

2 AYLIK İŞ DÜNYASI ve GÜNCEL EKONOMİ DERGİSİ

CERÇEVE

YIL: 33 | SAYI: 109
EYLÜL - EKİM 2023
ISSN - 1303 - 7501

TÜRKİYE İÇİN BAŞARI KATALİZÖRÜ “KOLEKTİF ZEKÂ”



Hakkı Alkan ile Röportaj

**“Cesaret edip ilk adımı atmak,
girişimciliğin temelini oluşturuyor”**

Değişen Dünyada Sağlık İletişimi

Bir Kafkas Cenneti

GÜRCİSTAN

Yeni Nesil Teşvikler ile

Kalkınma Ekolü Türkiye

2023 Yarıyıl

Türkiye Start-Up Ekosistemi

Prof. Dr. Kemal KOLEKTİF ZEKÂ ve Bilinç Üzerine:
SAYAR İnsanı İnsana Rapteden Cevher

ANKARA BEYPAZARI ARSA PROJESİ SATIŞTA!



Ankara Beypazarı'nda Büyükşehir Belediyesi onaylı 18'lik planın uyguladığı bir alanda, içinde yüksek öğretim ve lise eğitim kurumunun, sağlık kompleksinin ve sosyal donatıların yer aldığı bu eşsiz proje yatırımcılarını bekliyor. Bu bölgede özel bir firmanın 450 dairelik bir projeye başlayacak olması ve yine arazi yakınında Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün 60 odalı spor kompleksi bölgeye yatırımı cazip kılıyor.

Bolu'ya yakın bir konumda bir yayla bölgesi olması sebebiyle yüksek oksijenli ve çok temiz bir havaya sahip, uygun ödeme koşulları ile yatırımcıya hitap eden bu bölgede yerinizi almak için acele edin.

**HEMEN TAPU
TAKSİT İMKANI
İMARLI İFRAZLI VE TEK TAPULU
ANKARA BEYPAZARI'NDA**



**HEMEN ARAYIN
ARSANIZI AYIRIN**



444 27 72

www.yesilvadiarsaofisi.com.tr

15 yıllık tecrübemizle,
1500'ü aşkın firmaya
yapı malzemeleri tedarik hizmeti sunuyoruz.

ŞANTİYE MALZEMELERİ **TEDARİK MERKEZİ**



**İNŞAAT
ŞANTİYE**
Building and Construction



**ENDÜSTRİYEL
EKİPMANLAR**
Industrial Equipment



**İŞ GÜVENLİK
EKİPMANLARI**
Work Safety Equipment



**YAPI
KİMYASALLARI**
Construction Chemicals



/baremyapi /baremyapi

/baremyapi Baremyapi

Demirtaş Mah. Kibleçeşme Cd. No:10 Fatih / İST. +90 (212) 514 17 09 / +90 (533) 543 23 52

satis@baremteknik.com baremhirdavat.com.tr

OFİSE GEL!

- ✓ Kişiyeye özel eğitim koçluğu
- ✓ LGS hazırlık programı
- ✓ 11. sınıf programı
- ✓ YKS hazırlık programı
- ✓ Paket programlar
- ✓ Yoğun kamp programları
- ✓ Özel ders takviyeleri



0505 673 41 44
0212 621 53 95
www.ofisegitim.com.tr
ofis@ofisegitim.com.tr

@ ofisekd



Ofisin 23 Yıllık Deneyimi ile Mezunlara ve Açık Liselilere ÖZEL ŞUBE

Haftada 6 gün (09.00-19.00)

- 💡 **900 saat** konu anlatımı
- 📅 **80 TYT-AYT denemesi**
Haftada en az 1 deneme
- 📊 **160 branş denemesi**
- 🎯 **Bireysel** koçluk
- 📝 **Soru çözüm** ofisleri
- 📖 **Serbest çalışma** saatleri
- 👤 **Özel ders** takviyesi
- 📱 **Ofis portal** ile online takip



**Ders anlatımı
Koçluk
Kütüphane
Bir arada**



Ofis Topkapı
0505 673 41 44
0212 621 53 95
www.ofisegitim.com.tr
ofis@ofisegitim.com.tr

@ ofisekd



CERÇEVE BU SAYIDA

MÜSİAD Adına Sahibi Genel Başkan
Mahmut ASMALI

Genel Başkan Yardımcısı
Osman ÇALIŞKAN

Kurumsal İlişkiler ve İletişim Komisyonu Başkanı
Tahir TULUK

Genel Yayın Yönetmeni
Mehmet Akif ALTAN

Yapım
MÜSİAD Kurumsal İlişkiler ve İletişim Birimi

Kreatif Direktör
Ahmet Emre KÜME

Editörler
Emir Furkan GÜNDOĞDU

Yayın Ekibi
Rıdvan Kadir YEŞİL
Mustafa AYDIN
Abdulfettah İsmail ŞENBAŞ
Ömer BEKTAŞ
Yusuf Dilber

Reklam Rezervasyon
cerceve@musiad.org.tr

EYLÜL 2023 / Yayın Türü
2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

Baskı / Cilt
İMAK OFSET BASIM YAYIN
www.imakofset.com.tr

MÜSİAD / Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
Ataköy 7-8-9-10 Mah. E5 Yanyol Cad.
No.4 Çobançeşme, Bakırköy / İSTANBUL
T: +90 212 395 00 00 - 444 0 893 F: +90 212 395 00 01
www.musiad.org.tr

Copyright © Tüm Hakları Saklıdır.
Çerçeve Dergisinde yer alan yazıların tüm sorumluluğu yazarına aittir.
MÜSİAD sorumluluk kabul etmez. MÜSİAD'ın izni olmaksızın
alıntı yapılamaz ve logosu kullanılamaz.

SAMEKS
İstikrarlı Seyrini Sürdürüyor 20

24 **ÇERÇEVE'den Hayata Bak**
“Cesaret edip ilk adımı atmak,
girişimciliğin temelini oluşturuyor”

Değişen Dünyada
Sağlık İletişimi 32

44 **Kapak Konusu**
Türkiye İçin
Başarı Katalizörü
KOLEKTİF ZEKÂ

Kolektif Zekâ ve Bilinç Üzerine:
İnsanı İnsana Rapteden Cevher 46

Türkiye’de
Sınai Mülkiyet Hakkı ve
TÜRKSMĐ’nin Çalışmaları 72

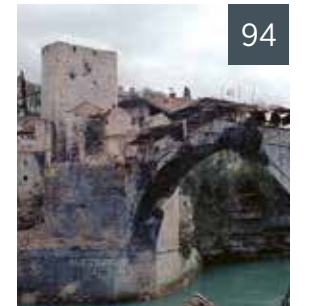
76 2023 Yarıyıl
Türkiye Start-Up Ekosistemi

Ticari Rota
Bir Kafkas Cenneti
GÜRCİSTAN 88

Nehrin Karşı Tarafına Geçmek”
Mümkün mü? 94



Yıl: 33 Sayı: 109



cercevedergisi.com



“Türkiye Yüzyılı Hedefleri Doğrultusunda Üretmeye Devam Ediyoruz”

Kıymetli Okurlarımız,

Çerçeve Dergimizin 109’uncu sayısının heyecanı ile sizleri selamlıyorum. İki aylık periyodlarla yayıma sunduğumuz Çerçeve Dergisi, bu sayısı ile birlikte Türkiye’nin gelecek vizyonuna ışık tutmaya, ekonomik gelişmelere dikkat çekmeye ve sektörel bilgiler vermeye devam ediyor.

Geçtiğimiz günlerde Türkiye ekonomisi için önemli bir eşik olan ve 2024-2026 yıllarını kapsayacak Orta Vadeli Program (OVP) açıklandı. Gerek yurt içi piyasalar gerekse yurt dışındaki yatırımcılar tarafından yakından takip edilen ve önümüzdeki üç yıla yönelik en önemli ekonomik reçete niteliğindeki Orta Vadeli Program’ın ülkemiz adına hayırlara vesile olmasını temenni ediyoruz. MÜSİAD olarak; Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan liderliğindeki ekonomi yönetiminin OVP kapsamında ortaya koyduğu hedeflerin, belirsizliği azaltarak öngörülebilirliği artıracağına olan inancımız tamdır.

Ticaret savaşları, koronavirüs salgını ve Rusya-Ukrayna Savaşı gibi küresel riskler sebebiyle son yıllarda başta emtialar olmak üzere ham madde fiyatlarında büyük dalgalanmalar yaşanırken, 2023 yılının ilk 6 ayında net ihracatın büyümeye katkısı negatif olmuştu. Söz konusu gelişmelere karşın; yılsonunda 255 milyar dolara, program sonunda ise 300 milyar doların üzerine yükseleceği öngörülen ihracatın, önümüzdeki süreçte büyümeye yeniden pozitif katkı vereceğine inanıyoruz.

Yanı sıra son açıklanan büyüme rakamlarında da ülkemizin bu hedeflere doğru emin adımlarla gittiğini görmekteyiz. Yüzde 3,8’lik büyüme performansı ile ikinci çeyrek verisi açıklanan G20 ülkeleri içerisinde 4’üncü sırada yer alan Türkiye, böylece pozitif büyüme eğilimini üst üste 12’nci çeyrekte de sürdürmeyi başarmıştır. Bu doğrultuda ülkemizin pozitif büyüme eğilimini sürdürmek için gayret göstereceğiz.

Cumhuriyetimizin yüzüncü yılına girdiğimiz bu aylarda “Türkiye Yüzyılı” hedefleri doğrultusunda çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz. Ülkemizin ekonomik bağımsızlığı ve diğer endüstrilerdeki yerli ve millî üretim oranı hepimizi bu yola teşvik ediyor.



MÜSİAD olarak, yurt içi ve yurt dışındaki teşkilat yapılarımızı daha da güçlendirecek; ülkemizin gelişimine ve refah seviyesine katkıda bulunacağız. Çerçeve Dergimiz bu sayıda kapak konumuz olarak Bir’den Biz’e yani Kolektif Zekâ kavramına vurgu yaptık. Türkiye’nin başarıya giden yolunun hep beraber çalışmamıza; MÜSİAD olarak sürekli vurguladığımız Bir ve Beraber olma şiarına bağlı olduğunu ortaya koyduk ve Türkiye İçin Başarı Katalizörü: Kolektif Zekâ konumuzun içerisinde alanında uzman isimlerden görüşler derledik.

Dijitale geçiş sürecini duyurduğumuz Çerçeve Dergimizde bu ayki yeniliğimiz ise videolu röportaj oldu. Dergi ekibimizin Hakkı Alkan ile yaptığı röportajı yazılı olarak dergimizden okuyabilir; belirtilen yönlendirme ile de dijital kanallarımızdan izleyebilirsiniz.

Aynı zamanda Prof. Dr. Kemal Sayar ile yine dergi ekibimizin yaptığı özel röportaj ise bilinç ve kolektiflik üzerine değerli saptamalar taşıyor.

Sektörel yenilikleri derinlemesine incelediğimiz; aktüel konular ile kültür-sanat dünyamıza yer verdiğimiz bu sayımız, e-dergi, podcast ve videolu olarak yürüyüşünü sürdürüyor. Şimdiden tüm okurlarımıza keyifli okumalar dilerim.

Kalın sağlıcakla.

Mahmut ASMALI
MÜSİAD Genel Başkanı



Savunma sanayisinde ilk 100’e giren Türk şirketi 4’e yükseldi

ABD merkezli dünyanın en prestijli savunma sanayi listesi kabul edilen “Defense News Top 100”deki Türk şirketi sayısı 4’e yükseldi.

Merkezi ABD’de bulunan askeri yayıncılık kuruluşu Defense News dergisi tarafından savunma satışları baz alınarak yayımlanan 2023 yılı “Defense News Top 100” listesi açıklandı. Buna göre, 2022 yılında 3 olan listedeki Türk savunma sanayi şirketi sayısı bu yıl 4’e yükseldi.

Şirketlerin sıralaması yükseldi

Geçen yıl listenin 49’uncu sırasında bulunan ASELSAN, bu yıl 47’nciliğe yükseldi ve Türk şirketleri arasında zirvedeki yerini korudu. Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş. TUSAŞ’da geçen yıl 67’nci sıradayken, bu listeye 58’inci sıradan girerek önemli bir çıkış gösterdi. ROKETSAN’da 2022’de 86’ncı sırada iken 2023’ta 80’inci sıraya ulaştı. Listeye ilk kez dahil olan Askeri Fabrika ve Tersane İşletme AŞ (ASFAT) ise listenin 100’üncü sırasında yer aldı.



OpenAI, ChatGPT’nin şirketlere yönelik sürümünü yayınladı

OpenAI, şirketin yapay zekâ sohbet uygulaması ChatGPT’nin kurumsal odaklı bir sürümü olan ChatGPT Enterprise’ı yayına aldı.

OpenAI, bugün şirketin yapay zekâ sohbet uygulaması ChatGPT’nin kurumsal odaklı bir sürümü olan ChatGPT Enterprise’ı yayına aldı. Söz konusu gelişme Sam Altman tarafından da paylaşıldı. OpenAI’nin ilk olarak bu yılın başlarında tanıttığı ChatGPT Enterprise, ChatGPT ile aynı görevleri yerine getirebiliyor. Ürün, e-posta yazmak, makale taslağı hazırlamak ve bilgisayar kodunda hata ayıklamak gibi akla gelebilecek birçok şeyi yapabiliyor.

ChatGPT Enterprise’ın ChatGPT’den ayrılan özellikleri ChatGPT Enterprise’ın alıştığımız ChatGPT’den bazı farkları da bulunuyor. Bu kapsamda kurumsal düzeyde gizlilik ve veri analizi özelliklerinin yanı sıra gelişmiş performans ve özelleştirme seçenekleri de sunuluyor. OpenAI, bir blog yazısında, ChatGPT Enterprise’ın daha iyi güvenlik ve gizlilik, GPT-4’e sınırsız yüksek hızlı erişim, şirketlerin bilgileri çok daha hızlı anlaması için daha güçlü veri analizi ve ChatGPT’ye daha karmaşık sorular sorma olanağı sunduğunu söyledi. ChatGPT Enterprise, bir kuruluştaki çalışanların ChatGPT’yi nasıl kullanacağını yönetmek için çoklu oturum açma, etki alanı doğrulama ve kullanım istatistiklerini içeren bir gösterge tablosu için entegrasyonlar da dahil olmak üzere araçlar içeren yeni bir yönetici konsolu sunuyor.

Fiyatlandırma her şirketin kullanım durumuna göre değişecek

OpenAI, ChatGPT Enterprise ile ilgilenen işletmelerin şirket ile iletişime geçmesi gerektiği belirtiliyor. Şirket, fiyatlandırmayı açıklamıyor, ancak fiyatlamasının her şirketin kullanımına ve kullanım durumlarına bağlı olacağı söylüyor. OpenAI, ürünün, ChatGPT için ilk kurumsal odaklı ürün olduğunu; ChatGPT ve ChatGPT Plus’tan ayrı olduğunu açıklıyor.

Deprem bölgesindeki yeni eğitim öğretim yılına ilişkin tedbirler belirlendi

Millî Eğitim Bakanlığı (MEB), 2023-2024 eğitim öğretim yılına ilişkin tedbirleri belirledi.

Millî Eğitim Bakanı Yusuf Tekin imzasıyla illere gönderilen genelgeye göre, Bakanlığa bağlı okul ve kurumlarda yeni eğitim ve öğretim yılı 11 Eylül 2023 Pazartesi günü başlayacak.

Cumhuriyet’in 100. yılı kutlamaları kapsamındaki faaliyetler için il ve ilçe milli eğitim müdürlüklerince gerekli tedbirler alınacak ve planlanan çalışmaların zamanında uygulanması sağlanacak. Okul aile birlikleri kararıyla daha önceden belirlenen kıyafetler tercih edilecek ve velilere maddi külfet oluşturmamak için zaruret hali dışında değişikliğe gidilmeyecek.

Deprem bölgesindeki öğretmen ve öğrencilere yönelik hazırlıklar

Deprem bölgesindeki illerde görev yapan öğretmenlerin konaklamalarına yönelik valiliklerce alınan tedbirler eğitim öğretim yılı öncesinde tamamlanacak. Adıyaman, Hatay, Kahramanmaraş ve Malatya ile Gaziantep’in İslahiye ve Nurdağı ilçelerinde eğitim öğretim hizmetlerinin aksamaması için bu bölgelerde görev yapan ve halihazırda çadır kent, konteyner kent, kamu kurum kuruluşlarına bağlı çeşitli pansiyon ve misafirhanelerde ikamet eden yönetici, öğretmen, memur ve diğer personelin görev yaptığı okul ve kurumlara erişimi taşıma yoluyla gerçekleştirilebilecek.

Afet bölgesindeki illerde resmi ve özel okullarda 2022-2023 eğitim ve öğretim yılının ikinci dönemine yönelik öğrenme kayıplarının giderilmesi amacıyla Bakanlık tarafından hazırlanan program, 11 Eylül-6 Ekim 2023 tarihleri arasında eğitim ve öğretim faaliyetleriyle beraber uygulanacak.

Türkiye Ekonomisi İkinci Çeyrekte Yüzde 3.8 Büyüdü

Türkiye İstatistik Kurumu, yılın ikinci çeyreğine ilişkin dönemsel ve 2022 yılına ilişkin yıllık gayri safi yurt içi hasıla verilerini açıkladı. Türkiye ekonomisi ikinci çeyrekte yüzde 3,8 büyüdü.

GSYH 2023 yılı ikinci çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 3,8 arttı.

GSYH’yi oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2023 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yıla göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; diğer hizmet faaliyetleri yüzde 6,6, hizmetler yüzde 6,4, inşaat yüzde 6,2, kamu yönetimi, eğitim, insan sağlığı ve sosyal hizmet faaliyetleri yüzde 5,1, finans ve sigorta faaliyetleri yüzde 4,9, gayrimenkul faaliyetleri yüzde 3,2, bilgi ve iletişim faaliyetleri yüzde 1,3 ve tarım sektörü yüzde 1,2 arttı. Sanayi yüzde 2,6, mesleki, idari ve destek hizmet faaliyetleri ise yüzde 1,2 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, bir önceki çeyreğe göre yüzde 3,5 arttı. Takvim etkisinden arındırılmış GSYH zincirlenmiş hacim endeksi, 2023 yılı ikinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5,0 arttı.



Bakan Şimşek: Katma değeri çok yüksek ürünler üreterek bazı makro ekonomik sorunlarımızı çok rahat aşacağız

Hazine ve Maliye Bakanı Şimşek, TEKNOFEST ziyaretinde, “Katma değeri çok yüksek ürünler üreteceğiz ve böylece bazı makro ekonomik sorunlarımızı da çok rahat aşacağız. Bu etkinliklerin getireceği ürünler sayesinde aşacağız.” dedi.

TEKNOFEST’in gelecek açısından çok kritik bir festival olduğunu ifade eden Şimşek, “Önemli olan bundan önceki süreçler. Burası nihai bir şölen. Öncesinde ben biliyorum ki ülkenin dört bir köşesinde sınıflarda buna yönelik hazırlıklar var. Bu hazırlıklar zamanla bilim aşkına, bir inovasyona, bir buluşa dönüşecek, esas olan da bu. Türkiye’nin savunma sanayinde en güzel örneği de ASELSAN. Geldiği seviyeyi görmek açısından çok kritik. Çok etkilendim.” değerlendirmesinde bulundu.

ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol, Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Haluk Görgün’ün bazı teknolojiler konusunda kendisine bilgiler aktardığını dile

getiren Şimşek, bunların çok özgün, çok ileri, dünyada birkaç ülkenin ancak üretebildiği teknolojiler olduğunu vurguladı. Şimşek, “Bu ülkemizin bekası açısından da çok değerli. Bir taraftan havacılık ve savunma sanayinde geldiğimiz noktayı görmek açısından bir taraftan da çocuklara bu merakın ve bilim aşkının aşılınması noktasında çok değerli. Dolayısıyla emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum. Tebrik ediyorum, olağanüstü bir başarı.” diye konuştu.

“Türkiye’nin geleceği çok parlak”

TEKNOFEST’in bir bileşeninin de girişimcilik olduğuna dikkati çeken Şimşek, şunları kaydetti:

“Merakla başlayıp, bilim, inovasyon ve sonunda da bunu ticarileştirecek girişimcilik ekosistemiyle birleştirmişiz, harika. Üniversiteler, gençler, sanayi, teknoloji var. Bir ekosistemin bütün bileşenleri var. Türkiye’de başarı için bütün ekosistem yerli yerinde.

Ben inanıyorum ki Türkiye’nin geleceği çok parlak. İnşallah katma değeri çok yüksek ürünler üreteceğiz ve böylece bazı makro ekonomik sorunlarımızı da çok rahat aşacağız. Bu etkinliklerin getireceği ürünler sayesinde aşacağız çünkü savunma sanayinin geldiği noktayı biliyoruz. Bizim katma değeri yüksek ürünler üretilip, cari açığımızı çok yüksek enerji faturasına rağmen kapatmamız gerekiyor. Ben bu etkinliğin bu şölenin bu festivalin bunda katkısının çok büyük olacağına inanıyorum. Türkiye’nin geleceği çok parlak.”

AKYAPI'DAN YEPYENİ TİCARET MERKEZLERİ

AKYAPI, YATIRIMCISINA KAZANDIRAN TEM34'LERDEN SONRA
İŞİNİZE GÜÇ, YATIRIMINIZA DEĞER KATACAK
YEPYENİ “TİCARETHANE” PROJELERİNİ İFTİHARLA SUNAR.

ÖN SATIŞ
BAŞLADI



TİCARETHANE'LER FARKLI SEKTÖRLERİN,
TÜM İHTİYAÇLARINA CEVAP VERMEK İÇİN
ÜSTÜN ALTYAPI VE TEKNOLOJİLERLE TASARLANDI.
İSTANBUL'UN EN ÖNEMLİ 4 TİCARET LOKASYONU SEÇİLDİ.

BU BÜYÜK TİCARET VE SANAYİ HAMLESİ
TÜM TÜRKİYE'YE HAYIRLI OLSUN.
ÖN TALEP FIRSATLARINI KAÇIRMAYIN.

AKYAPI

1998'DEN BERİ
Alınmızın Akıyla...



444 25 14

ticarethaneistanbul.com





İkinci el araç satışına düzenleme

Gayrimenkul ve Motorlu Kara Taşıtlarının ticaretine ilişkin yönetmelik değişti. Gayrimenkul ve ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretinde, açık kimliğin gizlenerek ilan verilmesi yasaklandı.

Gayrimenkul ve ikinci el motorlu kara taşıtı ticaretinde ismin gizlenerek ilan verilmesi yasaklandı. Karar, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla Resmî Gazete’de yayımlandı. Ticaret Bakanlığı da konuya ilişkin bir açıklama yaptı. İlan sitelerinde gerçeği yansıtmayan fiyat şişirmelerinin, vatandaşları mağdur ettiği belirtildi. Artan mağduriyetleri ortadan kaldırılması amacıyla, Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelikte ve İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelikte değişikliğe gidildiği kaydedildi. İlan sitelerinde ikinci el motorlu kara taşıtı veya taşınmaz ilanı vermek isteyenler, sahte hesaplar üzerinden artık ilan veremeyecekler.

10 bin liradan 100 bin liraya kadar idari para cezası uygulanacak

Emlak komisyoncuları ve oto galericileri, sahip oldukları yetki belgeleri ile doğrulama yaparak, satışına yetkili oldukları taşıtı veya taşınmazı ilana koyabilecek. Kendine ve birinci ikinci derece hısımlarına ait olmayan, sahibi tarafından yetkilendirilmemiş taşınmaz yada aracın ilana konulması yasaklandı. İlanı veren kişi, bundan böyle sahibi tarafından yetkilendirildiğini, ilanı yayımlamadan önce doğrulamak zorunda olacak. Mevzuata aykırı davranışlar hakkında ise idari para cezası uygulanacak. Her bir aykırılık için 10 bin Türk lirasından 100 bin Türk lirasına kadar idari para cezası uygulanacak.

Yollardaki Togg sayısı 2 bini geçti

Ağustos ayının ilk yarısında 909 adet Togg teslimi yapıldı. Bu sayı temmuz ayının toplamında yapılan teslim sayısını geçti. Böylece yollardaki Togg sayısı 2 bini aşmış oldu.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Togg üretim ve teknoloji kampüsünü Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ile ziyaret ederek incelemelerde bulundu. Togg’un, sadece bir otomobil değil, aynı zamanda inovasyon, tasarım ve mühendisliğin bir araya geldiği bir vizyon olduğunu vurgulayan Kacır, “Hedef, global pazarlarda güçlü olmak. Ağustos ayının ilk yarısında teslim edilen Togg sayısı, Temmuz ayının toplamını geçti. Yollardaki Togg sayısı 2 bini aştı. Üretim daha da hızlanacak. Yıl sonuna dek toplam 28 bin Togg T10X üretimi hedefleniyor” dedi.



“Yüzde 90 otomasyonla üretim ya pılması gerçekten büyük başarı”

Bakan Şimşek de teknoloji kampüsü ziyaretinde ilgililerden bilgi alarak üretim bandından çıkan Togg otomobillerini inceledi. Teknoloji üssünün çok etkileyici olduğunu belirten Şimşek, “Yüzde 90 otomasyonla üretim yapılması gerçekten büyük başarı. Yüksek teknoloji barındıran, son derece verimli ve muazzam şekilde faaliyet gösteren büyük bir teknoloji üssü. Türkiye için büyük bir başarı. Emeği geçen herkesi tebrik ediyorum” dedi.

Ağustos ayında 909 teslimat yapıldı

Ağustos ayı içerisinde 909 adet Togg kullanıcılarla buluştu. Böylece ağustosta yapılan T10X teslimat adedi temmuz ayında yapılan teslimat sayısını şimdiden geçmiş oldu. Temmuz ayında 627 Togg talihlilere teslim edilmişti.

Orman yangınlarıyla yeni mücadele sistemi

Tarım ve Orman Bakanlığı, orman yangınlarıyla mücadeleyi “önleme”, “söndürme” ve “yeniden ormanlaştırma” çalışmalarıyla yürütürken yanan alanların hızla ağaçlandırılması için de sahaya uygun planları uygulamaya alıyor.

Bakanlıktan edinilen bilgiye göre, Türkiye’de 23,1 milyon hektar ormanlık alan bulunuyor. Bu alanın 12,5 milyon hektarı “orman yangınlarına karşı hassas” olarak değerlendiriliyor. Bakanlık, orman yangınlarıyla mücadele stratejisini üç temel adımda yürütüyor. Bu kapsamda “önleme”, “söndürme” ve “yeniden ormanlaştırma” çalışmaları yapılıyor. Önleme çalışmaları çerçevesinde, belirli gün ve haftalar için etkinlikler düzenleniyor. Medya ve gönüllü kuruluşlarla iş birliği yapılıyor.

Yangın riski bulunan bölgelerde çalışanlara eğitim veriliyor

Yangın riski bulunan bölgelerdeki seyahat acentelerinde ve turistik tesislerde çalışan personele orman yangınları ve alınması gereken önlemler konusunda eğitim veriliyor. Önleme amaçlı teknik çalışmalar kapsamında ise yangın önleme tesislerinin inşası gerçekleştiriliyor. Yerleşim yerleri veya tarım alanlarıyla ormanlar arasında yangına dayanıklı türlerle şeritler oluşturuluyor. Böylece yerleşim yerlerinden veya tarım arazilerinden çıkan yangınların ormanlara sıçraması engelleniyor. Ayrıca planlı ormancılık yaklaşımına dayalı biçimde ormanların kurulması yönünde müdahaleler yapılarak, yanıcı maddelerin azaltılması ve ormanların yangına dayanıklı hâle getirilmesi sağlanıyor.



SİPER Ürün-2’den ilk atışlı test

SSB tarafından Türkiye’nin uzun menzilli bölge hava ve füze savunma sistemi ihtiyacını karşılamak amacıyla başlatılan proje kapsamında SİPER Ürün-2 Sisteminin ilk atışlı testi başarıyla gerçekleştirildi.

Savunma Sanayii (SSB) Başkanı Haluk Görgün, SSB tarafından Türkiye’nin uzun menzilli bölge hava ve füze savunma sistemi ihtiyacını karşılamak amacıyla başlatılan proje kapsamında SİPER Ürün-2 Sisteminin ilk atışlı testinin başarıyla gerçekleştirildiğini duyurdu. SSB’den yapılan açıklamaya göre, Başkanlık tarafından Türkiye’nin uzun menzilli bölge hava ve füze savunma sistemi ihtiyacını karşılamak amacıyla başlatılan ve Aselsan AŞ, Roketsan AŞ ve TÜBİTAK SAGE İş Ortaklığı tarafından yürütülen SİPER Projesi kapsamında, SİPER Ürün- 2 Sisteminin ilk atışlı test faaliyeti başarılı şekilde gerçekleştirildi.

Test ile uçuş koşulları altında veri toplanarak, bu verilerin projenin ilerleyen aşamalarında yapılacak faaliyetler kapsamında kullanılması hedefleniyor. SİPER Projesi kapsamında Ürün-1 sisteminin kabul faaliyetlerine ilişkin çalışmalar yürütülürken, Ürün-2’nin sistem/ alt sistem geliştirme ve test aşaması da paralelde devam ediyor. Ürün-1 ile radarlar, komuta kontrol, füze fırlatma sistemi, haberleşme sistemleri gibi aynı yer sistemlerine sahip olan SİPER Ürün-2 sistemi, daha uzun menzilde ve irtifada etkili olma özelliği taşıyor. Açıklamada görüşlerine yer verilen Görgün, “Siper Ürün-2’nin ilk atışlı test faaliyeti Sinop Test Merkezi’nden başarıyla gerçekleştirildi. Proje kapsamında emeği geçen ASELSAN’ımızı, ROKETSAN’ımızı, TÜBİTAK SAGE ve tüm alt yüklenici firmalarımızı kutluyorum.” değerlendirmesinde bulundu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan: OVP ile enflasyon sorununu gündemden kaldıracacağız

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, “Orta Vadeli Programda uygulayacağımız politika sepetiyle, enflasyon sorununu ülkemizin gündeminden kaldıracacağız” dedi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye ekonomisine ilişkin hedef ve politikaların yer aldığı Orta Vadeli Program’ı açıkladı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, şunları kaydetti; Cumhurbaşkanlığı Külliyesi’ne milletin evine hoş geldiniz. Sözlerimin hemen başında dün Kırklareli ve İstanbul’da yaşanan sellerde hayatını kaybeden kardeşlerimize Allah’tan rahmet niyaz ediyorum. İçişleri Bakanlığımız, AFAD’ımız, valiliklerimiz ve diğer kurumlarımız su baskınlarından olumsuz etkilenen insanlarımızın sıkıntılarının giderilmesi için yoğun bir şekilde çalışıyor. Buradan her iki şehrimizde de özellikle ebediyete uğurladığımız vatandaşlarımıza rahmet dilerken ailelerine sabırlar milletimizin başsağolsun diyorum.

Biraz sonra genel hatlarıyla paylaşacağımız Orta Vadeli Program’ın ülkemiz, milletimiz ve ekonomimiz için hayırlara vesile olmasını diliyorum. Programın hazırlanmasında emeği geçen herkesi Cumhurbaşkanı Yardımcımız ile birlikte tüm bakanlıklarımızı, kurumlarımızı, sivil toplum kurumlarımızı özellikle bu konuda teşekkür ediyor, kendilerini tebrik ediyorum. Değerli fikirleriyle, tenkit ve tespitleriyle programın içeriğine katkı sunan iş dünyamızın temsilcilerine, odalarımıza, sendikalarımıza, meslek örgütlerine, sivil toplum kuruluşlarımıza ve diğer tüm paydaşlara teşekkür ediyorum.

“Hükümet olarak Orta Vadeli Program’a desteğimiz tamdır”

Bütçe disiplini, deprem felaketine daha etkin müdahale etmemizi sağladı. Karşı karşıya olduğumuz çeşitli zorluklara rağmen, hedeflerimize ulaşma noktasında en küçük bir şüphemiz yoktur. Cumhurbaşkanı Yardımcımız, Strateji ve Bütçe Başkanlığımız ile Hazine ve Maliye Bakanlığımızın koordinasyonunda, katılımcı bir anlayışla hazırlanan Orta Vadeli Program, işte bu mücadelemizde bizlere destek verecektir. Program aynı zamanda 2024-2026 döneminde Türk ekonomisi için kapsamlı bir yol haritası teşkil edecektir. Orta Vadeli Program’la, Türkiye Yüzyılı vizyonumuzun ekonomik perspektifini de yerli ve yabancı yatırımcılarla paylaşmış oluyoruz. İş dünyamızın ve tüm kesimleriyle toplumumuzun



destekleriyle Orta Vadeli Program’ın ülkemiz ekonomisine en üst düzeyde katkı sağlamasını diliyorum. Hükümet olarak, Orta Vadeli Program’a desteğimizin tam olduğunu özellikle ifade etmek istiyorum.

“Sıkı para politikasının desteğiyle enflasyonu tek haneye düşüreceğiz”

Daha güçlü, güvenli ve müreffeh Türkiye hedefi doğrultusunda ekonomideki ilk yol haritamızı Orta Vadeli Program ile ortaya koyuyoruz. Programımızda temel ilkeler politikalar, hedef ve gösterge niteliğindeki ekonomik büyüklükleri paylaşırken hiçbir sorunu görmezden gelmedik. Önceki dönemden farklı olarak yeni programda yapısal dönüşümlere özel bir başlık açtık. Temel konuları bir takvim ile programın önemli bir parçasına dönüştürdük. Büyüme ve ticaretten fiyat istikrarı ve finansal istikrara, beşerî sermaye ve istihdamdan yeşil ve dijital dönüşüme, afet yönetiminden kamu maliyesi ile iş ve yatırım ortamına 7 temel alanda öncelikli reform adımlarını belirledik. Program döneminde ekonomik büyümeden kesinlikle taviz vermeyeceğiz. Yüksek katma değer odaklı yatırımların önünü açarak ve finansmanını kolaylaştırarak, sağlıklı ve kaliteli bir büyüme sağlayacağız. Bununla birlikte sıkı para politikasının da desteğiyle enflasyonu yeniden tek haneye düşürecek, cari işlemler dengesini iyileştireceğiz.



“Deprem bölgesinin ihyası için OVP ile 3 trilyon lira kaynak kullanılacak”

6 Şubat depremlerinin yaralarının en kısa sürede sarılması gündemimizin ilk sırasında yer almaktadır. Depremzedelerimizi, sırf oy tercihlerinden dolayı onları kapı dışı eden, onlara hakaretler savuran zihniyetin insafına bırakmamakta kararlıyız. Programın ilk yılında tüm kaynaklarımızı deprem bölgesinin yeniden inşa ve ihyasına göre tahsis ettik. Ek bütçe ile bölgeye 762 milyar lirayı ayırmıştık; 2024 yılında deprem bölgesi için 1 trilyon liralık kaynak ayıracağız. Program döneminin tamamında yaklaşık 3 trilyon lira kaynak, deprem bölgesi için kullanılmış olacaktır. Bu kaynakla; afetzedelerimizin konut ihtiyacını hızla giderirken, zarar gören tarım ve sanayi alanları ile tüm altyapıyı ayağa kaldırmayı hedefliyoruz.

“Orta vadede tek haneli enflasyon rakamına ulaşacağız”

İnşallah Hindistan’da yapılacak olan G20 toplantısı bütün bu konuları ele aldığımız, bunları orada da işleyeceğimiz önemli başlıklar olacak. Böylece, tıpkı daha önce olduğu gibi, yine orta vadede tek

haneli enflasyon rakamına ulaşacağız. Mali disiplinle desteklenen dezenflasyon süreci, güven ve istikrar ortamını pekiştirerek iş ve yatırım ortamımızı iyileştirecek, ihracat odaklı sürdürülebilir bir büyüme iklimi sağlayacaktır.

“İstanbul Finans Merkezi’ni ‘Enerji Hub’ı hâline getireceğiz”

İhracatımızı 300 milyar doların, turizm gelirlerimizi ise 70 milyar doların üzerine çıkartarak mal ve hizmet ihracatı gelirlerimizi tarihi seviyelere ulaştıracağız. Temel ithalat kalemimiz olan enerjide doğal gaz ve petrol arama ile üretimine yönelik attığımız hızlı adımların katkısını daha fazla göreceğiz. Burada bir şeyin altını çizeyim. Ataşehir’de şu andaki İstanbul Finans Merkezi’ni aynı zamanda bizim enerji hubumuz (merkez) hâline getireceğiz. Yani burada doğal gaz da bütün madenler de bunların burada değerlendirmesi yapılacak, dünya buradan bunları takip edecek. Nasıl birçok konuda Londra Borsası varsa Hamburg Borsası varsa işte bizim finans merkezimizin içerisinde aynı zamanda enerji ama enerji derken aklımıza elektrik gelmesin, burası doğal gaz da maden de enerjinin bütün ürünleri nelerse bunların pazarlamasının yapıldığı bir yer olacak.

Ofiste ev rahatlığı...



Well’s | Emre Öner

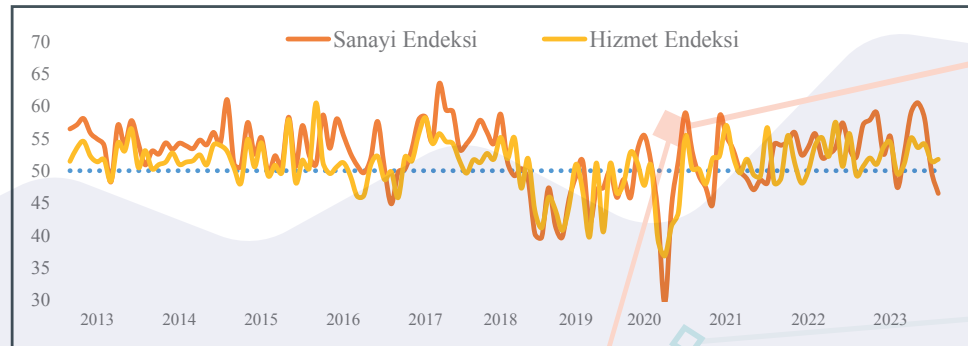
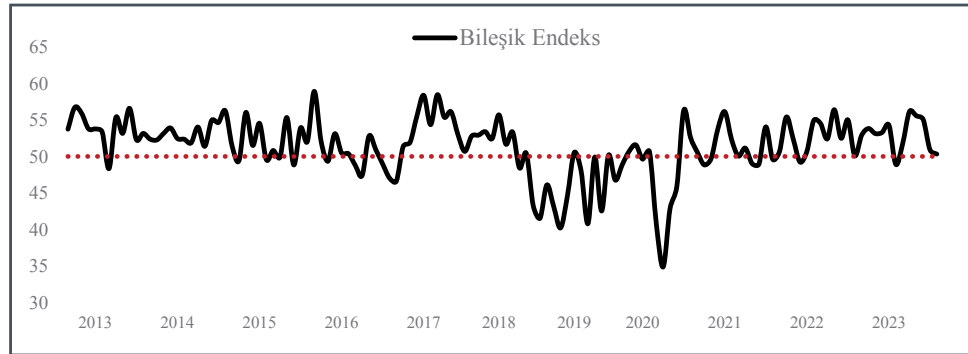
SATINALMA MÜDÜRLERİ ENDEKSİ

SAMEKS

SAMEKS İstikrarlı Seyrini Sürdürüyor

2023 yılı Ağustos ayında mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki aya göre 0,6 puan ivme kaybetmiş ve 50,3 puanla referans değerini hemen üzerindeki seyrini sürdürmüştür.

Bu dönemde Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi önceki aya göre 0,3 puan artış kaydederek 51,8 seviyesine yükselmiştir. Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi ise önceki aya göre 3,5 puan hız kaybederek 46,5 seviyesinde gerçekleşmiştir.



Sanayi sektöründe yeni siparişlerin ivme kaybetmeye devam etmesiyle önceki aya kıyasla üretimde gerçekleşen azalışın belirginleştiği görülmektedir. Hizmet sektöründeki pozitif görünümde ise, önceki aylarda olduğu gibi girdi alımlarının yüksek seviyesi belirleyici olmuştur.

Söz konusu gelişmeler neticesinde 50,3 seviyesinde gerçekleşen SAMEKS Bileşik Endeksi ekonomik aktiviteye yönelik canlı görünümün 2023 yılı Ağustos ayında da sürdüğüne işaret etmiş; bununla birlikte Şubat ayından sonra ilk kez referans değerini altına gerileyen sanayi sektörünün, bu döneme ilişkin azalış sinyali verdiği gözlenmiştir.

Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi, 2023 yılı Ağustos ayında, bir önceki aya göre 3,5 puan azalarak 46,5 seviyesine gerilemiştir.

Bu dönemde yeni siparişlerin 4,0 puan ivme kaybederek 41,1 seviyesine gerilemesi, sektör genelindeki hız kaybının belirleyicisi olmuştur. Buna bağlı olarak üretim alt endeksi de önceki aya göre 1,9 puan azalarak 40,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. Girdi alımları ise pozitif görünümünü Ağustos ayında da sürdürmüş, ilgili alt endeks önceki aya göre 1,1 puan azalmasına karşın 66,5 puanla güçlü seviyesini sürdürmüştür.

Önceki aya göre 0,6 puan azalarak 49,6 seviyesine gerileyen nihai mal stoku alt endeksi, bu döneme ilişkin negatif görüntü sunan bir diğer değişken olmuştur. Buna ilaveten 8,8 puan azalarak 47,6 seviyesine gerileyen tedarikçilerin teslimat süresi alt endeksi de firmaların bu dönemde mal ve hizmet tedarikinde aksamalar yaşandığına işaret etmiştir. Ağustos ayında sanayi sektörüne ilişkin emek talebi de önceki aya göre daralmış ve 3,9 puan azalarak 44,3 seviyesine gerilemiştir.

Böylece Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi 46,5 puanda gerçekleşmiş ve Şubat 2023 döneminden sonra ilk kez azalışa işaret etmiştir.

Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi, 2023 yılı Ağustos ayında önceki aya göre 0,3 puan artarak 51,8 seviyesine yükselmiştir. Bu dönemde iş hacmi alt endeksi önceki aya göre 5,7 puan artış kaydetmiş, buna karşın 48,6 seviyesinde gerçekleşerek durağan görüntüsünü sürdürmüştür. 1,1 puan azalış kaydeden girdi alımları alt endeksi ise 67,3 puanlık seviyesiyle güçlü görünümüne bu dönemde de devam etmiştir.

Önceki aya göre 1,4 puan azalarak 48,2 seviyesine gerileyen nihai mal stoku alt endeksi bu döneme ilişkin olumsuz bir görünüm arz ederken, 4,6 puanlık azalışla 46,3 seviyesine gerileyen tedarikçilerin teslimat süresi alt endeksi de mal ve hizmet tedarikine ilişkin negatif bir işaret sunmuştur. İstihdam alt endeksi ise önceki aya göre 6,1 puan azalış kaydederek 47,2 seviyesine gerilemiş ve sektör genelinde emek talebi önceki aya göre azalış kaydetmiştir.

Söz konusu gelişmeler neticesinde Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi 51,8 puanlık seviyesiyle olumlu görünümünü Ağustos ayında da sürdürmüştür.

YORUM

Tarihin en büyük deprem felaketinin yaşandığı Şubat ayı dışında yılın tamamında 50 referans değeri üzerinde gerçekleşerek büyümeye işaret eden SAMEKS Bileşik Endeksi, Ağustos ayında da ekonomik aktivitedeki canlılığın sürdüğüne işaret etmiştir. Söz konusu gelişmeye karşın önceki 5 ay boyunca artış kaydeden sanayi sektörünün bu dönemde daralması dikkat çekerken, sektöre ilişkin yeni siparişler, üretim ve istihdamın önceki aya göre daralması önümüzdeki döneme dair risk unsurları olarak ön plana çıkmıştır. Ağustos ayında her iki sektörde de önceki aya göre istihdamın azalış sinyali vermesi ve tedarikçilerin teslimat sürelerinde de gecikmeler gözlenmesiyle, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi son 6 ayın en düşük seviyesi olan 50,3 puan seviyesinde gerçekleşmiştir.



Türkiye'nin ilk uzay yolcuları mikroalglerle karbondioksiti oksijene dönüştürecek

Türkiye'nin insanlı ilk uzay yolculuğu kapsamında gerçekleştirilecek deneyle, mikroalg türlerinin karbondioksiti oksijene çevirme performansı sensörler vasıtasıyla incelenecek.

Türkiye Uzay Ajansı (TUA) ve TÜBİTAK Uzay Teknolojileri Araştırma Enstitüsü tarafından Cumhuriyetin 100. yılında gerçekleştirilecek Türkiye'nin insanlı ilk uzay görevinde yapılması planlanan 13 deney belirlendi. Bu deneylerden biri olan "Uzay Görevleri

İçin Mikroalg Yaşam Destek Üniteleri" projesi ile dünyada zorlu koşullara uyum sağlayan mikroalg türlerinin yerçekimsiz koşullar altında büyüme ve dayanıklılık testlerinin gerçekleştirilmesi, metabolik değişikliklerinin incelenmesi, karbondioksit yakalama performanslarının ve oksijen üretim kabiliyetlerinin belirlenmesi için yaşam destek sistemi geliştirilmesi hedefleniyor.

Hedeflerinin, bu kısa uzay misyonu çerçevesinde en başarılı mikroalg türlerini belirleyebilme, daha sonraki uzay görevlerinde de bu türlerin farklı mürettebat ve yolcu ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde teknolojik uygulamalar için geliştirilmesi olduğunu aktaran Haznedaroğlu, 20 santimetreküplük bir deneysel küpün yörüngeye gönderileceğini ve deneyin iç tasarımı, elektronik parçaları yosunların hazırlanması ve biyolojik analizler için hazırlanma adımlarına geçtiklerini anlattı.

Her iki uzay yolcusu için de uygulama ve teorik eğitim sürecinin tamamlandığını, uzayda gerçekleştirecekleri deneyin simülasyonunu laboratuvar ortamında gerçekleştirdiklerini söyleyen Haznedaroğlu, şu anda setin birleştirilme aşamasında olduklarını ve güvenlik testlerinin kısa bir süre içinde başlayacağını kaydetti.



Ofset Baskılı Sıvımalı Kutu Üretimi
Offset Printed Laminated Carton Boxes
Beschichtet ondulierte Wellschachtel mit Ofsetdruck
علب كارتونية مطبوعة بالالوفسيت و مطلية

Flekso Baskılı Kesimli Oluklu Mukavva Kutu ve Koli Üretimi
Die Cut / Glued Corrugated Carton Boxes
Wellpappe Diecut Shachtel
علب ملصوقة من الورق المموج

Oluklu Mukavva ve Ondüle Üretimi (C-B-E-BC-EB-EE Dalga)
Corrugated Board & Single Face (C-B-E-BC-EB-EE Flute)
Ondulierte Wellpappe (C-B-E-BC-EB-EE Welle)
(موجة C-B-E-BC-EB-EE) كارتون مموج ومموج من جهة واحدة فقط



Hadımköy Ömerli San. Böl. Ömerli Mah. Palandöken Cad. Akmaz Sk. No: 24
TR-34555 Arnavutköy-İSTANBUL / TÜRKİYE Tel: +90 212 651 91 06 (pbx) • Fax: +90 212 651 91 03
info@burakambalaj.com.tr • www.burakambalaj.com.tr

“Cesaret edip ilk adımı atmak, girişimciliğin temelini oluşturuyor”

Çerçeve Dergisi ekibi olarak bu ay dijital dünyanın önde gelen isimlerinden olan, Shiftdelete.Net'in kurucusu Hakkı Alkan ile bir röportaj gerçekleştirdik. Teknolojinin trendleri, girişimcilik yolundaki zorluklar ve hayatımızın teknolojiye dönük tarafı hakkında konuştuk. Ayrıca Alkan, kariyeri boyunca edindiği bilgileri ve öngörülerini bizimle paylaştı.

Hakkı Alkan kimdir, bize kendinizden bahseder misiniz?

Ben, Hakkı Alkan endüstri mühendisi, Shiftdelete.net'in kurucusu, şu anda da bir teknoloji influencerı. Gelecekte ne olacağımızı yapay zeka, bizi nereye yönlendireceğini bilemiyoruz. Ama şu anda yaptığım işleri böyle özetleyebilirim.

ShiftDelete'in hikâyesi nasıl başladı?

Shiftdelete.Net'in hikâyesi... Aslında ben teknolojiyi anlatıyordum. Nerede anlatıyordum; dergide anlatıyordum. Dergide anlatırken teknolojiyi ne yapıyorsun? Sayfa sayfa yazılar var. Bir sayfaya en fazla üç tane fotoğraf koyabiliyorsun. Anlatacağın yazılımı,

anlatacağın donanımı, üç tane fotoğraf ifade etmiyor. Aslında okurların da bir şikâyeti yok ama dedim ki bu yetersiz. Ne yapabiliriz? Dedim ki bunu videoyla anlatmamız lazım. Ama o zaman daha Türkiye'de ADSL'den bahsedemiyoruz. Yani her tarafta ADSL yok. Dedim ki ben bunu videoyla anlatacağım. Hem de çevirmeli bağlantıyla bağlanan insanlar bile bu kadar düşük bir hızda bile izleyebilecekleri video formatı bulacağım. Ondan sonra bunu başardım. Türkiye'de ilk kez içerikleri videolu olarak yükledim. Sonra bu acayip bir ilgi topladı ki o zaman sosyal medya yok. Kulaktan kulağa yayılmaya başladı. Okula gidiyor öğrenci kardeşim. Diyor ki ben bugün Shiftdelete.net diye bir site buldum. O sitede video var; şunu öğrendim, bunu öğrendim. O, ona tavsiye ediyor. Böyle kulaktan kulağa yayıldı. Biz aslında dergide yapmak istediklerimizi çevrim içi alanda yaparak çevrim içi alanın getirmiş olduğu teknolojilerle beraber, daha kaliteli bir şekilde içerikler sunmaya başladık. Türkiye'de, -altını çizerek söylüyorum- internete özgün olarak ilk videolu içeriği yükleyen site olarak Shiftdelete.Net'i gösterebilirim. YouTube'un Google tarafından satın alınmasından çok daha önce yapmıştık bunu. Bunu da övünerek söylemiş olayım...

Ekibi kurmak, doğru ekibi yakalamak hep çok zor olmuştur. Shiftdelete için somut olarak adım attığınızda bir ekip planınız var mıydı? Başarılı olmak ayrı, örnek işler yapmak ayrı bir konu. Siz hem işinizde başarılısınız hem de insanlara örnek olabilecek ve eğitecek şeyler yapıyorsunuz? Bu durumu nasıl yorumlarsınız?

Berkin'le yola çıktık. Sonra Berkin'le yaptığımız iş büyüdü. Bize daha fazla içerik lazım. Herkes bir şeyler öğrenmek istiyor. Türkiye'de insanlara teknolojiyi anlatacağız. Tabiki insan seçerken çok seçiciydik. Kaliteli içerik üretmesi lazım, hızlı olması, güzel Türkçe

kullanması lazım ayrıca itibar yönetiminde de problem olmaması gerekiyor. Şimdi bu alanda böyle başarılı olduğumuzu düşünüyorum. Bu insanları bulduk. Çünkü ülkemizde çok yetenekli insanlar var. O insanlarla fiziksel olarak bir araya gelmiştik. O enerji bize de geçti. Şu anda aslında en büyük sorunumuz o enerjiyi internet üzerinden alamamamız. Bir CV geliyor, bir PDF dosyası geliyor ama karşımızdaki insanın hangi becerilere sahip olduğunu anlamamız maalesef o kadar kolay olmuyor. Bir de şöyle bir durum var, ekibinizin kararlı aynı zamanda mutlu bir şekilde yönetilebilmesi öyle kolay değil. Çünkü üzerinizde bir stres var. Siz bir numarasınız, bir numara olarak kalmanız gerekiyor. Bunun içinde asla hataya yer yok. Çok çalışmalısınız, çok öğrenmelisiniz. Herkesten daha iyi öğrenmelisiniz, herkesten daha önce o deneyimi elde edip paylaşmanız gerekiyor ve buna asla hatayı koymamanız gerekiyor ki bu beraberinde ciddi bir stresi getiriyor. Bu strese herkes dayanamıyor. Tamam sen bu işin kurucususun, patronusun, işini tabiki hep bu şekilde agresif de olsa, sana zarar da verse, sahiplenmek zorundasın ama ekibin buna maruz kalmaz. Kaldı diyelim; bunun süresi çok fazla uzun süre olmamalı. O nedenle bunu iyi yönetmek gerekiyor. Burada elimden geleni yapmaya çalışıyorum. Ben baktığım zaman bizim rakiplerimize ya da bizimle aynı sektörde çalışan şirketlere, bir insan kaynakları departmanı bile pek yok. Keşke diyorum daha önceden bu insan kaynakları departmanını kursaydık...

Dünyayı sarsan bir COVID-19 süreci yaşadık. Ardından ülke olarak çok büyük bir deprem acısı yaşadık ve hâlâ yaralarımızı sarmaya çalışıyoruz. Bu gibi krizlerde girişimci olarak süreci nasıl yönettiniz?

Aynı zamanda, bu krizler dışında 2005'ten bu yana hiç vazgeçtiğiniz oldu mu, nasıl motive oldunuz? Tabii ki başımıza gelen bir felaket var, bu felaketi potansiyel olarak değerlendirmek doğru değil. Ama beni izleyenlere ve okuyanlara şunu anlatmak istiyorum: Şimdi bir felaket yaşandı diyelim, bu yük beraber kaldırılacak. Ama günün sonunda bu kaldırılacak. Bunu birileri kaldırarak. Bu yükü biz omuzladığımızda ne yapacağız? Yepyeni bir ekosistem inşa edeceğiz. Bunu girişimciler yapacak. O nedenle COVID-19 gibi bir olağanüstü durum ya da deprem gibi bir felaket başımıza geldi. Şimdi oradaki halkın refahı için, huzuru için ve bunun sayesinde tüm ülkenin huzuru için bizim



çok çalışmamız lazım. Önümüze bir dosya geldi. Bu dosya nedir? On bir tane il var. Bu illerin yeniden yapılandırılması, kalkındırılması gerekiyor. Bunu kim yapacak? Girişimciler yapacak. Yani bunu dışarıdan aldığımız bir hizmet yapacak. Burası Türkiye, Türkiye'yi bir adım öteye götürecek olan kişiler de Türkler. O nedenle bunu biz yapacağız. Bu girişimciler için bir fırsat, ben bunu böyle değerlendiriyorum. Bu ülkemize hizmet etmek için de bir fırsat. Bu Türk milletine katkı sağlamak için bir değer oluşturmak için çok önemli bir fırsat. Girişimci bunu böyle görmeli...

TEKNOFEST gibi çok önemli bir projede 4 yıldır paydaşlık yapıyorsunuz, bu bağlamda Türk gençlerinin gelişimlerinde ve teknolojik okuryazarlık boyutunda neler söylersiniz?

TEKNOFEST'in paydaşı gibi görünüyoruz ama aslında paydaşı değiliz. Biz TEKNOFEST'in gönülünden paydaşıyız. Ama öyle görünmemize de çok sevindim. Gerçi resmi olarak da paydaş olmak için her sene elimden geleni yapıyorum. Şimdi ben TEKNOFEST'te

Bu röportajı



kanalı üzerinden



youtube'da seyredebilirsiniz!





neyi gördüm? Onu söyleyeyim. TEKNOFEST'te bizim hitap ettiğimiz bir kitle var. Ben oraya gittiğim zaman sekiz saat orada kalacaksa bu sekiz saatin yaklaşık iki saati fotoğraf çektiirmek ile geçiyor. Yani altı saat çalışabiliyorsam iki saat sadece hatıra fotoğrafı çektiriyoruz; takipçilerimiz orada oluyor. Farklı illerden, farklı ülkelerden gelmiş. TEKNOFEST'in tam olarak bizim hitap ettiğimiz kitle olmasının yanı sıra aslında bizim TEKNOFEST'e çok ihtiyacımız var. Çünkü biz oradan besleniyoruz. Ürettiğimiz videoyu izleyen kişiyi ben orada görüyorum. Yani tamam YouTube'a baktığınız zaman bırakın Türkiye'yi dünyanın en çok izlenen teknoloji yayınlarından bir tanesi. Ürettiğimiz içerikler ayda ortalama elli milyon izlenme alıyor. Ama kim tüketiyor? Acaba tükettikten sonra ne hissediyor? Çünkü herkes yorum yazamıyor ya da herkes yazdığı yorumda gerçekten hislerini ifade edemiyor. Ama biz TEKNOFEST'te ürettiğimiz içeriği tüketen gençleri görüyoruz. Bize çok güzel şeyler söylüyorlar. Ve biz umutlanıyoruz. Yayıncı olmanın dışında bir vatandaş olarak da umutlanıyorum. Niye umutlanıyorum? En başından beri ben TEKNOFEST'i takip ediyorum. Hatta TEKNOFEST'te bazı savunma sanayi teknolojileri vardı. Başında korumalar vesaire vardı. Biz onlardan kaçarak kaçak çekimler yaptığımızı hatırlıyorum. Onlar affetsinler ama şu an bize kızmıyorlardır.

Çünkü o çekimler sayesinde TEKNOFEST'i daha fazla insanın tanınmasına vesile olduk diye düşünüyorum. İlk TEKNOFEST'e bakıyorum... Şimdiki İGA'da, bildiğiniz şantiyenin içerisinde etkinlik yapıldı. Kimsenin haberi yok. Ne oluyor burada? Sonrasında havalimanına taşındı.

Hepsini takip eden biri olarak şunu söyleyeyim. En başta TEKNOFEST etkinliğine gidecek olan takımları bulmak zor iken şimdi takım seçiyorlar, eliyorlar. Her okulda kendi içinde bir mücadele var. Bu mücadeleden sonra o filtreden geçmiş olan takımlar gidebiliyor. Sonrasında bir bakıyorsunuz o TEKNOFEST'e gitmiş. Daha sonra bu işe gönül vermiş... Bu işe, millî teknoloji hamlesine gönül vermiş kişiler şimdi nerede biliyor musunuz? Roketsan'da, Aselsan'da, Havelsan'da Savunma Sanayii Başkanlığı'nın organize ettiği o ekosistemin içerisinde çalışıyorlar...

ShiftDelete fikrinizin o dönemde çalıştığınız dergide tutmayacağını ve eleştirildiğini söylemiştiniz, şimdi ise ShiftDelete'in başarılarını konuşuyoruz. Şu an başarılı bir girişimci olarak, fikir üretip hayata geçirmek için heyecanla çalışan gençlerimize neler söylemek istersiniz?

Bir işe başlarken o işin geleceğini etrafınıza heyecanlı bir şekilde anlatıyorsunuz girişimci olarak. Onu dinleyen bazı insanlar size şöyle yorum yapabilir. Bana yaptılar. Kardeşim sen şu anda bir yerde çalışıyorsun değil mi? Evet, maaşını alıyor musun? Evet, her ayın başında maaşını veriyorlar mı sana? Evet, boş ver bu girişimcilik işlerini. Sen maaşını almaya devam et. Bak gül gibi maaşın var. Bu çok zehirli bir cümle. Şimdi tabii ki karşı taraftaki insan da istiyor ki ya bu maceralara girmesin, işinden de olur. Bir daha iş bulamaz vesaire gibi ama girişimcilik çok kıymetli bir alan ve bizim buna ihtiyacımız var. Bizim bu riski almaya ihtiyacımız var. Ben bu işe başladığımda önemli bir şirketin yöneticisi aynen bana bunu söyledi: "Kardeşim, maaşın çok güzel, sen bu maaşına devam et. Bırak bu işleri. Öyle internet falan bunların geleceği yok, sen bu işi bırak" dedi. Ondan sonra çalıştığım kurum da yine aynı şekilde söyledi. Bu işler tutmaz öyle video falan bizim, dergimiz var kardeşim dedi. Dergi biter mi hiç?... Şu anda ben bu videoyu çektiğimde o zaman ayda yüz bin satan dergi şu anda üç ayda bir basılıyor. Hani bu aslında köprüden önceki son çıkış gibi bir durum. Durum böyle olunca buradan girişimci arkadaşlarıma seslenmek istiyorum size belki sizi sevdiği için bu yorumu yaptığını ifade eden dostlarınız olabilir. Ama artık günümüz Türkiye'sinde bana soracak olsanız kaybedecek bir şeyiniz yok. En fazla kaybedeceğinin maaşınız olabilir şu anda zaten her tarafta çalışan insan arayışı var. Yani gerçekten etrafıma birçok şirket yöneten kişi var. Soruyorum: ağabey bulamıyoruz. Ağabey arıyoruz bulamıyoruz. Bildiğin iyi, kaliteli insanlar varsa ne olur yönlendirdi. O nedenle ben işinizi kaybetmeniz dahi o işinize aynı şirket de olabilir başka bir şirket, yeniden

GERÇEĞE ACIKANA DUDOMİ



**3 DAKİKADA
HAZIR**

eriş | erisstore.com

DUDOMİ

girersiniz. Bence burada bir risk yok. Girişimciliği eğer sevdiyseniz, bir hayaliniz varsa mutlaka devam ettirin. Bence kendinize şunu sorun. Tamam etrafa da soruyorsunuz. Ne diyorsunuz bu işleri yapmak için? Ama kendinize şunu sorun. Bir girişimci olarak söylüyorum senin düşündüğün çözüm etrafındakilere hemen yanı başındaki arkadaşın olabilir, ailen olabilir, komşun olabilir, mahallendeki bakkal olabilir, bunlara bir çözüm sağlıyorsa o fikrin peşinden koş. Çünkü çarpan katsayısı çok fazla. Senin yanındaki insanın sorununu çözen fikir bir ülkenin ya da bir dünyanın sorununu da çözebilir. O nedenle bu fikrin peşinden koş. En iyi turnusol kâğıdı bence bu senin etrafına fayda sağlıyor mu? Evet. O zaman başka insanlara da fayda sağlayabilir. Kaybedeceğin çok bir şey yok. En fazla maaşın var, sen bu kafadaysan, girişimciysen zaten o maaşı tekrar alırsın.

Sektörde şöyle bir algı var, ShiftDelete'de çalışmaya başlayan kısa sürede Youtuber olarak kendi dünyasını kuruyor. Bu sektördeki hareketlilik ve insan yetişmesi için olumlu bir durum ancak sizin için bir dezavantaj mı? Sonuçta yetişip size daha faydalı olacakları dönemde ayrılıyorlar. Siz de muhtemelen yeni kişileri yetiştirmek zorunda kalıyorsunuz? ShifDelete çok kısa süre içinde sektöre yeni isimler yetiştiriyor diyebilir miyiz? Bu konu hakkında ne söylersiniz?

Türk pop dünyası bir ara neyden oluşuyordu biliyor musunuz? Sezen Aksu'nun vokalistlerinden. Eğer sen Sezen Aksu'nun vokalistiyse gülerek söylüyorum kusura bakmayın. Emin ol, ileride bir pop star olacaksın. Şimdi benzer durum bizde de oluyor mu? Cevap hani geçmişe bakılırsa sizin de söylediğiniz gibi evet oluyor. Shiftdelete net inanılmaz bir okul.

Çünkü burada kurucu işin başında. Yani aslında bu hem bir risk hem de bir fırsat. Şimdi kurucu işin başında olduğu zaman onun meslek sırlarını öğrenmek çok büyük bir avantaj. Bu adam neyi keşfetti de bu marka başladı, büyüdü, devam ediyor. Kaç yıl oldu? On sekiz yıl olacak, on sekiz yıla rağmen hâlâ Shiftdelete.Net konuşuluyor. Bu da çok büyük bir başarı. Bu başarının sırrı nedir? Bunun cevabını bulmak eğer kurucunun yanındaysan kolay. Ve işte nasıl çalışıyor? Bir insana nasıl hitap ediyor ne giyiyor, ne yiyor, ne içiyor? Nasıl davranıyor? E-postayı nasıl yazıyor? Nasıl sonlandırıyor? Ekibi nasıl buluyor Bunların cevabını bulabiliyorsun, şimdi ne kadar kaptıysan bunu daha sonra müsaade isteyerek kendin de yapabilir misin? Evet yapabilirsin. Yapan arkadaşlarımız var. Onlarla da görüştüklerimiz var. Desteklediklerimiz var. Bak beş yıldır bizimle

berabersin ayrıldığında da çok daha güzel yaparsın. Seni destekliyoruz diyerek uğurladığımız arkadaşlarımız da var. Sezen Aksu'nun vokalisti gibi bir örnek oldu. Teknoloji yayıncıları da bunu yapabiliyor. Şimdi bizim bu tarafta kalite çitası yüksek. Yani biz her zaman şunun cevabını bulmaya çalışıyoruz...

MÜSİAD'ın girişimcilik alanında bulunduğu yeri ve derneğin kendisini nasıl değerlendirirsiniz?

Ben MÜSİAD'ı çok önemli buluyorum. Özel buluyorum. Benim en büyük talihsizliğim şuydu. Ben Shiftdelete. Net'i kurduğumda benim kendi işimi konuşabileceğim yakınım yoktu. Arkadaşım yoktu. Yani keşke olsaydı. Çok isterdim. Mesela şöyle bir durum var. Yayıncıyım ve online yayıncıyım. Yani bunun faturası nasıl olacak? Bunun regülasyonu nasıl olacak? Künye diye bir şey hazırladık. Künyede gazeteye bakıyorum, sorumlu yazı işleri müdürü vesaire... Bizde ne olacak mesela? Bunlar hep benim çözmem gereken şeylerdi. Ben bunu tek başıma çözdüm. Bizden sonra gelen yayıncı kuruluşlar çok rahat. Niye? Shiftdelete.Net ne yaptıysa biz de aynısını yapalım dediler. Onlar kolaydı ama ilk olmak hakikaten çok zordu. Bunu niye söylüyorum? Mesela, MÜSİAD gibi bir ortam yapmış olduğun işi daha da ileri seviyeye götürmek için, konuşabileceğin insanların olduğu, örnek alabileceğin deneyimli kişilere çok daha kolay ulaşabileceğin harika bir ortam. Bence MÜSİAD gibi ortamların değeri tam anlaşılmıyor. O nedenle beni izleyenler arasında hâlâ böyle derneklere -illaki-MÜSİAD da olmayabilir yani. Yeter ki bir araya gelin ama MÜSİAD çok güzel bir ortam. Onu söylemiş olayım. Bir de tüm dünyada var. Mutlaka bir araya gelin, tüm dünyada diyorum, bu da şöyle: San Francisco'ya gittim, orada bile MÜSİAD'ın bir oluşumu var, bir araya geldiler. Ben de dahil oldum. Daha sonra konsolosumuz da geldi. Mükemmel bir şey gerçekten. Düşünsenize buradan uçakla on üç saat. Kesintisiz. İniyorsunuz. Baklava geldi. Yani San Francisco'da baklava... Konsolosumuz var. Gurur duyuyoruz bunlarla. Orada oturmuşlar bir araya gelmişler Türkiye'den nasıl bu tarafa insanlar gelir? Burası Türkiye'yi nasıl tanır? Yani Türkiye'ye nasıl bir değer katılabilir? Bunu merak ediyorlar. O nedenle bu oluşumlar çok kıymetli, çok değerli. MÜSİAD'ın mutlaka sosyal medya hesaplarını takip edin. Eğer fırsatınız varsa bulunduğunuz lokasyona en yakın bir MÜSİAD Şubesine gidin. Neler oluyor deyin. Ben ne zaman gelebilirim bu etkinliğe? Ya da hangi ekibin bir parçası olabilirim? Bunu yapın, inanin. Bunu yaptıktan sonra size açılan kapıların neler olduğunu yani tahmin edemeyeceksiniz. Çünkü o adımı attıktan sonrasında eminim böyle bereketli işlere imza atacaksınızdır.

HİZMETLERİMİZ



Dizi - Film Yapımcılığı



Reklam Filmi - Tanıtım Filmi Çekimleri



Canlı Yayın ve Organizasyon Çekimleri



Stüdyo ve Fotoğrafçılık Hizmeti

REFERANSLAR



PARDY

ÇAĞDAŞ BAŞARAN
MENAJERLİK

netch
MEDIA

pardy
production

Red grain
studio

PARDY
JEWELRY

HÜRKUŞ yeni millî silahıyla buluşmak için gün sayıyor



**Hafif taarruz ve silahlı keşif uçağı
HÜRKUŞ-C, dakikada 1100 mermi atabilen
yeni millî silahına kavuşmak
için gün sayıyor.**

Türkiye'nin önde gelen silah üreticilerinden SARSILMAZ Silah Sanayi, Türkiye Teknoloji Takımı Vakfı (T3) ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yürütücülüğünde Etimesgut Havaalanı'nda düzenlenen TEKNOFEST Ankara'da bir dizi ürün ve çözümünü tanıttı.

Festivalde, SARSILMAZ-Türk Havacılık Uzay Sanayii (TUSAS) ortaklığı ile kurulan TRMEKATRONİK tarafından geliştirilen ve HÜRKUŞ-C uçaklarına entegre edilecek 12,7 milimetre ağır makineli tüfek de sergilendi. SARSILMAZ Genel Müdür Yardımcısı ve TRMEKATRONİK Yönetim Kurulu Üyesi Öner Özyılmaz, HÜRKUŞ'un C versiyonunun silahlandırılması projesinde TUSAS'ın kanat altına bir pod ihtiyacı tanımladığını söyledi.

TRMEKATRONİK olarak SARSILMAZ'ın 12,7 milimetre değiştirilebilir namlulu kara platformu silahının, sabit namlulu, iç parçaları hafifletilmiş, dakikada 1100 mermi atabilen hava türevini oluşturarak pod içerisine gömdüklerini ifade eden Özyılmaz, ortaya boş kovani, mayonu toplayan, atacağı mühimmatı kendi içinde taşıyan bir pod çıktığını belirtti. Özyılmaz, "HÜRKUŞ, kanat altında bu silahla yakında uçmaya başlayacak. Uçak üzerindeki kalifikasyonları başlıyor. Prototiplerimiz hazır, yer altı atış poligonunda ilk atış testlerini başarıyla tamamladık. Yakın süreçte

hava testleri sonrasında HÜRKUŞ-C altında görmeye başlayacağız." dedi.

TRMEKATRONİK ve SARSILMAZ olarak tanımlanan ihtiyacın altını doldurdıklarını ancak bu podun helikopterlerde de kullanılabileceğini vurgulayan Özyılmaz, şunları kaydetti:

"Bugün ihtiyaç olan 12,7 milimetrenin yerine daha hızlı atım yapabilen 20'lik bir çözüm üretirsek farklı uçak platformlarının gövdeleri altına da bu topları yerleştirebiliriz. Dünyada bu seviyeye çıkmış, bu detayda, teknolojiye üretim yapan üretici sayısı çok az. TRMEKATRONİK, SARSILMAZ, TUSAS bu başarının altına imza atıyor. Böylelikle dünyada gerektiğinde birbirine teknoloji vermeyen, verdiğinde de para kazanan, ülkesine ihracat karşılığı dolar kazandıran ülkeler arasına giriyoruz. Bu bizim için bir onur."

Daha hafif, daha hızlı

SARSILMAZ tarafından geliştirilen ve tüm teknik veri paketini şirketin sağladığı ağır makineli tüfek SAR 127 MT, hem tam otomatik olarak çalışabiliyor hem de tek tek atış yapıyor. Uzaktan komutalı silah sistemlerine entegre edilebilen SAR 127 MT, ayrıca gerekli ara yüz bağlantıları yapılarak kara, deniz ve hava araçlarına da takılabiliyor.

Kalifikasyon testleri tamamlanan 12,7x99 milimetre ağır makineli tüfeğin hızlı namlu değiştirme sistemine sahip kara versiyonu, tüm zırhlı kara araçlarında ve platformlarda kullanılabilecek.

Bütçenizin değerini onur bilir





Hayati ODABAŞI
Türkiye Hastanesi Genel Müdürü

Değişen Dünyada Sağlık İletişimi

gelişmelere, değişen siyasi dinamiklerden toplumsal değişimlere kadar, sağlıkla ilgili iletişim şeklimiz bu dönüşümleri yönlendirmenin ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Bu bağlamda günümüz dünyasında, etkili sağlık iletişiminin özünü tanımlayan birkaç temel ilke ortaya çıkmaktadır.

Sağlık İletişimi ve Önemi

Sağlık iletişimi, sağlık ile ilgili konuların gruplar ve bireyler arasında doğru ve güvenilir olarak aktarılması sürecidir. Bu iletişim, sağlık hizmeti sunan kişilerin hastalara bilgi vermesi, hastaların sağlık sorunlarını ifade etmesi, sağlık kampanyalarının duyurulması gibi çeşitli şekillerde gerçekleşebilir.

Sağlık iletişimi, sağlık hizmetlerinin kalitesini artırmak, hastaların bilinçli kararlar almasını sağlamak, sağlık sorunlarının önlenmesi ve tedavi edilmesinde etkili olmak gibi birçok önemli amaç taşır.

Sağlık Hizmetlerinde Hastanelerin Rolü

Sağlık hizmetleri alanında, hastaneler topluma tıbbi hizmet sağlamada kritik bir rol oynamaktadır. Ancak, tüm hastanelerin kendine has özellikleri ve öncelikleri vardır. Üç farklı hastane türü günümüz dünyasında varlığını sürdürür. İlk tür, kâr odaklı güdülerin genellikle hasta bakımının önüne geçtiği “para kokan hastane” olarak adlandırılabilir. İkinci tip, tıbbi uzmanlığı ve en yeni tedavileri vurgulayan ancak hasta dostu bir atmosferden yoksun olabilen “ilaç kokan hastane”dir. Üçüncü tip ise hastalar için rahatlatıcı ve sıcak bir ortam yaratmaya odaklanan “ev gibi hastane”dir. Her bir tip farklı amaçlara hizmet eder ve sağlık sektöründeki farklı öncelikleri yansıtır. Bu üç hastane tipinin de iletişim dinamikleri kendi hizmet amaçları doğrultusunda şekillenmektedir.

Sağlıkta iletişim alanındaki gelişmeler sayesinde hem hastaların hem de sağlık profesyonellerinin veriyi daha doğru analiz etme imkânına kavuşmakta ve bu da tedavi planlaması için gerekli adımlar atmaya yardımcı olmaktadır.

Günümüzün sürekli gelişen dünyasında sağlık iletişimi yeni boyutlar ve karmaşıklıklar kazanmıştır. Pandeminin hayatımıza girmesinden, yeni teknolojik



Farklı Meslek Grupları

Sağlık sektöründeki karmaşık yapının en önemli sebebi çeşitli meslek gruplarının işbirliği içerisinde çalışmak zorunda olmasıdır. Doktorlar, hemşireler, halkla ilişkiler, teknik personel, bilgi işlem, yardımcı personel, temizlik personeli, güvenlik personeli idari personel, reklam ve tanıtım ekibi, pazarlamacılar, yönetim ekibi, hastalar, tedarikçiler, denetçiler, yemek ve kafeterya hizmetleri, tıbbi mümessiller, yabancı hastalar, tercümanlar... Bu gruplar arasında özel olarak tasarlanmış iletişim, hızla değişen sağlık hizmetleri ortamında işbirliği, hasta merkezli bakım ve ilerleme sağlar.

Bilginin Doğru ve Güvenilir Olması

Değişen dünyada sağlık iletişiminin en kritik ilkelerinden biri, bilginin zamanında ve doğru bir şekilde yayılmasıdır. Dünya, özellikle pandemi krizi esnasında hızlı değişimler yaşarken, güvenilir ve güncel bilgiye duyulan ihtiyacın boyutu ve önemi ortaya çıkmıştır. Bu bilgiler, halk sağlığı kuruluşları ve tıp uzmanları gibi saygın ve yetkili kaynaklardan sağlanmalıdır. Yanlış bilginin sonuçları korkunç olabilir, halk sağlığı sonuçlarını etkileyebilir ve resmi kaynaklara olan güveni sarsabilir. Bu nedenle, bilginin doğruluğunu ve zamanında dağıtımını sağlama sorumluluğu abartılamaz.

İki Yönlü İletişim

İki yönlü iletişim, modern sağlık iletişiminin vazgeçilmez bir unsurudur. Bilginin serbestçe aktığı ve bireylerin aktif katılım arayışında olduğu bir çağda, sağlık yetkilileri yalnızca bilgi yaymakla kalmamalı, aynı zamanda endişeleri aktif olarak dinlemeli ve soruları ele almalıdır. Belediye binası toplantıları, interaktif sosyal medya platformları ve açık tartışmalar gibi forumlar, bu çift yönlü iletişim için yollar sağlar. Bu yaklaşım, sağlık yetkilileri ve halk arasında işbirliği ve anlayış için bir alan yaratır.

Açık ve Erişilebilir Mesajlar

Açık ve erişilebilir mesajlar, etkili sağlık iletişiminin bir diğer temel taşıdır. Kılavuzların, politikaların ve tavsiyelerin hızla değişebildiği bir dünyada zorluk, bilginin eğitim, kültür ve dil engellerini aşacak şekilde aktarılmasında yatmaktadır. Sade bir dil, görsel araçlar ve çok dilli yaklaşımların kullanılması, bu boşlukları doldurarak sağlık bilgilerini anlaşılır ve kapsayıcı hale getirebilir. İletişimin gücü sadece ne söylendiğinden değil, aynı zamanda farklı kitleler tarafından ne kadar etkili bir şekilde anlaşıldığından da kaynaklanır. Koruyucu Sağlık Hizmetlerinin Teşvik Edilmesi Bu madde özellikle sağlık iletişimine proaktif bir





yaklaşımın altını çizmektedir. Kriz yönetimi hayati önem taşıırken, bireyleri önleyici tedbirler almaya teşvik etmek de aynı derecede önemlidir. Hastalığı tedavi etmekten ziyade hastalığa yakalanmamanın önemi ve gerekliliğini ön plana almaktadır.

Koruyucu sağlık hizmetleri, düzenli sağlık kontrolleri, sağlıklı yaşam tarzları ve ruhsal esenlik son yıllarda en çok üzerine çalışılan ve vurgulanan konulardır. Bu, bireyleri değişen koşullar karşısında bile sağlıklarının sorumluluğunu üstlenmeleri için güçlendirir ve reaktif tepkilerin ötesine geçen bir dayanıklılık kültürünü teşvik eder.

Şeffaflık ve Güven Tesisi

Hızla değişen bir dünyada etkili sağlık iletişiminin temelini şeffaflık ve güven oluşturmaktadır. Belirsizlik ortamında sağlık yetkilileri bilgi kaynakları, karar alma süreçleri ve tavsiyelerinin dayanakları konusunda şeffaf olmalıdır. Bu şeffaflık inandırıcılık sağlar ve sağlık

iletişimcileri ile halk arasında bir güven ilişkisi oluşturur. Güven, özellikle kriz zamanlarında uyumu ve işbirliğini etkileyen bir para birimidir.

Sağlık İletişiminin Yeni Trendleri

Değişen dünya düzeninde sağlık iletişimi, teknolojik gelişmelerden yararlanarak doğru ve güvenilir bilgilerin aktarılmasını sağlayarak, hedef kitleye uygun iletişim stratejileri geliştirerek etkili bir iletişim süreci oluşturarak başarılı olabilir.

Sağlık iletişiminde trendler çeşitli faktörlere bağlı olarak değişebilir. Ancak aşağıda, sağlık iletişiminde son dönemlerde görülen bazı trendler şöyledir.

1. Dijital Sağlık İletişimi ve Sosyal Medya

Dijital teknolojilerin gelişmesiyle birlikte sağlık iletişimi de giderek dijital platformlara kaymaktadır. Sağlık kuruluşları, sosyal medya, web siteleri, mobil uygulamalar ve online sağlık platformları aracılığıyla hasta bilgilendirme, randevu alma ve sağlık hizmetlerine erişim gibi konularda iletişim sağlamaktadır. Sosyal medya kullanımında ise, sağlıkla ilgili bilgilerin paylaşılması ve sağlık iletişiminin gerçekleştirilmesi için etkili bir araç haline gelmiştir. Sağlık kuruluşları, doktorlar ve sağlık uzmanları, sosyal medya platformları üzerinden sağlıkla ilgili içerikler paylaşmakta ve hedef kitleyle etkileşim kurmaktadır.

2. Tele-Tıp Yükselişi

Tele-Tıp, tıbbi hizmetlerin uzaktan iletişim ve teknoloji aracılığıyla sunulduğu bir sağlık hizmeti modelidir.

Bu model, sağlık profesyonellerinin hasta muayene, tanı, tedavi ve takip gibi işlemleri yaparken, hastaların fiziksel olarak sağlık kuruluşlarına gitmesi gereksinimini azaltır. Tele-Tıp, uzaktan görüntülü görüşmeler, telekonferans, tıbbi danışma hatları, doktorlar arası iletişim ve hatta uzaktan cerrahi müdahale gibi çeşitli iletişim teknolojilerini kullanır. Bu teknolojiler, sağlık profesyonellerinin hastalarla etkileşimde bulunmasını, tıbbi verilerin paylaşılmasını ve hasta takibini gerçekleştirmesini sağlar. Tele-Tıp, sağlık iletişimi alanında gelişen önemli bir trenddir ve gelecekte daha da yaygınlaşması beklenmektedir. Gelişen teknolojiler ve dijital sağlık platformları, Tele-Tıp hizmetlerinin daha da gelişmesine ve sağlık hizmetlerinin herkes için daha erişilebilir hale gelmesine olanak sağlayacaktır.

3. Hasta Deneyimine Odaklanma

Sağlık kuruluşları, hasta deneyimini iyileştirmek için de sağlık iletişimine önem vermektedir. Hasta memnuniyetini artırmak ve hasta beklentilerini karşılamak için iletişim süreçleri ve iletişim araçları geliştirilmektedir. Sağlık kuruluşları, hasta deneyimini iyileştirmek için sağlık iletişimine önem vermektedir. Hasta memnuniyetini artırmak ve hasta beklentilerini karşılamak için iletişim süreçleri ve iletişim araçları geliştirilmektedir. Tüm bu adımları takip ederken de sağlık kuruluşlarının kendi ihtiyaçlarına ve hastalarına özgü stratejiler geliştirmeyi de göz ardı etmemeleri gerekmektedir.

4. Yeni Teknoloji Trendleri

Sanal gerçeklik (VR) ve yapay zekâ gibi yeni teknolojiler, sağlık alanında çeşitli şekillerde kullanılmaktadır. Örneğin Sanal gerçeklik (VR), sağlık profesyonellerinin eğitimini ve beceri gelişimini desteklemek için kullanılır. Hasta simülasyonları, cerrahi prosedürlerin pratik uygulamaları ve zorlu durumların simülasyonları gibi senaryolarla gerçekçi bir ortam sağlar. Bu sayede sağlık çalışanları, gerçek dünyada karşılaşacakları zorluklarla deneyim kazanabilirler. Yapay zekâ, tıbbi görüntüleme (MR, CT, mamografi) ve patoloji gibi alanlarda tanı ve tarama süreçlerinde kullanılır. Yapay zekâ algoritmaları, büyük veri setlerini analiz ederek hastalıkları tanılamak ve tarama sonuçlarını değerlendirmek için kullanılabilir. Yapay zekâ algoritmaları, büyük veri analizi ve tahmin modelleri kullanarak hastalık yayılımının izlenmesine ve kontrol politikalarının geliştirilmesine yardımcı olabilir.

5. Duygulara Dokunmak

Tedavinin kişiselleşmesiyle tedavi sunan şirketlerin iletişimlerinde bu yönde bir kırılma yaşanacağı, artık

alışlageldik kurumsal söylemler yerine daha duygusal, daha insana dokunan, daha gerçek, daha açık bir iletişimin kabul göreceğini söylemek mümkün. Hastaya gösterilen ilginin, hayata verilen değer, şirketlerde çalışan tüm ekiplerce kabul edilip içselleştirilmesi ve günlük pratiklerinde bu değeri gözden kaçırmadan çalışmalarını için kalitesini ve sonuçlarını etkileyecektir. Bugün bu olumlu etkinin tüm yapıya yansımaları sağlayan ve iç-dış iletişim dilini buna göre değiştiren şirketlerin daha fazla itibar kazanacağı bir döneme giriyoruz. Hastaya basit bir sıra numarası gibi davranmamak, hastanın duygularını ve ihtiyaçlarını anlamak sadece tedavi geliştiren ve sunan firmaların sorumluluğu değil elbette.



Sağlık mesleği mensupları tarafından da tedavi süreçlerinde hastaya gereken önemin verilmesiyle tüm süreçlerde hastanın sesinin daha fazla duyulmasını sağlayacak. Bu noktada karar vericilerin politikalarını oluştururken, sistemlerini geliştirirken karar mekanizmaları içinde hasta ve hasta yakınlarına ait bir alan yaratması sonucunda hastanın tedavi sistemlerinde kalıcı ve anlamlı bir yer edinmesi sağlanacaktır.

Sonuç olarak, değişen dünyada etkili sağlık iletişimi; doğruluk, şeffaflık ve çift yönlü katılım gerektirir. Sağlık iletişimcileri bu ilkelere bağlı kalarak, bireylerin değişen koşullar altında sağlıkları ve refahları hakkında bilinçli kararlar almalarını sağlayabilir. Açık, erişilebilir ve kültürel olarak uyumlu mesajlar hazırlayan sağlık yetkilileri, dinamik dünyamızın zorluklarını aşabilir ve daha sağlıklı bir küresel nüfusun oluşturulmasına katkıda bulunabilir.

G20 Liderler Zirvesi Hindistan'da Düzenlendi

Hindistan'ın ev sahipliğinde 9-10 Eylül'de "Tek Yeryüzü, Tek Aile, Tek Gelecek" ana temasıyla G20 Zirvesi düzenlendi. Zirvede, liderlerin kapsamlı küresel ekonomik reformları ele aldığı ve ikili görüşmelerin olduğu forumlar gerçekleşti.

Dünyanın en büyük ekonomilerinin liderleri bu sefer Hindistan'da buluştu. Hindistan Başbakanı Modi, 9-10 Eylül'de gerçekleşen G20 Liderler Zirvesi'nin sona erdiğini duyurarak Zirve'nin tamamlandığını duyurdu.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de düzenlenen G20 Liderler Zirvesi'nin kapanış oturumu ve dönem başkanlığı devir-teslim törenine katıldı. Yeni Delhi'de düzenlenen G20 Liderler Zirvesi'nde bir ilk yaşandı, Hindistan yerine "Bharat" ismi kullanıldı.

Ağırlıklı olarak Ukrayna'daki savaş, gıda ve enerji güvenliğinin gündemde olduğu zirvenin sonuç bildirgesi yayımlandı.

Bildirgede "Türkiye ve BM'nin çabalarını takdir ediyoruz." ifadesine yer verildi. Karadeniz Tahlil Anlaşmasının sürdürülmesi için "Tahlil sevkıyatı acilen, engelsiz sağlanmalı." denildi. Savaşın sona ermesi için diplomasi ve diyalogun taşıdığı öneme dikkat çekildi, "Ukrayna'daki savaşta nükleer silahların kullanımı veya bu yönde bir tehdit kabul edilemez." uyarısı yapıldı.

Zirvede, 2030'a kadar yenilenebilir enerji kapasitesinin üç katına çıkarılması çabalarının teşvik edilmesi çağrısında bulunuldu. Bunun için de 6 trilyon dolara ihtiyaç olduğu vurguladı. Çok uluslu demir yolu ve liman anlaşması da yine zirvede kararlaştırıldı.

Amaç Hindistan'dan Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Ürdün ve İsrail üzerinden Avrupa'ya gemi ve demir yolu hatları ile bağlantı sağlamak ve bu yolla ticareti yüzde 40 hızlandırmak. Zirveye Çin ve Rusya'nın devlet başkanları katılmadı.

Çin'i Başbakan Li Çiang, Rusya'yı da Dışişleri Bakanı Sergey Lavrov temsil etti. ABD Başkanı Joe Biden'ın Bangladeş Başbakanı Şeyh Hasina ve kızı ile öz çekim yapması, zirvenin renkli görüntüleri arasındaydı.

Erdoğan'dan Yoğun Diplomasi Trafiği

Hindistan'daki G-20 Liderler Zirvesi'nde Türkiye'yi temsil eden Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın diplomasi trafiği hareketli geçti. Zirve oturumlarına katılan Erdoğan, üye ülke liderleriyle ikili görüşmeler gerçekleştirdi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 18'inci G20 Liderler Zirvesi kapsamında bulunduğu Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de, Avrupa Birliği (AB) Konseyi

Başkanı Charles Michel'i kabul etti. Görüşmede, Türkiye-AB ilişkileri, Türkiye'nin AB'ye tam üyeliği için atılacak adımlar, bölgesel ve küresel meseleler ele alındı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, 18'inci G20 Liderler Zirvesi kapsamında bulunduğu Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de, Suudi Arabistan Veliht Prensi Muhammed Bin Selman ile bir araya geldi. Görüşmede, Türkiye-Suudi Arabistan ikili ilişkilerinin yanı sıra bölgesel ve küresel meseleler de ele alındı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Mısır Cumhurbaşkanı Abdulfettah es-Sisi ile G20 Zirvesi kapsamında ikinci kez yüz yüze bir görüşme yapmış oldu. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Sisi ile ilk yüz yüze görüşmesi Katar'daki Dünya Kupası Açılış Töreni'nde olmuştu. Görüşmelerde Türkiye-Mısır ikili ilişkileri, ticaret hacminin artırılması, enerji alanındaki yeni iş birlikleri ile bölgesel ve küresel meseleler de ele alındı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, G20 zirvesinin ilk gününde Almanya Başbakanı Olaf Scholz'u kabul etti. Görüşmede, Türkiye-Almanya ikili ilişkileri ele alınırken Türkiye-AB diyalog mekanizmasının yeniden işletilmesi, Rusya-Ukrayna savaşı ile bölgesel ve küresel meseleler hakkında görüş alışverişinde bulunuldu.

Erdoğan, zirve kapsamında Birleşik Arap Emirlikleri Devlet Başkanı Muhammed Bin Zayid El Nahyan, Brezilya Devlet Başkanı Lula da Silva ve Güney Kore Devlet Başkanı Yoon Suk Yeol ile de görüştü.

Hindistan, G20 Dönem Başkanlığını Brezilya'ya Devretti

Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de düzenlenen G20 Zirvesi'nde, Hindistan G20 dönem başkanlığını Brezilya'ya devretti. Zirvenin kapanış oturumunda, Hindistan Başbakanı Narendra Modi, başkanlık tokmağını Brezilya Devlet Başkanı Luiz Inacio Lula da Silva'ya verdi. Böylece G20 dönem başkanlığı Brezilya'ya devredilmiş oldu.

Brezilya'nın 1 Aralık'tan itibaren üstleneceği G20 dönem başkanlığı 2025'te Güney Afrika'ya, 2026'da da ABD'ye geçecek.

Brezilya, 2024 dönem başkanlığı süresince yoksulluk, sürdürülebilir kalkınma, Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi (BMGK) küresel kuruluşlarında reform konularını öncelik edinecek.



Mustafa KELEŞ
Kuvars Mermer Şirket Sahibi

Yeni Nesil Mermer Anlayışı ve Mutfak Tezgâhları

Son dönemlerde doğal taş tercih edilmesinin en büyük sebeplerinden bir tanesi sağlıklı ve uzun ömürlü olmasıdır. Bir diğer sebebi ise mutfak ve banyo tezgâhlarımızda doğal yaşantının esintilerini yansıttığı için tezgâhlarda tercih edilmektedir. Mimari projeler de doğal taşların kullanılmasıyla birlikte evlerimizde doğallığın estetiğe yansması görülmektedir.

Jeolojik yapısı itibariyle zengin bir potansiyele sahip olan Türkiye'nin 80 türde madeni vardır ve dünyadaki doğal taş rezervinin yüzde 40'ı Türkiye'de bulunmaktadır.

Türkiye'nin 80 türde madeni vardır. Bu madenlerden elde edilen 650'ye yakın doğal taş çeşitleri bulunmaktadır. Ağırlıklı olarak Türkiye'nin Marmara ve İç Anadolu bölgesinde doğal taş rezervleri çıkmaktadır. Türkiye'de bulunan madenlerden elde edilen doğal taşlar dünyanın birçok ülkesine ihraç edilmektedir. Türk ekonomisine 2,1 milyar dolar döviz girişi sağlayan doğal taş ihracı, son 20 yılda teknoloji ile gelişen sanayimizin ilerlemesiyle doğal taşlardan elde edilen tozların değerlendirilip mermer desenli Kuvars (Silestone, Çimstone, Belenco, Coante ve Calisco gibi) ürünler üretilmektedir. İleri teknoloji ile mermer tozlarından elde edilen ürünler günlük yaşantımızda mutfak ve banyo tezgâhlarında karşımıza çıkmaktadır.

Mutfak ve banyo tezgâhları, yaşam alanımızda göze en çarpan alanı kapsadığından dolayı dekorasyonda da ön plana çıkmaktadır. Doğal taşların mimari projelerle buluşmasıyla birlikte zengin ürün gamı özelliğiyle kullanıcılara birçok seçenek sunmaktadır. Kuvars taşlar doğadaki her rengi kapsadığı için evimizde doğallık ve şıklığı yansıtmaktadır.

Mermer ve mermerden elde edilen Kuvarslar, granit ve porselen ürünlerin mimari ve şıklığı haricinde sağlıklı ve uzun ömürlü olması da tercih edilme sebeplerinin başında gelir. Yaşam alanımızın en önemli noktalarından olan mutfak ve banyo tezgâhları hijyen ve sağlık açısından dikkat edilmesi gereken alanlardır. Bu ürünlerin sağlıklı ve temizlenebilir olması bu açıdan bize çok kolaylık sağlamaktadır.

Mutfak ve Banyo Tezgâhı Neye Göre Tercih Edilmeli?

Mutfak ve banyo tezgâhları günlük temizlik gerektiren ve özen gösterilmesi gereken alanlardır. Mermer, porselen ve kuvars ürünler uzun süreli ve sağlıklı olması açısından mikrop barındırmamaktadır. Doğal taşlardan elde edilen tezgâhların kolay temizlenebilir olması günlük hayatımıza ciddi zaman kazandırır. Uzun ömürlü ve sağlıklı olup ayrıca evimizde doğallığı yansıtan tek ürün diyebiliriz. Mermer, kuvarslar, granit ve porselen ürünler kırılma, su geçirme ve esneme gibi durumlara karşı da güçlüdür. Mutfak ve banyo tezgâhlarının değişme sebebi kırılma, yıpranma ve



aşınma gibi sebeplerden değildir. Daha çok insanların dekorasyon olarak değiştirme ve yenilik yapmasından kaynaklıdır. Tezgâhların ömürleri tahmini olarak 15 sene sürmektedir. Bu açıdan sizi ciddi bir ekonomik durumdan kurtarır.

Doğal taş ürünleri doğal olmasının yanı sıra birçok avantaj barındırdığı gibi içerisinde bazı dezavantajları yönleri de barındırır. Avantajlarının çok olması nedeniyle, olumsuz yönleri pek göz önünde bulundurulmaz.

Mermer yer yüzündeki en sağlam olan madenlerden bir tanesidir. Yer yüzünün çivileri mahiyetinde olan dağların bizzat yontularak içindeki güzelliği ortaya çıkaran doğal taşlar evimizin tezgâhlarında bize pozitif bir enerji verir.

Aynı zaman da doğal taş dokunmak temas etmek suya ve toprağa dokunmak gibi stresi alır. Tezgâhlarınızda doğallığın estetiğe yansmasını hissetmek istiyorsanız doğal taşları tercih etmelisiniz. Mutfak ve banyo tezgâhlarındaki mermer, porselen ve kuvars ürünlerin avantajları ve dezavantajları;

Mermer Tezgâh

Avantajları

- Tamamen doğaldır
- Yapay desenli değildir
- Pozitif enerji verir
- Zaman aşımı olduğunda yüzeyi tekrardan cila yaptırıp ilk günü yüzeye geri dönebilir

Dezavantajları

- Gözenekleri vardır
- Lekeye karşı çok dayanıklı değildir



Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!

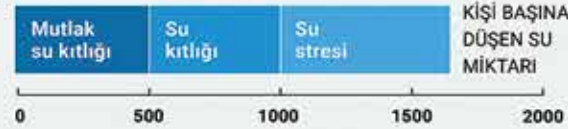


İklim değişikliği, ülkeleri su stresine sürüklüyor

Orta Doğu ve Kuzey Afrika nüfusunun %83'ü, Güney Asya nüfusunun ise %74'ü aşırı su stresi yaşıyor



ÜLKELERİN SU STRESİNİN ÖLÇÜMÜ

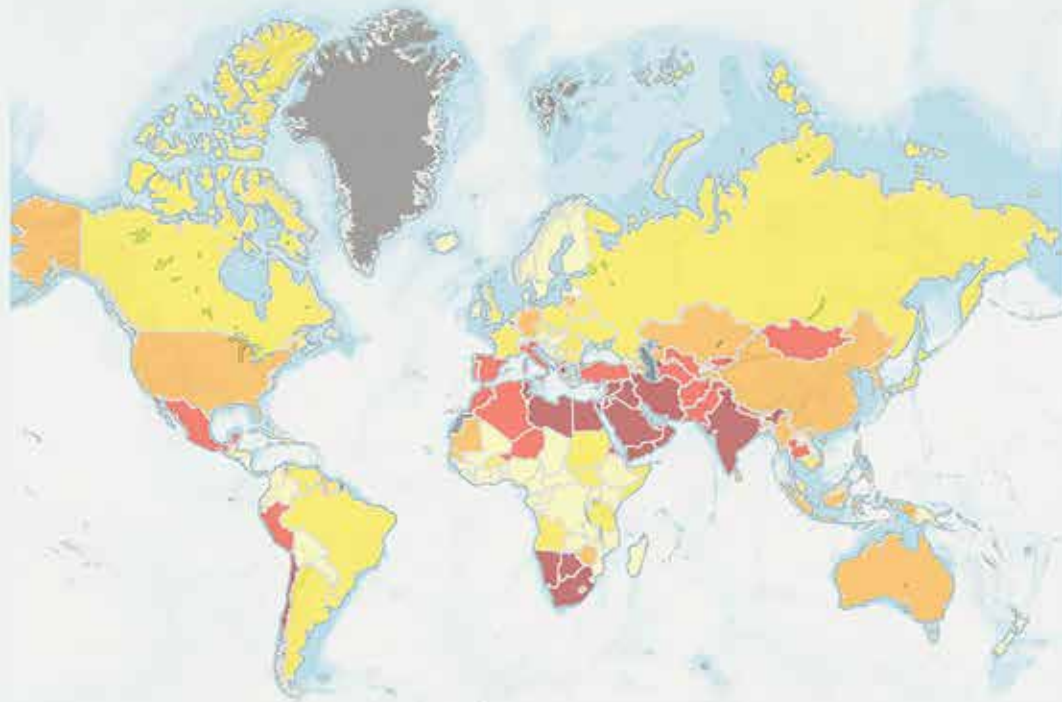


Yaklaşık 4 milyar insan yılın en az 1 ayını yüksek su stresi altında geçiriyor

EN FAZLA SU STRESİ YAŞAYAN ÜLKELER

Düşük Düşük-Orta Orta-Yüksek Yüksek Çok yüksek

Kuveyt Umman Katar Bahreyn Lübnan BAE S. Arabistan İsrail Mısır Libya Yemen

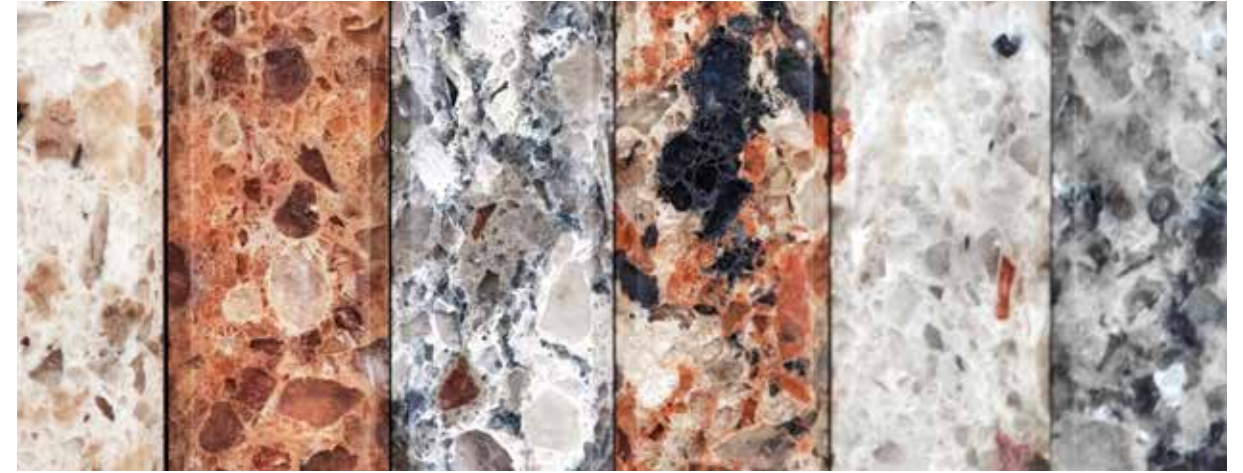


39. SIRADA
Su stresi yaşayan ülkeler listesinde 39. sırada

112 MİLYAR M³
Türkiye'de kullanılabilir yıllık yenilenebilir su miktarı 112 milyar metreküp

1300 M³
Kişi başına düşen su miktarı yaklaşık 1300 metreküp

TÜRKİYE



Kuvars (Silestone - Çimstone - Belenco - Coante - Calisco) Tezgâh

Avantajları

- %97 doğaldır
- Temizliği ve bakımı kolaydır
- Renk ve desen seçeneği fazladır
- Leke ve bakterilere karşı daha dirençlidir
- Isıya çizilmeye olabildiğince dayanıklıdır

Dezavantajları

- Renk değiştirme olasılığı az da olsa vardır
- Güçlü UV ışınları zararlıdır

Granit Tezgâh

Avantajları

- %100 doğaldır
- Renk tonları farklıdır

Dezavantajları

- Doğal mermer kadar sağlıklı değildir
- Gözenekleri mevcuttur
- Renk seçeneği azdır

Porselen (Lamar - Neolith - Marazzi - Materia - Parma Stone - Infinity) Tezgah

Avantajları

- Sert yüzeilidir
- İnce malzemedir
- Isıya mukavemeti dayanıklıdır
- Çizilmeye dayanıklıdır

Dezavantajları

- Doğal görünümüdür doğal değildir
- Tadilat yapılamaz

Kuvars ve Porselen Tezgâhların Temizlenmesi ve Koruması Nasıl Olur?

Kuvars ve porselen tezgâhların en güzel özelliği üzerinde yemek hazırlayabileceğiniz yüzeyler olmasıdır. Mutfak ve banyo tezgâhları üzerinde işiniz bittiğinde yapmanız gereken nemli pamuklu bezle ovalamadan silmektir. Saf su, sulu temizlik malzemesi ve asit oranı düşük deterjan ile de kullanabilirsiniz. Fakat dikkat etmeniz gereken, temizliği yaptıktan sonra durulamalısınız. Temizlik yaparken kesinlikle lavabo açıcı, kireç sökücü ve tuz ruhu gibi kimyasal ürünler kullanılmamalıdır. Başınıza sık gelebilecek, yapışan lekeler için plastik spatula yardımıyla ılık suyla hafifçe yapışan leke üzerine uygulayarak temizleyebilirsiniz.

Dikkat edilmesi gereken bir diğer husus da çay ve yemek lekesi gibi kuruduğu zaman inatçı olan lekeler tezgâhınıza temas ettiği zaman kısa süre içerisinde temizlemelisiniz. Bu tarz lekeler uzun süre bekletildiğinde çıkarılması güçleşir ve zorlaşır.

Evlerinizde doğanın enerjisini ve muazzam uyumunu görmek için mutfak ve banyo tezgahlarınızda doğal taş ile kuvars ürünleri tercih etmelisiniz. Sağlıklı, uzun ömürlü ve estetik olması açısından, sizlere rahat bir yaşam alanı sunmaktadır.



BİR KARINCA *TEK BAŞINA* BİR KÖPRÜ KURABİLİR Mİ?

Günümüz dünyasında bireysel bir yaşam biçimine bürünen insana yeniden bağlanabilmek için gerekli olan en önemli şey “kolektif hareket.”

MÜSİAD Vizyoner’23 “Biz’in Gücü” ile kolektif hareketin gücünü keşfetmeye hazır mısınız?

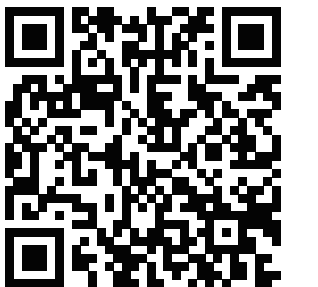
MÜSİAD VİZYONER’23 **BİZ’İN GÜCÜ**



MÜSİAD
VİZYONER’23

4 KASIM 2023 CUMARTESİ
TİM SHOW CENTER

KAYIT İÇİN
musiadvizyoner.org



Türkiye İçin Başarı Katalizörü KOLEKTİF ZEKÂ

Dünyanın hiç olmadığı kadar birbirine bağlandığı çağımızda birleşen farklı zihinlerin sinerjisi sınırsız olasılıkları ortaya çıkarıyor. Bireyselliğin sınırlarının aşılmasını sağlayan ve ilerlemenin itici gücü olan kolektif zekâ, ülkemizin daha da başarılı olması için katalizör görevi görecektir...

KAPAK
KONUSU



Prof. Dr. Kemal SAYAR
Psikiyatrist - Yazar

Kolektif Zekâ ve Bilinç Üzerine: İnsanı İnsana Rapteden Cevher

Geçişgenliğin hızının yoğun olduğu bir çağda, aidiyet duygusunu muhafaza edecek kavramlar; ulus devletler için edebiyat, spor, kültür ya da bilim alanında organize olma dürtüsünü akabinde kolektif zekâyı oluşturur.

Prof. Dr. Kemal Sayar ile “kolektif zekâ, Türkiye’de kolektif zekânın varlığı, toplum olarak geleneklerimiz, aidiyetlerimiz ve buna bağlı olarak kolektif bilincimizden uzaklaşmamız ve onları geri kazanma” üzerine bir röportaj gerçekleştirdik.

Kolektif zekânın oluşması, “biz” olabilmek için atılacak ilk adım sizce nedir?

Biz’in kapsamını en geniş şekilde tanımlamalı ve genişlemeye daha da müsait bir esnek bir tutum, engin bir gönül kazanmalıyız. Tüm unsurları kuşatacak çok geniş bir payda, farklılıkları bakışta ve nakışta zenginlik olarak görmemizi sağlayacaktır.

Türkiye’de kolektif zekâ yalnızca paha biçilemez değerlerle mi (vatan, millet, bayrak) sağlanır yoksa farklı seçenekler de mümkün müdür?

Toplumun tutkalı olarak seçilen kavramlar, sosyoloji ve kültürün geçirdiği dönüşümle çok alakalı bir şey. Ulus devletlerin doğduğu geçen yüzyıl başında bir kavram seti olarak tanımlanan, mesela “vatan-millet- sakarya” benzeri bir üçleme, altı yüz yıllık bir imparatorluktan ve yitirdiği geniş coğrafyalardan mecburen vazgeçmiş, hemen hemen Anadolu’ya sıkışmış bir ulus devlet için teselli için gerekli ve yeterli iken, postmodern çağda, ülkelerin şirketler ve şirketlerin de ülkeler gibi aktörlük yaptığı, bilgi, insan değişimi ve geçişgenliğin hızının yoğun olduğu bir çağda aidiyet duygusunu muhafaza edecek, kolları çok daha uzun ve müşfik kavramlara ihtiyaç duyuyoruz. Edebiyat, kültür, spor, bilim alanındaki başarıların ve etkilerin mesela çok daha kapsayıcı olduğunu, acılar karşısındaki organize olma becerimizin merhamet ve aidiyeti derhal vazifeye koştüğünü görüyoruz. Kendimizi geniş bir milletin ve daha da geniş bir dil ve tarih havzasının evladı olarak görüyoruz. Hatta aidiyetlerin de dışında, bir insanlık ve varlık deseninin bir motifi olarak benimsiyoruz.

“Komşusu tokken aç yatan bizden değildir” hadisini esas almış, geleneklerine ve göreneklerine bağlı bir millet iken kolektif bilincimizi nasıl kaybettik?

Bu, metropolleşmenin ve modern çalışma biçiminin şekillendirdiği şehir ve konut ekonomisinin bir neticesi maalesef, tüketime dayalı metropol kültürü neredeyse kaçınılmaz şekilde insanları birbirinin yabancı ve rakibi aktörler haline getirir. Apartmanlarda, toplu taşımada, plazalarda aynı kaynakları ve yeri paylaşmaya çalışan kalabalıklar böyle davranır. Komşularımızı tanımıyoruz, bizim yaşamımızı olumsuz

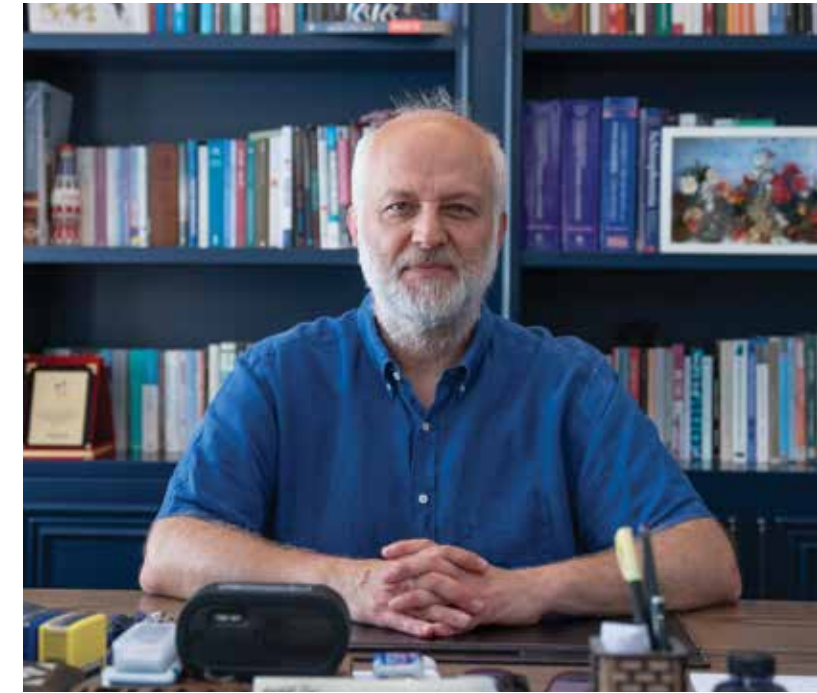
etkilemedikleri sürece onların yaşamıyla kesişmiyor hikayemiz. Ancak, ezkaza denk gelirsek bir ihtiyacı veya müşkülü olduğunu görebiliyoruz, bu da çok düşük bir ihtimal. O yüzden, yardıma ihtiyacı olan insanları tespit edip onlara destek sunmak üzere mega sosyal yapılar gerekiyor. Devlet unsurları, yardım kuruluşları, her mahallede ve sitede yapılanmaya dahil olmalı; insanların buradaki yapabilecekleri, gönüllü olarak emeklerini ve imkânı olanlar da maddi kaynaklarını sunmaktan ibaret. Bunları yapıyoruz da. O yüzden nostaljiye, bir şeyleri yitirdiğimiz duygusuna kapılmaya hacet yok. Artık başka enstrümanları kullanıyoruz, yapılması gereken bunların işlevini güçlendirmek ve yaygınlaştırmak.

Birey olarak kolektif bilince nasıl katkı sağlayabiliriz?

Her şeyden önce, daha erdemli ve yüksek bilinç sahibi insanlar olarak elbette. Bu, savunduğu idealleri temsil eden örnek insan olarak peygamberi bir yöntemdir. Esasen, tek işe yarayan yöntem de bu. Yapmayacakları, yapmadıkları şeyleri söyleyen insanların eyleme değil söyleme dayalı ilişki biçimi hem işe yaramıyor, üstüne bir de güvenin yani imanın aşınmasına neden oluyor. Sözününüz ve doğrularınızın göstergesi olarak kendinizi yeniden inşa etmeniz gerekiyor. Bunun için gerekirse dahil olduğunuz “biz” bilincinden, yani kovan bilincinden de ayrılmayı göze almalısınız. Peygamber de böyle yapmıştı. Benlik idealimize yani “en güzel/ olgun insan” tasarıma yaşam pratiklerimizde sadık kalmak, hem şahsi olarak bizlere huzur getirir hem de kolektif bilinçteki yozlaşmalara sirayet ederek dahil olduğumuz halkayı iyileştirir.

Toplumun kolektif bilince ulaşması için neler yapılabilir?

İnsanların gurur duyacağı şeyleri yapmak, bu imkânları desteklemek, yapanlara omuz vermek ve duyurmak, insanları bu kıvancın etrafına mümkün olduğunca geniş bir halka oluşturacak şekilde uzlaştırıcı ve gönendirici şekilde davet etmek. İnsanlar, gönle girmekle gönendir, kendimiz sevdiğimiz gibi insanlara da güzel şeyleri sevdiren gönülleri birleştirmek, kolektif bilincin yolu. Çünkü bilince giden yolun başı hislerdir. Ve



tabii, insanı insana rapteden cevherin acı olduğunu hatırlamalı, insanların acılarını küçümsememeli, acı çekenleri dışlamamalı ve acıyı dindirmenin yolunu yordamını aramalıyız... İnsanlar sevinçte, kıvançta ve acıda kenetleniyorsa millet olurlar. Bunun dışındaki tek yöntem, bir düşman yaratmak ve onun karşısında korku ve nefretle kenetlenen bir yığına el sürmek, bu asla tasvip ve tavsiye edeceğim bir seçenek değil.

Ailenin kolektif zekanın ve kolektif bilincin oluşmasında etkisi nasıl olur?

İyi ve işlevsel aile, toplumun pek çok amacının uygulayıcısı, en kılcal toplum ajanıdır. Sosyal sermayeyi oluşturan pek çok değer -mesela güven, dayanışma, saygı, merhamet, adalet, diğerkâmlık gibi- ailede yeşertilir. Bunun yanı sıra geçmiş nesillerin deneyimleri ve kültürü, dil, hikayeler, adetler, davranışlar, jestler aracılığıyla çocuğa yetişkinlik hayatına kadar yavaş yavaş zerk edilir. Ebeveynlerin uyarılarından ve yönlendirmelerinden çok büyük bir beklentiye

Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





girmemek lazım; asıl mühim olan şey, aile üyelerine, komşu- akrabaya, yabancılara (mesela muhtaçlara, bir çıkar ilişkisi içinde olmadıkları veya muhalif oldukları insanlara vs karşı) nasıl davrandıkları, üslupları ve yaşamdaki genel tutarlılıklarıdır, çocuk bunları özümser.

Geçmişte birlik ve beraberlik ruhuna sahipken (aile, sülale, mahalle) neden şimdi bireyselliğe yönelen bir toplum olduk? Dönemler arasındaki farkın sebebi nedir?

Toprağa bağlı feodal toplumlarda sülale veya aşiret, tarımsal ekonominin tabiri caizse, holding oluşumu gibidir, bu nedenle “kan” a sadakat, aç kalmamanın, korunmanın, güvende olmanın bir şartıdır. Tarım toplumu sonrasındaki sanayi kapitalizmi dönemi ise, ailenin özellikle erkeklerinin fabrika ve işletmelerde çalışmak üzere topraktan ayrılıp şehre yerleştiği bir toplumu tarif eder. Bu toplum biçiminde, ücretsiz ev çalışanı olarak anne çocuğun bakımını ve ailenin sosyal ilişkilerinin temsilciliği vazifesini yürütür; mahalleyi oluşturan teşkilat, anneler aracılığıyla örgütlenir. Bir ölçüde pek çok taşra kentimizde halen devam eden sistem bu aslında. Ancak postmodern döneme geçişle beraber, liberal ekonominin talep ettiği büyüme, evin her iki ebeveyninin de tüketimi karşılayacak geliri

sağlamak için çalıştığı, kadının ücretsiz yürüttüğü hizmetlerin uzmanlara (kreş, organizasyon kuruluşları, ev hizmeti tedarikçileri, pedagoglar, restoranlar vb.) devredildiği bir metropol yaşamını şekillendirdi. Kadının kendini kurban rolünde sıkışmış bulma korkusu ve öfkesi de çalışma hayatına atılmalarını bir özgürleşme eylemi olarak destekledi. Bu gelişmeler, bireyci değilse bile birey etrafında sıkışan bir kapsül yaşam biçimini dayatıyor. Kişi, ancak çekirdek ailesi ve birkaç yakın arkadaşına güç ve ilgi sarf edebileceği bir dikkat ekonomisi dairesinde yaşıyor sosyal olarak; çalışma ve kent yaşamı bu biçimi zorunlu istikamet haline getiriyor.

“İdeal bir dünya yaratmak isterseniz, gözünüz çıkıntılarda olur. Yoksa insanlar daima birbirlerinden bir şekilde farklılık taşımışlardır.” Bu ifadenizde farklılıklardan bahsetmişsiniz. Kolektif bilincin de farklılıklardan ortak bir payda olarak çıktığını biliyoruz. Bu farklılık nasıl ortak paydaya dönüşür?

Farklı olanları dışlamaz ve onlara da onurlu ve hakkaniyetli bir pay ve rol verirsiniz ortak paydaya dönüşür. Kardeşlik, bazen haksızlık ve adaletsizliklerin de olağan karşılandığı bir ilişki biçimi, o yüzden “biz kardeşiz” söylemi çok adil ve gerçekçi bir yere işaret etmez. Toplumlar, adaletle ayakta tutulur, bir şehrin/ ülkenin üzerindeki göğü ayakta tutan şey, adalettir. Fırsat eşitliği kadar, kaynaklara ve makamlara eşit erişim, ifade özgürlüğü, yasalar önünde eşitlik ilkesinin şaşmaz şekilde uygulanması bireylerin dahil olmakla sömürülmeyecekleri ve istismar edilmeyecekleri bir toplum idealine yol açar. Mesela Ortadoğulu mültecilerin ve göçmenlerin daha zengin Arap ülkeleri yerine Avrupalı ülkeleri tercih etmesinin altında da Avrupa ülkelerin bu idealleri –en azından kendi sınırları dahilinde- uygulama pratiği yatıyor.

Türkiye’nin kolektif zekâ ya da kolektif bilinçte sağladığı en büyük başarı sizce nedir?

Yardım kuruluşları hareketidir. Tüm dünyada alın akımızdır ve milletimizin hemen her ferdinin bütçesinden katkı olmuştur. Bunun yanında Yunus Emre Enstitüsü’nün çalışmalarının da çok değerli ve anlamlı olduğunu düşünüyorum. Onlar kendilerini kamu diplomasisinin yumuşak gücü olarak tanımlıyor ama daha ötesinde Anadolu derviş abdal ruhunun isim olarak seçilmesinin bile bir fark yarattığına inanıyorum. Yunus Emre, bizim insanlığa verebileceğimiz en öz, en duru ve en büyük katkı.



HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

Çınar Boru & Genel Müdürlük

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Akçakoca / DÜZCE
T: 0(380) 525 02 67
F: 0(372) 316 89 72

Çınar Çelik

Organize Sanayi Bölgesi
Çınar Caddesi
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 334 36 90
F: 0(372) 334 36 99

Çınar Lojistik

Bookus İşhanı
No: 18/C
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 316 46 20
F: 0(372) 316 89 73

İstanbul Ofis

Finans Kent Mah. Prof. Hasan
Köçük Cad. No:5 Blok:9A-20. Kat
Daire 191 Ömeriye / İSTANBUL
T: 0(216) 688 24 29
F: 0(216) 688 24 28



KAPAK KONUSU



Sizce dünyadaki en iyi kolektif hareket örneği nedir?

Gandhi'nin tuz yürüyüşüdür. İngiliz sömürgesinin ekonomik temellerine, sömürüye ve yerel iltizama vurgu yapan çok gerçekçi bir direniştir.

Milli ve dini bayramlarımızda sergilediğimiz tutum ve davranışlar ülke olarak kolektif zekânın gelişmesine katkı sağlar mı yoksa zaten bir kolektif zekâ örneği midir?

Kolektif ruhun coşkusunu besler. Akraba ve yakınlarımızla yüz yüze gelmek, kucaklaşmak, sohbet ve yarenlik etmek, aramızdan ayrılmışları yad etmek dayanışma ve güvene dayalı ilişkilerimizi tamir eder, bize büyük bir ailenin bir parçası olduğumuzu yeniden hatırlatır.

Ortak bilinç ve paydada buluşmak için katılımcı yöntemlerle toplumsal karar alma süreçlerini şekillendirmek gerekli midir?

Elbette, bu, zaten çoğulcu demokrasinin de bir gereği. Yalnızca çoğunluğun değil, toplum içindeki tüm unsurların düşüncelerini, umut ve acılarını ifade edebilecekleri, gerekli hamleleri yapabilmek için mekanizmaları harekete geçirebilecekleri süreçlerin müesses hale gelmesi hem burada basınç birikmesinin önünü alır, hem güven ve umudun diri tutulmasını sağlar hem de bu unsurların radikalleşmesine, illegal yöntemler ve başka aktörlere meyletmelerinin önünü alır. Çoğulcu demokrasi, millet olma bakımından farklı unsurların aidiyet hislerinin en büyük garantörüdür.

Doğal afetler sonrası meydana gelen kolektif zekâ örnekleri insani duygularla mı sağlanıyor?

İnsani duygular temelinde harekete geçiyor elbette. Tüm zihinsel faaliyetler ve eylemlerimizin ivmesi algılarımızla beraber duygularımızdır. Kaygı, bilme,

düzenleme ve kontrol ihtiyacını eyleme geçirir; merhamet dayanışma ve yardımlaşmayı, sevgi hesapsızca vermeyi, cömertliği ve orada olmayı buyurur bizlere. Buna mukabil, öfke de adalet taleplerini yükseltir elbette. Tüm bunlar, kolektif zekânın, birlik ruhunun tezahürleri.

Yardım kuruluşlarının birleşmesi kolektif zekânın gelişmesinde önem teşkil eder mi?

Bilginin ve kaynakların paylaşılması tüm yapılanmalar içerisinde bir hamleyi ve total faydanın artışını getirir; yardım kuruluşları da faaliyet sahaları gereği, bu ortak bilgi ve kaynak havzasını paylaşmakla daha etkin hale gelirler elbette. Farklı ihtiyaç sahiplerine, farklı alanlarda yardımların yerinde ve kararında ulaştırılması, yoksunluğu önlediği kadar israfı da önleyecektir. İnsan emeği, ulaşım, nakliye, mekân, enerji kullanımı gibi pek çok bağlamda da gereksiz kaynak kullanımının önünü alarak daha çok yardımda bulunulması mümkün hale gelecektir.

Teknoloji ve dijital yaşamın kolektif zekânın oluşmasındaki rolü nedir?

Dijital devrim, tıpkı matbaanın icadının sadece kitap tekniğini değil bir düşünme, algılama, üretme ve inanç biçimini dönüştürmesi gibi postmodern bilinç pratiklerini ve değerleri dönüştürüyor. Görsel algı, kısa süreli dikkat, parçalı okuma, fragmanlarla yaşama ve kavramlaştırma gibi etkilerini hali hazırda bile görüyoruz, bizim gibi dijital devrim öncesinde doğanlar açısından tablo giderek tuhaflaşacak. Yeni şeyleri yeni biçimlerde söylemek icap ediyor kolektif bilince bir etkide bulunmak istiyorsak. Yeni süreçlerin, eğitim ve iş yapılanmalarının, kontrol ve yaptırım mekanizmalarının, tüm toplumsal gereksinimlerin bu yeni dönüşüm göz önüne alınarak tasarlanması kaçınılmaz. Rüzgâra karşı duvar örmekte bir fayda yok, yel değirmenleri, tribünler inşa etmeliyiz.

1972' den beri

www.haksanmakina.com.tr



HAKSAN

MAKİNA



CNC MACHINE
TOOLS



SHEET METAL
WORKING MACHINES



UNIVERSAL
MACHINE TOOLS

Endüstriyel Çözüm Dostunuz

LEANTEC LRA2000-8-6AC

HIGH PRECISION
MILLING MACHINE

" INDUSTRIAL SOLUTION PARTNER "



CS 6250B/2000
LATHE



HYDRAULIC / SERVO
PRESS BRAKES



ECOCA SL-8



LK MV-1050

HEAD OFFICE/MERKEZ

Yenidoğan Mah. Eyüp Sultan Cad. No: 24
Bayrampaşa / İstanbul / TÜRKİYE

P: +90 212 567 33 31 pbx
F: +90 212 565 70 58
E: info@haksanmakina.com.tr

BRANCHES/ŞUBELER

Abdi İpekçi Cad.1.Emintas Sanayi Sitesi
No: 74 / 121 Bayrampaşa / İstanbul / TÜRKİYE

P: +90 212 613 02 09 - 567 22 75
F: +90 212 576 44 20

İkitelli OSB. Demirciler San. Sit. B3 Blok
No:92 İkitelli / İstanbul / TÜRKİYE

P: +90 212 671 84 98 - 671 84 99 - 671 07 55
F: +90 212 671 12 91



Cahit ERTEMEL
Genç MÜSİAD Başkanı

Kolektif Girişimcilik Hareketi

“Girişimcilik” kavramından anladığı ve yüklediğimiz değer bunun çok daha fazlasıdır. Bizim bakışımıza göre girişimci; risk ve inisiyatif olarak girişkenliği ve cesaretiyle daha iyiye doğru yol alan kişidir. Bu doğrultuda Genç MÜSİAD kitlesi; gençliğinden aldığı dinamizm ve azmi, büyüklerinden aldığı tecrübeyle, ülkemiz ekonomisi adına en önemli girişimci kitlesine haizdir.

3. Kolektif Girişimcilik

Kolektif girişimcilik, iş riskini ve sermaye yatırımını sosyal değerlerle birleştiren bir kavramdır. Ancak, bu terim bazıları için çelişkili gelebilir. Geleneksel olarak girişimcilik, bireysel başarı ve kâr hedefleyen bir faaliyet olarak görülürken, kolektif girişimcilik bu algıya meydan okur. Beraber iş yapma kültürünü ve birliğin gücünü dinamizmle birleştirir. Genç MÜSİAD olarak teşkilatlarımızda ana misyonumuz, samimiyeti ve birlik ruhunu geliştirmektir. Bu doğrultuda bizler girişimciliği bir ve beraber ele almaktayız. Kolektif girişimcilik aslında, iş ve sosyal değerleri birleştiren bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım, toplumsal sorunlara ve eksiklere yeni çözüm yolları arar ve iş dünyasını toplumsal etkileri dikkate alan bir şekilde değiştirir. Kolektif eylemin mantığı, bireylerin toplumun gelecekteki refahına olan ilgisini paylaşımlarına dayalıdır.

4. Kolektif Girişimcilik Hareketi

Bu girişimcilik hareketindeki en önemli gereksinim, kolektif olması hasebiyle kitledir. “Sosyal sermaye” günümüzde yer yer finansal sermayeden daha önemli hale gelebilmektedir. Geleneksel anlamda kültürümüzde ve finans dünyasında belirli bir grup haline gelerek iş yapma biçimleri mevcuttur. Bunun en önemli örneği kooperatifleşme olarak karşımıza çıkar. Birçok insan bir araya gelerek toplu sermaye gücüyle bireysel olarak yapamayacakları projeleri hayata geçirebilirler. Finans dünyasında ise borsaya açılma olarak tabir

“Kolektif Girişimcilik Hareketi” kapsamında merkeze inovasyonu koyarak bir ve beraber aldığımız inisiyatiflerle ülkemiz ekonomisi için daha iyisini hedefleyeceğiz.

1. Perspektif

Genç MÜSİAD olarak 21. Yılıımızda; yurtiçinde 56 yurtdışında 33 şubemizle birlikte 4000’i aşkın üyeye sahibiz. Genç MÜSİAD, MÜSİAD’dan aldığı en önemli değerlerin başında beraber iş yapma kültürü gelmektedir. Bu vizyonla dönemimizin başında “Kolektif Girişimcilik Hareketi” adında yeni bir hareket başlattık.

2. Girişimcilik

Girişimcilik, ekonomik kalkınma için önemli bir rol oynamaktadır. Girişimcilik kavramı, son yıllarda oldukça gelişen “Start-up ekosistemini” ve sıfırdan başlayan girişimleri akla getirebilmektedir. Fakat bizlerin



ettiğimiz finans aracı ile kitleler şirketlere ortak olabilir ve bu sayede şirketler daha geniş bir finansa erişebilir hale gelirler. Burada bahsettiğimiz örnekler kitlelerin yalnızca “çokluğundan” faydalanan yöntemlerdir. Bizim hedefimiz ise “nitelikli insan kaynağı” barındıran Genç MÜSİAD içerisinde, yalnızca çocukluk ve maddi birikim ile olmaksızın nitelikli inovasyon ile birlikte yeni projeler yürütmektir. Bunun en önemli sebebi, günümüzde sınıflandırılan sermaye biçimlerinden “nitelik sermaye”sinin her şeyin önüne geçmesidir. Son 10 yılda hızla büyüyen şirketlere ve girişimlere baktığımızda, onları ayırt eden en önemli varlığın kitleler ve finans gücü olmadığını, inovasyon ve nitelikli insan gücüyle farklılıklar oluşturduklarını görebiliriz.

Dolayısıyla Genç MÜSİAD, başlatmış olduğu “Kolektif Girişimcilik Hareketi”nin merkezine sahip olduğu “nitelikli insan kaynağı”nı koymaktadır.

“Kolektif Girişimcilik Hareketi” kapsamında merkeze inovasyonu koyarak bir ve beraber aldığımız inisiyatiflerle ülkemiz ekonomisi için daha

iyisini hedefleyeceğiz. Dönem içerisinde kurmayı planladığımız “Girişimcilik Merkezi” ile girişimlerin hızlandırılmasına odaklanacak ve yeni pazarlara ulaşma imkanları sağlayacağız. Genç MÜSİAD içerisinde geliştireceğimiz yeni kanallar vasıtasıyla üyeler arası etkileşimi ve ticaret yapma azmini artıracaktır. Her dönem yaptığımız gibi, gençlerin ve özellikle genç iş insanlarının iş dünyasında yaşadığı sorunlara yeni çözümler bulmaya devam edecek ve sorunların çözümü için gerekli adımları atacağız.

Son olarak, ülkemizde ve dünyada pandemi sonrası yaşanan hadiseler dolayısıyla bazı finansal belirsizlikler ve paraya ulaşma anlamında zorluklar ortaya çıkmıştır. Bizler başlattığımız “Kolektif Girişimcilik Hareketi” sayesinde kitlenin gücü ile finansal destekler sağladığımız, nitelikli insan kaynağı sayesinde ise inovasyon sağladığımız projeler geliştireceğiz.

Geliştirdiğimiz projelerde diğer tüm faaliyetlerimizde olduğu gibi kümülatif MÜSİAD tecrübesinden faydalanarak, yüksek ahlak ve yüksek teknoloji bilinciyle her zaman kurumuzu ve ülkemizi daha iyi noktalara götürebilmek için gayret göstereceğiz. Bu vesileyle dönemimizin hayırlara vesile olmasını yüce Allah’tan niyaz ederek yazımı sonlandırıyor ve tüm okuyuculara şükranlarımı iletiyorum.

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





Üsâme KAYA
Yedifark Kurucu Ortak

TÜRKİYE İÇİN BAŞARI KATALİZÖRÜ “KOLEKTİF ZEKÂ”

“Dünyanın hiç olmadığı kadar birbirine bağlandığı çağımızda birleşen farklı zihinlerin sinerjisi sınırsız olasılıkları ortaya çıkarıyor. Bireyselliğin sınırlarının aşılmasını sağlayan ve ilerlemenin itici gücü olan **kolektif zekâ**, **ülkemizin** daha da başarılı olması için **katalizör** görevi görecektir...



Toprak bütünlüğü, ulusların örgütlenerek oluşturduğu ve devlet olarak adlandırılan yapı ortaya çıktığı günden bu yana hep değerli olmuştur. Toprak kaybetmek en küçük ülkeler için dahi can yakıcı bir durumdur. Oysa yazar, düşünür ve sosyolog Cemil Meriç'e göre toprak bir ulusun en değersiz şeyidir... Zira, O'na göre **“Ülkeler en değersiz şeylerini kaybedince her şeylerini kaybettiklerini anlarlar.”** Ruhlarını!

Bilimsel olarak ruh kavramı için değişen tanımlar yapılır. Bazı bilim insanlarına göre beyin faaliyetleri sonucu oluşan algıların ve davranışların tümüdür. Bazılarına göre ise bilimsel anlamda ruh yoktur; düşünce, hatıralar ve duygular ise biyolojik süreçler sonucu oluşur. Cemil Meriç'in sözünü ettiği ruh ise aslında **bizi** bir araya getiren şeyleri tanımlıyor: Örf ve adetleri, kültürü, gelenekleri, hafızayı, insan varlığını, geçmişini, dilini...

Peki uluslar için **ruh** neden önemli? Bu soruya herkesin yanıtı farklı olacaktır. Ancak ruh aynı zamanda bağlanabilen bir şey. Birlik olduklarında ise çok çarpıcı sonuçlar ortaya çıkıyor. Dünya, bilinen tarihi boyunca hiçbir zaman tam anlamıyla birbirine bağlanmadı. Yine de bir araya gelen ruhlar devrimler gerçekleştirdi, nesilden nesle aktarılan bilgiler bilimin ve teknolojinin hayal dahi edilemeyen seviyelere ulaşmasını sağladı, medeniyetler kuruldu, gelişti, ilerledi... Bir araya gelen ruhlar, günümüzün dünyasını şekillendirdi. Bu toplu hareket şekline yakıştırılan başka bir tanım daha var: **Kolektif Zekâ!**



Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



“Ben” Zihniyetini Aşarak “Biz” Olabilmek

Çağlar boyunca sağlanan ilerlemeye rağmen kolektif zekânın nasıl çalıştığı hala tam olarak anlaşılamadı. Bu konuda herkesin hemfikir olduğu en basit tanım “bir grup insanın bir araya gelerek ortak bir hedefe ulaşmak için birlikte çalışması” kelimeleriyle anlatılıyor. Bu kavram, bireysel zekânın ötesinde, oluşan birlikteliğin daha yüksek bir zekâ seviyesine ulaşılmasını sağladığı fikrine dayanıyor. Yani, **kolektif zekâ** aslında ekip üyelerinin birbirleriyle etkileşim kurarak, farklı bakış açılarından faydalanarak ve birbirlerinin güçlü yönlerini kullanarak daha iyi sonuçlar elde etmelerini sağlıyor.

Elbette doğal yetenek veya çok çalışmanın sonucu olan başarılar yok sayılamaz, ancak tek başına ilerlemek her zaman çok kolay olmayabilir. Pek çok değişkene sahip olan hayatın rutinlerinde birilerinden destek almak veya bilgilerinden faydalanmak başarı faktörünü önemli oranda artırıyor. Üstelik bu durum sadece şahıslar için de geçerli değil. Pek çok örnekte görülebildiği gibi ülkelerin başarıya ulaşmasında da birlikte hareket etmek önemli bir etkiye sahip. Bilgi paylaşımı, birbirine destek olmak, eksikleri tamamlama, birlikte hareket ederek ilerlemek ve riskleri minimize etmek gibi durumları çözmenin en etkili yolu **kolektif hareketten** geçiyor.

“Büyük Akıl” kitabının yazarı Geoff Mulgan, “Çok sayıda makine ve insanı

birbirine bağlamak, bunların tamamen yeni biçimlerde düşünmelerini sağlar, örneğin karmaşık sorunları çözebilir, çok daha hızlı bir şekilde sorunları tespit edebilir ve kaynakları yeni yöntemlerle birleştirebilirler.” fikrini öne sürerek kolektif zekânın günümüzün dünyası için önemini ifade ediyor. Ancak “düşünceyi bu şekilde geniş ölçekte organize etme yollarının hâlâ emekleme aşamasında” olduğunu da vurguluyor.

Yazara göre, “Kolektif akıl geliştirmek birçok yönden insanlığın en büyük sorunudur, zira farklı şekillerde birlikte düşünme ve hareket etme becerimizi ilerletmeden iklim, sağlık, refah ve savaş gibi diğer büyük zorlukları çözme ihtimali son derece düşüktür.” Ayrıca, “Herhangi bir grup içinde farklılaşan ve çatışan çıkarlar, her türlü kolektif akıllı, bir yandan bir iş birliği aracı ama öte yandan da rekabete, aldatmacaya ve manipülasyona açık bir alan haline getiriyor.” Bu durum ise kolektif zekânın oluşmasını yavaşlatıyor, hatta engelliyor.

Geoff Mulgan, buna örnek olarak bireysel zekâ ile dolu kurumların bazen kolektif aptallıklar sergilemesini gösteriyor. O’na göre “Akıllı araçlara sahip olmak, her zaman akıllı sonuçlar ortaya çıkarmıyor.” Bunları kullanabilmek de önemli. Kolektif zekâ aracılığıyla başarıya ulaşabilmenin çözümü ise başka bir kelimenin tanımında gizli...



Başarının Kilidini Açan Anahtar: Katalizör

“Kimyasal bir reaksiyonu süreç içinde kendi yapısı değişmeden hızlandıran madde” olarak ifade edilen **katalizör** terimi, günümüz dünyasında bilim dışındaki alanlarda da kullanılan bir kelime olarak kabul görmeye başladı. Örneğin, başarı bağlamında katalizör, “başka şeyleri etkileyerek bir oluşuma yol açan; ilerlemeyi, büyümeyi ve gelişmeyi hızlandıran bir şey” diye tanımlanıyor.

Bazı durumlarda tüm gerekli bileşenler mevcut olsa dahi tepkime kendiliğinden gerçekleşmez. “Katalizör” kitabının yazarı Chandramouli Venkatesan’a göre “Başarı kendi kendine olmuyor. Belirli eylemler ve çabalar formunda bir katalizör gerekiyor.” İş hayatında da başarılı olmak için bu gereklilik farklı

değil. Ancak hedefe ulaşabilmek için önce bakış açısını değiştirmek gerekiyor. Yazar, insanların ortalama kırk yıl olan iş kariyerlerinde zamanın kendilerine deneyim kazandırdığını, dolayısıyla başarılı olduklarına dair fikirlerinin yanlış olduğunu belirtiyor. İnsanların çalıştıkları süre boyunca gerçekleştirdikleri eylemleri aynı yürümek gibi mekanik olarak uyguladıklarını ifade eden yazar, bu zamanlarında **“Hedefle, Ölç, Değerlendir, Düşün”** formülü ile tanımladığı başarının katalizörü uygulandığında iş hayatında gerçekten deneyim sahibi olacaklarını belirtiyor. İnsanlar geçirilen her anda bilinçli hareket ederek öğrenmeli, kendilerini geliştirmeli...

Bireysel başarılar paylaşıldığında ve aynı damlaların oluşturduğu bir nehrin ahenkli akışı gibi hareket edildiğinde uluslar da çok daha ileriye koşarak ilerleyebilirler. Bu nedenle farklı alanlarda belirli seviyelere ulaşan ülkemiz için de **başarının katalizörü** olabilecek en önemli unsurun **Kolektif Zekâ ile hareket etmek** olacağını söylemek, üzerinde düşünülmesi gereken bir bakış açısı.

Ülkemiz için, karmaşık küresel zorluklar ve hızlı teknolojik gelişmeler karşısında kolektif zekânın gücünden yararlanmak giderek daha önemli hale geliyor. Zira, ortak akıldan yararlanarak görünmez sınırlar aşılabılır ve ekonomik büyüme desteklenebilir. **Kolektif zekâ Türkiye'nin geleceğini dönüştürme ve onu bölgede daha güçlü bir lider olarak konumlandırma potansiyeline sahip.**

Farklı Perspektiflerin Değeri

Hiçbir bilim insanı kendi alanındaki tüm bilgiye sahip olamaz. Nesiller boyunca aktarılan bilgiler ve fikirler üzerine inşa edilen bilim topluluğu, olağanüstü keşifler yapabildi. Isaac Newton ünlü bir sözünde, "Eğer daha ileriye gördüysem, bu devlerin omuzlarında durarak olmuştur." ifadelerini kullanarak kolektif zekânın dünyayı nasıl ileriye taşıdığını açıkça vurguluyor.

Günümüzün birbirine bağlı dünyasında, her zamankinden daha fazla zihin yetilerini birleştirebiliyor. İnternet, sosyal medya, yapay zekâ ve daha fazlası gibi araçlar küresel beyin gücünü birbirine bağlıyor. Artık dünyanın dört bir yanından bireyler geniş bir kolektif zekâ ağı oluşturabiliyor. Bu durum ise birlik olmak için sayısız fırsat sunuyor. Tarihin gösterdiği bir şey varsa, o da çok sayıda kişinin katkılarının insanlığı yeni zirvelere taşıyacağı olacaktır.



İnsan başarısı tamamen bir ağ oluşturma olgusudur. Örneğin ticaret yapma becerisi, pazarlama akıllı, yönetim kabiliyeti, üretim, dağıtım ve uzmanlaşma gibi farklı alanların bir araya gelmesi ekonomik sistemin oluşmasını sağlıyor.

Paradigma, Değişim, Fırsatlar

Bazen bir fikir her şeyin değişmesini sağlayabilir. Kabul edilen düşünce biçimleri, yöntemler ve varsayımların bütünü olarak tanımlanan **paradigma**, o alandaki fikir üreten veya çalışan herkesin ortak anlayışı olarak da tanımlanabilir. Paradigma, bir bakıma doğru kabul edilen düşünce biçimlerinin ve yöntemlerinin toplamıdır.

Paradigma değişikliği, sık yaşanan bir durum olmasa da gerçekleştiğinde büyük etkilere neden olur; yerleşik tüm kurallar ve uygulamaların, içinde bulunulan çağa uygun kavrayış, bakış açıları ve anlayışlarla kökten bir değişim ortaya çıkarır. Bu değişimler birçok alanda gerçekleşebildiği gibi ekonomide de yaşandı.

Ülkemizin ekonomik alanda en çok katkı yapan sanayi, otomotiv, savunma ile teknoloji gibi sektörlerin yanı sıra lojistik, tarım, enerji, inşaat ve sağlık gibi belirli bir seviyeye ulaşan alanlarda büyümesi devam ediyor. Ancak uzun yıllardır iş dünyasında olanların rutinleri pek değişmiyor. Uzmanlaştıkları iş kolunda yeniliklere uyum sağlasalar dahi bir tıkanma yaşanıyor. Hatta bu durum, iş dünyasına adım atan yeni girişimcilerin çoğu için de geçerli.

Paradigma değişimi aniden gerçekleşmiyor. Yeni değerlerin geniş bir kitle tarafından kabul görebilmesi için önce ikna olmaları gerekir. Bu zihniyet değişikliği ise bir sürecin aşılması anlamına gelir. Herkesin kabul ettiği paradigmanın açıklayamadığı anomaliler, yani olgular, sorular veya durumlar oluştuğunda ise bunlar çeşitli şekillerde savuşturulur, ancak paradigmadan vazgeçilmez. Bu eylem biçimi adeta kaybettiği anahtarını düşürdüğü sokağın karanlık köşesi yerine ışığın daha iyi olduğu sokak lambasının altında arayan insanın düşünce şekline benziyor. Türkiye için de potansiyelinin farkında olursa dahi ilerlemesi duran sektörlerin gerçek kapasitesine ulaşabilmeleri için önemli bir fırsat bulunuyor; **katalizör olarak kolektif zekâyı kullanmak**. Kabul görecek ve uygulamaya geçirilecek yeni paradigma her şeyi değiştirebilir mi?

Mevcut paradigmanın sundukları doğrultusunda hareket eden sektörler ve içerisinde yer alan bileşenlerin yeni bir sürece girebilmesi için tamamlamaları gereken ilk şey kolektif hareket ve kolektif düşünce şeklini benimsemeleri olmalı. Kolektif zekânın katalizör görevi görmesi için değişim bireylerden başlıyor. Bir çalışan olarak benimseyecekleri bütün ile bir olma alışkanlığı yer aldıkları ekiplere de yansıdığına değişim başlar. Bir araya gelerek uyumlu bir bütünü oluşturan ekiplerin büyüttüğü kolektif zekâyı yöneticiler destekleyerek ilerlemenin sürmesini sağlayacak. İş sahipleri aracılığıyla işletmelerin ortak hareket etmesi ise sektörleri dönüştürmeye başlayacak.

Katalizör: Biz'in Gücü

Günümüzün karmaşık ve hızla gelişen ortamında, hiç kimse tüm cevaplara sahip değildir. Bu nedenle çalışanlar, müşteriler, ortaklar veya diğer paydaşların kolektif bilgelikten yararlanmak, yenilik yapmak, gelişmek ve başarılı olmak isteyen her birey veya organizasyon için giderek daha önemli hale geliyor. Aslında her şey, her şey ile bağlantılı ve bir bütünün parçalarını oluşturuyor.

Farklı zihinlerin iş birliğine dayalı bir şekilde bir araya getirilmesiyle ortaya çıkan kolektif zekâ, bakış açıları ve fikirler daha iyi karar alma, daha yaratıcı problem çözme ve daha hızlı inovasyona yol açan katalizör görevi görebilir.

Bireysel başarı ve rekabetin sıklıkla yüceltildiği bir dünyada iş birliği ve topluluğun gücünü unutmak kolay olabilir. Ancak gerçek şu ki, ekip çalışması ve **biz** zihniyeti yalnızca kişisel yaşamlarda değil, her alanda uygulanması kritik önem taşıyor.

Yalnız dehayı ve karizmatik vizyoneri sıklıkla yücelten günümüz dünyasında, diğerlerinin üzerinde yükselen bireysel başarı hikayeleri kültürel bilince de derinden işliyor. Ancak biraz farklı bir bakış açısıyla yaklaşıldığında bu başarılarla kolektif zekânın etkisi açıkça görülebiliyor. Bireysel yetenek ve azmi küçümsemeden, dünyayı değiştiren başarılarla ulaşmanın ne anlama geldiğini yeniden tanımlayan bir anlatı ortaya çıkıyor.

Bir, sıfırdan büyüktür. Bu nedenle söylenebilecek en özet cümle belki de şöyle oluşturulabilir: **Türkiye'nin gerçek potansiyeline ulaşması, başarılı olabilmesi ve ruhunu geri kazanması için kolektif zekâyı bir başarı katalizörü olarak kullanıp, bunun gücünden yararlanarak, kalıcı ve sistematik bir değişim ortaya çıkartabiliriz.**



Zafer KARGIN
NEPROTECH Yazılım ve Bilgi Teknolojileri

Yeni Nesil Teşvikler ile Kalkınma Ekolü Türkiye

Devlet destekleri dünyanın ve çağın ihtiyaçlarına göre dinamik bir bakış açısı ile işletmelerin yararına olacak şekilde yeniden kurgulanırken destek mevzuatları daha anlaşılır, yalın, yenilikçi, esnek ve işlevsel hâle getirilmiştir.

1. Yatırım Teşvik Uygulamaları

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2023 yılının ikinci çeyreği verilerine göre bölgesel, öncelikli yatırım, stratejik yatırımlar ve genel teşvik olmak üzere dört ana başlıkta sadece bin 249 işletmeye 69 milyar 821 milyon yatırım teşvik belgesi sağlayarak 32 bin iş gücünün istihdama dâhil edilmesini sağladı. Bölgesel Teşvik Belgesi ile 8 milyar 209 milyon TL yatırıma “Gelir Vergisi Stopajı Desteği 10 Yıl, Gümrük Vergisi Muafiyeti, KDV İstisnası, Sigorta Primi Desteği 10 Yıl, Sigorta Primi İşveren Hissesi 12 Yıl, Vergi İndirimi yüzde 90, YKO yüzde 55” desteği verilmesi öngörüldü. 7 milyar 564 milyon TL yatırıma sağlanacak Gümrük Vergisi Muafiyeti, KDV istisnası en çok desteklenecek ikinci unsur oldu.

Elektrik üretimi sektörü en fazla yatırım teşvik belgesi alan sektör olurken tekstil dokumacılığı en fazla yatırım teşvik belgesi alan ikinci sektör oldu. 2023 ikinci çeyrekte en fazla yatırım teşvik belgesi ise Kahramanmaraş ilimize verildi.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı KDV istisnası, KDV iadesi, Gümrük Vergisi Muafiyeti, Vergi İndirimi, Sigorta Primi İşveren Hissesi, Kâr Payı, Yatırım Yeri Tesisi, Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği ile işletmelerin yurt içi ve yurt dışında rekabet gücünü artırmaya devam etmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti yatırım, istihdam, üretim, ihracat odaklı büyüme stratejisi kapsamında verdiği devlet destekleri ile ekonomiye yön vererek işletmelerin rekabet gücünü de artırmaya devam etmektedir.

Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın yayınladığı Orta Vadeli Program (2024-2026) kapsamında öncelikli reform alanlarına yönelik düzenlemelerde “büyüme ve ticaret” ile “beşeri sermaye ve istihdam” alanlarında yapılacak idari düzenleme ve alınacak yeni kararlar gelecek yıllarda da işletmelere verilecek desteklerin artacağını göstermektedir.

Ülkemizde uygulanan devlet desteklerini yatırım, istihdam, Ar-Ge ve ihracat teşvikleri olarak dört ana başlıkta gruplayabiliriz. İşletmeler her bir destek grubu ile ilgili bakanlıklar tarafından yayınlanan açıklayıcı ve yönlendirici genelgeler doğrultusunda yakaladıkları büyüme ivmesini yüksek satış rakamları ile taçlandırmaya devam ettirmektedir.



KDV İstisnası

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt içinden ve yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat ile belge kapsamındaki yazılım ve gayri maddi hak satış ve kiralamaları için katma değer vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır.

Gümrük Vergisi Muafiyeti

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt dışından temin edilecek yatırım malı makine ve teçhizat için gümrük vergisinin ödenmemesi şeklinde uygulanır.

Vergi İndirimi

Vergi İndirimi; gelir veya kurumlar vergisinin, yatırım için öngörülen katkı tutarına ulaşınca kadar indirimi olarak uygulanmasıdır. Bu destek, stratejik yatırımlar, bölgesel teşvik uygulamaları ve öncelikli yatırımların teşviki uygulamaları çerçevesinde düzenlenen teşvik belgeleri kapsamında sağlanır.

Kâr Payı Desteği

- Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında kullanılan en az bir yıl vadeli krediler için sağlanan bir finansman desteğidir.
- Teşvik belgesinde kayıtlı sabit yatırım tutarının yüzde 70'ine kadar kullanılan krediye ilişkin ödenecek faizin veya kâr payının belli bir kısmı Bakanlığımızca karşılanmaktadır.

- Bu destek unsuru, stratejik yatırımlar, 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde bölgesel teşvik ve öncelikli yatırımların teşviki uygulamaları kapsamında yapılacak yatırımlar için uygulanır.

Yatırım Yeri Tahsis Desteği

Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenmiş stratejik yatırımlar, bölgesel ve öncelikli yatırımlar için Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca (Millî Emlak Genel Müdürlüğü) belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde yatırım yeri tahsis edilebilir.

Sigorta Primi İşçi Hissesi Desteği

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işveren hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının belirli bir süre bakanlıkça karşılanmasıdır. Stratejik yatırımlar, bölgesel ve öncelikli yatırımların teşviki uygulamaları kapsamında düzenlenen teşvik belgeleri için uygulanır.

Sigorta Primi Desteği

Yatırım Teşvik Belgesi kapsamı yatırımla sağlanan ilave istihdam için ödenmesi gereken sigorta primi işçi hissesinin asgari ücrete tekabül eden kısmının 10 yıl süreyle Bakanlıkça karşılanmasıdır. Genel teşvik uygulamaları hariç olmak üzere, sadece 6. Bölgede gerçekleştirilecek yatırımlar için düzenlenen teşvik belgelerinde öngörüldü. Ayrıca, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında desteklenen stratejik yatırımlar için de uygulanabilir.

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



KDV İadesi

Sabit yatırım tutarı 500 milyon Türk Lirasının üzerindeki Stratejik Yatırımlar kapsamında gerçekleştirilen bina-inşaat harcamaları için tahsil edilen KDV'nin iade edilmesidir.

2.İstihdam Teşviki Uygulamaları

11 Eylül 2023 işgücü istatistiklerine göre işsizlik oranı 2023 Temmuz ayında yüzde 9,7 seviyesinde gerçekleşti. İstihdam edilenlerin sayısı 31 Milyon 873 Bin Kişi, İstihdam oranı ise yüzde 48,7 oldu. Sosyal güvenlik kurumu özel işyeri işverenlerine istihdamı arttırmak ve işveren maliyetleri azaltmaları için çeşitli kanun maddelerinde destek ve indirim hakkı sağlamaya devam ediyor.

Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararlar Uyarınca Uygulanan Teşvik

Büyük ölçekli yatırımlar, stratejik yatırımlar ve bölgesel teşvik uygulamaları kapsamında teşvik belgesi düzenlenerek tamamlama vizesi yapılmış işyerleri ile Gemi inşa yatırımları teşvik kapsayan ve Kapsama giren sigortalıların prime tabi tutulacak kazançlarının, 5510 sayılı Kanunun 82'nci maddesi uyarınca belirlenen prime esas kazanç alt sınır üzerinden hesaplanan sigorta priminin işyerinin;

- 1, 2, 3, 4 veya 5 inci bölgede kurulu olması hâlinde, işveren hissesi prim tutarının,
- 6'ncı bölgede kurulu olması halinde, sigortalı ve işveren hissesi prim tutarının,
- Gemi yatırımı olması halinde ise hangi bölgede kurulu olduğu üzerinde durulmaksızın işveren hissesi prim tutarının, tamamı ekonomi bakanlığınca karşılanır.

Asgari Ücret Desteği

2023 yılı Temmuz ila Aralık ayları/dönemi için bu maddede belirtilen şartları sağlayan iş yerlerinden bildirilen sigortalılara ilişkin toplam prim ödeme gün sayısı ile 16,66 Türk Lirası'nın çarpımı sonucu bulunacak tutar, bu işverenlerin Kuruma ödeyecekleri sigorta primlerinden mahsup edilir ve bu tutar İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanır. Asgari ücretli için hesaplanan teşvik tutarı brüt ücretin 500 TL'si kadardır.

İşsizlik Ödeneği Alanların İstihdamı Hâlinde Uygulanan Prim Teşviki

Kapsama giren sigortalı için, işsizlik ödeneğine hak kazandığı süre boyunca prime esas kazanç alt sınır üzerinden hesaplanan kısa vadeli sigorta primlerinin %1'i ile uzun vadeli sigorta primleri ve genel sağlık sigortası priminin tamamı, kalan işsizlik ödeneği süresince İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanmaktadır. Asgari ücretli için hesaplanan teşvik tutarı brüt ücretin 4.493,86 TL'si kadardır.

Genç, Kadın ve Mesleki Belge Sahibi Olanların İstihdamına Yönelik Teşvik

Özel sektör işverenlerine, 01.03.2011 – 31.12.2023 tarihleri arasında işe aldıkları sigortalılar için, sigorta primine esas kazançları üzerinden hesaplanan Sigorta primi işveren payının tamamının İşsizlik Sigortası Fonundan karşılanmasına imkân sağlanmıştır. Asgari ücretli için hesaplanan teşvik tutarı brüt ücretin 2.280,47 TL'si kadardır.

Engelli Sigortalı İstihdamına Yönelik Teşvik

Özel sektöre ait işyerlerinde çalıştırılan engelli sigortalıların, prime esas kazanç alt sınırı üzerinden hesaplanan sigorta primi işveren hisselerinin tamamının Hazine ve Maliye Bakanlığınca karşılanması imkânı sağlanmıştır. Asgari ücretli için hesaplanan teşvik tutarı brüt ücretin 2.280,47 TL'si kadardır.

Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerine İlişkin Teşvik

Ar-Ge/Tasarım ve destek personeli ile 4691 sayılı Kanun'un geçici 2. Maddesi uyarınca ücreti gelir vergisinden muaf olan personelin ücretleri üzerinden Hesaplanan sigorta primi işveren hissesinin yarısı, 31.12.2028 tarihine kadar Hazine ve Maliye Bakanlığının bütçesine konulacak ödenekten Karşılanmaktadır. Asgari ücretli için hesaplanan teşvik tutarı brüt ücretin 3.320,09 TL'si kadardır.

Sosyal Hizmetlerden Faydalanan Çocukların İstihdamı Halinde Uygulanan Teşvik

2828 sayılı Kanunun ek 1. maddesi kapsamına giren kişilerin özel sektör işverenleri tarafından prime esas kazanç alt sınır üzerinden hesaplanan sigorta Primi ve işsizlik sigortası priminin sigortalı ve işveren hissesinin tamamı Hazine ve Maliye Bakanlığının tarafından karşılanacaktır. Asgari ücretli için hesaplanan teşvik tutarı brüt ücretin tamamı kadardır.

3. Ar-Ge Teşvikleri

Sanayi Ve Ticaret Bakanlığı rekabet gücü yüksek bir ekonomi ortamının sağlanması için her geçen gün AR-Ge birimlerini yapılandırarak güncel ve yeni teknolojilerin geliştirilmelerine imkân sağlanmasını amaçlamaktadır. Bu kapsamda nitelikli istihdamın gelişmesi, katma değeri yüksek ürünler üreten işletmelerin sayısının artması kaçınılmazdır.

Sanayi Ve Teknoloji Bakanlığı işletmelere sağlamış olduğu AR-GE destekleri ile Ar-Ge Merkezi Ağustos 2023 verilerine göre faaliyette olan Ar-Ge sayısını Bin 294'e çıkararak 79 Bin 559 Kişinin istihdama katılmasını sağlamıştır. Makine ve Teçhizat İmalatı Sektörü En fazla Ar-Ge Merkezi olarak ilk sırada yer alırken Otomotiv Sanayi ikinci sırada yer almaktadır. Ülkemizin 53 ilinde farklı dağılımlarda Ar-Ge Merkezleri bulunmakla birlikte 423 adet Ar-Ge merkezi ile İstanbul birinci sıradadır. Ar-Ge faaliyeti yürüten işletmeler mevzuat kapsamında iki ana başlık altında sunulan destek ve teşvik mekanizmalarını kullanarak maliyetlerini düşürebilmektedir.

4691 sayılı Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu Teknoloji Geliştirme Bölgelerinde faaliyet gösteren işletmeler ilgili kanun kapsamında;

- Kurumlar Vergisi istisnası
- Gelir Vergisi İstisnası (%100)
- Damga Vergisi İstisnası (Sadece Bordrolarda)
- KDV İstisnası
- Sigorta primi işveren hissesi desteği (%50)
- Gümrük vergisi istisnası
- Temel bilimler desteğinden faydalanabileceklerdir.

5746 sayılı Ar-Ge ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun

Ar-Ge tasarım merkezlerinde gerçekleştirilecek Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinde;

- %100 Ar-Ge ve Tasarım indirimi
- Gelir vergisi stopajı teşviki (%80-90-95)
- Sigorta primi işveren hissesi desteği (%50)
- Gümrük vergisi istisnası
- Temel bilimler desteğinden faydalanabileceklerdir.
- Damga vergisi istisnasında faydalanabileceklerdir.

4. İhracat Destekleri

Ülkemizin büyüme ve ekonomide büyük rolü olan ihracat 2023 Yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,6 oranında artarak 21 Milyar 619 Milyon Dolar'a ulaşmıştır. Ağustos ayında İşletmeler en fazla ihracatçı 1 Milyar 783 Milyon Dolar ile Almanya'ya yaparken ülkemizin ihracatta en çok paya sahip ülkelerin toplam ihracat payı yüzde 46,30 oldu.

Ticaret Bakanlığı işletmelerin ihracatçı sayımızın artırılması, e-ihracatın yaygınlaştırılması amacı ile Yeni



KAPAK KONUSU

Nesil İhracat Destekleri Başlığı altında On dört farklı destek mevzuatını üst bir kararda topladı.

Mevut destek unsurlarında yukarı yönlü destek tutarlı iyileştirilmeler yapılarak 18 Ağustos 2022 Yılında yeni çıkarılan 5973 sayılı genelge ile Pazara Giriş Projesi Hızlandırma Desteği, Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği, İhracat Konsorsiyumları Desteği olarak üç farklı destek unsurunu hayata geçirdi. Ülkemizin ihracatını hedeflediği ülkelere yapılacak ihracatta destek unsurları 25 puana kadar arttırıldı

Ülkemiz 2021 yılında %11,4'lük rakamla son 10 yılın en yüksek büyüme hızına ulaşmıştı. Bu yüksek performansa en yüksek katkıyı yüzde 5,32'lik puanla ihracatımız verdi. 2023 ve gelecek yıllardaki aynı başarıyı elde etmek için devlet desteklerini etkin bir şekilde kullanarak ihracat rakamlarımızı yukarı yönlü arttırmamız kaçınılmaz olacaktır.

Ticaret Bakanlığı 5973 Sayılı Genelge ile ihracatçı aday ve ihracat yapacak işletmelere;

- Pazara Giriş Desteği
- Yurt Dışı Marka Desteği
- Pazara Giriş Projesi Hızlandırma Desteği
- Yurt Dışı Ve Yurtiçi Fuar Desteği
- Yurt Dışı ve Yurt İçi Fuar Destekleri
- Yurt Dışı Şirket ve Yurt Dışında Yerleşik

Şirkete Ait Marka Alım Desteği

- Küresel Tedarik Zinciri Destekleri
- Birim Kira Desteği
- Tanıtım Desteği
- Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği
- İhracat Konsorsiyumu Desteği gibi farklı birçok başlık altında destek unsurları sağlamaktadır.

İhracatta Prefinansman Modeli – Harcamadan Önce Ödeme Al Sonra Harca

Son yayımlanan genelge öncesi İhracat destekleri kapsamında işletmelerin desteklerden faydalanabilmeleri için öncelikle harcama yapmaları, harcama belgelerini tevsik ederek başvurmaları gerekmekte olup bakanlık tarafından gerekli inceleme ve tahakkuk aşaması sonrasında ödemeler gerçekleştirilmekteydi.

Bu kapsamda Ticaret Bakanlığı'nca yürütülen proje/program/statü bazlı destek programları için, Bakanlık

başvurularına ön onay /onay verilen şirketlere finansman ve teminat sağlanmasına ilişkin bir referans modeli geliştirilerek Türk Eximbank ve İGE A.Ş ile arasında protokol imzalamıştır.

Bu Finansman modeli;

- Pazara Giriş Projesi
- Küresel Tedarik Zinciri Projesi
- Tasarım Ve Ürün Geliştirme Projesi
- Marka Ve TURQUALITY Programı
- E-Turquality (Bilişim Yıldızları) destek programı
- İhracat konsorsiyumu ve e-ihracat konsorsiyumu destek programlarına verilecektir.



45 ACP
PISTOL CARTRIDGES
Bullet Weight 230 grain • Velocity 270 ± 10 m/sn (5 m)
Pressure Max. 1300 Bar • Ball Powder • Brass Case

ANTI DRONE
ANTI DRONE
PIECES 10
ANTI DRONE
SEMI MAGNUM SHOT SHELL
MAGNUM SHOT SHELL
SUPER MAGNUM SHOT SHELL

Anti Drone Cartridges 70 mm • 12 cal • Range: 100-130 • **SEMI MAGNUM SHOT SHELL**
Anti Drone Cartridges 76 mm • 12 cal • Range: 110-140 • **MAGNUM SHOT SHELL**
Anti Drone Cartridges 89 mm • 12 cal • Range: 120-150 • **SUPER MAGNUM SHOT SHELL**

sterling.com.tr



sterlingammunition



Sterling High Quality Ammunition



Sterling_Ammo



SterlingAmmunition

STERLING
HIGH QUALITY AMMUNITION



AKTÜEL

Four Seasons Hotel Istanbul at the Bosphorus, Travel+Leisure Tarafından Dünyanın En İyi Otelі Seçilerek Benzersiz Bir Başarıya İmza Attı!

Four Seasons Hotel Istanbul at Sultanahmet, dünyanın saygın yayınlarından Travel+Leisure dergisinin merakla takip edilen The World's Best Awards 2023 anketinde 'Dünyanın En İyi Otelі' ve 'Avrupa'nın En İyi Şehir Otelі' seçildi. Tarihi yarımada'nın kalbinde yer alan ikonik otel, seçici gezginler tarafından dünyanın en iyisi olarak ödüllendirilerek Türkiye'nin turizm dünyasındaki konumunu vurgulayan benzersiz bir başarıya imza attı.

Açıldığı günden bu yana, kalite odaklı hizmet anlayışı, ambiyansı ve sunduğu servis çeşitliliği ile birçok ödüle layık görülen **Four Seasons Hotel Istanbul at Sultanahmet**, Travel+Leisure dergisi tarafından yayınlanan "The World's Best Awards 2023" anketinin sonuçlarına göre büyük bir başarıya imza atarak **"Dünyanın En İyi Otelі"** ve **"Avrupa'nın En İyi Şehir Otelі"** seçildi.

Otel, başarılarına bu yeni ayrıcalıklı sıfatları da ekleyerek Türkiye'nin uluslararası tanıtımında yeni bir rol üstlenmiş oldu. Otelin uluslararası boyutta kazandığı yeni başarı ile ilgili olarak **Four Seasons Hotel Istanbul at Sultanahmet Otel Müdürü Serap Akkuş**;

"Travel+Leisure The World's Best Awards 2023" tarafından dünyanın en iyi oteli seçilmek, bizim için gerçek bir onurdur ve çalışanlarımızın olağanüstü hizmet sunma konusundaki özveri ve samimiyetlerini açıkça yansıtmaktadır. Misafirlerimize unutulmaz deneyimler yaşatma konusundaki kararlılığımızın bir kanıtı olan bu başarıyla gurur duyuyoruz.

Bu ödülü kutlarken, konuklarımızın konaklama süreleri boyunca kendilerine verdiğimiz değeri ve gösterdiğimiz özeni hissetmelerini sağlamak için eşsiz bir misafirperverlik sunmayı hedeflemeye devam ediyoruz. Bu başarıda emeği geçen tüm çalışanlarımıza, misafirlerimize sonsuz destekleri için teşekkür ederiz, onlar olmadan bu büyük başarıya ulaşmak mümkün olmazdı. Gelecekte de unutulmaz deneyimler sunmaya devam etmek için çalışmalarımızı sürdüreceğiz' dedi.

**İstanbul'un tarihi güzelliklerine
birkaç adım mesafede yer alan ve
1996 yılından itibaren benzersiz
bir misafir deneyimi sunan
Four Seasons Hotel Istanbul
at Sultanahmet, iki yıl süren
renovasyon sürecinin ardından,
tamamen yenilenen yüzüyle,
Tarihi Yarımada'daki yegâne
beş yıldızlı lüks otel yolculuğunu
yaşatmaya devam ediyor.**

AKTÜEL

Yenilenme sürecinde Four Seasons Hotel Istanbul at Sultanahmet'in iç mekânları; tarihi, özel konumu ve lüks hizmet konusundaki başarılı geçmişi esas alınarak yeniden tasarlandı. Tüm odalar, ortak alanlarda uygulanan aynı tasarım dili ve yaklaşımla yenilendi. İstanbul'un kalbinde âdeta gizli bir mücevher olan otel, yerel kültür ve değerlerin en iyi şekilde entegre edildiği bir ortamda misafirlerine son derece özgün ve unutulmaz bir konaklama duygusu yaşıyor.

Otelin Executive Chef'i ve ekibi tarafından farklı restoranlarının menüsünde yer alan benzersiz lezzetler misafirlere özel bir gastronomi deneyimi sağlıyor. Yenilenen peyzajı ile görsel bir şölen yaşatan avlusunda sunduğu yemek keyfi otelin çekici detayları arasında yer alıyor. Otelin terası Ayasofya Camii, Sultanahmet Camii ve Tarihi yarımada'nın çarpıcı silüetine eşsiz bir bakış sunuyor.



Four Seasons, farklı tarzlara sahip, estetik açıdan birbirlerini tamamlayan iki oteli ile İstanbul'un en iyi yönlerini misafirlerine sunuyor. Four Seasons Hotel Istanbul at the Bosphorus 1918-1919 yıllarında inşa edilen tarihi binasında misafirlerini ağırlarken, Four Seasons Hotel Istanbul at Bosphorus ise Boğaziçi kıyısında restore edilmiş zarif bir 19. yüzyıl sarayının tarihi ortamında lüks bir konaklama deneyimi yaşıyor.

The World's Best Awards hakkında

Amerika Birleşik Devletleri merkezli Travel+Leisure dergisi, "The World's Best Awards" listesi için her yıl okuyucuları arasında dünyanın dört bir yanındaki seyahat deneyimleri ile ilgili anket düzenliyor. Oteller; konumları, hizmetleri, yemekleri, servis kaliteleri ve genel değerlendirmeleri ile derecelendiriliyor. Travel+Leisure'in, aralarında en seçici gezginlerin de yer aldığı yüz binlerce okuyucusu her yıl açıklanan liste için görüşlerini paylaşarak, seyahat endüstrisinde trendlerin ve mükemmellik standartlarının belirlenmesine yardımcı oluyor.



Sacide KASAPÖĞLU
TÜRKSMİD Genel Müdürü

Türkiye’de Sınai Mülkiyet Hakkı ve TÜRKSMİD’nin Çalışmaları

sayılarını artırmaları ve buna paralel olarak bu varlıkları somut değere dönüştürerek ekonomiye kazandırmaları, o ülke ekonomisinin küresel düzeyde daha güçlü bir konumda yer almasına katkı sağlamaktadır.

Ülkemizde günden güne güçlenen teknoloji ve inovasyon ekosistemine paralel olarak, sınai mülkiyet başvuru sayılarında da önemli artışlar gözlenmektedir. Türk Patent ve Marka Kurumu’nun (TÜRKPATENT) da üyesi olduğu Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı’nın (WIPO) istatistikleri kapsamında, ulusal sınai mülkiyet başvurularında ülkemizin geldiği nokta küresel ekonomi içerisindeki yerini de sağlamlaştırdığını göstermektedir. İnovasyon girdileri ve çıktıları halinde gruplandırılmış yaklaşık 80 göstergeden oluşan 2022 yılı Küresel İnovasyon Endeksi (GII) raporuna göre, ülkemizin son 3 yılda inovasyon yeteneklerini önemli ölçüde artırdığı görülmektedir. 2020 yılında Küresel İnovasyon Endeksi’nde 51.sırada olan ülkemiz, 2022 yılında 37.sıraya yükselmiştir. 2023 yılı Temmuz ayı istatistiklerine baktığımızda, gerçekleşen yerli patent başvuru sayısının 2022 yılı Temmuz ayı içerisinde yapılan başvuru sayısına oranla % 31,3’lük artış göstererek 528’e ulaştığı görülmektedir. Benzer şekilde, yerli Faydalı model başvurularında geçtiğimiz yıl Temmuz ayı içerisinde yapılan başvuru sayısına göre bu yılın Temmuz ayında % 0,5’lik bir artış gözlenmektedir. Marka başvuru sayılarına baktığımızda da 2022 yılının Temmuz ayı içerisinde 11 bin 727 olan marka başvuru sayısının % 5,7 artış kaydederek 2023 yılı Temmuz ayında 12 bin 393’e yükseldiğini görülmektedir.

Sınai mülkiyet haklarının ortaya çıkarılıp tescillenmesi kadar, somut bir değere dönüştürülmesi yani ticarileştirilmesi ve ekonomiye kazandırılması da

Sınai mülkiyet hakları, küresel ekonomide gün geçtikçe önemi artan ve şirketlerin değer oluşturma stratejisinin merkezinde yer alan gayri maddi varlıklardır. Özellikle teknoloji ve inovasyon temelli sektörlerde bir şirketin başarısı, büyük ölçüde geliştirdiği inovasyona ve buna bağlı olarak ortaya koyduğu sınai mülkiyet haklarına bağlıdır.

Sınai mülkiyet hakları, rekabet avantajı ve sürdürülebilirlik için önemli bir araçtır ve üretim süreçlerine dahil edilmesi ile teknolojik ilerlemede önemli rol oynamaktadır.

Bilgiye dayalı günümüz ekonomisine baktığımızda ekonomide söz sahibi aktörlerin, teknolojik gelişmeleri takip eden, inovasyona öncülük eden ve girişimcileri destekleyen ülkeler olduğunu görüyoruz. Ülkelerin ürettikleri inovasyon ve teknolojilerle sınai mülkiyet



büyük önem arz etmektedir. Bu sayede insan aklı ve emeği sonucu ortaya çıkan yeni teknolojilerin gerçek dünyada bir karşılık bulmasına olanak tanınarak, teknolojik büyüme ve ilerlemeye katkı sağlanmaktadır. Ülkemizde sınai mülkiyet hakları ile ilgili farkındalığın artmasıyla birlikte başvuru ve tescil sayılarında yaşanan artışa bağlı olarak, sınai mülkiyet varlıklarının ticarileşmesi önemli bir gündem haline gelmiştir. Ticarileştirme sürecinde karşılaşılan önemli sorunlardan biri, ticarileştirmeye konu olan sınai mülkiyet varlığına nasıl bir değer biçileceğidir. Patent gibi benzersiz olduğu düşünülen bir buluşla ilgili bedel belirlemek, patent değerine etki eden yasal, teknolojik ve pazara dair verileri göz önüne almakla mümkün olmaktadır. Bu noktada ise patent değerlemesine ilişkin ihtiyaç ortaya çıkmıştır. Sınai mülkiyet varlıkları ile ilgili değerlemenin yapılması, pek çok uzmanlığa bir arada ihtiyaç duyulan multidisipliner bir konudur. Bu ihtiyaca istinaden ülkemizde konuyla ilgili farkındalığı ve kapasiteyi artırmak, değerlendirme ve ticarileştirme ekosistemlerinin gelişmesine katkı sağlamak adına, 2018 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile TÜRKPATENT’in bağlı ortaklığı olarak Türk Sınai Mülkiyet Değerleme, Mühendislik ve Danışmanlık Hizmetleri A.Ş. (TÜRKSMİD) kurulmuştur.

TÜRKSMİD olarak, ana faaliyet alanımız doğrultusunda patent ve marka değerlendirme raporları hazırlamaktayız. Bu raporlarda uluslararası değerlendirme standartları dikkate alınarak değerlendirme konusu sınai mülkiyet hakkına ilişkin literatürde yer alan maliyet, pazar ve gelir yaklaşımlarından uygun olan bir veya birkaçı kullanılmakta ve söz konusu varlık ile ilgili çeşitli riskler gözetilerek varlığın değerlendirme yapılan tarihteki finansal değeri ortaya konulmaktadır. Sınai mülkiyet varlıklarının değerlemesinin yapılması; şirketlerin portföy değerinin bilinmesi, ortaklık kurma, yatırımcı bulma ve finansal desteklere ulaşma gibi noktalar için önem arz etmektedir. Bunlara ek olarak, rekabet yönetiminde rehberlik ederek doğru fiyatlandırma için bir ölçüt olmakta ve işletmelerin yönetim stratejilerinin değerlendirilmesi açısından da fayda sağlamaktadır. Sınai mülkiyet varlıklarına yönelik hazırlanan değerlendirme raporları; satış/ lisans sözleşmeleri ve yatırım alma süreçlerinde, şirketlere aynı sermaye olarak beyan etmede, devlet desteklerinden ve kurumlar vergisi istisnasından yararlanmada, şirket birleşmelerinde, ayrılma veya tasfiye edilme süreçlerinde, miras, icra, ihlal ve tecavüz gibi davalarda somut değer belirlenmesi noktasında kullanılabilmektedir.

Bu yazıyı  uygulaması  kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz! 

DEĞERLENDİRME



Ülkemizde patent/faydalı model gibi tescilli buluşların ticarileştirme faaliyetlerini yaygınlaştırmak adına TÜBİTAK 1702-Patent Tabanlı Teknoloji Transferi Destekleme Çağrısı açılmıştır. Bu kapsamda yükseköğretim kurumlarında, araştırma merkezlerinde ve teknoloji geliştirme bölgelerinde geliştirilen patentli teknolojilerin sanayiye aktarılmasına destek olmak amaçlanmaktadır. Proje kapsamında lisanslanacak veya devredilecek patentler ile ilgili teknoloji değerlendirme hizmet alımları destek kapsamındadır. TÜRKİSMD olarak hazırladığımız değerlendirme raporları bu kapsamda değerlendirilebilmektedir.

5520 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 5. Maddesinde, bu kanun kapsamında sınai mülkiyet varlıklarına yönelik istisnalardan bahsedilmektedir. Bu kanuna göre Türkiye'de gerçekleştirilen araştırma, geliştirme ve yenilik faaliyetleri ile yazılım faaliyetleri neticesinde ortaya çıkan buluşların; kiralanması sonucunda elde edilen kazanç ve iratların, devri veya satışı neticesinde elde edilen kazançların, Türkiye'de seri üretime tabi tutularak pazarlanmaları hâlinde elde edilen kazançların ve Türkiye'de gerçekleştirilen üretim sürecinde kullanılması sonucu üretilen ürünlerin satışından elde edilen kazançların patentli veya faydalı model belgeli buluşa atfedilen kısmının % 50'si kurumlar vergisinden müstesnadır. İlgili istisnadan yararlanılması amacıyla bedelin belirlenmesi noktasında da şirketimiz rapor hizmeti sunmaktadır.

TÜRKİSMD olarak patent ve marka değerlemenin yanında patent, faydalı model, marka ve tasarım ön araştırma, durum tespiti, hükümsüzlük analizi, faaliyet serbestliği analizi ve ihlal analizi gibi buluşların tescil öncesi ve sonrasındaki süreçlerde ihtiyaç duyulabilecek raporlama ve danışmanlık hizmetleri de vermekteyiz. Son dönemde hizmet konularımıza dahil ettiğimiz portföy yönetim desteğiyle de kurumların sahip oldukları buluş portföylerindeki buluşları, farklı kriterlere göre değerlendirerek kendi içlerinde bir sıralamaya tabi tutuyoruz. Bu sayede ticarileşme potansiyeli olanları ön plana çıkararak, portföy içerisindeki buluşlardan görece potansiyeli düşük olanlara da dikkat çekiyoruz. Böylelikle atıl durumdaki portföylerin yönetilmesi konusunda rehberlik etmeyi amaçlıyoruz.

TÜRKİSMD, ülkemizde değerlendirme ve ticarileştirme ekosisteminin gelişmesinde önemli bir yer teşkil ediyor. Bu aşamada gerek üniversitelerle, teknokentlerle ve teknoloji transfer ofisleriyle, gerekse farklı ölçekte firmalarla iş birliği çalışmaları yürütüyoruz. Bu sayede öncelikli hedefimiz olan konuyla ilgili farkındalığın toplumun her kesimine yayılması noktasına katkı sağlıyoruz. Bunun yanında geliştirilen bu iş birlikleri sayesinde, ülkemizde insan aklı ile üretilen her bir değer somutlaşarak teknolojik ve ekonomik ilerlemeye katkı sunmasını sağlamak noktasında aracılık etmeyi hedefliyoruz.



KAPAKLI
LONCA
SANAYİ MERKEZLERİ
Gelenekten Geleceğe Üretim

Yeni Nesil Üretim Üssüne Hoş Geldiniz!



Lonca Sanayi Merkezleri, gelişen sanayi bölgeleri ile önemli lojistik ve ulaşım merkezlerinin kesişim noktasında, ticari olarak işbirliği yapabileceğiniz kuruluşların yanı sıra, sanayinin can damarı Çerkezköy'e komşu Kapaklı ilçesinde hayat buluyor.

İş modelinize göre tavan yüksekliğinin ayarlanabileceği modüler sistemleri, alt yapı kolaylıkları, lojistik özellikleri ve kullanıcı dostu tasarımıyla uzun dönem kiralama ve gayrimenkule oranla daha hızlı kira getirisi sağlayan bu kazançlı yatırım fırsatını kaçırmayın. Üstelik Yüksekdağ Grup ve Gönültaş Yapı Yatırım A.Ş. güvencesiyle.



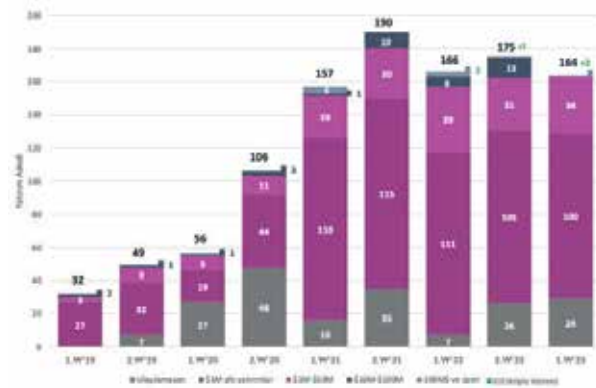


Ömer Faruk ÇELİK
Genç MÜSİAD YK Üyesi ve
Girişimcilik Komisyonu Başkanı

2023 Yarıyıl Türkiye Start-Up Ekosistemi

her sektörde olduğu gibi start-upları da zorlayan bir süreç oldu ve ekosisteme gelen yatırımlar ciddi ölçüde azaldı veya yavaşladı. Öte yandan Mayıs ayında ülkemizde seçimler yapıldı, özellikle yabancı yatırımcıların seçim sonuçlarına odaklanmaları ekosisteme gelen yatırımları yavaşlatan bir diğer etken oldu.

Grafik 1: Yatırım Adeti



Pandemi dönemi ile her açıdan hız kazanan start-up ekosistemi 2021 yılını 255 anlaşma ile 1.4 milyar dolar yatırım ile tamamlamış ardından da 2022 yılında rekor seviyelere ulaşmıştır. 2022 yılında 277 anlaşma ile 1.8 milyar dolar yatırım Türk start-uplarına gelmiştir.

Tüm bu rekorlar sonrasında 2022 yılının sonlarında dünya genelinde ekonomik kriz kaygıları ve artan küresel ve siyasal belirsizliklerin ortaya çıkmaya başlamasıyla yüksek tutarlı (100 MN USD ve üzeri) yatırımların azaldığını görmekteydik. Tüm bu gelişmeler 2023 yılının start-up ekosistemi için zor bir yıl olacağını gösteriyordu.

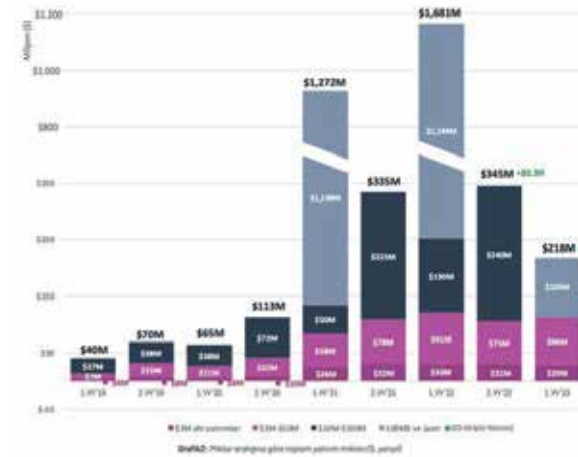
Tüm bu gelişmeler şiddetini artırırken ülkemizde ise hepimizi derinden sarsan 6 Şubat Depremleri yaşanmıştı. Yaşadığımız bu afet sonrasında ülkemizdeki ticari ve sosyal hayat ciddi şekilde yavaşladı hatta durma noktasına geldi. Bu gelişmeler

Yaşanan bu olumsuz ve zorlu süreçlere rağmen ülkemizde bulunan start-uplar 2023 yılının ilk yarısında 164 anlaşmada toplamda 218 milyon dolar yatırım almıştır. 2022 yılı ilk yarısı ile kıyasladığımızda yatırım adetleri birbirini yakalamış durumdadır. Fakat yine geçtiğimiz yıl ile kıyaslama yaptığımızda 2023 yılı ilk yarısında 10-100 milyon dolar büyüklüğe sahip hiçbir yatırım gerçekleşmemiştir. Bunun sebebi ise bu büyüklükteki yatırım turlarına genelde yabancı yatırımcılar katılmaktadır, bu da gösteriyor ki 2023 yarıyılında yabancı yatırımcıların Türk start-uplarına olan ilgisi bir nebze olsa azalmıştır. Yabancı yatırımcının ilgisinin azalmış olması bir olumsuzluk



gibi algılansa da 2023 yarıyılında 1-10 milyon dolar arası büyüklüğe sahip 34 yatırım ekosistem tarihinde yarıyıl bazında incelendiğinde en yüksek ikinci yatırım adedidir. 2023 yarıyılında gerçekleşen turlarının büyük bir kısmının erken aşama yani Seri A yatırım turundan önceki turlar olması gelecek yıllar için ülkemize ciddi şekilde umut vadetmektedir.

Grafik 2: Yatırım Miktarı



Türkiye Start-up Ekosistemi'nde Kitle Fonlamanın Yeri

Kitle Fonlama Sistemi'nin ve kitle fonlama platformlarının ekosisteme girmesi ile birlikte start-uplar olumlu etkilendi ve kitle fonlama sistemi sayesinde ekosisteme gelen yatırımlar büyük ölçüde artış gösterdi. Kitle fonlama sisteminin ikincil pazarının da aktif olması ile beraber kitle fonlama sisteminin ülkemizde daha da yaygın hâle geleceğini söyleyebiliriz.

2023 yılının ilk yarısında büyüklüğü 1 milyon dolar altında olan yatırım turlarının sayısı 129 olarak gerçekleşti. Bu sayısında tüm yatırımlar içerisindeki oranı yüzde 78'dir. 2022 yılında ise bu sayı 118 anlaşma ile yüzde 71 oranında gerçekleşmiştir.



START UP

2023 yılının ilk yarısında hem sayı hem de oran olarak artan erken aşama yatırımlarında ana kaynağı kitle fonlama sisteminin yaygınlaşması ve büyümesidir.

2023 yılı ilk yarısı itibarıyla ülkemizde SPK tarafından lisans verilen 11 adet kitle fonlama platformu bulunmaktadır. 2023 yılı ilk yarısında bu 11 platformdan 7 tanesi aktif olarak kampanyalar düzenlemiştir. 7 platform toplamda 32 yatırım turu düzenlemiş ve toplamda 276,3 milyon lira fon büyüklüğüne ulaşmışlardır.

Grafik 3: Kitle fonlama platformları 2023-1'inci yarıyıl performansları

Platform	Fonlamaya Çıkan Girişim Sayısı	Başarılı Fonlama	Başarısız Fonlama	Devam Eden*	Yatırım Miktarı	Toplam Yatırımcı Sayısı (Kümülatif)
Fonbulucu	23	16	-	7	207,5 M TL	41.291
Fonangels	8	5	1	2	35 M TL	3.123
Basefunder	5	3	-	2	5,1 M TL	773
StartupBurada	4	4	-	-	17,4 M TL	2.019
Efonla	4	1	2	1	536.000 TL	147
Fongogo	3	2	-	1	4,8 M TL	1.248
Fonlabüyünün	1	1	-	-	5,9 M TL	600

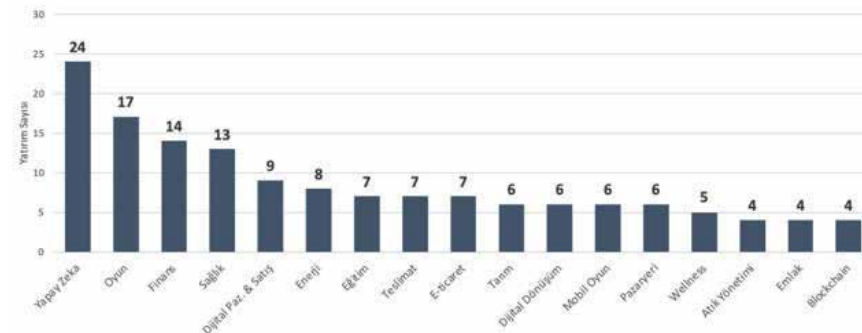
Sektörler

2023 yılı ilk yarısında yatırım yapılan sektörleri baktığımızda ise geçtiğimiz yıllara kıyasla hemen hemen aynı sektörler 2023 yılı ilk yarısında da karşımıza çıkıyor.

Yapay zekâ, makine öğrenmesi, oyun, finans, sağlık sektörleri yatırım yapılan başlıca sektörlerdir. Geçtiğimiz yıllardan farklı olarak 2023 yılı ilk yarısında dijital pazarlama, reklam ve satış alanındaki girişimlerinde yatırımcıların radarına girmeye başladığını ve yatırım aldıklarını görmekteyiz. Bir diğer taraftan 2023 yılı ilk yarısında karşımıza dijital

dönüşüm, dijital belge gibi sektörlerden girişimlerde çıkmaktadır. Bu sektörlerden 6 adet girişim toplamda 8.95 milyon dolar yatırım almıştır. Sürdürülebilir bir dünyayı konuştuğumuz ve yeşil dönüşümü konuştuğumuz 2023 ilk yarısında bu alan içerisinde olan ve atık yönetimi üzerine çalışan 4 girişim toplamda 6.5 milyon dolar yatırım almayı başardı, bu alandaki girişimlerin ve yatırımların sayısının ilerleyen zamanda daha da artacağını ve bu sektörün Türkiye girişimcilik ekosistemi için büyük bir fırsat olduğunu da söylemekte fayda var.

Grafik 4: Yatırım almış girişimlerin



HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

Gücümüzü köklerimizden alıyoruz.



Çınar Boru & Genel Müdürlük

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Akçakoca / DÜZCE
T: 0(380) 525 02 67
F: 0(372) 316 89 72

Çınar Çelik

Organize Sanayi Bölgesi
Çınar Caddesi
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 334 36 90
F: 0(372) 334 36 99

Çınar Lojistik

Bozkuş İşhanı
No: 18/C
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 316 46 20
F: 0(372) 316 89 73

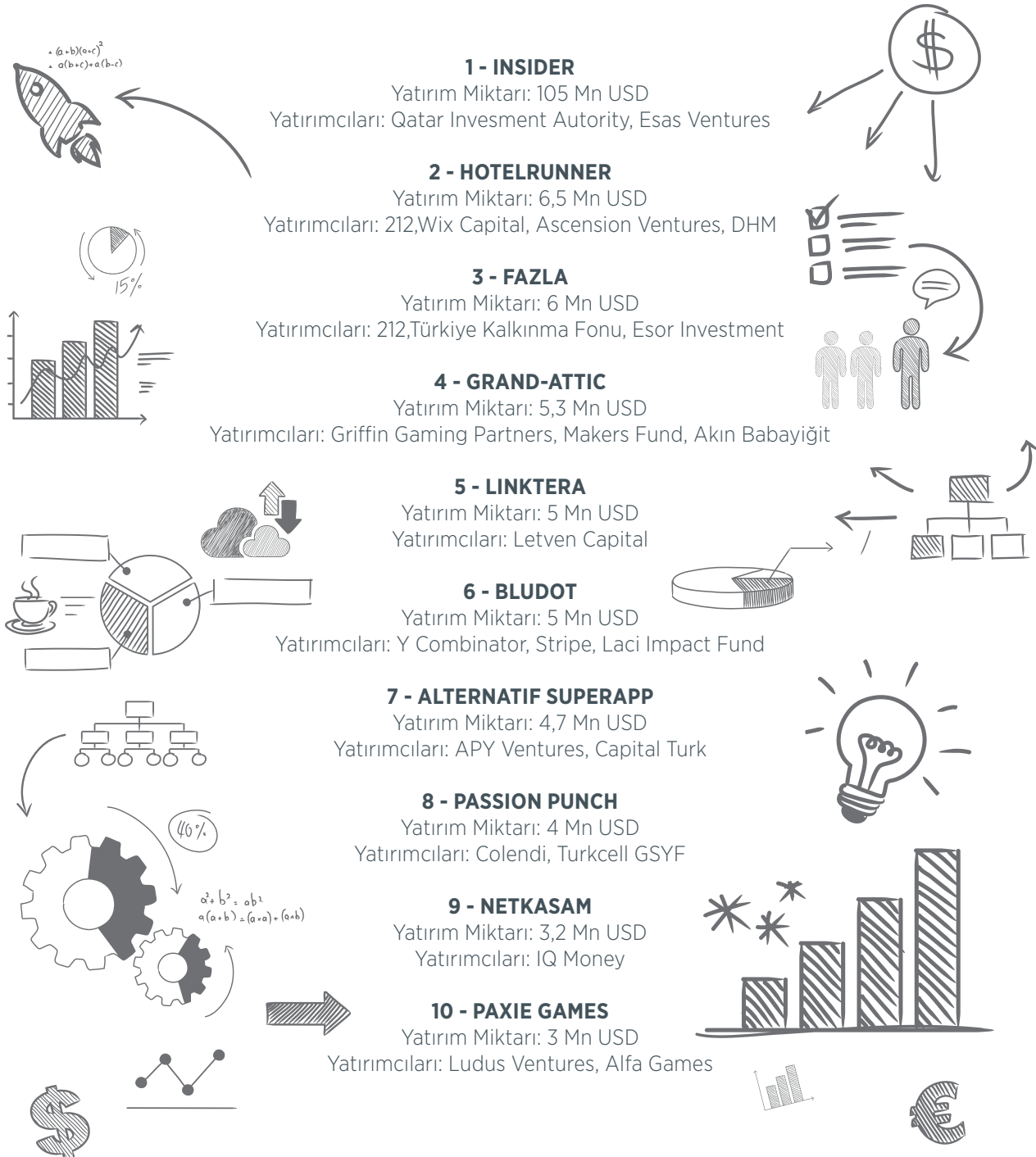
İstanbul Ofis

Finans Kent Mah. Prof. Hasan
Küçük Cad. No:5 Blok:9A-20. Kat
Daire 191 Ümraniye / İSTANBUL
T: 0(216) 688 24 29
F: 0(216) 688 24 28



En Yüksek Yatırımlar

2023 yılı ilk yarısında Türkiye start-up ekosisteminde en yüksek yatırım alan 10 girişime baktığımızda bu girişimlerin fintech, saas, software, traveltech, mobilite gibi yükselen trend sektörlerden olduğunu görmekteyiz. Yine en yüksek yatırım alan 10 girişime baktığımızda yatırımcılarının yerli, çok uluslu ve uluslararası olduğunu görmekteyiz.

Girişimcilerin Yeni Gözdesi:
GM2 - Genç MÜSİAD Girişimcilik Merkezi

Genç MÜSİAD Başkanı Sayın Cahit Ertemel'in dönem mottosu olarak ilan ettiği Kolektif Girişimcilik Hareketi doğrultusunda ortaya koyduğumuz bu projemiz ile ve kolektif çalışmanın gücüne inanarak birçok girişimi bir merkez çatısı altında toplayarak kalkınmalarını ve büyüme yolculuklarını hızlandırmayı hedeflemekteyiz.

Dernek Genel Merkez binamız içerisinde alanında lider olacak bir Girişimcilik Merkezi kuruyoruz. Kurduğumuz bu merkezin ana amacı MÜSİAD'ın sahip olduğu bilgi ve ticari birikimin teknoloji tabanlı iş modelleri ile yaygınlaşması ve kalkınmasıdır.

GM2 - Girişimcilik Merkezi'nin düzenleyeceği Girişim Hızlandırma Programlarına ürünü, takımı hazır ve fatura kesebilir durumdaki girişimler belirli bir ön eleme sonrası kabul edilecekler. Program süresi boyunca (6 ay) ana hedefimiz bu girişimlerin MÜSİAD üyeleri ile ticari ilişkiler kurarak girişimlerine ciro kazandırmaları olacaktır.

Bu ticari hacmi kurarken girişimcilere farklı başlıklar altında birçok fayda sunacağız. Bu faydalardan bazıları;

- 1- Ofis ve çalışma alanı
- 2- Satış ve pazarlama desteği
- 3- Eğitimler
- 4- Mentorluk
- 5- Çeşitli girişimcilik etkinlikleri
- 6- Globale erişim
- 7- Yatırımcılara erişim

Bunlara ek olarak önem verdiğimiz bir diğer ve önemli faydamız ise yapacağımız iş birliklerinden doğan faydalar olacaktır. Ülkemizin önde gelen bir teknoparkı ile yapmış olduğumuz anlaşma sonucunda GM2 girişimleri aynı zamanda teknopark firması statüsü kazanacaklar ve teknopark ayrıcalıklarından da yararlanabilecekler.

Çok yakın bir süre içerisinde ilk dönem girişimcilerini ağırlayacak olan GM2 - Genç MÜSİAD Girişimcilik Merkezi'miz tüm boyutları ile ele alındığında Türkiye'de bir dernek çatısı altında faaliyet gösteren ilk ve tek girişimcilik merkezi olacaktır.



Prof. Dr. İsmail ULUOCAK
American Metropolitan University
 İşletme Bölümü Anabilim Dalı Başkanı

Küçük ve Orta Ölçekli (KOBİ) İşletmelerde Pazarlama Sorunları

KOBİ'lerin yaptığı en büyük hatalardan bir tanesi de tüketicilerin beklentileri göz ardı edilerek ürünün üretilip satışa sunulmasıdır. Modern pazarlama dönemin başlaması ile birlikte tüketici beklentileri önem kazanmıştır. KOBİ'ler hayatlarına devam edebilmek, kar oranlarını artırabilmek için pazarın beklentisini tespit etmelidir. Pazar araştırmalarının yapılmıyor oluşu pazarlama sorunlarından bir tanesidir denilebilir.

İstihdama, gelir artışına ve kalkınmaya etkileri nedeniyle sanayileşmenin itici gücü olarak görülen küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, özellikle 1970'li yıllara kadar tüm dünyada ekonominin lokomotifleri olarak görülen büyük işletmelerin bu dönemde yaşanan krizlerle birlikte zor duruma düşmesinin ardından daha da önemli bir duruma gelmiştir. KOBİ'ler ekonomiye katkıları ve ekonomik gelişmedeki önemleri yanında, ayrıca toplumdaki girişimcilik ruhunun geliştirilmesinde de önemli rol oynamaktadır. Son yıllarda ülkemizde hızla gelişme gösteren KOBİ'lerin değişimlere çabuk tepki veren ve kolayca adapte olabilen basit yapıda olmaları ise, rekabete olumlu katkılarda bulunmaktadır.

Dünya pazarının küçülmesiyle birlikte pazarlama konusu KOBİ'ler açısından oldukça önemli bir kavram haline gelmeye başlamıştır. Çünkü KOBİ'ler en son teknolojiyi kullanarak çok kaliteli mal ve hizmet üretimi yapabilirler. Fakat ürettikleri bu mal ve hizmeti doğru bir şekilde pazarlayamazlarsa elde edecekleri kar oldukça düşük olacaktır. Gümrük Birliği ile birlikte ülkemizde faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletme yöneticileri de pazarlama konusunun önemini daha iyi fark ettiler ve bu alanda işletmelerinde yeniden bir düzenleme yapma gereği duydular. Pazarlama üretim fonksiyonundan, üretim ise pazarlama fonksiyonundan kesinlikle ayrı düşünülemez iç içe geçmiş işletme fonksiyonlarıdır.

KOBİ'lerin karşılaştıkları pazarlama sorunları temel anlamda; ekonomik şartlardaki değişimlere kısa sürede adapte olunamaması, çevre analizi ve erken uyarı sistemlerinden yoksunluk, yeni pazarlama kanallarının oluşturulamaması, dağıtım sorunları, pazar bilgisi eksikliği, yoğun rekabet ve rekabet edilebilir fiyat belirlenememesi ve teknolojiye adapte olamama, dil sorunları olarak ifade edilebilir.

Ülkemizde satış ve pazarlama kavramları hala karıştırılabilmektedir. Oysaki pazarlama başlı başına bir bilimdir. Pazarlama sorunlarının en başında bu bilgi eksikliği gelmektedir. Sırasıyla fiyatlandırma sorunları, doğru insan kaynağını kullanamamama sorunu, pazarlama araçlarından yararlanamama sorunu, ithalat/ dış ticaret konusundaki bilgi yetersizlikleri sorunların öncelikli olanlarıdır. Fiyatlandırma aşamasında çoğunlukla taklit fiyatlandırma strateji kullanılmaktadır. Burada rekabet yapılan firmanın fiyatı temel alınmaktadır. İşletmenin hammadde maliyetine belirli bir kar marjı konularak fiyatı oluşturmaktadır. İşletme fiyatı karlı gibi görünse de ilave maliyetler göz önüne alınmadığından ileriye dönük dönemlerde zarar

oluşturmaktadır. Ayrıca çok yüksek veya çok düşük fiyatlandırma sonucunda işletmenin imajını olumsuz etkilemektedir. Zaten ekonomik yapısı zayıf olan KOBİ'ler yanlış fiyatlandırma sonucunda piyasadan çok çabuk silinecektir.

KOBİ'lerin pazarlama konusunda ikinci en büyük sorunları nitelikli eleman çalıştırmamalarıdır. Az insan çok iş politikasıyla üretim yapıldığı için pazarlama için nitelikli eleman bulunamamaktadır. İşletme sahipleri pazarlama görevini de üstlenmektedir. Eski deneyimlere dayanarak pazarlama faaliyetlerine devam etmektedirler. Geçmişte her ne kadar bu işleyiş başarılı olsa da günümüzde yetersiz olmaktadır. Kaynakların azalması, tüketicilerin doyması sebebiyle güzel pazarlama yapan işletmeler pay kazanmaktadır. Genellikle küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri, insanların zorunlu olarak gördükleri ilköğretimden sonra yetiştirildikleri ve meslek sahibi edindirildikleri yerler olarak kabul edilmektedir. Bu sebepten dolayı KOBİ'lerdeki eğitim seviyesi oranı oldukça düşük değerlerde kalmaktadır. KOSGEB'in 2004 yılı içerisinde yaptığı ve 40.000 işletmeyi kapsayan saha çalışmasında da bu durum açıkça görülmektedir.

İşletme sahiplerinin büyük bir çoğunluğunu ilköğretim mezunları oluşturmaktadır, üniversite mezunları yapılan anket çalışmasında üçüncü sırada gelmektedir. İşletme sahiplerinin eğitim düzeyi ilköğretim seviyesinde çıkmasına rağmen çalıştırdıkları yöneticilerin büyük bir çoğunluğu üniversite mezunlarından oluşmaktadır. Buradan da açıkça görülüyor ki işletme sahipleri genellikle üniversite mezunu yöneticiler ile çalışmayı tercih etmektedirler. Nitelikli eleman bulma sorunu KOBİ'ler açısından oldukça önemli bir konudur. KOSGEB'in yapmış olduğu saha çalışmasından çıkan sonuçlara baktığımızda işletmelerde çalışanların büyük bir kısmını ilköğretim mezunları oluşturmaktadır. Ankete katılan 604.000 çalışanın yaklaşık %50'den fazlasının ilköğretim mezunlarından oluştuğunu görmekteyiz.

Ülkemizdeki KOBİ'lerin büyük çoğunluğunun yurtdışına satış yapma isteği vardır. Bu nokta da dil sorunu ortaya çıkmaktadır. Dil sorunu ürünleri dış pazarlarda satmak isteyen tüm işletmecilerin ortak bir sorunudur.



Yurtdışındaki işletmelerle yapılacak yazışmaları, müşteri şikayetlerini, dağıtım kanallarıyla olan ilişkileri dil sorunu oldukça güçlü bir şekilde etkilemektedir. Bu sorun ancak işletmelerde nitelikli ve dil bilen eleman istihdamı ile çözülebilir.

KOBİ'lerde sıcak satış anlayışı yerleşmiştir. İşletme sahibi sahaya gider, ürününü satardı. Fakat küreselleşme ile birlikte sıcak satıştan zorunlu olarak uzaklaşmaktadır. Reklam, internet gibi pazarlama araçları yardımı ile dünyanın diğer ucuna dahi erişim olanağı oluşmaktadır. Tüm bu olanaklara rağmen KOBİ'lerin büyük çoğunluğu reklam harcamalarına yapılan ödeneği gereksiz olarak görmektedir. Reklam aracını etkin bir şekilde kullanamamaktadırlar ve rekabette çok geri planda kalmaktadırlar.

KOBİ'lerin yaptığı en büyük hatalardan bir tanesi de tüketicilerin beklentileri göz ardı edilerek ürünün üretilip satışa sunulmasıdır. Modern pazarlama dönemin başlaması ile birlikte tüketici beklentileri önem kazanmıştır. KOBİ'ler hayatlarına devam edebilmek, kar oranlarını artırabilmek için pazarın beklentisini tespit etmelidir. Pazar araştırmalarının yapılmıyor oluşu pazarlama sorunlarından bir tanesidir denilebilir.

Dağıtım kanallarının oluşturulmamış olması pazarlama sorunlarından bir diğeridir. Ürünün müşteriye teslimi açısından ulaşım hem zahmetli hem de maliyetli olmaktadır. Bu sebeple öncelikli olarak dağıtım kanallarına yönelik organizasyonun yapılması gerekmektedir. Günümüzde lojistik firmaları parsiyel yükleme konusunda KOBİ'lere yardımcı olmaktadır. İç pazarın doyması, küreselleşmenin etkisi bir araya geldiğinde KOBİ'ler için yeni pazar arayışı ortaya çıkmıştır. Yurtdışı pazarlar için yeterli kapasite olmasına rağmen KOBİ'ler satış yapamamaktadır. Bunun en büyük sebebi ithalat mevzuatının yeterince bilinmemesidir. Dış ticaret konusunda kalifiye eleman sıkıntısı yaşanmaktadır. Devletin KOBİ'leri bu konuda desteklemesi önem arz etmektedir.

Ülkemizde mevcut olan hedef ve amaçların büyük bir çoğunluğu büyük işletmelerin ihracata katkısını arttırmaya yöneliktir. Küçük sanayi işletmelerini ihracat için özendirecek amaç ve hedeflerin sayısı oldukça azdır.

Oysa ekonomimizin can damarını sayıları itibariyle KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu nedenle alınacak olan önlemler biraz daha fazla KOBİ'lere yönelik olarak düzenlenmelidir. KOBİ'ler ihracat konusunda yapılacak düzenlemeler ile dış ülkelerdeki işletmelerle ticaret yapmaya özendirilmelidir.

KOBİ sahip veya yöneticisinin bağımsızlık tutkusu onun diğer KOBİ'ler ile işbirliği yapmasına engel olmaktadır. İhracat yapmak isteyen KOBİ'ler kendi aralarında organize olurlarsa önlerindeki birçok sorunu ortadan kaldırılabirler. Böylelikle dış pazarlardaki rekabet şanslarını da arttırmış olacaklardır. Fakat tek çatı altında organize olmaktan önce yapılması gereken iş KOBİ'leri aile mülkiyeti geleneğinden kurtarmaktır. Ancak bu gerçekleştikten sonra KOBİ'lerin organize olmaları sağlanabilir.

KOBİ'lerimizin ürünleri yurtdışı pazarlara girerken talep edilen belge miktarı yüksek tutulmaktadır. Oysaki yurtdışından gelen malzemelere yönelik talep edilen belge miktarları da daha azdır. Yurtdışı mallar hem kendi pazarında hem de ülkeniz pazarında rahatça dolaşmaktadır. Bu durum ülke mallarımızın diğer

ürünler karşısında ezilmesine ortam sağlamaktadır. Devlet bu anlamda KOBİ'lere destek çıkmalıdır. Bazı ülkeler Çin mallarına kota koymakta, kendi ülke ürünlerinin satışına olanak sağlamaktadır. KOBİ'lerimiz düşük kaliteli ve düşük fiyatlı Çin malları ile rekabet etmek durumunda kalmaktadır.

İhracata yönelmiş KOBİ'lerin karşılaştığı diğer sorunlar kalite kontrolü, standardizasyon ve fiyat maliyet ilişkisinin doğru kurulamamasıdır. Bu sorunlarla karşılaşan, Türkiye'de ki KOBİ'lerin siparişe göre (fason) üretime yöneldikleri ve kendi markalarını oluşturarak, kendi ürünlerini pazarlamada güçlük çektikleri görülmektedir. Aynı zamanda KOBİ'lerin ihracatta yaşadıkları diğer önemli sorunlarda dış ticaret işlemlerine ilişkin yeterli bilgi birikimine sahip olmamaları, uzman kişileri bulamamaları ya da maliyetlerine katlanmak istememeleri önemli sorunlara yol açabilmektedir. Ulusal ve uluslararası mevzuatlar arasında bilgi eksikliğinden dolayı sıkışıp kalmaları, sosyo-kültürel farklılıkları algılamalarında ki farklılıklar KOBİ'lerin pazarlama faaliyetlerinde sorunlarla karşılaşmalarında etken olabilmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Ülkemizde ve tüm dünyada KOBİ'lerin önemi her geçen gün artmaktadır. Büyük ölçekli işletmelere göre daha hızlı oranda geri dönüş yapması, esnek üretim koşulları, krizlere karşı dayanıklılık gösterme yetenekleri KOBİ'lerin önemini artırmaktadır. Tüm bu özelliklerinin yanı sıra KOBİ'ler istihdam miktarıyla da ülke ekonomilerinde çok önemli bir yere sahiptir. KOBİ'ler bu denli özelliklerinin yanı sıra bir o kadar da sorunlara sahiptir.

KOBİ'lerin yukarıda özetlemeye çalıştığımız pazarlama sorunlarına çözüm ararken aşağıdaki öneriler dikkate alınmalıdır:

1 - KOBİ'lerin tek başlarına büyük işletmelerle iç veya dış pazarlarda rekabete girmeleri mümkün değildir. Onun için küçük işletmelerin birlikte hareket ederek büyük ölçek olmanın üstünlüklerinden yararlanmaları gerekir. Bu amaçla kooperatifleşme yolu düşünülebilir.

2 - Pazarlama salt bir satış olayı olarak algılanmamalıdır. Pazarlama, üretime yön veren bir faaliyet olarak düşünülmelidir. Modern anlamda pazarlama mal ve hizmet üretmeden çok önce

başlamakta, mal ve hizmetin satışından sonra da devam etmektedir. Burada tüm çabaların yönlendirildiği kitle tüketicilerdir. Onun için KOBİ'lerin yöneticileri önemli olan üretilen, satış nasıl olsa arkadan gelir diyerek yanılıya düşmemelidir.

3 - KOBİ'ler tüketici zevk ve tercihlerindeki değişiklikleri anında izleyip, değişiklikleri ürettikleri mallara yansıtma çabası göstermelidirler. Tüketiciden kopuk olan bir KOBİ'nin başarılı olması düşünülemez.

4 - Stoklara gereğinden çok sermaye bağlamanın karlılık üzerinde olumsuz etkisi olduğu açıktır. Az stok bulundurulması ise fırsat kaybı demektir. Onun için talebin yakından izlenerek depolarda bulundurulacak optimum stokun belirlenmesi gerekir. Amaç, kıt sermayenin en etkin kullanımı olmalıdır.

5 - KOBİ'lerin pazarlama çabaları ile üretim kapasitesi arasında iyi bir denge kurulması gereklidir. Aksi halde siparişlerin söz verilen tarihte teslim edilmemesi gibi bir durum ortaya çıkar ki, bu da müşteri kaybına neden olabilir.

6 - Maliyeti KOBİ'lerin ödeyebileceği tutarda olmak koşuluyla pazarlama araştırmaları yapan bölgesel araştırma servisleri oluşturulmalıdır. Bunun-tipik örneği, güney batı ve güney doğu Fransa'da görülmektedir.

7 - KOBİ'ler hedef pazarları belirlerken pazarın alım gücünü, büyüme eğilimini, işletmenin toplam pazar içindeki durumunu kapsayan bir çalışma yapmak durumundadır. Çünkü bu tür çalışma, yöneticiye pazarı daha yakından tanıma fırsatı sağlayacağı gibi, pazar yapısı içinde durumunu açıkça görmesine yardımcı olacaktır. Bu amaçla yönetici kamu kuruluşlarının veya meslek kuruluşlarının yayınlarına başvurabilir.

8 - Tahminlerin sezgiden çok bilimsel yöntemlere dayandırılması iyi bir üretim-pazarlama ilişkisini ortaya koyabilir. Hata yapma olasılığını azaltır. Pazar potansiyelinin doğru belirlenmesini sağlar.

9 - Dış pazarlamada başarı için öncelikle kaliteli standart mal üretimi gereklidir. Ayrıca KOBİ'lerin ürettiği malların yurt içi ve yurt dışı fuar ve sergilerde teşhiri için kolaylıklar getirilmelidir. Küçük sanayice üretilen malların ülke çapında





satışını ve dış satımını teşvik için tüm pazarlama olanakları organize edilmelidir. KOBİ'lerde dış satım yapma arzusu oluşturmak amacıyla devletçe örgütlenecek bir dış satım sigorta servisi kurulmalıdır.

10 - Birbirleriyle rekabet etmeyen işletmeler olmak kaydıyla benzer mal üreten diğer küçük işletmelerle endüstri veya meslek birlikleri düzeyinde işbirliği yapılarak doğrudan dış satım yapılabilir. Maliyetler paylaşılabilir, olanaklardan (örneğin, dış satımda deneyimli ve yabancı dil bilen satış elemanlarının hizmetlerinden) müştereken yararlanılabilir. Bu tür düzenlemeler dış pazarlara yeni girecek KOBİ'ler için son derece yararlıdır.

Reklam büyük işletmeler için yaygın bir araç olmasına rağmen, KOBİ'ler için de önemli bir güç olabilir. Ancak reklamın kolektif yapılması gerekir. Kolektif reklamın ise, dış satım grupları merkezleştirilmesinde etkisi fazladır. Merkezi dış satım ofisi kurulması ve dış pazarlarda müşterek dağıtım kanallarından yararlanılması etkin sonuçlar verebilir. Dış satım fonksiyonlarının koordinasyonu ve merkezleşmesi pazarlama maliyetlerinde üstünlükler sağlayabilir. Merkezi dış satım ofisinin kurulmasında ticaret odaları, ihracatçı birlikleri ve dış satım grupları rol oynayabilir. Ancak bu tür örgütlerin kurulması fikrinin öncelikle KOBİ'lerden gelmesi uygulamanın başarısı bakımından önemlidir.

KAYNAKLAR

Akgemci, T., (2001). "KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler", KOSGEB, Ankara.

Ar, A. A. & İskender, H. (2005). "Türkiye'de KOBİ'ler ve KOBİ'lerde Planlama, Uygulama ve Denetim", Mevzuat Dergisi, 8 (87).

Erdoğan, B. Z., (2012). "Girişimcilik ve KOBİ'ler", Ekin Yayınevi, Bursa.

http://acikerisim.comu.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/20.500.12428/1471/Hicran_%C3%96zg%C3%BCner_K%C4%B1l%C4%B1%C3%A7_Makale.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ankan, S. (2002), Girişimcilik, Ankara: Siyasal Kitabevi.

Baki, B. (2002), "Doğu Karadeniz Bölgesindeki KOBİ'lerin Üretim ve Pazarlama Sorunları Üzerine Bir Araştırma", Pazarlama Dünyası, 16(91), 20-24.

Beaver, G. (2002), Small Business, Entrepreneurship and Enterprise Development, Financial Times-Prentice Hall, Pearson Education Limited.

Carson, D., S. Cromie, P. McGowan ve J. Hill (1995), Marketing and Entrepreneurship in SMEs – An Innovative Approach, London: Prentice Hall International.

Erdoğan, N. (2004), Aile İşletmeleri: İkinci Kuşağın Yetiştirilmesi, İstanbul: İGİAD Yayınları.

Esen, A. ve K. Çonkar (1999), Orta Anadolu (Konya, Kayseri, Sivas ve Tokat) Girişimcilerinin Sosyo-Ekonomik Özellikleri, İşletmecilik Anlayışları ve Beklentileri Araştırması, Konya Ticaret Odası Kültür ve Eğitim Yayınları No:18.

Zinkhan, G. M. ve J. A. Verbrugge (2000), "The Marketing/Finance Interface: Two Divergent and Complementary Views of the Firm", Journal of Business Research, 50, 143-148.

ENDÜSTRİYEL PAKET SİGORTASI

Her faaliyet koluna özgü riskleri tespit ettik, tam kapsamlı bir çözüm ürettik.

Endüstriyel Paket Sigortası ile işletmeniz tüm risklere karşı korunuyor!

- Yangın Yıldırım İnfilak • Deprem ve Yanardağ Patlaması • Sel Su Baskını • Hırsızlık • Kasa
- Grev, Lokavt, Halk Hareketleri ve Terör • Yangın Mali Sorumluluk • Kira Kaybı • İş Durması • Enflasyon
- Elektronik Cihaz • Makine Kırılması • Cam Kırılması • Kar Ağırlığı ve Dolu • 3. Şahıs Mali Sorumluluk
- Dahili Su • İzolasyon Eksikliği • İşveren Mali Sorumluluk • Kara, Hava, Deniz Taşıtları Çarpması



0216 412 57 57

vizyon
sigorta

Bir Kafkas Cenneti

GÜRCİSTAN



Gürcistan, Güney Kafkasya'da bulunan bağımsız bir ülkedir. Karadeniz'e kıyısı olan Gürcistan, kuzeyde Rusya, doğuda Azerbaycan, güneyde Ermenistan ve Türkiye ile komşudur. Başkenti Tiflis'tir ve ülkenin diğer önemli şehirleri arasında Kutaisi, Batum ve Rustavi bulunmaktadır.

Gürcistan'ın tarihi oldukça köklüdür; Gürcü milleti M.Ö. 4. yüzyılda kendi alfabesini geliştiren ilk halklardan biri olarak kabul edilir. Ülke, 1991 yılında Sovyetler Birliği'nin çökmesinin ardından bağımsızlığını ilan etmiştir. Gürcistan, zengin bir kültürel mirasa sahiptir.

Müzik, dans ve el sanatları ülkenin önemli bir parçasını oluştururken, Gürcü mutfağı da dünya çapında ün kazanmıştır. Khachapuri (peynirli ekmek) ve Khinkali (et dolgulu hamur işi) gibi yemekler popülerdir. Ülke, Gürcü Ortodoks Kilisesi'nin etkisi altındadır ve dini törenler ve festivaller önemli bir rol oynar.

Gürcistan, doğal güzellikleri ile ünlüdür. Kafkas Dağları, dağcılar ve doğa severler için popüler bir destinasyondur. Batum gibi sahil bölgeleri yaz aylarında tatilciler için cazip bir seçenektir. Gürcistan, tarihi, kültürü ve doğal güzellikleriyle zengin bir ülkedir ve ziyaretçilere keşfedilecek birçok şey sunar.

Başkent
Tiflis

Nüfus
3.677.000
(2023 IMF)

Yüzölçümü
69.700 km²

Acara Özerk Cumhuriyeti

1990 yılında eski Acara ÖSSC temelinde kurulan Gürcistan Özerk Cumhuriyeti'nin bir parçasıdır. Tarihi-coğrafi illeri, Acara'yı ve kısmen Chaneti, Guria, Machakheli ve Samtsakhi bölgelerini içerir. Özerk Cumhuriyetin kendi anayasası ve yönetim organlarının yanı sıra kendi bayrağı ve arması da vardır. Uluslararası alan kodu GE-AJ'dir. Acara Özerk Cumhuriyeti altı belediyeden oluşmaktadır: Khulo, Şuaxevi, Keda, Khelvaçauri, Kobuleti ve Batum. Cumhuriyeti'nin idari merkezi olan Batum.

GSYİH (Milyon \$)
27.947
(2023, IMF Tahmini)

KBGSYİH (\$)
7.600
(2023, IMF Tahmini)

Büyüme Oranı (%)
% 3,98
(2023, IMF Tahmini)



Genel Bilgiler

Acara, Gürcistan'ın Güneybatı kesiminde, Karadeniz kıyısında, Türkiye'nin kuzey sınırında yer almaktadır. Yüz ölçümü 2919 kilometrekare, nüfusu 333.953 kişiden oluşmaktadır (2014). Nüfus yoğunluğu kilometrekare başına 114,4 kişidir. Özerkliğin idari merkezi Batum şehridir. Özerklik bölgesinde 340 yerleşim yeri bulunmaktadır.

- 2 Şehir : Batum, Kobuleti
- 5 Bölge : Chakvi, Ochkhauri, Keda, Shuakhevi, Khulo
- 333 Köy

Acara Özerk Cumhuriyeti, federal bir yapıya sahip olan Gürcistan'ın sınırları içinde yer alır. Sovyetler Birliği'nin dağılması ile bağımsızlığını kazanan ve uluslararası sistemde yerini alan Gürcistan'da ülkedeki tüm sektörler gibi turizm sektörü de değişime uğramıştır. Turizm sektörü açısından bu değişim olumlu sayılabilir, çünkü Sovyetler Birliği döneminde kapalı ülke konumu nedeniyle potansiyel turizm olanaklarını yeterince kullanıma sunamayan Gürcistan, Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından bu potansiyelini dünya geneline tanıtmaya başlamıştır. Acara Bölgesi'nin başkenti Batum, 2004 yılından sonra yapılan turizm

yatırımları neticesinde gelişmiş ve bir turizm merkezi haline gelmiştir. Gelişen turizmin bölgeye sosyo-ekonomik açıdan istihdam artışı, gelir ve refah artışı, nitelikli iş gücü gereksinimi nedeniyle eğitim seviyesinde artış, altyapı düzenlenmesi, ulaşımın gelişmesi gibi faydalı etkileri olmuştur.

Türkiye ile Gürcistan arasındaki ilişkiler stratejik düzeyde ilerlemektedir. 2007 yılından sonra Türkiye Gürcistan'ın en büyük ticari ortaklarından olmuştur. Aynı zamanda Gürcistan'a en fazla doğrudan yabancı yatırım yapan ülkeler arasında Türkiye de yer almaktadır. Türkiye ve Gürcistan arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesi için iki ülke arasında Yüksek Düzeyli Stratejik İşbirliği Konseyi (YDSK) mekanizması kurulmuştur. 19 Temmuz 2016 tarihinde ilk YDSK toplantısı Ankara'da, ikincisi ise 23 Mayıs 2017 tarihinde Tiflis'te düzenlenmiştir. Gürcistan'da sermayesi 1 milyon doların üstünde bulunan 27 büyük ölçekli Türk şirketi çalışmaktadır. Aynı zamanda, KOBİ düzeyinde ise 500 yakın firma bulunmaktadır. Türkiye'de ise Gürcistan sermayesine sahip 254 şirket faaliyet göstermektedir. Gürcistan'da günümüze kadar Türk şirketleri tarafından yaklaşık 3,5 milyar dolar civarında 197 proje yapılmıştır. Genel olarak Türk şirketlerinin faaliyet alanları, enerji sekrörü, turistik tesisler, konut, karayolu inşası gibi alanlardır.

Günümüzde, Gürcistan ve Türkiye arasında çeşitli alanlarda işbirlikleri yapılmaktadır: Enerji sektörü, ticaret ve ekonomi, eğitim ve kültüre kadar geniş alanları kapsamaktadır. Her iki ülke de birbirilerini stratejik ortak olarak görmekte ve bu yönde adımlar atmaktadır.

Turizm

Gürcistan'ın en güzel şehirlerinden biri olan Batum, tüm Karadeniz bölgesinin en önemli turizm merkezidir. Avrupa caddeleri ve meydanları, eski ve yeni mimarinin karışımı, tarihi limanı, eşsiz botanik bahçesi, sahil bulvarı, uluslararası marka otelleri, kafeleri ve restoranlarıyla Batum, modern Gürcistan'ın yüzüdür.

Batum, 2019 yılında prestijli "Dünya Seyahat Ödülleri" ödülünü kazanarak hızla büyüyen bir turizm destinasyonu unvanını aldı ve 2020 yılında Forbes'a göre yatırım için en iyi Avrupa şehirlerinden biri seçildi.

İstikrarlı, iş dostu bir ortam, Avrupa Birliği ile bir ortaklık anlaşması, düşük vergiler, yatırımcılar için mükemmel teşvikler, liberal ekonomik mevzuat ve stratejik bir coğrafi konum; dünyadaki tüm ünlü Brady otellerinin hâlihazırda yatırım yapmış veya yapmış olmasının nedeni budur.

Neden Batum?

- Her yıl istikrarlı büyüme kaydediyor ve 2 milyondan fazla turist ağırlıyor.
- Airbnb 2019'da en çok talep edilen seyahat şehirlerinden biri oldu.
- "Avrupa'nın lider büyüyen turizm merkezi" Dünya Seyahat Ödülü 2019 kazandı.
- Avrupa'nın en güvenli turistik destinasyonlarından biri.
- Akıllı yatırım ile yıllık yüzde 10'a varan getiri sağlıyor.
- İş yapma kolaylığı sıralamasında yedinci sırada yer alıyor.
- Yüksek düzeyde güvenlik,
- Yatırım için en iyi Avrupa şehirlerinden biri.

Türkiye ile Gürcistan arasındaki Ekonomik İş Birliği

Türkiye ile Gürcistan arasındaki ekonomik iş birliği, tarihsel, coğrafi ve kültürel bağlara dayalı olarak güçlü bir şekilde gelişmiştir. Her iki ülke, Kafkasya bölgesinin önemli ekonomik aktörleri olarak, birçok alanda iş birliği yapmaktadır.

Ticaret: Türkiye ve Gürcistan arasındaki ticaret hacmi yıllar içinde artmış ve her iki ülke için de karşılıklı ekonomik faydalar sağlamıştır. Serbest ticaret anlaşmaları ve sınır geçişlerinin kolaylaştırılması, ticaretin büyümesine katkıda bulunmuştur. Tarım ürünleri, inşaat malzemeleri, enerji kaynakları ve otomotiv gibi birçok sektörde iş birliği sürmektedir.

Enerji İş Birliği: Gürcistan, enerji kaynakları ve transit ülke olarak stratejik bir konuma sahiptir. Türkiye ile enerji projeleri, özellikle Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) petrol boru hattı ve Bakü-Tiflis-Erzurum (BTE) doğalgaz boru hattı gibi büyük projeler, enerji arz güvenliği ve enerji ticareti açısından iş birliğini güçlendirmiştir. Ayrıca, Türkiye'den Gürcistan'a elektrik ihracatı da yapılmaktadır.

Altyapı Projeleri: Türkiye ve Gürcistan, ulaşım ve altyapı projeleri konusunda iş birliği yapmaktadır. Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı, bu alanda öne çıkan bir projedir. Ayrıca, karayolu bağlantıları ve limanlar arasındaki iş birliği, bölgesel ticareti kolaylaştırmaktadır.

Turizm: Her iki ülke de turizm potansiyeline sahiptir. Tarihi ve doğal güzellikler, her yıl binlerce turisti cezbetmektedir. Turistik destinasyonlar arasındaki iş birliği, turizm sektörünün büyümesine katkı sağlamaktadır.

Kültürel İş Birliği: Türkiye ve Gürcistan, kültürel etkileşimleri teşvik eden çeşitli programlar ve etkinlikler düzenlemektedir. Bu, iki ülke arasındaki insanlar arasındaki ilişkileri güçlendirmekte ve kültürel anlayışı artırmaktadır.



Şimdi dünyada ne görerseniz; İSTANBUL'DAN

Nairobi ✈️ İstanbul ✈️ Tokyo

Dünyada en çok noktaya uçan hava kargo markası
Turkish Cargo ile yılda 2 milyon tondan fazla kargo
SMARTIST'ten dünyaya taşınıyor.



DÜNYANIN
LOJİSTİK
MERKEZİ



TURKISH CARGO
SMARTIST

TİCARİ ROTA



* Ticari Rota olarak
siz değerli okuyucularımıza
hazırladığımız dosyanın içeriği
MÜSİAD Batum Şubesi
tarafından hazırlanmıştır.

Türkiye ile Gürcistan arasındaki ekonomik iş birliği, her iki ülkenin de bölgesel kalkınma ve istikrar için önemli bir partner olduğunu göstermektedir. Bu iş birliği, gelecekte daha fazla projenin ve anlaşmanın hayata geçirilmesi için potansiyel sunmaktadır.

Türkiye-Gürcistan Arası Ticaret Türkiye'nin Gürcistan'a İhracatı:

Makine ve Ekipman: Türkiye, makine, cihazlar ve elektrikli ekipmanlar gibi ürünleri Gürcistan'a ihraç etmektedir. Bu kategori, Türkiye'nin Gürcistan'a yaptığı ihracatın önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Gıda ve Tarım Ürünleri: İçecekler, hububat, süt ürünleri ve diğer gıda maddeleri Türkiye'den Gürcistan'a ihracatın önemli bir kısmını oluşturur. Kimyasal Ürünler: Kimyasal ürünler, boya ve vernikler gibi ürünler de Türkiye'nin Gürcistan'a ihraç ettiği kalemler arasındadır. Demir ve Çelik: Metal ürünleri, Türkiye'nin Gürcistan'a ihraç ettiği diğer önemli ürünlerdendir. Türkiye'nin Gürcistan'dan İthalatı:

Mineral Yakıtlar ve Petrol Ürünleri: Türkiye, enerji kaynaklarına olan ihtiyacını karşılamak için Gürcistan'dan petrol ve enerji ürünleri ithal etmektedir. Bu, Türkiye'nin Gürcistan'dan yaptığı ithalatın önemli bir bölümünü oluşturur.

Gıda Ürünleri: Gürcistan'dan meyve, sebze, et ürünleri ve şarap gibi gıda ürünleri Türkiye'ye ithal edilmektedir.

Madencilik Ürünleri: Gürcistan'dan alüminyum, demir cevheri ve diğer madencilik ürünleri Türkiye'nin ithalat listesinde yer almaktadır. Taş ve Mineral Ürünleri: Gürcistan'dan yapı malzemeleri ve taş ürünleri gibi inşaat malzemeleri ithal edilmektedir.

Yatırım Fırsatları

Turizm ve Otelcilik: Batum, Karadeniz kıyısındaki güzel plajları, tarihi ve kültürel cazibe merkezleri ile ünlüdür. Bu nedenle turizm ve otelcilik sektörleri Batum'da büyük bir yatırım potansiyeli sunmaktadır. Yatırımcılar, otel, tatil köyü veya diğer turistik tesislerin inşası ve işletmesi için fırsatlar arayabilirler.

Emlak ve Gayrimenkul: Batum'da gayrimenkul yatırımı, özellikle Karadeniz manzaralı daireler veya iş merkezleri için cazip olabilir. Şehirde gayrimenkul değerleri hala rekabetçi düzeydedir ve yatırımcılar için büyüme potansiyeli sunmaktadır.

Serbest Ticaret Bölgeleri: Batum, Gürcistan'daki serbest ticaret bölgelerinden birine ev sahipliği yapmaktadır. Bu bölgeler, Gürcistan'a ithal edilen veya üretilen malların düşük gümrük vergileri veya sıfır vergi ile işlem gördüğü bölgelerdir. Bu nedenle Batum'da üretim ve ticaret yapmak isteyen yatırımcılar için avantajlı bir ortam sunabilir.

Enerji ve Lojistik: Batum, Gürcistan'ın enerji ve lojistik sektörlerinde stratejik bir konumda bulunmaktadır. Limanı, Gürcistan'ın dış ticaretini kolaylaştırırken enerji tesisleri, enerji ticareti için önemli bir merkez haline gelmektedir. Bu nedenle enerji ve lojistik sektörlerine yönelik yatırım fırsatları mevcuttur.

Tarım ve Gıda İşleri: Batum ve çevresi, tarım ve gıda ürünleri üretimi için uygun bir iklime sahiptir. Yatırımcılar, meyve, sebze, fındık veya sızma zeytinyağı gibi ürünlerin üretimine veya işlenmesine yönelik fırsatları değerlendirebilirler.

Konya VizeMerkezi

EUROASIA
Global Visa Services



EURO FUAR
Fair Organization
& Stand



Vize

- Tüm Dünya Vize İşlemleri Danışmanlığı.
- Seyahat Sigortası.
- Ulaşım Ve Araç Kiralama.
- Uçak Bileti Ve Otel Rezervasyonu.

Fuar Standı

- Stand Tasarım Ve Kurulumu (Ahşap Modüler ve Maksima Stand).
- Fuar Katılım Ve Ziyaretçi Organizasyonu.
- Hostes Ve Tercüman Desteği
- Fuar Nakliyesi

Her Zaman Yanınızdayız !!!

Vize İşlemleri Zorluklarını aşarken uzman kadromuzu hep yanınızda bulacaksınız.

İletişim Bilgileri

+90 553 714 07 51
+90 332 251 00 67
+90 332 225 43 91

www.vizemerkezi.com
konya@vizemerkezi.com
eurofuar@hotmail.com
Horozluhan Mah. Şenyurt Sk. No:26
Konya/TÜRKİYE





Yard. Doç. Dr. Samira Osmanbegović-Bakšić
Araştırmacı - Yazar

Bizim topraklarda yaşanan bir iç savaş değildi; bir devlet yerli Sırp halkı yardımıyla bağımız bir devlete saldırı yapmıştı. Sonra buna benzer bir uygulamayı Hırvatistan da yaptı ve dünya buna da seyirci kaldı. Tekrar savaş olursa ki ihtimali az değil aynısını yine yaparlar.

Bosna Hersek'te savaş başladığında henüz on üç yaşındaydım, ortaokulunun yedinci sınıfını bitiremedim. Fizik yarışmasına hazırlanıyordum, katılamadım. Bir anda ne olduğunu anlamadan kendimi insanlarla dolu bir otobüste buldum. Arkamda annem, babam, ailem, evim, memleketim kısacası değer verdiğim her şey kalmıştı. Benim için “gerçek hayat” denilen yolculuk işte tam da o zaman başlamıştı sanki...

Savaştan sonra Türkçe ile Arapça bölümlerinden mezun oldum. Yabancılar Türkçe öğretimi alanında yüksek lisans ve doktora yaptım. Bana sorarsanız Türkçe ile Boşnakça cümleleri karşılaştırmaktan, yabancılar Türkçe öğretmekten daha eğlenceli bir şey olamaz. Bu sevginin en güzel meyvesi de benim için Nehrin Karşı Tarafına Geçmek kitabı oldu. Yüksek lisans öğrencisi iken edebiyat hocamız, Türkiye’de Bosna Savaşı’nı anlatan kitapların neredeyse hepsinin savaşı bir arka plan olarak kullandıklarını anlatmıştı. O ders saatinde savaşın gerçek yüzünü anlatan bir kitap yazma kararı almıştım.

“Nehrin Karşı Tarafına Geçmek” Mümkün mü?

Savaşı yaşamak kolay değil. Savaş konusunu kaleme almaksa hiç kolay değil ve cesaret gerektiren bir süreç. Savaşın acı tarafını mağduriyet edebiyatı yapmadan, insanlara olumlu bir tecrübe kazandıracak, adalet duygusunu uyandıracak ve tarihe tanıklık yapacak bir şekilde tarif etmek özel bir beceri ve yetenek gerektiriyor.

Şunu belirtmek isterim ki; Bosna Hersek Savaşı sadece Srebrenica’da öldürülen 8732 insandan ibaret değil, hele hele arkada bomba sesleri duyulurken yaşanan Müslüman ile Gayrimüslim arasındaki bir aşk hikâyesi hiç değil. Savaşın ölüm dışında bir sürü boyutu var ve ben elimden geldiğince bu kitapta kaleme aldığım 19 hikâyeye bunların bazılarını okuyucularıma aktarmaya çalıştım.

Saraybosna Başçarşı’na yapılan havan saldırısında iki bacağını kaybeden Cenita’nın, 23 Ağustos 2023 tarihinde yaralandığı soykırım alanına gelip başı dik, iki protez bacak üzerinde gururla ayakta durduğunu görerek bizzat şahit oldum. Acı ona güç vermişti adeta.

Srebrenica düşman eline teslim edilirken olayın sadece insanların öldürülmesiyle kalmadığını biliyor muydunuz? O kara günlerde Barış gücü olarak görev yapan Hollandalı askerlerin de orada yaşayan kadınlara tıpkı Sırplar gibi tecavüz ettikleri biliniyor. Kitapta yer alan bir öyküde, günlerce çocuklarına yemek

bulamayan yeni doğum yapmış bir anneye, Hollandalı asker tercüman vasıtasıyla bebek mamalarının geldiğini ve onu takip etmesini söylüyor. “Gıda getireceklermiş, ama... Ansızın çadırın deliğinden bir yumruk başıma indi. Vurunca yere düşmüş ve bayılmışım. Sabaha doğru oğlumun ağlama sesiyle kendime geldim. Gözyaşları içinde sürekli aynı şeyi tekrarlıyordu: ‘Anne, haydi kalk! Kan akıyor...’ Baygın halde ve lohusa iken tecavüze uğramıştım.” Bu hikâyeye, her ne kadar kitapta 3-5 sayfalık bir metinle anlatılsa da, bu kadının ve çocuklarının çektikleri azap, hayatları boyunca sürecek.

Savaş özellikle çocuklarda derin ve hayatın sonuna kadar kapanmayan yaralar açtı. Kitapta Bosna Hersek’in farklı coğrafyalarında yaşayan çocukların kader ve acılarını anlatmaya çalıştım. Saraybosna’nın Bakarevića sokağında ateşkes imzalandığı dönemde, 26 Haziran 1993 tarihinde o güneşli günü dışarıda geçirmek, bisiklet sürmek ve oyun oynamak isteyen yedi çocuğu bir füze oracıkta öldürüyordu. Bu çocukların en küçüğü dört, en büyüğü ise henüz on yedi yaşındaydı.

Çocukların savaşa yaşadıklarının anlatıldığı en acı öykü ise; Kan İçindeki Çayır oldu benim için. Sıcak yaz gününde bir çayırda kanlar içinde yalnız ve yaralı bir şekilde bulunan bir çocuk hastaneye kaldırılıyor fakat Sırp doktor onu tedavi etmek yerine ona işkence ediyordu. Bu çocuğun kurtulması ve hayatta kalması gerçekten bir mucizeydi.

Kitabın hazırlık aşamasında, bütün bu öyküleri bizzat yaşayanların ağzından dinledikçe içimdeki üzüntü ve öfkenin arttığını ve direniş bilincinin büyümeye başladığını fark ediyordum. Sırpların elinde çok miktarda silahın varlığını ve o zamanki Avrupa’nın dördüncü silah kuvveti olduğunu bilen dünya liderleri ile hükümetlerinin, elleri boş olan Boşnaklara silah ambargosunu ilan etmelerine rağmen bu dirençli halk elindeki kısıtlı imkanlarla savaştırmaya devam ediyordu ve tüm dünya bu adaletsiz savaşı sakın izliyordu. BM Barış Güçleri Srebrenica halkını koruyormuşçasına el üretimi olan silahlarını bile ellerinden alıp, bölgeyi güvenli ilan ettikten kısa süre sonra, bütün bölgeyi ve içindeki halkı vahşi katillere teslim ediyordu. Bundan sonra gerçekleşen olayları herkesin bildiğini zannediliyorum ama kitapta yer alan hikâyeler bunun sonrasının da olduğunu gösteriyor.

Bizim topraklarda yaşanan bir iç savaş değildi; bir devlet yerli Sırp halkı yardımıyla bağımız bir devlete saldırı yapmıştı. Sonra buna benzer bir uygulamayı Hırvatistan



da yaptı ve dünya buna da seyirci kaldı. Tekrar savaş olursa ki ihtimali az değil aynısını yine yaparlar.

Ben tarihçi ve siyasetçi değilim ama bu kitapla üzerime düşen vazifeyi bu şekilde yerine getirmeye çalıştım. Savaşın uzun üç buçuk yılının her saniyesini yaşayan biri olarak savaşın farklı acı ve travmalarını yaşayanlarla mülakat yaparak ses kayıtları aldım, bazıları sözlü yerine yazılı bir şekilde ifade etmeyi tercih ettiler yaşadıklarını. Ses kayıtlarını dinlerken veya yazıları okurken direk Türkçe olarak yazdım, sonra belgesel özelliğini taşıyan hikâyelere dönüştürdüm bunları. Şimdi kafalarınızda bir soru işareti oluşabilir: Bu kitabın bir Boşnakçası yok mu? Yok. Önsözde, bu kitabı kaleme alış nedenimin oğluma; benim, babasının ve milletin yaşadıklarını aktarmak olduğunu yazmıştım. Oğlum Türkçe biliyor, bizim çocuklarımız genetik kodumuzda yazılmış geçmişimizi hissediyorlar. Anlatmasak da anlayabiliyorlar. Ama bu soruda da son derece haklısınız. Edebiyat da geçmişe dair bir tanık. Bu yüzden bir gün gücümü toplayıp bu kitabın Boşnakça tercümesini yapmayı ümit ediyorum.

Kitabı yazmamın sebepleri arasında bir insanın/insanların ne kadar vahşi olabileceğini göstermek, Boşnakların bu vahşete karşı ne kadar dirençli olduklarını kanıtlamak ve Allah’ın rahmetinin sonsuz olduğu inancını güçlendirmek gibi nedenler yer almakta. Bu kitabı keyifle okuyacağınızı zannetmiyorum, çünkü her ne kadar insanlara güç kazandıracak şekilde yazmaya çalışsam da konular oldukça sarsıcı ama şunu iddia edebilirim ki; bu kitaptan sonra hayata bakışınızın daha güçlü olacağına, gururlarınızı incitmeden Boşnak milletini daha iyi anlayacağınıza ve hükümetinize doğru tepki vermek için daha bilinçli olacağınıza eminim.



Bu yazıyı  uygulaması **CERÇEVE**  kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz! 

Hayatımızı Değiştirecek Teknoloji: Kuantum İnternet

Klasik internet üzerinde iletilen veriler, genellikle şifrelenir, ancak bu şifreler teorik olarak çözülebilir. Ancak Kuantum İnternet ise kuantum entanglement ilkesini kullanarak verileri ilettikten sonra herhangi bir müdahaleyi tespit edebilir. Bu nedenle, bilgi hırsızlığı ve casusluğu neredeyse imkânsız hale getirir.

Günümüzde, internet hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi. İletişim, iş, eğlence ve bilgi edinme gibi birçok alanı etkileyen internet, her geçen gün daha da önem kazanıyor. Ancak, bu hızla büyüyen dünyada, geleneksel internetin sınırları da belirgin hale geliyor. Bu yüzden Kuantum İnternet, gelecekteki iletişim teknolojilerinin temelini oluşturabilir. Daha güvenli, daha hızlı ve daha uzak noktalara ulaşabilen bir internet deneyimi sunacak olan bu teknoloji, hayatımızı kökten değiştirebilir. Ancak bu değişikliğin tam olarak ne zaman ve nasıl gerçekleşeceği hala belirsizdir. Ancak şüphesiz ki, Kuantum İnternet geleceğin teknolojisi olmaya adaydır ve bu devrimci teknolojiyi yakından takip etmek için heyecan verici bir dönemdeyiz.

Kuantum İnternet Nedir?

Kuantum internet, kuantum mekaniği prensiplerini kullanarak iletişim ve güvenlik açısından çığır açıcı bir potansiyele sahip olan bir internet türüdür. Geleneksel internetin aksine, kuantum interneti kullanan sistemler, kuantum özellikleri olan parçacıklar aracılığıyla iletişim kurarlar. Bu, bilgiyi ileten parçacıkların durumunun izlenmesinin veya çalınmasının çok zor olmasını sağlar, bu da kuantum internetin güvenlik açısından avantajlı olduğu anlamına gelir.

Kuantum internetin potansiyel uygulamaları arasında güvenli iletişim, kriptografi, uzak kuantum bilgi işlem ve daha fazlası bulunur. Ancak, bu teknolojinin geliştirilmesi ve geniş ölçekte kullanılabilir hale getirilmesi henüz tamamlanmamış bir süreçtir ve birçok teknik ve mühendislik zorluğuyla karşı karşıyadır. Kuantum internet, gelecekteki iletişim ve güvenlik alanlarında büyük bir etkiye sahip olabilir, ancak henüz deneysel aşamadan çıkabilmiş değildir.

Bilim insanları birbirine bağlı olmayan bilgisayarlara kuantum ağı üzerinden bilgi göndermenin mümkün olduğunu gösteren önemli bir çalışma gerçekleştirdi. Kuantum internet hedefleri üzerine yapılan son deneyde, ağ üzerinde birbirine bağlı olmayan iki sistemin, kuantum bilgisini iletilebildiği ortaya çıktı. Son yayımlanan araştırmaya göre, bilim insanları üç ayrı sistemli bir kuantum ağı oluşturdu ve bu ağlara Alice, Bob ve Charlie isimlerini verdiler.

Bilim insanları birbirlerine bağlı olmayan Alice ve Charlie ağları arasında bilgi paylaşımı yapabildiklerini açıkladı. Deneyde, sistemler birbirine sadece yaklaşık 20 metre kadar uzaklıktaydı ama asıl önemli olan yüksek boyuttaki bir dosyayı anında kuantum iletilebilmesiyle iletilmesi idi.

Kuantum İnternet Daha Hızlı Ve Daha Güvenli

Kuantum internet, kuantum fiziğine dayalı olarak çalışan kuantum bilgisayarlar gibi cihazların ortak bir ortamda veri alışverişi yapmasını sağlayan gelecek nesil internet teknolojileri olarak bilinmektedir. Yani kuantum internet, günümüzdeki web uygulamalarının asla erişemeyecekleri hız ve yeteneklere erişebilmesini mümkün kılacaktır. Bir bilgi gönderebilmek için radyo dalgaları yerine kuantum sinyalleri yollayarak yüksek boyutlu dosyaları ve akla gelebilecek her şeyi bir kullanıcıdan diğer kullanıcıya anında gönderebilecektir. Aynı zamanda kuantum internet daha güvenli bir ağ sistemidir. Araştırmacılar kuantum anahtar dağıtımı QKD adı verilen ve yeni çıkan siber güvenlik sistemi üzerinde çalışıyorlar. Bu sistem, kuantum ışınlama tarafından desteklenen kuantum internetine yani teorik olarak hacklenemeyecek bir şifreleme türüne sahip olacağı anlamına geliyor. Yeni deneyler kuantum internet için henüz tam olarak yeterli ve başarılı olamasa da kuantum veri iletilebilmesi sayesinde dünyanın bir ucundan diğer ucuna yüksek boyutlu içerikler göndermek saniyeler içinde gerçekleşecek. Ayrıca oldukça güvenli olması da uzak bilgisayar saldırılarını ortadan kaldıracak.

Kısacası, Klasik internet üzerinde iletilen veriler, genellikle şifrelenir, ancak bu şifreler teorik olarak çözülebilir. Ancak Kuantum İnternet ise kuantum entanglement ilkesini kullanarak verileri ilettikten sonra herhangi bir müdahaleyi tespit edebilir. Bu nedenle, bilgi hırsızlığı ve casusluğu neredeyse imkânsız hale getirir.

Kuantum İnternet İş Dünyasına Entegre Edilebilir

Kuantum internet, iş dünyasına büyük potansiyel getirebilecek çeşitli avantajlara sahip olabilir. Özellikle Kuantum iletişim, geleneksel iletişim yöntemlerine göre daha güvenli bir iletişim sağlayabilir. Kuantum anahtarları kullanarak iletişim, klasik bilgisayarlarla çözülmesi neredeyse imkânsız olan kuantum kriptografiyle korunabilir. Bu, hassas iş bilgilerini ve müşteri verilerini daha güvenli bir şekilde iletmeyi sağlar. Kuantum bilgisayarlar, belirli iş yüklerinde geleneksel bilgisayarlara göre çok daha hızlı olabilirler. Büyük veri analizi, karmaşık optimizasyon

problemleri ve ilaç tasarımı gibi alanlarda büyük avantajlar sağlayabilirler. Bu, iş süreçlerini hızlandırabilir ve rekabet avantajı sağlayabilir. Bunların yanı sıra, Kuantum teknolojileri, çok hassas ölçümler ve sensörler geliştirmek için kullanılabilir. Bu, üretim süreçlerini optimize etmek, kalite kontrolünü artırmak ve verimliliği artırmak için kullanılabilir. Sağlık ve İlaç Sektörü gibi alanlar da ilaç tasarımı ve moleküler simülasyonlar gibi karmaşık sağlık ve ilaç problemlerini daha hızlı ve hassas bir şekilde çözmeye yardımcı olabilir.

Ancak, kuantum internetin iş dünyasına uygulanması önemli zorluklar içerir. Bu zorluklar arasında maliyetler, teknik karmaşıklık, altyapı gereksinimleri ve standartlaştırma yer alır. Ayrıca, kuantum internetin tam potansiyelini gerçekleştirmesi için daha fazla araştırma ve geliştirme gerekmektedir.

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





Uluslararası Bir Sorun Olarak Deniz Haydutluğu: SOMALİ ÖRNEĞİ

“Söz Uçar Yazı Kalır” adlı kitabın da yazarı olan Küresel Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Uzmanı Tarkan Deniz’in 2013 yılında kaleme aldığı “Uluslararası Bir Sorun Olarak Deniz Haydutluğu: Somali Örneği” adlı çalışması 2013’ün haziran ayında Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) Sosyal Bilimler Enstitüsü Küresel Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Yüksek Lisans mezuniyeti için uzmanlık projesi olarak nitelik ve içerik açısından yeterli ve başarılı bulunmuştur.

Somali ve Deniz Haydutluğu üzerine akademik bir eser yazmasının ve on yıldan fazla zaman önce dünya gündemini çok ciddi şekilde meşgul eden, uluslararası deniz ticaretini de büyük boyutlarda etkileyen küresel bir mesele üzerinde çalışmasının asıl çıkış noktası; yüksek lisans (2011-2013) öğrenimi öncesinde katıldığı, 22 Mayıs 2010 tarihinde Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Ban Ki-moon’un katılımıyla gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler 1. İstanbul Somali Konferansı ve 1 Haziran 2012 tarihinde katıldığı “Somali’nin Geleceğine Hazırlık: 2015 Hedefleri” temalı Birleşmiş Milletler 2. İstanbul Somali Konferansı ile 9-13 Mayıs 2011 tarihinde katıldığı, T.C. Dışişleri Bakanlığı ev sahipliğinde ve Birleşmiş Milletler tarafından gerçekleştirilen BM 4. En Az Gelişmiş Ülkeler (UNLDC – IV) Konferansı oldu.

Tarkan Deniz, Somali özelinde çalışmasından ve Türkiye’nin Somali’nin toparlanması ve yeniden inşasında oynadığı role ilişkin sunumundan dolayı 2013 yılında Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı İstanbul Uluslararası Kalkınmada Özel Sektör Merkezi (UNDP/IICPSD) tarafından Teşekkür Mektubu’na layık görülmüştür.

CERÇEVE Podcast

Siz hâlâ dinlemediniz mi?

- 108.Sayı** > **Ahmet Kuran**
StartUp-Inovasyonun Yeni Gücü ve Ekonomilere Katkısı
- 108.Sayı** > **Büşra Ertural**
Şirketlerin Konkordato Süreçleri
- 108.Sayı** > **Mehmet Resul Toka**
Kuyumculuk Sektörünün Ülke Ekonomisinde Yeri ve Önemi
- 108.Sayı** > **Üsâme Kaya**
Dijital Çağda İnsanın Köprüden Önce Son Çıkışı - Kolektif Zekâ
- 107.Sayı** > **Recep Eşkar**
Türkiye’de Dental Turizm
- 107.Sayı** > **Op. Dr. Ali Aksu**
Sağlık Turizminde Türkiye’nin Yeri
- 107.Sayı** > **Mecit Kılınçarslan**
Sağlık Turizminde Stratejik Değer
- 107.Sayı** > **Hüseyin Sarpkaya**
Sağlıkta Marka Ülke Türkiye

Ücretsiz İndir Dinle



Yeni Posunuz Cebinizde!

SMS, E-POSTA, KAREKOD İLE TAHSİLAT

TÜM KREDİ KARTLARINA TAKSİT İMKANI

KOTASIZ, TAAHHÜTSÜZ, İŞLETİM BEDELSİZ



Gücüne Güven



www.movas.com.tr

Havanaldırma Sistemleri
**VENTILATION
SYSTEMS**



Teba SP
Hausgeräte

www.e-teba.com

**ELECTRIC
HOME
APPLIANCES**
Elektrikli Ev Aletleri



VOLTAJ
ELEKTRİKLİ CİHAZLAR SAN. VE TİC. LTD.ŞTİ.

Alipaşa Mah. Derinyol Sok. No: 36 Silivri / İstanbul
Tel: 0212 716 53 03 M.Hizmetleri: 0850 888 20 88
Web: www.e-teba.com E-mail: info@e-teba.com