EKONOMİK
FORUM
2020 / 319. SAYI



COVID-19'UN ARDINDAN
CEO'LARIN DÖNÜŞÜMÜ

Dünyanın her yerinde nefis Türk kahvesi



1930'lu yıllarda üretilmiş bir reklam çalışması.

1871'den beri kalitesini ve titizliğini hiç bozmadan evlerimize nefis Türk kahvesini getiren Kurukahveci Mehmet Efendi, bugün 55'ten fazla ülkede tüketiliyor. Kurukahveci Mehmet Efendi, Türklerin dünyaya armağan ettiği Türk kahvesini, her yudumda aynı kalite ve keyifle dünyaya ulaştırıyor.

KURUKAHVECİ
MEHMET EFENDİ
150 yıl

3a enerji

Yenilenebilir Enerji Çözümlerinde Lider



güçlü gelecek

www.3aenerji.com

0850 562 3a 3a 32 32

3A Solar Enerji Mühendislik San. Tic. A.Ş. Anbar Mah. Osman Kavuncu Bulvarı No:597 Melikgazi/Kayseri

İÇİNDEKİLER

EKONOMİK FORUM
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
Aylık Yayın Organı

YÖNETİM
TOBB Yönetim Kurulu Adına Sahibi
M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

SORUMLU MÜDÜR
Azmi ÖZGÜR
TOBB Dumlupınar Bulvarı No: 252
Eskişehir Yolu / ANKARA
Telefon : (0312) 218 20 00
Faks : (0312) 219 40 90

EDİTÖR
Murat AYDIN
murat.aydin@dunyaeko.com
Telefon: (0212) 285 10 12/14
Dahili: 1139

HAZIRLANMASINDA KATKIDA BULUNANLAR
Hakan GÜLDAĞ, Musa ATA
Özgür ŞAHİN, İzzet ÜNALDI

GÖRSEL TASARIM
Dilek AROSKAY

FOTOĞRAF
Ender ÇEPEL, Mustafa KARACA
İbrahim KARADENİZ

EDİTORYAL HAZIRLIK
Ajans D
Dünya Eko Basım Yayın Dağıtım
Tic. ve San. A.Ş.
Maslak Mah. Eski Büyükdere Cad.
N0:37 Kat:4 Maslak İş Merkezi
Sarıyer/İstanbul
Tel: 0(212) 285 10 12/14

GÖRSEL DESTEK
• TOBB Basın Yayın Müdürlüğü

REKLAM VE SATIŞ UZMANI
Ceylan ÖZDEMİR
Tel: 0 (212) 285 10 12/14
Dahili: 1149

BASKI
WPC Matbaacılık San. Tic. A.Ş.
Osmangazi Mah. Mehmet Deniz
Kopuz Cad. No:17
Esenyurt / İSTANBUL
Telefon: (0212) 886 83 30
Sertifika No: 35428

DAĞITIM
POİNT POST
Dağıtım ve Kurye Hizm. Tic. Ltd. Şti.
Adres: Çağlayan Mah. Park Sok.
Park Plaza No:10-309
Kağıthane/İSTANBUL

YAYIN TÜRÜ
Süreli, ayda bir yayımlanır

Sayı: Şubat 2021/319. Sayı

Ekonomik Forum'da yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe TOBB'un resmi görüşünü yansıtmaz. İmzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

Ekonomik Forum dergisi ayda bir yayımlanır. 15 bin adet basılır. Dergi ağırlıkla özel seçilmiş adreslere gönderilir. Abonelik için yeni taleplerin ***yayin@tobb.org.tr*** adresine yapılması gereklidir.

6 **Başyazı**

8 **Geçtiğimiz Ay Türkiye**

12 **Geçtiğimiz Ay Dünya**

16 **Ayın Sözü**

TOBB Ulusal
32 Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği 69 yaşında…

TOBB Uluslararası
52 Hisarcıklıoğlu, AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Meyer-Landrut ile Kayseri'de

KPMG, KRİZİ YÖNETEN CEO'LARI ARAŞTIRDI

DOĞRU KURUMSAL LİDERLİK COVID-19 İLE KÜRESELDE YENİDEN ŞEKİLLENİYOR



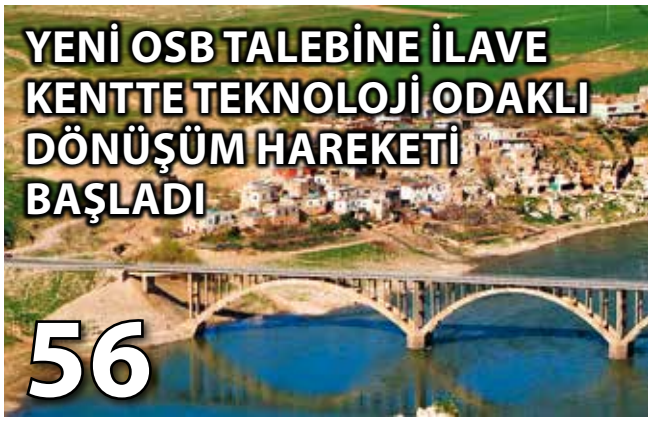
KPMG 2020 CEO Araştırması COVID-19 Özel Sayısı, salgının gündemde yer ettiği bu dönemde CEO'ların değişen önceliklerine ışık tutuyor. KPMG, birçok önemli pazar pandeminin etkilerini baştan sona hissetmeye başlamadan önce, 2020'nin Ocak ve Şubat aylarında 1.300 CEO ile bir anket çalışması düzenlemişti. Pandemi sonrasında genel düşüncenin ve önceliklerin ne şekilde değiştiğini anlamak için 315 CEO ile bir takip anketi düzenleyen kurumdan şu sonuç çıktı: "COVID-19 krizi, doğru kurumsal liderliğin nasıl olması gerektiğini yeniden şekillendiriyor."



PANDEMİ ETKİSİ YENİ NESİL KONUTLARA YÖNELİMİ ARTIRACAK

COVID-19 ETKİSİ KONUT ÜRETİMİNDE DE ALIŞKANLIKLARIN DEĞİŞMESİNİ SAĞLIYOR

62 COVID-19 pandemisi hemen hemen her alanda tüketici davranışlarını ve ihtiyaçlarını değiştirmeye başladı. Son yıllarda daralma yaşayan inşaat sektörü için mevcut konut stokunu eritmek ve yeni yaşam alanları kurgularken pandemi etkisini gözetmek belki de yeni bir ivmenin başlangıcı olacak. Artık dünyanın post-pandemi dönemine girdiğine dikkat çeken analistler, fırsatlara değiniyor.



YENİ OSB TALEBİNE İLAVE KENTTE TEKNOLOJİ ODAKLI DÖNÜŞÜM HAREKETİ BAŞLADI

56

Batman Ticaret ve Sanayi Odası (BATSO) Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Demir, kentte sanayinin gelişimini hızlandırmak adına ikinci bir OSB'nin faaliyet geçmesi gerektiğini belirterek, petrole dayalı sanayi üretimiyle Türkiye ekonomisine katkı veren kentte sektörel çeşitlilik sağlamak istediklerinin altını çizdi. Demir, yeni OSB alanında teknokentin de bulunacağını belirterek, Batman'ı çağın gereklerine uygun bir şekilde markalaştırmak istediklerine vurgu yaptı.



DOĞALLIĞIN ŞEHRİ BALIKESİR'DE BİNLERCE YILLIK TARİHİN İZİNE RASTLAMAK MÜMKÜN

106

Binlerce yıllık kültür birikimi, tarihsel, sosyal ve tabiat zenginliklerinin yanında yöresel ürünleriyle önemli bir merkez özelliği taşıyan Balıkesir'de bugün itibarıyla 12 coğrafi işareti bulunuyor. Balıkesir'de Marmara Mermeri'nden Balıkesir Kuzu Eti'ne, Balıkesir Höşmerim Tatlısı'ndan Gönen İğne Oyası'na kadar tüm yöresel ürünlerde binlerce yıllık tarihin izine rastlamak mümkün.

Karikanomi
74 Kurumsal Sürdürülebilirlik

TOBB ETÜ MED
94 "Tüm bölümlerden ders alabilmemiz sayesinde kariyer seçimim netleşti"

Sağlık
110 Tıkanık burunla nereye kadar sağlık?

124 **Göstergeler**

128 **Select News**

ANALİZ

Stiglitz, köşesinde Biden yönetiminin, karbonun sosyal maliyetini doğru bulması önerisini yaptı.

74

GÖRÜŞ

Sachs, COVID-19 sonrası ekonomisi yükselen Çin için ABD'nin iş birliği yapmasının önemine değindi.

80

YÖNETİM

R. Bozkurt, çıkmaza düşen insan oğlununu 'Altın Çağ' aramak yerine geleceği tasarlaması gerektiğini söyledi.

82

RAKAMLARIN DİLİ

Özcan Kadıoğlu Enflasyon sepetinde aylık ortalama suçlu sayısı 285.

84

İNCELEME

Nurten Nacak Dağlı, yakın gelecekte değerli madenler gibi işlem görmesi muhtemel gıda ürünlerinin Türkziye'deki fiyat dalgalanmasını tespitleriyle anlattı. Ve şu soruyu soruyor: Türkiye'de meyve ve sebze fiyatlarını artıran aracı kârları mı, lojistik maliyet mi? Bir bakalım...

96

113 Sektör Meclisleri

- Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi Meclisi yeni yılın ilk toplantısı için bir araya geldi
- Kreatif Endüstriler Meclisi toplandı
- LPG Meclisi, EPDK toplantısını değerlendirdi
- Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclisi, kamu yetkilileriyle bir araya geldi
- Tarım Meclisi, gıdadaki fiyat artışlarını değerlendirmeye aldı
- TOBB Türkiye İklimlendirme Meclisi, Bakanlıkları ziyaret etti
- Seyahat acentelerinin sorunları masaya yatırıldı
- Türkiye Yazılım Meclisi, video konferans aracılığıyla Meclis Başkanlık Divanını seçti
- Atık ve Geri Dönüşüm Sanayi Meclisi Başkanı Ali Kantur oldu
- Madencilik Meclisi, 2021 yılının ilk toplantısını gerçekleştirdi
- Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi hammadde fiyatlarındaki artışı ele aldı

AB YEŞİL MUTABAKATI İHRACAT İÇİN KRİTİK ÖNEME SAHİP

KARBON AYAK İZİMİZİ KÜÇÜLTMEK AB PAZARI İÇİN KRİTİK ÖNEM TAŞIYOR

Türkiye'nin AB Yeşil Mutabakatı'na odaklanıp, Paris İklim Anlaşması'nı tekrar gündeme alıp, 'Karbon Emisyonları Niyet Belgesi' hazırlaması gerekiyor. Sonrasında sanayi ve hizmetler teşvik mekanizmalarını yeni teknolojiler odaklı olarak yeniden tasarlamak şart. Çünkü artık AB'ye mal satmak için ürettiğimiz malın karbon ayak izini düşürmeliyiz.



Büyüme ve istihdam gündemi açısından yeşil dönüşüm giderek önem kazanıyor. Yalnızca Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakat adını taşıyan büyüme ve istihdam yaratma stratejisi açısından değil, konunun Türkiye ekonomisinin küresel rekabet gücüne olası etkisi nedeniyle durum böyle.

Avrupa Birliği (AB) Yeşil Mutabakatı dışında kalır, ürettiğimiz mal ve hizmetlerin karbon ayak izlerini küçültmezsek en büyük pazarımız olan AB'ye mal satmakta zorlanacağız. Ayrıca AB değer zincirlerinin Türkiye'den geçmesi zorlaşabilecek. Bu durum, Türkiye'nin en çok yatırım aldığı AB ülkelerinden yeni doğrudan yabancı yatırım çekmesini olumsuz etkileyecek. Yeşil dönüşüm, iklim politikasından çok, yeni sanayi politikası, yeni dış politika ve yeni güvenlik politikası ve kısaca rekabet gücünü tahkim etmekle alakalı.

Yeni teknolojiler sektörlere hızlı bir biçimde uyarlanıyor

Ayrıca yeni teknolojilerin mevcut sektörlere hızlı biçimde uyarlanması anlamına geliyor. Eğer biz kenarda beklersek, başkaları bizim üretemediğimiz yeni mal ve hizmeti devreye sokacak. İhracat sepetimiz gelişmiş ülkelere doğru yakınsamayacak, uzaklaşacak. Geride kalacağız. Yani yeşil gündem aslında çevre ile ilgili değil, yeni teknoloji yarışı ile de alakalı. Yapılması gerekenlerin başında Paris İklim Anlaşması'nı tekrar gündeme almak ve karbon emisyonları niyet belgesi hazırlamak geliyor. Sonrasında sanayi ve hizmetler teşvik mekanizmalarını yeni teknolojiler odaklı olarak yeniden tasarlamak gerekiyor.

Meseleye böyle baktığımızda daha işin tam farkında olmadığımız görülüyor. COVID-19 sonrası

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU

TOBB Başkanı
Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği
(Eurochambres) Başkan Yardımcısı
İslam Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası (ICCIA) Başkan Yardımcısı ve
Asya Pasifik Ticaret ve Sanayi Odaları Konfederasyonu (CACCI) Başkan Yardımcısı
baskanlik@tobb.org.tr
/@Rhisarciklioglu

ekonomik toparlanma döneminin iki ana ekseni olacak gibi duruyor. Biri Yeşil Mutabakat ise diğeri de dijital dönüşüm. Dijital dönüşümün önemli bir parçası da dijital ticaret. Malların sınırları aştığı bir dünyadan fabrikaların sınırları aştığı bir dünyaya geçtik. Şimdi ise verilerin sınırları aştığı bir yeni dünyaya geçmekteyiz. Verilerin sınırları aştığı bu yeni dünya aslında dijital ticaretin başat olduğu bir dünya.

Dijital ticaretin dışında kalmak Gümrük Birliği dışında kalmak gibi

Dijital Ticaret Engelleri Endeksi raporuna göre, dijital ticaret engelleri söz konusu olduğunda dünyada 7. Avrupa'da 2. sıradayız. Peki bu neden önemli? Dijital ticaretin dışında kalmak, bir nevi, gümrük birliğinin dışında kalmak gibi. Avrupa Birliği daha 2015 yılında, 'Dijital Tek Pazar Stratejisini' tek pazarın yeni hali olarak lanse etmiş ve hazırlıklara başlamıştı. Buna göre, bilgi ve iletişim teknolojileri artık bir sektör olmaktan çıkarak, çağdaş inovatif ekonomik sistemin temel taşı oluyordu. Tek Pazar; nasıl malların, sermayenin, hizmetlerin ve çalışanların serbest dolaşımı manasına geliyorsa, şimdi artık, tüm bunların yanı sıra verilerin de serbest dolaşımını içeren bir dijital tek pazar oluşuyor. Biz daha Gümrük Birliği'nin modernleşmesinden bahsederken, Gümrük Birliğinin manasını değiştiren bir değişiklik olarak Dijital Tek Pazar Stratejisi ortaya çıkıyor.

Zihniyet, en önemli engelimiz

Türkiye dijital ticaret engellerde en kötü performansı veri paylaşım kısıtlamaları alanında gösteriyor. Burada listesinin 3. sırasındayız. İşlem kısıtlamalarında 8.sıradayız. Mali kısıtlamalarda 11.sıradayız. Kuruluş kısıtlamalarında ise, 64 ülke arasında 42. sıradayız. Genel listede daha kötüye gitmemizin önünde de burası geçmiş oluyor. Ama şirket kuruluşlarını kolaylaştırmakla iş bitmiyor. Esas problem yani zihniyet engeli olduğu yerde duruyor. Oysa KOBİ'lerimizin ve girişimcilerimizin en geniş pazarlara rahatça ulaşabilmeleri gerekiyor. Yeşil dönüşümün gerisinde kalmak, toplam ihracatın yüzde 60'tan fazlasının gittiği Batı'daki pazarlarımızda ek vergi konabileceği riskiyle karşılaşmak demek. Dijital dönüşümün gerisinde kalmak, ticaret ekseninin daralması demek. Rekabet ve teknoloji uçurumunun daha da derinleşmesi demek.

Tüm bunlarla birlikte gelişmiş ülkelerin uluslararası rekabet gücü artarken, gelişmekte olan ülkeler rekabet gücü kaybeder. Gelişmekte olan ülkeler içinde en çok rekabet gücü kaybedecek olanlarda şirketleri daha borçlu, finansmana ulaşımı daha pahalı, kamu politikaları sıkıntılı olanlardır. Bu ülkeler yüksek CDS primleri ile kendilerini gösterirler. Yüksek CDS primi yüksek faiz ve kalitesiz finansman demektir.

Rekabet gücü kaybedilmemeli

Netice olarak yapısal reform gündemi artık yeşil ve dijital dönüşüm gündemi iç içedir. Yapısal reform adımları gelmezse bunlar için gerekli yatırımlar finanse edilemez. Küresel yeşil dönüşüm gündemine intibak olmazsa Türkiye rekabet gücü kaybına uğrar. Demek ki dijital ve yeşil sanayi stratejisini finanse edebilmek üzere ülkemizin risk primini hızla düşürecek bir reform paketine odaklanmamız gerekiyor.

Merkez Bankası doğru adımlar atarak rota düzeltmesini sağladı. Sıra Türkiye'ye yatırım yapmanın maliyetinin azaltılmasında. Bu kapsamda CDS risk primlerini düşürmeye odaklı bir yapısal reform hamlesine ihtiyaç var. Ancak CDS risk primleri düştükçe faiz oranları da düşecektir.

Mahkemelerin operasyonel sorunlarının çözülmesini de içeren bir yargı ve hukuk sistemi reformu ile kamunun büyük yatırımlar nedeniyle üstlendiği mali yükümlülüklerinin boyutlarının açık ve net olarak ortaya konması gerekiyor. Bunlarla birlikte ekonomide başlayan rota düzeltmesi hamlesi daha güçlü hale gelmiş olur.



Ekonomiye güven geriledi

Ekonomik güven endeksi, Şubat ayında yüzde 0.5 oranında azalarak 95,8 değerine düştü. Ekonomik güven endeksindeki düşüş, reel kesim (imalat sanayi), hizmet ve inşaat sektörü güven endekslerindeki düşüşlerden kaynaklandı. Endeks, yılın ilk ayında yüzde 1.2 artışla 96.2 seviyesine yükselmişti. Ekonomik Güven Endeksi, pandemi nedeniyle Nisan ayında tüm zamanların en düşük seviyesi olan 51.3'e düşmüştü. Endeks, son 10 ayın 8'inde yükseliş kaydederken pandemi öncesindeki seviyelerine dönmüş durumda.

Reel kesim güven endeksi bir önceki aya göre Şubat ayında yüzde 0.3 azalarak 108.7, hizmet sektörü güven endeksi yüzde 1.4 azalarak 100.4, inşaat sektörü güven endeksi yüzde 1.3 azalarak 83.1 değerini aldı. Öte yandan, tüketici güven endeksi yüzde 1.5 artarak 84.5 değerini, perakende ticaret sektörü güven endeksi yüzde 0.4 yükselme ile 108.9 değerini aldı.

"Önceliğimiz fiyat istikrarı"

Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan, Türkiye ekonomisinin 2020 büyüme rakamlarına ilişkin, "Küresel sağlık krizinin damga vurduğu 2020'yi büyümeyle kapatan nadir ülkelerden olduk" ifadesini kullandı. Bakan Elvan, Twitter hesabından yaptığı paylaşımda, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan 2020 yılına ilişkin büyüme rakamlarını değerlendirdi.

Lütfi Elvan, Türkiye'nin, küresel sağlık krizinin damga vurduğu 2020'yi büyümeyle kapatan nadir ülkelerden olduğunu belirtti. Bu yıl temel önceliklerinin fiyat istikrarının sağlanması olduğunu ifade eden Elvan, "Enflasyonla mücadele politikalarımız, daha kaliteli ve sürdürülebilir bir yatırım, üretim ve büyüme patikasının da önünü açacak." değerlendirmesinde bulundu.





İstihdam endeksi yıllık yüzde 4.5 oranında arttı

Sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında istihdam endeksi, 2020 yılının dördüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 4.5 arttı. Alt sektörler incelendiğinde, endeks sanayi sektöründe yüzde 7.6, inşaat sektöründe yüzde 15.5, ticaret-hizmet sektörlerinde ise yüzde 0.6 arttı.

Sanayi, inşaat ve ticaret-hizmet sektörleri toplamında çalışılan saat endeksi, 2020 yılının son çeyreğinde 2019'un aynı dönemine göre 2.3 azaldı. Alt sektörler incelendiğinde, endeks sanayi sektöründe yüzde 2, inşaat sektöründe yüzde 9.6 artarken ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 7'lik azalma söz konusu oldu. Ayrıca brüt ücret-maaş endeksi, 2020 yılı IV. çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 11.5 arttı. Alt sektörler incelendiğinde, endeks sanayi sektöründe yüzde 18 inşaat sektöründe yüzde 18.1 ve ticaret-hizmet sektörlerinde yüzde 6.3 arttı.

Reel kesimin güveninde 2.5 yılın zirvesi yakalandı



Reel Kesim Güven Endeksi , Şubat'ta bir önceki aya göre 2.3 puan artarak 109.3 seviyesinde gerçekleşti. REK, Mayıs 2018'den bu yana en yüksek seviyeyi gördü. Mevsimsellikten arındırılmış reel kesim güven endeksi ise (RKGE-MA) bir önceki aya göre 0.3 puan azalarak 108.7 oldu. Endeksi oluşturan anket sorularına ait yayılma endeksleri incelendiğinde, gelecek üç aydaki ihracat sipariş miktarı, gelecek üç aydaki üretim hacmi, gelecek üç aydaki toplam istihdam, sabit sermaye yatırım harcaması ve mevcut toplam sipariş miktarına ilişkin değerlendirmeler endeksi artış yönünde etkilerken, son üç aydaki toplam sipariş miktarı, mevcut mamul mal stoku ve genel gidişata ilişkin değerlendirmeler endeksi azalış yönünde etkiledi.

Farklı bankalardaki ticari hesaplarınız, POS'larınız **İşCep**'te!

İşCep'in TekCep menüsüyle farklı bankalardaki hesaplarınızı, POS'larınızı, ekstrelerinizi tek şifreyle tek bir uygulamadan takip edin.

Bankacılıkta ***ilk ve tek!***



TekCep, Softtech A.Ş.'nin bir ürünü olup İşCep ve İnternet Şube üzerinden sunulmaktadır. Diğer banka hesap ve POS bilgileri ilgili bankanın ekstre servisleri kapsamı ile sınırlı olarak gösterilmektedir. TekCep'ten yalnızca tüzel kişi müşterilerimiz faydalanabilmektedir.



Üretici fiyatları artışı sürdürdü

Merkez Bankası tarafından yayımlanan aylık fiyat gelişmeleri raporunda, yüzde 1.68'lik Ocak ayı enflasyonunda temel mal ve enerji kalemlerinin fiyatlardaki artışta etkili olduğu açıklandı. TCMB'den yapılan açıklamada, döviz kurunun birikimli yansımaları ve uluslararası fiyatların etkisiyle üretici fiyatlarındaki güçlü artış eğiliminin devam ettiği belirtildi.

Aylık fiyat gelişmeleri raporunun özet metninde şu ifadeler yer aldı: "Tüketici fiyatları Ocak ayında yüzde 1,68 oranında artmış, yıllık enflasyon 0.37 puan yükselişle yüzde 14.97 olarak gerçekleşmiştir. Döviz kurunun birikimli yansımaları ve uluslararası fiyatların etkisiyle üretici fiyatlarındaki güçlü artış eğilimi devam etmiştir. Bu dönemde tüketici yıllık enflasyonundaki artışın sürükleyicisi temel mal ve enerji grupları olmuştur. Giyim dışında kalan temel mallarda; birikimli döviz kuru etkileri, talep koşulları, bazı sektörlerde süregelen arz kısıtları ve uluslararası metal fiyatlarındaki gelişmelere bağlı olarak fiyat artışları yüksek seyrini sürdürmüştür."

"Üretim altyapımız ile salgın sonrasının kazananı olacağız"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, imalat sanayisine ilişkin yapıtığı sosyal medya paylaşımında, "Tüm öncü göstergeler, imalat sanayimizin 2021 yılına güçlü bir başlangıç yaptığını gösteriyor. Ülkemizin gündemini, yatırım, istihdam, üretim ve ihracatta tutmaya devam edeceğiz. Türkiye üretim altyapısı ile salgın sonrası dönemin kazananı olacak" ifadelerini kullandı. Varank'ın paylaşımında yer verdiği infografiğe göre, ocakta yıllık bazda İSO/İHS Markit PMI endeksi yüzde 6, ihracat yüzde 2.5 ve organize sanayi bölgelerinde elektrik tüketimi yüzde 6.1 arttı.





Yapılandırmada toplam başvuru 200 milyarı geçti

Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin 7256 sayılı Kanun kapsamında toplam 500 milyar lirayı bulan alacakların 200 milyar liralık kısmı için başvuru geldi. Bunun 110 milyar lirasını vergi alacakları, 90 milyar lirasını ise SGK'nın prim alacakları oluşturuyor. Yapılandırmanın faiz indiriminden yararlanmak isteyen mükellefler, şu ana kadar 6.8 milyar lirayı peşin olarak ödediler.

Hazine ve Maliye Bakanı Lütfi Elvan tarafından önceki gün vergi ile ilgili başvuruların açıklanmasının ardından, Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk da SGK alacaklarına ilişkin başvuruları duyurdu. Selçuk, SGK alacakları yapılandırılması kapsamında e-devlet e-SGK ve Sosyal Güvenlik Merkezlerine 1.77 milyon vatandaş başvuru yaptığını söyledi. Bakan Selçuk sosyal medya hesabından yaptığı duyuruda, başvurular sonucunda yapılandırılan toplam alacak 90 milyar lirayı aştığını ve şimdiye kadar 2.75 milyar liralık tahsilat yapıldığını aktardı.

SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki aya göre 2.9 puan artarak 55.8 değerine yükseldi. Endekste gözlenen bu artışta hizmet sektörü endeksinin önceki aya göre 3.7 puan artarak 55.3 seviyesine yükselmesi etkili olurken, sanayi sektörü endeksi ise önceki aya göre 2.2 puan azalarak 53.8 seviyesine gerilemiş ve Bileşik Endeksteki artışı sınırlandırdı.

Hizmet sektörü endeksinde gözlenen artışta girdi alımlarındaki güçlü seyrin iş hacmine olumlu yansıması etkili olurken, sanayide ise yeni siparişlerin artış hızının sert bir şekilde düşmesinin sektör genelindeki artışı yavaşlattığı görüldü. Böylece yılın ilk ayında önceki aya göre 2,9 puan artarak 55,8 seviyesine yükselen mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, 50 referans değerinin üzerinde yer alarak almış ve reel sektördeki canlılığa işaret etti. Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi ise, 2021 yılı Ocak ayında, bir önceki aya göre 2.2 puan azalarak 53.8 seviyesine geriledi.



SAMEKS Bileşik Endeksi Ocak'ta 55.8 puana yükseldi

EmlakKatılım

CEP POS

YENİ POSUNUZU

CEBİNİZDE BİLİN



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

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

EmlakKatılım

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



Çin ekonomisi 2020'de yüzde 2.3 büyüme kaydetti

Çin Ulusal İstatistik Bürosu verilerine göre, Çin'de GSYH 4'ncü çeyrekte beklentilerden daha güçlü bir büyüme gösterdi. Dördüncü çeyrekte GSYH geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 6.5 arttı. Beklentiler ise yüzde 6.1 artış olacağı yönündeydi. Çin, üçüncü çeyrekte GSYH yüzde 4.9 büyümüştü.

Dördüncü çeyrekte GSYH bir önceki çeyreğe göre ise yüzde 2.6 büyüdü. Üçüncü çeyrekte yüzde 3 olan büyümenin dördüncü çeyrekte yüzde 3.2 olacağı tahmin ediliyordu. 2020 yılının tamamına bakıldığında ise COVID-19 salgınının yarattığı ekonomik krizi çabuk atlatan Çin ekonomisi yüzde 2.3 büyüdü. Analistler, ekonomik büyümenin bu yıl yüzde 8.4'e yükselmesinin ve 2022 yılında yüzde 5.5 olmasını bekliyor.

Almanya'da sanayi üretimi Ocak'ta yüzde 2.5 azaldı

Almanya Federal İstatistik Ofisi (Destatis) ülkenin sanayi üretiminin ocak ayında aylık yüzde 2.5 ve yıllık bazda yüzde 3.9 azaldığını açıkladı. Almanya'nın sanayi üretimi alt kalemlerinde görülen değişimler ise ana mallarda yüzde 0.8, tüketici malları üretiminde yüzde 3 azalırken, ara mallarda yüzde 0.7 ve enerjide yüzde 0.6 artış görüldü. Destatis, ülkenin sanayi üretiminin salgın öncesi dönem olan 2020 yılının Şubat ayına göre yüzde 4.2 azaldığını açıkladı.





Euro Bölgesi'nde Ocak ayı enflasyonu yükseldi

Avrupa İstatistik Ofisi (Eurostat) ocak ayı tüketici fiyat endeksi verileri, Euro Bölgesi'nde tüketici fiyatlarının, aralık ayına göre yüzde 1.2 ve yıllık bazda yüzde 0.9 arttığını gösterdi. Euro Bölgesi'nde Ocak ayı yıllık enflasyonuna en büyük katkı yüzde 1,5 ile, gıda, alkol ve tütün ürünleri kaleminde geldi. Hizmet enflasyonu ve enerji dışı enflasyon yüzde 1.4 artarken, enerji fiyatları yüzde 41 düştü. Ocak ayında en yüksek enflasyon yüzde 1.7 ile Hollanda'da, yüzde negatif 2.3 ile ise en düşük enflasyon Yunanistan'da görüldü.

Çin Gümrükler Genel Müdürlüğü, yılın ilk iki ayında ülkenin dış ticaret dengesinin 103.25 milyar dolar ticaret fazla verdiğini gösterdi. Çin'in ticaret fazlası geçtiğimiz yılın aynı döneminde 7.21 milyar dolar düzeyindeydi. Ülkenin ithalatı Ocak-Şubat döneminde yıllık yüzde 22.2 artışla 365.6 milyar dolara, ihracatı ise yüzde 60.6 artışla 468.87 milyar dolara yükseldi Dolar bazındaki ihracat aynı dönemde yıllık yüzde 154 artarken, ithalatı ise 2018 yılının ekim ayından bu yana en yüksek artışı yüzde 17.3 ile gösterdi. Çin'in en büyük ticari ortakları ASEAN ülkeleri, Avrupa Birliği ve ABD oldu. Ülkenin ABD ile ihracatı yüzde 75.1 artışla 80.87 milyar dolara, ithalatı ise yüzde 56.1 artışla 190.98 milyar dolara yükseldi.



Çin'in ticaret fazlası yıla 103.2 milyar dolarla başladı

ready2sale | TURKISH SOUQ | PttAVM.com | Kurumsal HGS | PtteM Kart

TÜRKİYE'NİN E-TİCARET PLATFORMU



Türkiye'nin Her Yerine Hizmet

Türkiye'nin "Güven Damgalı" ilk e-ticaret platformu olan PttAVM.com, 2 asırlık PTT güvencesini de yanına alarak bugüne kadar hiçbir e-ticaret sitesinin ulaşamadığı noktalara e-ticaret hizmeti sunuyor.

Yurt Dışına Ürün Satışı

PttAVM.com üzerinden satış yapan firmalar, PtteM A.Ş. tarafından faaliyete geçirilen bir e-ihracat platformu olan Ready2sale ve Turkish Souq aracılığı ile Türk ürünlerini 100'e yakın ülkeye ihraç ediyor.

Uygun Kargo ve Komisyon Ücretleri

PttAVM.com'da marka ve firmaları destekleyen komisyon oranları ve kargo gönderim ücretleri sunuluyor.

HGS Yükleme ve Hasar Kaydı Sorgulama

PttAVM.com, HGS yükleme, araç kilometre sorgulama ve hasar kaydı sorgulama gibi önemli hizmetleri de müşterilerine sunuyor.

PtteM Kart ile Herkes Kazanıyor

Kurum ve kuruluşların aynı giyim yardımlarını ve personel yan haklarını geliştirmek için kullandığı PtteM Kart ile bireysel olarak da birçok ulusal markada özel indirimlerle alışveriş imkanı sunuluyor.

@pttavm @pttavm @pttavm

ANDROID APP ON Google play | Download on the App Store



İş seyahatleri harcamalarının yüzde 21 artması öngörülüyor

Küresel İş Seyahatleri Birliği (Global Business Travel Association-GBTA), iş seyahati harcamalarının COVID-19'da aşılama oranının artması ve tüketici güveninin geri dönmesiyle 2021'de yüzde 21 artmasının beklendiğini bildirdi. Raporda, "Aşılama oranının küresel olarak atması ve tüketici güveninin geri dönmesiyle bu artışın (yüzde 21) büyük kısmının 2021'in sonunda oluşması bekleniyor" denildi.

Raporda, iş seyahati harcamaların 2025'e kadar COVID--19 öncesi seviyelere geri döneceği tahmininde bulunuldu. İş seyahati pazarı son yıllarda istikrarlı bir şekilde büyürken, COVID--19 salgını ve bununla gelen seyahat yasaklarıyla birlikte büyük kayıplar yaşadı. Birçok konferans iptal edilerek çevrim içi ortama taşındı.

Birleşik Krallık'ta hizmet faaliyeti keskin düştü

Birleşik Krallık hizmet sektörü satın alma yöneticileri endeksi (PMI) Ocak ayında bir önceki ya göre 9.2 puan düştü ve 41.2 puana geriledi. Mevsimsel olarak ayarlanmış işletme faaliyetleri ise 9.9 puan düşüşle 39.5 puana geriledi. Diğer yandan imalat çıktıları 50.7 puan ile Ocak ayında faaliyetlerin olumlu olduğu tek endeks oldu. IHS Markit Ekonomi Direktörü Tim Moore, Ocak ayındaki üçüncü ulusal karantinadan işletmeler ve hizmet sektörünün olumsuz etkilendiğine, ancak etkinin geçtiğimiz yıla göre çok daha hafif olduğuna işaret etti.





ABD'de özel sektör istihdamı yılın başında beklentileri aştı

ADP Araştırma Enstitüsü'nün Moody's Analytics iş birliğiyle hazırladığı Ocak ayına ilişkin ulusal istihdam raporu yayımlandı. Buna göre, ABD'de özel sektör istihdamı, ocak ayında 174 bin kişi arttı. Bu dönemde toparlanma gösteren ve piyasa beklentilerini geride bırakan özel sektör istihdamının 49 bin kişi artması öngörülüyordu. İstihdam sayısı küçük ölçekli işletmelerde 51 bin , orta ölçekli işletmelerde 84 bin ve büyük ölçekli işletmelerde 39 bin kişi arttı. İstihdam artışının 156 bini hizmet, 19 bini ise üretim sektöründe gerçekleşti.

Toparlanma sinyaline işaret

Yaklaşık 460 bin işveren ve 26 milyon çalışandan alınan bilgilerle hesaplanan ADP özel istihdam verisine göre, geçen yıl aralık ayına ait özel sektör istihdamındaki değişim de revize edildi. Daha önce Aralık 2020'de 123 bin kişi azaldığı açıklanan özel sektör istihdamının 78 bin kişi azaldığı belirlendi. İşgücü piyasasının, COVID-19 rüzgarında yavaş bir şekilde toparlanmaya devam ettiğine dikkat çeken analistler, iş kayıplarının daha önce küçük ve orta ölçekli işletmeler arasında yoğunlaşmasına rağmen artık salgının büyük şirketler üzerindeki uzun vadeli etkisinin işaretlerinin görüldüğünü belirtti.

Kuveyt'te mali yılın 10 aylık döneminde bütçe açığının 5.41 milyar dinar (yaklaşık 18 milyar dolar) olduğu açıklandı. Kuveyt Maliye Bakanlığının yayımladığı aylık raporda, COVID-19 salgını ve petrol fiyatlarının düşmesinden bütçe gelirlerinin önemli ölçüde olumsuz etkilendiği belirtildi. Raporda, 2020-2021 mali yılına ait 10 aylık dönemde bütçe açığının 5.41 milyar dinara çıktığı aktarıldı. Bakanlık daha önce mali yılın ilk yarısında 1.92 milyar dinar (6.32 milyar dolar) bütçe açığı verildiğini açıklamıştı. Kuveyt'te mali yıl, bütçe kanununa göre 1 Nisan'da başlayıp sonraki yıl 31 Mart'ta sona eriyor.



Kuveyt'in bütçe açığı 10 ayda 18 milyar dolara çıktı

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



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

Mutluluğumuz ve gururumuz anlat anlat bitmez!

A101 HARCA HARCA BİTMEZ

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



Veri yeni petroldür.
(Data is the new oil.)

CLIVE HUMBY
(1955-)


Beypazarı
Karakoca
DOĞAL MADEN SUYU
EN
DOĞAL
MİLLİ
İÇECEK
www.dusleratolyesi.com.tr
Türkiye'nin yerli ve milli markası
Beypazarı Doğal Maden Suyu olarak tam 64 yıldır,
ülke ekonomimize katma değer üretmekten
gurur duyuyoruz.
Beypazarı
Karakoca
www.beypazarimadensuyu.com.tr
444 3 223

KPMG, KRİZİ YÖNETEN CEO'LARI ARAŞTIRDI

Doğru kurumsal liderlik COVID-19 ile küreselde yeniden şekilleniyor



KPMG 2020 CEO Araştırması COVID-19 Özel Sayısı, salgının gündemde yer ettiği bu dönemde CEO'ların değişen önceliklerine ışık tutuyor. KPMG, birçok önemli pazar pandeminin etkilerini baştan sona hissetmeye başlamadan önce, 2020'nin Ocak ve Şubat aylarında 1.300 CEO ile bir anket çalışması düzenlemişti. Pandemi sonrasında genel düşüncenin ve önceliklerin ne şekilde değiştiğini anlamak için 315 CEO ile bir takip anketi düzenleyen kurumdan şu sonuç çıktı: "COVID-19 krizi, doğru kurumsal liderliğin nasıl olması gerektiğini yeniden şekillendiriyor."

HAZIRLAYAN: KPMG



Dünyanın en büyük ekonomilerinde, en büyük ve karmaşık şirketleri yöneten CEO'ların katılımıyla küresel olarak altıncı defa düzenlenen '2020 KPMG Küresel CEO Araştırması' için Ocak ve Şubat aylarında kilit sektörlerde faaliyet gösteren 1.300 CEO'nun görüşü alındı. Mart ayında COVID-19 krizinin ortaya çıkması ile küresel çapta yaşanan değişimleri ve CEO'ların genel düşüncelerinin ve önceliklerinin pandeminin de etkisi ile nasıl değiştiğini anlayabilmek için dünya genelinde 315 ve Türkiye'den 15 CEO'nun katılımı ile kurum ayrıca bir devam anketi düzenledi. Ankete Türkiye'den katılan CEO'ların yanıtlarını, küresel sonuçlarla karşılaştırmalı olarak inceleyen KPMG raporuna göre, kimse değişimin, bu kadar kısa zamanda ve bu boyutta yaşanacağını tahmin etmiyordu. Pandeminin başlaması ile birlikte alışık olunan her şeyi geride bırakarak, sosyal ve ekonomik anlamda karşı konulamaz bir değişimin içinde yer almak CEO'ların kurumsal liderlik vasıflarını da yeniden şekillendiriyor.

Tedarik stratejileri yenileniyor

2020 Küresel CEO Araştırması'nın sonuçları pandemi sonrasında yaşanan değişimin boyutlarını ve etki alanlarını net bir şekilde gösteriyor. CEO'lar yeni gerçeklikte işe alım stratejilerini değiştiriyor, fiziksel çalışma alanlarında küçülmeye gidiyor. Şirketler, kapanan sınırlar ve etkilenen küresel ticaret dinamikleri nedeni ile tedarik zinciri stratejilerini tamamıyla yeniden oluşturuyor. İK uygulamaları uzaktan çalışmanın da etkisi ile köklü bir değişim geçiriyor.

Küresel büyüme beklentilerine duyulan güven azalıyor

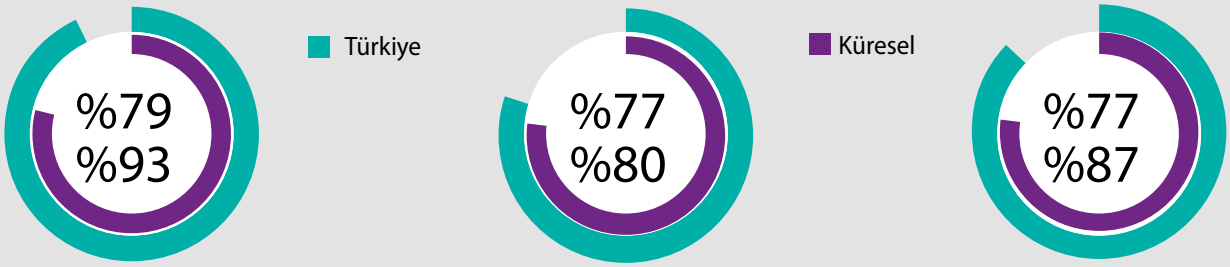
MURAT PALAOĞLU KPMG Türkiye Gümrük ve Dış Ticaret Hizmetleri Bölüm Başkanı

Küresel ticaret trendi, pandemi öncesinde de artan korumacılık gibi nedenler ile bir daralmaya işaret ediyordu. COVID-19, hali hazırda kendi kırılgan dinamikleri ile mücadele eden küresel ticareti şiddetli bir şekilde etkiledi. Büyüme ile küresel ticaret arasındaki doğru orantı, büyüme üzerindeki etkileri ve beklentileri de şekillendirdi. Küresel ticaretteki daralma ve kırılganlık, büyüme üzerindeki güveni olumsuz etkiledi. Bununla birlikte pandemi ve etkilerinin maalesef aylar içinde ortadan kalkmayacağı, ekonomik ve yapısal etkilerinin orta ve uzun vadede kalıcı olacağı değerlendirilmeye başlandı. CEO'ların daha önceki yanıtları bizlere genel olarak büyümeyi gelişmekte olan ekonomilerde yakalamayı planladıklarını gösteriyordu. Muhakkak ki korumacılık ve üzerine yaşanan pandemi en çok gelişmekte olan ekonomileri etkiledi. Daha çok etkilenmiş ekonomilerde büyüme planlarını revize eden CEO'ların cevapları dolayısı ile ekonomik büyüme konusunda daha güvensiz sonuçlar verdi.

Türk CEO'ların büyüme konusunda daha olumsuz bir beklenti içinde olmalarının bir etkeni de muhakkak Türkiye'nin kendisine özgü dinamikleri. Örneğin pandemi ile ilk etapta sınır ülkeler ve AB ile dış ticaretin durma noktasına gelmesi ve ihracat pazarımızın yüzde 70'inden fazlasında bir anda yaşanan kesilme, büyüme ve yatırım planlarında güvensizliği artırdı. Ayrıca öngörülebilirlik arayan CEO'lar için yıl içinde yaşanan kur dalgalanmalarının da beklentileri olumsuz etkilediğini söylemek mümkün, zira küresel ticaret genelde döviz üzerinden yapılıyor. Tüm bunların yanında son düzlükte küresel tadarik zincirinden daha fazla pay almak için fırsatların da bulunduğunun görülmesi, pandeminin küresel ticarete olumsuz etkisinin Dünya Ticaret Örgütünün ilk etapta yüzde 13 daralmaya işaret eden iyimser senaryosundan dahi daha iyi gerçekleşmesi ve dijital müşteri deneyimine olan hızlı uyum, her şeye rağmen umut veren gelişmeler olarak öne çıkıyor.



Pandeminin başlangıcından bu yana CEO'ların amaç algısındaki değişim



Covid-19 krizinin başlangıcından bu yana amaçlarına karşı daha güçlü bir duygusal bağ hissettiklerini söyledi.

Amaçlarının paydaşların (çalışanlar, toplum, müşteriler, iş ortakları ve yatırımcılar) ihtiyaçlarını karşılamak için ne yapmaları gerektiğini daha iyi anlamalarına yardımcı olduğunu söyledi.

Amaçlarının COVID-19 ile ilgili kararları hızlı ve etkili şekilde almak için net bir çerçeve sunduğunu söyledi.

Kaynak: KPMG 2020 Küresel CEO Araştırması COVID-19 Özel Sayısı

Dönüşümün merkezinde veri var

GÖKHAN MATARACI KPMG Veri ve Analitik Lideri ve Teknoloji Sektör Lideri

Araştırmamıza katılan küresel CEO'ların yüzde 75'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 90'ının salgının kusursuz bir dijital müşteri deneyimi yaratma sürecini hızlandırdığını belirtiyor. 5'te 1'inden fazlası ise bu ilerlemenin "keskin bir şekilde ivme kazandığını ve bizi beklediğimiz noktanın çok daha ilerisine taşıdığını" dile getiriyor. Bu değişime ve değişimin hızına adapte olmak bir zorunluluk haline geldi. İş stratejilerinin yeniden gözden geçirilmesi gereken bir dönemdeyiz. Tüketici beklentileri, rakiplerin hareket alanları ve ekonomik etkiler yeniden değerlendirilmeli. Yaşanan bu dönüşümün iş modellerini de etkilemesini bekliyoruz. Bu nedenle ön ofis ile başlayacak dönüşüm, operasyonun dijitalleşmesine ek olarak akıllı otomasyon ve karar verme mekanizmalarının daha doğru ve daha hızlı aksiyon alabilmesi için ileri analitik uygulamalarının kullanımının artması ile devam edecektir. Dönüşüm bunlarla sınırlı kalmayarak giderek dijitalleşen iş yapma şekilleri ile birlikte kurum içindeki yeteneklerin evrilmesine de neden oluyor. Bu da, var olan yeteneklerin yeni iş koşullarına göre adaptasyonu, daha doğru bir deyişle yetkinliklerin artırılması ve yeni rollerin oluşmasını, yani yeni iş kollarının oluşmasını tetikliyor. Dönüşümün temelinde her zaman olduğu gibi insan var. Kurumların dijital olgunluğu insan yetenekleri ile sınırlı dolayısıyla bu ivmelenmeye ayak uydurmak için insana odaklanılması sürdürülebilir bir iş modelinin temelini oluşturuyor.

Dönüşümün merkezinde ise veri olduğu görüşündeyim. Verinin değeri hiç olmadığı kadar önemli bir hale geldi ve yeni nesil teknolojiler iş dünyasının vazgeçilmez bir parçası olarak görülüyor. Peki biz verilerimize ne kadar ve nasıl değer veriyoruz? Veri hacminin katlanarak arttığı bu dönemde, iş dünyasında pek çok kişi bu soruyu soruyor ve farkına vardıkları şey; veriye verecekleri değerin bir sınırının olmadığı. Maddi varlıkların aksine, verilerin değeri, daha fazla kullanım şekli ve ondan alınan daha fazla içgörü ile büyüyebilir. O halde, verilerden para kazanmanın yani verilerin ekonomik değerini artırma sürecinin, tüm işletmeler için bu kadar önemli ve büyüyen bir alan haline gelmesi şaşırtıcı değil. Veriden para kazanma yoluyla işletmeler, verileri bir varlık olarak değerlendirmeye başlayabilir ve değerini en üst düzeye çıkarmanın avantajlarından yararlanabilir. İş stratejilerimizin arasında veri ve veriden elde edilen içgörünün ekonomik karşılığını, başka bir deyişle bilanço tablomuzda veriyi bir kalem olarak göreceğimiz zamanların yakın olduğu görüşündeyim.

Tüketici davranışları değişiyor ve 'müşteri odaklı' olma ihtiyacı her alanda öne çıkıyor. Şirketler, bu geniş perspektifli değişime uyum sağlayabilmek için dijital olgunluk seviyelerini artırıyor. Küresel olarak ESG'ye verilen önem daha önce hiç olmadığı seviyelerde. Özetlemek gerekirse COVID-19 krizi, doğru kurumsal liderliğin nasıl olması gerektiğini yeniden şekillendiriyor.

Amaçlar yeniden değerlendiriliyor

İnsanların sağlığı ve geçim kaynakları ile şirketlerin ve sanayilerin geleceği üzerinde sert sonuçları olan COVID-19, CEO'ların liderlik yeteneklerini ve kişisel esnekliklerini en geniş çerçevede sınadı. Dünyanın en büyük şirketlerinin üst düzey yöneticileri, hem toplumsal hem de ekonomik açıdan artan bir amaç ve etki sahibi olma yaklaşımıyla liderlik etmek için bu benzersiz tarihi anı kullanıyor. Yeteneğe ve kurumsal sorumluluğa öncelik verip, şirketlerini yeni gerçekliğe adapte ederek empati odaklı bir liderlik anlayışı sergiliyorlar.

Pandemi ile birlikte CEO'ların çoğunun, şirketlerinin temel hedefini tamamen kâr odaklı olmaktan çıkararak topluma yönelik sorumluluklarını da dikkate alan bir amaç algısı ile şekillendirdikleri KPMG raporunda altı çizilen konular arasında yer alıyor. Küresel CEO'ların sadece yüzde 23'ü ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 30'u şirketlerinin genel hedefini 'hissedar değeri için yönetim' şeklinde belirtirken, küresel tarafta CEO'ların yüzde 54'ü ve Türkiye'de yüzde 61'i, birden fazla paydaşa odaklanan daha geniş kapsamda amaca yönelik bir yaklaşımı benimsedi. Küresel tarafta her beş CEO'dan biri (yüzde 22) ana hedeflerinin toplumu iyileştirmek olduğunu söylüyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 9 seviyelerinde kaldı.

Amaç

Bugünkü sağlık krizinin ve insani krizin ortasında, CEO'lar kritik toplumsal zorluklara ilişkin güvenilir ve amaca odaklanmış şirketler oluşturmaya odaklanıyor.

Yenilenen amaç algısı
Küresel CEO'ların yüzde 79'u pandeminin başlamasından bu yana organizasyonlarının amacına duygusal yönden daha güçlü bağlar hissettiklerini söylüyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 93.

Empatiden aksiyona
Küresel CEO'ların yüzde 39'u kendi sağlıklarının veya aile üyelerinin sağlıklarının COVID-19'dan etkilendiğini ve yüzde 55'i ise pandemiye yönelik gösterdikleri stratejik tepkilerini değiştirdiklerini söyledi. Türkiye'de ise kendi veya aile üyelerinin pandemiden etkilendiğini belirten CEO'ların oranı yüzde 40. Pandemiye yönelik gösterdikleri stratejik tepkileri değiştirdiklerini söyleyen CEO'ların oranı ise yüzde 63.

Eşitliği savunma
2020'nin başlarında küresel CEO'ların yüzde 65'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 58'i, şirketlerinin toplumsal sorunlara ilişkin boşlukları doldurmasını istediğini söylüyordu. Bugün ise Küresel tarafta CEO'ların yüzde 81'i ırkçılıkla mücadelede yeni önlemleri hayata geçiriyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 83.

CEO'ların veya ailelerinin sağlıklarının etkilenmesi sonucunda salgına yönelik stratejileri nasıl değişti		
Kişisel deneyimim stratejimi baştan sona değiştirmeme neden oldu	%0	%2
Kişisel deneyimim stratejimi etkiledi: İnsanların nasıl etkilendiğini görünce stratejimi değiştirdim	%19	%18
Orta düzeyde etki: Kişisel deneyimim nedeniyle stratejimi değiştirdim	%44	%35
Düşük düzeyde etki: Kişisel deneyimim salgının insani boyutuna daha fazla dikkat etmemi sağladı	%25	%40
Kişisel deneyimimin iş stratejim üzerinde hiçbir etkisi olmadı	%11	%4

Tedarik zinciri riski tehdit algısında ilk sırada

MURAT PALAOĞLU KPMG Türkiye Gümrük ve Dış Ticaret Hizmetleri Bölüm Başkanı

CEO'lara göre, büyümenin önündeki tehditler arasında tedarik zinciri riski, yetenek riski ve ülkeselliğe geri dönüş en ön sırada yer alıyor. Pandeminin küresel ticarete etkileri sonucu, tedarik zinciri ve ülkeselliğe geri dönüş alanlarındaki risklerin ciddi şekilde arttığını gözlemliyoruz. Dolayısı ile pandeminin küresel ticarete olan olumsuz etkilerinin risk algısı üzerinden büyüme beklentilerini olumsuz etkilediğini tespit edebiliyoruz. Tehdit sıralamasını hem geçen yıllara göre hem de Türk ve küresel CEO'ların cevaplarına göre karşılaştırdığımızda, bazı sonuçlar elde etmek mümkün. Örneğin, hem lokal hem küresel sonuçlarda, ülkeselliğe geri dönüş üç yıldır ilk beş tehdit arasında yer alıyor. Türk CEO'lara göre biraz daha üst sıralarda yer almasının dışında çok bir fark gözlemlenmiyor. Bunun da gerekçesi muhakkak gelişmekte olan ülkelerin korumacılıktan yani ülkeselliğe geri dönüşten daha çok etkilenecek olması.

Yetenek riskinin hem Türk hem küresel CEO'lar tarafından önemsendiği anlaşılıyor. Türk CEO'lar için ilk sırada değil de ikinci sırada yer alması, yeteneğe verilen önemin azlığından değil, birinci sırayı ele geçiren tedarik zinciri riskinin daha yüksek bir tehdit olarak görülmesinden kaynaklanıyor. Tedarik zincirini yeniden değerlendirme nedenlerine baktığımızda, değişen müşteri ihtiyaçlarının yanında dayanıklı olmak ve tedarik zinciri riskini azaltma amaçlarının öne çıktığını görüyoruz. Türk CEO'ların ise riski azaltma önceliklerinin daha yüksek olduğunu görüyoruz. Dolayısı ile pandemi ile sınır ülkeler ve AB ile yapılan ticaretteki ani kapanma sonucu tedarik zincirinde ciddi sorunlar yaşayan CEO'ların bunu risk olarak algılamaları, büyümede bir tehdit olduğunu değerlendirmeleri ve bu durumu yönetmeye çalışmaları doğal bir sonuç olarak ortaya çıkıyor. Bunun yanında dış ticaret açığında meydana gelen akut olumsuz etkileri gidermek için gümrük vergileri, ilave gümrük vergileri vb. korumacı ticaret politikası önlemlerinin de tedarik zincirine radikal etkileri olduğunu söyleyelim. Zira bu uygulamalar daha ziyade menşe odaklı oluyor ve artan gümrük vergisi yükünü yönetmek için CEO'lar başka ülkelerden tedarik etme opsiyonlarını değerlendirmek durumunda kalıyorlar.

EMPATİDEN AKSİYONA GEÇİLDİ

Amaç, pandeminin başlangıcı ile birlikte CEO'lar için temel yapı taşı oldu. Türkiye'deki CEO'ların yüzde 92'si kriz başlangıcından bu yana kurumsal amaçlarına karşı daha güçlü bir duygusal bağ hissettiklerini söyledi. Bununla birlikte, pandeminin büyük yıkıcı etkisi, birçok CEO'nun mevcut amaçlarının gerçekten paydaşların ihtiyaçlarını karşılayıp karşılamadığını sorgulamasına neden oldu. Türkiye'de katılımcıların yüzde 60'ı COVID-19 sonrasında amaçlarını yeniden değerlendirmek zorunda kaldıklarını belirtti. Salgında amaca yönelik giderek artan kişisel ve duygusal bağ, CEO'ların çalışanları ve toplulukları ile benzer sağlık ve ailevi zorluklarla karşılaştığı gerçeğini gözler önüne seriyor. Nitekim, Türkiye'deki üst düzey yöneticilerin üçte birinden fazlasının (yüzde 40) sağlığı veya ailelerinden birinin sağlığı COVID-19'dan etkilendi.

CEO'lar, yalnızca en iyi bilgiye dayalı kararları değil, aynı zamanda belirsizlik anında alınması gereken kararları da en doğru şekilde alabilmek için salgından ve kendi kişisel deneyimlerinden dersler çıkarmakta kararlı. Aşağıdaki grafikte de gösterildiği üzere Türkiye'de krizin sağlık etkilerinden kişisel olarak etkilenenlerin yalnızca yüzde 11'i salgına yönelik yaklaşımlarında hiçbir değişiklik yapmadı. Türkiye'de, CEO'ların yüzde 63'ü stratejik tepkilerini tamamen veya bir dereceye kadar değiştirdi. Bir diğer yüzde 25'lik dilim, stratejilerini değiştirmemekle birlikte, salgının insani yönüne daha fazla odaklandıklarını belirtti.

Eşitliği savunma dönemi

Yılın başında, CEO'ların toplumun başlıca sorunlarının üstesinden gelmek için kişisel olarak öncülük etmeye daha da hazır oldukları görülmüştü. Küresel CEO'ların yaklaşık üçte ikisi (yüzde 65) ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 58'i içinde bulundukları toplumların, şirketlerin toplumsal sorunlardaki boşluğu doldurmasını beklediğini söyledi. Aynı zamanda, küresel CEO'ların yüzde 76'sı ve Türkiye'deki yüzde 65'i "toplumsal konularda değişim lideri" olma yönünde kişisel sorumluluklarının olduğunu söyledi. Buna ilave küresel CEO'ların yüzde 81'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 83'ü organizasyonlarının halihazırda ayrımcılığa ve ırkçılığa karşı yeni önlemler aldığını ve bu önlemleri kamuoyuna açıklamayı planladığını söylüyor.

Artan zorluklar ve güven sorunu

KPMG 2020 CEO Araştırması COVID-19 Özel Sayısına göre, COVID-19 krizinin CEO'ların küresel ekonomik büyümeye olan güvenini sarstığını gösterdi. Bugün küresel CEO'ların yaklaşık üçte biri (yüzde 32) ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 27'si yılın başına kıyasla küresel ölçekte üç yıllık büyüme tahminlerinde artık daha güvensiz hissediyorlar. Ancak CEO'lar önümüzdeki üç yıl için, şirketlerinin büyüme beklenti-

Ayrımcılık ve ırkçılıkla mücadele önlemlerini hayata geçiren CEO'lar için ilk üç öncelik alanı:

1. Performans yönetimi
2. Müttefiklik eğitimi gibi destekleyici müdahaleler
3. Bilinçsiz önyargıları yönetebilmek veya ortadan kaldırabilmek için kişisel eğitimler

leri konusunda o kadar da karamsar değil. Küresel CEO'ların yalnızca yüzde 17'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 20'si kendi şirketlerinin büyüme beklentileri tahminlerinde daha az güvenli hissediyor. CEO'lar daha fazla kontrole ve etki gücüne sahip oldukları kendi şirketlerinin üç yıllık büyüme beklentileri konusunda açıkça kendilerinden daha emin.

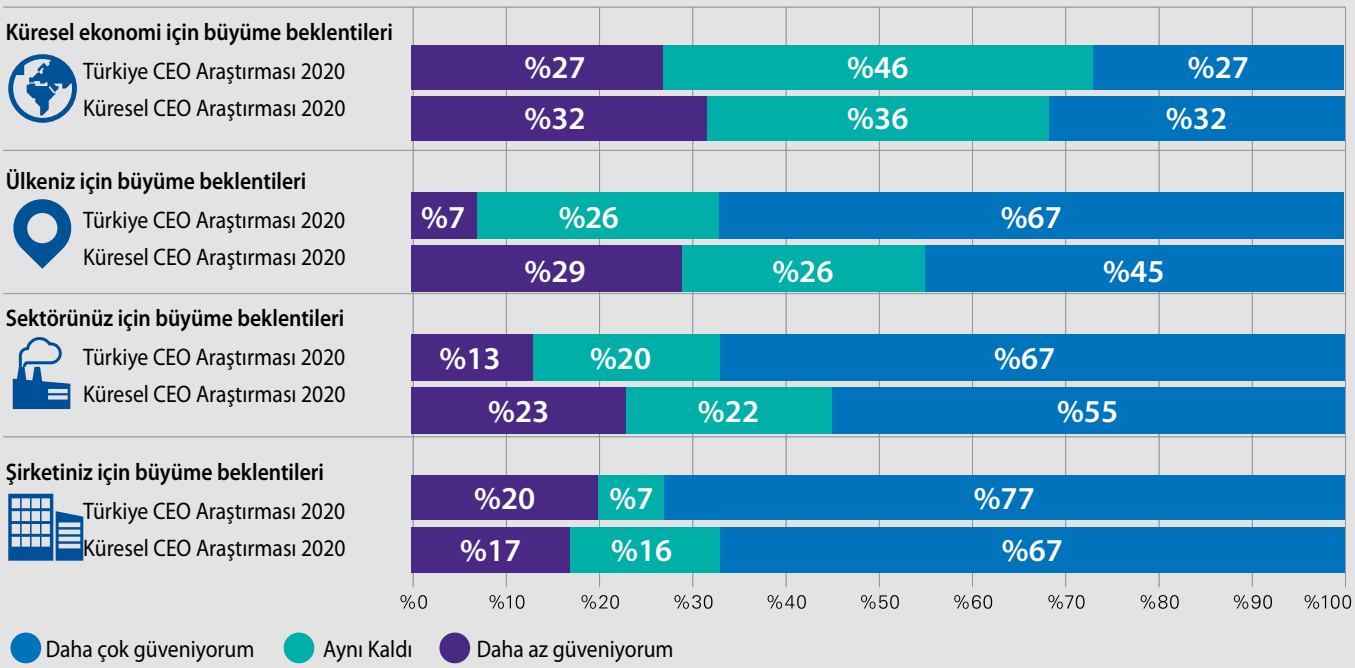
UMUDUN ADI DİJİTAL BÜYÜME

Hatırlanacağı üzere CEO'lar, kendi şirketlerinin önümüzdeki üç yıl içindeki büyüme beklentilerine daha çok güveniyor. Güven seviyesindeki bu artışın nedeni olarak kendi şirketlerindeki mekanizmalar üzerinde daha fazla kontrole sahip olmaları gösterilebilir. COVID-19 sürecinde yeni nesil dijital teknolojilere verilen önem ve yapılan doğru yatırımlar CEO'ların ve şirketlerinin bu zorlu süreci nasıl tamamlayacaklarında belirleyici bir faktör olacak. Fiziksel mesafe gibi faktörlere ek olarak COVID-19'un ortaya çıkması ile e-ticaretin gücü giderek artarken, şirketler müşterilerin ne istediğini ve teslimatı nasıl gerçekleştireceklerini yeniden düşünmek zorunda kalıyor. Küresel CEO'ların yüzde 75'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 90'ı, salgının kusursuz bir dijital müşteri deneyimi yaratma sürecini hızlandırdığını belirtti. CEO'ların 5'te 1'inden fazlası (yüzde 22) ise bu ilerlemenin "keskin bir şekilde ivme kazandığını ve bizi beklediğimiz noktanın çok daha ilerisine taşıdığını" söyledi. Türkiye'de ise pandeminin dijital dönüşüme ivme kazandırdığını düşünenlerin oranı yüzde 87. Yüzde 27'lik bir dilim ise yaşanan bu ilerleme sayesinde dijital anlamda olmaları gerekenin çok daha ilerisinde olduklarını belirtiyor.

Şirketlerin bu dönemde karşılaşacağı en büyük zorluklardan bir tanesi pandemiye karşı kısa vadede önlemler almaktansa uzun vadeli değeri sağlayabilecek yatırım alanlarını bulabilmek olacak. CEO'lara dijital dönüşümü hızlandırmakta karşılaştıkları en büyük sorunun ne olduğu sorulduğunda, "Gelecekteki operasyonel senaryolara ilişkin bilgi eksikliği" yanıtı alındı. Şirketlerin, COVID-19 sebebi ile yaşanan değişimlerin (değişen müşteri davranışları gibi), salgının geçici etkisinden ziyade kalıcı bir eğilimin kanıtı olup olmadığını anlamaları gerekiyor.

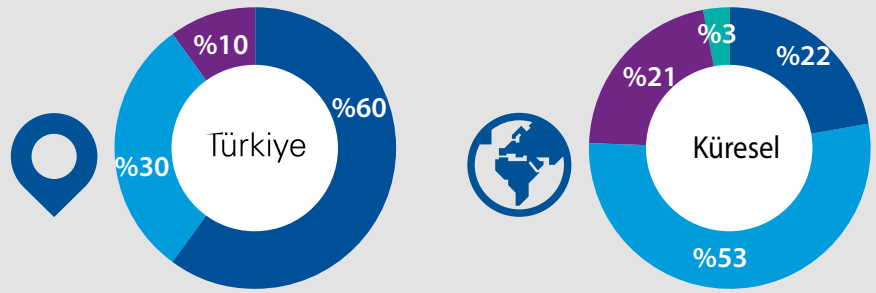
Şirketler, uzaktan çalışmanın potansiyel yetenek havuzunu genişletmesinden dolayı işe alım stratejilerini değiştirmek istiyor. Şirket liderleri pandemiyi de göz önünde bulundurarak kısa vadede ofis alanlarını yeniden gözden geçirecek.

CEO'ların yılın başına kıyasla önümüzdeki 3 yıla ilişkin küresel, ülke, sektör ve şirket büyüme güvenleri



Kaynak: KPMG 2020 Küresel CEO Araştırması COVID-19 Özel Sayısı

Dijital müşteri deneyiminde ilerleme



- İlerleme keskin bir şekilde hız kazanarak bizi beklediğimiz noktanın çok ilerisine taşıdı
- İlerleme aylar içerisinde ivme kazandı
- İlerleme salgından öncesine kıyasla aynı kaldı
- İlerleme yaşanmadı

DEĞİŞEN VE YÖNETİLMESİ GEREKEN YENİ RİSKLER VAR

Şirket liderleri, uzun vadeli büyümenin yollarını planlarken, pandeminin başlaması ile karşılarında değişen ve yönetilmesi gereken yeni riskler buldular. Şirketlerin var olduğu önemli pazarlarda ikinci COVID-19 dalgasının başlaması, bu riskleri daha da çetrefilli hale getirdi. Ocak ayında CEO'lar yetenek riskini, büyümenin önündeki 11 diğer riskin arkasında gösteriyordu. Ancak salgının başlamasından bu yana küresel tarafta yetenek riski; tedarik zinciri, ülkeselliğe geri dönüş ve çevre/iklim değişikliği riskinin önünde işletmelerin büyümesi için en önemli tehdit unsuru olarak ortaya çıktı. Türkiye'de ise tedarik zinciri riski ilk sırada yer alırken bunu yetenek riski, ülkeselliğe geri dönüş ve çevre/iklim değişikliği riskleri izledi. Tedarik zinciri riski, yılın başında dokuzuncu sıradayken pandemi sonrasında üst sıralara ilerledi. Artık daha ciddi bir stratejik tehdit olarak küresel tarafta ikinci Türkiye'de ise ilk sırada yer alıyor.

COVID-19 öncesinde de, hem küresel ticarette yaşanan gerilimler hem de ciddi iklim kaynaklı sorunlar nedeni ile artan belirsizliğin bir sonucu olarak tedarik zinciri riski gündemde yer ediyordu. Ancak şirketler dünya genelinde yaşanan karantina dönemlerinde umutsuzca tedarik zinciri sürekliliğini sağlamaya çalıştıklarından, salgın bu sorunu daha da keskin bir noktaya getirdi. Şoklara karşı dayanıklı olabilecek ve yeni fırsatlar yaratma esnekliğini sunabilecek dayanıklı ve esnek tedarik zincirleri oluşturmak, şirketlerin büyümeyi sürdürmesi ve COVID-19 sonrasında rekabet üstünlüğü elde etmesi için kritik öneme sahip olacak. Esnek ve dayanıklı tedarik zincirleri, CEO'ların, artan ülkeselliğin emtia transferini hem daha zor hem de daha maliyetli hale getirebileceğini bildiği bir dünyada özellikle daha da önem kazanacak.

ESG'NİN YÜKSELİŞİ KONUŞULUYOR

Salgın, CEO'lar için kariyerlerinin gidişatını belirleyecek boyutta ekonomik bir



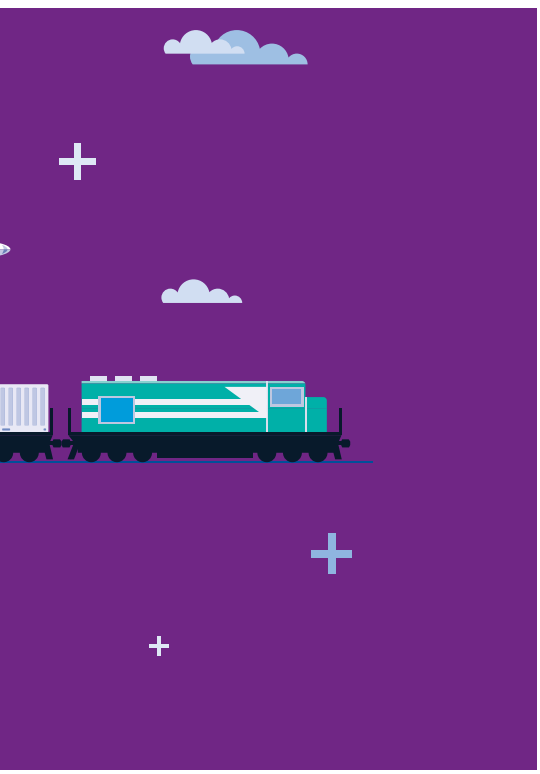
ESG artık bir zorunluluk

RİCHARD BETTS KPMG Türkiye Sürdürülebilirlik Direktörü

İklim değişikliği sık sık insanlığın karşı karşıya kaldığı en büyük risk olarak tanımlanıyor. Buna ek olarak, geçen yıl salgın nedeniyle çok büyük aksaklıklar yaşandı. Bilimsel araştırmalar, yaygın çevresel bozulma, ormansızlaşma ve vahşi yaşamda kaçak avlanma gibi sürdürülemez uygulamalar nedeniyle pandemik riskin nasıl büyük ölçüde arttığını ortaya koyuyor. Mevcut gidişata bakıldığında, küresel ısınma nedeniyle yeni salgın riskinin de büyük ölçüde artacağını söyleyebiliriz. Bu nedenle, birbiriyle son derece bağlantılı dünyamızda, iklim değişikliği, biyolojik çeşitlilik kaybı veya sağlıkla bağlantılı sorunlar gibi sistemik ESG risklerinin üstesinden gelmek, bunlarla tek başına değil, birlikte mücadele etmemizi gerektiriyor.



sorun yarattı. Sorunun boyutu düşünüldüğünde, birçok kişi üst düzey yöneticilerin çevre, sosyal ve yönetişim (ESG) konu başlıklarının önemini yeniden gündeme getirmekte zorlanacaklarından endişe duyuyordu. Ancak söz konusu araştırma, CEO'ların bu konuyla ve özellikle de ESG'nin 'S'siyle yani (social) sosyal meselelerle hâlâ çok meşgul olduklarını gösteriyor. CEO'ların neredeyse üçte ikisi (yüzde 63), salgına verdikleri tepkinin odağının ESG programlarının sosyal bileşenine kaydığını belirtti.



Bu, CEO'ların ESG'nin 'E'sinden (environment) yani çevre meselelerinden uzaklaştığı anlamına gelmiyor. Üst düzey yöneticiler, iklim değişikliğinin önümüzdeki yıllar için ciddi bir ekonomik ve insani tehdit olacağının ve organizasyonların, yeni ve sürdürülebilir bir ekonomiyi destekleyecek şekilde yeniden inşa edilmesi gerektiği fikrinde birleşiyor. İklim değişikliği konusuyla ilgili taşıdıkları ciddiyet, birçok kişinin iklimle ilgili riskleri yönetmenin kendi iş güvenliklerinin ve uzun vadeli miraslarının anahtarı olduğuna inanmalarında vücut buluyor. Küresel CEO'ların yüzde 65'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 67'si iklimle ilgili riskleri yönetmenin önümüzdeki beş yıl boyunca işlerini devam ettirmelerinde en önemli faktörlerden biri olacağı görüşünde.

Küresel CEO'ların yüzde 71'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 87'si salgında elde edilen iklim değişikliği kazanımlarını sürekli hale getirmek istediklerini söylüyor. Çevresel kazanımların etkisinin yanı sıra sosyal performansın ve yönetişim performansının ölçülmesi ve paylaşılması çok önemli olacak. Davos'ta bu yılın başında düzenlenen Dünya Ekonomik Forumunda (WEF), WEF Uluslararası İş Konseyi, önerilen ESG metrikleri ve raporlama açıklamalarının bulunduğu bir makale yayımladı.

Başarı

CEO'lar, krize müdahalenin yanı sıra, işlerini uzun vadeli büyüme ve başarı hedefiyle konumlandırıyor.

Artan güçlükler
Bugün küresel CEO'ların yaklaşık üçte biri (yüzde 32) yılın başına kıyasla küresel ölçekte uzun vadeli ekonomik büyüme tahminlerinde artık daha güvensiz hissediyorlar. Türkiye'de ise sene başına kıyasla güvensiz hisseden CEO'ların oranı yüzde 27.

Dijital büyümede ilerleme
Küresel CEO'ların yüzde 80'i pandeminin dijital dönüşüme ivme kazandırdığını ve en büyük ilerlemenin dijital operasyonlarda olduğunu söylüyor. Yüzde 30'luk bir dilim, bu ilerlemenin kendilerini şu anda olmaları gereken konumdan çok daha ileri bir noktaya götürdüğünü ifade ediyor. Türkiye'de pandeminin dijital dönüşüme ivme kazandırdığını düşünenlerin oranı yüzde 87. Yüzde 27'lik bir dilim ise dijital anlamda olmaları gerekenin çok daha ilerisinde olduklarını belirtiyor.

Yetenek riski
"Yetenek riski" yılın başından bu yana 11 sıra yükselerek uzun vadeli büyüme yolunda 1 numaralı tehdit oldu. Aynı şekilde Türkiye'de de "yetenek riski", "tedarik zinciri" riskinin ardından CEO'lar açısından en öncelikli risk olarak gösterildi.

WEF tarafından yönetilen ve Bank of America, KPMG ve diğer dört büyük denetim şirketinin uzmanlarından oluşan özel bir ekip tarafından hazırlanan makale, çeşitli ESG metriklerini tanımlıyor. Bu metriklerin benimsenmesi, finansal olmayan

Büyümenin önündeki öncelikli tehditler

Türkiye - Temmuz/Ağustos 2020

- Tedarik zinciri riski (%22)
- Yetenek riski (%18)
- Ülkeselliğe geri dönüş (%16)
- Çevre ve iklim değişikliği riski (%14)
- Siber güvenlik (%8)

Türkiye - Ocak/Şubat 2020

- Çevre ve iklim değişikliğ riski (%40)
- Yeni gelişen/yıkıcı teknoloji riski (%20)
- Siber güvenlik riski (%16)
- Mevzuat riski (%8)
- Marka ve itibar riski (%8)

Küresel - Temmuz/Ağustos 2020

- Yetenek riski (%21)
- Tedarik zinciri riski (%18)
- Ülkeselliğe geri dönüş (%14)
- Çevre ve iklim değişikliği riski (%12)
- Siber güvenlik (%10)

Küresel - Ocak/Şubat 2020

- Çevre ve iklim değişikliği riski (%22)
- Ülkeselliğe geri dönüş (%19)
- Siber güvenlik (%15)
- Yeni gelişen/yıkıcı teknoloji (%11)
- Operasyonel riskler (%11)

bilgilerin ve iş performansının ESG ile ilgili kısımlarının raporlanmasında tutarlılık ve şeffaflık sağlayacak. Bu da, uzun vadede yaratılan değerin gösterilmesi açısından kritik öneme sahip.



İŞ YAPMA ALIŞKANLIKLARINDA RADİKAL DEĞİŞİMLER YAŞANDI

KPMG araştırmasına göre, COVID-19, dünya genelinde iş yapma alışkanlıklarının radikal bir şekilde değişmesine sebep oldu.

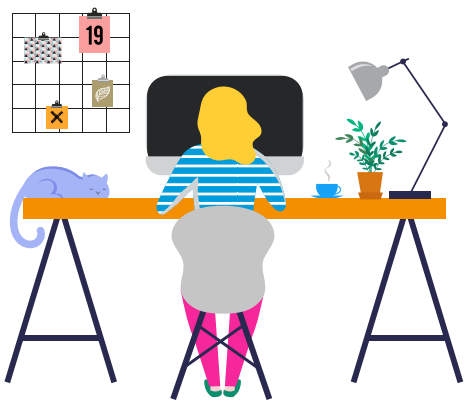


Birçok organizasyon tek bir gecede sanal çalışma düzenine geçmek zorunda kaldı. Pandemi, iş dünyasını köklü bir şekilde değiştirerek, alışılması gereken yeni bir düzen oluşturdu. Bu noktada devreye giren dijital iletişim ve işbirliği araçları hiçbir zaman olmadığı kadar önemli bir hale geldi. Küresel CEO'ların yüzde 77'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 67'si bu sürecin başında kullanmaya başladıkları dijital işbirliği ve iletişim araçlarını kullanmaya devam edeceklerini ve bu araçları geliştireceklerini söyledi. Küresel CEO'ların yüzde 73'ü ve Türkiye'deki CEO'ların yüzden 87'si uzaktan çalışmanın mevcut yetenek havuzunu oldukça genişlettiği görüşünde. Küresel katılımcıların yüzde 69'u ise önümüzdeki dönemde fiziksel iş alanlarını küçülteceklerini belirtiyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde 60.

Öte yandan; analitik süreçler, yapay zeka, süreç otomasyonu ve Nesnelerin İnterneti gibi yeni nesil teknolojilerde yaşanan gelişmelerle birlikte gelecekte şirketler çok daha farklı bir yapıya bürünecek. Şirketler daha gelişmiş, dijitalleşmiş ve çok farklı bir yetenek profiline sahip olacak ve iş gücü yeni becerilere sahip daha az sayıda insandan oluşacak. CEO'ların çalışanlarla ilgili bazı zor kararları vermesi ve teknoloji alanındaki yatırımlara öncelik vermesi gerekecek. KPMG 2020 CEO Araştırmasına göre, küresel CEO'ların yüzde 67'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 73'ü sermaye yatırımlarını, iş gücünün becerilerini ve yeteneklerini geliştirmek yerine teknolojiye yönlendireceklerini söylüyor.

Yarının dünyasında iş gücünü nitelik olarak geliştirmek var

Bugünün dünyasında dijitalleşme için ayrılan bütçeler, yarının dünyasında çalışanlarının yetkinliklerini geliştirme ve



Salgının başlamasından bu yana 'yetenek riski, tedarik zinciri riski ve ülkeselliğe geri dönüş'ün önünde şirketlerin büyümesi için en önemli tehdit unsuru olarak ortaya çıktı. Türkiye'de ise 'tedarik zinciri riski' büyümenin önündeki tehditler sıralamasında ilk sırayı aldı. Ardından 'yetenek ve ülkeselliğe geri dönüş riskleri' geliyor.

böylelikle yeni dünya düzeninde var olmalarını sağlama ve kurum katkılarını artırma eksenine doğru kayacaktır. Bu doğrultuda, kendini değiştirip dönüştürebilen yetenekler, özellikle uzaktan çalışma ile birlikte coğrafi sınırlardan bağımsız bir şekilde çalışabilme özgürlüğünü yakaladıkları noktada, kurumları ciddi bir yetenek riski bekliyor olacak. Modern dünyada kısıtlı kaynakların kullanımındaki en temel yaklaşımlardan biri olan kaynağın değerinin yükselmesi ve ihtiyaç sahipleri arasındaki dengeli bölüşüm yaklaşımlarını yetenekler için de konuşur noktaya geleceğimizi bugünden söyleyebiliriz. Bu durum, bir yeteneğin rakip kurumlar arasında paylaşılması, freelance çalışma şeklinin tam zamanlı çalışanlara oranla yaygınlaşması, bugün çoğunlukla kurumlar arasında gerçekleştirilen NDA yani gizlilik sözleşmelerinin, kurumların çalışanları ile imzalaması gibi birçok yeni çözüm arayışını beraberinde getirecek.

Çalışma hayatı ekosistemi kuralları ile topyekün değişecek

Tüm bu yeni uygulamalar ile birlikte çalışma hayatı ekosistemi içerisindeki emeklilik sistemleri, sigorta sistemleri ya da iş hukuku gibi çevresel sistemlerin de yeniden düzenlenmesini gerektirecektir. Bu noktada, sadece kurum politikalarının değil, aynı zamanda ülke politikalarının da beyin göçü perspektifinden daha geniş bir şekilde yeni çalışma düzenine uygun revize edilme ihtiyacını önümüzdeki birkaç yıl içerisinde önceliklendireceğini bugünden öngörebiliriz.

Kurumlar için yetenek riskini inceleyecek olursak, konuya iki boyuttan yaklaşabiliriz. En temelde, araştırma sonuçlarımızın gösterdiği 'mevcut yetenek havuzunun genişlediği' bulgusu, mesafe ve zaman sınırlarının kalkması ile kurumların önceki düzende erişemedikleri yetenekleri artık bünyelerine katabilme konusunda bir engellerinin olmayacağı gerçeğine dayanıyor. Fakat bu durum ancak kurumların yetenekleri çekme güçleri kadar mümkün olabilecek.

Diğer taraftan ülkelerin ekonomik güçleri de yetenek savaşlarında ön plana çıkan unsurlarsan biri olacak. Yeteneklerin tercih sıralamalarında; özellikle toplam gelir paketi ve çalışma koşulları açısından, daha refah, iş-özel yaşam dengesini önemseyen ve finansal olarak yüksek imkanlara sahip ekonomiler içindeki kurumların üst sıraya çıkabileceğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla bu güce sahip olmayan kurumlar ve ülkeler

Değişen çalışma şekilleri iş dünyasını dönüştürüyor

TUĞBA KAVAK KPMG Türkiye, İnsan ve Değişim Yönetimi Danışmanlığı Kıdemli Müdürü

Bugün baktığımız pencereden COVID-19, iş dünyasındaki birçok dengeyi değiştirdi gibi gözükmekle birlikte, belki de aslında zaten gelecek olan bir düzenin zaman planını öne çekti diyebiliriz. Zaman planındaki bu değişimi en çok gördüğümüz alanları da üç temel başlıkta kategorize edebiliriz; dijital dönüşüm, hibrit çalışma modelleri ve yetenek yönetimi. Dünya Ekonomik Forumu uzun zamandır geleceğin dünyasındaki işlerin ve yetenek ihtiyaçlarının 2025 itibariyle çok büyük değişiklik göstereceğinin altını çiziyordu.

KPMG olarak, dünya genelinde 1.300 İK lideri ile birkaç ay önce gerçekleştirdiğimiz araştırma sonuçlarımız da şirketler için kilit kavramlar arasında iş gücünü şekillendirme ve yeteneği yönetmenin öne çıktığını göstermekte. Aynı araştırmamıza katılan İK yöneticilerinin yüzde 72'si iş gücünü şekillendirmenin en iyi yolunun yetenek geliştirmek ve yetenekleri yeniden şekillendirmek olduğunu söylüyor. Bu veriden de yola çıkarak önümüzdeki dönemde bugünkü iş gücü ile ilerlenemeyeceğini ve kurumların çalışanlarının yetkinliklerini dönüştürme konusuna kaynak aktaracağını öngörebiliriz.

Öncelikler

CEO'lar, COVID-19 sonrası gelecekte başarılı olabilmek için gereken yetkinlikleri inşa etmek üzere dönüşüm alanlarına öncelik veriyor.

ESG'nin önemi artıyor
Küresel CEO'ların yüzde 71'i ve Türkiye'den katılım gösteren CEO'ların yüzde 87'si salgının getirdiği iklim değişikliği kazanımlarına odaklanmak istediklerini söylüyor. Küresel CEO'ların Yüzde 65'i ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde %67'si ise iklim risklerini yönetmenin, önümüzdeki 5 yıllık sürede işlerini korumalarında önemli bir rol oynayacağını söylüyor.

İş yapmanın geleceği
Küresel CEO'ların yüzde 77'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 67'si salgın sonrasında kullanılan dijital iş birliği ve iletişim araçlarını geliştirmeye devam edeceklerini söylüyor. Yüzde 73'ü ise uzaktan çalışmanın, mevcut yetenek havuzlarını genişlettiğini düşünüyor. Türkiye'de ise bu oran yüzde yüzde 87.

Müşteri odaklı tedarik zinciri
Küresel CEO'ların Yüzde 67'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 80'i değişen müşteri ihtiyaçlarına daha esnek yanıt verme gerekliliği karşısında salgının sarsıcı etkisinin bir getirisi olarak küresel tedarik zinciri yaklaşımlarını yeniden düşünmeleri gerektiğini söylüyor.

Şirket liderleri büyük ölçekli dijital dönüşümün taşıdığı önemden emin ve çoğunluğu bu ivmelenmeye pandemi döneminde tanıklık etti.

için yetenek havuzunun genişlemesinin ciddi bir tehdit unsuru olacağını söyleyebiliriz. Bununla birlikte, yetenek olarak tanımlanan kritik iş gücünü kurumda tutmak için mevcut eforların birkaç adım öteye daha taşınması bir zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor. Geleceğin iş hayatı içinde artık çalışan ya da müşteri deneyiminin ötesinde insan deneyimi kavramını daha sık duyacağız. Çalışanlarını, müşterilerinden ayırmayan ve benzer paternlerde deneyim yaşatan kurumlar yine bir adım daha öne geçecek.

Bir diğer boyut ise hayatımıza hızla giren ve teknolojik gelişmelerin hızına paralel olarak, etki alanı yakın gelecekte hızla genişlemeye devam edeceği düşünülen: dijital yetkinlikler. Küresel CEO araştırma sonuçlarımız doğrultusunda, globalde yeni teknoloji alımına yatırım yapan CEO ların oranı yüzde 68 iken, iş gücünün beceri ve yetkinliklerini geliştirmeye yatırım yapan CEO'ların oranı yüzde 32. Bu oranlar Türkiye'de ise yüzde 73 teknolojik yatırım, yüzde 27 beceri ve yetkinliklere yatırım olarak gözükmekte. Bununla birlikte, İnsan Kaynaklarının Geleceği araştırma sonuçlarımız İK liderlerinin mevcut iş gücünün henüz yetkinliklerinin yeterli düzeyde olmadığı ve önümüzdeki dönemde her 10 çalışandan en az 3'ünün becerilerinin yeniden yapılandırılması gerektiği görüşünde. Bu da ciddi bir yetkinlik gelişim programına duyulan ihtiyacın göstergesi. Bu noktada da kurumlar, dijitalleşme stratejileri hayata geçmeye başladıktan sonra, sonuçlarının beklenilenin bir miktar daha gerisinde olduğunu gördükleri noktada, dijitalleşmeye yapılan yatırımın bu defa çalışanlarını dönüştürmek için yapılması gerektiğinin farkına varacak.

Müşteri odaklı tedarik zinciri

Pandemi süresince en ağır şekilde etkilenen alanların başında tedarik zincirleri geliyor. Küresel CEO'ların yüzde 67'si ve Türkiye'deki CEO'ların yüzde 80'i küresel tedarik zincirlerini yeniden değerlendirmek zorunda kaldıklarını belirtti. Ancak CEO'lar, bu yeni gerçeklikte tedarik zincirlerinin nasıl bir rekabet avantajı getirebileceğini sorgulamak için bu fırsatı kullanıyor. CEO'lara tedarik zincirlerini yeniden değerlendirmelerini tetikleyen ana etkenin ne olduğu sorulduğunda ilk sıradaki nedenlerinin "değişen müşteri ihtiyaçlarına daha çevik yanıt verebilmek" oldu. İkinci sırada ise "dünya genelinde bir doğal afet olması durumunda daha dayanıklı olabilmek" geliyor.

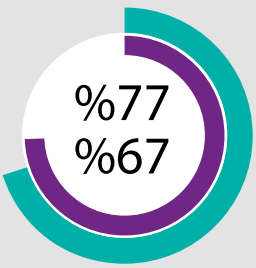
Pandemi ile risk tavan yaptı

SERKAN ERCİN KPMG Türkiye Strteji ve Operasyonlar Şirket Ortağı

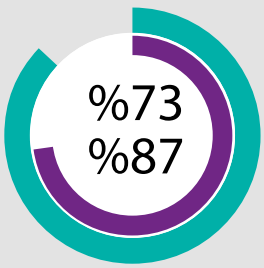
Tedarik zinciri riskinin, bu senenin başında yüzde 2 ile 9. sırada iken; pandeminin etkisi ile küresel ölçekte hissedilen volatilite, küresel ticaret rotalarındaki bağımlılıklar ve değişiklikler ile yüzde 18 ile küresel sıralamada 2. sıraya Türkiye'de ise 1. sıraya yükseldiğini görüyoruz. Bu durum, ardı ardına ticarete kapatılan ülkelerin haberleri ile tedarik zincirinde iş sürekliliğinin sağlanabilmesi için söz konusu görece belirsiz ve anlık risklerin etkin yönetimini, CEO'ların ajandasında üst sıralara taşıdı. CEO'lar bu dönemde tedarik zinciri üzerinde; insan yönetiminden, operasyonel maliyetlere, teknolojik altyapıdan, süreçlere ve paydaşlara kadar birçok hamle yaptılar. CEO'lar tedarik zincirleri risklerini yönetmek için hızlı bir şekilde aldıkları kararların iş etkilerini daha uzun vadede hissedecekler.



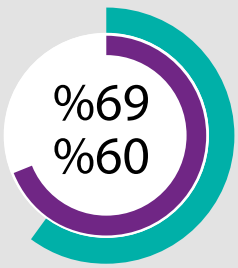
CEO'lar pandemiyi çalışma ve iletişim kurma şeklimizi yeniden değerlendirme fırsatı olarak görüyor



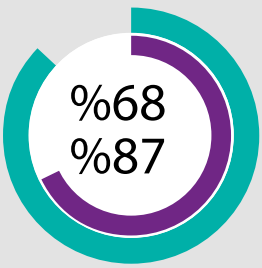
Dijital iş birliği ve iletişim araçlarının kullanımını geliştirmeye devam ettiklerini söyledi



Uzaktan çalışmanın potansiyel yetenek havuzunu genişlettiğini söyledi



Ofis alanlarını küçülteceklerini söyledi



Çalışanlarla olan iletişimlerinin pandemi sırasında ilerlediğini söyledi



kvknet® ile her şey çok net

Uyum süreci çok kolay!

ISO 27001 UYUMLUDUR

Tüm KVKK süreçlerinin yönetildiği

TÜRKİYE'NİN EN PRATİK VE EN EN ETKİLİ YAZILIMI

- Aydınlatma metni sihirbazı
- Açık rıza sihirbazı
- Zaman damgalı kayıt tutma
- Hızlı veri envanteri oluşturma
- VERBİS kayıt raporu oluşturma
- Hazır doküman kütüphanesi
- E-danışman
- Veri sahibi başvuru süreci takibi
- İmha süreleri takibi
- Kullanıcı yetkilendirmeleri
- Yönetici özet raporu
- Risk Raporu

ARYOM YAZILIM

0 232 252 52 70 28/30 Sokak No: 18 Kat: 3 Daire: 1 GAZİEMİR / İZMİR

www.aryomyazilim.com.tr | www.kvknet.com.tr

Yeni gerçekliğin CEO'lara gösterdiği çıktılar

Amaç

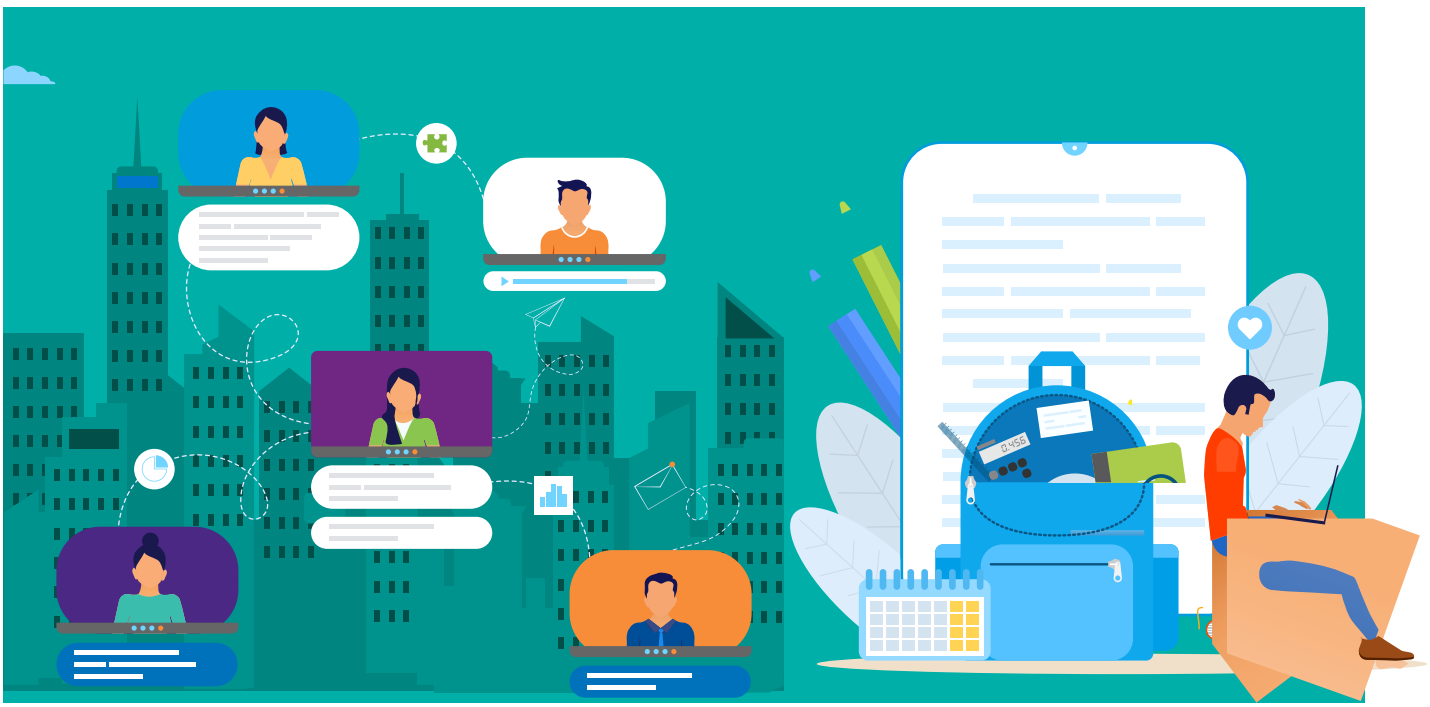
Çalışanların, müşterilerin ve toplumların güvenini korumak ve geliştirmek isteyen CEO'lar, şirketlerinin amacının mantıklı ve geçerli olduğunu ve bir fark yarattığını göstermek zorunda. Bazıları için bu, genel amaç beyanlarından daha özel ve ölçülebilir yaklaşımlara geçişi ifade ediyor. Salgın, amacın gücünü gösterdi. Ancak başarılı olmak için 'amaç' şirketin stratejik yapısına entegre edilmeli ve CEO'lar, hedefledikleri somut sonuçlara ulaşabildiklerinden ve amaçlarının gerçek manada topluma hizmet ettiğinden emin olmak için en ön saflardan liderlik etmeli.

Başarı

Dijital ilerleme, sektörlerin geleceğini şekillendiriyor. Öte yandan, organizasyonların müşteri davranışlarının nasıl değişeceği ve ortaya çıkan taleplerin nasıl karşılanacağı konusunda derin bir bilgiye ihtiyacı olacak. Veri odaklı iç görü ve senaryo modellemesi, hangi büyük değişimlerin yaşanabileceğini anlamak bakımından kritik önem taşıyor. Salgın öncesi dönemde birçok organizasyon için dijital dönüşümün önündeki en büyük zorluk, eskimiş bilgi teknolojilerinin yükü, karmaşıklığı ve verinin etkili bir şekilde kullanılamamasıydı. Bu zorluklar henüz ortadan kalkmadı ve organizasyonların, bulut teknolojileri ve çevik tekniklerden yararlanan kurumsal silolarda siber açıdan güvenli bir BT dönüşümüne odaklanmaları gerekecek. Şirketlerin yetenek tabanlarına odaklanmaları ve güçlü bir dijital yetenek temeli oluşturmasının vakti geldi.

Öncelikler

Liderler, salgın sonrasında elde edilen iklim kazanımlarından geri adım atmadığımızdan emin olmak ve gelecek için sürdürülebilir ve yeşil bir ekonominin temellerini atmak zorunda. Tüketiciler, amaç odaklı markalara ve sürdürülebilir ürünlere ve hizmetlere giderek daha fazla odaklanıyor. Öte yandan şirketler de bu ihtiyaçları karşılayabilmek için ürün ve hizmet portföylerini geliştiriyor. Yatırımcılar ise aynı anda iklim riskinin 'E'sine (environment) özel bir vurgu yaparak, kuruluşların ESG performansına giderek daha fazla odaklanıyor. Salgın, insanlar için ciddi sonuçları olan büyük bir krize dönüştü. Ancak aynı zamanda sürdürülebilir ve sosyal açıdan sorumlu şirketlerin kendilerini gösterdiği bir dönem de oldu. Dayanıklı ve esnek tedarik zincirlerinin yanı sıra güçlü ESG raporlama programları ve daha çevik ve sanal bir gelecek için gerekli çalışanlara ve becerilere odaklanan bir yetenek stratejisi taşıyan kuruluşlar güçlü bir konumda olacak.





Başarı yolunda

Geliştirdiğimiz güç sistemleri ve sunduğumuz zengin hizmetlerle Türkiye'nin yanı sıra dünyanın 130'dan fazla ülkesinde, farklı sektörlerde başarıyı ve sürekli büyümeyi hedefleyen işletmelere destek oluyoruz!

Teksan yanında!







- Dizel ve Gazlı Jeneratörler
- Kojenerasyon ve Trijenerasyon Paketleri
- Aydınlatma Kuleleri
- Hibrit Güç Sistemleri
- 7/24 Teknik Servis ve Yedek Parça Desteği





GÜVENİLİR GÜÇ HER ZAMAN YANINIZDA

444 8576 TKSN

www.teksan.com
info@teksan.com

TEKSAN

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği 69 yaşında...



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) 69'uncu yaşını kutluyor. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu açıklamasında, "Kurucularımızı ve emeği geçenleri saygı ve minnetle yad ediyoruz. Dünden bugüne katkı veren herkesten Allah razı olsun. 69 yıl sonra aynı ruh, aynı heyecanla, Güçlü Türkiye ve Güçlü Ekonomi için çalışmaya devam ediyoruz" dedi.

Başkan, TOBB'un ilk Yönetim Kurulu Üyelerini şükranla andı

15 Mart 1950'de kuruluş kanunu yürürlüğe giren 6 Şubat 1952'de ilk Genel Kurulu'nu yapan TOBB'un, 7 Şubat 1952'de organ seçimlerini tamamlayarak fiilen hayata geçtiğini hatırlatan Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB'un ilk Yönetim Kurulu Üyeleri; Üzeyir Avunduk (Ankara Ticaret ve Sanayi Odası), Vehbi Koç (Ankara Ticaret ve Sanayi Odası), Feyzi Dural (Adana Ticaret ve Sanayi Odası), İzzet Akosman (İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası), Şükrü Kerimzade (İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası), Selahattin Sanver (İzmir Ticaret Odası), Osman Kibar (İzmir Sanayi Odası), Haydar Dündar (İzmir Ticaret Borsası) ve Aziz Zeytinoğlu'nu (Eskişehir Ticaret ve Sanayi Odası) şükranla andı.

Başkan Hisarcıklıoğlu, "7 Şubat 1952 ilk toplantısını yapan TOBB Yönetim Kurulu'nda Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Üzeyir Avunduk, Başkan Vekilliğine Şükrü Kerimzade ve Muhasip Üyeliğe Vehbi Koç seçildi. Kurucularımızı ve emeği geçenleri saygıyla ve minnetle yad ediyoruz. Dünden bugüne emeği geçen herkesten Allah razı olsun" ifadesini kullandı.



Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum ile çalışma yemeği

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum ile çalışma yemeğinde bir araya geldi.TOBB İkiz Kulelerdeki çalışma yemeğinde ortak çalışma konuları ele alındı

Kadın Girişimciler Kurulu Bakan Selçuk ile görüştü

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk ile görüştü. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi, Tekirdağ TSO Başkanı Cengiz Günay, TOBB KGK Başkanı Nurten Öztürk, TOBB KGK Başkan Yardımcıları Cevahir Asuman Yazmacı, Günseli Özen, Melisa Tokgöz Mutlu'nun katılımları ile gerçekleştirilen toplantıda TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nun güncel projeleri hakkında bilgiler verildi. Son olarak Bakan Selçuk değerlendirmelerde bulundu.



TOBB, TESK, TÜSİAD ve MÜSİAD'dan ortak açıklama



TOBB, TESK, TÜSİAD ve MÜSİAD tarafından yapılan ortak açıklamada, Türkiye'nin önceliğinin fiyat istikrarı olduğu vurgulandı. Ortak açıklamada, "COVID-19 pandemisi sonrası normalleşme sürecinde, ekonomik büyüme ve istihdam için Türkiye'nin birinci önceliğinin fiyat istikrarı olduğuna inanıyoruz" ifadesi vurgulandı.

Türkiye'nin tacir, sanayici ve esnaflarını temsil eden TOBB, TESK, TÜSİAD ve MÜSİAD olarak, küresel tedarik zincirlerinde ciddi aksamaların yaşandığı COVID-19 pandemisi sonrası normalleşme sürecinde, ekonomik büyüme ve istihdam için Türkiye'nin birinci önceliğinin fiyat istikrarı olduğunun vurgulandığı açıklamada şu ifadeler dikkat çekti:

▸ Fiyat istikrarı sağlanmadan ekonomide başlayan her canlanma, maalesef kısa süreli olmakta ve iş insanlarımızın yatırım ufkunu daraltmaktadır. Bu nedenle, ülkemizin hak ettiği refah artışını sağlamak için fiyat istikrarını bir ön koşul olarak görmekteyiz. Fiyat istikrarının sağlanmasıyla Türkiye'de yatırım ortamı iyileşecek, öngörülebilirlik artacak, böylece katma değeri yüksek yeni teknoloji yatırımlarını ülkemize çekmek mümkün olacaktır.

"Veriye dayalı politika tasarımı inşa etmeliyiz"

▸ Bu açıdan bakıldığında Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan liderliğinde başlatılan yeni ekonomik reform gündemini çok yakından takip ediyor ve enflasyonla mücadelenin öncelikli hedef olmasını destekliyoruz. Enflasyonla mücadeleye yönelik Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Merkez Bankası koordinasyonunda yürütülen çalışmalarda bir kamu-özel sektör istişare sürecinin son derece faydalı olacağı kanaatindeyiz.

▸ Bu istişare süreci, tüm fiyatların serbest piyasa koşulları içinde oluşmasını gözeterek, küresel ve yerel fiyat dinamiklerinin sektörel bazda yakından izlenmesine ve ürün gruplarında görülen yapısal risklerin, maliyet dinamiklerinin ve arz-talep dengesizliklerinin tespit edilmesine katkıda bulunacak, böylece veriye dayalı politika tasarım sürecini destekleyecektir. İş dünyasında enflasyonla mücadelenin önemi ve fiyat istikrarının orta-uzun vadeli büyüme ve istihdam perspektifine olumlu katkısı konusunda farkındalığı artırmak için kurulacak bu istişare mekanizmasının son derece yararlı olacağına inanıyoruz.

▸ Enflasyonla mücadelede başarılı olmamız için Merkez Bankası'nın ve ilgili kamu kurumlarının çabalarına tüm paydaşların destek vermesi gerektiğini biliyor, COVID-19 sonrası küresel toparlanma döneminde Türkiye'nin hak ettiği fiyat istikrarı hedefine hızla ulaşması için tüm katkıyı vermeye hazır olduğumuzu kamuoyu ile paylaşıyoruz.

YENİ ÇAĞIN TEKNOLOJİ KULLANICILARI EĞİTİLİYOR



TOBB, 50 bin kişiye yapay zeka eğitimi verecek

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB ve Global AI Hub iş birliğinde gerçekleştirilecek 'Yapay Zekâ Eğitim ve Farkındalık Projesi'nin tanıtım toplantısına katıldı. Başkan Hisarcıklıoğlu, TOBB'un 50 bin kişiye yapay zeka eğitimi vereceğini duyurdu.

Yapay Zekâ Eğitim ve Farkındalık Projesi'nin tanıtım toplantısında konuşan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu; yapay zekanın hayatı, ekonomi, iş yapma biçimlerini hızlı bir şekilde dönüştüreceğini belirterek, "Bu dönüşümü sürükleyecek olan da özel sektör olacak, KOBİ'ler olacak. Sanayi devriminde; üretim, beden gücünden makine gücüne doğru evrim geçirdi. Şimdi de makine gücünü, beyin gücüne dönüşümü sağlanacak, makina, robot ve insan etkileşimi yetenekli iş gücünü ortaya çıkaracak" dedi.

"En önemli zenginlik kaynağı günümüz dünyasında veridir"

Verinin, bugün dünyada artık en önemli zenginlik kaynağı olduğunu vurgulayan Rifat Hisarcıklıoğlu, hem bireyler hem de şirketler ve kurumların artık pek çok veri ürettiğini iletti. Bugün itibarıyla internetten alınan her üründe, tıklanan her linkte, beğenilen her fotoğrafta aslında veri üretildiğine işaret eden Hisarcıklıoğlu, "Bu oluşan veri o kadar büyük ki bir kişinin klasik yöntemlerle bu veriyi tek başına analiz etmesi çok zor. İşte yapay zeka bu oluşan büyük veriyi anlayamaya, analiz etmeye ve sonuç çıkarmaya ve yol göstermeye yardımcı oluyor. Özet olarak yapay zeka gücünü veriden sağlıyor, ne kadar çok veri olursa, yapay zeka o kadar iyi çalışıyor" şeklinde konuştu.

"Tüketici davranışlarında bile var"

Bugün yapay zekanın tüketici davranışlarında, tıpta, hukukta, eğitimde kullanılmaya başladığına dikkat çeken Başkan Hisarcıklıoğlu, KOBİ'ler ve işletmelerin, yapay zekayı artık değer oluşturmak için kullandığını söyledi. Türkiye olarak bu alandaki gençlerin sayısını artırmak gerektiğini belirten Hisarcıklıoğlu, böylelikle hem yapay zeka ekosistemini büyütecek hem de şirketlerin ve kurumların yapay zekanın imkanlarından daha çok yararlanmalarını sağlayacaklarını açıkladı. Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti: "Burada seçebileceğimiz iki yol var: ya yapay zeka dönüşümüne öncülük edeceğiz, ya da bu dönüşümü uzaktan izleyeceğiz. Yapay zeka ile entegre olmamak gibi bir seçeneğimiz yok. Yapay zeka ile entegre olmayan her sistem bu yolda mutlaka kaybedecek. Hedef çok hızlı ilerliyor. Bu konuda teknoloji gelişsin, biz uzaktan izleyelim gibi bir seçeneğimiz yok. Bu teknolojiyi hem çok yakından takip etmeli hem de yapay zeka dönüşümüne öncülük etmeliyiz."

"İçinde bulunduğumuz çağda eğitimli gençlere ihtiyaç var"

TOBB ve Oda-Borsa camiası olarak yapay zekanın öneminin uzun süredir farkında olduklarını anımsatan TOBB Başkanı m. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Biliyoruz ki içinde bulunduğumuz bu çağda ve yakın gelecekte yapay zeka konusunda uzmanlaşmış gençlere daha çok ihtiyacımız olacak. İşte bu yüzden, Türk iş dünyasının üniversitesi

olan TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi bünyesinde Türkiye'de ilk olarak 2019 yılında Yapay Zeka Mühendisliği lisans bölümünü kurduk. Türk yükseköğretim sistemine örnek olduğumuz bu ilkimizin ardından, bugün TOBB ETÜ dışındaki 3 üniversitede daha yapay zeka mühendisliği bölümleri açıldı. Lisans eğitiminde yapay zekaya odaklanmış, yapay zeka ile ilgili diğer disiplinlerle gençlerimizi yetiştirmeyi çok önemsiyoruz. Zira bizim en önemli görevlerimizden biri de, üyelerimizin sağladığı istihdamın yani beşeri sermayenin beceri setini geliştirmektir" ifadelerini kullandı.

ÜCRETSİZ EĞİTİM FIRSATI

Çalışanlara ve istihdam piyasasına girmek isteyen gençlere mesleki eğitimler verdiklerini belirten Rifat Hisarcıklıoğlu, konuya ilişkin şu bilgileri verdi:

- "Bu proje ile çalışanlarımıza, üniversite öğrencilerimize, lise öğrencilerimize, özellikle de meslek lisesi öğrencilerimize yapay zeka eğitimleri vereceğiz. Yapay zeka dönüşümüne öncülük edeceğiz. Çünkü içinde bulunduğumuz çağ, artık bunu gerektiriyor. Bu proje kapsamındaki eğitim programları, teknik ağırlıklı ve farkındalık oluşturmaya yönelik eğitimler şeklinde iki şekilde uygulanacak.

- Teknik ağırlıklı eğitimlerde lise, meslek lisesi ve üniversite öğrencilerine kademeli olarak 'Python'a Giriş' ve 'Makine Öğrenmesine Giriş' kursları verilerek, temel yapay zeka uygulamaları ile tanışmalarını sağlayacağız.



- Farkındalık oluşturmaya yönelik eğitimlerde ise girişimcilere, şirketlere, KOBİ'lere, öğretim üyeleri ile lise ve meslek lisesi öğretmenlerine yapay zeka ve robotik süreç otomasyonu teknolojileri eğitimleri vereceğiz.

- Eğitimler ve beraberinde düzenlenecek webinarlar ile katılımcılara bu teknolojiler ve kendi alanlarına nasıl entegre edebilecekleri konusunda farkındalık oluşturmayı amaçlıyoruz.

- Temel olarak proje kapsamında vereceğimiz eğitimler ile kalifiye insan gücünü artırmak ve yapay zekâ ekosistemine katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu kapsamda 50 bin kişiye yapay zeka eğitimleri vermeyi planlıyoruz.

- Üstelik tüm bu eğitimlere katılmak isteyen gençlerimiz ücretsiz olarak bu imkandan yararlanabilecek. Eğitimi başarı ilen tamamlayan gençlerimiz TOBB, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi ve Global AI Hub'tan sertifika alacaklar.

- Burada özellikle kadınların yoğun katılımını bekliyoruz. Geçtiğimiz yıllarda TOBB ve Turkcell olarak Geleceği Yazanlar Projesi kapsamında kadınlara mobil uygulama, kod yazma eğitimleri vermiştik. Bugün geldiğimiz noktada, kadınların yapay zekada da liderliklerini görmenin vakti gelmiştir diyoruz.

- Sözlerime burada son verirken ülkemizin önde gelen yapay zeka inisiyatiflerinden biri olan Global AI Hub'a, CEO'su Fuat Bey ve ekibine, işbirliklerinden dolayı teşekkür ediyorum. Ben özellikle tüm sektör paydaşlarını, şirket temsilcilerini, profesyonelleri, akademisyenleri, öğrencileri, özellikle de kadınları, tüm yapay zekâ ekosisteminin katılacağı bu büyük organizasyona davet ediyorum".





Meteoroloji, anlık topladığı uyarı ve verileri TOGG'a iletecek

Türkiye'nin merakla beklediği TOGG projesi için geri sayıma geçilirken son olarak meteorolojik veri ve bilgilerin paylaşımı ve ortak kullanılmasına dair protokol imzalandı. TOBB ve TOGG Yönetim Kurulu Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin neredeyse tam bir asırlık otomobil hayaline iki seneden az kaldığını belirterek, Gemlik tesisinin üstyapısının kısa zamanda tamamlanacağını söyledi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı Meteoroloji Genel Müdürlüğü ve Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG), meteorolojik veri ve bilgilerin paylaşımı ve ortak kullanılmasına dair protokol imzaladı. Bilişim Vadisi'nde düzenlenen imza töreninde Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TOGG Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Meteoroloji Genel Müdürü Volkan Mutlu Coşkun ve TOGG CEO'su M. Gürcan Karakaş yer aldı.

"Gemlik tesisinin üstyapısı yakın zamanda tamamlanacak"

Törende konuşan TOBB ve TOGG Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin neredeyse tam bir asırlık otomobil hayaline iki seneden az kaldığını belirterek, Gemlik tesisinin üstyapısının kısa zamanda tamamlanacağını söyledi. Salgına rağmen çalışmaların hız kesmeden yürütüldüğünü dile getiren Hisarcıklıoğlu, gün geçtikçe ilk aracın banttan ineceği güne adım adım yaklaştıklarını bildirdi.

"İş modelini tasarlarken veriyi ve veri işlemeyi merkeze koyduk"

Başkan Hisarcıklıoğlu, TOGG'da iş modellini tasarlarken 21. yüzyılın ve muhtemelen gelecek yüzyılların en



kıymetli kaynağı veriyi ve veri işlemeyi merkeze koyduklarını kaydederek, sözlerini şöyle sürdürdü: "TOGG, geleceğin gerektirdiği gibi anlamlandırılabilecek her türlü veriyi işleyecek ve bunu teknolojisini ve ekosistemini geliştirmek için kullanacak. Bugün aslında bunun somut bir örneğini ortaya koyuyoruz. Meteoroloji Genel Müdürlüğü (MGM) ile yaptığımız bu protokolle üretilen veriler karşılıklı olarak paylaşılacak. Meteoroloji yurdun her köşesinden anlık topladığı uyarı ve verileri TOGG'a iletecek. Akıllı ve bağlantılı TOGG araçları da sensörleri aracılığıyla ürettiği verileri MGM'ye anlık aktaracak. Burada faydalı bir ekosistem oluşacak." Hisarcıklıoğlu, iş birliği sayesinde TOGG'un, aldığı verileri kendi kullanıcısına konfor ve güvenlik olarak sunacağını, kullanıcı deneyimini geliştireceğini belirterek, aynı zamanda TOGG araçlarının aslında birer mobil meteorolojik gözlem sistemi olacağını anlattı.



"KRİTİK TEKNOLOJİLERİN ÜRETİCİSİ OLMAK İSTİYORUZ"

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Türkiye'yi kritik teknolojilerin pazarı değil, üreticisi yapma vizyonunun nişanelerinden olan TOGG'un Türkiye'ye büyük heyecan kattığını söyledi. Artık Türkiye'nin, her alanda teknoloji üretiminde bir üst ligin üyesi olmak için adımlarını büyüttüğünü vurgulayan Varank, "Türkiye'nin rotasını Ar-Ge ve inovasyonda tutmakta kararlıyız. Suni gündemleri asla kabul etmiyoruz. İşte TOGG gibi büyük ve vizyoner projeler ülkemizin teknoloji ekosistemini de besleyip, büyütüyor. Yazılımdan mekanik parçalara kadar, üretim sürecine dahil olacak yerli tedarikçilerle TOGG çok yakın iş birliği içinde. Yaptıkları iş bakımından dünyada ilk olma özelliğine sahip startuplar dahi bu sürece katkı sağlayabiliyorlar" diye konuştu.

"Bir otomobilden daha çok akıllı yaşam teknolojisi"

TOGG projesinin bir otomobilden daha çok bir akıllı yaşam teknolojisi olduğunu anımsatan Mustafa Varank, şu

Uygulama yeni teknoloji ve servislerin önünü açacak

Dünya çapında örnek teşkil edecek olan bu anlaşmaya göre; TOGG'un akıllı yaşam platformu olarak adlandırılan elektronik arabirimine, MGM tarafından sağlanacak gözlem, hava tahmini, kara yolları tahmin sistemi ve MeteoUyarı gibi ürünlerin entegrasyonu sağlanacak. TOGG ve Meteoroloji Genel Müdürlüğü arasındaki veri paylaşımı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın TOGG'u yetkilendirmesiyle gerçekleşecek.

Sürücüye Yönelik Uygulamalar, Araç İçi Uygulamalar ve Araçtan Alınacak Sensör Verilerinin Kullanımı olarak üç başlık altında hayata geçirilecek uygulamalar ve sağlanması hedeflenen katma değer sayesinde yeni teknoloji ve servislerin geliştirilmesinin de önü açılacak. Anlaşma kapsamında; TOGG otomobillerinde yer alması planlanan hava tahmin gösterimi, navigasyonda güvenli rota hesaplama ve adaptif menzil hesabı için MGM'nin verileri kullanılması planlanırken, Meteoroloji Genel Müdürlüğü tarafından geliştirilen Karayolları Hava Tahmin Sistemi'nin (KHST), TOGG Akıllı Yaşam Platformuna entegrasyonu sağlanacak.



ifadeleri kullandı: "İnovasyon alanında her türlü yeni fikre ve girişime de kapı aralıyor. Bu anlamda TOGG, Türkiye'deki mobilite ekosistemine de liderlik ediyor. İşte bugün Tarım ve Orman Bakanlığı ile birlikte somut bir iş birliğine imza atıyoruz. Bugünkü protokolle, TOGG ve Meteoroloji Genel Müdürlüğümüz arasında meteorolojik verilerin paylaşımı mümkün hale geliyor. Bu imzaların salt meteorolojik bilgi paylaşımından çok daha önemli anlamlar içerdiğinin altını çizmemiz gerekiyor. TOGG-Meteoroloji Genel Müdürlüğü iş birliği, mobilite ekosistemimizde öncü bir adım olacak."

Bakan Varank, imzalanan protokolle TOGG'un Meteoroloji Genel Müdürlüğü'nün verilerinden yararlanarak Türkiye'nin otomobilinin konfor ve güvenliğini artırmış olacağını ifade ederek, verilerin sadece sürücüyü bilgilendirmekle kalmayacağını, yapay zeka teknolojisi sayesinde araç içi uygulamaların da kendini optimize edeceğini söyledi.

"Veriler rota boyunca anlık olarak iletilecek"

Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, MGM verilerinin rota boyunca anlık olarak TOGG araçlarına iletileceğini bildirdi. Tarım ve Orman Bakanı Pakdemirli, Türkiye'nin son 18 yılda savunma sanayi, otomotiv, tarım ve sanayide büyük atılım içerisinde olduğunu ifade etti. TOGG denilince bir e-aracın konuşulduğunu belirten Pakdemirli, "Dünya devlerinin olmadığı bir alanda Türkiye gerekli inisiyatifi alabilmiştir. 21. yüzyılda ülkemize yakışacak özellikte teknolojik alanda bir yolculuğa çıkılmıştır" dedi.

Pakdemirli, çevre dostu aracın; bir araba olmadığını, adeta tekerlekli bir bilgisayar olduğunu ifade ederek, "Bakanlık olarak 'burada ne gibi bir katkı verebiliriz?' diye düşündük. 'TOGG'a 'meteoroloji tarafında ciddi bir inisiyatif alabiliriz ve bu alanda bir katkımız olabilir' dedik. Yakın zamanda başlayan görüşmeler bu birliktelikle sonuçlandı" diye konuştu.

"Sürüş konforu hedefledik"

İmzalanan protokolün araca ve sürücüye sağlayacağı katkılara değinen Bekir Pakdemirli, şunları kaydetti: "Gideceğiniz yerdeki buzlanma, yağmur gibi meteorolojik bilgilerden tutun rota önerilerine ve farların, sileceklerin, klimanın çalışmasına kadar aslında çok ciddi bir şekilde araca yardımcı olacak. Bununla birlikte aracı kullananın konforunu artıracak bir netice doğurmasını bekliyoruz. Mesela, Kocaeli'den Şanlıurfa'ya gittiğimizi düşünelim. Valizimizi Şanlıurfa'nın hava durumuna göre hazırlamamız lazım. Bununla ilgili bilgiyi araçtan alabileceğiz. Muhtemel rotamız, tam 5 ayrı bölgeden ve 9 ilden geçecek. Bununla ilgili hava durumuna göre 'şuradan gitme, şu rota daha uygun, şurada kar yağışı var' gibi bilgileri bize verecek."

Pakdemirli, kişinin ne giymesi gerektiğine ilişkin önerilerin dahi kullanıcıya sunulacağını bildirdi. Pakdemirli, yerli aracın hikayesine değinirken, tünelin ucunda ışığın görüldüğünü, kendisinin de potansiyel bir TOGG müşterisi adayı olarak heyecanla aracı yollarda görmeyi beklediğini ifade etti. Türkiye'nin TOGG ile dünya devlerinin henüz bulunmadığı bir alanda önemli bir inisiyatif aldığını belirten Pakdemirli, yerli araçta katkısı olan herkese teşekkür etti.

"BİR OTOMOBİLDEN FAZLASI"

TOGG Üst Yöneticisi (CEO) Gürcan Karakaş ise toplantıda yaptığı sunumda, TOGG'u "Bir otomobilden daha fazlası", Gemlik Tesisleri'ni de "Bir fabrikadan fazlası" olarak tanımladıklarını anımsattı. TOGG çekirdeği etrafında bir mobilite ekosistemi oluşturmak için yola çıktıklarını her fırsatta dile getirdiklerini belirten Karakaş, Meteoroloji Genel Müdürlüğü ile yaptığı anlaşmanın da bu amaca giden yolda atılmış önemli adımlardan biri olduğunu dile getirdi.

Söz konusu iş birliği sayesinde Meteoroloji Genel Müdürlüğü'nün bilimsel çalışmalarıyla elde ettiği anlık verilerin TOGG kullanıcıları için güvenlik ve konfor sunan bilgiler haline dönüşeceğine dikkati çeken Karakaş, "Her şeyden önce anlık ve hassas veririnin önemi çok büyük. Bunun hem sürücüye hem araca faydaları var. Anında bulunduğu yerde en hassas veriye sahip olması, özellikle hedef rota boyunca yapılacak bilgilendirmelerin ötesinde rotaların önerilmesi güvenlik açısından önemli." dedi.

Karakaş, şunları kaydetti: "Örneğin yağmur, kar, sis ya da sel gibi anlık ve lokal doğa olayları hemen araca ve sürücüye bildirilip, rota değişiklikleri, hız düzenlemeleri gibi sürüş ve yol güvenliğini artıran önlemler alınabilecektir. Ya da hareket halindeki TOGG araçlarından alınacak meteorolojik bilgiler o bölgede yaşayan ya da o bölgeye gidecek olanlara anlık olarak iletilerek iklimsel değişiklerden olumsuz olarak etkilenmelerinin önü alınabilecektir. Tedarikçilerin dönüşmesine, startupların mobilite ekosistemine dahil olmasına imkan veren TOGG, veriyi konfor ve güvenliğe dönüştürme konusunda da ülkemizde öncü oluyor."

"YERLİ OTOMOBİLİN AKILLI YAŞAM PLATFORMUNA VERİ SAĞLIYORUZ"

Meteoroloji Genel Müdürü Volkan Mutlu Coşkun da, yerli otomobilin akıllı yaşam platformuna sağlayacakları bilgilerle katma değer oluşturmayı hedeflediklerini belirterek, ülke sathına yayılmış 2 bin 47 adet otomatik meteorolojik gözlem istasyonu aracılığıyla atmosferi 24 saat izlediklerini söyledi. Coşkun, "Vatandaşlarımız, yerli otomobilimizle seyahat ederken bulundukları yere en yakın noktadaki meteoroloji gözlem istasyonundan hava sıcaklığı, rüzgar yönü, rüzgar hızı ve yağış miktarına ait bilgileri araç bilgi ekranlarından anlık görebilecekler" dedi. Seyahat planlaması yapılan güzergah boyunca birçok meteorolojik bilgiler ile hava tahmini bilgilerine ulaşılacağını dile getiren Coşkun, bu sayede yapılacak risk değerlendirmesiyle sürüş konforuna katkı sunacaklarını anlattı.

MGM ve TOGG iş birliği neler getirecek?

Sürücüye Yönelik Uygulamalar:

1- Anlık hava durumu gözlemlerin gösterimi.
2- Saatlik tahminlerin sunumu ve meteorolojik uyarılar.
3- Hedefteki ve rota boyunca hava durumu bilgilerinin sunulması.
4- Sürücüye hava durumuna göre rota önerileri.
5- Güzergâh boyunca meteorolojik uyarılara göre risk değerlendirmesi ve uygun kıyafet önerileri.
6- Araç şarj istasyonlarında hava durumu ve tahmini sunumu ile sürücü bilgilendirme sistemi.

Araç İçi Uygulamalar:

1- Sürüş rotası üzerindeki anlık ve tahmini meteorolojik durumun TOGG kullanıcıları ile paylaşılması.
2- TOGG'a aktarılacak veriler sayesinde aracın far, silecek, iklimlendirme gibi sistemlerin güç tüketimlerinin optimize edilmesi.
3- Bataryadan beslenen ana tüketicilerin, meteorolojik hadiseler nedeniyle ilave enerji tüketimlerinin öngörülerek daha doğru menzil tahminine katkıda bulunulması.

Araçtan Alınacak Sensör Verilerinin Kullanımı:

1- Silecek, ABS, ESP, hız, sis farı kullanımı, sıcaklık vb. sensörlerden verilerin alınması.
2- MGM veri bankasına aktarılması ve verilerin anlık durum bilgilendirmelerinde değerlendirilmesi.



“Her ölçekteki şirket için kurumsal yönetim unsurlarını uygulamalıyız”



Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği’nin (TKYD) bu yıl Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) iş birliği ile düzenlediği XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi, kamu, iş dünyası ve uluslararası alandan uzmanların katılımıyla başladı.

Çevrim içi zirvenin açılışında söz alan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, sürdürülebilir olmak ve faaliyetlerine devam etmek isteyen şirketlerin kurumsal yönetimi uygulamalarının şart olduğunu söyledi. İş dünyasının en önemli sıkıntılarından birinin bu konu olduğuna işaret eden Hisarcıklıoğlu, “Türk iş dünyasının başkanı olarak, şu iki noktanın altını çizmek isterim. Her ikisinin altında da kurumsal yönetim anlayışı var. İlki, işe her zaman iyi bir ortakla yola çıkarak başla. Tek başıma hallederim deme! Kapıdan geçerken ortağına her zaman yol ver, önce ben geçeyim hevesinde olma. Başarının sırrı işte burada. İkincisi ise evlatların arasında ayrım yapma. Kurumsal yönetimde ayrımcılığa yer yok. Şunu çok açık söylüyorum, bir şirkette kadının girişimcinin, yöneticinin olması, kadın bakış açısının olması, kurumsal yönetim açısından sizi bir adım daha öne çıkaracaktır.”

“Giden sadece şirketin değil aynı zamanda ülke sermayesi”

Büyük bir hevesle ve kaynak ayrılarak kurulan işletmelerin bir kısmının maalesef belirli bir süre sonra yok olup gittiğine dikkat çeken TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, “Burada giden sadece o şirketin sermayesi olmuyor, ülkenin sermayesi yok oluyor. İşte bu yüzden her ölçekteki şirket, imkanları ölçüsünde kurumsal yönetim unsurlarını işinde uygulamak zorunda" dedi. Hisarcıklıoğlu, bu yönetim şeklinin ‘Adillik’, ‘Şeffaflık’, ‘Hesap Verebilirlik’ ve ‘Sorumluluk’ ilkelerini esas aldığına vurgu yaptı.

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

“Kamuda kurumsal yönetim önemli”

Kamuda, kurumsal yönetimin kamu politika süreçlerinin güçlendirilmesi açısından çok önemli olduğunu dile getiren M. Rifat Hisarcıklıoğlu, “Geçmişten bu yana tecrübeler göstermiştir ki, politika tasarımı sürecinde kamu-özel sektör istişare mekanizması ne kadar güçlü olursa, ortaya çıkan politikalar o kadar etkili oluyor. İşte bu yüzden özellikle içinden geçtiğimiz bu zamanlarda, kamu-özel sektör istişaresine geçmişten çok daha fazla ihtiyacımız var. Etkin bir istişare ve tartışma ortamı geliştirdiğimiz sürece, kamuda sağlam bir kurumsal yönetim anlayışını oturtmuş olacağız” diye konuştu.

“Düzgün işleyen yönetim yapısı yatırımcı girişini artırıyor”

Dünya genelinde esen yatırım rüzgarının kurumsal yönetim ile yakalanabileceğine dikkat çeken TKYD Yönetim Kurulu Başkanı Feyyaz Ünal, Türkiye’deki şirketlerin yüzde 95’inin aile şirketi olduğunu fakat ortalama şirket ömrünün çeyrek asır ile sınırlı kaldığını anımsattı. Girişimci bir toplum olunmasına rağmen bunun sürdürülebilir kılınmadığına işaret eden Ünal, şöyle devam etti: “Bu nedenle kurumsal yönetim ‘acaba yapsak mı’ denilen bir uygulama değil, şirketlerin gelecekte de var olabilmeleri için bir zorunluluk. Eğer şirketlerimizi kurumsal yönetmezsek ‘küçük şirket ülkesi’ oluruz. Şirketlerin önüne ‘öz’ takıları koyup yeni şirketler açmaya çalışır, imkanları böleriz. Halbuki dünya genelinde krizle birlikte esen bir yatırım rüzgarı var. Yönetim kültürü ve düzgün işleyen bir yönetim yapısı, tüm dünyada yatırımcıların şirketlere duyduğu güveni ve yatırım girişlerini artırıyor. İşte kurumsal yönetim, bu güveni yaratmamıza aracılık ediyor. Kamu, sivil toplum, özel sektör fark etmeksizin, yöneticilerin adil, şeffaf olmasını, gerektiğinde hesap vereceğini bilmesini ve sorumlu davranmasını sağlıyor.”

“Sürdürülebilir kurumsal yönetim tüm dünyanın ortak konusu”

Global pazarın artık sürdürülebilir kurumsal yönetimi konuştuğunu ifade eden Ünal, “TKYD olarak sürdürülebilirliğin hem sözcüsü hem de tarafıyız. Yaptığımız tüm çalışmalarda, etkinliklerimizden çalışma gruplarıyla oluşturduğumuz belgelere

kadar her alanda ülkemiz kuruluşlarının sürdürülebilir bir gelecek için çalışmasına katkı sunmayı hedefliyoruz. Uluslararası pek çok kurumla yakın bağlarımızın da etkisiyle en iyi uygulamaların ülkemize gelmesini önemsiyor ve takip ediyoruz" açıklamasında bulundu. TKYD olarak önümüzdeki günlerde iş dünyasına önemli bir katkı sağlayacağına inandıkları yeni bir projeye başlayacaklarını da açıklayan Ünal, MY Executive ile birlikte hayata geçirecekleri ve iki bölümden oluşan projenin ilk adımı olarak, şirketlerin yönetim kurulları için 'Bağımsız Üye Yerleştirme Programı'nı başlatacaklarını söyledi.

Kamu-özel sektör arasındaki diyalog masaya yatırıldı

XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi, açılış konuşmalarının ardından 'Kamu Politika Süreçlerinin Güçlendirilmesi ve Politika Etkinliği için Kolaylaştırıcı Etkenler' konulu oturum ile devam etti. TKYD Yönetim Kurulu Üyesi Eray Akdağ'ın moderatörlüğünde, Sanofi İlaç Pazara Erişim ve Kamu İlişkileri Direktörü Güray Karacar ve ARGE Danışmanlık Ortağı Dr. Erkin Erimez'in katılımıyla düzenlenen oturumda, kamu ve özel sektör arasında diyaloğun artırılması yoluyla kamu politikalarının geliştirilmesine odaklanıldı. Panelin ardından, uluslararası danışmanlık firması Nestor Advisors tarafından hazırlanan, bankacılık sektörü ve kurumsal yönetime ilişkin değerlendirmeler, firmanın yönetici ortağı, kıdemli danışman Stilpon Nestor tarafından paylaşıldı.



Öte yandan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Türkiye Kurumsal Yönetim Derneğinin iş birliğinde XIII. Kurumsal Yönetim Zirvesi'nin 25 Şubat 2021 tarihli ikinci gün programı internet üzerinden gerçekleştirildi.

XI. Kurumsal Yönetim Ödülleri Töreni ile başlayan zirvenin ikinci gününde, IFC Avrupa ve Orta Asya Kurumsal Yönetim Lideri Merima Zupcevic, KOBİ'lerde kurumsal yönetimin nasıl uygulanacağına ilişkin temel ilkeleri anlatan bir konuşma gerçekleştirdi.

Ardından moderatörlüğünü TOBB Başkan Danışmanı ve Reel Sektör Ar-ge ve Uygulama Daire Başkanı Hasan Çağlayan Dündar'ın gerçekleştirdiği "Değer Yaratmak - Sürdürülebilir İş Dünyası ve Türkiye'nin Uluslararası Endekslerindeki Yerinin Kurumsal Yönetim Açısından Değerlendirilmesi" başlıklı panelde Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı Ahmet ihsan Erdem ve Türkiye Sınai Kalkınma Bankası Genel Müdürü Ece Börü panelist olarak katıldı ve görüşlerini aktardı. Programın panel bölümünün ardından EBRD Hukuki Dönüşüm Ekibi Yönetici Hukuk Müşaviri Pavle Djuric; "Kurumsal Yönetimde Sonraki Adım, Gelişim Alanları" konusunda konuşmasını gerçekleştirdi.

Hisarcıklıoğlu, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Oktay ile görüştü

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Adalet Bakanı Abdülhamit Gül, Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile bir araya geldi.

Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleşen görüşmede, 2019 Aralık'ta yapılan Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) toplantısında, Dünya Bankası İş Yapma Kolaylığı Endeksinde yükselmek amacıyla kabul edilen 44 maddelik Eylem Planında yer alan, inşaat izinlerine ilişkin reformlar ile konkordato uygulamalarının iyileştirilmesi konuları ele alındı.

Görüşmede, özellikle salgın sürecinde ekonomik zorluğa girerek konkordato ilan etmek zorunda kalan şirketlerin, ekonomik hayata geri kazandırılmasına yönelik neler yapılabileceği değerlendirildi. 'Tek Durak Ofis' yaklaşımıyla, inşaat izinleri



başlığı altında geçen iskan ruhsatı ve yapı kullanım izni gibi süreçlerde vatandaş lehine sağlanacak kolaylıklar konusunda görüş alışverişinde bulunuldu.



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile istişare

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan'ın başkanlığında sanal ortamda düzenlenen özel sektör istişare toplantısına katıldı.alışverişinde bulunuldu.

Hisarcıklıoğlu, EBSO Meclisi ile bir araya geldi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, video konferans aracılığıyla düzenlenen Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) Meclis toplantısına katıldı. Toplantıda, üyelerin yaşadıkları sorunlar istişare edilirken, ilgili kurumlara iletilmek üzere talep ve öneriler değerlendirildi. Finansmana erişim, hammadde temini, kamu kaynaklı haksız rekabet, AB Yeşil Mutabakatı, yatırım-ihracat desteği ana gündem konuları oldu.





Vodafone'den iş birliği ziyareti

Vodafone Türkiye CEO'su Engin Aksoy ve Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Süel, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti. Ziyarette TOBB ve Vodafone'un ortak işbirliği alanlarında istişarelerde bulunuldu.

Merkez Bankası Başkanı Ağbal, TOBB'da



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Naci Ağbal ve ekibiyle TOBB'da ortak bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Ali Kopuz, Selçuk Öztürk, S. Zeki Murzioğlu, Ayhan Zeytinoğlu, Tamer Kıran ve Sayman Üye Faik Yavuz da katıldı.

Toplantıya ilişkin sosyal medyadan açıklama yapan Başkan Hisarcıklıoğlu, ekonomideki gelişmelerin ve piyasalardaki durumun değerlendirildiğini belirterek, "Kalıcı fiyat istikrarının sağlanmasına yönelik özel sektörümüzün desteğini ve bu kapsamda ortak istişare mekanizmalarının kurulmasının önemini paylaştık. Bu konularda, sektörlerimizin görüşlerini ve önerilerini ilettik" dedi.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Avdagiç, TOBB'u ziyaret etti

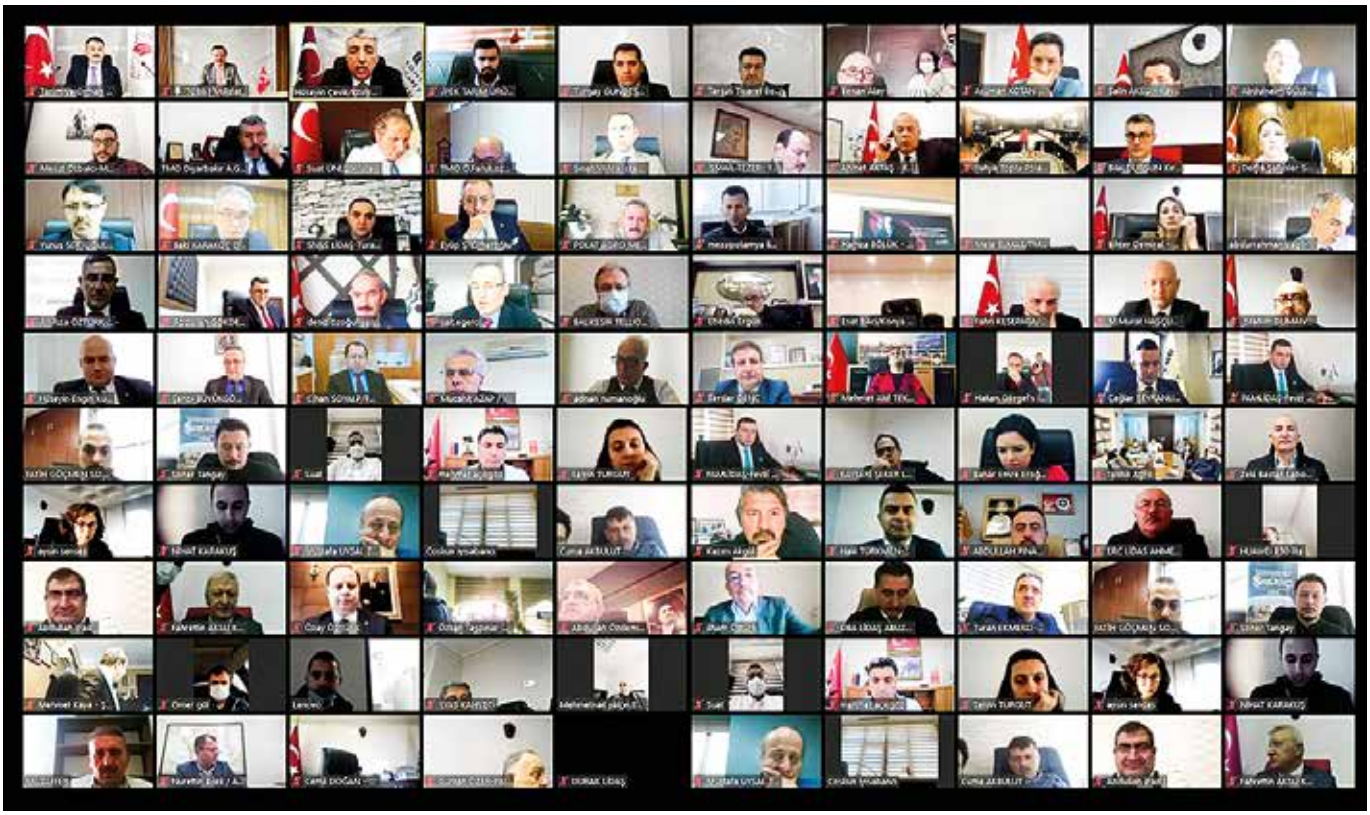
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, kendisini ziyaret eden İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç ile Yönetim Kurulu Üyeleri Yakup Koç ve Ahmet Özer'le bir araya geldi. Görüşmede karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.

KOBİ'lerde Sürdürülebilirlik Semineri internet üzerinden gerçekleştirildi



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile TOBB ETÜ ve TOBB ETÜ Sürekli Eğitim Merkezi işbirliğinde İşletme Yönetimi Programı kapsamında KOBİ'lerde Sürdürülebilirlik Semineri internet üzerinden gerçekleştirildi.

TOBB KOBİ Araştırma ve Danışmanlık Merkezi Müdürü Cahit Ceren'in moderatörlüğünde gerçekleşen programda TOBB ETÜ İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ramazan Aktaş; KOBİ'lerin mevcut durumu, KOBİ'lerde temel başarısızlık nedenleri, işletme riskleri, temel yönetim hataları ve bunlara yönelik çözüm yöntemlerini anlattı. Seminer sonunda katılımcıların yazılı ve sözlü soruları yanıtlandı.



Lisanslı depo kapasitesi 7 milyon tonu geçti

Lisanslı Depoculuk Değerlendirme Toplantısı'nda konuşan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin lisanslı depoculukta kapasitesinin 7 milyon tonu geçtiğini belirterek, buradaki faaliyetlerin kamu ve özel sektörün aynı vizyonu paylaşan örnek bir çalışma olduğunu vurguladı.

Lisanslı Depoculuk Değerlendirme Toplantısı, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli'nin katılımıyla sanal ortamda gerçekleştirildi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, lisanslı depoculuğun, kamu ve özel sektörün ortak bir amaçla bir araya geldiği, aynı vizyonu paylaştığı, böylece Türkiye'ye somut bir eser ortaya kazandırdığı güzel bir örnek olduğunu söyledi.

"Lidaş'ta 406 bin tonluk kapasiteyi hedefliyoruz"

Uzun ve meşakkatli bir süreç yaşadıklarını anlatan Hisarcıklıoğlu, "Yaklaşık 16 sene önce, 2005 yılında, bugün ki lisanslı depoculuk sisteminin temelini oluşturan, lisanslı depoculuk kanunu TOBB'un da katkılarıyla hazırlandı. Özel sektörün lisans depoculuk yatırımını teşvik etmek için, 2010 yılında TMO ile birlikte TMO-TOBB Lidaş ortak girişimi kuruldu. Lidaş şu an 330 bin ton için lisans almış durumdadır. İnşaatların tamamlanmasıyla birlikte, sekiz ayrı bölgede 406 bin tonluk kapasiteye ulaşacaktır" dedi.

"Kuruluş izni alan işletme sayısı bugün itibarıyla 235"

Lisanslı depoculuk için attıkları bu adımların neticesinde, özel sektörün de bu alana yöneldiğini belirten Başkan Hisarcıklıoğlu, şu bilgileri verdi: "Böylece bugün ülkemizde lisanslı depo kapasitesi 7 milyon tonu geçmiştir. Lisans alıp faaliyet gösteren 126 adet işletmemiz bulunuyor. Kuruluş izni alan işletme sayısıysa 235'e ulaştı. Öte yanda ticaret borsalarımızda bu alanda ellerini taşın altına koymuştur. Elektronik satış salonları, akredite laboratuvarları, canlı hayvan borsaları ve lisanslı depolarıyla, ticaret borsalarımız, tarım ve hayvancılık sektörünün sağlıklı işlemesine yardımcı olmaktadır. Lisanslı depoculuk sisteminde ürün kalitesinin analizinde belirleyici olan 21 yetkili sınıflandırıcı laboratuvarın 17'si de, yine ticaret borsalarımıza aittir."

"Bir sonraki adım TÜRİB"

TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, lisansı depoculukta bir sonraki adımın Ürün

İhtisas Borsası TÜRİB olduğunu söyledi. TÜRİB'in 2019'da açıldığını anımsatan Hisarcıklıoğlu, böylece fiziki yer değiştirme gerekmeksizin, elektronik ortamda ve tek bir platformda ürün ticaretinin yapılmasının mümkün kılındığını anımsattı. Borsada; Elektronik Ürün Senedi alım-satımından elde edilen kazançların 31 Aralık 2023'e kadar gelir ve kurumlar vergisinden istisna edildiği bilgisini veren Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti: "Ayıca zirai gelir vergisi stopajı, damga vergisi ve KDV muafiyeti gibi vergisel avantajlar da mevcuttur. Bunların yanı sıra çiftçilerimize sahip oldukları ELÜS'leri teminat vererek Ziraat Bankası ve Tarım Kredi Kooperatiflerince verilen faizsiz kredi imkânı da bulunmaktadır. 2020'de TÜRİB; 11.4 milyar lira işlem hacmine ve 7.2 milyon ton işlem miktarına ulaşmıştır. Kayıtlı yatırımcı sayısıysa 80 bine yaklaşmıştır."

"Tarım ürünlerinde spekülatif hareketler TÜRİB'le engellendi"

Lisanslı depoculuk ve TÜRİB sayesinde tarımsal ürünlerin fiyatlarının 3-5 kişi tarafından speküle edilme imkanının ortadan kalktığını vurgulayan Hisarcıklıoğlu, "Tarımsal ürünlerimizin fiyatları daha şeffaf bir şekilde belirlenir hale gelmiştir. TOBB camiası ve ticaret borsaları, Türkiye'de lisanslı depoculuğun ve ürün senedine bağlı tarımsal ürün ticaretinin gelişmesi için önemli misyon üstlenmiştir. Hedefimiz, tarım piyasalarının etkinliğini artırarak, gelişmiş bir tarım piyasasına sahip olur hale gelmektir. Çevremizde ve özellikle güneyimizde, büyük tahıl ve gıda ithalatçısı ülkeler bulunuyor. Tarım ve gıdanın öneminin arttığı bu zamanda, gelişmiş bir tarım piyasasıyla Türkiye, coğrafi konum avantajını kullanarak tarımda merkez üssü haline gelebilir" şeklinde konuştu.



"Sağlanan destek ve teşviklerle giderek büyüyen bir alandayız"

Tarım ve Orman Bakanı Dr. Bekir Pakdemirli de 2000'li yıllarda başlayan depolama sürecinin 2005 yılında çıkarılan Lisanslı Depoculuk Kanunu'yla hız kazandığını belirtti. İlk lisanslı depo kuruluşunun üzerinden 10 yıl geçtiğini ve lisanlı depoculukta Ticaret Bakanlığı ve TOBB ile ortak çalışmaların yürütüldüğünü ifade eden Bakan Pakdemirli, sağlanan destek ve teşviklerle sistemin giderek büyümeye ve gelişmeye başladığını söyledi. Pakdemirli, lisanslı depo şirketi sayısının 38'den 126'ya ulaşırken, depo kapasitelerinin 1.8 milyon tondan 7 milyon tona ulaştığını, toplam kuruluş izni alan firma sayısı 235'ye yükselerek kapasite 15.7 milyon tonun üzerine çıktığını aktardı.





TOBB'un, Ürgüp'te yaptıracağı okulun temeli törenle atıldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nce (TOBB) Nevşehir'in Ürgüp ilçesine yaptırılacak 24 derslikli okulun temeli törenle atıldı. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, , "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak, 81 ilde 81 okul projemiz vardı. Bu kapsamda arkadaşlarımız Ürgüp'e de okul istedi. Bu okulun temelini attık" dedi.

Törene TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Nevşehir Valisi İnci Sezer Becel, AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut, Milletvekilleri, Belediye Başkanları, Oda/Borsa Başkanları katıldı.

İnşaat sahasındaki hafriyat çalışmasını inceleyen TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, gazetecilere, inşaatın 2021 yılının son ayında tamamlanmasının hedeflendiğini belirterek, "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak, 81 ilde 81 okul projemiz vardı. Bu kapsamda arkadaşlarımız Ürgüp'e de okul istedi. Bu okulun temelini attık, yılsonunda da inşallah açılışını hep birlikte gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

"Gençler geleceğimizin teminatı"

TOBB'un '81 ilde 81 Meslek Lisesi' projesi kapsamında Evka Mahallesi'ne inşa edilecek okulun temel atma töreninde konuşan Nevşehir Valisi İnci Sezer Becel, kentte yaklaşık 61 bin öğrencinin eğitim gördüğünü aktararak, şunları kaydetti: "Bunların 38 bini ortaöğretim ve lise öğrencisi. Geleceğimizin teminatı olan öğrencilerimizin okuyacağı yeni okulların yapılması ülke olarak yapabileceğimiz yatırımların en önemlilerinden. TOBB'un yapmış olduğu faaliyetler içinde eğitime ayırmış olunan pay azımsanmayacak kadar fazla. Ürgüp'e kazandıracakları okulun hayırlı olmasını diliyoruz."

Programa katılan Avrupa Birliği (AB) Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut da konuşmasında en üst düzey yatırımın eğitim alanında yapılan çalışmalar olduğunu, TOBB'un bu alandaki uygulamalarını takdirle karşıladıklarını dile getirdi. Tören, katılımcılara hediye takdimiyle sona erdi.

Amasya'dan TOBB'a kapsamlı ziyaret

Amasya Ticaret ve Sanayi Odası (TSO) Başkanı Murat Kırlangıç, Merzifon TSO Başkanı Dursun Dağdelen, Suluova TSO Başkanı Turgut Aksu ve Gümüşhacıköy TSO Başkanı Can Keleş; beraberlerinde Amasya Valisi Mustafa Masatlı, Amasya Milletvekilleri Hasan Çilez ve Mustafa Levent Karahocagil ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti.





Elazığ Ticaret Borsası'ndan Hisarcıklıoğlu'na ziyaret

Elazığ Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Dumandağ ve beraberindeki heyet Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti. Ziyarette karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Elazığ heyetinde Elazığ Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Dumandağ'ın yanı sıra, Meclis Başkanı Emin Ayaz, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Mehmet Şekerdağ, Adem Akbulut, Genel Sekreter Murat Çiçek ve Basın Müşaviri Serdar Yüksel yer aldı.

Hisarcıklıoğlu, Bingöl TSO Başkanı Ayas ve Meclis Başkanı Baylas ile görüştü

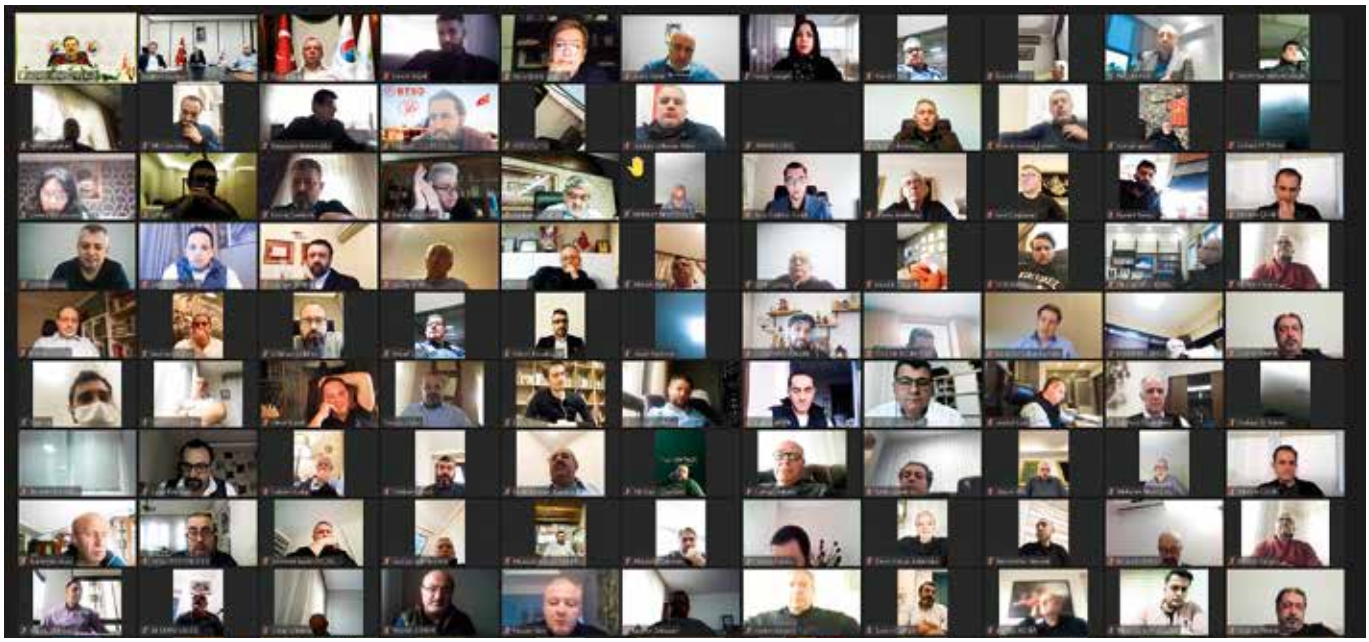
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu kendisini ziyaret eden Bingöl Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Ayas ve Meclis Başkanı Sinan Baylas ile bir araya geldi. Görüşmede karşılıklı değerlendirmelerde bulunuldu.





Batman Ticaret Borsası TOBB Başkanı ile görüştü

Batman Ticaret Borsası Başkanı Arif Güneş, Meclis Başkanı Beşir Altunç ve Meclis Üyesi Hizfullah Akdaş Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nu ziyaret etti.



Hisarcıklıoğlu, Bursa TSO meslek komiteleri ile bir araya geldi



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Müşterek Meslek Komiteleri toplantısına katıldı. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu toplantıda yaptığı konuşmada, salgının başladığı ilk andan itibaren Oda ve Borsalar ile birlikte hızlı bir çalışma gerçekleştirdiklerini ve tüm illerden ve sektörlerden bilgileri topladıklarını anımsatarak, "Bursa TSO Başkanımız İbrahim Burkay kardeşim de dertlerinize tercüman oldu ve sizlerin taleplerini iletti. Bu sıkıntılı dönemde üyelerimizi yalnız bırakmadınız, onların yanında durdunuz. Biz de sizlerden aldığımız bilgilerle, 70 maddelik bir öneri seti hazırladık. Mart ayında Cumhurbaşkanımıza sunduk. Bunların büyük bir kısmı hayata geçti" dedi.

Koordinasyon içinde çalışma

Başkan Hisarcıklıoğlu, sonrasında da oda ve borsalarla koordinasyon içinde çalışmaya devam ettiklerini, talepleri hükümete iletmeyi sürdürdüklerini söyledi. TOBB Başkanı, son olarak önce, esnaf ve gerçek kişi tacirlere yönelik kira ve gelir kaybı desteği sağlandığını, pandemi nedeniyle geçici süreliğine faaliyetleri durdurulan, bazı iş yerlerinin vergilerinin ertelendiğini anlattı. Toplantıda yaşanan sorunlar istişare edilirken, ilgili kurumlara iletmek üzere talep ve öneriler değerlendirildi.

Harun Sümer'e taziye ziyareti

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Faik Yavuz ile birlikte, oğlu Aziz Sümer'i kaybeden Kırıkkale Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Harun Sümer'e taziye ziyaretinde bulundu.



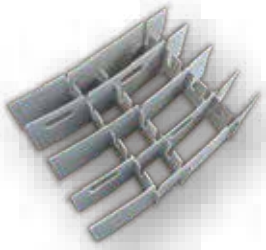
formgan
www.formgan.com.tr

Industrial Packaging Solutions

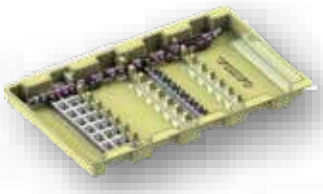




Katlanır Palet / Box



POM Seperatör



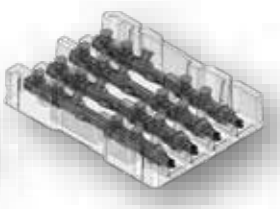
HDPE / ABS Blister



ESD Kasa / Box



ESD Blister / Seperatör



PET / PS Blister



ESD POM Seperatör



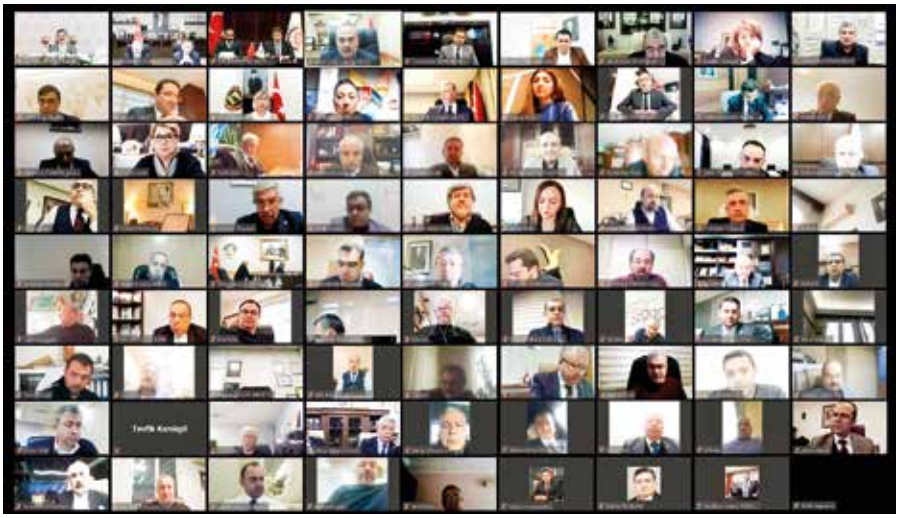
Enjeksiyon Blister

FQC

ISO 14001:2015 ISO 9001:2015 ISO 22000:2005

boxpom

GEDİZ





Hisarcıklıoğlu, Gaziantep'teki oda ve borsalarla buluştu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Gaziantep il/ilçe Oda ve Borsaları Müşterek toplantısına katıldı.

Video konferans yöntemiyle gerçekleştirilen toplantıda, üyelerin yaşadıkları yerel ve sektörel sorunlar istişare edilirken, tarım, gıda, lojistik, zincir marketler, hammadde sorunu, hibe ve destekler ana gündem konuları oldu.



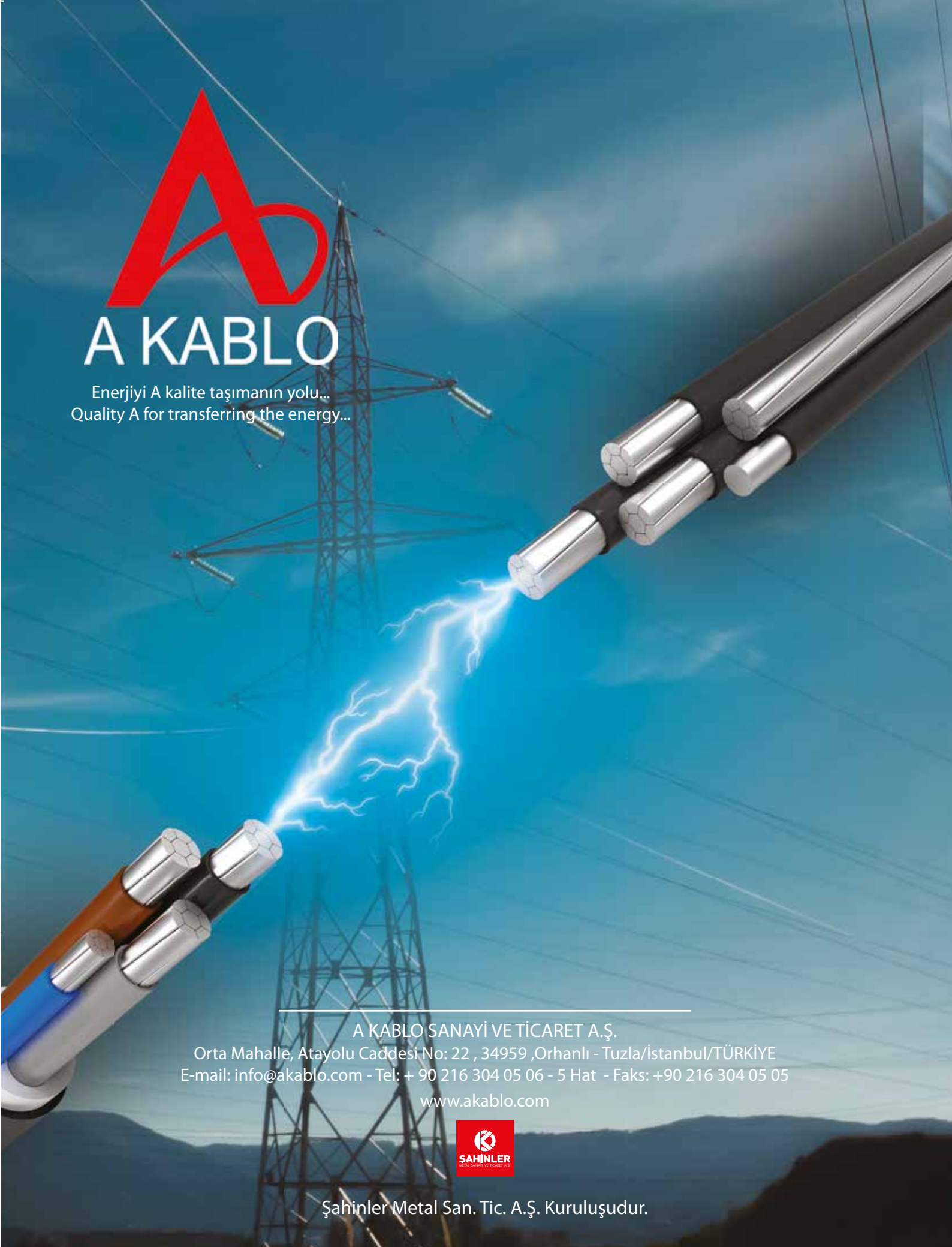
Kayseri Ticaret Odası'na 'A Sınıfı Akreditasyon'

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Avrupa standartlarında hizmet sunmayı sürdüren Kayseri Ticaret Odası'nın "A Sınıfı Akreditasyon" sertifikasını Kayseri Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy ve Başkan Yardımcısı Hasan Köksal'a takdim etti.

Mehmet Mühsürler'e taziye ziyareti

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, TOBB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Faik Yavuz ile birlikte, kardeşi İsmail Mühsürler'i kaybeden Afyonkarahisar Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Mühsürler'e taziye ziyaretinde bulundu.




A KABLO
Enerjiyi A kalite taşımanın yolu...
Quality A for transferring the energy...
A KABLO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Orta Mahalle, Atayolu Caddesi No: 22 , 34959 ,Orhanlı - Tuzla/İstanbul/TÜRKİYE
E-mail: info@akablo.com - Tel: + 90 216 304 05 06 - 5 Hat - Faks: +90 216 304 05 05
www.akablo.com
SAHİNLER
Şahinler Metal San. Tic. A.Ş. Kuruluşudur.



Hisarcıklıoğlu, AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Meyer-Landrut ile Kayseri'de

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, çeşitli ziyaretler için Kayseri'ye gelen Avrupa Birliği (AB) Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer-Landrut ile görüştü. Kayseri Serbest Bölge'de beyaz eşya üretimi yapan bir fabrikayı ziyaret ederek, yetkililerden bilgi alan Meyer-Landrut, daha sonra İncesu Organize Sanayi Bölgesi'ndeki makine üretimi yapan fabrikayı gezdi, burada üretim alanlarında incelemelerde bulundu.

Meyer-Landrut ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu daha sonra basına kapalı gerçekleştirilen toplantıya katıldı. Kayseri Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gülsoy ve Kayseri Sanayi Odası (KAYSO) Başkanı Mehmet Büyüksimitci de Meyer-Landrut'a eşlik etti.

Büyükelçi Mehmet Kemal Bozay Hisarcıklıoğlu ile görüştü



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Türkiye'nin AB Nezdindeki Daimi Temsilcisi Büyükelçi Mehmet Kemal Bozay ile video konferans aracılığıyla görüştü. Görüşmede, Türkiye-Avrupa Birliği ilişkileri konuşuldu.

İngiltere'nin Ankara Büyükelçisi Chilcott, Hisarcıklıoğlu ile görüştü



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, İngiltere'nin Ankara Büyükelçisi Dominick Chilcott ile bir araya geldi.

Görüşmede, Türkiye İngiltere Serbest Ticaret Anlaşması çerçevesinde ikili ticari ilişkiler değerlendirildi.



Türkiye ile İran arasındaki ikili ekonomik ilişkiler ele alındı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, İran'ın Ankara Büyükelçisi Mohammad Farazmand'ı ziyaret etti. Büyükelçilikte gerçekleşen görüşmede, Türkiye-İran ekonomik ve ticari ilişkileri ele alındı.

Hisarcıklıoğlu; İslam Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası'nın Yönetim Kurulu toplantısına katıldı





Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, 57 ülkenin üye olduğu ve Başkan Vekilliğini yürüttüğü İslam Ticaret, Sanayi ve Tarım Odası'nın Yönetim Kurulu toplantısına katıldı. Webinar yöntemiyle sanal ortamda gerçekleştirilen toplantıda, COVID-19'un etkileri ve helal gıda konuları ele alındı.



KKTC Heyeti, ikili ekonomik ilişkilerin gelişimi için TOBB'da

Kıbrıs Türk Ticaret Odası Başkanı Turgay Deniz, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Candan Avunduk, Kıbrıs Türk Otelciler Birliği Başkanı Dimağ Çağıner ve Kıbrıs Türk İnşaat Müteahhitleri Birliği Başkanı Cafer Gürcafer'den oluşan KKTC heyeti, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni (TOBB) ziyaret ederek, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye-KKTC Ticaret Odası Forumu Eş-Başkanı M. Cihat Lokmanoğlu ile görüştü.

Görüşmede, Türkiye ve KKTC arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi ve COVID-19 pandemi sürecinin ekonomide yarattığı olumsuz etkilerin giderilmesi için gelecek dönemde yapılabilecek çalışmalar üzerine fikir alışverişinde bulunuldu.



Kuzey Makedonya Ekonomi Bakanı Kreshnik Bekteshi, TOBB'u ziyaret etti

Kuzey Makedonya Ekonomi Bakanı Kreshnik Bekteshi, resmi Ankara ziyareti kapsamında Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ni (TOBB) ziyaret ederek, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ali Kopuz ile görüştü.

Görüşmede Türkiye ile Kuzey Makedonya arasında yürürlükte olan serbest ticaret anlaşmasının yenilenmesi, Türkiye-Makedonya Ticaret ve Sanayi Odası Forumu kurulması konuları gündeme gelmiş olup, ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin artırılmasına yönelik fikir alışverişinde bulunuldu.



Özbekistan İhracatçılar Birliği Başkanı Muhtor Umarov TOBB'da

Özbekistan İhracatçılar Birliği Başkanı Muhtor Umarov ve mobilya sektöründe faaliyet gösteren 15 firma temsilcisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Mobilya Ürünleri Sektör Meclisi Başkanı Ercan Ata ve Meclis üyeleri ile TOBB'da bir toplantı gerçekleştirdi.

Toplantıda, mobilya sektörü alanında iki ülke arasında işbirliğinin geliştirilmesi kararlaştırıldı.



Hisarcıklıoğlu, EUROCHAMBRES Genişleme ve Komşuluk Politikaları Komitesi toplantısına katıldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Avrupa Ticaret ve Sanayi Odası'nın (EUROCHAMBRES) Başkan Vekili M. Rifat Hisarcıklıoğlu, EUROCHAMBRES bünyesinde kurulan ve Eş Başkanlığını yürüttüğü Genişleme ve Komşuluk Politikaları Komitesi toplantısına katıldı.

Toplantıda, COVID-19 salgını sonrası ekonomik toparlanma süreci, AB katılım süreci, AB Aralık zirvesi sonrası Türkiye-AB ilişkileri ele alındı.

Azerbaycan Ulusal İşverenler Konfederasyonu Başkanı Mehmet Musayev'den ziyaret



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Azerbaycan Ulusal İşverenler Konfederasyonu Başkanı Mehmet Musayev ile görüştü. Görüşmede karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.



ŞİMŞEK İNŞAAT NAK. ELEK. OTO. PLS. TİC. SAN. A.Ş.

Elazığ Yolu 22. Km. Diyarbakır OSB 113 Ada 27 Nolu Parsel
14. Cad. No:6 Yenişehir / Diyarbakır
Tel: 0412 502 01 10-11-12 Faks: 0412 502 01 13
Web: www.simsekaluminyum.com
E mail: info@simsekaluminyum.com

Şimşek Aluminium
Scoal®

BATMAN

YENİ OSB TALEBİNE İLAVE KENTTE TEKNOLOJİ ODAKLI DÖNÜŞÜM HAREKETİ BAŞLADI

Batman Ticaret ve Sanayi Odası (BATSO) Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Demir, kentte sanayinin gelişimini hızlandırmak adına ikinci bir OSB'nin faaliyet geçmesi gerektiğini belirterek, petrole dayalı sanayi üretimiyle Türkiye ekonomisine katkı veren kentte sektörel çeşitlilik sağlamak istediklerinin altını çizdi. Demir, yeni OSB alanında teknokentin de bulunacağını belirterek, Batman'ı çağın gereklerine uygun bir şekilde markalaştırmak istediklerine vurgu yaptı.





Fotoğraflar: BATMAN TSO



“Tekstil Cazibe Merkezi ile katma değeri artıracağız”

Tekstil alanında hızlı bir büyüme grafiği çizen Batman’ın marka kent olması için ihtiyaç duyulan alanlarda eksikliklerin giderilmesi çağrısını yapan BATSO Başkanı Abdulkadir Demir, Batman Tekstil Cazibe Merkezi için fizibilite çalışmalarının başladığını açıkladı.

Tarih boyunca çeşitli milletler ve kültürlerin yaşadığı Batman’da Malazgirt Meydan Savaşı’nın ardından buraya hakim olan Artuklular’ın izlerine rastlamak mümkün. Bölgenin zamanla Türk İslam kültürü ile yoğrulup, diğer kültür ve milletlerin izinin ise zamanla kaybolduğuna dikkat çeken Batman Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Abdulkadir Demir, “Kentimizde Türk-Kürt aşiretlerinin örf ve adetlerine bağlı hayat tarzları, birçok yerde halen devam ediyor. 16 Mayıs 1990 tarihinde il olup, Türkiye’nin 72’nci kenti olan Batman, son yıllarda ekonomisin hızlı bir şekilde büyütmeye başladı. Petrolün dışında da özellikle tekstil ve gıda da birçok atılıma rastlamak mümkün” diye konuştu. Batman’ın Marka Kent olma yolunda atması gereken adımları ve kentin sorunlarını anlatan Demir ile röportajımızı paylaşıyoruz…

“Petrolün yanı sıra yeni sanayi kollarımız ile artık daha güçlüyüz”

Öncelikle, “Batman” denildiğinde Türkiye’nin birçok yerinde akla petrol geliyor. Hal böyle olunca biz de söze, “Batman ekonomisi” diye başlasak bile kafamıza petrolden başka bir şey gelmiyor. Bir taraftan da Marka Kent olmak isteyen dinamik ve hevesli bir kent yönetimi Batman’da var. Dolayısıyla Batman ekonomisini bir de sizden dinleyelim. Neleri gözden kaçırıyoruz?

Bugün itibarıyla Batman’ı sadece petrole dayalı ekonomi ile tanımlayamayız. Elbette ki ağırlık petrol üretimi ve petrole dayalı sanayi kollarında. Ancak kentimiz petrolün dışında da gıda, inşaat bilhassa tekstil sektöründe kayda değer büyüme verileri elde ediyor. Dilerseniz kentimizdeki ekonomik yapılanmaya kabaca bir göz atalım.

Batman'ın ekonomisi, Raman Dağı’nda çıkarılan petrole dayanmakla birlikte Türkiye'nin petrol ihtiyacının yüzde 20'si bu bölgeden karşılanıyor. Petrolün bir kısmı Batman-İskenderun boru hattı ile Yumurtalık bölgesine gönderiliyor. İlde petrol rafinerisinden başka büyük bir sanayi fabrikası bulunmamakla birlikte KOBİ ağırlıklı bir yapıyla dinamik ve bir o kadar esnek ekonomiden söz edebiliriz.

Bununla beraber tarım, Batman ve Beşiri ovalarında yapılıyor. Batman Ovası, ülkemizin sayılı verimli ovaları arasında yer alıyor. Sulama yapılan alanlarda pamuk, tütün, tahıl, baklagiller ve meyve-sebze yetiştiriliyor. Son zamanlarda Sason’da çilek,

> *Kentimiz petrolün dışında da gıda, inşaat bilhassa tekstilde kayda değer büyüme verileri elde ediyor.*

Beşiri'de de fıstık yetiştiriciliğine başlandı. Her iki ovada da verimli sonuçlardan söz etmek mümkün. GAP, bu bölgede de tarımın gelişmesinde önemli rol oynayacak. Ayrıca kentin dağlık bölgelerinde büyükbaş hayvancılık da gelişmiş durumda.

"İkinci bir OSB talebimiz var"

Öte yandan, Türkiye genelinde olduğu gibi Batman'da da sanayi gün geçtikçe gelişiyor. Batman'ın sanayi gelişiminde merkez ilçede bulunan TÜPRAŞ ve Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı tesislerinin büyük bir payı bulunuyor. Son yıllarda özellikle müteşebbislerce yapılan sanayi yatırımları göz dolduracak niteliktedir. Öyle ki ilimizde ikinci organize sanayi bölgesine ihtiyaç duyuluyor. Şu an bu konuda çalışma başlatmış bulunuyoruz.

Bugün itibarıyla Batman Organize Sanayi Bölgesi'nde tahsisli 124 parselin 91'inde üretim devam ediyor. 30 parsel ise inşaat aşamasında. Buna ilave üç parselde de projelendirme çalışmaları sürüyor. Bölgede 5 bin 800 kişilik istihdam var. İnşallah yeni OSB ile hem istihdamı hem de kentimizin genel ekonomiye verdiği katkıyı artıracağız. Az evvel de söylediğim gibi bizim için sektörel çeşitliliği bünyesinde barındıran Batman ekonomisi oldukça önemli. Mevcut OSB'mizdeki firma yapılanmamız da bu anlayışın bir parçası. Bölgemizdeki 49 firma tekstil, 21 firma inşaat, 19 firma gıda, 12 firma plastik, 11 firma makine-metal, beş firma mobilya, üç firma kağıt, iki firma medikal ürünler ve bir firmada eğitim tesisi olarak faaliyet gösteriyor.

"Marka Kent olma yolunda dokuz projeye odaklandık"

Öte yandan Batman'ın Marka Kent olması yolunda birçok projeyi bir arada yürüttüğünü buradaki gözlemlerimizden tespit ettik. Bu çalışmaları bir de sizden dinleyebilir miyiz?

Bir kentin Marka olabilmesi için var olan bütün potansiyelini birlikte harekete geçirmek gerektiğine inanıyorum. Bu kapsamda dokuz projeye odaklanmış durumdayız. Bunların bir kısmını gerçekleştirdik. Bir kıs-

KENT KÜNYESİ

Yüzölçümü: *467.100 km²*
Nüfus: *620.278*
Rakım: *550 metre*
Nüfus artış hızı: *binde 18.9*
Bugüne kadar kurulan firma sayısı: *10.500*
Faal firma sayısı: *6.500*
2019 yılında kurulan firma sayısı: *468*
2019 yılında kapanan firma sayısı: *112*
2020 yılında kurulan firma sayısı: *808*
2020 yılında kapanan firma sayısı: *127*
Kurulan firma sayısındaki artış oranı: *%58*
Kapanan firma sayısındaki artış oranı: *%12*
OSB'deki firma sayısı: *91*
OSB'deki istihdam: *5.800*
Dış ticaret hacmi: *77.6 milyon $*
İhracat: *35.1 milyon $*
İthalat: *42.5 milyon $*
Dış ticaret açığı: *7.4 milyon $*

**2020'nin 11 ayı (Kaynak: TÜİK)*





ettik. Aslında bunların bir kısmını dönem dönem tekrar etmemiz gerekmekle birlikte çağın gerekliliklerini yakalayan güçlü bir Batman inşa etmemizin temelini oluşturuyor diyebilirim. Bu projeleri kısaca sayacak olursak:

1 Tarım, hayvancılık, mobilya ve inşaat sektörlerinde üretim üzerine, Fuarcılık Tanıtım Pazarlama sıkıntılarını gidermek için Batman'da Fuar alanı için çalışmalar başlattık.

2 Batman Tekstil Cazibe Merkezi için fizibilite çalışmalarına yoğunluk verdik. Kentimizdeki sanayi yapılanmasını göz önünde bulundurduğumuzda geleceğin tekstili Batman'da yükselecek.

3 Batman Ticaret ve Sanayi Odası olarak Batman Valiliği ve DİKA işbirliğiyle tekstilcilerimizi tek tek dolaşarak sıkıntılarının ve ihtiyaçlarını tespit etmek amacı ile çalışmalar yürüttük. Bu çalışmalar neticesinde; yer sıkıntılarının olduğu tespit edildi. Tekstil Cazibe Merkezi'nin kurulmasıyla da istihdamın yüzde 60 artacağını öngörüyoruz.

4 Tekstil alanında hazır giyim ürünleri İngiltere, Fransa, Almanya, İspanya ve Amerika'ya ihraç ediliyor. Gıda ve inşaat sektöründe ise İran Irak ve Suriye'den rağbet görüyor. İhracatı arttırmak için komşu ülkelerimizle (Irak) dış paydaş görüşmeleri yapıldı. Irak bölgesel hükümeti Erbil, Duhok ve Süleymaniye ile işbirliği protokolü imzalayarak, bu protokol kapsamında Erbil, Duhok ve Süleymaniye iş adamlarını Irak'ta buluşturup, Irak'ta meyve suyu fabrikasının açılmasını sağladık.

5 İhracat yapan firmaların komşu ülkelere daha hızlı ulaşım sağlayabilmeleri için Irak'a uçak seferlerinin başlatılması noktasında aracı oldum ve bu konuda ciddi başarılar elde ettik.

İlk coğrafi işaret tescili alan ürünümüz Sason Çileği oldu

6 Batman yöresel ürünlerin tanıtılması kapsamında Mardin'de Sason çileği, Sason balı, Gercüş Mezrone üzümü, Batman kavunu ürünlerinin tanıtımını yaptık. Sason çileğinin coğrafi işaret olarak alınması için Türk Patent Kurumuna müracaat ettik. Bu sayede 2 Şubat 2021 tarihi itibarıyla Batman'ın ilk coğrafi işareti olan Sason Çileği'ni tescil ettirdik.

7 Kentimizde teknokent projesiyle ilgili yürüttüğümüz yoğun çalışmalar neticesinde ikinci organize sanayi bölgesi için yer tespiti yapılmış olup, 2021 yılı içinde ilk etapta 250 firmanın üretim yapması sağlanacak.

8 İlimizdeki ihracatçı firmalar, gümrük işlemleri için Elazığ ve Gaziantep'e kadar gitmekteydi. Bu sebeple işlemleri günler sürmekteydi. İşlemlerini hızlandırmak ve sıkıntılarını gidermek amacıyla, Batman Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu olarak Batman'da Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği İrtibat Bürosu'nun açılmasını sağladık.

9 Batman Ticaret ve Sanayi Odası üyelerine her yıl düzenli olarak dış ticaret, KVKK, gümrük, KOBİ destekleri, teşvikler vs. gibi eğitim ve seminerler veriyoruz. Bu sayede üyelerimizin ticaretini geliştirmelerini sağlıyoruz.

"Duble yol talebimiz var"

Elbette çözüm bekleyen sorunlarınız vardır diye düşünüyoruz. Bu noktada Batman'ı geleceğe hazırlayacağını düşündüğünüz sorunları bize anlatır mısınız?

1 KENEVİR EKİMİ: Yapmış olduğumuz saha çalışmalarında kenevirin ülkemize



ithal edildiği ve topraklarımızın kenevir yetiştiriciliğine uyumlu olduğu tespit edildi. Hatta kenevirin insan sağlığındaki faydalarını da göz önünde bulundurarak, ilgili kurum ve kuruluşlara kenevir ekimi izini için başvuruda bulunduk. Buradaki bürokratik sürecin biraz daha hızlı ilerlemesi gerektiği kanaatindeyim.

2 TEKSTİL OSB'NİN KURULMASI: 1. Meslek Komitesi İstişare toplantılarımızda tekstil sektörüyle ilgili gelen talepler doğrultusunda yer sorunu olduğu tespit edildi. OSB bölgesi dışında Tekstil OSB'nin açılması için çalışmalar başlattık. Bu konuda da destek bekliyoruz.

3 2. ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ: 1. Organize Sanayi Bölgesi'nin artık yeterli doluluğa ulaşması nedeniyle yeni bir sanayi bölgesine ihtiyacımız var. Buradaki talebimizin ivedi bir şekilde çözülmesi talep toplama anlamında önümüzü açacaktır. Bu kapsamda ikinci OSB içinde yer tespiti yapılmış olup, çalışmalar başlatıldı.

4 DOĞU ANADOLU İHRACATÇILAR BİRLİĞİ BATMAN TEMSİLCİLİĞİ: Artık bu bir gereklilik olmuştur. Çünkü sanayi üretimini her geçen yıl artıran ve dışa açılan bir Batman var. Şu an irtibat bürosu olarak faaliyet gösteren Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği'nin artık Batman'da bir temsilcilik açması gerektiğine inanıyoruz. İhracat yapan firmaların Batman dışında en yakın İhracatçılar Birliği temsilciliğinde evrak işlemlerini yapmaktadırlar. Bu sebeple ihracatçı firmaların işlemlerinin hızlandırmak amacıyla Batman'da İhracatçılar Birliği Temsilciliği açılması hususunda işlemler başlatılmıştır.



5 İLUH DERESİ ISLAH PROJESİ: İluh Deresi'nin, yaydığı kötü koku ve atıkların oluşturduğu görüntü kirliliği şikayet konusu olmuştur. Sosyal sorumluluk projesi kapsamında Batman Ticaret ve Sanayi Odası olarak yapılan görüşmeler ve çalışmalar neticesinde İluh Deresi Islah Ve Kentsel Dönüşüm Projesi başlatıldı.

6 BATMAN-DİYARBAKIR YOLUNDA 10 KİLOMETRELİK TEK ŞERİTLİ YOLU: Yapılan araştırmalarımız doğrultusunda Batman-Diyarbakır otoyolunun 10 kilometrelik kısmının tek şerit olmasından kaynaklı kaza oranlarının yüksek olduğu görüldü. 10 kilometrelik yolun çift şerit (duble yol) olarak genişletilmesi için hazırlanan dosya tarafımca Cumhurbaşkanımıza bizzat iletildi.



Finansman konusunda firmaların arkasında durmaya devam ettik

Son olarak dünya genelini etkisi altına alan COVID-19 kapsamında odanızın yaptığı çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 virüsü hem yaşantımızı hem de ekonomimizi büyük ölçüde etkiledi. Üyelerimize hem maddi hem manevi olarak destek olmak bizlerin ve devletimizin sorumluluğundadır. Pandemi dönemi boyunca üyelerimize düşük faizli 13 milyon TL tutarında nefes kredisi finansmanı sağladık. Ayrıca Ziraat ve Halk Bankası ile Tedarik Zinciri Finansmanı protokolü imzalayarak üyelerimize finansman desteği sunduk. Pandemiden etkilenen firmalarımıza yapılandırma imkânı sağlayarak faizleri ödemelerini sildik.



PANDEMİ ETKİSİ YENİ NESİL KONUTLARA YÖNELİMİ ARTIRACAK

COVID-19 etkisi konut üretiminde de alışkanlıkların değişmesini sağlıyor



COVID-19 pandemisi hemen hemen her alanda tüketici davranışlarını ve ihtiyaçlarını değiştirmeye başladı. Son yıllarda daralma yaşayan inşaat sektörü için mevcut konut stokunu eritmek ve yeni yaşam alanları kurgularken pandemi etkisini gözetmek belki de yeni bir ivmenin başlangıcı olacak. Artık dünyanın post-pandemi dönemine girdiğine dikkat çeken analistler, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) Konut Fiyat Endeksi göstergelerine göre, Türkiye'de konut fiyatlarının bir yılda yüzde 30.3 artış gösterdiğini dolayısıyla hala en çok kazandıran enstrümanların başında gelen konut yatırımları için üreticinin tüketici talebini doğru okuması çağrısını yapıyor.

HAZIRLAYAN: Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB)

Pandeminin etkilerinin yavaş yavaş geçmeye başladığı bir post-pandemi dönemine girildiğini anımsatan analistler, yeni dönemde dünyayı ve ekonomik beklentileri iyi okumak, insanların ihtiyaçlarını doğru kurgulamak gerektiği fikrinde birleşiyor. Dolayısıyla gayrimenkul geliştiricilerinin bu imkanları sunuyor olması gerektiğine atıfta bulunan uzmanlar, yeni normalde insanların artık evlerde daha kolay çalışmalarını sağlayacak kurgulara yönelmenin önemine vurgu yapıyor. İleride evlerde mutlaka toplantılar için ses izolasyonunun düşünülmesi gerektiğine işaret eden mimarlar ise evin bir odasının ses stüdyosuymuşçasına sessizlik sağlayıp, dahili bulut sistemlerine sahip olması gerektiğine değinerek, karbon emisyonu düşük, akıllı yapıların post-pandemi dönemine damga vuracağı kanaatinde. Konut sektörünü etkilemişi beklenen yeni normal alışkanlıklarından bazılarını sizler için derledik…



1 **DOĞAYA KAÇIŞ:** Salgının etkisiyle büyük şehirde yaşayan ve esnek çalışma imkânı bulanların daha az kalabalık yerlere taşındıkları gözlemleniyor. Özellikle Türkiye'nin batısında tatil yeri olarak bilinen bölgelerde konut ve arsa satışları arttı. Şehir merkezinden uzakta inşa edilen konut projeleri doğaya yakın, sakin ve nezih bir yaşam tarzı sunuyor. Şehirden dışarıya doğru gidildikçe projelerde daha geniş açık alanlar ve bahçeler kullanmak mümkün olabiliyor.

2 **BAHÇE VE BALKONLAR:** Yeni bir konut satın almak veya yeni bir konuta taşınmak isteyenler bahçeli ve balkonlu evleri tercih etmeye başladı. Salgın nedeniyle insanlar yaşam alanlarında açık hava olanaklarını tercih ediyor. Hatta daha büyük bahçeler ve daha büyük balkonlar talep edilmeye başlandı.

3 **AKILLI EVLER:** Robotik ve dijital teknolojilerin entegrasyonunun yeni projelerde ivme kazanması bekleniyor. Yeni dönemde ev sıcaklığının ve neminin sensörlerle anlık olarak ölçülmesi ve hijyen açısından otomatik olarak yönetilmesi talep ediliyor. Korona virüsün etkinliğinin zayıfladığı nemli bir ortam sağlamak özellikle önemli. Bina girişlerinde otomatik kapı ve temassız kontrol kullanımı yaygınlaşıyor.

4 **KLİMA:** Soğutma ve ısıtmanın yanı sıra tüm odaların bağımsız havalandırma sistemlerine sahip olması talep ediliyor.

5 **ASANSÖR:** Asansörde sağlanması zor olan sosyal mesafeyi önlemek için yeni binalarda daha fazla asansör olması ve mümkünse asansör ihtiyacı olmayan binalar tercih ediliyor.

6 **EV-OFİS TASARIMI:** Salgın, dünyanın dört bir yanındaki çalışanları evden çalışmaya zorluyor. Pandemi yayılmaya devam ederken, evden çalışmak birçok çalışan için yeni bir gerçeklik hâline geldi. Eğitimin uzaktan devam ettirilmesi, evden çalışma süreci ile yaşam alanlarının ne kadar önemli olduğunu ortaya koydu. Önümüzdeki dönemde evden çalışma ve uzaktan eğitim gibi etkenler ev mimarisi, iç tasarım ve ses yalıtımının yeniden yorumlanmasına neden olacak.

7 **SES YALITIMI:** Evden çalışma giderek daha popüler hâle geldiğinden, evde gerekli çalışma konforuna sahip olmak oldukça önemli. Bu bağlamda ses yalıtımı öne çıkıyor.

8 **ANTİBAKTERİYEL MALZEMELER:** Pandemi ile birlikte sürdürülebilir ve yenilikçi ürünlerin yanı sıra sağlıklı bir ortam sağlayan ürünlerin tercih edilmesi önem kazanmaya devam edecek. Özellikle antibakteriyel ve kendi kendini temizleyen akıllı cephe sistemleri, anti-bakteriyel zeminler, seramikler ve boyalar öne çıkacaktır.

İNŞAAT SEKTÖRÜ STRATEJİ BELGESİ TALEP EDİLİYOR

Öte yandan, Türkiye Hazır Beton Birliği (THBB), hazır beton sektörünü 2020 yılı özelinde bilimsel olarak analiz eden 'Hazır Beton Sektör Raporu'nu açıkladı. TÜİK, T.C. Merkez Bankası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verileri ile THBB ve üyelerinin sağladığı veriler ve bilgiler ışığında hazırlanan rapor; Türkiye ekonomisi, inşaat sektörü ve hazır beton sektörüne yönelik detaylı analizler, değerlendirmeler ve projeksiyonlar içeriyor. Son yıllarda hazır beton sektörünün ciddi oranda küçüldüğünü ortaya koyan rapor, ülkenin sürdürülebilir kalkınması için 'İnşaat Sektörü Strateji Belgesi' hazırlanması gerektiğine dikkat çekiyor. Raporda yer alan veriler eşliğinde konut üretimi ve hazır beton sektöründeki kapasite fazlasına nasıl bir yol çizileceği de ayrıca vurgulanıyor.



İnşaatta eski günler aranıyor

Hazır Beton Sektör Raporu'na göre, Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden birisi olan inşaat sektörü özellikle 2017 yılından sonra ciddi bir daralma sürecine girdi ve 2020 yılındaki küresel pandeminin de etkisiyle bu süreçten hâlen çıkamadı. Dönemsel olarak iyimser gelişmelerin görülmesine rağmen sektörün eski günlerine dönmesinin önünde birçok belirsizlik ve sorun bulunuyor. 2010-2017 yılları arasında inşaat sektörünün yıllık büyüme oranı ortalama yüzde 11 iken 2018 yılında yüzde 1.9 ve 2019 yılında yüzde 8.6 oranında küçüldü. Bu nedenle 2010-2019 dönemi yıllık ortalama büyüme oranı yüzde 7.8'e düştü. Sektör benzer bir negatif performansı en son 2008 ve 2009 yıllarındaki küresel ekonomik kriz döneminde yaşamıştı.

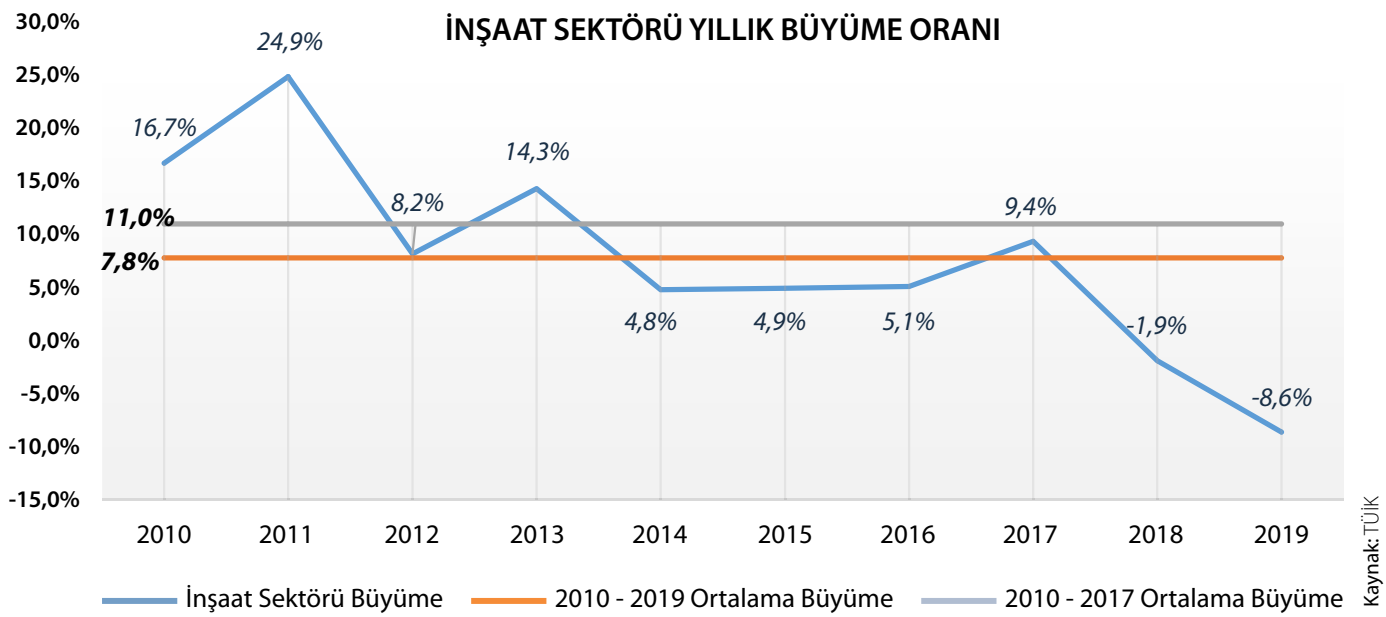
KONUTTA İLK EL SATIŞLARI 2020 YILI İÇİNDE ZAYIF KALDI

Bununla beraber Türkiye'de inşaat sektörü için konut satışları en çok ilgi ile takip edilen ve hem mevcut durum hem de gelecek hakkında ipuçlarını barındıran önemli bir veri olarak dikkat çekiyor. Bu veri ayrıca finans çevresi tarafından da sıkıca takip ediliyor. 2020 yılı konut satışları açısından rekor bir yıl olarak kayda geçti. Söz konusu dönemde yaklaşık 1.5 milyon konut satışı (yüzde 38.2) ipotek oranı ile gerçekleşti. Bu tabloda 2018 ve 2019 yıllarından sonra ipotekli satış oranın artması ve ilk el satış performansının genel performansa oranla zayıf kalması dikkat çekti. 2020 yılında son beş yılın en düşük ilk el satış değeri görüldü. İnşaat sektöründe canlanmaya neden olacak, konut stokunun azalmasını sağlayacak ve gelecek adına bir motivasyon oluşturacak olan veri elbette ilk el satış miktarı. Aslında olumlu gibi algılanan bu tablo inşaat sektörü için pek de olumlu gözükmüyor.

2020 yılına bu pencereden bakılacak olursa yılın ilk çeyreğinde son beş yılın aylık ortalamasına yakın bir satış miktarı gerçekleşti. Fakat pandemi etkisi ile Nisan ve Mayıs aylarında kayda değer oranlarda düşüş meydana geldi. Konut kredi faizlerinin düşmesi ve önceki iki ayda gerçekleşmeyen satışlar sonucunda Haziran ve Temmuz ayında çok belirgin bir artış söz konusu oldu. Ağustos ayı ile zayıflayan bu durum yılın sonuna kadar devam etti. Kısacası dönemsel canlanma yılın geri kalan kısmına yayılamadı. Bundaki en önemli etken Eylül ayı itibarıyla konut kredi faizlerinin artmaya başlamasıydı. Konut satışlarının yüksek olduğu Haziran, Temmuz ve Ağustos aylarında ipotekli satış oranlarının oldukça yüksek olduğu gözlemlendi. Bu oran ile konut satışı arasında kuvvetli bir ilişkiden söz etmek mümkün.

İlk yarıda satışlar sınırlı kalabiilir

Konut satışları ile ilgili verilerin daha iyi anlaşılması ve analiz edilmesi için konut



Kaynak: TÜİK

İnşaat sektörü 2019 yılının başından 2020 yılının Haziran ayına kadar ciro açısından genellikle negatif ve dalgalı bir seyir izledi. Haziran ayı itibarıyla ise pozitif ve daha stabil bir seyir izlemeye başladı. Nisan ve Mayıs aylarındaki sokağa çıkma yasağı ve ekonominin bir anlamda duraklaması sonrasında özellikle konut kredi faizlerinin de düşmesi ile oluşan canlanma ciroyu olumlu etkiledi.

kredi faiz oranlarının ve Konut Fiyat Endeksi'nin de incelenmesi gerekiyor. Haziran ve Temmuz aylarında satın alma iştahını arttıracak seviyede olan kredi faizleri sektöre olumlu yansımış, ancak Eylül ayı itibarıyla faiz oranları yüzde 1'in üzerine çıktı. Son dönemlerdeki politika faiz oranlarındaki yüksek artışların etkisiyle Aralık ayında yüzde 1.4'ü gördü. 2021 yılının ilk dönemlerinde faizlerde önemli bir artış beklenmese de bir düşüş olması da öngörülmüyor. Bu durum 2021 yılının ilk yarısında konut satışlarını sınırlayacak bir etki oluşturabilecek.



Konut stoğundaki fazlalık üretim iştahını azaltabilir

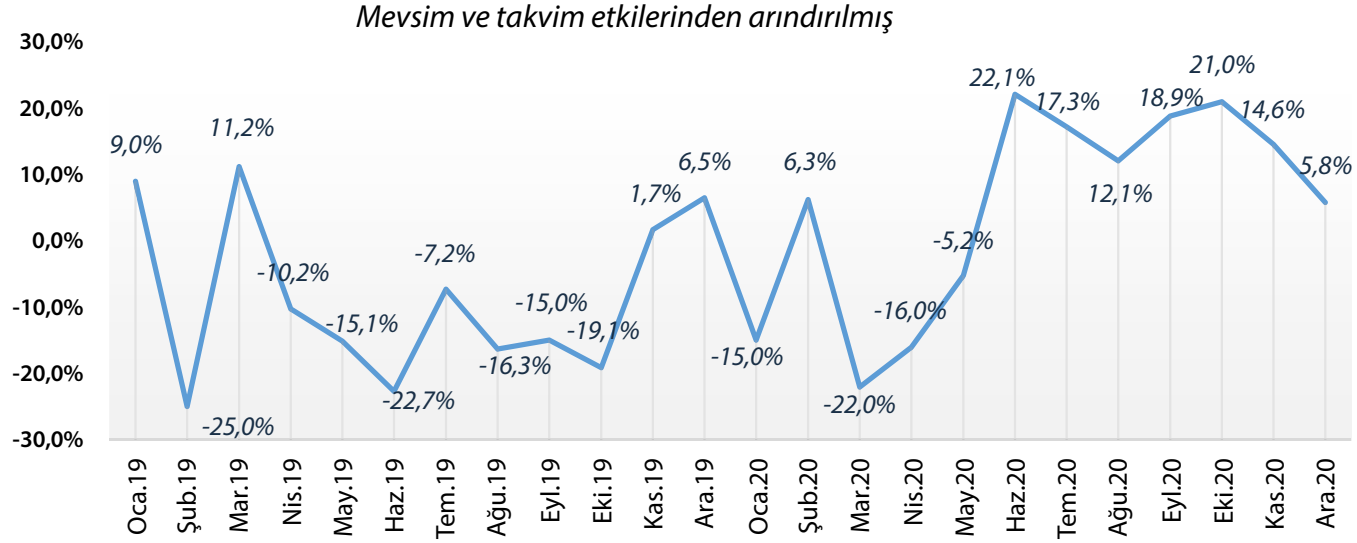
Yıl bazında oluşan konut stokuna bakıldığında ise stokun azalmasının tek yolu ilk el konut satışlarının artış göstermesiyle ilgili. 2020 yılında konut satışlarında rekor kırılmasına rağmen ilk el konut satışlarında bu olumlu tablo gözlemlenemedi. 2013-2019 yılları arasında yıllık ortalama 190 bin adet konut stoku ilave oldu. Bu stokun azalması için ilk el konut satışlarının yüzde 30 oranında bir artış göstermesi gerekiyor. Bu da yıllık en düşük 780 bin adet ilk el konut satışı anlamına geliyor. Daha önceki yıllarda en fazla yıllık 660 bin adet satış olduğu bir tabloda bunun kısa vadede gerçekleşmesinin zor olduğu söylenebilir. Konut kredi faizlerinin mevcut durumu ve konut fiyatlarında 2020 yılında yaşanan agresif artış da bu çıkarımı destekliyor. Konut stokunun erimemesi inşaat sektöründeki iştahı da azaltacak. Sonuç olarak; bu konuda kısa, orta ve uzun vadeli bir politika ve yol haritası oluşturulması sektör için son derece kritik bir konu olarak dikkat çekiyor.

Konut stoku 1.4 milyonu buldu

Öte yandan, çeşitli kaynaklarda Türkiye'deki konut stoku hakkında farklı bilgiler bulunuyor. Bu bilgiyi en güvenilir şekilde tespit etmek için konutlar özelinde alınan yapı kullanma izni sayıları ile ilk el konut satışlarının farkına bakmak yeterli olacak. 2013 yılından günümüze kadar olan dönemde alınan yapı kullanma izin belgesi ve ilk el konut satış sayılarına bakıldığında yıllık fark konut stokuna ilave oluyor. Sekiz

İNŞAAT CİRO ENDEKSİ YILLIK DEĞİŞİM

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış





yıllık dönemde toplam 1.4 milyon konut stoku oluştu. Daha önceki dönem için net bir veri bulunmadığı için bu değer minimum olarak kabul ediliyor. İnşaat sektörünün kötü performans sergilediği 2018 ve 2019 yıllarında stok artış hızının yükseldiği görülüyor. 2020 yılının ilk üç çeyreğinde ise durum daha olumluya döndü. Ancak,

Tablo 2. Son beş yılın konut satış verileri (Kaynak: TÜİK)

Yıl	İlk El Satış	İkinci El Satış	Toplam Konut Satış	İpotekli Satış Oranı (%)
2016	631.686	709.767	1.341.453	33,51%
2017	659.698	749.616	1.409.314	33,57%
2018	651.572	723.826	1.375.398	20,10%
2019	511.682	837.047	1.348.729	24,70%
2020	469.740	1.029.576	1.499.316	38,20%

bunun ana nedeni ilk el konut satışlarının artması değil, Yapı Kullanma İzin Belgesi'nin ciddi oranda düşmesiyle ilgiliydi.

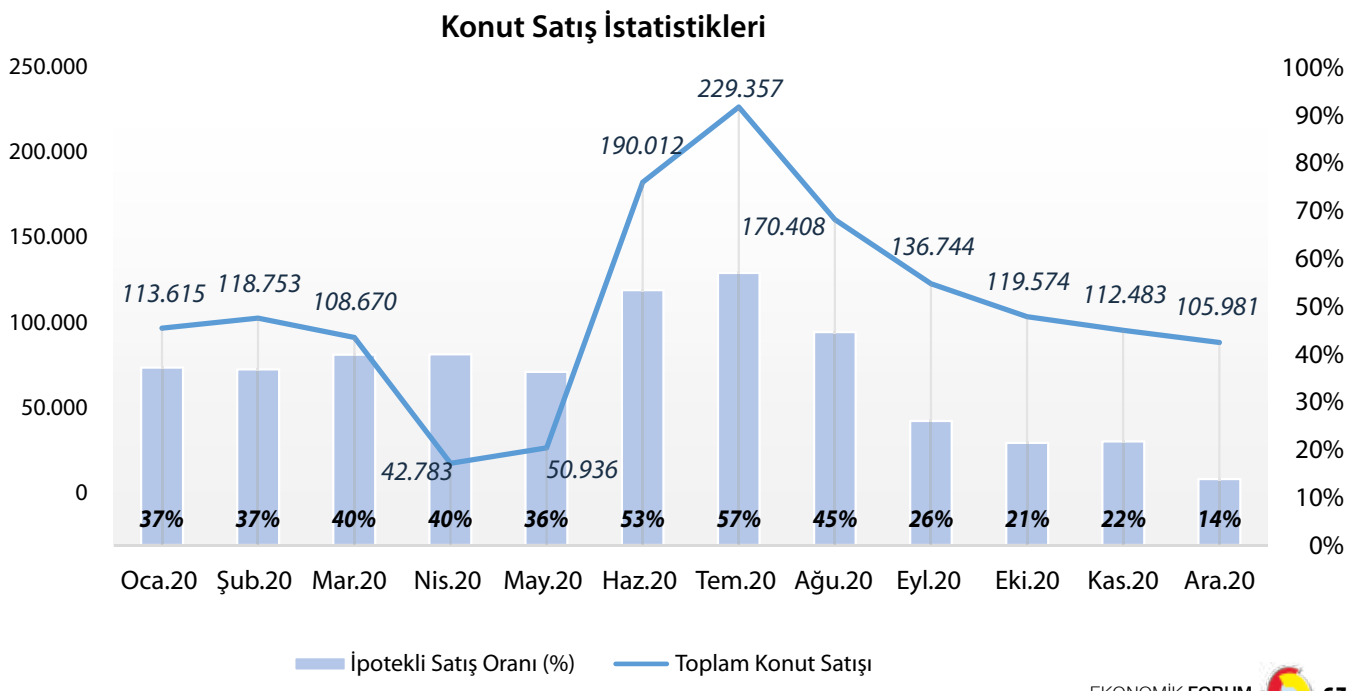
HAZIR BETON SEKTÖRÜNDE İSE KAPASİTE FAZLASI VAR

Konut üretimi ve fazlasıyla ilgili sağlıklı değerlendirme yapılabilecek alanlardan birini de hazırn beton sektörü oluşturuyor. 1988 yılında faaliyetine başlayan Türkiye Hazır Beton Birliği, kuruluşundan beri sektörel verilerin kaynağı konumunda bulunuyor. Buna göre, hazır beton sektörünün 2017 yılına kadar istikrarlı bir büyüme trendi gösterdiği ve 2017 yılında yıllık 115 milyon metreküp üretim ile zirvesine ulaştığını söylemem mümkün. 2018 yılında inşaat sektörünün daralması ve bunun devam etmesi ile 2019 yılında keskin bir düşüş yaşandı. 2019 yılındaki üretim değeri ile 10 yıl geriye dönüldü. Hacimsel düşüş ile birlikte firma ve tesis sayılarında da belirgin bir azalma meydana geldi. 2019 yılında 2017 yılına göre sektörel üretim yüzde 23 oranında düşüş gösterdi.

Kapasite 226 milyon metreküp

Bununla beraber, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verilerine göre, hazır beton üretim kapasitesi yaklaşık 226 milyon metreküp seviyesinde. Bu kapasitenin son yıllarda artış göstermediği düşünülürse zirve yıl olan 2017'de dahi kapasite kullanım oranı yüzde 50 seviyesinde gerçekleşmişti. Üretim açısından sektörde kapasite fazlası olduğu görülüyor.

Hazır beton sektörünün yıl bazında ciro, üretim değeri ve katma değer verilerine bakıldığında ise TÜİK tarafından yıllık sanayi ve hizmet verileri kapsamında yayımlanan



istatistiklere bakmakta yarar var. 2019 yılında hazır beton sektörü ciddi bir düşüş yaşadı. Üretim miktarının azalması ve maliyet artışlarının etkisi ile sektör hem gelir hem de kâr açısından oldukça sıkıntılı bir dönem yaşadı. 2019 yılında ciroda yüzde 24, üretim değerinde ise yüzde 26'lık düşüş gerçekleşti. 2019 yılında katma değerdeki düşüş ise yüzde 11.8 seviyesinde gerçekleşti. Son beş yıldaki katma değerin üretim değerine oranı incelendiğinde yüzde 16 ile en iyi performans 2019 yılında gerçekleşti. Bunun muhtemel nedeni son beş yılda hazır beton fiyat değişiminin ÜFE'nin altında olmadığı tek yılın 2019 olması.

2020'de büyüme söz konusu

Hazır beton sektörünün 2020 yılında ise yüzde 17-22 arasında bir büyüme gerçekleştirdiği tahmin ediliyor. Bu tahmini olabildiğince gerçekçi ve güvenilir bir şekilde yapabilmek için üç farklı veri seti ve sektörel araştırma sonuçları değerlendiriliyor. Bu kapsamda 2020 yılında çimento iç satış oranı ilk 10 ayda bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 20 arttı. TÜİK tarafından yayımlanan Hazır Beton İmalat Endeksi 2020 yılında yüzde 22, İnşaat Faaliyetleri Endeksi ise yüzde 27 arttı. Türk Çimento tarafından yayımlanan çimento iç satış verileri ve THBB tarafından yayımlanan hazır beton üretim verilerinin yıl bazında değişimleri de incelendi. Bu iki veri arasında oldukça kuvvetli bir ilişki olduğu görülüyor. Bu analiz sonucunda 2020 yılının ilk 10 aylık çimento iç satış verileri kullanılarak aynı dönemde hazır beton sektörünün de yüzde 20-22 civarında bir büyüme gerçekleştirmiş olabileceği THBB raporunda vurgulanıyor.

Yapılan sektör araştırmasında sektörü temsil eden çalışma grubu, 2021 yılı için bölgesel olarak sektörel büyüme tahminlerinde bulundu. Buna göre, 2021 yılında hazır beton sektörünün kötümser senaryoda 2020 yılı ile aynı kalacağı, ancak iyimser senaryoda yüzde 9 kadar büyüyebileceği tahmini yapılıyor. Sonuç olarak; bu iki farklı senaryo ortak bir noktada buluştuğunda 2021 yılı için sektörel büyüme beklentisinin yüzde 5 civarında olacağı öngörülüyor.

10 YABANCI YATIRIMCININ YEDİSİ TÜRKİYE'DE KONUT ALMAYA SICAK BAKIYOR

Türkiye'deki konut stokunu eritecek ana etkenlerden birini de artık yabancıya yapılan konut satışları meydana getiriyor. Gayrimenkul Yurtdışı Tanıtım Derneği (GİGDER), yabancı yatırımcıların eğilimlerini ortaya koyan araştırmasını yayınladı. Verilere göre, Türkiye'de gayrimenkul satın alanların memnuniyet oranı yüzde 83.2 olurken, yatırımlarından memnun olan ülkeler sıralamasında ilk sırayı yüzde 95.8 ile Cezayir aldı. Onu yüzde 92.6 ile Rusya, yüzde 92 ile Almanya, yüzde 91.7 ile İngiltere, yüzde 89.7 ile Ürdün, yüzde 86.5 ile Irak, yüzde 76.9 ile İran, yüzde 66.7 ile Suudi Arabistan izledi.

Yeni bir yatırıma niyet fazla

Araştırmaya katılan katılımcıların yüzde 70.2'si ise Türkiye'de yeni bir gayrimenkul yatırımına niyetli olduğunu belirtiyor. Gayrimenkul satın alırken Iraklı 'fiyatı', Arap 'görünümü', İngiliz 'konumu' ilk sıraya koyarken, yatırımcıların Türkiye'yi tercih etmesinin nedenleri arasında iklim yüzde 53.2 ile öne çıkıyor. Türkiye deyince Almanya 'misafirperverlik', Cezayir 'Erdoğan' diyor.

GİGDER'in, saha çalışması pazar araştırma şirketi AGS Global'e yaptırdığı ve Türkiye'nin 12 şehrinde gayrimenkul yatırım geçmişi bulunan, 48 ülkeden toplam 410 uluslararası yatırımcıyla sekiz dilde gerçekleştirilen 'Rekabet ve İlham: Türkiye'de Yabancı Gayrimenkul Yatırımlarının Geleceğini İhracat Odaklı Yeniden Düşünmek' adlı araştırmanın ikinci bölümünü yayınladı. Araştırmanın açıklanan yeni verilerine göre, Türkiye'de gayrimenkul satın alanların memnuniyet oranı yüzde 83.2 gibi oldukça yüksek bir seviyede. "Türkiye'den satın aldığınız gayrimenkulden memnun kaldınız mı?" sorusuna yanıt veren ülkeler incelendiğinde, Türkiye'deki gayrimenkul yatırımlarından en memnun olan ülkeler sıralamasında ilk sırayı yüzde 95.8 ile Cezayir alırken onu yüzde 92.6 ile Rusya, yüzde 92 ile Almanya, yüzde 91.7 ile İngiltere, yüzde 89.7 ile Ürdün, yüzde 86.5 ile Irak, yüzde 76.9 ile İran, yüzde 66.7 ile Suudi Arabistan takip ediyor.

Araştırma kapsamında 'Önümüzdeki dönemde Türkiye'den yine gayrimenkul satın almayı planlıyor musunuz?' sorusunu ise araştırmaya katılan katılımcıların yüzde 70.2'si olumlu yanıtlarken, kararsız olanların oranı yüzde 18.5, yeni bir yatırım düşünmediğini ifade edenlerin oranı ise yüzde 11.3 oldu. Başka bir deyişle, 10 yatırımcıdan 7'si, arzu edilen Türkiye imajına dair mesajı doğru alarak yeni bir gayrimenkul yatırımına niyetli olduğunu gösterdi.

"İtibar ve statü göstergesi"

Verileri değerlendiren GİGDER Başkanı Ömer Faruk Akbal, "Yüzde 83.2'lik memnuniyet seviyesi oldukça iyi bir oran. Türki-

Tablo 5. Türkiye'de konut stoku

Yıl	Yapı Kullanma İzin Belgesi Alan Konut Sayısı	İlk El Konut Satışı Sayısı	Fark
2013	726.339	529.129	197.210
2014	777.596	541.554	236.042
2015	732.948	598.667	134.281
2016	754.174	631.686	122.488
2017	833.517	659.698	173.819
2018	894.211	651.572	242.639
2019	740.232	511.682	228.550
2020	423.733	359.208	64.525
Toplam	**5.882.750**	**4.483.196**	**1.399.554**

ye'nin tutundurma stratejileri konusunda sorun yaşamadığını ve bu eğilimin yatırım kararlarının yüzde 70.2 oran ile sürmesi yönünde pozitif yönlü hareketi desteklediğini gösteriyor. Türkiye yapı arz ve kalitesi, kozmopolit kültürü, gayrimenkul satın alan yatırımcıya kendini evinde gibi hissettirmesi, yabancı dostu ekosistemi, sağlık altyapısı konusunda önemli kaynaklarıyla küresel yatırımcının radarındaki en cazip gayrimenkul pazarlarının başında geliyor. Mülakat setlerinden elde ettiğimiz bilgilere göre, Türkiye'de gayrimenkul sahibi olmak, yabancı yatırımcılar aynı zamanda itibar ve statü göstergesi" dedi.

"Yine konut alırım" diyenler fazla

Gelecek senaryolarına bakıldığında ise önümüzdeki dönemde "Türkiye'den yine gayrimenkul satın almayı planlarım" diyen ülkeler arasında yüzde 72.4 oranıyla "Evet" cevabını veren Ürdün ilk sırada yer alıyor. Onu yüzde 66.7 ile Cezayir, yüzde 51.4 ile Irak, yüzde 43.6 ile Suudi Arabistan ve yüzde 41.7 ile İngiltere takip ediyor. Araştırmaya göre bu konuda kararsız olan ülkelerin başını yüzde 48 ile Almanya çekiyor. Onu 46.2 ile İran, yüzde 41.7 ile İngiltere, yüzde 37 ile Rusya izliyor. Bu verilere göre İngiltere ise gelecekte gayrimenkul satın almayı planlayanlar ile kararsızların oranının eşit olmasıyla dikkat çekiyor.

Iraklı fiyatı, Arap görünümü, İngiliz konumu önemsiyor

Verilere göre, yatırımcıların yüzde 63.4'ü için gayrimenkul satın alırken en önemli etmen 'fiyat' iken, onu ilk beşte yüzde 58.3 ile lokasyon, yüzde 36.6 ile manzara, yüzde 28.8 ile kârlılık ve yüzde 21.2 ile yapı özellikleri izliyor. Ülkelerin gayrimenkul satın alırken hangi özelliklerin belirleyici olduğu sorusuna verdiği çoklu yanıtlara göre, İngiltere yüzde 83.3 ile Ürdün yüzde 62.1 ile konumu, Suudi Arabistan yüzde 61.5 ile görünümü, Irak yüzde 75.7 ile Almanya yüzde 68, Cezayir yüzde 54.2, İran yüzde 61.5 ile fiyatı, Rusya ise yüzde 51.9 ile hem konum hem fiyatı en önemli karar kriteri olarak temel alıyor.

Parite etkisiyle değerli Türk gayrimenkullerine olan iştah ve ilginin arttığının yadsınamayacağını kaydeden Öme Faruk Akbal, "Bununla birlikte bazı ülkelerden yatırımcılar fiyatı ilk sıraya yazsa da her ülke için bundan bahsedemeyiz. İngiliz ya da Ürdünlü yatırımcılar için konumun, Suudi Arabistanlı yatırımcılar için görünümün önemi, anlamlı ipuçları içeriyor. İstanbul'da bugün ortalama bir gayrimenkulün metrekare fiyatı 450 euro iken Avrupa'da bu rakam 2-4 bin euro civarında. Türkiye'deki gayrimenkuller henüz hak ettiği değere ulaşmadı. Fiyat odaklı rekabetçiliği aşmanın yolu ise pazar yelpazesini genişletmekten, doğru pazarlama karmasının kurgulanmasından ve katma değerli odaklı fiyatlandırma ile itibarı iyi yönetmekten geçiyor" diye konuştu.

Başlıca kriter iklim özellikleri

Araştırma verilerine göre, yatırımcıların Türkiye'yi tercih etmesinin nedenleri arasında yüzde 53.2 ile iklim ilk sırada yer alıyor. Onu, yüzde 48 ile kültürel, sosyal, dini uyum, yüzde 39.8 ile güvenli ve istikrarlı bir yaşam sunması, yüzde 34.9 ile uygun maliyetli tatil seçeneği ve yüzde 30.7 ile misafirperverlik faktörleri izliyor.

Ülkelerin Türkiye'yi neden tercih ettikleri sorusuna verdikleri çoklu yanıtlar incelendiğinde, Suudi Arabistan yüzde 71.8 ile daha iyi bir iklimi, Irak yüzde 70.3 ile güvenli ve istikrarlı yaşamı ağırlıklı kriter olarak alırken, Ürdün yüzde 55.2 ve İran yüzde 53.8 ile "Yaşadığım ülkeye kıyasla daha ekono-

Hazır betonda 2020 yılında öne çıkan fırsatlar

- *Yeni normale ve piyasa dinamiklerine daha hızlı adapte olan firmaların krizi fırsata dönüştürmesi.*
- *Konut kredi faizlerinin düşmesinin konut talebini ve inşaat sektörünü canlandırması.*
- *Kamu projelerinin genel olarak devam etmesi.*
- *Kentsel dönüşüm projelerinin artması.*
- *Bölgesel olarak altyapı ve kamu yatırımlarının artması.*
- *Bölgesel olarak sanayi yatırımlarında artışı.*
- *Göç alan bölgelerde oluşan ilave talep.*
- *Deprem etkisiyle oluşan yapılanma ihtiyaçları.*
- *Devralma ve birleşme fırsatları.*
- *Konut stoklarındaki azalmanın inşaat sektöründe iştah yaratması.*
- *Makine parkı güçlü olan firmaların durumdan avantaj sağlaması.*
- *Olumlu mevsimsel koşullar.*
- *Pandemi sonucunda Mart, Nisan ve Mayıs aylarındaki kısmi kapanma süreci sonrası talebin beklentinin ötesinde gerçekleşmesi.*
- *2020 yılının ikinci yarısında başlayan talep artışının uzun süredir düşük seviyede kalan hazır beton fiyatını ÜFE'nin çok altında olmasına rağmen bir miktar olumlu etkilemesi.*



Tablo 7. İnşaat sektörünü kısıtlayan faktörler (Kaynak: TÜİK)

Faktörler	2017	2018	2019	2020
Kısıtlayan faktör yoktur	53%	42%	29%	31%
Talep yetersizliği	23%	28%	44%	35%
Hava şartları	9%	7%	6%	6%
İş gücü eksikliği	4%	4%	3%	4%
Malzeme ve ekipman eksikliği	3%	3%	4%	4%
Finansman sorunları	28%	40%	53%	41%
Diğer faktörler	4%	3%	1%	20%

mik bir seçim" yanıtını veriyor. Araştırmada Rusya yüzde 77.8 ve Almanya yüzde 84 ile iklim derken, Cezayir yüzde 50 ile kültürel, sosyal, dini gibi özelliklerde uyumluluğu tercih nedeni olarak gösteriyor. İngiltere ise yüzde 66.7 ile hem iklim hem de güvenli ve istikrarlı yaşam kriterine göre yatırım kararını veriyor. Verilere bakıldığında Türkiye'nin en cazip yanının her zevke hitap edebilecek değerleri olması olduğunu belirten Akbal, dijitalleşme ve veri yönetiminin yanı sıra çeşitli fuar ve tanıtım aktiviteleri ile ülke bazlı pazarlamanın önümüzdeki dönemde daha çok önem kazanacağını vurguladı.

Zamanlama önemli kriter

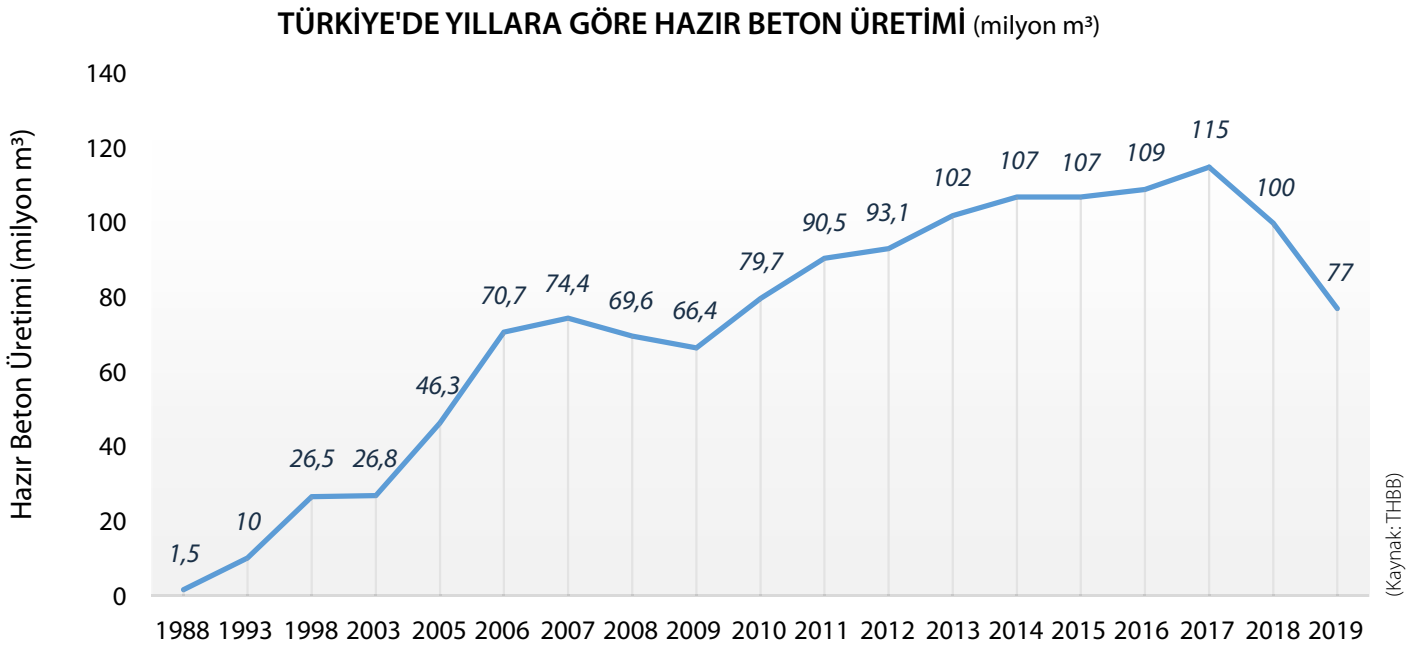
Yatırımcılara Türkiye'den gayrimenkul satın aldıktan sonraki süreçte tüm satın alma süreci ve sonrası bir bütün olarak değerlendirildiğinde memnuniyet düzeyi sorulan araştırmada, bu süreçte memnuniyet oranının yüzde 77.3 ile satın alma kararından duyulan memnuniyet düzeyinin gerisine düşüldüğü görülüyor. Araştırmada yatırımcılar, "Satın alım sonrası yaşadığınız sorunlar nelerdir?" sorusuna verdikleri çoklu yanıtlarda, projelerin zamanında tamamlanmaması (yüzde 77.4), genel giderler konusunda yanlış bilgilendirme (yüzde 36.6), site yönetimiyle yaşanan sorunlar (yüzde 30.1), elektrik, su, doğalgaz vb. bağlatma (yüzde 16.1) ve yüzde 14 ile vatandaşlık hakkı edinme ile ilgili sorunları sıralıyor.

Yatırımcılar, çoklu yanıt sistemiyle yanıtladıkları "Türkiye'de yaşamayla ilgili en önemli memnuniyetsizlik sebebiniz?" sorusunu yani süreçten genel anlamda memnun olmama nedenlerini ise güvenlik kaygısı (yüzde 59.1), yabancılara olumsuz bakış (yüzde 37.9), kültürel-sosyal uyuşmazlık (yüzde 36.4) ve dil sıkıntısı (yüzde 22.7) olarak gösteriyor.

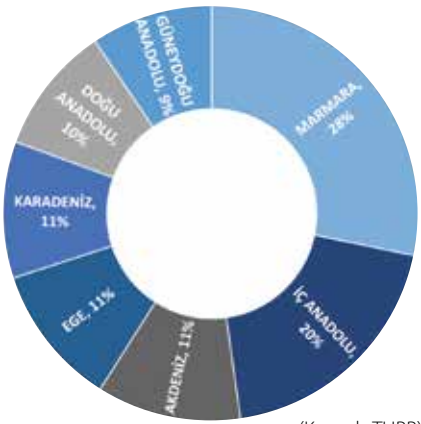
Yatırımcılar Türkiye'ye alternatif nerelere bakıyor?

Araştırma kapsamında her ülkeden olmak üzere yabancı yatırımcılarla düzenlenen mülakat setinden edinilen bilgilere göre ise4, bazı ülkelerin yurtdışı gayrimenkul yatırımı kararı alırken ajandasında Türkiye'den başka bir ülke bulunmuyor, az sayıda yatırımcı ise Türkiye ile bazı Avrupa ülkelerini de değerlendirdiklerini vurguluyor. Türkiye ile benzer iklim özelliklerine sahip Akdeniz çanağı ülkeleri Portekiz, İspanya, Yunanistan ve Malta alternatif yatırım senaryolarına konu olan diğer ülkeler olarak dikkati çekiyor.

Özellikle Suudi Arabistan, Kuveyt ve Katar gibi Ortadoğu ülkelerinden yatırım-



BÖLGELERE GÖRE HAZIR BETON ÜRETİMİ ORANLARI (2020)



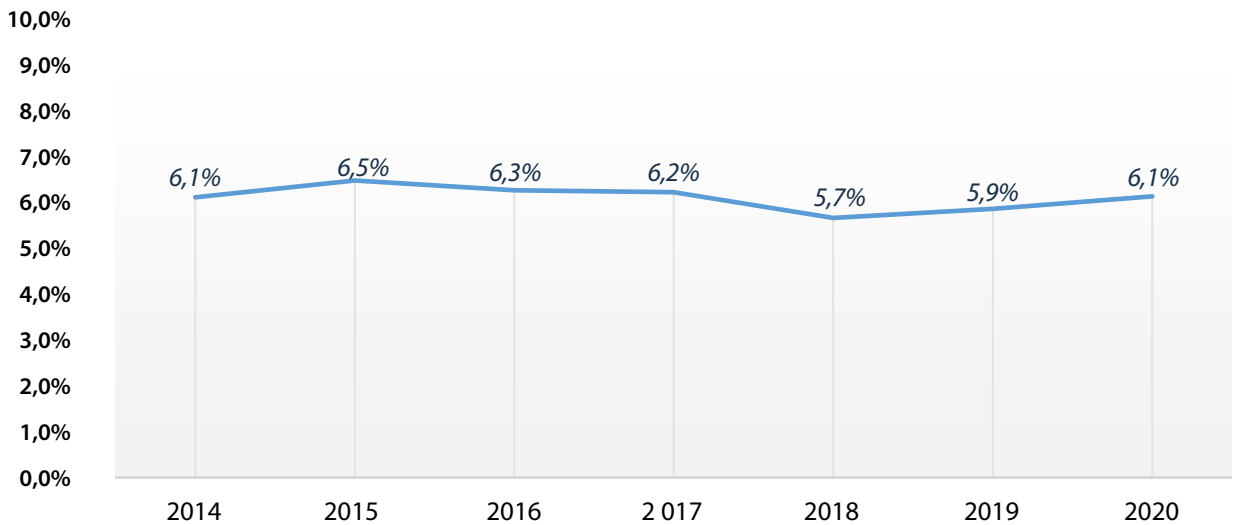
(Kaynak: THBB)

cılar için Türkiye, çok alternatifli bir yatırım senaryosunun unsurlarından birini oluşturuyor. Türkiye dışında başka ülkelerde gayrimenkul yatırımları olduğunu ifade edenlerin zikrettikleri ülkelere bakıldığında; araştırma raporunun "benchmark" ülkesi konumundaki İngiltere pazarı ile dünyanın en büyük denizi aşırı gayrimenkul pazarı niteliğindeki ABD pazarı ön plana çıkıyor. BAE, ismi birden fazla zikredilen yatırım destinasyonlarından biri konumunda iken Cezayir ise MENA bölgesinin yükselen gayrimenkul ekosistemlerinden biri olarak yatırımcının radarına girmiş durumda. Diğer öne çıkan destinasyonlar ise; Kanada, Avustralya, İspanya, Filistin, Ürdün gibi ülkeler…

2021 ve sonrası için hazır betonda olası riskler

- *2021'in ikinci yarısında ekonomide yaşanacak sorunlar ve daralma nedeniyle sektörün konsolide olma ihtimali.*
- *Agrega kaynaklarının yetersizliği ve agrega temininin her geçen yıl daha da büyük bir sorun hâline gelmesi.*
- *Agrega kalitesinde yaşanan sorunların üretimde standart sapmayı ve ürün birim maliyetlerini giderek olumsuz etkilemesi.*
- *Alacak ve risk yönetimi.*
- *Ekonomik belirsizlik nedeniyle altyapı ve kamu projelerinin aksaması.*
- *Bakım, akaryakıt ve enerji maliyetlerinin yüksek seyretmesi.*
- *Deneyimsiz iş gücü nedeniyle iş kazası riski.*
- *Dövize bağlı maliyetlerde öngörülmedik ve çok sert artışların olması.*
- *EBİS'teki yeni gelişmelerin sevkiyat sürecini olumsuz etkilemesi ve ilgili tarafların sürece adaptasyonunda sorun yaşanması.*
- *Ekipman yatırım maliyetlerinin giderek artması ve eskiyen ekipmanların yenilenememesi.*
- *Talebin dalgalı seyretmesi ve yüksek talep dönemlerinde ekipman ve personel yetersizliğinin ortaya çıkması.*
- *Talep ve fiyat istikrarsızlığının devam etmesi ve bunun sonucunda sabit fiyatlı sözleşme yapılmak zorunda kalınması.*
- *Hammadde fiyatlarında öngörülmedik ve ani artışlar.*
- *Hammadde tedarikinde sorun yaşanması.*
- *İş sağlığı ve güvenliği (pandemi etkisi).*
- *İşin uzaktan yönetilmesi konusunda altyapının sağlanamaması.*
- *Kalifiye personel yetersizliği.*
- *Kamu yatırımlarına verilen deteklerin azalması.*
- *Kârlılığın düşmesi.*
- *Konut kredi faizlerindeki artış nedeniyle konut piyasasında satışların azalması ve konut stokunun azalmaması.*
- *Kuraklık nedeniyle su temininde sorun yaşanabilmesi.*
- *Satış fiyatlarının enflasyona ve hammadde maliyet artışına oranla düşük kalması.*
- *Tahsilat riski.*
- *Talepte oluşacak azalmanın sektörel rekabeti daha olumsuz etkilemesi.*

Hazır Betonun Bina Yapım Maliyetine Etkisi



(Kaynak: THBB)

CANLAR®
MEKATRONİK
www.canlarmekatronik.com.tr



Smart Solutions in Dyeing & Finishing



TOBB
EKONOMİ VE TEKNOLOJİ
ÜNİVERSİTESİ



Teknoloji Destekli Eğitimin TAM YERİ TOBB ETÜ

Öğrenciler yeni teknolojileri kullanarak araştırmaya özendiriliyor, cazip burs imkanları ve deneyimli akademik kadronun desteği ile kaliteli eğitim görüyor.

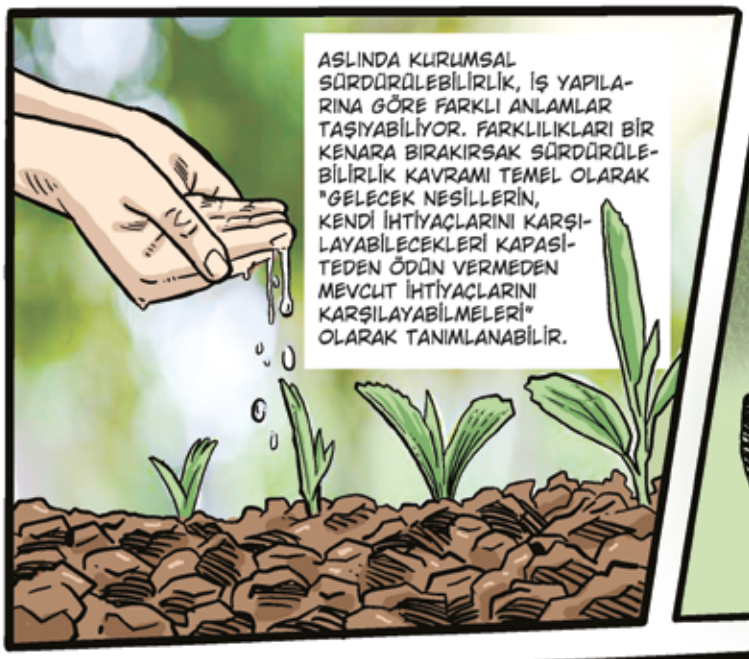
Çizgilerle Hayat

Karikanomi

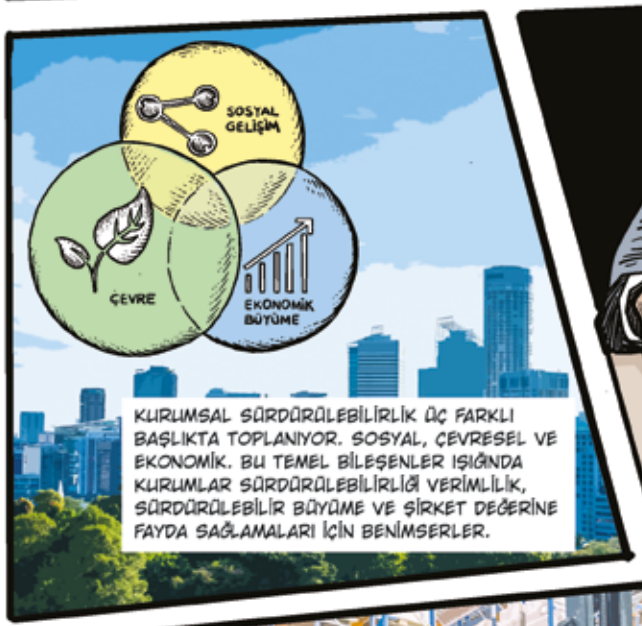


Artık bireyler, kuruluşlar ve hükümetler politikalarının önemli bir parçası olarak sürdürülebilirliği önceliklendiriyor. AB Yeşil Mutabakatı ile birlikte daha fazla gündeme gelen iklim değişikliğiyle mücadele, 'kurumsal sürdürülebilirlik' kavramının her zamankinden daha fazla önem kazanmasını sağladı. Güven Bilge de şirketlerin kurumsal sürdürülebilirlik konusunda atması gereken adımları çizimleriyle anlattı.

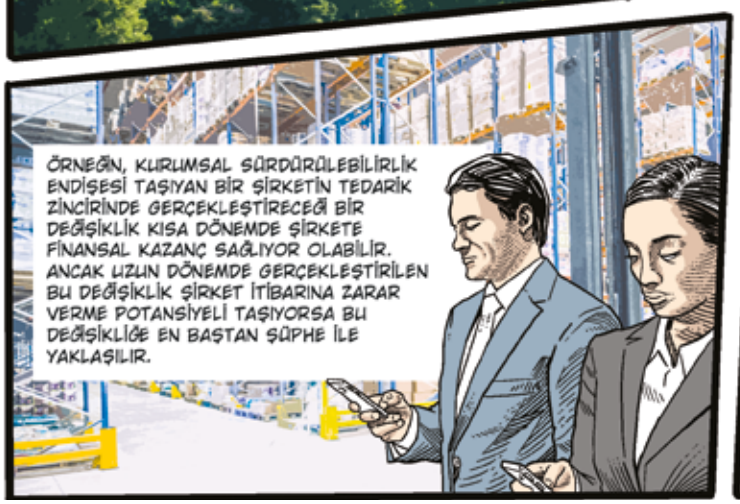
KURUMSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK





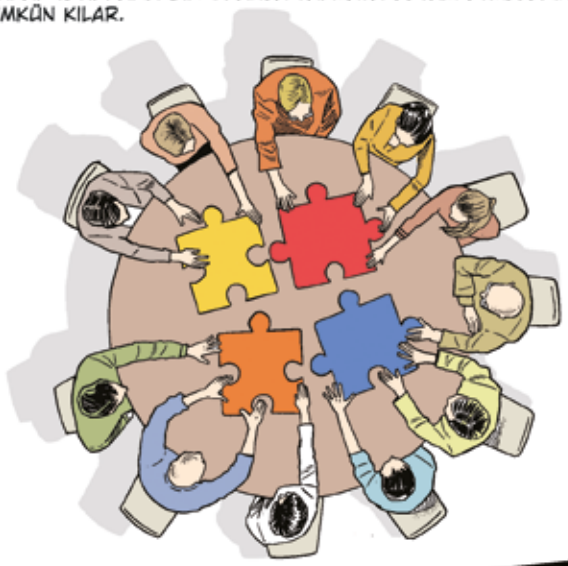




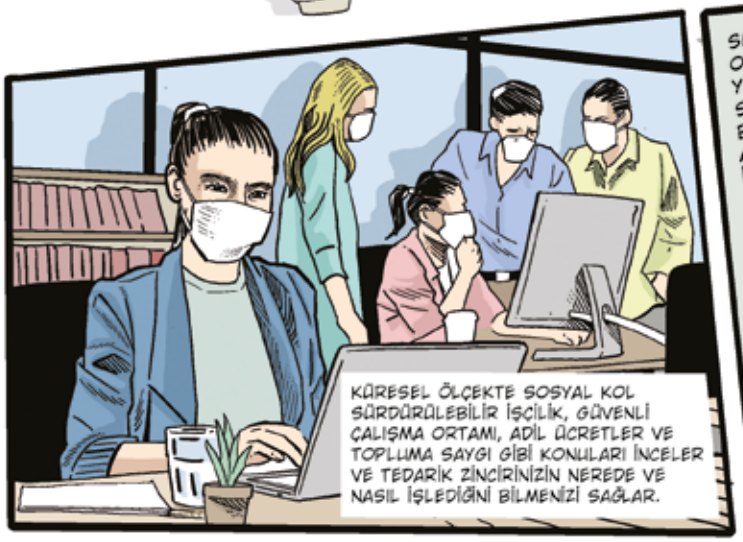




ŞİRKETLER POLİTİKALARINI UZUN VADELİ BÜYÜME ELDE ETMELERİ VE KAZANACAKLARI İTİBAR UĞRUNA KENDİLERİNİ GELECEKTE İSTENMEYEN DURUMLARIN İÇİNDE BULMAYACAKLARI ŞEKİLDE GELİŞTİRİLMELİDİR. EKONOMİK KOL, ŞİRKETLERİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DEĞİŞİKLİKLERİNİ KADEMELİ VE FİNANSAL OLARAK İSTİKRARLI BİR ORANDA YAPMAYA DEVAM ETMELERİNİ MÜMKÜN KILAR.















Prof. Joseph E. Stiglitz

Ekonomide Nobel ödülü bulunan Joseph E. Stiglitz, Columbia Üniversitesi'nde Profesör ve Roosevelt Enstitüsü'nde Baş Ekonomisttir. En son çıkan kitabı: Küreselleşme Yine Büyük Hayal Kırıklığı: Trump Döneminde Küreselleşme Karşıtlığı

Karbonun sosyal maliyetini doğru bulmak

Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu, atmosfere salınan her ton karbondioksit veya diğer sera gazlarının topluma (ve gezegene) dolar maliyeti için daha iyi bir tahmin yapmaya odaklı faaliyet gösteriyor. Karbonun sosyal maliyeti (SCC) olarak adlandırılan sayı, politika yapıcılara ve devlet kurumlarına karbondioksit emisyonlarını azaltmak için tasarlanmış kamu projeleri ve düzenlemelerinin veya emisyonları dolaylı olarak etkileyebilecek herhangi bir proje veya düzenlemenin faydalarını değerlendirmek için bir temel sağlar.

ABD Başkanı Joe Biden, ABD'yi iklim değişikliğiyle mücadeleye yönelik küresel çabalara yeniden katılmaya adadığı için tebrikleri hak ediyor. Ancak Amerika ve dünya bu meydan okumaya verimli bir şekilde cevap vermeli . Burada, Biden'in 20 Ocak'ta Sera Gazlarının Sosyal Maliyeti Üzerine Kurumlar Arası Çalışma Grubu kuran idari emri özellikle önemli bir adımdır.

Emisyonları düşürmek için faydalı bir temel sağlar

Grubun görevi, atmosfere salınan her ton karbondioksit veya diğer sera gazlarının topluma (ve gezegene) dolar maliyeti için daha iyi bir tahmin yapmaktır. Karbonun sosyal maliyeti (SCC) olarak adlandırılan sayı, politika yapıcılara ve devlet kurumlarına karbondioksit emisyonlarını azaltmak için tasarlanmış kamu projeleri ve düzenlemelerinin veya emisyonları dolaylı olarak etkileyebilecek herhangi bir proje veya düzenlemenin faydalarını değerlendirmek için bir temel sağlar.

Çalışma grubu düşük bir sayıya yerleşirse, emisyonları kısıtlayan birçok proje ve düzenleme devam etmeyecektir, çünkü fiyat etiketleri tahmin edilen iklim faydalarını aşacaktır. Bu nedenle, sayıyı doğru bulmak çok önemlidir - ve doğru olarak, geçmişte olduğundan daha yüksek demek istiyoruz.

Genel olarak, bu maliyeti anlamanın iki yolu vardır. Başkan Barack Obama'nın yönetimi tarafından kullanılan yöntemlerden biri, fazladan bir birim karbon salınımından kaynaklanan gelecekteki hasarı doğrudan tahmin etmeye çalışmaktır. Ne yazık ki, bu tekniğin iyi uygulanması olağanüstü derecede zordur. Obama yönetiminin bunu yapma şekli son derece kusurluydu, bu da çok düşük bir tahmini SCC'ye yol açtı, 2030'a kadar ton başına 50 dolar (2007 dolarında). Donald Trump başkan olmadan önce bile, dünya ve özellikle de ABD -iklim değişikliği konusunda çok az şey yapma yolundaydı.

Belirli varsayımsal modeller ayrıntıların kaçmasını sağladı

Sorun, Obama yönetiminin, adından da anlaşılacağı gibi, gelecek yüzyıl veya daha uzun süre boyunca ekonomi ve iklimin gidişatını hesaplamak için ekonomi ve çevre bilimlerini entegre eden entegre değerlendirme modellerini kullanma-

ABD Başkanı Joe Biden'in yönetimi, Amerikalılara ve dünyanın geri kalanına verdiği taahhütleri yerine getirmek için gereken tedbirin ölçeğini ve acili yetini teşvik etmek için karbon kirliliğine yeterince yüksek bir fiyat koymalıdır. Gezegenin geleceği buna bağlı.

sıydı. Ekonomiyi ve çevreyi bütünleştirmek çok mantıklı ama şeytan ayrıntıda gizlidir. Bu modeller, belirli varsayımlara oldukça duyarlı olan çok çeşitli tahmin aralıkları üreterek güvenilmez olduklarını göstermişlerdir .

Örneğin, bu modellerin popüler bir versiyonunun göze çarpan bir sonucu, sanayi öncesi seviyelere göre 3.5 santigrat derece küresel ısınmayı kabul etmemiz gerektiğidir . Bu, uluslararası toplumun 2015 Paris Anlaşmasında kabul ettiği 1.5-2 ° C sınırının çok üzerindedir. Aslında Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli, 2 ° C'lik küresel ısınmayla ilişkili risklerin 1.5 ° C'den çok daha fazla olduğunu, dolayısıyla 3.5 ° C'deki risklerin açıkça çok daha büyük olduğunu vurguladı.

3.5 ° C sıcaklık artışı, yönetilmeyen iklim değişikliğinin çevremize, yaşamımıza ve ekonomimize getirdiği aşırı riskleri ciddiye almadaki tehlikeli başarısızlık da dahil olmak üzere modelde yapılan varsayımlardan kaynaklanmaktadır. Dahası, entegre değerlendirme modelleri, inovasyonun potansiyel rolünü ve iklim eyleminde ölçeğe göre artan getirileri yeterince tanımıyor.

Gelecek nesilleri gözeten bir metodoloji kullanmalıyız

Obama metodolojisinin bir başka sorunu da gelecek nesilleri dezavantajlı duruma düşürmesidir. Emisyonları azaltmanın faydalarının çoğu, gelecekte on yıllarca tehlikeli iklim değişikliği riskinden kaçınmaktır. Bu, çocuklarımıza ve torunlarımıza ne kadar değer verdiğimizi sormamız gerektiği anlamına gelir. Cevap "çok değil" ise, o zaman çok fazla şey yapmamıza gerek yok. Ancak onları önemsiyorsak, bunun hesaplamalarımıza uygun şekilde yansıtılması gerekir.

Resmi olarak, Obama dönemi metodolojisi bu konuyu iskonto ile ilgili varsayımlarda bulunarak, bir doların gelecek yıl (ve sonraki yıl) bugüne göre ne kadar daha düşük olacağını göstererek ele aldı. Obama yönetimi yıllık yüzde 3'lük bir iskonto oranı kullandı, bu da 50 yılda 1 dolar tasarruf etmek için bugün sadece 22 sent harcamaya istekli olacağımızı ima ediyor; 100 yılda 1dolar tasarruf etmek için beş sentten daha az harcamaya hazırız.

İklim eylemine para yatırmak sigorta poliçesi satın almak gibi

Gelecek nesillerin refahına bu kadar az ağırlık vermenin etik bir gerekçesi yok. Ancak riski hesaba kattığımızda ekonomik bir mantık bile yok. Sonuçta, yarın kayıpları önlemek, diğer bir deyişle riski azaltmak için bugün sigorta primi ödüyoruz. Gelecek yıl ortalama 1 doları geri almak için genellikle 1.20 dolar öderiz, çünkü sigorta şirketi parayı ihtiyacımız olduğunda -bir araba kazası ya da bir ev yangını sonrası gibi - teslim eder. Gelecekteki riskleri azaltan harcamalarda, uygun iskonto oranı düşüktür veya bu örnekte olduğu gibi, potansiyel etkilerin büyük yıkım içerebileceği durumlarda negatif olabilir. Bugün iklim eylemine para harcamak, bir sigorta poliçesi satın almaya benzer, çünkü gelecekteki iklim felaketleri riskini azaltır. Dolayısıyla risk, daha düşük bir iskonto oranı ve daha yüksek bir karbon fiyatı anlamına gelir.

Emisyonları yeterince azaltan fiyat metoduna ihtiyaç var

Artık Biden yönetimi, küresel ısınmayı 1.5-2 ° C ile sınırlandırma uluslararası hedefine kendini adadığına göre, SCC'yi hesaplamanın ikinci ve daha güvenilir bir yolunu benimsemelidir. Bu, dünyanın tehlikeli bir şekilde ısınmasını önlemek için emisyonları yeterince azaltabileceğimiz fiyattır.

Bu, ihtiyacımız olan düşük karbonlu yatırımları ve yenilikleri teşvik edecek ve şehirlerimizi daha az sıkışık ve kirletmeye yardımcı olacak fiyattır. Devlet yatırımları ve düzenlemeleri de dahil olmak üzere pek çok tamamlayıcı politika gerekli olacaktır. Eş başkanlığını yaptığımız uluslararası karbon fiyatlandırma komisyonunun 2017 raporunda vurguladığı gibi, bu politikalar CO 2 emisyonlarını azaltmada ne kadar başarılı olursa , gelecekte karbon fiyatı o kadar düşük olabilir. Ancak muhtemel SCC, 2030 yılına kadar ton başına 100 dolara yakın olacaktır .Obama yönetimi tarafından tahmin edilen ton başına 50 dolardan (yüzde 3 iskonto oranıyla). 2017'de önerdiğimiz 50-100 dolar aralığının üst ucundaki bir SCC, Paris Anlaşması'nın hedeflerinin haklı olarak daha iddialı hale geldiği göz önüne alındığında, tamamen uygundur.

Öte yandan dünya 2050'ye kadar ısınma için 1.5 ° C'lik bir sınır ve net sıfır emisyon hedefliyor. Bunlar, uzmanlara bırakılan en iyi teknik konular gibi görünebilir. Ancak çok fazla uzman, iklim risklerinin ölçeğini, gelecek nesillerin refahını ve doğru teşvikler verildiğinde iklim eylemi fırsatlarını yeterince açıklayamadı. Biden yönetimi, Amerikalılara ve dünyanın geri kalanına verdiği taahhütleri yerine getirmek için gereken tedbirin ölçeğini ve aciliyetini teşvik etmek için karbon kirliliğine yeterince yüksek bir fiyat koymalıdır. Gezegenimizin geleceği buna bağlı.

Telif hakkı: Project Syndicate, 2021. **www.project-syndicate.org**



Prof. Jeffrey D. Sachs

Jeffrey D. Sachs Columbia Üniversitesi'nde Sürdürülebilir Kalkınma, Sağlık Politikaları ve Yönetimi Profesörü ve Yeryüzü Enstitüsü Direktörüdür. Ayrıca Birleşmiş Milletlerin Sürdürülebilir Kalkınma Çözümleri Ağı'nın da direktörüdür.

ABD, Çin ile neden iş birliği yapmalı?

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in Ocak ayında Dünya Ekonomik Forumu'nda yaptığı konuşmada dünya liderlerini "Makroekonomik politika koordinasyonunu artırmaya ve dünya ekonomisinin güçlü, sürdürülebilir, dengeli ve kapsayıcı büyümesini ortaklaşa teşvik etmeye" davet etti. Ayrıca onları, "İdeolojik önyargıdan vazgeçmeye ve birlikte barış içinde bir arada yaşama, karşılıklı fayda ve kazan-kazan iş birliği yolunu birlikte izlemeye" çağırdı.

İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana Amerikan dış politikası basit bir fikre dayanıyordu, belki de en iyi 11 Eylül 2001 terörist saldırılarından sonra Başkan George W. Bush tarafından ifade edildi: "Ya bizimlesin ya da bize karşısın." Amerika liderlik etmeli, müttefikler takip etmeli ve önceliğine karşı çıkan ülkelere vahşet içinde olmalıdır. Fikir oldukça basitti. Ve şimdi modası geçmiş: Amerika Birleşik Devletleri amansız düşmanlarla karşı karşıya değil, artık ezici bir ittifaka liderlik etmiyor ve çatışma yerine Çin ve diğer ülkelerle iş birliğinden çok daha fazlasını elde edecek.

Karikatür lider Trump

Eski Başkan Donald Trump, ABD liderliğinin garip bir karikatürüydü. Diğer ülkeleri kendi politikalarına boyun eğmeye zorlamak için hakaretler, tehditler, tek taraflı tarifeler ve mali yaptırımlar savurdu. Çok taraflı kural kitabını yırtıp attı. Yine de Trump'ın dış politikası, ABD içinde dikkate değer ölçüde küçük bir baskı ile karşı karşıya kaldı. Trump'ın Çin karşıtı politikalarına muhalefetten daha fazla fikir birliği vardı ve yıkıcı insani sonuçlarına rağmen İran ve Venezuela'ya yönelik yaptırımlarına çok az direniş vardı.

Başkan Joe Biden'ın dış politikası is Trump ile kıyaslandığında bir nimettir. ABD daha şimdiden Paris İklim Anlaşması'na yeniden katıldı ve Dünya Sağlık Örgütü, Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Konseyi'ne geri dönmeye çalışıyor ve İran ile 2015 nükleer anlaşmasına yeniden katılma sözü veriyor. Bunlar oldukça olumlu ve takdire şayan adımlar. Yine de Biden'in Çin ve ABD liderliği ile ilgili ilk dış politika açıklamaları sorunlu.

Beyaz üstünlükçü kültürün ağır dozunu hesaba katmalı

Biden'ın Münih Güvenlik Konferansı'ndaki son konuşması , yönetiminin bu ilk günlerdeki düşüncelerine iyi bir pencere. Endişelenmenin üç nedeni var. Birincisi, dünya lideri olarak "Amerika'nın geri döndüğüne" dair oldukça naif bir fikir var. ABD ancak şimdi çok taraflılığa geri dönüyor, COVID-19 salgını tamamen başarısız oldu ve 20 Ocak'a kadar aktif olarak iklim değişikliğinin hafifletilmesine karşı çalışıyordu. Yine de Trump'ın bıraktığı derin yaraları, özellikle de 6 Ocak ayaklanmasını iyileştirmeli ve geçen Kasım ayında 75 milyon Amerikalının neden ona oy verdiğini ele almalıdır. Bu, bugünkü Cumhuriyetçi Parti'nin çoğunu canlandıran beyaz üstünlükçü kültürün ağır dozunu hesaba katmak anlamına geliyor.

Küresel salgına karşı tepkinin önde gelen söylenmemiş kahramanı dijital devrimdir. Çevrimiçi etkinlikler dünyanın işleyişini korudu. Dijital teknolojiler salgınla mücadelede, bilgi sağlamada, hastalık bulaşma kalıplarını izlemede ve birden fazla sağlık sistemi hizmeti sağlamada doğrudan rol oynadı.

Biden'in Avrupa ve Amerikası da hala kısıtlı bakış açılarına sahip

İkincisi, "Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri arasındaki ortaklık" dedi Biden, "tıpkı yirminci yüzyılda yaptığımız gibi, yirmi birinci yüzyılda başarmayı umduğumuz her şeyin mihenk taşıdır ve öyle kalmalıdır." Gerçekten mi? Ben bir Eurofile ve Avrupa Birliği'nin güçlü bir destekçisiyim ancak ABD ve AB insanlığın sadece yüzde 10'unu oluşturuyor (NATO üyeleri yüzde 12'yi oluşturuyor).

Transatlantik ittifak, bu yüzyılda "başarmayı umduğumuz her şey için" mihenk taşı olamaz ve olmamalıdır; sadece önemli ve olumlu bir yapı taşıdır. Kuzey Atlantik veya başka herhangi bir bölge tarafından değil, dünyanın her yerinde ortak bir küresel idareye ihtiyacımız var. Dünyanın çoğu için, Kuzey Atlantik'in, Trump'ın harekete geçirdiği ırkçılık ve emperyalizmle kalıcı bir ilişkisi var.

Üçüncüsü, Biden dünyanın demokrasi ve otokrasi arasında büyük bir ideolojik mücadele içinde olduğunu iddia ediyor. "Dördüncü sanayi devriminden küresel bir salgına kadar karşılaştığımız tüm zorluklar göz önüne alındığında, otokrasinin ileriye dönük en iyi yol olduğunu savunanlar ve demokrasinin gerekli olduğunu anlayanlar arasında bir dönüm noktasındayız."

İdeolojik önyargılardan vazgeçilmeli

Demokrasi ve otokrasi arasındaki bu iddia edilen ideolojik savaşı göz önünde bulunduran Biden, "Çin ile uzun vadeli stratejik bir rekabet için birlikte hazırlanmalıyız" dedi ve bu rekabetin memnuniyetle karşılandığını, çünkü küresel sistem Avrupa ve ABD'ye inanıyorum, Hint-Pasifik'teki müttefiklerimizle birlikte, son 70 yılda inşa etmek için çok çalıştı. "

ABD kendisini Çin ile uzun vadeli ideolojik bir mücadele içinde olarak görebilir, ancak bu duygu karşılıklı değildir. Amerikalı muhafazakarların Çin'in dünyaya hükmetme konusunda ısrarı Washington'da iki partili bir uzlaşmanın temelini oluşturdu. Ancak Çin'in amacı, ne otokrasinin demokrasiden daha iyi performans gösterdiğini kanıtlamak ne de 2017 ABD Ulusal Güvenlik Stratejisi'nin iddia ettiği gibi "Amerikan güvenliğini ve refahını aşındırmak".

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in Ocak ayında Dünya Ekonomik Forumu'nda yaptığı konuşmayı düşünün. Xi otokrasinin avantajlarından, demokrasinin başarısızlıklarından veya siyasi sistemler arasındaki büyük mücadeleden bahsetmedi. Bunun yerine Xi, dört ana görevi belirleyerek, ortak küresel zorlukları ele almak için çok taraflılığa dayalı bir mesaj iletti.

Xi, dünya liderlerini "Makroekonomik politika koordinasyonunu artırmaya ve dünya ekonomisinin güçlü, sürdürülebilir, dengeli ve kapsayıcı büyümesini ortaklaşa teşvik etmeye" çağırdı. Ayrıca onları, "İdeolojik önyargıdan vazgeçmeye ve birlikte barış içinde bir arada yaşama, karşılıklı fayda ve kazan-kazan iş birliği yolunu birlikte izlemeye" çağırdı. Üçüncüsü, "gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki uçurumu kapatmalı ve birlikte herkes için büyüme ve refah sağlanmalı." Son olarak, "küresel zorluklara karşı bir araya gelmeli ve birlikte insanlık için daha iyi bir gelecek meydana getirilmeli" sözleriyle Biden ile arasındaki farkı gösterdi.

Değişimi reddeden değil zamana ayak uyduran ayakta kalacak

Xi, küresel iş birliğine giden yolun "açıklık ve kapsayıcılığa" ve "uluslararası hukuka ve uluslararası kurallara" ve "danışma ve iş birliğine" bağlı kalmayı gerektirdiğini belirtti. "Değişimi reddetmek yerine zamana ayak uydurmanın" önemini ilan etti.

Biden'in Çin ile dış politikası, bir çatışma varsayımından ziyade bir iş birliği arayışıyla başlamalıdır. Xi, Çin'in "COVID-19 konusunda uluslararası iş birliğinde aktif bir rol alacağını", dünyaya açılmaya devam edeceğini ve sürdürülebilir kalkınmayı ve "yeni bir tür uluslararası ilişkileri" teşvik edeceğini taahhüt etti. ABD diplomasisi, bu alanlarda Çin ile angajman kurmayı amaçlamak akıllıca olacaktır. Bugünün düşmanca retoriği, kendi kendini gerçekleştiren bir kehanet yaratma riskini taşıyor.

Amerikalı muhafazakarların defalarca iddia ettiği gibi, iş birliği korkaklık değildir. Hem ABD hem de Çin'in bundan kazanacağı çok şey var: barış, genişleyen pazarlar, hızlandırılmış teknolojik ilerleme, yeni bir silahlanma yarışından kaçınma, COVID-19'a karşı ilerleme, sağlam bir küresel iş kurtarma ve iklim değişikliğine karşı ortak bir çaba. Küresel gerilimlerin azalmasıyla Biden, yönetimin çabalarını 2016'da Trump'ı iktidara getiren ve Amerikan toplumunu tehlikeli bir şekilde bölen eşitsizlik, ırkçılık ve güvensizliğin üstesinden gelmeye yönlendirebilir.

Telif hakkı: Project Syndicate, 2021. **www.project-syndicate.org**



Rüştü Bozkurt

rustu.bozkurt@dunya.com

Altın Çağ, özlemi yerine 'gelecek düşü' kuralım

İnsan doğasının bir zaafı olan 'Altın Çağ' arayışı ile enerji israfı yerine, net bilgi, etkin koordinasyon odaklanma ile içinden geçtiğimiz zor dönemi en az maliyetle savuşturabiliriz.

Hep birlikte 'büyük dönüşümün' selinde sürükleniyoruz. Bilim ve teknolojideki hızlı gelişmeler, zaten üretim örgütlenmesinde köklü yapı değişiklikleri gerektirirken, salgının yarattığı etkiler sorunların üstüne tuz biber ekti. Şimdi hepimiz, değişmenin yarattığı "olumluluklar" kadar "olumsuzluklarla" da yüzleşiyoruz. İşin zor yanı, belirsizlikler o kadar artıyor ki, bırakınız işinde gücündeki insanları, dünya ölçeğinde kendini kanıtlamış yazarlar ve düşünürler de tünelin ucunda ışığı gösteremiyor.

İçimizdeki çıkmazlar

Amin Maalouf, Kürşad Oğuz'la söyleşisinde, "Bir süredir dünyanın kötü gittiğinden, büyük bir krize sürüklendiğinden kuşkum kalmadı… O kadar kötü gidiyoruz ki bizi sadece bir mucize kurtarabilir" diyor. Ünlü yazar, Saliha Sultan'la yaptığı söyleşide dikkatlerimizi 'vasatlık' üzerine çekerek, "Birlikte yaşamak asla kolay değildir… İnsana öylece kendiliğinden gelmez. Çağdaşlarımıza, özellikle de çocuklarımıza ve torunlarımıza karşı sorumluluklarımız var. Kökleri ne olursa olsun tüm insanlar arasında uyumlu bir birlikte yaşam için doğru koşullar yaratmak amacıyla karşılıklı saygı ve karşılıklı anlayışı teşvik etmek gerekiyor. Günümüzde çoğu zaman kendimizi başkaları hakkında yüzeysel bir bilgiyle tatmin ediyoruz ve bu da önyargı güvensizliği ve en nihayetinde nefrete yol açıyor. Küreselleşen dünyada, artık çoğumuz ne yazık ki kuşatılmış, tehdit edilmiş ve dışlanmış hissediyoruz" diye içine yuvarlandığımız çıkmazı betimlemeye çalışıyor.

Hakikat varsa denemeye devam

Dört yıl kadar önce Selçuk Şirin'in 28 Ocak 2018 günü Hürriyet'te "İnsanlar neden doğru olmadıklarını bildikleri şeylere inanıyor?" başlıklı yazısında, bazılarının 'hakikat sonrası toplum" dedikleri olguya değinerek, Maalouf'un 'yüzeysel bilgi' diye vurguladığını, daha keskin sözcük olan 'yalana' karşı direnme şeklinde tanımlıyordu: " Yalan haberlerin insanları her türlü hurafeye hızlıca inandırdığı bir ortamda hala yapılacak çok şey var. Bir kere herhangi bir şeye inanmış bir insan bildiğinin yanlış olduğunu ispata girişmeden evvel iki kere düşünün. Kaş yaparken göz çıkarma riski çok yüksek!" diyor ve ekliyordu: " Niyetiniz üzüm yemek değil, bağcıyı dövmekse hiç uğraşmayın. Çabanız geri tepecektir. Ama niyetiniz samimi bir şekilde hakikati ortaya çıkarmaksa o zaman denemekte ısrar edin…"

Geleceği inşa etmeliyiz

Yaşanan değişim ve dönüşüm süreci, işlerimiz ve işlerimizle ilgili 'yüzeysel bilgiyle' yetinmeyi alabildiğine besliyor. Bir İtalyan Gazetesi'nde çıkan yazısında Orhan Pamuk durumu şu cümleyle açıklıyor: "Kısa mesajla iletişim kurabilirsiniz, ama asla düşünce geliştiremezsiniz…" Tam da Pa-

Değişmenin yarattığı olumsuzluklarla başa çıkabilmenin yol ve yöntemleri vardır. Önce, insan aklı için çarenin tükenmez olduğunu bilmek, sorunlarla başa çıkma konusunda ciddi bir niyet ortaya koymak gerekiyor. Bu niyetin yarattığı merak bizi önce işimize götürecektir. Çünkü işimizle ilgili süreçleri ölçerek, analizle yapma aşamasına geçiş yapmadan geleceği korumanın ve güven altına almanın imkanı yok.

muk'un işaret ettiği ortamda insanları çıkmaza sokan, kendi işlerine ve ülke sorunlarına odaklanma yerine bazı 'mitler' üreterek onun üzerinden kavga yapma büyük enerji israfına yol açıyor.

Maalouf'un Saliha Sultan'la yaptığı söyleşide 'Altın Çağlar' inancıyla ilgili değerlendirmesi de uyarıcı: "Altın Çağlar, yaşadıklarından memnun olmayan ve işlerin daha iyi olduğu zamanlar olduğuna inanmak ihtiyacı hisseden insanlar tarafından her zaman daha sonraki zamanlar için icat edilmiştir. Elbette bolca delüzyon barındırıyor fakat hepimiz bazen buna yenik düşeriz.

Altın Çağ eğilimleri

Altın Çağ'ın sadece 'yararlı bir icat' olduğu gerçeğinin tamamen farkında olsak da hem bir şeyler hem de insan toplulukları olarak yine de ondan bahsediyor, hayal ediyor, hatta inanıyoruz. Çünkü geçtiğimiz sıkıntılı zamanlarda yolumuzu bulmak için bir pusula olarak 'Altın Çağa' ihtiyacımız var. Böylece idealize ettiğimiz geçmiş, umduğumuz geleceğin bir öngörüsü haline geliyor." Mustafa Çağrıcı'da Karar Gazetesi'ndeki yazısında, "Asr-ı saadet mitleri, din ve dindarlık tasavvuru oluşturmuştur" diyerek insan doğasında var olan 'Altın Çağ' arayışlarının bizdeki yaygın eğilimini yorumluyordu.

Mustafa Çağrıcı, Taha Akyol'la söyleşisinde "Allah ve O'nun ilkeleri değişmez; ilkelerin değişen zamana, tarihe, insana ve topluma bakan tarafı ise sürekli değişir ve bizi de değiştirir. Bunun bilincinde olursak, değişmenin öznesi biz olacağımız için sorunları hem ilahi ilkeye hem de kendi talep ve ihtiyacımıza uygun çözümler üretiriz. Değişimi reddersek yine değişiriz ama bu kez değişmenin nesnesi olacağımız için değişimi yönetenlerin iradesine göre değiştiriliriz" değerlendirmesini yaparak, geleceği inşa etmek için değişime uyum göstermemiz gerektiğini söylüyordu.

Değişimin adımları

John D. Kelleher ve Brendan Terney'in dilimize de aktarılan 'Veri Bilimi' kitabında, değişime uyum için CRISP- DM yöntemini(Cross Industry Standard Proscess for Data Mining) öneriyor. Yöntem altı aşamadan oluşuyor: İşin anlaşılması, verinin anlaşılması, verinin hazırlanması, modelleme, değerlendirme ve konumlandırma.

Basitleştirerek anlatmak gerekirse, değişmenin yarattığı olumsuzluklarla başa çıkabilmenin yol ve yöntemleri vardır. Önce, insan aklı için çarenin tükenmez olduğunu bilmek, sorunlarla başa çıkma konusunda ciddi bir niyet ortaya koymak gerekiyor. Bu niyetin yarattığı merak bizi önce işimize götürecektir. İşimizle ilgili yapısal ve ekonomik özellikleri, bileşen ve bağlamlarla, süreçlerin işleyişi ve işgücü profilinin niteliğiyle ilgili bir analizimizin olması gerekiyor. Biz bunu yazılarımızda, işlerimizi atadan ve deden görme alışkanlıkla yapma aşamasıdır, işimizle ilgili süreçleri ölçerek analizle yapma aşamasına geçiş yapmadan geleceği korumanın ve güven altına almanın imkanı yoktur, diye anlatıyoruz.

İşimizle ilgili tanımlama ve işlevsel bir model başarı getirir

Sahada işimizle ilgili verilerin hazırlanması ciddi bir iştir. Teknoloji, sahadaki verilere erişmeyi kolaylaştırsa da 'işimizle ilgili tanımlamalar' doğru değilse; erişebileceğimiz veriler de sapmalara yol açabilir. Verilere erişilmesi ve verilerin anlaşılmasından sonra, verilerin işe yaramaz olanlarını ayıklayarak, iş yarayacak olan sahadaki 'küçük veri' ile işimizle ilgili dünya genelindeki 'büyük veriyi' ehlileştirmeye sıra gelir. Veri hazırlama aşaması işimizi kavramamızı sağlar; sıra verileri bilgi ve anlama düzeyine taşımak için işlerliği olan bir model kurgulamaya gelir. İyi bir model bizi doğru değerlendirmeler yapmaya götürür; doğru kararlara yaklaştırır ve değer yaratma zincirinde doğru konumlanmamızı, uzun vadeli geleceği sağlam zeminde inşa etmemizi sağlar.

İnsan doğasının bir zaafı olan 'Altın Çağ' arayışına enerji israfı yerine, net bilgi, etkin koordinasyon odaklanma ile içinden geçtiğimiz zor dönemi en az maliyetle savuşturabiliriz. Anadolu'da yaygın kullanılan atasözlerinden biri de, "Niyeti olan çoban erkek keçiden süt sağar" der. Bu sözü, folklor bilimcilerin uyarısını dikkate almadan yumuşatarak yazdığım için 'anlam kaybına' uğradığının farkındayım.

Sağlıklı gelecek düşü kurmak için bir kıymık tuza ne dersin?

Değişim, insan eliyle yaratılan araç ve metotların, bilim ve teknolojinin küçük adımlarının biriken etkisiyle "eğilim" haline gelmesiyle, yönünü ve hızını değiştirmenin çok güç olduğu bir ölçeğe erişmiştir. Gündemimizde çok ciddi sorunlarımızın olduğu tartışmasız bir gerçekliktir. Akılcı odaklanma, akılcı çözüm ve akılcı sonuçların üretimi tam da böyle bir zamanda insanımızın maddi ve kültürel zenginliğini artıracak işlevler görebilir.

Sınırsız erişim, sınırsız bağlantı, sınırsız iletişim, sınırsız etkileşim, sınırsız işbirlikleri potansiyelinin alabildiğine arttığı; insanların Türker Kılıç'in son kitabında belirttiği gibi "Yaşamdaşlık Kültürü" yaratmaya doğru ilerlediği günümüzde, hepimiz Altın Çağ özlemi yerine 'sağlıklı gelecek düşü' kurmalıyız. O zaman, maddi ve kültürel zenginlikleri artırarak, inşaların yaşamını kolaylaştırmada çorbaya bir kıymık tuz katkımız olur.

ENFLASYON SEPETİNDE AYLIK ORTALAMA SUÇLU SAYISI 285



Özcan KADIOĞLU ozcankadioglu@hotmail.com
Dünya Gazetesi Yazarı

Her ay fiyat artışlarında bir ürünün suçlu olduğunu ön plana sürerek, gerçekleri sakladığımızı ve "kısa gün kârı" diye adlandırılabilecek söylemler ile yola devam ettiğimizi geçen ayki yazımda belirtmiştim. Bu ay 2020 yılında açıklanan 12 enflasyon verisini inceleyelim ve fiyatı değişmeyen ürün var mı yok mu kısaca bir değerlendirme yapalım.

Özel kapsamlı Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), Çekirdek ve Yurt İçi Üretici (Yİ-ÜFE) enflasyonları geleceğe ilişkin tahmin edici gücü yüksek olan, enflasyon eğilimini gösteren ve para politikasının oluşmasına yardımcı olan göstergelerdir. Özel kapsamlı TÜFE göstergeleri, fiyatlarda gözlenen tüm geçici etkilerin arındırılması sonucunda fiyatlar genel düzeyinde meydana gelen artışı ifade eden vatandaşı daha çok ilgilendiren bir göstergedir.

TÜFE'de 553 bin fiyat derlendi

2020 yılında TÜFE'de 81 ilin tamamı ve 225 ilçe kapsamında, 28 bin 19 işyeri ve 4 bin 274 konuttan 418 madde, 897 madde çeşidi için her ay yaklaşık 553 bin 64 fiyat derlendi. 2020 yılı TÜFE çalışmaları kapsamında fiyat hareketliliğini daha iyi yakalayabilmek için ayda bir defa derlenen fiyatların derleme sıklığı ayda ikiye çıkarıldı. Bu çerçevede aylık 545 bin olan fiyat sayısı yaklaşık 553 bin fiyata ulaştı.

TÜFE'de fiyatların derlenme sıklığı, ayda iki, dört ve günlük olmak üzere farklılık göstermektedir. Ay içinde meydana gelebilecek fiyat farklılaşmasının yakalanabilmesi amacıyla, taze sebze ve meyve, tüp gaz, LPG, futbol maçına giriş ücreti ile seçilmiş gıda ürünleri haftada bir kez olmak üzere, ayda dört defa derlenmekte. Sigaralar, benzin-mazot, altın fiyatları günlük, bunların dışında kalan diğer tüm madde çeşitleri ayda iki kez derlenmektedir.

TÜFE endeksi 12 ana harcama grubundan oluşup, 418 madde fiyatı her ay düzenli olarak araştırılmakta ve buna göre TÜFE hesaplanmakta. Çekirdek enflasyon tanımına giren enerji, gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içkiler ile tütün ürünleri ve altın hariç hesaplanan enflasyonda ise sürekli olarak yükseliş devam etmektedir. Merkez bankaları geleceğe yönelik faiz kararları alırken burada oluşan fiyat artışlarını takip etmekte ve buna göre karar vermektedir.

Tablodan hangi sonuçlar çıktı?

1 Ana harcama gruplarında fiyat artışları sürekli olarak devam etmekte,

2 2020 yılında hesaplanan 12 ay süresince her artış kaydeden ana harcama kalemleri, lokanta ve oteller, çeşitli mal ve hizmetler ve sağlık sektörünün ardından hemen 11 ay boyunca konut harcamaları artışının olduğunu görüyoruz. Salgın sebebiyle insanlar kendini korumak veya yakalanmış olduğu hastalıktan dolayı harcamalarda çok ciddi bir artışın olduğunu görüyoruz.

TÜFE'DEKİ 12 ANA HARCAMA GRUBU

ANA HARCAMA GRUPLARI	Değişmeyen	Fiyat Azalma	Fiyat Artma
Gıda ve Alkolsüz İçecekler		3	9
Alkollü İçeçekler ve tütün	1	2	9
Giyim ve Ayakkabı		6	6
Konut		1	11
Ev Eşyası		2	10
Sağlık		0	12
Ulaştırma		3	9
Haberleşme		4	8
Eğlence ve Kültür		3	9
Eğitim		2	10
Lokantalar ve Oteller		0	12
Çeşitli Mal ve Hizmetler		0	12
TOPLAM	1	25	118

3 Salgının şiddetinin artması sonucu Mayıs ayından itibaren hemen hemen tüm harcama kalemlerinde ciddi fiyat artışları gözlenmekte.

4 İnsanların salgın sebebiyle evlerinde kalması sonucu konut harcamalarında da yaklaşık 11 ay boyunca artış kaydedildiği görülüyor. Bunun bir kısmı evde kalmak zorunda kalan insanların evin tamirat işleriyle ilgilenmesi burada geçmişten gelen sıkıntıları azaltarak harcamaların artmasına sebep olduğu görülüyor.

5 Hesaplanan harcama gruplarına bakıldığında fiyat artışlarının en düşük olduğu harcama kalemleri, ayakkabı ve giyim ile ulaştırma grubunda olduğunu görüyoruz. İnsanların evde kalması sonucu giyim ve kuşam ile ayakkabı ihtiyacının azalmasına sebep olmuştur. Salgın sebebiyle petrol ürünlerine talebin azalması, seyahat kısıtlamaları sonucu petrol varil fiyatlarının düşmesi üzerine ulaştırmada fiyat artışının sınırlı kaldığını görüyoruz. 12 ayda hesaplanan 144 ana harcama grubunda yüzde 82 oranında fiyat artışı kaydedilmiş. Genel olarak fiyat artışlarının olmadığı aylar salgın başlangıç ayları olduğu görülüyor.

Grafik-2 ve çıktılarına bakalım

1 Enflasyon sepetindeki 418 ürünün en fazla fiyatının arttığı aylar Ekim 324 ürün, Kasım 322 ürün ve Eylül 314 ürün,

2 Geçmiş yıla göre baz etkisininde olması normal şartlarda Ocak ve Şubat aylarında fiyatlar yükselirken 2020 yılı Şubat (146 ürün) ve Ocak (125 ürün) ayında en fazla fiyat düşüşünün olduğu aylar oldu.

3 2020 yılında 12 ay boyunca her ay incelenen 418 ürün içersinde ortalama; 285 ürün (%68) fiyatının artığı, 89 ürünün (%21) fiyatının azaldığı,45 ürün (%11) fiyatının değişmediği görülüyor.

Oynak fiyatlar yüzünden sapmalar artık daha yüksek hesaplanıyor

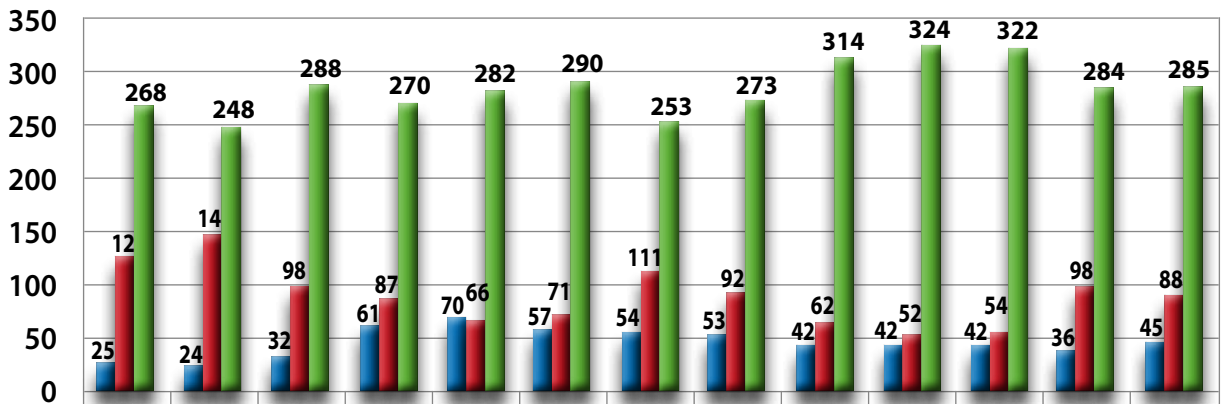
Fiyat oynaklığının bu kadar yüksek olduğu ortamlarda geleceği görme adına yatırımcılar ve üreticiler fiyatların sürekli artacağı varsayımı ile hareket etmekte bu yüzden fiyatlar belirlenirken sapmalar daha yüksek hesaplanmakta bu da doğal olarak olması gereken enflasyon yerine daha yüksek fiyat artışlarına sebep olmaktadır.

Ayrıca son dönemde Yurt için üretici fiyatları (Yİ-ÜFE) ile Tüketici Fiyatları (TÜFE) arasında ciddi bir ilişki söz konusu. Ve yine son dönemde Yİ-ÜFE de çok ciddi artışlar söz konusu Yİ-ÜFE deki bu artışların belli bir kısmı uzun dönemde TÜFE fiyatlarının artışını veya azalışını etkilemektedir.

TÜFE nihai mal ve hizmet fiyatlarındaki değişimi ifade ederken, Yİ- ÜFE girdi fiyatlarından kaynaklanan arz yanlı fiyat değişmelerini ifade etmektedir. TÜFE ile Yİ- ÜFE arasındaki ilişki önemli bir konu olmaktadır.. Buna göre, girdi fiyatlarındaki yükselişten kaynaklanan maliyet enflasyonu önce Yİ-ÜFE'yi artıracak, Yİ-ÜFE-TÜFE arasındaki aktarma mekanizmasının nitelik ve hızına göre gecikmeli olarak TÜFE'ye de yansıyacaktır. Diğer taraftan, gelir artışı veya beklentilerden kaynaklanan bir talep enflasyonu önce TÜFE'yi, yine ilk durumda olduğu gibi gecikmeli olarak Yİ-ÜFE'yi etkileyebilmektedir.

Maalesef girdi fiyatlarındaki artış düşüşlere nazaran tüketici fiyatlarına daha hızlı bir şekilde yansımaktadır. Hammad-

2020 YILI TUİK MADDE SEPETİNDEKİ ÜRÜNLERİN AYLIK DEĞİŞİMİ (418 ürün)



	OCAK	ŞUBAT	MART	NİSAN	MAYIS	HAZİRAN	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL	EKİM	KASIM	ARALIK	Ortalama
Değişmeyen	25	24	32	61	70	57	54	53	42	42	42	36	45
Azalan	125	146	98	87	66	71	111	92	62	52	54	98	88
Artan	268	248	288	270	282	290	253	273	314	324	322	284	285

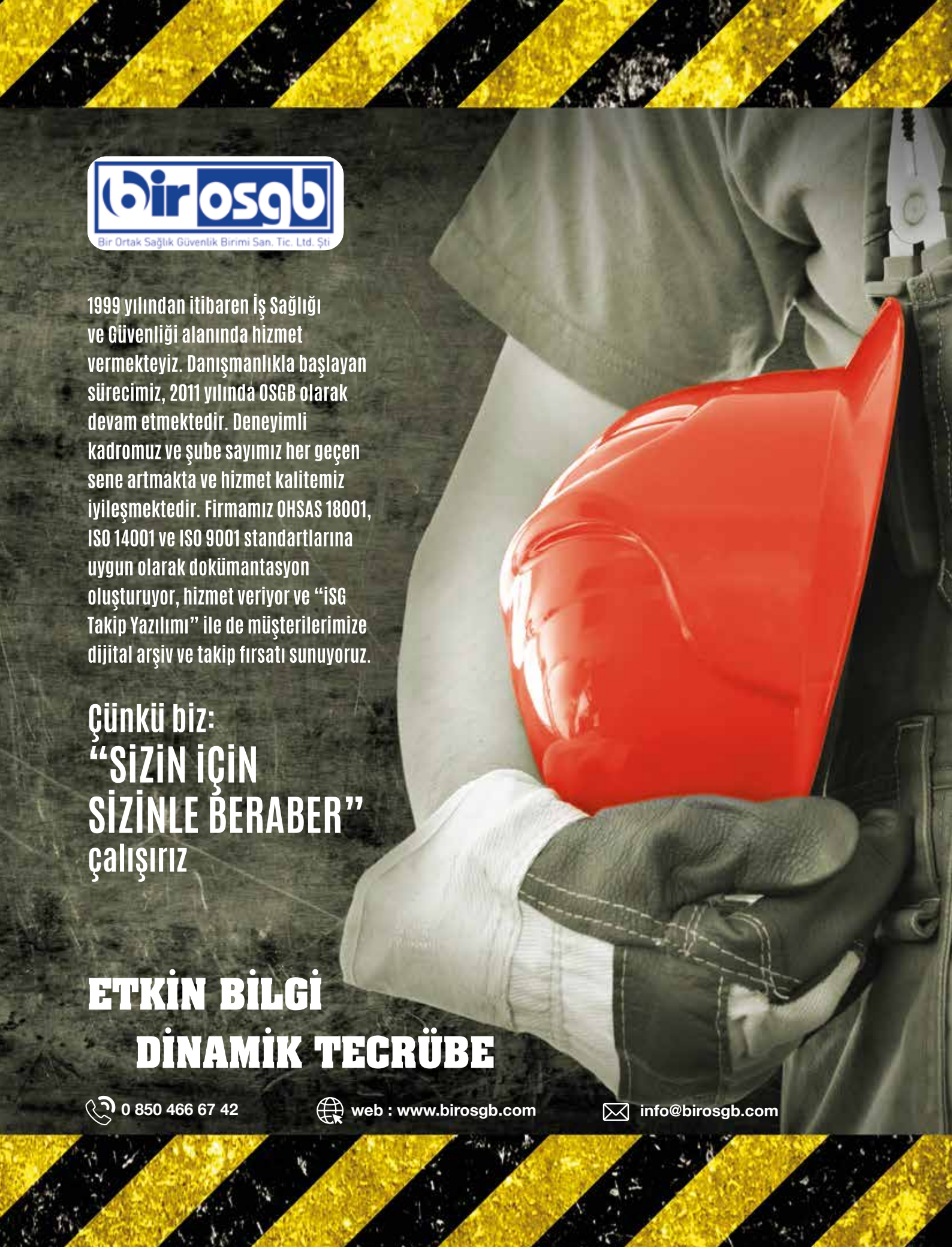


de, enerji, nakliye, işgücüne ödenen ücret vb. girdilerin fiyatlarında meydana gelen artışlar, üretim zincirinden dolayı er veya geç ürünün fiyatına, dolayısıyla da tüketici enflasyonuna yansımaktadır.

Üretici fiyatlarına gelen şoklar tüketiciye birebir geçmiyor

Merkez Bankası Ekonomistlerinden D Ertuğ ve C.Y. Yüksel'in yaptığı hesaplamalara göre iki yıllık bir zaman dilimi için Yİ-ÜFE ile işlenmemiş gıda ve tütün ürünleri hariç D endeksi arasında yüzde 30 düzeyinde bir geçişkenliğe işaret ediyor. Yani, üretici fiyatlarına gelen bir şokun yüzde 30'unun iki yıl sonunda tüketici fiyatlarına yansıyacağını tahmin ediliyor. Bununla birlikte, endeks tanımı daraldıkça üretici fiyatlarından tüketici fiyatlarına geçişkenliğin arttığı görülüyor Birikimli geçişkenlik'gıda-dışı tüketim malları üretici fiyatları' ile 'temel mallar' fiyatları arasında yüzde 50, 'gıda imalat fiyatları' ile 'ekmek tahıllar hariç işlenmiş gıda'fiyatları arasında ise yüzde 56 ya kadar yükseliyor Geçişin büyük çoğunluğu gıda grubunda üç çeyrekte tamamlanırken, karşılaştırılan endekslerin kapsamı genişlediğinde bu süre bir miktar uzuyor. Genel endekslere kıyasla dar kapsamlı gruplarda üretici fiyatlarından tüketici fiyatlarına geçişkenlik güçlense de geçişin hâlâ birebir olmadığını not etmek gerekiyor.

EN ÇOK ARTAN 10 MADDE	EN AZ ARTAN (AZALAN) 10 MADDE
Karnabahar	Ayakkabı (Kadın için)
Ispanak	Telefon Görüşme Ücreti
Otomobil (Dizel)	Antep Fıstığı
Yumurta	Yurtiçi Haftasonu Turları
Kolonya	Yurt Dışı Bir Hafta ve Daha Fazla Süreli Turlar
Mücevher (Altın)	Banka ile Para Havale Ücreti
Portakal	Kazak (Erkek için)
Pırasa	Limon
Motorsiklet	Ayakkabı (Erkek için)
Mercimek	Telefon Görüşme Ücreti
Kıvırcık	Tayt


birosgb
Bir Ortak Sağlık Güvenlik Birimi San. Tic. Ltd. Şti
1999 yılından itibaren İş Sağlığı ve Güvenliği alanında hizmet vermekteyiz. Danışmanlıkla başlayan sürecimiz, 2011 yılında OSGB olarak devam etmektedir. Deneyimli kadromuz ve şube sayımız her geçen sene artmakta ve hizmet kalitemiz iyileşmektedir. Firmamız OHSAS 18001, ISO 14001 ve ISO 9001 standartlarına uygun olarak dokümantasyon oluşturuyor, hizmet veriyor ve "iSG Takip Yazılımı" ile de müşterilerimize dijital arşiv ve takip fırsatı sunuyoruz.
Çünkü biz:
"SİZİN İÇİN SİZİNLE BERABER"
çalışırız
ETKİN BİLGİ
DİNAMİK TECRÜBE
0 850 466 67 42
web : www.birosgb.com
info@birosgb.com

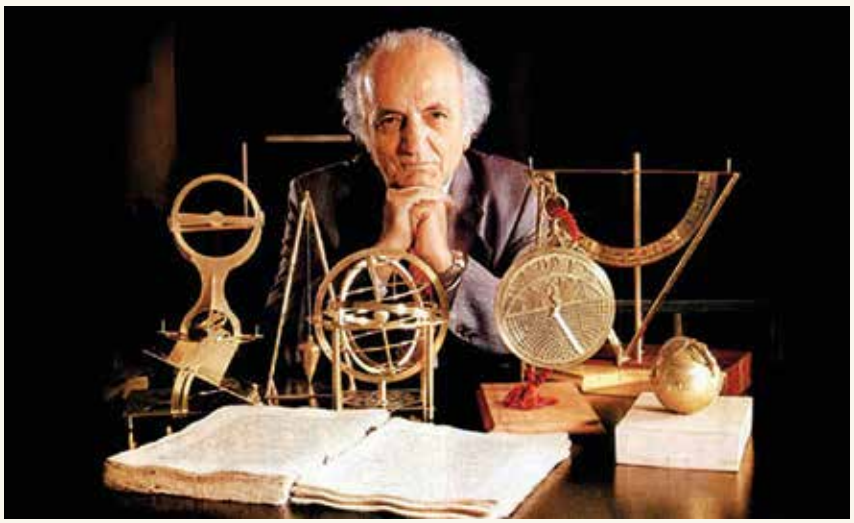


Bartın Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

Otomotiv, elektrik elektronik, kimya, yenilenebilir enerji ve bilişim sektörlerinin ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü yetiştirme, bununla birlikte ülke ekonomisine, teknolojisine ve sanayisine destek olma hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdüren Bartın Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin mottosunda ekip çalışmasına yatkın bireyler var.

Bartın Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi; ahlaki ve kültürel değerleri benimseyen, mesleki beceri ve akademik konularda tam donanımlı, farklı düşüncelere saygılı, ekip çalışmasına yatkın ve hedefleri olan bireyler yetiştiriyor. Bartın Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi; ülkemizde otomotiv, elektrik elektronik , kimya, yenilenebilir enerji ve bilişim sektörlerinin ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünü yetiştirme, bununla birlikte ülke ekonomisine, teknolojisine ve sanayisine destek olma hedefi doğrultusunda ahlaki ve kültürel değerleri benimseyen;





Prof. Dr. Fuat Sezgin kimdir?

Prof. Dr. Fuat Sezgin 24 Ekim 1924'te Bitlis'te dünyaya geldi. İstanbul Üniversitesi Şarkiyat Araştırmaları Enstitüsü'nde alanında en tanınmış uzmanlardan Alman şarkiyatçı Helmut Ritter'in tavsiyesi üzerine İslam bilimlerine yöneldi ve 1951'de İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesini bitirdikten sonra Arap Dili ve Edebiyatı üzerinde doktora yaptı. 'Buhari'nin Kaynakları' konulu doktora tezini tamamlayan Sezgin, bu çalışmasıyla hadis kaynağı olarak İslam kültüründe önemli yere sahip Buhari'nin, bilinenin aksine sözlü kaynaklara değil yazılı kaynaklara dayandığı tezini ortaya attı.

Sezgin, Türkiye'de 1960'ta askeri darbenin iktidara getirdiği hükümet tarafından hazırlanan ve 147 akademisyenin üniversitelerden men edildiği listede kendi adının da bulunması üzerine Türkiye'den ayrılarak Frankfurt Üniversitesinde çalışmalarına devam etti. İnsanlık tarihinin başlangıcından bugüne kadar sahasında yazılan en kapsamlı eser olan Arap-İslam Bilim Tarihi'nin ilk cildini 1967'de tamamlayan Sezgin, 17 ciltten oluşan eserin 18. cildini yazıyordu. Sezgin; Süryanice, İbranice, Latince, Arapça ve Almanca da dahil 27 dili çok iyi derecede biliyordu. 30 Haziran 2018'de hayatını kaybetti.

mesleki beceri ve akademik konusunda tam donanımlı, farklı düşüncelere saygılı, ekip çalışmasına yatkın ve hedefleri olan bireyler yetiştirime vizyonuyla eğitim öğretim faaliyetlerine devam etmekte.

Okulun nitelikleri artırılıyor

Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında, Bartın'da proje okulu seçilen Bartın Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde önemli iyileştirmeler hayata geçirildi. Önemi giderek daha fazla anlaşılan mesleki ve teknik eğitim; öğrencileri sektörlerin ihtiyaç duyduğu bilgi, beceri ve teknik uzmanlık ile donatmayı hedefleyen bir sistem. Bu çerçevede Bartın Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, 81 ilde meslek liseleri ile iş birliğini öngören TOBB, TOBB ETÜ ve Milli Eğitim Bakanlığı arasında imzalanan Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında Bartın'da proje okulu olarak seçilerek özel program ve proje uygulayan okullar arasında yerini aldı. Okulun niteliklerini artırmak üzere oluşturulan Protokol Yürütme Kurulu kısa sürede çalışmalarına başladı.

Tam donanımlı 20 atölyesi var

Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi; 15 bin metrekarelik alan içerisinde, 24 derslikli ana binası, atölye binası (11 atölye ve 8 laboratuvar içeriyor), motor araçlar teknolojisi binası (9 atölye ve 1 laboratuvar içeriyor) , kapalı spor salonu ve 200 kişilik yemekhanesi ile büyük bir okul. Okul, Anadolu Meslek Programı ve Anadolu Teknik Lisesi Programı olmak üzere iki program üzerinden eğitim veriyor. Anadolu Teknik Lisesi Programında merkezi sınavla öğrenci alan Elektrik- Elektronik Alanı; Anadolu Meslek Programında Motorlu Araçlar Teknolojisi, Bilişim Teknolojileri ve Yenilenebilir Enerji Alanları yabancı dili İngilizce olarak eğitim ve öğretim veriliyor.



Yapılan protokoller ve projelerle hedeflere emin adımlarla ilerleniyor

Okul; yapılan protokol ve yürütülen projelerle imkanlarını ve eğitim kalitesini artırarak öğrencilerce tercih edilen, mezunlarına itibar kazandıran bir meslek okulu haline geldi. Okulun TEKNO-MAR işletmesi ile 04.09.2019 tarihinde Yenilenebilir Enerji Teknolojileri alanında imzaladığı protokolle; Bartın Otogaz LPG Dönüşüm Sistemleri işletmesi ile Motorlu Araçlar Teknolojisi alanında 23.09.2019 tarihinde imzalanan protokolle öğrencilerin okulda elde ettikleri bilgi ve becerileri uygulayarak pratiğe dönüştürecekleri ve kendilerini geliştirebilecekleri uygun ortamlar sağlandı.

Okula, Toyota Otomobil Fabrikası A.Ş tarafından eğitime destek kapsamında motorlu araçlar teknolojisi alanındaki uygulamalı eğitimlerde kullanılmak üzere üç adet motor, bir adet otomatik vites kutusu ve bir adet TOYOTA COROLLA 1.8 marka araç hibe edildi. Yine okula Netelsan firması tarafından elektrik elektronik teknolojisi alanı öğrencilerinin uygulamalı eğitiminde kullanılması amacıyla, elektrik malzemeleri hibe edildi.



MTAL ALANLARI

- Bilişim Teknolojileri
- Elektrik Elektronik
- Motorlu Araçlar Teknolojisi
- Yenilenebilir Enerji

Yenilikçi teknolojiye sahip atölyelerde öğrencilere nitelikli eğitim veriliyor

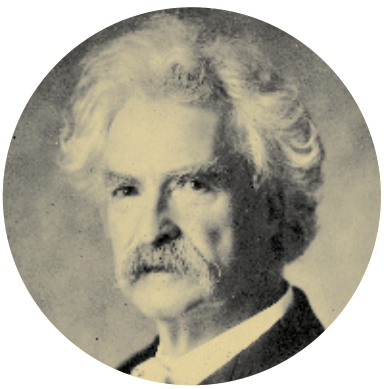
Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin "Bartın'da Güçlü Gelecek, Nitelikli İş Gücü İle İnşa Edilecek" adlı projesi Batı Karadeniz Kalkınma Ajansının 2020 yılı Sanayi ve Çevre Altyapısı Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı Kapsamında kabul edilerek, desteklendi. 691 bin 348 TL bütçeli proje ile yenilenebilir enerji teknolojisi, motorlu araçlar teknolojisi, elektrik elektronik teknolojisi ve bilişim teknolojileri alanlarında eğitim ihtiyaçlarını karşılayacak atölyeler kurulması ile sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli teknisyenlerin sektöre kazandırılması amaçlanıyor.

Proje kapsamında okulda bulunan 20 atölyeye, dört atölye daha kazandırılarak atölye sayısı 24' yükseltildi. Bilişim teknolojileri alanında kurulan 'Robotik ve Kodlama Atölyesi', elektrik elektronik teknolojileri alanında kurulan 'Akıllı Bina ve Kamera Sistemleri Atölyesi', motorlu araçlar teknolojileri alanında kurulan 'Araç Bakım ve Servis Atölyesi', yenilenebilir enerji teknolojileri alanında kurulan 'Güneş Enerjisi Sistemleri Kurulumu, İşletilmesi, Bakımı, Onarımı ve Arızalarının Giderilmesi Atölyesi' ile öğrenciler yenilikçi teknolojiye sahip atölyelerde uygulamalı eğitimler alıyor.

Öte yandan, 2020-2021 eğitim öğretim yılında Kimya Teknolojisi alanı açılmasının ardından öğrenciler döner sermaye çalışmaları kapsamında dezenfektan üretimine başladı. Günlük ortalama 5 ton üretim kapasitesine sahip olan Kimya Üretim Labaratuvarı'nda; sıvı sabun, yüzey temizleyici, el ve yüzey dezenfektanı ile kolonya üretimi yapılıyor.



NE DEMİŞ?



Eğitim; kötü ahlâkları iyiye çevirebilir, kötü ilkeleri yıkar ve yerine yenilerini koyar, insanları melekler seviyesine çıkarabilir.

MARK TWAİN
(1835-1910)



HALİL BALIK
Bartın Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı

"Refah düzeyi yüksek Türkiye hayali için eğitimi desteklemeliyiz"

"Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında Bartın'da proje okulu seçilen Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ve Fuat Sezgin Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, öğrenci ve öğretmenleriyle sahip oldukları millî, manevî, ahlaki, insanî ve kültürel değerlerine değer katıyor. Bu iki okulumuz , geçtiğimiz yıl şubat ayında 81 ilde meslek liseleri ile iş birliğini öngören Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında, Bartın'da proje okulu olarak seçilerek özel program ve proje uygulayan okullar arasında yerini aldı. Okulun niteliklerini artıracak önlemleri almak üzere oluşturulan Protokol Yürütme Kurulumuz kısa sürede çalışmalarına başladı. Bartın Ticaret ve Sanayi Odası, İl Milli Eğitim Müdürlüğü ve Okul Müdürlüğü temsilcilerinden oluşan Protokol Yürütme Kurulu'nun yaptığı çalışmalar ve alınan kararlar sonrası, meslek liselerinde önemli iyileştirmeler hayata geçirildi.

Kalkınmış ve refah düzeyini yakalamış bir Türkiye'nin geleceği, eğitimden ve bilgiyle donanmış genç nesillerin yetiştirilmesinden geçer. Bunda da mesleki eğitimin payı oldukça büyüktür. Günümüzde hizmet sektöründe ara elaman sıkıntısı giderek artmakta. Bunun önemli nedeni meslek liselerine olan ilginin çok az olması ya da yeterli ve gereksinim duyulan alanlarda meslek liselerinin azlığı. Nitelikli iş gücünün artırılması, sanayi kuruluşlarında hizmet veren kalifiye eleman sayısının çoğaltılması ve ara eleman ihtiyacının karşılanması adına mesleki ve teknik eğitim hayati bir öneme sahiptir. Meslek liseleri nitelikli eleman ihtiyacının karşılanması ve bir çok alanda sosyal sorumluluk projesi gerçekleştirmelerinin yanı sıra tüm dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan COVID-19 salgınıyla mücadelede de büyük gayretleri olmuştur. İhtiyaç sahibi kişiler ile 65 yaş üstü vatandaşlar, engelli veya bakıma muhtaç kişilerin bakım, onarım işleri gibi ihtiyaçlarının karşılanması, yine COVID-19 salgını ile mücadele kapsamında sosyal mesafe, maske kullanımı ve hijyen kuralları hakkında bilgilendirme yapılması ve devamında COVID-19 salgını ile mücadele kapsamında ihtiyaç sahibi kişiler ile 65 yaş üstü büyüklerimizin dezenfektan, maske gibi ihtiyaçlarının karşılanması hususunda en ön saflarda yer almıştır. Bu kurumların geliştirilmesi ve bu öğrencilerin iyi yetişmesi ülkemizin kalkınması bakımından büyük önem arz etmektedir. Bu bakımdan bu alanda yapılabilecek her çalışma titizlikle yürütülmelidir."



BİLİM KÜLTÜRÜNÜN GELİŞTİRİLMESİNE KATKI VERİYOR

Bartın Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi

Bartın Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, mesleki ve teknik eğitim yoluyla öğrencileri çağın gerekleri doğrultusunda öncelikle hayata ve topluma, insan gücü olarak iş piyasasına ve yükseköğrenime hazırlıyor.

Öğrenciler liseyi bitirdiklerinde eğitim gördükleri alanda hem diploma hem de işyeri açma belgesine sahip olarak teknisyenlik unvanı kazanıyorlar. Mezunlar; başardıkları modülleri, dersleri ve kredileri gösteren belgelerin yanında yurt dışı iş başvurularında kullanabilecekleri Europass sertifikasını da alıyorlar. Önemi giderek daha fazla anlaşılan mesleki ve teknik eğitim, öğrencileri sektörlerin ihtiyaç duyduğu bilgi, beceri ve teknik uzmanlık ile donatmayı hedefleyen bir sistem.



Bu çerçevede Bartın Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 81 ilde meslek liseleri ile iş birliğini öngören ve TOBB, TOBB ETÜ ve Milli Eğitim Bakanlığı arasında imzalanan Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında Bartın'da proje okulu olarak seçilerek özel program ve proje uygulayan okullar arasında yerini aldı. Okulun niteliklerini artıracak önlemleri almak üzere oluşturulan Protokol Yürütme Kurulu kısa sürede çalışmalarına başladı. TOBB, TOBB ETÜ ve Milli Eğitim Bakanlığı tarafından imzalanan Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında, 26 Şubat 2019 tarihinde Bartın'da proje okul seçilen Bartın Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde önemli iyileştirmeler hayata geçirildi.

76 yıllık eğitim geleneği

Bartın Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 1944–1945 öğretim yılında bugünkü İl Halk Kütüphanesi binasında Akşam Kız Sanat Okulu olarak Biçki-Dikiş bölümü ile öğretime başladı. 1958-1959 öğretim yılında adını Kız Enstitüsü olarak değiştiren okul başlangıçtaki hedeflerine kısa zamanda ulaşarak, mezun öğrencileriyle Bartın'ın gözde kurumları arasında yerini aldı. 1975-1976 öğretim yılında okul Kız Meslek Lisesi adını alan okul, 1988 yılından itibaren Çıraklık ve Mesleki Eğitim Kanunu gereğince mesleki eğitim uygulamasına başladı. 1988-1989 öğretim yılında okul bünyesinde Pratik Kız Sanat Okulu faaliyete geçmiş, 1995-1996 Öğretim yılın-



MTAL ALANLARI

- Çocuk Gelişimi ve Eğitimi
- Moda Tasarım
- Grafik ve Fotoğraf
- Güzellik ve Saç Bakım Hizmetleri
- Yiyecek İçecek Hizmetleri
- Bilişim Teknolojileri

da da Anadolu Kız Meslek Lisesi açılmış ve Anadolu Bilgisayar bölümü 24 öğrenci ile öğretime başlamıştır 2007-2008 Öğretim yılında İnci Bankoğlu'nun destekleriyle okul bahçesine Kız Öğrenci Pansiyonu yapılmış ve hizmete girmiştir.

Okul Türkiye çapında çeşitli yarışmalarda adını duyurmuştur. 2008 yılında "Eğitimde Kalite" konulu T.K.Y' takım kategorisinde Türkiye üçüncüsü olmuş; aynı yıl Proje Tabanlı Beceri Yarışmasında "Öykümü Oluşturuyorum" projesiyle Türkiye birincisi; "Kavuklu Pilav" ve "Kaymayan Yorgan" projeleriyle bölge yarışmalarında "mansiyon" ödülü almıştır. 2008-2009 öğretim yılında Kız Teknik ve Meslek Lisesi adını ala okul, 2013-2014 öğretim yılından itibaren Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi olarak hizmetlerine devam etmektedir.

Tam donanımlı 10 atölye ve bir laboratuvar bulunuyor

Bartın'ın en köklü eğitim öğretim kurumlarından olan okul, eğitim öğretim faaliyetine 1944 yılında Akşam Sanat okulu adıyla biçki-dikiş bölümüyle başladı. 4 bin 800 metrekare açık, 2 bin 500 metrekare kapalı alan olmak üzere 7 bin 300 metrekare alana konumlandırılmış okulda, tam donanımlı 10 atölye ve bir laboratuvar bulunuyor. Okul, milli kültürümüzün temellerinden olan hamilik anlayışı ve iş ahlakı değerleriyle öğrencilerini yetiştirmeyi ve ülkenin kalkınmasına etkin rol almayı hedefliyor. Bununla beraber ülkemizdeki bilim kültürünün geliştirilmesine yönelik olarak 4006 TÜBİTAK Bilim Fuarları Destekleme Programı kapsamında okulda bilim fuarları düzenleniyor. Büyük heyecan ve coşkuyla geçen bilim fuarlarında öğrenciler uzun süren araştırmalar sonucunda hazırladıkları projeleri sergileyerek, aktif olarak görev alıyor.

Pandemi döneminde maske üretiliyor

Okulda yüzde 100 doğa dostu pamuk ve anti bakteriyel bambu kumaşlardan koruyucu maske dikimi ve üretimi yapılıyor. Ayrıca non-woven ve meltblown kumaşlar ile üç katlı, telli koruyucu cerrahi maske de üretilmekte. Pandemi döneminde okulda üretilen maske sayısı 350 bini buldu. Bartın Şerife Bacı Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi; Türkiye'nin gelişmesi ve ilerlemesi için bütün imkânlarını seferber ederek yenilikçi ve öncü bir meslek lisesi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Şerife Bacı Kimdir?



Şerife Bacı 1921 yılının çetin kış şartlarının hüküm sürdüğü ilk aylarında sırtında çocuğu, önünde kağnısı ile İnebolu' dan Kastamonu'ya cephane taşırken, Kastamonu Kışlası önüne kadar gelmiş, mermileri ve çocuğunu korumak uğruna donarak şehit olmuştur. Fırtına ve tipinin sabahında Kastamonu kışlasından çıkan devriye ekibi bir bebeğe ait olan ağlama sesini takip ettiklerinde sahibi donmuş bir kağnıyla karşılaştılar. Kağnıda üstleri kardan etkilenmemesi için bir battaniyeyle örtülmüş cephane ile cephanelerin arasındaki kuru otlara yatırılmış bir bebek ile karşılaşmışlardır. Yapılan incelemeler sonucunda şehit olan kadının bir gece önceki tipide kaybolan Şerife Bacı olduğu tespit edilmiştir. Şehit Şerife Bacı adı Kastamonu'da Seydiler'de, İnebolu'da Kurtuluş Savaşı'nın kadın kahramanlarını simgeliyor.





"Tüm bölümlerden ders alabilmemiz sayesinde kariyer seçimim netleşti"

TOBB ETÜ Tarih Bölümü'nden 2018 yılında mezun olan Meryem İşleyen ile girişimciliğe doğru evrilen yol hikayesini sizler için derledik. Türkiye'de yanlış bölümü seçen binlerce öğrenci arasında yer aldığına dikkat çeken İşleyen, "Ancak TOBB ETÜ'nün istenilen tüm bölümlerden ders vermesi sayesinde girişimcilik kariyerim başladı" dedi.

2021 yılının ikinci röportajını Tarih'18 Mezunumuz Meryem İşliyen ile gerçekleştirdik. Merak uyandıran hikayesiyle sizleri de heyecanlandıracağına inandığımız Sevgili Meryem'in hikayesini bir de kendisinden dinleyelim.

Öncelikle Meryem İşliyen kimdir?

Aslen Mardinliyim, Düzce'de büyüdüm. 2011 Akçakoca Lisesi mezunuyum, TOBB ETÜ Tarih Bölümü'nün ardından, Galatasaray Üniversitesi Gikamer ve İstanbul Teknik Üniversitesi Kuluçka Merkezlerinde uzun dönem girişimcilik eğitimleri aldım. Türk Amerikan Derneği'nden dil bursu kazanarak ve Facebook İstasyon'dan ihracat eğitimleri alarak girişimcilik serüvenimi destekledim.

TOBB ETÜ ile yollarınız nasıl kesişti?

TOBB ETÜ'yü Türkiye 387'ncisi olarak tam burslu olarak kazanıp, ardından yedi yılda tam burssuz bitirmeyi başaran azınlıktanım. Bunu aslında eğlenceli buluyorum çünkü bana başarı ölçütlerinin dışında olduğumu hissettiriyor. Yanlış bölümü seçtiğini onu okumaya başladıktan sonra fark eden binlerce öğrenci vardır herhalde bu ülkede. Ben de onlardanım. Açıkçası tarih haricinde ne isteyebileceğimi de pek bilmiyordum. Bu noktada istediğimiz tüm bölümlerden ders alabilmemiz çok işime yaradı. Neredeyse tüm alanlardan ders alarak nihayetinde, 2016'da Ahu Genis Gruber'in verdiği, Uluslararası Girişimcilik bölümü, Kültürlerarası İşletme dersinde hocanın da teşvikiyle şu anki kariyer çizgimi belirlerdim.

Afrika serüveniz nasıl başladı?

2017'de Sen de Gel Derneği'nin gönüllüsü olarak, 2.5 aylığına Afrika'ya gittim ve oradaki kültürden çok etkilendim. Döndüğümde Afrikalı kadınlarla el sanatları üzerine bir proje yapmak istedim fakat başlamak üzereyken sağlık sorunlarım sebebiyle vazgeçmek zorunda kaldım. Ancak sürdürülebilir kültürel çalışmalara olan ilgim giderek artmaya başladı.

Kurucusu olduğunuz Butekmi'nin hikayesi ile ilgili neler anlatmak istersiniz?

2019'da geleneksel el sanatlarının son temsilcilerinin vefatıyla geleceğe aktarılamadığına dair üst üste birkaç haber okumamla, iki ay boyunca geceli gündüzlü neden acaba, sorusuna cevap aradım. Fakat

oturduğum yerden huzursuzluğumu gideremeyeceğimi fark edince dört ay boyunca yurt genelindeki üreticileri ziyaret ettim, festivallere katıldım, STK, kamu ve özel sektörlerde konunun ilgililerine ulaştım. Projeden fazlasına ihtiyaç olduğunu görüp Butekmi isimli şirketi kurdum.

Bugün itibarıyla Butekmi ile geleneksel el sanatlarından takı ve aksesuarlar ile firmalara yönelik kişisel ve kurumsal tasarımlar üretiyoruz. Mardin'de iki atölye ve üç geleneksel el sanatından üretimler yapıyoruz. Bu sayede hem kültürel hem ekonomik çift taraflı fayda sağlamayı başarıyoruz. Aynı zamanda eğitimini aldığım tarih bilgilerini kullanarak tüm motiflerin taşıdıkları tarihi ve kültürel anlamlarını anlatarak "takılabilir hikayeler" mottomuza bir zemin oluşturuyoruz.

Girişimcilik serüveninizdeki kırılma noktanız ne oldu?

Saha çalışmalarının ilk ayında elimde hiçbir şey yoktu ve devam etmek hakkında tereddüt etmeye başlamıştım. TOBB İkiz Kuleleri arayıp, "Benim bir projem var ve bunu tarafsızca dinleyip, yorum yapabilecek birilerine ihtiyacım var" diyerek operatördeki beyle birlikte daire başkanlarını aradık. Bu çabam sayesinde o dönemki Girişimcilik ve Sektörler Meclisi Daire Başkanı Ozan Acar ile tanışmış oldum. Görüşmemizde, "Bu projeyi başkası yapmaya kalksa zor derdim, ama bana değer yaratacağına dair güveni verdin ve devam et" dedi. O noktadan sonra hiç durmadım. Zaman zaman arayıp kendisine geri bildirimde bulunmaya devam ediyorum.

2017'de havaalanında çalışırken, 5 dakikalık bir sohbetin ardından müşterim, "Seninle tekrar karşılaşacağımıza inanıyorum ben!" diyerek bana kartvizitini verdi. Karta baktığımda Demet Sabancı ismini görünce, arkasından, "Gerçekten inanıyor musunuz?" diye seslendim. Gülerek döndü ve "Evet inanıyorum, kesinlikle!" dedi. Üç yıl sonra Galatasaray Üniversitesi Girişimci Kadınlar Merkezi için Emine Erdoğan'ın verdiği bir resepsiyona davetliydim. Eğitimimizi TİKAD destekliyordu ve üyeleri arasında Demet Sabancı da vardı. Yanına gittim ve kendimi tanıttım. Hatırladı ve "Seni burada gördüğüme hiç şaşırmadım, biliyordum, söylemiştim zaten" diyerek beni bir kez daha bana olan güveniyle şaşırttı. Bu iki olay kırılma noktamdı.

Üniversite yıllarınızdan gönüllü olarak sosyal dayanışma projelerine destek verdiğinizi bilmekteyiz. Biraz da yapmış olduğunuz bu projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Tüm hayatım boyunca topluma hizmeti sevdim. Üniversiteyi kazanınca önce çeşitli sivil toplum kuruluşlarında gönüllülük yaptım, devamında TOBB ETÜ Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Topluluğu'nda yönetimde görev aldım. Şu anda hala gönüllü olarak destek vermeye devam ediyorum. Ben ve arkadaşlarım bu toplulukta çok güzel işlerin içinde yer aldık. Okulumuzun birçok olanağı var elbette ama benim en çok faydalandığım olanağı sosyal çalışmalara olan sonsuz desteği oldu. İyiliği şehirlerden şehirlere, kişilerden kişilere ulaştırmak inanılmaz bir doyum. Her ne yapıyor olursam olayım yaptığım işte sevgi ve anlam bulmaya çalışıyorum. Ve en büyük hayalim çocuklara ve gençlere ilham vermek umarım bir gün gerçek olur.



TOBB ETÜ Mezunlar Derneği ile ilgili düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Mezunlar Dernekleri üniversite öğrencilerinin sahip olduğu ortak kültürü ve değeri yansıtan, yaşatan yegane topluluklardır. Biz mezunlar arkamızdan gelen arkadaşlarımızın bu noktada referansıyız. Bizlerin aldığı yol yetişmekte olan TOBB ETÜ öğrencilerine mutlaka güven verecektir. Dolayısıyla birlikteliğimiz bana göre ruhumuzu ve gücümüzü yansıtıyor. Bana bu röportaj imkanını sunan TOBB ETÜ Mezunlar Derneği'ne çok teşekkür ediyorum. Ayrıca girişimcilik konusunda öğrencilerimizi ve mezunlarımızı cesaretlendirdiğiniz için ve samimi röportajınız için teşekkür ediyor, başarılarınızın devamını diliyoruz.







YAKIN GELECEKTE GIDA ÜRÜNLERİ DEĞERLİ MADENLER GİBİ İŞLEM GÖRECEK

Meyve ve sebze fiyatlarını artıran aracı kârları mı, lojistik maliyetler mi?



NURTEN NACAK DAĞLI
Ticaret Bakanlığı İç Ticaret Genel Müdürlüğü Şefi
nurten.ocan@gmail.com

Üretim ve hasat aşaması sorunları, tedarik zincirindeki yapısal sorunlar, dış ticaretin etkisi, küresel gelişmeler, lojistik maliyetler gıda fiyatlarını tırmandırıyor. Peki fiyatı dalgalandıran ana etken hangisi? Bir bakalım....

Dünyamız son yüzyılda teknolojik gelişmelerde büyük bir değişim geçirirken bu gelişmenin tarım alanına yansıyan tarafının aynı paralellikte olduğunu söylemek mümkün değildir. Kişi başına düşen ekili tarım arazisi ve kullanılabilir su miktarının azalması yanında girdi maliyetlerindeki artışlar gıda fiyatlarında ciddi oynamalar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Yaşananlar karşısında gıda ürünlerinin yakın gelecekte değerli madenler gibi işlem göreceği birçok otorite tarafından artık kabul edilmektedir. Bu süreçte tarım alanlarını etkin kullanan, suya ulaşmada sorun yaşamayan gıda enflasyonu kontrol altında tutan ülkelerde refah sağlanacaktır.

I. ÜLKEMİZDE YAŞ SEBZE VE MEYVE SEKTÖRÜ

I.1- Tarım Sektörü ve Yasal Düzenlemeler

Ülkemizin toplam arazisinin yüzde 24.1'i sulu tarım, yüzde 75.9'unda ise sulu tarım gerektirmeyen topraklardan oluştuğu TUİK 2016 verilerinde yer almaktadır. Sahip olduğu coğrafi özellikleri ve tarımsal potansiyeli sayesinde Türkiye meyve ve sebze üretiminde avantajlı ülkelerden birisidir. Peki avantajlı konumuna rağmen meyve, sebze fiyatı neden ülkemizde devamlı ar-



tıyor? Meseleyi sadece aracılar üzerinden tartışmak doğru mudur?

Olaya bütün olarak baktığımızda; üretim ve hasat aşaması sorunları, tedarik zincirindeki yapısal sorunlar, dış ticaretin etkisi, küresel gelişmeler, lojistik maliyetler vb. sayabileceğimiz birçok neden piyasadaki dengeyi bozmakta fiyatların dalgalanmasına neden olmaktadır. Hane halkı tüketim harcamaları içinde gıda payının yüksek olması nedeniyle de gıda fiyatlarında yaşanan artçı hareketler tüketiciler tarafından deprem gibi hissedilmektedir. Diğer taraftan fiyat artışı üzerinde herhangi bir etkisi olmayan üreticiler, ürettiğinden kazanç sağlayamamakta yüksek girdi maliyetleri karşısında sırtına binen borç yükünden kurtulmak için üretimden vazgeçmekte ve her yıl bu durum artarak devam etmektedir

Ülkemizde yaş sebze ve meyve ticareti üzerine birçok düzenlemeler yapılmış olup halen yürürlükte olan "5957 Sayılı Sebze ve Meyveler İle Yeterli Arz ve Talep Derinliği Bulunan Diğer Malların Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun" ile gıda güvenilirliğinin sağlanması tüketicinin, uygun fiyatlı mal temin edebilmesi, meslek mensuplarının faaliyetlerinin düzenlenmesi, üreticinin emeğinin karşılığını alabilmesi amaçlanmış, bu doğrultuda perakendecilerin (market, manav, pazarcı vb.) direkt üreticiden mal alması sağlanmış aynı zamanda hayata geçirilen hal kayıt sistemi ile her bir ürün için günlük olarak değişen asgari ve azami fiyatların serbest piyasa şartlarında otomatik olarak bildirim esası ile belirlenmesi yoluna gidilmiştir.



I.2- Lojistik Maliyetler

Yaş sebze ve meyve ürünlerinin çabuk bozulabilir nitelikte olmasından dolayı gerek hasadı, gerekse hasat sonrası tüketiciye ulaşıncaya kadar geçen süreç, büyük önem teşkil etmektedir. Fiyat artışlarının nedenlerini anlayabilmek için maliyetler ve karlar ile hal içi ve hal dışında yapılan satışta rol oynayan aktörlerin incelenmesi gerekmektedir. Öncelikle fiyatı belirleyen en önemli unsur olan maliyetlerin üretimden tüketime geçen süreçte hangi kalemlerden oluştuğunun bilinmesi, maliyetlerin tespiti sonrası kâr oranlarının, etkisinin tartışılması gerekmektedir.

Gıda fiyatlarının ve daha özelde meyve ve sebze fiyatlarının niye arttığı sorusunun birinci sıradaki cevabı olan lojistik maliyetleri sıralamadan önce lojistik kavramı üzerinde durulması gereklidir. Son zamanlara kadar ülkemizde nakliyecilik ile kargoculuk arasına sıkışan bir kavramdan öteye gidememiş olan Lojistiği "doğru ürünün, doğru şartlarda, doğru miktarda, doğru yerde, doğru zamanda, doğru maliyetle, doğru müşteri için kullanılabilirliğini sağlamak" olarak ifade edebiliriz.[1] Lojistik sürecin parçalarını oluşturan taşıma, depolama, ambalajlama vb. temel faaliyetler tedarik zincirinde ayrı ayrı maliyet kalemlerini oluşturmaktadır.

II-ÖRNEK İNCELEME

Aşağıda yer alan tablo saha çalışması olup yatak Limon ürünün Mersinde faaliyet gösteren haliçi tüccar tarafından üreticiden 2.50 TL den alınıp sırasıyla İstanbul Bayrampaşa Halindeki tüccara ve İstanbul'da faaliyet gösteren Markete ve nihai tüketiciye satılmasını içeren sürecini anlatmaktadır. Kurgumuzda kâr oranı sıfır olarak ele alınmıştır.

Yukarıdaki örneğimizden görüleceği

[1] Saka, A. (2012, 25 Eylül). Lojistik tanımı, tarihsel gelişimi.22 Mart 2016 http://www.lojisturk.net/guncel/lojistik-tanimi-tarihsel-gelisimi-1341827844h.html

Tablo- Bahçeden Markete Maliyet Hesabı (Limon)[2]

LİMON-BAHÇEDEN (MERSİN)/ MARKETE(İSTANBUL) FİYAT OLUŞUMU (2016-2017-2020 verileri)		
MALİYET KALEMİ	**MALİYET TUTARI**	**ÜRÜN MİKTARI**
Üretici Bahçeden / Mersin Ürün Haliçi Tüccar / Mersin Hali tarafından satın alınmıştır.		
Bahçede Ürün Bedeli	**2.50**	1 kg maliyeti
Hasat Kayıpları	0.10	1 kg maliyeti
İşçilik+Kasalama	0.55	1 kg maliyeti
Mersin - Ürgüp Nakliye	0.20	1 kg maliyeti
Ürün Depolama Bedeli	0.30	1 kg maliyeti
Depo Ürün Kayıpları	0.20	1 kg maliyeti
Amabalj, karton ve diğer giderler	0.55	1 kg maliyeti
Depodan Ürün Çıkış Fiyatı	4.40	1 kg maliyeti
Vergi ve diğer kesintiler	0.22	1 kg maliyeti
Ürgüp Depo Çıkışı	**4.62**	1 kg maliyeti
Mersin Hali / Haliçi Tüccar Tarafından Bayrampaşa Hali / Haliçi tüccara ürün satılmıştır.		
Ürgüp - İstanbul Nakliye	0.50	1 kg maliyeti
Hammaliye	0.07	
İstanbul Hal İçi Tüccar Giderleri (Dükkan Kirası+İşletme Giderleri+)	0.04	1 kg maliyeti
Fire	0.30	1 kg maliyeti
Vergi ve diğer kesintiler	0.05	1 kg maliyeti
Haliçi Tüccar Satış Fiyatı(Kar Hariç)	5.58	1 kg maliyeti
Bayrampaşa Hali/Haliçi Tüccar Tarafından Markete / İstanbul satış yapılmıştır.		
PERAKENDECİ ALIŞ FİYATI	5.58	1 kg maliyeti
(Market)	0.45	1 kg maliyeti
Vergi	0.30	1 kg maliyeti
Market Kayıp Oranı	0.75	1 kg maliyeti
İşletme Maliyeti		1 kg maliyeti
Market Fiyatı (kâr yok)	7.08	

[2] *Ürün Fiyatlarında Lojistik Maliyetlerin Analizi: Yaş Meyve-Sebze Sektörü*

üzere üreticiden 2.50 TL'ye satın alınan ürün saha verilerine göre, üretici-üretim hali haliçi tüccar- tüketim hali haliçi tüccar-market zincirinde karşılaştığı yaklaşık lojistik maliyetler sonucunda %0 kâr ile birlikte 7.08 TL'ye tüketiciye ulaşmaktadır..

III- 10 MADDEDE TESPİTLER

Yukarıda yer alan tabloda, fiyatlara etki eden lojistik maliyetlerin ana başlıklar altında analizi aşağıda yapılmıştır.

1 HASAT KAYIPLARI:

Toplama ve boşaltma esnasında meydana gelen berelenmeler, çizikler ürünü sapının kopması yada diğer meyveleri delmesi, toplama esnasında toprağa düşen meyvelerin yaralanmaları vs. kaynaklı kayıplardan oluşmakta olup bu oran limonda yüzde 4-12[3] arasındadır. En çok kayıplar bu aşamada yaşandığından kurgumuzda oran yüzde 10 olarak alınmıştır.

2 İŞÇİLİK MALİYETLERİ:

Akdeniz Bölgesinde her ne kadar gündeliği 60 TL'ye kadar işçi çalıştırılabilmesi mümkünde olsa da yapılacak işin niteliğinden kaynaklı olarak işine hakim işçiler tercih edilmiştir. Aksi takdirde herhangi bir işçi narenciye hasadında çalıştırıldığında ürünlerde kullanılan makasın çabuk bozulması, ürünün kesiminin kabuğa yakın olması veya ürün sapının çok uzun bırakılarak diğer ürünlere zarar vermesi gibi sorunlarla karşı karşıya kalınarak ürünlerde zayiata sebebiyet verilebilecektir. Bu nedenle işçilerimiz nitelikli olarak seçilmiş olup günlük ücreti olarak kişi başına 88 TL[4] ödenmekte olup saha verilerine göre kg başına ortalama 28 kuruş olduğu varsayılmıştır.

3 NAKLİYE MALİYETLERİ:

Tarladan kantara (toptancı hale) nakliye, halden depoya nakliye, depodan hale nakliye, şehirlerarası hallere nakliye ve toptancı halden perakende satış noktasına yapılan nakliye maliyetlerinden oluşmakta olup giderlerin içine ayrıca yol ve köprü ücretlerini eklemek gerekmektedir. Bu kalem mesafe, döviz kurlarındaki hareketlilik, akaryakıt zamları, otoyol ve köprü geçiş ücretlerine göre değişiklik göstermektedir. Nakliye ücreti için oranın kısa mesafede yüzde 17 uzun mesafede yüzde 50[5] olduğu belirtilmektedir. Kurgumuzda, Ürgüp -Mersin (279 km) 0.20 TL ve Ürgüp-İstanbul (738 km) 0.50 TL nakliye maliyetleri olarak ele alınmıştır.

4 DEPO ÜRÜN KAYIPLARI:

Ürünün hasat sonrası da solunum yapmaya devam etmesi, depo koşullarının elverişli olmaması, hasat esnasında yaşanan kalite bozulmaları vs. kaynaklı meydana gelen çürümeler yüzde 2-3[3] arasındadır. Ürgüp depolarının koşullarının elverişli olmasından kaynaklı kurgumuzda en alt orandan kayıp yüzdesi alınmıştır.

5 TASNİFLEME, AMBALAJLAMA MALİYETLERİ:

Genelde komisyoncu/tüccarın/marketin katlandığı maliyet olurken bazen hem üreticinin hem de aracının iki farklı maliyet toplamından oluşabilmektedir. Ambalaj maliyetleri incelendiğinde çok geniş bir çeşitlilik ile karşı karşıya kalınmakta ve ürünler ithal edildiği için dolar kuruna göre değişiklik gösterebilmektedir. Kilogram başına; paketleme bandının maliyeti dahil edilmediğinde ve tek kullanımlık ambalaj kullanıldığında; 0.30 ile 0.55 TL arasında bir maliyet oluştuğu, çok kullanımlık ambalaj kullanıldığında; 0.21 ile 0.44 TL[6] arasında maliyet oluştuğu ifade edilmiştir. Kurgumuzda tek kullanımlık ambalaj kullanılmış olup ortalama kg başına 0.30 TL maliyete katlanılmıştır.

6 VERGİ VE DİĞER RESMİ KESİNTİLER:

Komisyon ücreti, çeşitli aşamalarda ve çeşitli oranlarda alınan KDV, stopaj, SGK kesintisi, hal rüsumu kalemlerinden oluşmaktadır. Ürün komisyoncu/tüccar/perakendeci aracılığıyla satılmasına göre vergi oranları değişmektedir. Ürün satışında (yüzde 2 GV kesintisi stopajı +yüzde 1 SGK + yüzde 1 hal rüsumu + yüzde 1 KDV haliçi satışı + yüzde 8 KDV nihai perakendeci satışı) toplam yüzde 13 vergi alınacaktır. Faaliyet gösteren kişi komisyoncu ise mevcut vergilere yüzde 8 komisyon ve yüzde 18 komisyon üzerinden alınan KDV(1.44) eklenmesi gerekecektir [7].

7 HAMALİYE MALİYETİ:

Saha çalışmasında elde edilen verilerde hamaliye, üretici hallerinde daha çok yükleme, tüketici hallerinde indirme ve perakendeciye satışta yükleme olarak ortaya çıkmakta olup en az 0.07 TL ve en fazla 0.17TL[5] arasında maliyeti etki etmektedir.

8 TOPTANCI HAL İŞLETME MALİYETLERİ:

işyeri kirası, sabit çalışan personel, elektrik su gibi faturalar ve yemek vb. maliyetlerden oluşmaktadır. Büyük hallerde ise bu rakam aylık 20 bin (30 bin) TL ile 30 bin (45 bin) TL aralığını buluyor. Kilogram başına büyük ölçekli hallerde maliyet oran 0.04 (0.06) TL ile 0.07 (0.10) TL[8] arasındadır.

9 MARKET KAYIPLARI:

Nakliye ve beklemekten kaynaklı oluşan kalite ve miktar kayıpları yüzde 3-4 arasındadır3. Kurgumuzda marketin tüm şartları elverişli olarak düzenlediği varsayıldığından en alt yüzdelikten kayıp oranı alınmıştır.

---

3 https://www.mtso.org.tr/uploads/library/2018/03/zir-yuk-muh-mustafa-unlu-turuncgillerde-hasat-sonrasi-meydana-gelen-kayiplar-5JHn.pdf
4 https://www.akib.org.tr/tr/birliklerimiz-yas-meyve-sebze-sirkuler-narenciye-hasat-iscisi-ucretleri-hk.html
3 https://www.mtso.org.tr/uploads/library/2018/03/zir-yuk-muh-mustafa-unlu-turuncgillerde-hasat-sonrasi-meydana-gelen-kayiplar-5JHn.pdf
4 https://www.akib.org.tr/tr/birliklerimiz-yas-meyve-sebze-sirkuler-narenciye-hasat-iscisi-ucretleri-hk.html
5 Ankara-Antalya-İstanbul Hal saha verileri
6 Meslek Mensupları odası vb. görüşme verileri-2017
7 https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/tr/main%20menu/analizler/yas-meyve-sebze-tedarik-zincirinde-fiyat-olusumu
8 Mersin Ünv Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek lisans Bitirme Projesi Nurten Nacak Dağlı Haziran/2017



10 PERAKENDECİ MALİYETLERİ: Market olarak ele alındığında mağaza kira bedeli, personel maliyeti, mağaza hizmet ve işletme giderleri, pazarcı olarak belediye işgal parası, nakliye, işçilik, sigorta, ve giderlerden oluşmaktadır. Market maliyeti ortalama kg maliyeti mağaza kira bedeli için 0.05 (0.075) TL ile 0.08 (0.25) TL arasında, personel maliyeti 0.10 (0.15) TL ile 0.16 (0.25) TL arsında ve mağaza hizmet ve işletme giderleri için de 0.05 (0.075) TL ile 0.08 (0.25) TL arasında değiştiği söylenebilir[9].

Sonuç almak için maliyet ve kârın doğru tespiti önemli

Esasen maliyetlerin ve peşi sıra gelen kâr oranlarının doğru tespit edilemediği yerde çözüme yönelik yanlış politikalarla boşuna zaman kaybedilmiş olacaktır. Yukarıda yer verilen örnekte olduğu gibi aracı kârları olmadan bile üreticiden 2.50 TL'ye alınan ürünün yolculuğu sırasında oluşan maliyetler nedeniyle ortalama 7.08 TL'ye markete ulaşmakta ve marketin uygulayacağı en az yüzde 10 kâr payı ile 7.80 TL'ye tüketicinin sofrasına gelmektedir. Dolayısıyla sadece aracıların çokluğundan kaynaklı bir fiyat artışından bahsetmek mümkün değildir. Devamlı vurguladığımız lojistik maliyetler dikkate alınmadığı sürece sorunun çözümü eksik kalacaktır. Ürünlerde yaşanan fiyat yüksekliği sorunun çözümü için aşağıdaki başlıklara özellikle dikkat edilmesinde fayda bulunmaktadır.

1 Sebze ve meyve ticaretinin çeşitli aşamalarından alınan farklı oranlardaki vergilerin maliyetleri de arttırması nedeniyle sebze ve meyve tedarik zincirinin tüm aşamalarında (Örn: Nakliye, Ambajlama yüzde 18 KDV vb.) tek bir KDV oranının uygulanması faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

2 Nakliyede karma (kara-deniz-hava) taşımacılığın teşvik edilmesi ile birlikte köprü ve otoyollardan alınan ücretlerin, gıda taşıması yapanlar için, örneğin yüzde 50 indirimli ödenmesi sağlanmalıdır.

4 Üretim miktarına göre yetersiz olan soğuk hava ve diğer depoların gerek üretim gerekse tüketim bölgelerinde yeterli sayıda, ürünlere uygun olarak inşaa edilerek kayıt altına alınması, ıskarta ve nakliye masraflarının azaltırken aynı zamanda stokçuluğu engelleyecektir.

5 Yerel yönetimler eliğiyle halk marketlerin kurulup yaygınlaştırılması teşvik edilerek zincir marketlerle rekabet etmesi sağlanırken aynı zamanda tüketim bölgelerinde üretim yapılması teşvik edilerek başta İstanbul, Ankara, İzmir olmak üzere tüketim ağırlıklı şehirlerin her birinin etrafı daha iyi organize edilerek 4-5 dönümlük aile tarım işletmeleri kuşağı[10] oluşturulması aracı sayısının azalmasını sağlayacak, aynı zamanda nakliye depolama vb. maliyetleri düşürmede etkili olacaktır.

6 Sebze ve Meyve ürünleri üreticiden direkt alabilen perakendeciler, pandemi sonrası piyasada güçlerini artırmışlardır. Marketlerin sebze ve meyve ürün satış politikası ile talep miktarına göre satış fiyatları üzerine istediği oranda kâr koyabilmesi, pazarcı ve manav esnafını da fiyat belirlemede etkilemekte bu durum market-pazar fiyatlarının birbirine yakın seyretmesine neden olmaktadır. Bu nedenle piyasaya yön verecek güce sahip perakendecilerce satılan sebze- meyvelere kâr hakkı (Kâr oranı: Fatura üzerinde kâr oranın belirtilmesi)[11] getirilmesi hem kayıt dışılığı hem de haksız kazancın önüne geçilmesini sağlayacaktır.

7 Maliyetler, çıkarıldıktan sonra ürün satışında makul kâr oranları üzerinde haksız kazanç sağlayanların kamuoyuna teşhir edilmesi tüketici baskısı sağlayacağından kâr oranları aşağıya çekilerek fiyatları düşürmede etkili olabilecektir.

10 https://lean.org.tr/tarima-yalin-bakis/
11 https://www.haberler.com/komisyoncudardan-sebze-meyve-fiyatlarina-kar-orani-11722692-haberi/

Kaynakça:
1- Saka, A. (2012, 25 Eylül). Lojistik tanımı, tarihsel gelişimi…22 Mart 2016 tarihinde http://www.lojisturk.net/guncel/lojistik-tanimi-tarihsel-gelisimi-1341827844h.html
2- Ürün Fiyatlarında Lojistik Maliyetlerin Analizi: Yaş Meyve-Sebze Sektörü
3-https://www.mtso.org.tr/uploads/library/2018/03/zir-yuk-muh-mustafa-unlu-turuncgillerde-hasat-sonrasi-meydana-gelen-kayiplar-5JHn.pdf
4-https://www.akib.org.tr/tr/birliklerimiz-yas-meyve-sebze-sirkuler-narenciye-hasat-iscisi-ucretleri-hk.html
5 Ankara-Antalya-İstanbul Hal saha verileri
6- Meslek Mensupları Hamalcılar odası vb görüşme verileri 2017
7- https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/tr/main%20menu/analizler/yas-meyve-sebze-tedarik-zincirinde-fiyat-olusumu
8 Mersin Ünv Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek lisans Bitirme Projesi Nurten Nacak Dağlı Haziran/2017
9- Gıda perakendeciler derneği görüşme verileri 2016
10-https://lean.org.tr/tarima-yalin-bakis/
11-https://www.haberler.com/komisyoncudardan-sebze-meyve-fiyatlarina-kar-orani-11722692-haberi/

TOBB İkili Odalar

İş yaptığınız ülkede

İşinizi büyütmek mi istiyorsunuz?

Ticaret ve yatırım için yeni ortaklar mı bulmak istiyorsunuz?

Ülke hakkında daha fazla bilgi mi edinmek istiyorsunuz?

Sorununuz mu var?

Veya yurt dışına açılmak mı istiyorsunuz?

TOBB İkili Odalar Platformunu Takip Edin











Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi*



Türkiye ile Arnavutluk arasındaki ticaret hacmini 2 milyar dolara yükseltme hedefi

Türkiye ile Arnavutluk arasındaki ticareti 2 milyar dolara yükseltme hedefiyle video konferans yoluyla yapılan toplantıda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, iki ülke arasındaki iktisadi ilişkilerin tarihten gelen bağları güçlendirdiğini vurguladı.

Türkiye-Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odası Forumu I. Ekonomi Konferansı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Anila Denaj, Türkiye'nin Tiran Büyükelçisi Murat Ahmet Yörük, Arnavutluk Ankara Büyükelçisi Kastriot Robo ve Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği Başkanı Ines Mucostepa'nın katılımı ile video konferans yoluyla gerçekleştirildi. TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu burada yaptığı konuşmada, Türkiye ile Arnavutluk arasında güçlü dostluk ve kardeşlik bağları olduğunu vurgulayarak, "İkili siyasi ilişkiler, stratejik ortaklık seviyesine çıkarılmıştır. İktisadi ilişkilerimiz, tarihten gelen bağlarımızı daha da güçlendirmektedir" dedi.

"AB üyelik sürecini destekliyoruz"

Arnavutluk'un, coğrafi konumu ve Avrupa Birliği üyelik süreci ile ciddi iş fırsatları sunduğunu belirten Başkan Rifat Hisarcıklıoğlu, Arnavutluk'un Avrupa Birliği ile üyelik sürecini desteklediklerini, üyelik müzakerelerinin bir an önce başlatılmasını dilediklerini söyledi. Bu sürecin ciddi bir iktisadi dönüşüm ve kalkınma getireceğine inandığını aktaran Hisarcıklıoğlu, "Ülkelerimiz arasındaki serbest ticaret anlaşması,



karşılıklı ticaretimiz için elverişli bir ortam sağlamıştır. Son on yılda ticaretimiz ikiye katlanmıştır. Ticaretimizi yarım milyar dolar seviyesinden 2 milyar dolara yükseltmemizin de mümkün olduğuna inanıyoruz. Bunun için çalışıyoruz. İş insanlarımız, Arnavutluk ekonomisine ve Arnavutluk'un parlak geleceğine inanarak, Arnavutluk'ta ciddi yatırımlar yapmıştır. Bankacılık, telekom, finans, enerji, madencilik, demir-çelik ve tarımsal üretim gibi alanlardaki yatırımlarımız daha farklı alanları kapsayacak şekilde artacaktır" diye konuştu.

Hizmetlerden yararlanma çağrısı

Rifa Hisarcıklıoğlu, TOBB ile Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği'nin ilişkilerin iktisadi boyutunu güçlendirmek için yakın işbirliği içinde olduğunu, bu kapsamda Türkiye-Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odası Forumu'nu kurduklarını söyledi. İkili ilişkilere ticaret ve yatırımlarla katkı sağlamak isteyen iş insanlarına destek vermek istediklerini belirten Hisarcıklıoğlu, tüm katılımcı firmaları Türkiye-Arnavutluk İki Odasına üye olmaya davet ederek, hizmetlerden yararlanmalarını istedi.

"Deneyimlerimizi aktarmıştık"

Arnavutluk Odalar Birliği ile EUOCHAMBRES ve Balkan Odalar Birliği'nde birlikte çalıştıklarını anımsatan TOBB Başkanı Rifa Hisarcıklıoğlu, şöyle devam etti: "İnanıyorum ki Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Anila Denaj'ın destekleri ile Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği daha da güçlenecektir. Güçlü Oda, özel sektörün gelişimi ve daha yatırımcı dostu iş ortamı için, yatırımcılara verilecek önemli bir destek olacaktır. 2019 yılı Aralık ayında Tiran ve 2020 yılı Ocak ayında Ankara'da Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Anila Denaj ile yaptığımız görüşmeler sonrasında, bu yönde ciddi bir iyileşme sinyali almıştık. Bakanın talimatı üzerine, arkadaşım Ines Mucestepa ile birlikte çalışarak, Arnavutluk'tan bir heyeti geçen yıl ağırlamıştık. Türkiye'deki oda sistemi, gümrük kapıları modernizasyonu ve organize sanayi bölgeleri konusundaki deneyimlerimizi aktarmıştık. Pandemi sonrası, bu yöndeki temasların yoğunlaşacağına inanıyorum."

Hisarcıklıoğlu, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Anila Denaj'a teşekkür ederek, "Bakanlar; bu iş forumuna iştirak etmeniz Türkiye'den ve Arnavutluk'tan iş forumumuza katılan iş insanlarını onurlandırmış ve cesaretlendirmiştir" dedi.



"Stratejik ortaklık seviyesine çıkarılan ilişkiler oldukça önemli"

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan da Arnavutluk Başbakanı Edi Rama'nın Türkiye'ye 6-7 Ocak'ta gerçekleştirdiği resmi ziyaretten sonra iki ülke arasında İş ve Yatırım Forumunun düzenleniyor olmasını oldukça önemli gördüğünü ifade etti. Pekcan, iki ülke arasındaki ilişkilerin stratejik ortalık seviyesine çıkarılmasına yönelik bildirinin de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Rama arasında imzalandığını hatırlattı. Türkiye ekonomisinin 2020'nin ortalarından itibaren özellikle de son çeyrekte önemli normalleşme emareleri sergilediğine değinen Pekcan, 51.2 milyar dolarlık ihracatla son çeyrekte bugüne kadarki en yüksek çeyrek dönem ihracat rakamının elde edildiğini, 2021 Ocak ayı itibarıyla kapasite kullanım oranının da 75.6 seviyesine yükseldiğini söyledi.

"Endeksler ve kapasite yükseliyor"

Doğrudan yatırımlar açısından 2020'nin Ocak-Kasım döneminde salgına rağmen 6.1 milyar dolar giriş olmasının oldukça önemini vurgulayan Pekcan, İmalat Sektörü (PMI) Endeksi'nin, geçen ay yeniden yükselerek 50 seviyesinin üzerinde gerçekleştiğini belirtti. Türkiye ile Arnavutluk arasında ticaret hacminin yıllar içerisinde giderek artarak 500 milyon dolar seviyesine geldiğini anımsatan Pekcan, ticari ilişkilerin gelişimi bakımından 2008'den bu yana yürürlükte olan Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) önemli olduğunu söyledi.

Pekcan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile muadili Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği arasında geçen yıl kurulan forumun ilişkilere önemli bir ivme kazandıracağına inandığına değinerek, bu anlamda Türkiye-Arnavutluk İş Konseyi'ne önemli sorumluluk düştüğünü söyledi. Devlet başkanlarının vizyonları ve destekleri sayesinde ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin çok daha ileri seviyelere taşınacağına inandığını dile getiren Pekcan, forumun gerçekleşmesine katkı sunan Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Anila Denaj, Arnavutluk hükümeti, büyükelçiler, TOBB ve Arnavutluk Odalar Birliğine teşekkür etti.

"Türkiye, dost bir ülke olduğunu her daim gösterdi"

Arnavutluk Maliye ve Ekonomi Bakanı Anila Denaj ise Türkiye'nin 2019'daki depremden sonra Arnavutluk'a destek veren ilk ülkelerden olduğunu ve Fier şehrinde bir hastane yaptığını belirterek, "Türkiye Arnavutluk'un bölgede ve daha geniş bir coğrafyada en önemli stratejik ortaklarından biridir." dedi. Türkiye ile Arnavutluk ilişkilerine değinen Denaj, "Türkiye dost bir ülke olduğunu göstermiştir. En zor anlarda bizim yanımızda bulunan bir ülkedir. Kasım 2019'daki depremin ilk anlarından itibaren arama kurtarma ekipleri gönder-

miştir. Bununla da kalmayıp desteğini her alanda gösterdi. Türkiye'nin desteğiyle yapılan Fier Bölgesel Hastanesi kısa süre içinde tamamlanacak." ifadelerini kullandı. Denaj, Türkiye'nin Arnavutluk'a verdiği destek için teşekkür ederek, "Türkiye Arnavutluk'un bölgede ve daha geniş bir coğrafyada en önemli stratejik ortaklarından biridir. Biraz önce söylediklerim de bunu teyit eder" ifadesini kullandı.

"İkili ilişkilerimiz pandemiye rağmen gelişmeyi sürdürdü"

Yeni tip COVID-19 salgını nedeniyle zorlu geçen 2020 yılında da ikili ilişkilerin gelişmeye devam ettiğini vurgulayan Anila Denaj, Arnavutluk Başbakanı Edi Rama'nın Türkiye ziyaretini hatırlatarak, "Hükümetlerimiz ve kurumlarımız arasında mutabık kalınan konuları hayata geçirmek için imzalanan bildiriler iki ülke arasındaki ilişkilerde yeni bir başlık açma imkanı sağlamaktadır" diye konuştu.

Anila Denaj, iki ülke yatırımcılarının işbirliği ve yatırım çalışmalarına da değinerek, "Türk yatırımcıların işlerini kolaylaştırmak için elimizden geleni yapmaktayız. Bu konuya iki hükümetin de ilgili kurumlarının katkıları var. Turizm ve altyapı gibi birçok alanda işbirliği artmaktadır. Aynı zamanda dijitalleşme çağında çok önemli olan inovasyon gibi birçok alanda işbirliğimizi geliştirmek istiyoruz" dedi. Toplantının Arnavutluk'ta ticareti ve ticaret odalarını geliştirmek için önemli olduğunu vurgulayan Denaj, "Deneyimlerin paylaşılması bizim ve ilişkilerimizin gelişmesi için çok önemli. En iyi deneyimleri uygulamak için çalışmalarımız bulunuyor" dedi.

"594 Türk şirketi faal"

Arnavutluk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği Başkanı Ines Mucostepa da ikili ticari ilişkilerin 2020 yılında yüzde 8.2 olduğunu, Arnavutluk'ta toplam 594 Türk şirketinin kayıtlı ve faal olduğunu söyledi. Mucostepa, Türk şirketlerini, turizmden başlayarak, ulaştırma, alt yapı ve tarım, enerji gibi stratejik sektörlere doğrudan yatırım yapmaya davet etti. İki ülke arasındaki ekonomik gelişmeyi teşvik ettiklerini belirten Mucostepa, işbirliğini iyileştirmek için projeler yaptıklarını iletti.

"Verimli bir dönem yaşanıyor"

Türkiye'nin Tiran Büyükelçisi Murat Ahmet Yörük ise bu etkinliğin uzun zamandır üzerinde çalıştıkları iki ülke siyaset ve iş dünyaları ile ekonomi uzmanlarını bir araya getiren ilk etkinlik olduğunu söyledi. Yörük, konferansın temel amacının iki ülke iş dünyalarına yeni fırsat pencereleri açmak ve somut bir perspektif sunmak olduğunu belirtti. Büyükelçi Yörük, küresel ölçekte ekonomilerin çok zor bir dönemden geçtiği bu süreçte, Türkiye ile Arnavutluk arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerin verimli dönemini yaşadığını vurguladı. Arnavutluk Ankara Büyükelçisi Kastriot Robo da bu konferansın organize edilmesinin iki ülke için kritik öneme sahip olduğuna dikkat çekti. Türkiye ve Arnavutluk'un ticaret ve ekonomik alanlarda çok büyük potansiyele sahip olduğunu vurgulayan Robo, Arnavutluk'ta bulunan Türk yatırımlarının önemli olduğunu, iki ülke arasındaki ekonomik işbirliğinin artırılması için daha fazla imkan yaratılacağını sözlerine eklid.



Türkiye-Azerbaycan arasındaki İş Forumu'na Ömer Zeydan, katıldı

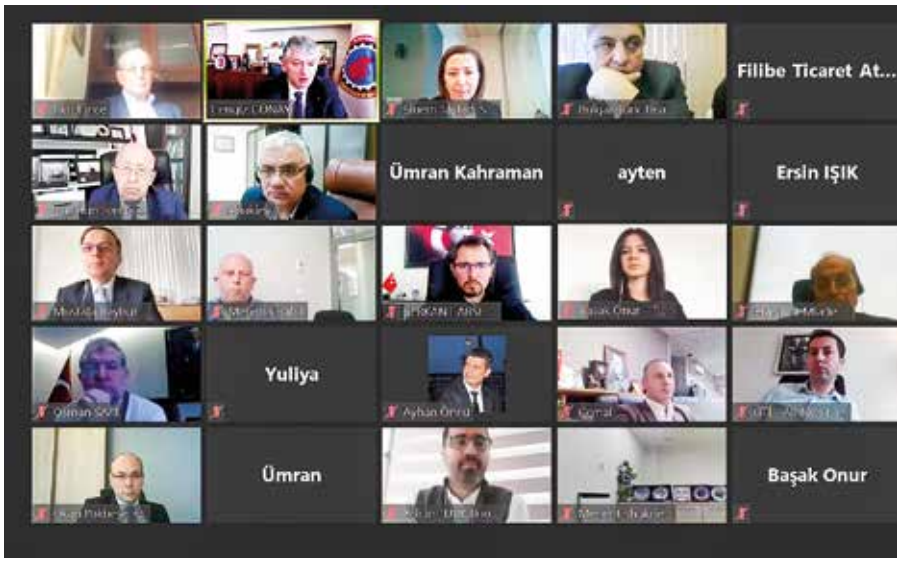
18-19 Şubat 2021 tarihlerinde gerçekleşen Türkiye-Azerbaycan Karma Ekonomik Komisyonu 9. Dönem Toplantısı vesilesiyle düzenlenen Türkiye Azerbaycan Yuvarlak Masa ve İş Forumu Toplantılarına Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Zeydan katıldı.



Mustafa Saraçöz, FBCCI CEO'su Hoque ile görüştü

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genel Sekreteri Mustafa Saraçöz, video konferans aracılığıyla Bangladeş Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonu (FBCCI) CEO'su Mohammad Mahfuzul Hoque ile görüştü. Görüşmede, TOBB ile FBCCI arasındaki işbirliğinin geliştirilmesi ve D-8 Ticaret ve Sanayi Odası ile ilgili konular görüşüldü.

Türkiye-Bulgaristan TSO Forumu Ortak Yönetim Kurulu Toplantısı yapıldı



Türkiye-Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası Forumu Ortak Yönetim Kurulu Toplantısı, Türk Tarafı Eş Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay ile Bulgar Tarafı Eş Başkanı ve Bulgar-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (BULTİŞAD) Başkanı Fikret İnce Eş Başkanlığı'nda sanal ortamda gerçekleşti.

Toplantının açılışında konuşan Eş-Başkan Cengiz Günay, iki ülke arasındaki dış ticaret rakamlarının dengede olduğunu ifade ederek, bu dengenin korunarak ikili ticaretin daha da yukarıya taşınması için işbirliği içindeki çalışmaların sürmesine vurgu yaptı. Günay, Türkiye-Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası Forumu olarak hem Bulgaristan'daki yatırımların artması, hem Bulgaristan'dan Türkiye'ye yatırımcı getirilmesi, aynı zamanda karşılıklı ticaretin arttırılması için de çalışmaların süreceğini belirtti.

Açılışta söz alan Eş-Başkan İnce, iki ülke arasındaki ticaret hacminin artırılması gerektiğini ifade etti. Pandemi ile birlikte tedarik zincirlerinin kırıldığına dikkat çeken İnce, artık ülkelerin daha çok komşuları ile ticaret yapmaya başladığını, bu durumun Türkiye ve Bulgaristan açısından bir fırsat olduğunu vurguladı. Toplantıya Sofya Ticaret Müşavirleri Okan Pakbeşe ve Sinem Taştan ile Bulgaristan'ın İstanbul Başkonsolosu Toşko Tomov'un yanı sıra Türkiye Ticaret ve Sanayi Odası Forumu'nun Türk ve Bulgar tarafı üyeleri katıldı.

Bulgaristan pazarı için ticaret ve yatırım fırsatları webinarı yapıldı



Mutabakat Zaptı, Moldova Ticaret Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türkiye-Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası Forumu işbirliğinde, T.C. Sofya Ticaret Müşavirleri Okan Pakbeşe ve Sinem Taştan'ın konuşmacı olduğu 'Bulgaristan Pazarına Giriş: Ticaret ve Yatırım Fırsatları' konulu webinar gerçekleştirildi. Etkinliğe, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve Türkiye-Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası Forumu Eş-Başkanı Cengiz Günay başkanlık etti. Bilgilendirme toplantısına 100'ün üzerinde firma katıldı.

Cengiz Günay'ın gerçekleştirdiği açılış konuşmasının ardından, Okan Pakbeşe ve Sinem Taştan, katılımcılara Bulgaristan pazarı, ticaret ve yatırım fırsatları hakkında bilgi verdi. Sunumların ardından soru-cevap bölümüne geçilerek, katılımcıların soruları cevaplandı. Türkiye-Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası Forumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile Bulgar-Türk Ticaret ve Sanayi Odası (BULTİŞAD) tarafından 2020 yılında kuruldu. Oda'nın Türkiye tarafı Başkan ve üyeleri TOBB, Bulgaristan tarafı da BULTİŞAD tarafından belirleniyor. Yıllık ekonomi zirveleri, ortak yönetim kurulu toplantıları, iş forumları, iş görüşmeleri ve Türkiye-Bulgaristan ilişkilerini geliştirmeye dönük çalışmalar, Türkiye-Bulgaristan Ticaret ve Sanayi Odası Forumu'nun ana çalışma alanlarını teşkil ediyor.



Doğallığın şehri Balıkesir'de binlerce yıllık tarihin izine rastlamak mümkün

Binlerce yıllık kültür birikimi, tarihsel, sosyal ve tabiat zenginliklerinin yanında yöresel ürünleriyle önemli bir merkez özelliği taşıyan Balıkesir'de bugün itibarıyla 12 coğrafi işareti bulunuyor. Balıkesir'de Marmara Mermeri'nden Balıkesir Kuzu Eti'ne, Balıkesir Höşmerim Tatlısı'ndan Gönen İğne Oyası'na kadar tüm yöresel ürünlerde binlerce yıllık tarihin izine rastlamak mümkün.

Tarihi, kültürel ve doğal güzellikleriyle tanınan Balıkesir, tescillenen yöresel ürünlerine her geçen gün bir yenisini daha ekliyor. Son olarak Burhaniye Zeytinyağı'nı Türk Patent ve Marka Kurumu'na tescilleterek, coğrafi işaretleri arasına ekleyen Balıkesir, böylece şehre özgü bir ürünü daha koruma altına aldı.

Şu anda Balıkesir'in 12 coğrafi işaretli bulunuyor. Bu ürünler Ayvalık Zeytinyağı, Balıkesir Kuzu Eti, Balıkesir Höşmerim Tatlısı, Burhaniye Zeytinyağı, Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini, Edremit Zeytinyağı, Kapıdağ Mor Soğanı, Susurluk ayranı, Susurluk Tostu, Gönen İğne Oyası, Yağcıbedir El Halısı ve Marmara Adası Mermeri olarak sıralanıyor.





Altın sarısı rengiyle, hoş kokulu ve yüksek aromalı bir zeytinyağı

2007'de Ayvalık Ticaret Odası tarafından tescil ettirilen Ayvalık Zeytinyağı; altın sarısı renkte, hoş kokulu, yüksek aromalı, kimyasal ve duyusal özellikleri oldukça iyi olan Ayvalık-Edremit zeytinlerinden üretiliyor. Ayvalık Ticaret Odası'na başvuru yapan markalı ürünler, ATO Lab. Liz. A.Ş.'de yer alan Zeytinyağı Duyusal Analiz Laboratuvarı'nda Kimyasal ve Akredite Duyusal analizlerden geçtikten sonra, natürel sızma zeytinyağı kalitesinde olup Ayvalık Zeytinyağı özelliklerini taşıyor ise Ayvalık Zetinyağı Coğrafi İşaret Hologramı veriliyor.

2000 yıllık zeytincilik geçmişi Burhaniye'yi öne çıkarıyor

Burhaniye'de bulunan Adramytteion antik kentinde yapılan kazı çalışmalarından elde edilen bulgulara göre, yörede zeytinciliğin 2000 yıllık bir geçmişi bulunmakta. 2020'de Burhaniye Ticaret Odası tarafından tescil ettirilen Burhaniye Zeytinyağı, Ayvalık çeşidi zeytinlerin sıkımı ile elde edilen natürel sızma zeytinyağı. Erken hasat zeytinlerden üretilen Burhaniye Zeytinyağı'nın meyvemsiliği, acılığı ve yakıcılığı yüksek, asit değerleri ise oldukça düşük. Olgun hasat zeytinlerden üretilen Burhaniye Zeytinyağı'nın meyvemsilik, acılık ve yakıcılık değerleri erken hasada göre daha düşük oluyor. Burhaniye Zeytinyağı'nın rengi erken hasatta yeşil-sarı, olgun hasatta ise altın sarısı,

Zeytinin kümesi Edremit'te

Edremit Ticaret Odası tarafından tescil ettirilen Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini,

Balıkesir'in Menşe Adları

Ayvalık Zeytinyağı
Balıkesir Kuzu Eti
Burhaniye Zeytinyağı
Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini
Edremit Zeytinyağı
Kapıdağ Mor Soğanı

Balıkesir'in Mahreç İşaretleri

Balıkesir Höşmerim Tatlısı
Gönen İğne Oyası
Manyas Kelle Peyniri
Marmara Beyazı
Susurluk Ayranı
Susurluk Tost
Yağcıbedir El Halısı









Edremit Körfezi'nde 50-250 metre arasında rakımda yetiştirilen ağaçlardan elde ediliyor. Zeytinler ayıklandıktan sonra ham olarak çizilip tatlandırılıyor. Tatlandırılmasında sadece içme suyu kullanılan Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini'ne başka herhangi bir ısıl ya da kimyasal işlem uygulanmıyor. Edremit Ticaret Odası tarafından tescil ettirilen Edremit Zeytinyağı, Edremit yağlık zeytin çeşidinden elde ediliyor. Diğer yağlardan ayrılan temel özellikleri; meyvemsi tadı, hafif ve akıcı olan yapısı. Edremit'te bulunan zeytin ve zeytinyağı üreticileri; zeytinyağı sektöründe yer alan firmalar ile Zeytin Kümelenmesi projesi kapsamında Edremit Körfezi Yeşil Çizik Zeytini'nin ve Edremit Zeytinyağı'nın pazar potansiyelini artırarak, küresel pazara açılmasını hedefliyorlar.

Tadı, lezzeti ve dokusuyla damaklardaki hatıra, kuzu eti

2018'de Balıkesir Ticaret Borsası tarafından tescil ettirilen Balıkesir Kuzu Eti; Kıvırcık ırkından gelen lezzetli etiyle öne çıkıyor. Balıkesir'in yaylalarında doğal ortamda beslenen Merinos ve Kıvırcık Irkı koyunların melezlerinden elde edilen Balıkesir Kuzu Eti, Kıvırcık ırkından gelen lezzeti ve et kalitesi, hastalık direnci, ince kuyruk yapısı nedeniyle kas arası ve kas içi yağlanmanın makul seviyede olması ile Merinos ırkından gelen yıl boyu üreme ve erken gelişme özelliği sayesinde yurt genelinde ismi ile aranan, tüketicinin en çok tercih ettiği et türü.

Güvenli Gıda Zinciri ile; Balıkesir Ticaret Borsası ile protokol imzalayan marketler, kasaplar ya da restoranlar yolu ile tüketiciye ulaşan etlerin üzerindeki barkod ve karekodların akıllı telefonlarda okutulması sonrası satın alınan ete ait tüm bilgilere ulaşılabiliyor.



Balıkesir Höşmerim Tatlısı

2015 yılında Balıkesir Aşçı Köfteci ve Benzerleri Esnaf Odası tarafından tescil ettirilen Balıkesir Höşmerim Tatlısı; tuzsuz peynir, şeker, irmik ve yumurta sarısı ile yapılıyor. Balıkesir'de doğan ve Osmanlı'dan günümüze ulaşan Balıkesir höşmerim tatlısı lezzetiyle fark yaratıyor.

El sanatlarıyla revaçta

2014 yılında Gönen Belediye Başkanlığı tarafından tescil ettirilen Gönen İğne Oyası, çok uzun yıllardır kadınlar tarafından üretilen geleneksel bir sanat. Gönen İğne Oyası'nı diğer yörelerin iğne oyasından ayıran en önemli özellik, kafes görünümündeki gözemesiz ilmik kullanımı ve bacak olarak tanımlanan dik konumda yan yana sıralanmış fiyonkların uygulanması oluyor. Diğer yörelerin tamamında üçgen (gözemeli) ilmik kullanılıyor. Balıkesir Gönen'de bu sanatı tanıtmak için her yıl Ulusal Oya ve Çeyiz Festivali düzenleniyor.

Yüzde yüz koyun yününden yapılan el halısı, Yağcıbedir

Yağcıbedir El Halısı, özellikle Balıkesir'in Sındırgı ve Bigadiç köylerinde dokunuyor. Yüzde yüz koyun yününden yapılan ve doğallığıyla ön plana çıkan halılar, bir santimetrekaresinde barındırdığı 35 ilmekle uzun yıllar sağlamlığını koruyabiliyor. Yağcıbedir El Halısı, kök boyalarla boyandığı için renkleri hiç solmuyor. Yağcıbedir El Halısı'nda lacivert (gök), kırmızı (al), koyu kırmızı (nariç), beyaz (ak) olmak üzere dört ana renk kullanılıyor. Halının lacivert zeminli dokuması ortasında çizgi şeklinde yol ve bordüründe de su şeklinde olan beyaz renk en önemli özelliği.

Bu soğan sadece dört mahallede yetişiyor

2018'de Erdek Ticaret Odası tarafından tescil ettirilen Kapıdağ Mor Soğanı, sadece Erdek kırsalında 4 mahallede yetiştiriliyor. Soğan; koyu mor rengini, tadını ve aromasını Kapıdağ Yarımadası'nın iskeletçe zengin kum balçığı ve kumlu topraklarından alıyor. Sıklıkla balığın yanında tüketildiği için "balık soğanı" olarak bilinen Kapıdağ Mor Soğanı; yumuşak, sulu ve tatlı yapısıyla dikkat çekiyor. Kapıdağ Mor Soğanı, topraktan söküldükten sonra sapları örülerek muhafaza ediliyor.

Osmanlıdan gelen bir peynir

2020'de Manyas Kaymakamlığı tarafından tescil ettirilen Manyas Kelle Peyniri'nin





tarihi Osmanlı dönemine kadar uzanmakta. Arnavut göçmenlerinin Balıkesir ili civarına göçüyle bölgede bu peynirin üretilmeye başlandığı biliniyor. Manyas Kelle Peyniri, telemeden peynir altı suyunun süzülmesi için torbalara konulup çengellere asılarak süzülme işleminin gerçekleştirilmesi ve süzülen peynir kitlesinin şeklinin kelleyi andırmasından bu adı almış. Manyas Kelle Peyniri; sert kabuklu, sarıdan açık sarıya kadar veya beyaz renkte olabilen yarıksız, gözenekli yapıda, tat olarak kendine has aromaya sahip sert ve tuzlu bir peynir.

Marmara Beyazı

2018'de Erdek Ticaret Odası tarafından tescil ettirilen Marmara Beyazı; zarafeti temsil eden bir mermer türü. Hem ülkemizde hem de dünyada önemli yapılara hayat veren bu mermer; Edirne'deki Selimiye Camii'nde, Mescid-i Aksa'da, Efes ve Truva uygarlıklarındaki birçok yapıda kullanılmış.

Molaların vazgeçilmez ikilisi

Bursa-İzmir üzerinden yolculuk yapanların severek tükettiği Susurluk Tostu ve Susurluk Ayranı, 2017'de Susurluk Ticaret Odası tarafından tescil ettirildi. Susurluk Tostu; iki Ekmek dilimi arasına peynir ve/veya sucuk konarak tost makinesinde gevretilip kızartılarak ve dışına yağ sürülerek yapılıyor. Kendine özgü lezzetini ekmeğinden, dana sucuğu ve /veya çok az tuzlu kelle peynirinden alıyor.

Susurluk Ayranı'nın tarihi 1950'li yıllara dayanıyor. Tadı ve köpüğüyle ünlü Susurluk Ayranı, hiçbir katkı maddesi içermiyor. Yalnızca doğal yoğurt, tuz ve su ile hazırlanan bu ayran, yoğurdun kendi yağı ve kaymağı alınmadan yapıldığı için köpüklü oluyor. Susurluk ayranı için her yıl, "Susurluk Ayran Festivali" düzenleniyor. Susurluk Ayranı Türk kültüründe ve özellikle yörede geleneksel içecek maddesi olarak ilçenin sembolü haline gelmiş bir ürün.



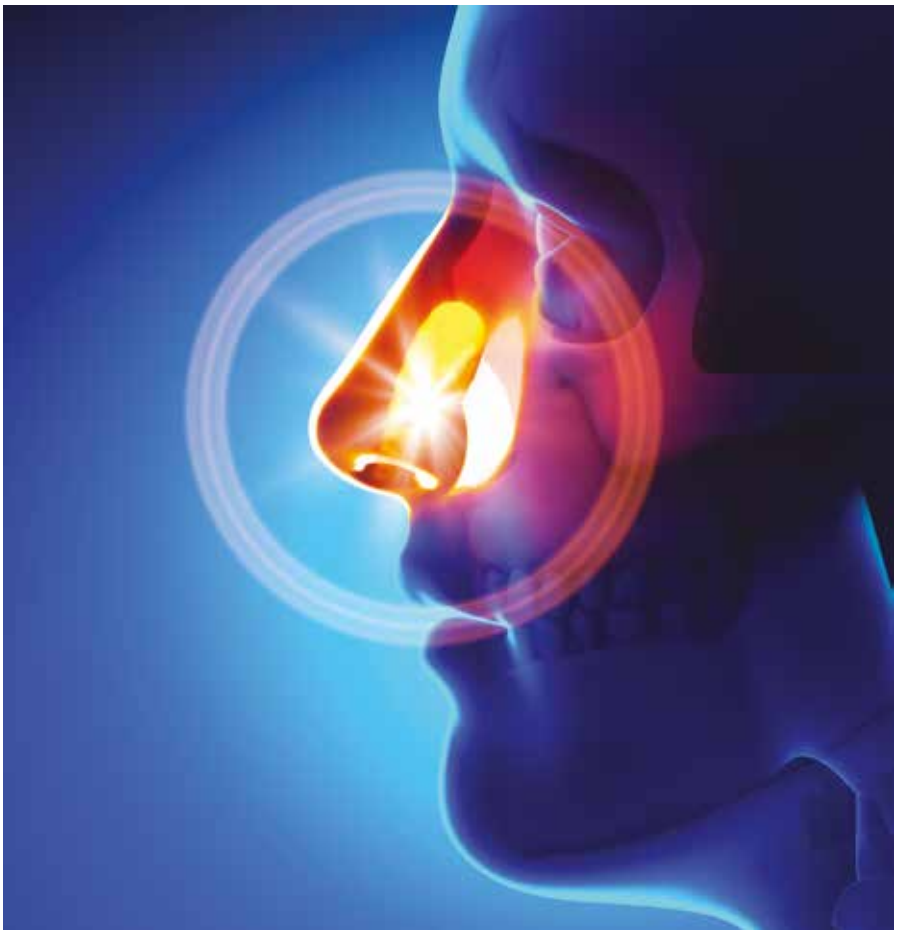
BİR ÜRÜN BİR ÖYKÜ (Anonim)



İlk höşmerim üretimini, Orta Asyadan göçler yolu ile gelen Anadolu Yörükleri'nin yaptığı bilinmektedir ancak bu tatlının ismi o dönemde 'Peynir Tatlısı' şeklindeydi. İsim konusunda başka bir rivayete göre, höşmerime Osmanlı döneminden gelen bir isim konulmuş. Osmanlı dönemindeki Türk aile yapısında bugünde geçerliliğini ismen koruyan evli olan kadınlar eşlerine "Er veya Erim" diye hitap ederdi. Askerden dönen eşine yoksulluk nedeni ile evindeki mutfakta pek bir şey bulamayıp evde bulunan kendi ürettikleri peynir, irmik ve şekerden ilk kez yaptığı bir tatlıyı eşine ikram eder ve eşinin tepkisini bekler. Bu tatlıyı ilk kez hazırlayıp eşine sunan genç gelinin çekingen ve korkmuş bir şekilde eşine "Hoş mu erim?" diye sorar ve bu tatlının isminin buradan geldiğine inanılır. Günümüze ise bu tatlının adı 'Hoşmu Erim'den değişikliklere uğrayarak 'Höşmerim' veya 'Höşmelim' adını alır. Yöre ile özdeşleşen höşmerim tatlısı bugün Balıkesir'in meşhur tatlısı olarak bilinir.

Tıkanık burunla nereye kadar sağlık?

Günlük hayatta en sık karşılaşılan rahatsızlıklardan biri olan burun tıkanıklığını ve nedenlerini sizler için uzmanı ile konuştuk. Pandemi nedeniyle sağlık konusunda her an stres yaşadığımız şu günlerde özellikle iki haftadan fazla süren burun tıkanıklıklarına baktırmak gerekiyor.



Günlük hayatta en sık karşılaşılan sağlık problemleri arasında yer alan burun tıkanıklığı, uyku kalitesini bozması ve bunun sonucu gün içinde görülen yorgunluk, gerginlik, horlama, bazen geniz akıntısı baş ağrısı, ağızdan nefes almanın getirdiği ek problemlerle (boğaz kuruması, farenjit, sık boğaz enfeksiyonu, diş çürükleri, öksürük) hayatımızda süregelen kronik sağlık sorunları arasında her daim yerini aldı. Yine burun tıkanıklığı sportif performansta düşüklük, çocuklarda kulak enfeksiyonu ve yüzde şekil değişikliği gibi sonuçlar doğurabilir. Özellikle iki haftadan fazla sürüyorsa enfeksiyon haricinde altta yatan nedenleri araştırmak gerekiyor.

TOBB ETÜ Hastanesi Kulak Burun Boğaz Hastalıkları Uzmanı Prof. Dr. M. Can Koç ile burun tıkanıklığının nedenlerini ve olası tehlikelerini konuştuk. Bazı hastalarda burun tıkanıklığı ve horlama ile beraber uykuda nefes durmasının (tıkayıcı uyku apnesi) olası tehlikeler arasında yer aldığı bilgisini veren Koç, "Bu durum burundaki tıkanıklığın zamanla yol açtığı horlama sonucu küçük dil ve yumuşak damağın sarkmasından kaynaklanır. Böyle durumlarda hipertansiyon ve kalp rahatsızlıkları daha sık görülür ve hayati risk taşır. Hastanın çene yapısı, kilosu, bademciklerinin büyüklüğü sorunu daha da büyütebilir" dedi.

Burunun görevleri nedir?

Burunun görevleri havayı temizlemek, nemlendirmek, filtre etmek, ısıtmak ve koku almaktır. Bunların normal düzeyde gerçekleşebilmesi için burunun iç yapılarının normal anatomik yapıda ve düzgün fonksiyonlu olması gerekir.

Burun tıkanıklığı çocuklarda da sık görülen ve önemli sonuçlar doğurabilen bir sağlık sorunudur. Artan diş çürükleri, diş,çene ve yüz şeklinde sorunlara neden olabilir, sık kulak ve boğaz enfeksiyonu görülür. Burun tıkanıklıklarının altta yatan nedeni bilinirse genellikle kolay çözümleri mevcuttur.

Burun tıkanıklığının başlıca nedenleri nelerdir?

Nedenleri başlıca dört ana gruba ayırabiliriz. Öncelikle:

1 YAPISAL PROBLEMLER

Septum deviasyonu: Yetişkinlerde en büyük sorun septum deviasyonudur. Burun içinin orta bölmesine septum adı verilir, burun boşluğunu ikiye ayırır. Önü kıkırdak arkası ince bir kemik yapıdan oluşur. Bu duvarın eğriliklerine deviasyon denir. Eğriliklerin düzeltilmesi ve fazlalıkların çıkarılması ile rahatlama sağlanır. Bu ameliyata septoplasti adı verilir. Yüzde şişlikler, morarma oluşmaz. 2-3 gün burunda kalan tamponları da artık kullanmamaktayız. Genel anestezi altında yaklaşık 30-45 dk süren bir işlemdir. Hastalar genellikle ağrı kesiciye ihtiyaç duymazlar. Normal koşullarda ameliyat sonrası 3-4 gün içinde işlerine dönebilirler.

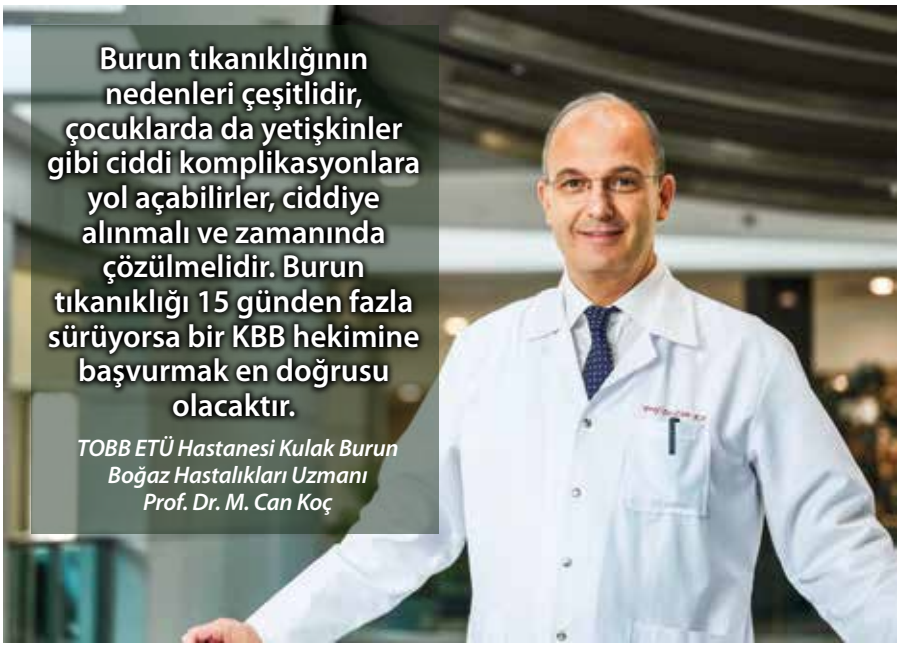
Konka hipertrofisi: Burun içinde bir diğer sorun burun etlerinin yani konkala-

rın şişmesidir. Konkalar burnun nemlendirilmesinde önemli bir rol oynadıkları için çıkartılmazlar.(burundan et aldırmak yanlış kullanılan bir terimdir) Ancak konka ile ilgili müdahaleler mevcuttur. En yaygın olarak yapılan işlem radyofrekans tatbikidir. Bu işlemde konkalara ısı enerjisi verilerek içindeki sıvı buharlaştırlır ve konka büzüştürülür. Özellikle alerjik şahıslarda ve uzun süreli dekonjestan burun spreyi kullananlarda sorunun çözümü daha uzun sürebilir..

Geniz eti: Çocuklarda en sık burun tıkanıklığı yapan nedenler geniz eti büyümesi ve alerjidir. Geniz eti burun gerisinde geniz denilen bölgede zaten var olan bir kabarıklıktır. Büyüdükçe burundan geçen hava yolunu daralttığı gibi, mikropların tutunduğu bir bölge olduğundan sık üst solunum yolu enfeksiyonlarına ve otit denilen kulak iltihabına ya da kulakta sıvı birikmesine neden olur. Sinsi işitme kayıplarının bir nedeni de budur (seröz otit). Büyük geniz eti burun tıkanıklığı ve kulak problemlerinin yanısıra ağızdan nefes almanın yarattığı olumsuz sonuçlardan de sorumludur. Çene ve yüz gelişiminde bozukluklar meydana gelir, ortodontik tedavi gerekebilir. Çocuklarda diş çürüklerine neden olabilir. Büyümüş geniz etinin tedavisi 'zamanında' alınmasıdır. Alınmaması durumunda sayılan bütün komplikasyonlar gelişebilir. Geniz eti yüzü (adenoid face- frog face) çocuk büyüyüp yetişkin olunca da tedavi edilmemişse belirgindir . Bu sorunu olan erişkinlerde çene rahatsızlıkları ve uyku problemleri nadir değildir.

2 ALERJİ

Solunan havada toz, polen, kimyasal uçucular, temizlik malzemeleri, araba egzoz gazları gibi birçok neden allerjen olabilir. Sonucunda konjesyon denilen burun içini döşeyen zarın (mukoza) ve burun etlerinin şişmesine yol açarak burun tıkanıklığına yol açar. Burun salgısının artması da tıkanmayı arttırır. Allerjenle karşılaşınca vücut antikorları histamin denilen ve bu reaksiyonlara yol açan kimyasal salgıyı üreterek yanıt verir. Yapışkan ve su gibi salgı geniz akıntısına da neden olabilir. Alerji ilaçları antihistaminikler, kortizonlu spreyler ve haplar, burun içini damarları büzüştüren dekonjestanlardır. Alerjik şahıslarda bazen astım da birlikte görülür.Bu durumda başka ilaçlar da eklenir. Yeniden



şişme ihtimali olsa da burun konkalarına radyofrekans işlemi alerjik şahıslarda da yapılabilir.

3 BURUN POLİPLERİ

Burun ve sinus polipleri, alerji ,enfeksiyon ya da aspirin hassasiyetine bağlı olarak gelişebilir. Yumuşak kirli beyaz-sarımtrak renkte, üzüm salkımını andıran ve burnun bir ya da iki tarafını tam olarak tıkayabilen iyi huylu tümörlerdir. Ağrısızdır ancak sinüslerin buruna açılan pencerelerini tıkayarak sinüzite yol açar ve ağrıya neden olur. Polipler dayandığı kemik yapıları incelterek şeklini bozabilir. Kortizonlu ilaçlar kullanıldığı müddetçe poliplerin büyümesini yavaşlatabilir fakat cerrahi temizlik mevcut en geçerli yöntemdir. Ameliyat öncesi tomografi poliplerin nereden kaynakladığı ve nerelere yayıldığı hakkında bilgi verdiğinden elzemdir. Cerrahi sonrası ilaç kullanımı devam eder..

4 SİNÜZİTLER

Buruna komşu boşluklar olan sinüsler iltihaplanınca burun içi damarlarının kanlanması artar yani konjesyon olur. İltihabın neden olduğu ödem de ayrıca tıkanıklığı arttırır. Peşinden artan yapışkan salgı koyulaştıkça tıkanıklık artar ve kabuklanmalar başlar. Soğuk hava, sigara dumanı, burunda deviasyon, alerji, polip gibi nedenler sinüzit oluşumunu kolaylaştırır.

Tedavide burunu tuzlu karbonatlı solusyonla temizlemek, havayı nemlendirmek, bol sıvı alımı yanı sıra hekimin uygun gördüğü, antihistaminik, dekonjestan, antibiyotik ve burun spreyleri kullanılabilir. Tekrarlayan ya da ilaç tedavisiyle geçmeyen kronikleşmiş sinüzitlerde endoskopik yolla yapılan cerrahi müdahaleler son yıllarda sinüzit problemini büyük oranda ortadan kaldırmıştır. Ameliyat öncesi tomografi çektirilmelidir. Ameliyatın alanı ve muhtemel komplikasyon riski hakkında bilgi verir.

Peki ne yapmalı?

Bazı hastalarda burunda deviasyon, alerji, sinüzit, polip hepsi ya da bazıları birlikte bulunabilir. Bunlara astım ve tıkayıcı uyku apnesi eşlik edebilir. Bazı ilaçlar da burun tıkanıklığına yol açabilir. Hipertansiyon ve psikiyatrik ilaçların bir kısmı ile doğum kontrol haplarının bazıları örnek olarak sayılabilir. Ayrıca sıklıkla kullanılan dekonjestan burun spreyleri (tuzlu su ve kortizon içerenler hariç) burun etlerinin küçülme kabiliyetini zaman içinde yok ederler. Bu da konkaların ilaca duyarsız hale gelmesi demektir. Sonuç olarak burun tıkanıklığının nedenleri çeşitlidir, çocuklarda da yetişkinler gibi ciddi komplikasyonlara yol açabilirler, ciddiye alınmalı ve zamanında çözülmelidir. Burun tıkanıklığı 15 günden fazla sürüyorsa bir KBB hekimine başvurmak en doğrusu olacaktır.

TOBB
EKONOMİ VE TEKNOLOJİ
ÜNİVERSİTESİ



İş deneyimi ile mezun olmanın TAM YERİ TOBB ETÜ

Türkiye'de sadece **TOBB ETÜ**'de uygulanan ortak eğitim sistemi ile öğrenciler 3 farklı iş yerinde toplam 1 yıllık iş deneyimi ile mezun oluyor.

www.etu.edu.tr

Sektör Meclisleri

- Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi Meclisi yeni yılın ilk toplantısı için bir araya geldi
- Kreatif Endüstriler Meclisi toplandı
- LPG Meclisi, EPDK toplantısını değerlendirdi
- Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclisi, kamu yetkilileriyle bir araya geldi
- Tarım Meclisi, gıdadaki fiyat artışlarını değerlendirmeye aldı
- TOBB Türkiye İklimlendirme Meclisi, Bakanlıkları ziyaret etti
- Seyahat acentelerinin sorunları masaya yatırıldı
- Türkiye Yazılım Meclisi, video konferans aracılığıyla Meclis Başkanlık Divanını seçti
- Atık ve Geri Dönüşüm Sanayi Meclisi Başkanı Ali Kantur oldu
- Madencilik Meclisi, 2021 yılının ilk toplantısını gerçekleştirdi
- Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi hammadde fiyatlarındaki artışı ele aldı

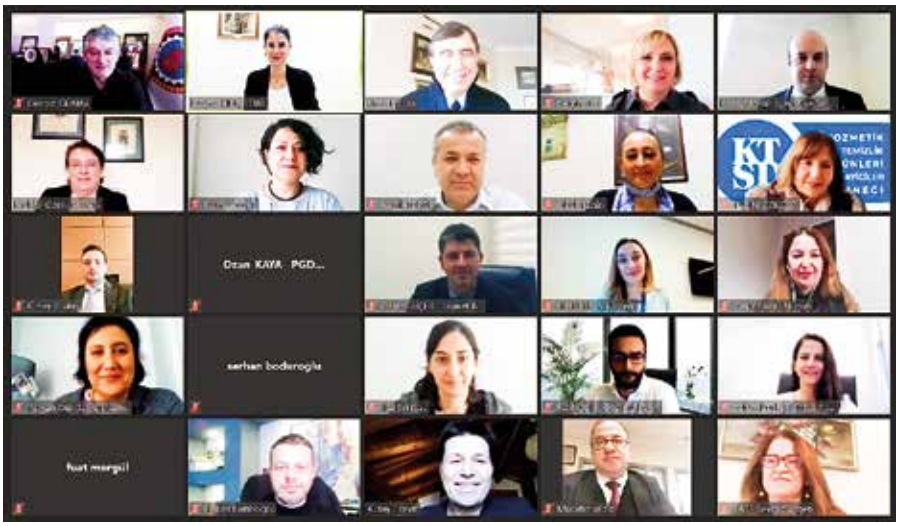






Fotoğraflar: TOBB Fotoğraf Servisi

Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi Meclisi yeni yılın ilk toplantısı için bir araya geldi



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi Meclisi, üst düzey katılımla video konferans yöntemiyle yeni yılın ilk toplantısını yaptı. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay, salgın boyunca halk sağlığı için kritik önem taşıyan kozmetik ve temizlik ürünleri sektörünün her sorununun yakından takibinin sağlandığını belirtti.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi Meclisi Toplantısı, Meclisten Sorumlu TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay'ın katılımıyla, Meclis Başkanı Ahmet Pura başkanlığında kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcilerinin büyük ilgisi ile video konferans yöntemiyle gerçekleştirildi.

Geniş bir katılım oldu

Toplantıya, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Tıbbi Cihaz ve Kozmetik Ürünler Başkan Yardımcısı Doç .Dr.Tolga Karakan, Denetim Hizmetleri Başkan Yardımcısı Ferhat Güngör, Kozmetik Denetim Dairesi Başkanı Sibel Gürer, Kozmetik Ürünler Dairesi Başkanı Yücel Dener, Tıbbi Cihaz Onaylanmış Kuruluş ve Klinik Araştırmalar Dairesi Başkanı Dr.Asım Hocaoğlu, Ticaret Bakanlığı Tüketicinin Korunması ve Piyasa Gözetimi Genel Müdür Yardımcısı Oğuz Şahin, Piyasa Gözetimi ve Denetimi Daire Başkanı Ozan Kaya, Reklam Kurulu Daire Başkanı Erdem Biçer, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ÇED, İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü Şube Müdürü Kaan Moralı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Çevre Yönetimi Genel Müdürlüğü Sıfır Atık ve Atık İşlem Daire Başkanı Sadiye Bilgiç Karabulut da katılım sağladı.

Moldova'dan yatırım çağrısı

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Günay, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun selamlarını ileterek, salgın boyunca halk sağlığı için büyük önem taşıyan kozmetik ve temizlik ürünleri sektörünün her sorununun yakından takibinin sağlandığını belirtti. Meclis Başkanı Ahmet Pura ise, yoğun gündemle toplanan Meclis Üyelerine teşekkürlerini ileterek, kamu ile işbirliği içinde kayda değer çalışmalara imza atan bir sektör olduklarını hassasiyetle ifade etti. Toplantıya misafir olarak katılım sağlayan Moldova Ankara Büyükelçisi Dmitri Croitor, Moldova-Türkiye iş imkanları hakkında bilgilendirmede bulunarak, sektör temsilcilerine neden Moldova da yatırım yapılacağını sunumuyla anlattı. Moldova'nın büyük bir pazar olduğuna değinen Büyükelçi Croitor, iki ülke arasında oluşacak işbirliklerine açık olduklarını vurguladı.

Yönetmelik taslağı AB ile bire bir uyumlu hazırlandı

Kozmetik Ürünlere Dair Yönetmelik Taslağını değerlendiren üyeler, Avrupa Birliği mevzuatı ile bire bir uyumlu olan taslağın sektör tarafından memnuniyetle karşılandığını, sektörle yapılan işbirliğinin paydaşları mutlu ettiğini dile getirdiler.

Biyosidal ürünler mevzuat ve uygulamaları hakkında değerlendirmede bulunun Meclis Üyeleri, Tip1 ve Tip19 ürünlerini ele aldı. Tüm biyosidal ürünlerin ruhsata esas analizlerinin Halk Sağlığı Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan biyosidal ürün analizleri ve yetki verilen laboratuvarlar hakkındaki talimata göre yapılırken, yayınlanan yeni Makam Oluru ile yapılacak analizlerin bu talimatlara göre yapılması gerektiğini söyleyen Üyeler, ortaya çıkan uygulama karmaşasının netleştirilmesi gerektiği fikrinde birleştiler.

Diğer mevzuatlar da ele alındı

Sektörde önem taşıyan diğer bir konu olan Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği hakkında değerlendirme bulunan Meclis Üyeleri, satış merkezi haricinde satılabilecek ürünler (EK-3) deki olumlu gelişmeleri, bedelsiz numuneler konusunu, kılavuz sürümlerini, satış ve reklam hükümlerini değerlendirdi. Sektörü etkileyen mevzuatların da ele alındığı toplantıda; Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen ürün ambalaj düzenlemesi hakkında açıklamalarda bulunulmuş, 'Maddelerin Ve Karışımların Sınıflandırılması, Etiketlenmesi Ve Ambalajlanması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' değerlendirilerek deterjanlar hakkındaki yönetmeliğe etkileri görüşüldü.

Kimya Teknoloji Merkezi ile ilgili kapsamlı bir sunum yapıldı

Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yürütülen Çevre Etiketi çalışmaları hakkında bilgilendirme yapılan toplantıda ayrıca

Kişisel Bakım ve Kozmetik Ürünleri Sektöründe Ulusal Çevre Etiketi Kriterleri Belirlenmesi Projesi ile Elde Yıkama Bulaşık Deterjanları Çevre Etiketi başvuruları değerlendirildi. Toplantıya davet edilen, İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri Şube Müdürü Fatma Soyer, Kimya Teknoloji Merkezi ile ilgili bir sunum yaparak, projenin hedefini, ihtiyaç analizi ve temel bulgularını, sektöre ilişkin beklentileri detaylı bir şekilde Üyelerle paylaştı.

Kozmetik ve Temizlik Ürünleri Sanayi'nde Endüstriyel Sürdürülebilirlik Projesi hakkında detaylı bir sunum yapan Meclis Başkan Yardımcısı Sibel Tüzün, global pazarın büyüklüğünün yaşanan salgınla birlikte büyüdüğünü, 2020 Sürdürülebilirlik Hedef Endeks Puanlarına bakıldığında Türkiye'nin 70.sırada yer aldığını, yarının normalinde endüstriyel sürdürülebilirliğin değişimine ve önemine dikkat çekerek örnek eylemlere değindi. Bahse konu gündem maddeleriyle ilgili olarak söz alan Kamu temsilcileri üyelerin sorularına yanıt vererek, sorunların çözümü noktasında her zaman beraber çalışmaktan duyacakları memnuniyeti belirtti.

Kreatif Endüstriler Meclisi toplandı



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kreatif Endüstriler Meclisi; TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Zeydan ve Meclis Başkanı Ali Ata Kavame başkanlığında sektörün sorunlarını ele almak üzere video konferans aracılığıyla bir araya geldi. Toplantıda, pandemi sürecinin kreatif endüstrilere etkisinin değerlendirilmesi, yaşanan sıkıntılar ile ilgili disipliner ve ortak çözüm noktalarının belirlenmesi ve yeni normal öngörüleri ele alındı.

TOBB Yönetim Kurulu üyesi Ömer Zeydan, geçtiğimiz aylarda Eximbank üst düzey yöneticileri ile gerçekleştirilen toplantının çok verimli geçtiğini; Kreatif Endüstriler sektörünün son zamanlarda çok yoğun bir sektör olduğu ve titizlikle çalışıldığı bilgisini verdi. Toplantıda hem kredi hem de sigorta ayağında Kreatif Endüstriler Meclisi nezdinde izlenilecek yol haritasından söz edildi. Meclis Başkanı Ata Kavame, meclis bünyesinde yer alan müzik, sinema, tiyatro, mimarlık, oyun, moda, reklam ve fuar sektörlerin tek tek temsilcilerine söz verirken, her sektörün kendi özelinde bir pandemi analizi yapıldı.

LPG Meclisi, EPDK toplantısını değerlendirdi

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Sıvılaştırılmış Petrol Gazı (LPG) Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Engin Yeşil'in katılımıyla, Gökhan Tezel başkanlığında video konferans aracılığıyla toplandı.

5 Ocak 2021 tarihinde gerçekleşen EPDK toplantısına ilişkin değerlendirmede bulunulan toplantıda, LPG yetkili personel eğitimleri, lisans süre uzatım işlemleri, dolum tesisi kapasite raporu ve tank izleme sistemine ilişkin güncel bilgiler Meclis Üyeleri ile paylaşıldı.



İşyeri Açma ve Çalıştırma Ruhsatı Yönetmeliği hakkındaki son gelişmelerin istişare edilmesinin ardından, 2013 senesinden beri sektörün takip ettiği bir konu olan LPG'li araçların kapalı park yerlerine alınmasına ilişkin düzenleme hakkında bilgi verildi. Alt komite başkanlarının, komitelerin güncel çalışmalarını Meclis Üyeleri ile paylaşmasından sonra, bir sonraki toplantının Mayıs ayı içinde çevrimiçi olarak gerçekleştirilmesi konusunda mutabık kalınarak, toplantı sona erdi.



Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclisi, kamu yetkilileriyle bir araya geldi

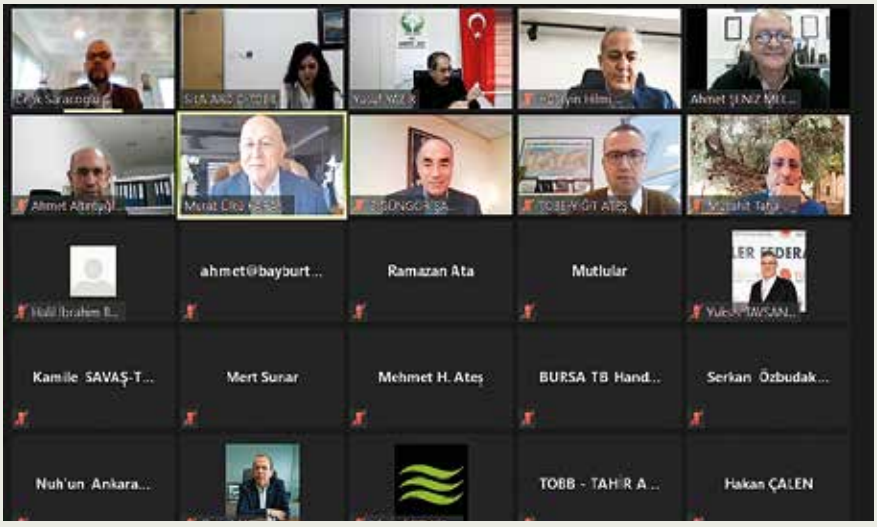
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Petrol ve Petrol Ürünleri Sanayi Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Engin Yeşil ve Meclis Başkanı Ahmet Erdem Başkanlığı'nda video konferans aracılığıyla yılın ilk toplantısını gerçekleştirdi. Yasadışı yöntemlerle maliyetinin altında satış yapan istasyonlar hakkında meclis üyeleri istişarelerde bulundu. EPDK temsilcisi, konunun EPDK, Gelir İdaresi Başkanlığı ve Vergi Denetim Kurumu katılımıyla düzenlenen toplantılarda ele alındığı ve yeni çerçeveyle günlük bazda akaryakıtın hareketinin takip edileceğini aktardı. Faturadaki giriş çıkış ve depodan çıkan ürünle birlikte entegre takip sistemi aracılığıyla sorunun çözülmesini öngördüklerini dile getirdi.

Biyodizel konusu ele alındı

Biyodizel konusunun detaylarıyla ele alındığı toplantıda finansal ve operasyonel yükün dağıtım şirketlerinde olduğunun altı çizildi. Binde beş oranının binde bire düşürülmesi önerisiyle birlikte görüşlerin kamuya aktarıldığı belirtildi. Uçucu Organik Bileşikler konusunda toplantıya katılan Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkilisi TSE'nin Yetkilendirilmiş Kuruluş olmasına yönelik protokolün imza aşamasında olduğu bilgisini paylaştı. Mevzuat kapsamındaki muayenelerin tankerlerin ADR muayenesiyle paralel tasarlanacağı görüşü iletildi.

Elektrikli araçların şarj istasyonu konusunda Bakanlıklar ile birlikte bir komisyon kurulduğu ve sektör meclisi olarak konunun takip edildiği dile getirildi. Bu konuda meclis bünyesinde de bir çalışma grubunun oluşturulmasının faydalı olacağı bildirildi. İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatları konusunun Bakanlıkta imza aşamasında olduğu ve kısa bir süre zarfında yayınlanmasının beklendiği ifade edildi. Farklılaştırılmış akaryakıtlar (DKA) ile ilgili uygulama süreciyle ilgili EPDK yetkilisine sorulan sorulara istinaden dağıtıcıların DKA ile ana akaryakıt takibini yapması gerektiği ancak Kuruma bir raporlama yapmasının beklenmediği anlaşıldı.

Tarım Meclisi, gıdadaki fiyat artışlarını değerlendirmeye aldı



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Tarım Meclisi, Meclisten Sorumlu TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Özer Matlı ve Meclis Başkanı M.Ülkü Karakuş Başkanlığı'nda, video konferans üzerinden gerçekleştirilen toplantıda bir araya geldi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Özer Matlı yaptığı açılış konuşmasında, pandemi dönemine ek olarak gıda sektöründe mevsimsel etkiler ve girdi maliyetlerindeki artışların, fiyatlardaki yukarı yönlü seyirde etkili olduğunu, sebze, meyve, yağ ve bakliyat gibi ürünlere büyük oranda zamlar yapıldığını ifade etti. Sektörün buna bağlı yaşadığı gıda fiyatı artışlarının geldiği noktaların konuşulup çözüm önerileri alınacağından emin olduğunu dile getiren Matlı, tüm üyelere katılımlarından dolayı teşekkür etti.

Toplantı gündemi kapsamında, son zamanlarda gıda fiyat artışlarının önlenmesine yönelik çözüm önerileri ve alınacak tedbirleri sektörler bazında konuşmak üzere Meclis Başkanı M.Ülkü Karakuş sözü Meclis Üyelerine verdi. Meclis Üyelerinden gelen çözüm önerileri ve tedbirlerin not alınarak ilgili mercilere iletilmesine karar verildi.

TOBB Türkiye İklimlendirme Meclisi, Bakanlıkları ziyaret etti

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye İklimlendirme Meclisi, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede ile Çevre ve Şehircilik Bakan Yardımcısı Hasan Suver'i ziyaret ederek gündemdeki konuları aktardı. Özel sektör-kamu işbirliğini sağlamak amacıyla Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede'ye yapılan ziyarette; TOBB Türkiye İklimlendirme Meclisi Başkanı Zeki Poyraz, beraberindeki Meclis Üyeleri Metin Duruk ve Mehmet Şanal ile birlikte, 'Kurumsal ol! Ar-Ge yap! İhracat Yap!' mottosu ile hazırlanan Türkiye İklimlendirme Sektörü Strateji Belgesi ve Hedefleri konusunda Büyükdede'ye bilgi verilirken, Strateji Belgesi kitabını takdim edildi.

Enerji verimliliği anlatıldı

Çalışmalarına destek sözü alan Meclis temsilcileri, ziyaret kapsamında Eurovent testlerinin TSE laboratuvarlarında gerçekleştirilebilmesi için sektörün ortak çalışma içerisinde olmak isteği aktarıldı. Görüşmelerde, ticari buzdolapları konusundaki direktif çalışmalarına ilişkin ortak bir toplantı yapılması kararına varıldı.

Çevre ve Şehircilik Bakan Yardımcısı Hasan Suver'e gerçekleştirilen ziyarette ise ana gündem enerji verimliliği oldu. Zeki Poyraz öncülüğündeki TOBB Türkiye İklimlendirme Meclisi Heyeti, Avrupa Birliği'ndeki yalıtım uygulamaları hakkında bilgi verdi. Mevcut binalarda enerji verimliliğinin etkin bir şekilde sağlanabilmesi için yalıtımın en az 10 cm kalınlığında olması gerektiğine işaret eden Zeki Poyraz, 4 ila 5 yıl arasında kendini amorti eden bu yatırımlar için faiz destekli kredi fonu oluşturulmasını gerektiğini aktardı.

Bep-Tr Belgesi'nin tasarım aşamasında alınmasının önemine değinen Meclis temsilcileri, can ve mal güvenliği açısından önem arz eden, uzman mühendislik ile sektörün tasarımının yapılması ve bina kodlarının getirilmesine duyulan ihtiyaca vurgu yaptı. Enerji verimliliğinde; ısı pompalarının rolü, karbon salınımı üzerindeki etkisi ve teşvik ihtiyacının değerlendirildiği ziyarette, Bakan Yardımcısı Hasan Suver'e Türkiye İklimlendirme Sektörü Strateji Belgesi takdim edildi.

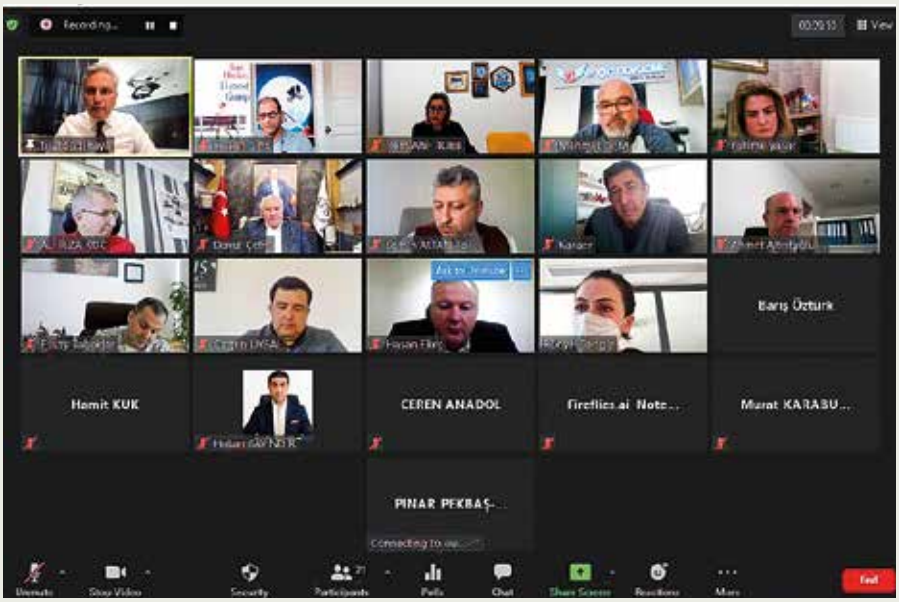


Kapalı mekânlarda iç hava kalitesinin önemi vurgulandı

Görüşmede, insanların sağlığı ve yaşam kalitesi üzerinde direk etkisi bulunan iç hava kalitesine de değinen heyet, Meclis tarafından hazırlanan Makina Tesisatı Genel Teknik Şartnamesi'ne ilişkin bilgi verdi. Yapım işlerinde yerli malı kullanımında net şekilde ürün tarifi yapılamadığına değinen sektör temsilcileri, Avrupa Birliği Sanayi Ürün Listesi Türkiye Versiyonu (ProdTR) ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Birim Fiyat Tarifeleri (Poz numaraları) dönüşüm listeleri ile ilgili çalışmanın tamamlanmasının önemini ifade etti.

Seyahat acentelerinin sorunları masaya yatırıldı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Seyahat Acenteleri ve Rehberler Meclisi Toplantısı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Davut Çetin ve Meclis Başkanı Firuz Bağlıkaya başkanlığında video konferans yolu ile gerçekleştirildi. Toplantıda, öncelikle sektör açısından 2020 yılı değerlendirmesi yapıldı. Ayrıca, toplantıda, acentelerin kredilerinin ertelenmesi ile ilgili bilginin detayları konusunda meclis bilgilendirildi. Tüketici Mahkemelerinde Bilirkişilik Mekanizması ile ilgili son durum hakkında karşılıklı görüş alışverişinde bulunulması konusunda istişarelerde bulunuldu.



Meclis üyeleri tarafından, turizm seyahat acentelerinin faaliyetlerinin mücbir sebep kapsamına alınması konusu ve turizm seyahat acentelerine basit usulde deftere tabi esnafa yapılan kira ve mali desteklerin sağlanması konusu ele alındı. TOBB yönetim Kurulu Üyesi Davut Çetin tarafından, sorunların ilgili kurumlara ve kişilere iletileceği bilgisi verildi.



Türkiye Yazılım Meclisi, video konferans aracılığıyla Meclis Başkanlık Divanını seçti

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Yazılım Meclisi, Meclisten Sorumlu TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyüksimitci Başkanlığı'nda Meclis Başkanlık Divanını seçmek ve sektörün genel değerlendirmesini yapmak üzere video konferans yöntemiyle bir araya geldi. TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Büyüksimitci yaptığı açılış konuşmasında, Türkiye Sektör Meclislerinin 2006 yılından beri faaliyet gösterdiğini hatırlatarak, meclislerin kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal bir zeminde buluşturan platform olduğunu vurguladı. Pandemi sürecinde Oda-Borsalardan ve Sektör Meclislerinden TOBB'a iletilen her sorunun ilgili Bakanlıklar nezdinde takibinin yapıldığını belirten Büyüksimitci, sürecin dinamik olduğunu bu zor günlerin birlik içinde atlatılacağına vurgu yaptı.

Melek Bar Elmas tarafından Meclis Başkanlığı yaptığı dönemde Meclis olarak yapılan çalışmaların bir sunumu yapılarak, faaliyette olan projeler hakkında detaylı bilgi verildi. Toplantıya katılan meclis üyeleri kendilerini tanıttıktan sonra meclis başkanlık divanı seçimine geçildi. Özel sektör ve sivil toplum kuruluşlarının üst düzey temsilcilerinin katılımı ile gerçekleştirilen toplantıda; Meclis Başkanlığına Globalnet İnternet Teknolojileri ve Yazılım Tic.Ltd.Şti. Genel Müdürü Ertan Barut oy çokluğu, Meclis Başkan Yardımcılığına ise Barikat İnternet Güvenliği Bilişim Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Murat Hüseyin Candan oybirliği ile seçildi.

Toplantı sonunda Meclis Üyeleri, pandemi sürecinde sektör değerlendirmelerinde bulundu. Meclis Üyeleri tarafından uluslararası verilere ulaşılmasında yaşanan sıkıntılar, Ar-Ge merkezi desteklerinin arttırılması, yazılım ihracatının desteklenmesi için kamu nezdindeki girişimlerin arttırılması gibi sektörü ilgilendiren hayati konularda gerekli çalışmaların yapılması kararını aldı.

Atık ve Geri Dönüşüm Sanayi Meclisi Başkanı Ali Kantur oldu

Yeni kurulan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Atık ve Geri Dönüşüm Sanayi Meclisi, Başkanlık Divanını seçmek ve önümüzdeki dönem yol haritasını belirlemek üzere bir araya geldi. Meclisin seçimli toplantısı TOBB Yönetim Kurulu Üyeleri S. Selim Kandemir ve Zeki Kıvanç'ın başkanlığında sektör temsilcilerinin yoğun ilgi ve katılımlarıyla gerçekleştirildi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi S. Selim Kandemir yaptığı açılış konuşmasında meclislerin kamu, özel sektör ve sektörel sivil toplum kuruluşlarını yasal bir zeminde buluşturan platform olduğunu vurguladı. Kandemir ayrıca, Meclisin oluşturulma aşamasında ortaya koyduğu vizyondan dolayı TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu'na teşekkürlerini iletti.



TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Kıvanç açılış konuşmasına TOBB Başkanı M.Rifat Hisarcıklıoğlu'nun selamlarını ileterek başladı. Atık ve geri dönüşüm sektörünün, küresel olarak geliştirilen ve ortaya konan stratejilerle dünyada önemli bir noktaya geldiğini ifade eden Kıvanç, Meclis olarak sektör ve ülke adına çok faydalı işlerin altına imza atılacağından emin olduğunu sözlerine ekledi. Yapılan seçim sonucunda Meclis Başkanlığına oybirliğiyle ITC Invest Trading &Consulting AG Yönetim Kurulu Başkanı Ali Kantur seçildi. Toplantıda meclis bünyesinde kurulması planlanan alt komiteler hakkında istişarelerde bulunuldu.

Madencilik Meclisi, 2021 yılının ilk toplantısını gerçekleştirdi



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Madencilik Meclisi 2021 yılının ilk toplantısını, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Şaban Aziz Karamehmetoğlu ve Meclis Başkanı İbrahim Halil Kırşan'ın başkanlığında kamu, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör temsilcilerinin katılımıyla sektörün güncel sorunlarını görüşmek üzere elektronik ortamda gerçekleştirdi.

Açılış konuşmalarında TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Şaban Aziz Karamehmetoğlu madencilik sektöründe orman izinlerinde yaşanan sıkıntılar hakkında TOBB'un Tarım ve Orman Bakanlığı ile birebir çalışarak sektörü rahatlatacak düzenlemelerin gerçekleştirdiğini dile getirdi.

Açılış konuşmalarının ardından Meclis Başkanı İbrahim Halil Kırşan toplantının gündem maddesi olan 'Madencilik Sektörüne Yönelik Olumsuz Algının Değiştirilmesine Yönelik Yapılabilecekler' hakkında sunumlarını yapmak üzere iletişim uzmanı Ali Saydam'a söz verdi. Sunumlarında madencilik sektörünü kamuoyuna daha iyi ifade edebilmenin önemi ve bununla ilgili yapılabilecekler hakkında Meclis Üyeleri ve diğer katılımcılara bilgi verdi.

Söz konusu gündemle ilgili olarak Meclis Üyeleri ve katılımcılar madencilik sektörünün yurt dışındaki örneklerinin takip edilmesinin ve sektörün kendini daha iyi ifade edebilmesi açısından madenciliğe teknik yönden yaklaşılmasının gerekliliği ve farklı iletişim kanallarının daha iyi kullanılmasının öneminden bahsetti.

Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi hammadde fiyatlarındaki artışı ele aldı



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Plastik, Kauçuk ve Kompozit Sanayi Meclisi, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ayhan Zeytinoğlu ve Meclis Başkanı Yavuz Eroğlu başkanlığında video konferans yöntemiyle sektörün güncel konularını istişare etti.

Hammadde fiyatlarında 2020 yılının 3. Çeyreği itibariyle başlayan artışların sanayi üzerindeki olumsuz etkilerinin değerlendirildiği toplantıda fiyat artışlarının neden olduğu sorunlar dile getirildi.

Plastik, kauçuk ve kompozit sektöründeki hammadde ithalatında ürünler üzerindeki vergilerin de detaylıca ele alındığı toplantıda referans kıymet uygulamasına tabi ürünler, gözetime tabi ürünler ve anti-damping uygulanan ürünler hakkında Meclis başkanı tarafından kapsamlı bir sunum gerçekleştirildi. Toplantıda ayrıca PETKİM tarafından da hammadde fiyatları konusunda bir sunum gerçekleştirildi.

Plastik hammaddelerin üzerinde uygulanan, referans fiyat, gözetim, anti damping, ek mali yükümlülük ve Gelişme Yolundaki Ülkeler Listesinden çıkarılan ülkeler gibi vergilerin bu mücbir sebep dalgası durulana kadar ilgili ürünlerde askıya alınmasına yönelik değerlendirmelerde bulunuldu. Geri dönüşüm sanayinin özellikle yurtiçinde yatırım ve kaynak ihtiyacını karşılayacak politikaları üretmenin de bu doğrultuda önemli olduğunun altı çizildi. Toplantıda, YEKDEM bedelinde dolara endeksli fiyat yerine TL'ye geçilmesiyle birlikte önemli bir düşüş yaşanmasının sevindirici olduğu belirtilerek düzenlemenin sanayiye olumlu yansımasının beklendiği ifade edildi.

TOBB
EKONOMİ VE TEKNOLOJİ
ÜNİVERSİTESİ



Yenilikçi Buluşların TAM YERİ TOBB ETÜ

TEKNOLOJİ MERKEZİ, 74 araştırma laboratuvarı, 13 tasarım stüdyosu, 37 eğitim laboratuvarı ve dünyanın en büyük su türbini test laboratuvarı ile araştırmacılara rahatça çalışabilecekleri üstün nitelikli bir araştırma ortamı sunuyor.

www.etu.edu.tr

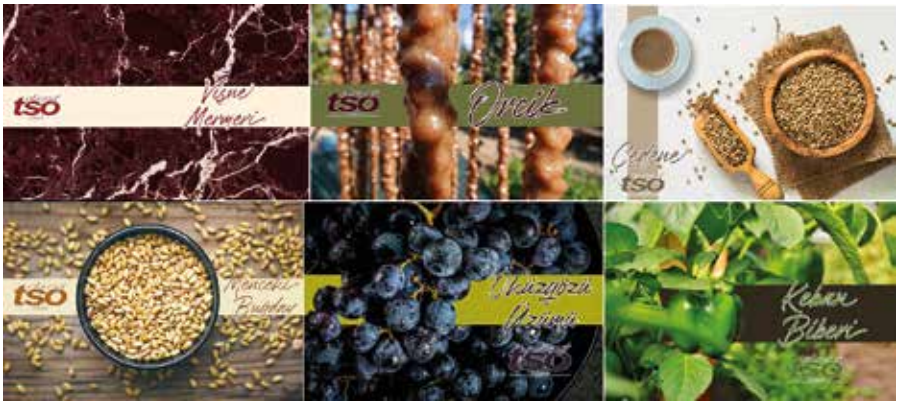
Odalar ve Borsalar

- Elazığ, üç üründe coğrafi işaret tescili için resmi başvuru yaptı
- Kırklareli Beyaz Peyniri coğrafi işaret tescili aldı
- TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'ten Serteser'e ziyaret
- Meçikoğlu'ndan Serteser ile il ve ilçe ekonomisini konuştu

Fotoğraflar: *TOBB Fotoğraf Servisi*

Elazığ, üç üründe coğrafi işaret tescili için resmi başvuru yaptı





Elazığ Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 2021 yılı Ocak ayı içerisinde kurulan Elazığ TSO Coğrafi Ürünler Çalışma Komisyonu çalışmalarını sürdürüyor. Ocak ayı içerisinde ilk toplantısını yapan Kurul, Mart ayı başına kadar Türk Patent Enstitüsüne üç ürünün çalışmasını tamamlayarak resmi müracaatını gerçekleştirdi. Hedef yıl sonuna kadar tescilli ürün sayısının 10'a yükseltilmesi.

Elazığ TSO Yönetim Kurulu Başkanı Asilhan Arslan, Elazığ TSO Coğrafi Ürünler Çalışma Komisyonunun kurularak çalışmalarına çok yönlü olarak başladığını dile getirdi. Arslan, "İlimiz için öncelikli olarak yurt içi ve yurt dışında ticari karşılığı olan veya bu potansiyele sahip olacak ürünlerin Türk Patent Enstitüsü tarafından Coğrafi Tescilinin yapılması için ürün tespitleri ve başvuru hazırlıklarına başlamış bulunuyoruz" dedi. Elazığ'ın adına tescilli olan ürünlerin Elazığ Öküzgözü Üzümü, Ağın Leblebisi, Elazığ Orciği ve Elazığ Boğazkere Üzümü olduğunu bilgisini veren Arslan, şöyle devam etti: "Bununla birlikte müracaatı yapılmış olup halen değerlendirme aşamasında yer alan Elazığ Vişne Mermeri, Elazığ Tatlı Peynirli Ekmeği, Elazığ Vişne Dondurması, Ağın Beyazı Üzümü, Ağın Kış Kırmızısı Üzümü, Şavak Koyunu ve Elazığ Vişnesi onaylanma sürecindedir. Bu yıl da Çalışma Komisyonumuz tarafından Elazığ Harput Çedene Kehvesi, Menceki Buğdayı ve Keban Biberi hazırlıkları tamamlanmış ve Türk Patent Enstitüsüne resmi başvurusu yapılmıştır. Komisyonumuz ayrıca; Köhnü Üzüm, Yerli Badem, Kesirik Lahanası, Badem Şekeri, Elazığ Şavak (Şafak) Tulum Peyniri ile Ataoğuz Yemekleri (Bulamaç, Karakavurma, Tutmaç Aşı/Erişte) gibi başlıklarda da çalışma başlatmıştır."



Kırklareli Beyaz Peyniri coğrafi işaret tescili aldı

Temiz havası ve yeşil doğasıyla ün salan Istranca Dağları'nın zengin bitki örtüsünde beslenen büyük ve küçükbaş hayvanlardan Avrupa standartlarında elde edilen süt ile üretilen Kırklareli peyniri, Kırklareli Ticaret ve Sanayi Odası ile Kırklareli Ticaret Borsası iş birliğinde yapılan başvurunun değerlendirilmesinin ardından Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) tarafından tescillendi. Kırklareli Ticaret Borsası Başkanı Turhan Altıntel coğrafi işaret tescil belgesinin kente ayrı bir katma değer sağlayacağına inandığını söyledi.

Bu belgeyi 12 yıllık bir çabanın ardından aldıklarına dikkat çeken Turhan Altınel, Türk Patent Enstitüsü'nde gerçekleşen törende milletvekilleri Selahattin Minsolmaz ve Vecdi Gündoğdu'nun da yer aldığını iletti. Altınel, "Ayrıca Tarım Orman İl Müdürümüz Mehmet Aksoy ve Damızlık Koyun Keçi Yetiştiricileri Birliği Başkanımız Sn.Bülent Oral Türk Patent Başkanı Prof. Dr. Habin Asan tarafından takdim edilen, Kırklareli Beyaz Peyniri'nin Kırklareli Kıvırcık Kuzu Eti'nin ve Kırklareli Meşe Balı'nın patentlerini aldılar.

TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'ten Serteser'e ziyaret



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı ve Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser'i ziyaret etti. Ziyarette Konya Ticaret Odası Meclis Üyeleri Aslan Korkmaz ve Mehmet Ali Çiftçi ile ATSO TOBB Delegesi ve Meclis Üyesi Mehmet Kumartaşlı da hazır bulundu.

TOBB bünyesinde kurulan Sağlık Endüstri Bölgesi Komisyonu'nun başkanlığını da sürdüren TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk ile ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser, Afyonkarahisar Sağlık Endüstri Bölgesi hakkında istişare etti. Ziyarette ayrıca şehir ekonomileri hakkında da görüş alışverişinde bulunuldu. Ziyaret dolayısıyla teşekkür eden ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser, "Türkiye genelindeki 365 Oda ve Borsa olarak, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkanımız Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu liderliğinde ülkemiz için çalışıyor ve proje üretiyoruz. Camiamızın birlik ve beraberliği, örnek gösteriliyor. TOBB Başkan Yardımcımız ve Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Selçuk Öztürk'e, Konya Ticaret Odası'nın değerli Meclis Üyeleri'ne, Odamız'ı ziyaret ettikleri için teşekkür ediyorum" dedi.

Ziyaretin ardından TOBB Başkan Yardımcısı ve Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ve beraberindeki heyet, ATSO hizmet binasını incelediler. Böyle bir hizmet binasının Afyonkarahisar'a kazandırılması dolayısıyla ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser'i tebrik eden Öztürk, "Sayın Başkanımız Hüsnü Serteser, Meclis Salonu ile, toplantı salonu ile, Yönetim Kurulu toplantı odası ve birimleri ile güzel bir binayı Afyonkarahisar'a kazandırmış. Ayrıca ATSO hizmet binası, Güneş Enerjisi Santralleri ile kendi enerjisini üreten bir bina hâline gelmiş. Sayın Başkanımız Hüsnü Serteser'i kutluyorum" diye konuştu.



Meçikoğlu'ndan Serteser ile il ve ilçe ekonomisini konuştu

Bucak Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yalçın Meçikoğlu, Bucak Organize Sanayi Bölgesi Müdürü Binnur Çığrı ile Garanti Bankası Afyon Kocatepe Şube Müdürü İlhan Gedik, Afyonkarahisar Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser'i ziyaret etti.

Ziyarette Afyonkarahisar ve Bucak ekonomileri hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. ATSO Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser, ziyaret dolayısıyla Bucak Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Yalçın Meçikoğlu, Bucak Organize Sanayi Bölgesi Müdürü Binnur Çığrı ve Garanti Bankası Afyon Kocatepe Şube Müdürü İlhan Gedik'e teşekkür etti.

PROJEKSİYON

İNŞAAT MALZEMELERİ: 2020'Yİ YÜZDE 9.1 BÜYÜME İLE KAPATTI

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD), 'Türkiye İMSAD Şubat 2021 Sektör Raporu'na göre, inşaat malzemeleri sanayi üretimi 2020 yılının Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 23.1 büyüdü. Böylece 2020'nin son çeyreğinde üretim, 2019'un son çeyreğine göre yüzde 19 arttı. İnşaat malzemeleri sanayi üretimi 2020 yılını ise 2019 yılına göre yüzde 9.1 büyüyerek kapattı. Türkiye İMSAD tarafından hazırlanan 'Şubat 2021 Sektör Raporu'nda şu tespitler yer aldı:

Üç ve dördüncü çeyrekteki talep artışı sektöre ivme kazandırdı

COVID-19 salgını ile ortaya çıkan koşullar nedeniyle inşaat malzemeleri sanayi üretimi yılın ikinci çeyreğinde yüzde 8 düşmüştü. Üçüncü ve dördüncü çeyreklerde ise inşaat sektörüne verilen desteklerin yarattığı talep ile inşaat malzemeleri sanayi üretimi yılı oldukça yüksek bir büyüme ile kapattı. İnşaat malzemeleri sanayi üretimi Aralık ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 23.1 büyüdü. Böylece yılın son çeyreğinde üretim, 2019'un son çeyreğine göre yüzde 19 oranında yükseldi. İnşaat malzemeleri sanayi üretimi 2020 yılını ise 2019'a göre yüzde 9.1 büyüyerek kapattı.

Son iki çeyrekte 21 alt sektörde üretim arttı

Yılın son iki çeyreğinde, yurtiçinde mevcut inşaat işlerindeki canlanma ile özellikle dış pazarlardaki talep artışı etkili oldu. 2020 yılında 22 alt sektörün 21'inde üretim 2019 yılına göre arttı. Sekiz alt sektörde üretim aynı zamanda çift haneli ve yüksek oranlar ile yükseldi. En yüksek üretim artışı yüzde 35.5 ile birleştirilmiş parke ve yer döşemeleri alt sektöründe gerçekleşti. Çimento üretimi yüzde 28.4, hazır beton üretimi yüzde 25.9, seramik kaplama malzemeleri üretimi yüzde 25.4 ve armatür, musluk, vana ve valflerin üretimi ise yüzde 24.8 arttı.

İnşaat malzemeleri sanayisi içinde yer alan metal sanayi malzemelerinin üretim artışları ise sınırlı kaldı. Demir çelikten çubuk ve profillerin üretimi yüzde 6, demir çelik inşaat ürünleri üretimi yüzde 2.3 büyüme gösterdi. İnşaat camlarında üretim yüzde 1.8 ve plastik inşaat malzemelerinde üretim yüzde 0.6 büyüdü. Üretiminde daralma yaşanan tek alt sektör ise elektrikli aydınlatma ekipmanları oldu.

2020 ihracatı 21.1 milyar dolar

İnşaat malzemeleri ihracatı 2020 yılında yüzde 1.5 daralarak 21.16 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. COVID salgını nedeniyle ihracatta özellikle yılın ikinci çeyreğinde önemli bir daralma yaşandı. Üçüncü çeyrekte toparlanmaya başlayan ihracat dördüncü çeyrekte ise önemli bir artış gösterdi. Buna bağlı olarak ihracatta yıllık kayıp azaldı ve ihracat yıl genelinde yüzde 1.5 ile gerileme kapandı. 2020 yılında gerçekleşen ihracat, 2019 yılının 325 milyon dolar altında kaldı. İnşaat malzemeleri sanayisinin ortalama yıllık ihracat birim fiyatı ise 2019 yılında 0.41 dolar/kg iken 2020 yılında 0.35 dolar/kg oldu. Salgın ve pazar koşulları ihracat birim fiyatları üzerinde aşağı yönlü baskı yarattı.

İnşaat malzemeleri ithalatı 2020 yılında yüzde 3.5 arttı

Salgın nedeniyle yılın ilk yarısında önemli ölçüde daralan inşaat malzemeleri ithalatı yılın ikinci yarısında artış eğilimi içinde oldu. Ağustos ayında başlayan ithalattaki artış kesintisiz olarak aralık ayında da devam etti. İnşaat sektöründe yılın ikinci yarısında yaşanan büyüme ithalatı da destekledi. Böylece yıl genelinde ithalat 2019 yılına göre yüzde 3,5 artarak 740 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti.

İnşaat malzemeleri sanayi ortalama yıllık ithalat birim fiyatı ise 2019 yılında 2,69 dolar/kg iken 2020 yılında 2,65 dolar/kg olarak gerçekleşti. Salgının ithalat birim fiyatları üzerindeki etkisi sınırlı kaldı.

İnşaat sektörü, yüzde 3.5 küçüldü

COVID-19 salgını nedeniyle kamunun sağladığı kredi olanakları ve diğer destekler ile inşaat sektörü yılın üçüncü çeyrek döneminde hızlı bir toparlanma göstermişti. Dördüncü çeyrekte ise kapatmalar ve kısıtlamaların etkisi ile inşaat sektöründe yüzde 12.5 oranında sert bir daralma yaşandı. Böylece sekiz çeyrek sonra büyüyen inşaat sektörü bir çeyrek sonra önemli ölçüde küçüldü. Bu gelişmeler çerçevesinde inşaat sektörü, COVID-19 salgın yılı 2020'yi yüzde 3.5 küçülme ile kapattı.

2020'de genel ekonomi ile inşaat sektörünün büyümeleri yine ayrıştı. İnşaat sektörü ile ekonominin genelinde yaşanan büyüme arasındaki pozitif ilişki son sekiz çeyrektir önemli ölçüde bozuldu. 2020 yılının üçüncü çeyreğinde inşaat sektörü hem büyüdü hem de genel ekonomik büyümeye yakınlaştı. Son çeyrekte ise inşaat sektörü yüzde 12,5 küçülürken genel ekonomi yüzde 5.9 büyüdü. Böylece 2020 yılında inşaat sektörü yüzde 3,5 küçülürken genel ekonomi yüzde 1.8 büyüdü. İnşaat ve genel ekonomi büyüme performansları 2020 yılında da önemli ölçüde ayrıştı.

Bileşik Endeks, 2021 yılı Ocak ayında yükselişe geçti

Öte yandan, Türkiye İMSAD İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi ocak ayı sonuçlarına göre, mevsimsellik etkisiyle Ocak aylarında gerileyen Bileşik Endeks, 2021 yılı ocak ayında artış göstererek yeni yıla yükselişle başladı. Bileşik Endeks'te şu bilgiler yer aldı:

İnşaat Malzemeleri Sanayi Bileşik Endeksi yeni yıla sınırlı artış ile başladı. Bileşik Endeks böylece yükselişini ikinci aya taşıdı. Bileşik Endeks'in sürükleyicisi olan faaliyetlerde, ocak ayında sınırlı bir gerileme yaşanırken, Güven ve Beklenti Endeksleri ise yeni yıla yükseliş ile girdi.

2021 yılı ocak ayında 0.43 puan artan Bileşik Endeksi, 2020 yılı ocak ayının

da üzerine çıktı. Ocak ayında faaliyetler, mevsimsellik ve alınan kapatma kararları ile sınırlı ölçüde geriledi. Faaliyetlerde iç ve dış satışlar ile üretim ve cirolar düşüş gösterdi. Yurt dışı satış fiyatları ise artışını sürdürdü. Beklenti Endeksi de yeni yıla artış ile başladı. Alınan yurt içi ve yurt dışı siparişlerdeki artışlar sürdü. Üretim beklentileri de sıçrama gösterdi.

Mevsimsellik ile geleneksel olarak Ocak aylarında gerileme gösteren Bileşik Endeks'in 2021 yılı ocak ayında artış göstermesi önemli bir gelişme olarak değerlendirilirken, iyileşme yaşanan güven ve beklentilerin de Bileşik Endeks' desteklediği görüldü. Önümüzdeki aylarda faaliyetlerdeki normalleşme ile Bileşik Endeks'in ivme kazanması bekleniyor.

Mevsimsellik gerileme nedeni

İnşaat malzemeleri sanayi faaliyetleri yeni yıla sınırlı bir gerileme ile başladı. İktisadi ve sosyal faaliyetlere ilişkin alınan kısıtlama önlemleri inşaat faaliyetlerinde düşüşe yol açtı. Bu süreçte mevsimsellik de etkili oldu. Buna bağlı olarak inşaat malzemeleri sanayi faaliyetleri ocak ayında da geleneksel düşüşünü yaşadı.

Faaliyet Endeksi Ocak ayında bir önceki aya göre 0.8 puan düştü. Buna rağmen ocak aylarında mevsimsellik ile yaşanan faaliyetlerdeki düşüş bu yıl daha sınırlı oldu. Yurt içi satışlarda artış ocak ayında düştü. Kış koşullarının etkili olduğu ocak ayında ihracat da sınırlı ölçüde geriledi. Pazarlardaki kapanmaların etkili olduğu ocak ayında, üretimde de sınırlı bir düşüş yaşandı. Cirolar ocak ayında iç satışlar ve ihracattaki düşüşlere bağlı olarak geriledi. Yurt dışı ihracat fiyatlarındaki artış ise kuvvetlendi. Zorlu kış aylarında beklendiği gibi inşaat sektöründe faaliyetler hız kesmeye başladı. Buna bağlı olarak inşaat malzemeleri sanayi faaliyetleri de mevsimsel gerileme eğilimine girdi.

Güven Endeksi yükseliyor

Faaliyetlerdeki mevsimsel düşüşe rağmen Güven Endeksi ocak ayında da yükseliş gösterdi ve bir önceki aya göre 0.47 puan arttı. Geçen yılı yükselişle kapattıktan sonra yeni yıla da yükselişle başlayan Güven Endeksi, buna rağmen kırılgan kalmaya devam etti.

Türkiye ekonomisine ilişkin güven seviyesinin yükseldiği ocak ayında, inşaat sektörü ve inşaat malzemeleri sanayisine güven de sınırlı ölçüde arttı. Yurt içi pazarlarda güven ocak ayında yükseldi. İhracat pazarlarına olan güven de önemli ölçüde artış gösterdi. Güven Endeksi ocak ayında yükselişini ikinci aya taşıdı. Bu artışta aşılama konusunda ortaya çıkan iyimserlik ile finansal kırılganlıkları azaltmaya yönelik adımlardaki kararlılık etkili oldu.

Buna ilave Beklenti Endeksi Ocak ayında bir önceki aya göre 0.3 puan artış gösterdi. Böylece Beklenti Endeksi yeni yıla da artış ile girdi. Türkiye ekonomisine ilişkin beklentilerde artış yaşandı. Önümüzdeki üç aya ilişkin alınan yurt içi siparişler sınırlı ölçüde arttı. İhracat siparişleri de ocak ayında arttı. Alınan yurt içi ve yurt dışı siparişlerindeki artışa bağlı olarak üretim beklentileri sıçrama gösterdi.



Çalışan Kişi Başına Üretim Önceki Yıla Göre Değişim (Ortalama) (İmalat Sanayi Seçilmiş Sektörler)

İktisadi Faaliyet Kolu	2017	2018	2019
Toplam sanayi	6,18	-0,5	0,67
Madencilik	5,83	1,11	6,75
İmalat	6,4	-1,37	0,16
Gıda ürünleri	5,53	3,02	-0,13
İçecek	5,76	5,01	-0,34
Tütün	-5,56	-2,55	-10,51
Tekstil	4,48	-0,1	2,44
Giyim	3,29	-1,98	-0,19
Kayıtlı medya basım çoğaltma	6,65	2,92	5,42
Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol	-3,5	-17,26	26,53
Kimyasal	4,09	1,85	-4,15
İlaç-eczacılık	-0,09	0,96	9,47
Kauçuk ve plastik	7,42	-0,42	-1,41
Diğer metalik			
olmayan mineral	7,59	-3,5	-2,94
Ana metal sanayi	3,94	-4,22	-8,63
Fabrikasyon metal	9,39	-4,19	5,38
Elektrikli	6,06	-4,79	3,13
Makine ve ekipman	6,12	-3,71	-2,43
Motorlu kara taşıtı-treyler	12,23	-5,27	-2,88
Diğer ulaşım araçları	11,02	3,42	7,6
Mobilya	14,1	-5,91	3,18
Diğer	-0,45	-4,55	-4,75
ELEKTRİK-GAZ-BUHAR	-3,3	0,35	1,92

Sanayi Kapasite Kullanım Oranı

Aylar	2018	2019	2020
Ocak	78,2	74,4	75,5
Şubat	77,8	74,0	76,0
Mart	77,8	74,3	75,3
Nisan	77,3	75,0	61,6
Mayıs	77,9	76,3	62,6
Haziran	78,3	77,1	66
Temmuz	77,1	76,2	70,7
Ağustos	77,8	76,6	73,3
Eylül	76,2	76,3	74,6
Ekim	75,4	76,4	
Kasım	74,1	77,2	
Aralık	74,1	77,0	

Sağlık Hizmeti Amacıyla Türkiye'ye Gelen Kişi Sayısı

	Kişi Sayısı		Gelir* (Bin ABD Doları)
	Yabancı	Toplam	
2015	260. 339	360. 180	638. 622
2016	251. 809	377. 384	715. 438
2017	326. 709	433. 292	827. 331
2018	437. 925	551. 748	863. 307
2019	560. 520	662. 087	1. 065. 105

*Gelir: Yabancı ülke vatandaşı + TC vatandaşı sağlık turistleri + Türkiye'deyken sağlık hizmeti alanlardan elde edilen gelir.

GSYH Sonuçları I. Çeyrek (Ocak-Mart 2020)

Yıl	Çeyrek	Cari fiyatlarla (Milyon TL)	Değişim (%)
2018	**Yıllık**	**3.724.386**	**2.8**
	I	790.113	7.4
	II	890.436	5.6
	III	1.026.649	2.3
	IV	1.017.190	-2.8
2019	**Yıllık**	**4.280.381**	**0.9**
	I	922.000	-2.3
	II	1.022.646	-1.6
	III	1.145.880	1.0
	IV	1.189.855	6.0
2020	**Yıllık**	**1.071.098**	**4.5**

Yıllara Göre Büyüme Oranları (%)

2002	6.4
2003	5.6
2004	9.6
2005	9.0
2006	7.1
2007	5.0
2008	0.8
2009	-4.7
2010	8.5
2011	11.1
2012	4.8
2013	8.5
2014	5.2
2015	6.1
2016	3.2
2017	7.5
2018	2.8
2019	0.9

Yıllara Göre Kişi Başı Milli Gelir (Dolar)

2002	3.581
2003	4.698
2004	5.961
2005	7.304
2006	7.906
2007	9.656
2008	10.931
2009	8.980
2010	10.560
2011	11.205
2012	11.588
2013	12.480
2014	12.112
2015	11.019
2016	10.883
2017	10.616
2018	9.693
2019	9.127

2020 Eylül Ayına Ait Kurulan ve Kapanan Şirketler

İlan Türü	Şirket Türü	Eylül 2020	Ağustos 2020	Bir Önceki Aya Göre Değişim (%)	Eylül 2019	Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Değişim (%)
Kurulan	Şirket	10.603	9.352	13,38	7.696	37,77
	Kooperatif	161	144	11,81	109	47,71
	Ger.Kişi Tic.İşl.	2.745	2.772	-0,97	2.058	33,38
Tasfiye	Şirket	1.218	884	37,78	235	418,30
	Kooperatif	65	27	140,74	12	441,67
Kapanan	Şirket	1.470	1.241	18,45	1.165	26,18
	Kooperatif	112	64	75,00	68	64,71
	Ger.Kişi Tic.İşl.	1.561	1.121	39,25	1.273	22,62

2020 Eylül Ayı Şirket Türlerine Göre Şirket Kuruluşları

		Şirket Türleri				Genel Toplam
		Anonim	Kollektif	Limited	Kooperatif	
Temmuz 2020	Sayı	1.346		8.856	192	10.394
	Sermaye (TL)	742.082.899		3.629.122.100		4.371.204.999
Ağustos 2020	Sayı	1.259	3	8.090	144	9.496
	Sermaye (TL)	4.898.994.305	1.150.000	3.144.466.000		8.044.610.305
Eylül 2020	Sayı	1.404	1	9.198	161	10.764
	Sermaye (TL)	1.448.019.017	100.000	3.845.142.800		5.293.261.817
2020 Toplam	Sayı	9.986	9	63.917	1.121	75.033
	Sermaye (TL)	12.062.648.350	2.420.000	24.214.369.250		36.279.437.600

Mevsim Etkisinden Arındırılmamış Temel İşgücü Göstergeleri (15+ Yaş) (Bin Kişi) (Eylül 2019, Eylül 2020)

	Toplam		
	2019	2020	Fark
15 ve Daha Yukarı Yaştakiler (Bin)			
Nüfus	61.675	62.834	1.159
İşgücü	33.006	31.724	−1.282
İstihdam	28.440	27.707	−733
Tarım	5.482	5.132	−350
Sanayi	5.546	5.517	-29
İnşaat	1.573	1.739	166
Hizmet	15.839	15.319	−520
İşsiz	4.566	4.016	-550
İşgücüne dahil olmayanlar	28.668	31.110	2.442
İşgücüne katılma oranı	53.5	50.5	−3.0
İstihdam oranı	46.1	44.1	−2.0
İşsizlik oranı	13.8	12.7	-1.1
Tarım dışı işsizlik oranı	16.4	14.9	1.5

Tablodaki rakamlar yuvarlamalardan dolayı toplamı vermeyebilir.

Ana Harcama Gruplarına Göre TÜFE ve Değişim Oranları (%) (Kasım 2020)

Ana Harcama Grupları	Harcama Grubu Ağırlıkları	Bir Önceki Aya Göre Değişim Oranı (%)	Bir Önceki Yılın Aralık Ayına Göre Değişim (%)	Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Değişim (%)	On İki Aylık Ortalamalara Göre Değişim (%)
TÜFE	100,00	2,30	13,19	14,03	12,04
Gıda ve alkolsüz içecekler	22,77	4,16	17,64	21,08	13,04
Alkollü içecekler ve tütüt	6,06	0,00	0,67	0,67	19,80
Giyim ve ayakkabı	6,96	1,46	2,96	0,99	6,19
Konut	14,34	1,05	8,86	9,12	12,44
Ev eşyası	7,77	1,69	14,09	14,22	9,42
Sağlık	2,80	0,80	15,77	16,25	14,13
Ulaştırma	15,62	4,51	18,00	18,67	11,38
Haberleşme	3,80	0,12	4,89	5,19	4,10
Eğlence ve kültür	3,26	1,53	10,36	10,24	6,68
Eğitim	2,58	-0,19	6,87	7,00	11,15
Lokanta ve oteller	8,67	1,13	12,14	12,59	12,12
Çeşitli mal ve hizmetler	5,37	1,14	28,88	29,42	21,37

Teknoloji Düzeyine Göre Üretimden Satışların Payı 2014 – 2018 (%)

Teknoloji Düzeyi	2014	2015	2016	2017	2018	Değişim	Pay
Düşük	38.7	38.5	38.5	36.0	35.0	-10.4	-4.1
Orta-düşük	34.6	33.5	33.0	34.8	359	6.7	2.3
Orta-yüksek	23.7	24.8	25.2	26.0	261	10.1	2.4
Yüksek	3.0	3.2	3.3	3.2	3.0	-16.6	-0.6

İllerde Kişi Başı GSYH (2017)

	TL	USD
Türkiye	38.680	10.602
İstanbul	65.041	17.827
Kocaeli	64.659	17.723
Ankara	52.000	14.253
Tekirdağ	47.479	13.014
İzmir	45.034	12.344
Bursa	43.707	11.980
Bilecik	43.230	11.849
Yalova	42.117	11.544
Eskişehir	40.639	11.139
Bolu	40.202	11.019
Kırklareli	38.619	10.585
Antalya	38.408	10.528
Çanakkale	38.292	10.496
Muğla	37.461	10.268
Sakarya	36.314	9.954
Denizli	35.745	9.797
Manisa	35.367	9.694
Karaman	35.344	9.688
Düzce	33.857	9.280
Tunceli	33.846	9.277
Kayseri	33.027	9.053
Artvin	32.486	8.904
Rize	32.149	8.812
Balıkesir	32.127	8.806
Erzincan	31.990	8.768
Kırıkkale	31.879	8.738
Burdur	31.694	8.687
Edirne	31.551	8.648
Uşak	31.487	8.630
İçel	31.151	8.538
Trabzon	30.789	8.439
Karabük	30.658	8.403
Konya	30.461	8.349
Isparta	29.797	8.167
Kütahya	28.471	7.804
Adana	28.221	7.735
Kastamonu	28.188	7.726
Aydın	28.072	7.694
Gaziantep	27.933	7.656
Amasya	27.810	7.623

	TL	USD
Zonguldak	27.662	7.582
Kırşehir	27.476	7.531
Samsun	27.272	7.475
Çankırı	27.127	7.435
Sivas	26.861	7.362
Aksaray	26.622	7.297
Nevşehir	25.930	7.107
Hatay	25.846	7.084
Afyonkarahisar	25.725	7.051
Niğde	25.006	6.854
Çorum	24.897	6.824
Elazığ	24.348	6.674
Bartın	24.188	6.630
Osmaniye	23.760	6.513
Sinop	23.629	6.477
Ardahan	23.292	6.384
Erzurum	23.122	6.338
Kahramanmaraş	22.968	6.295
Yozgat	22.886	6.273
Malatya	22.546	6.180
Iğdır	22.248	6.098
Giresun	22.238	6.095
Kilis	22.064	6.048
Ordu	21.867	5.994
Bayburt	21.247	5.824
Gümüşhane	20.923	5.735
Kars	20.276	5.558
Tokat	20.171	5.529
Mardin	19.758	5.416
Bingöl	19.205	5.264
Şırnak	18.878	5.174
Adıyaman	18.706	5.127
Diyarbakır	18.251	5.003
Hakkari	17.805	4.880
Batman	16.943	4.644
Siirt	16.607	4.552
Muş	16.131	4.422
Bitlis	15.536	4.258
Şanlıurfa	14.185	3.888
Van	14.080	3.859
Ağrı	12.729	3.489

TOBB President M. Rifat Hisarcıklıoğlu:

Minimizing our carbon footprint is critical for the EU market



For growth and employment agenda, the "green transformation" is getting more and more important each day. It is not only because of the European Green Deal's strategies for growth and creating employment, but also for a possible impact on Turkish economy's global competitiveness.

If we are left outside of the European Green Deal and not minimize the carbon footprints of the goods and services we produce, we will start having difficulties in selling our goods and services to the European market, which is our largest buyer. Furthermore, it could get harder for EU value chains to pass from Turkey. This will have a negative impact for Turkey in attracting new direct foreign investments from the EU States, which are currently Turkey's biggest investors. The Green Transformation is more than just a climate policy; it is more concerned in a new industrial policy, a new foreign policy and a new security policy, meaning that it is more like a way to solidify competitiveness.

The new technologies are quickly adapted to the industry

It also means that new technologies are more quickly and more easily adapted to existing industries. If we wait on the sidelines, someone else will be commencing the new goods and services that we are not producing. Our basket of export will not be converged to developed countries, it will get farther. We will be left behind. All in all, the green agenda is not only about the environment; it is also about the race of "new technologies". One of the very first steps to take is renegotiating the Paris Agreement and prepare a declaration of intentions about carbon emissions. After that, we need to redesign incentive mechanisms for industries and services in a way that is more focused on new technologies.

When we look at it from this point of view, it is clear that we do not comprehensively understand the matter. It seems like the post-COVID-19 economic recovery will have two main focuses: one is the Green Deal and the other is digital transformation. Digital trade is an important component of the digital transformation. We used to live in a world where goods crossed borders. Then, we started living in a world where factories cross borders. Now, we are on the verge of living in a world where data cross borders. This new world is also a world where digital trade is dominant.

KPMG IS LOOKING INTO CRISIS-MANAGER CEOS

Correct corporate leadership worldwide is going under a remodeling due to COVID-19



The KPMG 2020 CEO Outlook COVID-19 Special Edition is shedding light on the changing priorities of the CEOs during the pandemic. KPMG conducted a survey with the participation of 1,300 CEOs in January and February 2020, just before most of the significant markets deeply felt the effects of the pandemic. In order to understand how the overall ideas and priorities changed after the pandemic, KPMG recently conducted a follow-up survey with 315 CEOs. The result was as follows: "COVID-19 crisis is reshaping the fundamentals of correct corporate leadership".

1,300 CEOs, who are managing the largest and most complicated companies for key industries in the great economies of the world, participated in the sixth global research of KPMG in January and February 2020: "The KPMG 2020 CEO Outlook". KPMG conducted a follow-up survey participated by 315 CEOs, 15 of whom are from Turkey, to understand the global changes and how the pandemic changed the views and priorities of CEOs worldwide with the outbreak of COVID-19 crisis. The KPMG report thoroughly examines and evaluates the issue by comparing the answers of the CEOs who participated from Turkey with other global answers. According to this report, nobody had expected change to come so soon and in this magnitude. With the outbreak of the pandemic crisis, we were forced to leave everything that we were so accustomed to behind and take part in an inevitable change socially and economically. And being a part of this change reshaped the fundamentals of corporate leadership skills and qualities of CEOs.



Meteorology will submit Momentary warning and data over to TOGG

As the countdown began for Turkey's Automobile Joint Venture Group Inc. (TOGG) project, the project that whole Turkey was holding its breath for, signed a new protocol which enables momentary share and joint-use of all meteorological data and last-minute updates. Underlining that Turkey is only a couple of years away from its century-long dream of a domestic car, M. Rifat Hisarcıklıoğlu, the Chairman of both TOBB and TOGG, said that the superstructure of Gemlik facility is almost complete.

Chairman Hisarcıklıoğlu emphasized that they focused on the most valuable resource of the 21st Century (and probably of the next couple of centuries) while they were designing the business model at TOGG: data and data processing. He continued: "TOGG will be able to process all meaningful data and use it to develop its technology and ecosystem, as required by the future. We are already presenting an example to that today. This protocol we signed with the General Directorate of Meteorology (MGM) will enable mutual sharing of all data. MGM will submit momentary data and warnings collected from all around the country directly to TOGG. In return, smart and connected TOGG vehicles will submit any collected data over to MGM simultaneously. We will create a mutually beneficial ecosystem there." Hisarcıklıoğlu emphasized that this collaboration will offer comfort and safety to TOGG users and improve user experience while at the same time enabling TOGG vehicles to be used as mobile meteorological monitoring system.

"WE WANT TO BE THE PRODUCER OF CRITICAL TECHNOLOGIES"

Mustafa Varank, the Minister of Industry and Technology, said that as one of the signs of the vision for making Turkey a producer of critical technologies instead of a market for them, TOGG brings great excitement to all of Turkey. Varank emphasized that Turkey is currently taking bolder steps to be a part of the champions league of technology production in all areas. He continued: "We are determined to keep Turkey's course on R&D and innovation. We do not accept artificial agenda. Great and visionary projects like TOGG feed and enhance our country's technological ecosystem. TOGG closely collaborates with local suppliers from software to mechanical parts to be involved in the production process. Even the startup companies, which are among the pioneers in their own league, can contribute in this process."



Hisarcıklıoğlu is in Kayseri with Meyer-Landrut, the Head of EU Delegation to Turkey

M. Rifat Hisarcıklıoğlu, the Chairman of the Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), met with the Ambassador Nikolaus Meyer-Landrut, the Head of EU Delegation to Turkey, who was in Kayseri for various visits. Meyer-Landrut visited a white appliances production plant in Kayseri Free Zone and obtained some information. Afterwards, he toured a machine production plant in İncesu Organized Industrial Zone and examined the production areas.

Meyer-Landrut and M. Rifat Hisarcıklıoğlu, the Chairman of TOBB, attended a closed-door meeting. Ömer Gülsoy, the Chairman of the Executive Board of Kayseri Trade Chamber (KTO), and Mehmet Büyüksimitci, the Chairman of Kayseri Chamber of Industry (KAYSO) accompanied Meyer-Landrut on his visit.

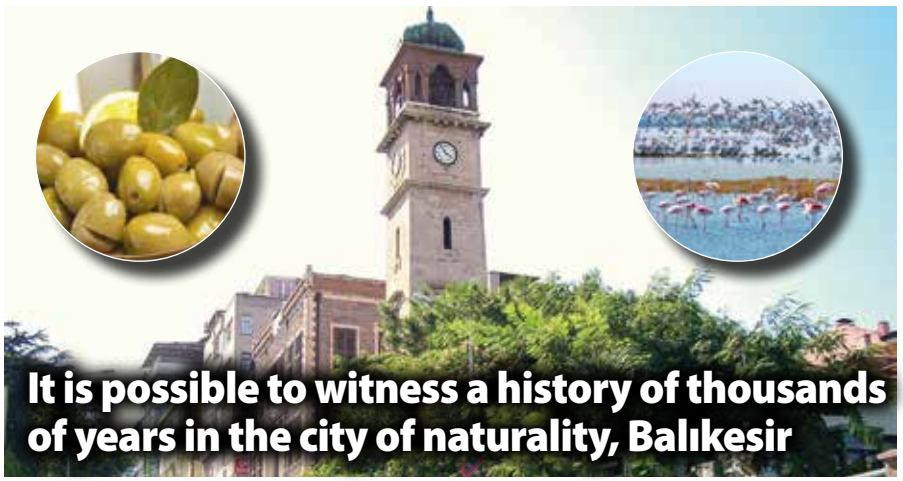


Batman: In addition to the new organized industrial zone request, the city is undergoing a new transformation movement focused on technology

Abdulkadir Demir, the Chairman of Batman Chamber of Commerce and Industry (BATSO), stated that the city is in need of a second organized industrial zone to expedite the development of the city's industrial development and underlined that as a city, which contributes to Turkish economy with its petroleum-based industrial production, they now want to create some sectoral diversity. Demir expressed that a "technocity" will exist in the new organized industrial zone and underlined that they want to make Batman a new brand as required by this age.

"We will increase added value with a Textile Attraction Center"

Despite a successful growth graph in the area of textile, Abdulkadir Demir, the Chairman of BATSO, emphasized that there are still some shortcomings to be made up for if they want to make Batman a "brand city". He said that they have already commenced the feasibility works for a Textile Attraction Center. Batman has been the home to various civilizations and cultures throughout history. It is possible to see the signs of Artuqids in Batman, who lived in the area right after the Battle of Malazgirt. Abdulkadir Demir, the Chairman of Batman Chamber of Commerce and Industry underlines that the area was kneaded with Turkish-Islamic culture and lost the signs of other cultures and civilizations over time. He continued, "Turkish-Kurdi tribes still live in connection with their customs and traditional life styles in many spots of our city. Batman officially became Turkey's 72nd city on May 16th, 1990. The city's economy has been booming in the recent years. There are many incentives especially in textile and food industries in addition to petroleum." Here is our interview with Mr. Demir talking about the city's issues and steps needed to make Batman a "brand city"…



It is possible to witness a history of thousands of years in the city of naturality, Balıkesir

As an important center with its thousands of years of cultural accumulation, historical, social and natural riches, and local products, Balıkesir is also the home of 12 geographical sign products. It is possible to witness a history of thousands of years in Balıkesir with all of its local products including Marmara Marble, Balıkesir Lamb Meat, Balıkesir Höşmerim Dessert and Gönen Point Lace.

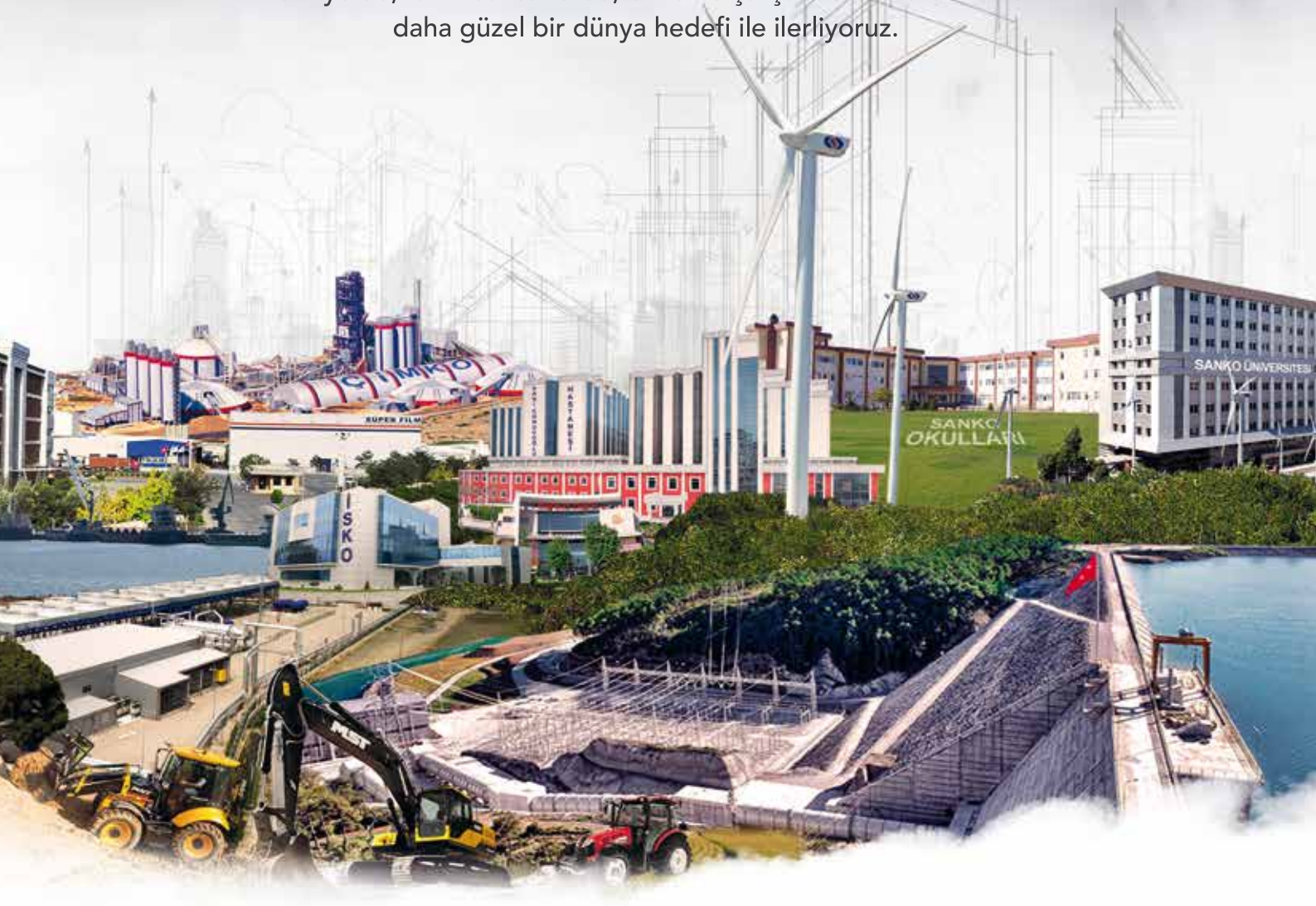
Known for its historical, cultural and natural beauties, Balıkesir gets a new registered local product each day. The city finally had Burhaniye Olive Oil registered with Turkish Patent and Trademark Office as a registered geographical sign product. This way, Balıkesir had another specific product under preservation. Currently, Balıkesir has 12 geographical signs. These are Ayvalık Olive Oil, Balıkesir Lamb Meat, Balıkesir Höşmerim Dessert, Burhaniye Olive Oil, Edremit Körfezi Green Olives, Edremit Olive Oil, Kapıdağ Purple Onion, Susurluk Ayran, Susurluk Toast, Gönen Point Lace, Yağcıbedir Handmade Carpets and Marmara Island Marble.

A golden olive oil with an appetizing smell and high aroma

Ayvalık Olive Oil was registered by Ayvalık Chamber of Commerce in 2007. It is produced by special Ayvalık-Edremit olives with golden color, appetizing smell, and high aroma. Owners apply at Ayvalık Chamber of Commerce for their branded products and have their products go under a series of chemical and accredited sensory analyses at Olive Oil Sensory Analyses Laboratory at ATO Lab. Liz. A.Ş. Once the analyses are complete, only the products that have "extra virgin olive oil" quality with Ayvalık Olive Oil features are given the Ayvalık Olive Oil Geographical Sign hologram.

TÜRKİYE'DE ÜRETİYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz.
Bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.
Türkiye'de, farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla her adımda
daha güzel bir dünya hedefi ile ilerliyoruz.



SANKO

www.sanko.com.tr

Yenilenebilir Enerji Yatırımlarımıza Devam Ediyoruz



www.yr.com.tr

YILMAZ
REDÜKTÖR