniyle giderek yaygınlaşan evden çalışma konusunda yeni bir iş hukukuna ihtiyaç olduğunu söylüyorlar.

Uluslararası Çalışma Örgütü'nün (ILO) son raporuna göre, Kovid-19 küresel salgını nedeniyle sayılarında büyük artış görülen evden çalışanların daha iyi korumaya ihtiyacı var. Evden çalışanlar genellikle, yüksek vasıflı mesleklerde dahi, ev dışında çalışanlardan daha kötü durumdalar. Evden çalışanlar ortalama olarak Birleşik Krallık'ta yüzde 13, Amerika Birleşik Devletleri'nde yüzde 22, Güney Afrika'da yüzde 25, Arjantin, Hindistan ve Meksika'da ise yaklaşık yüzde 50 daha az kazanıyorlar.

ILO'nun tahminlerine göre, Kovid-19 krizinden önce dünyada 260 milyon ev eksenli çalışan bulunuyordu. Bu çalışanlar küresel istihda-

EVDEN ÇALIŞANLAR ORTALAMA OLARAK BİRLEŞİK KRALLIK'TA YÜZDE 13, AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ'NDE YÜZDE 22, GÜNEY AFRİKA'DA YÜZDE 25, ARJANTİN, HİNDİSTAN VE MEKSİKA'DA İSE YAKLAŞIK YÜZDE 50 DAHA AZ KAZANIYORLAR

İRTİBATI KESME HAKKI

AVRUPA BİRLİĞİ (AB) ÜLKELERİNDE EVDEN ÇALIŞMA STANDARTLARINA İLİŞKİN KURALLAR, GİDEREK DAHA BELİRGİN HALE GELİYOR. SON OLARAK OCAK AYI SONUNDA BRÜKSEL'DE GERÇEKLEŞTİRİLEN AVRUPA PARLAMENTOSU (AP) GENEL KURUL OTURUMUNDA, ÇALIŞANLARA İŞ SAATLERİ DIŞINDA ULAŞILAMAMASINA YÖNELİK 'İRTİBATI KESME HAKKI' İLE İLGİLİ HAZIRLANAN RAPOR KABUL EDİLDİ.
RAPORDA EVDEN ÇALIŞANLARIN MESAİ BİTİŞİNİN ARDINDAN İLETİŞİM KANALLARINI KAPATAMADIKLARI, UZUN ÇALIŞMA SAATLERİNİN VE ÇALIŞAN ÜZERİNDEKİ ARTAN TALEPLERİN KAYGI, DEPRESYON, TÜKENMİŞLİK GİBİ ÇEŞİTLİ SAĞLIK SORUNLARINA YOL AÇTIĞI BELİRTİLDİ. ÇALIŞANLARIN HAFTA SONU, YILLIK İZİN VE MESAİ SAATLERİ SONRASI İŞLERİYLE İLGİLİ E-POSTA, MESAJ VE ARAMALARA YANIT VERMEME HAKLARI OLDUĞUNA İŞARET EDİLEN RAPORDA, BU KONUDA HIZLA AB ÇAPINDA BİR MEVZUAT HAZIRLANMASI GEREKTİĞİ KAYDEDİLDİ.

25

%

GLOBAL OLARAK EVDEN YAPILABİLİR İŞLERİN ORANI

KA-PAK

mın yüzde 7,9'unu oluşturuyorlardı ve çalışanların yüzde 56'sı kadındı. 2020 yılında Kovid-19 küresel krizinin etkisiyle, her beş çalışandan biri kendisini evden çalışır durumda buldu.

KOÇ HOLDİNG, UZAKTAN ÇALIŞMA MODELİNİ KALICI HALE GETİRDİ

Uzaktan çalışmayla ilgili tartışmalar ve araştırmalar devam ederken, 95 bin çalışanıyla Türkiye'nin en büyük işverenlerinden birisi olan Koç Holding'in CEO'su Levent Çakıroğlu şirketteki 35 bin ofis çalışanı için uzaktan çalışmanın kalıcı hale geleceğini duyurdu.

Çakıroğlu konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Uzaktan/esnek çalışma, çalışanların yolda geçen zamanlarını ortadan kaldırıyor. Ofis alanı, personel servisi kapasitesi gibi ihtiyaçlar azalıyor. Hem çalışan tatminini hem de verimliliği artıracak büyük bir potansiyel var" ifadelerini kullandı. Koç Holding, bu açıklamasıyla uzaktan çalışmayı kalıcı hale getiren birçok uluslararası devin arasına katıldı.

AKBANK DA KERVANA KATILDI

Koç Holding'ten sonra Sabancı Grubu şirketlerinden Akbank da, pandemi ile başlayan çalışma esnekliğini kalıcı hale getirdiğini açıkladı. Genel Müdür Hakan Binbaşgil, pandemi sonrası çalışma düzenini; uzaktan çalışma, hibrit ve ofisten çalışma şeklinde üç farklı şekilde tasarladıklarını belirtti. Akbank'ta müşterilere birebir hizmet verilen şubeler yerinden çalışmaya devam ederken, Genel Müdürlük ekiplerinin yüzde 52'sinin uzaktan, yüzde 36'sının hibrit düzende, yüzde 12'sinin ise ofisten çalışacaklarını söyledi.

Her ay ortalama 42 milyon internet kullanıcısına erişen Mynet, Mayıs ayında uzaktan çalışmayı kalıcı hale getirdi. Şirket, tüm editör kadrosunu kalıcı olarak tamamen uzaktan çalıştırma kararını aldı. Reklam ajansı YouthWorks ise Haziran ayında kalıcı olarak hibrit çalışma sistemine geçiş yaptı. Pandemi dönemi sonrasında verimliliği en üst seviyede tutmak isteyen ajans, teknolojiyle entegre edilmiş online ofis ve offline ofis sistemiyle çalışıyor. Haziran ayında uzaktan çalışmayı kalıcı hale getiren Yapı Kredi Teknoloji, çalışanlarına fatura desteği de sunacağını açıkladı. Şirket, teknoloji ve proje yönetimi ekiplerinin isterlerse tam zamanlı olarak evden, isterlerse online rezervasyon sistemiyle masa tutarak ofise gidebileceklerini belirtti. Bu da Yapı Kredi Teknoloji'nin hibrit bir çalışma düzenine geçtiğini gösteriyor.

TEKNOLOJİ DEVLERİ TERCİHİ ÇALIŞANLARA BIRAKIYOR

Korona virüs salgını ile birlikte pek çok şirket ofislerini geçici süre ile kapatmış veya evden çalışma modeline geçiş yapmıştı. O şirketlerden birisi de İsveç merkezli online müzik platformu Spotfiy olmuştu. Spotify, bu modelin pandemi sona erdiğinde de devam etmesi yönünde karar aldı. Alınan karar kapsamında bir çalışan, nereden çalışmak istediğini yöneticilerine bildirebi-

35

BİN

KOÇ HOLDİNG'İN UZAKTAN ÇALIŞMA MODELİNE GEÇEN PERSONEL SAYISI

AKBANK'TA MÜŞTERİLERE BİREBİR HİZMET VERİLEN ŞUBELER YERİNDEN ÇALIŞMAYA DEVAM EDERKEN, GENEL MÜDÜRLÜK EKİPLERİNİN YÜZDE 52'SİNİN UZAKTAN, YÜZDE 36'SININ HİBRİT DÜZENDE, YÜZDE 12'SİNİN İSE OFİSTEN ÇALIŞACAKLARINI SÖYLEDİ





lecek ve ofise gelip gelmeme kararı kendisinde olacak. Ancak bu karar evden çalışması mümkün olmayan birimler için geçerli değil.

Twitter da, geçen yıl nisan ayında yaptığı açıklamada pandemi sürecinde uzaktan çalışmanın mümkün olduğunun kanıtlandığını vurguladı. Twitter CEO'su Jack Dorsey çalışanlarına yolladığı mailde tercih edenlerin kalıcı olarak uzaktan çalışabileceğini bildirdi. Google, Airbn, Zillow, Linkedin gibi şirketler de Twitter'a benzer bir şekilde uzaktan çalışma konusunda çalışan talebine göre hareket edeceklerini açıkladı.

Uzaktan çalışan sayısını pandemi sonrası artırmayı planlayan bir başka şirket de Fransız otomotiv devi Groupe PSA oldu. Peugeot, Opel, Citroen ve DS markaları bünyesinde barındıran Fransız otomotiv üreticisi PSA, globalde ve Türkiye'de yeni çalışma modeline geçen şirketler arasında yer alıyor. Şirket, 2020 yaz aylarından itibaren ofise gitmeyi çalışanlarının ve departman yöneticilerinin inisiyatifine bıraktı.

EVDEN ÇALIŞMA İLE AYNI ŞEHİRDE ÇALIŞMA ŞARTI KALKIYOR MU?

Uzaktan çalışma şehir yapılarını da değiştiriyor. İş bulmak için şehir değiştirmek zorunda kalanlar artık kendi bölgelerinde kalabiliyor. Uzaktan çalışmayla birlikte insanlar köylerine, başka şehirlere, farklı alanlara gitme eğilimi göstermeye başladı.

Dev şirketlerin aldığı bu kararların etkileri ilerleyen yıllarda ekonomiye damga vuracağa benziyor. Burada kuşkusuz tek etkilenenler söz konusu çalışanların hayatı olmayacak. Örneğin büyük şirketler tamamen uzaktan çalışma kararı alırsa bir anda yüz binlerce beyaz yakalıyı metropol şehirlere bağlayan en önemli neden olan 'iş' ortadan kalkmış oluyor. Bu da kuşkusuz şehirdeki emlak piyasasını ve daha genel olarak inşaat sektörünü de etkilemesi öngörülüyor.

DÜNYA DİJİTALLEŞMEDE 8 HAFTADA 5 YILLIK MESAFE ALDI

DÜNYAYI ETKİLEYEN VE BERABERİNDE BİRÇOK KISITLAMAYI ZORUNLU KILAN KOVİD-19 SALGINIYLA ESKİ TEKNOLOJİLER HIZLA YERİNİ YENİLERİNE BIRAKIYOR. DİJİTALLEŞMENİN YOLCULUĞU DA BU SÜREÇTE HIZLANDI. PANDEMİYLE BİRLİKTE BANKALAR HIZLA UZAKTAN SATIŞ VE HİZMET EKİPLERİNE GEÇTİLER VE MÜŞTERİLERE DİJİTAL ERİŞİM BAŞLATTILAR. MARKETLER, BİRİNCİL İŞLERİ OLARAK ÇEVRİMİÇİ SİPARİŞ VE TESLİMATA GEÇTİ. PEK ÇOK BÖLGEDEKİ OKULLAR YÜZDE 100 ÇEVRİMİÇİ ÖĞRENİME VE DİJİTAL SINIFLARA DÖNÜŞTÜ. DOKTORLAR, DAHA ESNEK DÜZENLEMELERİN YARDIMIYLA "TELETIP" VERMEYE BAŞLADILAR. MCKINSEY'İN HAZIRLADIĞI BİR RAPORA GÖRE, TÜKETİCİLERİN VE İŞ DÜNYASININ DİJİTALLEŞME ALANINDA SALGINLA BİRLİKTE SEKİZ HAFTA İÇİNDE TAM BEŞ YIL İLERİYE GİTMEYİ BAŞARDIĞINI GÖSTERİYOR.





Kripto paralara kurumsal yatırımcı ilgisi

KURUMSAL YATIRIMCILAR, 2020'NİN İKİNCİ YARISINDAN İTİBAREN BITCOIN'E VE DİĞER KRİPTO PARALARA CİDDİ BİR İLGİ GÖSTERMEYE BAŞLADI. O GÜNLERDEN BUGÜNE KADAR GEÇEN SÜREÇTE KURUMSAL VE BİREYSEL YATIRIMCILARIN YOĞUNLAŞARAK DEVAM EDEN TALEBİ, KRİPTO VARLIKLARDA 'SIÇRAMA' NİTELİĞİNDE BÜYÜK SPEKÜLATİF FİYAT HAREKETLERİNE VE KAMUOYU DİKKATİNİN BU YÖNE ÇEKİLMESİNE YOL AÇTI. ÖZELLİKLE SON GÜNLERDE, ELON MUSK GİBİ, HER ADIMI YAKINDAN VE İLGİYLE İZLENEN İSİMLERİN YATIRIM VE DESTEK HAMLELERİ, KRİPTO PARALARA PEŞ PEŞE TARİHİ REKORLAR KIRDIRDI.

SONER OKUŞLUK

Bitcoin'in geçtiğimiz sonbaharda başlayan ve halen devam eden fiyat rallisi, Aralık ayının ilk haftasında eski zirvesini geride bırakmasıyla farklı bir boyut kazandı. Geçtiğimiz üç aylık dönemde sürekli yeni fiyat zirveleri deneyen Bitcoin, bir yıllık dönemde ortalama sekiz kat değer kazanmış olmasına karşın, kimi yatırım uzmanları halen yolun daha yarılanmadığı görüşünde.

Aslında aşırı fiyat ve talep dalgalanmaları Bitcoin piyasasında alışılmadık bir durum değil. 2009 yılında değersiz bir varlık olarak tasarlanan ve 2011 yılında 1 Amerikan doları değeriyle kripto para borsalarında işlem görmeye başlayan Bitcoin'in, bu kısa süre içinde ulaştığı değer düşünüldüğünde, geçtiğimiz aylarda giderek artan ilginin sadece fiyat hareketleri ile ilişkili olmadığı söylenebilir. Özellikle 2020 yılının ikinci yarısı, kripto paralara ilişkin önümüzdeki yıllarda da etkileri hissedilebilecek devrim niteliğinde bazı gelişmelere sahne oldu.

KURUMSAL YATIRIMCILARIN İLGİSİ ARTIYOR

Ülkemizde çok tanınmıyor olsa da 30 milyonun üzerinde müşterisi ve yaklaşık 10 trilyon dolar değerinde müşteri portföyü bulunan, dünyanın en önemli fon yönetim şirketlerinden Fidelity, Ağustos ayında akredite yatırımcılar için pasif olarak yönetilen bir Bitcoin fonu oluşturduğunu açıkladı. Fidelity, Bitcoin fonunu açıkladığında, ABD ve Avrupa'daki kurumsal yatırımcıların yüzde 36'sının hali hazırda dijital para birimlerine sahip olduğunu ve yüzde 60'ının dijital varlıkları portföylerinde bulundurduğunu gösteren anket verilerini de yayınladı.

JPMorgan Chase ve Citibank gibi finans devlerinin yanı sıra Mike Novogratz, Alan Howard, Paul Tudor Jones ve Mike McGlone gibi önemli hedge fon yöneticileri, yılın son çeyreğinden başlayarak 2021 yılı için art arda astronomik fiyat tahminleri yayınladı ve yatırımcılarına Bitcoin'i portföylerinde bulundurmalarını tavsiye etti.



MICROSTRATEGY, 2020 YILINDA TOPLAM 500 MİLYON DOLAR, SQUARE İSE 50 MİLYON DOLAR BITCOIN YATIRIMI GERÇEKLEŞTİRDİĞİNİ AÇIKLADI

Yine önemli küresel yatırım fonlarından MicroStrategy, 2020 yılında toplam 500 milyon dolar, Square ise 50 milyon dolar Bitcoin yatırımı gerçekleştirdiğini açıkladı. Mayıs 2020'nin başında yaptığı bir sunumda, Bitcoin'in "bir varlık" sınıfında değerlendirilemeyeceği ve "uygun bir yatırım" olmayacağı konusunda müşterilerini uyaran ve mesafeli duruşuyla tanınan Goldman Sachs, geçtiğimiz Ocak ayında portföyünde Bitcoin bulundurma konusunu değerlendirdiklerini açıkladı.



DOS-YA

Fidelity, bu kez varlık yönetimi ve finansal sistemlerde dönüm noktası olabilecek bir kararla Aralık ayından itibaren Bitcoin'i nakit kredi işlemlerinde teminat olarak kabul edeceğini duyurdu. Bu kararla, kripto varlıklar alanında daha kapsamlı seçenekler aramakta olan kurumsal yatırımcılar kadar, bilançolarında önemli miktarda Bitcoin bulundurmaya başlayan hedge fonları ve kurumsal yatırımcıların varlıklarının da aktif dolaşıma girebilmesi amaçlanmıştı. Gelecekte tezgâh üstü türev piyasalarındaki işlemlerin çeşitlendirilmesi ve sınır ötesi ticari işlemlerin küresel hacminin geliştirilmesi açısından Bitcoin varlıklarının teminat işlevi görmesinin giderek önem kazanacağı düşünülüyor.

Çevrimiçi ödeme devi PayPal'ın, geçtiğimiz Ekim ayında müşterilerin Bitcoin de dahil olmak üzere, bir dizi kripto para biriminin alım satım işlemlerine, saklanmasında ve ayrıca 26 milyondan fazla işletmede Bitcoin ile alışveriş yapılmalarına yönelik hazırlıklara başladığını duyurması, Bitcoin'in yaygın kullanımına ve uzun vadeli istikrarı için gereken kurumsal desteği kazanmaya başlayacağına dair önemli bir işaret olarak algılandı.
2017 yılından itibaren Bitcoin ve kripto para piyasalarına yönelik düzenleme önerileri ve çeşitli soruşturmalarla gündeme gelen ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (SEC)'in başkanlık görevine, geçtiğimiz Ocak ayında kripto para dostu olarak tanınan Gary Gensler atandı. Bu gelişmenin gölgesinde kalan, ancak belki de çok daha önemli sonuçlar doğurabilecek diğer bir gelişme ise Amerika Birleşik Devletleri Hazine Bakanlığı'na bağlı Para Birimi Denetleme Ofisi (OCC), geçtiğimiz Ocak ayında dünyanın ilk kripto para bankası Anchorage Digital Bank'ın



KRİPTO PARALARA İLİŞKİN RİSK VE İKAZLAR

GEÇMİŞTE, ÖNGÖRÜLEMEYEN VEYA YANLIŞ YÖNETİLEN RİSKLER SONUCU ORTAYA BİRÇOK FİNANSAL KRİZDE, TEMİNATA DAYALI KREDİLERDEN KAYNAKLI AKSAKLIKLAR MERKEZDE YER ALMIŞ VE BU KRİZLER BULUNDUKLARI ÜLKELERDEKİ FİNANSAL SİSTEMİ VE GENEL EKONOMİK İSTİKRARI OLUMSUZ YÖNDE ETKİLEMİŞTİR. ÖRNEĞİN 2008 KÜRESEL KRİZİNDE, KARMAŞIK VE YÜKSEK HACİMLİ TÜREV ÜRÜNLERİN VE MORTGAGE KREDİLERİNE DAYALI MENKUL KIYMETLERİN ÖNEMLİ BİR ROL OYNADIĞI BİLİNİYOR. YİNE 1990'LI YILLARDA SERMAYE PİYASALARINDAN İNTERNET TABANLI YENİ TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNE AKAN YÜKSEK TUTARLI YATIRIMLARIN OLUŞTURDUĞU İRRASYONEL PİYASA COŞKUSU SONUCUNDA YÜZ MİLYONLARCA DOLARLIK PİYASA DEĞERİNE ULAŞAN TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİNİN OLUŞTURDUĞU DOTCOM BALONU PATLADIĞINDA, BİRKAÇ GÜNDE TRİLYONLARCA DOLARLIK SERMAYE YATIRIMININ BUHARLAŞMASINA VE KÜRESEL ÖLÇEKLİ BİR KRİZE YOL AÇMIŞTI. DOLAYISIYLA BİTCOİN GİBİ AŞIRI DALGALANMA GÖSTEREBİLEN KRİPTO VARLIKLARA DAYALI TEMİNAT UYGULAMALARININ YAYGINLAŞMASI, KÜRESEL FİNANS PİYASALARINDA ORTAYA ÇIKABİLECEK RİSKLERİN BOYUTLARINA İLİŞKİN KAYGILARI DA BERABERİNDE GETİRECEKTİR. BITCOIN'İN SON DÖNEMDEKİ YÜKSELİŞİNE RAĞMEN, UZMANLAR VE YETKİLİ KURULUŞLAR, YATIRIMCILARI YİNE DE DİKKATLİ OLUNMASI YÖNÜNDE UYARIYOR.
KRİPTO PARALARIN AMİRAL GEMİSİ OLARAK NİTELENEN BITCOIN SON YILLARDA BULDUĞU KULLANIM ALANI VE GİDEREK ARTAN PAZAR DEĞERİ İLE OLGUNLAŞIYOR GİBİ GÖRÜNSE DE YİNE DE FİYAT GRAFİKLERİ SON DERECE DEĞİŞKEN OLMAYA DEVAM EDİYOR. BU DURUM, DÜZENLİ YATIRIMCILAR AÇISINDAN BITCOIN'E SPEKÜLATİF VARLIK SINIFIYLA SINIRLI YATIRIM YAPILMASI GEREKEN BİR FİNANSAL ARAÇ ROLÜNÜ EN AZINDAN ŞİMDİLİK DAHA UYGUN KILIYOR.



kurularak ABD'nin tüm eyaletlerinde faaliyete geçmesine onay verdi. Anchorage vakasının, benzer şekilde kripto para bankası olarak hizmet vermek ve federal lisans alabilmek için OCC'ye başvuruları değerlendirme aşamasında olan Figure Technologies, Paxos ve BitPay gibi kuruluşların da önünü açacağı düşünülüyor.

Visa ile organik bağları bulunan Anchorage'ın öncelikli hedefinde küresel finansal yatırımcılar yer alıyor ve şirketin şimdiden önemli miktarlarda kripto para cinsi mevduat topladığı biliniyor. Böylece, yakın gelecekte kurumsal yatırımcılar gibi bireysel yatırımcılar da yerel bankalar aracılığıyla kripto varlıklara daha güvenli bir şekilde yatırım yapabilecek.

Ancak tüm bu gelişmeleri gölgesinde bırakan gelişme, Tesla'nın popüler CEO'su Elon Musk'ın şirketi adına 1,5 milyar dolar değerinde Bitcoin satın aldığını ve kripto para biriminde ödemeleri kabul etmeye başlayacağını duyurmasıyla gerçekleşti. Haberlerden etkilenen yatırımcılar, adeta Bitcoin'e akın ederek kripto varlığın tarihi bir işlem hacmine ve fiyat zirvesine ulaşmasına yol açtı. Her ne kadar Tesla tarafından yapılan açıklamada bu alternatif rezervin, gelecekte külçe altın, borsa yatırım fonları (ETF'ler) ve potansiyel olarak diğer varlıklara yöneltilebileceği belirtilmiş olsa da bu açıklamayla yatırımcılar Bitcoin'in kurumsal olarak benimsendiğine ilk kez bu derece ikna oluyordu.

BITCOIN DİJİTAL ALTIN OLABİLİR Mİ?

Geçtiğimiz yıllarda, birçok yetkili ağızdan küresel ekonomi için yaratabileceği risklere ilişkin uyarıcı mesajlar veriledursun, Bitcoin ve kripto varlıkların uluslararası fon portföylerindeki giderek artan payları ve piyasa hacmi, onları altına karşı belirgin bir rakip haline getirdi. Son piyasa hareketleri ile 1 trilyon doların üzerine çıkan piyasa hacmi ile altının piyasa hacminin yaklaşık yüzde 7'sine ulaşan Bitcoin, altın piyasasındaki son üç ayda oluşan yüzde 3'lük eşzamanlı daralmanın da sebepleri arasında gösteriliyor. Spekülatif fiyat hareketlerinden bağımsız şekilde, finans dünyasında Bitcoin'in yeni altın işlevi kazanıp kazanamayacağı aslında uzun süredir tartışılmaktaydı.

Amerikan Merkez Bankası FED'in de içinde bulunduğu düzenleyici kuruluşların, daha güvenilir, şeffaf ve denetlenebilir dijital varlıkları geliştirerek finansal sistemde

GEÇTİĞİMİZ YILLARDA, BİRÇOK YETKİLİ AĞIZDAN KÜRESEL EKONOMİ İÇİN YARATABİLECEĞİ RİSKLERE İLİŞKİN UYARICI MESAJLAR VERİLEDURSUN, BİTCOİN VE KRİPTO VARLIKLARIN ULUSLARARASI FON PORTFÖYLERİNDEKİ GİDEREK ARTAN PAYLARI VE PİYASA HACMİ, ONLARI ALTINA KARŞI BELİRGİN BİR RAKİP HALİNE GETİRDİ

DOS-YA

kullanılabilirliğini sağlama yönünde çalışmaları olduğu biliniyor. Bu yönde kaydedilecek ilerlemeler, düzenlemeler ve iş birliği, dijital paraların geleceği üzerinde belirleyici rol oynayacaktır. Ancak bu ve benzeri muhtemel önlemler, hala bir yatırım aracı ve değer saklama aracı olarak kripto paraların önünde bir engel teşkil etmekte yetersiz kalabilir.

Hali hazırda merkezi olmayan finans (DeFi) uygulamalarının yaygınlaşması ve gelişen merkezi olmayan borsalar (DEX'ler) aracılığıyla kendi finansal hizmet ekosistemlerini yönünde ilerleyen dijital varlıklar, parasal bankacılık hizmetleri alanında önemli gelişmelere sahne oluyor. Bu uygulamalar vasıtasıyla, taraflar arası (P2P) merkezi olmayan borç alma ve verme işlemleri, açık finans ürünlerinin türetilmesi ve kontrata dayalı finansal kazanç yaratılması gibi geleneksel finans sisteminin temel işlevleri kapsamlı şekilde yürütülebiliyor.

Bitcoin, büyük yatırımcılar için güvenli bir varlık olarak altınla ciddi şekilde rekabet edebilir mi? Tarihsel gelişmeler, düzenleme mekanizmaları ve piyasa dalgalanması bunun mümkün olmayacağına yönelik pek çok işaret barındırıyor. Ancak mevcut gelişmeler, Bitcoin'e, şimdiye kadar altına atfedilen önemli bir rol biçilmesi yönünde ilerliyor.

BITCOIN'İ ENFLASYONA KARŞI BİR KORUMA OLARAK GÖRÜYORLAR

Covid-19 2020'nin ilk aylarında Avrupa'ya ve ardından Amerika Birleşik Devletleri'ne yayılırken, Şubat ayının sonlarından itibaren hükümetler virüsün yayılmasını sınırlamak için kısıtlama tedbirleri uygulamaya başladı. Alınan tedbirler ekonomik büyümeyi yavaşlatarak, küresel bir durgunluğa yol açtı ve merkez bankaları ulusal ekonomileri desteklemek için devreye girdi.

Amerika Birleşik Devletleri'nde FED, kısa vadeli faiz oranlarını hızlı bir



şekilde sıfıra indirdi ve ekonomiyi desteklemek için trilyonlarca dolar basmaya başladı. FED Başkanı Jerome Powell, Federal Açık Piyasa Komitesi (FOMC)'nin faiz oranlarını yeniden artırmayı düşünmesinden önce, FED'in enflasyonun biraz daha yükselmesine kayıtsız kalabileceğini açıkladı.

Ünlü yatırım uzmanı Paul Tudor Jones'a göre altını yatırımcılar için cazip kılan belki de en önemli işlevi, enflasyona karşı koruma sağlayan değeriyle yakından ilişkili. Pek çok büyük hedge fon ve bazı geleneksel varlık yöneticileri, Mayıs ayında Paul Tudor Jones'un Bitcoin'i enflasyona karşı yeni bir koruma olarak benimsediğine ilişkin mesajını izleyerek, uzun vadeli portföylerine dahil etmeye karar verdi. Bu kararlarda Merkez bankalarının geçen yıl Covid-19 krizi sonrası artan hükümet borcunu finanse etmek üzere uygulamaya koyduğu parasal genişleme politikalarının yol açtığı enflasyon beklentisinin etkileri göz ardı edilmemeli.

Kasım ayında kıdemli bir Citibank analisti, Bitcoin'in gelecek yılın sonuna kadar 318.000 dolara ulaşabileceğini ve bu yükselişin 1970'lerin altın piyasasına benzeyebileceğini açıklamıştı. Bir ons altının mevcut değeri 1.900 dolardan biraz daha fazlayken, 1970 başında yaklaşık 35 dolar değerindeydi. Altın, her ne kadar yatırımcılar açısından kısa vadede oldukça değişken ve öngörülemez bir değer saklama aracı olarak bilinse de yüzlerce yıllık bir zaman dilimi içinde değerini koruyabilmiş bir finansal araç.

JPMorgan Chase stratejistleri, kripto para birimi Bitcoin'in bir varlık sınıfı olarak altına meydan okumaya başla-

BITCOIN, BÜYÜK YATIRIMCILAR İÇİN GÜVENLİ BİR VARLIK OLARAK ALTINLA CİDDİ ŞEKİLDE REKABET EDEBİLİR Mİ? TARİHSEL GELİŞMELER, DÜZENLEME MEKANİZMALARI VE PİYASA DALGALANMASI BUNUN MÜMKÜN OLMAYACAĞINA YÖNELİK PEK ÇOK İŞARET BARINDIRIYOR. ANCAK MEVCUT GELİŞMELER, BITCOIN'E, ŞİMDİYE KADAR ALTINA ATFEDİLEN ÖNEMLİ BİR ROL BİÇİLMESİ YÖNÜNDE İLERLİYOR

dığında, uzun vadede 146.000 dolara ulaşabileceğini söylüyor. Ancak aşırı fiyat dalgalanmaları ve Bitcoin'in değerinin sürdürülebilirliğine ilişkin derin şüpheler, uzun vadede güvenli bir liman olarak altının varlığını pekiştirebilecek birçok tarihsel örneği akıllara getiriyor. Örneğin Büyük Buhran sonrası toparlanma sürecinde ve 2011 Euro Bölgesi parasal krizi sonrasında doların ve borsaların güçlenmesiyle uzun süre yatırım portföylerinde durağan bir ağırlık görünümü sergileyen altın, her seferinde değerini yeniden kazanarak enflasyona karşı koruyucu görevini üstlenmiştir. Öyleyse önümüzdeki süreç, Bitcoin'in altından çok daha fazla büyüme alanına sahip olacağı ve düşük getiri çağında yüksek getiri arayışındaki yatırımcılardan büyük paralar çekmeye devam edeceği ancak sonunda güvenli bir liman olarak altına dönüş yapılacağı bir senaryoyu akıllara getiriyor.

BİTCOİN'İ BEKLEYEN ZORLUKLAR

Bitcoin'in tüm beklentilerin ötesine geçerek, finansal sistemin önemli bir aktörü haline gelişine şahit olduğumuz bu dönem, gelecekte ortaya çıkabilecek muhtemel zorluklara ilişkin bazı gelişmeleri de içinde barındırıyor. Bu zorlukların bir kısmı, büyük teknoloji şirketleri ve devletlerin uygulayabileceği rekabet stratejileri ve düzenleyici kurumları ortaya koyabileceği yeni yasal çerçeveler ile ilgili iken önemli bir bölümünü ise kullanım yaygınlığı ve merkezi olmayan finans sistemine ilişkin teknik ve yapısal sorunlarla bağlantılı.

Öncelikli olarak, merkezi olmayan finansal yapıların doğurduğu devasa hacmin kontrolsüz şekilde büyümesi, dünyanın önde gelen merkez bankaları ve devletleri için korkutucu olabilecek riskleri barındırıyor. Bu, bir taraftan finansal ve makro ekonomik riskleri tetikleyebilecek büyük spekülatif sermaye hareketlerini ile ilişkili iken, diğer taraftan küresel finansal gücün yeniden dağılmasının getirebileceği riskler ile alakalı. Bitcoin ve merkezi olmayan finans alanındaki erken yatırımcıların önemli bir bölümünün Çin ve Rusya kökenli olduğu bilinmekte. Bu yatırımların ve blokchain madenciliğinin İran gibi enerji zengini ülkelerde devlet politikalarıyla desteklendiğine ilişkin haberler, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa merkez bankalarının yakın gelecekte rekabetin boyutunu değiştirebilecek girişimlerde bulunması ihtimalini güçlendiriyor. Benzeri şekilde Google ve Facebook gibi büyük teknoloji şirketlerinin pastadan pay almak üzere ciddi rekabet hazırlıkları yaptıkları ve küresel bir dijital ödeme ağı geliştirme yönündeki çalışmalarına ağırlık verdikleri biliniyor.

Aralık ayında ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu (SEC)'in popüler kripto para birimi Ripple'a karşı açtığı piyasa manipülasyonu davası, Ripple'ın bazı borsalarda satışının durdurulmasına kadar varan ciddi sonuçlar doğurmuştu. Bu durum, geçmişteki benzer örneklerde de olduğu gibi, kripto paraların yasal düzenleme tehdidine karşı kırılganlığını bir kez daha gözler önüne sermesi açısından önemliydi. Kripto paralara karşı ılımlı yaklaşımıyla tanınan Joe Biden'ın görev süresinin ilk 90 gününde başlatma sözü verdiği yasal düzenleme sürecinin ne gibi kısıtlamalar içereceği, kripto paraların yakın gelecekte izleyeceği yol açısından hayati nitelik taşıyacak.

BITCOIN VE MERKEZİ OLMAYAN FİNANS ALANINDAKİ ERKEN YATIRIMCILARIN ÖNEMLİ BİR BÖLÜMÜNÜN ÇİN VE RUSYA KÖKENLİ OLDUĞU BİLİNMEKTE.



GÜN-
DEM

MEHMET ALİ
DOĞAN

Güvenin yeniden tesisi için kritik yıl



DÜNYA EKONOMİK FORUMU 2021 DAVOS GÜNDEMİ ŞEKİLLENDİ. TOPLANTILARA KATILAN POLİTİKACILAR VE İŞ DÜNYASI LİDERLERİ; EŞİTSİZLİK, DİJİTALLEŞME, KOVİD-19 SALGINIYLA MÜCADELE, DAHA KAPSAYICI AŞILAMA VE SALGIN SONRASI KÜRESEL EKONOMİNİN İYİLEŞTİRİLMESİ GİBİ KONULARDA GÖRÜŞLER DİLE GETİRDİ. 2021 YILI GÜVENİN YENİDEN TESİSİ İÇİN KRİTİK YIL OLACAK.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) "2021 Davos Gündemi" toplantıları yaklaşık 70 ülkeden 1500'den fazla iş insanı, siyasetçi, akademisyen ve sivil toplum kuruluşu temsilcisinin katılımıyla çevrim içi ortamda "Güvenin Yeniden Tesisi İçin Kritik Yıl" temasıyla yapıldı. Katılımcıların kendi cephelerinden yaptığı konuşmalar, adeta yıla damgasını vuracak konuların da özeti oldu. WEF'in Kurucu Başkanı Klaus Schwab, "İnovasyonu ve cesur çözümleri teşvik etmede güveni yeniden inşa etmek ve küresel iş birliğini artırmak, salgını durdurmak ve güçlü bir ekonomik toparlanma sağlamak için çok önemlidir" değerlendirmesinde bulundu.

Cenevre Üniversitesi'nde işletme profesörü olan Klaus Schwab tarafından kurulan ve İsviçre'nin Davos kasabasında, 1971'den bu yana her yıl ocak ayında düzenlenen WEF'in yıllık olağan toplantısı, salgının engel çıkarmaması durumunda 13-16 Mayıs 2021'de Singapur'da gerçekleştirilecek.

KİM NE KONUŞTU?

Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Antonio Guterres: Gelişmiş ülkeler kendi vatandaşlarını aşılayıp, gelişmekte olan ülkeleri ihmal ederek güvende olacaklarını düşünüyorsa yanılıyor. Virüsü daha bulaşıcı ve öldürücü hale getirerek mevcut aşıları işe yaramaz kılacak gerçek bir mutasyon tehlikesi var.

Çin Devlet Başkanı Şi Cinping: Küresel eylem, küresel mücadele ve küresel iş birliği olmalı. Mevcut krizle mücadele ederken ve herkes için daha iyi gün bir olması noktasında çabalarken birleşmeli ve birlikte çalışmalıyız.

Avrupa Merkez Bankası Başkanı Christine Lagarde: Umudumuz, 2021'in hala toparlanma yılı olmasıdır; ancak, bu iki aşamada gerçekleşecek ve birinci aşama açıkça oldukça yüksek düzeyde bir belirsizlikle boğuşuyor.

Avrupa Birliği (AB) Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen: Platformların algoritmalarının nasıl çalıştığı konusunda şeffaf olmasını istiyoruz. Demokrasimiz üzerinde geniş çapta etkisi olan kararların yalnızca bilgisayar programları tarafından

alınmasını kabul edemeyiz. İnternet şirketlerinin içeriği yayma, tanıtma ve kaldırma yöntemlerine ilişkin sorumluklarını açıkça belirtmek istiyoruz.

Almanya Başbakanı Angela Merkel: Pandemi toplumlarımızda ve ekonomilerimizde derin izler bıraktı. Pandemi gelecek aylarda ve yıllarda hayatlarımızı ve işleri yapış şeklimizi etkilemeye devam edecek. Tedarik zincirleri daha dirençli hale getirilmeli.

Afrika Birliği Dönem Başkanı ve Güney Afrika Devlet Başkanı Cyril Ramaphosa: Bazı ülkeler, halklarını aşılarken diğerleri bunu yapmıyorsa güvende değiliz. Aşı milliyetçiliği sorunundan derin endişe duyuyoruz. Bu sorun, çözülmemesi halinde tüm ülkelerin kurtuluşunu tehlikeye atacak.

Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron: Kapitalizm büyük toplumsal eşitsizliklerle neden oluyor. İnsanlığı dikkate almadan ekonomileri düşünemeyiz. Teknolojinin toplumlar ve demokrasi üzerinde olumsuz bir etkisi olabilir.

Japonya Başbakanı Suga Yoşihide: Dünyaya umut ve cesaret getiren oyunları düzenlemeye kararlıyız. Kovid-19 kaynaklı korumacı politikalarının ortasında, Japonya, serbest ve adil ekonomik alanları genişletme ve kurallara dayalı çok taraflı serbest ticaret sistemini güçlendirme çabalarında liderlik yapacak.

Uluslararası Enerji Ajansı Başkanı Fatih Birol: Emisyonların pasaportu yok. Dünyanın herhangi bir şehrindeki gelişmeler tüm dünyayı ilgilendiriyor. Bugün küresel emisyonların üçte ikisinden fazlasını gelişen ekonomiler oluşturuyor ve gelecek 30 yılda da emisyonlardaki büyümenin neredeyse tamamı bu ülkelerden kaynaklanacak.

Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin: Artan gelirleri ise bilindiği gibi nüfusun ancak yüzde 1'i aldı. Diğer insanların hayatlarında ne oldu? 30 yıldır bazı gelişmiş ülkelerde vatandaşların yarısından fazlasının gelirleri durdu, artmadı ancak eğitim ve sağlık hizmetlerinin maliyeti 3 kat arttı. Teknoloji şirketleri artık sadece ekonomik devler değiller. Bu şirketler bazı alanlarda fiilen devletle rekabet ediyorlar. Toparlanmada devletin rolü artacak

> **FATİH BİROL; EMİSYONLARIN PASAPORTU YOK. DÜNYANIN HERHANGİ BİR ŞEHRİNDEKİ GELİŞMELER TÜM DÜNYAYI İLGİLENDİRİYOR. BUGÜN KÜRESEL EMİSYONLARIN ÜÇTE İKİSİNDEN FAZLASINI GELİŞEN EKONOMİLER OLUŞTURUYOR VE GELECEK 30 YILDA DA EMİSYONLARDAKİ BÜYÜMENİN NEREDEYSE TAMAMI BU ÜLKELERDEN KAYNAKLANACAK**

DAVOS GÜNDEMİNİN ARKA PLANI

KÜRESELLEŞMEYE YENİ YAKLAŞIM: PAYDAŞ KAPİTALİZMİ

ÖNCEKİ DAVOS TOPLANTILARINDA, ÜRETİM VEYA HİZMET SÜRECİNE KATILAN HERKESE ZİNCİRLEME SORUMLULUKLAR YÜKLEYEN BİR KAPİTALİZME GEÇİŞTEN BAHSEDİLİYORDU. SONUÇTA, ŞİRKETLERİN ASIL AMACI KÂRLILIĞIN ÖTESİNDE OLMALI VE ŞİRKETLERİN GELİRLERİ KATKILARI ÖLÇÜSÜNDE ÇALIŞANLARLA, TEDARİK ZİNCİRİNDE YER ALANLARLA, MÜŞTERİLERLE VE ÜRETİM SÜRECİNDEKİ BÜTÜN AKTÖRLERLE PAYLAŞILMALIYDI. KONUŞULDU ANCAK KRİZ KAPIYA DAYANMADAN DA EYLEME GEÇİLMEDİ, DÜŞÜNCEDE KALDI. ANCAK KOVİD-19 SALGINIYLA HIZLANAN DİJİTALLEME, KÜRESELLEŞMENİN YÖNELECEĞİ ROTAYI DAHA NETLEŞTİRİR HALE GELDİ. BU YIL ONLİNE PLATFORMDA YAPILAN WEF 2021 DAVOS GÜNDEM TOPLANTILARINDA, PAYDAŞ KAPİTALİZMİ DAHA AÇIK VE NET GÖRÜLÜR HALE GELDİ. ŞİMDİYE DEK "SHAREHOLDER CAPITALISM" YANİ "HİSSEDARLAR KAPİTALİZMİ" KURALLARIYLA YÖNETİLEN DÜNYANIN ÖNDE GELEN 61 ŞİRKETİNİN TEMSİLCİLERİ ARTIK PAYDAŞ KAPİTALİZMİNİ KONUŞUYOR.

MALUM, HİSSEDARLAR KAPİTALİZMİ, ŞİRKETE PARA YATIRANLARIN ELDE EDECEĞİ KÂR ÜZERİNE KURULUDUR. ÜRETİCİDEN TÜKETİCİYE KADAR HER AŞAMAYI ÜRETİM VE HİZMET ZİNCİRİNİN İÇİNDE SORUMLULUKLARA DAVET EDEN YENİ BİR KAPİTALİST AHLAK OLAN PAYDAŞ KAPİTALİZMİ İSE SADECE FİYATLAMAYI, MALİYETLERİ ELE ALMIYOR, AYNI ZAMANDA ÇEVRENİN KORUNMASI, İNSAN HAKLARI, GAZ SALINIMININ KONTROL ALTINA ALINMASI GİBİ ÖLÇÜLERİ VE TAAHHÜTLERİ DE İÇERİYOR. BUNU FORMÜLE EDEN ÇALIŞMAYI INTERNATİONAL BUSİNESS COUNCİL VE DÜNYA EKONOMİK FORUMU ORTAKLAŞA OLARAK "STAKEHOLDER CAPİTALİSM METRİC" ADLI BİR UYGULAMA VE ÖLÇÜM LİSTESİ OLARAK SIRALIYOR. DAVOS GÜNDEM TOPLANTILARINDA 61 ŞİRKET BU KRİTERLERE UYACAKLARINI İLAN ETTİLER. BU FİRMALAR ARASINDA BAZILARI TÜRKİYE'DE DE FAALİYET GÖSTEREN NESTLE, SONY, MİTSUBİSHİ, IBM, MCKINSEY, PAYPAL, UNILEVER, MASTERCARD, HEINEKEN, DEUTSCHE POST, BANCO SANTANDER, CREDIT SUISSE, ALLIANZ, ENI, DELIOITTE, HP, HSBC, ROYAL PHILIPS, UBS GİBİ KÜRESEL ŞİRKETLER BULUNUYOR.

ANA-
LİZ



BİR DEVİR KAPANIYOR

Merkel'den sonra

DUYGU BULKAN

ANGELA MERKEL, 15 YILI AŞKIN ŞANSÖLYELİK GÖREVİ BOYUNCA, ÜLKESİNİN KADERİNİ BELİRLEYEN KRİTİK KARARLARA İMZA ATTI, ALMANYA'YA YENİ BİR YOL ÇİZDİ. ÖYLE Kİ, ALMAN KAMUOYU ONA 'ULUSUN ANNESİ' UNVANINI VERDİ. DÜNYA SİYASETİNDE ALMANYA'NIN AĞIRLIĞINI HİSSETTİRMESİ ONA 'DÜNYANIN EN GÜÇLÜ KADINI' İTİBARİNI KAZANDIRDI. DONALD TRUMP'IN ABD BAŞKANLIĞINA SEÇİLMESİ SONRASINDA 'ÖZGÜR DÜNYANIN LİDERİ' OLARAK DA GÖSTERİLDİ. MERKEL'İN PARTİSİNİN LİDERLİĞİNE VE ŞANSÖLYELİĞE VEDA ETMESİ, HEM ALMAN HEM AVRUPA HEM DE DÜNYA SİYASETİ İÇİN ÇOK ŞEY İFADE EDİYOR.



Almanya'nın iktidardaki Hıristiyan Demokrat Birliği, Eylül'deki federal seçimler öncesinde Angela Merkel'in yerine parti lideri olarak Armin Laschet'i seçti ve Merkel döneminin sona ermesinin yolunu açtı. Almanya'da 26 Eylül'deki genel seçimler öncesi Şansölye Angela Merkel aday olmayacağını çok önceden ilan etmişti. Bunun yanı sıra başka herhangi bir uluslararası kuruluşta görev almayacağını da söyledi. Böylece 2021 yılı Almanya'da 16 yıllık Merkel döneminin sonu olacak. Berlin Duvarı sonrası dönemin yarısından fazlasında Almanya'yı yönetmiş olan Merkel'den sonrası, Almanya için yeni ve zorlu bir dönemin de başlangıcı anlamına geliyor. Merkel'in vedasıyla Almanya'yı ekonomide, siyasette ve toplumsal konularda derin değişimler bekliyor. Merkel'den sonra Almanya'nın, Avrupa ve Türkiye politikası da köklü değişimlere uğrayacak.

SİYASİ BOŞLUK KORKUSU

Almanya, 2007'de mali, 2010'da euro, 2015'te mülteci krizi gibi derin ekonomik ve siyasi krizlerden Merkel yönetimi sayesinde kazançlı çıkmayı başardı. 2005'te Merkel iktidarına kadar ekonomisi çok cılız büyüyen, hatta 'Avrupa'nın hasta adamı' olarak nitelenen Almanya, bu tarihten itibaren sürekli bir büyüme sürecine girdi. OECD verilerine göre 15 yılda Almanya'nın kişi başına gayri safi milli geliri yüzde 16 arttı. Ekonomisi ortalama yüzde 1,6 büyüdü. 6 milyonu aşkın yeni iş yeri yarattı. İşsizlik yüzde 11'lerden yüzde 3,4'lere geriledi.

Düzenli bir ekonomik büyüme fırsatı yakalayan Merkel, Almanya'yı, 'Avrupa'nın lokomotifi ve istikrar çapası' yaptı. Euro Bölgesi'nde güç dengesini değiştirdi, siyasi ağırlığı Fransa'nın elinden aldı. Almanya, bugünkü konumunu müzakerelere çok iyi hazırlanan, soğukkanlı ve sakin hesaplar yapan Merkel'e borçlu olduğunun farkında ve şimdi de Merkel'den sonra siyasi bir boşluğa düşülmesinden korkuyor.

Merkel ise siyasi hayatının en derin ve son krizi korona bunalımından başarıyla çıkarak görevini zirvede bırakmak, böylece başbakanlık koltuğunu yine bir Hıristiyan Demokrat lidere teslim etmek istiyor. Partisinin gelecek seçimleri kazanma şansı da Merkel'in korona krizindeki başarısına bağlı görülüyor. Şu ana kadar Almanya'da ve tüm dünyada olumlu bakılan liderim Covid-19 kriziyle başa çıkması nedeniyle popülerliği artış gördü.

ANA-LİZ

BÖLÜNMÜŞ BİR ALMANYA VE AVRUPA

26 Eylül'de sandıktan nasıl bir başbakan çıkarsa çıksın, Almanya şimdiki Almanya olmayacağı söyleniyor. Merkel 16 yıl sonra görevi bırakırken, 2015'te mültecilere kapıları açmakla geride bölünmüş bir parti ve toplumla birlikte bölünmüş bir AB de bırakıyor. Merkel'in mülteci politikası Almanya ve Avrupa'da aşırı sağı güçlendirdi. Almanya'da en çok korkulan oldu. 2017 seçimlerinde yabancı ve İslam karşıtı AfD, sandıktan üçüncü güçlü parti çıktı. Yeni seçilecek başbakan toplumdaki bu bölünmüşlüğü tamir etmek için içeride ve dışarıda Merkel'den farklı bir politika izlemek zorunda. Bu yeni politika başta Türk toplumu olmak üzere, Almanya'da yaşayan göçmenler ve mülteciler açısından da büyük önem taşıyor. Yeni politikaya göçmenler hangi ölçüde katılacak ya da dışlanacak?

AVRUPA VE TÜRKİYE

Almanya'nın, Merkel döneminden sonra Avrupa ve Türkiye politikası, büyük çoğunluğunu Türklerin oluşturduğu göçmenlere yönelik nasıl bir siyasi yol izleyeceği sorusu en çok merak edilen konuların başında. Merkel, AB'de sıkı bir borç freni ve mülteci politikasıyla diğer üyelerin eleştirilerine maruz kaldı. İngiltere AB'den ayrıldı. Diğer Avrupa ülkelerinde de 'AB'den çıkalım' sesleri güçlendi.

Ama AB'nin Almanya için önemini iyi bilen aynı Merkel, korona virüs krizinde AB'nin dağılma tehlikesine karşı hızlı hareket etti ve Almanya'yı başka Avrupa ülkelerinin borçlarına ortak eden 750 milyar euro tutarındaki yardım paketini onayladı.



26 EYLÜL 2021

ALMANYA'NIN YAKLAŞAN GENEL SEÇİM TARİHİ

HRİSTİYAN DEMOKRATLARIN YENİ LİDERİ 'TÜRK' ARMIN

ALMANYA'DA, BAŞBAKAN ANGELA MERKEL'E YAKINLIĞIYLA BİLİNEN KUZEY REN-VESTFALYA EYALETİ BAŞBAKANI ARMIN LASCHET, İKTİDARDAKİ HRİSTİYAN DEMOKRAT BİRLİK PARTİSİ'NİN (CDU) GENEL BAŞKANI SEÇİLDİ. KONGREDEKİ KONUŞMASINDA AŞIRI SAĞCILARA MEYDAN OKUYAN LASCHET, TÜRKİYE'NİN AVRUPA BİRLİĞİ (AB) ÜYELİĞİNE ŞÜPHEYLE BAKSA DA, ANKARA'YLA YAKIN DİYALOGDAN YANA BİR SİYASETÇİ. GÖÇMENLERE YÖNELİK ILIMLI BAKIŞ AÇISIYLA TANINAN LASCHET, 'TÜRK ARMIN' LAKABIYLA ANILIYOR.

CDU'DAKİ BAŞKANLIK YARIŞI, BAŞBAKAN ANGELA MERKEL'İN EYLÜL AYINDA YAPILACAK FEDERAL SEÇİMLERLE BİRLİKTE SİYASETİ BIRAKACAK OLMASI NEDENİYLE, ALMANYA SİYASETİNİN GELECEĞİNİ ŞEKİLLENDİRECEK BİR DÖNÜM NOKTASI OLARAK GÖRÜLÜYORDU. LASCHET, MERKEZ SAĞDA, ILIMLI VE KAPSAYICI BİR SİYASETİ SAVUNMASIYLA, GÖÇMENLERE YÖNELİK SICAK YAKLAŞIMIYLA VE MERKEL'İN BUGÜNE KADAR İZLEDİĞİ SİYASİ ÇİZGİYE VERDİĞİ DESTEKLE TANINIYOR. HUKUK VE SİYASET BİLİMİ MEZUNU OLAN 59 YAŞINDAKİ LASCHET, GEÇMİŞTE FEDERAL MECLİS'TE MİLLETVEKİLLİĞİ VE AVRUPA PARLAMENTOSU ÜYELİĞİ DE YAPMIŞ, ÇOK DENEYİMLİ BİR SİYASETÇİ OLARAK BİLİNİYOR. CDU'NUN YENİ LİDERİ OLAN LASCHET'İN, ALMANYA'DA 26 EYLÜL'DE YAPILACAK GENEL SEÇİMLERDE CDU/CSU İTTİFAKININ BAŞBAKAN ADAYI OLUP OLMAYACAĞI ŞU AN İÇİN BELİRSİZLİĞİNİ KORUYOR. HRİSTİYAN BİRLİK'İN BAŞBAKAN ADAYINI GEÇ AÇIKLAMASININ NEDENİ 2021'İN SÜPER SEÇİM YILI OLMASINDAN KAYNAKLANIYOR. MERKEL DÖNEMİNİ RESMEN BİTİRECEK OLAN 26 EYLÜL'DEKİ FEDERAL MECLİS SEÇİMLERİ DIŞINDA BU SENE AYRICA 16 EYALETTEN ALTISINDA EYALET PARLAMENTOSU SEÇİMLERİ DÜZENLENİYOR. NÜFUSÇA DA BÜYÜK EYALET OLAN BADEN-WÜRTTEMBERG İLE RHEİNLAND-PFLAZ'DA SEÇİMLER 14 MART'TA YAPILACAK. BU İKİ ÖNEMLİ EYALETTEKİ GİDİŞAT ALMANYA'DA PARTİLERE 26 EYLÜL'DE DÜZENLENECEK GENEL SEÇİMLER İÇİN YÖN DE VERECEK. DOLAYISIYLA HEM CDU HEM DE KARDEŞ PARTİ CSU İLK EYALET SEÇİMLERİNDEKİ GİDİŞATA GÖRE BAŞBAKAN ADAYINI BELİRLEMEYİ HEDEFLİYOR.



Türkiye'nin AB üyeliğine sıcak bakmayan Merkel, zaman içinde Türkiye'yle sıcak bir diyalog kurdu. İki ülke arasında iş birliği güçlendi. 2017 referandumunda Türk politikacılara Almanya'da konuşma yasağı ilişkileri kopma noktasına getirdi. İki ülke arasındaki ilişkiler ilk kez Merkel'le bu kadar derin bir bunalım yaşadı. Ancak 2015'te yaşanan mülteci krizi, Avrupa için Türkiye'nin önemini yeniden hatırlattı ve Merkel, Türkiye'yle ilişkileri düzeltme yolunu seçti.

Son olarak Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin doğal gaz ve petrol arama faaliyetleri sonucu AB üyesi Yunanistan ile yaşanan gerilimde, Almanya ara buluculuk rolü üstlendi. Gerek kendi partisi, gerek muhalefet, gerekse Fransa ve Yunanistan'ın baskılarına rağmen Türkiye'yle uzlaşma, diyalog, AB ile bağlarının koparılmaması politikasında kararlı bir tutum sergiledi.

Hristiyan Demokrat Birlik Partisi'nin yeni Başkanı Armin Laschet'in Türkiye politikası ise Merkel çizgisi ile birebir örtüşüyor. Bu bağlamda Laschet geçmişte örneğin Türkiye ile Almanya arasında yaşanan gerilimlerde Merkel'e yakın rasyonel tonda söylemlerde bulunurken, Türkiye'nin bir NATO üyesi ve AB'ye komşu ülke olarak Almanya için jeostratejik önemine işaret etmişti. Bu doğrultuda sıklıkla diyalog vurgusu ve "ahde vefa" çağrısı yapan Laschet Türkiye'nin AB'ye tam üyeliğini mümkün görmese de, AB sürecine son verilmesine de karşı çıkan az sayıdaki CDU'lu siyasetçilerden olmuştu. Türkiye'nin, Almanya için önem taşıdığına sık sık dikkat çeken Laschet, iki ülke arasındaki tüm görüş ayrılıklarına rağmen sorunların diyalog yoluyla çözümlenmesi gerektiğini savunmuştu.

3.8

TRİLYON DOLAR

ALMANYA GAYRİSAFİ YURTİÇİ HASILASI (2020)

6

%

ALMANYA İŞSİZLİK ORANI

SON OLARAK DOĞU AKDENİZ'DE TÜRKİYE'NİN DOĞAL GAZ VE PETROL ARAMA FAALİYETLERİ SONUCU AB ÜYESİ YUNANİSTAN İLE YAŞANAN GERİLİMDE, ALMANYA ARA BULUCULUK ROLÜ ÜSTLENDİ



DOS-
YA

BİRİMİZ HASTAYSAK HEPİMİZ HASTAYIZ

Küresel bağışıklık için herkese aşı

AŞI ALANINDAKİ GELİŞMELER HAYATIN NİHAYET NORMALE DÖNEBİLECEĞİNE DAİR UMUTLARI ARTIRSA DA, KOVİD-19 SALGINI BİRÇOK ALANDAKİ KÜRESEL EŞİTSİZLİĞİ İYİCE BELİRGİN BİR HALE GETİRDİ. BAZI HESAPLAMALARA GÖRE, AŞI DAĞITIMI BU HIZLA SÜRER VE AŞILAR YENİ VARYANTLARA KARŞI DA ETKİLİ OLURSA, KÜRESEL SÜRÜ BAĞIŞIKLIĞININ KAZANILMASI YEDİ YILI ALABİLİR.

DUYGU BULKAN



Yeni tip korona virüs (Kovid-19) salgınından çıkış umudu olan aşılar az sayıda ülkede uygulanmaya başlanırken, dünyanın en yoksul ülkelerinde insanlar hastalık riski altında aşılara erişmeyi bekliyor. 'Ourworldindata' isimli internet sitesine göre 1 Şubat itibariyle 64 ülke vatandaşlarını aşılamaya başlarken, 130 ülke henüz toplu aşılama programlarına başlamamış durumda. Şimdiye kadar uygulanan 101 milyon doz Kovid-19 aşısının kıtalara göre dağılımı ise Kuzey Amerika'da nüfusun yüzde 5,7'si, Avrupa'da yüzde 3,3'ü, Asya'da yüzde 0,9'u, Güney Amerika'da yüzde 0,6'sı Afrika'da ise yüzde 0,01'ine tekabül edecek şekilde. İngiltere, ABD gibi ülkeler ve Avrupa Birliği (AB) ülkeleri halihazırda yüksek miktarlarda aşı temin etmiş durumdalar ve bunları nüfuslarının çoğunluğuna 2021 yılı içinde ulaştırmayı, fakat özellikle de yaşlılar, pandemi mücadelesinin ön saflarında çalışanlar ve sağlık sorunları olanlar gibi öncelikli gruplara 2021 yazından evvel bağışıklık kazandırmayı planlıyorlar. Çoğu Güney Yarım Küre'de yer alan dünyanın yoksul ülkelerinde yaşayan milyonlarca kişinin henüz aşılanmaya başlanamaması, küresel boyuttaki salgının tamamen kontrol altına alınmasını önleyeceği gibi, ekonomik eşitsizliğe bağlı 'bağışıklık uçurumu' yaratma tehlikesi taşıyor.

Birleşmiş Milletler (BM) Genel Sekreteri Antonio Guterres de, "10 ülke dünyadaki korona virüs aşılarının yüzde 75'ini alırken 130 ülkeye bir doz aşı bile gitmedi" diyerek aşı adaletsizliğine tepki gösteriyor.

AŞILAR SONUÇ VERMEYE BAŞLADI

Öte yandan, Novavax ve Johnson & Johnson'ın da kısa bir süre önce ürettikleri aşıların yeni tip koronavirüse (Kovid-19) karşı başarılı olduğunu duyurup, Moderna, Pfizer-BioNTech, Oxford-AstraZeneca gibi şirketlere ve bunların Rus ve Çinli rakipleri Sputnik V ile Sinopharm ve Sinovac'a katıldığı bu sıralar dünya çapındaki Kovid-19 aşılama kampanyalarının olumlu sonuçları da görülmeye başladı. Sürü bağışıklığı için nüfusun yüzde 75'inin aşı olması gerektiği hesaplanırken Amerikan Bloomberg'in modellemesine göre, aşılamada hızlı davranan İsrail 2 ay sonra, ABD ise 2022 itibariyle sürü bağışıklığı kazanabilir.



BİRLEŞMİŞ MİLLETLER (BM) GENEL SEKRETERİ ANTONİO GUTERRES DE, "10 ÜLKE DÜNYADAKİ KORONA VİRÜS AŞILARININ YÜZDE 75'İNİ ALIRKEN 130 ÜLKEYE BİR DOZ AŞI BİLE GİTMEDİ" DİYEREK AŞI ADALETSİZLİĞİNE TEPKİ GÖSTERİYOR

DSÖ'DEN 'AŞI TEDARİKİNDE EŞİTSİZLİK' TEPKİSİ

DSÖ'NÜN 148. YÖNETİM KURULU TOPLANTISI, İSVİÇRE'NİN CENEVRE KENTİNDE VİDEO KONFERANS YÖNTEMİYLE GERÇEKLEŞTİRİLDİ. GHEBREYESUS, BURADA YAPTIĞI KONUŞMADA, KOVİD-19 AŞILARININ TÜM ÜLKELERE EŞİT VE ADALETLİ DAĞITILMASI İÇİN ÜLKELERE KÜRESEL DAYANIŞMA ÇAĞRISINDA BULUNDU. KOVİD-19 SALGININ ÇİN'İN WUHAN KENTİNDE PATLAK VERMESİNİN ARDINDAN GEÇEN 1 YILDAN KISA BİR ZAMANDA "GÜVENLİ VE ETKİLİ" KOVİD-19 AŞILARININ BULUNMASININ BÜYÜK BAŞARI OLDUĞUNU VURGULAYAN GHEBREYESUS, "AMA ŞİMDİ, AŞILARIN BAZILARINA UMUT GETİRMESİNE RAĞMEN, DÜNYANIN ZENGİNLERİ VE YOKSULLARI ARASINDAKİ EŞİTSİZLİK DUVARINDA BAŞKA BİR TUĞLA HALİNE GELME TEHLİKESİYLE KARŞI KARŞIYAYIZ" UYARISINDA BULUNDU. GHEBREYESUS, İSİM VERMEDEN BAZI ZENGİN ÜLKELERİN AŞI ÜRETEN ŞİRKETLERLE İKİLİ ANLAŞMALARA ÖNCELİK VERDİĞİNİ, BUNUN DA 190 ÜLKENİN KATILDIĞI COVİD-19 AŞILARI KÜRESEL ERİŞİM PROGRAMI'NI (COVAX) RİSKE ATTIĞINI VURGULADI.2020'DE YÜKSEK GELİRLİ ÜLKELERLE AŞI ŞİRKETLERİ ARASINDA 44, BU YIL İSE EN AZ 12 İKİLİ ANLAŞMA YAPILDIĞINI AKTARAN GHEBREYESUS, "AÇIK KONUŞMAM GEREKİYOR, DÜNYA FECİ BİR AHLAKİ BAŞARISIZLIĞIN EŞİĞİNDE. BU BAŞARISIZLIĞIN BEDELİ DE DÜNYANIN EN YOKSUL ÜLKELERİNDE İNSAN HAYATI VE GEÇİM KAYNAKLARIYLA ÖDENECEK" DEDİ. DSÖ EŞ GÜDÜMÜNDE YÜRÜTÜLEN COVAX PROGRAMI, POTANSİYEL KOVİD-19 AŞISINI GELİŞTİRMEK, ÜRETMEK VE BAŞTA DÜŞÜK VE ORTA GELİRLİ ÜLKELER OLMAK ÜZERE TÜM ÜLKELERE ADİL ŞEKİLDE DAĞITMAYI HEDEFLEYEN KÜRESEL GİRİŞİM OLARAK KABUL EDİLİYOR.

DOS-YA

İki doz aşıya göre yapılan hesaplamada, Türkiye'nin ise 2.6 yıl sonra nüfusunun yüzde 75'ini aşılayarak sürü bağışıklığı kazanması öngörülüyor. Bu süre, 3,2 yıl ile Almanya, 3,4 yıl ile Brüksel ve 3,9 yıl ile Hollanda gibi pek çok Avrupa ülkesinin önünde.

328 milyon nüfuslu ABD'de aşılanan kişilerin nüfusa oranı 9.1. Ülkenin yeni başkanı Joe Biden, görevdeki ilk 100 gününde 100 milyondan fazla kişinin aşı olmasını hedefliyor. Bloomberg'in haberine göre, aşılama mevcut şekilde ilerlediği takdirde, 1 Ocak 2022 itibariyle nüfusunun yüzde 75'ini aşılamayı başaran Amerika sürü bağışıklığı kazanmış olacak.

İSRAİL VE İNGİLTERE ÖNDE GİDİYOR

Aşılama konusunda dünyada en iyi ülke konumundaki İsrail'de, yalnızca 2 ay içinde nüfusun yüzde 75'i aşılanmış olacak. 8,8 milyon nüfuslu ülkede, Amerikan Pfizer ile başında Türk bilim insanları Prof. Uğur Şahin ile Dr. Özlem Türeci'nin bulunduğu Alman BioNTech'in ortak geliştirdiği aşı kullanılıyor. Aşılamada bir başka başarılı ülke de İngiltere. Oxford Üniversitesi ile AstraZenaca'nın ortak geliştirdiği aşının yoğun şekilde uygulandığı Birleşik Krallık'ın, bu modellemeye göre 6 ay içinde sürü bağışıklığı kazanacağı belirtiliyor. AB aşılamada geri kalırken İngiliz basınında AB'den çıkmış olmanın İngiltere'yi aşılamada öne geçirdiği yorumları yapılıyor.





TÜRKİYE AVRUPA ÜLKELERİNİN ÖNÜNDE

İki doz aşıya göre yapılan hesaplamada, Türkiye'nin ise 2,6 yıl sonra nüfusunun yüzde 75'ini aşılayarak sürü bağışıklığı kazanması öngörülüyor. Bu süre, 3,2 yıl ile Almanya, 3,4 yıl ile Brüksel ve 3,9 yıl ile Hollanda gibi pek çok Avrupa ülkesinin önünde. Mevcut tabloda, kuzey ve batılı ülkelerin görece daha kısa sürelerde sürü bağışıklığı kazanması ise dikkat çekiyor. Tüm dünya nüfusunun yüzde 75'inin aşılanmasının ise yedi yıl alması öngörülüyor.

Ancak yeni aşılar ve tedavilerin bulunması, üretim ve lojistik sıkıntıların aşılması durumunda bu sürenin kısalacağı düşünülüyor. Söz konusu modellemenin 67 ülkeden gelen günlük aşı verileri dikkate alınarak yapıldığını, bazı verilerin güncellenmemiş olabileceğini de unutmamak gerekiyor.

Çin, Türkiye'de de kullanılan 'CoronaVac' adlı COVID-19 aşısının ülkesinde yaygın kullanımı için onay verdi. Çin'de temmuzda acil durum kullanımına onay verilen aşı adayının 3'üncü aşama klinik denemeleri Brezilya, Şili, Endonezya ve Türkiye'de yürütülmüştü. Aşının 12 bin 396 kişiyle gerçekleştirilen yeni testlerinin sonuçları da açıklandı.

2.6

YIL

TÜRKİYE'NİN SÜRÜ BAĞIŞIKLIĞI KAZANACAĞI ÖNGÖRÜLEN SÜRE

64

1 ŞUBAT İTİBARİYLE AŞI UYGULANAN ÜLKE SAYISI

Deneylerde aşının etki oranının katılımcılara iki doz halinde uygulanmasından 14 gün sonra değerlendirildiği belirtilirken, aşının hastaneye kaldırılma ve ölümleri yüzde 100 önlediği bildirildi. Aşının tıbbi tedavi gerektiren vakaları önlemede yüzde 83.7 etkili olduğu belirtilirken, hastalığın bulaşmasını önlemede yüzde 50.65 etkili olduğu açıklandı.

AŞIDA 'İSTİFLEME' ÇABALARI

Eşitsizlik konusu, AB içinde ciddi şekilde göze batıyor. 8 Ocak'ta Birlik, Pfizer-BioNTech ile 300 milyon dozluk aşı almak için bir anlaşma yaptı ve bu rakam o sırada firmanın mevcut kaynaklarının yarısına tekabül ediyordu. AB'nin aşı tedarikinde küresel seviyede başı çeken bir şirketten bu kadar çok doz alabilmesi "aşı istifleme" anlamına geliyor. Aşılama konusundaki bu küresel eşitsizlik devam ederse, bu aynı zamanda Çin ve Rusya'nın jeopolitik nüfuzlarını artırmak amacıyla "aşı diplomasisi"ni kullanma fırsatlarını da artırabilir. Örneğin Çin, Sinopharm ve Sinovac ürünlerini piyasaya sürmek için çeşitli Afrika ve Asya ülkeleriyle anlaşmalar yaptı.

Çoğu Batı ülkesi, nüfuslarını birçok kez baştan sona aşılayabilecek kadar fazla aşı dozu sipariş etmiş durumda. Örneğin, İngiltere farklı şirketlerden yaklaşık 367 milyon doz aşı aldı ve bu rakam, 67 milyonluk nüfusunun beş katından fazla. Bu arada Kanada, Yeni Zelanda ve Avustralya, nüfuslarını teşkil eden her bir bireye yaklaşık dört doz aşı yapmaya yetecek miktarda doz satın aldılar.

Mevcut veriler yüksek düzeyde aşı istiflemesine işaret ederken, Güney Asya, Afrika ve Güney Amerika'daki birçok ülke çok daha az miktarda aşıya erişim imkânına sahip. Ekonomik İstihbarat Birimi (EIU) tarafından yapılan bir araştırma, 84 fakir ülkenin 2024 yılına kadar aşılara yaygın bir erişim elde edemeyebileceğini ortaya koydu. Bu arada, Uluslararası Af Örgütü, Frontline AIDS, Global Justice Now ve Oxfam dahil olmak üzere bir dizi insan hakları grubu, toplam 67 düşük gelirli ülkenin, önde gelen aşı ürünlerinden herhangi birinden henüz sipariş veremediği için 2021 yılı içinde aşıya erişemeyeceği konusunda uyarıda bulundu. Çok sınırlı kalan dağıtım oranları nedeniyle mevcut durumun özellikle Afrika'yı nasıl etkileyebileceğine dair endişeler var. Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) yetkililerine göre Gine, Ocak ayında Rus Sputnik V aşısının piyasaya sürülmesinin ardından aşılara başlayan tek Afrika ülkesi oldu. Diğer birçok ülke, aşı bileşenlerinin güvence altına alınması, üretim kotaları, teslimatta yaşanan gecikmeler, zayıf tıbbi altyapı ve enjeksiyonları uygulamak için nitelikli sağlık çalışanlarının eksikliği gibi zorluklarla karşı karşıya.

ABD DSÖ'YE 200 MİLYON DOLAR ÖDEME YAPIYOR

DÜNYA SAĞLIK ÖRGÜTÜ'NÜN (WHO) YOKSUL ÜLKELERİN ZENGİN ÜLKELERLE AYNI ANDA AŞIYA ERİŞMESİNİ AMAÇLAYAN COVAX ADLI PROGRAMI HEDEFLERİNE ULAŞAMADI. WHO, PROGRAM İÇİN 2021'DE 5 MİLYAR DOLARA İHTİYAÇ DUYULDUĞUNU SÖYLÜYOR. ABD DIŞİŞLERİ BAKANI ANTONY BLINKEN, "BIDEN YÖNETİMİ, ÜRETİM VE DAĞITIM KAPASİTESİNİN ARTIRILMASI VE DIŞLANMIŞ HALKLAR DAHİL AŞIYA ERİŞİMİ ARTIRMAK İÇİN DÜNYA GENELİNDEKİ ORTAKLARIMIZLA ÇALIŞMA YÜRÜTECEK" DEDİ. ABD BAŞKANI JOE BIDEN, ÜLKESİNİN WHO ÜYELİĞİNE GERİ DÖNMESİ KARARINI ALMIŞTI. BLINKEN TOPLANTIDA ABD'NİN KURUMA KATKI PAYI OLARAK ŞUBAT SONUNA KADAR 200 MİLYON DOLAR ÖDEME YAPACAĞINI AÇIKLADI.



DOS-YA

DÜŞÜK GELİRLİ ÜLKELER AŞIDAN MAHRUM KALIYOR

Uzmanlara göre, gelişmiş ülkelerin sadece kendi vatandaşlarını aşılaması, diğer kesimle ilgilenmemesi, kendi ülkelerindeki gelişmeyi de yüzde 50'ye yakın azaltacak. Sadece salgının azalmasında değil, ekonomilerde de her ülke güvende olmadan hiçbir ülke güvende olmayacak. Dünyada aşı ulaşımında eşitsizlik hem yayılımı azaltmayı hem de ekonomiyi canlandırmayı geciktiriyor.



Düşük gelirli ülkeler Pfizer, Moderna ve Oxford-Astrazeneca gibi büyük ilaç şirketlerinden çok, Küresel Aşı ve Aşılama Birliği (GAVI), Salgın Hastalıklara Hazırlık İçin Yenilik Koalisyonu (CEPI) ve DSÖ öncülüğünde sürdürülen Kovid-19 Aşıları Küresel Erişim Programına (COVAX) daha çok güveniyor. Bu durum ise COVAX'ın aşı tedariki potansiyel olarak daha yavaş olabileceğinden, aşının geç yayılmasına neden olabilir. COVAX, 2021 sonuna kadar Afrika'nın yüzde 20'sinden fazlasını aşılayabileceğini açıkladı. Ortadoğu, bu eşitsizliklerin çoğunun açığa çıktığı bir başka bölge. Örneğin, petrol zengini Körfez ülkeleri aşıları hızla satın alırken ve vatandaşlarını aşılamaya başlarken, Yemen, Suriye ve Libya gibi ülkeler istikrarsızlık ve çatışma koşulları nedeniyle kısıtlılıklarla karşı karşıya. Bu arada, ekonomik bir krizin ortasında olan Lübnan, yakın zamanda satın aldığı bir milyon doz Pfizer aşısına rağmen, henüz herhangi bir aşı uygulaması duyurmadı. Daha zengin ülkelerde bile etnik azınlıklar için daha az erişim söz konusu olabilir. Afrikalı Amerikalıların aşıya erişme olasılığı da beyaz ve Hispanik hemşehrilerine göre daha az. Örneğin, Kuzey Carolina'da siyah Amerikalılar, eyalet nüfusunun yüzde 22'sini oluşturmalarına rağmen aşı yapılanların şimdiye kadar sadece yüzde 11'ini oluşturdular.

Uzmanlar, bu düşük oranların arkasında, Afrikalı Amerikalı toplulukların geçmişte maruz kaldıkları ayrımcı muameleden dolayı tıbbi kuruluşlara karşı duyduğu derin güvensizlik ve aşıya erişim eksikliği gibi birkaç faktörün olabileceğini düşünüyor. Bu durum, ABD ve diğer Batı ülkelerinde pandemiden çok önce var olan, sağlık hizmetlerinde görülen ırk temelli eşitsizliklerin yaygınlaşması riskinin çok yüksek olduğunu gösteriyor.



130

YAYGIN AŞILAMA YAPILMAYAN ÜLKE SAYISI

7

YIL

TÜM DÜNYA NÜFUSUNUN SÜRÜ BAĞIŞIKLIĞI KAZANACAĞI ÖNGÖRÜLEN SÜRE

INSTAGRAM'DA "DÜNYANIN EN BEĞENİLEN 2. MARKASI" OLDUK!



Türkiye'nin dört bir yanındaki milyonlarca insanın hayatına dokunduk. Bu sayede bugün Instagram'da Türkiye'nin en beğenilen markası, dünyanınsa en beğenilen 2. markası olduk.

Mutluluğumuz ve gururumuz anlat anlat bitmez!

A·101
HARCA
HARCA
BİTMEZ

SocialBakers verilerine göre
A101, Instagram'da "Dünyanın En Beğenilen 2. Markası".

DOS-
YA

Pandemiden sonra şehirlerin geleceği

KADRİYE N. TUNÇSİPER





PANDEMİ TÜM DÜNYADA, SOSYAL YAŞAMDAN İŞ HAYATINA KADAR HER ALANDA, HEMEN HER ŞEYİ DÖNÜŞTÜRDÜ, DÖNÜŞTÜRMEYE DEVAM EDİYOR. BU DÖNÜŞÜMDEN EN FAZLA ETKİLENEN İSE, KUŞKUSUZ ŞEHİRLER OLDU. EVDEN ÇALIŞMADAN E-TİCARETİN YAYGINLAŞMASINA KADAR BİR DİZİ YENİ NORMALİN ORTAYA ÇIKTIĞI BU DÖNEMDE, ŞEHİRLERİN GELECEĞİ EN ÖNEMLİ TARTIŞMALARDAN BİRİ HALİNE GELDİ. ŞEHİRDEN KAÇIŞ, BANLİYÖLERDE NÜFUS YOĞUNLUĞU ARTIŞI, DAHA ÇEVRECİ ULAŞIM ARAÇLARININ KULLANIMI GİBİ BİR DİZİ YENİLİK, ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE EN ÇOK KONUŞTUĞUMUZ BAŞLIKLAR ARASINDA YER ALACAK.

Şu anda dünya nüfusunun yüzde 55'i şehirlerde yaşıyor. 2050 yılına geldiğimizde ise bu oran yüzde 70'e ulaşacak. İlk kez 2007'de kırsal nüfusu geçen şehirler, günümüzde olanakları ile birçok avantaja sahip olsa da son pandeminin gösterdiği gibi bulaşıcı hastalıklar için ciddi risk teşkil ediyor.

Dünyada kaydedilmiş beşinci pandemi olan Covid-19 günlerinde Dünya Ekonomik Forumu Global Riskler Raporu 2020'ye göre de gelecek 10 yıl içerisinde en büyük 10 risk içerisinde bulaşıcı hastalıklar da yer alıyor. Tüm bu olgular nedeniyle şehirlerin yeniden planlanması insanlığın önündeki en önemli gerekliliklerden biri olarak duruyor.

DOS-YA

İSTANBUL NÜFUSU 20 YIL SONRA AZALDI

Geçmişte 19. yüzyılda kolera salgınının Londra'da ilk modern kanalizasyon sistemi kurulmasını teşvik etmesi gibi 1793'te Philadelphia'da sarı humma salgını, yöneticileri sokakları temizleme ve çöp toplama görevlerini üstlenmeye sevk etti. Çoğu uzmanın belirttiği gibi kesin olarak bilmek için henüz çok erken olsa da Covid-19'un şehirlerimiz üzerindeki etkisi de oldukça fazla olacak.

Korona virüs salgını da tartışmasız bir şekilde en fazla büyük şehirleri etkiledi. ABD nüfusunun yüzde 3'ünün yaşadığı New York, ülkede toplam ölümlerin yüzde 19'una, Fransa'da Paris ve çevresi ise ülkedeki tüm ölümlerin yüzde 25'ine ev sahipliği yaptı. Bu nedenle bulaşıcı hastalık riskinin farkına varan dünyada, salgından en fazla etkilenen şehir sakinleri farklı alternatiflere daha sıcak bakmaya başladı. Örneğin virüsün yayılmasını yavaşlatmak için evde kalma uyarıları sırasında, giderek daha fazla sayıda insan evlerinden çalışmaya başladı. Gallup tarafından ABD'de yürütülen bir ankete göre, katılımcıların yüzde 53'ü ellerinden geldiğince uzaktan çalışmaya devam edeceğini belirtti. Pew Araştırma Merkezi'nin yürüttüğü bir başka araştırmaya göre ise ABD'li yetişkinlerin yüzde 22'si salgın sırasında taşındığını ya da bir taşınan tanıdığının olduğu açıkladı. Birçok ABD yayını da, koronavirüsü pandemisinden sonra hangi şehirlerde yaşamanın en iyisi olabileceğini, anketlere ve esnek çalışmadaki artışa dayanarak haberleştirmeye başladı.

Pandeminin şehirler üzerindeki etkisi sadece ABD için geçerli değil. Türkiye'nin en büyük şehri İstanbul'un nüfusu, 20 yıl sonra ilk kez azaldı. İstanbul'un nüfusu 2020 yılında önceki yıla göre 56 bin 815 kişi azalarak 15 milyon 462 bin 452 kişiye indi.

2.7 TRİLYON DOLAR

AKILLI ŞEHİR UYGULAMALARININ KÜRESEL PAZAR ÇAPI (2025 ÖNGÖRÜSÜ)



2019'da büyük bir göç dalgası yaşayan İstanbul'un sadece bir yıl sonrasında göç vermesi kuşkusuz pandemi ile doğrudan bağlantılı. Birçok uzmana göre bunun en önemli sebeplerinden biri yaz aylarında Anadolu'ya giden yaşlı ve emekli nüfusun geri dönmemiş olması. Ayrıca Ege ve Akdeniz'e yerleşen kişi sayısındaki artışın da bunda etkili olduğu tahmin ediliyor. Uzaktan çalışma imkanı olanların daha sakin şehirlere, yazlıklara ya da memleketlerine gitmesi de bir diğer belirleyici etken kabul ediliyor.

ISSIZ ŞEHİRLER

Tüm dünyada pandemi boyunca insanların hafızasına kazınan en dikkat çekici görüntüler ise kuşkusuz bomboş meydanlar ve sokaklar oldu. Sosyal mesafe ve evden çalışmaya geçiş, insanların çalışma ve etkileşiminde önemli değişiklikler yarattı. Şehirler salgınların merkez üssü haline gelirken, çalışmak ve alışveriş yapmak için büyük şehirlere daha az insan geldiği için, bir zamanlar hareketli mağazalar ve ofisler yerini derin bir ıssızlığa bıraktı.

Covid-19 deneyimi, şehir hayatında birçok geçici değişikliği de beraberinde getirdi. Ancak bu değişim-

8 %

ŞEHİRLERDE KARBONDİOKSİT EMİSYON DÜŞÜŞÜ ORANI (2020)

70 %

DÜNYADA ŞEHİRLERİN YARATTIĞI GSYİH'NİN TOPLAM GSYİH İÇİNDEKİ ORANI

lerin kalıcı olabileceğine yönelik senaryolar da konuşuluyor. Örneğin şehirlerde mağazaların karantina tedbirleri gereği kapatılması ile e-ticaret, yerel işletmeler için ayakta kalmanın tek yolu olarak ortaya çıkarken, dijital dünyaya uyum sağlama seçeneği olmayanlar için kısa vadede krizden çıkma şansı oldukça düşük. Bazı tahminler, Barselona'da pandemi sonrasında yerel perakende mağazalarının yüzde 10 ila yüzde 60 oranında yeniden açılamayabileceğini belirtiyor.

Salgın sonrasında daha fazla insanın evden çalışması muhtemel olduğundan, daha az insan şehir merkezlerinde işe gidip gelecek. Fiziksel mesafe muhtemelen devam edeceği için insanlar kalabalık toplu taşımadan uzak durmayı sürdürecek. Bu yüzden insanlar daha fazla yürümeye ve bisiklete binmeye teşvik edilecek. Bu ise, bisikletliler ve yayalar için daha fazla alan sağlanması gerekliliğini beraberinde getiriyor.

Birçok uzman da daha fazla uzaktan çalışma, daha fazla çevrimiçi alışveriş ve daha az sosyalleşme göz önüne alındığında, işe gidip gelme ihtiyacının azalmasının, şehir merkezlerinde, ofis ve hatta belki de konut için talebi azaltacağını ve bu durumun banliyölerdeki talebi artıracağını ifade ediyor.

Gerçekte bazı gelişmiş ülkelerde bu durum, pandemi öncesinde de ortaya çıkan eğilimlerden biriydi. Örneğin İngiltere'de güneydeki şehirler, kırsal göçün bir sonucu olarak büyümeye devam etse de, kuzey şehirleri bir süredir ters yönde eğilim gösteriyor. Daha varlıklı sakinler, uzaktan çalışma olanaklarından yararlanabildikleri ölçüde daha ucuz mülk ve daha yüksek yaşam kalitesi amacıyla daha küçük kasabalara ve kırsal yerleşim alanlarına taşınıyor. Bu eğilimin koronavirüs krizinin bir sonucu olarak muhtemelen hızlanacağı tahmin ediliyor.
Şu an için Avrupa şehirlerinden kaç kişinin şehrinden ayrıldığını kesin olarak belirlemek zor olsa da, İngiltere'de yayınlanan bir araştırma 2020'de 700 bin kişinin Brexit'in de etkisi ile şehirden ayrıldığını gösteriyor. Benzer bir kentsel göç, ABD'de de ortaya çıktı. Varlıklı New Yorklular ikinci evlere geçerken, Silikon Vadisi çalışanları esnek çalışma imkanları ölçüsünde ülke çapına dağıldı.

Sonuç olarak yüksek kira, trafik, kirlilik ve doğaya dönüş gibi gerekçelerde dış mahallelere yönelen kent sakinlerinin sayısı, pandemi ile beraber artış gösterirken, şehirlerin daha yaşanabilir hale gelmesi için yapılan çalışmalar da hız kazandı. Dünyanın önde gelen şehirlerinde özellikle yayaların rahat bir şekilde hareket edebilmesi için bir dizi proje hayata geçirildi. Pandemi sonra erdiğinde ise insanların şehir ile ilişkilerinde pandemi koşullarının bazıları, muhtemelen devam edecek. 2050 yılında dünya nüfusunun çok büyük bölümünün şehirlerde yaşayacağını düşündüğümüzde de, şehirlerin bir an önce daha büyük salgın risklerine karşı uygun tasarlanması gerekiyor.



PANDEMİDE HANGİ ŞEHİR NASIL ETKİLENDİ?

PARİS
ULUSAL ÖLÇEKTE EKONOMİK FAALİYETLERDE YÜZDE 34 ORANINDA DÜŞÜŞ YAŞANIRKEN, PARİS'TE MART'IN ORTASINDAN İTİBAREN EKONOMİK FAALİYETLERDE DÜŞÜŞ YÜZDE 37 OLARAK GERÇEKLEŞTİ PANDEMİNİN ŞEHRE MALİYETİNİN 400 MİLYON EURO OLACAĞI TAHMİN EDİLİYOR.

NEW YORK
YAPILAN ANALİZLERE GÖRE ABD'DE SALGININ EN BÜYÜK ETKİYİ GÖSTERDİĞİ NEW YORK'TA VERGİ GELİRİ KAYBININ İKİ YIL İÇİN 7,4 MİLYAR DOLAR OLACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR.

PHOENIX
ŞEHRİN GELİRİNİN YÜZDE 30'DAN FAZLASI PERAKENDE SATIŞLAR, TURİZM VE EĞLENCE İLE İLGİLİ VERGİLERİNDEN GELİYOR. SALGININ HAZİRAN 2021'E KADAR SÜRMESİ HALİNDE ŞEHRİN VERGİ GELİR KAYBI 100 MİLYON DOLARI AŞACAK.

AMSTERDAM
SALGININ AMSTERDAM EKONOMİSİNE EKONOMİK ETKİSİNİN AYLIK 1,6 MİLYAR DOLAR OLDUĞU HESAPLANIYOR.

MADRİD
MADRİD'TE KARANTİNA NEDENİYLE İSTİHDAM KAYBININ TOPLAM İSTİHDAMIN YÜZDE 5,4'ÜNE ULAŞACAĞI TAHMİN EDİLİYOR.

DOS-
YA

Covid-19 ile yaşamak

COVİD-19'UN BERABERİNDE GETİRDİĞİ YENİ NORMAL, ŞEHİR OTORİTELERİNİ YENİ ÇÖZÜMLER ARAMAYA İTTİ. BU ARADA PEK ÇOK YENİLİKÇİ FİKİR VE PROJE ÖN PLANA ÇIKTI. BİRÇOĞU ÖNCEDEN DÜŞÜNÜLMÜŞ VE ÇERÇEVELENDİRİLMİŞ OLAN BU PROJELER, ARTAN AÇIK ALAN İHTİYACI, TRAFİK SORUNUNUN AZALTILMASI, TEMİZ HAVA GİBİ TEMEL HEDEFLER İÇİN ŞEHİRLERİ DÖNÜŞTÜRMEYİ AMAÇLIYOR.

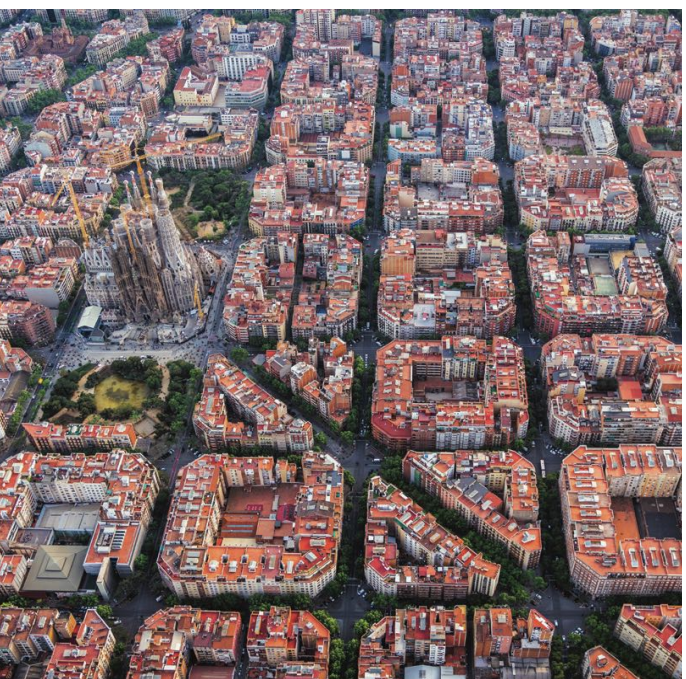
1 / 15 DAKİKALIK ŞEHİR

Paris Belediye Başkanı Anne Hidalgo'nun seçim kampanyasında ortaya attığı '15 dakikalık şehir' konsepti, insanların gitmeleri gereken yere 15 dakikada ulaşabilmelerini ifade ediyor ve gün geçtikçe çok daha fazla şehir yönetimi bu hedefi benimsemeye başladı. Salgının ortaya çıkışı ile beraber Paris yönetimi, hızlı bir şekilde ana cadde olan Rue de Rivoli'yi çok şeritli bir bisiklet yoluna çevirdi, hava kalitesini iyileştirmek için okulların çevresindeki trafiği kesti. Şehir yönetimi bazı pandemi tedbirlerinin kalıcı hale getirileceği sözünü veriyor.

Londra'da ise Brent Cross sakinleri için 15 dakikalık şehir konseptine uygun yaşam alanı için çalışmalar geçtiğimiz aralık ayında başladı. 6700 evden meydana gelecek projenin ilk bölümü 2024'te hazır olacak. Londra'nın merkezine sadece 12 dakikada hizmet verecek yeni bir tren istasyonu ise gelecek yıl tamamlanacak. Proje en az 50 dönüm park ve oyun alanını da içeriyor.



2 / SÜPER BLOKLAR



Barselona yönetiminin başlattığı süper bloklar, şehir sakinlerinin eğlence ve ihtiyaçlarını minimum özel araçla hızlı bir şekilde yapabilmesine imkan tanıyan bir proje. İlk kez 2016'da başlatılan süper blok projesi ile, dokuz bloktan meydana gelen mahalleler oluşturulması planlanıyor. Trafiğin bu blokların etrafındaki ana yollarla sınırlı olacağı proje kapsamında, mahallelerin içleri sadece bisikletliler ve yayalar için açık olacak. Şehir merkezindeki Eixample bölgesinde yeşil alanları genişletme çalışmaları ile başlayan projenin bir sonraki aşamasında, 21 caddede yayalar için dönüştürülecek. Her sokağın en az yüzde 80'inin ağaçlandırılması ve yüzde 20'sinin asfaltsız olması da hedefleniyor. Planın nihai amacı da, hiçbir şehir sakininin yeşil alana 200 metreden daha uzak olmamasını sağlamak.

3 DAHA DİJİTAL AKILLI ŞEHİRLER

Dijitalleşme, bulaşma riskini izleyen ve sosyal mesafeye saygı gösterilmesini sağlayan araçlarla, aynı zamanda belirli hizmetlerin ve ekonomik faaliyetlerin sanal olarak sürekliliğini sağladı. Muhtemel pandemi sonrasında da alışkanlıklarda meydana gelen değişiklikler, şehirlerin normalleşme aşamasının kalıcı bir unsuru haline gelecek. Kişisel verilerin gizliliği nedeniyle eleştirilse de bu durum halen birçok şehirde aktif olarak kullanılıyor. Örneğin Newcastle, sosyal mesafeye saygı gösterilip gösterilmediğini değerlendirmek için akıllı şehir teknolojilerini kullanıyor. Daegu'da (Güney Kore), hasta rotalarını izlemek için akıllı şehrin verilerine başvuruluyor. Tokyo ise çevrimiçi öğrenmeyi, teletıp, tele-çalışmayı ve kamu hizmetlerinin dijitalleşmesini teşvik ederek dijital dönüşüm çabalarını hızlandırmayı taahhüt etti.

4 BİSİKLETİN ALTIN ÇAĞI

Pandemi ile birlikte toplu ulaşımın taşıdığı riskler, insanları yeniden bisiklet ile barışmaya zorluyor. Bunun için şehirlerin bisiklet yolları ile yeniden dönüştürülmesi gerekiyor. Birçok büyük şehirde çalışmalar şimdiden başlamış durumda.

Paris belediye başkanı normalde arabaların kullandığı 50 kilometrelik yol şeridinin bisikletler için ayrılacağını duyurdu. Ayrıca, kalabalık insan gruplarının kaldırımlarda toplanmasını önlemek için 30 cadde, özellikle okulların çevresinde sadece yayalara açık olacak. Milano'da da belediye yönetimi şehrin yaz boyunca 22 mil uzunluğundaki yolun sadece yayalar ve bisikletler için uyarlanacağını açıkladı. Kolombiya'nın en büyük kenti Bogota'da 35 kilometrelik bisiklet yolu için çalışmalar başladı. Seattle kenti ise Sağlıklı Sokaklar girişiminin bir parçası olarak 20 mil uzunluğundaki yolun araç trafiğine kapattı. Medellín (Kolombiya), salgın sonrasında ekonomisini yeniden canlandırmaya hazırlanırken, 2030 yılına kadar karbon emisyonlarında yüzde 20'lik bir azaltma arayışında. Şehir özellikle bisiklet yollarını üç yıl içinde neredeyse yüzde 50 artırarak 145 kilometreye çıkarmayı ve 2030 yılına kadar birbirine bağlı toplu taşıma hatlarının sayısını iki katından fazla artırmayı planlıyor. Ayrıca şehir sakinlerinin düşük bir maliyetle kiralayabilecekleri 50 bin elektrikli bisiklet sağlamak için çalışıyor ve on yılın sonunda tüm toplu taşıma araçlarını elektriklendirmeyi taahhüt ediyor.

Seul ise sürücüsüz araçlar ve robotlar aracılığıyla mal teslimatı ve akıllı otoparklar kullanarak akıllı şehir konusunda öncülük etmeyi sürdürüyor. 4 Temmuz 2020'de kiralık e-scooter'ların yasallaşmasının ardından, Middlesbrough, Birleşik Krallık'ta şehir genelinde kiralık bir e-scooter pilot programı başlatan ilk şehir oldu.

MEDELLÍN (KOLOMBİYA), SALGIN SONRASINDA EKONOMİSİNİ YENİDEN CANLANDIRMAYA HAZIRLANIRKEN, 2030 YILINA KADAR KARBON EMİSYONLARINDA YÜZDE 20'LİK BİR AZALTMA ARAYIŞINDA



GÜN-
DEM

ESRANUR
EYUOĞLU

Yeni mutasyonlar yeni ihtimaller

KORONA VİRÜS SALGINIYLA MÜCADELENİN EN KRİTİK AŞAMASI OLAN AŞILAMA SÜRECİ İÇİNDE BULUNDUĞUMUZ BUGÜNLERDE, BİR YANDAN GELECEĞE BİRAZ DAHA UMUTLU BİR ŞEKİLDE BAKABİLİYORUZ BELKİ AMA ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEN GELEN MUTASYONLU VİRÜS HABERLERİ BU UMUTLARI BİRAZ SOLDURUYOR. AŞI GELİŞTİRİCİLERİ MEVCUT AŞILARIN ORTAYA ÇIKAN YENİ MUTASYONLARLA BAŞ ETMEK ÜZERE ETKİLİ OLDUĞUNU SÖYLÜYOR ANCAK, ÖYLE GÖRÜNÜYOR Kİ, ŞU ANKİ AKUT DURUM ALTATILSA BİLE, COVİD-19 VE MUTASYONLARI EPEY BİR SÜRE HAYATIMIZDA OLACAK.

Bir yılı aşkın süredir devam eden korona virüs pandemisi son aylarda aşı ile kontrol altına alınmaya çalışılıyor. Fakat virüs sürekli olarak mutasyon geçirerek değişime uğruyor. Salgın döneminde çok sayıda genetik mutasyon ve çok sayıda viral varyant ortaya çıktı. Varyantlar Covid-19 hastalığının etkeni olan SARS-CoV-2 virüsünün küçük farklılıklar içeren formları.

Yeni varyantlarda virüsün insan hücrelerine daha kolay tutunup içine girmesini sağlayan spike adı verilen sivri uçlu proteinler değişime uğruyor. Bazı varyantlarda ise virüsün hücrelere girişini engelleyen antikorlar etkisiz hale geliyor. Bu değişim de virüsün bağışıklık sistemini daha kolay yenmesi demek oluyor.

Bir virüsün genetik kodunda meydana gelen küçük değişiklikler sonucu ortaya çıkan bu yeni türlere viral varyant deniyor. Bunlar arasında daha kolay yayılanlar salgının baskın virüs varyantı haline geliyor, diğerleri ise yok oluyor. Bu değişiklikler virüsün çoğalmasına, devam etmesine, daha hızlı yayılmasına ve hastalığın daha ağır seyretmesine sebep olabildiği için, mutasyonlu virüsler tüm dünyada endişe ve paniğe neden oluyor.

VARYANTLAR TÜM DÜNYAYA YAYILIYOR

Bir hastalığın genetik maddesindeki değişiklikler, yani virüsün mutasyon geçirmesi doğal bir süreç ve herhangi bir yerde ortaya çıkabiliyor. Covid-19 hastalığına sebep olan mutasyonlu korona virüsü bilim insanları tarafından kısaca G mutasyonu olarak adlandırıldı ve kısa süre içinde tüm dünyaya yayılarak pandemiye dönüştü. Bu süreçte binlerce mutasyon geçirse de geçtiğimiz temmuz ayında veri tabanına yüklenen 50 bin korona virüs genomunun yüzde 70'i D614G adı da verilen bu orijinal varyantı taşıyordu. G varyantı, 2020 aşı denemeleri gerçekleştiğinde baskın türdü. Bu sebeple Pfizer-BioNTech, Moderna ve Sinovac aşıları bu varyanta karşı yüzde 90'ın üzerinde etkinlik gösteriyor.

Bulaşıcılığı daha yüksek olan mutasyonlu virüsler ilk olarak Britanya, Brezilya ve Güney Afrika'da tespit edildi. Birçok tedbir alınmasına rağmen bu varyantlar da tüm dünyaya hızla yayılmaya başladı. Britanya'da 2020 sonbaharında saptanan B.1.1.7 varyantı çok sayıda mutasyon içeriyor. Bu varyant nedeniyle ülkede çok sıkı önlemler açıklandı ve birçok ülke kapılarını kapattı. Fakat yine de B.1.1.7 varyantının tüm dünyada hızlı bir şekilde yayılması önlenemedi. Bilim insanları da bu varyantın virüsün orijinalinden çok daha bulaşıcı olduğunu belirledi. Bunun nedeni ise bu varyantta virüsün hücrelere tutunmasını daha kolay hale getiren daha fazla sivri uç bulunması.



B.1.1.7 ile benzer bazı mutasyonlar bulunduran ve ilk olarak Güney Afrika'da saptanan B.1.351 varyantı ise önceki türlerden farklı olarak gençleri daha fazla etkiliyor. Güney Afrika'daki vaka artışında da bu varyantın etkili olduğu düşünülüyor. ABD, Kanada, Avustralya gibi 20'den fazla ülkede görülen bu mutasyon, Britanya'daki tür gibi daha bulaşıcı görünüyor fakat henüz daha ölümcül olduğuna dair bir kanıt yok. Brezilya'da saptanan P.1 varyantı da ilk olarak temmuz ayı başlarında Brezilya'da, özellikle Rio de Janerio'da görüldü. Virüsü hücreye bağlayan başak proteininde bir dizi mutasyona sahip olan, bu sebeple daha bulaşıcı olduğunu düşünülen varyant, daha sonra Japonya, Peru, Türkiye, Almanya ve Güney Kore'de de tespit edildi. Antikorlar da P.1 varyantı taşıyor olabileceği için, bu durumun hem yeniden enfeksiyona yol açabileceği, hem de aşıların etkinliğini azaltabileceği düşünülüyor.

AŞILAR HÂLÂ ETKİLİ

Virüsün geçirdiği mutasyonların bulaşı artıran mutasyonlar olduğu, hastalık etkisini artırmadığı, bu sebeple geliştirilen aşıların mutasyona uğrayan virüse karşı da etkili olacağı tahmin ediliyor. Mutasyona uğramış yeni tip korona virüsten etkilenmeyecek ya da en az etkilenecek aşı türü

VARYANTLAR NASIL OLUŞUYOR?

HASTALIĞA YOL AÇAN TÜM VİRÜSLER GİBİ KORONA VİRÜS DE İNSAN HÜCRELERİNE NÜFUZ EDİYOR, ONLARIN İÇİNDE KENDİNİ KOPYALAYIP ÇOĞALIYOR VE VÜCUDA YAYILIYOR. DAHA SONRA DA BULAŞ YOLUYLA BAŞKA İNSANLARI ENFEKTE EDİYOR. VİRÜSÜN KENDİNİ KOPYALAMASI, FARKLI PARÇACIKLARINI BİR ARAYA GETİREN GENETİK KODUN KOPYALANMASI DEMEK OLUYOR. FAKAT BU KOPYALAMA HER ZAMAN ASLINA UYGUN OLMAYABİLİYOR. KOPYALAMA SIRASINDA OLUŞAN BU FARKLILAŞMALAR DA YENİ VİRAL VARYANTLARIN ORTAYA ÇIKMASINA SEBEP OLUYOR. BAZI VİRÜSLERİN GENETİK KODLARI DNA YANİ İNSAN HÜCRELERİNİN GENETİK BİLGİSİNİ TAŞIYAN MOLEKÜLLER İLE AYNI YAPIDA. KORONA VİRÜSÜN DE DAHİL OLDUĞU VİRÜSLERİN GENETİK KODLARI İSE RNA DİYE BUNA BENZER BAŞKA BİR MOLEKÜLDE SAKLI. RNA VİRÜSLERİ KOLAYCA VE HIZLA MUTASYON GEÇİREBİLDİKLERİ İÇİN ZAMANLA VARYANT VİRÜSLER OLUŞUYOR. RNA MOLEKÜLLERİNDE DNA'DAN FARKLI OLARAK KOPYALARDAKİ HATALARI DÜZELTEN DÜZELTMEN ÖZELLİĞİ DE YOK. BU NEDENLE ÇOK DAHA FAZLA VARYANT GELİŞİYOR.

ise inaktif (ölü virüs) aşılar. Diğer aşılar üzerinde çalışan bilim insanları da geliştirdikleri formüllerin yeni varyantlar üzerinde etkili olacağından emin görünüyorlar. Ancak mutasyonlu virüsün mevcut mRNA aşılarına daha fazla dirençli olabileceği de düşünülüyor.

Çünkü mRNA aşıları virüsün sadece diken proteinine karşı antikor oluşturuyor. Ölü aşılar ise virüsün dört bölümüne birden yani, diken proteinine, zarfa, çekirdeğe ve çekirdeğin dışındaki zara karşı antikor oluşturuyor. Bu sebeple ölü aşıların mutasyondan pek etkilenmeyecekleri ve etkinliklerini kaybetmeyecekleri düşünülüyor. Bilim insanları, mRNA aşıların Britanya varyantına karşı etkili olmaya devam edeceğini, Güney Afrika varyantına karşı ise etkisinin azalmış olabileceğini aktarıyor. Aşıların Brezilya'da tanımlanan varyanta karşı işe yaramayacağını gösteren güçlü bir kanıt yok. Ancak bu varyantın da mevcut aşıların etkinliğini önleyecek şekilde antikorlardan kaçma olasılığı var.

Pfizer ve BioNTech, aşılarının Britanya'da ilk kez tanımlanan varyantı ve Güney Afrika varyantını etkisiz hale getirdiğini açıkladı. Tüm varyantlara karşı güçlü bir şekilde antikor oluşturan aşının, mRNA aşıları arasında en etkilisi olduğunu söylemek mümkün. Johnson & Johnson aşısının küresel denemede güçlü bir şekilde etkili olduğu, ancak hastalığa karşı korumasının Güney Afrika'da daha zayıf olduğu açıklandı. AstraZeneca aşısının ise hafif ve orta dereceli enfeksiyonlara karşı çok az koruma gösterdiği açıklandı. Bu sebeple Güney Afrika AstraZeneca aşısını durdurma kararı aldı. Türkiye'nin de tercih ettiği Çinli özel şirket Sinovac tarafından üretilen inaktif CoronaVac aşısının ise korona virüsün farklı varyantlarına karşı geniş spektrumlu koruma sağladığı açıklandı.

PANDEMİ BEKLENENDEN UZUN SÜREBİLİR

Yapılan araştırmalara göre, yeni varyantlar hastalığı daha önceki korona virüslerden daha şiddetli hale getirmiyor. Ancak bazı doktorlar, daha hızlı yayılan yeni korona virüs varyantlarının baskın hale gelmesiyle vaka sayılarının aşırı tırmanmasından ve hastaneler ile bakım evleri üzerindeki baskının baş edilemeyecek kadar artmasından endişe ediyor. Zaten varyant virüsler hastalığı şiddetlendirmiyor olsalar da daha fazla insana bulaşarak vaka sayılarını ve dolayısıyla ölüm sayılarını artırdıkları bir gerçek. Ayrıca veriler de viral yükün yani insanın vücudundaki virüs miktarının yeni varyantlarla enfekte olan kişilerde daha yüksek olduğunu gösteriyor ve bir kişinin viral yükü ne kadar yüksekse çevreye bulaştırma kapasitesi de o kadar yüksek oluyor.

Mutasyona uğrayan virüsün aşıdan kaçma becerisine sahip olabileceği de iddialar arasında. Bu sebeplerle mutasyonların yeniden bulaşma riskini ve yeni aşı ihtiyacını beraberinde getirebileceği düşünülüyor. Bu nedenle virüsün daha hızlı yayılan varyantlarına karşı tüm ülkeler tedbirleri sıkılaştırıyor ve birçok yerde ek kapatma önlemleri alınıyor. Ülkeler arası giriş yasakları devam ediyor ve karantina süreleri uzatılıyor. Ancak varyantların yayılımı önlenemiyor. Mutasyon geçirerek daha hızlı yayılmaya başlayan korona virüsü tüm dünyayı bir süre daha olumsuz etkileyecek gibi görünüyor.

90

%

KORONA VİRÜSÜNÜN G MUTASYONUNA KARŞI AŞILARIN ETKİSİ

MUTASYONA UĞRAYAN VİRÜSÜN AŞIDAN KAÇMA BECERİSİNE SAHİP OLABİLECEĞİ DE İDDİALAR ARASINDA. BU SEBEPLERLE MUTASYONLARIN YENİDEN BULAŞMA RİSKİNİ VE YENİ AŞI İHTİYACINI BERABERİNDE GETİREBİLECEĞİ DÜŞÜNÜLÜYOR



Biz Anlatmayalım Siz Keyifle

OKUYUN DİNLEYİN İZLEYİN



BASIN TURU

Binlerce
Basının İçinde
Hızlı Bir Tur

RADYO TURU

Popüler Radyolara
Bir Uygulamadan
Erişim

TV TURU

İnternet
Televizyonlarına
Tek Tıkla Ulaşın

WOOMEDYA

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

TREND

FATMA NUR
DİNÇ



Pandemi fonksiyonel gıdalara yaradı

KORONA VİRÜS SALGINI İLE BİRLİKTE BESLENME DÜZENİNDEKİ DEĞİŞİM VE FİZİKSEL AKTİVİTE EKSİKLİĞİ, TÜKETİCİLERİ FONKSİYONEL GIDALARA YÖNELTİYOR. TÜKETİCİLER ARASINDA HIZLA ARTAN SAĞLIK BİLİNCİNİN, FONKSİYONEL GIDA PAZARININ BÜYÜMESİNİ DAHA DA ARTIRMASI BEKLENİYOR.

38

MİLYAR DOLAR

2017'DE FONKSİYONEL GIDA PAZARININ KÜRESEL DEĞERİ





84.8

MİLYAR DOLAR

2020'DE FONKSİYONEL GIDA PAZARININ KÜRESEL GELİRİ

90'lı yıllara damgasını vuran lezzet çılgınlığı dönemi beraberinde artan obezite ve kalp-damar sorunlarını getirdi. 2000'li yıllarda ise sağlık, tüketicilerin satın alma kararını birinci sırada etkileyen kriter haline geldi. 2012 yılında dünyadaki toplam ölümlerin yaklaşık yüzde 68'inde rol oynadığı bildirilen kronik hastalıklar, tüketici sağlığını giderek artan bir biçimde tehdit ediyor. Bu oran Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için yüzde 86 gibi çok daha yüksek seviyelerde gerçekleşiyor.

Kronik hastalıklardaki artışın temel nedeni olarak, tüm dünya devletlerinin üstesinden gelmek için yoğun bir şekilde mücadele ettiği yanlış ve zararlı bireysel diyetler ve yaşam tarzı görülüyor. Bununla birlikte, sağlıklı besinlerden oluşan bir diyet ve sağlıklı bir yaşam tarzının, kronik hastalıkların önlenmesinde en önemli faktörlerden olduğu kanıtlandı. Son yıllarda tüketicilerin artan bilinciyle birlikte sağlıklı gıdaya olan talepteki artışta bu unsurların etkili olduğu söylenebilir. Fonksiyonel gıda pazarı insanların beslenmeden kaynaklı sağlık sorunlarına yönelik ilgilisi sonucu oluşmuş bir sektör olarak karşımıza çıkıyor.

FONKSİYONEL GIDALARIN KISA TARİHİ

Fonksiyonel gıda kavramı ilk olarak Japonya'da 1980'li yıllarda ortaya çıktı. 1990 yıllında ise içerdiği bileşenler nedeniyle veya alerjik etkiye sahip bileşenlerin gıdadan uzaklaştırılmasına bağlı olarak sağlık üzerine olumlu etki gösteren gıdaları adlandırmak için kullanılan FOSHU (Gıdanın Sağlıklı Yaşam İçin Kullanımı) kavramı ortaya çıktı.

1990'lı yıllarda fonksiyonel gıdalar baskın bir gıda trendi olarak Amerika'da tüketici karşısına çıkarıldı. Avrupa Birliği'nde fonksiyonel gıdaların serüveni ise, uluslararası bir sivil toplum örgütü olan ILSI (Uluslararası Yaşam Bilimleri Ensti-

FONKSİYONEL GIDA NEDİR?

'FONKSİYONEL GIDA' TERİMİ BESİNLERİN TEMEL BESLENMENİN ÖTESİNDE VÜCUT İÇİN FAYDALARI OLAN, BELİRLİ HASTALIKLARIN ÖNLENMESİNDE VE HASTALIĞA YAKALANMA RİSKİNİN AZALTILMASINDA ROL OYNAYAN GIDALARI TANIMLIYOR. DİĞER BİR TANIMLA; VÜCUDUN TEMEL BESİN İHTİYAÇLARINI KARŞILAMANIN ÖTESİNDE İNSAN FİZYOLOJİSİ VE METABOLİK FONKSİYONLARI ÜZERİNDE İLAVE FAYDALAR SAĞLAYAN, BÖYLELİKLE HASTALIKLARDAN KORUNMADA VE DAHA SAĞLIKLI BİR YAŞAMA ULAŞMADA ETKİNLİK GÖSTEREN GIDALAR VEYA GIDA BİLEŞENLERİ ANLAMINA GELİYOR.

tüsü) tarafından, FUFOSA (Avrupa'da Fonksiyonel Gıda Bilimi) adıyla anılan çalışması ile 1995'de başladı. Bu tarihsel süreç, fonksiyonel gıda tüketimi ve fonksiyonel gıda pazarının yeni diyebileceğimiz kadar yakın bir tarihte ortaya çıktığını gösteriyor.

Gıda sektörü halihazırda 'daha yalın, daha temiz içerikli' gıdalara doğru evrilmeye başlamışken fonksiyonel gıdalara talep de 2020 yılında artış gösterdi. Yüksek proteinli, daha düşük şeker içeriğine sahip, fonksiyonel özelliği arttırılmış (probiyotik, vitamin ilaveli, kolajen içerikli) gıdaları raflarda daha fazla görmeye başladık.

2020'de pandeminin etki ettiği diğer gıda sektörü de takviye edici gıdalar oldu. Bağışıklık sistemini destekleyici bu takviyelere talep 2020 yılında geçtiğimiz yıllara oranla büyük ölçüde arttı. Gıda Takviyesi ve Beslenme Derneği (GTBD)'nin Nielsen ile birlikte gerçekleştirdiği 'Gıda Takviyesi Kullanımı ve Beslenme Alışkanlıkları Ölçümü' anketi Kovid-19 sürecinde gıda takviyeleri kullanımının arttığını ortaya koydu. Ankete katılanların yüzde 71'i Kovid-19 döneminde bağışıklığını artırmak için gıda takviyesi kullandığını belirtirken; yüzde 37'si bu dönemde gıda takviyelerine daha fazla güvendiğini söyledi.

2020 yılı tüketici tercihleri incelediğinde açıkta satılan gıdalara yönelimin azalarak paketli, güvenli gıdalara talebin arttığı görüldü. Bağışıklık sistemini desteklediği uzmanlar tarafından belirtilen meyve ve sebzeler ile bağırsak mikroflorasını düzenleyerek dolaylı olarak bağışıklık sistemine katkı sağlayan probiyotik özellikli gıdaların tüketimi de arttı.

Fonksiyonel gıda ürünleri sektöründe en büyük payı, dünyada 350 çeşitten fazla ürüne sahip bağırsak sağlığı için gerekli olan gıdalar alıyor. Bu gıdalar içerisinde özellikle probiyotikler ve prebiyotikler ise ön planda yer alıyor.

PAZARIN BÜYÜKLÜĞÜ

Gıda alanında en hızlı büyüyen alt sektör, fonksiyonel gıda sektörü, ikinci sırada da doğal ürünler geliyor. Fonksiyonel gıda pazarı birçok ülkede sürekli olarak büyüme gösteriyor. 2003-2008 yılları arasında fonksiyonel gıda pazarı parasal değer açısından tüm dünyada ortalama olarak yüzde 40'lık bir büyüme gösterdi. 1972 yılında Londra'da kurulan pazar araştırma şirketi Euromonitor, fonksiyonel gıda pazarının 2017 yılı küresel değerini 38 milyar dolar olarak açıkladı. Fonksiyonel gıda pazarının 2020'de 84,8 milyar dolarlık gelir elde ettiği değerlendiriyor.

Fonksiyonel gıdaların anavatanı olan Japonya pazar büyüklüğü açısından da lider konumda yer alıyor. Japonya'yı ABD ve AB takip ediyor. Euromonitor verilerine göre Türkiye'de fonksiyonel gıda pazarı henüz gelişim aşamasında. Türkiye, 2012-2017 yılları arasında fonksiyonel gıda satışları hacminde yüzde 52'lik artışla 303 milyon dolardan, 461 milyon dolara ulaşarak, tüm dünya pazarları içerisinde en yüksek büyüme oranlarını yakalayan ülke oldu.

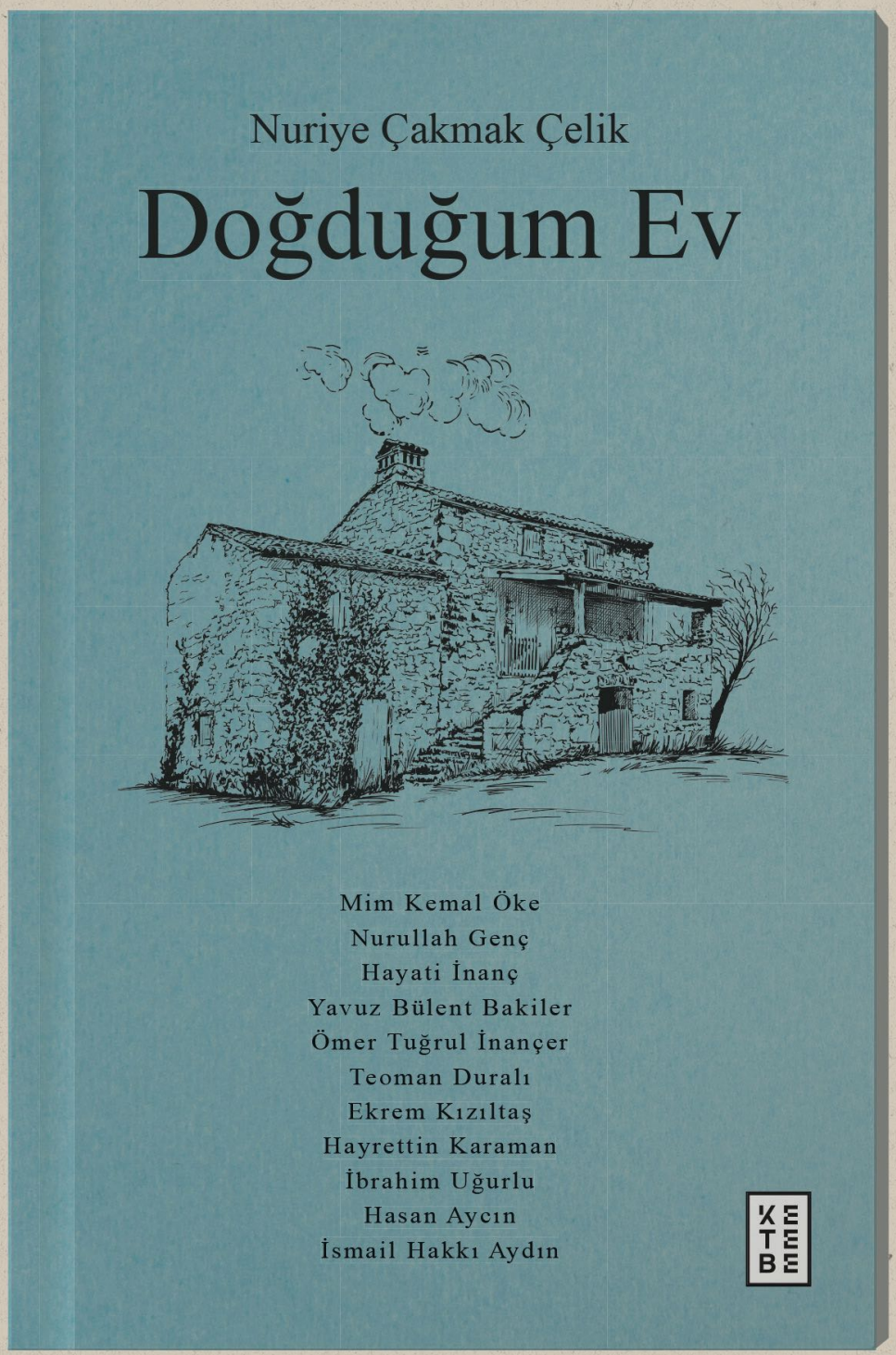
GELECEĞİN GIDALARI

AZALAN BESLENME ÇEŞİTLİLİĞİ VE GIDA ÜRÜNLERİ KALİTESİ, FONKSİYONEL GIDALARA GÖSTERİLECEK İLGİNİN YILLAR İÇERİSİNDE ARTMASI GEREKTİĞİNİ GÖSTERİYOR. GIDA ALANINDA YAŞANAN BU OLUMSUZ DEĞİŞİMLERİN FARK EDİLMESİ, SAĞLIKLI YAŞAM BİLİNCİNİN ARTMASI VE FONKSİYONEL GIDALARIN GELİŞİMİ, SAĞLIKLI BESLENME KONUSUNDA GELECEK ON YILIN, GEÇMİŞ ON YILLARDAN DAHA İYİ OLACAĞINI GÖSTERİYOR.
SAĞLIKLI BESLENME ANLAYIŞININ HER GEÇEN GÜN DAHA ÇOK BENİMSENMESİYLE ORGANİK VE SAĞLIKLI GIDA TÜKETİMİNDE ARTIŞ GÖZLENİYOR. TÜKETİCİLER LAKTOZSUZ VE PROBİYOTİK SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ TERCİH EDİYOR. Y VE Z KUŞAĞI SAĞLIKLI YAŞAM VE SPOR KONUSUNA ÖNEM VERDİĞİ İÇİN YENİ TREND: YÜKSEK PROTEİNLİ SÜT VE SÜT ÜRÜNLERİ OLDU.



Y A Z I K A L I R

Görüntüleri çevrimiçi platformlarda yayınlandığında milyonlarca kişi tarafından izlenen röportajların derlenerek bir araya geldiği *Doğduğum Ev*'de, Mim Kemal Öke, Nurullah Genç, Hayati İnanç, Yavuz Bülent Bakiler, Ömer Tuğrul İnançer, Teoman Duralı, Ekrem Kızıltaş, Hayrettin Karaman, İbrahim Uğurlu, Hasan Aycın, İsmail Hakkı Aydın gibi alanında önde gelen isimlerin hayatına dair önemli dönüm noktalarına şahit olacaksınız.



ketebe.com ketebe ketebe ketebe

KETEBE

İBRA-
HİM
ACAR

Büyümeler ters yüz oldu

Küresel ekonominin yüzde 4'ün üzerinde daraldığı 2020'ye ilişkin tahminler, Kovid-19 salgını öncesi yüzde 3,5-4 kadar büyüme yönündeydi. Geriye doğru baktığımızda salgın hastalığın büyümeyi ters yüz ettiğini görüyoruz. Büyük tecrit yılında büyük bir dirençle büyüme yakalayan Türkiye ve Çin gibi ülkelerin dışında gelişme hayallerine virüs bulaştı. Dünyayı böyle sancılı bir tabloyla karşı karşıya bırakan virüsün yıkıcı etkisinin ne kadar süreceği de meçhul.



İBRAHİM ACAR

YENİ ŞAFAK GAZETESİ
EKONOMİ MÜDÜRÜ

Tam da bir yıl önceydi. Çin'i sarsan salgın hastalığın diğer ülkelere sıçrayıp sıçramayacağını konuşuyorduk. Derken bir anda Avrupa, ardından ABD Kovid-19 ile sarsıldı. Nihayet bulaş sırasının Türkiye'ye de geldi. Ve 11 Mart 2020'de Türkiye'de ilk koronavirüs vakası görüldü. Bu ülke, şu ülke derken dünyanın tamamını esir alan bir salgına dönüştü. Herkes başının çaresine bakmaya başladı. Büyüme planları suya düşünce, her ülke salgından en az hasarla yakasını sıyırmaya çalıştı. Becerebildikleri kadar oldu. Dünyanın tamamına yakını pandemi yılını küçülerek kapattı. Çin ve Türkiye'nin de aralarında olduğu birkaç ülke hariç, dünyanın geri kalanı daraldı. ABD, Japonya, İngiltere, Almanya gibi gelişmiş ülke ekonomileri büyük daralmalarla sarsıldı.

2020'yi büyümeyle kapatan ülkelere şöyle bir bakalım. Dünyanın en büyük ikinci ekonomisi ve öldürücü hastalığın ilk görüldüğü Çin, geçen yılı yüzde 2,3'yük büyümeyle kapatmayı başardı. İlk çeyrekte sarsılsa da ardından gösterdiği hızlı toparlanmayla Çin, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında en yüksek büyüyen ekonomi oldu.

G20 ülkeleri arasında Türkiye, Çin'in ardından en büyük büyümeyi yakalayan ikinci ülke olmaya yakın. Dergiyi matbaaya gönderdiğimiz Cuma günü Türkiye'nin son çeyrek büyümesi daha açıklanmamıştı. 1 Mart'ta açıklanan veriyle birlikte hesaplanan 2020 büyümesinin yüzde 1,5-2 bandında olması bekleniyor. Birinci çeyrekte yüzde 4,5 büyüyen Türkiye ekonomisi, ikinci çeyrekte yüzde 9,9 küçülmenin ardından üçüncü çeyrekte yüzde 6,7 büyüme kaydetmişti. Yılın son çeyreğinde de kapasite kullanım oranları, sanayi üretim endeksi gibi önemli verilerin güçlü gelmesi, Türkiye'nin büyümeyi yüzde 1,5'in üzerine taşımada etkili oldu.

ABD bile, Kovid-19 salgınının yıkıcı etkisinden kurtulamadı. Dünyanın en büyük ekonomisi geçen yıl yüzde 3,6 küçüldü. Japonya tarihinin ikinci büyük daralmasını yaşandı. Japonya'nın geçen yıl yaşadığı yüzde 4,8'lik küçülme, 1955'ten beri en büyük daralma olarak kayda geçti. Benzer bir yıkıcı tablo İngiltere'de var. 311 yılın en sert daralmasını yaşayan İngiltere ekonomisi, 1709'dan bu yana en sert daralmayı yaşayarak yüzde 9,9 küçüldü. Yüzde 2 küçülen Endonezya ve yüzde 5,6 küçülen Malezya ekonomileri 1998'den bu yana ilk kez daraldı.

Son yıllarda ekonomik performansı iyice zayıflayan Avrupa ülkeleri, salgında kötü sınav verenlerin başında geldi. Sağlık alt yapılarının yetersizliği, Avrupa'ya pahalıya mal oldu. AB ekonomisi 2020'de yüzde 6,4, Avro Bölgesi ise yüzde 6,8 küçüldü. Avrupa'nın lokomotif ülkesi Almanya'da ekonomi yüzde 5 küçülerek, 10 yıldır aralıksız büyümeye son verdi. Fransa ekonomisi yüzde 7 civarında küçülürken; İspanya yüzde 11, İtalya yüzde 8,8 daraldı.

Uluslararası Para Fonu IMF, 1929'de ABD'de başlayıp tüm dünyayı etkileyen ve "büyük buhran" olarak adlandırılan ekonomik krize gönderme yaparak 2020'yi "büyük tecrit" yılı olarak nitelendirdi. Gerçekten de büyük kapanmanın olduğu yılda, sadece devletler değil bireyler de büyük bir tecrit yaşadı. Herkesin kendi yağıyla kavrulmaya çalıştığı bir dönemde risk alarak öne çıkan ülkeler ayakta kaldı. Hızlı ve güvenli tedarik konusunda adını duyuran ülkeler, yeni normalde ekonominin merkezi olmaya adaylar. Ancak bu sancılı sürecin ne zaman biteceği konusundaki belirsizlikler, küresel bir sorun olarak tedirginlik kaynağı olmayı sürdürecek. Umutlar ise aşılama hızında ve virüsün mutant hallerine yönelik iyimser senaryolarda. Erzurumlu İbrahim Hakkı Hazretleri'nin dediği gibi: Mevlâ görelim neyler, neylerse güzel eyler…

EKONOMİLERİN 2020 PERFORMANSI

	2020 BÜYÜMESİ (%)
ÇİN	+ 2,3
TÜRKİYE	1,5-2
RUSYA	- 3,1
ABD	- 3,6
BREZİLYA	- 4,5
JAPONYA	- 4,8
ALMANYA	- 5
ENDONEZYA	- 5,6
KANADA	- 7,1
İNGİLTERE	- 9,9
HİNDİSTAN	- 9,6
FRANSA	- 9,8
İTALYA	- 8,8
İSPANYA	- 11
AVRO BÖLGESİ	- 6,8
GELİŞEN ÜLKELER	- 2,6
BRICS	- 1,1
DÜNYA ORTALAMASI	- 4,3

GİRİŞİM YATIRIMLARI PANDEMİ YILINDA ZİRVE YAPTI

Yenilikçi ürün, inovatif iş fikri olanların girişimlerine yapılan yatırımlar yüzde 74'lük büyüme kaydetti. Yatırımcı ve girişimcileri buluşturan StartupMarket'e göre 2020'de 172 girişim 177 milyon dolarlık yatırım aldı.

Girişim yatırımları, salgına rağmen tüm zamanların rekorunu kırdı. Yenilikçi ürün, süreç ve inovatif iş fikri olanların geliştirdiği girişimlere yapılan yatırımlar, yüzde 74'lük büyüme ile kanatlandı. Yatırımcı ve girişimcileri buluşturan platform StartupMarket verilerine göre 2020'de 172 girişim 177 milyon dolarlık yatırım aldı. En yüksek yatırımın yapıldığı yıl 2017'de 177 girişime 112 milyon dolar yatırım yapılmıştı. 2019 yılında ise 94 girişime 102 milyon dolar oldu. 2016'da girişim başına alınan yatırım tutarı 362 bin dolar seviyesindeyken 2019'da 1 milyon 85 bin dolara yükseldi. 2020'de ise 1 milyon 29 bin dolar oldu.

İLK UNİCORN 'PEAK GAMES'

En önemli exit'ler oyun sektöründen geldi. Türkiye'nin ilk 'unicorn'u sayılan Peak Games'in 1.8 milyarlık satın alması, toplam tutarın neredeyse yüzde 99'unu oluşturdu. Mobil oyun geliştirmede dünyada liderliğe oynayan Türkiye'de biri exit başarısı da genç oyun yayıncısı Rollic'ten geldi. Daha önce Peak Games'i satın alan Zynga, Rollic'in yüzde 80 hissesi için nakit olarak 168 milyon dolar ödedi. Rollic'in 21 ay gibi kısa sürede exit başarısına imza attı. Türkiye odaklı en büyük özel sermaye şirketi Actera, mobilya e-ticaret alanında faaliyet gösteren Vivense'ynin yüzde 90 hissesini 130 milyon dolara aldı. StartupsWatch Kurucusu Serkan Ünsal, 2021'in ilk yatırımının 128 milyon dolarla Getir'den geldiğini belirterek, "Hem oyun şirketlerinden bir unicorn çıkma ihtimali var, hem Insider büyük bir potansiyel, hem de Getir en büyük unicorn adayı" dedi.

SON 5 YILIN GİRİŞİM YATIRIMLARI

2020'DE YATIRIM ALAN GİRİŞİM SAYISI- YATIRIM TUTARI: 172-177 MİLYON DOLAR

2019'DA YATIRIM ALAN GİRİŞİM SAYISI- YATIRIM TUTARI: 94-102 MİLYON DOLAR

2018'DE YATIRIM ALAN GİRİŞİM SAYISI- YATIRIM TUTARI: 109-62 MİLYON DOLAR

2017'DE YATIRIM ALAN GİRİŞİM SAYISI- YATIRIM TUTARI: 177-112 MİLYON DOLAR

2016'DA YATIRIM ALAN GİRİŞİM SAYISI- YATIRIM TUTARI: 152-55 MİLYON DOLAR



1.8

MİLYAR DOLAR

PEAK GAMES İÇİN ÖDENEN SATIN ALMA BEDELİ

130

MİLYON DOLAR

VIVENSE'NİN YÜZDE 90 HİSSESİ

168

MİLYON DOLAR

ROLLIC'İN YÜZDE 80 HİSSESİ

128

MİLYON DOLAR

GETİR'İN ALDIĞI YATIRIM

YENİ-
LİK

SOSYAL MEDYA DÜNYASININ
SON FENOMENİ

Clubhouse



BU YILIN HEMEN BAŞINDA SOSYAL MEDYA DÜNYASINDA YENİ BİR HEYECAN BAŞLATAN CLUBHOUSE, DİĞER PLATFORMLARDAN FARKLI OLARAK, GÖZLERDEN ZİYADE KULAĞA HİTAP EDİYOR. 'DİJİTAL KANTİN', 'DİJİTAL KIRAATHANE' VEYA 'SESLİ TWITTER' OLARAK DA ANILAN CLUBHOUSE, ALDIĞI CİDDİ YATIRIMLARLA, KURULUŞUNUN ÜZERİNDEN HENÜZ BİR YIL BİLE GEÇMEDEN, BİR MİLYAR DOLARLIK DEĞERLEMEYE ULAŞTI VE BÖYLEDE 'UNİCORN' OLMAYI BAŞARDI.

H. KEREM FINDI

ABD'li girişim sermayesi şirketinde ortak olarak çalışan Bilal Zuberi, Clubhouse hakkındaki görüşlerini şöyle paylaşıyordu: "Bildiğimiz bütün sosyal medya platformlarının neredeyse tamamı bizden bir ekrana bakmamızı istiyor. İlk kez bir sosyal medya platformunda bir ekrana bakmıyorum. Tamam, sosyal medyayla etkileşimdeyim ama şu an çocuklarımla havuz kenarında oturuyorum ve kimse beni sesli hale getirmediği sürece oturmaya devam ediyorum." 20 Mayıs 2020'de cnbc.com'da yer alan bu haberde Zuberi, sese dayalı sosyal medya uygulaması Clubhouse'un neye benzediğini açıklıyordu. Evet, diğer sosyal medya uygulamaları metin veya görüntü tabanlı iken Clubhouse sesle kullanıcıların karşısına çıkıyor.

'DİJİTAL KIRAATHANE'

Kimileri tarafından 'dijital kıraathane', 'dijital kantin' veya gerçek zamanlı sesli iletişim sunduğu için 'sesli Twitter' olarak tanımlanan Clubhouse, Paul Davison ve Rohan Seth tarafından Mart 2020'de kuruldu. Stanford Üniversitesi'nden işletme yüksek lisansı derecesine sahip olan Paul Davison, girişimcilik dünyasına yabancı bir isim değil aslında. Pinterest'in 2016 yılında satın aldığı Highlight isimli bir start-up kuran Davison, ayrıca danıışmanlık Bain&Company'da görev almış. Davison'ın çalıştığı diğer start-up olan Metaweb'i ise Google bünyesine kattı. Diğer kurucu Rohan Seth ise Paul Davison gibi Stanford Üniversitesi mezunu ve Yönetim Bilimi ve Mühendislik alanında yüksek lisans eğitimini tamamladı. Google Mühendislik bölümünde kariyerine başlayan Seth, Android işletim sisteminin mobil versiyonunun doğumuna tanıklık eden isimler arasında yer alıyor. Google'daki kariyerinin ardından girişimcilik dünyasına adım atan Seth, Membry Labs isminde bir start-up kurdu ve bunu gayrimenkul teknolojileri üreten bir girişim olan Opendoor'a sattı.



CLUBHOUSE'A NASIL ÜYE OLUNUYOR?

Öncelikle Clubhouse uygulamasının davetiye ile çalıştığını belirtelim. Yani, uygulamayı kullanmak için uygulamayı halihazırda kullanan birisinden davetiye talep etmek gerekiyor. Bu da, Clubhouse'a özel bir kulüp havası veriyor. Davetle içeri gelen her yeni kullanıcıya istedikleri şekilde başkalarıyla paylaşmak üzere iki davetiye sunuluyor. Kullanıcılar uygulamayı kullandıkça davetiye sayısının arttığını not edelim.

Kendisine davet gelen kullanıcılar, telefonlarına gelen SMS'le uygulamadaki kayıt sayfasına yönlendiriliyor ve bunun ardından profil oluşturuyor. Bunun ardından da kullanıcılar, ilgi alanlarına göre belirlenmiş odalaraki sohbetleri dinleyebiliyor ve dilerlerse 'el kaldırarak' sohbetlere katılabiliyor. Sohbetleri beğenmeyen kullanıcı 'sessizce' odadan çıkabiliyor. Son olarak, Clubhouse'un şu an için sadece iPhone kullanıcılarına açık olduğunu aktaralım. Fakat Rohan Seth ve Paul Davison, bu konu üzerinde çalıştıklarını ve kısa sürede Android versiyonunun da devreye gireceğini belirttiler. (Huawei'nin sahibi olduğu mobil işletim sistemi Huawei Mobile Services için henüz bir gelişme yok.)

CLUBHOUSE'UN İŞ MODELİ

Clubhouse şu an için ücretsiz bir

CLUBHOUSE'U KULLANMAK İÇİN UYGULAMAYI HALİHAZIRDA KULLANAN BİRİSİNDEN DAVETİYE ALMAK GEREKİYOR. BU DA, YENİ UYGULAMAYA ÖZEL BİR KULÜP HAVASI VERİYOR. DAVETLE İÇERİ GELEN HER YENİ KULLANICIYA İSTEDİKLERİ ŞEKİLDE BAŞKALARIYLA PAYLAŞMAK ÜZERE İKİ DAVETİYE SUNULUYOR. KULLANICILAR UYGULAMAYI KULLANDIKÇA DAVETİYE SAYISI ARTIYOR

YENİ-LİK

uygulama ve uygulamada reklam da bulunmuyor. Bununla birlikte, kurucular Paul Davison ve Rohan Seth henüz bir iş modeli açıklamadı. Herhangi bir gelir modeli paylaşılmadığı için de konuya ilişkin spekülasyonlar söz konusu. Buna örnek olarak ise Duisburg-Essen Üniversitesi'nde dijital iş modelleri alanında ders veren araştırma yapan Prof. Tobias Kollmann, uzun vadede ücretsiz ve reklamsız bir modelin kalacağından şüphe ediyor. Newsabc.net ile yaptığı röportajda Kollmann, "Clubhouse er ya da geç gelir üretmek zorunda. Çünkü yatırımcılar yatırdıkları miktarın dönüşünü bekliyorlar" diyor. Kollmann, gelir modelinin Facebook ve LinkedIn gibi diğer platformları temel almasının muhtemel olduğunu düşünüyor ve ekliyor: "İlk yol genellikle reklam almak. Eninde sonunda banner veya sponsorlu toplantı odaları göreceğimiz gayet açık." Nitekim bu husus, uygulamanın kullanım şartları metninde de aktarılıyor ve Clubhouse'da şirket veya ürünlerin reklamını yapmak yasak ve bunun için izin almak gerekiyor. "İkinci yol, reklamsız veya belirli bonus işlevlerine sahip olan premium (ücretli) hesaplar' bilgisini veren Kollmann, şirketler için ücretli toplantı odaları da ilginç bir gelir kaynağı olabileceğini düşünüyor. Clubhouse'un çatı şirketi olan Alpha Exploration da bu noktayı kullanım şartlarında vurguluyor ve 'bir abonelik ürünü veya işlevi' için bir ücret isteme veya değiştirme hakkını saklı tutacağını paylaşıyor.

BİR MİLYAR DOLAR DEĞERİ AŞTI

Öte yandan, Clubhouse'un aldığı yatırımlara da kısaca göz gezdirmekte fayda var. Bunun için ise start-up yatırımlarını derleyen Crunchbase verilerini baktığımızda, Clubhouse'un 15 Mayıs 2020'de Andreessen Horowitz'den seri A seviyesinde 10 milyon dolar yatırım aldığını görüyoruz. Şirket 24 Ocak'ta seri B yatırıma imza attı ve yine Andreessen Horowitz'den 100 milyon doları kasasına koyarak büyümeye odaklandı. Şirket bu iki yatırımla 1 milyar dolarlık değerlemeye ulaştı ve unicorn girişim olmayı başardı.

Uygulama henüz çok yeni olduğu halde çeşitli tartışmaları beraberinde getirdi. Geçtiğimiz haftalarda New York Times, Clubhouse'un kullanıcıları istismardan korumak için fazla bir şey yapmadığına ilişkin çok sayıda şikâyetlere şahitlik edildiğini yazmıştı. Bununla birlikte, Clubhouse'da 'genel kabalık'a izin veriliyor. Fakat nefret söylemi, cinsiyet ayrımcılığı ve istismara izin verilmediğini not edelim. Ayrıca önceden var olan nefret söylemi ve istismarla ilgili meselelere karşı Ekim 2020'de topluluk yönetimi kılavuzları oluşturulup paylaşıldı. Bu gelişmeler üzere bir açıklama yapan Clubhouse sözcüsü Reuters'a bazı kullanıcıları yasaklamak zorunda kaldıklarını bildirdi.

CLUBHOUSE'DA KİŞİSEL VERİ KULLANIMI

Facebook ve WhatsApp'ın son dönemde kişisel veri paylaşımıyla ilgili sebep olduğu tartışmalar Clubhouse'a da sıçramış durumda. Buna ilişkin newsabc.net sitesinde görüşlerini açıklayan Hamburglu avukat Nina Diercks, "Clubhouse, kullanıcı verilerini satmadığını söylüyor. Her zaman olduğu gibi, bu, kullanıcı profillerinin hedef grup odaklı pazarlama için oluşturulmadığı ve bunlara karşılık gelen erişimin satılmadığı anlamına gelmiyor" diyor. Clubhouse'un ayrıca haricî reklam ağlarını entegre etme hakkını saklı tuttuğunu ekleyelim. Bu ağlar daha sonra Clubhouse uygulaması aracılığıyla izleme ve analiz verilerini kendileri gözden geçirebilir. Uygulamanın kişisel veri paylaşımına ilişkin en güncel gelişme İtalya'dan geldi ve İtalya Kişisel Veri Koruma Kurumu'nun Clubhouse'tan kişisel verilerin kullanımına dair bilgi istediği gelen haberler arasında.

FACEBOOK VE TWITTER CLUBHOUSE'U KOPYALIYOR

CLUBHOUSE KISA SÜREDE BÜYÜK İLGİ GÖRÜNCE, DİĞER SOSYAL MEDYA ŞİRKETLERİ DE BENZER ÜRÜNLERİ DENEMEYE BAŞLADI. ÖRNEĞİN TWITTER ARALIK 2020'DE YAPTIĞI BİR DUYURUYLA 'SPACES' ADINDA BIR ÜRÜNÜ DENEMEYE BAŞLADIĞINI AÇIKLADI. ÜRÜN ŞU AN SINIRLI SAYIDA KİŞİYE AÇILMIŞ DURUMDA VE BU KİŞİLER TARAFINDAN DENENİYOR. TWITTER'IN TESTİ, KULLANICI GÜVENLİĞİNİ VE RAHATLIĞINI ETKİLEYEN SORUNLARIN NEREDE ORTAYA ÇIKABİLECEĞİNİ TESPİT ETMEYİ UMUYOR. TEST, İPHONE'LAR ÜZERİNDE YAPILIYOR VE KULLANICILARA, İKİ VEYA DAHA FAZLA KİŞİ ARASINDAKİ SESLİ SOHBETLERE KATILMA FIRSATI SUNUYOR.

DİĞER SOSYAL MEDYA DEVİ FACEBOOK'UN DA BENZER BİR HAMLESİ OLDUĞU İDDİASI GÜNDEME GELDİ. NEW YORK TIMES'DA YAYIMLANAN BİR HABERE GÖRE, ŞİRKET 'FIRESIDE' ADI VERİLEN BİR UYGULAMA ÜZERINDE ÇALIŞIYOR. BUNUNLA BİRLİKTE, FACEBOOK'UN DAHA ÖNCE ORTAYA ÇIKAN YENİ TEKNOLOJİLERİ VE POPÜLER UYGULAMALARI BÜNYESİNE KATTIĞI VEYA BENZERLERİNİ ÜRETTİĞİ DE BİLİNİYOR. ÖRNEĞİN;FACEBOOK, INSTAGRAM VE WHATSAPP GİBİ UYGULAMALARI HENÜZ DAHA KÜÇÜK BİR GİRİŞİM DÜZEYİNDEYKEN SATIN ALMIŞTI.



PAUL DAVISON VE ROHAN SETH

SAYILARLA CLUBHOUSE

Sosyal medyanın yeni yıldızı Clubhouse, bu hareketli dünyaya hızlı bir giriş yaptı. Ocak 2021 itibarıyla 1 milyar dolar değerlemeye ulaşan start-up, Türkiye'de de yoğun ilgi görüyor.

10

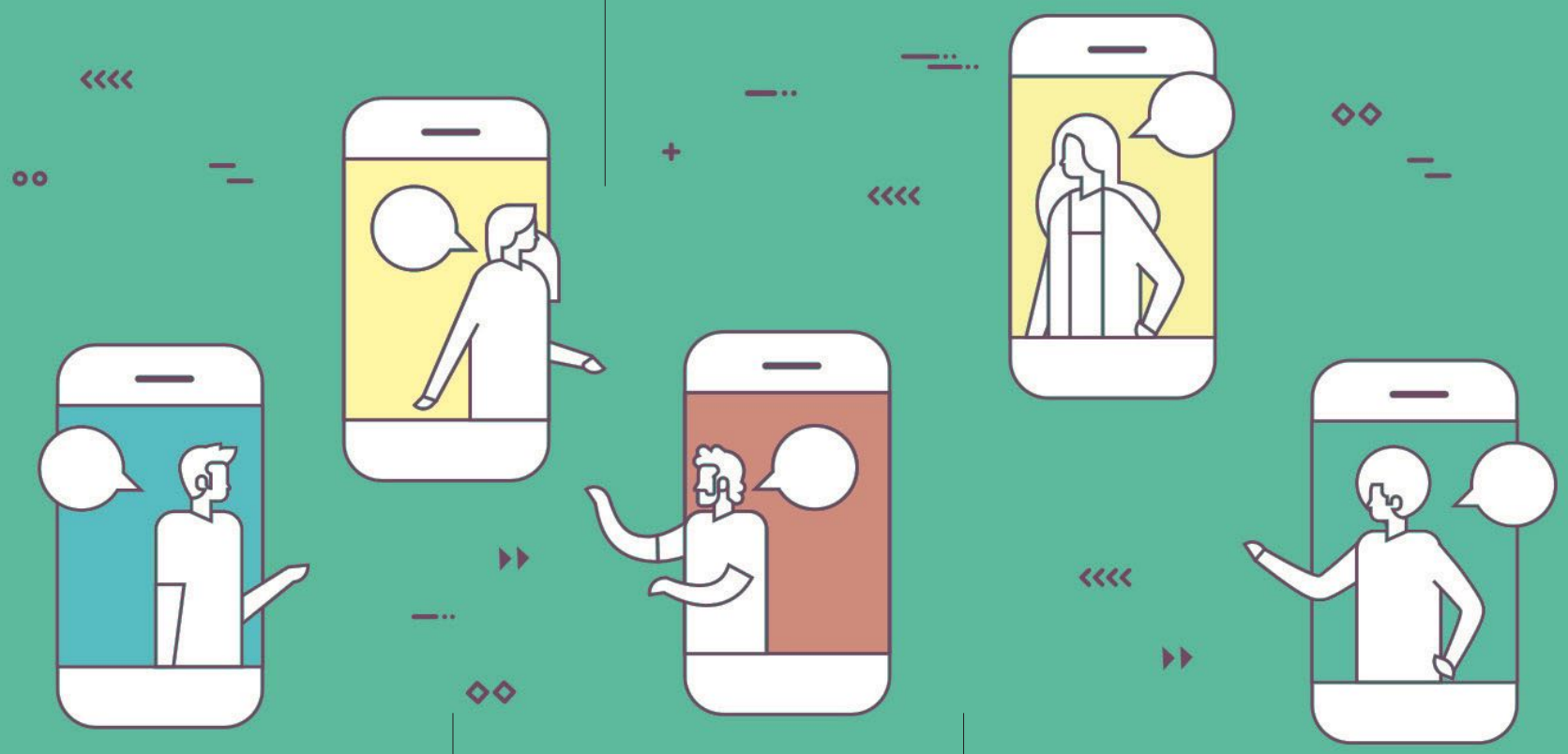
MİLYON DOLAR

CLUBHOUSE'UN MAYIS 2020'DE ALDIĞI YATIRIM

110

MİLYON DOLAR

CLUBHOUSE'IN OCAK 2021'DE ALDIĞI YATIRIM



10

MİLYON

CLUBHOUSE'UN ŞUBAT 2021 İTİBARİYLE TOPLAM İNDİRİLME SAYISI

9

CLUBHOUSE'IN ŞUBAT 2021 İTİBARİYLE ÇALIŞAN SAYISI

6

MİLYON

CLUBHOUSE'UN ŞUBAT 2021 KULLANICI SAYISI

125

BİN

CLUBHOUSE'UN TÜRKİYE'DE İNDİRİLME SAYISI

154

CLUBHOUSE UYGULAMASININ İNDİRİLEBİLDİĞİ ÜLKE SAYISI

GELE-
CEK

ESRANUR
EYUPOĞLU

Teknoloji devleri elektrikli otomobil işine giriyor

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNİN GİTTİKÇE ARTAN OLUMSUZ ETKİLERİ, BENZİNLİ VE DİZEL ARAÇLARDAN ELEKTRİKLİ ARAÇLARA GEÇİŞİ HIZLANDIRIYOR. BU BÜYÜK DÖNÜŞÜMÜ YAKINDAN İZLEYEN TEKNOLOJİ ŞİRKETLERİ DE, FIRSATI KAÇIRMAK İSTEMİYOR. DÜNYA ÇAPINDA BİRÇOK TEKNOLOJİ DEVİ, ARDI ARDINA ELEKTRİKLİ ARABA SEKTÖRÜNE GİRME PLANLARIYLA İLGİLİ AÇIKLAMALAR YAPIYOR.

Küresel ısınma ve iklim felaketlerindeki artış sebebiyle pandemiden sonra yeşil bir ekonomik dönüşümün gerçekleşeceği beklentisi arttı. Bu süreçte birçok ülke 2035 yılından sonra fosil yakıtla çalışan araçların satışını yasaklama kararı aldı. Avrupa Birliği Komisyonu ise daha önce yayımladığı bir çalışmada 2030 yılına kadar 30 milyon elektrikli otomobilin kullanımda olmasının hedeflendiğini belirtmişti.

Hem çevre dostu, hem yakıt tasarrufu yapan, hem de fosil yakıt tüketen arabalardan daha masrafsız olan elektrikli otomobillerin birkaç yıl içinde tam anlamıyla hayatımıza gireceği tahmin ediliyor. Bu sebeple küresel otomotiv markaları arasındaki elektrikli araç rekabeti gittikçe artıyor ve otomotiv sektörü emisyon değeri yüksek olan dizel ya da benzinli araç üretiminden hızla uzaklaşıyor. Elektrikli araç piyasası ise gittikçe büyüyor ve elektrikli otomobil yatırımları rekor üstüne rekor kırıyor.

APPLE VE TEDARİKÇİSİ FOXCONN RAKİP Mİ OLACAK?

Birkaç yıl içinde elektrikli ve otonom araba kullanımının yaygınlaşacağına kesin gözüyle bakıldığı için birçok teknoloji şirketi bu sektöre girme planlarıyla ilgili açıklama yaptı. Apple, Huawei, Samsung, LG, Sony, Panasonic ve Siemens gibi birçok teknoloji devi, Çinli Baidu, hatta Apple'ın tedarikçisi Foxconn bile bu alanda yatırım yapıyor. iPhone, iPad ve bilgisayar ürünleriyle tüm dünyada milyonlarca insana ulaşan Apple, 2024 yılında kendi pil teknolojisini içeren bir binek araç üretmeyi hedefliyor. Teknoloji devi Apple'ın Project Titan olarak adlandırdığı otomobil projesi hakkında Tayvan'daki bazı parça tedarikçileri de imalat hızını yükselttiğini iddia ediyor. ABD merkezli şirketin üreteceği elektrikli otomobilin 2024 yılında yollarda olacağı, hatta otomobilin seri üretimine başlanacağı düşünülüyor.

Dünya çapında birçok teknoloji devi ardı ardına elektrikli araba sektörüne girme planlarıyla ilgili açıklama yapıyor. ABD'li teknoloji devi Apple'ın akıllı telefonu iPhone'u üreten firma olarak tanınan Çin merkezli Foxconn da elektrikli otomobil sektörüne giriyor. Apple'ın tedarikçisi Foxconn Technology Group'un hem Çinli elektrikli araba girişimi Byton ile yatırım yapmak için görüştüğü, hem de Fiat Chrysler Automobiles (FCA) ile iş birliğine gideceği iddia ediliyor.

ÇİNLİ ŞİRKETLER İDDİALI

Çin'in teknoloji devlerinden Huawei'nin ses getiren katlanabilir telefonun ardından sıfırdan elektrikli bir otomobil üretmeye hazırlandığı iddia edildi. Teknoloji devinin yaptığı çalışmalar arasında otonom sürüş teknolojileri ve bağlanabilir

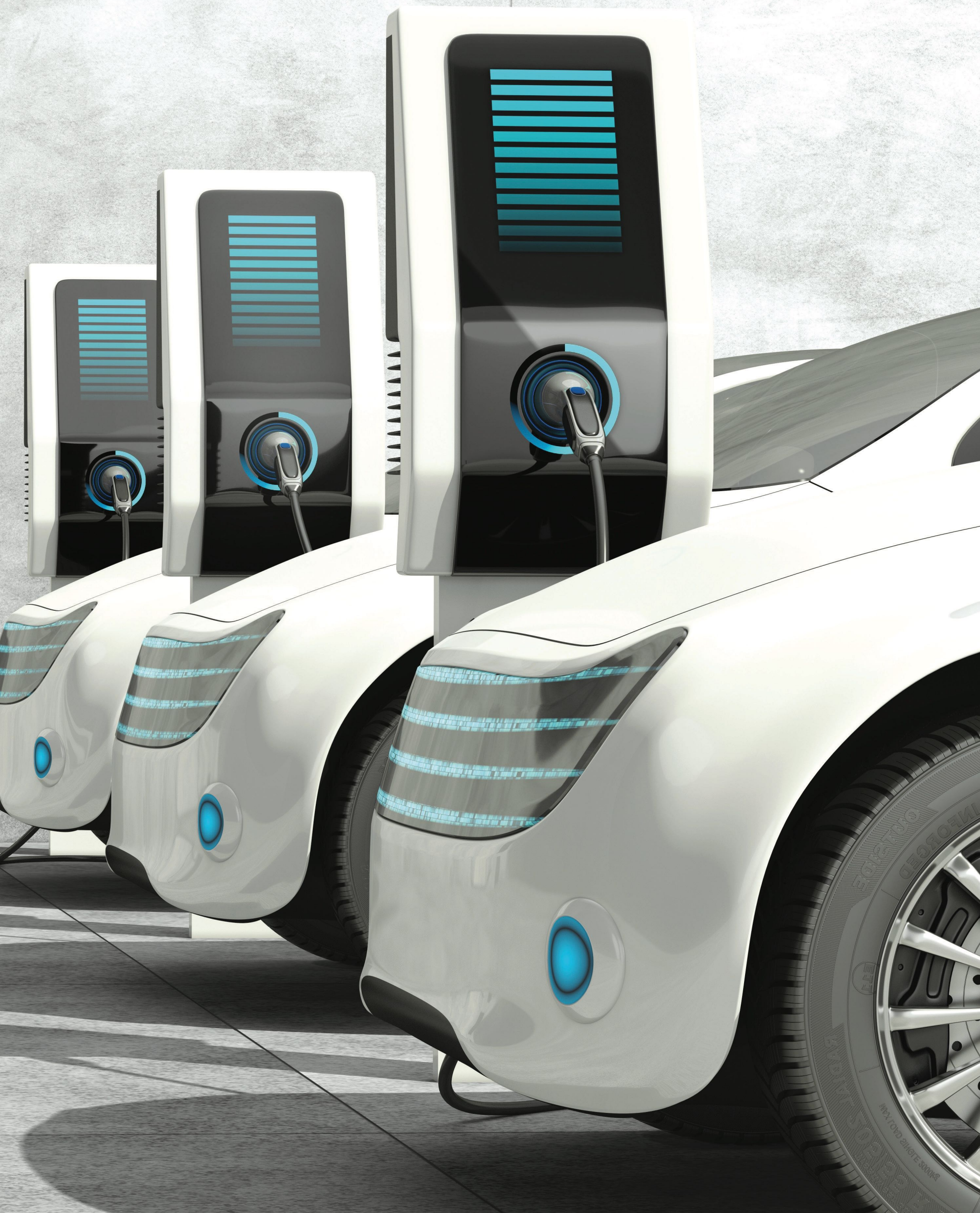
2035

BİRÇOK ÜLKEDE FOSİL YAKITLA ÇALIŞAN ARAÇLARIN SATIŞININ YASAKLANACAĞI YIL

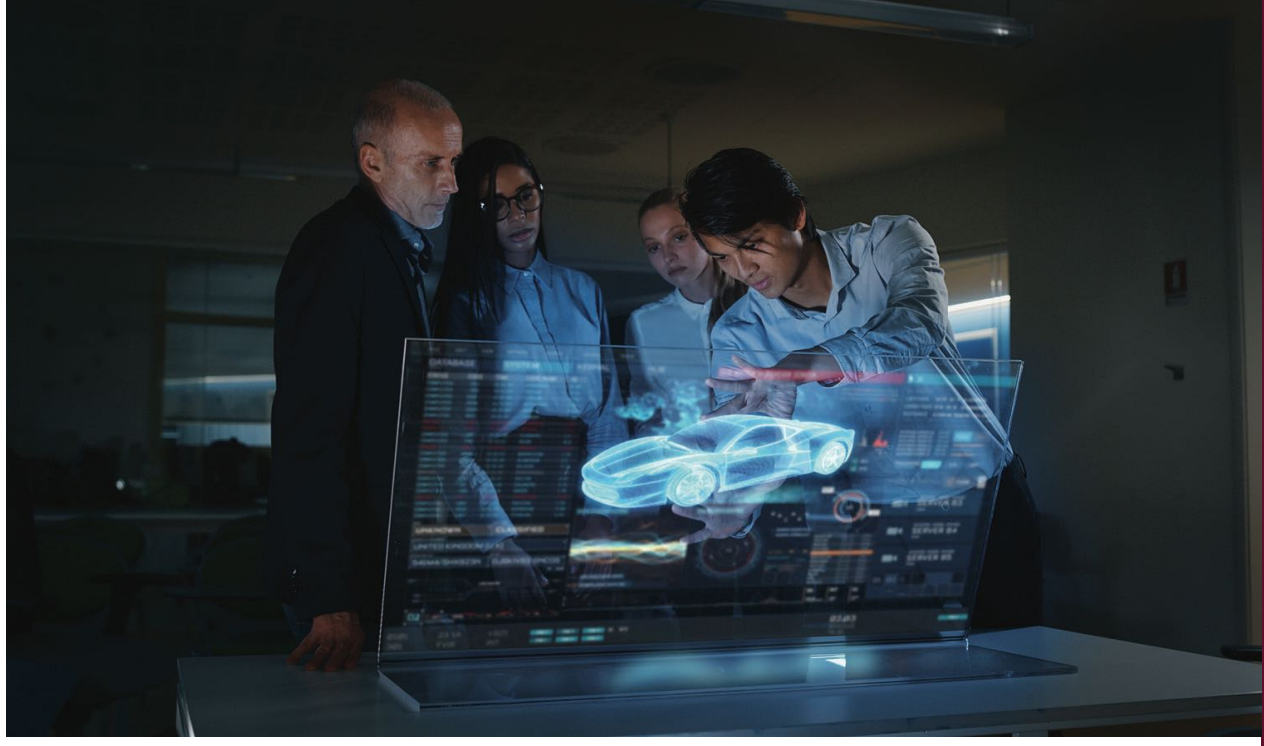
2024

APPLE'IN OTOMOBİL PROJESİ PROJECT TİTAN'IN YOLLARDA OLACAĞI TARİH





GELE-CEK



otomobiller bulunuyor. Aracın lojistik ve toplu taşıma alanlarında kendine kullanım alanı bulması da beklentiler arasında. Huawei'nin yeni markayı oluştururken lityum pil üreticisi Contemporary Amperex Technology (CATL) ve Çin'in milli otomobil devi Changan Automobile ile de iş birliği yapacağı düşünülüyor.

Yine bir Çin şirketi olan arama motoru Baidu, araba üreticisi Zhejiang Geely Holding Group ile akıllı elektrikli araba üretmek için ortak bir şirket kuracaklarını açıkladı. Otonom sürüş teknolojisi ve internet bağlantı altyapısı geliştiren Baidu, yeni elektrikli arabanın Baidu'nun akıllı sürüş yetenekleri ve Geely'nin araba yapma becerisi ile ortaya çıkacağını belirtti. Yapılan açıklamaya göre, yeni kurulan şirket Baidu'dan bağımsız bir yapıya sahip olacak ve Geely stratejik bir yatırımcı konumunda bulunacak.

SAMSUNG VE LG ELECTRONICS YATIRIMCILAR ARASINDA

Elektrikli otomobil sektörüne giriş yapan şirketler yalnızca Çin ve ABD menşeli değil elbette. Güney Kore'nin teknolojideki en güçlü temsilcilerinden biri olan Samsung ve LG Group'un yan kuruluşu LG Electronics de bu alana yatırım yapanlar arasında. Elektrikli otomobiller için çeşitli parçalar üreten Samsung aslında araba üretimi yapmıyordu. Ancak büyük rakipleri elektrikli araba üretimi için çalışmalara başlayınca Güney Kore'nin güçlü temsilcilerinden Samsung da elektrikli otomobil piyasasına hızlı bir giriş yaptı. Şirket, hibrit araçlar konusunda başarılı olan Çin menşeli elektrikli araba üreticisi BYD'yi 450 milyon dolara satın aldı.

Otomobil konusunda Güney Koreli üretici Hyundai ile zaten girişimleri olan LG Group'un yan kuruluşu LG Electronics, elektrikli otomobillerin parça üretimi konusunda ise Kanadalı Magna International ile 1 milyar dolar büyüklüğünde yeni bir ortaklık kuracağını duyurdu. LG ile Magna'nın yapacağı ortak girişim elektrik motorları, akım dönüştürücüleri ve elektrikli sürüş sistemleri üretecek. Yeni şirketin çoğunluk hissesinin sahibi de LG Electronics olacak. Magna ise 453 milyon dolarlık ödeme karşılığında girişimin yüzde 49'luk hissesini satın alacak.

JAPON ŞİRKETLER TEKNOLOJİ VE BATARYA ÜRETECEK

Teknoloji şirketi denilince akla gelen ilk ülkelerden biri olan Japonya'nın da önemli markaları elektrikli otomobil alanında ciddi yatırımlar yapıyor. Japon teknoloji devi Sony, dünyanın en önemli teknoloji odaklı fuarlarından CES 2020 fuarında tanıttığı elektrikli otomobil ile herkesi şaşırttı. Vision-S isimli prototip bir otomobil tanıtan Sony, araca değil, aracın üzerindeki teknolojilere odaklandı. Üzerinde Sony'nin geliştirdiği sensörlerin ve akıllı sistemlerin yer aldığı otomobilin üretime girip girmeceği ve satışa çıkıp çıkmayacağı belirtilmedi. Bu sebeple Sony'nin bu prototip üzerinden otomobil üreticilerine kendi akıllı otomobil teknolojilerini tanıtıp pazar oluşturmak istediği düşünülüyor.

Bir başka teknoloji devi Panasonic ise Japonya'nın önde gelen otomotiv şirketi Toyota ile hibrit otomobillere özel lityum iyon batarya üretimi için harekete geçti. Toyota ve Panasonic iş birliği, prizmatik lityum iyon bataryalar, katı hal bataryaları ve gelecek jenerasyon bataryaların araştırma, geliştirme, ürün mühendisliği, üretim, tedarik, sipariş ve yönetimini içeriyor. Bu girişim sayesinde Toyota ve Panasonic'in otomotiv sektörü için geliştireceği prizmatik bataryalar Japonya'da üretilecek ve şirketin ürünleri 2022 yılında pazara sürülecek.

SIEMENS YAKIT ÜRETİMİNE YATIRIM YAPIYOR

ALMAN TEKNOLOJİ ŞİRKETİ SIEMENS DİĞER TEKNOLOJİ DEVLERİNDEN FARKLI BİR YOL İZLİYOR VE YAKIT TEKNOLOJİSİNE YATIRIM YAPIYOR. SENTETİK E-YAKIT ÜRETMEK İÇİN PORSCHE İLE EL SIKIŞAN FİRMA, DÜNYANIN İLK ENTEGRE, TİCARİ VE ENDÜSTRİYEL ÖLÇEKLİ TESİSİNİ ŞİLİ'DE KURACAK. HARU ONI PROJESİ KAPSAMINDA, RÜZGAR ENERJİSİNDEN FAYDALANILACAK VE İKLİME DUYARLI YAKIT ÜRETİLECEK.

450

MİLYON DOLAR

SAMSUNG'UN BYD'Yİ SATIN ALMAK İÇİN ÖDEDİĞİ BEDEL

Demokrasiye karşı geliştirilen algoritmalar

Almanya siyasi amaçlara uygun hale getirilen kapanmalar ve algoritmaların bir örneğini yaşıyor. Die Welt gazetesinin Alman İçişleri Bakanlığı ile (küresel bir sağlık merkezi olarak görev yapan federal bir kurum olan) Koch Enstitüsü arasındaki yüzlerce yazışmaya dair haberi, Covid-19'la ilgili siyasi bir suiistimali açığa çıkardı. Yazışmalara göre, Alman İçişleri Bakanı Horst Seehofer, onlarca bilim insanı ve uzmandan hükümetin sert kapanma kararlarını desteklemesini istedi. Ancak bu istek gerçek bir acil durum gerektiren istatistiki veriye ya da halkın özgürlüklerinin sert bir şekilde sınırlandırılmasını gerektiren herhangi bir tıbbi kanıta dayanmayan, tamamen siyasi bir tutum. Yine Die Welt'e göre, Alman bakan daha da ileri giderek, Koch Enstitüsü'nden güçlü bir Covid-19 kapanmasını destekleyecek bir algoritma programlamasını istedi.



PIERRE CHIARTANO

GAZETECİ / İTALYA

Bu, salgın verilerini kötüleştirme amacına hizmet eden bir adım. Koronavirüs salgını süresi boyunca, söz konusu paroksismal acil durum yönetimiyle ilgili yüzlerce saçmalığa şahit olduk. Pek çok ülkede virüsün yayılmasına etki etmeyen, ancak insanların yaşamları üzerinde ağır sonuçları olan mantık dışı tutumlar ve akla ziyan uygulamalar gördük. Dahası, İtalyan aile hekimlerinin sahadaki tanıklıkları var. Covid-19'la mücadelenin düzenli tedavilerle evlerde yapılmasını isteyen, bağımsız derneklerin üyesi olan yüzlerce hekim İtalyan Sağlık Bakanının "ölüm reçetesi" olarak gördükleri tavsiyesine uymayı reddetti. Hastaneler ve yoğun bakım ünitelerinde her gün yüzlerce insan koronavirüsten ölürken, "tedavi yanlısı" hekimlerin hastaları arasında ölen olmadı.

Hükümet, tehdidi körükleyen ana akım medya ve yeni bir virüs korkusu yayan uzmanlar aracılığıyla, 1929 Büyük Buhranı dönemindekinden daha sert bir ekonomik kapanma uyguladı. Bu süreçte, aşı konusu adeta hiçbir şekilde eleştirilemeyen yeni bir din haline geldi. İtalyan Sağlık Bakanlığı'nın 2017'de aldığı bir karar, hekimlerin aşıları eleştirmesi halinde kamudan ihraç edilmesini öngörüyor. Bu demokratik bir ülkeye yakışmayan akıl dışı bir tutumdur. Big Pharma olarak adlandırılan ilaç kartelinin iyiliksever bir oluşum değil, açgözlülüğün hakim olduğu bir işletme olduğu göz önüne alındığında, yolsuzluk ve suiistimaller işten bile değil. Ancak, bu, konuyu tam anlamıyla açıklamaya yetmiyor. Bir İngiliz tıp dergisi son sayılarından birinde iki ünlü aşının resmi olarak onaylanan yüzde 95 yerine yalnızca yüzde 19-20 etkinliğe sahip olduğunun altını çizdi. Dolayısıyla, şayet aşı verilerini Big Pharma uydurduysa, açgözlülük, ancak hükümetler uydurduysa, bir demokrasi sorunu var demektir.

Küreselcilerin küreselleşmenin ikinci aşamasını ellerine yüzlerine bulaştırmasından sonra, başta ulusal çıkarlar, kimlikler, sosyal çerçeve ve ekonomi olmak üzere pek çok şeyi zayıflatarak değiştirme yolunda uzun süredir devam ettirdikleri proje üzerine birçok yazı yazdım. Adına ister "Büyük Sıfırlama" ister "Dünyayı Kurtarın" deyin, burada kilit nokta, tüm bu büyük değişikliklerin demokratik kurumlarla bağdaşmamasıdır. Belki de finansal kapitalizm artık "demokrasiye" ihtiyaç duymuyor. Bu nedenle, kanıtları ortaya çıkan seçim sahtekarlığıyla birlikte, ABD'de demokratik ortamın gerilemesi dünyanın her yerinde demokrasinin zayıflamasına neden oluyor. Senatör Rand Paul'un söylediği gibi, "kapsamlı bir soruşturmayı" gerektiren "çok sayıda seçim sahtekarlığı kanıtı" ve yasadışı seçim yasası değişiklikleri söz konusu. Dolayısıyla, ABD'deki seçim sahtekarlığının ve Almanya'daki kapanma skandalının arkasında bir algoritma olduğu görülüyor. Demokrasiden sapmak ve insanları aldatmak açısından matematik önemli. Peki, finansın lortları ve hükümetler neden halkın gözünün içine baka baka yalan söyleme gereği duyuyorlar? Bu konuda net cevaplarımız olmadığı gibi, geleceğimiz hakkında da cevaplanması gereken pek çok soru var.

GELE-
CEK

DUYGU
BULKAN

Apple bu sefer çok ciddi



TEKNOLOJİ DEVİ APPLE, ŞİMDİYE KADAR ÇOĞUNLUKLA KİŞİSEL ELEKTRONİK CİHAZLAR VE BU CİHAZLAR İÇİN GEREKLİ YAZILIMLARLA ANILIYORDU AMA BU DURUM YAKINDA EPEY DEĞİŞECEK GİBİ GÖRÜNÜYOR. YILLARDIR DİLLENDİRİLİP DURUYOR ANCAK SON DÖNEMDEKİ SÖYLENTİLER GÖSTERİYOR Kİ APPLE, OTOMOTİV SEKTÖRÜNE GİRME KONUSUNDA BU SEFER ÇOK CİDDİ. APPLE'IN BU DEV ENDÜSTRİYE GİRMESİ, OTOMOBİL ALGISINI DA BAŞTAN AŞAĞI DEĞİŞTİREBİLİR. BU ÖNEMLİ HAMLE İLE, ARTIK OTOMOBİLLER DE BİRER ELEKTRONİK CİHAZA DÖNÜŞEBİLİR.

Pandemiden sonra yeşil bir ekonomik dönüşümün gerçekleşeceği beklentileriyle birlikte elektrikli araç piyasası da büyüyor. Telefon, tablet, bilgisayar derken Apple bu kez bambaşka bir alanda kendine yer açmaya hazırlanıyor. Apple'ın kendi otomobili üzerinde uzun yıllardır çalıştığı biliniyor. Ancak bu otomobil ile ilgili bugüne dek hiçbir görüntü veya net bir bilgi paylaşılmadı. Reuters'ın haberine göre Apple'ın otonom sürüş özelliklerine sahip elektrikli otomobil modelini 2024 yılında üretmeye başlayacak.



Apple'a yakın kaynakların iddiasına göre Apple Car için şirket kendi başına da yol alabilir, bir otomotiv deviyle ortaklık da kurabilir. Örneğin bir otomobil markasının ürettiği araca entegre edilen otonom sürüş sisteminin de Apple tarafından üretilebilme ihtimali bulunuyor. Apple, işin mekanik ve üretim bölümü için mevcut otomobil üreticilerin kaynaklarından faydalanacak. Apple'ın kendi bünyesindeki asıl odağı ise otonom sürüş için donanım ve yazılım, işlemci, batarya teknolojisi iç mekan tasarımı, yenilikçi kullanıcı deneyimi ve Apple'ın mevcut teknolojileri ile entegrasyon geliştirmek olacak.

Kısa süre önce Hyundai ile adı anılan teknoloji devi, Kore'den olumlu yanıt alamayınca yelkenleri Japonya'ya çevirmişti. İddialara göre Apple, aynı beklenti ile Nissan'ın kapısını çalmıştı. Otonom sürüş teknolojiler konusunda elinde bolca done bulunduran Apple, otomobil üretimi konusunda hâliyle başka üreticilerin bilgi birikiminden ve imkânlarından yararlanmak istiyor. Financial Times'ın haberine göre Nissan ile başlangıç seviyesinde olan konuşmalar pek ilerlemeden sonlandırılmış. İngiltere merkezli gazetenin iddiasına göre Apple, Nissan'dan kendi logolarını taşıyan bir araç üretmesini istemiş fakat Japon marka bunu istememiş.

APPLE'IN HEDEFİ YÜZDE 100 OTONOM ARABA

Parmak iziyle sürücüsünü tanıyacak, otonom araç geliştirmek isteyen Apple arabalar konusunda ciddi bir AR-GE'ye başlamış durumda. Apple bu süreç içerisinde çok fazla patent başvurusunda bulunmuş, hatta bu durumdan dolayı "Apple Minibüs" üretiyor iddialarının ortaya çıkmasına neden olmuştu. Apple, geliştirmek istediği araçlarda işlemci ve teknoloji için hala birçok firmayla partnerlik görüşmesi gerçekleştiriyor. Tesla'dan birçok mühendisi transfer eden Apple'ın otonom teknolojisinde "Tesla" esinlenmeleri olacağı daha şimdiden kesin gibi.

Apple'ın tüm elektronik cihazlarından alışkın olduğumuz stabilizasyon ve minimalistlik Apple arabalarda da olacak. Project Titan'dan beri geliştirilen tüm yazılım teknolojisi yüzde 100 güvenli ve yapay zekaya dayalı bir sistem geliştirmeye yönelik hazırlanmış. Makine öğrenimi ve yapay zeka geliştirmeleri konusunda iCar'ın aslında bir yazılım ismi mi yoksa araç serisinin adı mı olduğu henüz belli değil. Klasik Apple üretimi tüm teknolojik araçların aslında ne kadar birbirine benzediğini biliyoruz. Özellikle renk paleti ve tasarımsal geçişler hemen hemen tüm Apple ürünlerde aynı. Bu durum Apple arabalarda da devam edecek.

APPLE'IN ARAÇ PROJESİ HAKKINDA BİLİNENLER

YÜZDE 100 OTONOM BİR ARABA ÜRETECEK
YAZILIM VE TEKNOLOJİ AÇISINDAN STABİL VE MİNİMAL OLACAK
TASARIMDA MİNİMAL BİR DİZAYN TERCİH EDİLECEK
ELEKTRİKLİ ARACIN MENZİLİ PİYASADA BULUNAN EN UZUN MENZİL OLACAK
GELİŞTİRİLEN ARABA YAZILIMI BİRÇOK OTONOM ARAÇ FİRMASINA SATILABİLECEK

GELE-CEK



EN UZUN MENZİLLİ ELEKTRİKLİ ARAÇ

Araç renklerinin soft, tasarımın minimal ve akıcı olması bekleniyor. Apple'ın en iyi yaptığı şey teknolojik cihazlardaki sadeliği mini dokunuşlarla taçlandırması. Örnek vermek gerekirse Apple iPhone 11'in tasarımı ne kadar sadeyse ara yüzü de o kadar şık. Apple araçlardaki pil teknolojisi ise bugüne kadarki pil teknolojilerinden oldukça farklı olarak hazırlanmış. Nanocell batarya teknolojisini kullanacak olan Apple'ın bunu tercih etmesindeki en büyük neden "uzun ömür". Apple arabaları, klasik lityum-iyon pillerin yapısına göre ısıya daha dayanıklı ve daha uzun menzil ömrü olan Nanocell bataryalar ile piyasadaki en uzun menzil ömrüne sahip araç iddiasını sürdürüyor.

Apple'ın iCar yazılımını birçok otonom araç üreticisine satabileceği konuşuluyor. Kısmen araç Apple işletim sistemiyle donatılmış olacak. Eğer ki Apple gerçekten arabalar için stabil bir yazılım geliştirebilirse birçok araç üreticisi sadece "araç üreticisi" olarak hizmet vermeyi planlıyor. Otomotiv pazarı ve pazarlaması yönünden gerçekten çok önemli günlerden geçildiği bu zamanlarda, Apple gibi bir dev herkes için büyük heyecan uyandırıyor.

Apple'ın önümüzdeki dönemde gelecek arabası için fiyatlar şu an için daha çok tahminlerden oluşuyor. Macworld'e göre iCar yaklaşık 55.000 dolarlık fiyat etiketine sahip olacak.

Bir başka edinilen bilgilere göre Apple, otomobil devlerinin yakından tanıdığı ve şasi konusunda da uzman olan Porsche yöneticilerinden Manfred Harrer'i işe aldı. Business Insider, Harrer'ın Volkswagen grubunun en iyi mühendislerinden bir tanesi olduğunu, bu mühendisin artık Apple için çalışacağını söylüyor. Apple, benzer bir şekilde geçtiğimiz yıllarda da sektörün bilinen tasarımcılarıyla anlaştığı konularıyla gündem olmuş, konuyla ilgili resmi bir açıklama yapmamıştı. Manfred Harrer, 13 yıldız Volkswagen grubu için çalışan deneyimli bir mühendis. Kariyerinin önceki dönemlerinde ise BMW ve Audi için çalışan Harrer, o yıllarda yaptığı çalışmalarla da ses getirmeyi başarmıştı. Business Insider'a konuşan eski bir Volkswagen yetkilisi, Harrer'ın gizli bir şampiyon ve alanındaki her şeyin ölçüsünü belirleyen önemli bir isim olduğunu beyan ediyor. 2017 yılında otonom aracını denemek için gerekli izinleri alan Apple, daha sonra projede küçülmeye gitmiş ve 200 kişiyi işten çıkarmıştı.

AB'NİN OTOMOTİV VİZYONU

AVRUPA BİRLİĞİ KOMİSYONU DAHA ÖNCE YAYIMLADIĞI BİR ÇALIŞMASINDA 2030 YILINA KADAR 30 MİLYON ELEKTRİKLİ OTOMOBİLİN KULLANIMDA OLMASININ HEDEFLENDİĞİNİ BELİRTMİŞTİ. RAPORA GÖRE, AVRUPA YOLLARINDA 2030 YILINA KADAR EN AZ 30 MİLYON ELEKTRİKLİ OTOMOBİL VE 80 BİN SIFIR EMİSYONLU TIR YER ALACAK. OTONOM ARAÇ TEKNOLOJİLERİ YAYGINLAŞTIRILACAK. UBER YAPTIĞI BİR AÇIKLAMADA, UYGULAMADAKİ TÜM ARAÇLARIN 2040'A KADAR ELEKTRİKLİ OLACAĞINI DUYURMUŞTU. SÜRÜCÜLERE, ELEKTRİKLİ ARAÇLARA GEÇMELERİ İÇİN, 2025 YILINA KADAR 800 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE YARDIM YAPILACAĞINI BELİRTEN ŞİRKET, YARDIMLARIN BİR KISMININ ARAÇ ALIMLARINDA İNDİRİMLER YA DA KİRALAMA KOLAYLIĞI ŞEKLİNDE OLACAĞINI SÖYLEMİŞTİ. ABD'Lİ ELEKTRİKLİ OTOMOBİL ÜRETİCİSİ TESLA İSE KÜRESEL OTOMOTİV SEKTÖRÜNDEKİ ZAYIF SATIŞLARA KARŞIN 2020'DE 500 BİN OTOMOBİL TESLİM ETME HEDEFİ OLDUĞUNU BELİRTMİŞTİ.

VOLKSWAGEN CEO'SUNDAN 'APPLE CAR' AÇIKLAMASI

ALMAN OTOMOBİL DEVİ VOLKSWAGEN CEO'SU HERBERT DIESS, KISA BİR SÜRE ÖNCE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ BİR RÖPORTAJDA ŞİRKETİN 'APPLE CAR' OTOMOBİL PROJESİNDEN KORKMADIĞINI AÇIKLADI. OTOMOBİL PAZARININ TEK HAMLEDE DEVRALINABİLECEK BİR SEKTÖR OLMADIĞINI İFADE EDEN DIESS, APPLE TARAFINDAN GELİŞTİRİLEN BİR OTOMOBİLİN BİR GECEDE SEKTÖRÜ DOMİNE EDER HALE GELEMEYECEĞİNE İŞARET ETTİ. ŞİRKET CEO'SU APPLE'IN PİL GELİŞTİRME, TASARIM VE YAZILIM KONUSUNDAKİ BAŞARISI NEDENİYLE OTOMOBİL PAZARINA GİRMESİNİN OLDUKÇA MANTIKLI BİR HAMLE OLDUĞUNUN DA ALTINI ÇİZDİ. İLK OLARAK 2014 YILINDA ORTAYA ÇIKAN PROJEDE YILLARCA BİR GELİŞME YAŞANMAMIŞTI.

OBIYAT-
HULLA
ISMATH
BACHA

Başına buyruk kapitalizmi desteklemeli miyiz?

Son haftalarda, belki de ilk defa, küçük oyuncuların durumu büyük oyuncuların aleyhine çevirmesiyle Wall Street ilginç olaylara sahne oldu. Risk fonlarının küçük bir video oyunu perakendecisi olan GameStop adlı şirketin hisselerini piyasa değerinin altına düşüreceği ve buradan büyük kârlar elde edeceği söylentilerinin yayılmasıyla, dijital sosyal haber ve tartışma sitesi Reddit'teki perakende yatırımcıları harekete geçerek, ucuz hisselere ciddi rağbet gösterdi.

Küçük yatırımcılar, değerinin artacağı beklentisiyle GameStop'tan hem uzun pozisyon (long position) hem de alım opsiyonu (call option) almak için komisyonsuz hisse alım-satım sitesi Robinhood'u kullandılar. Geçtiğimiz Eylül'de yaklaşık 6 dolar, bu yıl Ocak ayının başında ise 20 dolar olan GameStop hisseleri, ayı yaklaşık yüzde bin 600'lük artışla 347 dolardan kapattı. Böylece, küçük şirketin hisse senetlerinin işlem hacmi, Tesla ve kendisinden 200 kat daha büyük olan Apple'ın hisse değerini aştı. Bu yetmezmiş gibi, aynı Reddit forumundaki perakende oyuncuları bu kez de gümüş ETF'lerine yönelerek değerli madenin fiyatında hızlı bir artışa neden oldular. Ancak, gümüşe gösterdikleri güçlü rağbet, hisse senedi hamlelerinden daha kısa ömürlü ve daha az başarılı olacağa benziyor. Kısacası, kanuni yaptırımın olmadığı yerlerde hiçbir yetkisi olmadan başına buyruk bir şekilde düzeni zorla sağlamaya çalışan kimseler gibi, bu perakende yatırımcıları da risk fonlarına karşı durmayı seçtiler. Kimilerinin iddia ettiği gibi, risk fonlarının büyüklükleri ve mali güçleri sayesinde piyasalarda uzun süredir hile yaptığı bir sır değil. Perakende yatırımcıları bu hamle ile belki de ilk defa risk fonlarına karşı bu denli geniş tabanlı bir direniş göstermiş oldu. Sonuç olarak, en az bir büyük risk fonunun GameStop'taki kısa pozisyonlarının tamamını elden çıkararak, on milyarlarca dolar zarar ettiği tahmin ediliyor.

Risk fonlarının karşı karşıya kaldığı durum pek çokları için üzücü olmasa da, söz konusu olay finans piyasalarında adalet ve hakkaniyete dair tedirgin edici soruları gündeme getiriyor. Olay aynı zamanda, Bernie Sanders gibi, Wall Street'in iş modelinin "sahtekarlık" olduğunu söyleyen, genel olarak piyasa ve kapitalizm karşıtlarına prim veriyor. Ancak iyi işleyen piyasalar kapitalizmin özünü teşkil etmekte olup, zaman içinde gelişme gösteren piyasalar, kilit amaç olan fiyat keşfi için hayati önemdedir. Uygun fiyat keşfi ise eşit erişim, bilgi şeffaflığı ve her şeyden önce adil ve hilesiz olmayı gerektirir. Bununla birlikte, risk fonları ve büyük oyuncular, hem borçlanma hem de opsiyon pozisyonları yoluyla, tedavüldeki hisse senetlerinden çok daha büyük miktarlarda kısa pozisyon oluşturabildiği durumda – yani, gelecekte değer kaybedeceği düşüncesiyle hisseleri elden çıkardıklarında – fiyat oluşumu kaçınılmaz olarak çarpık olacaktır. GameStop hisselerinin kısa pozisyon oranının Ocak ayı ortasında 2'nin üzerinde olması, kısa hisse pozisyonlarının tedavülde olanlara oranının yüzde 200'ü aştığını gösteriyor. Kısacası, fiyatlarda düpedüz hile yapılıyor. Burada düzenleyicilere ve düzenleyici eylemlere şiddetle ihtiyaç duyulurken, uzunca bir süredir iyi niyetli bir ihmal politikası ve hatta ciddi bir düzenleme tuzağı devrede.

Piyasaların verimli bir şekilde işlemesi için yeterince özgür olması gerektiği konusunda hiç şüphe olmasa da, manipülasyondan uzak olmalarını sağlamak için düzenleyici gözetim ihtiyacı karşısında dengelenmelidir. Diğer her şeyde olduğu gibi, burada da bir dengelenmeye ihtiyaç var. Zira piyasalar güvenilir olmadığında, ve adaletten ve bütünlükten uzak olduğunda büyük bir sosyal maliyet ortaya çıkar. Aracıları ortadan kaldırma ve azalan yatırımcı ilgisi, işlem gören tüm şirketler için fonların maliyetinde önemli bir artışa neden olabilir, ki bu da ulusal rekabet gücünün azalmasına ve sistemik sorunlara yol açacaktır.



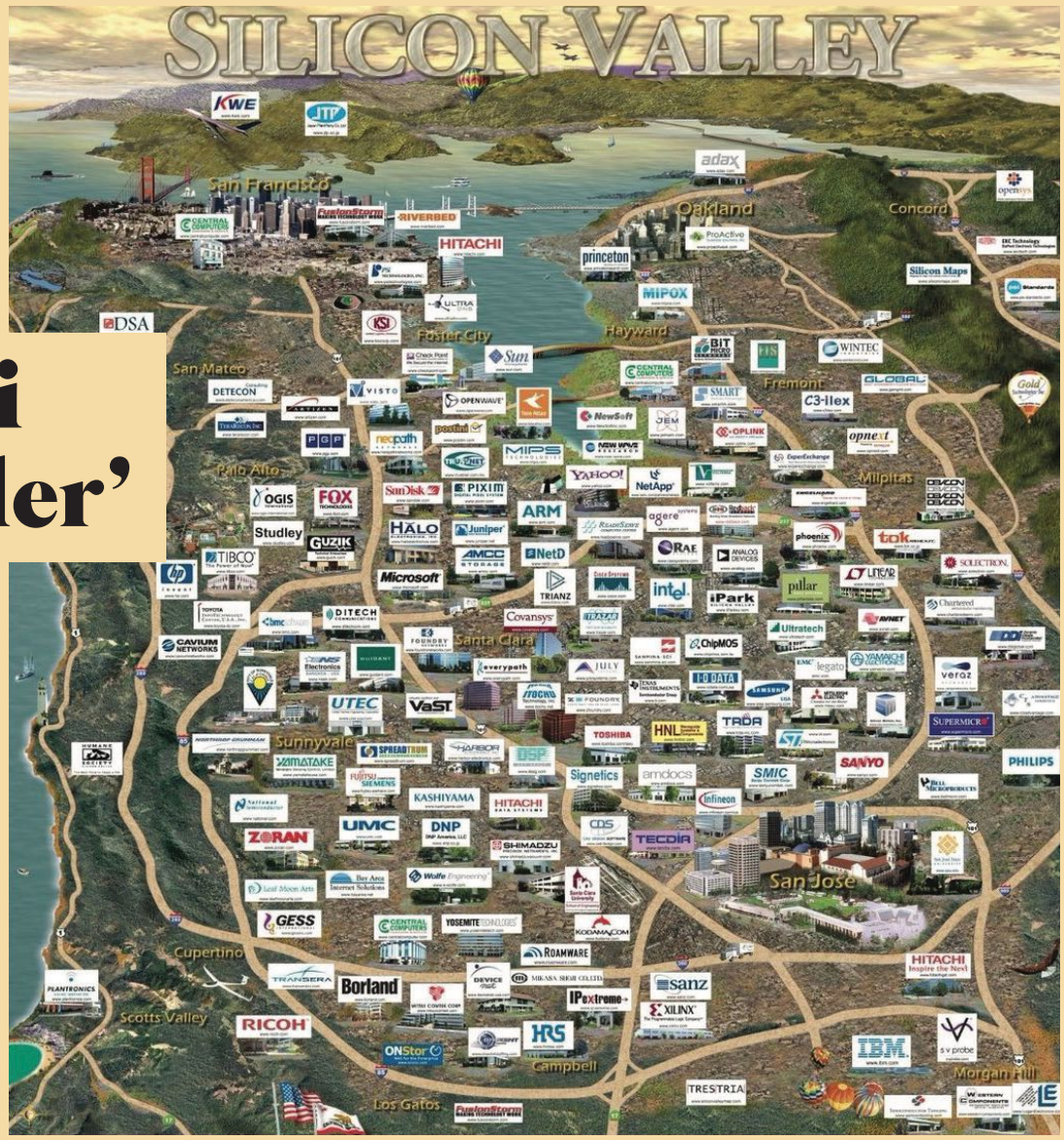
PROF. DR. OBIYATHULLA ISMATH BACHA

INTERNATIONAL CENTRE FOR EDUCATION IN ISLAMIC FINANCE
ÖĞRETİM GÖREVLİSİ

TREND

KADRİYE N.
TUNÇSİPER

Silikon Vadisi'nin yeni gözdesi 'deve şirketler'



TEKNOLOJİ DÜNYASINDA PİYASA DEĞERİ BİR MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDEKİ ŞİRKETLER 'UNİCORN' OLARAK ADLANDIRILIR VE BUNLAR ENDÜSTRİNİN TÜM BİLEŞENLERİ TARAFINDAN YAKINDAN İZLENİR. GÜNÜMÜZÜN DEĞİŞEN KOŞULLARINDA SİLİKON VADİSİ'NİN YENİ GÖZDESİ İSE, 'DEVE ŞİRKETLER' OLDU. ZOR KOŞULLAR DA DAHİL OLMAK ÜZERE HER ORTAMA AYAK UYDURABİLMELERİ İLE ÖNE ÇIKAN DEVE ŞİRKETLER, SÜREKLİ BÜYÜMEYE ODAKLI GELENEKSEL YAKLAŞIMIN SORGULANMASINI DA BERABERİNDE GETİRİYOR.

İş dünyasında unicorn (tek boynuzlu at) değeri on yıl içerisinde 1 milyar dolara ulaşan özel şirketleri tanımlamak için, ilk kez 2013'te risk sermayedarı Aileen Lee tarafından, bu şirketlerin ne kadar nadir bulunabileceğini belirtmek için kullanıldı.

Terim toplumda o kadar hızlı kabul edildi ki teknoloji endüstrisindeki başarı ile eş anlamlı kullanılır hale geldi. Girişimcilerin ve yatırımcıların da yapmak istediği tek şey, böyle bir başarıyı tekrarlamaktı. Ancak bugün gelinen noktada unicorn'lar artık eskisi kadar nadir değiller. Günümüz itibariyle 471 unicorn bulunuyor. Bununla birlikte unicorn'ların halka arz fiyaskoları ve pandemi koşulları unicorn'ların yerine yeni alternatif tanımlamaları ortaya çıkarıyor. Bu nedenle risk sermayedarları için erken bir aşamada unicorn'ları keşfetmek hayati bir öneme sahip olsa da iş dünyasındaki değişim, yeni metaforların ortaya çıkmasına neden oluyor. Son dönemlerde zebra, boğa, balina gibi benzetmelerden sıyrılarak oldukça ilgi çeken metafor ise dayanıklılığı ile bilinen develer.

DEVE ÇÜNKÜ DAYANIKLI

Covid-19 pandemisinin gösterdiği gibi günümüzde bir şirketin küresel bir dev haline gelip gelemeyeceğinden çok, gelecek vaat eden bir pazara ve büyüme potansiyeline sahip olup olmadığı önem kazanıyor. Deve şirketler, fırsatlardan yararlanabilen ancak aynı zamanda türlü zorluklarda hayatta kalabilen kuruluşları ifade ediyor. Develer, yiyecek olmadan uzun süre hayatta kalabilir, kavurucu çöl sıcağına dayanabilir ve iklimdeki aşırı değişik-

liklere uyum sağlayabilir. Dünyanın en zorlu bölgelerinin bazılarında hayatta kalır ve gelişirler. Dolayısıyla develer, tüm sektörlerdeki işletmelere, unicorn metaforu kadar gösterişli olmasa bile, krizde nasıl hayatta kalabilecekleri ve olumsuz koşullarda ayakta durabilecekleri ve büyüyecekleri konusunda önemli dersler sunuyor. Bunu ise üç stratejiyle yapıyorlar: Dengeli büyüme gerçekleştiriyorlar, uzun vadeli bir bakış açısına sahipler ve iş modeline çeşitlilik katıyorlar.

'NE PAHASINA OLURSA OLSUN BÜYÜME' STRATEJİSİ SORGULANIYOR

Özellikle Covid-10 pandemisinin gösterdiği gibi büyük şirketler sermayeyi korumak için harcamaları en aza indirirken, ne pahasına olursa olsun büyüme stratejisi sorgulanıyor. Sadece Silikon Vadisi'nde pandemi boyunca 50 bin start-up çalışanı işini kaybederken, bu işletmelerin krizler karşısındaki dayanıklılığı tartışılır hale geldi. On yıllardır Silikon Vadisi'nin büyüme modeli, ürün yeniliği ve pazar payını arttırma amacıyla hızlı müşteri kazanımına dayandı. Birçok unicorn da bu modele göre inşa edildi ve dünyayı değiştirdi. Deve şirketler ise herhangi bir Silikon Vadisi işletmesi kadar büyümek için hırslı olsa da, daha dengeli bir büyüme stratejisi izliyor.

Unicorn şirketler, kendilerini finanse etmek için büyük ölçüde yatırımcılara güvenirken, kriz sırasında da çok büyük fona ihtiyacı duyuyorlar. Bu nedenle ne olursa olsun büyüme hedefi ile başladıkları yolculukta, kâr ikinci planda kalıyor. Oysa deve şirketler, mali denge ve kârlılığa da önem vererek büyümeyi hedefledikleri için, kriz zamanlarında bile hayatta kalabilecek fonlara sahipler.

Deve şirketler hızlı büyümek yerine, daha düşük riskli yolları tercih ediyor. Bu ise, develerin risk sermayesi finansmanına tek boynuzlu atlara göre daha az bağımlı olduğu anlamına geliyor. Deve şirketler kârlılıktan asla çok uzaklaşmazlar ve tabanlarını güçlendirmek için iş modellerini sık sık çeşitlendirirler. Bu ise onlara, gelişmekte olan pazarlarda hayatta kalma imkanı verir.

UNICORN ÇAĞININ SONU MU?

Unicorn çağının sona erip deve çağının başladığını iddia edenlere göre, deve şirketler büyüme oranının verimlilikten daha önemli olduğu hızlı ölçeklendirme ile ilgilenmiyor. Bu yaklaşımları ise temel olarak üç unsura dayanıyor.

Buna göre bu işletmeler müşteri büyümesini sürdürmek için düşük fiyatlı ürün sunmak yerine en başından itibaren müşterilerinden sundukları ürünün değeri için ücret alırlar. Develer, fiyatın büyümenin önünde bir engel olarak görülmemesi gerektiğini, aksine pazardaki kalitesini ve konumunu yansıtan bir ürün özelliği olduğunu ifade ediyor. İkinci olarak develer, şirketlerinin tüm yaşam döngüsü boyunca maliyetleri yönetir ve böylece uzun vadeli bir büyüme eğrisi gösterir. Maliyet yönetimi, girişimleri zorlu koşullarda denemelere hazırlar. Tipik bir Silikon Vadisi başlangıcı, kârlılığa ulaşmadan önce büyük kayıplar gösteren bir büyüme eğrisine sahipken, bir devenin büyüme eğrisi çok daha istikrarlı. Son olarak deve işletmeler, iş modellerini çeşitlendirmede unicorn'lardan çok daha fazla esnekliğe sahip durumda.



DEVE ŞİRKETLERİN ÖZELLİKLERİ

1 / DİRENÇLİ

DÜŞÜNCELİ, STRATEJİK BÜYÜME YOLUYLA GELECEĞE HAZIRLANIYORLAR.

2 / TEDBİRLİ

ZOR ZAMANLARI ATLATMAYA VE İYİ ZAMANLARDA YENİLENMEYE YARDIMCI OLMAK İÇİN REZERVLERİNİ KORUYORLAR. DEĞERLERİ, MALİ AÇIDAN MUHAFAZAKAR OLMAK, DOĞRU EKİBİ İŞE ALMAK VE SEKTÖRLERİNDE DEVRİM YARATACAK TEKNOLOJİYİ OLUŞTURMAYA ODAKLANMAK OLARAK AÇIKLANIYOR.

3 / KARARLI

KENDİLERİNİ İŞ KURMAYA VE UZUN VADELİ BAŞARIYA ADAMIŞLARDIR.

4 / MÜŞTERİ ODAKLI

SUNDUKLARI ÜRÜNLER VE İŞ MODELLERİNİN TÜMÜ MÜŞTERİLERİN İHTİYAÇLARINA GÖRE BELİRLENİR.

ANA-
LİZ

ESRANUR
EYUPOĞLU



Dükkanın geleceği

Pandemiyle birlikte e-ticaretin ve dijital müşteri tabanının büyümesi hızlı ve kaliteli teslimata olan ihtiyacı artırıyor. Müşterilerin 7 gün 24 saat satın alma ve hızlı teslimat talepleri perakende firmalarını ve online market servislerini altyapılarını geliştirmeye yönelik çözüm arayışlarına itiyor. Ekonomik faktörler ve artan rekabetin yanı sıra, sektörde gitgide hızlanan dijitalleşme süreçleri de birçok markanın temel stratejilerini yeniden şekillendiriyor. Çünkü tüketiciler artık internetten alışverişi daha yoğun şekilde tercih ediyor. Hatta birçok tüketici giyim mağazalarında gezip ürünleri denese bile alışverişi internet sitelerinden yapıyor. Bu sebeple şirketler dağıtım kanallarını ve müşteriye erişimlerini geliştirmek için yeni teknolojilere yatırım yapıyor. Market alışverişlerinde de online sipariş gittikçe arttığı için perakende mağaza zincirlerinin bazıları fiziksel mağazalarını siparişlerin hazırlandığı gölge mağazalara dönüştürüyor.

TEKNOLOJİNİN İLERLEMESİ VE E-TİCARETİN HIZLA YAYGINLAŞMASIYLA, ALIŞVERİŞ ALIŞKANLIKLARIMIZ DA DEĞİŞTİ, DEĞİŞMEYE DEVAM EDİYOR. TÜKETİCİLER BİR ÜRÜN NEREDE DAHA UCUZA SATILIYORSA ORADAN ALMAK İSTİYOR VE BİRÇOK KİŞİ ONLİNE KANALLAR ÜZERİNDEN KAPIYA TESLİM SİPARİŞ VERMEYİ TERCİH EDİYOR. SON DÖNEMDE ARTAN BU TALEBE DAHA HIZLI VE KESİNTİSİZ CEVAP VEREBİLMEK İÇİN, TÜM PERAKENDE SEKTÖRÜ YENİ ÇALIŞMA MODELLERİNE YÖNELİYOR. BÜTÜN BUNLAR OLURKEN, BELKİ DE BİN YILLARDIR HAYATIMIZDA OLAN, ALICI İLE SATICININ YÜZYÜZE GELİP ALIŞVERİŞ YAPTIĞI KADİM MEKANLARIN İŞLEYİŞİ DE DEĞİŞİYOR, ‘DÜKKAN’ DEDİĞİMİZ ŞEY DEPODAN SHOWROOM’A KADAR YEPYENİ FONKSİYONLAR EDİNİYOR.

TÜKETİCİLER ÜRÜNÜ MAĞAZADA DENEYİP İNTERNETTEN SATIN ALIYOR

Alışverişlerin yavaş yavaş e-ticaret platformlarına kayması ile beraber tüketicilerin tercihlerini etkileyen yeni unsurlar ortaya çıktı. Tüketiciler özellikle giyim ürünlerini nerede daha ucuza satılıyorsa oradan almak istiyor. Birçok markada online fiyatlarla mağaza fiyatları farklı olduğu için, çoğunlukla daha ucuz olan internet alışverişi tercih ediliyor. Çünkü hiç kimse aynı ürüne sadece mağazadan aldığı için daha fazla para ödemek istemiyor.

Bazı markalar internet sitelerinde üyelik indirimleri uyguluyor, bazıları ise belirli gün ve saatlerde fiyatları düşürüyor. İnternet alışverişinin konforu ve kolaylığı da tüketiciyi cezbediyor. Fakat giyim eşyası alışverişinde tüketiciler ürünü görmek ve denemek istiyor. Bu sebeple müşteriler çeşitli kampanyalarla internetten alışverişi daha cazip hale getiren bu markaların mağazalarında ürünleri deniyor. Ancak birçok tüketici denediği ürünü almak için acele etmiyor, test ettiği ürünü daha sonra internet sitelerinden sipariş ediyor.

Çünkü mağazaların yüksek AVM kiraları var ve çok sayıda personel çalıştırdıkları için giderleri internete göre daha fazla. Mağazalarda metrekare üzerinden kira ödendiği ve birçok gider olduğu için aynı markanın internet sitesindeki fiyatlar genellikle mağazadaki fiyatların altında oluyor. Bu sebeple tüketiciler hem daha ucuz olduğu, hem 14 gün içinde koşulsuz iade imkanı sunulduğu, hem de adrese teslim edildiği için internet sitesinden denenmemiş ürünleri satın almayı tercih ediyor. Bu sayede tüketiciler mağazada deneyip beğendiği ürünün aynısını internet sitesinden daha ucuza ve zahmetsizce almış oluyor.

‘GÖLGE MAĞAZA’ DEVRİ BAŞLIYOR

Online alışveriş artışı sadece giyim sektöründe değil, eve yemek siparişinden market alışverişine kadar her alanda görülüyor. Salgın sebebiyle eve yemek siparişi hizmetlerinde de büyük bir talep artışı var. Bu nedenle gölge restoranların sayısı hızla artıyor. Bu restoranlarda müşterilerin oturup yemek yiyebilecekleri masa ve sandalyeler olmuyor. Sipariş mutfaktan çıkar çıkmaz kuryeye teslim ediliyor ve müşteri dakikalar içinde yemeğine ulaşabiliyor. Bununla birlikte korona virüs salgını sebebiyle dünyada ve Türkiye’de perakende sektöründeki markalar pek çok farklı alanda savaş veriyor. Bu nedenle birçok gıda perakendecisi son dönemde artan taleplere daha hızlı ve kesintisiz cevap verebilmek için yeni bir çalışma modelini devreye alıyor. Belirli mağazalar sadece online siparişlerin hazırlandığı gölge mağazalara dönüştürülüyor.

Gölge mağaza (Dark store) dışarıdan bir mağaza gibi görünmesine rağmen müşterilerin kullanımına kapalı olan, yalnızca online kanallar üzerinden verilen siparişlerin tedarik edildiği ve teslimata hazırlandığı, yani müşterilerin içeri girip alışveriş yapamadığı mağaza anlamına geliyor. Hem online sipariş alan hem de müşteri akışına açık olan süpermarketler salgın sürecinde online alışveriş ihtiyaçlarını karşılamakta yetersiz kaldığı için, bazı perakende

11 %

DÜNYA PERAKENDE SEKTÖRÜNDE E-TİCARETİN PAYI



GÖLGE MAĞAZALAR NASIL ÇALIŞIYOR?

BAZI SÜPERMARKET ZİNCİRLERİNDE HER SİPARİŞ BİR MARKET GÖREVLİSİ TARAFINDAN ELLE SEÇİLEREK HAZIRLANIRKEN, BAZI GÖLGE MAĞAZALARDA TAMAMEN YAPAY ZEKA VE OTOMASYON SİSTEMLERİNE GEÇİLMİŞ DURUMDA. AYRICA GÖLGE SÜPERMARKETLER GEL-AL HİZMETİ İÇİN DE KULLANILABİLİYOR, ONLINE PLATFORMLARDAN VERİLEN SİPARİŞLER ARABAYLA GİDİLİP GÖLGE MAĞAZADAN TESLİM ALINABİLİYOR. KİMİ GIDA ZİNCİRLERİ DE MÜŞTERİLERİN SİPARİŞLERİNİN BÜYÜK KISMINI İNTERNET ÜZERİNDEN VEREBİLDİĞİ ANCAK ŞARKÜTERİ ÜRÜNLERİ GİBİ ÜRÜNLERİN REYONLARDAN SEÇİLEBİLECEĞİ YARI GÖLGE VEYA MELEZ BİR MAĞAZA YAKLAŞIMIYLA HAREKET EDİYOR.

ANA-LİZ

zincirleri büyük ölçekli belirli mağazalarını yalnızca gelen sanal siparişlerin hazırlandığı gölge mağazalara çeviriyor.

Whole Foods geçtiğimiz aylarda müşterilerin içeri girip alışveriş yapamayacağı bir mağaza açtı. Brooklyn'de bulunan ve tipik Whole Foods mağazalarından biraz daha küçük olan bu mağaza yalnızca online siparişleri hazırlamak ve teslim etmek için hizmet veriyor. Bunun yanı sıra, giderek daha fazla perakendeci fiziksel mağazalarını çevrimiçi siparişlerin alıcılar ve teslimat için hazırlandığı gölge mağazalara dönüştürmeye başladı.

Geçtiğimiz yıllarda Jet.com, ModCloth, Shoes.com, Moosejaw ve Bonobos gibi online perakende kanallarını satın alan Walmart, dijital dünyadaki deneyimini artırmaya devam ediyor. Geçtiğimiz yıl online satışlarını yüzde 63 oranında artıran firma, New Hampshire'da yeni bir merkez açtı. Hy-Vee, Iowa merkezli Stop & Shop ve Bed, Bath & Beyond gibi gıda zincirleri de var olan mağazalarının bir kısmını gölge mağazalara dönüştürmeyi planlayanlar arasında.

PERAKENDE SEKTÖRÜNDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Türkiye'de online süpermarket alışverişi henüz Avrupa'da ve Amerika'da olduğu kadar yaygınlaşmış değil. Ancak salgınla birlikte talepte büyük bir artış oldu. Getir, Banabi ve Glovo gibi platformlar bu alanda öncü durumda. Migros ise Türkiye'de gıda perakende sektöründe bir ilke imza attı ve geçtiğimiz sene Ataşehir'de hayata geçirdiği gölge mağaza sistemini alışveriş merkezlerinin kapanması ile talebin azaldığı mağazalarında devreye alarak yeni bir iş modeli uygulamaya başladı. Böylece alışveriş merkezlerinde yer alan büyük ölçekli belirli mağazalarını sadece Migros Sanal Market hizmeti veren gölge mağazalara dönüştürdü. Carrefour da kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimini geliştirmek için geçtiğimiz yıllarda Google ile iş birliği yaptı. Şirketin fiziksel marketleri e-ticaret için



birer depo faaliyeti de gördüğü için, başlı başına bir market gibi hizmet veren CarrefourSA.com mobil uygulaması sayesinde siparişler 45 dakikakan kısa sürede teslim edilebiliyor.

Bununla birlikte, şimdilik dünyada e-ticaretin perakende sektöründeki payı yüzde 11, Türkiye'de ise bu oran yüzde 5 civarında. Yani tüm bu gelişmelere ve gölge mağaza çalışmalarına rağmen fiziksel mağazacılığın hala geleneksel perakendenin kalbi olduğu bir gerçek. Ancak tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları değiştikçe, perakende sektörü de dijitale doğru kayıyor. Perakende zincirleri online kanallara olan yoğun talebe kesintisiz ve daha hızlı çözüm sunmayı amaçlıyor. Perakende uzmanları ise bu yeni çalışma modellerinin büyük bir trendin başlangıcı olduğunu söylüyor.



14

GÜN

İNTERNETTEN ALINAN GİYİM ÜRÜNLERİNİN KOŞULSUZ İADE SÜRESİ

5

%

TÜRKİYE PERAKENDE SEKTÖRÜNDE E-TİCARETİN PAYI

SUPER BOWL'UN ARDINDAN

Bu yıl 55'incisi düzenlenen Amerikan Futbol Ligi (NFL)'nin final karşılaşması Super Bowl, dünyanın en maliyetli spor etkinliği özelliğini korudu. Her yıl 100 milyondan fazla televizyon izleyicisinin takip ettiği ve geçtiğimiz 7 Şubat'ta gerçekleşen etkinlik dünyanın en büyük sahne şovunu da içerdiği için ekonomik anlamda da büyük öneme sahip. Devre arası etkinliklerde yer almak isteyen dev isimler, kendi ceplerinden ödeme yapsa da, bu maliyeti dijital indirme ve takipçi sayısı artışı ile hayli hayli çıkarıyor. Super Bowl'ın önemli rakamları ise şu şekilde:

5.6

MİLYON DOLAR

HER 30 SANİYELİK REKLAM İÇİN ÖDENEN MİKTAR

100

MİLYON

KARŞILAŞMAYI TELEVİZYONDAN CANLI TAKİP EDEN KİŞİ SAYISI

545

MİLYON DOLAR

YAYINCI KURULUŞUN TAHMİNİ REKLAM GELİRİ

25

BİN

KARŞILAŞMAYI İZLEYEN SEYİRCİ SAYISI

7

MİLYON

THE WEEKND'İN DEVRE ARASI ŞOVU İÇİN HARCADIĞI MİKTAR



572

MİLYON DOLAR

KARŞILAŞMANIN EV SAHİBİ ŞEHİRDE ORTAYA ÇIKARDIĞI HARCAMA (2020)

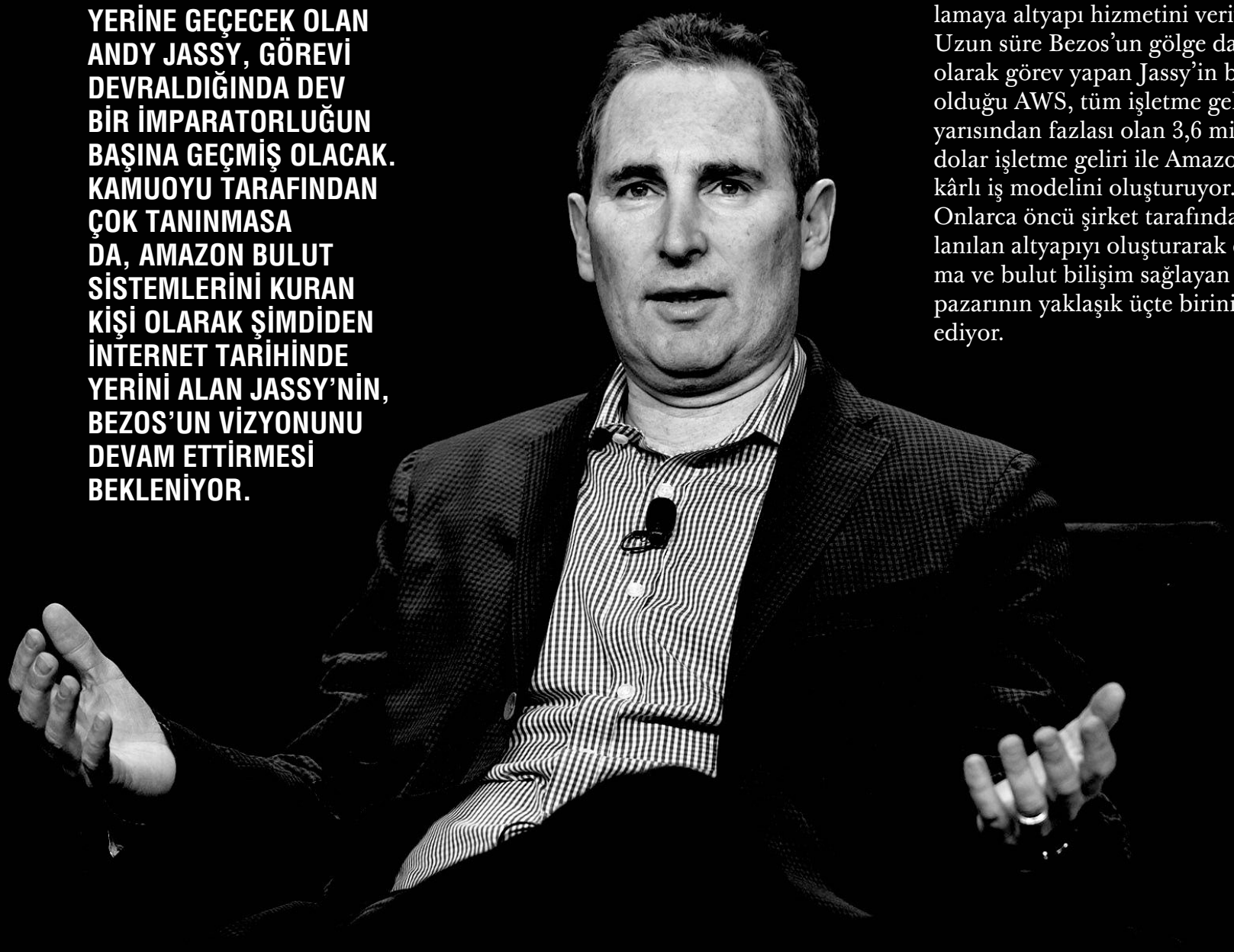
PORT-RE

KADRİYE N. TUNÇSİPER

AMAZON'UN YENİ CEO'SU

Andy Jassy

BU YILIN ÜÇÜNCÜ ÇEYREĞİNDE KURUCUSU OLDUĞU AMAZON'DA CEO'LUK GÖREVİNİ BIRAKACAĞINI AÇIKLAYAN JEFF BEZOS'UN YERİNE GEÇECEK OLAN ANDY JASSY, GÖREVİ DEVRALDIĞINDA DEV BİR İMPARATORLUĞUN BAŞINA GEÇMİŞ OLACAK. KAMUOYU TARAFINDAN ÇOK TANINMASA DA, AMAZON BULUT SİSTEMLERİNİ KURAN KİŞİ OLARAK ŞİMDİDEN İNTERNET TARİHİNDE YERİNİ ALAN JASSY'NİN, BEZOS'UN VİZYONUNU DEVAM ETTİRMESİ BEKLENİYOR.



Dünyanın en zengin insanı Jeff Bezos, önemli Amazon projelerine devam edeceğini ancak Bezos Earth Fund, Blue Origin şirketi, Washington Post ve Amazon Day 1 Fun'a odaklanmak istediğini belirterek bu yılın üçüncü çeyreğinde görevi Andy Jassy'e devredeceğini açıkladı. Şirketin kuruluşundan bu yana tepe noktasında bulunan Bezos'un bu kararı sürpriz olarak görülse de, yerine Andy Jassy'nin gelecek olması beklenen bir gelişme olarak değerlendiriliyor.

1,7 trilyon dolar değerine ulaşan ve dünya çapında 1,3 milyon çalışanı olan, e-ticaret lojistiği, bulut bilişim ve eğlence başta olmak üzere birçok alanda faaliyette bulunan Amazon'un tepe noktasında hizmet vermeye başlayacak Jassy, konuyla ilgili şu an için kamuoyuna bir açıklama yapmasa da, kendisini yakından tanıyanlar yeni CEO'nun Bezos'un yolundan gideceğine kesin gözüyle bakıyor.

ŞİRKETİN İKİNCİ BEYNİ

Harvard Business School'dan mezun olduktan hemen sonra, şirketin halka açıldığı yıl olan 1997'de Amazon'a katılan 53 yaşındaki Jassy, 2003'te bulut bilişim üzerine görevlendirildi ve Amazon Web Services'ı (AWS) sıfırdan kurdu.

Jassy, 2006 yılında halka açık bir şekilde kurumsal bilgi işlem alanında tartışmasız en önemli güç haline geldiğinde, sayısız eski teknoloji liderinin yerini alarak kelimenin tam anlamıyla basit bir depolama hizmeti inşa etti. Bu süreçte, AWS'nin binlerce girişim için neredeyse anında ve daha ucuz altyapı sunan bulut bilişim sistemi, Netflix'ten Uber'e yeni devlerin art arda gelmesine yardımcı oldu. 2016'da bulut platformunun CEO'su olan Jassy'nin önderliğindeki AWS halen milyonlarca web sitesi ve uygulamaya altyapı hizmetini veriyor. Uzun süre Bezos'un gölge danışmanı olarak görev yapan Jassy'in başında olduğu AWS, tüm işletme gelirlerinin yarısından fazlası olan 3,6 milyar dolar işletme geliri ile Amazon'un en kârlı iş modelini oluşturuyor. Onlarca öncü şirket tarafından kullanılan altyapıyı oluşturarak depolama ve bulut bilişim sağlayan AWS, pazarının yaklaşık üçte birini kontrol ediyor.



1.7

TRİLYON DOLAR

AMAZON PİYASA DEĞERİ

30

%

AMAZON WEB SERVİCES'IN PAZAR PAYI

440

MİLYON DOLAR

ANDY JASSY'NİN KİŞİSEL SERVETİ

Ancak AWS aynı zamanda, Alphabet ve Microsoft'un giderek artan rekabeti ile karşı karşıya.

Birçok uzmana göre Amazon, AWS'nin başarı sayesinde bugünkü konumuna geldiği için Jassy, Amazon'un üst noktası için en uygun isim ve bu başarısını CEO olarak da sürdüreceği tahmin ediliyor. Bezos da çalışanlarına e-posta ile ilettiği veda mektubunda "Üçüncü çeyrekte Amazon Yönetim Kurulu İcra Kurulu Başkanlığına geçeceğimi ve Andy Jassy'nin CEO olacağını duyurmaktan heyecan duyuyorum. Yönetim Kurulu Başkanı rolünde enerjimi ve dikkatimi yeni ürünlere ve erken girişimlere odaklamayı planlıyorum. Andy şirket içinde iyi tanınıyor ve neredeyse benim kadar uzun süredir Amazon'da. Olağanüstü bir lider olacak ve benim tam güvenime sahip." ifadelerini kullanarak yeni CEO'ya tam desteğini açıkladı.

SİYASİ VE SOSYAL KONULARDA AÇIK SÖZLÜ

Amazon'un gelecekteki CEO'su doğrudan siyasetten uzak dursa da, Bezos'un aksine sosyal meselelerde tepkisini açık bir şekilde gösteren bir isim. Geçtiğimiz eylül ayında polis şiddetine maruz kalan Breonna Taylor hakkında tweet atmasının yanı sıra Black Lives Matter hareketine desteğini açıkça dile getirdi. "Polis departmanını siyahları öldürmekten sorumlu tutmazsanız, asla adalet ve değişim olmayacak" ifadesini kullanan Jassy, ayrıca geçen yıl Twitter'da ABD Yüksek Mahkemesi'nin Trump yönetiminin ABD'ye çocukken getirilen belgesiz göçmenleri koruyan programı ortadan kaldırma girişimini engelleme kararına desteğini dile getirdi.

Ayrıca marjinal sağcıların ve Trump destekçilerinin rağbet gösterdiği sosyal medya platformu olan Parler, şiddet içeriğine izin verdiği gerekçesiyle, Amazon'un sunucu hizmetlerini sonlandırması ile kapanmak zorunda kaldı. Bunlarla birlikte Jassy'nin Amazon'un yüz tanıma teknolojisini polis departmanlarına ve hükümete satması gibi tartışmalı kararları savunduğu da biliniyor.

YENİ CEO'YU BEKLEYEN ZORLUKLAR

Pandemi nedeniyle artan çevrimiçi satışların etkisi ile 2020'nin son üç ayında 125 milyar dolar gibi rekor bir gelir bildiren Amazon'un yeni CEO'sunu bekleyen en önemli zorluklar ise, diğer büyük şirketlerde olduğu gibi antitröst düzenlemelerinin yaratacağı baskı ve çalışma şartlarının iyileştirilmesini isteyen binlerce çalışanı olacak.

Google ve Facebook gibi dev şirketlerin maruz kaldığı gibi, geçtiğimiz yıl Amazon da Formun Üstü federal ve eyalet antitröst soruşturmalarına tabi tutuldu. Avrupa Birliği de Amazon'u üçüncü taraf satıcılardan gelen verilere erişimini, kendileri üzerinde haksız bir avantaj elde etmek için kullanmakla suçluyor. Ekim ayında Temsilciler Meclisi Yargı Komitesi tarafından hazırlanan bir rapora göre diğer şirketlerde olduğu gibi Amazon'un da yeni satın alımlarının önüne geçilmek isteniyor.

AHMET ULUSOY



PROF. DR. AHMET ULUSOY

BEYKENT ÜNİVERSİTESİ
İ.İ.B.F. İKTİSAT BÖLÜMÜ
ÖĞRETİM ÜYESİ

Pandemi dünyayı 'yeni yeşil düzene' zorluyor

Bugün pandemiyle beraber küresel ısınma ve iklim değişiklikleri sorunu her zamankinden daha yoğun ve baskın bir şekilde dünya gündemine oturmuş bulunuyor.

Başta ABD ve AB ülkeleri olmak üzere bütün dünya küresel ısınma ve bunun arka planındaki emisyon yayılımını, bunu önlemek için acilen fosil yakıtlardan vazgeçilmesi gerektiğini yüksek sesle dile getirmeye başladı. Burada dünyada yaşanan hızlı sanayileşmelerin ve buna bağlı yüksek büyüme hızlarının arka planında başta enerji tüketimi olmak üzere aşırı doğal kaynak kullanımının olduğunu hatırlamak gerekir.

Adeta "deniz bitti" denebilecek bir sürece doğru girildiğinin işaretlerini almaktayız. Başta salgın olmak üzere, seller depremler, aşırı soğuk veya sıcak hava olayları doğal dengenin bozulduğunu, tarımsal üretimde ciddi kayıplar yaşandığını ve sonuçta kıtlık, açlık, hastalık ve ölüm vakalarının hızla arttığını göstermektedir.

Söz konusu iklim kriziyle mücadele için "Yeşil Yeni Düzen" adıyla yeni bir eylem planı devreye sokulmaya çalışılmaktadır. Plan adı Başkan Roosevelt'in Amerika'nın 1930'lardaki Büyük Buhran'dan kurtulmasına yardımcı olan geniş bayındırlık programlarından esinlenmiştir. Plan, ilk olarak gazeteci Thomas Friedman tarafından 2007 yılında dile getirilmiş, 2008'de Birleşmiş Milletler Çevre Programı (UNEP) sahip çıkmış, ABD kongre üyeleri ve sivil toplum örgütleri desteğiyle (Başkan değişikliği ve pandemi etkisiyle) yeniden gündeme gelmiştir.

Yeşil Yeni Düzen (YYD), iklim değişikliğiyle mücadele için büyük bir plan içeren bir kongre kararıdır. Karar, ülkeyi 10 yıl içinde yüzde 100 "temiz, yenilenebilir ve sıfır emisyonlu enerji kaynaklarına" kaydırmayı hedefliyor. Sıfır emisyonlu enerji kaynakları elektrikli arabalara ve yüksek hızlı raylı sistemlere yatırım yapılmasını öneriyor. Aynı zamanda yoksul ve dezavantajlı insanları içeren savunmasız toplulukların iyileştirilmeleri hedeflenerek yoksulluğun üstesinden gelinmesi amaçlanmaktadır.

Yeşil Yeni Düzen; temiz hava, temiz su, güvenli topluluklar, iyi işler ve büyüyen bir ekonomi hedefliyor.

Başkan değişimi ile Paris iklim Anlaşması imza koyan ülkelere ABD'nin de katıldığını görmekteyiz. Benzer şekilde Türkiye'nin de son yıllarda elektrikli araçlara ağırlık vermesi (toplu taşıma, otomobil v.s.) yenilenebilir enerji kaynaklarının payının hızla artışı, kömürle çalışan termik santrallerinin bir takvim çerçevesinde kapatılması (yeni bir termik santral yapılmaması) fikrinin

gündeme gelmesi gibi adımları çevre duyarlılığını yansıtmaktadır. Bu adımlar kısa sürede Paris iklim anlaşmasına imza konulacağının habercisi.

Yeşil yeni düzeni yeniden gündeme getirenler ABD'den 2030 yılına kadar yüzde 100 yenilenebilir enerjiye geçiş (karbon emisyonlarını azaltıcı) yatırımların yapılmasını istiyor. Uzmanlar (John P. Holdren) 2030 yılının iyimser bir tarih olduğunu, bunun ABD için ancak 2050 yılına kadar realize edilebileceğini söylüyor. Yeni başkan Biden ise partisinin içinden yükselen YYD talebi karşısında yenilenebilir enerji için 2035 yılına kadar 2 trilyon dolarlık bir kaynak ayırabileceğini söyledi. Dünyadaki emisyon gazlarının yüzde 14'ini salan ABD'nin fosil yakıtlardan tamamen vazgeçip yeşil (yenilenebilir) enerjiye geçmesi için Amerikan Eylem Forumu uzmanları tarafından yapılan tahmine göre 51-93 trilyon dolar civarında yatırım yapılması gerekiyor. Buna karşılık planı destekleyen kongre üyesi Ocasio-Cortez, bu planın asgari 10 trilyon dolara mal olacağını söylüyor. Yani, Biden'in 2 trilyon dolar kaynak sözü vermesi YYD'nin 2030'a kadar sıfır emisyon hedefine varılmasının imkansız olduğunu gösteriyor.

Yeşil yeni düzen için harekete geçilmesiyle ülkenin ihtiyacı olan yeni iş imkanlarının karşılanabileceği (11 milyon iş arayan var) farklı faaliyet alanlarının ortaya çıkacağı belirtilmektedir.

Yeni yeşil endüstrilere yapılacak yatırımlar sayesinde bazı alanlarda ölçek ekonomilerinden yararlanma, çalışma şeklini dönüştürme ve uzmanlaşma ile tesis kurma maliyetleri azalacaktır. Şöyle ki; ABD'de son 10 yılda güneş enerjisi üretmenin maliyeti yüzde 89 ve rüzgar enerjisinin yüzde 70 düştü. Artık yenilenebilir enerji kaynaklarından enerji üretme maliyeti kömürün altına indi. Hem maliyet düşüşü, hem yeni iş imkanlarıyla enerji konseptine uygun olarak yeni bir tüketim ve üretim yapısının ortaya çıkacağını göstermektedir.

Pandemi, tek bir ülkenin alacağı önlemlerle dünya üzerindeki felaketlerin önlenemeyeceğini açık olarak göstermiştir. Küresel toplum sosyo-ekonomik olarak birbirlerine eklemlenmiştir. Dolayısıyla YYD'nin aslında bütün dünyanın yeni bir düzeni olması gerektiği açıktır. Bu bağlamda başta en yüksek çevre kirleten, Paris iklimi anlaşmasına imza koymayan Çin olmak üzere diğer ülkeler de aynı çizgiye gelmelidir.

Özetle; pandemi bize daha yaşanılabilir bir dünya için özellikle küresel ısınmaya neden olan üretim yöntemlerimizden ve tüketim alışkanlıklarımızdan vazgeçmemiz gerektiğini, bu amacın birkaç ülkeyle mümkün olmayacağını, bütün dünyanın buna iştirak etmesi gerektiğini söylemektedir. İklim krizlerinin doğal felaketler kanalıyla fakirliği, yoksulluğu, açlığı, hastalıkları ve ölümleri artırdığını görmekteyiz. Ayrıca dünyanın her tarafında eşitsizliklerin yaygınlaştığı, bunun dünyayı yaşanamaz hale getirdiği ve gelecek için büyük riskleri barındırdığı bilinen bir realite. Bu gerçeklerden hareketle Yeni Yeşil Düzenin sadece iklim krizlerini önlemek için değil aynı zamanda eşitsizliklerin azaltılması, daha yaşanılabilir bir dünya için kaçınılmaz olduğunu belirterek bitirelim.

DOS-
YA

KADRİYE N.
TUNÇSİPER

Kadınların liderlik ettiği unicorn'lar



YATIRIM ALMAK İÇİN ERKEK MUADİLLERİNDEN ÇOK DAHA FAZLA MÜCADELE ETMEK ZORUNDA OLSALAR DA, KADIN GİRİŞİMCİLERİN LİDERLİK ETTİĞİ UNICORN'LARIN SAYISI GÜN GEÇTİKÇE ARTIYOR. BUNA GÖRE, DÜNYA ÇAPINDA KADINLARIN KURDUĞU VE DEĞERİ BİR MİLYAR DOLARI AŞAN GİRİŞİMLERİN SAYISI, 2013 İLE 2019 ARASINDA BEŞ KATTAN FAZLA ARTIŞ GÖSTERDİ.

Unicorn statüsüne ulaşma şansı, yapılan değerlendirmelere göre 5 milyonda bir olarak ölçülüyor. Buna göre fon alan her 10 bin girişimden sadece biri unicorn'a dönüşüyor. Bu girişimler arasında kadın lider bulmak ise 10 yıl önce hayli zordu. Ancak günümüzde kadın CEO'ların liderliğindeki unicorn'ların sayısı sürekli olarak artış gösteriyor. 2013'te unicorn'larda sadece 4 kadın kurucu ve CEO bulunurken, bu sayı 2019'da 21'e yükseldi.

En az bir kadın kurucuya sahip şirketler, her bir dolarlık girişim fonu için 78 sent gelir elde ederken, erkek liderliğindeki girişimlerin elde ettiği gelir ise yaklaşık 31 sent. Buna rağmen yalnızca kadın kurucuları olan girişimler, küresel olarak toplam yatırımların yalnızca yüzde 3'ünü elde ediyor. Kadınların liderlik ettiği unicorn'ların sayısının arttığı açık olsa da, risk sermayesi ve girişim dünyasında hâlâ büyük bir cinsiyet farkı var. Bununla beraber 2019'da sayıları 21'e ulaşan bu unicorn'ların hikayeleri oldukça ilgi çekici.

KADINLARIN LİDERLİĞİNDEKİ UNICORN'LARIN İLHAM VERİCİ HİKAYELERİ



Airwallex (Lucy Yueting Liu)

Avustralya'da 2015'te kurulan bir fintech şirketi olan Airwallex sınır ötesi işlem altyapısı sağlıyor. Amacı, işletmelerin küresel olarak döviz hesabı oluşturmalarını, bankalar arası döviz kurlarına erişmelerini ve 130'dan fazla ülkeye para göndermelerini kolaylaştırmak. Mart 2019'da Airwallex, bir dizi C serisi fonundan 100 milyon dolar topladıktan sonra Avustralya'nın üçüncü unicorn'u statüsüne ulaştı.

Lucy Yueting Liu, Airwallex'in dört kurucu ortağı arasında yer alan tek kadın ve şu anda CEO rolünü de üstleniyor. Çin doğumlu olan Liu, 12 yaşında Yeni Zelanda'ya göç etmelerinden sonra Melbourne Üniversitesi'nde finans yüksek lisans derecesi aldı. Liu'nun açıklamasına göre Airwallex'in unicorn olduktan sonra yeni hedefi hizmet verdiği lokasyonları arttırmak.



Away (Stephanie Corey & Jen Rubio)

Modern bir valiz tasarım, üretim ve perakendecisi olan Away, kendisini bir seyahat ve yaşam tarzı markası olarak tanımlıyor. Kendi dağıtım kanallarına odaklanarak, ürün geliştirme için müşterilerin isteklerini dikkate alan marka, 2018 yılında Fast Company tarafından 'En Yenilikçi 10 Şirket' arasında gösterildi. Valizleri, benzersiz stilleri ve renkleri nedeniyle yoğun ilgi görürken, marka ayrıca düzenli olarak yaratıcı kişiselleştirme seçeneklerine sahip modaya uygun, sınırlı sayıda ürünler de sunmaktadır. Away, Mayıs 2019'da, bir dizi fonlamanın ardından, 1,4 milyar dolar değere ulaştı. Away, birlikte çalışan Stephanie Korey ve Jen Rubio'nun ortak çabası ile kuruldu. Halen markanın CEO koltuğunda Stephanie Korey oturuyor. Forbes'un "30 yaş altı" listesinde yer alan Korey aynı zamanda 2018 yılında Ernst & Young Yılın Girişimcisi Ödülü'nü aldı. Jen Rubio, Away'in eş CEO'su ve marka direktörü olmasının yanı sıra melek yatırımcı ve girişim danışmanı olarak çeşitli yan projelerde yer alıyor.



Glossier (Emily Weiss)

Glossier'in hikayesi kurucu Emily Weiss'in kendi güzellik bloğu 'Into the Gloss'u yazmaya karar vermesi ile başladı. Ayda 10 milyon ziyaretçi sayısına ulaşan bloğun başarısı ilk etapta 4 ürünle hizmet vermeye başlayan bir kozmetik şirketine ilham verdi. 2014'te 12 risk sermayesi şirketinin 11'inden olumsuz geri dönüş alan Glossier, 2019'da ise 1,2 milyar dolarlık bir değerlemeyle unicorn statüsüne ulaştı.

Glossier'in kurucusu ve CEO'su Emily Weiss, New York Üniversitesi'nde stüdyo sanatları eğitimi aldıktan sonra, dünyaca ünlü Vogue dergisinde stil asistanı olarak çalışmaya başladı. İşini yürütürken sabah 4'te uyanarak bloğunu güncelleyen Weiss, girişiminin başarısı ardından birçok ödüle de layık görüldü.

DOS-YA



Grab (Tan Hooi Ling)

2012'de Singapur merkezli taksi çağırma uygulaması olarak hizmet vermeye başlayan Grab, şu anda araba kiralamadan yemek siparişine birçok alanda faaliyet gösteriyor. 8 ülke ve 336 şehirde hizmet veren uygulama ile her gün 6 milyon sipariş alınıyor ve yaklaşık 6 bin çalışana sahip. 14 milyar dolar ile bölgenin en önemli unicorn'u haline gelen Grab'ın kurucularından biri de Tan Hooi Ling.

Grab'daki başarısından önce Hooi Ling, Harvard Business School'da yüksek lisansını tamamlaması ardından, McKinsey'de danışmanlık hizmeti vermeye başladı. Grab'ın kuruluşu öncesi Güney Doğu Asya'nın dinamiklerini iyi izlediğini belirterek cesur bir adım attığını ifade ediyor. Rekabetten korkmadığını dile getiren Hooi Ling'e göre rekabet, müşterilere bir sonraki yeni, daha iyi alternatifi sunmaya çalışmanın parçası.



Canva (Melanie Perkins)

Tasarım yapmaktan hoşlanan ancak diğer uygulamaları kullanmakta zorlanan kişiler için son derece yararlı web sitesi ve uygulaması için 2007'de işe koyulan Melanie Perkins 2013'te kredi alarak iki genç arkadaşı ile beraber Avustralya merkezli şirketini kurdu. Şu anda 179 ülkede 10 milyondan fazla aktif kullanıcıya hizmet veriyor. Halen Canva onlarca tasarımcı, geliştirici, sanatçı, pazarlamacı, yatırımcı ve danışmanlardan oluşan güçlü bir ekibe sahip.

Perkins, kısa sürede unicorn'a dönüşen iş modeli hakkında "Amacımız tüm tasarım ekosistemini alıp tek bir sayfaya entegre etmek ve ardından tüm dünya için erişilebilir hale getirmekti" sözleriyle açıklıyor. 3,2 milyar dolara ulaşan şirketi sayesinde Perkins, tahminen 900 milyon dolarlık kişisel servete sahip oldu.



NextDoor (Sarah Leary)

Komşuları birbirine bağlayan, özel bir sosyal ağ olan NextDoor, yerel ilanlar yanı sıra toplantıları duyurmak ve mahalle saatleri düzenlemek için de kullanılıyor. 2010 yılında kurulan NextDoor, Ekim 2011'de, ulusal ölçekte faaliyete başladı ve artan popülaritesiyle, Temmuz 2012'de birden fazla yatırımcıdan 18 milyon dolar topladı. Uygulama halen ABD, İngiltere ve Hollanda başta olmak üzere 11 ülkede 270 bin mahallede yaygın bir şekilde kullanılıyor.

Uygulamanın yaratıcısı Leary tam bir spor tutkunu ve yüksek lisansı için Harvard'tan spor bursu kazandı. Leary, Nextdoor'a başlamak için ilhamını Robert E. Putnam'ın Amerika'da sosyal hayatın değişimini anlatan 'Bowling Alone' kitabına borçlu olduğunu belirtiyor.



Mia (Liu Nan)

Anne-bebek ürünleri konusunda 2014 kurulan Mia, kısa sürede e-ticaretin yükselen yıldızlarından biri haline geldi. Site yakın geçmişte ürün portföyünü ev ürünleri kapsayacak şekilde genişletti.

Anne olduktan sonra kullanışlı ve kaliteli ürün konusunda bir arayışa girdiğini belirten Liu Nan, ürünleri araştırmaya ve bulgularını paylaşmaya başlaması ardından e-ticaret işine girdi. 2018 yılında deneyimlerini anlattığı bir kitap da yazan Nan, Çinli ebeveynlerin yabancı ve kaliteli ürün ihtiyaçlarını karşılayarak unicorn'a dönüştü.





Medallia (Amy Pressman)



Amy Pressman Harvard ve Stanford'ta eğitim aldıktan sonra Pressman Goldman Sachs için çalıştı. Honduras'ta Barış Gönüllüleri için çalıştıktan sonra, işletmelerin toplum üzerinde yaratabileceği olumlu etkiye odaklanan Pressman, 2001 yılında şirketlerin müşteri geri bildirimlerini almasına yardımcı olan bir yazılım platformu olan Medallia'yı kurdu.

Pressmann'ın girişimci enerjiye sahip olması hobilerine de yansıyor. Genç CEO, geçtiğimiz yıllarda 4000 milin üzerinde bir kıtalararası bisiklet gezisini tamamladı.



Kabbage (Kathryn Petralia)

Kabbage, otomatik bir borç verme platformu aracılığıyla küçük işletmelere finansman sağlayan çevrimiçi bir finans şirketidir. 2009'da kurulan Kabbage, müşterilerin dakikalar içinde başvurmalarına olanak tanıyan tam otomatik bir platform aracılığıyla KOBİ'lere 5 milyar dolar üzerinde fon sağladı.

Kathryn Petralia, Furman Üniversitesi'nden İngiliz Edebiyatı bölümünden mezun oldu. Genç CEO 2017'de Forbes'un Güçlü Kadınlar listesinde de yer aldı.



GÜN-
DEM

ESRANUR
EYUPOĞLU



Getir Londra sokaklarında

PANDEMİ DÖNEMİNDE BÜYÜME HIZINI KATLAYAN HIZLI TESLİMAT UYGULAMASI GETİR, GEÇTİĞİMİZ GÜNLERDE İNGİLTERE'NİN BAŞKENTİ LONDRA'DA HİZMET VERMEYE BAŞLADI. YENİ YATIRIMLARLA DEĞERİNİ 850 MİLYON DOLARA ÇIKARAN UYGULAMA TÜRKİYE'NİN YENİ UNICORN'U OLMA YOLUNDA İLERLİYOR.

2015

GETİR'İN KURULUŞ TARİHİ

2015 yılında kurulan ve salgın sürecinde kullanımı hızla yaygınlaşan internet girişimi Getir, dört farklı iş kolunda faaliyetlerini sürdürerek büyüyor. Market ürünlerini gece gündüz dakikalar içerisinde kullanıcılarına teslim etme amacıyla kurulan uygulama, GetirBüyük ile kırmızı et de dahil olmak üzere yaklaşık 4 bin ürünü market fiyatına sunuyor, GetirSu ile kullanıcılarına kendi markası olan Kuzeyden su başta olmak üzere 19 litrelik su damacanalarıyla su ulaştırıyor, GetirYemek ile de 15 binden fazla restorandan kendi kuryeleri aracılığıyla termo-kutularla sıcak yemek teslimatına devam ediyor.

Kullanıcılarına marketten almak istediklerini en kısa sürede sunması ile büyük ilgi gören Getir, aslında çevrimiçi market olarak tanımlanabilir. Aplikasyonu 11 milyon kez indirilen girişim bugüne kadar 22 milyondan fazla kapıyı çaldı. Sokağa çıkma yasaklarında kullanım oranı daha da artan uygulama 17 Mart 2020 tarihinden bu yana ise depo çalışanlarının, motorlu kuryelerinin ve kullanıcılarının sağlıklarını korumak için temassız teslimat yapıyor. Sağlık çalışanlarına ve 65 yaş üzeri üyelerine yüzde 10 indirim sunan girişim, salgınla mücadeleye destek olmak amacıyla İstanbul valiliği ile iş birliği içinde 6 haftada 50 bin 65 yaş üstü kişiye ilk 10 bini Getir'den olmak üzere 333 bin yiyecek kutusu dağıtımını ücretsiz olarak üstlendi.

BİRÇOK YATIRIMCISI VAR

Son dönemin en çok konuşulan girişimlerinden biri olan Getir yeni yatırımlarla yurt içinde ve yurt dışında operasyonel ağını hızla genişletiyor. Yatırımcıları arasında, Google, Yahoo ve PayPal gibi birçok dev internet şirketine yatırım yapan Michael Moritz, Yandex'in kurucularından Arkady Volozh, GittiGidiyor kurucularından

Serkan Borançılı, yerli yatırımcılardan Revo Capital, Fibabanka, Esas Holding, New York merkezli Tiger Global, Silikon Vadisi'nden Goodwater Capital, Brezilya merkezli Base Partners gibi dünyanın farklı yerlerinden finansal girişim fonları bulunan Getir, ortalama 10 dakikada market ürünleri teslimat modelini hayata geçiren dünyadaki ilk uygulama.

Tüm e-ticaret yatırımları gibi Getir de son yıllarda beklenenden hızlı bir büyüme kaydetti. 2020 yılında Silikon Vadisi'nin önemli yatırımcısı Michael Moritz'den kişisel yatırım fonu Crankstart aracılığıyla 25 milyon dolar yatırım alan uygulama, daha sonra Brezilya ve Türkiye'den bazı yatırımcılardan 13 milyon dolarlık ek fon sağladı. 2020'de gerçekleşen birinci yatırım turunu yani Seri A turunu toplamda 38 milyon dolarlık yatırımla tamamlayan şirket, süratle B turunda 100 milyon dolarlık yeni bir fon oluşturmak için görüşmelere başladı. Getir ikinci yatırım turunu yabancı ve yerli fonlardan aldığı 128 milyon dolarla tamamladı. Şirketin piyasa değeri, bu yılın başında aldığı bu yatırım ile 850 milyon dolara ulaştı.

LONDRA'DA HİZMET VERMEYE BAŞLADI

Şirketin milyar dolar değerlemeye ulaşan Unicorn listesine giren şirketlerle aynı özellikleri taşıdığı görüşünde olan Getir Kurucusu Nazım Salur konuya ilişkin açıklamasında "Getir'i 2015 yılında dünyada bir ilki gerçekleştirerek kurduk ve yeni bir pazar oluşturduk. Bugün Türkiye'nin 18 şehrinde binlerce ürünü ortalama 10 dakikada kullanıcılara ulaştırıyoruz. Bunun yanı sıra, GetirYemek, GetirBüyük ve GetirSu ile hizmet çeşitliliğimizi artırdık. 128 milyon dolar yatırım aldığımız bu turda, mevcut yatırımcılarımız Getir'in potansiyeline inanarak ek yatırım yaptı ve yeni yatırımcılar aramıza katıldı. Sadece 5 buçuk yılda 850 milyon dolar değerlemeye ulaştık. Getir'in kurulduğunda dünyada bir ilk olması ve bu fikri geliştirerek bugünlere taşımamız, bu değerlemeye ulaşmamızda en önemli etken oldu" dedi.

Bu yıl 1 milyar dolar değerlemeye ulaşması ve yeni Unicorn olması beklenen şirket geçtiğimiz aylarda Londra'ya açıldı. Aynı zamanda BiTaksi'nin de kurucusu olan Getir'in kurucusu Nazım Salur, 27 Ocak 2021'de Twitter hesabından konuya ilişkin yaptığı paylaşımda "Getir'imiz Londra'da. Bu iki heceli Türkçe kelimeyi orada da sevdireceğiz" ifadelerini kullandı. Getir'in bugünlere gelmesini sağlayan tüm kullanıcılarımıza ve çalışanlarımıza teşekkürler diyen platform kurucusu Salur, dünyanın başka şehirlerine de açılmayı hedeflediklerini aktardı. Doğru konumda ve doğru sayıda yerde, doğru lojistiği kullanan bir teknoloji ile bunun mümkün olduğunu vurgulayan Salur, bu sayede dünyaya ihraç edebilecekleri bir iş modeli kurduklarını belirtti. Bu doğrultuda yurt dışında öncelikli olarak Londra ve diğer şehirler ile iki Avrupa ülkesi daha olmak üzere, Paris, Sao Paulo ve Meksika'da faaliyet göstermeyi hedefleyen şirketin, bu yılın sonlarına doğru Güney Amerika'da da operasyonlara başlayacağı düşünülüyor.



850

MİLYON DOLAR

GETİR'İN TAHMİNİ PİYASA DEĞERİ

BU YIL 1 MİLYAR DOLAR DEĞERLEMEYE ULAŞMASI VE YENİ UNICORN OLMASI BEKLENEN ŞİRKET GEÇTİĞİMİZ AYLARDA LONDRA'YA AÇILDI. AYNI ZAMANDA BİTAKSİ'NİN DE KURUCUSU OLAN GETİR'İN KURUCUSU NAZIM SALUR, 27 OCAK 2021'DE TWİTTER HESABINDAN KONUYA İLİŞKİN YAPTIĞI PAYLAŞIMDA "GETİR'İMİZ LONDRA'DA. BU İKİ HECELİ TÜRKÇE KELİMEYİ ORADA DA SEVDİRECEĞİZ" İFADELERİNİ KULLANDI

SÖY-
LEŞİ



Borsa İstanbul'da 2020 başarılarla dolu bir yıl oldu

BORSA İSTANBUL'UN 2020 YILINI DEĞERLENDİREN BORSA İSTANBUL A.Ş. GENEL MÜDÜRÜ MEHMET HAKAN ATİLLA, "PANDEMİ ÖNCESİNE KIYASLA 2020 YILINI FİNANSAL AÇIDAN VERİMLİ BİR YIL OLARAK TAMAMLADIK. 2019 SONUNDA 18 MİLYAR TL OLAN KONSOLİDE BİLANÇO BÜYÜKLÜĞÜMÜZ 2020 SONUNDA 28 MİLYAR TL SEVİYESİNE ULAŞTI. BENZER ŞEKİLDE, 1 MİLYAR TL OLAN KONSOLİDE NET KÂRIMIZ 1,4 MİLYAR TL'Yİ AŞTI." DEDİ

■ Borsanın performansı açısından geçen yıl dolayısıyla pandemi dönemi nasıl geçti? Dikkat çeken gelişmeler nelerdi?

Pandemi öncesine kıyasla 2020 yılını finansal açıdan verimli bir yıl olarak tamamladık. 2019 sonunda 18 milyar TL olan konsolide bilanço büyüklüğümüz 2020 sonunda 28 milyar TL seviyesine ulaştı. Benzer şekilde, 1 milyar TL olan konsolide net kârımız 1,4 milyar TL'yi aştı.

Borsa bünyesinde bulunan piyasaların tamamı genel olarak yükseliş gösterdi. Pay piyasasındaki toplam işlem hacmi 2020 yılında 6,6 trilyon TL olarak gerçekleşirken bir önceki yıla göre yüzde 210 oranında artış kaydetti. Artan işlem sayıları doğrultusunda günlük işlem hacmi rekoru da yine geçen yıl 12 Kasım'da 64,1 milyar TL ile kırılmış oldu.

Borçlanma Araçları Piyasası'nda 2020 yılı toplam işlem hacmimiz ise 21,5 trilyon lira oldu ve bir önceki yıla göre yüzde 33 artış gösterdi.

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasamızda 2020 yılında işlem hacmimiz 2,9 trilyon TL oldu. Bir önceki yıla göre yüzde 98 oranında artış gösterdi. Bu piyasamızda akşam seansına başladık. Vadeli işlemler piyasasındaki gelişimden oldukça memnunuz.

Özellikle altın işlemlerinin ağırlıkta olduğu Kıymetli Madenler ve Taşlar Piyasamızda da işlem hacmi 303,3 milyar TL ile bir önceki yıla göre yüzde 308 oranında artış kaydetti.

İşlem hacimlerinde bahsettiğim artışlar yaşanırken pandemi dönemine ve çalışanlarımızın büyük kısmı evden görev yapmasına rağmen piyasa sistemlerimizde sıfır kesintiyle yatırımcılarımıza hizmet verdik. İş sürekliliği anlamında bu noktayı önemli buluyorum.

Borsa İstanbul artan hacimlere paralel yatırımcı menfaatlerinin korunmasını sağlayan ek tedbirleri de uygu-

lamaya aldı. Bu tedbirler arasında devre kesici uygulamaları ön plana çıkararak aşırı fiyat dalgalanmalarının önlenmesi amaçlandı. Özellikle pay bazında devre kesici tetikleme oranları düşürüldü ve endeks bazlı devre oranları kesici sistemi kurgulandı.

Geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiğimiz sistemi faaliyetler arasında piyasalarımızda iyileştirmeler ve piyasa ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştirilmesi de bulunuyor. Bildiğiniz gibi pay endekslerinden iki sıfır atarak endeksleri sadeleştirdik.

Piyasanın derinliğini artırmak ve yatırımcıyı korumak için pazar yapılanmasında, pazarlardaki işlem görme esaslarında ve kota alma şartlarında gerekli değişiklikleri ve sadeleştirmeleri yaptık.

Gelişen İşletmeler Pazarı ve Alt Pazar'ın birleştirilmesiyle, gelişme ve büyüme potansiyeli taşıyan şirketlerin, (işlem esasları yatırımcılar için daha cazip olan) Alt Pazar'a başvurması ve kaynak sağlaması mümkün hale geldi.

Yurt dışı piyasalarla olan zaman uyumunun artırılması hedefiyle türev piyasalarda akşam seansı uygulamasını devreye aldık ve endeks vadeli işlem sözleşmeleri akşam seansında işlem görmeye başladı. Şirketlerin ve yatırımcıların kur riskini yönetmeleri amacıyla Esnek Vadeli İşlem ve Opsiyon Sözleşmelerini işleme açtık.

Altın karşılığı TL, USD ve EUR'da işlem yapılmasını sağlayacak Kıymetli Madenler Swap Piyasasını devreye alarak başarıyla yürüttüğümüz swap işlemlerinin kapsamını genişlettik.

İki bacağı da Türk Lirası olan (TL OIS) faiz swaplarının altyapısının oluşturulmasına katkı sağladık.
Bu saydıklarımın yanında birçok geliştirme ve iyileştirmeyi de piyasa ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirdik ve yine birçok proje üzerinde çalışmaya da devam ediyoruz.

■ 2020 yılı Borsa İstanbul'da halka arzlar açısından nasıl geçti? Bu konuda yaptığınız çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Geçen yıl halka arz sayısında 2019'a kıyasla daha verimli bir dönem oldu. Toplam sekiz halka arzda 1,12 milyar TL finansman sağlandı. Bizim için daha da önemli olan husus, bu halka arzlarda yerli bireysel yatırımcıların çok büyük ilgisiyle karşılaştık. Bu yıl da Ocak ayında gerçekleşen halka arza bireysel yatırımcı ilgisi yüksek oldu. 400 binden fazla yatırımcı şirketin ortağı haline geldi ki bu bizim uzun yıllardır sermaye piyasamızda görmediğimiz kadar yüksek bir sayıydı.

Bu sene tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de, işlem gören şirketlerin piyasa değerlerinde dolayısıyla çarpanlarda bir yükseliş ve ayrıca bireysel yatırımcıların ilgisinde nadir görülen bir artış oldu. Talepteki ve değerlemelerdeki bu artış, arz tarafını da harekete geçirdi ve birçok şirket halka arz için hazırlığa başladı. Dolayısıyla yılın tamamında halka arzlarda bir yoğunluk bekliyoruz.

Bu yoğunluğa karşılık biz de Borsa İstanbul olarak hazırlıklarımızı tamamladık. Başvuruların İzahname Tebliği'ndeki halka arz takviminin son günlerine yığılmadan mümkün olduğunca erken bir şekilde yapılarak, Tebliğdeki takvime yayılmasının sağlanmasını beklediğimizi aracı kurumlara ilettik. Ayrıca pandemi ve yoğun başvuru beklentisi nedeniyle, halka arz takviminin sıkıştırılmaması, aracı kurumların şirketleri daha iyi inceleyebilmeleri, izahnamelerin yatırımcılar tarafından inceleme sürelerinin uzatılması ve halka arz sürecinin daha sağlıklı yürütülebilmesi amacıyla, 2021'in ilk yarısında gerçekleştirilecek halka arzlar için SPK tarafından İzahname Tebliğinde yer alan halka arz takvimine 30 günlük bir süre eklendi.

TSPB ile birlikte bir "Halka Arz İlkeleri Çalışma Grubu" oluşturduk

"YURT DIŞI PİYASALARLA OLAN ZAMAN UYUMUNUN ARTIRILMASI HEDEFİYLE TÜREV PİYASALARDA AKŞAM SEANSI UYGULAMASINI DEVREYE ALDIK VE ENDEKS VADELİ İŞLEM SÖZLEŞMELERİ AKŞAM SEANSINDA İŞLEM GÖRMEYE BAŞLADI. ŞİRKETLERİN VE YATIRIMCILARIN KUR RİSKİNİ YÖNETMELERİ AMACIYLA ESNEK VADELİ İŞLEM VE OPSİYON SÖZLEŞMELERİNİ İŞLEME AÇTIK

SÖY-LEŞİ

ve bu yoğunluk başlamadan önce hızlı bir şekilde seriler halinde aracı kurumların katılımı ile toplantılar yaptık. Bu toplantılarda halka arzların daha sağlıklı gerçekleşmesi ve süreçlerin iyileştirilmesi için yapılması gerekenleri değerlendirerek ve Borsamızın da önerilerini ekleyerek "Halka Arz İlkeleri" oluşturduk ve bu ilkeler tüm aracı kurumlara iletildi.

Aracı kurumlarımızla birlikte halka arz süreçlerinin iyileştirilmesi amacıyla önümüzdeki günlerde de çalışmaya devam edeceğiz. Benzer şekilde bağımsız denetçilerle, hukukçularla ve şirketlerle de görüşeceğiz.

Ayrıca halka arz başvurularında istenen bilgi ve belgeleri azaltarak ve kısaltarak güncelledik, güncel halini internet sitemizde yayımladık. Pandemi nedeniyle, aracı kurum ve şirket çalışanlarının uzaktan çalıştığını dikkate alarak bilgi ve belgelerin maille gönderilmesine imkân tanıyoruz. Bu şekilde halka arz süreçlerini iyileştirmeye çalışarak daha sağlıklı yürümesine katkı sağlamış olacağız.

■ 2021 yılında daha fazla sayıda şirketin halka açılması için neler yapıyorsunuz?

Öncelikle şirketlerimizle iletişim sağlayarak Borsada işlem görmenin faydalarını ve halka arzı anlatıyoruz. Diğer taraftan mevzuat değişiklikleri ile de halka arzı teşvik edici adımlar atıyoruz.

2015 yılında yapılan düzenleme ile, sermaye şirketlerinin nakit sermaye artırımı yapmaları durumunda, sermayenin nakit olarak karşılanan kısmı üzerinden TCMB tarafından en son açıklanan "Bankalarca açılan TL cinsinden ticari kredilere uygulanan ağırlıklı yıllık ortalama faiz oranı" dikkate alınarak hesaplanan tutarın yüzde 50'si kurumlar vergisi matrahından indirilebilmekte olup, halka açıklık oranı yüzde 50 ve



altında olan şirketler için yüzde 75 olarak, halka açıklık oranı yüzde 50'nin üzerinde olan şirketler için yüzde 100 olarak uygulanıyor.

2017 yılında yapılan düzenleme ile, tahsisat oranları düşürülerek, özellikle büyük şirketlerin halka arzı için önemli bir adım atıldı. Yüzde 30 olan yurt içi tahsisat oranı yüzde 20'ye indirilerek yüzde 70 olan yurt dışı tahsisat oranı yüzde 80'e çıkarıldı. Ayrıca SPK yurt içi tahsisat oranını sıfıra kadar indirebiliyor. Halka arz fiyatının, talep toplama süresi içinde, izahname değişikliği veya SPK onayı gerektirmeksizin bir özel durum açıklamasıyla aşağı yönlü revize edilebilmesi sağlandı.

2020 yılında ise bu alandaki çalışmalar devam etti ve ilk olarak, payları Borsada ilk defa işlem görmek üzere en az yüzde 20 oranında halka arz edilen şirketlerin elde edecekleri kazançlara 5 hesap dönemi boyunca kurumlar vergisi oranının 2 puan indirimli olarak uygulanması hususu getirildi.

Bunun yanı sıra EPDK kararı ile, elektrik dağıtım ve görevli tedarik şirketlerinin halka arzı durumunda uygulanacak genel kalite indikatöründe yani tarifelerin belirlenmesinde dikkate alınan gelir tavanının hesaplamasında kullanılan performans teşvikine esas değişkende iyileştirme yapıldı.

"ÖNCELİKLE ŞİRKETLERİMİZLE İLETİŞİM SAĞLAYARAK BORSADA İŞLEM GÖRMENİN FAYDALARINI VE HALKA ARZI ANLATIYORUZ. DİĞER TARAFTAN MEVZUAT DEĞİŞİKLİKLERİ İLE DE HALKA ARZI TEŞVİK EDİCİ ADIMLAR ATIYORUZ.

Başka bir düzenleme ile, hamiline yazılı pay senetlerinin MKK'ya bildirilmesi şartı getirildi. MKK'da kaydileştirilecek bu payların sahipleri ileride halka arzı da düşüneceklerdir. Ayrıca Borsada yapılan halka arzlarda talep toplama aşamasında iletilen emirlerde MKK sicil numarası zorunluluğu da getirildi. Bu sayede çok sayıda farklı hesaplar üzerinden talep iletilmesinin önüne geçildi.

Borsa olarak da büyük ölçekli şirketlerin halka arzına yönelik esneklikler getirdik. Kotasyon koşulları arasında yer alan kâr etme şartını ve sermaye kaybı olmaması şartını sağlayamayan büyük ölçekli bir şirket, Şirket bünyesine girecek olan halka arz geliri ile şirketi zarardan kâra çevirebileceğini ve şirketin özsermayesini karşılayabilecek hale getirebileceğini proforma finansal tabloları ile gösterebiliyorsa, kotasyon koşulları arasında yer alan kâr şartı ve özsermaye şartı için esneklik sağlayıp sağlamayacağımızı değerlendirebiliriz. Burada şirketlerin finansal durumlarına, faaliyetlerine, halka arz gelirinin kullanım yerine ve gelecek beklentilerine bakıyoruz.

■ WhatsApp ve Telegram gibi gruplar üzerinden yatırımcı olmaya çalışanlara uyarınız var mı? Türkiye'de manipülasyonla etkin mücadele edildiğine inanıyor musunuz?

Piyasa gözetim faaliyeti çerçevesinde yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında özellikle yeni yatırımcılar olmak üzere bazı yatırımcıların yatırım kararlarını verirken profesyonel kurum ve kuruluşlardan ziyade sosyal medyada yapılan paylaşımlara öncelik verdiklerini görmekteyiz. Teknolojik iletişim kanallarında izlenen gelişmelerden istifade etmek elbette makul bir yaklaşımdır, yalnız bu imkanları manipülasyonda kullanmak farklı bir durum. Bu noktada yeni yatırımcılarımıza tavsiyem, sosyal medyada bir şahsın tavsiyelerini okurken, bu kişinin ya da birlikte hareket ettiği kişilerin aslında kendi pay satışlarına veya alışlarına talep/arz oluşturma çabasında olabileceği akıldan çıkarılmamalıdır. Hiç kimsenin karşılık beklemeden yönlendirme yapmadığını bilmeleri lazım. Sosyal medya paylaşımlarında paylaşım yapanın kim olduğu da araştırılmalı, gerçek kimliğini gizleyen ve/veya sahte isimlerle paylaşım yapan hesaplar konusunda özellikle dikkatli olunmalıdır. Yapılan paylaşımlarda "tüyo" diye tabir edilen doğruluğu teyit edilemeyecek bilgilerle yapılan yönlendirmelere itibar edilmemelidir. Bunun dışında, sosyal medyadan yatırım tavsiyesinde bulunan kişilerin sosyal medya ve kitle iletişim araçları üzerinden yaptıkları yorum ve yatırım tavsiyesinin piyasa dolandırıcılığı ve/veya piyasa bozucu eylem kapsamında değerlendirilebileceğini belirtmek isterim. Sosyal medya ve diğer kitle iletişim araçları üzerinden oluşturulan gruplara dâhil olan yatırımcıların, bu grupları yönlendiren kişiler tarafından işlenen suçlara iştirak kapsamında hukuki ve cezai sorumluluklarının doğabileceğini de hatırlatmak isterim. Maalesef yaptığımız incelemelerde hisse tavsiye eden bu tarz hesapların alış önerileri sonrası satış yaparak kârlarını realize etme eğilimleri olduğunu da görüyoruz. Borsa olarak gerekli önlem ve cezaları uygulamakta çekincemiz yok fakat bu tarz kişilerin motivasyonlarının küçük yatırımcılar tarafından bilinmesini ve farkındalığın artmasını arzu ediyoruz.

■ Borsa İstanbul'un halka arzının son durumu hakkında bilgi verir misiniz?

Borsa'nın halka arzı, ilk kez 2012 yıl sonunda yayımlanan Sermaye Piyasası Kanunu'nda kendine yer bulmuş ve Borsa İstanbul'un bir anonim şirket olarak kurulmasından bu yana gündemde olan bir husus. Bu konudaki çalışmalar zaman zaman kamuoyuna da yansımıştı.

Biz Borsa İstanbul olarak halka arz için belirli bir olgunluk seviyesine ulaşmış durumdayız. Bu konunun hayata geçmesi elbette ki ana ortağımız Türkiye Varlık Fonu'nun alacağı

"BORSA'NIN HALKA ARZI, İLK KEZ 2012 YIL SONUNDA YAYIMLANAN SERMAYE PİYASASI KANUNU'NDA KENDİNE YER BULMUŞ VE BORSA İSTANBUL'UN BİR ANONİM ŞİRKET OLARAK KURULMASINDAN BU YANA GÜNDEMDE OLAN BİR HUSUS. BU KONUDAKİ ÇALIŞMALAR ZAMAN ZAMAN KAMUOYUNA DA YANSIMIŞTI

SÖY-LEŞİ

karara bağlı. Halka arz için yaptığımız hazırlıklar ve bu konudaki önceki çalışmalarımızla birlikte, Türkiye Varlık Fonu tarafından karar verildiği takdirde, uzun olmayan bir sürede halka arzı tamamlayabileceğimizi öngörüyorum. Borsa İstanbul'un yatırımcıların ilgi odağında olacağına inancım tamdır. Borsa İstanbul'a hem yerli hem yabancı yatırımcı talebinin yüksek olmasını bekliyorum. Şirketin son dönem performansına baktığımda iyi bir fiyatlamayı da hak ettiğini söylemek adil olur.

■ Borsa İstanbul'un Finans merkezine taşınması ile ilgili çalışmalarınız ne durumda?

İstanbul Finans Merkezi projesi kapsamındaki çalışmalar T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, Türkiye Varlık Fonu ve Hazine ve Maliye Bakanlığı koordinasyonunda yürütülüyor.

Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisinin hedefi doğrultusunda İFM'deki inşaat çalışmalarının 2022 yılı içinde tamamlanması öngörülüyor. Borsa İstanbul Grubu olarak bu hedeflenen tarihle uyumlu şekilde ilgili kurumlarla taşınma işlemlerimizi gerçekleştirmeyi planlıyoruz.

■ 2021 yılına ilişkin hedeflerinizi paylaşır mısınız?

2020 yılında elde ettiğimiz başarıyı ve zor koşullarda sergilediğimiz dayanıklılığımızı, gelecek yolculuğumuzda önemli bir kilometre taşı olarak görüyoruz. 2021 yılına da güzel gelişmelerle başladık. Ocak ayında pay piyasasında bakiyeli yatırımcı sayımız bir önceki ay sonuna göre 179 bin kişi artarak bugüne kadarki en yüksek aylık artışı kaydetti. Bu artış bir halka arz sonucu oluşmuş olsa da gösterdiği potansiyel olarak anlamlı görüyorum. Yatırımcı sayısındaki, işlem hacmindeki rekorların yanı sıra, 2021 yılını halka arzlarda da rekorların kırılacağı bir yıl olarak görüyoruz. Böylece, Borsa İstanbul'un Türk şirketleri için alternatif



finansman kanalı ve yatırımcılar için tasarruflarını değerlendirebilecekleri likit ve güvenilir piyasa olma konumunu sağlamlaştırmaya devam etmesini bekliyoruz. Bakiyeli yatırımcı sayısının pay piyasasında 3 milyona ulaşmasını ve artmaya devam etmesini bekliyorum. Borsa İstanbul Türkiye'nin ekonomik kalkınmasına ilişkin kararlı adımlar atmaya devam edecektir ve pandeminin yarattığı risklerin de azalmasıyla birlikte bu yönde çalışma sonuçlarının daha görünür hale geleceğine inanıyorum. Yakın zamanda katılım endeksini oluşturarak tanıtmayı ve bu alanda yatırımcılara yeni olanaklar sunmayı hedefliyoruz.

Piyasaların sağlıklı gelişmesi için zaman zaman düzeltme hareketleri ve kar realizasyonları olması doğaldır. Boğa piyasasına alışkın olan yeni yatırımcıların ayı piyasası koşulları altında yatırımlarına devam edebilmesi için portföy çeşitlendirmesi ve risk azaltıcı enstrümanları kullanma konusunda uzmanlardan destek almasını önemsiyorum. İnsan tabiatı gereği riskleri göz ardı etme eğilimindedir fakat yatırımcıların uzun soluklu bakış açısı ile sürdürülebilir gelir hedefi ile hareket etmesi sektörün geleceği açısından da kritik öneme sahiptir. Umarım yatırımcılar kazanımlarını koruma konusunda uzman desteği almayı tercih ederler. Bir dönem değil uzun dönem kazançlar değerlidir.

"

BORSA İSTANBUL TÜRKİYE'NİN EKONOMİK KALKINMASINA İLİŞKİN KARARLI ADIMLAR ATMAYA DEVAM EDECEKTİR VE PANDEMİNİN YARATTIĞI RİSKLERİN DE AZALMASIYLA BİRLİKTE BU YÖNDE ÇALIŞMA SONUÇLARININ DAHA GÖRÜNÜR HALE GELECEĞİNE İNANIYORUM

Azerbaycan-Türkmenistan enerji ilişkileri ve 'Dostluk' sahası

Azerbaycan ve Türkmenistan, 20 yılı aşkın bir süredir Hazar Denizi'ndeki bir petrol ve doğalgaz sahası konusunda anlaşmazlık içindeydi. Azerbaycan'ın "Kepez," Türkmenistan'ın ise "Serdar" adını verdiği sahaya geçen senenin sonunda iki ülkenin anlaşması sonucunda "Dostluk" adı verildi. 21 Ocak 2021'de ise taraflar sahanın ortaklaşa araştırılması ve geliştirilmesi için anlaşmaya varılan şartlar üzerine bir mutabakat zaptı imzaladı.



ROBERT M. CUTLER

CARLETON ÜNİVERSİTESİ AVRUPA, RUSYA VE AVRASYA ÇALIŞMALARI ENSTİTÜSÜ UZMAN ARAŞTIRMACI

Söz konusu anlaşma birtakım uluslararası gözlemcileri şaşırtmış olsa da, yeni mutabakat zaptı ani bir gelişme değil. Zira iki taraf, 17 Ağustos 2017'de imzalanan başka bir mutabakat zaptında Türkmen gazının "Avrupa yönünde" geçişi konusunda işbirliği yapmayı kabul etmişti. Yeni anlaşma, aynı zamanda Ağustos 2018'de imzalanan ve Hazar'a kıyısı olan hiçbir ülkenin diğer iki ülkenin doğrudan kendi aralarında inşa etmek istediği herhangi bir boru hattını veto edemeyeceğini öngören Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme'nin (Aktav Anlaşması) de bir devamı niteliğinde.

Azerbaycan ile Türkmenistan arasındaki son anlaşma, Trans-Hazar Gaz Boru Hattı'nın (TCGP) inşasının önündeki son engeli ortadan kaldırıyor. Doğu Türkmenistan'da halihazırda geliştirilmiş ve bu hat için ayrılmış, ancak şu anda alıcısını bekleyen "kapalı" bir gaz kaynağı var. Türkmenistan toprakları içindeki Doğu-Batı Boru Hattı buradan ülkenin Hazar Denizi kıyısındaki sınırına kadar uzanıyor. Tamamlanmış olan bu boru hattı şu anda TCGP'ye bağlanmayı bekliyor. Ek olarak, TCGP projesini üstelenen şirketin Avrupa Komisyonu tarafından desteklenen uygulanabilir bir iş planı bulunuyor. Dahası, ekonomik olarak uygulanabilir olan söz konusu boru hattı bu hususta alternatiflerinden daha avantajlı.

Türkmenistan, Rusya dışında AB'nin enerji geçişini daha ucuz ve daha verimli hale getiren tek doğalgaz (ve mavi oksijen) kaynağı olduğu gibi, aynı zamanda bölgenin arz güvenliğini de artırabilecek durumda. Üstelik, Avrupa'nın dünya gaz fiyatlarından bağımsız olan ancak Rusya'nın pazar hakimiyetini etkilemeye yetecek miktarlarda dağıtılabilen gaz konusunda Türkmenistan'dan başka bir alternatifi yok. Türkmenistan gazının üretim ve teslimat maliyetleri Rus gazıyla aynı veya ondan daha düşük olup, Türkmen gazı, Rusya'nın tedarik etmek istediği hidrojenle rekabet edebiliyor. Son olarak, AB'nin onayına ek olarak, Azerbaycan ve Türkmenistan arasındaki mutabakat zaptı ile, TCGP projesi gerekli siyasi desteği almış oldu.

Ayrıca TCGP, hidrojen taşınmasına uygun olacak şekilde tasarlanabilir. Bu, Avrupa Yeşil Anlaşması'na ters düşmeksizin AB'nin enerji ihtiyacını karşılayacaktır. TCGP'nin ikinci ayağı olan, Karadeniz'den geçerek Gürcistan'dan Romanya'ya uzanacak Beyaz Akım boru hattı sadece AB'nin arz güvenliğini artırmakla kalmayacak; aynı zamanda yeni gaz kaynaklarını rekabetçi fiyatlarla Avusturya'daki Baumgarten gaz merkezine de getirecek, bunu yaparken de Bulgaristan-Romanya-Macaristan-Avusturya (BRUA) boru hattını ve diğer bağlantı hatlarını besleyen en düşük maliyetli ulaşım yollarını kullanacaktır.

Beyaz Akım boru hattı rekabeti, pazar entegrasyonunu ve sürdürülebilirliği artıracaktır. Güney Kafkasya ve Hazar bölgesindeki yeni gerçekler, AB'ye mavi hidrojen sağlamak için önemli bir potansiyel oluşturduğundan, TCGP'nin her iki ayağı da AB için yenilenebilir enerji kaynaklarının daha büyük ölçeklerde dağıtımını kolaylaştıracaktır. Ayrıca, Karabağ Savaşı'nın sonuçları, Azerbaycan ile Gürcistan arasındaki Gence koridoruna yönelik olası tüm askeri tehditleri ortadan kaldırdı. Dolayısıyla, TCGP'nin uzantısı ister Ermenistan'ın güneyinden geçerek Azerbaycan'dan Nahçıvan'a ulaşsın, ister güvenli ve zaten kullanılmış olan Azerbaycan-Gürcistan koridorundan geçsin, Ermenistan dilediği takdirde Türkmenistan'dan gaz satın alarak enerji güvenliğini artırabilir.

DIMITRIOS TRIANTAP-HYLLOU



DIMITRIOS TRIANTAPHYLLOU

KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ ULUSLARARASI İLİŞKİLER VE AVRUPA ÇALIŞMALARI MERKEZİ BAŞKANI

Yunanistan-Türkiye ilişkileri çıkmazdan nasıl kurtulabilir?

2021'in üçüncü ayına girerken, Türkiye ile Batılı ortakları ve müttefikleri arasındaki anlaşmazlıkların çözümü konusunda bir gelişme kaydedilmiş değil. Özellikle ABD ve Yunanistan ile çekişme halinde olan Türkiye'nin aynı zamanda Fransa ile de arası açık. Bu gelişmeler ve devam eden gerilimler, başta Ege ve Doğu Akdeniz olmak üzere bölgenin güvenliği, istikrarı ve refahı açısından pek hayra alamet değil.

Ancak, paradigmayı çatışma söyleminden ve bölgede devam etmekte olan militarizasyondan uzaklaştırmak için çok şey yapılabilir ve yapılması gerekir. Türkiye, Yunanistan, Fransa ve ABD'nin NATO'da ortak olmalarına rağmen, gerilimin azalmayıp daha da çok tırmanması gerçekten çelişkili bir durum. Yunanistan ile Türkiye arasında onlarca yıldır süren gerilim, ittifakın güney kanadını hem Soğuk Savaş sırasında hem de Soğuk Savaş sonrası dönemde önemli ölçüde zayıflattı. Şu andaki tehlike ise Rusya'nın hem yakın çevresinde, hem de Libya ve Suriye'deki varlığıyla Doğu ve Orta Akdeniz'de sistemik engelleyici rolünü güçlendirdiği bir zamanda ittifakın daha geniş bir tabanda çöküyor olmasıdır.

Öfkeli söylemler ve "ötekinin" niyetlerinin sistematik olarak yanlış yorumlanmasıyla körüklenen bu güvensizlik, şüphe ve yükselen milliyetçilik ortamında, Türkiye ile Batılı ortakları arasındaki ilişkilerin daha da kötüleşme yolunda olduğuna dair endişeli ve ümitsiz olmak işten bile değil.
Bu aşamada Yunanistan ile Türkiye arasında güven inşasını geliştirmeye yönelik bazı önerilerde bulunmak istiyorum. Bu öneriler aynı zamanda Türkiye ile AB arasında ve NATO içinde daha fazla güven inşasına ve yapıcı diyaloğa katkıda bulunacaktır. Tüm taraflar açısından öne çıkarılması ve desteklenmesi gereken birtakım hususlar var.

Evvela, gerilimin acilen düşürülmesi ve güven inşa edilmesi gerekiyor. 25-26 Mart'ta düzenlenecek AB zirvesi öncesinde, Yunanistan ile Türkiye arasında yeni bir istikşafi görüşmeler turu yapılması şarttır. Bu noktada söz konusu görüşmeleri belirsizliklerden arındırarak açıklığa kavuşturmak, son derece siyasal bir zeminde yapmak ve diplomatların işlerini yapmalarına izin vermek gerekir. İstikşafi görüşmeler bölgesel düzeyde daha geniş bir fikir birliğine giden yola zemin hazırladığı için, Hem Atina hem de Ankara tarafı bu görüşmelerin ikili bağlamın ötesinde bir anlamı olduğunu kabul etmelidir.

Ayrıca, hem Yunanistan hem de Türkiye istikşafi görüşmelerin ötesine geçmeli, NATO'nun çatışmayı önleme mekanizması ile birlikte 1999'da uzlaşma

süresinin başlamasından beri iki taraf arasında var olan çeşitli güven artırıcı önlemleri yeniden devreye sokmalıdır. Görüşmeler, hem üst düzey danışmanlar arasında, hem liderler hem de dışişleri başkanı düzeyinde başlatılmalıdır.

Söz konusu mekanizmalardan elde edilecek ivme, Atina ile Ankara ve AB ile Türkiye arasında daha fazla güven inşasına katkı sağlayacağı gibi, aynı zamanda Türkiye'nin, Yunanistan'ın da kurucuları arasında yer aldığı EastMed Gaz Forumu'na katılma mekanizmalarını keşfetmesine de yardımcı olacaktır.

EastMed Gaz Forumu, Doğu Akdeniz'de yenilenebilir enerjiye geçişe yönelik bir eylem planı ve iklim değişikliğiyle mücadeleye yönelik ortak eylem üzerine kurulu bir Yeşil Mutabakat lehine daha geniş çaplı bölgesel görüşmelerin şekillenmesine yardımcı olabileceği için, Türkiye'nin bu foruma katılması önemlidir. Diğer bir öneri, Türkiye'nin AB'nin önümüzdeki yaz turizm sezonuna yönelik planlarına dahil edilmesi konusunda ve koronavirüs aşılarının dağıtımı konusunda işbirliği yapılması ve benzer seyahat protokollerinin uygulanmasıdır.

Aynı zamanda özellikle Ufuk Avrupa (Horizon Europe) programı ve diğer AB finansman mekanizmaları çerçevesinde, Türkiye ve başta birlik üyesi komşuları olmak üzere AB arasında araştırmalara, gençler arası değişim programlarına ve sivil toplum işbirliğine öncelik verilmesi gerekiyor. Öte yandan, sahte haberler ile mücadele etmek için medya okuryazarlığı girişimlerine de öncelik verilmelidir. Yukarıda belirtiğim,



Yunanistan'ın Türkiye'nin EastMed Gaz Forumu'na katılımını destekleme konusundaki konumu, yapıcı niyetine rağmen, Türkiye ve Yunanistan da pek karşılık bulmadı. Bu bağlamda, siyasi elitleri sorumlu tutabilmek için ilişkileri düzeltmeye yardımcı olan bazı tartışmaların, meselelerin ve fikirlerin, Türkiye, Yunanistan, Kıbrıs ve diğer ülkelerde kamuoyuna doğrudan erişilebilir hale getirilmesi gerekiyor.

Demek istediğim, Türkiye, Avrupalı komşuları, ortakları ve müttefikleri arasındaki ilişkilerde paradigmatik bir değişikliğe yönelik tüm tarafların yapabileceği çok şey var. Çıkmazdan kurtulmak tüm tarafların buraya yatırım yapması şartıyla mümkündür. Tarafların buna meyilli olup olmadıkları ise zaman içinde görülecek.

YENİ-
LİK

FATMA NUR
DİNÇ

İSPANYOL ŞEFTEN
YENİ ‘SÜPER GIDA’

Deniz pirinci

ÜÇ MICHELIN YILDIZLI İSPANYOL ŞEF ANGEL LEON, YÜKSEK BESLEYİCİLİK ÖZELLİĞİNİN YANISIRA SAĞLIK AÇISINDAN DA PEK ÇOK FAYDA SAĞLAYAN YENİ BİR ‘SÜPER GIDA’ KEŞFETTİ. OKYANUSTAN İLHAM ALAN VE VİZYONER DENEYLERİYLE TANINAN LEON ŞİMDİLERDE, DÜNYANIN TÜM KIYILARINDA BULUNAN SU BİTKİSİ ‘ZOSTERA MARINA’YA ODAKLANMIŞ DURUMDA.



İspanya'nın Endülüs bölgesinde bir balıkçının oğlu olarak dünyaya gelen Angel Leon, denize olan tutkusu ve geniş vizyonu ile İspanya'nın en iyi şeflerinden birisi haline geldi. Denize odaklanarak benimsediği yaratıcı mutfak anlayışı ve deniz konusundaki engin bilgisi ona 'Denizin Şefi' (El Jefe del Mar) unvanını kazandırdı. Yıldız şefin denizin mahsulleri ile yapmadığı çok az şey var.

İspanyol mutfak sihirbazı Angel Leon, deniz hazinelerini dünyanın başka hiçbir yerinde eşi benzeri olmayan, büyülü lezzetlere dönüştürüyor. Leon'un tüm ürünleri okyanustan geliyor. Yosundan deniz anasına, deniz kestanesinden karidese kadar akla gelen her deniz ürününü bir sanata dönüştürüyor. Leon, üç Michelin yıldızı alan ilk Endülüslü şef.

2017 yılında üçüncü Michelin yıldızını alan ve eski bir gel-git değirmeninin içinde hizmet veren Leon, denizden çıkmayan hiç bir ürünü kullanmıyor. Şefin yaratıcı kişiliği ve geniş vizyonu, denize olan aşkı ile birleşince ortaya çıkan özgün yorum, gastronomi dünyasında deniz ürünleri konseptinin yeniden tanımlanmasına yol açıyor.

22 SÜRDÜRÜLEBİLİR TABAK

İspanyol Şef Angel Leon, denizlerdeki yenilemeyen maddeleri yenilenebilir hale getirdiği restoranıyla yoğun ilgi topluyor. Leon, ekosistemin devamlılığını koruma misyonunu tabaklarına yansıttı. Şef, İspanya'da bulunan üç Michelin yıldızlı restoranı Aponiente'de 22 farklı sürdürülebilir tabak sunuyor.

Denizlerdeki yenilemeyen maddeleri yenilenebilir hale getiren Leon, deniz suyu kullanarak ekmek, plankton kullanarak pealla yapıyor. Sadece yemek değil, yemek yaparken kullanılan araçlarda da hammadde olarak deniz ürünleri kullanan Leon, son olarak denizdeki artıklardan kesme tahtası yaptı. İspanya'nın güneybatısındaki Guadalete nehri ve El Puerto de Santa Maria'nın bataklık topraklarının hemen dışındaki eski bir gelgit değirmeninde bulunan restoran, malzemeleri için çevresine güveniyor.

2014 yılında Kraliyet Gastronomi Akademisi tarafından İspanya'daki

DENİZLERDEKİ YENİLEMEYEN MADDELERİ YENİLENEBİLİR HALE GETİREN LEON, DENİZ SUYU KULLANARAK EKMEK, PLANKTON KULLANARAK PEALLA YAPIYOR

TATLI SU MİKTARI ARTAN NÜFUSA YETMİYOR

HER YIL DÜNYA ÇAPINDA 3,5 MİLYAR İNSANI BESLEMEK İÇİN 100'DEN FAZLA ÜLKEDE 700 MİLYON TONDAN FAZLA YETİŞTİRİLEN PİRİNÇ ÜRETİMİNİN YÜZDE 90'INDAN FAZLASI ASYA'DA GERÇEKLEŞİYOR. HALİHAZIRDA 7,7 MİLYAR OLAN DÜNYA NÜFUSUNUN İSE 2050'YE KADAR 9,7'YE YÜKSELMESİ BEKLENİYOR. BU DURUMDA, PİRİNÇ İHTİYACININ DA EPEY ARTACAĞI ANLAMINA GELİYOR.
EKİLİ ALAN MİKTARI AZALIYOR VE DÜNYA'DAKİ TOPRAĞIN YARISI ZATEN TARIMDA KULLANILIYOR. YERYÜZÜNDEKİ TÜM SUYUN SADECE YÜZDE 2,5'İ TATLI SU VE GEZEGEN GÜN GEÇTİKÇE SUSUZ KALIYOR. BM GIDA VE TARIM ÖRGÜTÜ'NE GÖRE, 2050 YILINA KADAR DÜNYADA YAŞAMASI BEKLENEN YAKLAŞIK 10 MİLYAR İNSANI BESLEMEK İÇİN İNSANLARIN TARIMSAL ÜRETİMİ YÜZDE 60 ORANINDA ARTMASI BEKLENİYOR. ANCAK, TATLI SU TALEBİMİZ HİÇ BU KADAR BÜYÜK OLMAMIŞTI. TARIMDA TUZLU SU KULLANMANIN BİR YOLUNU BULMAK GEREKİYOR. HOLLANDALILAR TUZLU SU TARIMINDA BAŞI ÇEKİYOR. HÜKÜMETİN, PATATES, DOMATES VE HAVUÇ GİBİ GELENEKSEL SEBZELERE TUZLU SU ALICI GENLER GETİRME ÇABALARI UMUT VAAT EDİYOR.

YENİ-LİK

en iyi şef seçildikten sonra Leon, geçtiğimiz yıl sürdürülebilir mutfak uygulamalarına bağlılığı nedeniyle Michelin Guide İspanya ve Portekiz 2020 Sürdürülebilirlik Ödülü'nü aldı.

DENİZ PİRİNCİNİN KEŞFİ

Yıldızlı şef, denize her zaman herkesten farklı bir şekilde baktı. Denizi hala bilmediğimiz tükenmez bir hazine kaynağı olarak gördü. Leon 2017 yılında, önceki projelerini takiben, denizin keşfedilmemiş hazinelerini arayışında daha ciddileşmeye karar verdi. Dört yıllık araştırmadan sonra, Leon'un ekibi, Cadiz Üniversitesi Deniz Biyolojisi Enstitüsü ile birlikte, pirince benzer bir şekilde pişirilebilen bir deniz tahılını keşfetti.

Angel Leon ve ekibi dört yıllık sessiz bir araştırmanın ardından, pirince benzettikleri şeyin aslında dünyanın dört bir yanındaki kıyı çayırlarında yetişen bir deniz otu olan 'zostera marina' adı verilen su bitkisi olduğunu fark etti. Tadı hakkında Leon, Onu pirinç ve kinoanın bir melezi olarak tanımlayarak, Omega 3 içeren ilk tahıl olduğunu ve analizlerin onu oldukça besleyici bulduğunu söylüyor. Araştırma sürecinde pirinç, arpa, buğday, yulaf ve mısır ile karşılaştırıldı ve daha fazla miktarda yüksek kaliteli protein, karbonhidrat içerdiği belirlendi.

İspanya'da bulunan üç Michelin yıldızlı restoranı Apoinente'deki deniz ürünlerine yenilikçi yaklaşımı ile tanınan şef Leon'un deniz tahılı yeni bir 'süper gıda' olarak ifade ediliyor. Ancak şef bunun daha ciddi olduğunu söylüyor. Teşvik ettiği tüm projeler ve su altında yaptığı tüm keşifler arasında en güzelinin bu olduğunu açıklıyor. Leon "Su altında bir tahıl bulmak, en çılgın rüyalarımda asla hayal edemediğim bir şey. Daha önce yaptığımız her şeyden daha üstün bir şey keşfettiğimizin farkındayız. Geleceğe bir kapı açtık" diyor.



KARASAL PROBLEMLERDEN KURTULMAK

Pirinç, dünyanın en büyük kalori kaynağı ancak aynı zamanda giderek azalan iki kaynağa ihtiyaç duyuyor: toprak ve tatlı su. Leon'un deniz pirinci tatlı su ve toprağa ihtiyaç duymuyor. Karasal pirinçle benzer bir verime sahip ve dünyanın herhangi bir ılıman kıyı bölgesinde yetişebilir. Nitekim denizde yetişirken, ekim için su kullanmaya veya böcek ilacı ve gübreye ihtiyaç duymuyor.

Denizin şefi bir sonraki adımını bu bitkiyi yetiştirmek için attı. Şu anda Cadiz Körfezi'ndeki bir Haliç'in iki buçuk hektarında bunu yapmayı başardı. Şef, "Fidanlık gibi bitki dikmeyi başardık. Bu bitkinin bu kadar iyi iklime alışmasını beklemiyorduk. Gerçek kilometre taşı bu" diye açıklıyor. Angel Leon, bu deniz tahılının Afrika gibi gastronomik kaynaklardan yoksun yerlerde sunabileceği fırsatları hayal ediyor. "Her şey yeni ve yeni yollarla karşı karşıyayız. Doğa için, insanlar için kıymetli bir fırsat. Değerli bir yol başlıyor" diye vurguluyor.



700

MİLYON TON

GLOBAL PİRİNÇ REKOLTESİ ORTALAMASI

İSPANYA'DA BULUNAN ÜÇ MICHELIN YILDIZLI RESTORANI APOINENTE'DEKİ DENİZ ÜRÜNLERİNE YENİLİKÇİ YAKLAŞIMI İLE TANINAN ŞEF LEON'UN DENİZ TAHILI YENİ BİR 'SÜPER GIDA' OLARAK İFADE EDİLİYOR

Banka müşterisi tekrar şubeye döne(bile)cek mi?

Pandemi döneminde banka şube dışı kanal kullanımdaki hızlı büyüme dikkat çekiyor. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) üyesi ve internet bankacılığı hizmeti veren 27 banka ile mobil bankacılık hizmeti veren 21 banka verilerine göre Ekim-Aralık 2020 dönemi içinde toplam aktif dijital bankacılık müşteri sayısı 65 milyon 677 bine ulaşmış. Pandemin başladığı Ocak-Mart 2020 dönemi içinde müşteri sayısı 56 milyon 324 bin kişiydi.



DOÇ. DR. KADİR TUNA

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ BANKACILIK ARAŞTIRMA MERKEZİ MÜDÜRÜ

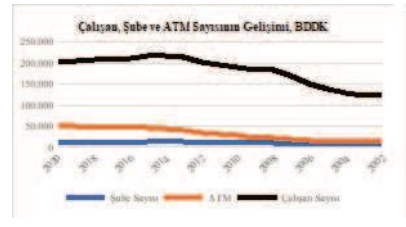
Son bir yılda müşteri sayısı 9 milyon artış göstermiş. Aralık sonu itibariyle bu sayının 3 milyon 177 bin kişisi "sadece internet bankacılığı" işlemi yaparken, 53 milyon 234 bin kişisi "sadece mobil bankacılık" işlemi yapmış. Hem internet hem mobil bankacılık işlemi yapan kullanıcı sayısı ise yaklaşık 9 milyon 267 bin kişiye ulaşmış.

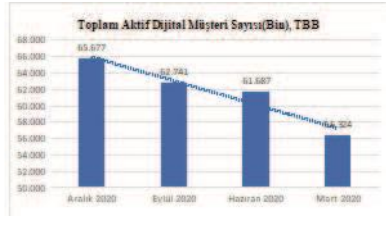
Benzer durumu çağrı merkezi verileri de gösteriyor. Ekim-Aralık 2020 dönemi itibariyle, çağrı merkezlerine gelen toplam çağrı sayısı bir önceki döneme göre 3,5 milyon adet (yüzde 3) artarak 116 milyona ulaşmış. Yine aynı dönemde, çağrı merkezlerinden giden toplam çağrı sayısı bir önceki döneme göre 3 milyon adet artarak 22 milyon olmuş. Pandemin henüz etkisinin ortaya çıkmadığı Ocak-Mart 2020 döneminde çağrı merkezlerine gelen toplam çağrı sayısı bir önceki döneme göre 1,4 milyon adet (yüzde 1) artarak yaklaşık 118 milyon olmuştu. Çağrı merkezlerinden giden toplam çağrı sayısı bir önceki döneme göre 2,6 milyon adet (yüzde 11) azalarak 21 milyona düşmüş.

Bu tabloya dair birçok önemli sonuç çıkarılabilir. Geçtiğimiz 5-10 yıllık dönemle kıyaslandığında pandemi dönemindeki kısıtlamaların birçok yeni müşteriyi şube dışı kanallar ile tanıştırdığını gösteriyor. İlk bakışta şubeye gidemeyen müşterilerin doğal olarak bankacılık hizmetleri için bu kanalları kullandı. Esas soru pandemin etkisi ortadan kalktığında müşteri tekrar şubeye dönebilecek mi? Veriler öyle olmayacağını gösteriyor. Bankaların son yıllarda genel politikası şube dışı kanalları daha etkin kullanmak ve şube bankacılığını belirli kurallar dahilinde yapmaktı. Bankaların zorlayan bütün hizmetleri şubeden almaya çalışan geleneksel bankacılık müşterisi oldu. Sektörü şube ve şube dışı kanal hizmet komisyonlarında farklı fiyatlandırma dahi sınırlı etkili oldu.

Artık mevcut tablo bankaların lehine görünüyor. Son bir yılda bankalar şube dışı kanallardaki verdiği hizmet kalemlerinin sayısını artırdı. Tüketici dostu uygulamalar ile müşterilerin kolay hizmet alması sağladı. Daha da önemlisi esnek ve uzaktan çalışma kalıcı hale geliyor. Artık az çalışanın olduğu küçük şubelerimiz olacak. Çalışan ve şube sayılarımız azalmaya devam edecek.

2020 yılı sonu itibariyle bankacılık sektöründe toplam çalışan sayısı 203 bin 224, şube sayısı 11 bin 189. Çalışan ve şube sayısı 2016 yılından itibaren düşmeye başlamış. Pandemi ile 2020 yılında düşüş hız kazanmış. Veriler bankaların uzun yıllardır hedeflediği şube dışı kanalları öne çıkarmayı pandeminin zorunlu etkisi ile başarmış görülüyor.





YAŞ GRUPLARINA GÖRE TOPLAM AKTİF BİREYSEL DİJİTAL BANKACILIK MÜŞTERİ SAYILARI (BİN KİŞİ), TBB

	0-17	18-25	26-35	36-55	56-65	66+
ARALIK	230	12.431	18.204	25.237	4.884	1.841
EYLÜL	190	11.890	17.579	24.110	4.579	1.691
HAZİRAN	191	11.632	17.343	23.628	4.535	1.747
MART	232	11.274	15.976	21.152	3.896	1.450

MAM-
DOUH G.
SALA-
MEH

İran'ın jeopolitik etki alanını güçlendiren bir petrol boru hattı



DR. MAMDOUH G. SALAMEH

ULUSLARARASI
PETROL EKONOMİSTİ

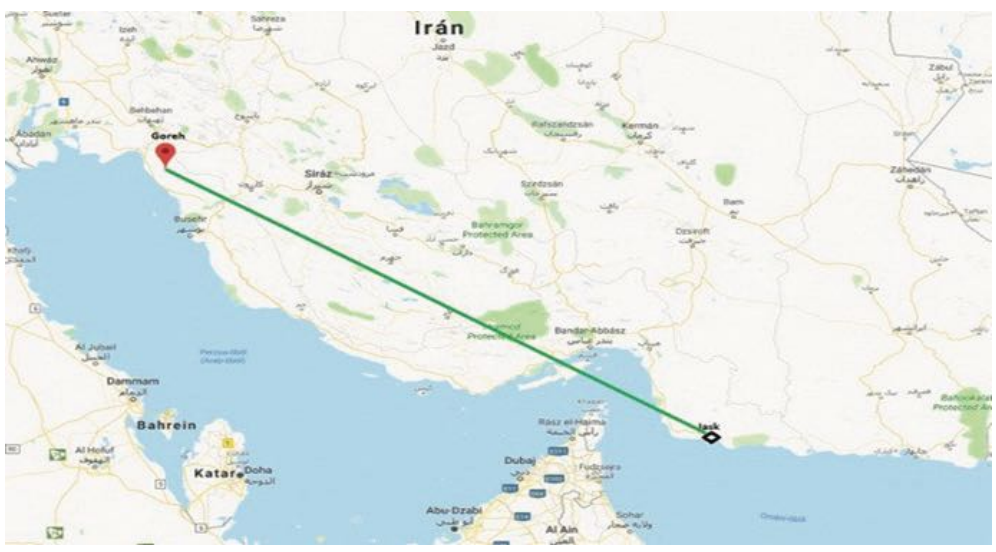
İran'ın Gure-Cask petrol boru hattı henüz yaygın olarak bilinmese de, Mart 2021'in sonunda tamamlandığında iki temel nedenden dolayı herkesçe biliniyor olacak. İlki, İran'ın 20'nci yüzyılın başında petrol üretimine başlamasından bu yana ilk kez ham petrol ihracatının Hürmüz Boğazı'nı pas geçmesine imkan sağlayacak olması; ikinci ise İran'ın kendi petrol ihracatını engellemeksizin, siyasi nedenlerle Hürmüz Boğazı'nı kapatma tehdidini kullanmasına imkan tanıyarak, ülkenin jeopolitik etki alanının tahmin edilemeyecek ölçüde genişletecek olmasıdır. (Bkz: Harita 1).

Şu anda, dünyanın en önemli petrol geçidi olan Hürmüz Boğazı'ndan günde yaklaşık 19 milyon varil petrol geçiyor. Bu rakam, küresel petrol ticaretinin beşte birine ve küresel sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) tedarikinin üçte birine tekabül ediyor.

(Büyük miktarlarda LNG ihracatı da dahil olmak üzere) Irak, İran, Kuveyt, Bahreyn ve Katar'ın yanı sıra, BAE ve Suudi Arabistan'ın petrol ihracatı bu boğazdan geçmek zorunda olup, İran'ın şu anda ham petrolünü ihraç etmek için başka bir yolu yok.

Harita 1

Gure-Cask boru hattı



ABD'nin Beşinci Filosu stratejik önemi nedeniyle bölgede devriye gezerken, İran, ham petrol ihracatının durdurulması veya dünya pazarlarına giderken boğazı geçmesinin engellenmesi halinde boğazdaki petrol trafiğini aksatmakla tehdit ediyor.

İRAN'IN EZBER BOZAN BORU HATTI HÜRMÜZ BOĞAZI'NI PAS GEÇECEK

İran, bu güvenlik meselesini çözmek için 2019'da Batı Karun bölgesinde bulunan Gure'deki devasa petrol sahaları kümesini Umman Körfezi'ndeki Cask limanına bağlayacak 1,8 milyar dolarlık bir petrol boru hattı inşa etmeye başladı. (Bkz: Harita 2)

Açık denizde boru hattı döşeme işinin ilk aşamasının tamamlanmasının ardından, Gure-Cask boru hattı tam kapasite pompalama testinden geçecek. Bin 100 kilometre uzunluğundaki boru hattının başlangıçta günde 350 bin varil ham petrol taşıması ve ilerleyen zamanlarda kapasitesinin 1 milyon varile çıkarılması hedefleniyor.

Cask tesisine ulaşan petrol, ilk aşamada 10 milyon varil kapasiteli depolama

tanklarında depolanacak, daha sonra Umman Körfezi'nden çıkıp Umman Denizi'ni geçerek Hint Okyanusu'na ulaşacak büyük ham petrol gemilerine (VLCC) yüklenecek. İkinci aşamada toplam depolama kapasitesi 30 milyon varile çıkarılacak. Limanda söz konusu tesisin yanı sıra, rafineri ve petrokimya tesisi de inşa edilecek.

İran'ın ihraç ettiği petrolün yaklaşık yüzde 90'ı şu anda Harg Adası'ndan yükleniyor. ABD yaptırımları yeniden uygulamaya koyulmadan önce bile, Harg tesisi tankerlerin kullanımı için uygun değildi. Zira en dar noktasında genişliği 21 mil (33 kilometre) olan Hürmüz Boğazı bu tankerlerin son derece yavaş ilerlemesini zorunlu kılarak, onları basit saldırılar için bile kolay hedef haline getiriyor.

Doğrudan kısa bir deniz seferiyle Pakistan'a ve ardından Çin'e ulaşabilecek devasa bir petrol depolama kapasitesine sahip olmanın İran açısından başka bir avantajı da, büyük ihtimalle İran-Pakistan petrol ve doğalgaz boru hattının inşasının devam etmesiyle sonuçlanacak olması ve dahası gelişmekte olan Hindistan-BAE-ABD ilişkilerine daha fazla baskı uygulayacak olmasıdır. Sonuçta Hindistan, İran-Pakistan-Hindistan boru hattının yeniden canlandırılması fikrini BAE ile mevcut planlara tercih edebilir.

İRAN, ABD YAPTIRIMLARINI SAVUŞTURMA SANATINDA USTALAŞIYOR

Yaptırımlar hala yürürlükte olsa da, İran artan ham petrolünü ihraç etmek için test edilip onaylanmış yaptırım bozucu önlemlere bel bağlıyor. Bu önlemler arasında İran petrolünün Irak petrolü olarak adlandırılması, petrol hareketlerini gizlemek için uluslararası aracıların kullanılması, gemiden gemiye transferler ve takas ticareti yer alıyor. Bunlara bir de Gure-Cask petrol boru hattının eklenmesi, İran'ın yaptırımları boşa çıkarma becerisini daha da geliştirecektir.

Aralık 2018'de Doha Forumu'nda konuşan İran Dışişleri Bakanı Muhammed Zarif, "İran'da kusursuz bir şekilde yaptığımız, başkalarına bir bedel karşılığında öğretebileceğimiz bir sanat varsa, bu da yaptırımları savuşturma sanatıdır" diyerek övünmüştü. Ve geçtiğimiz haftalarda, İran Petrol Bakanı Bijan Zanganeh, "İhraç ettiğimiz petrol İran adına değil. Belgeler ve şartnameler defalarca değiştirilebilir" diyerek, bu test edilip onaylanmış yöntemlerden birine dair ufak bir ayrıntı verdi.

BİDEN DÖNEMİNDE ABD YAPTIRIMLARI KALDIRILACAK MI?

ABD ile İran arasında yakın zamanda yeni bir nükleer anlaşma imzalanması pek olası değil.

İran, ne nükleer ve balistik füze geliştirme programlarına ilişkin herhangi bir sınırlamayı kabul edeceğini, ne de ABD yaptırımları kaldırmadan veya en azından önemli ölçüde gevşetmeden Başkan Joe Biden ile masaya oturacağını açıkça belirtti. Ancak Biden'ın bunu kolay kolay kabul etmeyecektir.

Öte yandan, İran'ın yaptırımları geçersiz kılma ve savuşturma konusunda şimdiye kadar elde ettiği başarıdan mutlu olması gibi gerçekleşmesi hayal dahi edilemeyecek bir olasılık da dikkate alınmalıdır. Dahası İran, yaptırımların ABD'nin askeri varlığını Irak'tan çıkmaya zorlamak ve Irak'ı İran'ın bir kuklası yaparak ABD'ye karşı muhteşem bir jeopolitik zafer elde etmek için ödenmesi gereken küçük bir bedel olduğunu bile düşünebilir.

Harita 2

Umman Körfezi'ndeki Cask petrol tesisi



FARK HİKAYELERİ

MEHMET ALİ DOĞAN

Giyilebilir cihaz teknolojileri lojistikte verimliliği yüzde 30 artırıyor

KOVİD-19 KAYNAKLI SALGIN, TİCARİ HAYATI ETKİSİ ALTINA ALDI. OLUMSUZ ETKİLERDEN EN HIZLI SIYRILAN SEKTÖRLER ARASINDA LOJİSTİK SEKTÖRÜ VAR. FİLLO LOJİSTİK GENEL MÜDÜRÜ RECEP DEMİR, "BAŞLARDA OLUMSUZ ETKİLENDİK ANCAK KISA SÜRE İÇERİSİNDE NORMAL SEYRİMİZE DÖNEBİLDİK" DİYOR. SEKTÖRÜN ÖNÜ AÇIK. RECEP DEMİR, VERİMLİLİĞİ YÜZDE 30 ARTIRAN GİYİLEBİLİR CİHAZ TEKNOLOJİLERİ PAZARININ GEÇTİĞİMİZ YIL 51,6 MİLYAR DOLARLIK BİR BÜYÜKLÜĞE ULAŞTIĞINI HATIRLATIYOR VE BU ALANDA YATIRIMLAR YAPTIKLARINI SÖYLÜYOR.



Diğer sektörlerden farklı olarak Türkiye, lojistik alanda uluslararası şirketlerle iş birliği yapan ve hizmet kalitesini sürekli artıran bir yapıya sahip. Kuşkusuz bu başarıda, değişimi gören ve bu alanda atılımlar yapan özel sektör firmalarının büyük katkısı oldu. Bu firmalar arasında 1998'de kurulan Fillo Lojistik de var. 2013'te Aras Holding bünyesinde bulunan Aras Logistics ile birleşen Fillo Lojistik, başlangıç yıllarında yük taşımacılığındaki 'grupaj' uygulamasıyla dikkat çekti. Grupaj, konteynır dolduramayacak ancak ürettiği ürünün lojistiğini yapmak zorunda olan KOBİ'ler için oldukça elverişli bir uygulamaydı. Yeni teknolojik gelişmelerle değişen kurallar ve teknolojik değişimler lojistik şirketlerini de şekillendiriyor. Fillo Lojistik yolculuğunu bugün, günün şartlarına uygun yeniliklerle sürdürüyor. Son dönemde hızla artan 'giyilebilir cihaz teknolojileri' lojistik sektörünün geleceği açısından bir fırsat olarak görülüyor. Fillo Lojistik'in odağında şimdi, 'giyilebilir teknoloji ' olarak adlandırılan 'handsfree barkod okuyucu' cihazlarını iş süreçlerine entegre edilmesi var.

ZAMAN VE CİRO KAYIPLARI ÖNEMLİ ÖLÇÜDE AZALDI

Teknolojik gelişmeleri yakından takip eden firmaların pazarda rekabet güçleri artarken, zaman ve ciro kayıpları da önemli ölçüde azaltılabiliyor. Fillo Lojistik de tüm iş süreçlerinde, aktarma merkezlerinde ve tüm birimlerinde dünyadaki teknolojik gelişmeleri entegre ederek ilerliyor. Fillo Lojistik Genel Müdürü Recep Demir, "Giyilebilir teknolojiler geleceğin dünyasında operasyonel verimlilik açısından büyük bir fırsat olacak. Bu teknoloji sayesinde bir yandan zamandan tasarruf edilirken diğer yandan daha fazla üretkenlik sağlanıyor. Bu üretkenlik fabrika depo ve elleçleme verimliliğini de yüzde 30 arttırıyor.

Bu teknoloji depo görevlilerinin iş için her iki elini de serbest bırakırken barkodları taramasını ve işlemesini sağlıyor. Bu da daha fazla verimlilik, doğruluk ve üretkenlik sunuyor. Örneğin iş süreçlerimizin iyileştirmek, çalışanımızın işini kolaylaştırmak ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla bir kaç yıl önce giyilebilir teknolojileri kullanmaya başladık. Parmak okuyucu teknolojiyi Türkiye' de ilk kullanan şirketlerden biriyiz, hatta bu ürünün Türkiye distribütörüyüz" diyor.

Robotik, otomasyon ve yapay zeka gibi akıllı teknolojiler de lojistik

sektöründe yoğun olarak kullanılmaya başlandı. Endüstri 4.0 ile birlikte giyilebilir teknolojilere olan bağımlılık tüm sektörlerde artmaya devam edecek. Bu yeniliklere en çok ayak uydurması gereken sektörlerin başında hiç kuşkusuz lojistik sektörü olacak. Giyilebilir teknoloji pazarının 2025'te 74 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşması bekleniyor. Fillo Lojistik Genel Müdürü Recep Demir, 2020'de bu pazar için 51,6 milyar dolarlık bir kapasite öngörüsünde bulunuyor.

'PANDEMİNİN OLUMSUZ ETKİSİNİ KISA ZAMANDA ATLATTIK'

İnsanlık olağanüstü bir dönemi yaşıyor. Kovid-19 kaynaklı salgın, ticari hayatı etkisi altına aldı. Önceliğin salgını önleme ve bulaş riskini azaltma adına tedbirlerin alındığı bu süreçte tüm sektörler bir süre durmak zorunda kaldı. Ancak e-ticaret bu süreç içerisinde olabileceği en yoğun noktaya ulaştı. Değişim olduğu anda fırsatlar doğar. Pandeminin etkilerini Recep Demir, "Bizler özellikle AVM lojistiğinde iddialı olduğumuz ve ağırlıklı müşterilerimiz bu merkezlerde olduğu için başlarda olumsuz etkilendik ancak kısa süre içerisinde normal seyrimize dönebildik" sözleriyle özetliyor.

Dünyada lojistik sektörü 1950'lerden itibaren hızlı bir gelişim gösterdi. Bu süreçte AB ülkeleri gerekli yatırımları ve sistem entegrasyonlarını sağlayarak dünyada lider konuma ulaştılar. Son yıllarda atılım yapan Türkiye de yatırımlar ve yeni projeler ile uluslararası lojistik üssü olma konusunda önemli adımlar atıyor. Fillo Lojistik Genel Müdürü Recep Demir, Türkiye lojistik sektörüne ilişkin olarak öngörüsünü şu sözlerle dile getiriyor:

"Stratejik konumumuz nedeniyle nerdeyse tüm geçiş yollarını merkezindeyiz. Hatta uzun yıllar öncesinde bile ticarete yön veren bir çok yolun geçiş güzergahı üzerinde olmamız sayesinde ticaretin içinde olduk. Bu sebeple güçlü bir konumda olmamızın avantajlarını değerlendirmeye çalışmalıyız. Türkiye lojistik alanda, uluslararası şirketlerle iş birliği yapan ve hizmet kalitesini sürekli artıran bir yapıya ulaştı. Devletimizin desteği, özel sektör-devlet ortak çalışmaları ve gerekli düzenlemelerin tamamlanması ile uluslararası lojistik üssü olma yolunda ivme kazanacağımızı düşünüyorum."



ROBOTİK, OTOMASYON VE YAPAY ZEKA GİBİ AKILLI TEKNOLOJİLER DE LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE YOĞUN OLARAK KULLANILMAYA BAŞLANDI. ENDÜSTRİ 4.0 İLE BİRLİKTE GİYİLEBİLİR TEKNOLOJİLERE OLAN BAĞIMLILIK TÜM SEKTÖRLERDE ARTMAYA DEVAM EDECEK. BU YENİLİKLERE EN ÇOK AYAK UYDURMASI GEREKEN SEKTÖRLERİN BAŞINDA HİÇ KUŞKUSUZ LOJİSTİK SEKTÖRÜ OLACAK.

"TÜRKİYE LOJİSTİK ALANDA, ULUSLARARASI ŞİRKETLERLE İŞ BİRLİĞİ YAPAN VE HİZMET KALİTESİNİ SÜREKLİ ARTIRAN BİR YAPIYA ULAŞTI. DEVLETİMİZİN DESTEĞİ, ÖZEL SEKTÖR-DEVLET ORTAK ÇALIŞMALARI VE GEREKLİ DÜZENLEMELERİN TAMAMLANMASI İLE ULUSLARARASI LOJİSTİK ÜSSÜ OLMA YOLUNDA İVME KAZANACAĞIMIZI DÜŞÜNÜYORUM."



SHU-
RIAH
NIAZI



SHURIAH NIAZI

GAZETECİ - HİNDİSTAN

Hindistan'da çiftçi isyanları yakında biteceğe benzemiyor

Hindistan'da çiftçiler geçtiğimiz Eylül ayında meclisten geçen üç tarım yasasını protesto ediyor. Yasaların lağvedilmesi konusunda ısrar eden çiftçi sendikaları ve temsilcileri hükümetin önerdiği yasa değişikliklerini kabul etmeyeceklerini açıkladı. Çoğunluğu Pencap, Haryana ve batı Uttar Pradeş eyaletlerinden gelerek 26 Kasım'dan bu yana Delhi'nin çeşitli sınır noktalarında kamp kuran binlerce çiftçi yasaların feshedilmesini istiyor.

Hükümet yeni yasalarla tarımda ticareti serbestleştirmeyi amaçlarken, çiftçiler bu yasaların hükümetin başlıca mahsuller için sunduğu garantili asgari fiyatı ortadan kaldırarak, fiyatların kendi aleyhine çevirmesinden ve kendilerini büyük şirketler ve tüccarlar karşısında savunmasız bırakmasından endişe ediyor. Öte yandan hükümet, çiftçilerin yanlış bilgilendirildiğini ve tarım ürünlerinin asgari fiyat temelinde alınmaya devam edeceğini söylüyor. Çiftçiler buna ikna olmadığı gibi, hükümetin yasaları 18 ay süreyle askıya alma teklifini de reddetti.

Hükümet çiftçilerin liderleriyle sonuncusu 22 Ocak'ta olmak üzere toplam 11 tur görüşme yapmış olsa da, çıkmaz hala devam ediyor. Hükümet ve çiftçi temsilcileri yeni görüşmelere hazır olduklarını açıklamalarına rağmen, her iki taraf da geri adım aymaya hazır olmadığından sorunun çözümü konusunda hiçbir ilerleme kaydedilemedi. 26 Kasım'dan bu yana, trafik kazaları, kalp krizi ve soğuk dahil olmak üzere çeşitli nedenlerle Delhi sınırlarında 60'tan fazla kişi öldü. Kimileri intihar ederken, kimileri de hastalık kaparak evlerine döndükten sonra hayatını kaybetti.

Çiftçi lideri Rakesh Tikait, 18 Şubat'ta yaptığı açıklamada, merkezi hükümetin yeni tarım yasaları konusunda taleplerini kabul etmemesi halinde çiftçilerin gösterileri ülkenin doğusundaki Batı Bengal eyaletine taşıyacaklarını açıkladı. Traktörlerle eylem yapan çiftçiler, protestoların bir parçası olarak 18 Şubat'ta ülkenin farklı bölgelerindeki tren trafiğini dört saatliğine durdurdu. Traktör eyleminden sonra çiftçilerin yeni tarım yasalarına karşı en büyük protesto şekli tren trafiğini durdurmak (rail roko) oldu.

Bu yılın Ocak ayında, Hindistan Yüksek Mahkemesi devam etmekte olan anlaşmazlığı sona erdirmek amacıyla söz konusu üç tarım yasasının yürürlüğe konmasını ikinci bir emre kadar askıya alarak, tarafları dinlemek ve yasaları incelemek için bir uzman komitesi kurmaya karar verdi. Bu öneriye olumlu yanıt vermeyen çiftçi liderleri mahkeme tarafından atanan komiteyle ilgilenmeyeceklerini açıkladı. Çiftçiler, Hindistan'ın Cumhuriyet Bayramı'nı kutladığı 26 Ocak'ta tartışmalı yasaları protesto etmek için traktörlü eylem yaptılar. Traktörleriyle Delhi'ye giren protestocular Delhi

emniyetinin onaylayıp izin verdiği güzergahın dışına çıktılar. Delhi emniyetine göre, çiftçilerin barikatları aşması ve polisle çatışması sonucu birkaç yüz polis memurunun yaralanmasıyla eylemler şiddetlendi. Eylemciler daha sonra Kızıl Kale'ye gidip tarihi anıtın kubbesine çıkarak, tarım sendikası bayrağı ve Sih sancağı çektiler. Delhi emniyeti, şiddetli çatışmalarla bağlantılı olarak yaklaşık 120 kişinin tutuklandığını açıkladı.

"Araç kiti" tartışması

Çiftçi eylemlerini destekleyen İsveçli iklim aktivisti Greta Thunberg göstericileri eğitmek ve protestonun amacına dair detaylı bilgi vermek üzere sosyal medyada bir "araç kiti" linki paylaştı. Delhi emniyeti, bu "araç kiti"nin 26 Ocak'taki protestoların şiddet eylemine dönüşmesinde kilit rol oynadığını söyledi. Polis, "araç kiti"nin sadece Hindistan'daki bir avuç eylemcinin işi olmadığını, birtakım ayrılıkçı Khalistani örgütleriyle işbirliği içinde oluşturulduğunu ve 26 Ocak'taki protestolar esnasında kargaşayı ve şiddeti kışkırtmak için kullanıldığını ifade etti.

Delhi polisi, "Fridays For Future" hareketinin kurucularından olan 22 yaşındaki Bangaloreli iklim aktivisti Disha Ravi'yi, "araç kiti"ni oluşturma, yayma ve düzenleme suretiyle isyana teşvik ve kumpas gerekçesiyle 14 Şubat'ta tutukladı. Polis, tutuklamanın Cumhuriyet Bayramı'nda çiftçilerin Kızıl Kale'yi basmasıyla ilgili bir soruşturma kapsamında olduğunu açıkladı. Davada adı geçen diğer iki şüpheli, Maharaştra'nın Beed bölgesinde yaşayan bir mühendis olan Shantanu Muluk ve avukat Nikita Jacob Bombay Yüksek Mahkemesi tarafından kefaletle serbest



bırakıldı. Disha'nın tutuklanması, ülkedeki aydınlar ve sanatçılar tarafından geniş çapta kınanırken, 14 Şubat'ta 50'den fazla Hint akademisyen, sanatçı ve aktivist, onu destekleyen ortak bir bildiri yayınladı.

İZ BIRA-KANLAR

MUSTAFA ÖZEL



Matsuşita'nın yönetim felsefesi

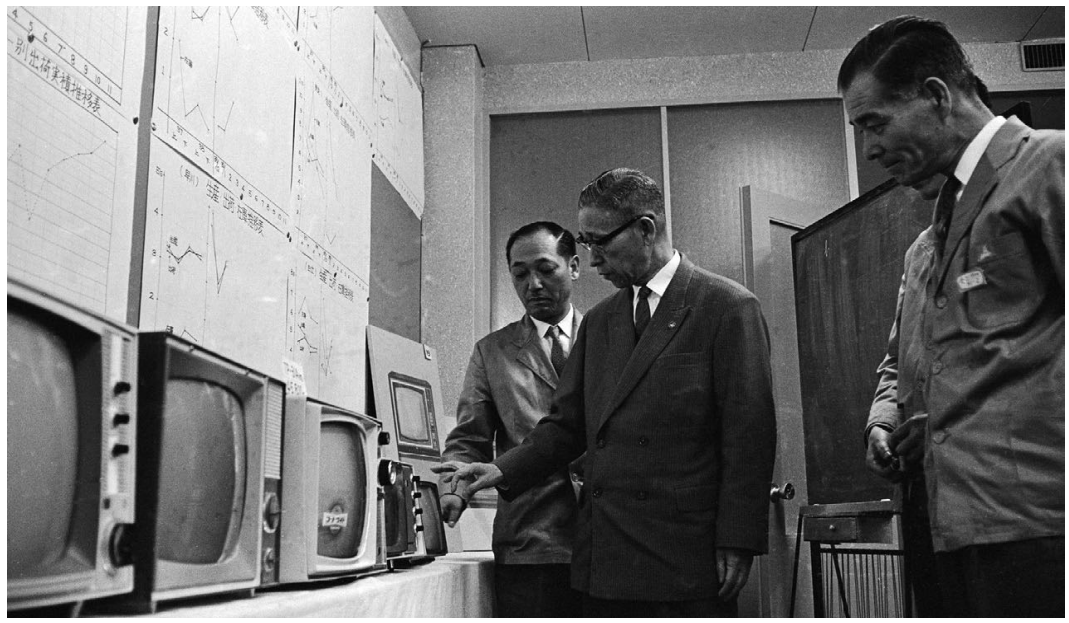
SİZE 20. YÜZYILIN ÖZGÜN JAPON GİRİŞİMCİLERİNDEN BİRİNİ TANITMAK İSTİYORUM: KONOSUKE MATSUŞİTA. DÜNYACA ÜNLÜ NATIONAL VEYA PANASONIC MARKALARINI MAL EDEN MATSUSHİTA ELECTRIC'İN (ME) KURUCUSU. PANASONIC 2020'DE YAKLAŞIK 70 MİLYAR DOLARLIK SATIŞ GELİRİ, 270 BİN ÇALIŞANI VE 140 BİN TESCİLLİ PATENTİYLE DÜNYA DEVLERİ ARASINDAKİ YERİNİ KORUYOR. İŞ HAYATINDA BÜYÜK LİDERLİĞİN KÖKLERİNİ YAKALAMAK VE UYARLANMA YETENEĞİNE SAHİP ÖRGÜTLERİN NASIL GELİŞTİRİLEBİLECEĞİNİ ÖĞRENMEK İSTEYENLER KONOSUKE'NİN HAYAT HİKÂYESİNDEN ÇOK ŞEY ÖĞRENECEKLERDİR

İngiltere veya İtalya, Japonya veya Çin; sanayileşmede belirli bir eşiği atlayan ülkeler önce kalitesiz ürünlerle başlıyor, sonra kaliteyi derece derece arttırıyorlar. Japonlar 19. yüzyılın ikinci yarısında Doğu Asya pazarlarını üç İngiliz malının ucuz taklitleriyle ele geçirdiler: Sabun, kibrit ve şemsiye. Yirminci yüzyılın ikinci yarısında ise önce Japonya, sonra Çin, Avrupa/Amerika mallarının ucuz taklitleriyle dünya pazarlarına girdiler ve hallaç pamuğu gibi attılar. Mesela Seiko, Casio gibi saatçiler yüzlerce yıllık İsviçre saat sanayiini yerle bir ettiler. Swatch, sadece bir sektörün değil, bir ülkenin namusunu kurtaran marka oldu. Başlangıçta bin dolarlık İsviçre saatlerinin "benzerini" kırk dolara satan Japonlar, zamanla daha pahalı saatler yaparken; İsviçreliler kaliteyi çok fazla düşürmeden fiyatları aşağı çekmeyi öğrendiler. 1980'lerdeyse Çinliler, bu sefer Japon saatlerinin "çakmalarını" dört dolardan satmaya başladılar. Şimdi onlar da kalite ve fiyatları yukarı çekiyorlar.

Osmanlı iktisat tarihçisi Donald Quataert'ten şu çarpıcı gerçeği öğrendiğim zaman kelimenin tam anlamıyla şok olmuştum: "Osmanlı sanayii, kalitesinin kurbanı oldu!" Bilgin tarihçiye göre Osmanlıları, sanayi devrimini gerçekleştirmiş Avrupa karşısında gerileten önemli faktörlerden biri "kalite aşkı" idi. Yanlış anlamayın: Avrupalıların değil, Osmanlıların kalite aşkı. Tıpkı bugünün Çin malları gibi, ucuz fakat kalitesiz İngiliz kumaşları Osmanlı imalatçılarının baş belası olmuştu. Aklı evveller hemen şöyle diyebilir: "Kardeşim, onlar da kafalarını kullanıp, ucuz kumaş yapsalardı!" Hayır, Osmanlılar ucuz iş yapamazlardı. Buna akılları erse de, kalpleri el vermezdi. Çünkü sadece kazanç için iş yapıyor değillerdi. Diktikleri mintanı giyecek adamın parası kadar, duasına da taliptiler.

MATSUŞİTA TARZI LİDERLİK

Kalite aşkından kazanç aşkına geçelim. Burada da kalite var ama kazancın bir fonksiyonu olarak. Size 20. yüzyılın



özgün Japon girişimcilerinden birini tanıtmak istiyorum: Konosuke Matsuşita. Sony veya Toyota gibi adlara aşina olanlar, Matsuşita ismini pek bilmezler. Ama ürünlerini gayet iyi bilirler: National veya Panasonic markalarını tanımayan yoktur. Konosuke Matsuşita, işte bu dünyaca ünlü markaları imal eden Matsuşita Electric'in (ME) kurucusudur ve 2008 yılında ürün markası olan Panasonic'i kendine isim olarak benimseyen şirket, 2020 yılında yaklaşık 70 milyar dolarlık satış geliri, 270 bin çalışanı ve 140 bin tescilli patentiyle dünya devleri arasındaki yerini korumaktadır.

Bay Konosuke 1989 yılında bu dünyadan göç etti ve bir yıl sonra Harvard işletme hocalarından John Kotter onun işletme dehasını araştırmaya başladı. İş hayatında büyük liderliğin köklerini yakalamak ve uyarlanma yeteneğine sahip örgütlerin nasıl geliştirilebileceğini öğrenmek isteyenler Konosuke'nin hayat hikâyesinden çok şey öğreneceklerdir. Matsuşita efsanesi sıradan bir şirket hikâyesi değil, "sarsıntı ve yaralardan kuvvet bulma" serüvenidir. Büyük başarıların ahlâkî temellerinin hikâyesidir. Ne Sony'nin kurucusu Morita gibi yakışıklı ve konuşkan, ne Honda gibi aşırı inatçı ve dünyaca ünlüydü. Fakat bütün büyük liderlerin yaptığını o da yaptı: Mevcut beşerî şartları olağanüstü geliştirmek için

OSMANLI İKTİSAT TARİHÇİSİ DONALD QUATAERT'TEN ŞU ÇARPICI GERÇEĞİ ÖĞRENDİĞİM ZAMAN KELİMENİN TAM ANLAMIYLA ŞOK OLMUŞTUM: "OSMANLI SANAYİİ, KALİTESİNİN KURBANI OLDU!" BİLGİN TARİHÇİYE GÖRE OSMANLILARI, SANAYİ DEVRİMİNİ GERÇEKLEŞTİRMİŞ AVRUPA KARŞISINDA GERİLETEN ÖNEMLİ FAKTÖRLERDEN BİRİ "KALİTE AŞKI" İDİ. YANLIŞ ANLAMAYIN: AVRUPALILARIN DEĞİL, OSMANLILARIN KALİTE AŞKI

İZ BIRA-KANLAR

büyük insan gruplarını motive etti. Ve ülkesinde bileğinin hakkıyla "halk kahramanı" mertebesine ulaştı.

Ondokuzuncu yüzyılın sonlarında (1894) doğan Konosuke, bağımsız çalışmaya başladığında 23 yaşındaydı ve cebinde 100 Yen parası vardı. Onbeş yıl sonra hatırı sayılır bir şirketin sahibiydi ve elemanlarına bunun sırrını şöyle açıklıyordu:

1. İş yaptığınız insanlara kendi ailenizin fertleriymiş gibi muamele edin. Kazanç kapıları, insanların sizden gördükleri anlayışa bağlıdır.

2. Satış sonrası hizmet, satış öncesi yardımdan önemlidir. Ancak güleryüzlü hizmet sayesinde daimî müşteriler kazanırsınız.

3. Müşteriye görünüşü cazip gelen malları değil, işlerine yarayacak malları satın.

4. Bir tek kağıt parçasının bile israfı, ürünün fiyatını o nispette arttırır, unutmayın!

5. Müşteriye mal yetiştirememenin tek sebebi dikkatsizliktir. Böyle bir durumda kibarca özür dileyin, müşterinin adresini alın ve siparişi tez elden kendisine ulaştırın. (John P. Kotter: Matsuşita Leadership, New York: Free Press, 1997.)

Masahiro Mukasa onunla çeyrek yüzyıl çalışan bir yöneticiydi. Patronu hakkındaki en dikkate değer tesbitleri şunlar: Çok çalışır ve insanları çok büyük bir dikkatla dinlerdi. Muhtemelen resmî eğitiminin kıt olması yüzünden, başkalarının sözlerine aşırı kulak kesilirdi. Kendi fikirlerini oluştururken, bu şekilde edindiği bilgileri ustaca kullanırdı. Kazandığı onca paraya rağmen, hiç zengin insan pozu takınmazdı; zaten kazandığı parayı da lükse harcamazdı. Maneviyata büyük önem verir, aklını ve ruhunu yüceltmeye bakardı. Başka insanları geliştirmeden, kendini de geliştiremeyeceğine inanırdı. Dolayısıyla onun gözünde başkalarına yardım, kendi kendine yardım demekti. Bu fikirler onun için adeta birer dinî inanç mesabesindeydi. Başkalarının işbirliği olmadan amaçlarını gerçekleştiremeyeceğini söylerdi hep. Karşısına alıp konuştuğu her insana şu izlenimi verirdi: Sen olmasan, bu kadar başarılı olamazdık!

Kotter'e göre, Konosuke'nin geleceği gençliğinde şekillenmişti. Onun içindir ki, Samuel Ullman'ın bir şiirini ezberlemiş ve yeri geldiğinde başkalarına okumaktan zevk alırmış: "Bir hayat çağı değildir gençlik, bir zihin durumudur; arzu, tahayyül ve heyecandır; hayatın derin kaynaklarının tazeliğidir gençlik. Cesaretin çekingenliğe galebesi, serüven iştahıdır gençlik... Diyeceksiniz ki, bunlar yirmisindeki gençten çok altmışına merdiven dayamışta bulunur. Evet, sadece yılların geçmesiyle yaşlanmıyoruz; ideallerimizden koptuğumuz ölçüde yaşlanıyoruz."

ŞİRKET MODELİ BİR TARİKAT

Büyüyen her organizma gurura kapılır ve çoğu zaman istikamet şuurunu kaybeder. Matsuşita Elektrik de 1932 yılında böyle bir yön şaşkınlığı yaşadı. Şaşkınlığı gideren şey, şirkete yeni bir misyon biçme arayışı oldu. Arayışın ilham kaynağı ise dinî bir tarikat idi. Matsuşita müşterilerinden biri tarikat üyesi olmuş ve dinî inancın verdiği ferahlıkla işlerini yoluna koymuştu. "Hayatımın ilk defa yaşanmaya değer olduğunu hissediyorum," diyordu.

BÜYÜYEN HER ORGANİZMA GURURA KAPILIR VE ÇOĞU ZAMAN İSTİKAMET ŞUURUNU KAYBEDER. MATSUŞİTA ELEKTRİK DE 1932 YILINDA BÖYLE BİR YÖN ŞAŞKINLIĞI YAŞADI. ŞAŞKINLIĞI GİDEREN ŞEY, ŞİRKETE YENİ BİR MİSYON BİÇME ARAYIŞI OLDU. ARAYIŞIN İLHAM KAYNAĞI İSE DİNÎ BİR TARİKAT İDİ. MATSUŞİTA BELİRLİ BİR DİNE İNANMADIĞINDAN, TARİKATLARA KARŞI SICAK DEĞİLDİ. TARİKATA GİRMEDİ, AMA PRATİK BİR İŞADAMI OLARAK BU TECRÜBEDEN ÇOK ETKİLENDİ.





Bu sevinci başkalarıyla paylaşmak, özellikle de Bay Konosuke Matsuşita'yı tarikata sokmak için çırpınıp duruyordu. Matsuşita belirli bir dine inanmadığından, tarikatlara karşı sıcak değildi. Fakat adamın heyecan ve samimiyetinden etkilenmişti. "Adamın mutluluğu yüzünden okunuyordu." Tenri kentindeki Tenrikyo tarikatını ziyaret etmemek olmazdı artık. Tarikata ait binaların mimarîsi ve temizliği daha ilk anda Konosuke'yi çarpmıştı.

Ya insanlar? İbadet edenlerin sessizce gösterdikleri saygı, ziyaretçilerin çokluğu, müritlerin aşikâr gayretleri ve mâbetleri inşâ etmekte olanların enerji düzeyleri çarpıcıydı. Bu insanlar hiçbir ücret almıyor, buna rağmen coşku ve memnunluktan kablarına sığmıyorlardı. Bay Konosuke, Osaka'ya döndüğünde muhayyelesi dopdoluydu: Mutlu insanlar, çalışkan insanlar, üstelik hiçbir ekonomik teşvik sözkonusu değilken! Tarikata girmedi, ama pratik bir işadamı olarak bu tecrübeden çok etkilendi. Kendi şirketini de bir şekilde bu dinî kurum kadar "anlamlı" hale getirebilirse, insanlar hem daha mutmain, hem daha üretken olabilirdi.

Bir süre sonra 168 üst düzey yöneticisini şirket kulübünde topladı. Önce onlara geçmişteki başarılarını hatırlattı: 15 yıl içinde 1100 kişinin çalıştığı, 10 fabrikası, 280 kayıtlı patenti olan üç milyon Yen cirolu bir şirket meydana getirmişlerdi. Sonra Tenrikyo tarikatında gördüklerini anlatarak sözünü şöyle bağladı: "Bir imalatçının misyonu yoksulluğu altetmek, toplumu bütünüyle sefaletten kurtarmak ve onu zenginleştirmek olmalıdır. Girişimci ve imalatçı bütün ürünleri tıpkı içme suyu gibi ucuz ve tükenmez hale getirmelidir. Bu gerçekleştiği zaman, yeryüzünden yoksulluk kalkacaktır."

Ne var ki, bu misyonu başarmak birçok yıl, belki iki veya üç asır gerektiriyordu! Zamanın uzunluğu onları misyonu benimsemekten vazgeçirmemeliydi. Bütün değerli idealler başarılması zor ideallerdi. Uzakgörüşlü insanlar tutkulu, büyük tasarılar geliştirip peşine düştükçe hayat yaşanmaya değer olurdu. "Bugünden itibaren, bu uzak rüya, bu kutsal görev, şirketimizin ideali ve misyonudur. Bu misyonu yerine getirmek hepimizin sorumluluğudur. Hayatta en mühim şey, yaşarken mutluluğun en yücesini tatmakla yetinmeyip, gelecek nesillerin mutluluğu için de çaba harcamaktır."

Konuşma dinleyenlerin çoğunu etkilemiş, bir kısmını şüpheye düşürmüştü. Yoksulluğu ortadan kaldırmak bu para babasının mı arzusuydu? İki veya üç asır mı geçmeliymiş? Bir kısmının ise gözleri yaşarmış, kendilerini Konosuke'nin yarı-dinî heyecanına kaptırmışlardı. Şüpheciler zamanla Konosuke'nin sosyalist veya Konfüçyen bir işletme peşinde olmadığını, yani kârdan vazgeçmeye değil, "gerekli" mal ve hizmetleri mümkün olan en düşük maliyetlerle üretip satmak suretiyle topluma hizmet etmeye yöneldiğini anlayıp seslerini kıstılar.

Matsuşita'nın misyonunu açıklayan ilkeler şunlardı:

1. Halka hizmet.
2. Hakkaniyete riayet ve dürüstlük.
3. Ortak misyon yolunda takım çalışması.
4. Kesintisiz gelişme çabası.
5. Nezaket ve alçakgönüllülük.
6. Doğal yasalara uymak.
7. Nimetlere şükretmek.

> KONOSUKE'NİN GELECEĞİ GENÇLİĞİNDE ŞEKİLLENMİŞTİ. ONUN İÇİNDİR Kİ, SAMUEL ULLMAN'IN BİR ŞİİRİNİ EZBERLEMİŞ VE YERİ GELDİĞİNDE BAŞKALARINA OKUMAKTAN ZEVK ALIRMIŞ: "BİR HAYAT ÇAĞI DEĞİLDİR GENÇLİK, BİR ZİHİN DURUMUDUR; ARZU, TAHAYYÜL VE HEYECANDIR; HAYATIN DERİN KAYNAKLARININ TAZELİĞİDİR GENÇLİK. CESARETİN ÇEKİNGENLİĞE GALEBESİ, SERÜVEN İŞTAHIDIR GENÇLİK..." EVET, SADECE YILLARIN GEÇMESİYLE YAŞLANMIYORUZ; İDEALLERİMİZDEN KOPTUĞUMUZ ÖLÇÜDE YAŞLANIYORUZ.

PİYASANIN
Z RAPORU

Piyasalar pandemi gölgesinde yön aramaya devam ediyor



CÜNEYT PAKSOY

Piyasalar kritik geçmesini beklediğimiz Mart ayına girerken; pandemi sürecinde aşılama çalışmalarının hız kazanması, vaka sayılarının şimdilik ivmesinin güçlü olmamasına rağmen azalış kaydetmesi haberlerini ılımlı pozitif tonda karşılıyor.

Bahar ayları ve yaza doğru kademeli normalleşme ve açılışların hız kazanması hala ana senaryo olarak kalırken , ülkeler arası aşıya ulaşım tarafında yaşanan dengesizlikler ve aşılama hızının hala istenen düzeyde olmaması küresel ölçekte topyekün pandemiyi arkada bırakabilme adına önemli bir sorun olmaya devam ediyor. ABD tarafında ise teşvik paketine konsantre olma durumu devam ederken, tedarik zincirinde yaşanan sorunlar Biden'ın özellikle son dönemde yaşanan çip krizine yönelik söylemleri ve imzaladığı kararname dikkatlerin bu tarafa doğru çevrilmesini de hızlandırmış görünüyor. Pandemi sürecinin en başından beri tartışılan tedarik zincirine dair sorunlar bundan sonraki süreçte biraz daha yüksek tonda tartışılacağa benziyor.

Bu sorun bazı ülkeleri zorlarken bazı ülkeler için de yeni fırsatları gündeme getirecek bir süreci de tetikleyecek görünüyor. ABD-Çin arasında yaşanan ve dünyada farklı bölge ve ülkeleri de içine alarak ilerlemesi beklenen ticaret savaşları içinde tedarik zinciri önemli bir alt başlık olarak ihracat-ithalat döngüsünü de içine alarak ilerleyecektir.

Bir başka önemli konu da; basılan onca paraya rağmen ekonomilerde iyileşme süreci pandemi süreci belirsizliği sebebiyle tam olarak netleşmezken, beklenenden önce ortaya çıkan ve ABD, AB başta olmak üzere gelişmiş ülkeleri de içine alarak zaman içinde kademe kademe artması beklenilen enflasyon sorunu olmakta. Bu sorun en çok ABD 10 yıllıklar grafiklerinde yükselen faiz süreci ile kendini belli etmeye başlamış görünüyor. Tartışmaya şimdiden ABD hazine bakanı Yellen, Fed Başkanı Powell ve ECB Başkanı Lagarde gibi önemli isimler de girmiş durumda.

Şimdilik teşvik paketi beklentileri sebebiyle sert tonda fiyatlanmayan ABD 10 yıllıklar tarafında yaşanan yükseliş hız kesmez ve 10 yıllıkların faizi tekrar yüzde 1.20 altına geri çekilmez ve yüzde 1.50 -1.65 ve üzerine doğru gitmeye devam ederse hem borsa hem emtia tarafında daha sert tonda hareketler görme riskini göz ardı etmemek gerekli. ABD 10 yıllıklarda yükseliş devam ederken, Dolar endeksinin şimdilik sakin ve 90 üzerinde nötr seyri ılımlı havaya destek verse de, 90 altına kalıcı inilmedikçe orda da yukarı yönlü hareket ihtimaline karşı temkinli olmak gerekiyor.

Yellen ve Lagarde sürece dair izlemede olduklarını bildirirken, Powell'ın son konuşması bu noktada enflasyon beklentileri dışında çok fazla detay içermese de Fed'in Mart ayı toplantısı şimdiden çok önemli hale gelmiş durumda. Özetle bir çok başlık sebebiyle kritik bir sürece ve bu sürecin kritik ilk ayı olacak Mart ayına giriyoruz.

Piyasalarda arada pozitif süreçler ve fiyatlamalar, bazı dönemlerde negatif fiyatlamalar ve aşağı yönlü piyasalar temelli oynaklık ve volatilite artışına hazırlıklı olmak gerekiyor. Yılın üçüncü ayı olan Mart ayı ve devamında haber akışlarının kısa-orta vade adına piyasalarda ki etkilerini her zaman olduğu gibi grafik-analiz bölümünde daha detaylı anlatmaya çalıştık.

DOLAR-TL



Dolar-TL tarafında ardışık güçlü TCMB adımları ve güçlü sözlü yönlendirmesi ve güçlü yabancı girişi desteği ile 7.00 pivot altına gelindiğini ve 6.89'ların test edildiğini izledik. Sonrasında gelen ilk güçlü tepkide 7.00 üzerinde kritik ilk eşik olan 7.25-7.35 direnç eşiğine gelindi. Yabancı girişine rağmen DTH tarafında yüksek seyir şimdilik korunuyor. Yeni Başkan Biden ile oluşacak ABD ilişkilerine dair süreç, enflasyonun seyri ve buna bağlı olarak TCMB'nın ek sıkılaştırma adımları, virüs ile ilgili haber akışı ve en önemlisi Dolar endeksinin güç kazanma ihtimalleri, değişken yabancı algısı Dolar-TL tarafında hala temkinli iyimserlik içinde olmaya devam etmemiz gerektiğini söylüyor. Teknik olarak yukarda 7.25-7.35 ve asıl 7.55 üzerinde kaldıkça 7.75-8.00-8.20 bandı çok kritik direnç eşiği olarak takip edilecektir.

EURO-TL



Nisan ayında başlayan harekette ivmenin devamlı artması ve momentumun yükselmesi ile birlikte 10.20'lere kadar uzanan bir yükseliş sonrası TCMB adımları sonrası aşağıda 8.35'lere kadar düşüş yaşandıktan sonra mevcut durumda 8.00-9.30 geniş aralığı içinde yön arayışı gözlemliyoruz. Önümüzde ki süreçte VİRÜS etkisine paralel dolar endeksi, parite tarafında ki gelişmelere ek reel efektif kur endeksi içinde TL'nin olası hareketlerine bağlı olarak her iki yönde hareket geliştirme potansiyeli masada durmaya devam edecektir. Teknik olarak 9.00-9.30 bandı üzerinde kaldıkça yukarda 9.60-9.85 ve 10.20 gibi seviyeler daha önce test edilen direnç hedefleri olmaktadır. Buralar sıralı geçilecek olursa 11.00 yeni potansiyel hedef olabilir. En büyük resimde Satışlar etkili oldukça 8.75-9.00 altında kaldıkça 8.00-8.50 aralığı ve devamında 7.50 potansiyel sıralı destek hedefleri olarak izlenmelidir.

DÖVİZ SEPETİ



Viop tarafında spot tarafta yaşanan yükselişe paralel 1700-1750 bandına gelindikten sonra BİST'te başlayan düzeltmeye paralel viop tarafında da aşağı yönlü düzeltme hareketinin geliştiğini ve mevcut durumda 1500-1670 geniş bandı içinde sindirme soluklanma yaşandığını ve yön arayışı izliyoruz. Teknik olarak 1600 üzerinde kalabildikçe 1665 üzerinde güç kazandıkça tekrar 1700-1750 bandı hedef olmaya devam edecektir. Buranın üzerinde hareket 1800-1850 bandını hedefleyebilecektir. Satışların daha etkili olması ile 1600 altında kaldıkça 1500-1550 altına geçişlerde 1400-1450 bandı ikincil destek bölgesi olacaktır.

DOLAR ENDEKSİ



Dolar endeksi pandemi etkisiyle ekstra genişlemeci olarak masaya gelen Fed'e bağlı olarak ardışık pozitif geçen aylardan sonra mevcut durumda yükselmeye devam eden ABD 10 yıllık tahvil faizlerine rağmen ılımlı tonda kalarak 88.00-92.00 bandı içinde kalmaya devam ediyor. Gelişecek risklere bağlı olarak hala 92'nin geçilmesi ile birlikte 93-95.00 üzerine geçip 97-98 üzerinde kuvvet kazanıp 100.00'lere ulaşma ve buranın üzerinde ekstra güç kazanarak kritik 103-105 eşiği test etme ve geçme potansiyeli teknik olarak kalmaya devam ediyor. Her yazımızda belirttiğimiz gibi risk iştahının devamı ve gelişen ülkelerin kur tarafında manevra alanının korunabilmesi için Dolar endeksinin 88-92 bandı içinde kalmaya devam etmesi önemli olmaya devam edecektir.

PİYASANIN Z RAPORU

EURO-DOLAR PARİTESİ



Fed ve ECB nin karşılıklı adımları ve gerileyen Dolar Endeksine bağlı olarak mevcut durumda 1.20-1.25 aralığında yön arayışı hala devam ediyor. Önümüzde ki süreçte ECB'nin ve Fed'in karşılıklı kararlarının, ABD ve AB içinde ki VİRÜS etkisinin ve siyasi sonuçlarının belirleyici olacağı parite tarafında; her iki yönde sert ve ani hareketler görülme ihtimali sürüyor. Teknik anlamda 2021 içinde volatilitenin artacağı günlere hazırlıklı olmak gerektiğinin altını daha kalın çizgilerle yenilemeye devam ediyoruz. Teknik olarak Euro'nun kalıcı değerlenme süreci için orta ve kısa vadeli kritik eşik olan 1.20 üzerinde güç kazanıp 1.21 -1.23 ve devamında 1.25-1.27 hedeflerine doğru sıralı ilerlemek oldukça önemli olacaktır. Bu güçlenme yaşanmadıkça 1.20 altına geçişlerde 1.17-1.1850 bandı altında kaldıkça 1.11-1.15 geniş bant aralığı önemli destek ve denge seviyesi olarak takip edilecektir.

DOLAR BAZLI BİST-100 ENDEKSİ



Görece ucuzluğun ve yabancı algısının en iyi takip edildiği ana grafik olan dolar bazlı grafiklerde uzun vadeli ilk hedef olarak gördüğümüz 2.00 cent civarına gelinip geçildikten sonra beklediğimiz 2.00-2.20 aralığı içine tekrar girilmiştir. Artık 2 cent önemli destektir. Buranın altında temkinli olmak gerekecektir. Teknik olarak yükselişin devamı için geri çekilmelerde aşağıda 1.85-2.00 cent aralığında destek bulabilmek önemli olacaktır. Trendin daha kalıcı yükselişte kalabilmesi için 2.00-2.20 cent üzerine kalıcı yerleşme aranacaktır. Bu durumda ilk anlamlı hedef 2.50 cent civarı olacaktır. Tepkiler güç kazanamaz ve satışlar devam ederse ve 1.85 altına kalıcı geçilirse endeksi 2.00 cent'e götüren güçlü tepki hareketinin başladığı 1.20-1.65 aralığı çok önemli destek seviyesi olmaya devam edecektir.

GÖSTERGE TAHVİL FAİZİ



TCMB Aralık ayında politika faizini yüzde 17'lere çektikten sonra Ocak ayından sonra şubat ayında da piyasanın genel beklentisine uygun olarak politika faizini yüzde 17'lerde bıraktı ve sadeleşme adımlarına,sıkı para politikasına, enflasyonla mücadeleye daha yüksek tonda vurgu yapmaya devam etti. Yurtdışı ve yurtiçinden gelen mesajlara baktığımızda Merkez Bankasına desteğin güçlenerek devam ettiğini izliyoruz. Gösterge tahvil yüzde 14-15 bandında kalarak Merkez Bankasına manevra alanı vermeye devam ederken, risk primimizi gösteren CDS tarafında ise mevcut durumda 250-300 bandına inildiğini izliyoruz. Önümüzdeki günlerde güdenme oturan ABD tahvil faizleri yanında, hep altını çizdiğimiz jeopolitik riskler ve özellikle ABD-Türkiye ilişkileri, içerde siyasetin ilerleme süreci, cari denge, TCMB ve ekonomi yönetiminin attığı adımlar, enflasyon ile mücadele süreci masada kalmaya edecek.

ABD 10 YILLIK TAHVİL FAİZLERİ



ABD 10 yıllık tahvil faizleri global virüs etkisinin güvenli limanlara kaçışı tetiklemesi ile birlikte tarihi bir düşüşle yüzde 0.30 seviyelerine kadar düştükten sonra mevcut durumda yüzde 1.50'lere yaklaşan faiz ilerde olası erken yüksek enflasyon tartışmalarını da gündeme getirmiş ve stres oluşturmuş durumda. Fed'in ekstra olağandışı ve sınırsız para basması sonrası VİRÜS ve enflasyon sürecinin seyri, Fed'in adımları, yeni Başkan Biden'ın performansı, ticaret savaşlarının seyri ve dünya ekonomisin alacağı tahribatlara bağlı 10 yıllık tahvil faizlerinin seyri bütün global tahvil piyasaları için belirleyici majör grafik olmaya devam edecektir. Bir çok kritik değişkenden dolayı ABD tahvil faizlerinde dengeli ve tek taraflı bir seyirden bahsedebilmek zor olmaya devam edecektir

BİST-100 ENDEKSİ



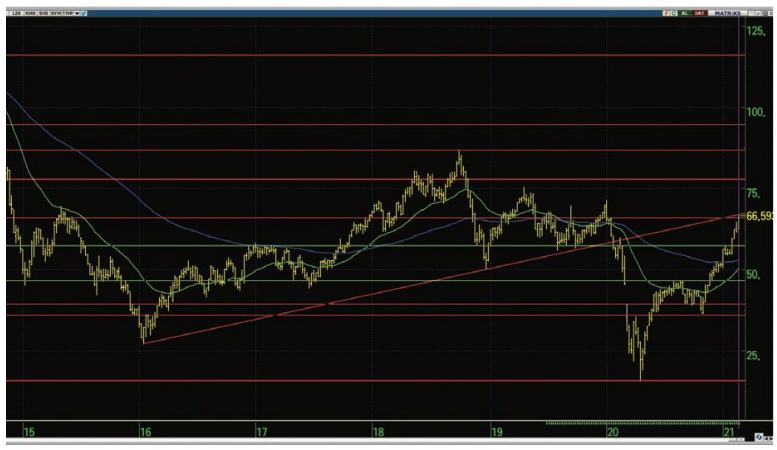
TCMB kararları sonrası bankacılık endeksinin desteğiyle beklediğimiz gibi yükselişin momentum kazandığını ve 1582 ile yeni rekor seviyenin görüldüğünü izledik. Buradan başlayan düzeltme hala devam ediyor. Mevcut durumda biz yazıyı hazırlarken 13-21 günlük ortalamaların altında 50 günlük ortalamayı içine alan 1450-1500 civarında destek arandığını izliyoruz. Bundan sonra yükseliş umutlarının devamı ve kalıcılığı için banka hisselerinin performansı oldukça önemli olmaya devam edecektir. Dolar bazlı ekstra endeks ucuzluğu ve şimdilik hala oynaklık gösteren yabancı payında yaşanacak gelişmeler diğer önemli faktörler olmaya devam edecektir. Teknik olarak 21 ve 50 günlük ortalamanın şimdilik 200 günlük ortalamanın üzerinde olduğunu ve bu oluşumun hala yukarı yönlü hareketin kalıcılığı için güçlü sinyal niteliği taşıdığını belirtmek isteriz.

S&P 500 ENDEKSİ



S&P 500 endeksini anlatırken altını çizerek kullandığımız cümleyi 2021 içinde yenileyerek tekrarlamaya devam ediyoruz. ‘’Global borsalar için bir amiral gemisi niteliği taşıyan ve son zamanlarda yaşanan uzun soluklu yükselişinden ötürü pahalı olması ve balon ihtimali sebebiyle dikkat çekilen ve ciddi bir düzeltme potansiyeli taşıyan endeksin 2021 senesi içinde ki seyri global borsalar adına oldukça önemli olacaktır . Bu endeksin yükselişe devam etmesi global ölçekte bütün borsalara yükseliş için şans verirken, ciddi düzeltmeye devam etme ihtimali ise ciddi anlamda topyekün satış gelme riskini de beraberinde getirecektir.’’ Teknik olarak 3950 seviyelerine kadar güçlü bir yükseliş yaşanmış ve yeni rekorlar kırılmıştır.

BRENT PETROL



Altın tarafında virüs etkisiyle güvenli liman özelliği ve emtia hareketlerine bağlı olarak 2080 Dolar‘lara kadar ulaşıldıktan sonra düzeltme sürecine girilerek kritik bölge haline gelen 1700-1900 aralığında yön arayışı içinde devam edildiğini ve zaman ilerledikçe sıkışmanın artmaya devam ettiğini izliyoruz. Fed’in politika adımları buna bağlı Dolar endeksi, ABD tahvil faizleri ve global bütün risk başlıkları, virüs etkisi ve emtia hareketleri Altın’ın seyri için yakından izlenecektir. Bu kadar risk başlığı varken bu güne kadar haklı çıktığımız her düşüşü altın tarafında alım yönünde kullanılması gerekir senaryomuzu korumaya devam ediyoruz. Teknik olarak yukarı trend sürdükçe ve olası satışlar 1700-1900 dolar içinde ve özellikle üzerinde karşılandıkça yukarda 1900-1965 ve 2000 seviyeleri takip edilecektir.

ALTIN (ONS)



Altın tarafında virüs etkisiyle güvenli liman özelliği ve emtia hareketlerine bağlı olarak yukarı yönlü hareketin devamı ve düzeltmelerin sınırlı kalması ile yaşanan çok güçlü trend ile yeni rekorlar kıran 2080 dolarlara kadar ulaştıktan sonra düzeltme sürecine girilerek kritik bölge haline gelen 1700-1900 aralığında yön arayışı içinde devam edildiğini ve zaman ilerledikçe sıkışmanın artmaya devam ettiğini izliyoruz. Mevcut durumda yukarı yönlü güçlü trendin devamı için işlemlerin 1.900-1965 ve 2000 dolar üzerinde güç kazanarak son tepe olan 2050-2080 dolar bandını kalıcı geçmesi gerektiğinin teknik bir şart olduğunun altını çizelim. Fed ’in politika adımları buna bağlı Dolar Endeksi , ABD tahvil faizleri ve global bütün risk başlıkları, virüs etkisi ve emtia hareketleri Altın’ın seyri için yakından izlenecektir. Bu kadar risk başlığı varken bu güne kadar haklı çıktığımız her düşüşü altın tarafında alım yönünde kullanılması gerekir senaryomuzu korumaya devam ediyoruz.

AJAN-DA



06-14 Mart 2021

KARAVANİST FUARI, TÜYAP, BEYLİKDÜZÜ, İSTANBUL

Seyahat etme alışkanlıkları değişiyor. Doğa ve seyahat severlerin tercihi artık karavanla tatil. Karavanlar ve ilgili ekipmanların sergilendiği fuar, ilgiye değer. Her türlü karavan çeşidi ve karavan yan sanayi aksesuarlarını tanıma fırsatı bulacağınız fuarda, Kovid-19 salgını önlemleri çerçevesinde temassız fuarcılık deneyimi yaşanacak. Fuara online davetiye alarak ücretsiz katılabilirsiniz.

www.karavanistfuari.com



19 Mart 2021

TARIMDA TEKNOLOJİK VE İNOVATİF ÇÖZÜMLER YARIŞMASI, ONLİNE

Teknolojide Kadın Derneği, tarımın sürdürülebilirliğine katkı verecek fikir ve projeleri teşvik edip, tarımda dönüşüm yaratacak çözümleri olan kadın girişimcileri desteklemek amacıyla yarışma başlattı. "Üniversite" ve "Girişimci" olmak üzere iki ayrı kategorideki yarışma için başvurular 19 Mart 2021'e kadar sürecek. Yarışma kapsamında ücretsiz online girişimcilik eğitimleri de veriliyor.

www.tarimdakadinliderler.com/



18-21 Mart 2021

İSTANBUL OYUNCAK FUARI, TÜYAP, BEYLİKDÜZÜ, İSTANBUL

İki aşamalı düzenlenecek olan fuarın dijital platformda başarıyla gerçekleştirilen B2B Networking Günleri, dünyanın farklı ülkelerinden yüzlerce profesyonel ziyaretçiyle oyuncak sektörünün lider firmalarını buluşturdu. Fuarın ikinci bölümü ise yüz yüze fuar olarak TÜYAP'ta yeni normal koşullarına göre gerçekleştirilecek. Fuar alanına HES kodu olanlar, temassız fuar koşullarına göre girebilecek

www.istanbuloyuncakfuari.com



25-28 Mart 2021

HOST ISTANBUL, TÜYAP, BEYLİKDÜZÜ, İSTANBUL

Ideal Homex Fuarı kapılarını 15. Uluslararası Türkiye Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı, HOST Istanbul olarak açıyor. 4 gün sürecek HOST Istanbul, cam, porselen ve seramikten elektrikli ev aletlerine, metal mutfak eşyalarından plastik ev gereçleri/bahçe aksesuarlarına, dekoratif ürünlerden mutfak eşyalarına kadar yaşam alanlarına şıklık, estetik ve işlevsellik katan yüzlerce yeni tasarımı bir arada sunuyor.

www.hostistanbulfair.com



29-31 Mart 2021

TÜRK ENERJİ BİRLİĞİ KONGRESİ, AHMET YESEVİ ÜNİVERSİTESİ, ANKARA

Enerji güvenliği sürekli gelişmekte olan endüstriyel ekonomiler için en hayati meseleler arasında önemini koruyor. Uluslararası arenada küresel çaptaki oyuncuların enerji kaynaklarına erişim ve tedariki için sürekli bir yarış içerisinde. Türkiye Enerji Stratejileri ve Politikaları Araştırma Merkezi (TESPAM) ve Avrasya Araştırma Enstitüsü (AAE) konuyu bir kongre ortamına taşıyor.

www.turkenerjibirligi.org



31 Mart 2021

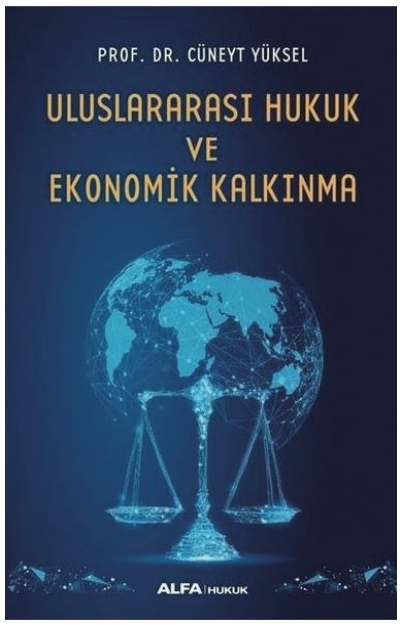
SEÇİLMİŞ ANLAR, İSTANBUL MODERN, BEYOĞLU, İSTANBUL

Eczacıbaşı Topluluğu'nun sponsorluğunda, küratörlüğünü Bülent Erkmen'in üstlendiği sergi, Şakir Eczacıbaşi'nın fotoğrafçılık kariyerine başladığı 1960'lı yıllarda çektiği izlenimci fotoğraflarının yanı sıra 1980'li yıllardan itibaren fotoğrafın teknik imkânlarını kendine özgü bir yaklaşımla yorumladığı çalışmalarını izleyicilerle buluşturuyor. Sergi, aynı zamanda sanatçının "evrensel bir iletişim arama" arzusunu da gözler önüne seriyor.

www.nejateczacibasivakfi.org

KİTAP

MEHMET ALİ DOĞAN

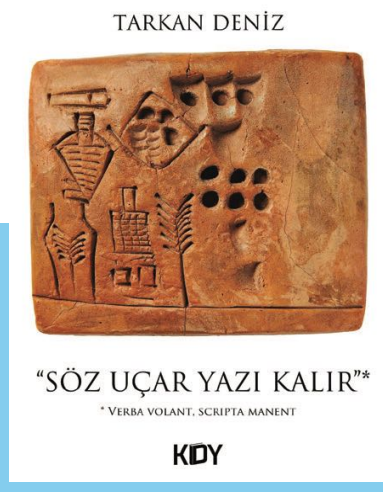


ULUSLARARASI HUKUK VE EKONOMİK KALKINMA

Prof. Dr. Cüneyt Yüksel

ALFA HUKUK
263 sayfa

Günümüzün küresel sisteminde demokratikleşme, siyasal çoğulculuk ve insan haklarının yaygınlaşması gibi temel olumlu değerler bulunmakla birlikte ekonomik krizler, terörizm, insanlığa karşı işlenen suçlar, kitle imha silahlarının yayılması tehlikesi, sınır ötesi suçlar ve düzensiz göç gibi sorunlar da yer alıyor. Bu sorunlar uluslararası toplumu giderek daha fazla meşgul ediyor. Bu çalışma, küresel ekonomik yönetimi sağlayan kurumların yapılarını inceleyerek yeni bir vizyonla uluslararası hukuk ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi ele alıyor.



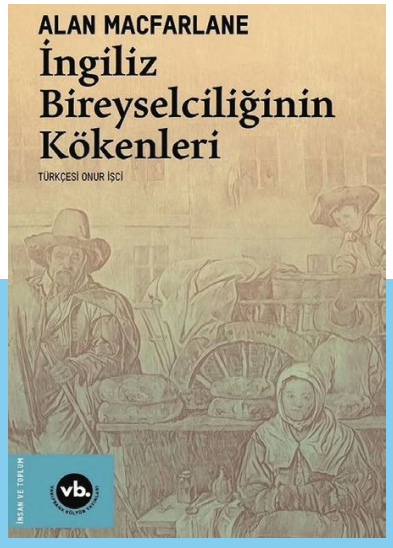
Tarkan Deniz

SÖZ UÇAR YAZI KALIR

'VERBA VOLANT, SCRIPTA MANENT'

KİTAPYURDU
262 sayfa

Takdim yazısını Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun yazdığı kitap, küresel siyaset ve uluslararası ilişkiler uzmanı olan yazarın, 1999–2020 yılları arasında çeşitli gazete, dergi ve internet haber sitelerinde yayımlanan yazılarından seçtiği 60 makaleden oluşuyor. Dört ana bölümde derlenen kitabın birinci bölümünde uluslararası, ikinci bölümünde ulusal, bölgesel ve yerel, üçüncü bölümünde enerji, dördüncü bölümünde ise liderlik, yönetim ve kişisel gelişim üzerine makaleler yer alıyor.



Alan Macfarlane

İNGİLİZ BİREYSELCİLİĞİNİN KÖKENLERİ

VBKY
328 sayfa

Kitap, İngiltere'nin toplumsal dönüşüm öyküsünü ve Avrupa ülkelerinden nasıl ayrıştığını anlatıyor. Alan Macfarlane kitapta, tarihi olayları aktarırken onlarca düşünüre de atıfta bulunarak yüzlerce yıllık süreci analiz ediyor. Macfarlane, İngiltere'nin köylü toplumunun doğasını, köylü olmaktan çıkış sürecini, aile hukukunu, üretim araçlarının el değişimini, dinsel yapılanma ve mülkiyet kavramının farklılaşmasını odağına alıyor.



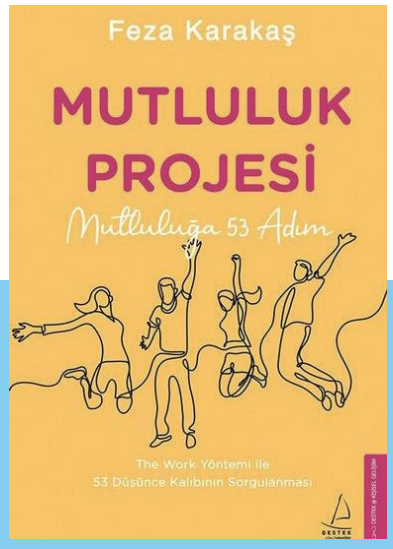
Adnan Dalgakıran

YÜZLEŞME

TÜRKİYE VASATLIKTAN NASIL ÇIKAR?

KRONİK KİTAP
232 sayfa

İş dünyasının önde gelen isimlerinden Adnan Dalgakıran, Türkiye'nin gelişim seyrini; sadece ekonomik bir perspektifle sınırlı kalmadan; eğitimden hukuka, yönetimden tarihe ve kültüre kadar vasatlık tuzağına sebep olan bütün faktörlere değinerek kapsamlı bir yordamla ele alıyor. Dünyada bu tuzağı aşmış ülkelerin neler yaptığına ayna tutarak sunduğu pek çok fikir ve çözüm önerisiyle Türkiye'yi biran evvel kendisiyle yüzleşmeye davet ediyor.



Feza Karakaş

MUTLULUK PROJESİ

MUTLULUĞA 53 ADIM

DESTEK
248 sayfa

Stres, iş hayatındaki zorluklar ve insanı kısıtlayan düşüncelerin farkına varılıp, dönüştürüldüğü ve stres ile başa çıkma yollarının işlendiği Mutluluk Projesi – Mutluluğa 53 Adım isimli yapıt, özellikle Kovid-19 zamanında yaşanan depresyonun hafifletilmesi, öfkenin azaltılması, enerjinin ve huzurun artması gibi konulara yaklaşıyor. Bu gelişmeleri de Feza Karakaş'ın uygulayıcısı olduğu The Work yöntemiyle kişinin olumsuz düşüncelerini farkına varması ve dönüştürmesi ile geleceğe daha umutla bakması için uygulayacağı yöntemleriyle işliyor.

AŞKIN
BAYSAL

İlk bakışta Clubhouse

Sosyal medya dünyasında yeniliklerin sonu gelmiyor. ‘Artık doyuma ulaşıldı’ derken, ‘Başka ne yapılabilir ki?’ diye sorarken bir anda taptaze fikirlerle, yepyeni platformlarla karşılaşabiliyorsunuz.



AŞKIN BAYSAL

Bu bitmeyen yenilik enerjisinin son çıktısı Clubhouse oldu. Kurulmasının üzerinden henüz bir yıl bile geçmeyen, çok değil daha birkaç ay öncesine kadar çoğu insanın haberdar bile olmadığı bu yeni sosyal medya platformu, şu anda herkesin dilinde ve gündeminde. Kullanıcı sayısı aritmetik değil, geometrik olarak artıyor.

Peki halihazırda zaten çok kalabalık olan sosyal medya dünyasında, bu yeni platformu çekici kılan ne? Yeni mecra hangi nitelikleriyle fark yaratıyor, hangi ihtiyaca cevap verdiği için bu kadar rağbet görebiliyor?

Bu soruların yanıtlarını bulabilmek için Clubhouse’a yakından bakmak gerekiyor belki ama platforma yönelik yüksek ilginin ilk nedeni apaçık ortada: Buna kısaca ‘sanal arz kısıtlaması’ demek mümkün.

Clubhouse, diğer popüler sosyal medya platformları gibi, isteyen herkesin hemen üye olabildiği bir uygulama değil. Katılabilmek için mevcut üyelerden birinin sizi aday göstermesi, başka bir deyişle ‘davetiye’ edinmeniz gerekiyor. Kısacası, isteyen herkesin üye olamadığı bir ‘kulüp’ten bahsediyoruz. Bu aslında, ilk defa Clubhouse tarafından uygulanan bir yol da değil. Daha önce başka platformlarda da denenmişti ancak ilk kez Clubhouse ile çok popüler ve gerçekten başarılı bir örneğine şahit oluyoruz.

‘Sanal arz kısıtlaması’ bununla da sınırlı değil. Uygulama şu anda yalnızca iPhone’lara indirilip kullanılabiliyor. Diğer cihaz ve işletim sistemlerinin Clubhouse için biraz beklemeleri gerekiyor.

Bu iki faktör, yeni mecraya yönelik büyük bir merak ve cazibe uyandırmış durumda. Bu sebeplerle ‘kulübe’ üye olamayanların hafif de imrenme içeren sızlanmalarını, diğer sosyal medya kanallarında yaptıkları paylaşımlar üzerinden izleyebiliyoruz nitekim. Clubhouse her ne kadar bu sanal arz kısıtlamalarını henüz beta aşamasında olmasına bağlasa da, bu aynı zamanda bir pazarlama aracı olarak da işlev görüyor. Böyle bir merak ve cazibe yaratıldıktan sonra, uygulama diğer cihaz ve işletim sistemlerine açıldığında büyük bir akın yaşanacağını şimdiden kestirebiliriz.

Mecranın niteliklerine bakıldığında ise, her şeyden önce ‘sesli’ olması dikkat çekiyor. Clubhouse, diğer sosyal medya platformları gibi esasen göze değil, tamamen kulaklara hitap ediyor. Bu özellik hem bir avantaj sunuyor hem bir dezavantaj teşkil ediyor. Avantaj çünkü evinizde, oturduğunuz yerde gözlerinizi pür dikkat dikmeden, neredeyse radyo dinler gibi tüketebiliyorsunuz bu yeni mecrayı. Dezavantaj çünkü kalabalık ortamlarda bu mecrayı kullanmak kolay değil. Ya kulaklık takıp etraftan kopacaksınız ya da sesli dinleyip bakışları üzerinize çekeceksiniz. Oysa diğer sosyal medya kanallarını kalabalıkların ortasında bile göz ucuyla bakarak tüketmek mümkün.

Bu özellik, kullanıcıları, Clubhose’u daha ziyade akşam saatlerinde, yani işlerini güçlerini yerine getirip evlerine veya özel alanlarına çekildikleri sakin saatlerde ya da haftasonlarında tüketmeye yöneltiyor. Nitekim gündüz ve iş saatlerinde Clubhouse’da çok az oda açılıyor, akşam saatleri ve haftasonlarında ise oda sayısı bir anda artıyor. Bu durum, Clubhose’u her an tüketilebilen bir mecra olmaktan çıkarıyor, bir çeşit boş zaman aktivitesi haline getiriyor.

Clubhouse’u bekleyen en büyük zorluk ise, sosyal medya dünyasının mevcut devlerinin rekabeti olacak gibi görünüyor. Şu anda sosyal medya dünyasının bütün ana caddeleri kapılmış durumda. Clubhouse kendisine bir konum edinmek istiyorsa, ya büyük rakiplerinden birini ana caddelerdeki yerini daraltmaya zorlamak ya da ara sokaklarda kalmak durumunda.

Bu arada rakiplerinin elleri de armut toplamayacaktır muhtemelen. Nitekim şimdiden Facebook ve Twitter, kullanıcılarına sohbet odaları sunmak üzere harekete geçmiş durumdalar.

Clubhouse’un akıbetinin ne olacağına ilişkin karar vermek için, yeni mecranın bu karşı ataklar karşısında ne kadar direnebileceğine, ondan da önce ilk yenilik heyecanı geçtikten sonra kendi kullanıcılarının ilgisinin canlı kalıp kalmayacağına bakmak gerekiyor.

Güldüren 100

100 Mbps'ye Kadar
Akıllı Sınırsız Kablonet

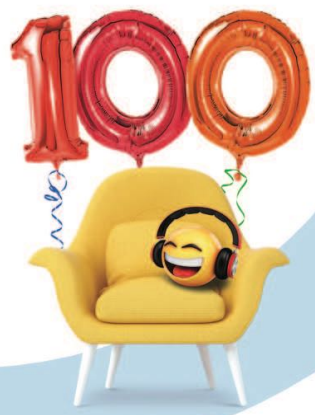
+ Üst Paket
+ Altın Sinema Paketi
+ Kablo Bulut 25 Gb

İnternet'ten Başvurularınıza Özel İlk Ay Bedava

24 ay taahhüt sözünüze
İlk 12 ay
109,99 TL

12 ay taahhüt sözünüze
119,99 TL

Sonraki 12 ay
119,99 TL



Eğlence Dolu

25 Mbps'ye Kadar
Sınırsız Kablonet

+ Temel Paket
+ Vizioon Sinema Paketi
+ Kablo Bulut 25 Gb

İnternet'ten Başvurularınıza Özel İlk Ay Bedava

24 ay taahhüt sözünüze
İlk 12 ay
89,99 TL

12 ay taahhüt sözünüze
99,99 TL

Sonraki 12 ay
99,99 TL



Renklendir Hayatını

50 Mbps'ye Kadar
Akıllı Sınırsız Kablonet

+ Üst Paket
+ Vizioon Sinema Paketi
+ Kablo Bulut 25 Gb

İnternet'ten Başvurularınıza Özel İlk Ay Bedava

24 ay taahhüt sözünüze
İlk 12 ay
99,99 TL

12 ay taahhüt sözünüze
109,99 TL

Sonraki 12 ay
109,99 TL



Kablo TÜRKSAT

0 850 804 4444 turksatkablo.com.tr /turksatkablo

Türk Telekom'dan hayat kurtaracak bir çağrı: eCALL

Kaza anında ya da acil durumlarda sürücü adına 112'yi arayan eCALL* teknolojisi ve yeni nesil araçlardaki ihtiyaçlara göre özelleştirilebilen birçok farklı paket Türk Telekom'da.



*** eCALL teknolojisi, araçlarında acil çağrı hizmeti vermek isteyen araç üreticileri için geliştirilmiştir.**

eCALL özellikli SIM kartlar, araçlara üretim esnasında yerleştirilmektedir. Hizmetten üretim sonrasında bireysel olarak faydalanılamamaktadır. Ayrıntılı bilgi için: www.turktelekom.com.tr

Türk Telekom
Değerli Hissettirir