22. yıl

KobiEfor

www.kobi-efor.com.tr
AYLIK EKONOMİ DERGİSİ

Sürdürülebilir İş Dünyasının Pusulası:

KURUMSAL YÖNETİM





DİJİTAL BANKACILIK



KÜKİVE VERİ GÜVENLİĞİ



BURSA BB BAŞKAN ALİNUR AKTAŞ

NEW HOLLAND CONSTRUCTION

ÜRK TRAKTÖRİDEN YERLİ ÜRETİME KATKI

ISSN 1302-6291
03
9 771306 9008

İhracatta Rolünüzü Seçin Gerisini Ona Bırakın



HER İHRACATÇI FİRMAYA LAZIM BU YAZILIM

Kullanımda yeni fikirlere açık, her aşamada sizin için çalışan bir
İHRACAT Yönetim Yazılımı
(Opsiyonel Ticari Paket Entegrasyonu ile)

ANKARA - İSTANBUL - ANTALYA - AFYON - KONYA
www.bikosoft.com
export@bikosoft.com Tel: 0546 479 6900

BİKOSOFT
EXPORTER SYSTEMS

NRW.GLOBAL BUSINESS
Trade & Investment Agency

Holmes & Watson

**İyiler bir araya geldiğinde,
her zaman iyinin iyisi ortaya çıkar.**

NRW.Invest ile **NRW.International** bir araya geliyor ve **NRW.Global Business oluyor.**
Siz de şirketinizi Kuzey Ren-Vestfalya'da başarıya götüren yolu NRW.Global Business Turkey - Trade & Investment Agency ile bulun.

www.nrwglobalbusiness.com

GERMANY AT ITS BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN

KobiEfor 22.yıl
AYLIK SANAYİ EKONOMİ DERGİSİ

Sayı 258 Mart 2021

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

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

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

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

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

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

Yayın Türü: Yaygın süreli, aylık ve ulusal

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

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

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

YILLIK ABONE BEDELİ: 200TL (KDV dahildir)

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

İçindekiler





Veri çağında, şirketler verilerinin ve kişisel verilerin güvenliğinden sorumlu:
KVKK ve veri güvenliği



İçindekiler
Yalçın Sönmez (Editör) 6
Hilmi Develi 22
Haluk Ünaldı 98
Turgay Biçer 105
Kadri Demir 113

Haber & Tanıtım
Panorama 8
Epson Mürekkep Püskürtmeli Yazıcılarla Hem Çevreyi Hem de Ekonomiyi Destekliyor 11
Turkcell Büyük Ortağım Projesi ile Büyüyen: Omreon 13
KAPAK / Sürdürülebilir İş Dünyasının Pusulası: Kurumsal Yönetim 16
Türkiye, 2023'te Ay'a Roket Fırlatacak 23
Dosya / Dijital Bankacılık 26
Finans / TSKB 34
Türk Traktör'den Yerli Üretime Katkı .. 36
Tarihi Başkent Bursa Dönüşüm Sürecinde 37
Bursa / Bursa TSO Başkanı İbrahim Burkay: "Bu Kadar Sanayi Yeter Demek İhanet" 42
PMS, 2021'de Ar-Ge Merkezli Yeni Yatırımına Odaklandı 43
Bursa / Uludağ TTO ve ULUTEK 44
İnsu Teknik'in Kalitesi Ford Q1 Sertifikası ile Taçlandı 46
Yeni Nesil İhtisas Serbest Bölgeleri'ne Bakan Pekcan'dan Yatırım Daveti 48
Dosya / KOBİ Sigortası 52
AXA Sigorta, Türkiye'de Sigortacılığın 4.0'ı Olmayı Hedefliyor 53
Groupama Sigorta, 2021'de KOBİ Sigortalarında Büyümesini Sürdürecek 55
CEO / IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber 56
Beyin Göçünde, Türkiye Krizi Fırsata Dönüştürebilir 58
Dosya / KVKK ve Veri Güvenliği 59
Yerli Yazılım Firması Omreon, KVKK ve GDPR Çözümleriyle Firmaların Yanında 63
DNS Danışmanlık, 2021'de Avrupa Pazarına Odaklanacak 64
BG-Tek Bilgi Güvenliği Teknolojileri, Küresel Marka Olma Koşusunda 65
Ekonomistler / Merkez Bankası'na Süre Verilmeli 66
Pandeminin Ekonomi Günlüğü 70
Ekonomist / Yatırım Finansman Menkul Değerler A.Ş. Ekonomisti Erol Gürcan 74
Ajans / MagiClick ve Dock9 76
Çukurova Üniversitesi 78
Eğitim / Üniversite-Sanayi 80
Teknoparklar 81
Türkiye Gürcistan İlişkileri 100 Yaşında 82
Dijital Oyun Sektörü Ankara'da geliştirilecek 83
Destek-Teşvik 84
OSB Platform 86
Dosya / İnşaat 94
Enerji 96
Lojistik 97
Pazar Ülke / Macaristan 99
Reel Sektör 100
Akıllı Yaşam 106
Yeni Teknoloji 107
Sosyal Sorumluluk 108
Sağlık Sigorta 109
Gıda / Turizm 110
Oto Yaşam 111
Moda / Kültür-Sanat 112
İnsan Kaynakları 114

YAPI KREDİ İLE ÇALIŞANA, ÜRETENE SINIR YOK.

Olmaz diyenlere, yapamazsın diyenlere inat sen sınır tanıma!
Yapı Kredi tüm sınırları kaldırmak için çalışanın, üretenin yanında.



YapıKredi

Hizmette sınır yoktur.



Yalçın Sönmez
yalcinsonmez@kobiefor.com.tr

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Bu süreçte Mart'ın ikinci haftasında açıklanacak olan demokrasideki, hukuktaki ve ekonomideki reformlar, ihtiyacımız olan yatırımları, istihdamı, üretimi ve ihracatı arttıracak, ülkemize büyük kazanımlar sağlayacaktır. Yatırım ortamının iyileştirilmesi, para, maliye ve kredi politikalarıyla istikrar ve güven oluşturulması, rekabet gücümüzü arttıracak, Türkiye'nin üretim ve ticarette Pandemi ile potansiyeli daha da gelişen 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olması kolaylaşacaktır.

Pandemi, alınan tedbirlere ve aşılamaya rağmen varlığını sürdürüyor. Bilim insanlarının da açıkladığı gibi, Covid-19, bulaşıcılığını artıran yeni mutasyonlarla bir süre daha hayatımızdan gitmeyecek. Yaşamımızı buna göre planlamakta fayda var.

Mart ayından itibaren yerinde karar dönemiyle kademeli normalleşeceğiz. İller vaka sayılarının nüfuslarına oranı doğrultusunda sınıflandırılacak. 100 binde 10'un altında vaka görülen iller, 'düşük riskli-Mavi', 100 binde 11-35 arası vaka olan iller 'orta riskli-Sarı', 100 binde 36-100 arası vaka olan iller 'yüksek riskli-Turuncu' ve 100 binde 100'ün üstünde vaka olan iller ise 'çok yüksek riskli-Kırmızı' değerlendirilecek.

Şehirler özelinde alınan tedbir kararları, iki haftada bir gözden geçirilecek. Eğer bir il Mavi kategoride ise restoranların ve kafelerin açılması, haftasonu ve haftaiçi kısıtlamaların kaldırılması mümkün olabilecek. Bu uygulama, salgından ekonomik olarak en çok etkilenen hizmet sektörüne az da olsa nefes aldıracak. Elbette hizmet sektöründeki KOBİ'lere ve esnafa ayakta kalmaları için verilecek desteklerin de acil devreye alınması gerekiyor.

Bu ay, dergimizin Kapak konusunda Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) işbirliğiyle gerçekleştirdiği, ana teması 'Sürdürülebilir İş Dünyasının Pusulası: Kurumsal Yönetim' olan XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi'ni işledik. Zirve'de, 'adillik, şeffaflık, hesap verebilirlik ve sorumluluk' ilkelerini esas alan kurumsal yönetimin sürdürülebilirlik için zorunluluk olduğu belirtildi. Kamu, sivil toplum ve özel sektör farketmeksizin yöneticilerin adil ve şeffaf olmasını, gerektiğinde hesap vereceğini bilmesini ve sorumlu davranmasını sağlayan kurumsal yönetim, tüm dünyada yatırımcılara güven veriyor.

Kurumsal yönetim, şirketlerin iyi yönetilmesine, kaliteli, güvenli ürün ve hizmetler sunmasına, güvenilir raporlar hazırlamalarına ve hesap verebilir olmalarına katkı sağlıyor. Şirket ömürlerinin çok kısa olduğu ülkemizde uzun ömürlü ve büyüyen şirketler için kurumsal yönetimin stratejik önemde olduğu görülüyor. KobiEfor Dijital'i Türk yazılım sektörünün çatı kuruluşu; Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD) işbirliği ile hazırladık. Örnek çalışmaya tüm katkılar için teşekkür ediyoruz. Dijital dönüşümün stratejik sektörü olan yazılımın destek talebinin karşılanmasının önemli olduğuna dikkat çekiyor; elde edilecek sonucun çarpan etkisiyle ekonomimize katmadeğer sağlayacağına inanıyoruz.

IMF, 2021 Türkiye büyüme tahminini yüzde 5'ten 6'ya yükseltti. Türkiye, 2021'de pozitif çok güçlü büyüme yaşaması beklenen 'Gelişen Ekonomiler' içinde Çin ile birlikte öne çıkıyor. Araştırmalarda Pandemi hasarının onarılacağı beklentisinin güçlendiği, bu yılın küresel toparlanma ve yaraların sarılmasıyla geçeceği değerlendiriliyor: "Artan risk iştahı, gelişen ekonomiler için güçlenen sermaye girişleri, hemen tüm ülkelerde hızlı büyüme rakamları ve normalleşmeye başlayan genel makro göstergeler ile karşılaşacağız."

Bu süreçte Mart'ın ikinci haftasında açıklanacak olan demokrasideki, hukuktaki ve ekonomideki reformlar, ihtiyacımız olan yatırımları, istihdamı, üretimi ve ihracatı arttıracak, ülkemize büyük kazanımlar sağlayacaktır. Yatırım ortamının iyileştirilmesi, para, maliye ve kredi politikalarıyla istikrar ve güven oluşturulması, rekabet gücümüzü arttıracak, Türkiye'nin üretim ve ticarette Pandemi ile potansiyeli daha da gelişen 'Tedarik Zinciri Yönetim Merkezi' olması kolaylaşacaktır.

Büyük Şair Nazım Hikmet'in dediği gibi; "Yaşamak şakaya gelmez. Büyük bir ciddiyetle yaşayacaksın." 'Yeni Normal'de hassas bir dengede sağlığımızı koruyarak, çalışıp üretmek zorundayız. Koronavirüs ile mücadelede aşı yaptırsak da rehavete kapılmadan 'Maske-Mesafe-Temizlik' kurallarına özenle uymalıyız. Herşeyin tadının tuzunun kaçtığı, sıkıntılı bir süreçten geçiyoruz. Her türlü zorluğa rağmen sabırlı olun, mücadele edin ve var olun. Elbette, vicdan, cesaret ve akılla insanlık kazanacak.

HEP BİRLİKTE BAŞARACAĞIZ.



TÜRKİYE'NİN EMEĞİNİ GURURLA TAŞIYORUZ.

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

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Ekmob iş zekasını devreye alıyor

Ekmob SFA ile satış yönetimi süreçlerinde bir kültür değişimi yaratmayı amaçlayan Ekmob Mobil İş Sistemleri ve Teknolojileri A.Ş., altıncı yılında büyümek için 3'lü bir yol haritası belirledi.

Bu yol haritasının odağında hedef sektörlerde derinleşme, yurt dışı açılımını yaygınlaştırma ve Büyük Veri analizi yapan Ekmob BI'ın daha fazla şirketle buluşturulması yer alıyor.

Ekmob CEO'su Sunay Şener, "2021 itibarıyla 400'den fazla firmaya bağlı 5 binin üzerinde satış personeli, Ekmob SFA ile yönetiliyor. Şirket, İstanbul'daki merkezinden, Almanya'dan Dubai'ye, Güney Afrika'dan Kazakistan'a geniş bir coğrafyadaki 54 ülkeye hizmet sunuyor" diye konuştu.


Sunay Şener

Xiaomi Türkiye'de üretime başlıyor

En güncel inovatif teknolojileri herkes için erişilebilir kılmayı amaçlayan küresel teknoloji lideri Xiaomi, 2021 yılının ilk çeyreğinde Türkiye'de akıllı telefon üretimine başlayacak. Marka bu yatırımıyla hem mavi yaka hem beyaz yaka olmak üzere yaklaşık 2000 kişiye de istihdam sağlayacak.

Salcomp işbirliği ile hayata geçirilecek fabrika yıllık 5 milyon adet telefon üretim kapasitesine sahip olacak.

Xiaomi Türkiye Ülke Müdürü Usher Liu, "Xiaomi ailesi olarak 2019 yılında Türkiye'de başlayan yolculuğumuzun bizi bu noktalara getirmesinden büyük gurur duyuyoruz" dedi.

Vodafone Türkiye, 3. çeyrek sonuçlarını açıkladı

Vodafone Türkiye, yılın 3. çeyreğinde servis gelirlerini geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 17.7 artırarak, 3.6 milyar TL'yi aştı. Vodafone Türkiye'nin sabit geniş-bant abone sayısı son 12 ayda 209 bin net abone artışı ile 3. çeyrek sonunda 1.2 milyonu aştı.


Engin Aksoy

Vodafone Türkiye CEO'su Engin Aksoy, "Türkiye'nin hak ettiği dijitalleşme seviyesine ulaşması için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Müşterilerimize uçtan uca sadeleştirilmiş bir dijital deneyim yaşatmak için çalışıyoruz. 'Vodafone Yanımda', Online Self Servis ve Vodafone TV gibi dijital kanallarımızı kullanan aylık aktif müşteri sayımız 16.3 milyonu aştı."

Türk Telekom 2020'de yüzde 20 büyüdü

Türk Telekom, 2020'yi yüzde 20 gelir artışı ve son 12 yılın en yüksek büyüme performansı ile kapattı. Toplam geliri 28.3 milyar TL'ye ulaşan Türk Telekom'un, net kârı da 3.2 milyar TL oldu. 2020'de 2.6 milyon net abone kazanımıyla toplam abone sayısı 50 milyonu aştı.

Türkiye'nin dijital dönüşümü için 2020'de 6.7 milyar TL yatırım yapan Türk Telekom, 2021 yatırım öngörüsünü yaklaşık 7.7 milyar TL olarak belirledi.

Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, "Ülkenin her bir köşesine erişen 331 bin kilometrelik fiber ağımız sayesinde 'fiber hane kapsamamızı' 26.8 milyona çıkardık. Türkiye'nin internet erişiminin son 4 yılda 22 puandan fazla artmasında Türk Telekom olarak payımız büyük" diye konuştu.


Ümit Önal

bluuty.com işi kolaylaştırıyor

İşNet anında sanal sunucu oluşturma ihtiyacı olan ve uygun fiyatlı çözümler arayan kurumsal şirketler, yazılım şirketleri ve girişimciler için bluuty adını verdiği bulut platformunu pazara sundu.

İşNet'in hizmet olarak sunduğu bulut altyapı (IaaS) platformu bluuty verimlilik, hız, maliyet avantajı, süreklilik ve yüksek kullanıcı deneyimi gibi bulut teknolojisi özellikleriyle birlikte verilerin yurt içinde saklanması dolayısıyla çoğu mevzuata uyumu bir arada sunuyor.

İşNet Genel Müdürü Mehmet F. Can, "bluuty.com çevik işletmelerin sunucu ihtiyaçlarına donanım, erişim, barındırma, altyapıyı yönetecek personel maliyetlerini düşünmeyecekleri bir çözüm sağlıyor" diyor.

Zyxel ürünleri ile interneti gerçek hızında yaşayın



Bugün hızlı internet kullanabilmek için hızlı bir bağlantı satın almak yeterli değil. İyi bir ağ altyapısı kurmadan, sahip olduğunuz hızı tam anlamıyla kullanamayabilirsiniz. Zyxel bu konuda fiyat / performans dengesini kuran, maksimum hız ile güvenliği aynı bünyede toplayan çözümler sunuyor.

Şirketin teknolojileriyle donatılmış ağ cihazları, internet servis sağlayıcılarından alınan bağlantı hizmetinden mümkün olan en iyi şekilde faydalanmayı sağlıyor. Modem ya da router'ı değiştirmeden kablosuz internetin kapsama alanını artırmayı sağlayan, aynı zamanda bağlantı hızını ve kalitesini de en uç noktaya taşıyan kablosuz menzil genişleticiler, bağlantı performansını artırmanın bir diğer yolu olarak karşımıza çıkıyor.

www.canias40.com

canias4.0 TECHNOLOGIES



Esnek ve Verimli

ENDÜSTRİ 4.0'A HAZIR MISINIZ?

Tüm ihtiyaçlarınız için tek bir çözüm:

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

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

Param büyümede hız kesmiyor

Ödeme sistemleri sektörüne öncülük eden ve Türkiye'nin ilk dijital bankası olmaya aday markası Param, hızlı büyümesini sürdürüyor. 2020 yılı Aralık döneminde ParamPOS'ta işlem hacmi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 595 oranında artarken, ParamKart'ta 2020 yılında toplam işlem hacmi yüzde 21.4 arttı. ParamKredi ise 2020 yılında 80 milyon TL kredi başvurusu aldı.



Param Kurucusu Emin Can Yılmaz, "Yılın ilk ayında 20 milyon liralık kredi başvurusu aldık. 2021 yılında da trendleri takip eden değil, yeniliklerin öncüsü olan bir marka olarak ürün ve hizmetlerimizi geliştirmeye devam edeceğiz" dedi.

İstanbulkart'ın mobil uygulamasını Tmob hazırlayacak

19 milyon aktif kullanıcıya sahip İstanbulkart, mobil uygulamasını yerli teknoloji şirketi Tmob ile geliştiriyor. 2021'in ikinci yarısında faaliyete geçecek sistem için Belbim ile Tmob arasında anlaşma imzalandı.

Geliştirdiği ürün ve hizmetlerle dünyanın en prestijli iş ödülleri arasında yer alan birçok platformda 50'den fazla ödül alan Tmob ile Belbim A.Ş arasında yapılan anlaşmaya göre İstanbulkart'ın mobil uygulaması tamamen yenilenirken, uygulamaya İstanbulluların hayatını kolaylaştıracak mobil ödeme altyapısı da eklenecek.

Avansas, 2020 alışveriş verilerini açıkladı

Avansas 2020 yılı verilerine göre, tüketiciler geçen yıl işyeri alışverişine 56 milyon dakikadan fazla zaman harcadı. 2019 yılına kıyasla yeni kullanıcı sayısı yüzde 68 artarken; en çok satılan ürünler arasında hijyen ürünleri, dezenfektan, çay, Türk kahvesi yer aldı.



Avansas Genel Müdürü Sedat Anak, "Özellikle dijitalleşmenin ve talebin artmasıyla e-ticaret platformları tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak adına yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye öncelik verdi. Avansas olarak biz de bu dönemde 'Çalışılan Her Yer İş Yeridir' diyerek müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını hijyenik ve en hızlı şekilde karşılamak üzere 1 iş gününde teslimata öncelik verdik" dedi.

SANLAB, 2020'de yüzde 52 büyüdü

Türkiye'nin öncü simülatör üreticileri arasında yer alan SANLAB, pandemiyle birlikte teknoloji ve dijitale artan taleple cirosunu yüzde 52, müşteri sayısınıda yüzde 35 oranında artırdı.

2020 yılında birçok organize sanayi bölgesi, eğitim kurumu ve işletme için simülasyon projesi geliştiren firma, savunma sanayisi ve otomotiv üreticilerini de hizmet verdiği sektörler arasına katmayı başardı.



SANLAB Kurucu Ortağı ve CEO'su Evren Emre, "Teknolojilerimizle işletme ve sektörleri geleceğin eğitim, üretim modellerine hazırlıyoruz. 2021 yılında da pandeminin değiştirdiği yaşam alışkanlıkları, müşteri beklentileri ve artan teknoloji ihtiyaçlarıyla yüzde 38'lik büyüme elde edeceğimizi düşünüyorum" açıklamasını yaptı.

Mitsubishi Electric'ten yapay zeka teknolojisi

Mitsubishi Electric, TMMOB Elektrik Mühendisleri Odası (EMO) işbirliği ile düzenlediği webinarlarda paydaşlarıyla buluşmaya devam ediyor.

En son gerçekleştirilen webinarda, Mitsubishi Electric Fabrika Otomasyon Sistemleri Ürün Yönetimi ve Pazarlama Birim Müdürü Tolga Bizel, fabrikaların dijital dönüşümü ve yapay zeka alanındaki güncel teknolojileri anlattı.



Bizel, "Üretim hattındaki tüm makine ve sistemlerin internet üzerinden haberleşmesini sağlayan e-F@ctory altyapımız, fabrikadaki yöneticilerin sisteme ve raporlara uzaktan erişmesine imkân tanıyarak 7/24 kontrol fırsatı sunuyor. Üretimde çok yüksek hız, maliyet tasarrufu, kalite ve verimlilik artışı sağlayan e-F@ctory, sanayicilere küresel rekabette bir adım önde olmanın yolunu açıyor" dedi.

Lenovo, bilgisayar pazarının lideri oldu

Teknoloji devi Lenovo, globalde 2021 yılına rekor düzeyde gelirle girerken Türkiye'de de dünyadaki büyük başarısını ve güçlü performansını sürdürerek, 2020 yılının toplam bilgisayar pazarının lideri oldu.

Lenovo, Türkiye'de 2020 yılını yüzde 25.4 ile kapatarak zirvede bilgisayar pazarının birincisi olarak yer aldı. Lenovo globalde de 2020 yılının son çeyreğinde uzun vadeli sürdürülebilir büyüme stratejisiyle tüm ana iş gruplarında rekor sonuçlar elde etti.

Lenovo CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Yang Yuanqing, "Dönüşüm yatırımlarımızın sonuçlarını almaya başladıkça, teknoloji ve inovasyona daha fazla yatırım yapacak, sektörler genelinde akıllı dönüşümü teşvik edecek ve sürdürülebilir büyüme sağlayacağız" diye konuştu.

5.9 milyon Euro'luk enerji tasarruf sağladı

Epson, mürekkep püskürtmeli yazıcılarla hem çevreyi hem de ekonomiyi destekliyor

Epson, ofis tipi mürekkep püskürtmeli yazıcılarla birlikte güç tüketimini yaklaşık 50.9 milyon kWh azalttı. Böylece yılda 816 bin ağacın temizleyeceği kadar yani 17.7 bin tonluk karbondioksit salımına engel oldu. Epson, mürekkep püskürtmeli ofis tipi yazıcılarda kullandığı ısısız teknolojiyle EMEA bölgesinde yılda 5.9 milyon Euro'luk enerji tasarrufu sağlıyor.



Epson, ofis tipi mürekkep püskürtmeli yazıcılarıyla dünyada sürdürülebilir yaşamı destekleyen öncü teknoloji şirketleri arasında bulunuyor. Epson, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgelerinde son 1 yılda hem çevreyi korudu hem de maliyet tasarrufu sağladı. Bu dönemde satılan Epson ofis tipi mürekkep püskürtmeli yazıcılar, lazer yazıcılara göre yaklaşık 50.9 milyon kWh enerji tasarrufu sağladı. Bu rakam yılda 816 bin ağacın temizleyeceği 17.7 bin tonluk karbondioksit salımına denk geliyor. Epson teknolojisiyle çevrenin yanında enerji maliyetini de azalttı ve yılda 5.9 milyon Euro'luk enerji tasarruf edildi.

Hem çevre hem de ekonomiye faydalı

Günümüzde küçük ve orta ölçekli işletmeler verimliliği en üst düzeye çıkaran, maliyetleri düşüren ve günlük iş süreçlerini kolaylaştıran verimli baskı seçeneklerine ihtiyaç duyuyor.

Epson, gelişmiş iş ekolojisi ve ekonomilerini desteklemek amacıyla lazer baskıdan ofis tipi mürekkep püskürtmeli yazıcıya geçişi birkaç yıldır destekliyor. Epson Europe Başkan Yardımcısı Darren Phelps, şunları söylüyor: "Birçok ülkede uygulanan 'evde kal' önlemleri, önemli bir çevresel iyileşme ile sonuçlandı. İş ve ekonomik iyileşme aşamasına geçerken, görülen çevresel faydaları sürdürmek temel amacımız olacak. Örneğin; teknoloji seçimlerindeki küçük değişiklikler buna yardımcı olabilir. Ve güç tüketiminin azaltılması yalnızca CO2 üretimini azaltmakla kalmayıp aynı zamanda maliyet tasarrufu anlamına geldiğinden, sürdürülebilir seçimler aynı zamanda ekonomik faydaya da yol açıyor. İşletmelerin diğer işlevlere yatırım yapmaları için kaynak kalmasını sağlıyor."



Yenilikçi mürekkep tankı sistemlerinin hem yeniden doldurulması kolay hem de daha düşük genel çalıştırma ve sayfa başına maliyetlerle % 74'e varan maliyet tasarrufu elde edebilirsiniz.

Epson mürekkep püskürtmeli yazıcıların avantajları

Düşük maliyetli ve uzun ömürlü: Kuşkusuz iyi bir mürekkep püskürtmeli yazıcıya yatırım yapmanın ana nedeni maliyet kontrolüdür. Epson Inkjet teknolojisinin bu kadar popüler olmasının ana nedenlerinden biri, sarf malzemelerinin uygun satın alma fiyatlarıdır. Ayrıca Epson teknolojisinin neredeyse sıfır arıza oranı ile uzun ömürlü kullanım imkânı. Kalite ve yetenekler açısından her zaman bir lazer yazıcıdan daha ucuz olacaktır ve çok işlevli mürekkep püskürtmeli yazıcılar, maliyetlerinizin tam karşılığını verir.



Yüksek görüntü kalitesi: Yine mürekkep kullanımı ve mürekkep püskürtmeli yazıcının arkasındaki Epson teknolojisi, olağanüstü ton ve gölgeleme ile son derece parlak ve canlı renkler üretebilecekleri anlamına gelir. Epson, tamamen kendi laboratuvarlarında geliştirdiği mürekkeplerini, kağıt üzerinde rengi iyileştirmek için sürekli olarak geliştirmeye devam ediyor. Epson mürekkep püskürtmeli yazıcılar lazer yazıcılarla karşılaştırıldığında ısınma süreleri olmadığı için ön ısınmaya gerek duymadan belgeleri çok hızlı bir şekilde alıp yazdırmaya başlayabilirler.

İstanbul'da ulaşım N Kolay!


Betügül Toker

Aktif Bank'ın dijital bankası N Kolay, yenilikçi çözümlerine bir yenisini daha ekledi.

İstanbul Taksi Dolmuş Hizmetleri Derneği işbirliğiyle geliştirilen uygulama ile dolmuşlarda temas sıfırlanacak, ödemeler QR üzerinden yapılabilecek. Ayrıca sarı dolmuş olarak bilinen araçlarda İstanbullular rezervasyon da yapabilecek, böylece ilk durağa ulaşmak zorunda kalmayacak.

Aktif Bank Perakende, Dijital ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Betügül Toker, "Önümüzdeki dönemde uygulamanın sınırlarını genişleterek, bu deneyimi Türkiye'yle paylaşmak istiyoruz" dedi.

Getir'e Finberg'ten yatırım


Ömer Mert

Fibabanka, 2018 yılında yüzde 100 Fibabanka iştiraki olarak kurulan kurumsal girişim sermayesi şirketi Finberg ile girişimcilik ekosistemini destekleyerek inovasyon, dijital ve finansal dönüşüm yatırımlarını büyütmeye devam ediyor.

Fibabanka, Getir'in 850 milyon dolar değerlemesinden yapılan yeni turuna, Finberg ile katıldı.

Fibabanka Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi, Finberg Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Mert; "Getir'e yaptığımız bu yatırımla da Finberg'in fon büyüklüğü 100 milyon TL'yi geçmiş oldu. Türkiye girişim ekosisteminin gelişmesine katkı sunmak amacıyla önümüzdeki dönemde yeni yatırımlarla büyümemizi sürdüreceğiz" dedi.

VakıfBank'tan ekonomiye 523 milyar TL katkı

VakıfBank, konsolide olmayan finansal sonuçlarına göre 2020 yılında toplam 699 milyar TL aktif büyüklüğe ulaştı. Nakdi ve gayri nakdi krediler aracılığıyla milli ekonomiye toplam 523 milyar TL destek sağlayan VakıfBank, yılın aynı döneminde elde ettiği 6 milyar 439 milyon TL brüt karından 1 milyar 429 milyon TL vergi karşılığı ayırarak, 5 milyar 10 milyon TL net kar elde etti.


Abdi Serdar Üstünsalih

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, söz konusu büyüme oranlarının sektör ortalamalarının üzerinde olduğunu belirterek, "Böylece nakdi kredilerdeki pazar payımız 2019 yılsonundaki yüzde 10 seviyesinden yüzde 12 seviyesine; toplam aktiflerdeki pazar payımız ise yüzde 9'dan yüzde 11 seviyesinin üzerine çıkmıştır" dedi.

Akbank'tan ekonomiye katkı

Akbank, ülke ekonomisine 331 milyar TL kredi desteği sağladı.


Hakan Binbaşgil

Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, Akbank'ın yılsonu finansal sonuçlarıyla ilgili şunları söyledi: "2020 yılında ekonomimize sağladığımız kredi desteğini 279 milyar TL'si nakdi olmak üzere toplam 331 milyar TL seviyesine çıkardık. Bu yıl yüzde 19.5 oranında artan toplam mevduatımız 293 milyar TL'ye, yüzde 23.5 artan aktiflerimiz ise 478 milyar TL'ye ulaştı. Yüzde 20.7 düzeyine ulaşan güçlü konsolide sermaye yeterlilik oranımızla, sektörümüzdeki en sağlam sermaye yapılarından birine sahibiz. Bu yapıdan aldığımız güçle, reel sektörümüzün gelişimine şirketlerimize sağladığımız kredilerle katkı yapmaya devam ettik. Bankamız bu yıl 2 milyar 25 milyon TL vergi karşılığı ayırarak 6 milyar 260 milyon TL konsolide net kâr elde etti."

İş Bankası'nın aktif büyüklüğü 593.9 milyar TL'ye ulaştı

Türkiye İş Bankası, 2020 yılsonu itibarıyla, aktif büyüklüğünü 2019 yılsonuna göre yüzde 26.9 oranında artırarak 593.9 milyar TL'ye yükseltti ve 'Türkiye'nin en büyük özel bankası" unvanını sürdürdü.


Adnan Bali

İş Bankası Genel Müdürü Adnan Bali, "Bu dönemde gerek kredi ötelemeleri, gerekse tahsis edilen ilave kredi limitleri vasıtasıyla, tüm imkânlarımızla reel sektör ve hane halkına destek olmaya devam ettik. Yılsonu itibarıyla, nakdi ve gayrinakdi krediler yoluyla ekonomiye sağladığımız kaynak tutarı 485.1 milyar TL'ye ulaştı" dedi.

2020 yılsonu itibarıyla, toplam mevduat hacmi 368.9 milyar TL'ye ulaşan Banka, vadesiz mevduatta da Türkiye'nin en büyük özel bankası olmaya devam etti.

Ford ve Google'dan işbirliği

Ford ve Google, Ford'un dönüşüm stratejisini hızlandırmak ve bağlantılı araç deneyimini yeni ve benzersiz bir boyuta taşımak için özel bir stratejik ortaklık kurduklarını duyurdu. 2023 yılından itibaren Ford ve Lincoln araçlarında entegre Google uygulamaları ve hizmetleri, Android tarafından desteklenecek. Yenilikçi bir yaklaşımla hareket eden Ford ve Google, Team Upshift adında yeni bir ortak çalışma grubu kuracaklarını da duyurdu.

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

Turkcell Büyük Ortağım projesi ile büyüyen;

OMREON

Turkcell Büyük Ortağım Projesi'ne katılan Omreon, Turkcell '90-10' programı ile hedef büyüttü. Omreon Yönetici Ortağı Ömer Şen, Avrupa'ya örnek olacak bir başarı hikayesi yazmak istediklerini söyledi.

Omreon, 2017 yılında Teknopark İstanbul'da Ar-Ge vizyonu ile kurulmuş yerli bir yazılım firması. Omreon, 30'dan fazla çalışanı ile yazılım geliştirme, iş zekası raporlama, KVKK, GDPR çözümleri ve dış kaynak hizmetleri konusunda perakende, e-ticaret, enerji, finans, sigorta, teknoloji ve telekom sektörlerinde öncü firmalara hizmetler ve çözümler sunuyor. Omreon, 30'dan fazla müşterisine 100'ün üzerinde projeyi başarıyla gerçekleştirdi.


Ömer Şen

Omreon Yönetici Ortağı Ömer Şen, Turkcell'in Büyük Ortağım projesine katılım sürecini anlatıyor: "İstanbul Teknopark Cube Incubation sayesinde Turkcell'in '90-10' programı ile tanıştık. Bizce Türkiye'de her büyük kurumun örnek alması gereken bir programla girişimciler için bir fırsat penceresi açtı Turkcell. Programa dahil olmamızı sağlayan bir diğer unsur da Teknopark İstanbul ile Turkcell'in müthiş işbirliği fikri oldu. Bizim gibi büyük sermayesi olmayan ancak alanında çok kilit insan kaynağına sahip girişimci bir firmanın, Turkcell ile tanışması, çalışmaya başlaması hele hele başarılı ilk iş tesliminden sonra o ilk faturayı düzenlemesi ne kadar heyecan verici bir deneyim oldu bilemezsiniz."

Ömer Şen, projeye katılımının Omreon'a katkısını şu sözlerle aktarıyor: "Genel olarak yeni mezun veya hırslı motivasyonu yüksek arkadaşlarla çalışmayı seviyoruz ve istiyoruz. Turkcell ile çalışmadan önce ekibimiz ve yaptığımız işin boyutu, girişimci firma olarak kendi ölçeğinde devam ediyordu. Daha çok küçük orta ölçekli kurumlara projeler yapan bir haldeydik. Faturalarımızın bir kısmını tahsilde problem yaşıyorduk. Finansal yapımız kırılgandı. Turkcell ile çalışmaya başlarken ve devamında çok çalıştık, kendimizi ispat etmek için elimizden geleni yaptık. Finansal olarak aldığımız katkıyla ekibimizi büyüttük. Girişimci kimliğimizden yavaş yavaş küçük ölçekli bir işletme haline gelmeye başladık. Turkcell ile iş yapıyoruz deyince büyük kurumlardan iş almaya başladık. Referans çok kuvvetli olunca işler de peşinden gelmeye başladı. Finansal katkının dışında en önemli kazanımımız Avrupa'da, hatta dünyada sayılı bir şirketle iş yapma kültürünü öğrendik."

Ömer Şen, şunları söylüyor: "Turkcell'in satın alma iş zekası ve raporlama iş ekiplerinin bize yaklaşımları gerçekten samimi oldu ve bize güvendiklerini hissettirerek sürekli gelişimimiz için geri bildirim verdiler ve çok faydalı oldular. Onlar için de bir ilk olan bu birliktelik bence karşılıklı güven olunca başarı hikayesine dönüşmeye başladı. Turkcell çalışanları bizi dışarıdan değil, kendi içlerinden çıkan bir firma, ekip olarak gördü ve bizi hep korudular. Programın devamı ve işlerimizi büyütmek için Turkcell'den farklı iş alanlarında fırsatlar istiyoruz, biz de girişimci firmalara destek vermek, Avrupa'ya da örnek olacak bir başarı hikayesi yazmak istiyoruz. Turkcell girişimcileri desteklemeye devam ettikçe diğer firmalar da örnek alacak ve güçlü yazılım ekosistemi ile ülkemiz hızla kalkınacak, buna eminim."

Turkcell'den startuplara destek programı

Turkcell'in '90-10' programı bizim gibi startuplara can suyu oldu. Gerçekleştirdiği çalışmalarla startup dünyasının gelişmesine katkıda bulunan Turkcell, küçük ölçekli firmalara yönelik Büyük Ortağım programı kapsamında, büyük iş ortaklarıyla çalışma fırsatı tanıyor. Turkcell'in, startupların gelişmelerine yardımcı olmak için başlattığı Büyük Ortağım programı adını taşıyan programla belirlenen kriterlere uyan startup firmalar, ihale kazanan büyük yazılım firmalarıyla çalışma imkanı buluyor. Programa katılan 30 startupla bugüne kadar 14 milyon 700 bin TL'lik anlaşma yapıldı. Başta İstanbul, Ankara ve İzmir olmak üzere, Türkiye genelindeki 10 farklı şehirde, 17 farklı teknokentte faaliyet gösteren 30 startup, geçen yıl başlatılan '90-10' programıyla; Turkcell'in yanında Ericsson ve Obase gibi büyük firmalarla iş yapma imkanı buldu. Turkcell'in belirlediği kriterlere uygun startuplar, büyük firmaların işin yüzde 90'ını ihale usulüyle aldığı projelerde, yüzde 10'luk iş bölümünü ihalesiz olarak, teknik değerlendirmeler sonucunda alıyorlar.

Advertorial

Vakıf Katılım 5. yılını kutluyor


Öztürk Oran

Vakıf Katılım, sektördeki 5. yılını kutluyor. Şu anda katılım finans sektörünün en güçlü ödenmiş sermayeli kuruluşu olan Vakıf Katılım, yıl sonuna kadar yaklaşık yüzde 50 büyümeyi hedefleri arasına koydu.

Vakıf Katılım Yönetim Kurulu Başkanı Öztürk Oran, ecdat yadigarı vakıf kültürünü geleceğe taşıyan bir yaklaşımla geçen bu süre zarfında, sektöre dinamizm kazandırmak ve katılım finans sektörünün hak ettiği seviyelere gelmesi amacıyla önemli adımlar attıklarını dile getirdi.

Şekerbank'tan emeklilere promosyon

Şekerbank

Şekerbank, emekli müşterilerinin maaş aralıkları ve kredi kartı harcamalarına göre 1.600 TL'ye varan promosyon ödemesi sunuyor.

Şekerbank emekli maaş müşterileri ayrıca sektör ayrımı olmaksızın koşulsuz olarak 1.500 TL'lik kredi kartı harcamalarına karşılık 300 TL bonus kazanma şansı yakalıyor.

Şekerbank, bireysel müşterilerine sunduğu promosyon ve avantajlara ek olarak 3 ay ertelemeli nakit desteği fırsatı da sağlıyor. Yurtiçindeki tüm banka ATM'lerinden masrafsız olarak para çekebiliyor ve hesap işletim ücretinden de muaf oluyor.

Garanti BBVA'dan cinsiyet eşitliği


Recep Baştuğ

Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda yürüttüğü şirket içi politikalar, müşterilerine ve topluma sağladığı katkılar başta olmak üzere tüm değer zincirine dokunan başarılı çalışmalarıyla 5. kez Bloomberg Cinsiyet Eşitliği Endeksi'ne giren Garanti BBVA, Türkiye ortalamasının üzerinde skor elde etti.

Garanti BBVA Genel Müdürü Recep Baştuğ, "Bu yıl ülkemizden sadece 5 şirket endekse girebilirken Garanti BBVA, Türkiye ortalamasının üzerinde bir skor elde etti. Kadınların iş yaşamında aktif yer alması ve gerek üretici, gerekse profesyonel çalışan kimlikleriyle ülke ekonomisindeki rollerinin artması için ortaya koyduğumuz çabaların bu düzeye gelmiş olması bizi yüreklendiriyor" dedi.

Türkiye Finans'tan üst seviye bankacılık: Âlâ

Üst düzey bankacılık hizmetlerinin tek bir çatı altında toplandığı Âlâ segmenti ile Türkiye Finans'ın varlıklı müşterilerine ve ailelerine avantajlarla dolu bankacılık hizmetleri sunulacak.

Türkiye Finans Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı M. Necati Özdeniz, "Yıllarca birikimleri için çalışmış, didinmiş müşterilerimiz her şeyin en âlâsını hak ediyorlar. 2021 yılında tüm ülke genelinde sayısını artırmayı hedeflediğimiz Türkiye Finans Âlâ şubelerimizle ve dijital platformlarımızla farklı bir deneyim yaşamak isteyen herkesi âlâ dünyasına davet ediyoruz" dedi.


M. Necati Özdeniz

TEB, 2020 yılı finansal sonuçlarını açıkladı

31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla TEB'in aktif toplamı yılın başından itibaren yüzde 30 artarak 140 milyar TL'ye ulaşırken; net kârı 1.177 milyon TL olarak gerçekleşti.

TEB

TEB'in ekonomiye ve müşterilerine sağladığı desteğin en önemli göstergesi olan kredileri ise toplam aktiflerinin yüzde 59'unu oluşturdu.

Risk yönetimine ve aktif kalitesine öncelik veren TEB'in yılın son çeyreğinde toplam kredileri 82.9 milyar TL seviyesinde gerçekleşirken, aynı dönemde toplam mevduatı yüzde 30 oranında artarak 93.8 milyar TL oldu. TEB'in özkaynakları 11.4 milyar TL olurken, sermaye yeterlilik rasyosu hedef rasyo olan yüzde 12'nin oldukça üstünde, yüzde 18.51 oranında gerçekleşti.

Metro Türkiye yerli üretimi destekliyor

30. kuruluş yıl dönümüne ilişkin açıklama yapan Metro Türkiye CEO'su Sinem Türüng, sürdürülebilirlik, yerellik, izlenebilirlik odağındaki faaliyetlerini ve yatırımlarını paylaştı.


Sinem Türüng

Kovid-19 döneminde restoranlara işbirlikleri ile 10 milyon TL'ye varan maddi destekte bulunan Metro Türkiye, böylelikle ülkemizde 10 bini aşkın istihdamın korunmasını sağladı.

Metro Türkiye'de tedarikçilerin yüzde 99'unu yerel tedarikçiler oluştururken yerli tohumla üretilen ürünlere de yüzde 100 alım garantisi veriliyor. Son üç yılda Metro'nun faaliyet gösterdiği 10 ülkeye 12.500 ton Coğrafi İşaretli ve yerel ürün ihraç edilmesi ülkemizin yerel ürünlerinin dünya mutfağında tanıtımında önemli bir rol oynadı.

EmlakKatılım

CEP POS

YENİ POSUNUZU

CEBİNİZDE BİLİN



En Akıllı Ödeme Sistemi CepPOS'u
uygulama marketlerinden hemen indirin,
şubeye gitmenize gerek kalmadan kolayca kullanmaya başlayın.

- Tüm Banka ve Kredi Kartlarından 7/24 Tahsilat
- Dilediğin Anda Dilediğin Yerde Güvenli Ödeme
- Çoklu Kullanıcı Desteği
- Finansal Hareketleri Kolayca İzleme

EmlakKatılım

emlakkatilim.com.tr 0850 222 26 26 /tremlakkatilim /company/tremlakkatilim

Sürdürülebilir İş Dünyasının Pusulası:

KURUMSAL YÖNETİM



Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi'ni 'Sürdürülebilir İş Dünyasının Pusulası: Kurumsal Yönetim' ana temasıyla çevrimiçi düzenledi.

Kurumsal yönetim anlayışının Türkiye'de tanınması, gelişmesi ve en iyi uygulamalarıyla hayata geçirilmesi amacıyla faaliyetlerini sürdüren Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD), bu yıl Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) işbirliğiyle, 'Sürdürülebilir İş Dünyasının Pusulası: Kurumsal Yönetim' ana temasıyla; XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi'ni, 24-25 Şubat'ta çevrimiçi olarak düzenledi. İki gün boyunca kamu, iş dünyası ve uluslararası alandan uzmanları bir araya getiren Zirve'de, 11. Kurumsal Yönetim Ödülleri de sahiplerini buldu.

Zirvede, yakın gelecekte şirketlerin büyüyebilmesi ve sürdürülebilir olabilmesi için kurumsal yönetim anlayışıyla yönetilmesinin önemine değinildi.

Pandemi dönemi ve sonrasında ülkemiz sanayisinin ve ekonomisinin temelini oluşturan KOBİ'lerin ve tüm işletmelerin varlığını sürdürülebilmesinin anahtarı olan 'Kurumsal Yönetim'in öneminin vurgulandığı XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi'ne KAPAK dosyamızda yer vererek okurlarımızın dikkatine sunuyoruz.



"Kadın girişimci ve yönetici sizi bir adım öne çıkaracaktır"

Sürdürülebilir olmak ve faaliyetlerine devam etmek isteyen şirketlerin kurumsal yönetim uygulamalarının şart olduğunu söyleyen **TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu,** açılış konuşmasında, iş dünyasının en önemli sıkıntılarından birinin bu konu olduğunu ifade etti: "Türk iş dünyasının başkanı olarak, şu iki noktanın altını çizmek isterim. Her ikisinin altında da kurumsal yönetim anlayışı var. İlki, işe her zaman iyi bir ortakla yola çıkarak başla. Tek başıma hallederim deme. Kapıdan geçerken ortağına her zaman yol ver, önce ben geçeyim hevesinde olma. Başarının sırrı işte burada. İkincisi ise evlatların arasında ayrım yapma. Kurumsal yönetimde ayrımcılığa yer yok. Şunu çok açık söylüyorum, bir şirkette kadın girişimcinin, yöneticinin olması, kadın bakış açısının olması, kurumsal yönetim açısından sizi bir adım daha öne çıkaracaktır."


M. Rifat Hisarcıklıoğlu

Büyük bir hevesle ve kaynak ayrılarak kurulan

işletmelerin bir kısmının maalesef belirli bir süre sonra yok olup gittiğine dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, "Burada giden sadece o şirketin sermayesi olmuyor, ülkenin sermayesi yok oluyor. İşte bu yüzden her ölçekteki şirket, imkanları ölçüsünde kurumsal yönetim unsurlarını işinde uygulamak zorunda" dedi. Bu konuda denetlenebilir bir ortama ihtiyaç duyulduğunu da vurgulayan Hisarcıklıoğlu, kurumsal yönetim şeklinin 'Adillik', 'Şeffaflık', 'Hesap Verebilirlik' ve 'Sorumluluk' ilkelerini esas aldığını aktardı.

TOBB ve Oda-Borsa camiası olarak, faaliyetlerini sürdürürken bu konuya büyük önem verdiklerini, kurumsal yönetimin kendilerindeki en önemli somut göstergelerinden birinin de Oda-Borsa Akreditasyon Sistemi olduğunu belirten Hisarcıklıoğlu, 20. yılını doldurdukları akreditasyon sisteminde bugün 365 Oda-Borsanın 282'sinin akredite olduğunu anlattı.

M. Rifat Hisarcıklıoğlu, kamuda, kurumsal yönetimin kamu politika süreçlerinin güçlendirilmesi açısından çok önemli olduğuna dikkat çekti: "Özellikle içinden geçtiğimiz bu zamanlarda, kamu-özel sektör istişaresine geçmişten çok daha fazla ihtiyacımız var. Etkin bir istişare ve tartışma ortamı geliştirdiğimiz sürece, kamuda sağlam bir kurumsal yönetim anlayışını oturtmuş olacağız."

"Şirketlerin gelecekte var olabilmesi için kurumsal yönetim zorunluluk"

"Düzgün işleyen yönetim yapısı yatırımcı girişini artırıyor": Dünya genelinde esen yatırım rüzgarının kurumsal yönetim ile yakalanabileceğini söyleyen **TKYD Yönetim Kurulu Başkanı Feyyaz Ünal,** açılış konuşmasında şunları dile getirdi: "Ülkemizdeki şirketlerin yüzde 95'i aile şirketi. Fakat ortalama şirket ömrü çeyrek asır ile sınırlı, yani girişimciyiz ama bunu sürdüremiyoruz. Bu nedenle kurumsal yönetim 'acaba yapsak mı' denilen bir uygulama değil, şirketlerin gelecekte de var olabilmeleri için bir zorunluluk. Eğer şirketlerimizi kurumsal yönetmezsek 'küçük şirket ülkesi' oluruz. Şirketlerin önüne 'öz' takıları koyup yeni şirketler açmaya çalışır, imkanları böleriz. Halbuki dünya genelinde krizle birlikte esen bir yatırım rüzgarı var. Yönetim kültürü ve düzgün işleyen bir yönetim yapısı, tüm dünyada yatırımcıların şirketlere duyduğu güveni ve yatırım girişlerini artırıyor. İşte kurumsal yönetim, bu güveni yaratmamıza aracılık ediyor. Kamu, sivil toplum, özel sektör fark etmeksizin, yöneticilerin adil, şeffaf olmasını, gerektiğinde hesap vereceğini bilmesini ve sorumlu davranmasını sağlıyor" dedi.


Feyyaz Ünal

Feyyaz Ünal, dünyanın artık sürdürülebilir kurumsal yönetimi konuştuğunu kaydetti: "TKYD olarak sürdürülebilirliğin hem sözcüsü hem de tarafıyız. Yaptığımız tüm çalışmalarda, etkinliklerimizden çalışma gruplarıyla oluşturduğumuz belgelere kadar her alanda ülkemiz kuruluşlarının sürdürülebilir bir gelecek için çalışmasına katkı sunmayı hedefliyoruz. Uluslararası pek çok kurumla yakın bağlarımızın da etkisiyle en iyi uygulamaların ülkemize gelmesini önemsiyor ve takip ediyoruz."

"Bağımsız Üye Yerleştirme Programı'nı başlatacağız": TKYD olarak önümüzdeki günlerde iş dünyasına önemli bir katkı sağlayacağına inandıkları yeni bir projeye başlayacaklarını da açıklayan Ünal, MY Executive ile birlikte hayata geçirecekleri ve iki bölümden oluşan projenin ilk adımı olarak, şirketlerin yönetim kurulları için 'Bağımsız Üye Yerleştirme Programı'nı başlatacaklarını söyledi.

"Kurumsal yönetim, sürdürülebilir iş dünyasının pusulası"

Dünya Bankası (WB) Türkiye Ülke Direktörü Auguste Tano Kouame, açılış konuşmasında, tüm dünyada hükümetlerin ve ülkelerin kalkınma için iyi bir kurumsal yönetimin gerektiğinin farkında olduğunu, kurumsal yönetim ve kişi başına gelir arasında yakın ilişki bulunduğunu söyledi. Kouame, kurumsallığın; şirketlerin iyi yönetilmesine, kaliteli, güvenli ürün ve hizmetler sunmasına, güvenilir rapor hazırlamalarına, hesap verebilir olmalarına sağladığı katkılara değindi: "İyi kurumsal yönetim şirketler için olduğu kadar ekonomi ve ülkenin geneli için de gereklidir. Tabii ki ülkede yaşayan tüm vatandaşlar için de. Kurumsal yönetim; yatırımın gelmesi, yatırımın izlenmesi, istihdamın oluşturulması açısından çok önemlidir."



Auguste Tano Kouame

Dünya Bankası'nın yaklaşımlarına kurumsal yönetimi de entegre ederek ülkelere bu şekilde hizmet sunduğunu, üye ülkelere kurumsal yönetim çerçevelerini güçlendirmelerinde yardımcı olduğunu aktaran Kouame, G-20'nin konuya ilişkin prensiplerinden birisinin; 'ülkenin bu alanda bir eylem planı geliştirip uygulamasını sağlamak' olduğunu vurguladı. Kouame, bu eylem planının kurumsal kapasitenin iyileştirilmesini ve sonrasında kurumsal yönetim bilincinin hem özel hem de kamu için oluşturulmasını amaçladığını anlattı: "Dünya Bankası, kurumsal yönetim konusunda üye ülkelere teknik yardım ve kredi sağlama şeklinde destek veriyor. Bu desteği; OECD, Finansal İstikrar Kurulu (IFC) ya da Basel Bankacılık Denetim Komitesi gibi kurumların standartlarına bakarak veriyoruz."

"Türkiye, kadınların işgücüne katılımında büyük ilerleme sağladı": Auguste Tano Kouame, Türkiye'de Dünya Bankası ile IFC'nin özel sektör ve TKYD ile yakından çalıştığını belirterek, "Kurumsal yönetim gerçekten bizim için sürdürülebilir iş dünyasının pusulası" dedi. Kurumsal yönetimin ihracat için önemine değinen Kouame, çevre olgusuna da dikkat çekerek şunları söyledi: "Kurumsal yönetimin diğer önemli bir noktası da kadınların şirketin her düzeyinde temsil edilmesi. Türkiye'de kadın istihdam oranı yüzde 34 ile OECD ortalamasının altında ve oldukça düşük. Kadınlar ekonomi için çok önemli bir değer ve ekonomik büyümenin kaynağı. Ancak iyi haber şu; Türkiye bu konuda gerçekten büyük bir ilerleme sağladı. OECD verilerine göre kadın yönetim kurulu üyelerinin oranı özelikle borsada işlem gören şirketlerde son 5 yılda iki katına çıkmış ve yüzde 18'e ulaşmış. Bu gerçekten oldukça iyi. Ancak yüzde 18 yine de OECD ortalamasının altında. Bunu artırmak gerekiyor." Kouame, kadınların hem özel hem de kamuda daha fazla yer alması çağrısında bulundu.

'Kamu Politika Süreçlerinin Güçlendirilmesi ve Politika Etkinliği İçin Kolaylaştırıcı Etkenler'

'Kamu Politika Süreçlerinin Güçlendirilmesi ve Politika Etkinliği İçin Kolaylaştırıcı Etkenler' oturumunun moderatörlüğünü yürüten **TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Eray Akdağ**, istişare mekanizmalarının öncelikle kurumsal olması, bu alanda birçok ülkede olduğu gibi bir mevzuat oluşturulmasının önemini vurguladı.



ARGE Danışmanlık Ortağı Dr. Erkin Erimez, sürecin her aşamasında çok önemli olan katılımcılığın kalkınma ve yaratıcılık açısından önemli fırsatlar yarattığını söyledi. Kamunun uygulama öncesinde Etki Analizi çalışması yapmasının önemine işaret eden Erimez, bir fayda-maliyet analizinden sonra uygulama yapılması gerektiğini ifade etti. Uygulamadan 1 yıl sonra Etki Analizi'ni tekrarlamak gerektiğini de aktaran Erimez, paydaşların katılımı ve kapsayıcılığın önemine dikkat çekti. Kamudaki süreçlerin bir takım denetimlerden geçmesi gerektiğini savunan Erimez, şirketlerde Genel Müdür ile Yönetim Kurulu Başkanı'nın aynı olmasının da sıkıntı yarattığını, OECD araştırmalarına bakıldığında uygulama sonrası Etki Analizi'nin düşünülen yere gitmeyi kolaylaştırdığını dile getirdi. Başarının; katılımcılık, veri temelli ve istişare ile geldiğini aktaran Erimez, hedefin iş dünyasının tek başına hareket etmesi olmadığını söyledi. Üniversite-sanayi işbirliğine önem verilmesi gerektiğini paylaşan Erimez, OSB yönetimlerinin biraraya gelerek istişare etmelerinin önemine de değindi: "Yerelden politika geliştirmenin aslında önemli olduğunu görüyoruz. Sektörel değil, ülkesel kalkınma önemli." Dünyadaki değişikliklerin de doğrudan bizi etkilediğini belirten Erimez, Türkiye'nin ciddi gelişmeye ihtiyacı bulunduğunu ifade etti.

Sanofi İlaç Pazara Erişim ve Kamu İlişkileri Direktörü Güray Karacar, kimi zaman yasa maddelerine hakim olunmasının zor olduğunu belirterek, düzenleyicilerin mümkün olursa karşı tarafa daha fazla zaman vermesi gerektiğini söyledi. "Kamunun açtığı bir takım koridorlar var, bizim de onu kullanmamız lazım" diyen Karacar, dünyada bulunan standartları gözardı ettiğimizi, yeterince ehemmiyet vermediğimizi ifade etti. Daha tutarlı olmamız, veriyle hareket etmemizin önemli olduğunu, otokontrol ve empati kurma yeteneğimizi geliştirmemiz gerektiğini vurgulayan Karacar, Kalkınma Planları'nın son derece önemli olduğuna işaret etti. Şirketlerin, Kalkınma Planları'nın içinde 'sektörümle ilgili ne planlar var, onu alıp kendi şirketime nasıl uyarlarım' diye çalışması gerektiğini aktaran Karacar, ortak gelecek konusunda biraz daha fazla çalışmamız gerektiğini vurguladı. Karacar, şirketlerin kurumsal yönetim konusunda 4 ilkeyi; 'adil, şeffaf, hesap verebilir ve sorumlu' edinmesinin önemine de işaret etti.

Key Note: Türkiye'de Kurumsal Yönetime Sektörel Bakış: Bankacılık

Uluslararası danışmanlık firması **Nestor Advisors'ın Yönetici Ortağı, Kıdemli Danışman Stilpon Nestor**, TKYD ile birlikte başka bir toplantıda açıklayacakları Türk bankacılık sektörüyle Avrupa bankacılık sektörünü karşılaştıran bir çalışma yürüttüklerini duyurdu. SPK ile kurumsal yönetim prensipleri dahilinde bir çalışma yaptıklarını da aktaran Nestor, Covid-19 etkisiyle bankaların çevre, sosyal, yönetim gündeminin ve finansal risklerinin değiştiğini kaydetti.

Ekonomide sorun yaşayan ülkelerde sorunların çok daha büyüdüğüne dikkat çeken Nestor, genel olarak bankaların yönetim kurullarının uyanık olmaları gerektiğini vurguladı. Nestor, artık yönetim kurullarının hiçbir şekilde fiziksel temasları bulunmadığını, kontrol işlemlerinde zorluk, özellikle iç denetim ve siber güvenlik sorunları yaşandığını, son 1 yılda siber risklerin arttığını, Covid-19'un yarattığı


Stilpon Nestor

değişikliklerin bazılarının uzun süre bizimle olacağını, bu değişikliklerle birlikte (dijital bankacılık gibi) artık bankaların ve kuruluşların çok daha atak olması gerektiğini ifade etti: "Müşteri deneyimi artık bankalarda eskisi gibi değil. Bankalar, networklerinin küçüldüğünü söylüyor. Müşteri de istihdam profili de değişiyor. Daha az sayıda ve daha teknolojiyi kullanacak bankacılar olacak. Piyasa stratejileri geliştirilirken yapay zekanın ve yapay zeka algoritmalarının kullanılmasını göreceğiz. Bankalar üzerinde sadece sosyal sorumluluk alma baskısı yok, sadece karbon ayak izlerini azaltmak için çalışmalara girmeleri beklenmiyor, bu faktörleri farklı süreçlerine adapte etmeleri yönünde bir baskı var. Çevre, sosyal ve yönetim faktörleri açısından güvenilirliğiniz olmalı, hem bankalar hem şirketler için. Toplam yatırımlar içinde sürdürülebilir araçların önemini görüyoruz. Sizin banka olarak, hem iklim değişiklikleriyle ilgili fiziksel riskleri anlamanız hem de bazı müşterilerinizi etkileyebilecek riskleri anlamanız gerekiyor. Yatırımcılar, bankaların kimin daha sonra görevi devralacağı konusunda nesil geçişi planlamalarına sahip olmalarını istiyor."

Key Note: KOBİ'lerde Kurumsal Yönetim Nasıl Uygulanır?

IFC Avrupa ve Orta Asya Kurumsal Yönetim Lideri Merima Zupcevic, KOBİ'ler için en büyük zorluğun 'kurumsal yönetime alışmak' olduğunu söyledi. "Ön koşul; değişime motive olmuş olmak" diyen Zupcevic, kurumsal yönetimde ilk adımın belli prensiplere göre şirketi yönetmeye başlamak olduğunu, daha sonra çözümler ve araçların ortaya çıkacağını söylüyor. Önceliklenebilirlik ve sürdürülebilirliğin her zaman göz önünde bulundurulması gerektiğini vurgulayan Zupcevic, kurumsal yönetimle bir şirketi yönetmek arasındaki farkı anlamanın önemine dikkat çekti: "Kurumsal yönetimde stratejik ve finansal planlara uygun kararlar vermek, şirketin amacı ve değerlerini belirleyen bir klavuzunun olması, aynı zamanda bir denetimin yapılması gerekiyor. Kurumsal şirketlerde yönetim kurullarında roller farklı kişilerce paylaşılmıştır. Ancak KOBİ'lerde, start-up olarak başladığında tek bir kişinin (kurucu veya kurucuların) farklı rolleri olması uygundur, aynı anda birden fazla iş yapabilir, işe yarar ama şirket büyümeye başladıkça bu sıkıntı yaratmaya başlar. Şirket büyüdükçe kurucu, tüm şapkaları hala giyiyorsa olmaz, idealde günün sonunda farklı kişiler tarafından şapkaların giyilmesi gerekebilir."


Merima Zupcevic

Zupcevic, start-uptan hemen sonraki aşamanın aktif büyüme olduğunu, bu aşamada resmi strateji, yetki devri, hesapları ve işlemleri kontrol edecek bir sistem bulunduğunu, kurumsal gelişme aşamasında temel süreçler devam ederken bir danışma kurulu kurulduğunu veya danışmanlardan danışmanlık alındığını, iç kontrol ve temel iç denetim faaliyetleri gerçekleştirildiğini, profesyonel bir CFO işe alındığını aktarıyor. Bir sonraki aşamada Yönetim Kurulu, iç kontrol sistemi, performans raporları olan şirketin artık fonların da ilgisini çektiğini kaydeden Zupcevic, kurumsal yönetim prensiplerinin bazılarının KOBİ'ler için çok fazla olabildiğini vurguluyor: "Yatırımcı iyi kurumsal yönetim için para ödemeye hazırdır, iyi kurumsal yönetim, şirket sahibinin çok rahat uyumasını sağlar, tatile vakit kalır, sermaye genişlemeniz daha iyi olur ve krize dayanıklı olursunuz." Zupcevic, risk değerlendirmesi, izleme ve beklenmeyen olaylar için hazırlığın önemine de değindi.

"Değer Yaratmak-Sürdürülebilir İş Dünyası ve Türkiye'nin Uluslararası Endekslerindeki Yerinin Kurumsal Yönetim Açısından Değerlendirilmesi"



"Değer Yaratmak-Sürdürülebilir İş Dünyası ve Türkiye'nin Uluslararası Endekslerindeki Yerinin Kurumsal Yönetim Açısından Değerlendirilmesi" oturumunun moderatörlüğünü yürüten **TOBB Başkan Danışmanı ve Reel Sektör Daire Başkanı Hasan Çağlayan Dündar**, Rosatam, Vodafone, CERN gibi büyük kuruluşların Türkiye'de KOBİ'leri tedarikçi etmeleri konusunda destek olduklarını söyledi.

T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı Ahmet İhsan Erdem, kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda çalıştıklarını belirterek, kurumsal dönüşüm sürecini başlattıklarını, dünyadaki iyi uygulama örneklerini dikkate alarak bir yol haritası oluşturduklarını, hizmetler ve stratejiler konusunda bir dönüşüm süreci başlattıklarını anlattı.

Erdem, Türkiye'nin, Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksi'nde 69. sıradan 23. sıraya yükseldiğini paylaştı: "Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Türkiye'ye yatırım yapmak isteyenlerin başvuru yeri. Kurumsal yönetim ilkeleri bağlamında sürdürülebilir bir yatırım ortamı uluslararası yatırımcıların tercih sebebi. Kamu ve özel sektör çok önemli reformlar gerçekleştirmeye devam ediyor. Kurumsallaşma mali yükler getirmiyor, aksine finansman maliyetlerini daha aşağı çekiyor, uzun yıllar sağlıklı bir şekilde devamını sağlayacak bir yol haritasını ortaya çıkarıyor." KOBİ'ler tarafından üretilen verilerin daha iyi analiz edilmesi, dijitalleşme ve dijitalleşmenin tabana yayılmasının önemine değinen Erdem, KOBİ'lerin kurumsal yönetim ilkelerini bünyelerine katma imkanı bulacaklarını düşündüğünü ifade etti.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Genel Müdürü Ece Börü, en yüksek kurumsal yönetim notuna sahip kuruluşlar arasında olduklarını belirterek, bu notu yükseltmek ve korumanın her zaman odaklarında olduğunu söyledi. Börü, 2010'da sürdürülebilirlik raporu yayınlamaya başladıklarını, BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne imza attıklarını, 2014'ten itibaren kaynak çeşitliliği sağlamak için Eurobond kredileri kullandıklarını, özellikle yeşil teknolojilere destek verdiklerini, yeşil ve sürdürülebilir firmaların talebiyle 2021'de de sürdürülebilir tahvil ihraç ettiklerini anlattı. Farklı departmanlar ve alt gruplarında da sürdürülebilir bir bakış açısıyla çalışmalarını sürdürdüklerini kaydeden Börü, ürünlerini bu yapıya göre geliştirip sunduklarını söyledi. Bu konuda mesai harcamayan şirketlerin yakın gelecekte olumsuz etkileneceklerini öngören Börü, şirketlerin hedef belirlemesi gerektiğini, toplumsal cinsiyet eşitsizliğinin giderilmesiyle ciddi kar elde edilebileceğini vurguladı. Börü, iklim değişikliğiyle ilgili TSKB'nin çözümün bir parçası olarak azami çaba göstereceğini kaydetti.

Key Note: Kurumsal Yönetimde Sonraki Adım, Gelişim Alanları

EBRD Hukuki Dönüşüm Ekibi Yönetici Hukuk Müşaviri Pavle Djuric, yatırım yaptıkları ekonomilerde pazar ekonomisine geçişi desteklediklerini belirterek, "Ekonomilerin geliştirmesi gereken farklı özellikleri olmalı; 'iyi yönetiliyor olmak, dayanıklı, yeşil ve kapsayıcı olmak.' Tüm bunlar sürdürülebilirlik ve yatırım açısından çok önemli. Bu açıdan bunlar bizim desteklediğimiz ilkeler olmasının ötesinde aynı zamanda yatırımlarımız için gerçekleştirilmesi gereken sonuçlar." Kurumsal yönetimin tüm şirketlerin sürdürülebilirliği için geliştirilmesi gereken bir omurga olduğunu söyleyen Djuric, Covid-19'un sürdürülebilir yönetimin gerekliliğini ortaya çıkardığını ifade etti: "Hem yapısı hem uygulamaları açısından kurumsal yönetim, sağlam bir temel teşkil eder. AB değişim getirmekte, 'sürdürülebilir kurumsal yönetim' adı altında iddialı bir başlık getirecek. Türkiye'nin de sürdürülebilirlik ilkesi ve uyum çerçevesi olan ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından 2020 Ekim ayında kabul edilmiş bir ülke olması çok güzel."


Pavle Djuric

Kurumsal yönetimle ilgili gelişme alanlarına da değinen Djuric, kurulların yeterince büyük olması, içlerinde yeterli çeşitlilik barındırması, kurulun en az dörtte birinin kadınlardan oluşması gerektiğini söyledi. Tüm Borsa İstanbul'a kote şirketlerde kurullarda kadın yönetici oranının yüzde 15.9'dan, yüzde 17'ye çıktığını bildiren Djuric, daha fazla cinsiyet eşitliğinin, kurumları sürdürülebilirlik hedeflerine yaklaştırdığını, yönetim kurullarının yenilenmesini çok önemli bulduklarını, azınlık haklarına saygının önemli olduğunu paylaştı.

XI. Kurumsal Yönetim Ödülleri liderleri; Garanti BBVA ve Darüşşafaka Cemiyeti

XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi'nin ikinci ve son gününde, XI. Kurumsal Yönetim Ödülleri çevrimiçi yapılan törenle sahiplerini buldu. 5 ana kategoride 6 şirket ve 3 sivil toplum kuruluşu, 2020'de da elde ettikleri kurumsal yönetim derecelendirme notları baz alınarak ödüle layık görüldü. Şirketlerin bir önceki yıl elde ettikleri kurumsal yönetim derecelendirme notlarının baz alındığı listeye göre, 2020'de BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'nde en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip ilk üç şirket; Garanti BBVA, Aksa Akrilik (Aksa Akrilik Kimya Sanayi A.Ş.) ve Doğuş Otomotiv (Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret A.Ş.) oldu. Garanti BBVA ve Aksa Akrilik ilk iki sıradaki yerini korudu. Garanti BBVA bu ödülün yanı sıra, 'Yönetim Kurulu Kategorisinde En Yüksek Derecelendirme Notuna Sahip Kuruluş' sıralamasında da listenin zirvesinde yer aldı.

'Kurumsal Yönetim Endeksinde Son 1 Yılda Notunu En Çok Artıran Kuruluş', Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş. oldu. 'En Yüksek Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notuna Sahip Halka Açık Olmayan Şirket' kategorisindeki ödüller iki farklı grupta değerlendirildi. 'Halka Açık Olmayan Reel Sektör Şirketi' kategorisinde Sütaş; 'Halka Açık Olmayan Finans Şirketi' kategorisinde ise Garanti BBVA Emeklilik ilk sırada.

STK'larda ilk sıra Darüşşafaka'nın: "En Yüksek Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notuna Sahip İlk 3 STK" kategorisinin zirvesinde Darüşşafaka Cemiyeti yer alırken, ikinci; Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı, üçüncü Türkiye İç Denetim Enstitüsü oldu.

ÇELİĞİN İZİNDE,
HAYATIN İÇİNDE.

Asırlık tecrübemiz ve modern tesislerimizle yaşamın tüm döngüsü için üretiyor, **Türk ekonomisi ve sanayisine katkı sağlamanın** mutluluğunu yaşıyoruz.



YILDIZ
DEMİR ÇELİK

#çelikgibikal

YILDIZLAR
YATIRIM
HOLDİNG



Hilmi Develi
hilmideveli@gmail.com

Vergi Reform Paketi'nde Vergisel Düzenlemeler...

Son zamanlarda hukuk ve ekonomi reformuna ilişkin haberler sıklıkla basının gündemine giriyor. Hukuk reformuyla desteklenecek ekonomik reform paketi, içeriği itibarıyla Türkiye'nin atılım hamlesine katkı sağlayacağı görüşündeyim. Bu konuda Yeminli Mali Müşavir Ali İbrahim Aydın'la konuştuk.

Son zamanlarda hukuk ve ekonomi reformuna ilişkin haberler sıklıkla basının gündemine giriyor. Hukuk reformuyla desteklenecek ekonomik reform paketi, içeriği itibarıyla Türkiye'nin atılım hamlesine katkı sağlayacağı görüşündeyim. Bu konuda Ali İbrahim Aydın'la konuştuk.

Ali Bey, Proses Denetim ve Yeminli Mali Müşavirlik Ltd. Yönetici Ortağı. ABD'de 'Finans' alanında yüksek lisans eğitimi alan Ali Bey, Gelir İdaresi Daire Başkanlığı'ndan ayrılarak kendi işini kurmuş. Ali Bey, "Gündemdeki ekonomi reform paketinde neler var?" sorumu şöyle yanıtlıyor:

1) Yatırım'daki Devlet Desteklerine İlişkin Çerçeve Kanun Hazırlanması

Yerli yabancı tüm yatırımcıları Türkiye'de yatırım yapmaya özendiren, yatırım maliyetlerini azaltıcı ve rekabeti artırıcı bir teşvik sisteminin kanuni bir çerçevede birleştirilmesi. Halihazırda yatırım teşvikleri Kararname bazında düzenleniyor. Bunun Kanuni bir düzenlemeye bağlanması ve yatırımcıların haklarını korumaya yönelik ilave tedbirlerin geliştirilmesi Türkiye'de yatırımın cazibesini artıracaktır.

Yatırım harcamalarından kaynaklanan devlet katkısının kullanılmasında yatırım dönemine diğer gelirler için sağlanan kullanım hakkının mevcut faaliyet gelirlerinde sınırlandırılması hem işletmeler arasında anlamsız bir farklılığa yol açıyor hem de yatırımcıya sağlanan katkının yatırımcıya ulaşmasını geciktiriyor. Bu itibarla, yatırım katkı tutarının yatırım türleri itibarıyla farklılık gözetilmeksizin uygulanması anlamlı gözüküyor.

2) Sözleşmelerde tahkim şartının teşvik edilmesi

Sözleşmelerdeki tahkim şartının teşviki hukuki ihtilafların kısa sürede çözülmesini sağlayacak ve iş insanlarının karar alma süreçlerini olumlu yönde etkileyecektir. Ayrıca bu sayede mahkemeler üzerindeki iş yükünün hafiflemesi de sağlanmış olacaktır.

3) KDV Düzenlemeleri

• Grup şirketlerinin tüm grup şirketlerine ilişkin işlemleri tek bir beyannamede toplamasına imkan tanınması planlanıyor. Bu düzenleme, yüklenilen verginin daha kısa sürede indirimine imkan sağlayacaktır. Sanıyoruz burada planlanan ortaklık yapısı itibarıyla yüzde 100 oranında aynı gruba bağlı olan şirketler bakımından öngörülen bir sistem. Bu açıdan bakıldığında kapsama girecek mükellef sayısı itibarıyla çok büyük bir kesime hitap etmese bile önemli bir sistem değişikliğine işaret ediyor.

• KOBİ ölçeğindeki işletmelerin KDV beyannamelerini çeyrek dönemler itibarıyla vermelerine imkan sağlanması. KOBİ'lere önemli bir kolaylık sağlayacağı düşünülmektedir. Ancak, KDV iade sisteminin de buna paralel olarak yapılandırılmasında fayda var.

Aksi halde, bu mükelleflerin mal veya hizmet satışında bulunduğu ve KDV iadesi alacak mükellefler bakımından bir kısım gecikme ve sorunlara yol açabilir.

4) Elektronik Haciz Uygulamalarının Daha Sistematik Yapılması ve Haczin Kaldırılmasına İlişkin Sürecin Hızlandırılması

Elektronik haciz uygulaması, İdarenin alacağını daha hızlı bir şekilde tahsil edebilmesine imkân sağlayan önemli araçlardan birisi. Ancak, sistem mükellefler nezdinde önemli mağduriyetlere yol açabiliyor. Bu sebeple; sistemin mutlak surette revizyona ihtiyacı var.

Örneğin; vergi alacağının üstünde meblağ içeren hesaba konulan haciz sebebiyle hesabın borç tutarını aşan kısmı da ihtiyati haciz kaldırılıncaya kadar kullanılamamaktadır. Aynı şekilde, hatalı ihtiyati hacizlere bağlı olarak hesabın ihtiyati haczin kaldırılıncaya kadar kullanılamaması da yaşanan mağduriyetlere bir örnek olarak verilebilir. Uygulamadaki sistematik hataların gözden geçirilmesi ve düzenlemenin hukuki bir metne bağlanması son derece önemli. Bu düzenlemelerin en önemli unsurları, borç kadar haciz konulması ve her şeye rağmen ortaya çıkan hatalara bağlı haciz iptallerinin süratle gerçekleştirilmesi."

"Reform Paketine ilave önerileriniz neler?" soruma;

"1) Şirket Aktifindeki Gayrimenkullerin Enflasyondan Kaynaklanan Değer Artışları 2) Zararın Geriye Doğru Mahsubu (Loss Carryback) Sisteminin Mevzuatımıza kazandırılması.

3) Sözleşmeler Üzerinden Nispi Oranda Alınan Damga Vergisi Oranının Düşürülmesi olarak yer verilmesini öneririm" diyor Ali İbrahim Aydın.

Türkiye, 2023'te Ay'a roket fırlatacak

"Gökyüzüne bak, Ay'ı gör"

Türkiye'nin uzay yolculuğu başlıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde Türkiye Uzay Ajansı'nın hazırladığı Milli Uzay Programı'nı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan açıkladı. Program ile 2023'te Ay'a roket fırlatılacak. İlk Türk astronotu bilim misyonuyla uzaya gönderilecek.



Recep Tayyip Erdoğan

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın öncülüğünde Türkiye Uzay Ajansı tarafından hazırlanan Milli Uzay Programı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından, Cumhurbaşkanlığı Millet Kongre ve Kültür Merkezi'nde açıklandı.

Türkiye'nin uzay politikaları alanındaki 10 yıllık vizyon, strateji, hedef ve projelerinin belirlendiği, 10 maddelik stratejik hedeflerden oluşan program ile 2023'te Ay'a roket fırlatılacak, uluslararası işbirliğiyle milli ve özgün hibrit roketle Ay'a sert iniş gerçekleştirilecek. 2028'de fırlatma bu kez milli roketle yapılacak ve Ay'a yumuşak iniş gerçekleştirilecek. İlk Türk astronotu bilim misyonuyla uzaya gönderilecek.

Türkiye'nin Milli Uzay Programı'nın tanıtım törenine, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın yanı sıra TBMM Bakanı Mustafa Şentop, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, eski Başbakan Binali Yıldırım, Danıştay Başkanı Zeki Yiğit, Sayıştay Başkanı Seyit Ahmet Baş, TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar, Bilgi ve Teknoloji Komisyonu Başkanı Mustafa Elitaş, AK Parti Genel Başkanvekili Numan Kurtulmuş, Ankara Valisi Vasip Şahin, Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç ve TRT Genel Müdürü İbrahim Eren, Havacılık Uzay ve Teknoloji Festivali'ne (TEKNOFEST) katılacak öğrenciler, büyükelçiler, Türk ve yabancı basın mensupları katıldı.

"Ay'a gidiyoruz": Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Gökyüzüne Bak Ay'ı Gör" sloganıyla dünyaya ilan ettiği programın Türkiye'nin uzaydaki yol haritası olduğunu söyledi: "Milli Uzay Programındaki birinci ve en önemli hedefimiz, Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında aya ilk teması gerçekleştirmektir. Evet, Ay'a gidiyoruz."

GÖKTÜRK-3 sırada, İMECE 2022'de uzayda: Erdoğan, kendi ürettiğimiz, 2012'de uzaya fırlattığımız istihbarat uydumuz GÖKTÜRK-2'nin ardından şimdi sırada planlama çalışmaları devam eden GÖKTÜRK-3'ün yer aldığını, TÜBİTAK UZAY'ın geliştirdiği ilk yerli ve milli yüksek çözünürlüklü yer gözlem uydumuz İMECE'yi de 2022'de uzaya fırlatacağımızı, yerli ve millî imkanlarla ürettiğimiz ilk haberleşme uydumuz TÜRKSAT 6-A'yı da 2022'de uzaydaki yörüngesine yerleştireceğimizi açıkladı.

En büyük teleskop: Erdoğan, TÜBİTAK Ulusal Gözlemevi'nin Türkiye'nin en büyüğü olan 1.5 m çapında bir teleskobu barındırdığını, Erzurum'da, Karakaya Tepeleri üzerinde, 3 bin 170 m yükseklikte Doğu Anadolu Gözlemevi'ni inşa ettiklerini, tesis tamamlandığında, 4 m çapındaki Türkiye'nin en büyük optik ve ilk kızılötesi teleskobunu devreye almış olacaklarını anlattı.

Milli Teknoloji Hamlesi: Erdoğan, Milli Teknoloji Hamlesi vizyonuyla Türkiye'yi kritik ve özgün teknolojilerin üreticisi yapma hedefine kilitlendiklerini kaydeden Erdoğan, "Türkiye'nin bu devrimi gerçekleştireceğinden, uzay yarışında güçlü bir aktör olarak yerini alacağından en ufak bir şüphe duymuyorum. Göklere en çok yakışan bayrağı, yani ay yıldızlı bayrağımızı hak ettiği yerlere taşıyacağız. Ayağımız dün-



yada, gözümüz uzayda olacak. Kökümüz dünyada, dallarımız göklerde olacak."

Stratejik 10 hedef: Ay görevi. Yerli uydu. Bölgesel konumlama. Uzay limanı. Uzay havası. Uzay nesneleri. Uzay sanayisi. Uzay Teknolojileri Geliştirme Bölgesi. Uzay farkındalığı. Türk Astronot.

İmzalar atıldı: Milli Uzay Programı'nın hayata geçmesi için kamu, üniversite ve özel sektörden paydaşlarla yürütülen çalışmaları somutlaştıracak 4 protokol ve sözleşme imzalandı: Türkiye Uzay Ajansı koordinasyonunda TUSAŞ, TÜRKSAT ve TÜBİTAK UZAY arasında 'Milli Uydu Üretim Şirketi Kurulmasına İlişkin Protokolü'. Türkiye Uzay Ajansı ile İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) arasında 'Havacılık ve Uzay Teknolojileri Alanlarında Bilimsel ve Teknolojik İş Birliği Protokolü'. Türkiye Uzay Ajansı, Sabancı Üniversitesi ve TÜBİTAK Uzay arasında 'Artırılmış X-Işını Zamanlama ve Polarimetri Uydusu Geniş Alan İzleme Uygulama Yazılımı Proje Sözleşmesi' (geniş alan gözleme teleskobunun yazılımı). Türkiye Uzay Ajansı, Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) ve ODTÜ Teknokent arasında kurulacak 'Uzay Teknoloji Geliştirme Bölgesinde Ortak Ar-Ge ve Teknoloji Geliştirme Çalışmaları Yapılması ve İşbirliği Protokolü.'

TEKNOFEST 2021 ateşlendi



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı (T3 Vakfı) yürütücülüğünde 21-26 Eylül'de, Atatürk Havalimanı'nda düzenlenecek Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali TEKNOFEST 2021'in tanıtım toplantısı, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı ve TEKNOFEST İcra Kurulu Başkanı Mehmet Fatih Kacır, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya ile T3 Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı ve TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar'ın katılımlarıyla gerçekleştirildi.

İlkokul, ortaokul, lise, üniversite, lisansüstü ve mezun seviyesine kadar her düzeyden genç, hayallerini gerçekleştirmek, hünerlerini sergilemek için TEKNOFEST Teknoloji Yarışmaları'na başvurabilecek. Bu yıl ön eleme aşamasını geçen takımlara toplamda 5 milyon TL'nin üzerinde malzeme desteği sağlanıyor. TEKNOFEST'te yarışıp dereceye girmeye hak kazanan takımlar ise 5 milyon TL'nin üzerinde ödülün sahibi olacak. Festivalde ilk kez; Karma Sürü Simülasyon, İletişim Teknolojileri, Savaşan İHA, Yapay Zeka, Kültür ve Turizm Teknolojileri, Lise Öğrencileri Kutup Araştırma Projeleri, Tarımsal İnsansız Kara Aracı, Sanayide Dijital Teknolojiler Yarışmaları düzenlenecek.

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı ve TEKNOFEST İcra Kurulu Başkanı Mehmet Fatih Kacır, bu yıl 19 farklı üniversitenin TEKNOFEST'te paydaşları olduğunu söyledi. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, festivalin bu yıl gündem belirleyecek etkinliklerle gençlere heyecan vereceğini kaydetti. İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, İstanbul'da bu dev organizasyona 2021'de yeniden ev sahipliği yapmaktan büyük sevinç ve heyecan duyduklarını paylaştı.T3 Vakfı Mütevelli Heyeti Başkanı ve TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar, TEKNOFEST bünyesinde her yıl daha fazla yarışma kategorisi açtıklarını, bu yıl da bazılarını ilk kez yapacakları 35 farklı kategoride yarışma olacağını açıkladı.

Dünyanın ilk seri üretim sürücüsüz elektrikli otobüsü

Türk mühendisleri tarafından üretilen dünyanın ilk seri üretim sürücüsüz elektrikli otobüsü Ankara'da görücüye çıktı. Karsan Otonom Atak Electric'in ilk yolcusu Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan oldu. Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde otobüsü inceleyen Erdoğan, kabine toplantısına da sürücüsüz elektrikli otobüs ile gitti.

Etkinliğe Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın yanı sıra Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı Fahrettin Altun, Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın, Kıraça Holding Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kıraç, Karsan CEO'su Okan Baş, ADASTEC Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Güçlü ve ADASTEC CEO'su Ali Ufuk Peker de katıldı.



Yüzde 100 elektrikli, yayalara duyarlı: Otonom Atak Electric, Karsan ve ADASTEC işbirliğiyle geliştirilen Avrupa ve Amerika'nın ilk gerçek yol koşullarında kullanıma hazır, yüzde 100 elektrikli, sürücüsüz, yapay zekalı, yayalara duyarlı, 'seviye 4 otonom' otobüsü.

"Elon Musk'a 'Atla gel, biz ne yaptık' diyeyim": Tesla ve SpaceX'in kurucusu Elon Musk ile bir görüşme yaptığını hatırlatan Erdoğan, kendisine bu konuları görüşmeye hazır olduklarını söylediklerini kaydetti: "Tesla, sadece bunun için buraya gelir söy-

leyeyim. Elon Musk'a, 'Sen hep ben yapıyorum diyorsun ama atla gel, bak biz ne yaptık' diyeyim ona."

Gösterim aracı değil, seri üretim: Etkinliğe katılan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank, Twitter hesabından aracın, ön gösterim aracı da değil, seri üretim hattından çıkarak satışı gerçekleşen, Türk mühendisleri tarafından geliştirilen dünyanın ilk seri üretim 4. seviye sürücüsüz elektrikli otobüsü olduğunu aktardı.

Önce Romanya, sonra ABD: Otobüsün ilk satışı Romanya'ya yapıldı, Şubat'ta kullanımına başlanacak. Otobüs, ABD Michigan Eyaleti'ne de Mayıs'ta teslim edilecek.

TOGG'un havası yerinde

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı himayesinde, Tarım ve Orman Bakanlığı Meteoroloji Genel Müdürlüğü (MGM) ile Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) arasında 'Meteorolojik Verilerin Paylaşımına İlişkin Protokol', Bilişim Vadisi'nde imzalandı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'yi kritik teknolojilerin pazarı değil, üreticisi yapma vizyonunun nişanelerinden, otomobilden çok akıllı yaşam teknolojisi olan TOGG ve MGM arasında imzalanan protokolle meteorolojik verilerin paylaşımının mümkün hale geleceğini söyledi. Varank, işbirliğinin mobilite ekosistemimizde öncü bir adım olacağını kaydetti.



Bakan Varank, sektörle yakın temas içerisinde hazırlanan 'Mobilite Araç ve Teknolojileri Yol Haritası'nı yakın zamanda kamuoyuyla paylaşacaklarını duyurdu. Varank, bu yol haritasının ortaya koyduğu en önemli projelerden biri olan 'Mobilite Açık Veri Setinin Oluşturulması' konusunda ilk adımı da attıklarını söyledi.

"Veriler anlık iletilecek": Tarım ve Orman Bakanı Pakdemirli, rota boyunca MGM'den hava durumu verilerinin anlık olarak araca iletileceğini belirterek, böylece meteoroloji istasyonu sayısını artırmış olacaklarını söyledi.

Sensörler devrede: TOGG Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, protokolle üretilen verilerin karşılıklı olarak paylaşılacağını, faydalı bir ekosistem oluşacağını kaydetti.

Anlık ve hassas veri: TOGG Üst Yöneticisi (CEO) Gürcan Karakaş, "Anında bulunduğu yerde en hassas veriye sahip olması, özellikle hedef rota boyunca yapılacak bilgilendirmelerin ötesinde rotaların önerilmesi güvenlik açısından önemli" dedi.

Meteorolojik gözlem: Meteoroloji Genel Müdürü Volkan Mutlu Coşkun, Türkiye'nin Otomobili'nin akıllı yaşam platformuna sağlayacakları bilgilerle katmadeğer oluşturmayı hedeflediklerini belirtti.


Mustafa Varank

Türk sanayicisinin vitrini

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, video konferans yöntemiyle yapılan Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD) 2020 Yılı Sektör Raporu Lansman Toplantısı'nda, Pandeminin dünya ekonomileri ve tedarik zincirlerine etkisini anlattı, ekonomi ve hukuk alanındaki reform gündeminin hayata geçmesiyle 2021'in 2023 hedefleri doğrultusunda bir atılım yılı olacağına inandığını paylaştı.

Öncü sektör: Varank, beyaz eşya sektörünün, markalaşma, tasarım, ölçek ekonomisi ve AB standartlarına uyum bakımından örnek ve öncü olduğunu aktardı: "Bugün Avrupa'nın birinci, dünyanın ikinci büyük beyaz eşya üssü konumuna erişmiş durumdayız. Avrupa'da otomasyon seviyesi en yüksek üretim tesislerine sahibiz. Dünyanın en az enerji tüketen ürünlerini üretiyoruz. 4. Sanayi Devrimi uygulamalarında dünyadaki iyi uygulama örneklerini bir araya getiren 'Global Lighthouse Network' girişiminde yer alan şirketlerimiz var. Yine sürdürülebilirlik konusundaki en prestijli endekslerden Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Türk firmalarımız da yer alıyor. Sektör bu özellikleriyle adeta Türk sanayinin uluslararası pazarlardaki vitrini konumunda."

EL-TEK çalışmaları: Varank, Bakanlık bünyesinde oluşturulan Elektrik-Elektronik Sanayi Teknik Komitesi'nin (EL-TEK) mevzuat uyumuna yönelik çalışmalarına devam ettiğini, Türkiye'de ve AB'de 1 Mart 2021 itibariyle yürürlüğe girecek 'Yeni Enerji Etiketi Yönetmeliği' kapsamındaki mevzuat uyumu çalışmalarında son aşamaya geldiklerini anlattı.

YatırımAB programı: 2021-2027 dönemi için YatırımAB (InvestEU) Programı oluşturulduğunu açıklayan Varank, programla, yeşil ve dijital dönüşüm için gerekli yatırımlara yönelik kaynak ve bütçe garantisi sağlanacağını duyurdu.

İhracatımız 20 yılda 10 kat arttı: TÜRKBESD Yönetim Kurulu Başkanı Can Dinçer de sektörün 170 ülkeye ihracatı olduğunu belirtti: "İhracatımızın yüzde 70'ini AB'ye ihraç ediyoruz. Son 20 yılda ihracatımız 10 kat artmış durumda."



Hız ve kolaylık belirleyici oldu:

Dijital bankacılıkta hızlı yükseliş sürüyor

Teknolojideki hızlı gelişim süreci müşteri banka ilişkisini kökünden değiştirdi. Yer ve zamandan bağımsız tüm finansal işlemler artık bir tık ötede. Bankacılık sektörünün bu değişime uyum sağlamak ve rekabette geri kalmamak için yüzünü dönüşüme çevirmesi rakamlara yansımış durumda. Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) Şubat ayında açıkladığı rapora göre; internet bankacılığı hizmeti kullanılarak yapılan finansal işlemlerin adedi 123 milyon, tutarı ise 1 trilyon 987 milyar TL'ye ulaştı.

■ **Hazırlayan: Kader Karaçay Yılmaz**

Dijital dönüşüm süreci birçok sektörü etkisi altına aldı, pandemi ise bu dönüşümü öngörülemez şekilde hızlandırdı. Finans sektörü, dijital dönüşüm sürecinin liderleri arasında. Hiç şubeye gitmeden tüm süreçlerin online yapılmasına imkan tanınması bankacılık sektörüne bakışı da kökünden değiştirecek gibi görünüyor.

Sektörün neredeyse tüm kuruluşları bu dönüşümden en iyi şekilde yararlanmak için bir yandan altyapısını yenilerken bir yandan da rekabette avantaj sağlamaya odaklanıyor. Yatırımların bu alana kaymasının altında sektörün ciddi maliyet avantajı sağlaması, ürün ve hizmetlerin çeşitlenmesinin yanı sıra müşteri davranışlarının değişmesi de büyük rol oynuyor. Bankacılık hizmetlerinin daha kolay ve hızlı yapılabilir olması şüphesiz bu gelişimin en önemli nedeni.

Zira işlem süreleri dakikalarla ölçülüyor. Çok önemli bir neden dışında şubeye gitmeye gerek kalmadı. Cep telefonu ile mobil bankacılık hizmetlerinin 7x24 yapılabiliyor olması da bu alanın daha da büyüyeceğine işaret ediyor.

54 banka, 186 bin istihdam: Türkiye bankacılık sisteminde 54 banka faaliyet gösteriyor. 34 mevduat, 14 kalkınma ve yatırım, 6 katılım bankasında 186 bin kişi istihdam ediliyor. Türkiye Bankalar Birliği, internet bankacılığı hizmeti veren 27 banka ile mobil bankacılık hizmeti veren 21 banka verisinden oluşan 'Dijital, İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri Aralık 2020' raporunu Şubat'ta yayımladı.

Aktif dijital bankacılık müşteri sayısı; 65 milyon 677 bin kişi: Rapora göre; Ekim-Aralık 2020 döneminde bireysel ve kurumsal aktif dijital bankacılık müşteri sayısı 65 milyon 677 bin kişiye ulaştı. Bu sayının 3 milyon 177 bini 'sadece internet bankacılığı' işlemi yaparken, 53 milyon 234 bini 'sadece mobil bankacılık' işlemi yaptı. Hem internet hem mobil bankacılık işlemi yapan kullanıcı sayısı ise yaklaşık 9 milyon 267 bin kişiyi buldu. Bireysel ve kurumsal aktif dijital bankacılık müşteri sayısı bir önceki döneme göre yaklaşık 3 milyon kişi arttı.

Ekim-Aralık 2020 döneminde bir kez giriş (log-in) işlemi yapan aktif bireysel dijital bankacılık müşteri sayısı 62 milyon 827 bin kişi. Bu sayının 2 milyon 493 bini 'sadece internet bankacılığı' işlemi yaparken, 51 milyon 753 bini 'sadece mobil bankacılık' işlemi yaptı. Hem internet hem mobil bankacılık işlemi yapan kullanıcı sayısı ise 8 milyon 581 bin. Aktif bireysel dijital bankacılık müşterilerinin yaklaşık 43 milyonu erkeklerden 20 milyonu ise kadınlardan oluşuyor.

İnternet bankacılığı artıyor

İnternet bankacılığı yapmak üzere sistemde kayıtlı ve en az bir kez giriş işlemi yapmış bireysel müşteri sayısı Aralık 2020 itibariyle, 74 milyon 817 bin. Son bir yılda en az bir kez giriş işlemi yapmış bireysel müşteri sayısı ise 24 milyon 61 bin. Ekim-Aralık 2020 döneminde en az bir kez internet bankacılığını kullanan aktif bireysel müşteri sayısı 11

milyon 74 bin. Bu sayı kayıtlı olan toplam bireysel müşterilerin yüzde 15'ini oluşturuyor.

İnternet bankacılığı yapmak üzere sistemde kayıtlı olan ve en az bir kez giriş işlemi yapan kurumsal müşteri sayısı Aralık 2020 itibariyle 4 milyon 669 bin.

Bunların 1 milyon 369 bini (yüzde 29'u) Ekim-Aralık 2020 döneminde en az bir kez giriş işlemi yaptı. Son bir yılda sistemi en az bir kez kullanan kurumsal müşteri sayısı 1 milyon 892 bini buldu. Toplam (bireysel ve kurumsal) aktif müşteri sayısı bir önceki döneme göre 346 bin kişi arttı.

İnternetten yapılan işlem adedi 123 milyonu buldu

Ekim-Aralık 2020 dönemi itibariyle, internet bankacılığı hizmeti kullanılarak yapılan finansal işlemlerin toplam adedi 123 milyon, tutarı ise 1 trilyon 987 milyar TL oldu. EFT, havale ve döviz transferi işlemlerini kapsayan para transferleri işlemleri, 1 trilyon 320 milyar TL işlem hacmi ve 62 milyon işlem adedi ile finansal işlemler arasında en büyük payı aldı.



İnternet bankacılığı hizmeti kullanılarak yapılan finansal işlem adedi bir önceki döneme göre yaklaşık 11 milyon adet, toplam işlem hacmi 238 milyar TL arttı. Ekim-Aralık 2020 dönemi itibariyle gerçekleştirilen yatırım işlemleri hacminde birinci sırayı, 206 milyar TL ve 16.1 milyon işlem adedi ile hisse senedi işlemleri alıyor. Bunu, 86 milyar TL ve 2.2 milyon adet ile döviz işlemleri izliyor. Aynı tarihler arasında internet bankacılığı kanalıyla kullandırılan anlık kredi adedi 85 bin, hacmi yaklaşık 2 milyar TL olurken, aynı dönemde gerçekleştirilen sigorta satışı adedi 36 bini aştı.

Mobil bankacılığa 3 milyon ekleme oldu

Mobil bankacılığı en az bir kez kullanan müşteri sayısı Aralık 2020 itibariyle 98 milyon 61 bini buldu. Bireysel ve kurumsal aktif müşteri sayısı bir önceki döneme göre 3 milyon 130 bin arttı. Ekim-Aralık 2020 döneminde mobil bankacılık hizmeti kullanılarak yapılan finansal işlemlerin adedi 859 milyon, tutarı ise 3 trilyon 51 milyar TL oldu. EFT, havale ve döviz transferi işlemlerini kapsayan para transferleri, finansal işlem hacminin yüzde 51'ini, yatırım işlemleri ise yüzde 39'unu oluşturdu. Ekim-Aralık 2020 döneminde mobil bankacılık kanalıyla kullandırılan anlık kredi adedi 1 milyon 548 bin, hacmi ise yaklaşık 28 milyar TL oldu.





Türkiye dijital şampiyonlar arasında

Deloitte'un, 39 ülkeden 318 global bankanın incelendiği 'Dijital Bankacılık Olgunluğu 2020' araştırmasına göre Türkiye, mobil ve internet bankacılığı fonksiyonlarında sunduğu hizmetlerin çeşitliliği, ulaşılabilirliği ve elde ettiği skor ile önceki araştırmada da olduğu gibi dijital şampiyonlar arasında yer almayı başardı.

Türkiye altı başlıktan beşinde lider: Araştırmaya göre; Türkiye'den aktif büyüklüğüne göre ilk 8 bankanın 1.108 fonksiyonu incelendi. Genel bakış ve bilgilendirme içeriğine ulaşılan 'bilgi toplama, kullanıcı katılımı, günlük bankacılık, ilişkilerin geliştirilmesi, hesap kapatma' başlıklarında Türkiye, 6 başlıktan 5'inde lider ve ilk sırada yer aldı.

Deloitte Türkiye Ortağı ve Finansal Hizmetler Endüstrisi Lideri Yaman Polat, "Bankalar ürün çeşitliliğini artırarak sadece birbirlerine rekabet avantajı sağlamak için değil, aynı zamanda müşterilerinin isteklerine en iyi cevap verecek uygulamalar ve çözümler ile bulundukları piyasalarda liderlik pozisyonu için yarışabilecektir" dedi.


Yaman Polat

Yaman Polat, şunları dile getirdi: "Dijital Bankacılık araştırmamız bize tüm dünyadaki bankaların gerek mobil gerek internet kanalları üzerinden açık bankacılığa hızlı bir şekilde adım attığını net bir şekilde göstermektedir. Türk bankaları araştırma sonucunda dijital şampiyonlar arasında yer almış olsa da açık bankacılık konusunda alınması gereken aksiyonlar olduğunu gözlemliyoruz. Halihazırda içinde bulunduğumuz pandemi süreci gibi zorlayıcı ve beklenmedik bir anda ortaya çıkabilecek koşullara da hızlı bir biçimde adapte olabilmek bankaların müşterileri karşısında konumlandırılmaları için her zaman belirleyici olacaktır. Bu çalışma kapsamındaki tüm ülke verileri ve karşılaştırmalar şüphesiz ki bankaların dijital stratejilerini geleceğe hazırlamasına yardımcı olacaktır."

DenizBank'ın dijital işlemleri yüzde 94'e çıktı

DenizBank Dijital Dönüşüm ve Süreç Yönetimi Grubu Genel Müdür Yardımcısı Umut Özdoğan, "DenizBank olarak 2012 yılında kurduğumuz Dijital Bankacılık birimimiz ile yeni ürün ve servisler yaratmak için çalışan, banka içindeki süreçleri iyileştiren, yeni teknolojilerin peşinden koşan ekiplerimizle başarılı işlere imza atıyoruz" dedi.


Umut Özdoğan

Özdoğan, dijitaldeki 12 farklı kanal ve ürünleri ile oluşturdukları ekosistem sayesinde bireysel ve ticari tüm müşterilerinin işlemlerini şubelere uğramadan online kanallardan gerçekleştirebildiğini açıkladı. Dijitalden yapılan işlemlerin bankadaki oranı yüzde 94'e ulaştı.

Mobil bankacılık uygulamaları MobilDeniz'in tüm şubelerden 15 kat daha fazla ziyaretçi ağırladığını kaydeden Umut Özdoğan, şunları söyledi: "Tüm bankaların müşterilerine hitap eden fastPay artık Türkiye'nin 81 ilinde 50 binden fazla noktada QR kodla yüzde 100 temassız ödeme deneyimi sunuyor. Nakitsiz, temassız ödeme rahatlığı sunan fastPay, sosyal mesafe döneminde kullanıcılarının hayatını en çok kolaylaştıran ürünlerimizden biri oldu. Aynı zamanda Türkiye'nin en büyük dijital cüzdanı olan fastPay, şirketleşerek e-para kuruluşu haline geldi."

Dijital asistan Deniz'in müşterilere edinmek istedikleri bilgilerden, gerçekleştirmek istedikleri işlemlere kadar her konuda destek verdiğinin altını çizen Özdoğan, "Ocak ayı sonu itibariyle yaklaşık 400 bin kullanıcıya hizmet veren asistanımızı, mobil kanalda Şubat ayında müşteri deneyimine sunmamızla, günlük kullanıcı sayımız yüzde 620 oranında arttı" dedi.

2020 yılında inovasyon çalışmalarını Deniz Akvaryum İnovasyon ve Girişimcilik Merkezi çatısı altına topladıklarını kaydeden Özdoğan, şu bilgileri verdi: " Açık inovasyon ve bununla birlikte start-up etkileşim programı, kurum içi girişimcilik, yapay zeka ve robotik, Blockchain Lab. bünyesinde sürdürülen Blockchain çalışmaları ve API portali konularına odakladığımız Deniz Akvaryum'da hem kurum içindeki girişimci çalışanlarımızı destekliyor hem de dışarıda doğmuş girişimlere imkanlar sunuyoruz. Fintech'ler, teknoloji sağlayıcıları, telekomünikasyon şirketleri, perakendeciler ve daha fazlası ile geliştirdiğimiz API kataloğumuzda 433 API ile Türk bankacılık sektöründe lider konumdayız."

Özdoğan, "Açık Bankacılığa geçiş yolunda mihenk taşı olarak gördüğümüz uzaktan müşteri olma süreci ile DenizBank müşterisi olmak isteyen herkes evinden çıkmadan, MobilDeniz üzerinden güvenli şekilde hesap açılışını tamamlayıp bankacılık işlemlerini hızlı ve kolayca gerçekleştirebilecek" dedi.

Anadolubank'ta dijital dönüşüm devam ediyor

Anadolubank, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda dijital kanallarını yenilemeye devam ediyor. Banka, yenilenen İnternet Şube'nin kullanıcı dostu ve yalın tasarımıyla müşterilerine kolay, hızlı ve güvenli bir bankacılık deneyimi sunmayı amaçlıyor.

İnternet Şube; mobil uyumlu yapısı, kullanıcılara sahip oldukları ürün ve hizmetlerle ilgili özet bir bilgi verme imkanı sağlayan kişiselleştirilmiş yeni ana sayfası, Fırsatlar Menüsü, FAST ve KOLAS gibi yepyeni fonksiyonlarla müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor. Müşterilerine dijital deneyimlerinde "Tek Kullanıcı Deneyimi & Tek Tasarım" sunmayı hedefleyen Anadolubank, İnternet Şube'den sonra www.anadolubank.com.tr web sitesini de yeniledi. Banka, yenilenen web sitesiyle de müşterilerin bankacılık işlemlerine çok daha hızlı ve kolay bir şekilde ulaşmalarını hedefliyor.


Burcu Ertaner Şenay

Dijital kanallarını yenileyen Anadolubank, bir yandan da bu kanallar üzerinden müşteri kazanımına başladı. 'Dijitalden Müşteri Kazanımı', günlük vadeli mevduat ürünü olan ve dijitale özel faiz oranı ile dikkat çeken 'Renkli Hesap' üzerinden gerçekleştiriliyor. Renkli Hesap, vadesiz mevduatın rahatlığı ile vadeli mevduatın faiz getirisini birleştirirken, müşterilerinin her güne kazançlı başlamalarını sağlıyor. Dijital kanallardan açıldığında 90 gün süren sabit Hoş Geldin faiz oranları sunan Renkli Hesap; TL, USD, EUR, GBP, XAU ve CHF döviz cinsinden birikim fırsatıyla da öne çıkıyor. Anadolubank müşterileri; Renkli Hesap'tan diledikleri zaman, ihtiyaç duydukları oranda para çekme ve yatırma işlemleri gerçekleştirebiliyorlar. Ayrıca, para çekme ve yatırma işlemleri sonrasında, vade bozulmadan hesaplarında kalan tutar üzerinden birikimlerine faiz kazandırmaya devam edebiliyorlar.

Anadolubank Dijital Bankacılık Departmanı Bölüm Başkanı Burcu Ertaner Şenay, şunları söyledi: "Dijital kanallarımızdaki kullanıcı ve giriş sayımız salgın öncesi döneme göre yüzde 24 artış gösterdi. Yine aynı dönemde Anadolubank Mobil'den gerçekleştirilen işlem adetleri yüzde 58 arttı. İşlem hacimleri açısından incelendiğinde ise Anadolubank Mobil kanalında salgın öncesi döneme kıyasla yüzde 46, İnternet Şube kanalında ise yine aynı dönemde yüzde 62'lik artış görüldü. 2021 yılında da gerçekleştirdiğimiz dijital dönüşümün payıyla beraber bu rakamların artış göstermesini bekliyoruz."

Anadolubank, önümüzdeki yıl ticari ve bireysel müşterilerine yönelik servis ve hizmetlere odaklanmayı hedefliyor. Başta ürün/dijital kanal başvu-

Anadolubank

Bu toprakların bankası



Anadolubank'ta IBAN'sız para transferi dönemi başladı.

KOLAS'a (Kolay Adres Sitemi) IBAN yerine; TCKN, Pasaport Numarası, Vergi Kimlik Numarası, Telefon Numarası, E-posta Adresi veya Yabancı Kimlik Numarası bilgilerinizden birini tanımlayarak, 7/24 kolay ve hızlı para transferi gerçekleştirebilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için web sitemizi ve şubelerimizi ziyaret edebilirsiniz.

7/24 anlık ödeme sistemi FAST, Merkez Bankası tarafından işletilmektedir. Kolay Adresleme Sistemi, Merkez Bankası sahipliğinde ve kontrolünde Bankalararası Kart Merkezi tarafından işletilmektedir.

anadolubank.com.tr | 0850 222 55 50 | Şube

Bir HABAŞ iştirakidir

rusu olmak üzere süreçlerin iyileştirilmesi; Uzaktan Müşteri Kazanımı' projesinin (Videolu görüşme ile) hayata geçirilmesi; Anadolubank Mobil ön yüzlerinin kullanıcı dostu ve yalın bir tasarımla yeniden yapılandırılması da planlananlar arasında yer alıyor.

Akbank uzaktan müşterileri için altyapısını hazırladı

Uzaktan müşteri olma uygulamasının başlaması nedeniyle görüşlerini açıklayan ve Akbank özelinde yürüttükleri çalışmalara ilişkin bilgi veren Akbank Genel Müdürü Hakan Binbaşgil, gelişmeyi; 'bankacılıkta yeni bir çağın başlangıcı' olarak yorumladı.


Hakan Binbaşgil

Binbaşgil, Akbank'ta uzun süredir bütünsel bir dijital dönüşüm stratejisini hayata geçirdiklerini hatırlatarak, "Değişime öncülük ederek müşterilerimizin hızla değişen davranış ve beklentilerini karşılarken, geleceğin bankacılığını bugünden sunmak için çalışıyoruz. İçinden geçtiğimiz pandemi dönemi de büyük değişimlerin yaşandığı bir süreç oldu. Özellikle dijital hizmetlerin çok daha öne çıktığını somut bir şekilde gözlemledik. Yeni yasal düzenlemenin Resmi Gazete'de yayınlaması ile birlikte yakın zamanda hayatımıza girecek uzaktan müşteri olma süreci de bu eğilimi destekleyecek ve sektörde yeni bir dönemi başlatacak" diye konuştu.

Binbaşgil, hizmetlerinden faydalanmak isteyenlerin Akbank Mobil'i mobil cihazlarına indirerek, şubelere gelmeden diledikleri yerden ve istedikleri zaman, dakikalar içerisinde, kağıtsız, imzasız Akbanklı olabileceklerini kaydetti.

Akbank Strateji, Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce'de konuyla ilgili şunları söyledi: "Müşterimiz olmak için Akbank Mobil'i indirenler vadesiz hesap, banka kartı, kredi ve kredi kartı başvurularını da anında yapabilecekler. Üstelik onaylanan kredi ve kredi kartı başvurularında, müşteri olma sürecinin sonunda, kredi hesaplarına yatmış, kredi kartları kullanıma açılmış olacak. Böylelikle kullanıcılar, son derece yalın ve akıcı bir deneyimle diledikleri yerden diledikleri zaman Akbank müşterisi olurken aynı zamanda pek çok temel bankacılık ürününe de kısa sürede sahip olabilecekler."

Türkiye Finans, dijital dönüşüm çözümleriyle fark yaratıyor

Türkiye Finans Bilgi Sistemleri ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Fahri Öbek, 2020'yi yüzde 55 gibi bir büyüme oranı ile kapatmalarının arkasında dijital bankacılık yatırımlarının büyük etkisi olduğunu söyledi.

Dijital kanallara eklenen yenilikçi ve müşteri odaklı yeni fonksiyonlar ile aktif mobil müşteri sayısını 2019 yılına göre yüzde 39, dijital kanallardaki işlem hacmini ise yüzde 47 arttırdıklarını duyuran Öbek, ayrıca 2019'a kıyasla uzaktan dijital müşteri başvuru sayısında 3 kat, müşteri edinimi sayısında ise 2 kat artış sağladıklarını açıkladı. Öbek, "Türkiye Finans olarak 2021 yılında da önceliğimiz insan odaklı finans yönetimi anlayışından ayrılmadan dijitalleşme yatırımlarımızı artırmak; müşterilerimizin ihtiyaçlarını yer ve zamandan bağımsız olarak karşılayabilmek olacak" dedi.


Fahri Öbek

Birçok ürün ve hizmeti dijital kanallar üzerinden; 7/24, hızlı, kağıtsız, kolay ve self servis sunduklarını ifade eden Öbek, "Aynı zamanda uzaktan müşteri edinimi, dijital imza, video bankacılığı, kişiselleştirilmiş ürün ve servisler gibi konulardaki çalışmalarımızı kesintisiz bir şekilde sürdürüyoruz" diye konuştu.

Yeni mevzuat düzenlemeleri ile uzaktan müşteri ediniminin önündeki engellerin kalktığını paylaşan Öbek, şunları söyledi: "Müşterilerimizin ıslak imza veya yüz yüze kimlik doğrulama gibi zorunlulukların olmadığı, uçtan uca dijitalleştirilmiş bir ortamda, dakikalar içerisinde işlemlerini tamamlayabilecekleri, ihtiyaç duydukları bir ürün veya hizmete bulundukları ortamdan ayrılmadan, anında ulaşabilecekleri bir döneme yaklaşıyoruz. Ancak burada fark yaratmamız gereken unsur, müşterilerimize uçtan uca güvenli bir dijital ortam sunmak ve mükemmel müşteri deneyimi sağlamak."

'Erken Uyarı Sistemi'nin nakit akışı veya ödemelerinde risk görülen müşterileri tespit ettiğini ve henüz sorun oluşmadan gerekli iyileştirmeyi yapabildiklerini kaydeden Öbek, "Gecikmeli veya sorunlu olan ödemelerde yüzde 40'a yakın bir azalma gerçekleştirdik. Bu uygulama; katılım bankacılığı sektöründe makine öğrenmesi algoritmaları ile geliştirilen yapay zeka tabanlı ilk erken uyarı sistemi oldu" açıklamasını yaptı.

Bireysel finansman süreçlerini yapay zeka tabanlı makine öğrenmesi algoritmaları ile yenilediklerini duyuran Öbek, şu bilgileri verdi: "Müşterilerimiz, bireysel finansman talebinde bulunduğunda, kendisinin beyan ettiği gelir dışında geçmiş ödeme performansı, mevcut banka verileri ve sektör harcamaları göz önünde bulundurularak aylık gelirini en yaklaşık değer ile tahmin edilebiliyor ve bu gelir doğrultusunda müşteriye en doğru limiti belirleyebiliyoruz."

VakıfBank, teknolojisiyle dijital dönüşüme hazır

VakıfBank Genel Müdür Yardımcısı Ferkan Merdan, köklü değişimleri öngörerek temassızlıktan self servis bankacılığına kadar geniş bir yelpazede dijital ürünleriyle müşterilerinin beklentilerini karşıladıklarını söyledi.


Ferkan Merdan

Merdan, "Dijital avantajlarımızla 2020 yılında 2.4 milyon yeni dijital müşteri kazandık. İnternet ve mobil bankacılık kanallarımızı kullanan müşteri sayımız 9 milyonu, şube dışı kanallardan yapılan işlem oranı da yüzde 95'i aştı. Bu artış trendi 2021'de de sürüyor" dedi.

Bireysel ve Ticari Mobil Bankacılık uygulamalarını yenileyerek pek çok işleme tek dokunuş kolaylığı getirdiklerini aktaran Merdan, VakıfBank Mobil'in daha kullanıcı dostu olduğunu paylaştı.

Ferkan Merdan, müşterilerin işlemlerini dijital kanallardan yapabilmesi için sektörde bir ilke imza attıklarını belirterek, "Müşterilerimizin yeni nesil çipli kimlik kartlarını kullanarak internet bankacılığı müşterisi olma, şifre alma ve mobil bankacılık aktivasyon süreçlerinin hızlıca tamamlayabilmelerini sağladık. Ayrıca NFC ve yüz tanıma teknolojisini birlikte kullanıp, müşterilerimizin günlük işlem limitlerini, şubeye gitmeden çağrı merkezini aramadan saniyeler içerisinde artırma olanağı sağladık."

POS'larda Karekod ile güvenli şekilde ödeme yapılmasını mümkün hale getirdiklerini kaydeden Merdan, artan hijyen kaygılarıyla karekod ile para çekme işlem adedinde yaklaşık 3 kat; toplam işlem tutarında ise yaklaşık 6 kat artış gerçekleştiğini paylaştı. Merdan, önümüzdeki dönemde de karekodlu alışverişe taksit avantajı da getirmeyi düşündüklerini söyledi.

Temassız ödeme sistemi üzerine uzun dönemdir çalıştıklarını kaydeden Merdan, şu bilgileri verdi: "VakıfBank Mobil Bankacılık ile devreye aldığımız Mobil Temassız Ödeme (HCE) teknolojisiyle müşterilerimiz cep telefonlarını temassız kart gibi alışverişlerinde kullanabiliyor. Diğer yandan kredi kartlarıyla temassız ödeme özelliğimiz de çok kullanılıyor. 5 milyon kredi kartımızın yaklaşık 2.5 milyonunu temassız kartlarımız oluşturuyor."

Uzaktan müşteri olma sürecine hazır olduklarını paylaşan Ferkan Merdan, "VakıfBank Mobil'de sunduğumuz yüz tanıma teknolojisi ile müşteri olmak artık dakikalar içerisinde mümkün hale gelecek. Bunun için tüm çalışmalarımız tamamlandı. Artık tüm vatandaşlarımız VakıfBank'lı olmanın ayrılacağına kolayca ulaşabilecek" açıklamasını yaptı.

Türkiye İş Bankası, dijitale çözümlerle müşterisinin yanında

Türkiye İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Şahismail Şimşek, yatırımlarını dijitalleşme ekseni üzerinde tutmaya ve müşterilerin hayatını kolaylaştırmaya yönelik çözümler sunmaya çalıştıklarını belirtti.

İş Bankası müşterileri; İşCep, İnternet Şubesi, Maximum Mobil ve Maximum İşyerim uygulamalarını kullanarak, birçok işlemi şubelere gitmeden tamamlayabiliyor.


Şahismail Şimşek

"Dijitalleşme ile yeni iş fırsatları ortaya koymak, yeni iş modelleri geliştirmek mümkün" diyen Şimşek, yürüttükleri çalışmaları şöyle anlattı: "Teknolojiler yoluyla gelen değeri en üst düzeye çıkarmak adına hem veri madenciliği ve analiz becerilerimizi hem de organizasyonel yetkinliklerimizi birlikte kullanıyoruz. Ticari müşterilere sunduğumuz ürün tekliflerini gelişmiş makine öğrenmesi tekniklerini kullanan analitik bir model aracılığıyla üretiyoruz. Yapay zeka teknolojisiyle müşterilerimizi daha iyi tanıyarak ihtiyaç duyacakları ürün ve hizmetleri belirleme ve yeni ürün geliştirme avantajlarına kavuşmuş olduk. Ayrıca müşterilerimize doğru zamanda doğru ürün ve hizmet önerisi sunarak etkileşime girebileceğimiz modellemeler üzerine çalıştık. Bunun sonucunda da müşterimizin ihtiyaçlarını önceden öngörerek o ihtiyacın oluşması ile birlikte müşteriye değer önerimizi sunmak mümkün oldu."

Mevcut müşterilerin yapay zeka tabanlı çapraz ve yukarı satış faaliyetleri ile daha iyi değerlendirilmesi kadar mevcut aktif müşteri havuzunun yeni ve potansiyelli müşterilerle beslenmesi, büyütülmesine de İş Bankası olarak odaklandıklarını kaydeden Şimşek, "Bankamızla aktif olarak çalışmayan ancak ticari faaliyetine devam ettiği tespit edilen inaktif müşterilerimiz ve yeni kurulan firmalar bu açıdan önemli bir potansiyel taşıyor" dedi.

Yeni müşteri kazanımı ve aktivasyon çalışmalarına süreklilik kazandırmak için bu alandaki çalışmaların yürütüldüğü mecrayı tekilleştirdiklerini kaydeden Şimşek, şu noktalara değindi: "Şubelerimiz tek bir platform üzerinden yakınında bulunan inaktif müşterilerine ve yeni kurulan firmalara ilişkin bilgilere ulaşabiliyorlar. Aynı alandan yapay zeka tabanlı modelimiz ile müşterimize en uygun ürünleri önerebiliyor, bankacılık işlemlerine ilişkin avantajlı fiyat ve paketlerden yararlanabiliyorlar. Bankamız ile aktif çalışmayan müşterilerimize yönelik sunulan fırsatlar ile İş Bankası deneyimi yaşayan ticari müşteri sayısını artırmayı hedefliyoruz."

Yapı Kredi geleceğin bankacılığını bugünden inşa ediyor

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, sınırları kaldırmak için yola çıktıklarını ve bu yolda sınırları kaldıran teknolojileri üretme hedefi ile dijital stratejilerini yıllar önce oluşturduklarını söyledi.


Yakup Doğan

Doğan, "Sektördeki güçlü konumumuz ve kurum kimliğimizin önemli bir parçası olan yenilikçi ruhumuzla sayısız inovatif özelliği sektörle tanıştırdık ve standartları değiştiren çalışmalara imza attık. Bu doğrultuda geleceğin bankacılığını bugünden inşa etmeye devam edeceğiz" dedi.

2020'de mobil aktif müşteri adedinde bir önceki yıla kıyasla yüzde 20 oranında bir artış yaşayan Yapı Kredi'nin, pandemi öncesinde dijitalle tanışmamış müşterilerinin yüzde 12'si bu dönemde dijital bankacılık kanallarıyla tanıştı.

Doğan, şunları kaydetti: "65 yaş ve üzeri müşterilerimizi de bu dönemde Yapı Kredi Mobil'i sıkça kullananlar arasında görüyoruz. Salgın öncesinde yaş ortalaması 30 ile 33 arasında değişen mobil bankacılık müşterilerimize artık yeni bir kullanıcı kitlesi daha eklendiğini rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu süreçte mobilden, internetten veya Müşteri İletişim Merkezi'nden gerçekleştirebileceği işlemleri şubeye gelerek yapmak isteyenler tüm bu işlemlerin şube dışı kanallardan daha hızlı ve daha kolay bir şekilde yapılabildiğini gördü ve ikna oldu. Şubeye gitmeden Yapı Kredi müşterisi olmak isteyen kullanıcılara sunduğumuz 'Görüntülü İşlem Asistanları' yoğun ilgi gördü, 2020 yılında yeni müşteri kazanımımız yüzde 212 oranında artış gösterdi."

Mobil ödeme hacimlerinde geçen yıla göre cirolarının 4 katına çıktığını açıklayan Doğan, pandemi sırasında temassız Yapı Kredi kredi kartı hacminin ikiye katlandığını ve kredi kartı müşterilerinin her 2 fiziki satın alma işleminden 1'ini temassız yaptığını açıkladı.

Doğan, görüşlerini şöyle aktardı: "Dijital yatırımlarımızın ve ürettiğimiz yenilikçi fikirlerin ötesinde, artık aynı bir teknoloji şirketi gibi bu fikirleri inovasyona dönüştürdüğümüzü söyleyebiliriz. Müşterilerimizin beklentilerini anlayıp uygun fırsatlar sunan, zaman yaratan, ürünler arasında onlar için karşılaştırma yapan, doğru zamanda ve yerde hatırlatma yapan, hedeflerini gerçekleştirmesine yardımcı olan ve sürekli kendini yenileyen bir yapı kurmak adına var gücümüzle çalışıyoruz. Türkiye'nin dijital bankası olarak teknolojiyi müşterilerimizin bankacılık hizmetlerine erişimlerini ve hayatlarını kolaylaştıracak şekilde uygulamak en önem verdiğimiz nokta olmaya devam edecek."

Garanti BBVA, dijitalleşmeyle müşterilerinin hayatını kolaylaştırıyor

Garanti BBVA; bireysel, esnaf, KOBİ, ticari ve kurumsal tüm müşterilerinin hayatını kolaylaştırmak için 20 yılı aşkın süredir teknolojiye yatırım yapıyor.

Garanti BBVA Genel Müdür Yardımcısı Işık Akdemir Evlioğlu, "9.6 milyonu aşkın dijital aktif ve 9.1 milyon mobil aktif müşterimiz bulunuyor. 2020 sonu itibarıyla dijital kanallarımıza 2 milyar giriş gerçekleşti. Aralık 2020 itibariyle KOBİ müşterilerimizin yüzde 92'si aktif olarak dijital kanallarımızı kullanıyor. Pandemi dönemi ile birlikte dijital bankacılık farkındalığının, dijital müşteri ve işlemlerin hızla arttığı bir yılı geride bıraktık" diye konuştu.


Işık Akdemir Evlioğlu

Bu yılın en önemli gündem maddelerinin; dijitalden müşteri olma süreci olacağını öngören Evlioğlu, şunları söyledi: "Yasal mevzuatın çıkması sonrası artık uçtan uca dijital müşteri olma süreci hayatımıza girecek. Biz uzun zamandır hem teknik hem müşteri deneyimi anlamında bu konu üzerinde yatırım yapıyor ve yoğun şekilde çalışıyoruz. Bu bankacılık açısından oldukça heyecan verici ve önemli bir adım. Bu sürecin uçtan uca dijital olması geleneksel yöntemlere kıyasla müşteri için hızlı, zaman ve mekândan bağımsız bir deneyim yaratacak. Yalnızca bireysel müşterilerimiz değil, aynı zamanda şahıs firması statüsündeki esnaf ve KOBİ'lerimiz için de bu süreci devreye alıyoruz. Ekonomimizin can damarı olan esnaf ve KOBİ'lerimize, işlerine ara vermeden müşterimiz olma fırsatını sunabileceğimiz için mutluyuz."

Çok yakında, KOBİ ve ticari müşterilerinin başka bankalardaki hesap bilgilerini, bakiyelerini ve hesap hareketlerini tek ekran görebileceği sistemi devreye alacaklarını duyuran Evlioğlu, bu sayede müşterilerinin başka banka kullanıcı adı ve parolalarını hatırlamaya ihtiyaç duymadan, Garanti BBVA Kurumsal İnternet'te tüm diğer bankalardaki hesap hareketlerini tek ekranda kolayca görüntüleyebileceğini aktardı.

Evlioğlu, "Diğer taraftan, tüzel müşterilerimizin sözleşme ve belgelere dijital kanallardan onay verebilmesine yönelik çalışmalarımızı hızlandırdık ve ilk olarak maaş sözleşmelerine dijital kanallarımızdan onay verebilecekleri yapıyı devreye aldık. Mevzuatın izin verdiği çerçevede, tüzel müşterilerimizin sözleşmelere dijital onay verebileceği seçenekleri artırmak için çalışmalarımız devam ediyor. 2021 yılının KOBİ müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak birçok yeniliği dijital kanallarımıza taşıdığımız bir yıl olacağını söyleyebiliriz."

KOBİ'ler için Dijital Köprü'den dijital çözümler!

Şirketinizi dijitalleştirmek için ihtiyaç duyduğunuz bütün ürünler
ücretsiz olarak QNB Finansbank'ta.



QNB Finansbank Dijital Köprü'nün çözümlerinden 2022 yılına kadar ücretsiz olarak faydalanmak için başvuruyu takip eden 3 ay içerisinde QNB Finansbank'ta vadesiz mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Aksi takdirde 3 ay sonunda hizmet alımı sonlandırılacaktır.

QNB FINANSBANK

0850 222 00 35 qnbfinansbank.com/dijitalkopru

TSKB sürdürülebilir kalkınmaya odaklı faaliyetleriyle büyümesini sürdürüyor

Kuruluşunun 71. yılında Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB), kalkınma bankacılığı sorumluluğu ve yenilikçi ürün gruplarıyla pandemi sürecinde ekonomiye katma değer yaratmaya devam etti. Aktif büyüklüğünü yüzde 24 artışla yüzde 51.5 milyar TL'ye çıkararak müşterilerine nitelikli çözümler sundu.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın, (TSKB) toplam aktif büyüklüğü 2020'de bir önceki yıla göre yüzde 24 artışla 51.5 milyar TL'ye ulaştı. Toplam nakdi ve gayrinakdi kredi portföyü aynı dönemde yüzde 22.5 büyüme kaydederek 44.1 milyar TL oldu. Aktif kalitesini korurken karlılığı güçlü tutmaya devam eden bankanın yıllık net dönem karı ise 732.8 milyon TL'ye ulaştı.

TSKB Genel Müdürü Ece Börü, ülkenin sürdürülebilir ve kapsayıcı kalkınması için kurumsal krediler, proje finansmanı, yatırım bankacılığı ve danışmanlık hizmetleriyle değer üreten bir misyon bankası olduklarını söyledi. 2020 yılında pandemi döneminin beraberinde getirdiği güçlüklere rağmen, sürdürülebilirlik odaklı kredilendirme faaliyetleri, yenilikçi ürün ve hizmetlerle iş ortaklarına ve ülke ekonomisine desteklerini sürdürdüklerini kaydeden Börü, şunları söyledi: "Kalkınma bankacılığı sorumluluğumuzla, tüm paydaşlarımızla güçlü bir iletişim içinde olduk ve işbirliklerimize devam ettik. Geçtiğimiz yıl tüm faaliyet alanlarımızda çevresel, sosyal ve yönetişim bağlantılı inovatif ürünlerin öne çıktığı bir yıl oldu. 2020 yılında, başta yenilenebilir enerji ile fırsat eşitliği projeleri olmak üzere çeşitli sektörlere sağladığımız yeni finansman tutarı 1.3 milyar doları aşarken, BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nı (SKA) merkeze alarak, pozitif çevresel ve sosyal etki yaratan projeleri finanse etmeye devam ettik."


Ece Börü

Çevre, enerji, verimlilik ve kadın istihdamı öncelikli

TSKB'nin 2020'de özel sektör müşterilerinin uzun vadeli kaynak ihtiyaçlarına etkin çözümler üretme misyonuyla uyumlu olarak çeşitli sektörlere sağladığı yeni finansman tutarı 1.3 milyarı doları aştı. Ece Börü, "Kredi portföyümüzün yüzde 74'ü çevre, yenilenebilir enerji, enerji ve kaynak verimliliği, kadın istihdamı gibi çevresel ve sosyal yatırımlardan oluşuyor. Elektrik üretimi, portföyümüz içerisinde yüzde 38 ile en büyük paya sahip ve bu payın yüzde 88'i yenilenebilir enerji projelerinden oluşuyor" dedi. Börü, kadınların işgücüne katılımının teşvik edilmesi ve kadın çalışanlara sağlanan hakların kurumsallaşması amacıyla yürüttükleri 'Kadın İstihdamı Kredi Programı' kapsamında; tekstil, otomotiv, metal, makine, plastik/ambalaj, kimya, perakende, sağlık, gıda ve eğitim gibi pek çok farklı sektöre ulaştıklarını açıkladı.

Yenilikçi ürün ve hizmetler

Üretim dünyasının sürdürülebilirlik alanındaki dönüşümüne hem yenilikçi finansman modelleri hem de uzmanlıklarıyla somut katkı verdiklerini duyuran Ece Börü, şu bilgileri verdi:

- "Birleşmiş Milletler tarafından ortaya konmuş Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın (SKA) tümüne odaklanıyor, kendimize ölçülebilir hedefler koyarak SKA'lara katkımızı haritalandırıyoruz. İklim değişikliği ve istihdamda fırsat eşitliği ise en önemli gündem maddelerimizi oluşturuyor. Son dönemde hayata geçirdiğimiz yenilikçi adımlar aslında bu bakış açımızın en güzel örneklerini oluşturuyor: SKA Kredi Modeli'yle firmaların sosyal, ekonomik, çevresel konularda öz değerlendirmesini yapıyor, aksiyon planları geliştiriyoruz. Yaratılan olumlu etkiye bağlı olarak finansman maliyetlerinde iyileştirme olanağı getiren bu model sayesinde pek çok müşterimize sürdürülebilirlik alanında dönüşüm fırsatı yaratıyoruz.

• Yenilikçi sürdürülebilirlik kriterlerini tüm bankacılık modelimize entegre ettiğimizi gösteren en güncel örnek ise yakın zamanda yatırım bankacılığı alanında gerçekleşti. Türkiye'de doğalgaz dağıtım ve gıda sektöründeki ilk kira sertifikası (Sukuk) ihraçlarının ardından, Uluslararası Sermaye Piyasası Birliği'nin 4 temel standardına uygun olarak, sürdürülebilir altyapı ve temiz ulaşım gibi hedefleri de kapsayacak şekilde Türkiye'de ilk Sürdürülebilir Sukuk ihracı aracılığını gerçekleştirdik.

• 2020 yılı Mayıs ayında Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG) risk rating skorumuzla Türkiye'de en iyi, dünyada ise 372 banka arasında yüzde 2'lik dilimde yer aldık. Sonrasında ESG rating notumuza endeksli kulüp kredi anlaşmamız ile sürdürülebilirlik alanında öncü uluslararası bankalardan kaynak sağlayan ilk Türk bankası olmanın gururunu yaşadık.

• 2021 yılına Sürdürülebilir Eurobond ihracımızla başladık. Yeşil ve sürdürülebilir yatırım fonlarının yoğun ilgi gösterdiği 350 milyon dolarlık, 5 yıl vadeli ihracımız 6 katın üzerinde yatırımcı talebi aldı.

• Özel sektör firmalarına dönük 'Kadın İstihdamı Kredi' programımızla kısa sürede çok önemli katmadeğer yarattık. Son 4 yılda programa dahil ettiğimiz firmalarda kadın istihdamı sayısı yüzde 15 oranında, politikalar, eğitim, çalışma koşulları, yönetimde temsil gibi gelişim alanlarında kaydedilen performans artışı ise yüzde 30 oranlarına ulaştı."

Yeşil Kuğu Platformu iklim krizine farkındalık yaratıyor

Avrupa Birliği, "AB Yeşil Mutabakatı" ve "AB Taksonomisi" ile iklim politikalarını çeşitlendiriyor. Ece Börü, ülkemizin şekillenen yeni AB politikaları ışığında mevcut pozisyonunu kaybetmeden ilave faydalar sağlayabilmesi için çalışmalar sürdürdüklerini söyledi. Börü, "Geçtiğimiz yılın son çeyreğinde; sürdürebilir ve kapsayıcı kalkınmanın önündeki en büyük engel olan iklim krizine karşı ortak hareket etmek amacıyla, 'TSKB Yeşil Kuğu Platformu'nu kurduk. İklimle ilgili düşük olasılıklı ancak yüksek yıkıcılıktaki riskleri ifade eden 'yeşil kuğu' kavramına dikkat çeken bu platformla iş dünyası, kamu, STK'lar, üniversiteler ve medya ile beraber sorumluluk alarak çözüm yolunda somut adımlar atmayı hedefliyoruz" diye konuştu.

2020 yılında BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarını (SKA) odağına alan yeni bir kredi modeli hayata geçirdiklerini hatırlatan Ece Börü, şu bilgileri verdi: "Sürdürülebilirlik danışmanlığı alanında hizmet veren iştirakimiz ESCARUS tarafından geliştirilmiş SKA Değerlendirme Aracı ile 17 adet SKA kapsamında firmaların faaliyetlerine ve performansına ilişkin öz-değerlendirmesini yapıyoruz. Bu değerlendirme ışığında, firmalar için boşluk analizi gerçekleştirerek gelişim alanlarını belirliyor ve SKA'lara ilişkin aksiyon planları oluşturuyoruz. Yaratılan olumlu etkiye bağlı olarak, müşterilerimize finansman maliyetlerinde iyileştirme olanağı getiren bu model sayesinde pek çok firmada sürdürülebilirlik alanında dönüşüm fırsatı yaratmayı hedefliyoruz."

KOBİ'ler ayrıca desteklenecek

Toptancı Bankacılık (Apex Bankacılığı) modeli ile KOBİ'lerin Türkiye genelinde gerçekleştirdikleri yatırım projelerini bankalar, finansal kiralama ve faktoring şirketleri üzerinden dolaylı olarak kredilendirdiklerini söyleyen Ece Börü, bu sayede APEX kredilerinde finans sektörü oyuncularının aracılığı ile son 3 yıl içerisinde 1.371 KOBİ'ye ulaştıklarını ve ilave 875 istihdam sağladıklarını duyurdu. Börü, şunları anlattı: "Bankamız tarafından sağlanan global fonların kriterlerine göre değerlendirilen ve finanse edilen KOBİ'ler; teknoloji güncelleme yatırımlarından kapasite artırımına, enerji verimliliğinden çevre projelerine kadar pek çok alanda yatırımlarına finansman sağlama imkanı buluyor. Tüm bunlara ek olarak, bu yılın başında ihraç ettiğimiz sürdürülebilir tahvilimizden sağladığımız fonla doğal afetlerden ve COVID-19'dan etkilenen KOBİ'leri ayrıca destekleyebileceğiz."



Yatırım Bankacılığı performansı yüksek

Yatırım bankacılığı alanında 2020'nin tüm zorluklarına rağmen başarılı bir yıl geçirdiklerini dile getiren Ece Börü, "Global belirsizliklerin azalması ile birleşme ve devralmalar alanında daha çok yabancı yatırımcıyı Türkiye pazarında göreceğimizi düşünüyoruz" dedi. Börü, bu yıl toparlanmanın özellikle orta ölçekli şirketler tarafında devam etmesini ve hem işlem hacmi hem de işlem sayısı olarak 2021'in 2020'den daha iyi olmasını beklediklerini söyledi. Halka arz alanında ise 2020'nin ikinci yarısında küresel risk iştahının arttığını hatırlatan Börü, "Pay piyasasındaki yatırımcı sayısı 2019 yıl sonundaki 1.2 milyon seviyesinden, 2020 Kasım sonu itibarıyla 682 bin kişi artarak yaklaşık 1.9 milyona ulaştı. Bu sayede yerli yatırımcı ilgisi borsa için büyük bir itici güç oldu ve hem halka arzlara ilginin artmasında hem de endeksin artışında çok önemli bir rol oynadı. 2020 yılında son çeyrek itibarıyla orta ölçekli halka arzların başlamasıyla bu yöndeki çalışmalarımıza ağırlık verdik. 2021 yılında üzerinde çalıştığımız halka arzları piyasa koşullarının da destekleyici olması halinde başarı ile tamamlamayı umuyoruz" diye konuştu.

Türk Traktör'den yerli üretime katkı

New Holland iş makineleri Ankara'da üretiliyor

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

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

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

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





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

Advertorial


Alinur Aktaş

Tarihi başkent Bursa, dönüşüm sürecinde:

Kentin hem çehresi hem altyapısı değişiyor

Tarihi, turizmi, tarımı ve güçlü sanayisi ile Türkiye'nin metropol şehirlerinden olan Bursa, hummalı bir dönüşümün içinde. Bursa Büyükşehir Belediyesi, ulaşım başta olmak üzere; kentsel dönüşüm, yeşil alan, turizm yatırımları, tarımsal kalkınma ve akıllı şehir uygulamalarıyla şehrin yaşam kalitesini yükseltmeye odaklanıyor. Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, "Sanayi ve kentleşmenin getirdiği ihtiyaçlar doğrultusunda daha yaşanabilir bir kent olma yolunda çözümler üretiyoruz" dedi.

■ **Söyleşi: Kader KARAÇAY YILMAZ**

Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin stratejik önceliğini; ulaşım, kentleşme, yeşil alan ve turizm oluşturuyor. Bu alanları sosyal hizmetler ve gençlik çalışmaları ile desteklediklerini söyleyen Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Alinur Aktaş, "Bursa; sanayi, ticaret, tarih ve tarım şehridir. Şehir nüfusu her yıl 40-50 bin göç alarak sürekli artıyor. Sanayii ve kentleşmenin getirdiği ihtiyaçlar doğrultusunda daha yaşanabilir bir kent olma yolunda çözümler üretiyoruz" dedi.

Kentin en önemli ve en öncelikli probleminin ulaşım olduğunu aktaran Aktaş, yürüttükleri pro-





jeleri ise şöyle detaylandırdı: "Bursa'mızda 21 Organize Sanayi Bölgesi bulunuyor. Bu bölgelerde istihdam edilen vatandaşlarımızın ulaşım ihtiyacını hızlı ve ekonomik olarak çözmek için çeşitli projeler hayata geçiriyoruz. Bunların başında da raylı sistem yatırımları geliyor. Hemşehrilerimizin Şehir Hastanesi'ne hızlı, konforlu ve ekonomik bir şekilde ulaşımı için projelendirdiğimiz Emek-Şehir Hastanesi Metro Hattı, Ulaştırma Bakanlığı işbirliğiyle kentimize kazandıracağımız önemli bir proje. 6.1 kilometrelik 3 istasyonlu bu hat sayesinde kentin doğu ve batı yakasından tek bir metro ile Şehir Hastanesi'ne ulaşım sağlanmış olacak."

Bunun yanında Kent Meydanı ile Terminal'i birbirine bağlayan 9.4 kilometrelik 11 istasyonlu T2 Tramvay Hattı'nın tamamlama ihalesi kapsamında yüklenici firma çalışmalarına devam ediyor. Bu hattın ikinci etap ihalesini de kısa zamanda yapıp, kısa sürede kent merkezinden terminale ulaşımı da konforlu hale getirmek istediklerinin altını çizen Aktaş, "Bursa'nın ikinci büyük organize sanayi bölgesi (OSB) olan Demirtaş OSB'den otoyola bağlantı yolu projesinde de çalışmalarımız sürüyor. Bu yol sayesinde sanayiye gelen ve çıkan ağır tonajlı araçlar şehir trafiğine karışmadan otobana ulaşacak ve şehir trafiği önemli bir yükten kurtulacak" dedi.

Alinur Aktaş, ulaşım gibi bir diğer önceliklerinin altyapı olduğunu belirterek, "Çünkü sağlıklı şehirler, ancak sağlıklı bir altyapı üzerine inşa edilebilir. Bu kapsamda son 3 yılda 1.599.572 metre içme suyu, 668.532 metre kanalizasyon ve 217.341 metre yağmur suyu hattı imalatı gerçekleştirdik. Bunun yanında 97 adet içme suyu deposu, 14 adet sulama göleti ve 160 adet su kuyusu sondajı yaparak, kentimizin susuzluk sorununun önüne geçtik" diye konuştu.

Akıllı ve estetiği gelişmiş bir şehir

Alinur Aktaş, hedeflerini ise şöyle açıkladı: "Göreve geldiğimizde 'yeşili ve görseli daha zenginleşmiş, estetik kaygıların öne çıktığı, kenti temsil eden yapıların ortaya çıktığı ve en önemlisi de trafiği rahatlamış bir Bursa'yı kendimize hedef olarak belirlemiştik. Gelecekte Bursa'nın bu hedefler doğrultusunda şekillenmesi için hem merkezi hükümetimizin hem belediye olarak bizim hem de özel sektörün önemli yatırımları var. Büyükşehir olarak; 'Akıllı Şehre Dönüşüm' kapsamında 'Bursa Akıllı Şehir Strateji Bel-

Pandemi destekleriyle esnaf ve vatandaşın yanında





Pandemi, yerel yönetimlerin önemli bir sınav verdiği süreç oldu. Bursa Büyükşehir Belediyesi; toplam 13.965 ayrı noktada 54 milyon metrekareden fazla açık ve kapalı alanda dezenfekte işlemi yaptı. Süreçten olumsuz etkilenen herkese ekonomik ve sosyal destek paketleri hazırlandı bu süreçte 60 bin gıda destek paketi, 31 bin temizlik paketi, 30 bin 500 adet içinde meyve ve sebze bulunan pazar filesi ihtiyaç sahipleri ile buluşturuldu. 65 yaş ve üzerindeki ihtiyaç sahibi vatandaşlara ve kronik rahatsızlığı olan hemşerilere 95 bin öğün sıcak yemek dağıtımı gerçekleştirildi.

Karantina altındaki vatandaşlara 6 bin adet C vitamini destek paketi dağıtıldı. Belediye kiracısı olan esnafa kira desteği, işleri durma noktasına gelen Özel Halk Otobüslerine yaklaşık 32 milyon TL'lik sübvansiyon, sağlık çalışanlarının toplu ulaşımdan ücretsiz yararlanması, filyasyon ekiplerine araç ve şoför desteği, süreçten psikolojik olarak etkilenen vatandaşlara psikososyal destek sağlandı.



gesini' hazırlıyoruz. Su, hava ve toprak kalitesinin artırılmasına yönelik temiz enerji yatırımları devam ediyor. Hızlı Tren, Çalı-Gürsu Metro Hattı, Çınarcık Barajı suyunun kent merkezine getirilmesi, Bursa'da üretilecek yerli otomobil, Ulaşım Master Planı'ndaki köprü ve kavşaklar, bu hedef doğrultusunda hayata geçilecek projelerden sadece birkaç tanesi."

Yeniden 'Yeşil Bursa' olacak

Bursa'nın yeşil kimliğinin yeniden ön plana çıkarılması için projeler yürüten Alinur Aktaş, bu kapsamda eski stadyum alanına yapılan Millet Bahçesi'ni halkın hizmetine açtıklarını söyledi. Bunun yanında 225 dönümlük Vakıf Kent Parkı'nın kentin doğu yakasına nefes aldıran önemli bir alan haline geldiğini aktaran Aktaş, "Öte yandan Çelik Palas Oteli'nin arkasında 20 yıldır atıl halde duran binaların yıkılıp, yerine 27 bin 500 metrekare alanlı Çekirge Teras Projesi de kent merkezine nefes aldıran önemli bir yeşil alan olacak. Çevre Şehircilik Bakanlığı'mızın desteğiyle yıkımların başladığı projeyi kısa zamanda hayata geçirmeyi hedefliyoruz. Yine bakanlığımızın katkılarıyla çalışmaları devam eden Doğanbey Millet Bahçesi, 290 bin metrekarelik Gökdere Millet Bahçesi ve Ürünlü Millet Bahçesi gerçek anlamda Bursa'ya yeşil kimliğini yeniden kazandıracak" açıklamasını yaptı.



Tarih canlanıyor, kent değişiyor

Alinur Aktaş, Osmanlı'nın ilk başkenti olan Bursa'da 14. yüzyılda oluşmaya başlayan, 16. yüzyılda han, bedesten ve çarşıların oluşumuyla gelişimini tamamlayan Tarihi Çarşı ve Hanlar Bölgesi'nin etrafını çevreleyen binaların kaldırılmasıyla 'Tarih Başkenti' kimliğine yeniden kavuşulacağını söyledi. Aktaş, nüfusu 3 milyonu aşan kentte planlı ve depreme dayanıklı konut talebinin her geçen gün artarken kaçak ve çarpık yapılaşmanın ortadan kaldırılmasıyla önemli kentsel dönüşüm projelerini de hayata geçirmeye başladıklarını açıkladı.

Aktaş, şu bilgileri verdi: "Sıcaksu Kentsel Dönüşümü, İstanbul Caddesi Kentsel Dönüşümü, kentin doğu yakasındaki Yiğitler-Esenevler-75. Yıl Kentsel Dönü-



Bursa Büyükşehir'de dijital dönüşüm

'Yönetimden Yönetişime' anlayışıyla başlattıkları 'Açık Yeşil' uygulamasıyla şehre ait açık veri platformu kazandırıldığını duyuran Alinur Aktaş, Açık Yeşil üzerinden paylaşılacak veriler ile üniversiteleri, teknoloji firmalarını, girişimcileri veriye erişim alanında destekleyerek akıllı şehircilik alanındaki ekosistemi güçlendirmeyi hedeflediklerini söyledi.

Aktaş, "Açık Yeşil; coğrafi veri altyapısını destekleyen ilk açık veri platformudur. Ulusal açık veri platformu ve veri mimarisi çalışmaları ile uyumlu şekilde yürütülen Açık Yeşil ile entegrasyon süreçleri artık daha kolay hale gelecektir.

VR Destekli Sağlıklı Yaşam Terapi Modeli ile madde bağımlılığı ile mücadeleyi desteklemek, bağımlı bireylerin tedavilerinde bağımlılık risk gruplarında önleyici metotlar tasarlamayı hedefliyoruz" bilgisini verdi.

Aktaş, ayrıca Gönül Ağı Yaşlı Destek Projesi ile Bursa'nın dağ ilçeleri başta olmak üzere hızla yaşlanan nüfusu ve il genelinde yaşayan yaşlıların sağlıklı olarak yaşlanmalarına katkıda bulunmak, yaşam kalitelerini yükseltmek ve "Evde Sağlık ve Bakım" hizmetlerinin akıllı teknolojiler alt yapısı ile desteklenerek kalitesinin arttırılmasını amaçladıklarını söyledi.

şüm Projeleri, bu alanda örnek gösterilecek projeler olacak. Kat karşılığı olarak hayata geçirilecek İstanbul Caddesi Kentsel Dönüşümünde inşaat önümüzdeki günlerde başlayacak. Yiğitler-Esenevler-75. Yıl Mahallelerindeki dönüşüm projesinde de anlaşmaya vardığımız hak sahipleri ile imzalar atıldı."

AB hibe destek projeleriyle Bursa dönüşüyor

Bursa Büyükşehir Belediyesi Avrupa Birliği'nin hibe programlarını yakından takip ediyor. AB İklim Değişikliğine Uyum Hibe Programı'nda yer aldıklarını paylaşan Alinur Aktaş, "Bu proje ile sektör ve şehir ölçeğinde iklim değişikliğine uyumun güçlendirilmesi yoluyla toplumsal direncin arttırılmasını hedefliyoruz. Buradan hareketle, geçmişte tarım başkenti olan Bursa'da tekrar tarımsal üretimi teşvik ederek iklim değişikliğine uyum sağlayan yeni akıllı tarım uygulamalarını destekleyen ve toplumun dezavantajlı kesimlerinin sosyal hayata aktif katılımını sağlamak amacıyla 'Uygulamalı Tarım İnovasyon Merkezi (UTİM)' projesini hayata geçirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Dünyada 10 ülke ve 19 şehri kapsayan Birleşik Krallık Hükümeti tarafından verilen Refah Fonu'ndan İstanbul, Ankara ile birlikte Bursa Belediyesi destek aldı. 10 milyon Pound bütçeden 'Akıllı Şehir ve Kentsel Dönüşüm' temalı 2 proje için Bursa, 3.2 milyon Pound destek aldı.

Aktaş, diğer projeler hakkında şu bilgileri verdi: "Yine HAVELSAN koordinatörlüğünde ve Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin ortaklığında geliştirilen teknoloji projesi ile Avrupa Birliği'nin araştırma, geliştirme ve inovasyon projelerine destek olan Horizon 2020 (Ufuk 2020) programı çerçevesinde önemli bir başarıya imza attık. Türkiye, Almanya, İspanya ve Romanya'nın dahil olduğu 7 ortak katılımcı kuruluşun bulunduğu Digi-FİRE projesi ile aktif olarak görev yapan itfaiyecilerin ve gönüllü itfaiyecilerin mesleki eğitimlerinin e-öğrenme yöntemi ile ekonomik, hızlı ve kolay gerçekleştirilmesi hedefleniyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi Ar-Ge Şube Müdürlüğü koordinasyonunda İtfaiye Dairesi Başkanlığı ve katılımcı ortakların çalışmaları ile yürütülecek projeye AB'den 172 bin 594 Euro hibe sağlandı."





Tarım A.Ş., katmadeğerli üretim sağlıyor

Tarihi İpek Yolunun Tarım Başkenti Bursa'da kırsal kalkınmanın sağlanması hedefiyle yüksek verimli hayvan ırklarının temini, kaliteli fide, fidan ve tohumluk dağıtımı, ekipman destekleri başta olmak üzere her alanda çiftçilerin yanında olduklarını paylaşan Alinur Aktaş, Büyükşehir Belediye iştiraki Tarım A.Ş. ile sürdürdükleri çalışmaların meyvelerini toparlamaya başladıklarını söyledi.

Tarım A.Ş., çiftçilerin ihtiyaçlarını belirleyip, kalkınmalarına katkı sunacak örnek uygulamaları devreye alıyor. "Bursa'nın katmadeğeri yüksek tarımsal ürünlerini yerelde ve uluslararası platformlardan tanıtmaya devam ediyoruz" diyen Aktaş, "Tarım ve gıda alanında çok uluslu 5 Avrupa Birliği projesini halen sürdüren Tarım A.Ş., özellikle yaban mersini, ahududu, aronya, gojiberry ve lavanta gibi katmadeğeri yüksek ürünleri Bursalı çiftçilerimizle buluşturuyor. Üreticilere yüksek verimli fide ve fidan temini yaparken, fidan maliyetlerinin yarısını belediye olarak biz karşılıyoruz, çiftçilere kalan yarısını ise bir yıl ödemesiz 3 yıl vade ile hasattan hasada ödeme imkanı tanıyoruz" dedi.

Tarım A.Ş'nin 2018'den bu yana verdiği desteklerle yaklaşık 160 futbol sahası büyüklüğündeki 1100 dekar alan katmadeğerli üretime kazandırıldı. Bursalı çiftçilerin katmadeğeri yüksek ürün üretip, daha fazla kazanç sağlaması hedefiyle 2023 yılına kadar 1.5 milyon adet ahududu, 1 milyon adet yaban mersini, 2 milyon adet lavanta, 100 bin adet gojiberry, 150 bin adet aronya ve 2 milyon adet çilek çimi dağıtılması hedefleniyor. Tarım A.Ş., 2023 yılı hedefini ise 700 futbol sahası büyüklüğünde 5.000 dekar alanı katmadeğerli üretime kazandırmayı amaçlıyor. Tarım A.Ş.'nin 2020 yılında 350 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini açıklayan Aktaş, şu bilgileri verdi: "Almanya, Singapur ve Umman'a siyah incir, Hong Kong'a siyah incir, deveci armudu, kivi ve nar, Malezya'ya ise siyah incir, çilek, kestane, Trabzon hurması ve kivi sattık. Uludağ İhracatçılar Birliği, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, Gıda ve Yem Kontrol Merkez Araştırma Enstitüsü, Tarım İl Müdürlüğü, ihracatçılar ve üreticiler olmak üzere konunun tüm paydaşlarıyla koordineli bir şekilde çalışıyoruz ve Tarım A.Ş. olarak 2021 yılında ihracatı 1 milyon doların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz."


NEW HOLLAND
CONSTRUCTION
GÜVENİLİR ARKADAŞ
Sahip olduğu 110 hp maksimum gücü ve 516 Nm maksimum torku ile alışkanlıkların ötesinde bir performans sunan yerli üretim New Holland B Serisi Kazıcı Yükleyiciler, size bir dost gibi güç katar.
YERLİ ÜRETİM
TürkTraktör
NEW HOLLAND
Koç
CNH INDUSTRIAL
www.newhollandismakineleri.com
musteri@turktraktor.com.tr
444 56 35
TürkTraktör

Bursa TSO Başkanı İbrahim Burkay:

"Bu kadar sanayi yeter demek ihanet"

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Başkanı İbrahim Burkay, Bursa yüzölçümünün binde 8'inin sanayi yatırımlarına ayrıldığını, oysa aynı oranın Almanya'da yüzde 3 olduğunu hatırlatarak, gelirinin yüzde 46'sını yüzde 1 dahi yer kaplamayan sanayiden elde eden Bursa'da "Bu kadar sanayileşme yeter" diyenleri anlamakta güçlük çektiğini söyledi.

Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin (EGD) görüntülü platformda yayınlanan 'Türkiye Ekonomiyi Konuşuyor' programının konuğu olan Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO) Başkanı İbrahim Burkay, Türkiye'nin 50 yıllık geleneksel üretim yapısıyla gelecek 50 yılı yakalayamayacağını belirtti.



Burkay, "Gelişmiş ülkeler havacılık, savunma, otomotiv gibi teknoloji yoğun sektörlerine entegre ettikleri üniversiteleri ve mükemmeliyet merkezlerini yatırım fonlarıyla birlikte bir ekosistem kurmuşken biz, 'Bu kadar sanayi yeter' diyemeyiz. Bursa'nın 11 bin 200 kilometrekarelik yüzölçümünde sanayinin payı binde 8. Bu payla Bursa ekonomisinde gelirin yüzde 46'sı sanayiden geliyor. Almanya'nın şehirlerinde bu oran yüzde 3 civarında. Eğer hedefimiz 10 büyük ekonomiyse topraklarımızın en az yüzde 3'lük bölümünü sanayiye tahsis etmek zorundayız" diye konuştu.

Yatırımcının sanayi alanı bulma konusunda zorlandığını belirten BTSO Başkanı Burkay, "Bu konuda çok yoruluyoruz. Elbette ormanlarımızı, tarımı, arkeolojiyi koruyacağız. Üretirken çevreyi kirletmeyeceğiz. Ancak bu ülkede sanayi yatırım alanlarını artırma, yatırımcıya hazır hale getirme zorunluluğumuz var. Metrekaresi 800 dolara arsa alarak kim, nasıl, hangi yatırımı yapacak?" diye sordu.

Son dönemde gelişmiş ülkelerin dahi üretimi kendi ülkesine çekme yarışına girdiğini belirten Burkay, "Odamızı ziyaret eden ABD'li, Avrupalı heyetler bizden ülkelerinde yatırım yapmamızı talep ediyor. Arazi bedellerinden vergi avantajlarına bakıyorsunuz, bizim 6'ncı bölge teşviklerinden daha uygun. Böyle bir durumda Türkiye'de sanayi yatırımlarına ayırdığımız altyapısı hazır bölge oranımızı artırmak zorundayız" dedi.

Yaklaşık 15 yıl önce BTSO olarak gelişmiş 10 ülkenin üretim yapısını incelediklerini, bu ekonomilerin otomotiv, havacılık, savunma sanayii, raylı sistem gibi teknoloji yoğun sektörlerdeki dönüşüm modellerini şehirlerine taşıdıklarını anlatan Burkay, şunları söyledi: "Teknolojiye dayalı uluslararası rekabetin artık yeryüzünden uzaya taşındığı yeni bir döneme girdik. 2013 yılından itibaren özellikle otomotiv ve makine gibi sektörlerdeki firmaların üretim yeteneklerini uzay, havacılık, savunma, nanoteknoloji, kompozit malzemeler ve mekatronik gibi ileri teknoloji gerektiren alanlara dönüştürmeyi hedefledik. GUHEM projemizi de işte bu vizyon doğrultusunda hayata geçirdik. Bu merkezimiz, Cumhurbaşkanımızın ülkemizi uzay ligine taşıma kararlılığı doğrultusunda Bursa'mıza uzay ve havacılık yolculuğunda yeni bir misyon yükleyecek."

KOBİ OSB ve Teknoloji OSB'lere ilişkin de bilgi veren Burkay, "Teknoloji OSB'de yer alan firmalarımız ağırlıklı Ar-Ge faaliyetlerini yürüten firmalar. Bu alanda yatırım yapan firmalarımız Ar-Ge desteklerinden faydalanıyor" dedi.

Bursa'nın yerli otomobil TOGG için yatırım üssü olarak belirlenmesinde ve uzay çalışmalarında şehrin öne çıkmasının tesadüfi olmadığını belirten Burkay, şunları dile getirdi: "Sadece farklı sektörlerde kurduğumuz mükemmeliyet merkezleri ve sürdürdüğümüz farklı projelerle değil insan kaynağına yaptığımız etkin yatırımlar da Bursa'yı katma değeri yüksek yatırımların ilgi odağı haline getirdi. Mühendislik fakültelerinden, meslek liselerinden lisans ve ön lisans eğitimini alan gençleri BUTGEM Vakfımızın kompleksinde eğitime alıyor, yetiştiriyoruz. Yılda 2 bin 500 kursiyerimizin yüzde 90'ına iş garantisi sağlıyoruz. Şu an TOGG'un gereksinim duyacağı insan kaynağının yetiştirilmesine odaklandık."

Yeni fikir fonu kuruluyor

Projeleriyle Bursa'da sektörleri yüksek katmadeğerli üretim yönünde dönüştürürken yatırımcıları da dönüştürecek program üzerinde çalıştıklarını anlatan Burkay, "Gelişmiş ülkelerin girişimcileri 'kâr' realizasyonundan 'değer' realizasyonuna geçiş yaptı. Güne değil, gelecek 50 yıla yatırım yapılıyor. Veri, bilgi satıyorlar. Teknoloji girişimlerini destekleyen fonları kurmak zorundayız. Yeni fikirlere yatırım yapacak bir fon yapısını Bursa'da kuracağız" diye konuştu.

PMS, 2021'de Ar-Ge merkezli yeni yatırımına odaklandı

Alüminyum sektöründe küresel marka olacak

Alüminyum sektöründe Türkiye'nin önemli markaları arasında yer alan PMS Alüminyum, pandemi koşullarına rağmen karlı büyümesini sürdürdü, 4. fabrika yatırımını ise hızlandırdı. TEKNOSAB'da 120 dönüm arazi üzerine 4. fabrika yatırımına hazırlanan firma, sözkonusu alanda sektörünün ilk Ar-Ge merkezini kurmak için de girişimlerini başlattı. PMS Alüminyum, yeni alanında özel alaşımlı alüminyum üretimine odaklanacak.


Merve Önsever Çağlayan

Demirtaş OSB'de 3 fabrikasında 450 kişiye istihdam sağlayan ve üretiminin yüzde 60'ını 45 ülkeye ihraç eden PMS Alüminyum, katma değerli üretim stratejisi ve çözüm ortağı gördüğü müşteri ağıyla sektörün önemli oyuncularından biri haline geldi. Bursa'nın ilk 250 firması arasında yer alan firma, alüminyum profil ve levha üretiminde Türkiye'nin en büyük 3 üreticisinden biri olmayı hedefliyor.

PMS Alüminyum Yönetim Kurulu Üyesi Merve Önsever Çağlayan, pandemi koşullarına rağmen karlı büyümelerini 2020 yılında sürdürdüklerini belirterek, "Yassı mamul ve alüminyum ekstrüzyon profili aynı çatı altında üreten ilk firma olduk. Sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Ar-Ge Merkezi'mizin de yer aldığı 4. fabrika yatırımımızı TEKNOSAB'da 120 dönüm alan üzerinde hayata geçireceğiz. Geleceğe yatırım yapan firma olarak sektörümüzün öncü firması olmayı amaçlıyoruz" diyor.

4. fabrika TEKNOSAB'a yapılıyor

Yatırımın etap etap süreceğini ve ilk aşamada 42 bin metrekare alan üzerinde 15 milyon dolarlık bir yatırım yapacaklarını duyuran Çağlayan, "Dünyada eşi benzeri olmayan, mühendisliği fabrikamıza özel, sektörün en gelişmiş pres yatırımını hayata geçireceğiz. Yatırım için dünya devi İtalyan Danieli firmasıyla işbirliğimiz bulunuyor. Yeni üretim alanımızda; özellikle elektrikli araçlar, raylı sistemler, uzay-havacılık ve savunma sektörünün ihtiyacı olan yüksek magnezyum alaşımlı alüminyum üreteceğiz" diye konuştu. PMS'nin 4. fabrika yatırım maliyetinin 50 milyon dolar olması hedefleniyor.

Ar-Ge ile ürün farklılaşması sağlanacak

Alüminyumun demir çelikten sonra dünyada en çok kullanılan ikinci metal olduğunun ifade eden Çağlayan. aynı zamanda birçok alanda kullanımı olduğunu katdetti. Kullanım alanlarının gelişimiyle Ar-Ge çalışmalarına ağırlık verdiklerini ve sektörün ilk Ar-Ge merkezli kuruluşu olmak için yatırım gerçekleştirdiklerini açıklayan Çağlayan, "Özellikle üniversite sanayi işbirliği projelerine ağırlık veren bir kurumuz. Şu anda mevcut fabrikalarımızda Ür-Ge yatırımlarımız bulunuyordu bu altyapıyı Ar-Ge Merkezi ile taçlandırmak istiyoruz. Ağırlık verdiğimiz konu ise çelik mukavemetinde alüminyum geliştirmek. 2021 yılında kuracağımız Ar-Ge Merkezi'nde bu çalışmaların hayat bulmasını amaçlıyoruz" diye konuştu. Elektrikli araçların alüminyum ihtiyacına talip olduklarını dile getiren Çağlayan, yerli otomobil girişimi olan TOGG'un batarya tutucu üretimini gerçekleştirmek istediklerini aktardı. Kendi dökümhanelerinin bulunduğunu ve proje bazlı teklifleri de değerlendirdiklerini ifade eden Çağlayan, "Verimliliği artıran, maliyet düşüren farklı alaşımlı alüminyum ihtiyacını karşılayarak müşterinin çözüm ortağıyız" dedi.

45 ülkeye ihracat yapıyor

İhracata 1995 yılında başlayan ve yıllık 60 bin ton ekstrüzyon profil ve yassı mamul üretimi kapasitesi bulunan PMS Alüminyum, üretiminin yüzde 60'ını 45 ülkeye ihraç ediyor ve Türkiye'nin ilk 500 ihracatçısı arasında yer alıyor. 3 fabrikasında 18'i Ür-Ge Merkezinde toplam 450 kişiyi istihdam eden PMS Alüminyum ürün gamının genişlemesiyle istihdam oranlarını artırmak istiyor. Çağlayan, "Stratejik kabul edilen savunma, havacılık, yerli otomotiv sektörlerinde önemli girişimler var ama bu alanda ihtiyacı karşılayacak sıcak hadde yatırımı bulunmuyor. Özel sektörün ise devlet desteği olmadan böylesi büyük bir yatırıma imza atması imkansız. Vergi, teşvik gibi mekanizmalarla hammadde yatırımcısı desteklenmeli" bilgisini verdi.

Advertorial

BURSA'nın teknoloji kuruluşları durmadı:

Hem fikir hem firma desteklendi

Bursa Uludağ TTO ve ULUTEK, pandemi koşullarına rağmen projeleri durdurmadı, üyelerine ve bölgesine katkı sağlamaya devam etti.

Bursa Uludağ TTO, fikri olan girişimcisini desteklerken, ULUTEK ise yüksek performans gösteren üyelerine kira indirimi sağladı.

Bursa Uludağ Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (Bursa Uludağ TTO), pandemi sürecine rağmen önemli projelere imza attı. Hizmet verdiği 6 yıllık süreçte başarılı çalışmalara imza atan Bursa Uludağ TTO, bölgenin teknolojiyle kalkınmasında önemli bir misyon üstleniyor.

2014-2020 yılları arasında 330 etkinlik ve 323 eğitim programını gerçekleştiren Bursa Uludağ TTO; bin 90 iş fikri başvurusu, 45 girişimci şirket kurulumu, 31 akademisyen şirket kurulumu, 69 Ar-Ge merkezi kurulum desteği, 293 Ar-Ge proje sözleşmesi, 295 buluş bildirimi, 172 patent başvurusu, 56 patent tescili, 10 marka tescili ve 5 lisans sözleşmesini hayata geçirdi.

Pandemi sürecine rağmen 2020'de de verimli bir yıl geçirdiklerini belirten Bursa Uludağ Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Genel Müdürü Prof.Dr. Recep Eren, bölge sanayicileriyle sürekli dirsek temasında bulunarak ihtiyaçlarını belirleyip bu doğrultuda çalışmalar yürüttüklerini belirterek, "Yaşamı, üretimi, çalışma hayatını kolaylaştırıp ticarileştirilebilen her yeni fikir çok önemli. Bizler de her alanda yeni fikirleri olan girişimcilerimizi destekleyip, profesyonel metotlarla harmanlayarak Bursa ve ülke ekonomimize kazandırıyoruz" dedi.


Recep Eren

Bursa Uludağ Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi Genel Müdür Yardımcısı Nihal Sağlam ise TTO'ların sanayi ve üniversite arasında bir köprü niteliğinde olduklarını belirterek, "TTO'lar Türkiye'nin geleceği için tek çıkış kapısı olacaktır. Bizler de Bursa Uludağ TTO olarak, Türkiye'nin önemli teknoloji transfer ofislerinden birinde görev yapmanın bilinciyle çalışmalarımızı yürütüyoruz. Yalnızca sanayi alanında değil belediyeler ve her türlü kurumla üniversitemizi buluşturuyoruz. Burada en büyük yatırım, çağımızın olmazsa olmazı Ar-Ge'ye yapılıyor. Türkiye'nin güçlü geleceğine giden yolda yeni fikirlerin hayata geçirilerek, ülke ekonomisine katkı sağlaması amacıyla gereken tüm desteği veriyoruz. Hep birlikte burada üniversitemize, öğrencilerimize, akademisyenlerimize, sanayicilerimize kısaca ülkemize faydalı olmak için çalışıyoruz" açıklamasını yaptı.


Nihal Sağlam

ULUTEK'tan kira indirimi

ULUTEK Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetimi, pandemi nedeniyle bölgede faaliyet gösteren firmaların işletme bedellerinde indirime gitti. Yüksek performans gösteren firmalar için de yüzde 30'a kadar özel kira indirimi uygulanmaya devam edecek.

ULUTEK Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici A.Ş. Genel Müdürü, Bursa Uludağ Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. İrfan Karagöz, Koronavirüs ile mücadele kapsamında işletmelerin beklentisini karşılamak istedikleri için aylık işletme bedellerine yönelik indirim kararı aldıklarını açıkladı. Karagöz, "2021 yılında firmaların kira bedellerinde yüzde 12 oranında bir artış oldu. Fakat pandemi şartlarını göz önünde bulundurarak bu artışın tamamını uygulamama kararı aldık. Ocak ayından itibaren geçerli olacak şekilde, firmaların işletme bedellerindeki artışı 10 ay süre ile yüzde 50 indirimli olarak uygulayacağız" diye konuştu. Karagöz, performansı yüksek olan firmalara yüzde 30'a kadar kira bedeli indirimi sağlamaya devam edeceklerini belirterek, "Firmaların bu destekten faydalanmaları için yüksek performans göstermeleri gerekiyor. Proje sayısı, patent sayısı, cirosu, ihracatı yüksek olan firmalar yüzde 30'a kadar indirim alabiliyor. Yüksek performans kriteri doğrultusunda geçen yıl da 31 firmamıza yüzde 22'ye varan indirimler uyguladık. Bu indirim ile firmalarımızı, performanslarını arttırmaya teşvik ediyoruz" dedi.


İrfan Karagöz



BİRLİĞİN GÜCÜ, BİNLERİN GÜCÜDÜR!

UİB
ULUDAĞ İHRACATÇI BİRLİKLERİ

UYMSİB
ULUDAĞ YAŞ MEYVE SEBZE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

UHKİB
ULUDAĞ HAZIR GIYIM VE KONFEKSIYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ OİB

UTİB
ULUDAĞ TEKSTİL İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

UMSMİB
ULUDAĞ MEYVE SEBZE MAMULLERİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

İnsu Teknik'in kalitesi Ford Q1 sertifikası ile taçlandı

Gazlı amortisör sektöründe Türkiye'de lider, dünyada da global oyunculardan biri olan İnsu Teknik, Ford tarafından dünyadaki en iyi tedarikçilerine verilen ve üst düzey prestije sahip olan 'Ford Q1 Kalite Sertifikası'nı almaya hak kazandı.





Gazlı amortisör sektöründe Türkiye'nin lideri, dünyanın da en büyük global oyunculardan biri olan İnsu Teknik, birbiri ardına başarılara imza atmaya devam ediyor.

Firma, otomotiv endüstrisinin en büyük oyuncuları arasında yer alan Ford'un küresel düzeyde büyük saygınlığı bulunan ve dünyadaki en iyi tedarikçilerine verdiği Ford Q1 Kalite Sertifikası'nı alarak, Ford'un üst statüde tedarikçilerinden biri olarak tescillendi.

İnsu Teknik'te gerçekleştirilen Ford Q1 Sertifika Töreni'nde konuşan İnsu Teknik Yönetim Kurulu Başkanı Ali Hakan Süalp, Ford'un küresel kalite sertifikası olan ve uluslararası tedarikçi ağı açısından son derece prestijli olan Q1'i almanın haklı gururunu yaşadıklarını söyledi. Ford Q1 sisteminin, üreticinin başarısını ve sürekli gelişimini sağlarken, yüksek standartlarda kalite ve üretim disiplini sağlayan çok önemli bir yapı olduğunu belirten Süalp, "Bu yapının bir parçası olmak, geleceğe dönük hedeflerimiz açısından son derece önemli. İnsu Teknik olarak, mevcut kalite sistemimizin güvenilirliği ve müşteri beklentilerinin en iyi şekilde karşılanması dolayısıyla bu prestijli ödüle layık görüldük. Q1, tüm dünyadaki otomotiv ekosistemi açısından referans gösterilecek derecede kıymetli bir sertifikadır" dedi.

"Sürdürülebilir çözümler üretmeye devam ediyoruz"

Kuruldukları günden bu yana dünya standartlarında kalitede sürdürülebilir üretim anlayışı ve inovasyona odaklandıklarına dikkat çeken Süalp, sürekli gelişim ve dönüşüm odaklı yenilikçi çalışmalar yürüttüklerini kaydetti.

Süalp, sürdürülebilir başarıya büyük önem verdiklerini dile getirerek, "Yenilikçi teknolojilere sahip ürünler geliştirip üretiyoruz. Bünyemizde yer alan Ar-Ge Merkezimiz ile hizmet verdiğimiz sektörlere özel ürün ve teknoloji geliştirmek için çaba sarf ediyoruz. Ayrıca sosyal sorumluluk ve çevre bilinciyle de paydaşlarımızın yanında yer almaya devam ediyoruz. Eğitimden çevreye kadar, birçok alanda geleceğimize yatırım yapmayı da görev biliyoruz. Örnek vermek gerekirse, bugün içerisinde bulunduğumuz fabrikamız kendi enerjisini kendisi üretiyor. Burada olduğu gibi her alanda da sürdürülebilir çözümler üretmeye devam ediyoruz" diye konuştu.

Bundan sonraki süreçte de hem Bursa hem de ülke ekonomisine katkı sağlama yaklaşımıyla çalışmalarına tüm hızıyla devam edeceklerini ifade eden Süalp, Ar-Ge öncelikli üretim modeli çerçevesinde emin adımlarla ilerlemeyi sürdüreceklerini kaydetti. Süalp, geldikleri noktada tüm çalışma arkadaşlarının emeğinin oldukça fazla olduğunu belirterek, "Ford Q1 sertifikasını almamızda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarıma ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da kaliteden ödün vermeden, sektörümüzün ihtiyaç duyduğu yeni ürünleri oluşturmaya, küresel ölçekteki müşteri taleplerine en hızlı ve etkin şekilde yanıt vermeye devam edeceğiz. Ford ailesine bize güvendikleri için teşekkür ediyorum" dedi.

Ford yetkililerinden İnsu Teknik'e övgü

Tören kapsamında üretim hatlarını gezen Ford yetkilileri, şirketin tüm üretim yapısı hakkında detaylı bilgi aldı. Törene Ford STA Müdürü Fatih Aydoğdu, STA Resident Yöneticisi Onur Dinçkurt, STA (S&BO) Murat Uysun, STA Saha Mühendisi İhsan Akkarpuz ve SMRT Saha Mühendisi Hakan Koban katılım sağlarken, etkinlik sonunda hatıra panosuna imzalar atıldı.

Advertorial



320 İŞLETME
22 BİN İSTİHDAM İLE

EKONOMİYE KATKIDA BULUNMAYA DEVAM EDİYORUZ...

NOSAB
Nilüfer Organized Industrial Zone

NİLSİAD
Nilufer Industry and Business People Association

Yeni nesil ihtisas serbest bölgelerine

Bakan Pekcan'dan yatırım daveti

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, yeni nesil ihtisas serbest bölge modelinin dünyadaki iyi uygulama örnekleri arasına gireceğini, üreticiye ve ihracatçıya cazip imkanlar sunacağını belirterek, yatırım yapma çağrısında bulundu.


Ruhsar Pekcan

Bakan Pekcan, 'İhtisas Serbest Bölgeleri Tanıtım Toplantısı'ndaki konuşmasında, Türkiye'de 18 serbest bölgede, 500'e yakını yabancı sermayeli olmak üzere 1900 firmanın faaliyet gösterdiğini, 80 bin civarında istihdam sağlandığını, Ticaret Bakanlığı olarak, zamanın ruhunu daha iyi yakalamak ve serbest bölgeleri geleceğe daha iyi taşımak üzere yeni bir model geliştirmeyi amaçladıklarını açıkladı: "Bu doğrultuda, yeni nesil ihtisas serbest bölge modelimizi kurgulayarak hayata geçirdik."

Pekcan, yeni nesil ihtisas serbest bölge modeli ile Ar-Ge yoğun, yüksek katmadeğerli, inovasyon ve teknoloji odaklı mal ve hizmet sektörlerinde, uzmanlaşma temelinde serbest bölgeler kurulabilmesini amaçladıklarını söyledi.

Yatırımcılara kira, nitelikli istihdam, faiz ve kar payı desteği: Pekcan, ihtisas serbest bölgelerinde sektörel bazda oluşacak ve firmaların bölgelere yatırım kararlarını etkileyecek temel ihtiyaçların desteklenmesi amacıyla kira, nitelikli istihdam, faiz ve kar payı unsurlarına yönelik ilave destek mekanizmalarının sağlandığını açıkladı: "Halihazırda sunulan mevcut serbest bölge desteklerine ilave olarak, firmaların istihdam ettikleri 10 nitelikli personelin her birinin yıllık 15 bin dolara kadar olan brüt ücretlerinin yarısı ile ihtisas serbest bölgelerinde kiraladıkları arazi ve binalara ilişkin 75 bin dolara kadar olan kira harcamalarının yarısını da 5 yıl süresince destekleyeceğiz. İhtisas serbest bölgesinin oluşturulmasında ciddi yatırım taahhüdü altına giren Bölge Kurucu ve İşleticilerinin taahhütlerini eksiksiz ve amaca uygun bir şekilde gerçekleştirmeleri kaydıyla 10 yıl süreyle, sabit yatırım taahhütlerinin yarısına kadar kullanacağı krediler için faiz veya kar payı desteği veriyoruz. Sağladığımız bu destekleri, önümüzdeki dönemlerde, sektörel beklentiler ve ihtiyaçlar doğrultusunda daha da özelleştirerek çeşitlendirebileceğimizi öngörüyoruz."

Bakan Pekcan, yeni nesil ihtisas serbest bölgelerin, çağın değer zincirleri ve dijital altyapısına uygun bir ekosistemi sağlayacağını, bunun da Türkiye'de yabancı ve yerli yatırımların artırılması noktasında elini oldukça güçlendireceğini söyledi. Pekcan, bu bölgelerin etkin ve yatırımcı memnuniyetinin üst seviyede olduğu birer cazibe merkezleri olarak faaliyet göstereceklerini aktardı: "Bürokratik izin ve başvuru süreçleri tek elden, Bakanlığımız koordinasyonunda yönetilecek, bölgenin altyapı imkanları da yine Bakanlığımız gözetiminde özel bir kurucu/işletici şirket eliyle etkin biçimde sağlanacaktır."

Pekcan, yazılım sektöründeki firmalara etkin destekler sunabilmek için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile yakın işbirliği içinde çalıştıklarını, ihtisas serbest bölgelerinde yapılacak yazılım ve bilişim ürünleri üretimine yönelik yatırımların 'öncelikli yatırım konuları' arasına alındığını, firmaların sigorta primi işveren hissesi desteği ile faiz desteğinden yararlanır hale geldiğini kaydetti.



Yatırımcılara davet: Pekcan, ilk etapta İstanbul İhtisas Serbest Bölgesi'nde yatırım yapacak yazılım ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmalar için uygulanacak bu tür destekleri, ilerleyen dönemlerde diğer yüksek teknolojili ve katmadeğeri yüksek sektörler için de genişletmeyi planladıklarını aktardı: "Ülkemizde yüksek teknoloji ihracat oranı yüzde 3.4, serbest bölgelerde ise yüzde 9 düzeyindedir. İhtisas serbest bölgeleri ile bu oranları daha yukarı

Stopaj istisnasında yüzde 85 ihracat şartı, 2020 için yüzde 80'e düşürüldü

Bakan Pekcan, serbest bölgelerde faaliyette bulunan mükelleflere yönelik Cumhurbaşkanı Kararı'na değinerek, ağırlıklı olarak yüksek ve orta-yüksek teknolojili üretim yapan serbest bölge firmalarının istihdam ettikleri personel için yararlandıkları stopaj istisnasında yüzde 85 ihracat şartının 2020 yılı için yüzde 80'e düşürüldüğünü belirtti.

seviyelere çıkarmayı hedefliyoruz."

Pekcan, "Özel sektörümüze ve yabancı yatırımcıya seslenerek, kendilerini yeni nesil ihtisas serbest bölgelerimizde yatırım yapmaya davet ediyorum" dedi.

Küresel tedarik zincirine katılım için destekler sağlanıyor: Pekcan, Bakanlık tarafından pazara giriş, markalaşma ve küresel tedarik zincirlerinden tasarıma kadar katmadeğeri yüksek ürün ihracatının artırılması hedefiyle ihracatçıların desteklendiğini, bu desteklerin en önemlilerinden Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projesi Desteği ile uzay, havacılık, elektrik-elektronik, makine, otomotiv, maden ve metaller ile kimya sektörlerinde faaliyet gösteren üretici firmaların, küresel ölçekteki yabancı firmaların tedarik zincirlerinde yer alabilmeleri için üretimlerinde ihtiyaç duydukları makine, ekipman ve donanım alımlarına destek sağlandığını anlattı.

Cazip sektörler: Öne çıkan alanlar; enerji teknolojileri, medikal teknolojiler, elektrik-elektronik, lojistik, petrokimya, otomotiv, demir yolu taşımacılığı, bilgi ile iletişim teknolojileri, tarımsal sanayi teknolojileri ve diğer tüm Ar-Ge yoğun sektörler.

Serbest Bölgelerde ateşli silah üretimi yapılabilecek: Ticaret Bakanlığı, Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliği'ni değiştirerek, serbest bölgelerde ateşli silah üretiminin önü açıldı.

Resmi Gazete'de yayınlanan değişiklikle, Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliği'nin 'Bölgeye getirilmesi yasak olan veya özel düzenek gerektiren mallar' başlıklı 32'nci maddesine bir fıkra eklendi. Buna göre; ateşli silahların bölgede üretilmesi ve çıkışı ile bu üretim faaliyetinin bir parçası olarak yürütülen Ar-Ge faaliyetlerinde kullanılacak mühimmatın bölgeye giriş ve çıkışı, İçişleri Bakanlığı veya Milli Savunma Bakanlığının uyguladığı mevzuat hükümlerine tabi olacak.

Eximbank'ın 2021 hedefleri

Bakan Pekcan, Ticaret Bakanlığı'nda düzenlediği basın toplantısında Türk Eximbank'ın 2020 yılı faaliyet sonuçlarını değerlendirerek 2021 yılı hedef ve stratejilerini paylaştı.

Toplam destek 45.6 milyar dolara yükseldi: Pekcan, Eximbank'ın geçen yıl toplam desteğinin bir önceki yıla göre dolar bazında yüzde 4 artışla

İhracatçılar 2021 yılına da rekorla başladı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Gülle, Ocak ayı geçici dış ticaret verilerini, Ankara'da, Ticaret Bakanlığı'nda, TİM'in düzenlediği toplantıyla açıkladı. Genel Ticaret Sistemi'ne (GTS) göre Ocak'ta ihracat bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2.5 artışla 15 milyar 48 milyon dolara ulaştı. Bakan Pekcan, "Bu rakam tüm zamanların en yüksek Ocak ayı ihracat rakamıdır" dedi.

Ocak'ta bir önceki yılın aynı ayına göre 17 sektör ihracatını artırdı. Özellikle en güçlü performansa imza atan sektörler; 'mücevher', 'iklimlendirme' ve 'yaş meyve sebze' sektörleri oldu, 2 milyar 267 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren otomotiv sektörü liderliğini korudu. En çok ihracat gerçekleştirilen 10 ülkenin 6'sına ihracatın arttığı Ocak'ta Türk bayrağını 215 ülke ve bölgede dalgalandıran Türk ihracatçısının, en çok ihracat yaptığı ülke 1 milyar 455 milyon dolarla Almanya oldu. 52 ilin ihracatını artırdığı Ocak'ta 1457 firma ilk kez ihracata katıldı. Ocak'ta Türk lirası ile açılan beyannamelere göre, 169 ülkeye toplam 5 milyar 215 milyon TL tutarında Türk Lirası ile ihracat gerçekleştirildi.

Bakan Pekcan, bu yıl ihracat vizyonu kapsamında, dijital pazarlama faaliyetlerine yönelik desteklerin gelecek dönemde de artarak sürdürüleceğini, e-ihracatın artırılmasına yönelik çalışmaların hızlandırılacağını, 2019'da kamuoyuyla paylaştıkları İhracat Ana Planı'nda belirlenen 17 hedef ülke ve 5 hedef sektöre yönelik odaklanma çalışmalarının sürdürüleceğini, bu ülkelere yönelik ihracatçılara ilave destek-



ler sağlanacağını söyledi. Bakanlığın diğer çalışmalarına devam edeceklerini belirten Pekcan, pandemi sürecindeki gelişmelere de bağlı olarak 2021 yılı için öngörülen 184 milyar dolarlık ihracat hedefini aşmayı hedeflediklerini açıkladı. Pekcan, mal ve hizmet ihracatçılarına toplamda bu yıl da ihracatçılara 4.1 milyar lira destek vermeyi hedeflediklerini açıkladı.

"İhracatta 200 milyar doları aşma zamanı geldi": TİM Başkanı İsmail Gülle, "2020'nin son çeyreğinde, ihracatımızı 50 milyar doların üzerine çıkardıklarını söyledi: "Bu rakam, bize artık ihracatta yıllık 200 milyar dolar seviyesini aşmanın zamanının geldiğini gösteriyor. Mal İhracatına Yönelik Desteklerde Hedef Ülke ve Sektörlerde İlave Desteklerin Sağlanması kararı yürülüğe girdi. Bu ilave destekle beraber, hedef ülkelerde pazar payımızı artırırken katmadeğerli sektörlerimizde yeni rekorlar kıracağız. 2021 yılına, tüm dünyada hızla başlanan aşılama çalışmalarıyla, umutla başladık."

45.6 milyar dolara yükseldiğini, ihracatı destekleme oranının da yüzde 24.3'ten yüzde 26.9'a çıktığını açıkladı. Pekcan, küresel salgın koşullarının egemen olduğu 2020'yi 169.5 milyar dolarlık ihracatla kapatmayı başardıklarını, 2021 için 184 milyar dolar ihracat hedeflendiğini söyledi.

Kahramanmaraş ve İkitelli OSB'ye 2 yeni şube: Bakan Pekcan'ın verdiği bilgilere göre; Türk Eximbank 20 şube ve 11 irtibat bürosuna sahip. 2021'de de ihracat ve ihracatçıların yoğun olduğu bölgelerde 5 yeni şube daha açacak. Öncelikle Kahramanmaraş ile İstanbul İkitelli OSB'de olmak üzere iki yeni şubeyi yakın zamanda açacak.

Kredi Mobil Projesi ile artık Türk Eximbank kredi uygulamaları cep telefonlarından da ulaşılabilir hale geldi, Türkiye'nin her yerinde Türk Eximbank'ın dijital şubesi açıldı. İlk defa katılım finans sistemi prensipleriyle çalışmak isteyen ihracatçılara yönelik **10 yıla kadar vadeli Katılım Finans Yatırım Kredisi**'ni hizmete sunuldu. **Sigortalı Alacağın Teminatına Dayalı Kredi** ile ihracatçılar, Türk Eximbank sigorta poliçesiyle garanti altına alınmış tüm kısa vadeli alacaklarını bir havuz teminat niteliğinde kabul ederek 1 yıla varan finansman sağlanıyor. Teminat oluşturma sıkıntısı yaşayan ihracatçıların ve KOBİ'lerin kısa vadeli alacaklarıyla uzun vadeli finansman sağlayacakları bir program. Yurt dışı teminat mektubuyla müteahhitlik firmalarının, gemi inşa firmalarının, yatırım malı üretimi yapan firmaların, geçici teminat mektubu, kesin teminat mektubu ve avans teminat mektubu ihtiyaçları karşılanmaya başladı.

Eximbank uluslararası piyasalardan 2.8 milyar dolar fon temini ile Türkiye'ye uygun maliyetli kaynak girişi sağlayarak ihracatçıları desteklemeye devam ediyor. Eximbank'ın uzun vadeli kredi desteği de bir önceki yıla göre 3 kat arttı. **Halihazırda 'İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi'** azami 5 yıl vadeyle 'İhracata Yönelik Yatırım Kredisi' ise 2 yılı geri ödemesiz toplam 10 yıla varan vadelerle ihracatçılara sunmaya devam ediliyor. Amerika, Fransa, İngiltere, Danimarka ve Avusturya ihracat destek kuruluşlarıyla Türk Eximbank arasında reasürans işlemlerine yönelik işbirliği anlaşmaları imzalandı. Pekcan, bu anlaşmalarla İngiltere ihracat destek kuruluşuyla ilk ortak projemizi bu yıl Irak'ta gerçekleştirdiğimizi, Macaristan ile anlaşmamızı imzalayacağımızı, İsveç, Finlandiya, Hollanda ve Japonya gibi ülkelerin kuruluşlarıyla benzer anlaşmaların imzalanmasına yönelik görüşmeleri sürdürdüklerini aktardı: "Afrika'daki bölgesel kalkınma kuruluşlarından African Trade Insurance Agency (ATI) ile 2019'da imzaladığımız çerçeve işbirliği anlaşmasına benzer bir anlaşmayı Eastern and Southern African Trade and Development Bank (TDB) ile de imzaladık."

Türk Eximbank'ın kredi programlarında ve teminat yöntemlerinde çeşitlilik sağlandı, kredi vadesi, ihracat taahhüt süresi ve alıcı limit vadelerinde uzatım imkanı getirildi. TL Reeskont Kredisi ve Stok Finansman Kredisi programları, KGF teminatıyla da kullandırılarak ihracatçılara teminat çeşitliliği sağlandı, ihracat taahhüt süreleri 12 ay uzatıldı.

Türk Eximbank ile Avusturyalı ihracat destek kuruluşu OeKB ile işbirliği

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank'ın Avusturya'nın resmi ihracat destek kuruluşu OeKB Oesterreichische Kontrollbank AG ile reasürans işbirliği anlaşması imzaladığını açıkladı. Pekcan, daha hızlı ve etkin bir kredi tahsis süreci sağlanacak anlaşmayla Türk ve Avusturyalı firmaların üçüncü ülkelerde birlikte gerçekleştirecekleri projeler için kendi ülkelerinden yapacakları mal ve hizmet ihracatına Türk Eximbank ve OeKB tarafından sigorta desteği sağlanacağını, buna ilişkin mekanizmanın başvurulara hazır hale getirildiğini dile getirdi.

- **"Banka 2021'de 50 milyar doların üzerinde ihracat desteği sağlayacak"**: Eximbank, 2021'de ihracatçılara sağladığı nakdi kredi ve sigorta desteğini artırarak sürdürecek. Pekcan, "Hedefimiz, 2021'de toplam ihracat desteğimizi geçen yıla göre yüzde 11 artırarak 50 milyar doların üzerine, ihracat destek oranını da yüzde 27.7'ye yükseltmektir" dedi.
- Hizmet ihracatı da alacak sigortası kapsamına alınacak.
- Kadın ve genç girişimcilere destek devam edecek, bu çerçevede 2021'de de bankalar aracılığıyla kullandırılan yabancı para kredilerinde 25 baz puan indirim uygulanmaya devam edilecek.
- Önümüzdeki aylarda gemi inşa sektörünün yapacağı ihracatlara yönelik Finlandiya ihracat destek kuruluşu Finnvera ile ortak bir destek paketi açıklanacak.
- Savunma sanayisi ve yatırım malı ihracatçılarının ihracatları, gemi inşa firmaları ve müteahhitlerin yurt dışında gerçekleştirdiği projelere ilişkin mevcut ve yeni pazarlarda rekabet gücü sağlamaları amacıyla alıcı kredilerini artırılacak. **'İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredi Programı'**, azami 5 yıl vadeyle, **'İhracata Yönelik Yatırım Kredi Programı'** ise 2 yılı geri ödemesiz toplam 10 yıla varan vadelerle ihracatçılara sunulmaya devam edecek.

Hizmet ihracatında KVD iadesi imkanı

"Faturasında TL karşılığı gösterilen hizmet ihraçlarında da KDV iadesi imkanı sağlandı": Bakan Pekcan, Resmi Gazete'de yayımlanan KDV Uygulama Tebliği değişikliği ile faturasında Türk lirası (TL) karşılığı gösterilen hizmet ihraçlarında da KDV iadesi imkanı sağlandığını açıkladı.

Gıdada ve temel tüketim ürünlerinde 'Gramaj Oyunu'nu önleyecek düzenleme

Bakan Pekcan, özellikle gıda ve temel tüketim ürünlerinde gramajı azaltma yoluyla tüketicileri mağdur eden gizli zam uygulamalarının önüne geçecek düzenlemeyi hayata geçirdiklerini açıkladı. Pekcan, Ticaret Bakanlığınca hazırlanan Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'in Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdiğini, yönetmelikle gıda, temel tüketim, kozmetik ve temizlik ürünlerinde yapılan gramaj oyunlarına idari para cezası uygulanacağını duyurdu.

114 bin 326 liraya varan ceza geliyor: Düzenlemeyle özellikle gıda ve temel tüketim ürünlerinde gramajı azaltma yoluyla tüketicileri mağdur eden gizli zam uygulamalarına 114 bin 326 liraya varan idari para cezası verilecek.

2 milyon vatandaş İYS'de

Bakan Pekcan, 2 milyon vatandaşın İYS'de ticari elektronik ileti onaylarını kontrol ettiğini bildirdi. Pekcan, istenmeyen SMS, sesli arama ve e-posta gibi ticari elektronik iletilerin önüne geçmek amacıyla 7 Ocak'ta hizmete açtıkları Ticari Elektronik İleti Yönetim Sistemi'ne (İYS) vatandaşların büyük ilgi gösterdiğini, 32.2 milyon ret işlemi ve 300 bine yakın onay işlemi gerçekleştiğini aktardı. Pekcan, bundan sonra da vatandaşların ticari elektronik ileti tercihlerini kolayca e-Devlet Kapısı'ndan veya www.iys.org.tr adresinden arzu ettikleri anda değiştirebileceklerini belirtti. Bakanlığın İYS uygulamasıyla tüketiciler, tüm ticari elektronik ileti onaylarını tek bir noktadan görebiliyor, kontrol edebiliyor ve reddedebiliyor.

150 binin üstünde ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılara, mevcut onaylarını İYS'ye yüklemeleri için verilen süre 31 Aralık 2020'de sona erdi. 16 Şubat itibarıyla vatandaşlarca ret hakkının kullanılmaması üzerine, hizmet sağlayıcılar tarafından İYS'ye aktarılan mevcut veriler onaylı sayıldı.

Ticari ileti onayı 150 binin altındakiler için son tarih 31 Mayıs: 150 bin ve altında ticari elektronik ileti onayı olan hizmet sağlayıcılar için onay yükleme süreci 31 Mayıs'ta dolacak. Söz konusu yüklemeler sonrası bu onayların vatandaş tarafından kontrol edilme son tarihi ise 15 Temmuz 2021 olarak tespit edildi. Vatandaşlar bu onaylarını da 1 Haziran-15 Temmuz döneminde kontrol edebilecek.

Hizmet ihracatı için Genel Sekreterlik

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, hizmet sektörünün daha da kurumsallaşması amacıyla, yalnızca hizmet ihracatı için faaliyet gösterecek yeni bir Genel Sekreterlik kurduklarını açıkladı. Ticaret



Bakanlığı'nın 'Elektrik Elektronik ve Hizmet İhracatçıları Birliğinin Unvanının Değiştirilmesi ve Hizmet İhracatçıları Birliği Kurulmasına İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği' Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Pekcan, Hizmet İhracatçıları Birliği'nin sekretarya hizmetlerinin artık bu yeni Genel Sekreterlik tarafından yürütüleceğini belirtti.

Esnaf ve sanatkarlara destek

Bakan Pekcan, esnaf ve sanatkarlarla gerçek kişi tacirlere yönelik şubat ayı gelir kaybı ve kira desteği ödemelerine başladıklarını bildirdi. Gelen talepler üzerine desteklerden yararlanma şartlarını taşıyan ancak müracaatta bulunmayanlara yönelik e-Devlet üzerinden son başvuru tarihi 31 Mart 2021'e uzatılmıştı. Gelir kaybı desteği 3 ay süreyle 1000 lira, kira desteği ise büyükşehirlerde 750, diğer şehirlerde de 500 lira olarak veriliyor.

Elektronik ortamda şirket kurulabilecek

Bakan Pekcan, Twitter hesabından yaptığı paylaşımda, elektronik ortamda şirket kurulmasına olanak sağlayan düzenlemeye ilişkin, "Ülkemizdeki iş süreçlerini kolaylaştırmak konusundaki çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz" dedi.

Yürürlüğe giren düzenleme, şirket kuruluş sözleşmelerinin ticaret sicili müdürlüklerine gitmeden elektronik ortamda imzalanmasına imkan tanıyor. Pekcan, işletmelerin imza beyanlarının tamamen elektronik ortamda temin edilebilmesine ilişkin yasal altyapıyı oluşturduklarını ve diğer kurumlarla entegrasyon çalışmalarına da başladıklarını anlattı: "Süreç tamamlandığında imza verileri Bakanlığımızca elektronik ortamda temin edilerek Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'ne (MERSİS) kaydedilecek, böylece ticaret sicili müdürlüğüne gidilmesine gerek kalmadan elektronik ortamda şirket kurma süreçlerinin tamamlanması mümkün olacak." Pekcan, düzenlemeyle fiziki olarak verilecek imza beyanlarında ticaret sicili müdürlüklerinin yanı sıra noterleri de yetkilendirdiklerini ifade etti.



KOBİ'lerin risklerine teminat, geleceklerine güvence

KOBİ sigortası

Pandemi ve sonrasında iş sürekliliğini, faaliyetlerini, maddi varlıklarını, itibarlarını olası risklere karşı korumak ve teminat sağlamak isteyen KOBİ'ler, yapılarına uygun 'KOBİ sigortası' paketleri ile rekabette bir adım öne geçerek, geleceklerini güvence altına alıyor.

Pandemi ve sonrasında ekonomik hasarın boyutu henüz tahmin edilemiyor. Bu süreçte tüm işletmeler gibi KOBİ'ler de zor bir dönem geçiriyor. KOBİ'lerin imdadına ise 'KOBİ sigortası' yetişiyor. Bu dönemde faaliyetlerini sigorta ile güvence altına alan, sigortayı bir masraf kalemi değil de bir ihtiyaç olarak görebilen KOBİ'ler, gelecekte de var olabilme yarışında bir adım öne geçiyor.

KOBİ sigortaları ile iş sürekliliği garantisi

KOBİ sigortası paketleri ile KOBİ'ler, yangın, sel, deprem, fırtına, dolu, yer kayması gibi doğal afetler, grev, lokavt, iş durması, kötü niyetli hareketler, terör, kira kaybı, hırsızlık, cam kırılması, raf ve vitrin devrilmesi, makine kırılması, alçıpan tavan çökmesi, elektronik cihaz bozulması, infilak vb. fiziki zararlar, Pandemi döneminde çalışanların ve işverenin sağlık sorunları, siber güvenlik, iş yeri güvenliği gibi birçok riske karşı sigorta güvencesi sağlıyor. Sağlık, tamamlayıcı sağlık, hukuk koruma, 3. şahıs sorumluluk, işveren sorumluluk, mali sorumluluk, iş yeri güvenliği gibi birçok farklı teminattan da yararlanabilen KOBİ'ler, sigorta ile işletmelerini, kendilerini, çalışanlarını, maddi varlıklarını ve itibarlarını güvence altına alabiliyor. KOBİ sigortası iş sürekliliğini garanti ediyor ve ciddi bir rekabet avantajı sağlıyor. İşyerlerini olası risklere karşı korumak isteyen KOBİ'lerin yapılarına uygun KOBİ sigortası paketlerini ve poliçelerini araştırıp, satın alarak, maddi varlıklarını, itibarlarını ve geleceklerini güvence altına almaları, Pandemi döneminde daha da önem kazanıyor.



KOBİ'lerin yüzde 70'i faaliyetlerini sigortasız sürdürüyor

Generali Sigorta'nın verilerine göre, Türkiye'de faaliyet gösteren işletmelerin yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'lerin büyük çoğunluğu faaliyetlerini sigortasız ve güvence altına almadan sürdürüyor. Verilere göre KOBİ'lerin yalnızca yüzde 30'u faaliyetlerini sigorta ile güvence altına alıyor. KOBİ'lerin faaliyetlerini sigortasız sürdürmelerinin başında mevcut fi-

AXA Sigorta, Türkiye'de sigortacılığın 4.0'ı olmayı hedefliyor

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, AXA Sigorta'nın 2021'de KOBİ Sigortası ürünlerinde öne çıkanların; 'KOBİ Sağlığım Tamam', 'İş Yerim Paket Sigortası' ve 'AXA Sigorta Kadın Girişimci Sigortası' olduğunu söylüyor.


Firuzan İşcan

AXA Sigorta Satış ve Pazarlama Başkanı Firuzan İşcan, AXA Sigorta'nın, dünyada sigorta sektörüne liderlik eden ve 57 ülkede 108 milyon müşteriye hizmet veren AXA Grubu'nun bir parçası olduğunu, 128 yıldır Türkiye'de müşterilerinin hayatı için sigortacılık çözümleriyle değer yarattıklarını söylüyor. İşcan, 2021'de rasyonel ve sürdürülebilir fiyatlamayla büyümeye devam edeceklerini, aktif müşteri sayısını artırarak, yüzde 5-7 bir büyümeyle 2.8 milyona ulaşmayı hedeflediklerini açıklıyor: "Ürün ve hizmetlerimiz arasında araç, konut, sağlık, ticari ve kurumsal sigorta, hayat ve emeklilik ürünleri yer alıyor. Müşteri odaklı yaklaşımımızla sigortacılığın geleceğine yönelik adımlar atıyoruz, Türkiye'de sigortacılığın 4.0'ı olmayı hedefliyoruz."

Firuzan İşcan, ekonominin belkemiği KOBİ'lerin ihtiyaçlarına cevap verecek ürünler sunduklarını aktarıyor: "Bu alanda öne çıkan ürünlerimizden biri tamamlayıcı sağlık sigortası ürünümüz; **KOBİ Sağlığım Tamam**. 5-250 kişilik gruplara yönelik bu ürünle işletmeler çalışanlarına SGK anlaşmalı özel sağlık kuruluşlarında fark ücreti ödemeden sağlık hizmetlerinden faydalanma imkânı sunuyor. Poliçeyle iş kazası ve meslek hastalıkları da kapsam dahilinde. Başvuru formu, elden hasar bildirimi gibi süreçleri olmadığı için operasyonel yükü de olmayan bir ürün. İşverenler bu ürünle yüzde 15-35 arasında değişen oranlarda vergi avantajından faydalanabiliyor. Yıllık asgari ücreti aşmamak kaydıyla çalışanın brüt maaşının yüzde 15'ine kadar olan kısmını vergiden düşebiliyorlar. Poliçeyle beraber check-up, diş paketi, psikolojik danışmanlık ve diyetisyen gibi asistans hizmetleri de sunuyoruz.



KOBİ'lere yönelik bir diğer ürünümüz de **İş Yerim Paket Sigortası.** İşletmeleri sel, fırtına, yer kayması, yangın gibi doğal afetler, cam kırılması, grev, lokavt, kötü niyetli hareketler ve terör, kira kaybı, iş durması gibi pek çok riske karşı sigorta güvencesi sağlıyor. Ayrıca hırsızlık, dahili su, taşınan para, emniyeti suistimal, işveren mali sorumluluk, ferdi kaza, 3. şahıs mali sorumluluk, fiziki zararlar, bina hırsızlık, raf ve vitrin devrilmesi, alçıpan tavan çökmesi, taşıt çarpması klozu, yangın söndürme masrafları, zararın önlenmesi için yapılan masraflar, hasar sonrası altyapı temizliği tamiri masrafları, izolasyon eksikliği, çalışanlara ait eşyalar, elektrik hasarları, içe çökme, arızi inşaat işleri, eksik sigorta, geçici adres nakli, makine kırılması, elektronik cihaz bozulması da poliçe sahiplerinin alabileceği ek teminatlar arasında.

Hukuki bir uyuşmazlık durumunda **Hukuksal Koruma Sigortası** ile dava masraflarını da teminat altına alabiliyorlar. Faaliyetleri özel riskler taşıyan işletmeler, ürün sorumluluk, emtea dahili nakliyat, fasondaki emtea teminatlarını da pakete dahil edebiliyor.

BM Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin imzacılarından biri olarak kadınların ekonomik hayata katılımını desteklemek amacıyla **AXA Kadın Girişimci Sigortası** ürünümüzü sunuyoruz. En önemli özelliği standart işyeri sigortası ürününe ek olarak kadınların profesyonel ve özel hayatlarını kolaylaştıracak pek çok asistans hizmeti içeriyor olması: Araç ve konut asistansı, çocuk sağlığı danışma, evde çocuk ve yaşlı bakımını da kapsayan aileye özel asistanslık hizmetleri; seyahat asistans ve concierge hizmetlerini kapsayan kişisel hizmetler; spa ve spor salonu indirimleri... Kadın şahıs şirket sahiplerine **7/24 Kadın Sağlığı Danışma Hattı**, sağlıklı beslenme, yurt dışı medikal ikinci görüş hizmetlerini de kapsayan medikal hizmetleri ücretsiz veriyoruz."

nansal yapılarının zayıflığı, sigortalanmayı bir masraf kalemi olarak görmeleri ve sigorta ihtiyaçlarına yönelik farkındalıklarının düşük olması geliyor.

İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Antalya ilk sırada: Türkiye'de 2 milyona yakın KOBİ faaliyet gösteriyor, İstanbul, Ankara, İzmir, Kocaeli ve Antalya KOBİ'lerin sigortalanma yüzdeleri özelinde öne çıkan iller, diğer illerde sigortalanma oranı daha düşük seyrediyor.

Sigorta sektörü 2020'de rüştünü ispat etti

Türkiye Sigorta Birliği (TSB), pek çok zorluğun bir arada yaşandığı 2020'de sigorta ve özel emeklilik sektörünün örnek uygulamalara imza atmasının haklı gururunu yaşadığını açıkladı. Yaşanan gelişmeler sigorta farkındalığının artmasına önemli katkı sağlarken, sektörün aldığı hızlı aksiyonlar yılsonu sonuçlarına da yansıdı.


Atilla Benli

Deprem, sel ve dolu felaketleri gibi doğal afetlerin yanı sıra koronavirüs pandemisinin birlikte yaşandığı 2020'nin herkes için zor bir yıl olduğunu belirten Türkiye Sigorta Birliği (TSB) Başkanı Atilla Benli, "Sigortanın, deprem, sel, salgın gibi olağanüstü durumlar için var olduğunu anlatabilmek için tüm gücümüzle sigortalılarımızın yanında olmanın ve üzerimize düşeni yapmanın gururunu yaşıyoruz. Sektörümüz tüm paydaşlarıyla birlikte geride kalan yılda rüştünü ispat etti" dedi.

Atilla Benli şunları söyledi: "Sigorta sektörü, vatandaşların risklerini teminat altına alarak yarına güvenle bakmalarını sağlıyor. 2020'de, sigortalı olmanın ne kadar önemli olduğunu, salgın gibi hiç beklemediğimiz risklerin bir anda tüm dünyayı nasıl da büyük ölçüde etkileyebileceğini gördük. Salgının ilk gününden itibaren devletimize ve milletimize destek vermek üzere pek çok adım atarak, sigortalılarımızın yanında olmak için var gücümüzle çalıştık. Teminat kapsamı dışında olmasına rağmen salgından kaynaklanan tedavi giderlerinin özel sağlık sigortası kapsamında karşılanması için harekete geçtik. Birliğimizin yayımladığı tavsiye kararlarıyla poliçelere ek süre sağladık; ödeme kolaylıkları getirdik. Yaşanan depremler ile yazın meydana gelen sel ve dolu felaketlerinde hızla hareket ederek hasar tespit çalışmalarını ve ödemelerini başlattık. 24 Ocak'ta Elazığ, Malatya ile 30 Ekim'de İzmir'de yaşanan depremlere ilişkin olarak 717 milyon TL, salgına ilişkin olarak ise 425 milyon TL'si hayat, 137 milyon TL'si sağlık branşlarında olmak üzere toplam 1 milyar 279 milyon TL tazminat üstlendik; alınan aksiyonlar ve tavsiye kararları ile prim tarafında sağlanan desteğin toplamı ise 400 milyon TL oldu. Nihayetinde, sektör olarak tüm bu felaketlerde vatandaşlarımıza 1 milyar 679 milyon TL destek sağlamanın haklı gururunu yaşıyoruz."

"Sigortaya ilginin artması sevindirici": Sigortalıların mağduriyetlerini gidermek için tazminat ödemelerini en hızlı şekilde yaptıklarını belirten Benli, şu bilgileri verdi: "Sigorta sektörü olarak önceliğimiz sigortalıların memnuniyetini sağlamak ve hayatlarını kolaylaştırmak olurken; vatandaşlarımızın sigortaya teveccühünün arttığını görmek bizleri çok sevindirdi. Bunun sonucunda sektörümüzün prim üretimi 2020'de, bir önceki yıla göre yüzde 19.3 artışla toplamda 82.6 milyar TL'ye yükseldi. Toplam içerisinde hayat dışı sigortacılığın prim üretimi yüzde 17.7 artışla 68.1 milyar TL, hayat sigortacılığının prim üretimi yüzde 27 artışla 14.4 milyar TL oldu.

Başarı hikayesi yazmaya devam eden özel emeklilik tarafında da emeklilik yatırım fonlarının büyümesi hız kesmeden sürdü. Emeklilik Gözetim Merkezi'nin 31 Ocak 2021 tarihli verilerine göre BES ve otomatik katılımdaki toplam katılımcı sayısı 12.6 milyonu aşarken; devlet katkısı dahil toplam fon büyüklüğü yaklaşık 170 milyar TL'ye ulaştı. Bununla da kalmadı; vatandaşlarımız nezdinde sigorta farkındalığının artması yatırımcıların da ilgisini sektörümüz üzerine çekti. Sektörümüz şirketlerinin verdikleri güven sayesinde, BIST Sigortacılık Endeksi 2020'de yüzde 72'lik bir performans ile BIST endeksleri arasında en iyi performansı gösteren endeksler arasında yer aldı."



Atilla Benli, sektörün, şirketlerinden, acentelere, eksperlerinden, brokerlerine kadar tüm paydaşlarıyla özverili ve dayanışma odaklı bir yaklaşım sergilediğini kaydetti: "İyi günde ve kötü günde, uzun süreli bir paydaş olarak sigortayı vatandaşımıza daha görünür kıldığımız için mutluluk duyuyoruz. Bundan sonra da hem ülkemize hem vatandaşlarımıza katkı sağlamak için aynı şevkle çalışmaya ve sigortanın önemini anlatmaya devam edeceğiz."

Groupama Sigorta, 2021'de KOBİ sigortalarında büyümesini sürdürecek

Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson, 2020'de KOBİ sigortalarında yakaladıkları büyüme trendini 2021'de de devam ettirmeyi hedeflediklerini açıkladı. Burlisson, Groupama Sigorta'nın KOBİ sigortası paketlerinden birini seçen sigortalıların, özel destek hizmeti olan Groupama İş Yeri Yardım Hizmeti'nden de yararlandığını belirtti.

Groupama Sigorta uluslararası arenada 11 ülkede faaliyet gösteriyor. Satın aldığı şirketlerle bağlantılı olarak, Türkiye'de neredeyse 100 yıllık bir mirasa sahip olan Groupama Sigorta, hayat dışı ve hayat, bireysel, ticari ve kurumsal sigorta dallarında 1500'ün üzerinde acentesi ile hizmet veriyor.

Groupama Sigorta ve Groupama Hayat Genel Müdürü Philippe-Henri Burlisson'a KOBİ sigortaları hakkında sorular sorduk.

KOBİ'lere özel ürün ve hizmetlerinizden kısaca bahseder misiniz? 2021 yılında KOBİ sigorta pazarında hedefleriniz nelerdir?

Ekonominin en dinamik yapı taşlarından KOBİ'leri ayrı bir kategoride değerlendiriyor ve onlara özel ürün ve hizmetler sunuyoruz. Bu sayede KOBİ'lere özel avantajlı fiyatlarla bu segmentteki müşterilerimizin memnuniyetini en üst seviyeye yükseltmeyi hedefliyoruz.

KOBİ ürünlerini, onların her türlü sigorta ihtiyacını karşılamaya yönelik teminatlar içerecek şekilde, paket poliçe olarak tasarlıyoruz. KOBİ'ye ait bina, makine, demirbaş, tesisat vb. tüm maddi değerlerine yangın ve doğal afet risklerine karşı teminat veriyoruz. KOBİ Paket Sigortası ile yangın, infilak riskleri, deprem, fırtına, dolu ve sel gibi doğal afetler, enkaz kaldırma, iş kazaları, üçüncü şahıs sorumluluk, ferdi kaza, hırsızlık, cam kırılması, makine kırılması gibi durumların yanı sıra, iş durması, kira kaybı, iş yeri değişikliği masrafları gibi geniş ek teminatlar sunuyoruz.

Bunun yanında bu tür risklerin oluşması durumunda eğer işletme üretime ara vermek zorunda kalırsa, ortaya çıkabilecek mali kayıpları ve kârdaki değişimi de teminat altına alıyoruz. İşletmelerdeki makine ve elektronik cihazların arızası ile işletmeye ait malların nakliyesi esnasında oluşabilecek riskler konusunda da KOBİ'lerimizin yanında oluyoruz. Yine bu kapsamda işletmenin faaliyeti sırasında oluşabilecek her türlü sorumluluk riski ve çalışanların yapabileceği iş kazaları vb. riskler de yer alıyor.

2020 yılında bu segmentte uzmanlaşmış acentelerimizin katılımı ile Süperkobi Acenteleri Kulübü'nü kurduk ve %59 oranında prim artışı elde ettik. 2020'de KOBİ sigortalarında yakaladığımız büyüme trendini 2021'de de devam ettirmeyi hedefliyoruz.



Philippe-Henri Burlisson

Sigorta teminatları dışında KOBİ'lere sağladığınız ek hizmetler var mı?

Öncelikle belirli faaliyet kolları için yaptığımız risk analizi hizmetimizle işletmelerde tehlike oluşturabilecek durumları tespit ediyor, bunların önceden engellenebilmesi için alınması gereken önlemleri sigortalılarımız ile paylaşıyoruz.

Ayrıca KOBİ sigortası paketlerinden birini seçen sigortalılar özel destek hizmetleri olan "Groupama İş Yeri Yardım Hizmeti"nden de yararlanıyorlar. Bu hizmet çilingir, su tesisatçısı vb. hizmetlerin yanında daha pek çok konuda destek hizmetlerine ulaşım kolaylığı getiriyor. İş yeri güvenliği, iş yerinde mahsur kalanların kurtarılması, tıbbi bilgi ve danışmanlık, iş yerine ambulans yollanması gibi kapsamlı asistan hizmetlerimizden KOBİ'ler 7/24 faydalanabiliyor.

KOBİ'lerin özel sigorta paketine sahip olmasının özellikle Pandemi döneminde önemi ve faydaları nelerdir?

Sigorta, risklere karşı alınan bir önlemdir; sigortacılık da bu risklerin yönetimi. Salgında KOBİ'ler aktif olarak iş yerlerinde çalışmasalar bile yangın, sel, doğal afet gibi birçok riskle karşı karşıya bulunuyorlar. Ticari geleceklerini korumak için sigorta, salgın döneminde de önemli bir araç olmayı sürdürüyor.

KOBİ'ler, KOBİ sigortası paketi satın alırken nelere dikkat etmeli?

KOBİ'ler sigorta poliçesinin şartlarını incelemeli, kendi iş alanları kapsamındaki risklerin poliçelerinde teminat olarak sunulup sunulmadığını kontrol etmeli. Her iş kolu farklı olduğu için beklentiler ve riskler de farklı olabiliyor. Dolayısıyla kendilerini anlayan sigorta şirketleriyle çalışmaları KOBİ'leri risklere karşı daha etkin bir biçimde koruyacaktır.

IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, 2021 hedeflerini anlattı:

canias4.0 teknolojileri global arenadaki etkinliğini arttırıyor

Yurtdışındaki faaliyetleri ve inovatif yazılım çözümleri ile büyük başarı elde eden IAS, çalışmalarına 2021'de de devam ediyor. IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber, "2021 yılında, hem globaldeki ofislerimizde hem de iş ortaklarımız ile başlattığımız projelerde etkinlik alanımızı yüzde 100 oranında arttıracağız" diyor.

■ **Röportaj: Deniz YANIKTAŞ**

Türk mühendislerin geliştirdiği bütünsel yazılım çözümlerini tüm dünyaya ihraç eden global teknoloji firması IAS, Endüstri 4.0 vizyonu ile çalışmalarını sürdürmeye hız kesmeden devam ediyor. IAS Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Hakan Karabiber ile firmasının global arenadaki faaliyetlerini ve 2021 yılındaki hedeflerini konuştuk. Karabiber, canias4.0 ile sundukları caniasERP, IoT, big data, AI, cloud, iasDB, caniasIQ gibi pek çok teknolojiyi ve globaldeki pazar potansiyellerini anlattı.


Yaşar Hakan Karabiber

Firmanızdan ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

IAS Holding, 1989'da kurumsal kaynak planlama çözümleri üreten bir yazılım firması olarak kuruldu. 1994'te İstanbul'daki Ar-Ge merkezinde kendi teknolojimizi üretmeye başladık. 1997'de Türkiye'nin ilk TÜBİTAK destekli, yüzde 100 yerli yazılım geliştirme platformu TROIA'yı piyasaya sürdük. Kurumsal kaynak planlama ürünümüz caniasERP'yi de TROIA platformunda geliştirerek hizmete sunduk. Firmamız, her zaman kendi teknolojisini üretmeyi ve dijital dönüşüm sürecine öncülük etmeyi vizyon edindi. Kurulduğumuz günden beri çalışmalarımızı hep geleceği planlayarak gerçekleştirdik.

Gelecekte yapacağımız çalışmaların altyapısını oluşturmak için 2019'un başında kendi veri tabanımız IAS Database'i (iasDB) de müşterilerimizin hizmetine sunduk. Bugün geldiğimiz noktada, artık yalnızca bir ERP üreticisi değiliz! Müşterilerimizin Endüstri 4.0 yolculuğunda ihtiyaç duydukları tüm teknolojileri tek bir yazılım ile hizmete sunan, global bir teknoloji firmasına dönüştük. canias4.0 çatısı altında, kurumsal kaynak planlama çözümümüz caniasERP'nin yanı sıra IoT, big data, AI (yapay zeka), cloud çözümleri, kendi veritabanımız iasDB, iş zekası çözümümüz caniasIQ ve e-Devlet entegrasyonları başta olmak üzere pek çok inovatif ürünü hizmete sunuyoruz. Teknolojik çözümlerimizle birlikte sunduğumuz danışmanlık ve eğitim hizmetleriyle de müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyoruz. Türkiye'de, Türk mühendisler tarafından geliştirilen ürün ve hizmetlerimizi dünyanın dört bir yanına ulaştırıyoruz.

Global arenadaki çalışmalarınızı özetleyebilir misiniz?

Dünya çapında 1000'den fazla müşteri, 30 binden fazla kullanıcı ve 50'den fazla iş ortağıyla 31 ülkede 16 dilde hizmet veriyoruz. Almanya, Türkiye, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Güney Kore, İsviçre ve Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan toplam 12 ofisimiz ve dünyanın dört bir yanındaki iş ortaklarımızla global arenada operasyonlarımızı başarıyla sürdürüyoruz. Kullanıcılarımıza daha kaliteli hizmet vermek amacıyla tüm dünyada çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyor, partner ağımızı da globaldeki ofis ve çalışan sayılarımızı da her geçen gün arttırıyoruz. Özellikle Güney Kore, İngiltere, Litvanya ve Pakistan'daki iş ortaklarımızla 2021'de önemli projelere imza atacağız.

"Müşterilerimizi geleceğe hazırlıyoruz"

Hangi sektörlerde hangi hizmet veya ürünlerle faaliyette bulunuyorsunuz?

Üretim sanayisinde ve hizmet alanında hemen her sektörden müşterimiz bulunuyor. IAS, sektör bağımsız olarak teknolojik çözümler sunan bir firma. Ürünlerimizi her zaman esnek, özelleştirilebilir, geliştirilebilir, kolay entegre edilebilir ve kullanıcı dostu olarak

geliştiriyoruz. Bu konuda en büyük avantajımız ise; kendi yazılım geliştirme platformumuz olan TROIA'ya ve kendi veritabanımız olan iasDB'ye sahip olmamız. Bu yola çıktığımızda ana hedefimiz buydu; müşterilerimizin ihtiyaçlarını en ince detayına göre analiz ediyor, gerekli olan geliştirmeleri onların iş süreçlerine göre hızlı şekilde adapte edebiliyoruz.

ERP çözümümüz caniasERP'nin birbiri ile tam entegre çalışan standart modülleri üzerinde özelleştirme yapmak, TROIA Platformu sayesinde çok kolay. Üstelik geliştirme sürecinde de müşterilerimizi özgür bırakıyoruz. Özelleştirme talepleri IAS'nin alanında uzman danışmanları tarafından gerçekleştirilebileceği gibi, müşterilerine açık kaynak kodu ile sunulan TROIA sayesinde firmalar kendi IT ekiplerini oluşturarak diledikleri geliştirmeleri proaktif şekilde kendileri de gerçekleştirebilir. Ürün ve hizmetlerimizi, 30 yılı aşkın tecrübemiz ve müşterilerimizden gelen geri bildirimler ve talepler doğrultusunda her gün yenilemeye ve iyileştirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimizi 'geleceğe hazırlamak' için her zaman ileriye dönük projelere imza attığımızı söyleyebilirim. Endüstri 4.0 vizyonuyla çıktığımız bu yolda, caniasERP, IoT, big data, cloud, AI, iasDB, canias IQ, web client, e-Devlet uygulaması entegrasyonları gibi pek çok ürünümüz ve bunun yanı sıra danışmanlık ve eğitim hizmetlerimizle müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına yanıt veriyor, dijital dönüşüm yolculuğunda onlara rehberlik ediyoruz.

Global istihdamınızın sayısı ne kadar, toplam istihdamınızın yüzde kaçını oluşturuyor?

Daha önce de bahsettiğim gibi IAS, çok uluslu, global bir firma. Ar-Ge merkezimiz İstanbul'da ve ürünlerimiz Türk mühendisler tarafından üretilip Türkiye'den dünyaya ihraç ediliyor. Ancak Almanya, İsviçre, Hindistan, Güney Kore, Birleşik Arap Emirlikleri ve Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan ofislerimizde hemen hemen her ulustan çalışanı istihdam ediyoruz. Global çalışanlarımız, toplam istihdamımızın yüzde 40'ını oluşturuyor. Globaldeki ofislerimiz, çoğunlukla satış ve danışmanlık hizmetlerine odaklanmış durumda. Bu ofislerimiz ve dünyanın dört bir yanında bulunan iş ortaklarımız sayesinde ürünlerimizi ihraç ediyor, projelerimizi başarı ile sürdürüyoruz.

"2021'de saha çalışmalarını arttırıyoruz"

2021'de nelere yoğunlaşmayı planlıyorsunuz?

Endüstri 4.0 ile birlikte sık sık gündeme gelen IoT, makine öğrenmesi, big data gibi konulara yoğunlaşmış durumdayız. Aslında bunlar yıllardır üzerine çalıştığımız konular. 2021'de çalışmalarımızın sonuçlarını almaya başlayacağımıza inanıyoruz. 2020 yılı içerisinde, pandemiye rağmen, özellikle IoT konusunda çok başarılı projelere imza attık. 2021'de bu projelerin kapsamını ve sayısını önemli oranda arttıracağız. Diğer yandan iasDB'yi geliştirirken ana hedeflerimizden biri; yapay zeka, makine öğrenmesi, big data gibi alanlardaki çalışmalarımızda hareket özgürlüğüne sahip olmaktı. Bunun avantajını şimdiden kullanmaya başladık bile. İlerleyen dönemlerde bu alanlardaki projelerimizi de sık sık duyacaksınız. Özetle; 2021, hem Türkiye hem de global arenada bizim için önemli bir atılım yılı olacak. Durmaksızın geliştirdiğimiz, yenilediğimiz ürünlerimizin yanı sıra eriştiğimiz pazar sayısını ve etkinlik alanımızı da her geçen arttırıyoruz. 2020'de yaptığımız birçok yatırım 2021'deki hedeflerimize zemin hazırlar nitelikteydi. 2020'deki yüzde 50 büyüme tüm hızı ile devam edecek. Bu yıl, çalışan kapasitemizi yüzde 100 oranında büyütmeyi hedefliyoruz ve bu hedefimize ulaşabilecek potansiyelimiz olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim.

Globalde hedefleriniz nelerdir?

Hem globaldeki ofislerimizde hem de iş ortaklarımız ile başlattığımız projelerimizde etkinlik alanımızı arttırmayı hedefliyoruz. Bu yıl, özellikle Güney Kore pazarındaki operasyonlarımıza ağırlık verdik. Burada iş ortağımızla birlikte çalıştığımız önemli projelerimiz var. 2021'de bu projelerin de kapsamının büyüyeceğini düşünüyoruz. Büyük, global bir otomobil üreticisiyle beraber birçok otomobil yan sanayii firmasının yurtdışı üretim merkezleri 2021 yılında hedefimizde olacak. Diğer odak ülkelerimizden biri de Almanya. Orada üç ofisimizle faaliyetteyiz ve çalışmalarımız da hızla devam edecek. Diğer yandan, daha önce söz ettiğim gibi, İngiltere bu yıl bizim için önemli ülkelerden biri. 2020 sonunda burada yeni bir iş ortağı daha edindik. Özellikle üretim sektöründe ERP açısında büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz ve çalışmalarımızı arttıracağız. Bunların yanı sıra Litvanya, Pakistan, İspanya ve Fransa da odağımızdaki ülkeler arasında.

"Teknolojiyi iyi kullanan firmalar pandemiden karlı çıkacak"

2020'de birçok sektör iç pazarda da ve ihracatta da büyük kayıplar yaşadı. Firmanız için 2020 nasıl geçti?

IAS, yıllardır firmalara, iş ortaklarına ve hatta kendi sektöründe faaliyet gösteren rakiplerine 'Geleceğe hazır mısınız?' sorusunu soruyor. 2020'de beklenmedik şekilde ortaya çıkan pandemi, bu sorunun ne kadar önemli olduğunu kanıtladı. Çünkü yüzünü geleceğe dönmüş, teknolojiyi iyi anlamış ve gerekli yatırımları yapmış olan firmalar bu süreçte büyük avantaj elde ettiler. Günümüzde dijitalleşme ve Endüstri 4.0 ile gündeme gelen teknolojilerin çok daha fazla önem kazandığı aşikar. Pek çok firma bunu bizzat deneyimledi ve pandemi süreci ile birlikte yatırımlarını bu yönde yoğunlaştırmaya öncelik verdi. IAS olarak, 2020'de pandemiye rağmen çalışmalarımızda hız kesmedik. Firmamızın cirosunu yüzde 35 arttırdık ve ekiplerimizi de yüzde 50 oranında büyüttük. Bu yıl, faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde en az yüzde 100 oranında büyümeyi hedefliyoruz.

Pandemide beyin göçü tersine çevrilebilir:

"Türkiye krizi fırsata dönüştürebilir"

Fenerbahçe Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç.Dr. Özlem Özdemir, beyin göçünden negatif etkilenen ülkeler arasında ilk sıralarda yer alan Türkiye'nin Pandemi ile birlikte krizi fırsata dönüştürerek, beyin göçünü tersine çevirebileceğini söylüyor.

Pandemi ile birlikte 'beyin göçü' yeniden gündeme geldi. Türkiye, beyin göçü veren ve nitelikli insan kaynağını kaybeden 34 ülke arasından ilk 10'lara yükseldi. Fenerbahçe Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç.Dr. Özlem Özdemir, Pandemi ile birlikte Türkiye'nin beyin göçünü tersine çevirebileceğini söylüyor: "Salgın ile birlikte birçok sektör krize girdi. Avrupa birçok insanı işten çıkardı. Özellikle de yabancı uyrukluları. Eğitim sektörü de bu durumdan etkilendi. Avrupa'daki birçok üniversite yabancı öğretim üyelerinin görevlerine son verdi. Çoğu bilim insanı kendi ülkelerine dönmek zorunda kaldı. Türkiye bu durumda krizi fırsata çevirebilir. Tersine beyin göçü projelerinin böylesi kriz dönemlerinde yeniden gündeme gelmesi gerekiyor."


Özlem Özdemir

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu'nun (TÜBİTAK) 2019'da yurt dışındaki bilim insanlarının Türkiye'ye dönmelerini teşvik etmek amacıyla tersine beyin göçü projesi başlattığını ve 36 ülkeden 242 başvurunun geldiğini anımsatan Özdemir, "Pandemi döneminde tersine beyin göçü projesinin yeniden gündeme gelmesi bir farklılık yaratacaktır" diyor. "Yetiştirilmiş belli bir eğitim seviyesine gelmiş insan gücünün genel olarak ekonomik sebeplerle daha gelişmiş ülkelere göç etmesidir" sözleriyle 'beyin göçü'nü tanımlayan Özdemir, Amerika Birleşik Devletleri, Kanada, İngiltere, Almanya, Fransa gibi gelişmiş ülkelerin beyin göçünden pozitif etkilendiğini, Türkiye'nin ise beyin göçünden negatif etkilenen ülkelerin ilk sırasında yer aldığını belirtiyor.

"Mutsuzluk da beyin göçüne yol açıyor": OECD'nin beyin göçünün temel nedenlerini; 'yurt dışında elde edilen imkanlar, artan gelir seviyesi, fırsatlar ve hayat kalitesi' başlıkları altında topladığını belirten Özdemir, gelişmiş beyinlerin göç etmesinin sebebinin sadece maddi imkanlar değil, aynı zamanda 'saygı görmek, takdir edilmek, ödüllendirilmek' olduğuna değiniyor: "Lise seviyesinde gençlerin bile hayali yurt dışına gitmek. Gençlerin bilgiye kolay erişimle başka ülkelerle Türkiye'yi fırsatlar ve imkanlar bağlamında karşılaştırıyor. Ülkedeki ekonomik koşulların yanı sıra mutsuzluk da beyin göçüne neden oluyor."

İş dünyasının ucuz işgücü bulmaktan vazgeçmesi gerektiğini vurgulayan Özdemir, "Nitelikli insanın isteyeceği ücret karşılığı da ona göre olur. **Nitelikli insanın kendisine değer verildiğini hissetmesi ve mutlu olması şart.** Yaratıcılığın ve girişimciliğin önündeki engeller, fesatlıklar ve hasetliğin önüne geçilmesi için tedbirlerin alınması gerekiyor. İş dünyasında rekabet mesai arkadaşının gelişmesine ve ilerlemesine engel olmakla başlıyor. Birlik ve beraberlik ruhu genç yaşta okullarda öğrencilere aşılanması, şirketlerin temel çalışma ilkeleri ve prensipleri arasında yer alması şart. **Türk iş dünyası 5 milyonu aşan göçmenle 29 milyona ulaşmış çalışan nüfusunu hızla bilişim temelinde yeniden eğitmek zorunda.** Bu çalışabilir durumda atıl bekleyen 18 milyon işsizi klasik koşullarda istihdam etmekten daha önemli. Mevcudu iyileştirmek, verimlileştirmek mi yoksa eskisi gibi devam edip işsiz kalabalıkları da mı bu verimsiz sınai işleyişe dahil etmek mi? Temel ikilemimiz ve 2030'lardaki dünya ekonomisindeki yerimizi bu soruya verilecek yanıt belirleyecek" diye konuşuyor.

"Bilişimde beyin göçünü engellemeliyiz": Özdemir, ileri dijital teknolojinin şekillendiği bir üretim sistemini ifade eden 4. Sanayi Devrimi / Akıllı Sanayi / Sanayi 4.0 ve Sanayi 5.0 / Toplum 5.0 olarak adlandırılan 'süper akıllı toplumu' yaratmak için insan beynine olan ihtiyacın artacağına dikkat çekiyor: "Gelişmiş beyinlerin yurt dışına gitmesini engellemek için cazip iş ortamları ve olanakları yaratılmalı. Dünya eskisi gibi olmayacak. **Bilim, bilgi ve dijital teknolojiye hâkim olan dijital imparatorluğa sahip olacaktır.** Savaşlar artık topla tüfekle olmayacak. Bilişim alanında bizim beyin göçünü engellememiz gerekiyor. **2030'ları kazanmak istiyorsak 2020'lerde bilişim teknolojileri temelinde yeniden eğitilmeliyiz.** Unutulmamalıdır ki **sadece gençler göç etmiyor, her yaşta beyin göçü var.** Bilişim sektöründe çalışanlar, doktorlar, mühendisler ön sıralarda göç ediyor. Teknolojik bakımdan uyumlu ve yetenekli girişimcilerin kendilerine değer verilmediği algısı ve bu duyguyu kuvvetlendirecek somut yaşanmışlıkları ortadan kaldırmakla işe başlanmalı."

Veri çağında, şirketler verilerinin ve kişisel verilerin güvenliğinden sorumlu:

KVKK ve veri güvenliği

Dijital dönüşüm çağının altını; 'veri'. Şirketler, verilerinin güvenliğini, müşterilerinin ve çalışanlarının kişisel verilerini korumak zorunda. Müşteri verilerini koruyamayan veya başkalarıyla paylaşan şirketleri 1 milyon TL'ye kadar para cezası bekliyor. ■ **Hazırlayan: Deniz Yanıktaş**



Dijital dönüşüm, Pandemi ile birlikte hızla ivmeleniyor; uzmanlar 2021'de dijital dönüşümün beklenenden 6 yıl sonrasına ulaşarak sıçrama yaptığını belirtiyor.

Dijital dönüşüm döneminin altını ise 'veri.' Fütüristler, yaşadığımız dönemde Veri Çağı'na girdiğimizi, ekonomiyi ise Veri Ekonomisi'nin yönlendireceğini söylüyor.

Bu nedenle bir şirketin veri güvenliği ve kişisel verileri koruması artık hayati önemde. Veri korumanın bir insan hakkı olarak görüldüğü Veri Çağı'nda, işletmelerin verileri etik, uyumlu ve güvenli bir şekilde kullanma konusunda her zamankinden daha fazla sorumluluğu bulunuyor. İş gerekliliklerini yerine getirmenin yanı sıra veri koruma, işletmenin sürdürülebilirliği ve marka değerini, ticari itibarını koruması açısından da çok önemli.

KVKK süreci

Türkiye'de kişisel verilerin işlenmesinde başta özel hayatın gizliliği olmak üzere kişilerin temel hak ve özgürlüklerini korumak ve kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişilerin yükümlülükleri ile uyacakları usul ve esasları düzenlemek amacıyla Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) çıkarıldı.

6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) 24 Mart 2016 tarihinde TBMM'de (Türkiye Büyük Millet Meclisi) kabul edildi; 7 Nisan 2016 tarih ve 29677 sayılı Resmî Gazete'de yayımlandı; tanınan uyum süresi de 31.12.2019'da sona erdi; kanundan doğan sorumluluklar ve haklar başladı. Şirketlerin, Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi'ne (VERBİS) başvurup kayıt olmaları gerekiyor.

Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK), Covid-19 Salgını (Pandemi) nedeniyle VERBİS'e kayıt yaptıramayan işletmeler için sürenin uzatıldığını duyurmuştu. Kurum, Veri Sorumluları Siciline Kayıt Tarihlerinin Uzatılması İle İlgili Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun 23/06/2020 Tarihli ve 2020/482 Sayılı Kararı doğrultusunda VERBİS'e kayıt tarihleri uzatıldığını açıklamıştı. İlgili karar 31166 Sayılı 25/06/2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmişti. Ana faaliyet konusu kişisel veri işleme olan KOBİ'lerin VERBİS'e kayıt süresi 31 Mart 2021'e kadar uzatıldı.

Açıklamada;

- Yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumluları ile yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularının Sicile kayıt yükümlülüğünü yerine getirmeleri için belirlenen sürenin 30.09.2020 tarihine,
- Yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilançosu 25 milyon TL'den az olup ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularının Sicile kayıt yükümlülüğünü yerine getirmeleri için belirlenen sürenin 31.03.2021 tarihine,
- Kamu kurum ve kuruluşu veri sorumlularının Sicile kayıt yükümlülüğünü yerine getirmeleri için belirlenen sürenin 31.03.2021 tarihine kadar uzatıl-

Kişisel veri nedir?

Kanuna göre "kişisel veri"nin tanımı şöyle: "Kimliği belirli veya belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgi."

masına, anılan kararın Kurum internet sayfasında duyurulması ve Resmi Gazete'de yayımlanmasına oybirliği ile karar verildiği ifade ediliyor.

***Bilgi için: www.kvkk.gov.tr**

KVKK ve veri güvenliğinde işletmeler nelere dikkat etmeli?

• **VERBİS'e (Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi) kayıt yaptırılmalı:** 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'nun 16'ncı maddesi gereği, kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişiler, veri işlemeye başlamadan önce Veri Sorumluları Sicili'ne kaydolmak zorunda.

• Veri Sorumluları Sicili, Kişisel Verileri Koruma Kurulu (KVKK) gözetiminde Başkanlık tarafından kamuya açık tutuluyor. Bu amaçla oluşturulan ve kısa adı VERBİS olan Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi'ne, kayıt yükümlülüğü kapsamındaki veri sorumlularınca işlemekte oldukları kişisel verilerle ilgili bilgi girişi yapılması gerekiyor.

• Sicile kayıt ve bildirim yükümlülüğü, süresinde VERBİS'e kayıt olunmasının yanısıra VERBİS'e beyan edilen bilgilerin tüm kişisel veri işleme faaliyetlerini kapsayacak şekilde doğru, güncel ve güvenilir bilgilerin de beyan edilmesini kapsıyor.

• Kanunun 18'inci maddesinde öngörülen yaptırımlarla karşılaşmamak için Kurul tarafından belirlenen süre içerisinde kayıt yaptırmak şart.

• Faaliyet ana konusu kişisel veri işlemek olmayan ve istihdamı 50'den az olan KOBİ'ler kanun kapsamı dışındadır.

• **İlginin açık rızası olmaksızın işlenmesi yasak özel veriler işlenmemeli:** Kişilerin ırkı, etnik kökeni, siyasi düşüncesi, felsefi inancı, dini, mezhebi veya diğer inançları, kılık ve kıyafeti, dernek, vakıf ya da sendika üyeliği, sağlığı, cinsel hayatı, ceza mahkûmiyeti ve güvenlik tedbirleriyle ilgili verileri ile biyometrik ve genetik verileri özel nitelikli kişisel veridir. Özel nitelikli kişisel verilerin, ilgilinin açık rızası olmaksızın işlenmesi yasaktır.

• İşletmeler, kurum ve kuruluşlar, KVKK ve veri güvenliği konusunda tüm siber güvenlik önlemlerini almalı.

Kanunun amacı ve kapsamı

Kanunun amacı: Kişisel verilerin işlenmesinde başta özel hayatın gizliliği olmak üzere kişilerin temel hak ve özgürlüklerini korumak ve kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişilerin yükümlülükleri ile uyacakları usul ve esasları düzenlemektir.

Kanunun kapsamı: Kişisel verileri işlenen gerçek kişiler ile bu verileri tamamen veya kısmen otomatik olan ya da herhangi bir veri kayıt sisteminin parçası olmak kaydıyla otomatik olmayan yollarla işleyen gerçek ve tüzel kişiler hakkında uygulanacaktır. Örneğin; müşterilerin, bayilerinin ve personellerinin adı, soyadı, cep telefonu, e-posta, TC kimlik numarası, adres, fotoğraf, kimlik fotokopisi ve benzeri diğer bilgilerini kaydeden ve işleyen şirketler bu kapsamdadır.



KVKK uyum sürecini kolaylaştıran hizmetler ve veri güvenliğini sağlayan teknolojiler

- Yapay zeka
- Siber güvenlik
- Büyük Veri (Big Data) ve İş Analitiği
- Sensörler
- Yetki Matrisi
- Yetki Kontrol Erişim Logları
- Kullanıcı Hesap Yönetimi
- Ağ Güvenliği
- Ağ Erişim Kontrolü (NAC)
- Veri Maskeleme ve Şifreleme
- Veri Kaybı Önleme (DLP) Yazılımları
- Veri Sızıntısı Önleme (DLP) Testi
- Veri Sınıflandırma, Logging ve Monitoring
- Masaüstü ve Sunucu Yedekleme
- Sunucu Oturumu Kaydı
- Uygulama Güvenliği
- Şifreleme
- Şifreleme Testi
- Sızma Testi
- E-Posta Güvenliği Testi
- Saldırı Tespit ve Önleme Sistemleri
- Web Güvenliği ve ADC Testleri
- Log Kayıtları
- Log ve SIEM Teknolojileri Testi
- Yedekleme
- Güvenlik Duvarları
- Güncel Anti-Virüs Sistemleri
- Veri Silme, Yok Etme veya Anonim Hale Getirme
- Veri Silme ve Yok Etme Testi
- Veri Tabanı Güvenliği Testi
- Zaman Damgası Testi
- Anahtar Yönetimi

- İdari Tedbirler
- Kişisel Veri İşleme Envanteri
- Kişisel Veri Tespit Testi
- Tokenizasyon Testi
- KVKK Modülü
- KVKK Uyumluluk Testi
- Mobil Cihaz Yönetimi (MDM) Ürünleri
- Yetki ve Erişim Denetim Ürünleri
- Kurumsal Politikalar (Erişim, Bilgi Güvenliği, Kullanım, Saklama ve İmha vb.)
- Sözleşmeler (Veri Sorumlusu-Veri Sorumlusu, Veri Sorumlusu-Veri İşleyen Arasında)
- Gizlilik Taahhütnameleri
- Kurum İçi Periyodik ve/veya Rastgele Denetimler Risk Analizleri İş Sözleşmesi
- Disiplin Yönetmeliği (Kanuna Uygun Hükümler İlave Edilmesi)
- Kurumsal İletişim (Kriz Yönetimi, Kurul ve İlgili Kişiyi Bilgilendirme Süreçleri, İtibar Yönetimi vb.)
- Eğitim ve Farkındalık Faaliyetleri (Bilgi Güvenliği ve Kanun)
- Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemi'ne (VERBİS) Bildirim
- Zorunlu KVKK Eğitimi
- Denetim Hizmetleri
- KVKK Danışmanlığı
- KVKK Uyum Danışmanlığı
- VERBİS Kayıt Süreci Yönetimi
- Cihaz Kurulumu ve Konfigürasyonu.

KVKK sürecine uymayan firmalara uygulanacak yaptırım ve cezalar

Suçlar: Kanun'un 'Suçlar' başlıklı 17. Maddesi'ne göre; "Kişisel verilere ilişkin suçlar bakımından 26/9/2004 tarihli ve 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu'nun (TCK) 135 ila 140'ıncı madde hükümleri uygulanır. Bu Kanunun 7'nci maddesi hükmüne aykırı olarak; kişisel verileri silmeyen veya anonim hâle getirmeyenler 5237 sayılı Kanunun 138'inci maddesine göre cezalandırılır" deniliyor.

İdari Suç	Para Cezası
Aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirmeyenler	5.000-100.000 TL
Veri güvenliğine ilişkin yükümlülükleri yerine getirmeyenler	15.000-1.000.000 TL
Kurul tarafından verilen kararları yerine getirmeyenler	25.000-1.000.000 TL
Veri Sorumluları Siciline kayıt ve bildirim yükümlülüğüne aykırı hareket edenler	20.000 -1.000.000 TL

Suç	Ceza
Kişisel verileri hukuka aykırı kaydetmek	1 yıldan 3 yıla hapis
Kişilerin siyasi, felsefi, dini görüşlerini, ırki kökenlerini, cinsel yaşamlarını, sağlık durum ve sendikal bağlantılarını rıza dışı kaydetmek	1.5-4.5 yıl hapis
Kişisel verileri, hukuka aykırı olarak bir başkasına vermek	2-4 yıl hapis
Süreleri geçmiş verileri yoketmemek	1-2 yıl hapis
Kamu görevini kullanarak süreleri geçmiş verileri yoketmemek	1.5-3 yıl hapis

Kabahatler: Kanun'un 'Kabahatler' başlıklı 18. Maddesi ise şöyle:

"Bu Kanunun;

a) 10'uncu maddesinde öngörülen aydınlatma yükümlülüğünü yerine getirmeyenler hakkında 5.000 Türk lirasından 100.000 Türk lirasına kadar,

b) 12'nci maddesinde öngörülen veri güvenliğine ilişkin yükümlülükleri yerine getirmeyenler hakkında 15.000 Türk lirasından 1.000.000 Türk lirasına kadar,

c) 15'inci maddesi uyarınca Kurul tarafından verilen kararları yerine getirmeyenler hakkında 25.000 Türk lirasından 1.000.000 Türk lirasına kadar,

ç) 16'ncı maddesinde öngörülen Veri Sorumluları Siciline kayıt ve bildirim yükümlülüğüne aykırı hareket edenler hakkında 20.000 Türk lirasından 1.000.000 Türk lirasına kadar idari para cezası verilir.

(2) Bu maddede öngörülen idari para cezaları veri sorumlusu olan gerçek kişiler ile özel hukuk tüzel kişileri hakkında uygulanır.

(3) Birinci fıkrada sayılan eylemlerin kamu kurum ve kuruluşları ile kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları bünyesinde işlenmesi hâlinde, Kurulun yapacağı bildirim üzerine, ilgili kamu kurum ve kuruluşunda görev yapan memurlar ve diğer kamu görevlileri ile kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarında görev yapanlar hakkında disiplin hükümlerine göre işlem yapılır ve sonucu Kurula bildirilir."

KVKK ve GDPR uyum süreci

Veri koruma mevzuatımız Avrupa Birliği (AB) ile uyum sürecinde şekilleniyor. Avrupa genelinde Avrupa Birliği (AB) vatandaşlarının kişisel verilerini korumaya yönelik oluşturulmuş yönetmelik izleniyor. 25 Mayıs 2018 tarihinden itibaren Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde yürütmeliğe giren GDPR (General Data Protection Regulation-Genel Veri Koruma Yö-

netmeliği), Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde büyük kurum ve kuruluşlarda var olan kişisel verilerin yönetmelikte belirtilen kurallar çerçevesinde güvenliğini sağlamaya ilişkindir. GDPR, AB sınırları içerisindeki vatandaşlarının kişisel verilerini barındıran bütün işletmeleri kapsar. Şirketin konumu Avrupa Birliği sınırları içerisinde bulunmasa dahi bu vatandaşların verilerini topladığı için yönetmelikten sorumlu tutulmaktadır.



Hiçbir kişisel veri, yönetmelikte belirtildiği şekilde yapılmadığı veya ilgili kişiden (kişisel veri sahibinden) açık bir onay almadığı sürece işlenemez. İlgili kişi bu izni istediği zaman iptal etme hakkına sahiptir. Geçmişte saklanmış verileri de kapsayan GDPR maddelerine uyum sağlamayan işletmeleri ciddi ceza ve yaptırımlar beklemektedir.

Türkiye'de kurulan ve faaliyet gösteren fakat bir şekilde AB vatandaşlarının verisini işleyen gerçek ve tüzel kişilerin GDPR'ye ayrıca ve açıkça uyum sağlaması şartı sözkonusu.

Uluslararası Yatırımcılar Derneği'nin (YASED) online etkinlik serisi YASED INSIGHTS'ta telekonferans yöntemiyle katılan Kişisel Verileri Koruma Kurumu (KVKK) Başkanı Prof.Dr. Faruk Bilir, kişisel veri işlemenin ve paylaşmanın veri temelli ekonomi çerçevesinde önem kazandığını belirterek, "Kişisel veri koruma mevzuatı, bu konuda belli usul ve esasları düzenledi" dedi.

Özellikle kişisel verilerin yurtdışına aktarımı hususunda Kurum ve YASED'in birlikte çalışmalar yürüttüğünü kaydeden Bilir, ""6698 sayılı Kanun ile Avrupa Genel Veri Koruma Tüzüğü'ne (GDPR) uyum konusunda çalışmalar devam ediyor. Sektör temsilcilerinin kişisel verilerin korunması mevzuatı açısından iletilen soru ve sorunlar noktasında sürekli bir işbirliği içerisinde hareket ederek çözüme ulaşılabilir" diye konuştu. Toplantıda yurtdışına veri aktarımında taahhütnamelerin çerçevesinin önemli olduğuna da dikkat çekildi.

Kurum; yurt dışına veri aktarımı, VERBİS, rehber ve farkındalık çalışmaları başta olmak üzere kişisel verilerin korunması hususunda; biyometrik ve genetik veriler, sektörel bazda iyi uygulama örnekleri, çerezler, davranış kuralları, sertifikasyon, güvenli ülke ve KVKK-GDPR uyum çalışmaları gibi birçok çalışmaya imza atıyor.

Kişisel veriler şunlardır:

- İsim, adres, kimlik numarası
- Konum, Ip adresi, cookie bilgileri vb. internet verileri
- Fiziksel görünüme ait veriler ve biyometrik veriler
- Irk köken bilgileri
- Siyasi görüş
- Tıbbi veriler vb.

Kullanıcı profili oluşturan forum siteleri, ürün satışı yapıp kullanıcı verileri kaydeden e-ticaret siteleri, yorum yapma izni veren wordpress sitesi vb. siteler GDPR'dan etkilenmektedir.

Püf noktaları:



- AB sınırları içerisinde yaşayan bireylerin verilerini işleyen şirketlerin nerde bulunduğu önemli değildir. AB'ye üye ülkelerin vatandaşlarının verilerini işleyen tüm işletmeler konumu ne olursa olsun bu yönetmelikten sorumludur.
- Yönetmeliğe uyumlu olmayan siteler için yüksek miktarlarda ceza kesilebilir.
- Kullanıcıdan kişisel verileri alınırken basit bir sistemle ve kolay anlaşılır bir şekilde onayı alınmalı ve iptali de bu şekilde gerçekleştirilmelidir.
- Şirketler için ihlal bildirimleri zorunlu tutulmaktadır.
- Kullanıcıların hangi verilerinin alındığına, nerelerde nasıl kullanıldığını, ne kadar süreyle tutulacağını bilme hakkına sahiptirler.
- Kullanıcılar kaydedilen verileri erişim hakkına ve verilerini güncelleme hakkına veya silme hakkına sahiptir. Veriler üstünde kısıtlama da getirebilirler.



Unutulma Hakkı

Unutulma hakkı; "Bireyin geçmişte hukuka uygun olarak yayılmış ve doğru nitelikteki bilgilerinin zamanın geçmesine bağlı olarak erişimden kaldırılmasını ya da gündeme getirilmemesini talep etme hakkı" olarak tanımlanıyor. Bu talepler, yanlış bilgilerin düzeltilmesine ilişkin taleplerden farklı. Kişisel Verileri Koruma Kurulu'nun unutulma hakkına ilişkin değerlendirmesinde; kişinin temel hak ve özgürlükleri ile kamunun söz konusu bilgiyi edinmesinden sağlayacağı menfaatler arasında bir denge testinin yapılmasını ve yarışan menfaatlerden hangisinin ağır bastığının gözetilmesi gerektiği ifade ediliyor. Kurul, unutulma hakkı konusunda kriterler de yayınladı.

OMREON

Yerli yazılım firması Omreon;

KVKK ve GDPR çözümleriyle firmaların yanında

Omreon Yönetici Ortağı Ömer Şen, 2021'de dış kaynak yazılım (outsourcing) ve Ar-Ge hizmetlerinde büyüyeceklerini, KVKK, veri güvenliği, iş zekası, raporlama gibi alanlarda yeni ürünler geliştirmeye devam edeceklerini açıklıyor.

Omreon, 2017'de Teknopark İstanbul'da Ar-Ge vizyonu ile kurulmuş yerli bir yazılım firması. Omreon, 30'dan fazla çalışanı ile yazılım geliştirme, iş zekası raporlama, KVKK, GDPR çözümleri ve dış kaynak hizmetleri konusunda perakende, e-ticaret, enerji, finans, sigorta, teknoloji ve telekom sektörlerinde öncü firmalara hizmetler ve çözümler sunuyor.

Omreon Yönetici Ortağı Ömer Şen, "Omreon motivasyonu yüksek, kendini geliştirmek isteyen yetenekli gençleri sektöre kazandıran bu alanda lider bir oyuncu olmayı kendine hedef seçmiş bir firmadır" diyor. Şen, Omreon'un hedeflerini şöyle detaylandırıyor: "2021 yılında dış kaynak yazılım ve Ar-Ge hizmetleri konusunda büyüyoruz. Pandemi nedeniyle firmaların yazılım ihtiyaçlarına bakış açıları değişerek bizim gibi yazılım konusunda deneyimli ancak kaliteyi ön planda tutan çözüm odaklı firmalara yatırımların artarak devam edeceğini düşünüyorum. Yazılımcılara ulaşarak, onlara güvenli bir ortamda dinamik projelerde öğrenme eğrilerine katkıda bulunarak, Omreon'u çekim merkezi haline getiriyoruz. Ayrıca KVKK, veri güvenliği, iş zekası, raporlama gibi alanlarda da yeni ürünler geliştirmeye devam edeceğiz. Global pazarda da yazılım ve yazılımcı ihracatı hedeflerimize de emin adımla ilerliyoruz. Bu yıl, 2 TÜBİTAK projesi hazırlıyoruz. Bu konuda alanında uzman akademik profesyonellerden danışmanlık alarak Ar-Ge ve Yapay Zeka konusunda da çözümler geliştirmeye devam edeceğiz."

KVKK alanında firmalara özelleştirilmiş veri güvenliği çözümleri

Ömer Şen, KVKK alanında sundukları çözümlerde firmalara özelleştirilmiş veri güvenliği çözümleri bulunduğunu anlatıyor. Ömer Şen, "Yazılım geliştirme konusunda çok deneyimli olduğumuzdan özelleştirme, esneklik, hız ve fiyat avantajı konularında farklıyız. Müşteri memnuniyetini ön planda tutuyoruz. KVKK ile ilgili danışmanlık yaptığımız için bu alanda pratik saha tecrübemiz de çözümlerimizi sunarken bize avantaj sağlıyor" diye konuşuyor.



Ömer Şen

"Avrupa'ya ihracatta GDPR uyumuna dikkat şart"

Genel Veri Koruma Yönetmeliği'nin (GDPR-General Data Protection Regulation) Avrupa genelinde AB (Avrupa Birliği) vatandaşlarının kişisel verilerini korumaya yönelik oluşturulmuş yönetmelik olduğunu belirten Ömer Şen, şu bilgileri vererek, şirketleri uyarıyor: "25 Mayıs 2018'den itibaren AB'ye üye ülkelerde yürütmeliğe giren GDPR, AB'ye üye ülkelerdeki büyük kurum ve kuruluşlarda var olan kişisel verilerin yönetmelikte belirtilen kurallar çerçevesinde güvenliğini sağlamayı konu edinmektedir. Global ölçekte Avrupa ve benzeri kanun ve regülasyonların olduğu ülkelerle ticaret anlaşmaları bulunan firmaların bu ülke kanunlarına da dikkat etmesi, KVKK yanında teknik ve idari önlemler anlamında farklılıklar bulunan GDPR vb. regülasyonlara da uyum konusunda işin uzmanından hem danışmanlık hem teknik çözüm almaları gerekir."

www.omreon.com

Advertorial

DNS Danışmanlık®

2021'de Avrupa pazarına odaklanacak

DNS Danışmanlık, 2015'ten bu yana 'otomotiv, tekstil, hizmet, savunma, sağlık, kamu ve bilişim sektörleri' başta olmak üzere birçok sektörde danışmanlık, eğitim ve denetim hizmetleri veriyor. DNS Danışmanlık, her biri kendi alanında uzman danışman kadrosuyla 'Bilgi Teknolojileri' ekseninde 'Bilgi Güvenliği', 'İş Sürekliliği', 'IT Servis Yönetimi' ve 'Kişisel Verileri Koruma regülasyonlarına uyum' gibi konularda faaliyetlerini sürdürüyor.

DNS Danışmanlık Kıdemli Danışman Selim Ürün, "İstanbul ve Bursa ofislerimizle Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerimize hizmet vermenin yanında geçtiğimiz yıl itibariyle yurt dışı projelerle faaliyetlerimizi ülke sınırları dışına taşımanın haklı gururunu yaşıyoruz" diyor ve anlatıyor: "2020 tüm sektörler için zor bir yıl oldu. Ancak 2021'de sektörlerde büyüme trendinin görüleceğini düşünüyoruz. DNS Danışmanlık olarak daha önce olduğu gibi bundan sonra da uluslararası alanda sektörlerde uygulanan standartların ülkemizde yaygınlaştırılması için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bu yıl hizmet ihracatına ağırlık vererek, Avrupa'daki proje sayılarımızı arttırmayı hedefliyoruz."



Selim Ürün

"Projelerimizde terzi işi çalışıyoruz"

Selim Ürün, firmayla ilgili şunları vurguluyor: "DNS Danışmanlık olarak faaliyetlerimizi sürdürürken; kendi iş süreçlerimizi de uluslararası kalite ve bilgi güvenliği standartlarına uygun yürütmekteyiz. Müşteri portföyümüze bakıldığında neredeyse ülkemizde faaliyet gösteren tüm sektörlerde bilgi birikimimiz, danışmanlık ve denetim tecrübemiz mevcut. Danışmanlık projelerinde görev alan ekip üyelerimizin aktif denetçi olmasına özen gösteriyoruz. Zira, denetçi yaklaşımı ve bakış açısı ile kurulan sistemlerin daha etkin ve sistematik işletildiğine inanıyoruz."

Her projenin, kurum kültürü, firma içi dinamikler, sektör şartları gibi kendine has dinamikleri barındırdığına değinen Selim Ürün, "Bu nedenle projelerde 'Terzi işi' çalışma kültürünü benimsiyoruz. Müşterilerimiz için tasarladığımız sistemlerin değer katıyor olması bizim için ön plandadır ve kurduğumuz sistemlerin kurum kültüründe olumlu değişiklikler sağlamasını hedefleriz. Bildiğimizi paylaşmak, öğrendiklerimizi öğretmek, tecrübelerimizi aktarmak ilkemizden yola çıkarak, tüm çalışmalarımızın sonrasında kurumların süreçlerini kendilerinin yürütebileceği şekilde çalışıyoruz" diye konuşuyor.

Kişisel Verilerin Korunması

Son yıllarda bilgi güvenliği ekseninde gelişen alanlardan biri de Kişisel Verilerin Korunmasına yönelik regülasyonlar. Türkiye'de 6698 Sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu, Avrupa'da GDPR-Genel Veri Koruma regülasyonu olarak karşımıza çıkıyor. DNS Danışmanlık olarak her iki regülasyona uyum için de danışmanlık hizmeti sunduklarını belirten Selim Ürün, şu bilgileri veriyor: "KVKK ve GDPR yasal gereksinimlerinin her ikisi de idari ve teknik tedbirler çerçevesinde ele alınmaktadır. Kuruluşların gerek veri sorumlusu gerekse veri işleyen sıfatı ile idari ve teknik tedbirler kapsamında yükümlülükleri bulunmaktadır. Bu yükümlülükleri yerine getirmenin ilk adımı mevcut durum analizi yaparak işe koyulmaktır. Böylece kanuna uyum noktasında eksik veya zayıf alanlarını tespit ederek, onları gidermek üzere çalışmalarını planlayabilirler.

Fakat dikkat edilmesi gereken en önemli iki nokta var ki bunlar; uyum çalışmaları ile kurum kültürünün değişimi ve sürdürülebilirlik. İdari ve teknik tedbirler kapsamında yapılan çalışmaların kurum kültüründe yer edinmesi ve iş süreçlerinde kişisel veri işleme faaliyetlerinde çalışanlar tarafından bu konudaki farkındalığın edinilmesi çok önemlidir.

KVKK uyumu bir defaya mahsus bir konu değildir. Yapılan çalışmaların sürdürülebilirliği şarttır. Bunun için de kuruluşlar uluslararası ISO standartlarından faydalanabilir. ISO 27001 ve ISO 27701 standartları uyumun sürdürülebilirliğini sağlayan kilit faktörlerdir. Kişisel Verilerin Korunması Kurumu'nun yayınladığı kararlar, rehberler göstermektedir ki uygulanan ISO 27001 ve ISO 27701 yönetim sistemleri işletmeleri olası yaptırımlardan korumaktadır.

Veri korumaya yönelik süreçlerini yönetmekte güçlük çeken kuruluşlar için **Veri Koruma Görevlisi (DPO) hizmeti** sunuyoruz. Kanuna uyum kapsamında yürütülmesi gereken tüm süreçleri DPO sertifikalı uzmanlarımızca yürüterek işletmelerin üzerindeki uyum yükünü alıyoruz."

Advertorial

BG-Tek Bilgi Güvenliği Teknolojileri, küresel marka olma koşusunda

BG-Tek Bilgi Güvenliği Teknolojileri Yöneticisi ve Bilgi Güvenliği Uzmanı Kamil Burlu, New York ve Londra ofisleriyle Amerika ve Avrupa pazarına açılarak 'uluslararası güvenir marka' olma hedeflerine emin adımlarla ilerlediklerini söylüyor.



BG-Tek Bilgi Güvenliği Teknolojileri, 'Siber Güvenlik' alanında ürünler ve hizmetler sunan 'Uluslararası Güvenilir Marka' olma hedefiyle 2011 yılında Bursa'da kuruldu. BG-Tek Bilgi Güvenliği Teknolojileri Yöneticisi ve Bilgi Güvenliği Uzmanı Kamil Burlu, New York ve Londra ofisleriyle Amerika ve Avrupa pazarına açılarak bu hedeflerine emin adımlarla ilerlediklerini belirterek, sürekli gelişime açık olmayı, yeni ürün ve teknolojiler sunmayı, sahip olduğu bilgi ve teknolojiyi paylaşarak bilgi toplumu olma sürecine katkıda bulunmayı misyon edindiklerini söylüyor.

COSLAT markası altında Güvenlik Duvarı, Hotspot, 5651 Loglama Sistemleri ve Vpn bağlantılarında Çift Faktörlü Kimlik Doğrulama (2FA) Sistemleri gibi güvenlik ürünleri ve çözümleri geliştirdiklerini aktaran Kamil Burlu, şu bilgileri veriyor: "TSE Onaylı A Sınıfı Sızma Testi firması olarak Sızma (Penetrasyon) Testi, Beyaz Şapkalı Hacker Eğitimi, Some Eğitimi, KVKK Danışmanlığı gibi hizmetler sunan BG-Tek, 'Sürekli Zafiyet Tarama' konseptiyle zayıflık taramalarını bir süreç haline getiren PentestBX servisini geliştirmiştir. TRtest Ürün Uygunluk Sertifikası, TSE Onaylı A Sınıfı Sızma Testi belgesi, ISO 27001 gibi belgelere sahip olarak internetin ve bilişim teknolojilerinin kullanıldığı tüm sektörlerde 2 bine yakın müşterimize hizmet vermekteyiz."





Kamil Burlu, "2021 yılı ve uzun vadeli hedeflerimiz arasında markalarımızın global anlamda tanınırlığını arttırma ve kurum olarak farklı pazarlara ve ihtiyaçlara 'Bilgi Güvenliği' ürünlerini adapte etmek olarak açıklayabiliriz. Yerli pazara sunulan ürün ve hizmetlerin farklı pazarlar içinde sertifikasyon gerekliliklerini tamamlayarak küresel pazara açılmasını sağlamak kurumumuzun bir diğer ana hedefidir" diye konuşuyor.

Kamil Burlu, işletmelerin KVKK sürecini titizlikle yürüterek ihtiyaçlara uygun şekilde idari ve teknik tedbirler alması gerektiğine dikkat çekiyor: "İdari tedbirler temel olarak politikaların ve prosedürlerin belirlenmesi şeklindeyken teknik tedbirler ise siber olayların meydana gelmesini engelleyecek veya meydana gelen siber olayların etkisini azaltacak teknik çözümlerdir. Bu noktada güvenlik duvarı, saldırı tespit ve engelleme sistemleri, log kayıt ve imzalama sistemleri gibi araçların ihtiyaçlara uygun şekilde yapılandırılması önemlidir. Alınmış olan tedbirlerin etkinliğinin kontrol edilmesi, içeriden veya dışarıdan sistemlere verilebilecek zararı önceden görülebilmesi ve zayıflıklar için tedbir alınabilmesi için TSE onaylı bir firmaya sızma (Penetrasyon) testi yaptırılması önerilir. Bu alanlarda firma olarak ürün ve çözümler sunmaktayız."

Advertorial

Merkez Bankası'na süre verilmeli:

Enflasyon sabır gerektiriyor



TÜSİAD-Koç Üniversitesi işbirliğinde kurulan Ekonomik Araştırmalar Forumu'nun düzenlendiği 'Enflasyon Dinamikleri ve Çözüm Önerileri' konferansı online olarak gerçekleştirildi.

Konferansa katılan ekonomistler, enflasyonunun gelir dağılımını olumsuz etkilediğini belirterek, bundan sonrası için uygulanması gereken politikaları irdeledi.

TÜSİAD-Koç Üniversitesi işbirliğinde kurulan Ekonomik Araştırmalar Forumu'nun düzenlediği "Enflasyon Dinamikleri ve Çözüm Önerileri" başlıklı konferans online olarak gerçekleştirildi. TÜSİAD (Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği) Yönetim Kurulu ve Ekonomi ve Finans Yuvarlak Masa Başkanı Barış Oran, ekonomide en birinci önceliğin fiyat istikrarı olduğunu belirterek, " Enflasyonla mücadelenin yalnızca para politikası ile sağlanamayacağını, bunun bütünsel bir iktisadi çerçevede ele alınması gerektiğini düşünüyorum. Özellikle maliye politikası tarafında, bu sürece destek veren kapsamlı bir programın netleşmesi de enflasyonla mücadele sürecine katkı sağlayacaktır" diye konuştu.


Barış Oran

Türkiye ekonomisine emsal kabul edilen gelişmekte olan ülkelerde enflasyon oranının yüzde 3-4 bandında seyrederken, ülkemizde enflasyonun yüzde 15'lere yakın olduğuna dikkat çeken Oran, fiyat istikrarının sağlanmasıyla hem yatırımların artacağı hem de sağlıklı büyümeye kavuşulan yeni bir dönem olacağını aktardı.

"Enflasyonla mücadelenin zorluklarına sabır gösterilmeli"

Konferansın panel bölümünün moderatörlüğünü yürüten **Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selva Demiralp**, enflasyonla mücadeleyi sorgularken ne yapılması gerektiği hususuna odaklandı. Enflasyonun gelir dağılımını olumsuz etkilediğinin ve belirsizlik yarattığının altını çizen Demiralp, makroekonomik pek çok problemin altında enflasyon olduğunu açıkladı.

Merkez Bankası eski Baş Ekonomisti ve Bilkent Üniversitesi Öğretim Üyesi Hakan Kara, enflasyon dinamiklerindeki bozulmanın uzun zamandır devam ettiğini belirterek, "Enflasyon 2010 yılından bu yana bozuluyor. Bozulma sonrası hemen 'Merkez Bankası reel faiz versin bu işi çözelim' yaklaşımı olmaz. Enflasyonla mücadele kolay değil. Merkez Bankası'nın şu andaki kararlı duruşunu uzun sürekli devam ettirmesi gerekiyor" dedi.

Maliyet enflasyonu ile talep enflasyonunun birbirine karıştırıldığını ve ikisinin bazen aynı şey olabileceğini kaydeden Kara, "Maliyet artışı denilince kurdan bahsediyoruz. Peki Türkiye'de döviz kurunu ne belirliyor: Dış açık. Kredi ise cari açık ile birebir ilişkili. Kredi neyle ilişkili? Taleple. Dolayısıyla talep ile kur arasındaki bağ aslında güçlü... Ne zaman ekonomi yavaşlasa KGF ve bankalar krediyi coşturup ekonomiyi canlandırmaya çalışıyor. Para politikasını Merkez Bankası değil kamu bankaları ile BDDK yapıyor. Bunu ortadan kaldırmak lazım.

Kamu bankaları ile kredilendirme konusunu halletmek lazım. Talep politikasını Merkez Bankası yapmalı" açıklamasını yaptı.

Maliyet enflasyonunu ise emtia fiyatları, kur veya dünya genelindeki gıda fiyatlarının belirlediğini hatırlatan Kara, "Buna bir şey yapmaya gerek yok. İtibarı yüksek Merkez Bankası iseniz; enflasyonla mücadelede kredibilite sağlanmışsa bunun geçici durum olduğu söylenebilir. Ama şu anda enflasyon o kadar yüksek ki maliyet enflasyonuna Merkez Bankası tepki vermek durumunda kalıyor" diye konuştu.

Hakan Kara, enflasyonunun şu anda çok yüksek olmadığını, geçmişte yüzde 20'lerin görüldüğünü hatırlatarak, Merkez Bankası'na (MB) daha da sıkılaştırıcı politika uygulaması için biraz hareket alanı sağlanması gerektiğini ifade etti: "MB'nin işini yapmasına izin verelim. Kısa vadede doğru sıkılaştırma yapılırsa belki yılın ikinci yarısında piyasayı destekleyecek gevşek politika uygulayabilir. Enflasyonla mücadele sabır işidir. Merkez Bankası gerekeni yapacak ama bu gerekeni yaptığında oluşacak maliyete sabır etmek lazım."



Hakan Kara, enflasyonun nasıl düşürüleceği sorusunu da yanıtladı: "Merkez Bankası'nın faiz indirimini uzun süre gündeme alması mümkün değildir. Ayrıca tahminler çıpa niteliği taşımıyor. Gerçekçi olmak lazım. Bu sene yüzde 9.4 tutmayabilir. Şunu da bilmek gerekiyor Merkez Bankası faizi artırırsa kötü bir şey olmuyor, tepkisiz kalırsa sorun oluyor. Merkez Bankası'nın çalışmaları sadece faiz ile ilgili de değil, esas olay itibarı ve inandırıcılığı iyileştirmek. Merkez Bankası doğruları yapmaya başladı, bundan sonrasını yapmaya devam etmesini nasıl garanti edebiliriz? Kurumsallaşmayla. Şu anda doğru politikalar var ama arka plan aynı. Gücü kontrol edecek, liyakatin teşvik edildiği mekanizmayı işlevsel hale getirmek gerekiyor. İlk aşamada MB'nin kanununda değişiklik yapılmalı... Sonuç olarak: yapısal problemler var ama bence iş yine doğru para politikasında bitiyor. MB'yi rahat bırakmak ve kurumsal mimarisini düzeltmek en kritik iş. Bunu yaparken diğer yapısal alanda ilerleme sağlanırsa enflasyonla mücadelenin maliyetini asgariye indirmiş oluruz."



"Enflasyon için şok program uygulanmalı"

Ekonomist Murat Üçer, 'Enflasyonu neden düşüremedik?' sorusunu; "Çünkü büyümek istedik. Faizi de düşük tutmak istedik. Özünde perhiz yapmadan zayıflamak istedik. Enflasyon bana göre çok komplike değil. Evet maliyet tarafı geçici olarak etkileyebiliyor. Ama son tahlilde enflasyonu belirleyen iki nokta var: Çıktı açığı ve arz-talep dengesi" diye yanıtladı.

Arzın talepten fazla koşturulmasıyla enflasyon oluştuğunun altını çizen Üçer, bunun yapısallıkla ilişkisi bulunmadığını savundu. Ülkede faizi düşük tutup büyümeyi sağlama yaklaşımı olduğunu belirten Üçer, "Hiçbir zaman Türkiye'de enflasyona öncelik verilmedi. 2010'lardan bu yana uygulanan faiz koridoru ile Türkiye'yi yüzde 5'ler dengesine oturtuyoruz. Yüzde 5 enflasyon, yüzde 5 cari açık, yüzde 5 büyüme. Koridor neydi; faizi yükseltmek zorunda kaldım ama ilk fırsatta düşüreceğim mekanizması. Bu enflasyon hedeflemesi ruhuna aykırı bir şey. Meşhur imkansızlık üçgeni çerçevesinde biraz faizi biraz kuru esnekleştireyim, enflasyonu tutturayım diyorsunuz ama öncelik anlaşılmıyor. İnsanlar hedefleri anlamıyor. Türkiye 10 yıldır bu süreçte" diye konuştu.

Murat Üçer, enflasyonu düşürmek konusunda farklı politika uygulanması gerektiğini dile getirdi: "Enflasyonu düşürmek için şok bir terapi mi yoksa yavaş yavaş bir politika mı uygulanmalı? Benim kanaatim; Paul Walker dezenflasyonu tarzı yaklaşım lazım. 6 puanlık ataleti kırmanın başka yolu yok. Ya da 3 senelik program yapıp o programın arkasında duracağımıza dair taahhüt mekanizmaları geliştirip göstermeniz gerekiyor. Sadece sabır kendi içerisinde yeterli değil."

Türkiye'de olması gerekenin tartışılmadığını, piyasaya çok kulak verildiğini kaydeden Üçer, "Gündemde piyasa analistlerinin tayin ettiği şeyleri konuşuyoruz. Oysa enflasyonla mücadele için yöntemlerin paylaşılması, tartışılması lazım. Şu anda doğru yola girdik ama kesinlikle yeterli değil. Bir bedel ödemeden dezenflasyon yapılması mümkün değil" dedi.

Enflasyon tutturulur mu?

Merkez Bankası'nın yıl sonu yüzde 9.4 enflasyon hedeflemesinin tutmasının zor bir tahmin olduğunu belirten Murat Üçer, şu noktalara değindi: "Yüzde 9.4'te ısrarcı olmamak lazımdı. Yüzde 12 hedefi konup önümüzdeki dönem yüzde 7 seviyesi konabilirdi. Hedef tutmuyor, tahmin de tutmuyor. Şunu tartışmak lazım: Reel faiz bu ekonomide yeniden dengelenmeyi sağlayacak düzeyde midir? Daha neler yapılabilir? Geçmiş ile araya bir mesafe konulup yeni ekonomik program yazılmalıdır. Böylece daha yüksek enflasyon anlatılabilir. Oysa biz hala aynı bütçe açığını konuşuyoruz. İşin özünde ise Türkiye'de para politikasının daha da sıkılaştırılması lazım. Maliye politikasının da çok hedefli şekilde bunun yaratacağı sorunlara odaklanması lazım."

"Enflasyonun kaç olacağının toplumsal mutabakatı yok"

Ekonomist Burcu Ünüvar, enflasyonla mücadelede toplumsal mutabakat olsa da enflasyonun kaça düşürüleceği konusunda mutabakatın çatladığını aktardı: "Enflasyon düşsün ama büyümeyi riske etmeyecek kadar düşsün yaklaşımı var. Yani iktisat politikasını yapan ile para politikası yapan arasında uyuşmazlık var." Kuvvetli büyüme olmasına rağmen istihdam yaratmada istenilen noktada olunmadığını paylaşan Ünüvar, bu sıkıntıya bir de yüksek enflasyonun eklendiğini kaydederek bu iki noktaya odaklanılmasını istedi.



MB'ye güvenin çok sarsıldığını vurgulayan Ünüvar, MB'nin daha ikna edici ve kullandığı araçlarda bir miktar keskin ve net olması gerektiğini söyledi. Ünüvar, MB'nin büyümeye, istihdama en büyük katkısının fiyat istikrarıyla olacağını savundu: "Ancak burada vade uyuşmazlığı var. Bırakınız enflasyon yaratsın, bırakınız büyüsün diyemeyeceğimiz bir noktadayız. Suya sabuna dokunmayan genellikle söylenen 'enflasyon düşsün ama tek hane olsun' yerine daha açıklanabilir, hepimizin uzlaştığı bir seviyeye gelmesi ve para politikası o nokta çerçevesinde yürütülmeli. Ülke olarak her sabah kalkıp yüzümüzü yıkayınca yüzde 6 enflasyonla uyanıyoruz. Ama artık karar verip kalıcı olarak düşürmek istiyor muyuz? Kalıcı olarak düşürmek için ne kadar süre bedel ödemeyi kabul ediyoruz? Kısa vadede bedel ödemeyince de sürekli bedel ödeyen bir ülke haline geliyoruz."

"Gıda sektörü için 3 konuya odaklanılmalı"

TÜSİAD Gıda, İçecek ve Tarım Çalışma Grubu Başkanı Mehmet Aktaş, gıda konusunun insan hakları sorunu olduğunu belirterek, "Türkiye'de 2017'den bu yana dünya gıda fiyatlarından ayrışan bir yapı görülüyor. Temel mesele bu aralığı daraltmak ve bir anda yüzde 25'lik gıda fiyatları artışıyla karşılaşmamak" dedi. Türk tarım sektörünün yapısal sorunları bulunduğuna değinen Aktaş, çözüm için de yürütülmesi gereken çalışmaları şöyle anlattı: "Türkiye'de tarımın değer zinciri çok katmanlı ve çok uzun. Bu değer zincirine gereklilik perspektifinden bakılmalı ve sağlıklı yönetilmesi gerekiyor. İkinci konu; temel sektörlerdeki dış girdi bağlılığı. Türk hayvancılık sektöründe 25 milyon ton karma yem tüketiliyor. Bu tüketimin 11 milyon tonluk kısmı için ithalat yapılıyor ve 4.5 milyar dolarlık fatura ödeniyor. Hayvancılık sektöründeki üretim maliyetlerin yüzde 70'ini yem oluşturuyor. Et, süt, yumurta fiyatları artıyor denildiğinde dünyadaki gıda hammaddelerinin fiyatlarına bakılıyor, yüzde 45 oranında dışa bağımlı."

Türkiye'nin kendi hammaddesini yetiştirebileceğini dile getiren Aktaş, yerlileştirme için toprakların tahsis edilmesi gerektiğini söyledi. Hayvancılık yatırımlarının 3 kat artmasına rağmen beslenme



alanlarının 1 kat arttığını kaydeden Aktaş, devletin üretim çiftlikleri olduğunu ve buralarda yem üretilerek ihtiyacın karşılanabileceğini ifade etti. Aktaş, tarım sektörü için üçüncü önemli konunun verimlilik olduğunu aktardı: "Ciddi verimlilik sorunu var. Ülkemizde tarımsal üretim altyapısı öncelikle küçük ölçekli. Çok sayıda küçük işletme var, bu işletmelerin teknoloji ve finansmana erişiminde sıkıntı var. Yapısal mikro reform ile üreticinin ne ekeceği, kime satacağı gibi mekanizma ile güvence altına alınması için koordinasyon mekanizması kurulmalı. Üreticinin gelir açığı sigorta sistemi veya farklı bir mekanizma ile desteklenmeli. Üreticiyi yaşat ki tüketici yaşasın."



Özel bir makineye sahip olmayı hayal ettiniz mi hiç?

Basit bir ihtiyacın veya isteğin ötesine geçen?

Siz tanımlayın, biz tasarlayalım.

Ve üretelim.
Hayalinizi tamamlayalım.

TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ

"Dünya Bizimle Çalışıyor"

türkiyeninmakinecileri tr_makineciler türkiyeninmakinecileri turkiyeninmakinecileri türkiyeninmakinecileri.org

2021 küresel toparlanma ve yaraların sarılmasıyla geçecek;

Dünyada Türkiye pozitif ayrışıyor

Yapılan araştırmalar sonucunda raporlar, 2021'in küresel toparlanma ve yaraların sarılmasıyla geçeceğini gösteriyor. Gelişmekte olan ülkelerden Türkiye ve Çin ise pozitif görünümleriyle diğer ülkelerden ayrışıyor. Pandeminin Ekonomi Günlüğü'nde gündemin nabzını tutmaya devam ediyoruz.



Ekonomik soğuma dönemine girdik

KPMG Türkiye'nin üçer aylık dönemlerle hazırladığı Bakış, yeni sayısında, Türkiye ve dünya ekonomisinde yılın son çeyreğini inceledi. Pandemi sonrası Türkiye ekonomisine ilişkin makro veriler değerlendirildi. Bakış'a göre, bilinmeyenle mücadeleyle geçen 2020'nin ardından 2021 Türkiye'de ekonominin soğuma yılı olacak. Gelişmekte olan ülkelerden Türkiye ve Çin pozitif görünümleriyle diğer ülkelerden ayrışıyor. Pandemi etkisiyle geçen yılın sonunda öncü verilere göre en kötünün geride kaldığı vurgulanan Bakış'a göre bu yıl küresel toparlanma ve yaraların sarılmasıyla geçecek. Büyümeyle ilgili her coğrafya farklı sinyaller veriyor. Türkiye'den gelen işaretler umutlu.

Dünyada 2020'nin son çeyreği Bakış'tan şöyle yansıdı:

- Yaz-boz tahtası gibi geçen 2020'de salgın eşi benzeri görülmemiş bir ekonomik çalkantıya sebep oldu. Yılın sonunda aşı haberleri öncülüğünde göreceli iyileşen beklentilere rağmen; temel ekonomik ve siyasi görünümde etkisi uzun süre devam edecek değişimler yaşandı.
- Bahar aylarında yaşanan karmaşa ve aşırı kötümserleşen beklentiler, yılın son çeyreğinde yerini umutlara bıraktı. Küresel büyüme beklentileri olumlu yönde revize edilmeye başlandı. Yılın ilk yarısında yüzde 6'lar seviyesinde beklenen küresel daralma, yüzde 4'ler seviyesinde kalacak. Hasarın tamiri ise iyi ihtimalle 2021 sonunda gerçekleşecek.
- Uluslararası kurumların büyüme beklentileri yıl içinde önce kötüye doğru, sonra da iyiye doğru revize edildi. Son dönemde gelen revizyonlar olumlu olmakla birlikte, küresel bir daralma yaşanacak ve bu daralmanın merkezi en büyük ticaret ortağımız olan Avrupa Birliği (AB) olacak.
- Artan merkez bankası bilançolarının yanında sağlanan trilyonlarca dolarlık mali destekler, 2021 için önemli ve olumlu bir altyapı oluşturuyor. Süreç, 2021 boyunca da devam edecek.
- Pandemi GSYH'leri tarihte çok az görüldüğü şekliyle daralttı. Bu nedenle 2021 büyümeleri, birçok ekonomi için iyileşmeye işaret edecek. Aşının yaygınlaşması ve birikmiş taleple başta Asya ve Batı Avrupa olmak üzere birçok bölgede toplam büyüme yüzde 5'i aşacak. Türkiye'nin en önemli ticari partnerlerini barındıran Batı Avrupa'daki büyüme yüzde 5.2 olarak tahmin ediliyor.
- Bununla birlikte bölgesel daralma beklentileri içinde en büyük yarayı AB ülkelerinin alması bekleniyor. Uzak Asya ise salgını ilk yaşayan ve süreci ilk tamamlayan bölge olarak, 2021'i büyümeyle kapatabilecek kapasitede görünüyor.
- Salgının Avrupa'da bıraktığı etki küresel ortalamaların üzerinde seyrediyor. Vaka sayılarının hızla arttığı ve yer yer kontrolden çıktığı kıtada mevcut yapısal sorunlar durgunluğun derinleşmesine sebep oluyor.
- Yıl ortası tahminlerine göre yüzde 9 seviyesinde daralması beklenen AB için son tahminler yüzde 7.5 seviyesinde küçülmeye işaret ediyor. 2021 için beklenti yüzde 3.5 büyüme seviyesinde.

IMF, 2021 Türkiye büyüme tahminini yüzde 5'ten 6'ya yükseltti

Uluslararası Para Fonu (IMF), 2021 yılı için Türkiye'nin büyüme beklentisini yukarı yönlü revize etti. IMF'nin 'G-20 Gözetim Notu'na göre, Ekim raporunda yüzde 5 olarak tahmin edilen Türkiye'nin 2021 büyümesi, yüzde 6'ya yükseltildi. IMF, 2022 yılında Türkiye'nin yüzde 3.5 büyüyeceğini tahmin ediyor. Kurum, Ekim raporunda 2022 yılı büyüme tahminini yüzde 4 olarak açıklamıştı. IMF'nin 2020 yılı için beklentisi ise yüzde 1.2 büyüme yönünde oldu.

Kademeli normalleşme Mart'ta başlıyor

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde yapılan Cumhurbaşkanlığı Kabine Toplantısı'nın ardından yaptığı açıklamada; "İllerimizi, Bakanlığımızın belirlediği kriterlere göre 4 gruba ayırarak Mart başı itibarıyla kademeli normalleşme sürecini başlatıyoruz" dedi. Açıklamadan dikkat çeken satırbaşları ise şöyle:


Recep Tayyip Erdoğan

- "Kısa çalışma ödeneğinin süresini son defa olarak Mart ayı sonuna, asgari ücretteki artış miktarı kadar yükselttiğimiz nakdi ücret desteğinin süresini de 17 Mart'a kadar uzattık.
- Restoran, kafe, kıraathane esnafımızı rahatlatacak yol haritası önümüzdeki günlerde açıklanacak.
- Hafta sonu uygulamasından başlayarak sokağa çıkma sınırlamasını illerde vaka, aşılama ve diğer kriterlere göre aşamalı şekilde kaldırıyoruz.
- Halen uzaktan eğitimle faaliyetlerine devam eden öğrencilerimizin durumu, illerdeki vaka sayısına göre değerlendirilecektir.
- İllerimizi vaka ve aşı oranları gibi kriterlere göre; 'düşük', 'orta', 'yüksek' ve 'çok yüksek' riskli olarak sınıflandıracağız. Normalleşme takvimini de buna göre yürüteceğiz.
- Gübre destekleri yüzde 100 artışla 2 katına çıkarıyoruz. Buğday, arpa, çavdar, yulaf gibi hububat ürünlerinde dekara 8 lira olan desteği 16 liraya yükseltiyoruz. Organik ve organomineral gübre kullanan üreticilerimize ise ilave olarak dekara 10 lira olan destekleme ödemesini dekara 20 liraya yükseltiyoruz. Bu destek ödemeleri çiftçilerimizin en çok ihtiyaç duydukları ilkbahar döneminde hesaplarına yatırılacaktır."

- **İngiltere'de tablo ağır:** Bu süreçte, artık birlik üyesi olmasa da İngiltere en ağır fatura ile karşılaşan ülke olacak. 2020'yi yüzde 10'un üzerinde daralmayla kapatması beklenen ülkede ekonominin yeniden eski temposuna kavuşması yıllar sürecek.
- AB'nin bu durumu, Türkiye ihracatının yüzde 50'sinin bu bölgeye yapıldığı düşünüldüğünde olumsuz bir görünüm oluşturmaya devam ediyor.
- **Gelişen ekonomilerde durum:** Gelişen ülke (EM) ekonomileri, salgından beklendiği gibi daha hızlı bir toparlanma süreci ile çıkacaklar. Başını Çin'in çektiği gruptaki ülkeler, yüksek üretim faktörleri potansiyelleri ve adaptasyon kabiliyetleri ile avantaj sağlayacaklar.
- Bol likidite ve düşük faiz ortamı, belirli miktarda riski kabullenen ve daha yüksek getiri arayışında olan portföylerin ülkelere girişinin tetiklenmesini sağlayacak. Risk algısının normalleşmeye başlaması, EM ekonomileri için büyük bir kazanım.
- Gruptaki ülkelerden 2020'yi büyümeyle kapatması beklenen ülkeler ise Çin ve Türkiye. Çin, salgın sürecini erken yaşadığı için pozitif büyüme yakaladı. Türkiye ise bunu, içinden geçtiğimiz parasal sıkılaştırma sürecini tetikleyen kredi büyümesi stratejisiyle yakaladı.
- Sonuç olarak, 2021'de çok güçlü bir büyüme yaşanması beklenen EM ülkelerinde görünüm pozitif. Türkiye'nin de içinde değerlendirildiği bu grup, 2021'de büyük kazanımlar sağlayabilir.
- **Türkiye için beklentiler:** Türkiye için 2020 hem salgın hem jeopolitik açıdan sarsıntılı geçti. Salgın süreci, küresel görünüme paralel seyretti. Toparlanma da küresel toparlanma ile paralel gerçekleşecek.
- Yerel ekonomi tarafında yılın ortası ile sonu arasındaki politika farklı. GSYH daralmasını kontrol altına alabilmek için uygulanan kredi büyümesi politikasından vazgeçilmesi ancak bu esnada doğan enflasyonist baskı görünümü değiştirdi. Türkiye 2020'yi pozitif büyüme ile kapatacak olsa da bozulan dengelerin yerini bulması zaman alacak. Türkiye 2021'in ilk yarısını yüksek faiz ortamı ve ekonomik soğuma süreci ile geçirecek. Bu süreçte atılacak reform adımları ise yılın geri kalanı ve daha uzun vade için önemli temel taşı olacak.
- Öncü göstergeler Türkiye için de en kötünün geride kaldığını söylüyor ve kalıcı toparlanma adımlarının 2021'de atılması bekleniyor. Bu süreçte artan risk iştahı, gelişen ekonomiler için güçlenen sermaye girişleri, hemen tüm ülkelerde hızlı büyüme rakamları ve normalleşmeye başlayan genel makro göstergeler ile karşılaşacağız.
- Kısa vadeli öngörüler önceki dönemlere kıyasla görece olumlu olmakla birlikte salgında yeni dalgaların yaşanması veya aşı sürecinin beklendiği gibi devam etmemesi gibi riskler önemini koruyor.
- Tüketici davranışlarındaki değişimler ise kalıcı hale geldi. Yeni düzene büyük bir hızla adapte olan iş dünyasının geliştirdiği yeni modeller; yakın geleceğin normalleri olarak hayatımızdaki yerlerini alacaklar. Bu süreçte tanışacağımız yenilikler geleceğe uzanan köprünün temel taşlarını oluşturacaklar.

"Verilen desteklerin 1 yıl sürmesi esnafı rahatlatır"

Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken, esnafın kademeli olarak işyerlerini açtıktan sonra desteklerin 1 yıl daha sürmesi gerektiğini belirterek, "İşsizliğin giz-



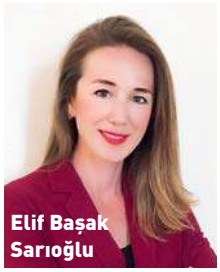
Bendevi Palandöken

li önleyicisi esnafımız kademeli olarak işyerlerini açtığında ciro ve gelir kaybı desteği gibi destekler 1 yıl daha sürdürülmeli. Sosyal güvenlik primlerini ödemekte zorlanan esnafımız için bu primler düşürülmeli ve defter tutma hadleri ise yükseltilmeli" dedi. Esnafı koruyan adımların atılmasını desteklediklerini kaydeden Palandöken, Perakende Yasası hakkında yapılan çalışmaların esnafı koruyan nitelikle güncellenip kabul edilerek yürürlüğe girmesini beklediklerini söyledi.

"Yapılandırma taksitleri en az 6 ay ertelenmeli": Yapılandırma taksitlerinin en az 6 ay ertelenmesi gerektiğini vurgulayan Palandöken, ilk taksiti ödemeyenin yapılandırmasının bozulacağını, yüzbinlerce esnafın yapılandırmasının bozulmak üzere olduğunu aktardı. Palandöken, ödemelerin normalleşme sürecine göre belirlenmesi, matrak artırımı ve stok affı getirilmesini istediklerini dile getirdi.

"Yakın geleceğe Z kuşağı yön verecek"

Fenerbahçe Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Reklamcılık Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Elif Başak Sarıoğlu, yurtdışında bulabilecekleri yaşam standartlarını, araştırma ve geliştirme yapabilme imkanlarını Türkiye'de sağlayabilirsek, Z Kuşağının da ilk tercihinin çoğunlukla vatanında kalmak; sevdiklerinden/ ailesinden ayrılmadan, yetiştiği topraklarda yaşamına devam edebilmek olacağını söylüyor: "Z Kuşağının beyin göçünü önlemenin ilk adımı onları daha iyi anlamak olmalı."


Elif Başak Sarıoğlu

Dünyada son 15-20 yıldır, Y kuşağının dünyayı şekillendirdiğini, ancak yakın geleceğe Z kuşağının yön vereceğini, hatta günümüzü de büyük ölçüde yönlendirenin dolaylı olarak da olsa bu nesil olduğunu belirten Sarıoğlu, Z kuşağının doğma ve yetişme döneminde iletişim teknolojisindeki değişimin hızıyla birçok kırılma gerçekleştiğini, her konuda derin bir farklılaşma olduğunu aktarıyor: "Fijital özellikleri sebebiyle, yani fiziksel karşılığı olan her şeyin dijital eşdeğerinin de olması beklentisi nedeniyle dijitalliğe erişemedikleri ortamlarda mutsuz olabiliyorlar. Dijital alt yapıya yapılacak yatırımlar ve dijitalle fiziksel deneyimlerin harmanlanabileceği projeler çok önemli kazandı. Çalışanlar artık, Türkiye'de ikamet ederken başka ülkenin ekonomisine hizmet edebiliyorlar. Bu da beyin göçünün dijitalleşme sonrası farklı bir versiyonu. Bunu önleyebilmenin bir yolu da insanların ürettiklerine ülkemizde de aynı değeri verebilmekten geçiyor."

Elif Başak Sarıoğlu, Z kuşağının öne çıkan beklentilerinin; eğitim kalitesi, istihdam ve istikrar olduğunu ifade ediyor. TUİK'in gençlik istatistiklerine göre yaşam memnuniyeti oranında genel bir düşüş yaşandığını, OECD'nin 2020'de yayınladığı çalışmanın sonuçlarına göre, gençlerin en çok kaygı duyduğu konuların başında akıl sağlığını takiben, istihdam ve kişisel gelir gibi ekonomik konuların geldiğini kaydeden Sarıoğlu, "Nüfusumuzun neredeyse üçte biri Z Kuşağı. Dolayısıyla genç işsizliği bizim ülke için en acil ele alınması gereken konu başlıkları arasında" diyor.

Sarıoğlu, Tokyo'dan, Melbourne'e, İstanbul'dan, Pittsburgh'a kadar aynı filmleri, aynı müzikleri takip eden, gerçek anlamda ilk küresel kuşak olarak tanımlanan Z kuşağının, azınlıklara ve çoklu kültüre en yakın duran kuşaklardan bir tanesi olduğunun söylenebileceğini dile getiriyor: "Z kuşağı için 'eşitlik' en hassas konuların başında geliyor, gelişme fırsatı sunan ve netleştirilmiş kariyer planlarını kendileriyle paylaşabilecek kurumları tercih ediyorlar. Salt maaş beklentisi dönemi sona erdi. Z Kuşağına 'değerlerin uyuştuğu bir şirket' ve 'sosyal ihtiyaçların karşılanması' tatmin edici maaşa ek olarak sunulmalı. Z Kuşağı, yaptığı işin takdir görmesini istiyor, standart mesai saatleri içerisinde çalışmak istemiyorlar. Esnek ve hibrit çalışma modelleri içerisinde çalışarak, ortaya koyduklarının esas alınarak değerlendirilmesini bekliyorlar. Fikirlerini özgürce ifade edebilmek, alınan kararlarda kendi fikirlerinin de değer gördüğünü ve saygı duyulduğunu hissetmek istiyorlar."

Covid-19 liderlerin rolünü değiştirdi

KPMG'nin her yıl gerçekleştirdiği Küresel CEO Araştırması'nın Covid-19 Özel Versiyonu yayınlandı. 2020'nin başında bin 300 CEO ile yapılan (Türkiye'den de 15 CEO'nun katıldığı) araştırmanın ardından Temmuz'daki ikinci araştırma pandeminin iş liderlerinin gündemini nasıl değiştirdiğini ortaya koyuyor. Araştırmaya göre, Covid-19, iş dünyasını yöneten CEO'ların 'liderlik' anlayışını yeniden yapılandırıyor. CEO'lar artık kar etmeye değil, şirketlerinin amacına odaklı. İş dünyası liderleri görevlerini sadece şirket yönetmekle sınırlı görmüyor, her biri kendisini toplumsal değişimin liderliği konusunda sorumlu hissediyor. Büyümenin önündeki en önemli tehdit artık ticaret savaşları ve buna bağlı ülkeselleşme değil, 'yetenek riski'. Yeşil büyüme ve iklim öncelikli. Eski düzene dönüş yolları kapandı. KPMG Türkiye Başkanı Murat Alsan, artık dünyanın eski normale dönmeyeceğini belirterek, yeni bir gelecek tanımlama fırsatı bulunduğunu ve üç eylem alanının kritik olacağını söyledi: "Sürdürülebilirlik, dijitalleşme ve güvenilirlik."


Murat Alsan

'Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği' Raporu yayınlandı

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation öncülüğünde, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı koordinasyonunda çalışan İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) işbirliğiyle yapılan çalışmayla hazırlanan "Türkiye'de ve Dünyada Derin Teknoloji Girişimciliği" başlıklı raporda özellikle Covid-19 salgınıyla derin teknolojilere yönelik talebin arttığı belirtiliyor. Araştırmaya Türkiye'den 6 ana teknoloji kategorisi ve 12 ana sektörde faaliyet gösteren 131 derin teknoloji girişiminin kurucuları ve/veya yöneticileri katıldı. Derin teknolojilerin, günümüz global sorunlarının çözümünde önemli bir yere sahip olacağı düşünülüyor. Pandemiye yönelik ürün ve çözümler derin teknolojinin dünyaya armağanları. Derin teknoloji Ar-Ge çalışmalarıyla desteklenerek büyüyor.

Derin teknoloji alanında dünya çapında yapılan yatırımların en fazla fotonik ve elektronik kategorisinde, en az da kuantum bilgisayarlarda yapıldığı görülüyor. 2020'de dünyada 51 farklı ülkede 1.305 farklı şehirde derin teknoloji yatırımı gerçekleşti. ABD ve Çin'in, 2015'ten 2018'e kadar derin teknoloji şirketlerine yapılan küresel yatırımların yaklaşık yüzde 81'ini gerçekleştirdiği görülüyor. Sektörde pek çok Avrupa ülkesi de öne çıkıyor.

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, "Yeni kuluçka binasıyla birlikte sağladığımız pek çok desteğin yanında sürdürülebilir, öngörülebilir ve Türkiye'de ilkleri gerçekleştiren benzersiz bir derin teknoloji girişim ekosistemi oluşturmak hedefiyle ilerlemekteyiz" diyor. Topçu, Türkiye'deki derin teknoloji girişimlerinin hizmet sağladığı ana sektörleri 'sağlık', 'üretim ve yapı', 'savunma ve havacılık' diye sıraladı.

Oyun pazarının hacmi 365 milyar dolara yükselecek

İndirilen uygulamaların şampiyonu oyun kategorisi: We Are Social'ın Hootsuite ile birlikte hazırladığı küresel ölçekli 2021 Dünya Dijital Raporu verilerine göre; internet erişiminin yüzde 92.6 oranında mobil telefonlar aracılığıyla sağlandığı dünyada, en çok indirilen uygulamalar içinde mobil oyunlar birinci sırada.

5 yılda yüzde 108 büyüyecek: Rapora göre, insanlar günde yaklaşık 7 saatini internette geçiriyor, günde ortalama 3.5 saat televizyon izleniyor, sosyal medyada 2.5 saat vakit geçiriliyor ve ortalama 1 saat de oyun oynanıyor. Mobil oyunlara gösterilen ilgi, oyun pazarının büyümesini ivmelendiriyor. Yatırım danışmanlığı hizmeti veren ARK'ın hazırladığı rapora göre, 2020'de 175 milyar olan küresel oyun pazarı 2025'e kadar yaklaşık 365 milyar dolara yükselecek. 2020 itibarıyla 2.7 milyar olarak belirlenen mobil oyuncu sayısının ise 2023'te 3 milyarı geçmesi bekleniyor.


Mesut Şenel

Türkiye, Orta Doğu ve Afrika pazarında lider: Küresel oyun pazarının 2020'de bir önceki yıla göre dört kat büyüdüğüne dikkat çeken IFASTURK Eğitim, Ar-Ge ve Destek Kurucusu Mesut Şenel, sektörde Türkiye'nin Orta Doğu-Afrika pazarında lider konumda yer aldığını söyledi.

2020'de kişi başı 304 dolar online alışveriş yaptık

Londra merkezli sosyal medya ajansı We Are Social'ın, Hootsuite ile birlikte hazırladığı 2021 Dünya Dijital Raporu'na göre, Türkiye'de 2019'da kişi başına 158 Dolar (1120 TL) online alışveriş (e-ticaret) yapılırken, 2020'de bu rakam 304 Dolar'a (2150 TL) ulaştı. Son bir yıldaki yüzde 92'lik artışa rağmen Türkiye dijital alışverişte 703 Dolar (4960 TL) olan dünya ortalamasının yarısına bile ulaşamadı. Ülkeler sıralamasında da Türkiye 2019'a göre bir basamak gerileyerek 29. sırada yer aldı. Kişi başı online alışveriş miktarında ilk üç sırayı Güney Kore (2012 Dolar/14185 TL), İsviçre (1863 Dolar/13135 TL), İngiltere (1697 Dolar/11965 TL) paylaştı. 18 ülkede kişi başı online alışveriş miktarı 1000 Doların üzerinde gerçekleşti. 2019'da ise 10 ülkede kişi başı online alışveriş 1000 doların üstündeydi.



Her 100 kişiden 75'i online alışveriş yapıyor: Raporda, kişi başına düşen online alışveriş miktarının dünya ortalamasının çok gerisinde kaldığı ortaya çıksa da alışveriş yapan kişi sayısının arttığı belirlendi. İnternet kullanan 16-64 yaş aralığındaki her 100 Türk'ten 75'i geçen yıl online alışveriş yaptı.

İnternet, en uygun fiyata ulaşmak isteyenlerin tercihi: Türkiye'nin ilk para iadeli alışveriş sitesi Avantajix.com'un Kurucu Ortağı Güçlü Kayral, Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği'nin (TÜBİSAD) raporlarına göre de e-ticaretin her yıl ortalama yüzde 30-40 aralığında büyüdüğünü anımsatarak, raporun bu yıl e-ticaret pazarının normalin üzerinde büyüyeceğini gösterdiğini söyledi: "Hem Türkiye'de hem de yurt dışında yapılan araştırmalarda internetten alışverişin tercih edilme nedenlerinin başında en uygun fiyata ulaşmak geliyor."

Yatırım Finansman Menkul Değerler A.Ş. Ekonomisti Erol Gürcan:

"Büyümeden ziyade sürdürülebilirliğe odaklanılmalı"

Ekonomist Erol Gürcan, kısa ve orta vadede fiyat istikrarının kalıcı biçimde tesis edilmesinin bugün karşılaşılan birçok zorluğun geri bırakılmasını sağlayacağını belirterek, "Hukuk, eğitim ve ekonomi alanında yapılacak yapısal reformlar, Türkiye ekonomisinin mevcut potansiyelinin çok daha yüksek seviyelere ulaşmasını sağlayacak" dedi.

■ **Röportaj: Kader KARAÇAY YILMAZ**



Erol Gürcan

Türkiye ekonomisi zorlu bir dönemden geçerken COVİD-19'a yakalandı. Yaşanılan sıkıntıların tek nedeni olarak salgını göremeyeceğimiz bir gerçek. Ülkemizin kemikleşmiş sorunlarına ilişkin görüşlerine başvurduğumuz Yatırım Finansman Menkul Değerler A.Ş. Ekonomisti Erol Gürcan, büyümenin seviyesinden ziyade sürdürülebilirliğine odaklanmak gerektiğini belirterek, "2017 yılında Kredi Garanti Fonu desteğiyle gözlenen güçlü kredi büyümesinin etkisiyle yüzde 7.5 seviyesinde güçlü bir ekonomik büyüme görüldü. Ancak, bu durumun beraberinde getirdiği yan etkilere ek olarak iç-dış şokların da etkisiyle dengelenme ihtiyacı ön plana çıktı. 2018-2020 yılındaki ortalama büyüme yaklaşık yüzde 1.5 ile potansiyel büyümenin oldukça altında kalmış durumda" dedi.

Yürütülmesi gereken politikalara ilişkin ise görüşlerini şöyle aktardı: "Kısa-orta vadede fiyat istikrarının kalıcı biçimde tesis edilebilmesi, bugün karşılaşılan birçok zorluğun geri bırakılmasını sağlayacaktır. Ayrıca, kısa vadeden ziyade uzun vadeli kaygılarla kurumların güçlendirilmesi, şeffaflık, hesap verebilirlik gibi ilkesel yaklaşımların ön planda olacağı hukuk, eğitim ve ekonomi alanında yapılacak yapısal reformlar da Türkiye ekonomisinin mevcut potansiyelinin çok daha yüksek seviyelere ulaşmasını sağlayacaktır."

Türkiye ekonomisinin 2020 yılını büyüme, ihracat, istihdam ve üretim parametreleri açısından değerlendiren Gürcan, şunları söyledi: "Küresel çapta olduğu gibi Türkiye açısından da 2020 yılına Covid-19 salgını damgasını vurdu. Ekonomik büyüme tarafında, salgının olumsuz etkilerini sınırlamak adına atılan genişleyici adımların etkisiyle gözlenen güçlü kredi büyümesi ön plana çıktı. Bu durum birçok ülkenin daraldığı 2020 yılında Türkiye ekonomisinin sınırlı da olsa pozitif bir büyüme ile yılı tamamlamasını sağlayacak gibi görünüyor. Ancak, bu durumun başta enflasyon ve cari denge tarafında olmak üzere önemli yan etkilere yol açarak bir dengelenme ihtiyacını beraberinde getirdiğini de not edelim."

"Ekonomik sıkıntı istihdamı vuruyor"

Salgının küresel tedarik zinciri ve talep koşulları üzerinden oluşturduğu zorluklar nedeniyle 2020 yılında ihracatın bir önceki yıla kıyasla yüzde 6 daralmayla 169.5 milyar dolara gerilediğini hatırlatan Gürcan, en dramatik sıkıntının ise istihdamda yaşandığını paylaştı: "Salgın, işsizliğin tarihsel ortalamaların üzerinde seyrettiği bir dönemde ortaya çıktı. İstihdamın korunmasına yönelik alınan önlemler ve güçlü kredi büyümesinin sağladığı desteğe karşın, istihdamdaki en yüksek paya sahip hizmet sektörünün salgından en fazla etkilenen sektör olmasıyla istihdam piyasası salgından oldukça olumsuz etkilendi."

Türkiye'de istihdamın korunmasına yönelik tedbirlere duyulan ihtiyacın pandemi sonrasında da sürmesinin muhtemel olduğunun altını çizen Gürcan, "Pandemi sonrasındaki dönemde de kalıcı toparlanmanın en gecikmeli olarak görüleceği ekonomik göstergenin işgücü göstergeleri olması olası. Mevcut koşullar nedeniyle iş bulma ümidi kalmadığından işgücünde yer almayanların işgücüne katılacak olması işsizlik oranlarında katılığa neden olabilir" uyarısını yapıyor.

"Disiplinin sürdürülmesi manevra alanı yaratır"

Faiz-enflasyon-kur politikasına ilişkin yürütülmesi gereken programlara ilişkin sorumuzu Erol Gürcan şöyle yanıtlıyor: "Salgın kaynaklı olarak iktisadi faaliyet ve istihdam piyasası üzerindeki zorluklarla eş anlı olarak enflasyon tarafında öne çıkan yukarı yönlü riskler birlikte değerlendirildiğinde, para ve maliye politikası nasıl belirlenmeli sorusunun kolay bir yanıtı bulunmamakta. Bu nedenle gerçekçi yaklaşımlar, politika eşgüdümü, sürdürülebilirlik gibi kavramlar hayati önem taşımakta. Zorlukların azalmaya başladığı dönemde de benzer olası şoklara karşı yeniden manevra alanının tesis edilebilmesine yönelik disiplinin sürdürülmesi de bir diğer kritik unsur olacak."

Merkez Bankası'nın kredibilite tarafında toparlanma sağlandığını dile getiren Gürcan, "Kasım ayından bu yana atılan adımların ve izlenen güçlü iletişim politikasının yerinde olduğu söylenebilir. Bu durum kısa sürede kredibilite tarafını da önemli ölçüde destekledi. Fiyat istikrarı önceliğine bağlılık konusunda verilen güçlü mesaj ve adımların kararlılıkla sürdürülmesi, enflasyon gerçekleşmeleri ile TCMB hedeflerinin uyumlu bir patikada seyretmesi durumunda kredibilitedeki toparlanma da sürecektir. Bu açıdan sabır ve kararlılık en önemli unsurlar olacaktır" açıklamasını yapıyor.

"Enflasyonda tek hane kolay değil"

Enflasyon, kur ve faiz konusunda 2021 yılı beklentilerini de açıklayan Gürcan, "Yıllık enflasyonun Nisan ayında yaklaşık yüzde 16 civarında zirve yapmasını; Mayıs'tan itibaren kademeli bir düşüş eğilimine girmesini ve yılsonunda yüzde 11.6 olarak gerçekleşmesini bekliyoruz. 2021 yılında tek haneli seviyelerin yakalanmasının kolay olmadığını değerlendiriyoruz. Kur ve faiz tarafında önceki yıla kıyasla daha istikrarlı bir seyir görülmesi muhtemel" görüşünü aktarıyor. Gürcan, enflasyonla mücadelede olması gereken yol haritasını ise şöyle özetliyor: "Şu ana kadar kurulan iletişimde öne çıkan fiyat istikrarına bağlılık, kararlılık ve şeffaflık gibi unsurlar son derece önemli. Gerçekçi politika ve hedeflerle kredibilitenin desteklenmesi; beklenti kanalı ve güven kanalı üzerinden de son derece önemli katkılar sağlayacaktır. Bunların haricinde başta politika yapıcılar olmak üzere tüm paydaşların koordineli bir yaklaşım izlemeleri de son derece kritik bir diğer unsur olarak not edilebilir."

"Salgın sektörel önceliği değiştirir"

Teknolojik gelişmeler, Sanayi Devrimi'nden bu yana süregelen birçok akımın değişmesine neden olmaktayken; salgın bu ivmeyi oldukça artırdı. Kendine yetebilirlik, sürdürülebilirlik, tarım/gıda/sağlık/lojistik gibi sektörleri akla getiriyor olsa da; tüketim alışkanlıklarındaki değişim ve teknolojik gelişmelerin getirdiği imkânlar çok daha farklı sektörleri de ön plana çıkarabilir. Gürcan, "Sanayi Devrimi döneminde yatırımlar büyük ölçüde yüksek sermayeye bağlıyken; Teknoloji Devrimiyle birlikte çok daha düşük sermayelerle önemli katmadeğerler ortaya konulabilmekte. Bu anlamda veri işleme, yazılım gibi alanlara dayalı hem varolan sektörlerde hem de zamanla ortaya çıkacak sektörlerde önemli fırsatlar oluşabilir" dedi.

"Salgın küresel borçluluk ve enflasyonu artırabilir"

Yaklaşık son bir yıldır küresel ekonominin genelinde yaşanan zorlukların ekonomik ya da finansal bir krizle değil, salgın nedeniyle ortaya çıkan sağlık kriziyle başladığını hatırlatan Erol Gürcan, sağlık tarafında kalıcı bir çözüm olmadıkça alınacak ekonomik ve finansal önlemlerin geçici olacağını paylaştı.

Gürcan, "Dolayısıyla, bir süre daha salgından korunmaya yönelik en etkili tedbirlerin sosyal mesafe tedbirleri olarak görünmesi küresel tedarik zincirleri ve talep koşulları üzerindeki zorlukların süreceğini göstermekte. Bu durumun başta istihdam olmak üzere tüm ekonomik göstergeler üzerinde olumsuz etkiler bırakmaya devam etmesi beklenebilir" dedi. Gürcan, ekonomilerde devam eden destek ihtiyacının küresel finansal koşulların bir süre daha destekleyici olmasını sağlayabileceğini ancak bu durumun küresel borçluluk ve enflasyon görünümü açısından olumsuz etkilerinin de görülebileceğine değindi.

Türkiye'den dijital sektörde önemli bir global satın alma:

MagiClick, Dock9'ı satın aldı

Dijital teknoloji ve tasarım firması MagiClick, İngiliz dijital ajans Dock9'u satın aldı. Böylece MagiClick, global ölçekte hizmet verdiği ülkelere İngiltere'yi de ekledi. MagiClick Kurucu Ortağı Murat Kalaora, 2021'in ikinci çeyreği içinde Dock9'un 'MagiClick London' olarak hayatına devam edeceğini açıkladı.



■ **Röportaj: Deniz YANIKTAŞ**

Türkiye'nin önde gelen dijital teknoloji ve tasarım firmalarından MagiClick, İngiltere'de özellikle bankacılık ve finans sektöründe etkin olan dijital ajans Dock9'u satın aldı. Böylece MagiClick, global ölçekte hizmet verdiği ülkeler arasına İngiltere'yi de eklemiş oldu.

MagiClick Kurucu Ortağı Murat Kalaora, "Bugüne kadar 7 ülkede 30'un üstünde finans kurumunun dijital dönüşüm süreçlerinde önemli rol oynayan MagiClick, Dock9'ın yüzde 100 hissesini satın alarak, finansal hizmetler sektöründe Avrupa'nın önde gelen teknoloji ve dijital deneyim ajanslarından biri olmayı hedefliyor" diyor.

British Interactive Media Association (BIMA) tarafından dijital sektörde İngiltere'nin en etkili 100 kişisi arasında gösterilen Mark Lusted tarafından 2008'de kurulan Dock9'ın müşterileri arasında Aetna, Assurant, Arch Insurance, Castle Trust Bank, Kensington Mortgages, Masthaven Bank, Tradex ve Virgin Money gibi önemli finans kurumları bulunuyor.

Murat Kalaora, "Bankacılık ve finans sektörüne yönelik hizmetler konusunda dünyadaki sayılı dijital ajanslardan biri olarak; İngiltere, büyümeyi planladığımız öncelikli pazarların başında geliyor. Bu hedef doğrultusunda temasa geçtiğimiz Londra bazlı Dock9'ın sektördeki saygın konumu ve mevcut müşteri portföyünün kalitesi, bu stratejik satın alma kararını vermemizde önemli rol oynadı" diye konuştu.

MagiClick büyük şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerinde önemli rol oynayan bir teknoloji ve tasarım şirketi. Murat Kalaora, 1996'dan beri teknoloji ve tasarımı birleştirerek müşterilerinin kolay kullanılır, estetik ve kusursuz dijital hizmetler sunabilmelerini sağladıklarını anlatıyor: "Kullanıcı araştırması ve kullanıcı deneyimi tasarımı ile başlayıp arayüz tasarımı ile devam eden ve sonrasında yazılım geliştirme ve sistem entegrasyonu ile tamamlanan hizmetlerimiz ağırlıklı olarak kurumsal portaller, mobil ve web tabanlı dijital bankacılık uygulamaları, içerik yönetim uygulamaları, intranetler ve elektronik ticaret uygulamaları gibi şekillerde son kullanıcılara ulaşıyor. 160'ın üstünde tam zamanlı çalışanımızla Londra, İstanbul ve Dubai ofislerimiz üzerinde bugüne kadar 10 ülkede birçok dijital dönüşüm projesine imza attık. Telekom, akaryakıt, havacılık ve gıda gibi pek çok sektörden müşterilerimiz bulunmakla birlikte ağırlıklı olarak hizmet sunduğumuz sektör; bankacılık ve finans. Türkiye, İngiltere, Katar, Birleşik Arap Emirlikleri, Lübnan, Mısır ve Azerbaycan'da 30'un üzerinde finans kurumuna hizmet vermekteyiz."

Murat Kalaora, şunları dile getiriyor: "Dijital dönüşüm hizmetleri sunan ve aralarında Akbank, Denizbank, HSBC, Fibabanka, QNB Finansbank, Garanti BBVA Yatırım, İş Yatırım, Kuveyt Türk, Odeabank, Teb Yatırım, Türkiye Finans, Vakıfbank, Yapı Kredi ve Ziraat Bankası gibi Türkiye'nin önde gelen finansal kurumlarının bulunduğu geniş bir müşteri portföyüne sahip MagiClick yurtdışında da Bank Audi, First Abu Dhabi Bank ve QNB gibi ülkelerinin en büyük bankalarının dijital dönüşüm süreçlerinde önemli rol oynuyor. MagiClick finans sektörü dışında Türk Telekom, IKEA, Domino's, Türk Hava Yolları,

Medipol, Arçelik ve Opet gibi alanlarında lider kurumlara da hizmet veriyor. En hızlı büyüyen teknoloji şirketlerin listelendiği Deloitte Technology Fast 50 Programı'na 10 kez girmeyi başaran MagiClick, bugüne kadar BAI Global Innovation Awards, Global Finance Awards, Efma, Global Banking & Finance Review, IR Global Rankings ve The Stevies gibi organizasyonlarda çok sayıda ödüle de layık görüldü."

Kritik projelere, hızlı ve kaliteli çözümler: Murat Kalaora, müşterilerinin MagiClick'i tercih etmesinin birkaç temel sebebi bulunduğuna değiniyor: "Bunlardan ilki üstlendiğimiz projelere bütünleşik olarak bakıp resmin tümünü görebilmemiz. Hem teknoloji hem de tasarım kültürünü aynı anda ve aynı değerde özümseyerek dijital dönüşüm süreçlerinin her aşamasını üstlenebilen şirketlerin sayısı çok fazla değil. Çoğu zaman çatışan farklı disiplinlerin ortak bir amaç doğrultusunda verimli bir şekilde çalışmalarını sağlamak hem uzun zaman içerisinde oluşan bir şirket kültürünü hem de bu kültürün devamlı olmasını sağlayabileyecek düzeyde bir şirket yapısı ve büyüklüğünü gerektiriyor ki, MagiClick olarak bunu çok iyi başardığımızı düşünüyorum. Rekabette bizi öne geçiren diğer bir konu tabii ki sektörel deneyim ve bilgi birikimi. Örneğin; bankacılık ve finans sektörünü düşündüğümüzde bizim sunduğumuz bütünleşik hizmetleri bu ölçekte onlarca finans kurumuna başarıyla vermiş olan çok şirket yok. Müşterilerimiz genellikle çok büyük ve hataya az tahammülü bulunan kurumlar. Örneğin; dijital bankacılık uygulamaları veya kompleks elektronik ticaret sistemlerinin oluşturulması gibi kritik projeler sözkonusu olduğunda bu kurumlar bizim gibi, projede ortaya çıkabilecek tüm problemleri önceden öngörebilen ve hızlı çözümler üretebilen deneyimli bir iş ortağı ile çalışmayı tercih ediyorlar."

Dock9, MagiClick London olacak: Yaklaşık beş yıldır Orta Doğu pazarında aktif olarak bulunduklarını ve halihazırda Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve Lübnan'ın en büyük bankalarına dijital iş ortağı olarak hizmet verdiklerini kaydeden Murat Kalaora, bu pazarlarda elde ettikleri başarıların sonrasında yaklaşık bir yıldır daha gelişmiş ve büyük bir pazara sahip İngiltere'de ofis açmayı planladıklarını, bu pazara en doğru giriş yönteminin de organizasyon ve müşteri anlamında kendilerine hızlı bir baz oluşturabilecek bir satınalma yapmak olduğuna karar verdiklerini anlatıyor: "Pazar araştırması ve alternatif şirketlerin değerlendirilmesi sürecinin sonunda, bizim gibi bankacılık ve finans sektörüne yönelik dijital çözümler konusunda uzmanlaşmış ve müşterileri arasında Aetna, Assurant, Arch Insurance, Castle Trust Bank, Kensington Mortgages, Masthaven Bank, Tradex ve Virgin Money gibi önemli finans kurumları bulunan Dock9'a teklif yapmaya karar verdik. Şirket ortaklarıyla tanıştığımız ilk günden beri finansal hizmetler teknolojisinin geleceğine bakış açımız, vizyonumuz ve iş yapış kültürümüz büyük ölçüde örtüştüğünden satınalma süreci oldukça hızlı ve sorunsuz şekilde sonuçlandı, Ocak 2021 itibariyle Dock9'ı bünyemize kattık. Kısa bir entegrasyon sürecinin sonunda 2021'in ikinci çeyreği içinde Dock9 artık 'MagiClick London' olarak hayatına devam edecek."

2023 hedefi; İngiltere pazarında yüzde 100 büyüme

Bugüne kadar yurtdışında çok sayıda proje gerçekleştirdiklerini, her pazarın kendi içinde farklı dinamiklere sahip olduğunu, genel iş yapış kültüründen tercih edilen teknolojilere kadar farklılık gösterebildiğini belirten Kalaora, "Dock9 satınalması bize İngiltere'de halihazırda pazar dinamiklerine hakim ve başarıyla işlemekte olan bir yapıyla entegre olma imkanı sağlıyor. Müşteri portföyünüzde ne kadar kurumlar bulunsa da yerel pazarda başarı elde etmenin yolu büyük ölçüde yine aynı pazarda sahip olduğunuz referanslardan geçiyor. Dock9 İngiltere'de özelikle kredi kurumları ve sigorta alanında önemli bir müşteri portföyüne ve bilinirliğe sahip. Dolayısıyla bu satınalmanın, sıfırdan bir ofis açma ile karşılaştırıldığında bize en az 3-4 seneye karşılık gelen bir ivme kazandırdığını düşünüyorum. İngiltere'deki mevcut ve yeni müşterilere artık çok daha geniş bir hizmet portföyü, yetenek seti ve uluslararası deneyimlerimizi sunuyoruz ki bunun meyvelerini satınalmanın üstünden daha iki ay bile geçmeden hızla görmeye başladık. 2023 sonuna kadar İngiltere pazarında yüzde 100'lük bir büyüme sağlayarak halihazırda ciromuzun yaklaşık yüzde 25'i düzeyinde olan yurtdışı gelirlerimizi yüzde 50'nin üstüne çıkartmayı hedefliyoruz" açıklamasını yapıyor.

İstanbul, Londra ve Dubai ofislerinde 160 çalışan

MagiClick Kurucu Ortağı Renée Tiyano, "Bu satın alma ile birlikte hizmet sunduğumuz global müşteri portföyümüzü daha da genişletme fırsatı bulacağız. İstanbul, Londra ve Dubai ofislerinde 160'ın üzerinde çalışanımızla bugüne kadar kaydettiğimiz sağlıklı büyüme ivmesinin artarak devam edeceğini düşünüyoruz" dedi.

Satın alma sonrasında MagiClick'in İngiltere operasyonlarından sorumlu CEO'su olarak görev yapacak olan **Mark Lusted** ise şunları söyledi: "13 yıl içinde bankacılık ve finans alanındaki en saygın dijital çözüm sağlayıcı şirketlerden biri haline getirdiğimiz Dock9'ın geleceğini, MagiClick gibi bu alanda yüksek deneyime sahip sayılı şirketlerden biriyle birleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. MagiClick'in geniş deneyimi ve hizmet portföyünü kendi yeteneklerimizle birleştirerek İngiltere'de bugüne kadar elde ettiğimiz başarılardan çok daha fazlasına kısa zamanda ulaşacağımızı düşünüyorum."

Hem araştırma hem eğitimde başarılı çıktıya ulaştı, gözünü uluslararasılaşmaya dikti:

Çukurova Üniversitesi

Çukurova Üniversitesi; eğitim-öğretimde kaliteye odaklanmış, insan ve doğa yararına yaptığı bilimsel, kültürel ve sanatsal çalışmalarıyla model üniversite olmak vizyonuyla 1973'ten bu yana hem öğrencisine hem bölgesine değer katıyor.

YÖK tarafından 'Uluslararasılaşma Stratejisi' kapsamında seçilen 20 pilot üniversiteden biri olan Çukurova Üniversitesi, 2018 yılı Best Global Universities Ranking sıralamasında Türk üniversiteleri arasında 10. sırada.

Bölgenin ilk üniversitesi olarak 1973'te eğitim-öğretim alanında faaliyete başlayan Çukurova Üniversitesi, kuruluşundan günümüze deneyimli öğretim üyeleri ve nitelikli eğitimiyle hem öğrencisine hem bölgesine katmadeğer sağlıyor.

Ziraat ve Tıp Fakülteleri ile başladığı eğitim sektöründe yürüttüğü projeler bugün önemli bir araştırmacı potansiyeline ev sahipliği yapıyor.

Üniversitenin eğitim ve araştırma odaklı bir eğitim sistemi yol haritasıyla ilerlediğini kaydeden Çukurova Üniversitesi Rektörü Prof.Dr. Meryem Tuncel, "Çağın ihtiyaçlarıyla uyumlu, yenilikçi, girişimci, üretken, sorgulayan insan gücünü yetiştirmek için eğitimin niteliğini araştırma faaliyetlerimizle geliştiriyoruz. Özellikle misyon farklılaşması çerçevesinde üniversitemizin belirlenen 15 araştırma üniversitesi içinde aday araştırma üniversitesi olarak belirlenmiş olması her iki kulvarda etkileşimli olarak devam etmemize imkan sağlamaktadır. Tüm fakültelerimizde alanlarında uzman, ülkemizin ve bölgemizin ihtiyacı olan araştırmacılar yetişmektedir" diyor.

Çukurova Üniversitesi bünyesinde şu an toplam 2.276 öğretim elemanı, 2020 yılı sonu itibariyle 53.654 öğrenciye eğitim-öğretim veriyor. Üniversitede 19 fakülte, 2 yüksekokul, 1 devlet konservatuvarı, 4 enstitü ve 11 meslek yüksekokulu bulunurken araştırma stratejisi olarak da disiplinler arası araştırma faaliyetleri destekleniyor ve geliştiriliyor.


Meryem Tuncel

Meryem Tuncel, "1994 yılında kurulan Karataş Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Yüksekokulu, Karataş İlçesi'nden merkez kampüse taşınmıştır. Bu yüksekokulumuzu fakülteye dönüştürerek daha nitelikli bir eğitim vermeyi planlıyoruz" diye konuşuyor.

Türkiye'nin ilk 10 üniversitesinden biri

Çukurova Üniversitesi, Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından Uluslararasılaşma Stratejisi kapsamında seçilen 20 pilot üniversiteden birisi. Ayrıca Çukurova Üniversite QS-University Rankings tarafından düzenlenen Dünya Üniversiteler sıralamasında 801-1000 arasında, US News & World Report sitesinin hazırladığı 2018 yılı Best Global Universities Ranking sıralamasında ise Çukurova Üniversitesi Türk üniversiteleri arasında 10. sırada yer aldı.

Rektör Tuncel, Çukurova Üniversitesi'nin küresel sıralamada 742. olurken 34.4 skoruyla Türkiye'nin en iyi 10 üniversitesinden biri olarak seçildiğini hatırlatarak, "Uluslararasılaşma kapsamında Dış İlişkiler Birimi tarafından koordine edilen ve İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler ve Siyaset Bilimi ile İktisat programlarının USA Portland Üniversitesi ve Mühendislik Fakültesi'nin Bilgisayar Mühendisliği, Elektrik Elektronik Mühendisliği ve Makine Mühendisliği programları ile Colorado Boulder Üniversitesi programları arasında çift diploma programları uygulanmaktadır" açıklamasını yapıyor.

Tuncel, Uluslararası Öğrenci Merkezi koordinasyonunun yirmiden fazla yurtiçi ve yurtdışı merkezde uluslararası öğrenci sınavları yaparak uluslararası öğrenci sayısını üniversitede yüzde 3.5'ten en az yüzde 5'e çıkarılmasının hedeflendiğini açıklıyor. Tuncel, yürütülen diğer işbirliklerini ise şöyle anlatıyor: "Üniversitemiz,



1991 yılından beri Avrupa Nükleer Araştırma Örgütü (CERN) ile asosiye üye olarak ve 1995 yılından beri Uluslararası Enerji Ajansı Enerji Depolama Teknoloji İşbirliği Programına üye olarak (IEA, ECES, TCP) işbirliği kapsamında ülkemizdeki bu alandaki faaliyetlerin koordinasyonunu, yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin yetiştirilmesini ve ortak proje faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Ayrıca, Erasmus kapsamında başta Almanya, Polonya ve İtalya olmak üzere toplam 25 Avrupa ülkesinden 232 adet ikili anlaşmamız bulunmaktadır. Erasmus programının yanı sıra Üniversitemizin Koordinatör Üniversite olarak yer aldığı ÇukurovaMed Staj Konsorsiyum Projesi (KA108 Projesi) de bulunmaktadır. Projenin amacı, sanayi ve ticaret alanında bölgenin ihtiyaç duyduğu nitelikli insan gücünün yetiştirilmesi için öğrencilere AB ülkelerinde staj imkânı sağlamak ve staja yönelik personel değişimi gerçekleştirmektir. Ayrıca, Mevlana Programında yer alan Üniversitemiz 17 ülkeden toplam 52 üniversiteyle Mevlana Protokolü'ne sahiptir."

Onkoloji Hastanesi açılacak

Çukurova Üniversitesi, öğrencilerinin birçok alanda farklılaşması ve rekabette avantaj sağlaması için her programın kendine özgü 'Çekirdek Eğitim Programları' baz alınarak hazırlanılan 'Genişletilmiş Eğitim Programları'nı uyguluyor. 2021 yatırım programlarında engelsiz kampüse yönelik düzenlemeler ve altyapı çalışmalarına bir takvim çerçevesinde başladıklarını kaydeden Rektör Tuncel, "Geçtiğimiz dönemlerde başlanan projeler bu yıl kullanıma açılacaktır. Bu yatırımlar arasında bölgemize önemli katkı sağlayacak olan Onkoloji Hastanesi bulunmaktadır. Ayrıca tamamlanan Güzel Sanatlar Fakültesi binası ile Ziraat Fakültesi'ne ait hayvancılık ünitesi hizmete vermeye başlayacaktır. Bunların yanında 2021 yılı içerisinde kampüsün master planı yeniden uzun vadeli olarak planlanacaktır" açıklamasını yapıyor.

Çukurova Teknokent'te 'Merkez'ler ağırlık kazanıyor

Çukurova Üniversitesi yerleşkesi içerisinde 830 dekarlık bir alanda yer alan ve 2005 yılında faaliyetlerine başlayan Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi (Çukurova Teknokent) bünyesinde yazılım, makine, kimya, tarım, enerji, biyoteknoloji ve medikal teknolojiler gibi sektörlerde 110'dan fazla firma faaliyet gösteriyor. Halen 3 blokta faaliyet gösteren Çukurova Teknokent dördüncü bloğunun en kısa sürede tamamlanarak yaklaşık 70 ofislik bir alan kazanılması planlanıyor. Kimya Vadisi projesi için de Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi (Kimya Vadisi) Binası yapımı tamamlanacak. Ayrıca dünyanın en önemli üç ovası arasında gösterilen Çukurova bölgesinin tarım ve hayvancılık uygulamalarında kullanılacak ileri teknolojiyi geliştirmek ve kullanıma sunmak amaçlarına yönelik Çukurova Tarım İnovasyon ve Mükemmeliyet Merkezi binası yatırımı da projelendiriliyor.

Üniversite-sanayi işbirliği

Çukurova Üniversitesi ve Çukurova Teknokent'in üniversite-sanayi işbirliği konusunda yürüttüğü projelerden bazı örnekler şöyle:

TÜBİTAK 2244 Sanayi Doktora Programı kapsamında 5 işbirliği ve 15 doktora bursu için destek alınmıştır. Ayrıca, Mühendislik programlarımız ile Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi arasında ek staj konusunda anlaşma sağlanmıştır.

Adana Girişimcilik Merkezi (AGM): Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Cazibe Merkezlerini Destekleme Projesi (CMDP) programı kapsamında Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) tarafından desteklenmiştir (Proje bütçesi: 4.000.000 TL).

Kimyasal Madde Üretim Teknolojileri Merkezi (Kimya Vadisi): Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ÇKA güdümlü proje desteği kapsamında Çukurova Teknoloji Geliştirme Bölgesi Yönetici A.Ş. tarafından Çukurova Teknokent bünyesinde yürütülmektedir (Proje bütçesi: 5.000.000 TL).

Adana Ayakkabı ve Tasarım Merkezi: Çukurova Kalkınma Ajansı Mali Destek Programı kapsamında desteklenmiştir.

Adana Innovation Center (Adana Yenilik Merkezi): Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliğinde Adana, Mersin ve İzmir yenilik merkezlerinin kurulumu projesi Çukurova Teknokent ve PricewaterhouseCoopers ve International Development Ireland konsorsiyumu tarafından yürütülmektedir (Proje bütçesi: 1.150.000 Dolar).

Avrupa İşletmeler Ağı (Enterprose Europe Network): COSME programı kapsamında faaliyet gösteren Avrupa İşletmeler Ağı projesine Çukurova Teknokent 2015 yılından itibaren dahil olmuştur.

Yeditepe Üniversitesi, CFA'ya kabul edildi


Rıfat Kamaşak

Yeditepe Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Uluslararası Finans Bölümü, sektörün altın standartlarını belirleyen küresel yatırım uzmanları birliği Chartered Financial Analyst (CFA) Institute'ün, University Affiliation Programı'na kabul edildi.

Bu programa katılımla Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Finans Bölümü öğrencileri, her yıl belirlenen sayıda öğrenci için ayrılan CFA Programı bursunu almaya hak kazanacak.

Yeditepe Üniversitesi Ticari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof.Dr. Rıfat Kamaşak, Uluslararası Finans Bölümü öğrencilerinin, CFA Institute University Affiliation Programı ile kariyerlerinde üstün başarıya doğru bir adım daha attıklarını belirtti: "Bu programa giriş, Yeditepe Üniversitesi Uluslararası Finans Bölümü ders müfredatının 'güncel profesyonel uygulamalarla yakından bağlantılı olduğunu, finans alanında başarılı bir kariyer için sağlam bir eğitim verdiğini ve öğrencilerini, yatırım alanında dünyadaki en saygın ve tanınan Chartered Financial Analyst® unvanını veren CFA sınavlarına hazırlamaya yetkin olduğunu' gösteriyor."

Tezmaksan Akademi ile Türk-Alman Üniversitesi güçbirliği

Talaşlı imalat sanayisine yönelik ücretsiz eğitimleriyle ön plana çıkan Tezmaksan Akademi, Türk–Alman Üniversitesi (TAÜ) ile işbirliği protokolü imzaladı.

TAÜ Rektörü Prof.Dr. Halil Akkanat ve Tezmaksan Akademi Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Aydoğdu arasında imzalanan protokol, mühendislik fakültesinde okuyan gençlerin staj koşullarını, bitirme ödevlerini, yüksek lisans ile tez çalışmalarının yanı sıra Ar-Ge projelerinde de ortak hareket etmeyi düzenliyor.



Protokol kapsamında 'Corona Dönemi Hibrit Staj Programı'nın 6 haftalık eğitimleri Tezmaksan Akademi tarafından verilecek. Türk Alman Üniversitesi'nin mühendislik fakültesinde okuyan ve zorunlu stajları bulunan gençler, online olarak teknik çizim okuma, CNC programlama, imalat, mekanik ve elektrik uygulamaları hakkında eğitimler görecek.

Oyak Renault ve Bahçeşehir Üniversitesi'nden işbirliği

OYAK Renault Otomobil Fabrikaları ve Bahçeşehir Üniversitesi arasında, genç girişimcilerin projelerini değerlendirmeye ve geliştirmeye yönelik anlaşma imzalandı.

Oyak Renault Genel Müdürü Dr. Antoine Aoun'un ev sahipliğinde düzenlenen programa, BAU Rektörü Prof.Dr. Şirin Karadeniz ve Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Tunç Bozbura katılırken, ziyarette genç yeteneklere yönelik gerçekleştirilecek programlar, dijital dönüşüm konuları ve işbirliği fırsatları konuşuldu.



Ziyarette, Oyak Renault İnsan Kaynakları ve Bahçeşehir Üniversitesi Kariyer Geliştirme ve Uygulama Merkezi'nin ortaklaşa hazırladığı, gençleri iş yaşamına ve hayata hazırlamak, kaynak kullanımı gibi önemli alanlardaki faaliyetlerin verimini, kalitesini karşılıklı olarak arttırmanın hedeflendiği CO-OP İş Birliği Niyet Protokolü'nün imza töreni de yapıldı.

St. Petersburg Büyük Petro Politeknik Üniversitesi'nden ücretsiz eğitim



St. Petersburg Büyük Petro Politeknik Üniversitesi (SPBPU), Akkuyu Nükleer A.Ş. tarafından başlatılan eğitim programı kapsamında ücretsiz yüksek lisans için üçüncü kez alım yapacak.

İngilizce yüksek lisans eğitim programına Türk üniversitelerinden mezun olan 25 kişinin alınması planlanıyor. Bu öğrenciler, 'Isı Mühendisliği' ve 'Elektrik Mühendisliği' alanlarında eğitim alacak.

Türk üniversitelerinde 'Isı Mühendisliği', 'Elektrik Mühendisliği', 'Nükleer Enerji ve Teknoloji' ile 'Kimyasal Teknoloji' alanlarından 'lisans' derecesiyle mezun olan Türk vatandaşlarının katılım başvuruları kabul edilecek.

SPBPU'daki yüksek lisans programında eğitim süresi 2 yıl olacak. Programın katılımcıları, eğitim süresince ilgili bölümlerin yanında Rusça eğitimi de alacak.

Programı başarıyla tamamlayan mezunlar, Rusya Devlet Atom Enerjisi Kurumu Rosatom'un eğitim merkezinde uygulamalı eğitim ve 1 yıldan 3 yıla kadar uygulamalı staj görecek.

Teknopark İstanbul Boostcube'u açıyor

Teknopark İstanbul'un Kuluçka Merkezi Cube Incubation girişimcilere sağladığı desteklere bir yenisini ekleyerek derin teknoloji geliştiren ve hızlı ölçeklenme potansiyeline sahip girişimlerin iş geliştirme ihtiyaçlarını karşılamak için Boostcube destek ofislerini açıyor. "Teknopark İstanbul olarak kuluçka merkezimizle girişim ekosistemini dönüştürüyoruz" diyen Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, Boostcube ile girişimlerin aslında en çok zorlandıkları iş geliştirme faaliyetlerinde yanlarında olacaklarını ifade ediyor.


Bilal Topçu

Cube Incubation açacağı 8 Boostcube destek ofisiyle girişimlere; satış, pazarlama, tasarım, mentorluk ve danışmanlık, finans, muhasebe, insan kaynakları ve hukuk gibi kritik konularda profesyonel destek sunarak; iş kurma ve yürütme, marka kimliği oluşturma, başarılı iş planları / iş modelleri oluşturma, sunum becerilerini geliştirme, yatırıma ulaşma, satışlarını arttırma konularında gelişmelerine destek olacak.

Cube Incubation'ın "Yeni bir yıl, yeni fikirler, yeni destekler" anlayışı ve #discoverthecube mottosu ile 2021 yılında uygulamaya geçireceği desteklerin girişimcilik ekosistemine yeni bir soluk getirmesi hedefleniyor.

İTÜNOVA TTO'nun Genel Müdürü Hayri Özturan oldu

İstanbul Teknik Üniversitesi'nin teknoloji transfer ara yüzü olarak hizmet vermek amacıyla Ocak 2014 yılında kurulan İTÜNOVA Teknoloji Transfer Ofisi'nin yeni Genel Müdürü Hayri Özturan oldu.

Bugüne kadar 680 akademisyenle gerçekleştirdiği 856 projede toplamda 256 milyon TL'lik proje hacmine ulaşan İTÜNOVA TTO, Ar-Ge ve inovasyonun merkezinde yer almayı başardı.

Hayri Özturan şunları söyledi: "Geçtiğimiz 7 yıl boyunca İTÜNOVA TTO ekibi yaptığı çalışmalarla ülkemizde gelişen teknoloji transferine büyük katkılarda bulunarak öncülük etti. Hızlı derinlemesine uzmanlık sahibi seçkin ekibimiz, en önemli avantajımız. Rektörümüz Prof. Dr. İsmail Koyuncu'nun İTÜ markasına kattığı yeni vizyon, profesyonel yönetim anlayışı ve global bir TTO olma hedefleri ile teknoloji transferinde sanayimiz ile akademimize değer üreten ve öncülük eden bir merkez olacağız. "


Hayri Özturan

Kocaeli akıllı kent uygulamalarına GTÜ'den destek

Gebze Teknik Üniversitesi'nin (GTÜ); ulaşım, trafik, kent güvenliği ve afetlere karşı erken uyarı alanlarında başta olmak üzere Kocaeli Büyükşehir Belediyesi tarafından geliştirilen 'Akıllı Şehir Uygulamaları'na sunacağı katkılar için ön görüşme niteliğinde bir toplantı gerçekleştirildi.

Toplantı moderatörlüğünü GTÜ Teknopark A.Ş. Genel Müdürü M. Güray Değerli yaptı. Toplantıya GTÜ'den Rektör Prof.Dr. Muhammed Hasan Aslan, Genel Sekreter Nadir Yıldırım, TTO Genel Müdürü Zübeyde Demirkapu ile belediye yetkilileri katıldı.


Güray Değerli

Rektör Aslan şunları söyledi: "Vatandaşların hizmet beklentilerinin karşılanmasında belediyelerin üniversitelerle işbirliği geliştirmeleri; sorunların daha iyi analiz edilmesi, kaynakların ileri teknoloji kullanılarak verimli hale dönüşmesinde önemli katkılar sunmaktadır. Bu bağlamda ilimiz için Gebze Teknik ve Kocaeli gibi iki üniversitenin varlığı önemli bir avantajdır. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'yle daha önceden gerçekleştirdiğimiz iş birlikteliklerini geliştirmek ve üniversitemizin sahip olduğu güçlü araştırma geleneği ve teknolojik altyapısı ile ilimizin akıllı kent uygulamaları vizyonuna üniversitemizin katkılarının devamı noktasında çalışmalarımıza devam edeceğiz."

"Yeni Lapis-Lazuli Koridoru Gürcistan'ın Türkiye üzerinden Avrupa'ya açılan kapısı olacaktır"

Türkiye Gürcistan ilişkileri 100 yaşında

Türkiye ile Gürcistan arasındaki diplomatik ilişkilerin 100. yılındayız. Ankara'nın ilk diplomatik misyon şefi olan Gürcistan'ın Ankara Büyükelçisi Simon Mdivani'nin 8 Şubat 1921 günü Mustafa Kemal'e itimatnamesini sunmasının üzerinden 100 yıl geçti. O günden bugüne Türkiye ile Gürcistan arasında siyasi ve ekonomik ilişkilerde her zaman artan bir grafik görülmektedir. Özellikle de; son otuz yıl içinde, ortak ekonomik, ticari ve kültürel birlikteliklerimiz yüksek bir düzeye ulaşmış bulunmaktadır. KobiEfor'un bu sayısında, Marmara Grubu Vakfı Genel Başkanı Dr. Akkan Suver'le Türk-Gürcü ekonomik ve sosyal ilişkilerini konuştuk.

KobiEfor: Bize kalın çizgilerle Türkiye ile Gürcistan arasındaki ticari ilişkileri özetler misiniz?

Dr. Akkan Suver: Bugün, Gürcistan'da 2 bin civarında Türk şirketi bulunmaktadır. Ülkemizde de Gürcistan sermayesine sahip 300 civarında şirket faaliyet göstermektedir. Gürcistan'da bugüne kadar, Türk müteahhitlik firmaları tarafından yaklaşık 5 milyar dolar değerinde 258 proje üstlenildiği de bilinmektedir. Türk şirketlerinin Gürcistan'da üstlenmiş olduğu projeler içerisinde enerji santrali kurulumu yüzde 34'lük pay ile ilk sırada yer almaktadır.


Gürcistan Ankara Büyükelçi George Janjgava

Dr. Akkan Suver

21 Kasım 2007 tarihinde ülkemiz ile Gürcistan arasında Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) imzalanmasını müteakip Karma Ekonomik Komisyonu (KEK) mekanizmasının yanı sıra 23 Mayıs 2017 tarihinde Tiflis'te gerçekleştirilen YDSK II. toplantısı sonucunda, Türkiye-Gürcistan Karma Ekonomi ve Ticaret anlaşması imzalanmıştı.

TİKA tarafından Gürcistan'da bugüne kadar 600'ün üzerinde proje gerçekleştirilmiş ve bu projeler için yaklaşık 33 milyon ABD Doları harcanmıştır.

Kuşak ve Yol ticaret koridorları kapsamında 'Lapis-Lazuli' hattı yeni bir güzergâhtır.

KobiEfor: Son zamanlarda gündeme gelen Lapis-Lazuli projesini bize anlatır mısınız?

Dr. Akkan Suver: Lapis-Lazuli projesiyle Afganistan-Türkmenistan-Azerbaycan-Gürcistan-Türkiye Transit Taşımacılığı, Afganistan-Türkmenistan-Hazar Denizi-Azerbaycan-Gürcistan arasında Karadeniz'deki limanlar kullanılarak veya Bakü-Tiflis-Kars demiryolu üzerinden Boğaz Köprüleri ve Marmaray aracılığıyla Avrupa'ya kadar uzanan bir transit koridoru oluşturacaktır.

Lapis Lazuli Güzergâhı'nın (Afganistan, Türkmenistan, Azerbaycan, Gürcistan, Türkiye Transit Taşımacılık Koridoru) çalışmalarına 2012 yılında başlandı. Asya Kalkınma Bankası tarafından finanse edilen Lapis Lazuli Güzergâhı transit projesinin bütçesinin 2 milyar dolar olduğu tahmin edilmektedir. Lapis Lazuli koridoru ile Afganistan, Türkmenistan, Hazar Denizi, Azerbaycan, Gürcistan ve Türkiye arasında ulaşım bağlantılarının gelişimi ile ticari ilişkiler daha da derinleşecektir.

Kafkas'larda Türkiye'nin ve Gürcistan'ın Koridor Girişimi ile buluşan Lapis Lazuli Güzergâhı, Asya ve Avrupa'yı bağlayan iki önemli Kara Kuşak Yol ticaret koridorlarından biri olacaktır. Bu kapsamda Hazar Denizi'nin rolü daha da stratejik hale gelmektedir. Nitekim çok yakın bir zamanda tamamlanan Türkmenbaşı Uluslararası Limanı Projesi, Bakü-Tiflis-Kars Demir Yolu Projesi ve Azerbaycan'ın Alat Serbest Bölgesi ile Hazar Denizi tarihi stratejik roller üstlenmiştir. Hazar Denizi sayesinde Bakü-Tiflis-Kars Demir Yolu ile de bütünleşen Lapis Lazuli Güzergâhı ile Afganistan, Gürcistan ve Türkiye üzerinden Avrupa'ya ve Mersin Limanı üzerinden de Afrika'ya bağlanacaktır.

KobiEfor: Bizleri birbirimize bağlayan ekonomik birliktelikleri nasıl özetlersiniz?

Dr. Akkan Suver: Türkiye ve Gürcistan işbirliğinin son zamanlardaki en önemli göstergelerinden biri Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi'dir. Kısa adı (TANAP) olan proje 1 Temmuz 2019 tarihi itibarıyla tamamlanmıştı. 2006 yılında devreye giren Bakü-Tiflis-Ceyhan petrol boru hattının yanı sıra açılışı 30 Ekim 2017 tarihinde yapılan Bakü-Tiflis-Kars (BTK) demiryolu projesi de gene Türkiye ile Gürcistan arasındaki bölgesel işbirliğinin ayrı bir somut göstergesini teşkil etmektedir. Bu projeler ulaştırma alanında Türkiye ve Gürcistan arasındaki işbirliğine katkı sağlamanın yanı sıra iki ülke arasındaki ticaretin artırılmasına da yardımcı olmaktadır. Projenin, 2034 yılında 3 milyon yolcu ve 17 milyon ton yük taşıyacağı öngörülmektedir.

ODTÜ Teknokent, Ankara Kalkınma Ajansı, ODTÜ, TOGED, TOSYÖV işbirliğiyle;

Dijital oyun sektörü Ankara'da geliştirilecek

Ankara Kalkınma Ajansı'nın desteklediği, ODTÜ Teknokent'in yürütücü olduğu, ODTÜ ve TOGED ortaklığı, TOSYÖV iştirakiyle yürütülen 'Yaratıcı Endüstriler Tasarım ve Eğitim Merkezi Kurulması ve Ankara'da Dijital Oyun Sektörü Kapasitesinin Geliştirilmesi (ATOM) Projesi'nin açılış toplantısı yapıldı.



Ankara Kalkınma Ajansı tarafından Güdümlü Proje Desteği kapsamında desteklenen, ODTÜ TEKNOKENT Yönetim AŞ'nin yürütücüsü olduğu, Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) ve Türkiye Oyun Geliştiricileri Derneği (TOGED) ortaklığı ve Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticileri Vakfı (TOSYÖV) iştirakiyle yürütülen "Yaratıcı Endüstriler Tasarım ve Eğitim Merkezi Kurulması ve Ankara'da Dijital Oyun Sektörü Kapasitesinin Geliştirilmesi (ATOM)" projesinin açılış toplantısı online gerçekleştirildi.

Toplantıda, sunumu yapılan projenin yaratıcı endüstriler ekosistemine yapacağı katkılar aktarıldı. Proje kapsamında fiziksel ve teknik altyapısı güçlü bir merkezin kurulmasıyla dijital oyun sektöründeki girişimci ve girişimci adaylarına işlik sağlanması, danışmanlık, mentörlük destekleri verilmesi ve teknik laboratuvar imkanlarının sunulmasının hedeflendiği belirtildi.

ATOM Projesi ile dijital oyun sektöründeki girişimcilik faaliyetlerinin destekleneceği son teknoloji altyapı ve üst yapıya sahip bir merkez kurulması, kurulacak merkezle yaratıcı endüstriler sektöründe nitelikli işgücü ihtiyacının karşılanması, bu sektörde gelir ve istihdam olanaklarının arttırılması, yaratıcı ekonomi alanında faaliyet gösteren ilişkili sektörlerin hizmet taleplerinin karşılanması hedefleniyor. Projenin hayata geçirilmesiyle birlikte Ankara yaratıcı endüstriler sektöründe uluslararası düzeyde bir üretim merkezi haline gelecek ve ülke ekonomisine önemli katkılar sağlayacak girişimciler desteklenmiş olacak.

TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı Nezih Kuleyin, dijitalleşmeye dayalı endüstrileri geliştiremeyen ülkelerin ayakta kalamayacağını belirterek, projenin Türkiye açısından stratejik öneme sahip olduğunu ifade etti. Projeyle oyun geliştiriciler için bir inkübatör, bir kuluçka merkezini hayata geçireceklerini aktaran Kuleyin, TOSYÖV'ün bu projenin yanı sıra TOGED ve Ankara Kalkınma Ajansı ile birlikte değişik projeleri de hayata geçireceklerini açıkladı: "TOSYÖV'ün TOGED ile birlikte, Kültür ve Turizm Bakanlığı desteğiyle yürüttüğü en önemli ikinci proje; Türkiye Oyun Geliştirme Ansiklopedisi (Bilişim Ansiklopedisi). Bu online ansiklopediyi oyun sektörüne girmek isteyenlerin hizmetine sunacağız. Bir diğer projemiz; TOSYÖV önderliğinde TOGED ile birlikte geliştirdiğimiz, Gençlik ve Spor Bakanlığı'nın desteklediği, Oyun Girişimcisi Yetiştirme Projesi. Ankara Kalkınma Ajansı'nın da destekleyeceği projeyle gençlerin girişimci ve oyun girişimcisi olma yeteneklerini geliştireceğiz."

TOGED Başkan Yardımcısı Özgür Karayalçın, birçok girişimcinin ATOM'dan çıktığını, milyonlarca dolar her yıl ihracat gerçekleştirdiklerini bu projeyle bunun katlanarak büyümesini hedeflediklerini söyledi. Karayalçın, TOSYÖV Başkanı Nezih Kuleyin'in projenin fikir babalarından biri olduğunu vurguladı.

Oyun Girişimcisi Yetiştirme Projesi

TOSYÖV, TOGED, Ankara Kalkınma Ajansı işbirliği, Gençlik ve Spor Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destekleriyle Oyun Girişimcisi Yetiştirme Projesi hayata geçiriliyor. Proje, Gençlik Projeleri Destek Programı (2021-1) kapsamında Gençlik ve Spor Bakanlığı tarafından destekleniyor.

Üniversite mezunu veya öğrencilerden oluşan gençlerin oyun girişimcisi yetiştirilmesi için eğitim programları düzenlenecek proje Şubat 2021'de başladı, proje 6 ay sürecek. Eğitimler, Mart, Nisan, Mayıs ve Haziran aylarında tamamlanacak. Eğitimlere 18-35 yaş aralığında üniversite öğrencisi veya mezunu gençler katılacak ve 1 ay süreyle eğitim alacak. Katılımcılara, girişimcilik eğitimi (70 saat), oyun geliştirme eğitimi (70 saat), liderlik eğitimi (70 saat) verilecek. Eğitimler Ankara Kalkınma Ajansı'nda yüz yüze gerçekleştirilecek.

TÜBİTAK 1702 ve 1707 Programlarına yönelik 2021 yılı Çağrıları açıldı

KOBİ'lere patent, Ar-Ge ve inovasyonda destek

1702 Patent Tabanlı Teknoloji Transferi Destekleme Çağrısı (1702-Patent Lisans-2021-1) patentli teknolojilerin sanayiye aktarılmasını sağlamayı amaçlarken; 1707 Siparişe Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme Çağrısı (1707 Sipariş Ar-Ge 2021-1) ile KOBİ'lerin hızla ürüne dönüşebilecek ve yüksek ticarileşme potansiyeline sahip Ar-Ge projeleri desteklenecek.

Üniversitelerde, araştırma kurumlarında ve teknoloji geliştirme bölgelerinde geliştirilen patentli teknolojilerin sanayiye aktarılmasını sağlamak için Yenilik Destek Programı kapsamında 1702 Patent Tabanlı Teknoloji Transferi Destekleme Çağrısı (1702-Patent Lisans-2021-1) ilan edildi.

Müşteri gereksinimlerini karşılayan çözüm önerilerinin, KOBİ'ler tarafından hızla ürüne dönüşebilecek ve yüksek ticarileşme potansiyeline sahip Ar-Ge projeleri 1707 Siparişe Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme Çağrısı (1707 Sipariş Ar-Ge 2021-1) kapsamında desteklenecek.



1702 Patent Tabanlı Teknoloji Transferi Destekleme Çağrısı (1702-Patent Lisans-2021-1)

Çağrı kapanış tarihi: 10 Mayıs 2021

Üniversitelerde, araştırma kurumlarında ve teknoloji geliştirme bölgelerinde geliştirilen patentli teknolojilerin sanayiye aktarılmasını sağlamak için Yenilik Destek Programı kapsamında bir çağrıya çıkıldı. 1702-Patent Tabanlı Teknoloji Transferi Destekleme Çağrısı'nda üniversiteler, araştırma altyapıları, teknoloji geliştirme bölgesi şirketleri ve teknoloji transfer ofisleri Teknoloji Sağlayıcı Kuruluş olarak nitelendiriliyor. Müşteri Kuruluş ise Teknoloji Sağlayıcı Kuruluşun hak sahibi olduğu ve ulusal veya uluslararası patentler ile korunan teknolojileri lisanslama ya da devir yolu ile edinerek ekonomik değer oluşturmayı hedefleyen ve Türkiye'de yerleşik sermaye şirketi olarak tanımlanmıştır. Çağrı kapsamında bir Müşteri Kuruluş en az bir Teknoloji Sağlayıcı Kuruluşun ortak başvuruları kabul edilecektir.

1702 Patent Lisans–2021–1 kodlu bu çağrıda Müşteri Kuruluşun, çağrı duyurusunda belirtilen şartları taşıyan ve Teknoloji Sağlayıcı Kuruluşun hak sahibi olduğu patent ya da patentler ile korunan teknolojileri, lisanslama ya da devir yöntemleri ile edinimine ve bu teknolojileri uygulamaya yönelik Teknoloji Sağlayıcı Kuruluştan yapacağı hizmet alımlarına ilişkin harcama ve giderler desteklenecek.

Kimler başvurabilir?: Tedarikçi kuruluş KOBİ ölçeğinde olacaktır. Müşteri kuruluş KOBİ ya da büyük ölçekli olabilir. Bu şartları sağlayan Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri proje başvurusunda bulunabilir.

Proje süresi: Destek süresi, verilebilecek ek süre ile beraber en fazla 60 aydır. Proje sözleşmesinde belirtilen destek süresi, toplam proje süresi 60 ayı geçmemek üzere bir defaya mahsus yüzde 25 oranında artırılabilir. Proje kapsamında gerçekleştirilen teknoloji transferinin etkin biçimde izlenebilmesi için asgari proje süresi 24 ay olarak belirlenmelidir.

Destek oranı: Destek oranı üst sınırı büyük ölçekli Müşteri Kuruluşlar için yüzde 60, KOBİ ölçeğindeki Müşteri Kuruluşlar için yüzde 75'tir.

Çağrı bütçesi: Projelerin kabul edilen bütçelerinin toplamı en fazla 30.000.000 TL olacaktır.

Proje bütçesi üst sınırı: Başvurulan projelerin bütçesi en fazla 2.000.000 TL olacaktır.

Başvuru için: Başvurular https://eteydeb.tubitak.gov.tr internet adresinden çevrim içi (online) gönderilecektir.

Bilgi için: https://tubitak.gov.tr/tr/duyuru/1702-patent-tabanli-teknoloji-transferi-destekleme-cagrisi-1702-patent-lisans-2021-1-acildi

TÜBİTAK TEYDEB Teknoloji Transfer Mekanizmaları Destekleme Grubu.

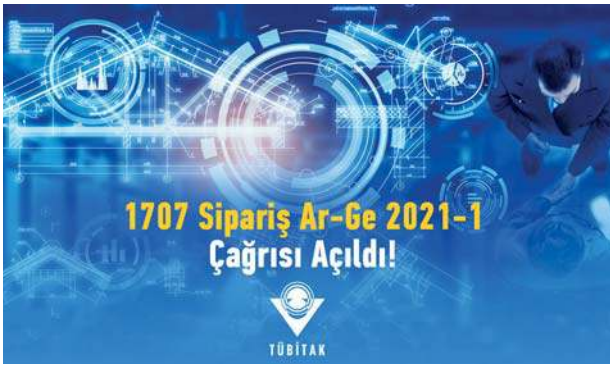
Esra Yardımoğlu-0312 2989350 esra.yardimoglu@tubitak.gov.tr

Fatih Mert Çiftçi-0312 2989411 mert.ciftci@tubitak.gov.tr

Hamdi Aksu-0312 2989410 hamdi.aksu@tubitak.gov.tr

Hamit Taş-0312 2989508 hamit.tas@tubitak.gov.tr

Onur Ülgen-0312 2989693 onur.ulgen@tubitak.gov.tr



1707 Siparişe Dayalı Ar-Ge Projeleri için KOBİ Destekleme Çağrısı (1707 Sipariş Ar-Ge 2021-1)

Çağrı kapanış tarihi: 3 Mayıs 2021

Çağrı ile müşteri gereksinimlerini karşılayan çözüm önerilerinin, KOBİ'ler tarafından Ar-Ge yolu ile ticarileşebilir çıktılara dönüştürülmesi hedefleniyor. Çağrı ile hızla ürüne dönüşebilecek ve yüksek ticarileşme potansiyeline sahip Ar-Ge projeleri desteklenecek. Çağrıya sunulacak projelerde Ar-Ge çalışmalarının Tedarikçi Kuruluş tarafından yapılması; proje çıktısı ürünün Müşteri Kuruluş ve/veya Tedarikçi Kuruluş tarafından pazara sunularak ticarileştirilmesi beklenecek. Müşteri Kuruluş, Tedarikçi Kuruluşun Ar-Ge maliyetlerine eş finansman desteği sağlayacak.

Destek alanları: Bu çağrıda konu ve sektör sınırlaması yoktur. Tüm sektörlerden ve tüm teknoloji alanlarından, ticarileşme potansiyeli yüksek olan Ar-Ge projeleri desteklenebilecektir.

Kimler başvurabilir?: Çağrıya bir Müşteri Kuruluş ve en az bir Tedarikçi Kuruluşun ortak başvuru yapması ve Tedarikçi Kuruluşun KOBİ ölçeğinde olması şartı bulunuyor. Müşteri kuruluş KOBİ ya da büyük ölçekli olabilir. Bu şartları sağlayan Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri proje başvurusunda bulunabilir.

Proje süresi: İki aşamadan oluşur: 1) Ürün/Süreç geliştirme ve 2) Ticarileşme. Aşamaların toplamı 'proje süresi' olarak geçer, en fazla 24 ay olmak üzere toplamda en fazla 36 ay.

Çağrı bütçesi: Projelerin kabul edilen bütçelerinin toplamı en fazla 75.000.000 TL olacaktır.

Proje bütçesi üst sınırı: Başvurulan projelerin bütçesi en fazla 2.500.000 TL olacaktır.

Başvuru için: Başvurular https://eteydeb.tubitak.gov.tr internet adresinden çevrim içi (online) gönderilecektir.

Bilgi için: https://tubitak.gov.tr/tr/duyuru/1707-siparise-dayali-ar-ge-projeleri-icin-kobi-destekleme-cagrisi-1707-siparis-ar-ge-2021-1-acildi

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı.

Oğuz Özbay Tel: 0312-298 94 59 oguz.ozbay@tubitak.gov.tr

Ozan Uğurlu Tel: 0312-298 94 22 ozan.ugurlu@tubitak.gov.tr

Esma Atılgan Tel: 0312- 298 95 26 esma.avil@tubitak.gov.tr

KOBİ Beyannamesi Bilgi Notu güncellendi



Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) tarafından yürütülen destek programlarına başvuru yapacak KOBİ ölçeğindeki işletmelerin KÜÇÜK VE ORTA BÜYÜKLÜKTEKİ İŞLETMELERİN TANIMI, NİTELİKLERİ VE SINIFLANDIRILMASI HAKKINDA YÖNETMELİK hükümlerine göre KOBİ Beyannamelerini doldurabilmesine yardımcı olmak üzere hazırlanan ve TÜBİTAK web adresinde yer alan KOBİ Beyannamesi Bilgi Notu güncellendi. Bilgi Notu'nda, Yönetmelik hükümlerine göre KOBİ vasfının belirlenmesinde hesapların kapanış tarihi olarak dikkate alınacak tarihlerde değişiklik yapıldı. Mali tablolarda hesapların kapanış tarihi olarak kurumlar vergisi beyannamesinin verildiği tarih dikkate alınacak. Yıllık istihdam edilen çalışan sayısında, hesap döneminin son ayına ait Aylık Prim ve Hizmet Belgesi'nin (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi) verildiği tarih dikkate alınacak.

Bilgi için: https://tubitak.gov.tr/tr/duyuru/kobi-beyannamesi-bilgi-notu-guncellendi

İmalat sanayisinde teknoloji odaklı yapısal dönüşüm:

Model Fabrika ve Yenilik Merkezleri, 3 ilde

AB, UNDP, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliğiyle hayata geçen Model Fabrika ve Yenilik Merkezleri 3 ilde (İzmir, Gaziantep ve Mersin) girişimcilik ve inovasyon kültürünü destekliyor, imalat sanayisinde büyük yapısal dönüşüm başlıyor.

Avrupa Birliği (AB) ve Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP), İzmir, Gaziantep ve Mersin'de faaliyete geçen Uygulamalı Yetkinlik ve Dijital Dönüşüm Merkezleri-Model Fabrikalar ve Yenilik Merkezleri ile ekonomide yapısal bir dönüşüme imza atıyor. AB tarafından finanse edilen, UNDP ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliğinde yürütülen Suriye Krizine Yanıt Olarak Türkiye'de Dayanıklılık Projesi (TDP) kapsamında, üç Model Fabrika ve Yenilik Merkezi İzmir, Gaziantep ve Mersin'de faaliyete geçti. Projenin yerel düzeydeki ortaklığını ise özel sektörü temsil eden ticaret ve sanayi odaları ile organize sanayi bölgeleri (OSB'ler) üstleniyor. UNDP'nin sürdürülebilir kalkınma uzmanlığını ve AB desteğini bir araya getiren proje, 2.000 yeni istihdam yaratacak, 150 yeni şirket veya ortak girişimin kurulmasını sağlayacak.





İnovasyon, dijitalleşme, girişimcilik ekosistemi ve üretimde verimliliği güçlendirmeyi hedefleyen merkezler, yerel imalat sanayisini teknoloji odaklı dönüştürerek, rekabet güçlerini artıracak ve firmaları yeni sanayi devrimine hazırlayarak sürdürülebilir büyümeyi tetikleyecek. Merkezler firmalara girişimcilik, kurumsallaşma, süreç inovasyonu, dijitalleşme ve yalın üretim konularında rehberlik edecek.

UNDP'den yapılan açıklamaya göre AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut ve beraberindeki heyet, Mersin Model Fabrika ve Yenilik Merkezi'ni ziyaret ederek girişimcilik, dijitalleşme ve yalın üretim konusunda şirketlere ve girişimcilere rehberlik edecek merkezin faaliyetlerini inceledi. Ziyarete Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Verimlilik Uygulamaları Dairesi Başkanı Gül Taşkıran Battal, proje ortakları Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Kızıltan, Mersin-Tarsus OSB Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Tekli, UNDP temsilcileri ve sanayiciler eşlik etti.



3 bin 800 m²'si kapalı olmak üzere 5 bin m² toplam alan üzerinde faaliyetlere başlayan Mersin Model Fabrika ve Yenilik Merkezi verimlilik konularında Çukurova Kalkınma Ajansı, girişimcilik alanında KOSGEB ile ortak çalışacak, Merkezlerden eğitim, danışmanlık alan firma ve girişimcilere maddi destek de sağlanacak.

İzmir, Mersin ve Gaziantep'te faaliyete geçen Model Fabrikalar ve Yenilik Merkezleri, yerel işletmeler, KOBİ'ler ve girişimciler için yatırım ve girişimcilik ekosistemini geliştirecek, şirketlere dijital dönüşümlerinde rehberlik edecek, inovasyon ve yalın üretim uygulamaları yoluyla imalat sanayisinde verimlilik artışları sağlayacak. Merkezler, büyük ölçekli şirketlerden KOBİ'lere kadar tüm işletmelerin rekabet güçlerine de katkıda bulunarak, ihracat için yeni kanallar açacak, dijital dönüşüm için gerekli altyapı ve insan kaynağı yetiştirilmesine katkıda bulunacak.

Model Fabrika'nın odağında imalatçı KOBİ'lerin üretim süreçlerindeki kayıp kaçakları önlemek, dijital teknolojileri üretim sistemlerine entegre etmek, enerji verimliliği dönüşümünü gerçekleştirmek bulunuyor. Her sektöre hizmet verebilecek nitelikte, gerçek bir fabrika gibi kurgulanan Model Fabrika'da CNC torna ve freze, abkant, lazer kesme makinesi, montaj hattı ve operatörlerin bulunduğu bir üretim hattı da yer alıyor. Model Fabrika'da özellikle KOBİ'lere yönelik deneysel öğrenme teknikleri kullanılarak yalın üretim ve dijital dönüşüm yetkinliği kazandırılıyor. 2020'de faaliyete geçen Model Fabrika'da teorik ve uygulamalı eğitim alan KOBİ'ler üretkenlik, kalite, maliyet ve enerji verimliliği konularında önemli aşamalar kat etti.

Yenilik Merkezleri; İzmir, Mersin ve Gaziantep'te ekonomik aktörlerin rekabet gücünü, inovasyon yetkinliklerini artırmak suretiyle; yerel işletme ve girişimcilik ekosistemlerini destekleyerek şirketler için cazibe merkezi olmalarını sağlamayı hedefliyor. Yenilik Merkezleri, girişimciler için kapasite geliştirme hizmetleri, ihtisas programları (İnovasyon Yol Haritası, Ticarileştirme Yol Haritası, Büyüme Hızlandırıcı vs.), laboratuvar ve ofis hizmetleri, farkındalık ve ekosistem geliştirme faaliyetleri sunuyor.



Bu yıl iş insanlarını Küresel Boyutta Yanyana Getiriyoruz

24. Avrasya Ekonomi Zirvesi

Yuvarlak Masada İş İnsanları

Kuşak ve Yol Girişimi'nin Işığında

Bir Başarı, Dayanışma ve İşbirliği Hikayesi

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

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

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

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

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

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

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

GEPOSB artık kabına sığmıyor

Yeni yönetim ve yeni büyüme vizyonuyla 2021'e hızlı bir giriş yapan Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi (GEPOSB), büyüme odaklı projeleriyle dikkat çekiyor. GEPOSB yeni Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Çetin, KobiEfor'a 2021 yılı hedeflerini anlattı.

Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Çetin, Bölge'de Pandemi öncesi dönemin üretim seviyesinin yüzde 70'ine ulaştıklarını, aşıların bitmesi, insanların sokağa çıkabilmesi halinde, 2022'de Pandemi öncesi dönemin üretim rakamlarını yakalayabileceklerini düşündüklerini söylüyor.

Pandemide, GEPOSB Yönetimi'nin sanayiciye ilk desteği; katılımcı aidatlarına herhangi bir zam yapılmaması olmuş. Elektrik maliyetlerini düşürmek adına çalışan GEPOSB'da, PAGEV işbirliğiyle YEKDEM katkı payları daha makul seviyelere çekilmiş. Çetin, alınan tedbirler neticesinde bugün, GEPOSB'da hiçbir fabrikada Covid-19 hastası bulunmadığını, İlçe ve İl Sağlık Müdürlüğü koordinasyonunda fabrikalarda Covid-19 önlemlerine ilişkin kontrolleri düzenli yaptırdıklarını, tüm fabrikaların kendi alanlarını yeniden düzenleyerek, Pandemi kurallarına uygun yemek ve çay içme alanları oluşturulduğunu aktarıyor.



Dursun Çetin

Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi (GEPOSB)
Yönetim Kurulu Başkanı



Bölge'de sanayicilerin istek, talep ve önerilerini aldıkları bir anket çalışması da yürütülüyor. Demokratik ve çoğulcu bir yönetim anlayışıyla hizmet ettiklerini vurgulayan Çetin, "Birçok üretim kuruluşu bu zor dönemi atlatmaya çalışıyor. GEPOSB olarak bu mevcut iklimde OSB'mizi en iyi şekilde yönetmeyi, sanayicilerimize yol göstermeyi, var olan sıkıntılarını hızla çözmeyi amaçlıyoruz."

Yüzde 100 dolu, 185 işletme, 12 bin çalışan: Yıllık 1 milyar dolar ihracatı, 135 fabrika, küçük sanayi bölgesinde 50 işletme olmak üzere toplam 185 işletmesi, 12 bin çalışanıyla GEPOSB, yüzde 100 dolu. Çetin, 2021 yılında ihracatını yüzde 10 artırarak, 1.1 milyar dolara çıkarmayı hedefleyen GEPOSB'un Türkiye plastik üretiminde lider ve çok tercih edilen bir bölge olduğunu söylüyor: "20 yabancı sermayeli firmamızın bulunduğu OSB'miz yabancı firmalar tarafından çok tercih ediliyor."

GEPOSB Genişleme Alanı projesi: GEPOSB'un 2021'de odaklanacağı projelerden ilki genişleme alanı projesi. Çetin anlatıyor: "Bir avan proje hazırlattırıyoruz. GEPOSB'a bitişik 450 dönüm genişleme alanı, 2B arazisi statüsünde, bu nedenle orayı alabilmek için başvuracağız. Sanayi parsellerini 10 dönüm ve üstü parseller olarak planlayacağız."

GEPOSB 2 OSB projesi: Çetin, bir diğer projenin ise GEPOSB 2 OSB'yi kurmak olduğunu dile getiriyor: "Gebze'nin kuzeyinde 5 milyon m²'lik bir alan için başvuracağız. 50 ve 100 dönümlük sanayi parsellerinin yer alacağı, ağırlıklı plastik üretimine yönelik karma bir OSB'yi hayata geçirmeyi düşünüyoruz. GEPOSB 2 OSB projemizi Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'ne sunacağız. Türkiye, plastik üretiminde dünyada 7., Avrupa'da 2. sırada. GEPOSB 2 OSB'nin kurulmasıyla birlikte önümüzdeki 5 yıl içerisinde, Türkiye'nin plastik üretiminde Avrupa lideri ve dünyada da ilk 4 arasına girmesini hedefliyoruz."

Dursun Çetin, **"En çevreci OSB'yiz**. Çevre birimindeki 2 mühendisimiz de firmaları tek tek ziyaret ederek, çevre ve atık yönetimi konusunda bilgilendirme çalışmaları yürütüyor. 2021'de GEPOSB, daha yeşil bir OSB olacak. Yeni bir peyzaj anlayışıyla hareket ederek, bir peyzaj firmasıyla çalışmaya başladık."

GEPOSB'un 2021 hedefleri arasında Ege Bölgesi veya Doğu Anadolu Bölgesi'nde bir **Kardeş OSB çalışması**nı hayata geçirmek de bulunuyor.

Lojistik Bilişim Teknolojileri ve Üretim İhtisas OSB için;
İlk adım



SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, Sakarya'da oluşturulması planlanan Lojistik ve Bilişim Organize Sanayi Bölgesi'nin dernek yönetimini makamında ağırladı. Ziyarete SATSO Meclis Başkan Vekili Necmettin Kırık, Dernek Başkanı Tuncay Engel ve Başkan Yardımcısı Nahit Gök ile dernek üyeleri iştirak etti.

Yakın zamanda kurulan ve tüzüğü tamamlanan Lojistik Bilişim Teknoloji ve Üretim Sanayicileri Derneği, Organize Sanayi Bölgesi'nin kurulması aşamasında SATSO ile birlikte gerekli çalışmaları yürütecek.

SATSO Yönetim Kurulu Başkanı A. Akgün Altuğ, Sakarya'ya yatırımların artarak gelmesi için yeni OSB alanları oluşturma çalışmalarına devam ettiklerini söyledi. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı desteğiyle Lojistik Bilişim Teknolojileri ve Üretim İhtisas OSB'yi tamamlayarak Türkiye'nin hizmetine açmak istediklerini kaydetti. Dernek Başkanı Tuncay Engel ise projenin sektör açısından çok ses getireceğini ifade etti.

Drone'un adı 'Nuri'

KOSBİ Zülfü& Mevlüt Çelik Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri, pandemi dönemini iyi değerlendirerek özel drone geliştirdiler. Türkiye'de 1930'lu yıllarda uçak üreten Nuri Demirağ'ın adını verdikleri Drone'un tüm parçalarını 3D yazıcı ile kendileri üreten öğrenciler, deneme uçuşlarına başlarken, teknoloji yarışmalarına da katılarak okullarını temsil edecekler.

Projenin başındaki isim; Endüstriyel Otomasyon ve Elektrik Elektronik Bölüm Şefi Ömer Buğra Demiröz, hedeflerinin Milli Eğitim Bakanlığı'nın düzenlediği ve bu sene Urfa'da yapılacak 14. Uluslararası MEBRobot Teknoloji Yarışması ve İstanbul'da her yıl düzenlenen Teknofest yarışmalarına katılmak olduğunu söyledi.



Keşan Gıda İhtisas OSB'den OSBÜK'e ziyaret



Keşan Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı ve Keşan Gıda İhtisas OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili İsmail Şapçı ve beraberindeki heyet, OSBÜK'ü ziyaret etti.

Heyete, organize sanayi bölgeleri (OSB'ler) ve OSBÜK hakkında genel bilgileri içeren bir sunum yapıldı, Pandemi döneminde OSBÜK'ün faaliyetleri ve girişimleri hakkında kapsamlı bilgi verildi. Ayrıca, Keşan Gıda İhtisas OSB hakkında da görüş alışverişinde bulunuldu.

OSBÜK ve TSE işbirliği



OSBÜK ve TSE arasında standardizasyon, eğitim, belgelendirme, muayene, gözetim, deney ve kalibrasyon alanlarında işbirliğini artırmayı hedefleyen protokol imzalandı.

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede'nin katılımlarıyla OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü ve TSE Başkanı Prof.Dr. Adem Şahin tarafından imzaları atılan protokol kapsamında, "Enerji Yönetim Sistemi" ve "Kalite Yönetim Sistemi" gibi konularda da OSB'lere yönelik eğitim programları düzenlenecek.

TOSB'un yatırım çalışmaları Pandemi'de de devam etti

TOSB, (Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi) 4. Olağan Genel Kurul Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Hem uzaktan bağlantıyla hem de salonda, pandemi şartlarına uygun fiziki katılımla hibrit bir şekilde gerçekleşen genel kurulda, geçtiğimiz yılın faaliyetleri aktarıldı, yeni yatırımlar gündeme getirildi.

TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu, açılış konuşmasında, tüm dünya ve Türkiye'nin önemli bir sınavdan geçtiği 2020'de çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerini söyledi: "Yıllık 1.7 milyar dolarlık ihracatımız, 2.5 milyar dolarlık ciromuz, 85 faal fabrikamız, 21 yabancı sermayemiz, 17 Ar-Ge ve 1 inovasyon merkezimiz, 36 start up projesi, Hatice Bayraktar Endüstri Meslek Lisesi ve anaokulumuz ile dünyada örnek olan bir OSB. Otomotive hizmet veriyoruz ve uluslararası rekabetçilikteki en önemli gücümüz, ihtisas bir OSB'ye sahip olmamızdır."


Mehmet Dudaroğlu



Otomotiv tedarikçileri olarak geçen yılı yüzde 10 ila 20 arasında bir kayıpla kapattıklarını kaydeden Dudaroğlu, "Arsa yatırımı yapmak istemeyen, ülkemizde otomotiv sektörüne yatırım talebinde bulunan global sermayeli firmaların, yatırım yapmasının önünü açarak otomotiv sektörüne destek oluşturmayı hedefliyoruz" dedi ve bir veri merkezi oluşturmak istediklerini de paylaştı.

Eskişehir OSB, "Sıfır Atık Belgesi" aldı

Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) 'Sıfır Atık Projesi' kapsamında, yönetmelikte bulunan kriterleri yerine getirerek, Eskişehir Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nden 'Sıfır Atık Belgesi' almaya hak kazandı.


T.C.
ESKİŞEHİR VALİLİĞİ
Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü

SIFIR ATIK

SIFIR ATIK BELGESİ
(Temel Seviye)

Eskişehir OSB Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Küpeli, her alanda örnek bir OSB olmak için mücadele ettiklerini belirterek, "Temiz, sağlıklı bir OSB ve Eskişehir için elimizden gelen her türlü hizmet ve projeyi hayata geçirmeye, doğa ve çevre için çalışmaya devam edeceğiz" dedi.


Nadir Küpeli

Sıfır Atık konusunda kurum içi eğitimler, bilinçlendirme faaliyetleri de düzenlenirken; OSB'deki katılımcı firmalar için 'Sıfır Atık Yönetim Sistemi' konusunda gerekli koordinasyon sağlanıyor. İlerleyen süreçte de sürdürülebilir, yeniden kullanılabilir ve iyileştirilebilir ürünlerin kullanılmasının uygulanmasına ve izlenmesine devam edilecek.

MEB, TOBB, OSBÜK işbirliğiyle

Mesleki Eğitim Merkezleri



Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) işbirliğinde Mesleki Eğitim Merkezleri Bilgilendirme Semineri online gerçekleştirildi.

Toplantıya Milli Eğitim Bakanlığı İşyeri Tabanlı Mesleki Eğitim Daire Başkanı Süleyman Akgül, uygulanan çıraklık, kalfalık, ustalık ve usta öğreticilik eğitimleriyle işletmelere yönelik devlet katkısı gibi konularda bilgiler verdi.

Toplantıya Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Kemal Varın Numanoğlu, OSBÜK Genel Sekreteri O. Fatih Soysal, TOBB Reel Sektör Araştırma Geliştirme ve Uygulama Daire Başkan Vekili Hasan Çağlayan Dündar, TESK Genel Sekreter Yardımcısı Fatma Yasemin Ertekin ve UNİCEF Türkiye Sosyal Politikalar Bölümü Başkanı Emre Üçkardeşler, Oda ve Borsa Genel Sekreterleri, çalışanları, OSB Bölge Müdürleri ve çalışanları katıldı.

Eskişehir OSB Müdürlüğü'nden
EOSB'deki sokak hayvanlarına Rehabilitasyon Merkezi



Eskişehir Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü, OSB sınırları içerisinde yaşamını sürdüren sokak hayvanları için rehabilitasyon merkezi kuruyor. Çalışmalarına başlanan ve kısa sürede tamamlanması planlanan merkezde sahipsiz, yaralı, hasta, engelli ya da bakıma muhtaç hayvanların tedavileri yapılacak.

Eskişehir OSB (EOSB) Başkanı Nadir Küpeli, Başkan Vekili Metin Saraç ve Bölge Müdürü Erhan Tatar rehabilitasyon merkezinin yapıldığı bölgeye giderek çalışmaları yerinde inceledi.

Nadir Küpeli, kurulacak merkezle sokaktaki canların yaralarına merhem olacaklarını, bu kapsamda EOSB Bölge Müdürlüğü bünyesinde 'Organize Patiler' olarak bilinen Sokak Hayvanlarını Koruma ve Yaşatma Komisyonu kurduklarını anlattı. Metin Saraç, "Merkezimiz tamamladığında OSB'deki yaralı, hasta, engelli tüm sokak köpeklerinin bakımı ve tedavisi burada yapılacak" dedi.

TOBB, Filistin'de OSB kuracak

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) Filistin'de Organize Sanayi Bölgesi (OSB) kurmasına izin verildi. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. TOBB'un iştiraki olan TOBB Organize Sanayi ve Teknoloji Bölgeleri AŞ., Filistin'in Cenin şehrinde OSB kurabilecek.

Cenin'de 100 dönümlük alan tahsis edildi: TOBB ve Ankara Forumu, barışa katkı sağlamak için Filistin, İsrail ve Türkiye işbirliğiyle Filistin'de bir OSB kurma çalışmalarına 2005'te başlamıştı. TOBB'un Batı Şeria'da Cenin kentinde kuruluş çalışmaları başlayan OSB'ye ilişkin TOBB iştiraki TOBB BİS şirketine Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yurtdışında OSB kurma izni verildi. TOBB BİS'e, Cenin'de yaklaşık 1000 dönümlük bir alanın 98 yıllığına tahsisi gerçekleşti ve çeşitli izin ve ruhsatların alınması süreci başladı.

İhale süreçleri tamam: Projeye Almanya'nın ihracat finansman kuruluşu da olan devlet kalkınma bankası KWf'de ortak oldu. KWf'den sağlanan kredilerle sahanın dışındaki altyapı hazırlanırken; TOBB da OSB içindeki altyapıya yönelik ihale süreçlerini tamamladı.

İsrail girdisi ile ABD'ye gümrüksüz satış: Yurtdışında OSB kurma yetkisi verilmesiyle TOBB BİS hukuki olarak da Türkiye'den yatırımcı almaya başlayabilecek. Özel anlaşmalar gereği Cenin OSB'nin işletmecisi TOBB BİS olacak, Türk yatırımcılar Türkiye'deki bir OSB'ye yatırım yapıyormuş gibi bölgeye yatırım yapabilecek. Serbest Bölge statüsündeki OSB'deki üreticiler, İsrail ve Filistin'den tedarik yapabilecek, oralara satış yapabilecek. İsrail girdisi olması şartıyla ABD'ye gümrüksüz satış yapabilecek.

Araklı Organize Sanayi Bölgesi için
Ön talepler toplandı



Trabzon Arsin Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Çelebi, Araklı Kaymakamı Kürşad Karaca'yı makamında ziyaret etti. Erkut Çelebi, sanayicilerden topladığı 922.744 m^2'lik arsa taleplerini, Araklı Kaymakamı Kürşat Karaca'ya sundu.

Kaymakam Karaca, taleplerle birlikte toplam sanayi parseli talebinin 1.500.000 m^2'yi geçtiğini, Trabzon Valiliği, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası ve Araklı Belediyesi'nin destekleriyle gerekli çalışmanın başlatılarak bakanlığa sunulacağını belirtti: "Araklı Organize Sanayi Bölgesi'ne olan talepler her geçen gün artmaktadır. Belediyemizle birlikte hareket ederek en kısa zamanda sanayicilerimizin talep ettikleri yere kavuşmalarını sağlayacağız."

"Savunma sanayi ihraç eden ender ülkelerdeniz"



Ankara Kahramankazan ilçesinde, Ankara Uzay ve Havacılık İhtisas OSB'de, Teknokar Savunma ve Havacılık A.Ş.'nin yeni fabrikasının açılış törenine; Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkan Yardımcısı Celal Sami Tüfekçi, Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir, Ankara Valisi Vasip Şahin, Kahramankazan Kaymakamı Engin Aksakal ve Belediye Başkanı Serhat Oğuz ve Teknokar Savunma ve Havacılık A.Ş. Genel Müdürü Necla Yılmaz katıldı.

Dünyada ekonomik güç ve uluslararası arenada söz sahibi olmak için savunma sanayisine yatırım yapmak gerektiğini vurgulayan Varank, yerlilik oranını yüzde 70'lerin üzerine çıkarmayı başardıklarını, sektörün yıllık cirosunun 11 milyar doları aştığını, cironun yaklaşık yüzde 30'unun da ihracattan geldiğini kaydetti: "Türkiye artık sadece kendi savunma sanayisini inşa edebilen değil, yurt dışı pazarlara da ihraç edebilen bir ülke konumuna geldi. Savunma ve havacılık sektöründe Türkiye'ye büyük katkı sağlayacak OSB'lerden biri de Ankara Uzay ve Havacılık İhtisas OSB. Bölgedeki 155 sanayi parselinin 149'u yatırımcılara tahsis edilmiş durumda, tüm tesisler yatırımcılarla dolduğunda burada 15 bin kişilik ilave istihdam öngörüyoruz."

Celal Sami Tüfekçi, savunma projelerinde yerlileşmeyi görev edinerek bunu sözleşmelerde şart olarak koyduklarını aktardı: "Savunma sanayimizdeki büyük firmamıza verilen ana platform projesinin yüzde 70'i değişik kategorilerde küçük sanayiciye aktarılmak zorundadır. Bu vesileyle savunma sanayi ekosistemi oluşmuştur."

Necla Yılmaz, şirketin yakın zamanda ihracat yapmayı hedeflediğini dile getirdi.

Antalya OSB'de spor zamanı



Antalya OSB'ye uluslararası standartlarda kapalı spor salonu, tırmanma duvarı ve halı saha yapıldı. Antalya OSB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bahar, spor kompleksini tüm Antalya'nın hizmetine sunacaklarını belirterek, Antalya OSB'yi bilim, teknoloji ve eğitim merkezine dönüştüreceklerini söyledi.


Ali Bahar

Antalya OSB'nin sosyal alanlarına iki yeni tesis daha eklendi. 450 seyirci kapasiteli, uluslararası standartlara sahip kapalı spor salonu ile halı sahanın tüm imalatları tamamlanarak hizmete hazır hale geldi. Antalya OSB Teknik Koleji'nin kampüsüne inşa edilen spor kompleksi, öncelikli olarak burada eğitim gören çocuklara hizmet verecek, eğitim saatlerinin dışındaki zamanlarda da talep eden bölge firmalarının, Antalya'da faaliyet gösteren kulüplerin ve kurum/kuruluşların faydalanması sağlanacak.

Trabzon Arsin OSB ve Vakıf Katılım Bankası işbirliği



Trabzon Arsin Organize Sanayi Bölgesi (Trabzon Arsin OSB) Yönetim Kurulu Başkanlığı ve Vakıf Katılım Bankası A.Ş. arasında 'Bankacılık İşlemleri' Protokolü imzalandı. Trabzon Arsin OSB Bölge Müdürlüğü'ndeki protokol törenine Trabzon Arsin OSB Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Çelebi, Yönetim Kurulu Üyesi Ali Baştürk, Bölge Müdürü Hakkı Yazıcı, Vakıf Katılım Trabzon Şube Müdürü Cemil Güner, Müdür Yardımcısı Yıldıray Sağır ve Kobi Bankacılığı Yönetmeni Tuncay Sarıhan katıldı.

Protokolle bölge sanayicileri, ihtiyaç duydukları finansmana kolayca ulaşabilecek. Ayrıca; teminat mektupları, indirimli kiralık kasa, dijital kanallardan ücretsiz EFT-havale, avantajlı üye işyeri (POS) oranları, sigorta poliçelerinde rekabetçi prim bedelleri ve dış ticaret işlemlerinde avantajlı kâr ve komisyon oranlarından faydalanabilecekler.

Manisa OSB'den ZEKİ+ Projesi

Manisa Organize Sanayi Bölgesi (Manisa OSB), alanında Türkiye'de bir ilk olan Manisa OSB Zihinsel Engelliler Korumalı İşyeri (ZEKİ) Yaşam Merkezi'nin ikinci etabı olarak planlanan ZEKİ+ Projesi ile zihinsel engelli gençlere fabrika ortamında çalışabilme yolunu açmak için kolları sıvadı.



Manisa OSB'nin, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 2020 yılı Sosyal Geliştirmeyi Destekleme Programı (SOGEP) kapsamında Zafer Kalkınma Ajansı tarafından hibe desteği almaya hak kazanan ZEKİ+ Projesi'nin tüm paydaşları ile birlikte açılış ve bilgilendirme toplantısı online yapıldı.

Manisa OSB Bölge Müdürü Funda Karaboran, 6 yıl önce çalışmalarına başladıkları projenin 2. fazında korumalı işyerlerinin engelli bireylerin istihdam edildikleri izole yerler olmalarını engellemek amacıyla ZEKİ Yaşam Merkezi'nin devamı olan ZEKİ+'ı hayata geçirmeye karar verdiklerini açıkladı.

Pamukkale Teknokent'ten Denizli OSB'ye ziyaret

Denizli OSB Bölge Müdürlüğü'nce faaliyete geçirilecek olan "Teknokent II. Faz ve Yenilik Merkezi" projesi kapsamında görüşmeler yapılması amacıyla Bölge'ye gelen Pamukkale Teknokent Genel Müdürü İlyas Yılmazyıldız ile Teknokent Genel Müdür Yardımcısı Mesut Aydınlı'yı, Denizli OSB Yönetim Kurulu Başkanı M. Abdülkadir Uslu, Bölge Müdürü Ahmet Taş, DOSTEK Koleji Okul Müdürü Sadi Öztekin karşıladı.



Teknokent II. Faz ve Yenilik Merkezi projesinde görev alacak olan Bölge sanayicileriyle bir araya gelen İlyas Yılmazyıldız, teknoparkların üniversite sanayi işbirliğinin somutlaştığı, uygulamaya konulduğu yerler olduğunu söyledi. Denizli OSB Yönetim Kurulu Başkanı M. Abdülkadir Uslu, Bölge'de Teknokent Faz II için 10.000 m²'lik bir alan ayrıldığını açıkladı.

Mobilya OSB'de kuralar çekildi

Ankara'nın 12. OSB'si olarak 2018'de tüzel kişiliği kurulan, Elmadağ Mobilyacılar İhtisas Organize Sanayi Bölgesi'nin arsa tahsis kuraları noter huzurunda çekildi. Altyapı projeleri bakanlık tarafından onaylanan OSB'de Mart'ta ihale sürecinin başlayarak alt yapı temelinin atılması ve 2022 başında fabrikaların kurulması planlanıyor. İlk kurayı OSB Başkanı olarak Hüseyin Taklacı çekti.



Ankara Mobilyacılar Odası tarafından çalışmaları başlatılarak, siteler esnafının desteğiyle kurulan Elmadağ Mobilyacılar İhtisas OSB'nin paydaşları arasında T.C. Ankara Valiliği, Elmadağ Belediyesi ve Ankara Sanayi Odası da bulunuyor.

Elmadağ OSB Yönetim Kurulu Başkanı ve Ankara Mobilyacılar Odası Başkanı Hüseyin Taklacı'nın ev sahipliği yaptığı programa, Elmadağ OSB Müteşebbis Heyeti Başkanı ve Ankara Vali Yardımcısı Recep Erkılıç, Elmadağ Kaymakamı Alper Tanrısever, Elmadağ Belediye Başkanı Adem Barış Aşkın, Müsiad Ankara Başkanı Hasan Basri Acar ve OSB ön katılımcıları katıldı.

"Ekonomik istikbalimiz ihracatta"

Ticaret Bakanlığı, Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) işbirliğiyle Türkiye genelinde Dış Ticaret Bilgilendirme Seminerleri düzenlenecek. 8-9 Şubat 2021 tarihinde online olarak başlayan seminerler yılsonuna kadar sürecek. İlk seminere İzmir Ticaret Odası ev sahipliği yapacak.



OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, OSBÜK'ün destekleriyle düzenlenen dış ticaret bilgilendirme seminerlerinin çok önemli olduğunu ve firmaların mutlaka bu seminerlere katılması gerektiğini söyledi ve "Ekonomik istikbalimiz ihracatta" dedi.

İnşaat sektörü Ortadoğu ve Afrika'ya odaklandı:

"Hassas ve dengeli politikaya ihtiyaç var"

Açıklanan proje tutarı 5.2 trilyon dolara ulaşan Ortadoğu ve Afrika pazarları, Türk müteahhitler için büyük potansiyel taşıyor. En büyük pazarların Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Nijerya olması beklenirken, en büyük müşterinin Suudi Arabistan Kamu Yatırım Fonu olması öngörülüyor. Türk Müteahhitler Birliği Başkanı Mithat Yenigün, diplomatik sorunlarda iyileşme ve finansman imkanlarında gelişme halinde sektörün yurtdışında 100 bin Türk işgücü istihdamı hedefini gerçekleştirebileceğini söyledi.



Yurtdışında bu yıl 20 milyar dolar, orta vadede ise yıllık 50 milyar dolarlık yeni proje üstlenmeyi hedefleyen Türk müteahhitler, proje fırsatlarını yakın takibe aldı. Ortadoğu ve Afrika'da açıklanan toplam 5.2 trilyon dolarlık projelere odaklanan Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Middle East Economic Digest (MEED) işbirliği ile 'Körfez, Orta Doğu ve Afrika Ülkelerine Genel Bakış ve Bölge Potansiyelinin Değerlendirilmesi' başlıklı video konferansı düzenledi.

Ortadoğu ve Afrika bölgesinde Katar'a uygulanan ambargonun da kalkması ile istikrarın tekrar tesis edildiğine işaret eden MEED Araştırma Direktörü Edward James, bölgede yapılması planlanan projelerin Türk müteahhitler için avantaj olacağını ifade etti. Ortadoğu ve Afrika bölgesinde işverenin genel olarak devlet olduğunu, özel sektörün ise arka planda kaldığını kaydeden James, "Açıklanan ve bilinen projeleri dikkate aldığımızda 5.2 trilyon dolarlık bir pazar var. Bunlar uygulanabilir projeler ve yeni projeler de gelecek. En büyük pazar Suudi Arabistan, en büyük müşteri de Suudi Arabistan Kamu Yatırım Fonu. Bu devam edecek. Suudi Arabistan'ın gelecek 20 yılda büyük projeler açıklaması bekleniyor. İhale süreci devam eden projelere baktığımızda da Suudi Arabistan, Nijerya ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde 120 milyar dolarlık proje var" diye konuştu.



Bölgede başarılı olmanın yolunun finansmanı da beraberinde getirmekten geçtiğini hatırlatan James, şunları söyledi: "Ortadoğu'ya yönelik çalışmalar yapacaksanız Suudi Arabistan ve Abu Dabi'ye yönelmeniz gerekiyor. Kamu-özel ortaklığı pazarında Türk müteahhitler başarılı olabilir. Bazı pazarlarda yerel ortağı iyi seçmek gerekiyor. Türk müteahhitlerin pazardaki itibarı çok iyi. Kaliteli işler yapıyorlar. Bazı ülkeler Türk müteahhitleri çekmek istiyor. Rekabetin düşük olduğu bazı pazarlar var. Bu pazarlarda büyük Avrupalı firmaları göremiyorsunuz. Orada ilişkileri geliştirip, başarılı olabilirsiniz."

"Dengeli ve hassas adımların önemi artmaktadır"

TMB Bakanı Mithat Yenigün de Körfez ülkelerinde Türkiye'ye yönelik oluşturulan olumsuz algı nedeniyle Türk müteahhitlerin 3 milyar dolarlık iş kaybı yaşadığını hatırlatarak, şöyle devam etti: "Politik ve ekonomik gelişmelerin özellikle yakın coğrafyamızda birbirinden çok etkilendiği izlenmekte olup, zor koşullarda atılacak dengeli ve hassas adımların önemi artmaktadır. Diplomatik sorunlarda iyileşme ve finansman imkânlarında gelişme halinde Ortadoğu ve Afrika'da öne çıkan 5.2 trilyon dolarlık pazardan büyük pay alabiliriz. Bu pazarlar, bizim yurtdışında istihdam ettiğimiz Türk işgücü sayısını da üç kat artırarak 100 bine çıkarma hedefimizi gerçekleştirmemizi sağlayacaktır."

Yabancı gayrimenkul yatırımcısına 'Turkuaz Kart'

Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER),

bu yıl gayrimenkulde yabancı yatırımcı potansiyelini artırmak için yapılacak çalışmalara önderlik etmek için harekete geçti. Türkiye'de yabancıların belli bir rakamın üzerinde yatırım yaptıkları takdirde, uzun süre ikamet izni alabilecekleri bir düzenlemenin yapılmasını önerdiklerini belirten GİGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal, "Türkiye'ye gayrimenkul yatırımı yapan katılımcıların yüzde 75'i bunu vatandaşlık edinmek için gerçekleştirmiyor. Ancak bu enstrümanın daha etkin şekilde işletilebilmesi için sektörün ortak talebi, bedeli 100 bin doların üzerinde gayrimenkul veya gayrimenkul yatırım fonu katılma payı satın alan yabancıya, bu sayede 'Turkuaz Kart' verilerek eşine ve 18 yaş altındaki çocuklarına uzun süreli ikamet izni verilmesi hususunda düzenleme yapılması yönündedir" diye konuştu.


Ömer Faruk Akbal

TÜİK Ocak ayı konut satış verilerini de değerlendiren Akbal, "Konut satış adetleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 37.9 azalarak 70 bin 587'ye geriledi. Yabancılara yapılan konut satışları ise bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 31.5 azalarak 2 bin 675 oldu. Ocak ayı genel anlamda kış koşulları ve yarıyıl tatili nedeniyle mevsimsel olarak satışların durgun olmasının normal kabul edildiği bir aydır ve satışlar baharda ivmelenir. Buna bir de dünya genelinde yaşanan seyahat engelleri ve pandemi süreci etkilerinin doğal yansımalarını eklediğimizde, verilerin ilk çeyrek konut satışlarına dair beklentilerimizle uyumlu olduğunu görüyoruz. Bahar dönemiyle birlikte pandeminin olumsuz etkilerinin kısmen azalmasını ve adetlerin yükselme sürecine girmesini öngörüyoruz" açıklamasını yaptı.

Ofislere talep halen düşük

Colliers International Türkiye İkinci Yarı 2020 'Gayrimenkul Piyasası Araştırma Raporu' yayımlandı. Raporda İstanbul Ofis Pazarı'na geniş yer verildi. Rapor; İstanbul'da bulunan ofis alanlarını Anadolu Yakası'nda 4, Avrupa Yakası'nda 4 olmak üzere toplam 8 alt bölgede inceledi.

2020 yılı ikinci yarısında İstanbul genelinde A Sınıfı ofis binalarının ortalama kirası 107 TL/m²/ay olarak gerçekleşti. 2020 yılının ilk yarısıyla karşılaştırıldığında TL cinsinden kiralar yaklaşık yüzde 5 oranında arttı. 2020 yılının ikinci yarısında Istanbul Batı ve Kağıthane/Cendere bölgelerinde A sınıfı ortalama kira rakamları TL bazında ortalama yüzde 3 oranında azalırken diğer tüm bölgelerde kira rakamlarında küçük de olsa artış gözlemlendi. Maslak, Kavacık, Ümraniye ve Istanbul Doğu bölgelerinde ise ortalama kira rakamları sabit kaldı.

Talep yönünden: 2020 yılı ikinci yarısında yaklaşık 39.657m² yeni kiralama işlemi gerçekleşti. Bu işlemlerin yüzde 68'lik bölümü Kozyatağı/Ataşehir bölgesinde, yüzde 13'ü MIA bölgesinde gerçekleşti. Bu bölgeleri yüzde10 oranı ile Kağıthane/Cendere bölgesi takip ediyor. Covid-19 salgını nedeniyle bu dönemde firmaların yeni kiralamalarda veya sözleşme yenilemelerinde esnek çalışma düzenine göre kararlar aldıkları ve ofis alanını bir ölçüde azalttığı gözlemlendi. Bu durum ve yeni kiralama talebinin sınırlı olması İstanbul genelindeki ortalama boşluk oranını arttırdı. A sınıfı ofislerdeki ortalama boşluk oranı 2020 yılının ikinci yarısında, 2020 yılının ilk yarısına göre artarak yüzde 29.45 olarak gerçekleşti.

Tahmin yönünden: Önümüzdeki üç yıl içerisinde İstanbul A sınıfı kiralanabilir ofis arzına eklenecek 580.809m² ofis alanı bulunuyor. Stoka eklenecek bu ofis alanının yüzde 52'si Kozyatağı/ Ataşehir, yüzde 34'ü MİA ve yüzde 14'ü Maslak bölgelerinde yer alıyor. Bu dönemde inşaat aşamasındaki projelerde yavaşlama yaşanmasının yanı sıra zaten planlama aşamasında olan projelerin de sınırlı olduğu söylenebilir. Geliştiriciler, COVID-19 etkisi ile birlikte yüksek arz ve düşük talep nedeniyle yeni projeler geliştirme konusunda isteksiz kalmaya devam ediyor. Hibrit çalışma modeliyle firmalar çalışanlarını hem evden hem de ofisten çalıştırarak dönüşümlü bir çalışma şekline geçtiler. Koronavirüs vaka sayılarının düşmesi ve aşı uygulamalarının hızlanmasına rağmen kısa vadede ofislere hızlı bir dönüş öngörülmüyor. Pek çok firma esnek çalışmayı kalıcı hale getirmeye hazırlanırken özellikle genel merkezlerin küçülüp uydu ofislere dönüşmesi bekleniyor.

Markalı konut satışlarının yüzde 65'i bitmemiş konut stoklarından

'REIDIN-GYODER Yeni Konut Fiyat Endeksi' Ocak 2021 sonuçları açıklandı. Endekse göre Ocak ayında fiyatlar, bir önceki aya göre yüzde 0.25, geçen yılın aynı dönemine göre ise yüzde 7.08 oranında arttı. Markalı projelerden konut satın alan müşterilerin peşinat, senet ve banka kredisi kullanım oranları incelendiğinde, peşinat kullanım oranının yüzde 51.22'ye yükseldiği Ocak ayında markalı konut satışlarının yüzde 34.55'i bitmiş, yüzde 65.45'i bitmemiş konut stoklarından gerçekleşti. Ocak ayında markalı konut projeleri kapsamında gerçekleştirilen satışların yüzde 7.05'lik (son 6 aylık ortalama yüzde 7.57) kısmının yabancı yatırımcılara yapıldığı gözlendi. Ocak ayında markalı konutlardaki stok erime hızı rakamları değerlendirildiğinde adet bazında yüzde 5.39 oranında erime gözlendi.

Schneider Electric, kalitesini dış mekana taşıyor



Enerji yönetimi ve otomasyonun dijital dönüşümünde hizmetleri olan Schneider Electric, 20W-300W güç aralığındaki Mureva Led Projektör serisini lanse etti.

Hareket sensörlü modellere de sahip olan Mureva Led Projektör serisi, hem enerji verimliliğine hem de davetsiz misafirleri tespit etmeye yardımcı oluyor. Geniş ürün gamı sayesinde; 20W'dan 100W'a kadar olan modeller daha çok konut ve ticari bina uygulamaları için elverişli iken, 150W-200W-300W modeller ise daha parlak bir aydınlatma isteyen endüstriyel tesis gibi uygulamalarda kullanılabiliyor. Ayrıca stil sahibi ince tasarımıyla, her ortama kolayca uyum sağlayan Mureva Led Projektörler, braket konumu sayesinde oldukça kolay montajlanabiliyor.

Montajı doğru şekilde yapıldığı takdirde ise, IP65 koruma sınıfı sayesinde sert ortam koşullarına karşı dayanıklılığı ve 50.000 saat led ömrüyle zamana meydan okuyor.

Borusan'dan Kıyıköy Rüzgar Enerji Santrali'ne yatırım

Borusan EnBW Enerji, Ağustos 2014'ten beri 28 MW kurulu kapasite ile faaliyette bulunan Kıyıköy Rüzgâr Enerjisi Santrali'ne (RES) her biri 3.6 MW kapasiteye sahip 20 türbin ekledi. Toplam türbin sayısı 34'e çıkan Kıyıköy RES, 100 MW kapasiteye ulaşarak Borusan EnBW Enerji'nin en büyük kurulu güce sahip tesisi oldu.



Borusan EnBW Enerji Genel Müdürü Enis Amasyalı, şunları anlattı: "Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasının yerli ve sürdürülebilir enerji kaynaklarını etkin bir şekilde kullanabilmesiyle yakından ilişkili olduğuna inanıyoruz. Bu inançla, başta rüzgâr enerjisi olmak üzere ülkemizin yenilenebilir enerji potansiyelini hayata geçirmek için çalışıyoruz. Kıyıköy RES için yaptığımız yatırım ekonomi ve çevre açısından Türkiye için değer yaratacak ve on binlerce hanenin elektrik ihtiyacını karşılayacak. Halen işletmede dokuz Rüzgâr Enerji Santrali, bir Hidroelektrik Santral ve iki adet Güneş Enerji Santrali bulunan şirketimiz yenilenebilir enerji alanında emin adımlarla ilerlemeye devam edecek."

Rüzgar türbinleri TKYB desteğiyle dönüyor

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası (TKYB), Güriş Grubu tarafından, Bursa'nın Keles ve İnegöl ilçe sınırları içerisinde inşa edilmekte olan 120.4 MW'lık kurulu güce sahip Ulu Rüzgar Enerjisi Santrali'ne 12 yıl vadeli finansman desteği sağladı.

Yerli enerji kaynaklarının ekonomiye kazandırılmasında önemli rol oynayacak olan santralde yıllık 353.000.000 kWh elektrik üretimi öngörülüyor.

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdürü İbrahim Öztop, "Düşük karbonlu bir gelecek için yenilenebilir enerji yatırımlarını destekliyoruz. Kredi desteği verdiğimiz enerji projeleri arasında rüzgar enerjisi santrallerinin payı yüzde 31. Bu oran, bize gelecek yıllarda bu alana yönelik finansmanların daha da güçleneceğini gösteriyor" dedi.


İbrahim Öztop

Öztop, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası tarafından finanse edilmiş ve üretime geçmiş RES tesislerinden yıllık ortalama 850 milyon kWh temiz ve yenilenebilir enerji elde edildiğini ve böylece yaklaşık 285 bin hanenin yıllık enerji ihtiyacının karşılandığını ifade etti.

GE Yenilebilir Enerji, HES yatırımını tamamladı

GE Yenilenebilir Enerji, Bingöl'deki Aşağı Kaleköy Barajı üzerinde kurulan Aşağı Kaleköy Hidroelektrik Santrali'ni tamamladı. Konsorsiyumun başında bulunan GE Hidroelektrik Enerji Çözümleri proje için kontrol sistemi, destek santral sistemleri ve hidroelektrik santral şalt sahası dahil olmak üzere, 155 MW kapasiteli toplam üç adet dikey Francis türbin temin etti.



500 MW'lık kurulu kapasitesiyle Aşağı Kaleköy Hidroelektrik Santrali, Türkiye'de özel sektör tarafından yapılan santraller arasında kurulu kapasite açısından 6. sırada olacak.

Kalehan Enerji Grubu Genel Müdürü Gültekin Keleş şunları söyledi: "Hem beton baraj gövdesine hem de asfalt çekirdekli dolgu baraj yapısına sahip Aşağı Kaleköy Barajı, Türkiye'nin kompozit baraj gövdesine sahip ilk hidroelektrik santrali olma özelliği taşıyor. Ayrıca, aynı lisans altında 500 MW kapasiteli bir hidroelektrik ve 80 MW kapasiteli bir güneş enerjisi santrali barındıran Aşağı Kaleköy Santrali, Türkiye'nin ilk hibrit santrali oldu."

1915Çanakkale Köprüsü'nün kedi yolu tamamlandı

T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) tarafından Yap-İşlet-Devret (YİD) modeliyle ihale edilen, inşaat çalışmaları Daelim, Limak, SK&EC ve Yapı Merkezi ortaklığı tarafından yürütülen 1915Çanakkale Köprüsü ve Otoyolu Projesi'nde, ana halatların çekilmesi sırasında çalışma platformu olarak kullanılacak kedi yolunun montajı tamamlandı.





Projeyi ziyaret eden T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Proje hakkında bilgi aldı, tamamlanan kedi yolu üzerinde ilk yürüyüşü gerçekleştirdi. Ziyaret ve brifing esnasında, Çanakkale Valisi İlhami Aktaş, Karayolları Genel Müdürü Abdulkadir Uraloğlu, proje ortaklarını temsilen Daelim İnşaat İşlerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Young Jin Woo, Limak Holding Onursal Başkanı Nihat Özdemir, Limak Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Özdemir, SK E&C Eurasia Bölgesi Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Seung Soo Lee ve Yapı Merkezi İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Başar Arıoğlu bulundu.

Köprünün 18 Mart 2022'de açılması planlanıyor.

Körfezin ulaşımında ASELSAN imzası

Türkiye'nin teknoloji üssü ASELSAN, Körfez bölgesi için büyük bir öneme sahip olan Gebze-Darıca Metro Hattının sinyalizasyon sistem çözümleri ihalesini 17 milyon euro bedelle kazandı.



Ana yüklenici olan EZE İnşaat ile imzaların atıldığı projede çalışmalara hızlı bir şekilde başlandı. Toplamda 28 aracın (7 set) hizmet vereceği Gebze-Darıca metro hattı, 15.5 km. uzunluğunda ve 11 istasyondan oluşuyor. Metro, operatörsüz işletme (CBTC GoA4) olarak tanımlanan sinyalizasyon sistemine sahip olacak.

ASELSAN'ın öz kaynaklarıyla geliştirdiği özgün sinyalizasyon teknolojisi sayesinde metro hatlarında kullanılmaya başlanan Haberleşme Tabanlı Tren Kontrol Sistemi ile aynı yönde hareket eden trenler arası servis zamanı aralıkları düşürülerek, taşınan

Borusan Lojistik ve Borusan Limanı'na atama

Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürlüğü görevine 1 Şubat itibarıyla Serdar Erçal atandı. Borusan Limanı'nın Genel Müdürlüğü görevini ise Hamdi Erçelik devraldı.


Erkan Kafadar


Serdar Erçal


Hamdi Erçelik

Borusan Holding CEO'su Erkan Kafadar; "Borusan Grubu olarak, önceliğimiz yetenekli çalışma arkadaşlarımıza yatırım yapmak. Borusan olarak, her seviyeye yapacağımız atamalarda öncelikle iç adaylarımızı değerlendiriyor, şirket içi ve grup şirketleri arası terfi ve rotasyon imkanlarını en üst seviyede kullanıyoruz. Bugün, sektörlerini teknoloji ile dönüştüren Borusan Lojistik ve Borusan Limanı şirketlerimizde yapmış olduğumuz bu önemli bayrak devirleriyle birlikte yeni başarılara imza atacağımıza yürekten inanıyorum" dedi.

Sertrans Logistics'den filo yatırımı

Yurt içi ve yurt dışında hizmet ağını genişleten Sertrans Logistics, 2020 yılında gerçekleştirdiği yatırımlar doğrultusunda filosunu da güçlendirdi.


Batuhan Keleş

Yeni teslim aldığı 40 adet Renault Trucks T 460 4x2 X-Low Euro 6 çekicileri, yoğunlukla Avrupa taşımacılık faaliyetlerindeki rotalarında kullanacak.

Covid-19 önlemleri kapsamında düzenlenen yeni araçların teslimat törenine Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, Transer Genel Müdürü Murat Cömert, Sertrans Mali İşler Direktörü Burak Gezer katılırken Renault Trucks adına Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ile diğer yöneticiler katıldı.


Sebastien Delepine

Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, "2020 yılında 33 ülkede 719 şehre yaklaşık 5 milyar dolarlık bir ihracat taşıması gerçekleştirdik. 2021 yılı bizim için yine bir yatırım yılı olacak. 2021 yılında Almanya'da yaklaşık 5 bin metrekarelik bir depo açılışı yapacağız" dedi.



Haluk Ünaldı
haluk@paradigmam.com

İhracat Stratejimize Nasreddin Hoca Yaklaşımı

Unutulmamalıdır ki, hedef pazarlarımızı belirleme konusunda sistematik ve metodolojik bir çalışma yapamıyor isek, karanlıkta kaybolan yüzüğümüzü Nasreddin Hoca gibi sokakta arıyoruz demektir.

Anadolu Selçukluları döneminde Hortu ile Akşehir çevresinde yaşayan efsanevi Nasreddin Hoca'yı hepimiz biliriz. Onun çok sevdiğim fıkralarından birisi de kaybettiği yüzüğü ile ilgilidir. Bir gün Nasreddin Hoca kapının önünde birşey arıyormuş, birisi hocaya sormuş, 'Ne oldu hocam, birşey mi arıyorsunuz?'. Hoca; 'Evet, yüzüğüm kayboldu'. Adam sormuş; 'Nerede düştü hocam?' Hoca; 'İçeride' demiş. Adam 'O zaman neden içeride aramıyorsun?' diye sorduğunda, hoca 'İçerisi karanlıkta ondan' cevabını vermiş.

Ülkemizin ihracatını arttırmak için büyük mücadele veren şirketlerimizin büyük çoğunluğunun davranış biçiminin bu fıkraya benzediğini düşünüyorum. Bazı küçük istisnaların dışında şirketlerimiz ihracatlarını sistematik ve bilimsel olarak belirlenen hedef ve fırsat pazarlar yerine gözlerine kestirdikleri pazarlara yapmaya çalışmaktadır. Bu ihracat mücadelesi; pazarların genelde daralmakta olduğunu, o pazarın ithalatçı bir pazar olup / olmadığını, satılmak istenen ürün grubunun hedef pazardaki durumunu, pazarın cazibesini ve o pazardaki rekabet gücümüzü bilemeden yapılmaya çalışılmaktadır. İşte bundan dolayı da 'İhracat konsantrasyonu' değerimiz, Dünya Ticaret Örgütü verilerine göre 0.03 değeri ile bütün ihracatçı ülkeler içinde en düşük değerdedir. Kısaca, 'yüzüğü' doğru yerde aramıyoruz.

Örneğin; herhangi bir ülkede pazarın nerede ise tamamının Çin'li ihracatçılarının eline geçtiğini bilmeden basında 'hedef pazar şurası!' söyleminde olan değişik ürünlerin dernek başkanlarına rastlıyoruz. Bize kolay gibi gelen hedef pazara büyük bir pazarlama enerjisi harcayarak küçük bir ihracat gerçekleştiriyoruz ama en küçük bir ekonomik veya siyasi krizde kazandığımız küçük pazar payını da geri veriyoruz.

İhracatçılarımızın cazip olarak değerlendirdiği ancak bizim rekabet gücümüzün zayıf olduğu pazarlara girilmeye teşebbüs edilmez mi? Tabii ki edilebilir. Ancak, stratejik pazarlama kitaplarına göre çözüm 'black jack' oyununun 'double or quit' kuralından gelmektedir. Kısaca, rekabet gücünüz olmayan cazip bir pazara girmek istiyorsanız bunun için kural; 'yatırım ve enerjini ikiye katla veya hiç girme' şeklinde ifade edilir.

'Herhangi bir ürün grubunda hangi pazara girmeliyiz?' sorusuna stratejik pazarlamanın 'Politika Belirleme Matrisi (Directional Policy Matrix)' cevap vermektedir. Kısaca, belli bir ürün grubunda ihracat gayretlerini yoğunlaştıracağımız hedef pazar; o ürün grubunda ithalat bakımından cazip ve bizim rekabet gücümüzün yüksek olduğu pazarlar olmalıdır. Şunu hemen fark edebiliriz ki, farklı ürün gruplarının hedef pazarları da çok farklı olacaktır. Öyle ise, bu araştırmayı kim yapacak?

Türkiye'de 38 binden fazla mesleki dernek vardır. Bu derneklerin asli görevi üyelerine kendi ürün gruplarındaki hedef pazarları sistematik olarak belirlemek ve hedef pazarlarda konumlanma stratejileri ile beraber üyeleri ile paylaşmaktır. Dernek üyeleri bunu dernek yönetiminden talep etmez ise dernek yönetiminin bu arayışa girmesine de ihtiyaç kalmaz.

Bu durumda en önemli sorun, hedef pazarı sistematik olarak belirleyen ülkemize özel bir metodolojimiz var mı? Asli görevlerinden birisi de iş dünyamıza ışık tutmak olan üniversitelerimiz ise böyle çalışmalar yapmaktan ne yazık ki oldukça uzaktır.

İlginç olan şu ki, bu kapsamda geliştirdiğim ve uluslararası bir kongrede de kabul gören hedef pazar belirlemeye yönelik model çalışmam birçok yayın organında haber olduğu halde şimdiye kadar kimse 'bu ne işe yarar?' diye sormadı.

Unutulmamalıdır ki, hedef pazarlarımızı belirleme konusunda sistematik ve metodolojik bir çalışma yapamıyor isek, karanlıkta kaybolan yüzüğümüzü Nasreddin Hoca gibi sokakta arıyoruz demektir.

Macaristan'dan Türkiye'ye yatırım

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank ile Macaristan Dışişleri ve Ticaret Bakanı Peter Szijjarto başkanlığındaki iki ülke heyeti, Bakanlıkta bir araya geldi. Bakanlar, görüşmenin ardından Macaristan'ın Türkiye'ye yapacağı doğrudan yatırıma ilişkin açıklama yaptı.



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank ile Macaristan Dışişleri ve Ticaret Bakanı Peter Szijjarto başkanlığındaki iki ülke heyeti, Bakanlıkta bir araya geldi. İki bakan, basına kapalı gerçekleştirilen heyetler arası görüşmenin ardından Macaristan'ın Türkiye'ye yapacağı doğrudan yatırıma ilişkin açıklama yaptı.

Bakan Varank, medikal sektöründe Macaristan'ın Türkiye'deki ilk yatırımının gerçekleştirileceğini belirterek, "Yatırım tamamlandığında Macaristan'daki üretiminin bir kısmını Türkiye'ye taşımayı planlayan Medicor firması, ürettiği ürünleri Türkiye'nin yanı sıra Orta Asya, Orta Doğu ve Afrika ülkelerine de ihraç ederek ülkemiz için önemli bir katmadeğer oluşturacak. Bu yatırımı, rakamsal değeri küçük gibi gözükse de çok büyük potansiyel taşıyan Türk-Macar ekonomik ve ticari işbirliğinin dönüm noktalarından biri olarak görüyorum" dedi. Varank, yatırımın, Macar dostların Türkiye'nin ekonomik potansiyeline ve siyasi istikrarına duyduğu güveninin somut bir yansıması olduğunu söyledi.

Macaristan ile ticaret hacmi: Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının dünyada zirve yaptığı, ülke ekonomilerinin büyük oranda küçüldüğü bir dönemde böyle bir yatırım için adım atılmış olmasının, iki ülkenin ekonomik ve ticari işbirliğinin geldiği noktayı gösterdiğini vurgulayan Varank, Macaristan hükümeti ile geliştirilen yakın işbirliğiyle 2001'de 356 milyon dolar olan ticaret hacminin bugün yaklaşık 3 milyar dolar seviyesine yükseldiğini aktardı.

Medikal sanayide işbirliği: Geçen yıl Bakan Szijjarto ile yapılan görüşmede medikal sanayi sektöründe işbirliğinin artırılması konusunda mutabık kaldıklarını, Kasım'da Türk-Macar Medikal Sanayi Stratejik İşbirliği Yuvarlak Masa Toplantısı'nın gerçekleştirildiğini anımsatan Varank, toplantıya katılan ve Türkiye'nin potansiyelini yerinde gören Medicor firmasının yatırım için Türkiye'ye geldiğini anlattı: "İnşallah 2022'de üretimin başladığına da birlikte şahitlik ederiz. Şimdiden değerli dostum Szijjarto'yu fabrikanın açılışını da birlikte yapmak için ülkemize davet ediyorum."

"5. Bölge teşviklerinden yararlanacak": Yatırımın organize sanayi bölgesinde (OSB) yapılacak olmasının da kendileri için mutluluk vesilesi olduğunu kaydeden Varank, Medicor'un Ankara'da yapacağı yatırımın, medikal sanayi gibi öncelikli bir sektörde olduğu için 5'inci Bölge teşviklerinden faydalanacağını bildirdi. Yatırımın yapılacağı Ankara Sanayi Odası 2. Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan 305 sanayi parselinin tamamının yatırımcılara tahsis edildiğini ve 91 firmanın üretimlerine başladığını dile getiren Varank, diğer parsellerdeki fabrika projelerinin devam ettiğini, üretime geçen parsellerde yaklaşık 5 bin kişinin istihdam edildiğini belirtti.



"Türk dostlarımızdan büyük yardım aldık"

Macaristan Dışişleri ve Ticaret Bakanı Peter Szijjarto, Türkiye'den maske üretiminde gerekli tekstil hammaddesinin yanı sıra sağlıkçılar için koruyucu elbise satın alabildiklerini aktararak, bunun sürmesine ilişkin temennisini dile getirdi.

Szijjarto, Türkiye ve Macaristan'ın salgına karşı mücadelede etkin önlemler aldığını vurgulayarak, "Bu zorlu zamanda çok iyi bir dayanışma sınavı verdik ve her iki ülke olarak, bizden daha zor durumda olanlara yardım eli uzattık" dedi ve iki ülkenin stratejik işbirliği düzeyindeki ilişkisine dikkat çekti: "Karşılıklı saygı, medeni diyalog ve müttefiklik işbirliği çerçevesinde çalışıyoruz. Türkiye ile ilişkilerimize çok büyük önem atfediyoruz."

Redington Türkiye'de değişim başladı


Cem Borhan

Redington Türkiye, global bilgi birikimini yerel deneyimleriyle harmanlayarak tedarikçiler, iş ortakları ve kurumsal müşterilerden oluşan ekosisteminin daha fazla faydalanacağı yeni distribütörlük yapısını uygulamaya geçiriyor.

Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan, "Redington Türkiye, tüm dünyayı ve Türkiye'yi etkileyen pandemiye rağmen 2020 yılını dolar bazında yüzde 45 büyüme ile kapattı. Hem ürün ailelerinin kapsamını genişlettiğimiz hem de mevcut ürün ailelerinin olgunluk düzeyini artırarak içinde bulunduğumuz koşullara göre ciddi bir büyüme ivmesi yakaladığımız bir yıl oldu" dedi. 2020 yılında büyük bir atılım yaparak marka sayısını 14'e çıkaran Redington Türkiye, Türkiye'de Splunk, Trend Micro, Hitachi, Red Hat, Versa Networks, MobileIron, PTC, Veritas, Corelight, Tableau, Alibaba Cloud, Diamanti, Okta ve Supermicro ürünlerinin yetkili distribütörü olarak faaliyet gösteriyor.

Depreme karşı umut, Elazığ'da yeşeriyor



Yeditepe Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Dekan Yardımcısı Doç.Dr. Ece Ceylan Baba, Mimar Emre Arolat ve Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Asilhan Arslan'ın da içinde bulunduğu farklı sektörlerde görev yapan iş insanlarından oluşan bir grup gönüllü, sivil inisiyatif başlattı.

Yeditepe Üniversitesi Mimarlık Fakültesi, Emre Arolat Mimarlık, Elazığ Valiliği, Elazığ Belediyesi, Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası; Elazığ'a umut, Türkiye'ye örnek olacak "Umut-Elazığ" isimli projeyi başlattı. Proje kapsamında, Elazığ Belediyesi tarafından tahsis edilen alanda yeni bir yaşam alanı tasarlanması ve ayrıca Sivrice İlçesi için bir master plan çalışması gerçekleştirilmesi planlandı. Konutlardan sağlık merkezlerine, eğitim/gelişim alanlarından kültür ve sanat merkezlerine, tarım ve hayvancılık faaliyetlerinin yürütülebileceği üretim alanlarına kadar halkın tüm ihtiyaçlarını karşılayacak, aynı zamanda şehrin kendi kendini kalkındırmasını sağlayacak sürdürülebilir, alternatif mimari tasarımlar üretilmesi hedeflendi. Proje kapsamında "Umut-Elazığ İleri Tasarım Stüdyosu" oluşturuldu.

Projenin sunum toplantısına katılan Yeditepe Üniversitesi Kurucu ve Onursal Başkanı Bedrettin Dalan, "Çok iyi bir çalışma oldu. Hem Sayın Arolat, hem de bizim Mimarlık Fakültesi Dekan Yardımcımız Doç.Dr. Ece Ceylan Baba ve öğrencilerimiz, bu projeye gönülden, samimi bir inançla katıldılar. Her şey güzel düşünülmüş. Mahalli kültürü de içine alan bir mimari proje ortaya çıkmış" dedi. Elazığ Belediye Başkanı Şahin Şerifoğulları da Umut–Elazığ Projesi'nin Türkiye'de 81 şehir için örnek teşkil edeceğini söyledi.

Sanayi odası başkanları 'Hukuk reformu' istedi

Ekonomi Gazetecileri Derneği'nin kentlerin meslek odaları başkanlarını konuk ettiği 'Türkiye Ekonomiyi Konuşuyor' etkinliği sürüyor.

ASO Başkanı Nurettin Özdebir, "Japonya'da bir yatırım sahibi hukuki bir problemle, iflasla karşılaştığında parasının yüzde 98'ini geri alabiliyor. Dünya ortalaması yüzde 60'larda. Bizde bu oran yüzde 16. Yabancı yatırımcı verilen teşvikten önce hukuk güvencesi arıyor. İcra İflas, Ticaret mahkemelerimizde güvenin tesis edileceği bir ortamı acil olarak oluşturmamız gerekiyor" dedi.

EBSO Başkanı Ender Yorgancılar da hukuk reformunun mutlaka gerçekleştirilmesi gerektiğine dikkat çekerek, "EBSO'nun gayrimenkulüyle ilgili bir davası 9 yılda sonuçlandı. Böyle bir hukuk işleyişinin bulunduğu ülkede yatırım oldukça zor. Güvenilen bir hukuk sistemi çalıştıramayan ülkeler yeterli doğrudan yatırım alamıyor. Ya da yüksek riskli grupta olduğu için daha pahalıya borçlanıyor. Türkiye'nin büyümeyi doğrudan yabancı sermaye aldığı yıllarda yakaladığını gördük. Hukuk reformunu hızlandırmak zorundayız" diye konuştu.



Yorgancılar, Türkiye'nin istihdam sağlayabilmek için yatırım yapma zorunluluğu bulunduğuna dikkat çekerek, "Bugün yüzde 20'yi bulan faizlerle yatırımın yapılabilmesi mümkün değil. Ayrıca ara mali ithalatını aşağı çekme zorunluluğumuz için de yatırıma ihtiyaç var. Türkiye'nin üretim ve tüketim dokusu birbiriyle uyuşmuyor. Bu dokunun örtüştürülmesi için çaba lazım" bilgisini verdi.

İş Leasing, EBRD anlaşma imzaladı

İş Leasing, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan (EBRD) kaynak verimliliği ve yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanında kullanılmak üzere 40 milyon Euro tutarında fon sağladı.

Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansman Programı (TurSEFF) kapsamında temin edilen kaynak, KOBİ'lerin bu alanlardaki yatırımlarının finansmanında kullanılacak.

İş Leasing Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Mehmet Karakılıç, "Krediyi yalnızca bir fon kaynağı olarak değil, sürdürülebilirlik vizyonumuz çerçevesinde atılan çok önemli bir adım olarak değerlendiriyoruz. Şirketimiz, sektör genelinde yenilenebilir enerji finansmanı alanında öncü ve lider şirketler arasında yer alıyor. TurSEFF programına dahil olarak konumumuzu daha da güçlendireceğimize inanıyoruz. Stratejik odağımızda yer alan yenilenebilir enerji yatırımlarının yaygınlaşması ve kaynak verimliliği amacıyla kullanacağımız bu kaynak, ülkemizin kalkınma hedeflerine ulaşmasına da kendi ölçeğinde önemli katkıda bulunacaktır" diye konuştu.


Mehmet Karakılıç

UR Akademi'den cobot programlama sertifikası

Dünyanın 1 numaralı kolaboratif robot üreticisi Universal Robots'un yeni nesil cobot'larını kullanmayı öğrenmek isteyenler için kurduğu UR Akademi kapsamındaki eğitimleri, 2020 yılında da aralıksız bir şekilde devam etti.

Universal Robots'un cobot kavramlarını öğrenmek ve cobot'u programlamak isteyenler için Türkçe de dahil olmak üzere 8 dil seçeneğiyle, ücretsiz çevrimiçi eğitim fırsatı sunduğu UR Akademi ile sertifika alma imkanı sundu.

87 dakika içinde isteyen herkesin cobot programcısı olmasını sağlayan UR Akademi'nin çevrimiçi ücretsiz eğitimleri 2021 yılında da devam edecek.

UR Akademi ile cobot'ları akıllı telefon kullanan herkesin rahatlıkla öğrenebileceği kolaylıkta ve herkes için erişilebilir hale getirdiklerini belirten Universal Robots Türkiye ve MEA Ülke Müdürü Kandan Özgür Gök, "Eğitimlerimizle, cobot'lar aracılığıyla karmaşık otomasyon uygulamalarının kalitesini iyileştirerek, ek maliyet yaratmadan nasıl verimlilik artışı sağlayacaklarını anlatıyoruz. Eğitimlerimizin yanı sıra web seminerlerimizde anlattığımız gerçek uygulamalar ve örnek başarı hikayeleriyle potansiyellerini en üst düzeye çıkarmalarını sağlıyoruz" diye konuştu.


Kandan Özgür Gök

Nippon Paint Türkiye pazarında fark yaratacak

Betek Boya ve iştiraklerini bünyesine katarak Türkiye pazarına giren Japonya merkezli Nippon Paint; insan odaklı, inovatif, değer katan ve özgün tasarımları destekleyen gücüyle pazarda fark yaratacak.

6.5 milyar doların üzerinde cirosu ve 25 bini aşkın çalışanıyla Asya'nın en büyük boya üreticisi olan şirket, Nippon Paint markasının Türkiye pazarına girişinin ilk yılını 10 Şubat'ta online olarak gerçekleştirdiği ve 1.500'e yakın kişinin katıldığı etkinlikte kutladı.

Türkiye pazarının yüksek potansiyeline inanan ve Türkiye üzerinden Avrupa ve Balkanlar'da büyüme planları yapan Nippon Paint, etkinlikte mimarlık ve tasarım dünyasına yönelik ürünlerinin lansmanını gerçekleştirdi.

Nippon Paint-Betek Yönetim Kurulu Başkanı Yaw Seng Heng, Türkiye'ye yatırım yapmaktan mutluluk duyduklarını söyledi. Nippon Paint-Betek Boya Pazarlama'dan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arzu Uludağ Elazığ, etkinlikte yaptığı konuşmada 140 yıllık tecrübesiyle teknoloji ve performansı buluşturan estetik yüzey çözümleri geliştiren Nippon Paint'in Türkiye pazarına büyük önem verdiğini vurguladı.


Yaw Seng Heng

Hindistan'a yerli güneş paneli ihraç edecek

Türkiye'de güneş paneli alanındaki Ar-Ge çalışmalarıyla dikkati çeken GTC Güneş Sanayi ve Ticaret A.Ş, Adıyaman'daki güneş paneli fabrikasının ardından Niğde'deki güneş hücresi fabrikasını hizmete açtı. Niğde'de kurulan güneş hücresi fabrikasında üreteceği hücreler sayesinde şirketin güneş panelindeki yerlilik oranı yüzde 75'e yükseldi.


Çiğdem Besen

GTC'yi bir teknoloji şirketi olarak güneş endüstrisi alanında konumlandırdıklarını ifade eden GTC Güneş Sanayi ve Ticaret A.Ş Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Besen, "Uzun vadede güneş paneli endüstrisinde güçlü bir teknoloji markası olmayı hedefliyoruz. 2013-2016 yılları arasında sadece Ar-Ge çalışmalarına odaklandık ve üreteceğimiz panelleri kendimiz tasarladık. Bu ürünlerin testlerini yaptırarak sertifikalandırdık. Çift taraflı cam güneş panellerimiz, şirketimizin faydalı model altında kendi tasarladığı ve teknolojisinde uzman olduğu bir ürün gamı olarak öne çıkıyor" dedi.

Niğde tesisinin üretim kapasitesinin ilk etapta yıllık 150 MW olacağını öngören Besen, yılın ikinci yarısında üretime yeni teknolojiler ekleyerek üretim kapasitesini iki katına çıkarmayı hedeflediklerini anlattı: "Teknolojisi Türkiye'de geliştirilen bir üretim modelimiz var. 1.6 milimetreden, 12 milimetreye varan camlarla istenilen güneş panelini yapabilecek durumdayız. Bu yıl ürün ihracatına yoğunlaşacağız. Hindistan'dan ilk siparişi aldık, her ay 5 MW olmak üzere bir yılda 60 MW'lik ürün teslimi için anlaştık. Bunun yarısını salt hücre olarak, diğer yarısını ise panele dönüştürülmüş olarak göndereceğiz. ABD ve Almanya ile görüşmelerimiz sürüyor. Bu yıl ABD'ye de ihracata başlayacağız. 2023 yılında üretimimizin en az yüzde 60'ını yurtdışı pazarlara ulaştırmak ve beş yıl içinde Türkiye, ABD ve Avrupa'da bilinen saygın bir güneş markası olmak istiyoruz."

İDDMİB'den 'Trade365' porojesi

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), 7 gün 24 saat kesintisiz ihracat platformu sağlayan 'Trade365' projesini hayata geçirdi.

Birlik üyesi firmalar, turkishaluminium365.com, turkishcasting365.com, turkishcopper365.com, turkishhardware365.com, turkishhorecaequipment365.com ve turkishkitchenware365.com adresleri üzerinden yılın 365 günü dünyaya canlı olarak entegre olacak ve yeni nesil ihracat sistemindeki yerini alacak.


Tahsin Öztiryaki

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle ise "Pandeminin de etkisi ile 2020 yılının ilk 6 ayında dünyada elektronik ticaret yüzde 30'un üzerinde arttı. Ülkemizde ise bu artış tam yüzde 64 seviyesinde. İhracatçılarımız da bu dönüşüme hızla uyum sağlayarak yeni girişimler başlattı" bilgisini verdi.

İDDMİB Başkanı Tahsin Öztiryaki, "Amacımız hem dijital dönüşümünü tamamlamış üyelerimize tanıtım desteği sunmak hem de henüz bu dönüşümü gerçekleştirememiş üyelerimize görünürlük imkanı sunmak. Satın almacılar platformumuza kaydolarak üyelerimiz ile iletişime geçerek online görüşmeler yapabilecek" dedi.

Bakiyem ikinci yatırımını aldı

Müşterilerinden kolay, hızlı ve düşük maliyetlerle ödeme almak isteyen farklı büyüklüklerdeki firmalara online ödeme çözümleri sunan Bakiyem, 17 milyon TL değerleme ile yatırım aldığını duyurdu.

Girişimin yatırım turunda Bakiyem'in mevcut yatırımcılarından Bankalararası Kart Merkezi (BKM) eski Genel Müdürü ve Turkish Bank Yönetim Kurulu Üyesi Sertaç Özinal'ın yanı sıra son zamanlarda yüksek büyüme potansiyeline sahip girişimlere yaptığı yatırımlarla adından söz ettiren Alesta Yatırım yer aldı. Böylece geçtiğimiz yılın Eylül ayında 1 milyon dolar değerleme ile yatırım alan Bakiyem, 6 ay içerisinde değerlemesini 2.5 kat artırmış oldu.



Bakiyem CEO'su Umut Yalçın, "Bu yatırım ile büyümemize daha hızlı bir şekilde devam ederek hedeflerimizi gerçekleştirmek istiyoruz. Şimdi önümüzde yeni hedefler ve bizleri bekleyen heyecanlı bir süreç var. Çok yakında şirketimiz ile ilgili bazı sürpriz gelişmeleri açıklayacağız. 2021, Bakiyem için hareketli ve yeniliklerin bol olduğu bir yıl olacak" dedi.

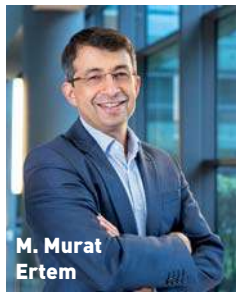
Softtech '2021 Teknoloji Raporu'nu yayımlandı

Türkiye İş Bankası iştiraki Softtech tarafından hazırlanan '2021 Teknoloji Raporu' yayımlandı. Geleceğin teknoloji trendlerini değerlendiren rapor; 'Teknolojinin Geleceği', 'Finansal Teknolojiler', 'Sektörel, Dijitalleşme ve İnsan' ve 'Girişimcilik ve Ekosistem'den oluşan dört başlıkta toparlandı.

Raporda yer alan teknoloji radarına göre Mobil Cihaz Dönemi olarak adlandırılan 2020 ila 2023 yılları arasında; 5G, uç yapay zeka, sesli asistan, sanal çalışma alanları, uzaktan çalışma, izleme teknolojileri, anında nokta atışı teslimat, sürdürülebilirlik ve çevre konuları öne çıkarken 2023-2028 yılları arasında ise yapay zeka iş arkadaşları, dijital göçebeler ve otonom araçlar gündeme geliyor.

2028 ila 2036 yıllarında akıllı şehirler, dijital iş hayatı, kuantum yapay zeka ve temel gelir radara girerken 2036 ila 2080 yıllarında; yapay şirket, insansı yapay zeka, dijital gerçeklik, artırılmış insan ve insan ömrü konuları karşımıza çıkıyor.

Softtech Genel Müdürü M. Murat Ertem, "Teknolojiyi herkes için anlaşılabilir hale getirmeye çalışıyoruz. Gelecekte uçan arabalardan yapay zekalı iş arkadaşlarına, hayatımızı derinden etkileyecek bağlantı teknolojilerine kadar birçok yenilik bizi bekliyor. İnsanların ve sektörlerin de kendisini bu değişime hazırlaması gerekiyor. Bugün yapay zeka ile metin üretebilen GPT-3 teknolojisinin yazdığı bir makale de raporumuzda yer alıyor" dedi.


M. Murat Ertem

EGD ve DEİK işbirliği



Ekonomi Gazeteciler Derneği (EGD) ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) işbirliğiyle 'Ticari Diplomasi Yolculuğu' adıyla yeni bir toplantı dizisi başlatıldı.

146 İş Konseyi ile dış ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi için ticari diplomasi faaliyetlerini gerçekleştiren DEİK'in İş Konseyi Başkanları'nın katılımıyla her hafta salı günü saat 11.00'de online buluşma gerçekleştirilecek.

İlk toplantıya katılan DEİK Başkanı Nail Olpak, "Tedarik zinciri kavramı dünyanın bu salgın ile birlikte en önemli gündem maddesidir, bunu çalışmalıyız. Avrupa ile tek gündem Gümrük Birliği değil, Yeşil Mutabakat ne getiriyor buna çalışmalıyız. Sonuncusu da ticaret blokları oluşuyor. DEİK'in bu alanlara yoğunlaşması gerekiyor" dedi.

AB'nin Yeşil Mutabakatı'nın çevreci boyutunun herkesi ilgilendirdiğini vurgulayan Olpak, "İki gün sonra AB der ki 'Yeşil Mutabakata uymayan ürün ve hizmetler kapıdan giremez.' Bu farkındalığı oluşturmak durumundayız" dedi.

Tam Finans ve eLogo'dan işbirliği

Faktoring ve fintech sektörünün önde gelen şirketlerinden Tam Finans ve yazılım sektörünün önemli oyuncusu Logo'nun finansal servisler şirketi eLogo, Logo kullanıcılarının faturalı çek ve alacaklarını daha kolay nakde çevirebilecekleri bir uygulamayı hayata geçirdi.

Çek ve Fatura İskonto Başvuru Uygulaması sayesinde; Logo Tiger&GO ürün ailelerinden app destekleyen çözümleri kullanan işletmeler, mevcut ERP çözümleri üzerinden faturalı çek ve faturalı alacaklarının nakde dönüştürülme durumlarını ücretsiz olarak sorgulayabilecekler.

Tam Finans CEO'su Hakan Karamanlı, "Tam Finans olarak klasik bir faktoring şirketi değiliz. Esnaf ve küçük işletmelerin finansman ihtiyaçlarını hızlıca nakde çeviren bir fintek şirketi olarak konumlanmaktayız. Bu anlamda Fintek sektörünün eLogo gibi önemli bir oyuncusu ile yaptığımız işbirliği ile yine bu yönde yeni bir uygulama geliştirdik" dedi.



eLogo Genel Müdürü Başak Kural, "eLogo olarak hedeflerimiz doğrultusunda Logo Grup müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracak ve verimliliklerini arıtacak yenilikçi servisler üzerinde çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

E-ticarette veri hırsızlığı küçük işletmeleri vuruyor

Dünya çapında milyarlarca dolar işlem hacmine ulaşan e-ticarette yaşanan en önemli sorunlardan biri güvenlik açıkları. Trustwave tarafından yapılan araştırmaya göre e-ticarette veri hırsızlığının yüzde 90'ı KOBİ'lere ait sitelerde yaşanıyor. Uzmanlar, meydana gelen veri kaybı sonucu firmaların yaşanan sorunu çözene kadar ortalama 36.000 dolar zarar ettiklerini vurguluyor.


Yüksel Eminoğlu

E-Ticaret Altyapı Sağlayıcıları Derneği (EDER) Kurucu Üyesi Yüksel Eminoğlu, "Güvenli e-ticaret için PCI DSS (Payment Card Industry-Data Security Standard), gibi milyonlarca tüketiciye daha güvenli alışveriş imkânı sunan çözümler tercih edilmeli. Bu program ile müşteri bilgileri çok daha güvenli standartlarda tutuluyor" dedi.

Yapı Kredili KOBİ'lere ücretsiz e-çözümler

KoçSistem ile gerçekleştirilen anlaşma kapsamında Yapı Kredi, müşterilerine e-Belge sistemi olan e-Çözümler'i sunmaya başladı.

E-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Defter, e-SMM çözümlerinden oluşan e-Çözümler sistemine ücret ödemeden geçen Yapı Kredi müşterileri, ilk bir yıl ücretsiz ve 100.000 kontöre kadar olmak üzere kendilerine özel avantajlı fiyatlarla bu hizmetlerden faydalanabiliyor.

Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Erhan Adalı, "İşlerini dijitale taşımak isteyen KOBİ'lerimizin önündeki sınırları kaldırdık" dedi.

KoçSistem Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Evren Dereci ise bulut ortamında veya işletmenin kendi yerinde kullanabileceği e-Çözümlerin KOBİ'lere avantaj sağladığını söyledi.

2020'de E-ticaret cirosu 200 milyar TL'yi geçti

E-ticaretin yükselişi artarak devam ediyor. 2015-2019 yılları arasında ortalama yüzde 35 büyüyen e-ticaret pazarının, 2020 yılında bir önceki yıla kıyasla yüze 60 seviyelerinde artış göstermesi öngörülüyor.


Batuhan Keleş

Sertrans İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, 2020'nin ilk yarısında 97 milyar TL olan e-ticaret cirosunun 2020 yılı sonu itibarıyla 220-230 milyar TL bandında gerçekleşmesini beklediklerini ve bu veriler ışığında e-ticaretin toplam ticaretin içindeki payının ise yüzde 20 bandına yaklaştığını açıkladı.

Pandemi krizinin kazananının e-ticaret olduğunu açıklayan Keleş, şunları söyledi: "2020'de çeyrek bazlı yüzde 100 üzerinde büyüme rakamları gördük. Yaklaşık 220-230 milyar TL'lik bir ticaretin e-ticaret platformları üzerinden geçtiğini söyleyebiliriz."

Bu dönüşüme uyum sağlamak için ürün ya da hizmeti satmakla sınırlı bir anlayıştan uzaklaşıp; üreticiler, markalar ve tüketiciler arasındaki ilişkiye ve beklentiye uygun bir hizmet yaklaşımını benimsenmesini isteyen Keleş, "Biz bu dönüşüme B4B4C adını verdik (Business for Business for Consumer). Lojistik dünyası için yeni bir yaklaşım olan B4B4C'de artık tüketiciler, lojistik süreçlerinde merkez konuma gelecek ve tüm lojistik süreçleri tüketici beklentisine göre yeniden dizayn edilecek. Yani yeni dönemde B2B veya B2C yok. B4B4C var" dedi.

Koton, Centric PLM'i seçti

Koton, üretim süreçlerini iyileştirmek ve verimliliği artırmak için Centric Software®'in Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM) çözümünü tercih etti.

Koton IT ve Süreç Geliştirme Direktörü Mesut Akyıldız, "Centric ekibi ihtiyaçlarımızı belirleyerek gerekli tüm kurulumları yapıyor. Centric PLM sayesinde önümüzdeki beş yılda kayda değer bir verimlilik artışı gözlemleyeceğimizi, müşteri taleplerine daha hızlı bir üretim süreciyle cevap vereceğimizi ve ihtiyaçlarına daha uygun ürünler üreteceğimizi umuyoruz. Gelirlerimizin artmasını ve bunun da faaliyetlerimizi olumlu yönde etkilemesini bekliyoruz" dedi.



Centric PLM, Koton'un kullanılmış malzemeleri yeniden değerlendirerek çevreye ve moda katkıda bulunduğu sürdürülebilir moda koleksiyonlarını daha kolay yönetmesini sağlayarak, şirketin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmasına da yardımcı oluyor.

Centric Software'in Başkanı ve CEO'su Chris Groves, "Koton'la birlikte çalışarak dijital dönüşüm hedeflerini gerçekleştirmelerine yardımcı olmaktan heyecan duyuyoruz. Centric sadece bir satıcı değil, uzun vadeli teknoloji ortağıdır. Bu heyecanlı yolculuğa beraber çıkmak için sabırsızlanıyoruz" diye konuştu.



Turgay Biçer
turgay@marmara.edu.tr

Disiplin Neden Önemlidir...

Fransızca'dan dilimize geçmiş olan disiplin kavramı, TDK'ya göre, "Bir topluluğun, yasalarına ve düzenle ilgili yazılı ya da yazısız kurallarına, titizlik ve önemle uyması durumunun yanı sıra kişilerin içinde yaşadıkları topluluğun genel düşünce ve davranışlarına uymalarını sağlamak amacıyla alınan önlemlerin tümü" olarak geçer. İlk bakıldığı zaman soyut olarak görünür ve kişilerin zihninde önemi anlaşılmakla birlikte, nesnel olarak neyin karşılığı olduğu konusunda hep bir tartışma vardır. Disiplin önemlidir ama nerede, nasıl ve hangi boyutlarda olduğu da en az kendisi kadar önemlidir.

Disiplin bence; "gerekeni, gerektiği biçimde, koşullardan ve duygulardan bağımsız olarak yapmaktır." Nedenine gelince insanın us dışı bir varlık olmasıdır. Duygular işin içine girince, akıl yani 'us'la bir kavga içine girebilir. Kişi gününde olmayabilir, havasında değildir ama bazı işlerin de sektirmeden yapılması gerekir. İşte bu durumda irade devreye girer ve aklı 'kalk, onu yap' der ama duygu mırın kırın eder, gönülsüz davranır. İşte burada disiplin devreye girer; duygu ve ortamdan bağımsız olarak yapılması gereken iş, amacına uygun ve doğru biçimde yapılması gerekir. Burada irade ve us yani akıl önemlidir. İnsanı diğer varlıklardan ayıran ve milyonlarca yıllık evrim sonucu oluşan akıl, kişinin rehberi olmaya devam eder. Bu yüzden başarılı insanların temel yetkinliklerinden biridir disiplin. Disiplin öğrenilmiştir ve pekiştirilmiştir.

Disiplin, bireyde küçük yaşlarda aile ve okul tarafından geliştirilmesi gerekir. Yine de insan öğrenmeye aç ve açıksa her yaşta öğrenilebilir. Bazen hayat ve koşullar öğretir disiplinli olmayı. İnsan öyle şeyler yaşar ki disiplinli olmayı istemeye isteye öğrenmek zorunda kalır.

Disiplinli olmanın önünde birçok engel vardır. Ama bana göre bizim kültürümüzde kişinin yeteneğinin veya zekâsının fazla öne çıkarılmasıdır. Sanki zeki ve yetenekli iseniz disiplinli olmak zorunda değilmişsiniz gibi bir izlenim doğar. Oysa tam tersidir. Kişi yatkınlık (yeti) ile doğar ama üst düzey bir yetenek haline, doğru çalışmayla uzun süreçlerde gelir. Sahip olduğu bu yetkinlikler onu becerikli kılar ve kişi bu yetkinliklerini özellikle zor şartlarda becerisini sergileyebilmeyi öğrenmişse ona usta denir.

Zeki olmak da benzer durum gösterebilir. Kavrama ve öğrenme yeteneği önde olan kişiler disipline gerek duymaya gerek duymayabilir. Bu da bir yanılgıdır. Zekâ önde çabuk kavramayı veya bir beceriyi iyi yapmayı sağlayabilir ama ahlaklı olmayı, sürdürebilir başarıyı ve toplumun gönlüne girmeyi garanti edemez. Spor, sanat veya benzer alanlarda yetenekli ve zeki insandan daha çok disiplinli yani öğrenmeye aç ve açık, haddini ve sınırlarını bilen, karakterin ve ahlakın daha önemli olduğunu düşünen, zekâsının ve yeteneğinin büyüsüne kapılmayan, erdemli davranışları yaşamın temeline alan insanlar daha da kabul görür. Yetenek kişiyi fark ettirse de karakter özelliği olan disiplin kişiyi zirveye taşımakla kalmaz sürdürebilir başarı ve mutluluğun kapısını açar. O yüzden yetenekli olmak tabi ki önemlidir ama disiplinli olmak ve akılla duyguları harmanlama yeteneğine sahip olmak ve bunu kaslara geçirmek daha da önemlidir.

Yetenek kişiyi fark ettirse de karakter özelliği olan disiplin kişiyi zirveye taşımakla kalmaz sürdürebilir başarı ve mutluluğun kapısını açar. O yüzden yetenekli olmak tabi ki önemlidir ama disiplinli olmak ve akılla duyguları harmanlama yeteneğine sahip olmak ve bunu kaslara geçirmek daha da önemlidir.

Schneider Electric'in yeni dijital platformu 'mySchneider'

Schneider Electric, müşterilerinin ve iş ortaklarının geri bildirimlerine kulak vererek 'kusursuz bir çevrimiçi deneyim' sloganıyla hayata geçirdiği yeni dijital platformu 'mySchneider'i tanıttı.

Müşterilerinin dijital ihtiyaç ve önceliklerini karşılayacak, 7 gün 24 saat verimli bir çevrimiçi deneyim yaşamalarını sağlayacak yeni online platformunu ve amaçlarını, Schneider Electric Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Chris Leong ve Dijital Süreçlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Peter Weckesser anlattı.





Schneider Electric'in dünya çapındaki 1 milyonu aşkın müşterileri ve iş ortakları, 'mySchneider Kişiselleştirilmiş Dijital Deneyim' aracılığıyla tek bir kullanıcı adı ve şifre kullanarak bütün Schneider Electric araç ve yazılımlarına kolayca ulaşırken; tercihlerine ve iş alanlarına göre özelleştirilmiş kişiselleştirilmiş bir çevrimiçi deneyim yaşayacaklar.

Panasonic yeni LED Aydınlatma serisi

Işığın kalitesini ve aydınlatma armatürlerinin güvenilirliğini geliştirmede yaklaşık bir asırlık deneyime sahip Panasonic, şimdi yeni LED lambaları ile teknolojinin aydınlatmada ulaştığı noktayı gözler önüne seriyor.



Işığın gelişiminde ön saflarda yer alan Panasonic, güvenli, konforlu ve verimli LED lambalarla, gündelik hayat için özenle tasarlanan aydınlatmanın önemini bir kez daha gösteriyor. Markanın yeni LED lamba serisi, ülkemizde Panasonic Life Solutions Türkiye ayrıcalığı ile tüketicilerle buluşuyor.

LVD direktiflerine uygun üretilen Seri, izolasyonlu dış gövde tasarımıyla elektrik çarpmalarına karşı tam koruma ve EN 62471 Standartlarını sağlayan yeni Panasonic LED Lamba Serisi, geri dönüşüme uygun, çevre dostu bir teknolojiye ve UV yaymayan LED'lere, A+ ve A++ enerji sınıfına sahip, 15.000 saat boyunca mekânları ilk günkü gibi aydınlatıyor.

Geleceğin yöneticileri bu uygulamayla öne geçecek



Beykoz Üniversitesi, işletme öğrencilerini iş dünyasına simülasyonlu işletme oyunuyla hazırlayacak.

Tüm bölümlerinde uygulamalı eğitime önem veren Beykoz Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi ve Game Solution Ag.'nin işbirliği sonucunda, İngilizce ve Türkçe eğitim verilen İşletme bölümlerinin müfredatlarına 'İşletme Simülasyonu' ve 'Business Simulation' derslerini ekledi.

İşletme bölümü öğrencileri, şirket kurmaktan pazar araştırması yapmaya, müşteri yönetiminden fiyatlandırmaya kadar birçok konuyu simülasyon oyunuyla uygulamalı öğrenme olanağı bulacaklar.

HONOR'un akıllı tartısı Scale 2 Türkiye'de

Vücut değerlerinin 14 farklı ölçümünü yapabilen akıllı tartı HONOR Scale 2'nin Türkiye satışları başladı.

Ağırlık ölçmenin ötesinde bazal metabolizma hızı, vücuttaki su, protein, kemik mineral içeriği, gibi farklı değerleri görüntüleyebilen HONOR Scale 2, aktif bir yaşam benimseyenler ve verilerini kontrol altında tutmak isteyenlerin yardımcısı olacak.



50 farklı kullanıcıya kadar veri kaydedebilen, böylece tüm aile fertlerinin kendi verilerini kolayca takip etmesini sağlayan HONOR Scale 2, geçmişe yönelik ölçüm değerlerini de mobil uygulama üzerinde tutarak, belirli dönemlerde vücutta yaşanan değişimi görmeyi; egzersiz, diyet gibi uzun süreli planlamaları doğru yapmayı mümkün kılıyor.

HUAWEI MateBook X ile Mobil ofis artık daha ince ve akıllı



Orman Yeşili'nin zarif bir tonuyla gelen yeni HUAWEI MateBook X, kompakt bir boyutta gelirken genç ve enerjik bir siluete sahip. Yüzde 90'a varan yüksek ekran-gövde oranı, hafif magnezyum-alüminyum alaşımlı kasasıyla ince ve şık, sadece 13.6 mm kalınlığında ve 1 kg ağırlığında, tıpkı bir kağıt gibi yalnızca iki parmakla kolayca taşınabiliyor.

HUAWEI, metal çerçevesiz bir Infinity FullView Ekranı da ilk kez piyasaya sürmüş oldu.

HUAWEI MateBook X, yüzde 100 sRGB renk gamı, 1500:1 kontrast oranına ve 3000x2000 çözünürlüklü LTPS ekrana (3K ekran), 3:2 geniş ekran en boy oranına, gömme kameraya, Çoklu Ekran İşbirliği'ne, 2'si 1 arada parmak izi güç düğmesine sahip.

Antimikrobiyal dokunmatik ekranıyla;
Yeni Acer Swift 5



Acer, zorlayıcı video ve grafik işlerinin rahatlıkla üstesinden gelebilecek 11. Nesil Intel® Core™ i7 işlemci ve Intel® Iris™ Xe grafik kartıyla donatılan, ultra ince ve hafif yeni Swift 5 modelini Türkiye'de satışa sundu. Dokunmatik ekranıyla antimikrobiyal özellikler sunarak hijyen endişelerini ortadan kaldıran yeni Acer Swift 5, incecik çerçeveleriyle yüzde 90 ekran gövde oranı, yüksek performansıyla dikkat çekiyor.

Intel Evo platform onaylı, 17 saate varan pil ömrü, 1 kg'den hafif, 1.5 cm'den ince tasarımıyla ultra taşınabilirlik sağlayan yeni Acer Swift 5, antimikrobiyal özellikli 14 inç FHD IPS dokunmatik ekran, 340 nit parlaklık, yüzde 100 sRGB renk gamı ile canlı renkler sunuyor.

Amazfit GTR 2 ve Amazfit GTS 2 Akıllı Saatler Türkiye'de

Amazfit, Birleşik Krallık ve ABD'de son derece popüler olan Fashion serisi giyilebilir akıllı saatlerinin son iki sürümünü Türkiye'de piyasaya sürüyor. Amazfit GTR 2, geleneksel saat tasarımını kapsamlı fitness ve sağlık izleme özellikleriyle harmanlarken; Amazfit GTS 2 zengin özelliklerini şık bir tasarımla bir araya getiriyor.



Hayatı daha akıllı ve eğlenceli hale getiren iki saat, her zaman açık ekran ve stres izleme özellikleri, kişiselleştirme seçenekleri, uzun pil ömrü, kalp atış hızını 7/24 izleyen BioTracker™ 2 PPG optik sensöre, 3GB yerel müzik depolama alanına sahip, an-oksijen satürasyonunu ölçmek için OxygenBeats™ 4'ü destekliyor.

Samsung, TV deneyimini değiştiriyor

Samsung Electronics'in CES 2021'de tanıttığı Neo QLED, MICRO QLED ve Lifestyle TV ekranlar için 2021 portföyü, izleyicilerin TV deneyimini bambaşka bir boyuta taşıyacak.

İşitme veya görme engelli kullanıcılara özel teknolojiler: Yapay zeka teknolojisi kullanan Samsung'un 2021 serisi, Caption Moving, İşaret Dili Yakınlaştırma ve Çoklu Ses Çıkışı, Sesli Rehber gibi yeni özelliklerle işitme veya görme engelli kullanıcılara özel teknolojiler sunuyor. Samsung Neo QLED ile TV ekranları teknolojisinde Quantum sıçraması yapıyor. Samsung, Quantum Matrix Teknolojisi ve Quantum Mini LED adlı yeni ışık kaynağı, yeni bir ekran teknolojisi. Samsung'un 2021 Neo QLED 8K ve 4K modelleri, Samsung Health, Smart Trainer, Super Ultrawide GameView, Game Bar, Google Duo, PC on TV gibi özelliklerle spor, eğlence ve evden çalışma ihtiyaçlarını da karşılıyor. 110-inçlik MICRO LED, dört taraflı izleme deneyimi sunan "4Vue" (Dörtlü Görünüm) özelliğine sahip.





'Logo Geleceği Yazanlar Atölyesi'



Logo Yazılım ile Bütün Çocuklar Bizim Derneği (BÇBD) ve Atölye Vizyon'un katkılarıyla hayata geçen 'Logo Geleceği Yazanlar Atölyesi' bulut ortamına taşındı.

Çocuklara eğlenceli metotlarla kod yazmayı öğretmeyi hedefleyen Geleceği Yazanlar Atölyesi projesi aynı zamanda onların mekanik yeteneklerini ve analitik becerilerini geliştirerek, gelecekteki yaşamlarına da bugünden dokunmayı hedefliyor.

Geleceği Yazanlar Atölyesi, şu ana kadar 2000'den fazla çocuğa ulaşmayı başardı. Logo'nun merkez ofisinin bulunduğu Kocaeli öncelikli olmak üzere, Antalya ve Elazığ'daki okullar ile işbirliğinde gerçekleştirilen 4'er haftalık uzaktan erişimle gerçekleşen atölyelerde ise bugüne kadar 102 öğrenciye ulaşıldı.

50 bin tohum ağaç olacak

Deutsche Post DHL Grubu'nun '2050 yılında sıfır emisyon' hedefi kapsamında çalışmalarını sürdüren DHL Express Türkiye, 2019 sonunda çevre odaklı sosyal girişim ecording ve Orman Genel Müdürlüğü işbirliğiyle başlattığı 'Seninle Daha Yeşil' projesini tamamladı.

Projenin ilk etabında tüm müşterileri ve çalışanları için 13.000 ağaç tohumunu Ankara'da toprakla buluşturan DHL Express Türkiye, 2020 yılı boyunca tüm paydaşlarını bu sürece dahil ederek projeyi sürdürdü toplamda 50 bin tohumu toprakla buluşturdu.

DHL Express Türkiye CEO'su Claus Lassen, "Gri bir sektörde yer almamıza rağmen sektörün yeşil oyuncusu olmak için üstün bir gayret sarf ediyoruz. 2050 yılında sıfır emisyona ulaşmak için operasyonlarımızın karbon ayak izini azaltıyor, çevre koruma projelerini destekliyoruz. Bu kapsamda 2025 yılına kadar global olarak her yıl 1 milyon ağaç varlığını dünyaya kazandırmak istiyoruz. Türkiye'de projeyi desteklemek için farklı bir yol izlemeye karar verdik. Ecording ile yaptığımız işbirliği sayesinde insan elinin değmesinin imkânsız olduğu bölgeleri yeşillendirmeyi başardık" dedi.



'Gelişim, Seninle' gençlerin kapasitesini geliştiriyor

bp Türkiye'nin gönüllülük temeline dayanan kurumsal sosyal sorumluluk projesi 'Gelişim, Seninle', gençlerin kapasitelerini geliştirmelerine yardımcı olmayı sürdürüyor.

Haziran 2020'de açılan ücretsiz gençlik portalı 'gelisimseninle.com' aracılığıyla, dünyadan güncel bilgi, haber, makale ve konuk yazar içerikleriyle gençlerin gelişimine verilen destek, 'Öğrenci Kulüpleri Liderlik Eğitimleri' ile devam ediyor.

Üniversite kulüp ve topluluklarına yönelik, bp ve Castrol çalışanları; yönetim ve liderlik, fark yaratan beceriler, kurumsal sürdürülebilirlik, üye kazanımı ve yönetimi, etkinlik ve proje yönetimi, sürdürülebilir yaşam ve sosyal etki konularına özel eğitimler verecek. 70'e yakın şehirden 250'yi aşkın üniversite kulübü projenin tanıtım toplantısında bir araya geldi.


Tümkan Işıltan

Etkinlikte öğrencilerle buluşan bp Türkiye Ülke Başkanı Tümkan Işıltan, "Eğitim alacak kulüplere mensup öğrencilerimiz bp ve Castrol çalışanlarının bilgi ve tecrübelerinden faydalanma imkanı bulacak. Bu sayede kuşaklar arası bir köprü oluşacak. Sizlerle birlikte yapacaklarımız için çok heyecanlıyız" dedi. Proje kapsamında yıl sonuna kadar 100 kulüpten, 500 gencin eğitim alması hedefleniyor.

"Başarı Her Yerde"


Temel Güzeloğlu

QNB Finansbank, Ankara ve Adana İl Milli Eğitim Müdürlükleri ve Türk Eğitim Derneği (TED) ile Ankara ve Adana'da bulunan dezavantajlı sekiz okulda gerçekleştirdiği 'Başarı Her Yerde' projesinde okul sayısını 2020 yılında 16'ya çıkardı.

Proje kapsamında bu okullarda, eğitim kalitesinin artırılması, öğrenim gören çocukların akademik başarılarının geliştirilmesi ve LGS başarılarının artırılması hedefleniyor.

QNB Finansbank Genel Müdürü Temel Güzeloğlu şunları söyledi: "Eğitime erişimde fırsat eşitliği bugün tüm dünyada yaygın olarak kabul edilen bir olgu. Amacımız, kültür, sanat ve eğitim alanlarında çocuklarımız ve gençlerimiz için yeni ufuklar açacak girişimlerde bulunmak ve bu nitelikli eğitime ulaşımda sınırları kaldırmak. Sürdürülebilir bir gelecek yaratmanın bir diğer şartı da nitelikli eğitimi ulaşılabilir kılmak ve bu gayeyle banka olarak gönüllü finansçılarımızın da desteğiyle ulaşabildiğimiz kadar çok çocuğa destek olmak istiyoruz."

"Pandemi bitse bile kaygısı kalacak"


Mansur Beyazyürek

Pandemi günlerinde kaygı bozukluğu ve ölüm korkusuyla psikolog ve psikiyatrların kapısını çalanların sayısı 2-3 kat (yüzde 200-300) arttı. 'Çocuklarıma bakamazsam, geçimimi sağlayamazsam' endişesini yaşayan 25-50 yaş arası hastalar, daha çok ruhsal sıkıntı yaşıyor.

Beykoz Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi ve Psikiyatrist Prof.Dr. Mansur Beyazyürek, yetkililerin ve uzmanların koronavirüs konusundaki çelişkili ifade ve davranışlarının toplumda kaygıyı artırdığını, insanların kafasını karıştırdığını söylüyor: "Belki virüsten bir gün kurtulacağız ama kaygısı devam edecek." Beyazyürek, "Önce kendinize güvenin" diyor.

Burun içinden beyin tümörü ameliyatı


Kenan Koç

Tıp ve teknolojideki hızlı gelişmeler, beyin tümörlerinin tedavisinde bugüne dek 'olmaz' denilenleri mümkün kılarken, 'burun içinden girilerek' ve 'kaş üzerinden minik bir kesi ile' beyin ameliyatı gerçekleştirilebiliyor.

Acıbadem Üniversitesi Atakent Hastanesi Beyin ve Sinir Cerrahisi Uzmanı Prof.Dr. Kenan Koç, "Endoskopik yöntem, ameliyat esnasında cerraha, daha yakın ve daha geniş görüş açısı imkanı sağlıyor. Ameliyat yeri komplikasyonları (enfeksiyon, kanama) daha düşük oluyor. Kaş üzerinden 3 cm'lik kesi ile kozmetik ameliyatta endoskop ve mikroskop beraber kullanılıyor" dedi.

GE Sağlık ve TEKNOPOL İstanbul işbirliği

GE Sağlık ve TEKNOPOL İstanbul (Sağlık Bilimleri Üniversitesi Sağlık Teknokenti), tıbbi görüntülemede yapay zekâ(AI) tabanlı yazılım geliştirme sürecini hızlandırmak için ilk stratejik işbirliğine imza attı.



İşbirliğini duyuran İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Radyoloji Hizmetleri Koordinatörü ve Sağlık Bilimleri Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof.Dr. Hakkı Muammer Karakaş, TEKNOPOL İstanbul'da yeni kurulan CUREA şirketi altındaki Ar-Ge ekiplerine liderlik edecek.

Anadolu Hayat Emeklilik dijital olgunluğunu artıracak


Yılmaz Ertürk

Anadolu Hayat Emeklilik Genel Müdürü Yılmaz Ertürk, 30. kuruluş yıl dönümünü kutladıkları 2020'de büyüme, pazar payı ve piyasa değeri açısından başarılı sonuçlar elde ettiklerini anlattı: "Bu dönemde aktif büyüklüğümüz 36.1 milyar TL'ye, öz kaynaklarımız ise 1.6 milyar TL seviyesine ulaştı. 2020'yi gönüllü ve otomatik katılım toplamından oluşan bireysel emeklilik sistemi fon büyüklüğünde özel emeklilik şirketleri arasında ilk sırada tamamladık. Sigorta sektöründen BIST Sürdürülebilirlik Endeksi'ne giren ilk şirket olduk."

Ertürk, 2021'de inovasyon ve dijitalleşme vizyonuyla müşterilerinin hayatını kolaylaştıran çözümler üretmeye devam edeceklerini söyledi.

Aksigorta'dan Dijital Güvenlik Platformu

Aksigorta'nın Kasım'da hayata geçirdiği yeni sosyal sorumluluk projesi 'Dijital Güvenlik Platformu' büyük ilgi gördü, 100 binden fazla tekil ziyaretçi sayısına ulaştı. Platformda, bir kişi ortalama 1.5 dakika vakit geçirerek dijital güvenlik konusunda farkındalık kazanıyor.

Dijital güvenlik ve siber saldırılar konusunda önemli bir referans ve bilgi kaynağı haline gelen Dijital Güvenlik Platformu; iş yerleri, aileler ve bireyler için oldukça zengin bir içeriğe sahip. Sitede; Boğaziçi Üniversitesi uzmanlarından ücretsiz online dijital güvenlik eğitimleri, haberler, Türkiye'den ve yurtdışından araştırma, raporlar, makaleler de bulunuyor.

AvivaSA'ya Yeni Genel Müdür Yardımcısı


Zeliha Ersen Altınok

Sabancı Holding ve Aviva iştiraki olan AvivaSA'da, Finans Genel Müdür Yardımcılığı görevine, AvivaSA Finans ve Muhasebe Grup Müdürü olarak görev yapan Zeliha Ersen Altınok atandı.

İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu Altınok, iş hayatına Grant Thornton'da denetçi olarak başladı, sonra Raymond James'de finansal kontrolör oldu, ardından Strayer University'de MBA programını tamamladı, Koç Allianz ve Ak Emeklilik'te çalıştı, 2007'de Ak Emeklilik ve Aviva'nın birleşmesiyle AvivaSA'da Planlama, Raporlama ve Bütçe Müdürlüğü'ne atandı, 2013'te Finans ve Muhasebe Grup Müdürü oldu.

"Şalgam Kırmızı Çizgimiz"



"Şalgam Kırmızı Çizgimiz" dediği yeni reklam filmini yayınlayan Doğanay, kampanyayla şalgamı bugüne kadar hiç tatmamış ya da bir sofra içeceği olarak konumlandırmamış tüketicilerle şalgamı tanıştırmayı hedefliyor.

Türk yemek kültüründe önemli yere sahip şalgamı, 'sofraların kırmızı çizgisi' olarak konumlandıran marka, manifestosunu ünlü şef Mehmet Yalçınkaya ile birlikte anlatıyor. Filmde Mehmet Şef'in lezzetine güvendiği ve 'kırmızı çizgimdir' dediği Doğanay Şalgam Suyu, tavuktan hamburgere et yemeklerinden balığa birçok yemekle bir arada görülüyor.

DİMES'ten Milkshake



DİMES Milkshake beklentinin 3 kat üzerinde satışla pazar liderliğine yerleşti. Sosyal medyada ortamı salladı, pazarda dengeleri değiştirdi.

Türkiye'nin yerli sermayeli ilk meyve suyu ve önde gelen içecek markası DİMES'in, ortamı sallayan bir lansman kampanyasıyla tüketicisine sunduğu Milkshake, pazar payını 5 kattan fazla artırdı, yüzde 50 payla pazarda güçlü bir liderliğe yerleşti. TikTok, DİMES lansman kampanyasını, "dünya genelinde ilham veren iyi uygulama örneği" ilan etti.

Yenilenen Bahçeden lezzetleri öve öve bitirilecek

Türkiye'nin öve öve bitirilen lezzetleri Refika'nın esprili anlatımıyla ekranlarda. Peyman'ın güçlü markası Bahçeden; Deniz Tuzlu Kavrulmuş Fındık, Çiğ Karışık, Ortaya Karışık ve Osmaniye Fıstığı için gastronomi dünyasının sevilen ismi Refika'nın Mutfağı'nın Kurucusu, Yemek Yazarı, TV Programcısı, Youtuber, Refika'dan ve Börek Prodüksiyon Kurucusu Refika Birgül ile bir reklam kampanyasına imza attı.



Peyman Pazarlama Direktörü Ali Burak Aygül; tüm doğal, sağlıklı ve gurme lezzetlerini Bahçeden markası altında topladıklarını söyledi: "Bahçeden'in kimlik kartına dönüşen yeni nesil ambalajları, sağlıklı gıda okuryazarlığını artırmaya destek olacak."

Accor'dan finansal ortağı Visa ile avantajlar



Dünyanın öncü otel gruplarından Accor Otel Grubu, Türkiye'deki tüm destinasyonlarında dijital ödemelerde Visa ile olan ortaklığı doğrultusunda 2021'de de avantajlı kampanyalar sunuyor. Accor Grubu sadakat programı ALL-Accor Live Limitless, üyelerine yüzde 33 indirimli rezervasyon olanakları ve 3 kat ödül puanı sağlıyor. Kampanya 2022'ye kadar devam edecek.

Accor Otel Grubu, hayata geçirilen ALLSAFE küresel hijyen ve güvenlik standartları uygulamalarıyla pandemi sürecinin başından itibaren konuklarının sağlık ve güvenliğine öncelik veriyor.

Yazın trendi deniz uçağı olacak

Lujo Hotel Bodrum'un yeni deniz uçağı ile denizleri uçarak keşfedin.



Lujo Hotel Bodrum yeni sezonda hizmetleri arasına eklediği deniz uçağı ile misafirlerine keyifli deneyimler sunmaya hazırlanıyor. Yerli ve yabancı misafirlerin oldukça ilgisini çekecek kültür turu rotaları da düzenlenecek deniz uçağı, Bodrum ve çevresinde ulaşım amaçlı da kullanılabilecek.

Lujo, Bodrum içinde deniz uçağını da bir transfer seçeneği olarak sunmaya başlıyor. Lujo'nun helikopter, motor yat, katamaran, VIP transfer araçları hizmetine ek sunulan deniz uçağıyla artık Lujo misafirleri Yalıkavak Marina da dahil olmak üzere pek çok noktaya havalı bir giriş yapabilecek.

Grand Hyatt Studio'da hibrit toplantılar



İstanbul'un en önemli yaşam merkezlerinden Taksim'de yer alan Grand Hyatt Istanbul, içinde bulunulan pandemi süreciyle birlikte yüz yüze yapılamayan toplantılara 395 m^2 alanda oluşturduğu stüdyosu ile hibrit çözümler sunuyor.

Grand Hyatt İstanbul, yüz yüze ve sanal olarak yapılan toplantıları birleştirerek, güvenli, hijyenik bir ortamda, geniş led ekran ve sahnesi, HD TV kameralarıyla yenilikçi, teknolojik altyapı sunarak güvenilir ve sorunsuz bir hizmet sağlıyor.

Sportif, pratik ve zarif: Q5 Sportback



Audi, Q model ailesinin beğenilen üyelerinden Q5 Sportback, tamamen yenilenmiş haliyle yılın ikinci çeyrek döneminin sonunda Türkiye'de.

Dinamik hatlara sahip bu coupé, etkileyici tasarım ve teknolojik yeniliklerinin yanı sıra sportif tarzı ve günlük kullanıma uygunluğuyla öne çıkıyor. Audi Q5 Sportback Türkiye'de TDI ve TFSI olmak üzere, 204 PS ile 265 PS arasında değişen güç çıkışlarına sahip iki motor versiyonuyla pazara sunulacak. 222 km/sa maksimum hıza ulaşan, yedi vitesli S tronic şanzımanlı Q5 Sportback'te üçüncü nesil modüler bilgi-eğlence sistemi MIB 3 yerini alıyor. 12.3 inç ekranlı dijital Audi sanal kokpit plus ve head-up display'in de sunulduğu modelde MMI navigasyon plus bilgi-eğlence sistemi 10.1 inç dokunmatik ekranla eşleştirilmiş. 'Hey Audi' diyerek etkinleştirilebilen sesli kontrol sözkonusu.

Güney Koreli yeni XLV, Türkiye'ye geliyor

Şahsuvaroğlu Otomotiv'in Türkiye'deki tek temsilcisi olduğu SsangYong'un C-SUV sengmentindeki en yeni temsilcisi yeni XLV, Mayıs'ta Türkiye yollarında olacak.





Yenilikçi güvenlik sistemleriyle sürüş güvenliği sunan XLV, 'Heyecan verici güvenli yaşam tutkunları'nı beklentilerinin ötesiyle buluşturma iddiasında, oldukça rekabetçi fiyatlarıyla da C-SUV segmentinde açık ara üstünlük sağlama hedefinde. Yüksek mukavemetli çelik kullanılarak işlenen 'Güvenli Sürüş Alanı'na sahip kabini, 1440 L bagaj hacmi ile 'Aile Boyu Güvenli Yolculuk' sunacak.

Markanın D- SUV segmentinde ürettiği yeni modeli Rexton da XLV ile aynı dönemde satışa sunulacak.

Yeni DFSK Seres 3; Elektrikli araç devrimine reform getirecek

Çin'in en büyük 3'üncü otomobil üreticisi DFSK Motors'un C-SUV segmentinde geliştirdiği ilk elektrikli SUV modeli Seres 3 Türkiye'ye geliyor. Otomotiv sektöründe başlatılan elektrikli araç devrimine reform getirmeye hazırlanan DFSK Seres3, Türkiye'deki tek temsilcisi Şahsuvaroğlu Otomotiv distribütörlüğünde, bu yılın ilk çeyreğinde sipariş defteri açılıp, Türkiye serüvenine başlayacak.



Panoramik Sunroof, GPS/Navigasyon, 360 derece panoramik park yardım sistemi, Avrupa Tip Onayı'na sahip üst düzey donanım, kullanıcı ve çevre dostu, kolay şarj edilebilir özellikleriyle 8 saatte ful şarj sağlayan, tam şarj kapasitesiyle 300 km yol gidebilen Seres 3, bir telefon şarjı kadar kolay kullanım özelliğine sahip ev tipi şarj kitiyle satışa sunulacak. Kompakt boyutlara ve ileri sürüş teknolojilerine sahip bu yeni elektrikli SUV, 2 ayrı donanımda üretildi.

Yeni BMW M5 CS Türkiye'de



Borusan Otomotiv'in Türkiye distribütörü olduğu BMW, bugüne kadar ürettiği en güçlü ve performanslı seri üretim modeli olan yeni BMW M5 CS'i, 635 bg'lik motoru ve olağanüstü sürüş deneyimiyle yılın ikinci çeyreğinden itibaren Türkiye'de yollarla buluşturmaya hazırlanıyor.

BMW'nin sınırlı sayıda üreteceği yeni BMW M5 CS, lüks görünümüyle birleşen çarpıcı ve sportif performansıyla standartları yeniden belirliyor. 4.4 litrelik TwinPower V8 motor, Drivelogic sekiz ileri M Steptronic şanzıman, M xDrive dört tekerlekten çekiş sistemine, 12.3 inçlik bilgi-eğlence ekranına sahip yeni BMW M5 CS, hafif tasarımıyla 0-100 km/s hızlanmasını yalnızca 3 saniyede tamamlıyor.





BEYMEN'den 'Hello Sunshine'





900'ü aşkın dünya markasının en yeni koleksiyonlarını ve en hit ürünlerini modaseverlerle buluşturan BEYMEN, güneşin pozitif enerjisinden ilham alan 'Hello Sunshine' kampanyası ile 2021 İlkbahar Yaz sezonunu selamlıyor.

Baharın gelişini ve sıcak yazı heyecanla selamlayan BEYMEN Hello Sunshine 2021 İlkbahar Yaz Kampanyası'nda Versace, Dolce&Gabbana, Etro, Cult Gaia, Oseree, Fendi ve Kenzo, BEYMEN Collection ve Academia'nın sezonun en hit tasarımları yer alıyor.

PUMA'dan Kadın Milli Basketbol Takımı'na destek



Potanın Perileri, 2021 Avrupa Basketbol Şampiyonası eleme maçlarına, global spor markası PUMA formasıyla çıkıyor.

Global çapta imza attığı kampanyalarla tüm dünyadaki güçlü kadınların en büyük savunucularından PUMA, aynı mesajı Türkiye'de gerçekleştirdiği faaliyetlerle de taşımaya devam ediyor. PUMA, Türkiye'deki güçlü kadın profilinin en büyük simgelerinden biri olan A Milli Kadın Basketbol Takımı'nı resmi forma sponsorluğuyla destekliyor.

Farklı hikayeler, farklı renkler





W Collection Kadın İlkbahar-Yaz 2021 koleksiyonu, farklı hikayelerin farklı renklerle bir araya geldiği temalarla sezonu karşılıyor.

Koleksiyon bütünüyle şehirli modern kadının yaşam içindeki tüm mekan ve zaman ihtiyaçlarını şık bir dokunuşla karşılıyor.

W Collection Erkek İlkbahar Yaz 2021 koleksiyonu ise şehrin hızlı temposuna ayak uydurabilen, bu temponun içinde konforu ulaşılabilir kılan çabasız siluetleri buluşturuyor.

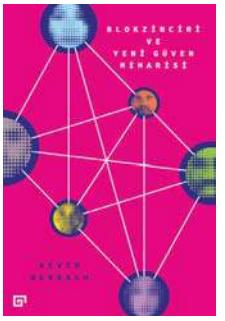
2020'de Türkiye'nin okuma alışkanlıkları



Amazon.com.tr, 2020'nin çok satan kitaplarını açıkladı. Türkiye'nin okuma alışkanlıklarıyla ilgili iç görüler içeren listeye göre; Türk tüketiciler için 2020'de, edebiyat ve kurgu yılın en popüler kategorisi oldu. Kişisel gelişim, sosyal bilimler, tarih, romantik, aile ve yaşam kitapları bu kategoriyi takip etti.

Amazon.com.tr Türkiye Ülke Genel Müdürü Richard Marriott, Victor Hugo'nun Bir İdam Mahkumunun Son Günü'nün en çok okunan kitap olarak öne çıktığını söyledi. George Orwell'in Hayvan Çiftliği ve1984, Franz Kafka'nın Dönüşüm ve Jose Saramago'nun Körlük, Dana Suskind'in Otuz Milyon Kelime adlı eserleri çok okunanlar arasında yerini aldı.

Blokzinciri ve Yeni Güven Mimarisi



Son yılların en popüler kelimesi haline gelen "blokzinciri" hakkında Kevin Werbach'ın kaleme aldığı "Blokzinciri ve Yeni Güven Mimarisi", Koç Üniversitesi Yayınları'ndan (KÜY) çıktı.

Kitabı, Türkçe'ye, bu konuda çok sayıda çalışması bulunan Ahmet Usta çevirdi.

Kevin Werbach, Pennsylvania Üniversitesi bünyesindeki Wharton School'da, hukuk çalışmaları ve iş etiği profesörü.

Akbank'tan Evin Caz Hali Konseri

Akbank Sanat yeni dönemde de sanat etkinliklerini sosyal medya kanallarından sanatseverlerle buluşturuyor.

Akbank Caz Festivali'nin 'Yıl Boyu Caz' konserleri kapsamında Nisan 2020 döneminde başlatılan 'Evin Caz Hali' konserleri yeni programı ile devam ediyor.

'Evin Caz Hali' konserler serisinde Mart'ta Japa, Nisan'da Bilge Günaydın Trio, Mayıs'ta Eylül Ergin Trio canlı performanslarıyla Akbank Sanat Youtube kanalında yer alacak.



Caz konserleri akşam 18:00'de Akbank Sanat Youtube kanalında canlı yayınlanacak.



Kadri Demir
kadri.demir@poldy.com.tr

Liderlik

Liderlik insanların davranışlarını değiştirebilme yeteneği ve kapasitesidir. Liderlik, iyi bir stratejist olmanın, cazip bir karizma ve iletişim becerisine ve gerektiğinde risk alabilecek kararlılığa sahip olmanın ötesinde insanları motive edebilmeyi ve yetkilendirebilmeyi gerektirir. Bu nedenle gerçek liderler insanlarla ilişkilere özel bir önem verirler, onların yeteneklerine güvenir ve onların yeteneklerini geliştirmeye çalışırlar.

Liderlik insanların davranışlarını değiştirebilme yeteneği ve kapasitesidir. Liderlerin en çok zaman ayırdıkları konu insan ilişkileridir. Dolayısıyla, insan ilişkileri konusundaki yetkinliklerini geliştirmeye özellikle önem verirler.

Liderlik, iyi bir stratejist olmanın, cazip bir karizma ve iletişim becerisine ve gerektiğinde risk alabilecek kararlılığa sahip olmanın ötesinde insanları motive edebilmeyi ve yetkilendirebilmeyi gerektirir. Bu nedenle gerçek liderler insanlarla ilişkilere özel bir önem verirler, onların yeteneklerine güvenir ve onların yeteneklerini geliştirmeye çalışırlar.

Motivasyon-Motivasyon insanları motive edebilmenin en önemli araçlarından biri, onların yeteneklerine güvenildiğini hissettirebilmektir. İnsanlara başarabilecekleri hedefler koymak ve bu hedeflere ulaşıldığında kendilerini kutlayarak daha yüksek hedefler koymak onların motivasyon düzeylerini artırır.

İnsanları motive edebilmek, onları sevmekten geçer. Ancak, sevginin bir zaafiyet olmamasına da dikkat etmek gerekir. Sevdiklerinin problemlerini görmezden gelme eğilimi, iyi liderlerde görülmez. Sevdiklerinin problemleriyle yüzleşme ve onları aşma cesaretini göstermek, iyi liderlik özelliklerindendir. Çünkü, problemler onlardan kaçılarak değil, onlarla ilgili çözümler üretilerek aşılır. Zamanında ele alınmayan küçük konular, zamanla büyür ve çözümü de daha zorlaşır.

Eşitlik-Herkese eşit davranmakla, adil davranmak arasında fark vardır. İnsanların, motivasyon düzeyleri, yetkinlikleri ve performansları farklı olduğuna göre onları yönlendirmek için de farklı davranışlar gerekir. Bu nedenle; liderler, beraber çalıştıkları insanları iyi tanımak üzere zaman yatırımı yapmaktan çekinmezler. Onları farklı ortamlarda test ederek hangi davranış tarzına daha etkin cevap verebileceklerini sezmeye çalışırlar.

Bağlılık-İnsanlara bağlılığını gösteren liderler, onların da bağlılığını kazanır. Birlikte çalıştığınız insanlar için önemli olan konularda, onlarla ilgilenmek, onları zor zamanlarında yalnız bırakmamak değişimin gerektirdiği güçlükleri birlikte aşmada yardımcı olur. Liderin takımın her elemanı için zorlukları birlikte aşma çabalarından tüm takım etkilenir. Gerçekten ihtiyaç olacağı zaman kendilerine de sahip çıkılacağını hissedenler daha iyi takım oyuncusu olurlar.

Takım-İyi liderler, takımın başarısı için üyelerin kendi gelişmelerini engelleyecek davranışta bulunmazlar. İyi lider, bir yandan takımın performansını artırmaya çalışırken, bir yandan da takım üyelerinin kariyerlerinde gelişmelerine destek verirler. Onların başka pozisyonlara hazırlanmalarına yardımcı olurlar.

Takım oluşturmanın ve performans geliştirmenin en etkili yöntemlerinden birisi de sürekli olarak bilgi paylaşımı sağlamak ve örnek olmaktır. Öğretmek, öğrenmenin ve gelişmenin temelidir. İnsanlar uyguladıklarının çoğunu işi yaparken öğrenirler. İyi liderler iş yapma sürecinde birlikte çalıştıkları arkadaşlarına destek olarak onlara koçluk yaparlar.

İnsanların hata yapmalarına fırsat tanımak, onların öğrenme sürecini desteklemek, hataların tekrarlanmaması için geri besleme, bilgi paylaşım ortamları yaratma gibi süreçler geliştirmek insanları etkileme sanatının araçları arasındadır. Bu yaklaşım, takımın yaratıcılığını geliştirir.

Liderler, insanları sadece bugünkü performanslarıyla değil, aynı zamanda gelecekteki potansiyelleriyle de değerlendirirler. İşlerini hem bugünkü performansı, hem de gelecekteki potansiyeli geliştirmek gayesiyle yönetirler.



İNSAN KAYNAKLARI



ÇAĞLAYAN ÇETİN
Trendyol Grup Başkanı

Trendyol Grup, liderlik ekibini güçlendiriyor. Finans sektöründe yurtdışı ve yurtiçi birçok üst düzey görev üstlenen Çağlayan Çetin, Trendyol Grup'a Başkan olarak atandı. Çetin, Grubun yeni yatırımlar, yatırımcı ilişkileri ve büyüme stratejisinden sorumlu olacak. Londra merkezli ilk Türk yatırım bankası Dome Group'un kurucu ortağı Çağlayan Çetin, daha önce de Goldman Sachs Türkiye Başkanı ve Deutsche Bank Avrupa Eşbaşkanlığı görevlerinde bulunmuştu. Çetin, Trendyol'u Avrupa pazarının lider e-ticaret platformlarından biri haline getirmeyi hedeflediklerini söyledi.



KADİR ŞENER
Microsoft Global Kurumsal Teknoloji Strateji ve Satış Direktörü

Microsoft global yönetimine Türkiye'den bir isim daha katıldı. Microsoft Global Kurumsal Teknoloji Strateji ve Satış Direktörü olan Kadir Şener, ABD merkez ofisteki Microsoft Kurumsal Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı'na raporlayacak, çalışmaları için İstanbul'u merkez ofis kullanacak. Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü mezunu, Microsoft'a 2005'te katıldı, 2007'de Microsoft Amerika'da çalıştı, 2011'de Microsoft Türkiye'ye döndü, Microsoft içinde 'Değişim Yöneticisi' olarak eğitimler de veriyor.



ZEYNEP BOZKURT TERZİOĞLU
Burgan Bank Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı

Zeynep Bozkurt Terzioğlu, Burgan Bank'ın yeni Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı oldu. İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü mezunu, yüksek lisansını Marmara Üniversitesi Uluslararası Finans Bölümü'nde tamamlayan Terzioğlu, iş hayatına 2004'te IBM Danışmanlık Şirketi'nde başladı, sırasıyla Pricewaterhouse Coopers Türkiye'de Finansal Denetim Ekip Şefi, Akbank'ta Mali Koordinasyon Yöneticisi, HSBC Bank'ta Finansal Kontrol Müdürü, Finansal Kontrol, Grup Raporlaması ve Vergi Kıdemli Müdürü, 2018'den 2021'e kadar Akbank'ta Finansal Koordinasyon ve Raporlama Bölüm Başkanı oldu



EMRE ERGUN
Vodafone Türkiye Pazaryeri, Finansal Servisler ve Müşteri Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı

Vodafone; Finansal Servisler, Pazaryeri ve Müşteri Operasyonları işlerini tek çatıda topladı. Şirkette 2017'den bu yana Müşteri Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Ergun, yeni birimin yönetimini üstlendi ve Vodafone Türkiye Pazaryeri, Finansal Servisler ve Müşteri Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı oldu. Vodafone'dan önce 20 yıllık bankacılık deneyimi bulunan Ergun; Citibank, Finansbank, Credit Europe Bank, Fibabanka ve TEB'de çalıştı.



BERİL CABI GÜNERMENGİ
Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. Pazarlama Direktörü

TOTAL ve M Oil, Mart 2020'de tüm operasyonlarıyla birlikte OYAK'a devroldu. OYAK çatısı altında hizmet veren TOTAL ve M Oil markaları, Ağustos'ta, Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. ticari unvanı altında birleşti. Güzel Enerji Akaryakıt A.Ş. Pazarlama Direktörü görevine Beril Cabı Günermengi getirildi. Galatasaray Lisesi, Galatasaray Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu Günermengi, kariyerine medya sektöründe başladı, Microsoft, Vodafone ve Ketchup Loyalty firmalarında çalıştı. 2018'de TOTAL Oil Türkiye Pazarlama ve Kurumsal İletişim Müdürü oldu.



BÜLENT PEHLİVAN
Henkel Türkiye ve Orta Doğu, Afrika ve Hindistan Bölge CFO'su

Henkel Türkiye CFO'su Bülent Pehlivan (42), bu görevine ek olarak Orta Doğu, Afrika ve Hindistan Bölge CFO'su oldu. Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği mezunu, Boğaziçi Üniversitesi İşletme yüksek lisans derecesine sahip Pehlivan, iş hayatına Türk Henkel'de başladı, çeşitli görevlerden sonra merkez ofise transfer oldu; Düsseldorf'taki Kurumsal Finans ekibine katıldı, sonra Orta Doğu ve Afrika Bölge Finansal Kontrol bölümünde çalıştı, ardındanTürkiye ve Mısır CFO'su oldu, ensonBSH Türkiye'de CFO ve Yönetim Kurulu Üyesi idi. İngilizce ve Almanca biliyor.



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

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

İŞ LEASING

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


Sadece bir finans kuruluşu değilsen,
imkânlarını 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