

**Gölge İş**

Ivan Illich  
Çeviri: Deniz Keskin  
Yeni İnsan Yayınevi  
160 Sayfa, Kasım 2013  
İstanbul

## Geçimlik olmayan ekonomi

Karşılığı maaşla ödenmeyen ancak hane halkının piyasadan bağımsızlaşmasına hiçbir katkısı olmayan yeni bir emek türünün ortaya çıktığını gözlemleyen Ivan Illich, bu emek türünün başlıca örneğin ev kadınının geçimlik olmayan, yani evsel alanda yaptığı faaliyetler olduğunu söylüyor. Bir nevi gölge iş olan bu yeni faaliyet türü, Illich'e göre, evin parasını kazanan kişinin ortaya çıkışı için de gerekli koşul. Illich'e göre, modern ücretli emek kadar yeni bir fenomen olan gölge iş, meta-yoğun toplumun bekası için daha gerekli olabilir. Kitapta, gölge ekonominin yükselişine odaklanan yazar, "Bu terimi, parasallaştırılmış sektöre dâhil olmayan ama sanayi öncesi toplumlarda da rastlanmayan bazı faaliyetler hakkında konuşmak için icat ettim" diyor.

## Tarih, kaderden ibaret değildir!

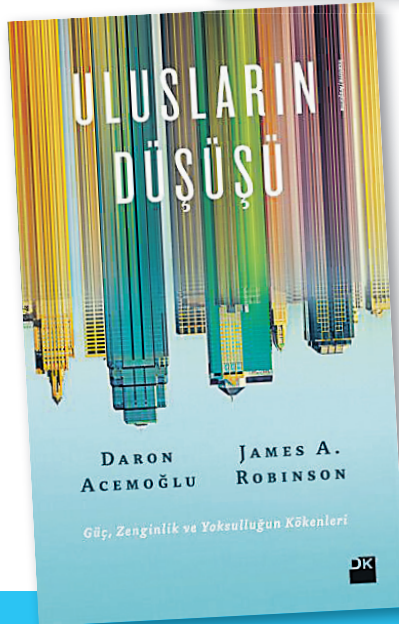
Tarih boyunca ulusların, özellikle de birbirine benzeyen ulusların ekonomik ve politik gelişmeleri arasında neden büyük farklılıklar olduğuna dair bir tartışma yürütülüyor.

Kitap, "Neden bazı ülkeler gelişirken diğerleri gelişemedi?" sorusunu çok sayıda tarihi örnek üzerinden anlatıyor. Köleciler topluluklar, feodalizm, sömürgecilik, kapitalizm ve sosyalizm uygulamaları arasında okuru ilginç ve öğretici bir yolculuğa çıkarıyor.

Sömürgelemler, koloniler, devrimler ve kurtuluş hareketlerinin gölgesi, günümüze nasıl düşüyor? Sanayi Devrimi, neden Moldovya'da değil de İngiltere'de başladı? "Kara Ölüm" denilen veba, kralları, lordları, serfleri nasıl etkiledi? Toplumların elitleriyle en alttakiler arasında değişen ve değişmeyen ilişki biçimleri hangileridir?

**Ulusların Düşüşü**

Daron Acemoğlu & James Robinson  
Çeviri: Faruk Rasim Velioglu  
Doğan Yayıncılık  
496 Sayfa, Aralık 2013  
İstanbul



## PROJE FİNANSMANI KAPSAMINDA PROJE BANKACILIĞI VE TÜRKİYE ÜZERİNE ÖNERİLER

Prof. Dr. Erişah ARICAN  
Doç. Dr. Başak TANINMIŞ YÜCEMEMİŞ  
Yrd. Doç. Dr. Server DEMİRCİ  
Dr. Güçlü OKAY



## İş yapış biçimi değişiyor

Türkiye'de altyapı yatırımları, enerji santralleri, sondaj çalışmaları, savunma sanayi makineleri, demir yolları, havaalanı, baraj ve uçak sanayi gibi özel projelerin yüksek finansman ihtiyacını karşılayacak kurumların ve araçların henüz yeterince gelişmediği biliniyor. Türkiye jeopolitik ve stratejik konumu, farklı iklim yapısı, uluslararası pazarlara açılma imkânı, tarımsal ürünlerin çeşitliliği, toprakların verimliliği gibi avantajlara sahip olmasının yanı sıra, son yıllarda ülke içinde özelleştirmelerin artması, özel sektörün sanayi yatırımlarına daha fazla dâhil edilmesi ve bankacılık anlayışındaki gelişmelerle yabancı sermayenin çekim merkezi haline geldi. Ancak

Türk bankacılık sektöründe yapılan ticari bankalar üzerinde yoğunlaştığından proje kredileri, çoğunlukla ihtisas kredileri içerisinde görülebiliyor ve genellikle yetersiz kalmıyor. Bu nedenle proje finansmanı, uzun vadeli ve büyük hacimli yatırımların finansman ihtiyacını karşılamak üzere oluşturulmuş bir finansman metodu olup, sermaye birikimi yetersiz olan, tasarruf açığı bulunan, gelişim sürecini henüz tamamlayamamış birçok ülke için çözüm niteliğinde alternatif bir finansman yöntemi olarak öne çıkıyor. Söz konusu finansman yönteminin, ülkelerin ekonomik büyümelerine katkıda bulunulması, böylece istihdam imkânlarının genişletilmesi ve ülke ekonomisine katma değer yaratılması açısından hayli önemli olduğu görülüyor.

### Proje Finansmanı Kapsamında Proje Bankacılığı ve Türkiye Üzerine Öneriler

Prof. Dr. Erişah Arıcan & Dr. Güçlü Okay & Doç. Dr. Başak Tanınmış Yücememiş & Yrd. Doç. Dr. Server Demirci.  
Tasam Yayınevi  
96 Sayfa, Aralık 2013  
İstanbul

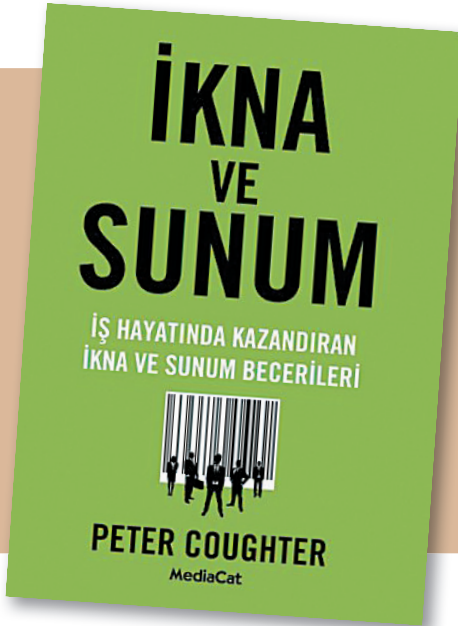
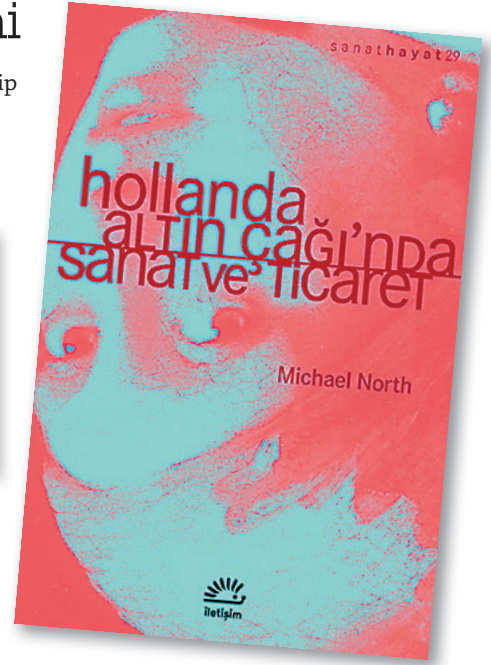
## Sanatın ekonomik ve toplumsal tarihi

Hollanda, 7. yüzyılda ticaretle elde ettiği başarılarla büyük bir ekonomik güce sahip olur. "Altın Çağ" olarak adlandırılan bu dönemde ülke, Avrupa'da okur yazar oranının ve sanat üretiminin en yüksek olduğu yer olarak tarihe geçer. Yılda 70 bin resim üretilmektedir ve tablolar başlı başına bir mübadele aracına dönüşmüştür. Sanatın hâlâ büyük ölçüde aristokrasinin himayesinde ve aristokrasi için üretildiği diğer Batı ülkelerinin aksine, Hollanda'da sanat artık yeni serpilmiş tüccar orta sınıf için üretilir. Himaye sisteminin yerini ticari "sanat piyasası", hamilerin yerini ise sanat simsarları alır.

Michael North bu kitabında, Hollanda Altın Çağı'nın ekonomik ve toplumsal yapısını ve ticarileşmenin sanat alanı üzerindeki etkilerini araştırıyor. Dönemin özel ve kamusal sanat koleksiyonlarını analiz ederek, sanat eserlerinin Hollanda toplumunda nasıl bir işlev gördüğünü gözler önüne seriyor. Sergileri, eser satışlarını, müzayedeleri ve koleksiyonculuk pratiklerini inceleyerek, bu dönemin Hollanda sanatının (ve Batı sanat piyasasının) ekonomik ve toplumsal tarihini ortaya koyuyor.

### Hollanda Altın Çağı'nda Sanat ve Ticaret

Michael North  
Çeviri: Taciser Belge  
İletişim Yayınevi  
205 Sayfa,  
Aralık 2013  
İstanbul



## İkna edici sunum ve ikna teknikleri

Reklam ve pazarlama dünyasında bir fikir bulmak ve geliştirmek için çok emek harcanıyor. Oysa neredeyse kimse o fikri nasıl sunacağı hakkında fazla düşünmüyor. Bu iş çoğunlukla sunumun yapılacağı toplantıya giderken yolda halledilebilecek bir şey olarak görülüyor. Peter Coughter'in, profesyonellerin sunum becerilerini geliştirmek üzere hazırladığı "İkna ve Sunum", yazarın reklam ve pazarlama sektöründe uzun yıllara dayanan tecrübesinin ürünü ve dünyanın pek çok yerinde verdiği eğitimlerin özeti niteliğinde.

### İkna ve Sunum

Peter Coughter  
MediaCat  
Yayıncılık  
216 Sayfa,  
Kasım 2013  
İstanbul

"İkna ve Sunum", okura doğal sunum becerilerini nasıl keşfedeceği, nasıl güçlü bir metin yaratabileceği, basitlik, netlik ve zarafet unsurlarını ıskalardan nasıl etkili olabileceği, dinleyiciyle nasıl duygusal bağ kurabileceği ve en önemlisi nasıl kazanacağı hakkında tavsiyeler veriyor. Reklam sektörünün önde gelen isimlerinden aktarılan gerçek hikâyelerle beslenen pratik öneriler okura zengin bir deneyim fırsatı vadediyor.

## Akreditif süreci nasıl çalışır?

Dış ticaret sürecinin ihracatçı açısından en önemli sorularından biri, ihracatçının sattığı mal karşılığında hak ettiği bedeli sorun yaşamadan nasıl ve ne şekilde alacağıdır. Dış ticaretle kullanılan ödeme yöntemlerinden biri olan akreditifin kuralları iyi bilinmezse her iki taraf da süreçte sorun yaşayabilir. Bu sorunların yaşanmaması için gerek ihracatçı gerekse ithalatçı akreditif kurallarını ve uygulamalarını iyi bilmelidir.

Kitap, dış ticaretle ihracatçı firmaya mal bedelinin ödenmesi aşamasında kullanılan akreditif kurallarını kapsamlı bir bakışla ele alıyor. Üç bölümden oluşan kitapta, akreditifin içeriği ve kapsamı, özellikleri, çeşitleri, kavramları ve kimi uygulama örnekleri soru cevap şeklinde açıklanıyor. Kitap, dış ticaretle uğraşanlar, ihracatçının sattığı mal karşılığında alacağı bedeli sorun yaşamadan nasıl ve ne şekilde alacağını öğrenmek isteyenler için iyi bir rehber.

### 111 Soruda Akreditif

Mutlu Yılmaz  
Optimist Yayınevi  
168 Sayfa, Kasım  
2013  
İstanbul

