



SINAI

İSTANBUL ANADOLU YAKASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ DERGİSİ

■ Eylül 2020

■ Yıl: 6 Sayı: 16

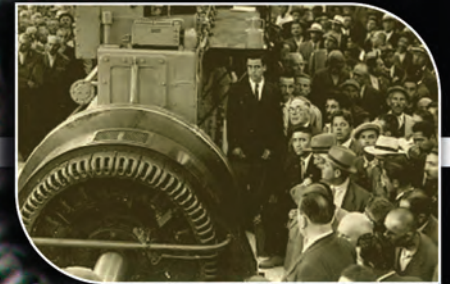
Korona Sonrası "Siyah Kuğu" Neleri Değiştirecek?



BİRBİRİNİ BESLEYEN İKİ OLGU:
SANAYİ VE SANAT



İAYOSB 2020 OLAĞAN GENEL
KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ



OSMANLI'DAN GÜNÜMÜZE
SANAYİLEŞME GELENEĞİ



seçkinbüro®

Solution for all Workplaces



Osman Yılmaz Mah. İstanbul Cad. No:76 Gebze/KOCAELİ
T. (0262) 646 17 42 E. info@seckinburo.com
www.seckinburo.com



“Welcome to the Europack World”





İMTİYAZ SAHİBİ

(İAYOSB ADINA)

Murat ÇÖKMEZ

Yönetim Kurulu Başkanı

Genel Yayın Yönetmeni

Selvin OYMAN

YAYIN KURULU

Mehmet Ali FİNCAN

Ali Fazıl BÖYET

Cem FAYDASIÇOK

M. Sinan KILIÇ

Merve TORBALI

Hakan HATİBOĞLU

Ayla DEV

KAPAK TASARIM

Faruk ÖZTEKİN

YÖNETİM YERİ VE İLETİŞİM

Aydınlı İstanbul İYOSB Mahallesi

5. Sokak No: 2 - 34953

Tuzla / İSTANBUL

Tel : 0 (216) 593 00 00

Faks : 0 (216) 593 00 09

www.iayosb.com

sinai@iayosb.com

Yayın Türü: Bölgesel Süreli Yayın

YAYINA HAZIRLAYAN



SANAYİ GAZETECİLİK

Matbaacılık Reklam

Prodüksiyon ve İnternet

Hizmetleri San. Tic. Ltd. Şti

Merkez; Mustafa Kemal Mah. 2139.

Cadde Ekim Plaza No:2/1

Çankaya / ANKARA

Tel: 0 (312) 417 11 44

Baskı : Veritas Basım Merkezi

Sinai Dergisi ile ilgili her türlü bilgi ve talep için:
sinai@iayosb.com

Dergide yayınlanan makalelerde, yazarlar tarafından açıklanan bilgi ve görüşlerde sorumluluk yazarlara aittir.

Altı ayda bir yayımlanır.



07

MURAT ÇÖKMEZ

TÜRKİYE'NİN CAN SİMİDİ: ÜRETİM



12

HABER

İAYOSB 2020 OLAĞAN

GENEL KURULU

YAPILDI



14

RÖPORTAJ

MEHMET T.

NANE

Dijital Çözüm,
Minimum Temas



9

HABER

PANDEMİ İAYOSB'DE
İŞLERİ DURDURMADI



08

AYLA DEV
PANDEMİYLE
MÜCADELEDE
İAYOSB
ÖRNEĞİ

18

**OKTAY KEMAL
ÖZDEMİR**
KÜRESEL AÇIDAN
KORONAVİRÜSTEN
SONRAKİ GELİŞMELER

24

ZUHAL MANFIELD
KORONA SONRASI,
SİYAH KUĞU
NELERİ
DEĞİŞTİRECEK?

26

**MEHMET
ZAFER BAYSAL**
BİR YATIRIM
FONUNUN
KRİTERLERİNİ
KAPSAYAN "16G"
ANALİZİ

30

**OP. DR.
SELVET
ERDOĞAN**
GÜRÜLTÜNÜN
KULAĞIMIZDAKİ
ETKİLERİ...



38

RÖPORTAJ
AHMET KAYA
"DİJİTALLEŞME BİR
ZORUNLULUK"



46

RÖPORTAJ
DURSUN YILDIZ
SUDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM



36

HABER
SANAYİNİN
ŞAMPİYONLARI



35

HABER
BİLİŞİM VADİSİ
CAZİBESİNİ
ARTIRDI



58

SEYAHAT
AMASYA



54

TARİHÇE
OSMANLI'DAN GÜNÜMÜZE
SANAYİLEŞME GELENEĞİ



31

NAİL OLPAK
TÜRK SANAYİSİNİN
ÖNCELİĞİ
DİJİTALLEŞME

32

PROF. DR. İSMET BARUTÇUGİL
İNNOVASYON, STRATEJİ
VE ŞİRKET KÜLTÜRÜ

42

DR. ÖZGÜR BOLAT
MUTLULUK, BAŞARI VE
LİDERLİĞİN
PRENSİPLERİ

43

EROL DİNÇKAL
BAŞARILI LİDERLİK

44

GÜNİZ ÇELEN
SINAI TESİS
DEĞERLEMESİ

48

KÜRŞAT TUNCEL
SATICI MI OLUNUR?
SATICI MI
DOĞULUR-II?



“ AKIŞKAN TRANSFERİNDE SEKTÖRE ÖZEL POMPALAR ”

PL Serisi Loblu Pompalar



PD Serisi İçten Dişli Pompalar



PS Serisi Kademeli Yan Pompalar



PETROLAND POMPA A.Ş.
Aydınlı Mh. İstanbul Anadolu Yakası O.S.B.
1.Sokak No:7 Tuzla - İstanbul
Tel: +90 216 593 46 60 (6 hat)
Fax: +90 216 593 46 66
E-mail : satis@petroland.com.tr
www.petroland.com.tr





Murat ÇÖKMEZ

Istanbul Anadolu Yakası OSB

Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRKİYE'NİN CAN SİMİDİ: ÜRETİM

Tüm dünya ülkeleri, eşi benzeri olmayan bir süreçten geçiyor.

2019'un Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinden çıkıp Asya'dan Avrupa'ya, Amerika'dan Afrika'ya kadar tüm kıtaları kasıp kavuran ve ekonomileri dibe çeken koronavirüs (COVID-19), ülkemizde de gündelik yaşantıyı ve üretimi derinden sarstı.

Stoklarda biriken ürünler, yerlerde kalan uçaklar, iptal olan siparişler, devamı getirilemeyen projeler ve kapanan işletmeler bizlere gösterdi ki hayat damarlarımızdan biri daima üretim...

Üreten Türkiye'nin planlı ve sürdürülebilir yatırım bölgelerini temsil eden organize sanayi bölgeleri olarak, pandemi sürecine sunduğumuz desteği gün be gün artırdık. Firmalarımız maskeden dezenfektana, koruyucu medikal tulumdan gıda ürünlerine kadar birçok kalemde Türk halkının ihtiyaç duyduğu malzemeleri canla başla üretti.

Mesai kavramını unutturan pandemi süreci devam ederken, 1 Haziran 2020'de devreye alınan normalleşme kararı, hem üretici sektörlerimiz hem de ekonomimiz için bir kurtarıcı görevi gördü.

Duran çarklar yeniden işlemeye başlarken,

ihracat rakamlarındaki kıpırtı dikkatleri çekecek seviyeye geldi. Nisan ve mayıs aylarında piyasa durgunluğuyla karşı karşıya kalan sanayicimiz, normalleşme hamleleriyle birlikte üzerindeki ölü toprağını başarıyla attı.

Bir günlük duraksamanın bile önem arz ettiği üretim tezgâhlarında 2 ayı aşkın zaman süregelen yavaşlama, üretimde sebatlı duruş ve ülke sevgisiyle birleşince ortaya güzel bir tablo çıktı. Tüm dünyanın üretim takvimi ve ihracat dengesi altüst olmuşken, süreci idare konusunda başarılı bir grafik sergileyen ülkemiz, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından açıklanan sanayi üretim rakamlarındaki yıllık bazda yüzde 0,1'lik artış ile bizlere umut verdi.

Küçük bir kıpırtı, büyük rakamların da müjdecisi olacak...

İstanbul Anadolu Yakası OSB (İAYOSB) olarak, sanayicilerimizle kurduğumuz sağlam bağlarla onların talep ve isteklerini geciktirmeden temin edebilmek için teyakkuz halindedeyiz. Salgın Türkiye'ye giriş yaptığı andan beri devletimizin desteğiyle hem koruyucu ekipmanlarla bölge katılımcımıza desteğimizi sunduk, hem de eğitim ve bilinçlendir-

me yöntemleriyle virüs ile aramıza "sosyal mesafe" koyduk.

Biz sanayiciler umutluyuz. Yatırımcılarımızın güveni, girişicilerimizin tükenmeyen enerjisi, üreticilerimizin tecrübesi, devletimizin sonsuz desteğiyle hem kendi vatandaşımıza merhem, hem de dünyaya nefes oluyoruz.

Ülke ekonomisine sunî teneffüs değil, daimi nefes vermek için dijitalleşme alanında attığımız adımları, bir sorumluluk olarak bilip daha da sıklaştırmamız elzem.

Dijital teknolojilere yapılan yatırımlar, sanayicimize misliyle dönecek; aynı zamanda Türkiye'nin müreffeh yarınlarına yaklaşmasına vesile olacaktır. Bu ekseninde İstanbul Anadolu Yakası OSB olarak bizler de hem fabrikalarımızda ileri teknolojiyi gün be gün tesis edecek yatırımlar gerçekleştiriyor hem de üniversite-sanayi iş birliğinde "tezgâhın hem arkasında hem de önünde duran" yapımla endüstrimizin gücünü pekiştiriyoruz.

Pandemi, yatırım şevkimizi kıramayacak...

Bu zorlu dönemde ülke kalkınmasını önceliğine alan sanayicilerimize teşekkür ve saygılarımızla...



PANDEMİYLE MÜCADELEDE İAYOSB ÖRNEĞİ

İstanbul Anadolu Yakası OSB, tıpkı Türkiye gibi pandemiyle imrendirecek bir mücadele örneği sergiliyor.

“Yüzyılın en büyük pandemisi” konavirüs (COVID-19), Türkiye sınırlarına henüz girmeden OSB olarak yaptığımız B planı, yol haritamızı netleştirmemize ve önümüzü görmemize büyük destek oldu.

İşletmelerimize faydalı istihbaratın kapılarını sonuna kadar açtık. COVID-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programı kapsamında “Dış Ticarete Milli Güç İçin Dijital Çözüm, Uzaktan Erişim ve Sürdürülebilirlik” başlıklı projemizle İstanbul Kalkınma Ajansından almaya hak kazandığımız destek, Dış Ticaret İstihbarat Merkezi vasıtasıyla sanayicilerimizin ve firmalarımızın yanlarında durmamıza aracı oldu.

Tüm dünyayı yerinden oynatan pandemi dalgasının negatif etkilerini sanayimizin üzerinden uzaklaştırmak için firmalarımıza bu fırtınalı dönemde de ayakta kalma ipuçları vererek, onların yeni pazarlar ve müşteriler bulmasını amaçlıyoruz. Verdiğimiz istihbarat eğitimiyle de işletmelerimizin özgüvenini ve bilgiye erişim metotlarını güncelleyerek, onları yeni döneme hazırlamaya odaklandık.

En başından bu yana desteklediğimiz uzaktan çalışabilme sistemiyle firmalarımız, hem müşterilerini kaybetmedi hem de gelişen teknoloji vasıtasıyla hastalığa yakalanma riski olmadan rahatlıkla işleri-

ne devam edebildi. Online iş bağlantılarının oluşması ve network’lerin artırılmasına verdiğimiz önemle KOBİ’lerimizin omzundaki dost elimizi her daim hissetmelerini sağladık. Ayrıca bölge firmalarımızın üretim ve ihracat kapasitelerindeki değişimin tetkik edilebilmesi için pilot firmalar belirleyerek değişimin an be an takipçisi olmayı sürdürüyoruz.

Hastanelerden kıymetli uzmanların ve doktorların bilinç düzeyini artırma amaçlı ziyaretleri ile KOBİ’lerimizin salgından korunmalarına destek sağlıyor, devletimizin desteğiyle dağıttığımız maskelerle hem çalışanlarımızı hem de bölge sıhhatimizi garanti altına almaya gayret gösteriyoruz.

İstanbul Anadolu Yakası OSB olarak, eforumuz sanayicimizin böylesine dalgalı bir dönemde rahat nefes alması için. Bu hedef çerçevesinde hem virüse karşı kalkan oluşturmuş hem de işletmelerimizin talep ve ihtiyaçları hususunda onlara kulak vermiş durumdayız. Eksiksiz ve sorunları giderilmiş bir üretim ortamıyla buluşturmaya özen gösterdiğimiz sanayicimiz için çalışmalarımız hassasiyetle devam ediyor.

Altyapı ve üst yapı alanlarında yıllardır sürdürdüğümüz titiz çalışmalar ve büyük yatırımlar neticesinde OSB’mizin

çehresini güzelleştirip, üretim altyapısını güçlendirmeye bu dönemde de devam ediyoruz.

İstanbul Anadolu Yakası OSB olarak, yönetimimizden aldığımız güç, sanayicimizden aldığımız cesaret ile insanlığa fayda sunma çabamız gün be gün büyüyor.

Her koşulda katılımcılarımıza destek olmaya ve OSB yönetimi olarak üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirmeye her zaman olduğu gibi özen göstererek, pandemi sebebiyle hassasiyetlerimizi daha üst noktalara taşımak için çaba sarf ediyoruz.



PANDEMİ İAYOSB'DE İŞLERİ DURDURAMADI

COVID-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programı kapsamında "Dış Ticarete Milli Güç İçin Dijital Çözüm, Uzaktan Erişim ve Sürdürülebilirlik" başlıklı projesiyle İstanbul Kalkınma Ajansından destek almaya hak kazanan İAYOSB, bölge müdürlüğü bünyesine kurduğu Dış Ticaret İstihbarat Merkezi ile pandemi döneminde üye firmalara hedef pazar belirleme ve online yeni müşteri veya tedarikçi bulma konularında danışmanlık hizmeti veriyor.

İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi (İAYOSB), COVID-19 ile Mücadele ve Dayanıklılık Programı kapsamında "Dış Ticarete Milli Güç İçin Dijital Çözüm, Uzaktan Erişim ve Sürdürülebilirlik" başlıklı projesiyle İstanbul Kalkınma Ajansından destek almaya hak kazandı. Bu kapsamda İAYOSB Bölge Müdürlüğü bünyesinde Dış Ticaret İstihbarat Merkezi kurularak alanında uzman bir ekip oluşturuldu.

Projeyle İAYOSB'de faaliyet gösteren firmalara, hedef pazar belirleme ve online müşteri veya tedarikçi bulma konusunda yeni sürece uyumlu dijital sistemler kullanarak danışmanlık hizmeti veriliyor. Böylece salgının bölge ve ülke ekonomisi üzerindeki negatif etkisinin azaltılması hedefleniyor.

Uzaktan çalışma desteklenecek

İAYOSB Başkanı Murat Çökmez, projeye, ihracat faaliyetleri kesintiye uğramış veya ihracat kapasitesini artırmak isteyen firmalara farklı konularda hizmet sunulduğunu söyledi. Bu kapsamda firmaların dış ticaret stratejilerinin belirlenerek kendilerine özgü ihracat ve ithalat rotası çizilebilmelerinin sağlandığını anlatan Çökmez, "Ayrıca firmaların hedef ülke ve sektörleri belirlenerek kaynak kayıpları ve hata paylarının azaltılması hedefleniyor" dedi. Dış ticaret için gerekli olan ticari bilgi ve istihbaratı, dijital veri tabanları aracılığıyla sağlayarak, uzaktan çalışmayı

destekleyici online iş bağlantılarının kurulmasında kanal oluşturmanın da projenin diğer bir hedefi olduğunu anlatan Çökmez, şöyle devam etti:

"Bu projede ayrıca, B2B hedef pazarların ve sonuç alıcı tekniklerin belirlenmesi için bilgi ve istihbarat desteğiyle doğru iş ortaklarına en kısa sürede erişim sağlarken, pazarlara daha hızlı giriş ve mevcut pazarların geliştirilmesi için danışmanlık vererek karlı büyümeyi desteklemek gibi amaçlarımız bulunuyor."

Yenilikçi stratejiler

Güçlü iş birliklerinin, teknoloji ve uzun vadeli vizyonun bir ülkenin endüstri varlığının en önemli yapı taşları olduğunu vurgulayan Çökmez, "Bizler İAYOSB çatısı altında bu inançla ekonomi için katma değerli adımlar atıyor ve gelecek için yenilikçi stratejiler geliştiriyoruz. Sanayiciler, tedarikçiler, yatırımcılar, AR-GE tutkunları ve üreten eller olarak geleceğimize umutla baktığımız yeni bir sayfada buluşuyoruz. İnanç eyleme, üretim aşkı ise büyümeye dönüşürken; Endüstri 4.0 gibi geleceğin sanayini inşa edecek çok önemli alanda kendimizi geliştirmeyi temel bir anlayış olarak benimsiyoruz. Bu amaçla değer zinciri oluşturmayı, akıllı üretim kavramlarını benimsemeyi, yeni sistem entegrasyonlarını araştırmayı ve daha dijital tabanlı makineleri yapımıza kazandırmayı birinci öncelik olarak görüyoruz" dedi.



İSTANBUL
KALKINMA
AJANSI



İSTANBUL
ANADOLU YAKASI
ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

20 firma ile pilot uygulama

İAYOSB Bölge Müdürlüğü, bir anket çalışması yaparak bünyesindeki firmaların mevcut üretim ve ihracat kapasitelerindeki değişimin analizi yapıyor. Bu çalışma sonucunda Dış Ticarete Milli Güç İçin Dijital Çözüm, Uzaktan Erişim ve Sürdürülebilirlik projesinin pilot uygulamasının yapılacağı 20 firma tespit edildi. 3 aylık proje süresinde hizmet verilecek 20 firma için dış ticaret stratejileri ve 5 hedef pazar belirleniyor. Ayrıca pazar araştırması, potansiyel müşteri ve tedarikçi bulma çalışması yapılırken sunulan raporlar üzerinden firmaların performansı takip ediliyor. Projenin sona ermesinin ardından Dış Ticaret İstihbarat Merkezi, İAYOSB içinde faaliyetini sürdüreceği ve talepte bulunan firmalara danışmanlık vermeye devam edecek.



DEZENFEKTE ÇALIŞMALARI

Çalışanların sağlığı ve hijyeni için sıkı önlemler uygulayan İstanbul Anadolu Yakası OSB, koronavirüse karşı etkin bir mücadelede yürüttü. Bölge Müdürlüğü idari binası ve İAYOSB Camii, pandemi süresince periyodik olarak koronavirüse karşı dezenfekte edildi. Personele bilgilendirme yapılırken, ofiste dikkat edilmesi gereken kurallar ve alınması gereken tedbirler hakkında uyarı afişleri oluşturuldu.



AFAD EĞİTİMİ

İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürlüğü; afet farkındalığının oluşması, afet öncesi alınması gereken tedbirlerin uygulanması, afet esnasında ve sonrasında doğru adımların atılması hususunda çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda T.C. İstanbul Valiliği, İl Afet ve Acil Durum Müdürlüğü ile görüşülerek Bölge Müdürlüğü personelinin oluşan 18 kişilik ekibe ikişer grup halinde Temel Arama Kurtarma Eğitimi düzenlendi. Eğitimler AFAD'ın Yeşilköy'deki Afet Eğitim Merkezi'nde gerçekleştirilirken; eğitime katılan personelin olası bir afet sonrası kazazedeye zamanında, güvenli ve etkili yöntemlerle müdahale kapasitesinin artırılması, olaylara müdahale edilmesi ve tehlikelerin tespit edilmesi, kurtarma donanımını kullanma becerileri kazandırılması hedeflendi.

Katılımcılara; acil durum planlama adımları, acil durum ekipleri, KBRN farkındalık, sel alanı eğitim tatbiki, kuyu alanı eğitim tatbiki, hasta yaralı taşınması ve tahliye konularında eğitim verildi. Sunum ve teorik ortamlarla desteklenen eğitim, sınıf ortamında interaktif başlarken, oluşturulan ekipler acil durum planlama adımlarını ve afetler sırasında ve sonrasında nasıl hareket edileceğini öğrendi. Sonrasında eğitimi alan ekiplere, uygun koruyucu kıyafet giydirilerek sel alanında kademeli olarak sel suyu tatbiki uygulandı. Son olarak 2 adet kuyuda, dar alanlarda lanyard kullanma becerileri ve karanlık alan çalışması için dar kuyu çalışmaları uygulamalı olarak gösterildi.



MASKE DAĞITIMI

Koronavirüs pandemisinin yayılmasını önlemek için toplu işyerlerinde çalışanların maske takmasının zorunlu hale getirilmesiyle ilk etapta yaşanan maske sıkıntısı, T.C. Sağlık Bakanlığı sayesinde aşıldı. Devletin ücretsiz olarak gönderdiği maskeler, üretimi ve istihdamı korumak ama-

cıyla faaliyetlerini sürdüren bölge sanayicilerine dağıtıldı. Koronavirüs tedbirleri kapsamında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İstanbul İl Müdürlüğü ve İstanbul Valiliğinin koordinasyonuyla gönderilen maskelerin sanayicilere dağıtımı, Bölge Müdürlüğü binasında gerçekleştirildi.



PANDEMİ SÜRECİNDE FİRMA İZİNLERİ

Pandemi sebebiyle uygulanan sokağa çıkma yasakları süresince bölge firmalarına destek olmak amacıyla, Tuzla Kaymakamlığıyla yapılan iş birliği sonucu sokağa çıkma yasağı kapsamındaki çalışma izin süreçlerinin tüm resmi işlemleri Bölge Müdürlüğü tarafından takip edildi. İçişleri Bakanlığı tarafından yayınlanan genelgelerle uygulanan sokağa çıkma yasakları süresince, genelge kapsamında yer almadığı halde faaliyetlerine devam etme zorunluluğunda olan şirketlerin, İstanbul Valiliğinin açtığı elektronik adrese başvuruda bulunarak izin alabilmesi sağlandı. Genelge kapsamında yer

almadığı halde, ihracat bağlantı ve taahhüdü olan firmalar, faaliyetlerine ara vermeleri durumunda büyük zarar oluşturacak imalat sanayi firmaları ile faaliyetlerine devam eden sektörlere girdi ve ham madde sağlayan firmalar, sokağa çıkma yasağı olan günlerde de faaliyetlerine devam edebildi. Başvuruda; müracaat dilekçesi, sanayi sicil belgeleri ile ihracat siparişlerini gösterir sipariş mektubu, sözleşme, proforma fatura gibi belgeler firmalardan talep edildi ve Bölge Müdürlüğü tarafından Kaymakamlığa götürülerek izin belgeleri alınıp, firmalara dağıtımı sağlandı.



KORONAVİRÜS BİLGİLENDİRME TOPLANTISI

Pandemi başlangıcında Medipol Hastanesi İç Hastalıkları Uzmanı Dr. Ece Yiğit tarafından bölgemiz çalışanlarına koronavirüs hakkında merak edilenler ve virüsten korunmak için alınması gereken önlemler konusunda eğitim verildi. Dr. Ece Yiğit, pandemi döneminde alınması gereken önlemler ve koronavirüsle ilgili merak edilen konularda soruları yanıtlayarak çalışanlarımızı bilgilendirdi.



YENİ NORMALDE İLK CUMA NAMAZI

Pandemi nedeniyle ara verilen cuma namazlarının ilki, sosyal mesafe ve hijyen kurallarına azami dikkat ederek eda edildi. Yeni normal dönemindeki tedbirler kapsamında, İAYOSB Camii'nde kılınan ilk cuma namazı öncesinde, cami içinde ve dışında dezenfeksiyon ve temizlik çalışmaları yapılarak na-

maz kılınan noktalar 1,5 metrelik sosyal mesafelerle konumlandırıldı. Tuzla Belediyesinin desteğiyle tek kullanımlık seccadeler dağıtıldı. Cami girişinde görevliler ateş ölçümü yaparken, namaza gelenler girişlerde bulunan dezenfektan standlarında ellerini dezenfekte ederek namazlarını kıldılar.



İAYOSB 2020 OLAĞAN GENEL KURULU YAPILDI

Pandemi önlemleri nedeniyle maske, sosyal mesafe kurallarıyla OSB bahçesine kurulan çadırda gerçekleştirilen 2020 Yılı Olağan Genel Kurul toplantısında konuşan Başkan Murat Çökmez, kendilerine verilen bayrağı en iyi şekilde taşımak için aralıksız çalıştıklarını söyledi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB Başkanı Murat Çökmez, küresel ticarete ayakta kalabilmenin yolunun üretimden geçtiğini belirterek, girişimci dinamiğinin ve üretim kalite bilincinin artırılmasında işletme ve yönetim yapılarını geliştirmenin vazgeçilmez bir gereklilik olduğunu söyledi.

İstanbul Anadolu Yakası OSB 2020 Yılı Olağan Genel Kurulu, Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıya, OSB Başkanı Murat Çökmez'in yanı sıra Başkan Vekili Mehmet Ali Fincan, Üyeler Ali Fazıl Böyet, Cem Faydasıçok, M. Sinan Kılıç ve Bölge Müdürü Ayla Dev katıldı.

Mart ayında yapılması planlanan ancak pandemi nedeniyle ertelenen Genel Kurul toplantısı, maske ve sosyal mesafe kurallarına uygun olarak düzenlendi.

OSB bahçesine kurulan çadırda gerçekleştirilen Genel Kurul toplantısına katılan bölge sanayicileri, sık aralıklarla yerleştirilen dezenfektanlardan da faydalandı.

Çalışmalar anlatıldı

Divan Başkanlığı nezdinde gerçekleşen genel kurul, saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunması ile başladı. Genel kurulda üyeler, bölgenin 2020 yılı faaliyetleri hakkında bilgilendirildi. İstanbul Anadolu Yakası OSB Bölge Müdürü Ayla Dev, bölgenin bir yıllık çalışmaları hakkında katılımcılara bilgi verdi. Denetim Kurulu Üyesi Merve Torbalı da denetim raporunu okudu.

"Ayakta kalabilmek için üretim"

Toplantıda söz alan Başkan Murat Çökmez, küresel ticarete ayakta kalabilmenin yolunun üretimden geçtiğine inanan bir sanayici olarak girişimci dinamiğinin ve üretim kalite bilincinin artırılmasında işletme ve yönetim yapılarını geliştirmenin vazgeçilmez gereklilik olduğunu söyledi. Bu gerçekten hareketle tüm alt yapısını tamamladıkları OSB'de sanayicilere hizmet anlayışını önemsediklerini vurgulayan Çökmez, "Bu kapsamda belirlediğimiz hedefler çerçevesinde; ISO, KOSGEB, İŞKUR Hizmet Noktası, İBB İstihdam Ofisi, Noter, Eximbank, Bilgi Teknoloji Aktarım Ofisi, DEİK gibi birçok kurumun temsilciliğine OSB'mizde yer verdik" dedi.

Yeni pazarlara ulaşma fırsatı

Başkan Çökmez, bir başka önem verdikleri projenin de Dış Ticaret İstihbarat Ofisi olduğunu belirterek, Ofisi İstanbul Kalkınma Ajansından aldıkları destekle hızla hayata geçirdiklerini dile getirdi. Burada eğitimlerini tamamlayan çalışanların sahaya inerek, bölge sanayicilerine hizmet vermeye başladıklarını anlatan Çökmez, şunları söyledi:

"Dış Ticaret İstihbarat konusunun, Türkiye olarak ihracatımızı en yüksek seviyeye çıkarmak istediğimiz bu dönemde çok önemli olduğuna inanıyorum. Ürünlerini yurt dışında pazara sunmak isteyen ve hali hazırda satış yapıp ticaret performansını artırmak isteyen firmalarımız için,





Dış Ticaret İstihbarat Ofisimiz çok büyük katkılar sağlayacaktır.

Bu desteklerle birlikte firmalarımız doğru ürün, doğru ülke ve doğru pazarlarla ticaret yapma fırsatı bulacak, yeni pazarlara ulaşacaklardır. Başta OSB'miz ve çevre OSB'ler olmak üzere Türkiye ekonomisinin bel kemiğini oluşturan sanayicimizin ihracat performansı artacak ve bunun sonucunda ülke ekonomisinde görünür şekilde iyileşme sağlanacaktır."

"Sanayinin rotasını birlikte çiziyoruz"

İstanbul Anadolu Yakası OSB çatısı altında ekonomi için katma değerli adımlar atmaya ve gelecek için yenilikçi stratejiler geliştirmeye gayret ettiklerinin altını çizen Çökmez, "Çünkü çok iyi biliyoruz ki her birimiz nitelikli yatırım bölgelerinin başı çeken çok önemli paydaşlarıyız. Ülkemizin can damarı olan sanayinin rotasını birlikte çizerken, dümende olmanın derin sorumluluğu içinde hareket etmeye gayret ediyoruz" dedi.

Dünya endüstri ligine doğru

Başkan Murat Çökmez, sektörlerinin en güçlü firmaları ve isimleriyle dünya endüstri liginde daha sağlam biçimde yer almalarını sağlayacak hamleleri hep birlikte atacaklarına gönülden inandığını belirterek, "Tüm bu değerler ışığında, İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin çok daha ileriye gitmesinde emeği bulunan her paydaşa, bugünlere şeffaf ve dinamik bir OSB olarak gelmemize vesile olan bölge müdürlüğü çalışanlarımıza, OSB'mizi kurumsal açıdan geliştirip güçlendiren Yönetim Kurulumuza ve üstün gayretleriyle saygıdeğer sanayicimize şükranlarımızı sunuyor ve genel kurulumuzun hayırlara vesile olmasını temenni ediyorum" şeklinde konuştu.

Mali Genel Kurul'da, İstanbul Anadolu Yakası OSB'nin 2019 yılı yönetim, denetim ve faaliyet raporları ibra edildi. Ayrıca 2020 yılının tahmini bütçeleri de kabul edildi.



DTİM EĞİTİMİ

Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümü öğretim görevlisi Yaman Koç tarafından Bölge Müdürlüğü çalışanlarına Dış Ticaret İstihbaratı eğitimleri verildi. Eğitim ile katılımcı firmaların ihracat kapasitesinin geliştirilmesi, hedef pazarların tespiti yöntemlerini öğrenmeleri, ihracat pazarlaması için bilgi sistemleri ile tanışmalarının sağlanması amaçlandı. Firmaların ihracat bağlantıları oluşturarak pazara girişleri ve mevcut pazar paylarının artırılması için eğitim almaları üzerinde duran Koç, ihracat yapabilen ancak potansiyelini tam olarak kullanamayan, daha önce hiç veya düzenli ihracat yapmamış firmaların yönlendirilerek düzenli birer ihracatçı haline gelmeleri, hali hazırda ihracat yapan firmaların ihracat potansiyelinin geliştirilmesi için farkındalığın oluşturulması ve güçlendirilmesi gerektiğini anlattı.



Mehmet Tevfik NANE

Röportaj: Selvin OYMAN



ÖNLEMLER ALINDI, UÇUŞLAR BAŞLADI

DİJİTAL ÇÖZÜM, MİNİMUM TEMAS

Pegasus Hava Yolları Genel Müdürü Mehmet T. Nane, daha sağlıklı ve güvenli bir seyahat için yeni kuralların önemine değinerek, "Pegasus Hava Yolları olarak bizim yeni dönemdeki yol haritamızda öne çıkan 3 konu var: Hijyen, düzen ve güven" dedi.

Dünyayı etkisi altına alan pandemi süreci, pek çok alanın yanı sıra havayolu taşımacılığını da sekteye uğrattı. Alınan tedbirler kapsamında getirilen seyahat kısıtlamaları nedeniyle, Türkiye'de havayolu taşımacılığı iki ayı aşkın bir süreliğine durdu. Pandeminin yayılım hızının azalmasıyla serbest bırakılan uçuşlar, hem havayolu şirketlerinin hem de yolcuların yüzlerini güldürdü. Bu süreci başarıyla atlatan Pegasus Hava Yollarının Genel Müdürü Mehmet T. Nane, "Çok bekledik, sabrettik ve ne mutlu bize ki, misafirlerimizin en sağlıklı ve güvenli şekilde uçmasını sağlamak için tüm önlemleri alarak tekrar gökyüzüyle ve misafirlerimizle buluştuk" dedi. "Türkiye'nin dijital hava yolu" Pegasus'un dijital birçok dijital çözüm sunduğunu dile getiren Nane, yenilikçi süreçleriyle teması en aza indirmenin mümkün olduğunu söyledi. Uçak içinde aldıkları önlemler hakkında da bilgi veren Genel Müdür Mehmet T. Nane, uçaklarda bulunan HEPA filtreleriyle uçak içindeki havanın ortalama 3 dakikada bir tamamen yenilendiğini, toz parçacıklarının yüzde 99,99'unun hava filtreleri sayesinde temizlendiğini kaydetti. Kriz kapsamında alınacak tedbirleri iki boyutta değerlendirdiklerini dile getiren Genel Müdür, nakit çıkışını azaltıcı tedbirler ve taze nakit girdisini artırıcı tedbirlerin önemine vurgu yaptı.

“Aylar değil, yıllar gibi geldi”**Ülkemiz son 6 aydır koronavirüs pandemisi nedeniyle oldukça zorlu bir dönemden geçti. Siz Pegasus olarak bu süreci nasıl atlattınız, krizi nasıl yönettiniz?**

COVID-19 pandemisi bütün dünyayı etkisi altına aldı, ezberlerimizi bozdu, iş yapış şekillerimizi değiştirdi. Bu pandemiden en çok etkilenen sektörlerin başında da havacılık geliyor. Biz Pegasus Hava Yolları olarak, pandemi öncesinde misafirlerimizi 35'i yurt içinde, 77'si yurt dışında olmak üzere toplam 43 ülkede 112 noktaya ulaştırıyor; İstanbul Sabiha Gökçen üzerinden Türkiye ile Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu, Rusya, Orta Asya arasında bağlantılı uçuşlar gerçekleştiriyorduk. Önlemler kapsamında getirilen uçuş kısıtlamaları çerçevesinde 28 Mart itibarıyla tüm uçuşlarımız durdu.

Doğrusunu söylemek gerekirse uçuş kısıtlamaları süreci bize aylar değil yıllar gibi geldi. Ama bu belirsizlik döneminde duran sadece uçuşlarımızı, bizler değil. Biz yeni uçaklarımızı teslim almaya devam ettik, süreçlerimizi geliştirdik ve yeni döneme hazırlandık. Misafirlerimizle yeniden buluşacağımız günler için çalışmalarımızı ara vermeden sürdürdük ve gerek misafirlerimizle gerekse evden çalışma sistemine geçen çalışanlarımızla iletişimimizi düzenli ve etkin şekilde devam ettirdik. Süreç elbette zordu. Çok bekleedik, sabrettik ve ne mutlu bize ki, misafirlerimizin en sağlıklı ve güvenli şekilde uçuşmasını sağlamak için tüm önlemleri alarak tekrar gökyüzüyle ve misafirlerimizle buluştuk.

Yaklaşık 2 ay gibi bir sürenin ardından 1 Haziran'da kademeli olarak iç hat uçuşlarımıza başladık. 1 Haziran, Türk havacılığında yeni bir milat olarak tarihe yazıldı. Çünkü uçuşlara böyle uzun bir ara verdiğimiz başka bir dönem yok. 13 Haziran'da ise yine kademeli olarak dış hat uçuşlarımız başladı. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'nün izinleri doğrultusunda uçuşlarımızı kademeli olarak artırmayı planlıyoruz.

HEPA filtreyle yüzde 99,99 koruma**Yeni normalde hangi sağlık önlemlerini uygulamaya devam edeceksiniz?**

Yeni dönemde hayatımızda, seyahat alışkanlıklarımızda bazı değişiklikler olacak; bunu artık biliyoruz. Ama bu değişimlerin tümü misafirlerimizi ve çalışanlarımızı korumak için... Bizim Pegasus Hava Yolları olarak en önemli değerlerimiz, misafirlerimiz ve çalışanlarımız. Bu sebeple henüz uçuşlarımız başlamadan çok önce yeni düzene ilişkin önlemlerimize odaklanmıştık. Daha sağlıklı ve güvenli bir seyahat için yeni kurallar ve önlemler kritik önem taşıyor. Artık misafirlerimiz iç hat uçuşlarına HES koduyla kabul ediliyor. Bütün misafirlerimizin havalimanı ve uçak içerisinde maskelerinin sürekli takılı olması gerekiyor. Havalimanında birinci ve ikinci güvenlik kontrollerinde termal kameralarla ateş ölçülüyor, yüksek ateşi olan misafirler uçuşa kabul edilmiyor. Havalimanındaki uyarılara uyulması, sıralarda ve bekleme alanlarında sosyal mesafe bırakmaya özen gösterilmesi de çok önemli tabii.

Uçak içinde aldığımız önlemler de mevcut elbette. Uçaklar aslında en hijyenik ortamlar çünkü uçağın içindeki hava tıpkı ameliyathane kadar temiz. Uçaklarımızda bulunan HEPA filtreleriyle uçak içindeki hava ortalama 3 dakikada bir tamamen yenileniyor. Kabin içindeki hava; yarısından fazlası uçağın dışından alınan temiz ve steril havadan, kalanı ise HEPA filtreleriyle temizlenmiş iç havanın karışımından oluşuyor. HEPA filtreleri sayesinde, havayla bulaşan organizmalar ve toz parçaları yüzde 99,99'un üzerinde filtreleniyor. Hava akımı, sadece oturlan koltuk üstünden yere doğru oluyor. Öne ya da arkaya doğru hava akımı oluşmuyor.

Uçaklarımızda en az 48 saat etkin kimyasal ile 24 saatte bir detaylı dezenfektasyon yapılıyor. En çok temas edilen uçak tepsisi, baş üstü dolapları, havalandırma ve aydınlatma aparatları gibi alanlar her uçuş sonrası dezenfekte ediliyor. Uçuşta minimum temas yüzeyi için dergi ve menü kartları kaldırıldı. Misafirlerimiz de yanlarına sadece laptop, evrak, bebek ve el çantası alabiliyor. Kabin bagajlarının mutlaka check-in sırasında teslim edilmesi gerekiyor. İç hatlarda yiyecek servisi yapılmıyor, sadece kutulu içecekler misafirlerle buluşturuluyor. Dış hatlarda ise sadece paketi açanın ilk kez dokunacağı gıdalar oluyor. Teması en aza indirmek ve sağlıklı bir uçuş sağlamak için, uçaklarımızın içerisindeki alışverişler sadece kredi kartıyla gerçekleştiriliyor.

Sosyal mesafe konusunda ise durum şöyle: Uçaklar sosyal mesafe için uygun araçlar değil. Çünkü bir koltuk ara vererek misafirlerimizi alsak bile koltuk genişliği ve koridorların arası 60 santimetre. Tek koridorlu uçakta koridorda oturan yolcular arası bile 1-1,5 metre olabiliyor. Pencere kenarında





oturan misafirimiz tuvalete kalktığında sosyal mesafe kalmıyor. Bu yüzden de misafirlerin uçağa gelene kadar hijyen zincirini kırmamak için kendi tedbirlerini almış olmaları şart. Hava meydanına geldikten sonra gerek meydan işletmecisi firmalarımız ve gerekse biz sizlerin hijyenini korumak adına gerekli çalışmalarımızı yaptık. Zaten kabin içerisinde oturma düzeninin değiştirilmesi, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan genelgede zorunlu bir uygulama olarak yer almıyor. Aynı şekilde bu bahsedilen uygulama; global ölçekte hava yolu şirketlerinde de uygulamaya geçmedi. Bunun sebebi ise orta koltuğun boş bırakılmasının, alınan diğer önlemlerin yanında ek bir koruma sağlamıyor oluşu. Bu sebeple misafirlerimizin yapması gereken, yeni kurallar gereği uçak içerisinde maskelerini sürekli olarak takmak.

“Nakit çıktısı azaltılmalı”

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) koronavirüs nedeniyle havayolu şirketlerinin bu yıl on milyarlarca dolarlık rekor zarar açıklayacağını tahmin ettiğini açıkladı. Pegasus, bu süreci en az hasarla atlatmak için hangi ekonomik tedbirleri alacak?

Pegasus Hava Yolları olarak 2016 yılından beri alternatif senaryolar oluşturuyor ve farklı olasılıklara hazırlıklı bir şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu senaryolardaki ana hassasiyet noktası, sektörümüz gereği yakıt ve yabancı para birimindeki değişimleri içeriyor. Biz Pegasus Hava Yolları olarak bu kültürle çalışmaya alışık bir şirketiz. Bu sıra dışı süreçte de yine aynı şekilde hareket ediyoruz. Kriz kapsamında alınacak tedbirleri 2 boyutta de-

ğerlendiriyoruz: İlki nakit çıktısını azaltıcı tedbirler, ikincisi taze nakit girdisini artırıcı tedbirler. Buna ilaveten, sektör olarak yapılan faaliyetlerin yanı sıra devletin attığı adımlar da çok önemli. Örneğin İstikrar Kalkanı Paketi hem nakit çıktısını azaltma hem de taze nakit girdisini artırma açısından bize destek veriyor.

Dijital hava yolu

Sizin Pegasus Hava Yolları ile ilgili 2020-2021 öngörüleriniz nedir? Önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığınız yatırımlarınız ve projeleriniz var mı?

Bu salgın, sadece ülkemizi değil tüm dünyayı etkileyen sıra dışı bir durum. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği IATA'nın 20 Şubat tarihli raporuna göre, 2020 yılında COVID-19 sebebiyle 30 milyar dolar değerinde bir gelir kaybı öngörülmüyordu. IATA 5 Mart tarihindeki raporunda bu krizin etkisinin arttığını, 30 milyar dolar gelir kaybının 113 milyar doları bulabileceğini açıkladı. Ardından tahminini 252 milyar dolara yükseltti ve son olarak 14 Nisan'da gelir kaybının 314 milyar dolara ulaşabileceğini söyledi. Bu da neredeyse yarı yarıya bir ciro kaybı demek. IATA'nın gelir kaybıyla ilgili ilk açıklama yaptığı tarihten son tarih arasında yaklaşık 2 ay var. 2 aylık süreçte ciro kaybı tahmini 10 kat arttı. Böyle bir ortamda bizim için de tahmin yapmak çok zor. Ancak havacılık sektörü için söyleyecek olursak; uçuşların tamamının açılması, 2019 seviyelerinin tekrar yakalanması belirli bir zaman alacaktır. Biz önümüzdeki sene bu günleri yaşadığımızda 2019 normallerine döneceğimizi öngörüyoruz.

Biz Pegasus Hava Yolları olarak “Türkiye'nin dijital hava yolu”yuz; dijital dönüşümümüzü başlattığımız 2018 yılından bu yana yenilikçi birçok dijital çözüm sunuyoruz. Aslında bu yenilikçi süreçlerimizle teması en aza indirmek mümkün. Misafirlerimiz uçuşları öncesi online check-in yapabilir, bagajlarını sıra beklemeden “Ekspres Bagaj” ile teslim edebilir, boarding işlemlerini kimlik ve barkodlarıyla temassız olarak gerçekleştirebilirler. Biz süreçlerimizi teması en aza indirecek şekilde geliştirdik; ancak bir hijyen zinciri oluşturularak evden çıkıştan tekrar eve varışa kadar bu hijyen zincirinin korunması da çok mühim. Bu konudaki en önemli faktör yine bizleriz. Sağlığımız ve geleceğimiz için maskeli hayata, sosyal mesafeyi korumaya ve yeni düzene alışmak durumundayız. Pegasus Hava Yolları olarak bizim yeni dönemdeki yol haritamızda öne çıkan 3 konu var: Hijyen, düzen ve güven. Türkiye'nin dijital hava yolu olarak; hijyen, düzen ve güvenin öne çıktığı bu yeni dönemde var gücümüzle çalışarak ülkemize, sektörümüze ve milletimize hizmet etmeye devam edeceğiz.

Yönetici değil “lider”

Birçok büyük kuruluşta yöneticilik deneyiminiz var. Sizce iyi bir yöneticinin nitelikleri neler olmalıdır?

İyi bir yöneticiden öte, iyi bir lider olmak önemli bana göre. Çünkü biri sizi “yönetici” yapabilir ama “lider” yapamaz. Ancak siz kendiniz lider olabilirsiniz ve insanlar yöneticilerin sözünü dinlerler, liderlerin peşinden giderler. İşte önemli olan da bu. Bir lider olarak başarının temeli ise çok çalışmak, kendini geliştirmek ve değişime ayak uydurmak...



JUST GREEN İLE KENDİNİ SEV, DOĞAYI KORU!





Oktay Kemal ÖZDEMİR

HONGKONG CHINA
TURKEY INVESTMENT
YATIRIM DİREKTÖRÜ

MODERN ÇAĞIN AMBARI

KÜRESEL AÇIDAN KORONAVİRÜSTEN SONRAKİ GELİŞMELER

Sosyal hayatı, ekonomiyi, politikayı ve kültürleri şekillendiren koronavirüs pandemisi, şirketlerin yapılarında da bazı değişimleri zaruri kıldı. Şirketlerin, karşı karşıya kaldıkları krizle baş edebilmek için, geride bıraktığımız süreçten birçok ders çıkarmaları, yeni stratejiler geliştirmeleri zorunlu hale geldi.

“Gabriel García Márquez, bir başyapıt olan “Kolera Günlerinde Aşk” kitabında şöyle bir cümle kullanır; “Kim olursa olsun, herkes kendi ölümünün sahibidir; o an gelip çattığında yapabileceğimiz tek şey, insanların korkusuz ve acısız ölmelerini sağlamaktır.”

Doğduğu coğrafyaya aşık, heybesinde onun tohumlarını taşıyan ve ondan ambarlar yapan bir yatırımcıyım. Ve heybem hep milyon dolar sermayeleri olan şirketlerden daha dolu. Çünkü benim ambarım, coğrafyanın toprağından büyüyenler...

Ambar paylaşmaktır... Tarlada ne varsa sofradaki herkesle paylaşma biçimidir...

Mikro boyuttaki bir virüs bütün insanlığa dur dedi... Neden; ambarımızdakileri paylaşmayı bilmediğimiz ve bize o ambarı dolduran tabiata saygı duymadığımız için.

Ben kendi ambarını açmak isteyen bir iş adamı olarak, yeni çağın Nuh'un Gemisi'ne neler öneririm?

Koronavirüsten sonra küresel olarak neler yaşandı?

a) Ülkeler açısından acil durumların doğası

İnsanlık şimdi küresel bir krizle karşı karşıya. Belki de neslimizin en büyük krizi. İnsanların ve hükümetlerin aldıkları ve alacakları kararlar muhtemelen gelecek yıllar için dünyayı şekillendirecek. Sadece sağlık sistemlerimizi değil ekonomimizi, politikamızı ve kültürümüzü de şekillendirecekler. Eylemlerimizin uzun vadeli sonuçlarını da dikkate almalıyız. Alternatifler arasında seçim yaparken, kendimize sadece acil tehdidin nasıl üstesinden geleceğini değil, aynı zamanda fırtına geçtikten sonra nasıl bir dünya yaşayacağımızı da sormalıyız. Evet,

fırtına geçecek, insanlık hayatta kalacak. Çoğumuz hâlâ hayatta olacağız ama farklı bir dünyada yaşayacağız. Birçok kısa vadeli acil durum önlemleri hayatın bir parçası haline gelecektir. Acil durumların doğası budur.

Tarihsel süreçleri ileriye taşırlar. Normal zamanlarda yıllar süren müzakerelerle alınabilecek kararlar birkaç saat içinde alınır. Olgunlaşmamış ve hatta tehlikeli teknolojiler devreye girer, çünkü hiçbir şey yapma riskleri daha büyük.

Bütün ülkeler büyük ölçekli sosyal deneylerde kobay olarak hizmet veriyor. Herkes evden çalışıp sadece uzaktan iletişim kurduğunda ne olur? Tüm okullar ve üniversiteler çevrimiçi olduğunda ne olur? Normal zamanlarda hükümetler, işletmeler ve eğitim kurumları bu tür deneyler yapmayı asla kabul etmezler. Ama bunlar normal zamanlar değil.

Bu kriz zamanında, iki önemli seçimle karşı karşıyayız. Birincisi, totaliter gözetim ile vatandaşın güçlendirilmesi... İkincisi, milliyetçi tecrit ile küresel dayanışma...

İnsanların akıllı telefonlarını yakından izleyerek, yüz milyonlarca yüz tanıyan kamerayı kullanarak ve insanları vücut sıcaklıklarını ve tıbbi durumlarını kontrol etmeye ve raporlamaya zorlayarak, Çin yetkilileri sadece şüpheli koronavirüs taşıyıcılarını hızlı bir şekilde tanımlamakla kalmıyor, aynı zamanda hareketlerini ve temasa geçtikleri kişileri belirliyor. Bir dizi mobil uygulama, vatandaşları enfekte hastalara yakınlıkları konusunda uyarıyor.

Son yıllarda hem hükümetler hem de şirketler insanları izlemek ve manipüle etmek için her zamankinden daha gelişmiş teknolojiler kullanıyor.



Yine de dikkatli olmazsak, salgın dünya tarihinde önemli bir dönüm noktası olabilir. Sadece şimdiye kadar onları reddeden ülkelerde kitlesel gözetim araçlarının konuşlandırılmasını normalleştirebileceği için değil, daha da ötesi, “cildin üstünden” “cilt altı” yaklaşımına dramatik bir geçiş anlamına geliyor. Şimdiye kadar, parmağınız akıllı telefonunuzun ekranına dokunduğunda ve bir bağlantıyı tıkladığında, hükümetler tam olarak parmağınızın neyi tıkladığını bilmek istiyordu. Ancak koronavirüs ile ilginin odak noktası değişti. Şimdi hükümetler parmağınızın sıcaklığını ve cildinin altındaki kan basıncını bilmek istiyor. Acil durum konsepti; gözetim altında çalışırken karşılaştığımız sorunlardan biri, her birimizin nasıl gözetim altında tutulduğunu ve gelecek yılların neler getirebileceğini tam olarak bilmememizdir.

Gözetim teknolojisi son derece hızlı geliyor ve 10 yıl önce bilim kurgu gibi görünenler bugün eski haber haline geldi. Bir düşünce deneyi olarak, her vatandaşın günde 24 saat vücut ısısını ve kalp atış hızını izleyen biyometrik bir bilezik takmasını talep eden örnek bir hükümeti düşünün. Elde edilen veriler devlet algoritmaları tarafından istiflenir ve analiz edilir. Algoritmalar, siz bilmeden önce bile hasta olduğunuzu tespit edecek ve aynı zamanda nerede olduğunuzu ve kiminle tanıştığınızı da bileceklerdir. Enfeksiyon zincirleri büyük ölçüde kısaltılabilir ve hatta tamamen kesilebilir. Böyle bir sistem, günler içinde salgının yolundaki tartışmayı durdurabilir.

Dezavantajı elbette, bunun korkunç yeni bir gözetim sistemine meşruiyet vermesidir. Örneğin, CNN Türk bağlantısı yerine bir A Haber bağlantısını tıkladığınızı biliyorsanız, bu size politik görüşlerim ve hatta kişiliğim hakkında bir şeyler öğretebilir.

Ama video klibi izlerken vücut sıcaklığım, kan basıncım ve kalp atışımın başına ne geldiğini izleyebiliyorsanız, beni neyin güldürdüğünü, neyin ağlattığını ve beni gerçekten çok sinirlendiren şeyi öğrenebilirsiniz. Öfke, neşe, can sıkıntısı ve sevginin tıpkı ateş ve öksürük gibi biyolojik refleksler olduğunu hatırlamak çok önemlidir.

Öksürüğü tanımlayan aynı teknoloji, gülmeleri de tanımlayabilir. Şirketler ve hükümetler toplu olarak biyometrik verilerimizi toplamaya başlarsa, bizi kendimizden bildiğimizden çok daha iyi tanıyabilirler ve o zaman sadece duygularımızı tahmin etmekle kalmaz, aynı zamanda duygularımızı manipüle edebilir ve bize istedikleri her şeyi satabilirler.

Ya da bunu bir politikacı yapabilir. Biyometrik izlemenin Kuzey Kore’de olduğunu, her vatandaşın günde 24 saat biyometrik bir bilezik takması gerektiğini düşünün. Büyük Lider tarafından yapılan bir konuşmayı dinlerseniz ve bilezik öfkenizi anlatırsa, işiniz bitti demektir. Gizliliğimiz üzerinde son yıllarda büyük bir savaş sürüyor. Koronavirüs krizi savaşın devrilme noktası olabilir. Çünkü insanlara gizlilik ve sağlık arasında bir seçim sunulduğunda, genellikle sağlığı seçerler.

“Son haftalarda, koronavirüs salgınına önlemeye yönelik en başarılı çabalardan bazıları Güney Kore, Tayvan ve Singapur tarafından yapıldı. Bu ülkeler izleme uygulamalarından biraz yararlanmış olsa da kapsamlı testlere, dürüst raporlamaya ve iyi bilgilendirilmiş bir halkın istekli iş birliğine çok daha fazla güvenmişlerdir. Şu anda tıpkı Türkiye’deki kurumların halka güvenerek aldığı tedbirler gibi.

Merkezi izleme ve sert cezalar, insanları faydalı yönergelere uygun hale getirmenin tek yolu değildir. İnsanlara bilimsel gerçekler söylendiğinde ve insanlar bu gerçekleri anlamak için kamu otoritelerine güvendiklerinde, vatandaşlar doğru şeyi yapabilirler. Kendini motive eden ve iyi bilgilendirilmiş bir nüfusta genellikle polis, cahil bir popülasyondan çok daha güçlü ve etkilidir. Örneğin, ellerinizi sabunla yıkamayı düşünün. Bu, insan hijyenindeki en büyük gelişmelerden biri olmuştur. Bu basit eylem her yıl milyonlarca can kurtarıyor. Güvene ihtiyacınız var. İnsanların bilime güvenmesi, kamu yetkililerine güvenmesi ve medyaya güvenmesi gerekir.

b) Dev ve uluslararası şirketlerin stratejisi

COVID-19 krizi Avrupa ve ABD’deki yeni merkez üslere yayıldıkça, şirketler yanıtları harekete geçirmek için mücadele ediyor. Dev ve büyük işletmelerin toparlanma planları ile destekleme deneyimine dayanarak ve dünyadaki dev şirketlerin yeni strateji politikalarını inceleyerek başka yerlerdeki şirketler için 12 erken ders çıkardım. Elbette, dev şirketlerin sosyal geleneklerin yanı sıra kendine özgü siyasi



ve idari sistemleri de var. Ancak buradaki derslerin çoğu geniş ölçüde uygulanabilir görünüyor. Burada büyük şirketlerin stratejisini ana başlıkta yazıp, bunu nasıl yapacaklarını tanımlamaya çalışacağım.

1. Geleceğe bakarak çalışmalarını sürekli yeniden değerlendiriyorlar.

Tanım olarak krizler, zihinsel modellerin ve planların sürekli olarak yeniden çerçevelenmesini gerektiren oldukça dinamik bir yapıya sahiptir. İlk kriz hakkındaki bilgiler, keşif ve anlam oluşturmaya, daha sonra kriz planlama ve müdahale, toparlanma stratejisi, toparlanma sonrası strateji ve son olarak yansıma ve öğrenmeye yol açar. Bu süreç, karmaşık iç koordinasyon süreçlerine saplanmamak ve değişen koşullara tepki vermekte yavaş olmaktan kaçınmak için hızlı ve dolayısıyla CEO liderliğinde olmalıdır.

2. Yukarıdan aşağıya çabaları tamamlamak için aşağıdan yukarıya herkesin kriz zamanında iş içinde olduğu bir model geliştiriyorlar.

Hızlı ve eşgüdümlü tepkiler yukarıdan aşağıya liderlik gerektirir. Ancak, farklı topluluklardaki farklı dinamiklerle öngörülemeyen değişime uyum sağlamak, merkezi olmayan inisiyatif almayı da gerektirir.

3. Aktif olarak çalışanlar için netlik ve güvenlik oluşturdular.

Bir krizde, durum ve mevcut bilgiler sürekli değiştiği için netlik sağlamak zor. Bu bilgiler resmi tavsiye olmayabilir, çelişkili, güncel olmayabilir veya pratik amaçlar

için yeterince ayrıntılı olmayabilir. Ancak değerlendirip anlık sonuçlar almak için gereklidir.

4. Emeği, farklı faaliyetlere esnek bir şekilde yeniden tahsis ettiler.

Restoranlar gibi zorlu işlerde çalışanlar düzenli faaliyetlerini sürdüremediler. Bazı Çinli işletmeler işten çıkarmalar yerine, aktif olarak kurtarma planlaması gibi yeni ve değerli faaliyetleri yeniden tahsis etti, hatta diğer şirketlere borç verdi.

Örneğin, gelirdeki ciddi düşüşe yanıt olarak, 40'tan fazla restoran, otel ve sinema zinciri personelini iş gücünden büyük bir pay almak için optimize etti. Daha sonra bu çalışanları, Alibaba'nın sahip olduğu "yeni perakende" bir süpermarket zinciri olan Hema ile paylaştılar.

5. Satış kanalı karışımını değiştirdiler.

Etkilenen bölgelerde kişiden kişiye satış teknikleri ciddi şekilde kısıtlanmıştır. Çevik dünya devi işletmeler, satış çabalarını hem B2C hem de B2B kanallarına hızla yeniden yerleştirdi.

6. Çalışanları ve ortakları koordine etmek için sosyal medyayı kullandılar.

Uzaktan çalışma ve yeni bir dizi karmaşık koordinasyon zorluğu ile birçok Çinli şirket, çalışanları ve ortakları koordine etmek için WeChat gibi sosyal medya platformlarına katıldı.

7. Beklenenden daha hızlı bir iyileşme için hazırlanıyorlar.

İlk salgından sadece altı hafta sonra, Çin toparlanmanın ilk aşamalarına geçti. Tıkanıklık gecikmeleri şu anda 2019 seviyelerinin yüzde 73'ünde. Salgının en kötü kısmındaki yüzde 62 oranı, insanların ve malların hareketinin devam ettiğini gösteriyor. Benzer şekilde, kömür tüketimi, 2019 seviyelerinin yüzde 43'ünden şu an yüzde 75'ine kadar bir iyileşme gösteriyor ve bu da üretimin devam ettiğine işaret ediyor. Ve güven, 2019 seviyelerinin yüzde 1'ine düşmesine rağmen, o zamandan bu yana yüzde 47'ye geri dönen gayrimenkul işlemlerinde görüldüğü gibi geri geliyor.

Gelişmekte olan ülkelerde şirketler ne yapmalı?

Açıkçası ana vurgu, hastalığın kendisini kontrol altına almak ve hafifletmek olmalıdır. Ancak ekonomik etkiler de önemlidir ve birçok şirket hızla ortaya çıkan olayları anlama, bunlara tepki verme ve dersleri öğrenme yolunda ilerliyor.

Bununla birlikte, şirketler arasındaki çok farklı hazırlık dereceleri, daha fazla bozulma potansiyeli ve gelecekteki krizler için daha iyi hazırlanma değeri göz önüne alındığında, şimdiye kadar öğrendiklerimizi öne çıkarmaya çalışmak önemlidir. Dünya çapında incelediğim kadarı ile şirketler için devam eden analiz ve desteklere dayanarak, aşağıdaki 12 dersi geliştirmekte olan olaylara yanıt vermek, iletişim kurmak ve neler öğrenildiğini ortaya koymak için yazdım.

1) Stratejinizi ve planlarınızı günlük olarak güncelleyin.





Olaylar şaşırtıcı bir hızla geliyor ve görüntü günlük olarak değişiyor. Krizin başında, salgın çoğunlukla Çin ile sınırlıydı ve kontrol altına alınıyordu. Son zamanlarda, hızla büyüyen bir dizi enfeksiyon, virüsün merkez üssü Çin'in ötesine tüm dünyaya sıçradı ve yeni bir evreye işaret etti. Potansiyel olarak sınırlama yerine yeni hafifletme stratejileri gerektirdi. Başlangıçta her 72 saatte bir güncelleme yapmaya karar verdim, ancak sadece verileri güncellemek için değil, aynı zamanda genel bakış açımızı yeniden yapılandırmak için günlük bir değerlendirmeye geçtim.

2) Her gelen bilgiyi emin olmadan (medyada, iletişim kanallarında, sosyal medyada), bu bilgileri doğrulamadan harekete geçmemeye dikkat edin.

Haber kuruluşları genellikle büyük resim yerine yeni olan şeylere odaklanırlar ve bazen zor gerçekler, yumuşak gerçekler ve spekülasyonlar arasında ayırım yapmazlar. İster yeni bir teknoloji ister yeni bir kriz olsun, hızla değişen bilgilere maruz kaldığımızda, başlangıçta zayıf sinyalleri göz ardı etme, sonra da daha doğrulanmış bir bilgi veya habere ulaşmadan önce ortaya çıkan sorunlara aşırı tepki gösterme gibi sistematik bir eğilimimiz var. En son haberleri alırken, bilginin kaynağı hakkında şüpheli düşünün.

3) Bilgi ve veri bombardımanına karşı stratejik ihtiyaç olan verilere odaklanın.

Bağlantılı dünyamızda, çalışanlar birçok bilgi kaynağına doğrudan erişime sahiptir. CEO ve genel müdürler, dışarıdan ulaşılabilecek çok fazla bilgi ve yorum olduğu sonucuna varabilir ve ek bir şey yapmaları gerekmez. Bununla birlikte, gerçekler ve bu gerçeklerden çıkan sonuçların düzenli olarak güncellenen bir özetini oluşturmanın ve yaygın olarak paylaşmanın paha biçilmez olduğunu gördük.

4) Uzmanları ve tahminleri dikkatli kullanın.

Halk sağlığı, lojistik ve diğer disiplinlerdeki uzmanlar, karmaşık ve değişen bilgileri yorumlamada vazgeçilmezdir. Ancak, uzman görüşlerinin optimal sınırlama politikaları ve ekonomik etki gibi kritik konularda farklı olduğu açıktır ve birden fazla kaynağa danışmak iyidir. Her salgın

tahmin edilemez ve benzersizdir ve halen mevcut olanın kritik özelliklerini öğreniyoruz. Neler olduğunu ve neyin işe yaradığını anlamak için, uzman görüşü olsa da eleştirel bir yaklaşım kullanmalıyız.

5) Neler olup bittiğine dair anlayışınızı sürekli olarak yeniden değerlendirin.

Durumun büyük resimli bir değerlendirilmesi ve onunla başa çıkma planı, bir kez kâğıda yazıldığında, bir atalet kaynağı haline gelebilir. Bir Çin atasözü bize büyük generallerin sabahları komut vermeleri ve akşamları değiştirmeleri gerektiğini hatırlatır.

Ancak gelişmekte olan ülkelerdeki şirketler nadiren çok esnekler. Yöneticiler genellikle tamamen emin olana kadar kararlarını yayma planlarına direnirler ve şirkette karışıklık oluşturur korkusuyla onları değiştirmek konusunda isteksizdirler. Hızla değişen bir durumda öğrenmek ve adapte olmak için zaman damgalı "en iyi geçerli görüşe" sahip doğrulanmış bir bilgi gereklidir.

6) Bürokrasiden sakının.

Tartışmalı, hassas veya çok önemli konular genellikle üst yönetim, şirket işleri, hukuk, risk yönetimi ve diğer birçok işlev tarafından incelenecektir. Her biri, iletişimin en iyi nasıl yapılacağına dair öneriler içerecek ve aşırı genelleştirilmiş veya muhafazakar bir perspektife, yavaş, hantal bir süreç yol açacaktır. Küçük güvenilir bir ekip oluşturmak ve ona hızlı kararlar vermesi için yeterli zaman kazanmayı sağlamak kritik önem taşır. Şirket içi işlemleri hızlandırmak için bir yol haritası oluşturun.

7) İhtiyaçlarınızın şu yedi madde arasında dengelendiğinden emin olun:

İletişim: Çalışanlar muhtemelen çelişkili bilgilere maruz kalacaklar ve en iyi hareket tarzı konusunda endişeli veya şaşkın hissedeceklerdir. Politikaları derhal, net ve dengeli bir şekilde ilettiğinizden emin olun. İhtiyaç olan bilgileri ve politikaların ardındaki gerekçeleri iletin.

Çalışan ihtiyaçları: Seyahat ve toplumla ilgili kısıtlamalar, çalışanların eğitime, sağlık hizmetlerine, günlük hükümlere ve benzerlerine erişim ihtiyaçlarını tetikleye-

cektir. Bunlara çözümler bulup geliştirmeli ve çalışanların ihtiyaç duydukları tüm bilgileri bulabilecekleri bir bilgi merkezi oluşturmalsınız.

Seyahat: Seyahat politikalarının, çalışanların nereye gidebileceği, hangi nedenlerle hangi izinlerin gerekli olduğu ve politikanın ne zaman gözden geçirileceği açısından açık olduğundan emin olun.

Uzaktan çalışma: Politikalarınızın nerede uygulandıkları, nasıl çalışacakları ve ne zaman gözden geçirilecekleri konusunda net olun. Örneğin evde çalışma gibi.

Tedarik zinciri standartlaştırılması: Kritik stokları ve kritik stok seviyelerini, alternatif kaynakları kullanarak ve darboğazları çözmek için tedarikçilerle birlikte çalışarak tedarik zincirlerini stabilize etmeye çalışın. Hızlı çözümlerin mümkün olmadığı durumlarda, planları birlikte geliştirin, geçici çözümler oluşturun ve planları ilgili tüm paydaşlara iletin.

İş takibi ve tahmini: Krizin öngörülemez dalgalanmalar oluşturması muhtemeldir. İşletmenizin nasıl etkilendiğini, işlemlerin ne kadar çabuk iyileştiğini anlayabilmeniz için hızlı raporlama döngüleri uygulayın.

Daha geniş çözümün bir parçası olmak: Tedarik zinciriniz, endüstriniz, toplumunuz ve yerel yönetiminizdeki diğer kişileri desteklemelisiniz. İşletmenizin sağlık, iletişim, gıda veya başka bir alanda nasıl katkıda bulunabileceğini düşünün.

8) Esneklik ilkelerini politika geliştirme- de kullanın.

Verimlilik, sürprizleri olmayan istikrarlı bir dünyada hüküm sürer ve bu zihniyet genellikle büyük şirketlerde baskındır. Ancak, dinamik ve öngörülemez zorlukları yönetmedeki temel amaç, dayanıklılıktır. Öngörülemez, değişen ve potansiyel olarak olumsuz olaylarla hayatta kalma ve başarılı olma yeteneği önemlidir. Esnek sistemler üzerine yaptığımız araştırma, genellikle kriz yanıtlarına yansıtılması gereken altı ortak özelliğe sahip olduklarını gösteriyor.

Fazlalık: Ek üretim kapasitesine erişim, tedarik zinciri dalgalanmalarının düzeltil-



mesine yardımcı olabilir. Kısa vadede, şirketlerin çözümler için normal kaynakların ötesine bakması gerekebilir.

Çeşitlilik: Kriz durumlarında daha az verimli ancak daha veya olabildiğince esnek olunabilir. Farklı çeşitlilikte fikirler, çözüm geliştirmeyi büyük ölçüde artırabilir. Potansiyel çözümler hakkında daha fazla fikir sahibi olacak bir kriz yönetim ekibini bir araya getirin. Özellikle de kurum kültürü farklı bakış açılarının ifade edilmesi ve saygı duyulmasına teşvik ediyorsa kriz ekibinizi buna göre görevlendirin.

Birbirine entegre sistemler oluşturma:

Fabrikaların, organizasyon birimlerinin veya tedarik kaynaklarının farklı şekillerde birleştirilebildiği modüler bir sistem daha fazla esneklik sunar. Birkaç yıl önce Toyota için bir anahtar fren valfi tedarikçisinin tesisi yandığında, tedarikçiler arasında, hatta çok farklı bileşenlerde bile üretimin değiştirilebilmesinden dolayı, tedarik birkaç gün içinde sağlandı.

Değişen ortam şartlarına uyum sağlama:

Sistemler ya optimizasyon ve en yüksek verimlilik için ya da mevcut ortam şartlarına uyum sağlama gücü için oluşturulabilir.

Sorunlar veya bilgiler ışığında sürekli iyileştirme:

COVID-19 gibi dinamik krizlere verilen yanıtlar, mevcut ortam koşullarına uyum sağlama hızına öncelik veriyor. Bilinebilir bir doğru cevap yoktur ve önceden belirlenmiş herhangi bir cevabın yanlış olması veya zamanla eski olması muhtemeldir. Ancak daha etkili çözümler bulmak ve tekrarlamak mümkündür. Geçmişe ba-

kıldığında pek çok ders öğrenilirken, şimdi bir şeyler yapmak, neyin işe yaradığını görmek ve sonuçlar etrafında hareket etmek kısa vadede en etkili strateji olacaktır.

Basiret: Olayların seyrini veya COVID-19 için etkilerini tahmin edemeyiz, ancak bu koşullar altında makul olumsuz senaryolar ve esnekliği test edebiliriz. Örneğin, yaygın bir küresel salgın, çok bölgeli bir salgın ve hızla bulunan bir salgın için senaryolar yürütebiliriz. Şirketler için en kötü senaryolara yeni bir bakış açısı ve her birine karşı beklenmedik durum stratejileri geliştirmek ihtiyatlı olacaktır.

Ortak çözüm: Şirketler, aynı zamanda büyük stres altındaki daha geniş endüstriyel, ekonomik ve sosyal sistemlerle paydaştır. Tedarik zincirlerine veya ekosistemlerine bütünsel olarak bakmayanlar, sınırlı etkiye sahip olacaklar. Bireysel bir şirket için başkalarının çıkarlarını göz ardı etmek veya ihmal etmek suretiyle bulunan çözümler güvensizlik oluşturacak ve uzun vadede işletmeye zarar verecektir. Tersine, bir sıkıntı anında müşteriler, ortaklar, sağlık hizmetleri ve sosyal sistemlere destek, potansiyel olarak kalıcı iyi niyet ve güven duygusu oluşturacaktır.

9) Şimdi bir sonraki krize hazırlanın.

COVID-19 tek seferlik bir zorluk değil. Gelecekte mevcut salgınlara ek aşamalar beklemeliyiz. Dinamik krizlere karşı toplumsal tepkilerin etkinliği konusundaki araştırmamız, nihai başarı - hazırlık ve önlemenin kabul edilen bir değişken olduğunu gösteriyor.

10) Sadece kurumsal hazırlık yeterli değildir.

Birçok şirket, beklenmedik durumlarda kurumsal hazırlık sağlamak için senaryolar yürütüyor. Ancak senaryolar, herhangi bir zamanda bir işletme için en önemli riskler ışığında güncellenmeli ve özelleştirilmelidir. Bu riskler, yeni hastalık merkez üslerinin yükselişyle değişti. Bununla birlikte, yalnızca kurumsal hazırlık yeterli değildir. Senaryolar, stres altındaki davranışları simüle etmek ve onlardan öğrenmek için mücadele stratejileri ile desteklenmelidir. Karar verme ve yürütme yetkisine sahip küçük bir ekip ile bir savaş odası düzeni, organizasyonel karmaşıklığı azaltabilir.

11) Öğrendiklerinizi yansıtın.

Kriz azaldığında rahat bir nefes almak ve normal günlük işlere dönmek yerine, değerli bir öğrenme fırsatını boşa harcamamak için çaba gösterilmelidir. Kriz gelişirken bile, yanıtlar ve etkiler daha sonra gözden geçirilmeli ve bu krizden alınmış dersler şekilde belgelenmelidir. Hızla gelişen durumlar, mevcut şirketsel zayıflıkları ortaya çıkarır.

12) Değişen bir dünyaya hazırlanın.

COVID-19 krizinin işletmelerimizi ve toplumumuzu önemli şekillerde değiştirmesini beklemeliyiz. Örneğin, online alışveriş, online eğitim ve halk sağlığı yatırımları gibi alanları beslemek muhtemeldir. Ayrıca, şirketlerin tedarik zincirlerini nasıl yapılandıracaklarını ve birkaç büyük fabrikaya bağımlı olmaktan çıkma eğilimini değiştirecekleri de muhtemeldir. Şirketler bu krizin neyi değiştirdiğini ve öğrendiklerini düşünerek planlarına yansıtılabilmelidir.





ERSOY
HASTANESİ



PENDİK ERSOY HASTANESİ



SULTANBEYLİ ERSOY HASTANESİ



MALTEPE ERSOY HASTANESİ



0850 811 86 00

www.ersoyhastanesi.com.tr

**Zuhar MANFIELD****TMG DOĞAL TAŞ
MADENCİLİK YÖNETİM
KURULU BAŞKANI**

KORONA SONRASI, SİYAH KUĞU NELERİ DEĞİŞTİRECEK?

Koronavirüs salgını, bir pandemi (pandemic) yani bütün dünyayı etkileyen bir olay olarak kabul ediliyor. Çoğu analist, bunu “Siyah Kuğu” olarak tanımlıyor. Siyah Kuğu adıyla kitap yazan Nassim Nicholas Taleb, bunu “Olasılıksız Görünenin Etkisi” diye formüle etmiş.

Niye Siyah Kuğu?

Çocukluğumda siyah gülden bir efsane gibi bahsedilirdi. Ortaokul yıllarımda mahallemizde çiçek sevdalı bir amcamız vardı. Bir gün bahçesini gezerken siyah gül gördüm. Efsane karşımdaydı... Bu siyah gülü yıllar süren uğraşları sonucunda yetiştirdiğini söyledi. Eşi benzeri yoktu. Nasıl yaptığını sordum. Ceviz ağacına kırmızı gül aşıladığını söyledi.

Bu aklımdan hiç çıkmadı. Geçen yıl, siyah güllerin bu topraklarda zaten yetiştiğini öğrendim. Evet, Şanlıurfa'nın Halfeti ilçesinde siyah güller yetişiyor.

Siyah Kuğu tanımını duyunca hep siyah güller aklıma gelir. Ancak Siyah Kuğu'nun hikâyesi daha derin...

Siyah Kuğu'yu popüler hale getiren Taleb, kitabını 2007 yılında yayınlıyor. Ancak “Siyah Kuğu” ifadesi M.S. 1. yüzyılda yaşadığı tahmin edilen Lunius Luvenalis'e ait. Luvenalis'in “Karada nadir bir kuş, tıpkı siyah bir kuğu gibi” (... rara avis in terhis, nigruque simillima cygno...) tanımlaması bir vecize haline gelmiş. Luvenalis, olmayan bir kuştan bahsediyor. Olasılıksızlık burada başlıyor... Hiç rastlanmayan olayları tanımlamak için uzun dönemden bu yana “Siyah Kuğu” kullanılmış.

Bugün, pek çok parkta siyah kuğu görmek mümkün. Avustralya'nın keşfine kadar eski dünyada siyah kuğu gören yoktu. 1697 yılında, İngiliz Williem de Vlamingh, 1692'de kaybolan Amiral Sir James Couper'ı aramak için Batı Avustralya'ya gittiğinde ilk kez siyah kuğu ile karşılaşılıyor ve notları arasında kaydediyor.

Benim için Halfeti öncesi siyah gül olma ihtimali olmayan bir şeydi, dünya için ise Avustralya keşfi öncesi “Siyah Kuğu” varoluş ihtimali olmayan bir durumdu.

Nassim Nicholas Taleb, borsacı olması sebebiyle, Siyah Kuğu üzerine “olasılıksız görünenin etkisi”ni

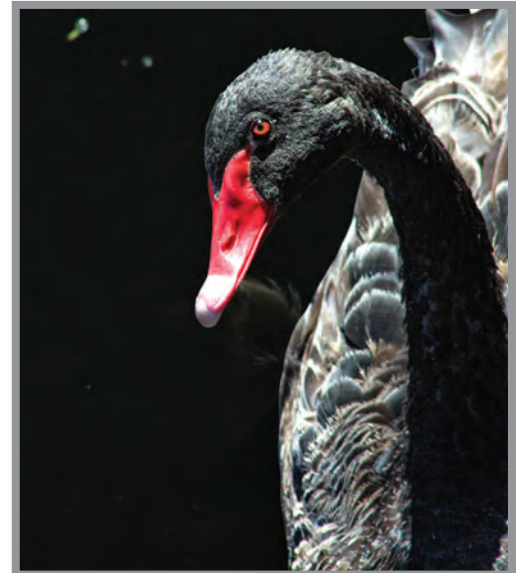
bina ettiği bir teori ortaya koyuyor. Kitabı yazdıktan sonra, 2008 krizinin yaşanmasıyla, popülerliğini artırıyor ve The Times, son 60 yılın en etkili kitabı olarak kabul ediyor.

Tarihin en etkili pandemisi

Dünya tarihi süreçte pek çok pandemi yaşadı. Son yüzyılda İspanyol Gribi, HIV, Sars, Domuz Gibi, Ebola vs. Bunun yanı sıra 1929 Krizi, 2. Dünya Savaşı, Petrol Krizi, 11 Eylül ve eski tarihlerdeki Veba, Kolera gibi pandemilerin her biri Siyah Kuğu olarak adlandırılabilir.

Görünen o ki koronavirüs salgını ve COVID-19 virüsünün etkisi tarihte bilinen bütün pandemi ve krizlerden daha büyük boyutlarda kendini hissettirecek. Krizin ekonomik boyutlarına girmek ancak tahmini olur. Bunun da 87 trilyon dolarlık dünya ekonomik hasilasının yüzde 20'si kadar olabileceği yorumları yapılıyor. Amerika'da bu oranın daha fazla olabileceği, Afrika'daki her ekonomik faaliyetin yarısının kaybolacağı şeklinde de tahminlerde bulunuyorlar.

Elimizde kesin veriler olmasa bile, tarihteki benzerlerinde yaşandığı gibi yeni pandeminin ekonomik, sosyolojik, kültürel ve siyasal köklü değişimlere sebep olması bekleniyor. Teknoloji, sağlık, çok uluslu yapılar, sürdürülebilirlik gibi alanlarda her şartta değişimler olacağı konusunda hemen herkes hemfikir durumda. Özetle 2020 “Siyah Kuğu” yılı tanımıyla hafızalarda yer alacak.



Elektrik ile ilgili her konuda
1.8 milyon müşterimizin yanındayız!
**Her türlü enerji ihtiyacınızda işletmenize
özel çözümler sunmak için uzman ve
tecrübeli ekibimizle,**

 **sepaş enerji**
SİZE ÇOK YAKIN

**Mehmet Zafer BAYSAL****URBAN LAND INSTITUTE
(ULI) TÜRKİYE BAŞKANI**

BİR YATIRIM FONUNUN KRİTERLERİNİ KAPSAYAN “16G” ANALİZİ

Türkiye, sunduğu yatırım **fırsatları**, umut vaat eden potansiyeli ve her sektördeki yatırım çeşitliliğiyle yıllardır uluslararası yatırım fonlarının radar ekranında yer almaya devam ederek gelişmekte olan ülkeler arasındaki avantajlı konumunu ve bu yatırımlardan aldığı aslan payını muhafaza etmektedir.

Bu yazıda yabancı bir yatırım fonunun başka bir ülkeye yatırım yapma kararı alırken ilk etapta değerlendirdiği başlıca kriterleri ve analiz ettiği faktörleri akılda kalıcı bir şekilde telif hakkı uzun yıllar uluslararası yabancı gayrimenkul yatırım fonlarının Türkiye Ülke Müdürlüğünü yapan şahsıma ait olan “16G Analizi” ile irdelenmektedir.

1. Bu 16 maddeden ilki “Getiri Beklentisi” olup uluslararası yabancı yatırım fonlarının yapacakları yatırımın içsel verimi (IRR-Internal Rate of Return) ilk göz önüne aldıkları en önemli faktör olmakla beraber tek başına belirleyici değildir ve yazının devamında yer alan diğer 15G faktörünün de olumlu olması halinde yatırım kararları uluslararası yatırım komitelerince alınabilmektedir. Fakat her halükarda yabancı yatırımcı kendi ülkesinde yapacağı yatırımlarda yüksek risk almadan yabancı para bazında elde edebildiği getiriyi (İngiltere’de İngiliz Sterlini bazında yüzde 15 içsel verim elde edebilirken) belli bir risk primi ile artırmadan ve daha yüksek bir getiri sağlayabileceğini öngörmeden (Venezuela’da yüzde 25 IRR ile) yurt dışında herhangi bir yatırım kararı almayacaktır. Türkiye’de yıllık yüzde 15 getiri elde edebilen bir yatırımcının aynı getiri oranıyla Afrika’da yatırım yapma kararı almakta tereddüt etmesi gibi bir örnek de bu madde açıklanabilir.

2. “Güven/Huzur/Ekonomik İstikrar”: Ekonomik güven ve tüketici güven endeksleri, sanayi üretiminde yeni siparişler, perakende güven endeksleri, enflasyonun seyri, döviz kurlarının seyri, istihdamın seyri ve **işsizlik oranlarının seyriyle ilgili analizleri** değerlendirmeleri ve geleceğe dönük beklentileri kapsar.

3. “Güvenlik”: Ülkede can-mal güvenliği

sorunu olup olmadığı, asayiş-terör olaylarının yaşanma sıklığı, ülkede yağma riski olup olmadığı, yakın bir savaş riski olup olmadığı, sınır ötesi güvenlik sorunu olup olmadığı, yatırım yapılacak ülkenin en büyük güvenlik tehditlerinin neler olduğu, bunların nasıl yönetildiği ve ülkenin caydırıcı gücü olup olmadığı gibi sorulara cevapların arandığı, ülkede güvenlik sorunu olup olmadığına dair bir analizdir.

4. “Güvenirlilik”: Güvenirlilik başlığı, hukuk ve adalet alanlarındaki güvenirlilikle ilgili olduğu kadar ekonomik güvenirliliği (ki yurt dışı kredilendirme kuruluşlarının ülke kredi notu değerlendirmelerini kapsar), güvenirlir yerli ortak bulabilme potansiyelini, ani devletleştirme ve el koymaya karşı varlık ve yatırım güvenirliliğini, uluslararası hukuk anlaşmalarının yaptırımını tanıma ve uluslararası hukuk güvenirliliği şemsiyesi altında uluslararası yatırımların korunup korunmadığına dair değerlendirmeleri içeren pek çok alt bileşenden oluşan bir analizdir.

5. Yabancıların yatırım kararı almalarında yatırım yapılacak ülkenin “Gelişmişlik Seviyesi” bir başka önemli faktör olup gelişmiş ülkelerde yoğun yatırımcı rekabeti, düşük risk primleri, daha sıkı kurallar ve yatırım yapma prosedürleri getirilerinin de nispeten düşük gerçekleşmesine sebep olurken daha yüksek getiri beklentisinde olan yatırımcılar fırsatların daha fazla olduğu ama buna paralel olarak yüksek risk ve yüksek getirilerin olduğu gelişmekte olan ülkelere (Emerging Markets) yönelmektedirler.

6. Yatırım yapılacak ülkenin “Global Rekabet Endeksi”ndeki yeri yatırım kararlarında belirleyici olan bir başka göstergedir. Dünya Ekonomik Forumu tarafından yayınlanan “Küresel Rekabet Edebilirlik Endeksi 2019 Yılı Raporu”nda rekabet gücü sıralamasında 141 ülke arasında Singapur, ABD, Hong Kong, Hollanda, İsviçre, Japonya, Almanya, İsveç, İngiltere ve Danimarka sırasıyla ilk 10 sırada yer alırken, ülkemiz 61’inci sırada yer almaktadır. Bu endeksi etkileyen faktörler ise etkinleştirici çevre (kurumsal yapılanma, altyapı, bilgi ve iletişim teknolojileri, makroekonomik ortam), beşeri çevre (sağlık, beceriler), piyasalar (mal piyasası, iş gücü piyasası, mali sistem, pazar büyüklüğü) ve inovasyon ekosistemidir (iş dünyasının dinamizmi, inovasyon kabiliyeti).



7. Yatırım yapılacak ülkenin “Gelişme Potansiyeli” ise genç ve dinamik nüfus, demografik yapı, nüfus artış hızı, kentleşme oranı, hane halkı ortalama nüfusu, hane halkı borçluluk ve tasarruf oranı, satın alma gücü paritesi gibi kriterleri içeren bir analizdir.

8. “Gelişme Hızı” ise bir ülkenin yıllık sürdürülebilir büyüme hızı, uluslararası rekabet gücü sıralamasında üst sıralara çıkabilme potansiyeli, ucuz işçilik ile rekabet gücü, verimlilik, COVID-19 sonrası hangi sektörlerin nasıl etkileneceği, Sanayi 4.0’dan Toplum 5.0’a COVID-19 sonrası kuantum sıçraması ile geçiş yapabilme potansiyeli, yeni teknoloji icat etme, AR-GE kapasitesi ve dijitalleşmeye adaptasyon gücü, yeni patent sayısı ve bunun gibi pek çok unsurlarla ölçümlenen ve yıllara sari yatırımlarda en çok dikkate alınan faktörlerden biridir.

9. “Genç Bakış”: Ülkenin Y ve Z kuşaklarının nüfus içerisindeki payı, bu kuşaklara mensup kitlelerin neler istediği ve bunun yabancı yatırımcılar için ne gibi fırsatlar ve üretken çözüm imkanları sunduğu, genç kuşakların COVID-19 sonrası nasıl bir yaşam tarzı öngördüğü şeklindeki analiz ve değerlendirmeleri kapsar.

10. “Gerçekçi Bakış/Gerçeklerle Yüzleşme”: Yabancı yatırımcı yatırım yapacağı ülkedeki sorunlara bakarak o ülkede işler iyiye gidecek mi gitmeyecek mi sorularının cevabını şu 3 soruda arar;

1. Sorunun tespiti için sordukları soru: Karar vericiler problemin farkında mı?

2. Çözüm/strateji için soru: Ülkeyi yönetenler sorunu nasıl çözeceğini teknik, bilimsel ve akademik olarak biliyor mu?

Gerekli enstrümanlar var mı?

3.Uygulama için soru: Ülkedeki hükümetin sorunu çözecek enstrümanları kullanacak gücü, cesareti, ve siyasi bedeli ne olursa olsun bunu göğüsleyecek kararlılığı var mı?

Örneğin COVID-19 salgını ile mücadelede ülkelerin başarı karneleri kıyaslandığında yukarıdaki bu 3 soru her bir ülke için tek tek sorulup cevaplanabilir ve gururla ifade ediyorum ki ülkemiz bu sorulara verilecek cevaplar konusunda çok başarılı bir sınavı geride bırakmıştır. Örneğin turizm sektöründe, havalimanlarımızda, uçaklarımızda, otellerimizde ve gastronomi sektöründe restoranlarımızda çok önemli tedbirler alınarak COVID-19’a güvenli havalimanı/ otel/işletme sertifikasyonları ilgili bakanlıklarca yapılan denetimler sonucu verilmiş, turistleri güvenli bir şekilde cezbedecek düzenlemeler yapılarak dünyaya duyurulmuş ve bu konuda Türkiye dünyada öncü olmuştur.

11. Geopolitics (Jeopolitik Konum)

İdeali komşularla istikrarlı ve birbirini büyüme yönünde karşılıklı besleyen ve destekleyen yapıcı dış politikalar üreten sıfır sorun ve yüzde yüz dost ve komşu ülke ilişkileri

Etkileyen Faktörler: İklim, topografi, demografi, doğal kaynak zenginliği, coğrafi konum, ekonomik güç, devlet şekli, yönetim şekli, rejim, dış politika, ordu ve savaş gücü, enerji kaynakları, komşularla ilişkiler (dostane/hasmane), göçmen sorunu yaşıyor mu, yaşatıyor mu, komşularını ikna edici ve beklentilerini yönetecek kalıcı ve sürdürülebilir dış politika ve stratejileri var mı, savaş ve sınır ihlali riskine sebebiyet verme olasılığı nedir,

NATO üyeliği, AB üyeliği, OECD ve diğer çapa görevi görecektir. Üyelik var mı gibi faktörler ve bu soruların cevapları ülkenin bulunduğu jeopolitik bölgenin nereye doğru evrileceği konusunda çok ciddi ip uçları taşır ve o ülkeye ilişkin yatırım tezi ve stratejisi geliştirirken yol gösterip yatırımcılara fikir verir.

12. “Global Trendler/Akımlar” Ülkeler COVID-19 sonrası içe kapanıyor, ulusalcılık ve korumacılık artıyor, Trump’ın 2. Dönemi, Çin-ABD Ticaret Savaşı, Çin’e ABD’nin açacağı COVID-19 davası, Dünya Sağlık Örgütü’nün öngörüsüzlüğü, FED’in bilançosunu 2 kat büyütürken piyasaları likiditeye boğması ve buna rağmen gelişmekte olan piyasalardan sermaye çıkışları, hem ABD hem AB’de radikalleşen milliyetçi akımların yaygınlaşması, düşük emtia ve petrol fiyatları, COVID-19’un dünya ticareti ve ekonomisindeki daraltıcı ve baskılayıcı etkileri gibi yatırım kararlarının alınmasında ertelemelere ya da iptallere sebebiyet verebilecek faktörlerin analiz ve değerlendirmelerini kapsayan bir başlıktır.

13. “Gündemin Güncel Konuları ve Yatırım Parametreleri”: Yatırım yapılacak ülkenin beka sorunu yani ülkenin coğrafi bütünlüğüne yönelik dış tehditler, politik istikrar ve orta-uzun vadeli öngörülebilirlik, ülkenin döviz rezervleri, kurların seyri ve bütçe fizibilite yapma açısından öngörülebilirlik, bankalardan orta ve uzun vadeli uygun koşullarda borçlanma imkanları, şeffaflık ve hesap verilebilirlik, haksız rekabete ilişkin kanun ve uygulamalar, sık mevzuat değişikliklerine gidilip gidilmemesi ve yabancı yatırımcılara verilen mevzuat değişikliği garantileri (Çin’de 10 yıl, İngiltere’de 20 yıl, Malez-





ya'da 30 yıl) gibi pek çok unsur bu başlık altında sayılabilir.

14. "Giriş Likiditesi İçin Çıkış Likiditesi Derinliğinin Muhafaza Edilmesi": Yabancı fon/yatırımcı sayısının artırılabilmesi için özellikle kapalı uçlu yatırım fonlarının tüzüklerinde belirledikleri yatırım vadelerinin sonlarında yatırımlarını yerli/yabancı başka fonlara/yatırımcılara satıp likide edip kârlarını yurt dışındaki yatırımcılarına dağıtabilmeleri için yurt içinde bu yatırımları satın alabilecek sayıda, nitelikte, derinlikte yerli ve/veya yabancı yatırımcı mevcut değilse yabancı fonlar ve yatırımcılar çıkış likiditesi sığılı ya da yetersizliği nedeniyle o ülkeye yatırım yapmaktan imtina ederler. Bu durum borsada derinliği ve yüksek işlem hacmi olmayan hisse senetlerine yerli ve yabancı yatırımcıların ilgi göstermemesi gibi basit bir örnekle de izah edilebilir. Bu nedenle ülkeye geçmişte yatırım yapmış olan ve mevcutta halen yatırımcı statüsünü korumakta olan yabancı yatırımcıların o ülkeye ilişkin yatırım iştahları, geçmişteki yatırımlarından elde ettikleri getirilerin tatminkarlığı ve bu yatırımcıları ürkütebilecek her türlü sık ve ani mevzuat değişikliklerinden kanun yapıcıların mümkün olduğunca uzak durması ve geçmişte verilen kazanılmış hakların yatırımcılar açısından muhafaza edilebilmesine aşırı hassasiyet gösterilmesi hayati önem arz etmekte ve yatırım kararlarının alınmasında çok detaylı şekilde irdelenen bir faktör olarak yatırım tezlerinde yer almaktadır.

15. "Going Green-Yeşile Duyarlılık": Çevresel ve sosyal sorumluluk bilinciyle yeşile saygılı, doğaya saygılı, insana ve gelecek kuşaklara saygılı, mesleğe ve meslek etiğine saygılı yapılaşma, en-

tegre ulaşım ve mobilite çözümleriyle akıllı kentleşme ve maksimum sürdürülebilirlik döngüsü içerisinde yer alan projeler ve yatırımlar çok daha avantajlı şartlarla ucuz ve daha uzun vadeli finansman kaynaklarına ulaşabilmekte idi. Şimdilerde ise çevresel ve sosyal yönetim (ESG-environmental and social governance) manifestoları imzalamış bulunan ve finansal fizibiliteye eşdeğer ağırlıkta bakılarak değerlendirilen parasal olmayan çevreci ve sosyal etki analizli faktörlere göre yatırım yapacaklarını ve mevcut yatırımlarını da ESG uyumlu hale getireceklerine dair yatırım esaslarını tüzüklerine sokan ve bu sahadaki yatırımlara küresel ölçekte trilyonlarca dolar ayırmış olan uluslararası yabancı yatırımcıların bugüne kadar baktıkları kriterler sadece LEED, BREEM sertifikası gibi yeşil bina sertifikaları iken artık çok daha ötesi kriterler ve çok detaylı sosyal etki analizleri de içeren yatırım yapma kuralları ve hatta anayasaları devreye girmiş olup, bu faktörleri öncelleyen yatırımlar yabancı yatırımcıları ileriki günlerde cezbedemeyeceklerdir.

16. Yabancıların bir ülkede yatırım kararı almalarında ülke insanının "Gözlerindeki Işıltı ve Yaşam Sevinci" de oldukça etkili bir görsel analiz aracıdır ve yabancı yatırımcılar ülkenin sokaklarında yürüyerek çarşılarında, pazarlarında gezerek bu analizi yapmayı da ihmal etmezler ve algı gerçektir. Gerçeğin ne olduğu ise görecelidir ve bu fonların yetkilileri gördüklerine inanırlar bu nedenle kendilerine refakat eden vatanını seven mihmandarların kıvrak zekâsı ile yapacağı olumlu saptamalar ve ülkenin dinamizmine ve yaşam sevincine dair göstereceği yerler de hayati önem arz etmektedir.

Sanayide verimliliği arttıracak Sanayi 4.0'a geçiş ve üretimde AR-GE'ye daha fazla bütçe ayrılmasının teşvik edilmesi, iş gücüne ilişkin yapılan reformlarla COVID-19 sonrası uzaktan çalışmaya ilişkin yaygın düzenlemeler, yüksek teknoloji yatırımlarının ülkeye cezbedilebilmesi ve dijitalleşmeye daha hızlı geçiş için gerekli teşviklerin 15-20 yıl gibi sürelerle yabancı yatırımcılara verilebilmesi, yurt dışı iletişim, algı, lobi stratejilerinin çok iyi belirlenmesi ve küresel ölçekte yabancı yatırımcıları cezbedecek ikna edici mesajların nokta atışı yabancı yatırımcıların karar mercilerine verilmesi çok değerli geri dönüşler sağlayacak ve ülkemizin potansiyeline paralel direkt yabancı sermayeyi (FDI-foreign direct investment) cezbetme gücünü katlayarak artıracaktır.

Güzel ülkemize gelince hep birlikte ülkemizin yurt dışı algısını değiştirmek ve iyileştirmek için el ele verip bu kutsal seferberliğin bir parçası olma **ülküsüyle hiç hedeften sapmadan emin adımlarla çıktığımız yolda kararlı bir şekilde devam etmeliyiz.** Başka Türkiye yok. Ülkemiz ve şehit kanlarıyla sulanmış cennet vatanımız dünyada emsalsiz **güzelliklere,** benzersiz jeopolitik konuma, genç ve dinamik bir nüfusa ve güçlü bir ekonomiye sahiptir. Pek çok Avrupa **ülkesi yaşanırken ülkemiz** ortalama 32 yaşındaki genç nüfusu ve gençlerimizden aldığı enerji ve onların gözlerinizdeki ışıltı ile yarınlarına **güven** ve umutla bakabilmekte ve hızla büyümektedir. Hedeflerimizi gerçekçi ama ulaşılması zor, meydan okuyucu hedefler olarak belirler ve dünyayı sarsan pandemiye rağmen umudumuzu hiç kaybetmeden o hedeflerin peşinden yılmadan koşarsak, yarınlar gençlerimizin ve ülkemizin her bir ferдинin olacaktır.



Maide

Türk Mutfağı

"Geleneksel Lezzetin Değişmez Adresi"



Geleneksel lezzetin değişmez adresi olan Maide Türk Mutfağı sağlıklı ve lezzetli tatları, seçkin misafirlerine nezih bir ortamda sunuyor.



Türk Mutfağı'nın en iyi temsilcileri arasında kendine özel bir yer edinen Maide Türk Mutfağı, kendine özgü yöresel yemekleri ve özel pişirme teknikleriyle misafirlerini çok zengin bir menü ile karşılıyor.



Restoran hizmetinin yanında butik olarak toplu yemek hizmeti de veren Maide Türk Mutfağı sizleri bu ayrıcalığı keşfetmeye davet ediyor.



Maide

Türk Mutfağı

"Geleneksel Lezzetin Değişmez Adresi"

İTOSB 13. Cad. No: 1 Tepeören Tuzla / İstanbul

0 (216) 519 53 55

**Op. Dr. Selvet ERDOĞAN****KULAK BURUN BOĞAZ
HASTALIKLARI VE BAŞ
BOYUN CERRAHİSİ
UZMANI**

GÜRÜLTÜNÜN KULAĞIMIZDAKİ ETKİLERİ NELERDİR VE NASIL TESPİT EDEBİLİRİZ?

Anlamsız ve rahatsızlık veren, önemli bir çevre kirliliği sebebi olan seslere gürültü denir. Etrafta esas algılamamız gereken seslere engel olan istenmeyen seslerdir.

Çevremizden gelen ses kulak kepçesi tarafından toplanarak dış kulak yolu boyunca kulak zarına iletilir. Ses dalgalarının kulak zarında yaptığı titreşimler orta kulakta kemikçiklerde (çekiç, örs, üzengi isimlerinde olan) hareket oluşturur. Bu kemikçikler aracılığıyla ses dalgaları iç kulağa iletilmiş olur. İç kulağa iletilen ses dalgaları işitme siniri tarafından algılanır ve ardından işitme siniri sayesinde beyne iletilir. Beyin gelen bu ses dalgalarını işler ve bu sesler anlaşılmış olur.

Ses şiddetini ölçtüğümüz birim desibel (dB) dir. Kulağımız 0-180 db arasında ki sesleri duyabilir.

Daha iyi anlayabilmemiz için bazı seslerin desibel karşılıklarını şu şekilde verebiliriz:

- 0 db insanın duyabildiği en düşük ses şiddeti sıfır olarak değerlendirilir.
- 30 db fısıltı ile konuşmanın şiddetidir.
- 60 db normal konuşma sesidir.
- 90 db kamyon sesidir
- 100 db asfalt delme makinesinin ses şiddetidir.
- 115 db konser veya barlarda yüksek sesli müziklerin şiddet karşılığıdır.

Genel olarak 85 db üzerindeki seslerin kulağımıza zararlı olabileceği kabul edilmektedir (Dünya Sağlık Örgütü).

Sesin şiddeti yüksekse işitme sinirine zarar verme ihtimali ortaya çıkar. Bu durum sesin şiddeti ile olduğu kadar o sese maruz

kalma süresi ile de alakalı bir durumdur. Gürültü öncelikle yüksek frekanslardaki seslerin (ince seslerin) işitilmesini azaltır. Gürültüye maruz kalma süresi uzarsa daha alçak frekanslardaki seslerin işitilmesi de etkilenir. Gürültüye sadece kısa süreli maruz kalınması geçici ve az işitme kaybı yapabilir. İlk zamanlarda gürültüye maruz kalan kişilerde günlük hayatlarında pek bir şey hissetmezler. Çünkü henüz hissedilir seviyede olmadığı için kişi bu durumu algılayamaz. Bu durum, sese maruziyetin devam etmesi halinde, ilerleyen zamanlarda çınlama ve işitme azlığı olarak karşılıklarına çıkabilmektedir.

Gürültü iç kulaktaki siniri etkilediği fakat kulak zarında herhangi bir hasar yapmadığı için muayeneye gelen hastanın muayene bulguları tamamen normal gözüktür.

Bu durumun teşhisi bize işitme azlığı ve çınlama ile gelen hastanın muayene bulgularının normal olması ile şüphelenmemiz neticesinde sebebin iç kulak olabileceği düşünülür. Ardından yapılan işitme testi yapılır ve işitme azlığının olup olmadığı, eğer herhangi bir işitme azlığı varsa miktarı ve hangi frekansları etkilediği tespit edilir. Hastanın hikâyesinde gürültüye maruz kalma durumu varsa teşhis konmuş olur.

Bu durum erken dönemlerde tespit edilmişse bazı ilaçlarla tedavisi mümkün olabilir. Fakat gürültüye maruziyetin uzun olmasının sonucu işitme siniri hasarı işitme azlığına sebep olmuşsa işitme azlığı için işitme cihazı kullanılabilir.

Sonuç olarak, işitme azlığı olmadan yüksek sesli ortamlarda çalışan kişilerin işitme sinirlerini kulak tıkacıları kullanarak korumaları çok önem arz etmektedir. Ayrıca bu kişilerin yılda bir kez işitme testi ile takipleri önemlidir.



TÜRK SANAYİSİNİN ÖNCELİĞİ DİJİTALLEŞME

Türk sanayisi, dış ticaretteki rolü, oluşturduğu istihdam ve ülkemizin cari açıkla mücadelesine verdiği katkıyla, ekonominin en önemli lokomotifleri arasında öne çıkıyor.

Bu açıdan değerlendirdiğimizde, Türkiye'nin özellikle son 10 yıldır sanayi odaklı bir büyüme trendinde olduğunu görüyoruz.

Geçtiğimiz yıl, GSYH'de sanayinin payının son 20 yılın zirvesine çıkması da ülkemiz açısından son derece değerli bir kazanım oldu.

Sektörler bazında ele aldığımızda ise otomotivden tekstile, kimyadan makineye kadar çok geniş bir sanayi ailemiz bulunuyor.

Son dönemde devletimizin stratejik olarak desteklediği savunma ve havacılık sektörlerinde elde ettiğimiz başarılar, ülkemizin yurt dışına gerçekleştirdiği tek seferde en yüksek ihracat kalemlerinin önünü açtı.

Sanayi üretiminde benimsenen milli strateji ve çok boyutlu planlamaların meyvelerini aldığımızı görüyoruz.

ISO 500 listesinde yer alan firmalarımız, ekonomimize değer katan, şartlar ne olursa olsun sadece üretmeye odaklanan ve Türk ürünlerini dünyaya taşıyan gurur kaynaklarımız.

Ne mutlu ki; Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) olarak, üyelerimizin içinde ISO 500'de yer alan yüz akı şirketlerimiz bulunuyor.

146 İş Konseyimiz ile dünyanın dört bir yanında yürüttüğümüz "Ticari Diploması" faaliyetlerimizde, kendilerinden güç buluyor ve milli hedeflerimiz doğrultusunda ticaretin geleceğine dair küresel rotamızı birlikte belirliyoruz.

COVID-19 pandemisiyle birlikte Türk sanayisinin ve yerli üretimin ne kadar hayati bir öneme sahip olduğunu bir kez daha gördük.

Aslında tüm dünyanın ana gündem maddelerinden biri önce kendi kendine yetebilme ve daha sonra ürünlerini yurt dışından hedef pazarlara taşımak. Ancak küreselleşmenin etkisiyle, maliyet avantajları sebebiyle birçok ülkenin üretimlerini yurt dışına kaydıracağı bir süreci yaşadık. Fakat gördük ki tüm dünyayı etkisi altına alan bir salgın hastalık veya öngörülemez küresel bir kriz yaşandığında tedarik zincirinin kopmaması, üretimin önce kendi evinizde olması hayati önem taşıyor.

Dünyanın en gelişmiş ülkelere tıbbi yardım malzemesi gönderen, çok kısa bir sürede milli solunum cihazı üretebilen, şartlara hızla adapte olabilen proaktif bir sanayiye sahibiz.

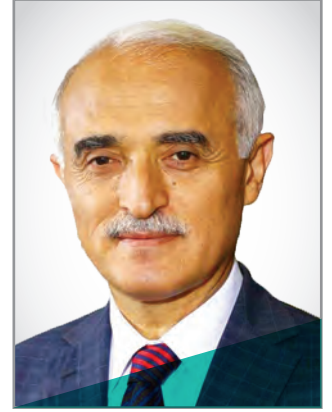
Artık sanayinin gündeminde Endüstri 4.0'a tam entegrasyon ve Endüstri 5.0'a hazır üretim bir altyapı kurma hamlesi gerekiyor. Bu sebeple, önümüzdeki dönemde Türk sanayisinin önceliği dijitalleşme ve yüksek katma değer ürünler olmalı.

Çünkü, dijital disiplinlerin hayatımızın her alanın nüfuz ettiği, iş hayatının ve tabii ki üretim ekosisteminin de yeniden şekillendiği bir dönemdeyiz.

Türkiye'nin, sanayide dijitalleşme hamlesi ve yüksek katma değerli ürünlere yönelme stratejisiyle birlikte, başta Avrupa olmak üzere yakın coğrafyalar için yeni bir üretim üssü olma fırsatını en iyi şekilde kullanacağına inanıyorum. Yüksek katma değerli ürünlerimizle Afrika, AB ülkeleri ve Amerika gibi bölgelerle olan dış ticaret hacmimizin zirve yapmaması için hiçbir sebep yok.

Türk sanayicisinin girişimci ruhu, trendlere hızla adapte olan proaktif yapısıyla, ülke ekonomimiz ve kalkınma açısından büyük bir katma değer meydana getireceğine inancımız tam.

DEİK olarak, Türk sanayicimizin de gücünü dünyaya taşımak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.



Nail OLPAK

**DIŞ EKONOMİK
İLİŞKİLER KURULU
(DEİK) YÖNETİM
KURULU BAŞKANI**



Prof. Dr.
İsmet BARUTÇUGİL

İNOVASYON, STRATEJİ VE ŞİRKET KÜLTÜRÜ

İnovasyon, son yıllarda, küresel rekabetle karşılaşan, büyüme ve kârlılık gibi sorunlar yaşayan büyük ya da küçük hemen her şirketin gündeminde ilk sıralarda yer almaktadır. Şirketlerin varlığının, başarısının ve sürdürülebilirliğinin inovasyona bağlı olduğu konusunda görüş birliği bulunmaktadır.

İnovasyon, müşteri için değer oluşturan, onun istek ve ihtiyaçlarına cevap veren ve inovasyonu yapana para kazandıran hemen her tür etkinliği ifade etmektedir. Yeni fikirlerin ve bilgilerin ekonomik ve sosyal kazanımlara dönüştürülmesi süreci olarak da tanımlanan inovasyon, şirketlerin değişimden farklı bir iş fırsatı olarak yararlanmaları ve ticari anlamda kazanç sağlamaları ile sonuçlanır. Şirketlerin inovasyon kaynaklarını amaçlı ve bilinçli bir şekilde araştırmaları, inovasyon fırsatları oluşturabilecek ekonomik, toplumsal, yasal, teknolojik ya da çevresel değişimleri yakından izlemeleri gerekir. Yöneticilerin yapmaları gereken ise başarılı inovasyon yönetimi ilkelerini bilmeleri ve bu ilkeleri etkili biçimde uygulayabilecek becerileri geliştirmeleridir.

İnovasyonun başarısı büyük ölçüde sürecin nasıl yönetildiğine bağlıdır. İnovasyon yönetimi, sürecin özgün nitelikleri nedeniyle farklı yaklaşımlar, yöntemler, yetkinlikler ve araçlar gerektirir. Planlama, yönetme ve kontrol anlamında diğer fonksiyonların gerektirdiklerinden farklı yönetsel becerilere ihtiyaç duyulur. Bu beceriler, inovasyon yolculuğu boyunca sürekli olarak öğrenilir, kullanılır, geliştirilir, değiştirilir ve yeniden öğrenilir. Her inovasyon yolculuğu farklıdır ve farklı şekillerde yönetilmesi gerekir. İnovasyon sürecini başarıyla yönetemeyen bir şirketin kırılabilirliği yüksek olacak, zenginliği uzun sürmeyecek, kısa bir süre sonra bir dinozora dönüşecektir.

İnovasyon, öngörülmesi ve planlaması kadar yürütülmesi ve başarıyla sonuçlandırılması da çok zor olan bir çabadır. Bu nedenle inovasyon yolculuğunun mutlaka bir strateji çerçevesi içinde gerçekleştirilmesi gerekir. İnovasyon için bir strateji

belirlenmeli; hedef pazar bilinmeli ve olası rakiplerle en iyi nasıl rekabet edileceğine karar verilmelidir. Şirket, inovatif ürün ya da hizmetlerle istek, ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak istediği müşterinin kim olduğunu açıklıkla tanımlamalıdır. Bu tanımlama, tüm şirketin amaca uygun düşünmesini ve davranmasını sağlayacaktır. İnovasyonu destekleyecek ve cesaretlendirecek genel politikaları ve uygulamaları içeren bir stratejik plan olmadan inovasyon sürecini yönetmek çok zordur.

İnovasyonun stratejik olmayan yaklaşımlarla gerçekleştirilebileceğini düşünmek veya ortamın koşullarına göre sürecin kendiliğinden gelişmesini beklemek büyük bir hatadır. Bu anlayışın kesinlikle terk edilmesi gerekir. Şirketler, uzun dönemde başarılı olmak istiyorlarsa inovasyona odaklı bir strateji geliştirmek için özel çaba göstermelidirler. Stratejik bir yaklaşımla, uygun inovasyon süreçleri, programları, yöntemleri ve destekleyici teknolojiler geliştirilmeli ve bunlar kurumsallaştırılmalıdır.

Her inovasyon girişimi şirket stratejisiyle uyumlu olmalı ve ona hizmet etmelidir. İnovasyonun sektörde ve pazarda anlamlı sonuçlar ortaya koyması için mutlaka şirketin niyeti ve amaçları tarafından harekete geçirilmiş olması gerekir. Bir inovasyon, üründe, dağıtımda, tanıtımda, fiyatlandırma, satış sonrası hizmetlerde ve benzeri birçok alanda bir dizi değişimi gerektirse de tüm bunların şirketin ana stratejisiyle tutarlı olması çok önemlidir. İnovasyonun şirket stratejisini desteklemesi, organizasyon yapısına uygun olması ve şirketin kapasitesi ve kaynaklarıyla uyumluluk göstermesi, stratejik inovasyon yönetimi yaklaşımının üç temel ön koşuludur.

Şirket içerisinde paylaşılan değerlerin, davranışları biçimlendiren inanışların ve üzerinde anlaşılacak normların bütünü olarak tanımlanan şirket kültürü, inovasyonu besleyen bir ortam ve ekosistem oluşturmak için anahtar rolünü oynar. Kültürün büyük önemi, çalışanlara kararlılık, aidiyet ve büyük bir amaca hizmet etme duygula-



rını kazandırmasından kaynaklanmaktadır. Duygusal ihtiyaçları karşılanan şirket çalışanları, inovasyon yapma çabası içinde kapasitelerinin en üst noktasında coşkuyla gayret göstereceklerdir. Kültür, içinde inovasyonun beslenip gelişeceği bir ortam, istikrarlı bir çevre sağlar. Açık ve dürüst iletişime, karşılıklı anlayışa, saygıya ve güvene dayalı bir şirket kültürü olmaksızın inovatif girişimlerin cesaret bulması ve başarılı bir şekilde sonuçlandırılması kolay değildir. Bu nedenle, uygun bir kültürün oluşturulması kadar onun korunup sürdürülmesi de büyük önem taşır. Şirketlerin bazı temel ortak değerlere sahip olduğunu öne sürmesi, eğer çalışanlar bu değerlerle yaşamaya kendilerini adanıyorlarsa bir anlam ifade etmeyecektir. Bu nedenle, şirketler, yönetim kurulu odasından başlayarak en alt basamaklardaki çalışanlara kadar herkesin şirket kültürünü anlamasını ve benimsemesini sağlamak zorundadırlar. Bunun ilk adımı da liderin ve üst yönetim ekibinin şirket kültürünün canlı örneklerini oluşturmalarıdır. Onlar, diğer çalışanlara ilham, tutku ve coşku vermelidirler.

Şirket kültürü kalıcılık duygusu meydana getirir. Şirketlerde değişimin kaçınılmaz olduğu bir gerçektir. Değişimlerin aynı zamanda tedirgin edici olduğu da bir gerçektir. Özellikle, beklenmeyen ve art arda, fasılasız bir şekilde ortaya çıkan değişimlerin rahatsızlık vermesi kaçınılmazdır. Ancak çalışanlar şirketin amacının ve değerlerinin kalıcı olduğunu bildiklerinde bu rahatsızlığı yaşamayacaklardır. Uygulamaların sürekli değişmesi, işlerin

yeniden tanımlanması ve pazar koşullarının hızla farklılaşması bile, eğer çalışanlar şirketin değerlerinin ve kültürünün kalıcılığına ve kararlılığına güveniyorlarsa, değişimleri başarıyla yönetebileceklerdir. Kültür yön duygusu verir. Kültür yalnızca çalışanların çekirdek inançlarının temelini oluşturmakla kalmaz onlara istikamet gösteren bir pusula olarak da hizmet eder.

Geleceğin belirsizliği, şüphesiz şirketler için de geçerlidir. İç ve dış çevre faktörlerinin büyük bir hızla değiştiği iş dünyasında bu belirsizlik çok daha açıktır. Ancak, geçmişte işe yaramış olan güçlü ilkeler ve kurumsal değerler yol gösterici olarak kabul edildiğinde çalışanlar geleceğe daha güvenle bakacak ve emin adımlarla yürümeye devam edecekler, geçmişteki başarıyı gelecekte de tekrarlayacaklardır. Paylaşılan vizyonun ve değerlerin yol gösterici ilkeleri çalışanların odaklanmasını, şirketin bütünlük kazanmasını ve müşteri gözünde farklılaşmasını sağlayacaktır. Bütün bunlar da yeni inovasyonlara ilham ve biçim verecektir.

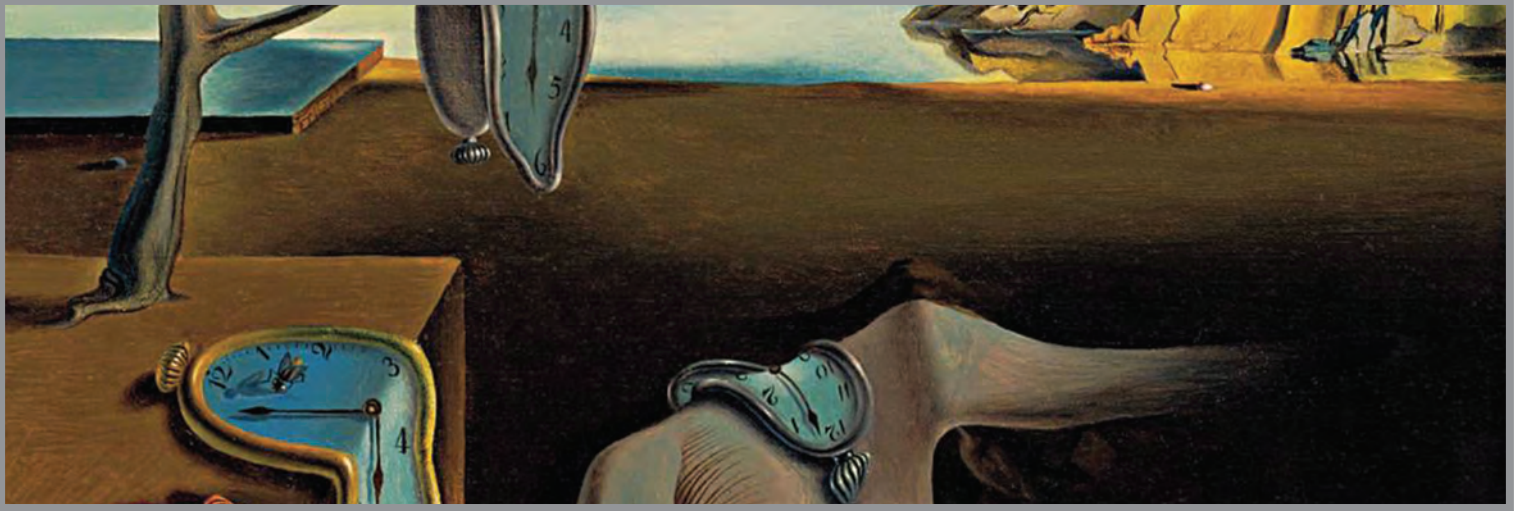
İnovasyon kültürü, şirketlerde her düzeyde inovasyonu özendirir, cesaretlendirir, besleyen bir ortam ve ekosistem oluşturulmasının temel aracıdır ve herhangi bir aksiyon planından çok daha büyük bir güce sahiptir. Aksiyon/ iş planları genellikle kısa sürede unutulur ya da geçerliliklerini yitirirler. Kültür ise çalışanların kararlılık, aidiyet ve büyük bir amaca hizmet etme gibi duygusal ihtiyaçlarını karşılayarak onların inovasyon yapma çabası içinde kapasitelerinin en

üst noktasında coşkuyla gayret göstermelerini sağlar.

Açık ve dürüst iletişime, ortak sahiplenme duygusuna, anlayışa, saygıya ve güvene dayalı bir şirket kültürü olmaksızın inovatif girişimlerin cesaretlendirilmesi ve başarılı bir şekilde sonuçlandırılması zordur. Bu nedenle, şirketler, duygu meydana getirerek, olumlu tutum ve tutku geliştirerek, çaba göstererek ve değişimi gerçekten isteyerek uygun bir inovasyon kültürünü bilinçli olarak oluşturmalıdırlar.

Özet ve sonuç olarak, sürdürülebilir inovasyonun sadece iyi niyet, yoğun çaba ya da yüksek motivasyonla değil, strateji bakış açısıyla, bütünsel ve sistematik bir yaklaşımla ve şirket kültürünün bir parçasına dönüşerek mümkün olabileceğini aklıdan çıkarmamak gerekir.





BİRBİRİNİ BESLEYEN İKİ OLGU: SANAYİ VE SANAT

Yıllar içinde boyut değiştiren sanat anlayışı, sanayileşmenin başlamasıyla yeni bir form kazandı. İçinde bulunulan çağın çocuğu olan sanat, artık teknolojinin sağladığı geniş çoğaltım olanaklarıyla geniş halk kitlelerine kadar yayıldı ve yaşama karıştı.

İnsanlık tarihinin ilk zamanlarından başlayarak günümüze kadar varlığını sürdüren sanat, insanın kendini anlatma yöntemlerinin en görkemlisi olarak kabul edilebilir. Pek çok tarifi olsa da sanatı; insanla nesnel gerçeklik arasındaki estetiksel ilişki olarak tanımlayabiliriz. Sanat eserlerinin ortaya çıkmasında, zamanın şartları ve toplumların yaşayışları oldukça etkili olmuştur. İçinde geliştiği ve şekillendiği toplumun aynası olarak kabul edilen sanat, aynı zamanda toplumun düşüncelerini, kurallarını, beğenilerini ciddi şekilde etkilemiştir. Tıpkı diğer dönemlerde olduğu gibi insanlık tarihinin yeni bir aşaması olan sanayileşme süreci de toplumsal hayat içerisinde anlam kazanan bir faaliyet olan sanat üzerinde derin izler bırakmış, sanatı kendine göre şekillendirmiştir.

Yeni dönem, yeni sanat

Antik Çağ'da değerli bazı takı ve kült eşyalarının tapınak ve hazine odalarında toplanıp korunması ile başlayan sanat anlayışı, 18. yüzyılın ikinci yarısından itibaren sanayileşmenin başlamasıyla bir dönüşüm sürecine girdi. Sanayileşme sürecinde yaşanan değişim, sanatçıların sanat anlayışlarında yeni formlar üretmesine neden oldu. Sanayi ve sanat arasındaki bu etkileşim sonrası, sanayi ürünleri pazarda kendilerine yer bulmak için sanata ve sanatçılara ihtiyaç duydu. Batı'da ortaya çıkan yeni toplumsal süreçler ve yapılanmalar, sanatsal faaliyetlerle karşılıklı bir etkileşim süreci yaşanmasına neden oldu. Aynı zamanda ortaya koyulan

sanat ürünleri de toplumu etkileyen unsurlardan biri oldu.

Şirketler sanata yöneldi

Sanayi devriminin etkisiyle sanatçılar artık talep ve siparişe bağlı olarak üretmek yerine, her konuda üreten ve sonrasında talebi oluşturan figürler olarak konumlandılar. Bu dönem aynı zamanda sanatın ticaretle harmanlandığı bir dönem olarak gerçekleşti. Sanayi toplumu ve modernitenin şekillendirdiği dünyaya tepki olarak doğan Kübizm, Dada, Sürrealizm ve Popart gibi akımlar farklı sanat dalları ortaya çıktı. Küreselleşmenin etkisiyle toplumların kültür ve sanat olayları da iç içe geçmeye başladı. Bu süreçle beraber şirketlerin sanat ve kültür olgularına artan ilgisi ve müdahalesi başlamış oldu. Kendi sanat danışmanı olan, sanatçıları destekleyen şirketler, koleksiyonerlik yapan şirketler, etkinliklere sponsor olan şirketler sanat dünyasının içerisinde yer aldılar.

Yaşama karıştı, onu şekillendirdi

Sanayi ürünlerinin sanat aracılığıyla kendisine pazarda yer bulma isteği, sanatı aynı zamanda yaşamın içinde daha çok ve daha görünür kıldı. Sanayileşme çağında tekniğin sağladığı geniş çoğaltım olanakları iyi kitapların geniş kitlelere yayılmasına, iyi resimlerin çok sayıda basılmasına, iyi müzik parçalarının plaklarının çıkarılmasına,

iyi filmlerin milyonlarca insana gösterilmesine yol açtı. Sanayi çağında sanat, büyük toplumların yaşam üslubunu oluşturma işlevini de üstleniyordu. Bu sanat, seyirlik müze eşyası olmayı istemiyor, yaşama karışıyor ve ona biçim veriyordu. 20. yüzyılda popüler sanat etkinliği, gündelik işlevleri olan eşyadan resim baskılarına, ayna ve cam altına yapılan resimsel işlere, ufak tefek süs fetişlerine ve giyim kuşama kadar yansdı. Kentlerde egemen olan bu zevkin, naylon, alüminyum, otomobil lastiği gibi sanayide kullanılan malzemeyle birleşmesi ve kent sınırlarını aşarak köylere kadar ulaşması, yaşam koşullarının hızlı bir değişim içine girdiğini gösterdi.

Bugün sanatçı, özgün biçimler peşinde koşarken bir yandan da teknolojiyle hem uyum hem hesaplaşma yollarını aramak zorunda olduğu bir süreç yaşıyor.





BİLİŞİM VADİSİ CAZİBESİNİ ARTIRDI

Türkiye'nin en büyük teknoloji geliştirme bölgesi olmaya doğru emin adımlarla ilerleyen Bilişim Vadisi, kendi ekosistemini oluşturuyor. Dev mühendislik firmaları Bilişim Vadisine akın etmeye başladı.

Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) tarafından Bursa Gemlik'te fabrikasının temeli atılan ilk yerli ve milli otomobil, Bilişim Vadisini de hareketlendirdi. Türkiye'nin Otomobili'nin, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı öncülüğünde Kocaeli'de kurulan Bilişim Vadisi'nde konumlandırılmasıyla, dünyaca ünlü otomotiv devleri de Vadiyi tercih etmeye başladı. Otomobilin tanıtımının yapıldığı aralık ayından bu yana Vadide yer almak isteyen firma sayısı yüzde 50 arttı. TOGG'un öncülüğünde üretilecek olan Avrupa'nın doğuştan elektrikli ilk ve tek SUV modelinin, 2022'nin son çeyreğinde banttan indirilmesi hedefleniyor.

Elektrikli ve otonom araçlar ekosistemi

TOGG'un paydaşlarından olan veya üretim süreçlerinde yer almak isteyen uluslararası teknoloji firmaları, Bilişim Vadisi'ne gelerek ofis açmaya başladı. Vadi böylece, otomotiv sektörü için cazibe merkezi haline geldi. Otomotiv endüstrisinde önemli bir konuma sahip EDAG, Bilişim Vadisinde yerini aldı. Yine uluslararası şirketlerden FEV ile sözleşme imzalandı. Vadinin bulunduğu Kocaeli ile fabrikanın yer aldığı Bursa bölgesinde elektrikli ve otonom araçlar ile ilgili bir ekosistem oluşmaya başladı.

Teknoloji üssü Bilişim Vadisi

Türkiye'nin Otomobili'nin teknoloji üssü Bilişim Vadisi'nde kurulurken, ön gösterim araçlarının tanıtıldığı aralık ayından bu yana vadiye olan firma başvurularında yüzde 50'lik bir artış görüldü. Yerleşik firma sayısı kısa sürede arttı.

Teknoloji tabanlı girişimcilik de merkezi haline getirilmek istenen Bilişim Vadisinde, bu amaçla 100 milyon liralık bir Girişim Sermayesi Yatırım Fonu kurulması için çalışmalara başlandı. Ulaşım, haberleşme, nesnelerin interneti, finans, siber güvenlik, robotik ve otomasyon gibi alanlardaki projeler, bu fonla birlikte değerlendirilecek.

Tedarikçilere mühendislik hizmeti

Uluslararası bir mühendislik firması olan EDAG, araç üreticilerinin yanı sıra teknolojik açıdan gelişmiş otomotiv tedarikçileri için mühendislik hizmetleri sunuyor. Şirket, dünyanın önde gelen otomotiv merkezlerinde yaklaşık 60 ofisten oluşan küresel bir ağa sahip. Global otomotiv sektöründe önemli aktörlerden biri olan FEV de motor, aktarma organları ve araç mühendisliği üzerine çalışmalar yürütüyor. Tasarım, simülasyon, yazılım, kalibrasyon, elektrikli ve akıllı araç sistemleri ile eğitim alanında ileri mühendislik hizmetleri veriyor.



SAVUNMAYA GAZİANTEP "SAHA" SI

SAHA İstanbul Savunma Havaçılık ve Uzay Kümelenmesi ve Gaziantep Sanayi Odası (GSO) arasında "Gaziantep Savunma Sanayi Geliştirme İş Birliği Protokolü" imzalandı. SAHA İstanbul'un tecrübesini, Gaziantep'in üretimi gücü ile buluşturan protokol kapsamında iki güçlü STK, savunma sanayi, sivil havaçılık ve uzay sektöründe yerlilik oranının yükseltilmesine yönelik iş birliği yapacak. SAHA İstanbul Gaziantep'te açtığı irtibat ofisi ile Gaziantep'in yanı sıra bölgedeki tüm sanayicilerle de yakın temasta olacak. Gaziantep İrtibat Ofisi, SAHA İstanbul'un Anadolu'da Ankara'dan sonra açtığı ikinci irtibat ofisi oldu. SAHA İstanbul'un Teknopark İstanbul'daki merkez ofisinin yanı sıra Yıldız Teknopark ve Deliklikeya Sanayi Bölgesi'nde iki İrtibat Ofisi daha bulunuyor.

Bölge sanayicisi teşvik edilecek

Gaziantep Savunma Sanayi Geliştirme İş Birliği Protokolü'nün imza töreninde konuşan SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, Gaziantep'in önemli bir üretim potansiyeli olduğunu kaydederek, "Bu kentte savunma sanayinde faaliyet gösterebilecek potansiyeli olan çok sayıda firma var. Bu sebeple İrtibat Ofisi açıyoruz. Bu uygulama ile inşallah güzel işlere imza atacağız" dedi. İmzalanan protokol; savunma sanayi, sivil havaçılık ve uzay sektörünü yönelik, GSO ve SAHA İstanbul üyeleri arasında iş birliğinin ülke yararına en etkin şekilde gerçekleştirilmesini sağlayacak. Gaziantep Savunma Sanayi Geliştirme Programı kapsamında imzalanan bu protokol ile GSO üyelerinin savunma sanayi, sivil havaçılık ve uzay sektörlerinde üretim yapmaya teşvik etmek üzere; bilgilendirilmesi, projelerden haberdar edilmesi, projeler etrafında kümelenmesi ve ana yüklenicilerle birlikte çalışma ortamının sağlanması amaçlanıyor.



AHŞABI ŞEKİLLENDİREN USTALIK

Kocaeli Gebze'de hizmet veren Ağaçkakan Dekor, mutfak banyo, TV üniterleri, masa, kitaplık, sehpa, yatak odası, ofis tasarımları ve mekana uygun aksesuar tasarımlarıyla ahşaba şekil veriyor. Ağaçtan tasarım ürünleri yapma tutkusunu meslek haline getiren Emekli Doktor Seyfi Tekin tarafından kurulan Ağaçkakan Dekor, müşterilerinin ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap vermeyi amaçlıyor. Doğa tutkusunu ürünlerine yansıtan firma, müşterilerine yenilikçi, dürüst, kaliteli hizmet vermeyi ilke ediniyor. Çocukluğundan itibaren yaptığı ağaç oyma objelerle geliştirdiği yeteneğini emeklilik sonrası mesleğe dönüştüren Dr. Seyfi Tekin, "Şehirleşmenin doğa aleyhine giderek arttığı zamanımızda yaşam alanlarımızda doğadan değişik objeler buldurmamız bu özlemimizi kısmen giderebilir. Bu seçenek, doğamızı olumlu etkileyecek, daha iyi bireyler olmamıza katkı sağlayacaktır. Hayallerini eyleme döktüklerinde müşterilerimizin yanınızda oluyor, kişiye ve konuma uygun gerçekleştirdiğimiz butik projelerle kendilerini özel hissettirmeye gayret ediyoruz. Onlardan aldığımız ve kendimizden kattıklarımız ile proje üreterek, hayallerin imkansız olmadığını gösteriyoruz" dedi.



SANAYİNİN ŞAMPİYONLARI

Istanbul Sanayi Odası (İSO), Türkiye'nin 500 büyük firmasını açıkladı. Yılların şampiyonu TÜPRAŞ'ın yine birinci olduğu listede, AR-GE harcamalarındaki artış dikkat çekti. İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan, "Türkiye sanayi ihracatı içindeki payımız yüzde 42 oldu" dedi.

Istanbul Sanayi Odası (İSO)'nın 1968 yılından bu yana aralıksız gerçekleştirdiği ve sanayi sektörünün en değerli verilerini oluşturan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırması ile sanayinin check-up'ını çekti. 2019 yılına ait verilerin açıklandığı İSO 500 listesinin zirvesinde, 87 milyar 949 milyon lira üretimden satışlarıyla yine TÜPRAŞ yer aldı. Ford Otomotiv 37 milyar 71 milyon lira ile ikinciliğini, Toyota Otomotiv 25 milyar 851 milyon lira üçüncülüğünü korudu. İSO 500'e bu yıl ilk kez katılan Star Rafineri de listeye beşinci sıradan girdi. İlk dört şirket, 2019 yılında bir önceki senenin sıralamasına göre değişmedi.

İSO 500'teki kuruluşların ihracatı yüzde 2,4 artarken, katma değerdeki yüksek teknoloji yoğunluklu payı yüzde 6,9'a yükseldi. İstihdam yüzde 1, AR-GE harcamaları da yüzde 150'nin üzerinde arttı. Orta-yüksek ve yüksek teknolojinin katma değerdeki payının ilk kez yüzde 30,4'e çıktığı araştırmaya göre, savunma ve havacılık sektörlerinin bu duruma katkısı büyük oldu.

1 trilyon liranın üzerine çıktı

Sanayi sektörü başta olmak üzere Türkiye ekonomisinin büyümesinden ihracatına, finansmandan yatırım iklimine kadar birçok alanda detaylı bilgiler içeren ve araştırmaya göre, Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 yılında 878 milyar lira olan üretimden satışlarını 2019 yılında yüzde 16,4 oranında artırarak 1 trilyon liranın üzerine çıkardı. 2019

yılındaki artış, 2017'deki yüzde 33,2 ve 2018'deki yüzde 34,5'lik oranlar ile kıyaslandığında, son üç yılın en düşük artışı olarak dikkat çekti, büyüme performansı yavaşladı. İSO 500'ün ihracatı da yüzde 2,4 artışla 73,5 milyar dolar oldu. Listede 30 yıl önce ihracat yapan firma sayısı 409 iken, son yıllarda bu rakam 450'ler bandını aştı ve 2019 yılında 463'e çıktı. İSO 500'ün Türkiye sanayi ihracatı içindeki payı yüzde 42 oldu.

Teknoloji yoğunluğu arttı

İSO Başkanı Erdal Bahçivan, 500 büyük sanayi kuruluşunun, 2019 yılında önceki dönemlerden devrolan finansal kırılganlıkların oluşturduğu zorluklara karşı verdiği çetin mücadele ile büyüme patikasına geri dönüş çabasının sancılarını bir arada yaşadığını söyledi. İSO 500 Büyük sonuçlarına göre; son 3 yıldan beri istikrarlı bir şekilde gerek orta-yüksek gerekse yüksek teknoloji yoğunluklu sanayilerin oluşturulan katma değer içindeki payının artış gösterdiğini anlatan Bahçivan, "2017'de yüzde 20,2 olan orta-yüksek teknoloji payı, 2018'de yüzde 22,2'ye, 2019'da ise yüzde 23,5'e yükselmiştir. Yine 2017'de yüzde 3,6 olan yüksek teknoloji payı da 2018'de yüzde 5,3'e, 2019'da da yüzde 6,9'a çıkmıştır. 2019 yılında ilk kez orta-yüksek ve yüksek teknolojinin oluşturulan katma değerdeki payı yüzde 30'u geçmiştir. Bunlar hiç kuşkusuz gelecek adına umut verici iyileşmelerdir" dedi. Bahçivan, 2019 yılında AR-GE harcamalarının 9,7 milyar TL olarak gerçekleştiğini, bunun bir önceki yıla göre yüzde 152 artışı ifade ettiğini de kaydetti.



NORMALLEŞME, ŞİRKET SAYISINI ARTTIRDI

Pandemi nedeniyle ekonomide yaşanan sıkıntılar, normalleşme süreciyle aşılmaya başlandı. İstanbul'da normalleşmeyle birlikte kurulan şirket sayısı yüzde 78 arttı.

Ekonominin ve sanayinin başkenti İstanbul, koronavirüs pandemisinin yaralarını sarmak için kolları sıvadı. İstanbul'da normalleşmenin ilk 5 haftasında İstanbul Ticaret Odasına (İTO) yeni kayıt edilen firma sayısı, 2019'un aynı dönemine göre yüzde 78 artışla 6 bin 613 olarak gerçekleşti. İstanbul Ticaret Odası verilerine göre, kentte şirket kuruluşları pandemi öncesi dönemi geride bıraktı. İstanbullu şirketlerin, 1 Haziran'da başlayan "yeni normal" in ilk 5 haftasında talep ettiği dış ticaret belgesi sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15, kapasite raporu sayısı yüzde 46, online faaliyet belgesi yüzde 141 artış gösterdi. Sırasıyla dış ticaret belgesi 228 bine, kapasite raporu 680'e ve online faaliyet belgesi sayısı 40 bine ulaştı.

İlk üç sektör öne çıktı

1 Nisan-12 Temmuz dönemi arasındaki yaklaşık 3,5 ayda ise en çok firmanın kurulduğu 3 sektör 957 firma ile perakende ticaret, 658 firma ile konut inşaatı ve 522 firma ile bilgi teknolojileri oldu. Bu sektörleri 512 firma ile hazır giyim ve konfeksiyon, 447 firma ile toptan ve dış ticaret, 434 firma ile işletme destek hizmetleri, 402'şer firma ile restoran ve yiyecek içecek hizmetleri ile bilgi, iletişim ve medya, 345 firma ile ilaç ve tıbbi cihaz ve 277 firma ile teknik hırdavat sektör grupları izledi.

Geçen yılı geçti

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, normalleşmenin pozitif yansımalarını İTO kayıtlarında

da görebildiklerini söyledi. Rakamların umut verici olduğunu dile getiren Avdagiç, "Şirketlerin ticari işleri için İTO'dan talep ettiği dış ticaret belgesi, kapasite raporu, online faaliyet belgesi sayıları da geçen yılı geçmiş durumda. En dikkati çekici artış ise yeni şirket kuruluşlarında görülüyor. Şirket kuruluşları pandeminin olmadığı 2019 yılının aynı döneminin bile ciddi şekilde üzerine çıktı. Bir diğer dikkati çekici nokta ise tescil rakamlarıyla ilgili. İlk 5 haftada şirketlerin tescil işlemlerinin sayısı da yüzde 5 artarak 15 bini geçti. Bu veriler, COVID-19 ilk ortaya çıktığında söylediğim bir sözü doğruluyor. O zaman demiştim ki, 'Pandemi ile yaşamayı öğreneceğiz, onun esiri olmayacağız. Hem mücadele edeceğiz hem üretime devam edeceğiz.' Veriler bize sadece koronavirüsle mücadelede başarılı olduğumuzu göstermiyor. Aynı zamanda bu virüsle başa çıkıp üretim cephesinde de kayda değer bir çıkış yakaladığımızı ispatlıyor" dedi.

"Kontakt kapatmadık"

Avdagiç, pandemi sürecinde de Türkiye'nin üretimini sürdürdüğünü belirterek, "Türkiye, deyim yerindeyse hiç 'kontakt kapamadı'. Kapasite düşse de, üretim sürdü. Hacmi azalsa da ticaret devam etti" diye konuştu. Yeni döneminin Türkiye için bir fırsat olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Bir tane hedefimiz olmalı: O da şu anda her ne yapıyorsak, o ürünü veya hizmeti Türkiye için, dünya için vazgeçilmez hale getirmek. Ürünlerimizi, herkesin ihtiyaç duyacağı, adeta kendini almaya zorunlu hissedeceği ürünlere dönüştürmeliyiz" ifadelerini kullandı.



YERLİ MALI BELGESİ YÜKSELİŞE GEÇTİ

Temmuz 2020'de sistemde aktif halde 1.297 Yerli Malı Belgesi bulunduğu açıklandı. 4734 Sayılı Kamu İhale Kanununun 63'üncü maddesi uyarınca Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca hazırlanan ve 13 Eylül 2014 tarihli ve 29118 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe giren Yerli Malı Tebliği'ne göre, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından Temmuz 2020'de 1.327 adet Yerli Malı Belgesi onaylandı.

Aktif durumdaki 1.297 belgenin 852'si yüksek ve orta yüksek teknoloji düzeyinde, 445'i orta-düşük ve düşük teknoloji düzeyinde. Temmuz ayında onaylanan yerli malı belgelerinin; 261'i İstanbul'da, 208'i İzmir'de, 182'si Ankara'da, 85'i Konya'da, 64'ü Bursa'da, 60'ı Tekirdağ'da, 59'u Kocaeli'nde, 31'i Gaziantep'te, 29'u Sakarya'da, 27'si Samsun'da düzenlendi.

Temmuz 2020'de Temmuz 2019'a göre yüzde 0,4 oranında bir artış ile 1.327 adet Yerli Malı Belgesi onaylandı. 2020 yılının ilk yedi ayında 2019 yılındaki aynı döneme göre yüzde 5,5'lik bir artışla 9 bin 244 adet Yerli Malı Belgesi onaylandı. TOBB Yerli Malı Belgesi Veri Tabanındaki Aktif Yerli Malı Belgelerinin toplam sayısı ise 14 bin 919 olarak belirlendi.



Ahmet KAYA

Röportaj: Tuğçe SAĞDIÇ

TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ VE ENTELEKTÜEL
SERMAYESİ VAR

“DİJİTALLEŞME BİR ZORUNLULUK”

Türkiye'nin eğitim, sağlık, tarım gibi alanlarda dijital dönüşümü temel alan bir yol haritası bulunmadığını söyleyen Endüstri 4.0 Dijital Dönüşüm ve Farkındalık Derneği Başkanı Ahmet Kaya, firmalara sunulan desteklerin doğru yönlendirilmiş, uzun ömürlü ve ihtiyaca göre olması gerektiğini vurguladı.

Endüstri 4.0 Dijital Dönüşüm Derneği Başkanı Ahmet Kaya, pandemi süreciyle birlikte hızlanan dijital dönüşüm sürecini değerlendirdi. Dijitalleşmenin keyfe keder bir hobi değil, zorunluluk olduğuna dikkat çeken Kaya, “Bizim yeni dönüşümde yer almamız şart. İyi haberimiz; Türkiye'nin genç ve eğitilmiş nüfusunun oluşudur. Akli beceriye, enerji potansiyeline ve entelektüel sermayeye sahibiz. Kötü haberimiz ise şu; eskiden değişimler 50-60 veya 100 yıllarda olurken, şimdi 15-20 yıllara düştü bu süre. Süratle bu değişime uymamız gerekiyor” dedi.

Ahmet Kaya, Türkiye'nin ortalama Endüstri 3.0'ların altında bir seviyede olduğunu ve bazı firmalarda otomasyon sisteminin dahi bulunmadığını söyledi. Firmaları dijital dönüşüme entegre olması için sermaye sıkıntılarının ortadan kaldırılması gerektiğini anlatan Kaya, devletin güçlü teşvikler verdiğini, fakat bu teşviklerin kontrol ve revizyon ile sürekli kılınması gerektiğini dile getirdi.



Türkiye dinamik bir ülke

Endüstri 4.0'ı uzun zamandır konuşuyoruz. Dernek olarak konuyla ilgili çalışmalarınız nedir?

Türkiye'nin dijitalleşme alanındaki çalışmaları 2000'li yıllara kadar dayanıyor. 1999-2000'lerde internetin geniş bant ağının yaygınlaşması, çeşitli e-devlet çalışmaları, MERNİS, e-vatandaşlık gibi işlemler, dijitalleşme çalışmalarımızın başlangıcı olarak kabul edilebilir. İletişim teknolojileri sanayide yeniden yorumlanıyor. Endüstri 1.0'da mekanik mühendisliği ve buhar gücü devredeyken, 2.0'da elektrik mühendisliği, bant ve otomobil üretimleri var. 3.0'da ise elektronik mühendisliği, fabrikaların kurulması, otomasyon öne çıkıyor. Sanayi 4.0'da ise yazılım mühendisliği ve yazılım teknolojileri önde. Yazılım ve bilgi iletişim teknolojilerindeki gelişmeler, sanayideki üretim biçimlerini de doğrudan etkiliyor. Bizim yeni dönüşümde yer almamız şart. İyi haberimiz; Türkiye'nin genç ve eğitilmiş nüfusunun oluşudur. Akli beceriye, enerji potansiyeline ve entelektüel sermayeye sahibiz. Kötü haberimiz ise şu; eskiden değişimler 50-60 veya 100 yıllarda olurken, şimdi 15-20 yıllara düştü bu süre. Süratle bu değişime uymamız gerekiyor. Umutsuz değiliz, benzer atılımı cumhuriyet döneminde yaptık. Tüm devletler bize saldırmışken, halk fakirken sanayi kuruluşları kurduk. İnşallah 2023 ve 2053 yıllarında da sanayi anlamında ayağa kalkacağız.

“3.0'ın altındayız”

Endüstri 4.0 Türkiye'de konuşulduğunda biz 3.0'lar seviyesindeydik. Size göre, Türkiye'de sanayi hangi “sıfır” içine dahildir?

Açıkçası 4.0 bizlerin hedefi ve dünyada tamamıyla 4.0'a geçmiş ülke yok. Ciddi çalışmalar yapılıyor. Almanya Endüstri 4.0'a yakın bir ülke, ama tüm fabrikalarıyla dahil oldu diyemeyiz. Türkiye'de ise maalesef hala otomasyon sistemi olmayan işletmeler var. Otomasyon da zaten Endüstri 3.0 olduğu için, ortalama baktığımızda 3.0'ın altında olduğumuzu söylersek doğru olur. Bazı gıda, otomotiv yedek parça fabrikalarımızda ise seviye 3.5'un da üzerinde ve Almanya seviyesine yakın. Türkiye'yi genellemekten ziyade, konuyu üretim ve sanayi ölçeğinde değerlendirmek gerekir. Bir sanayi işletmesine gittiğiniz zaman otomasyon sistemlerini görürseniz, rahatlıkla Endüstri 3.0 döneminde olduğunu anlarsınız.

Temel çıkmaz sermaye kıtlığı

Endüstri 4.0'ı doğru anlatabiliyor muyuz? STK, devlet ve kurumlar olarak nasıl koordine olmalıyız?

Temel çıkmazımız, sermaye kaynaklarımızın kıt oluşu. Çoğu sanayicimiz sermaye kısıtından dolayı başka noktaya geçemiyor. 4.0'da bilgi, iletişim ve yazılım teknolojileri çok yoğun kullanıldığı için, firmalarımıza şunu soruyoruz: “Sizin

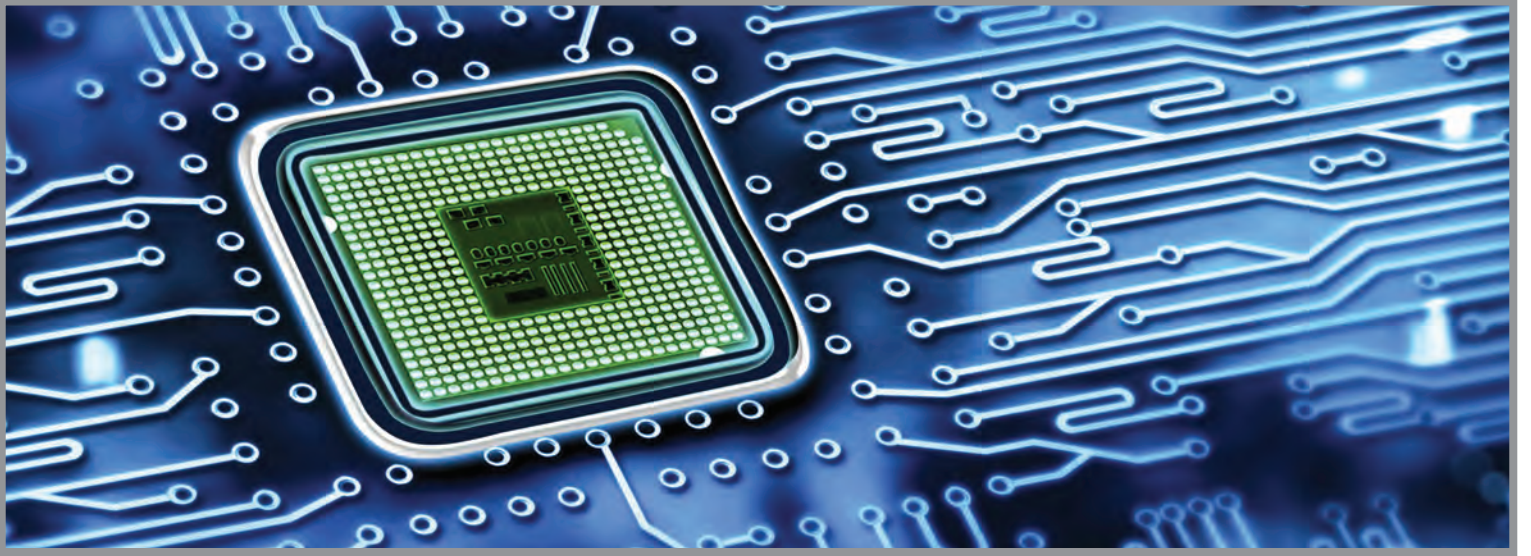
için en önemli üretim süreci nedir?” Fabrika yoksa simülasyonu, fabrika varsa ikiz fabrikası yapılıyor. Yani mevcut fabrikadaki üretimle, PC ortamındaki modeli arasında sürekli karşılaştırma yapılarak verim modeli bulunabilir. Ayrıca sanayicilerimizin e-ticaret kanallarını açması lazım. Tedarikçi ağı ile bağlantı nasıl, buna bakmak lazım. Elektronik ortam kullanılabilir mi? Üretim süreçleri nasıl? Bunlar önemli. Siparişin teslimi, gerekli ham maddenin stoklarda olup olmadığı, vardiyadaki işçilerin sayısı, hata sayısı, hataların önlenip önlenemediği, farklı müşteri ihtiyaçlarına göre makinelerin yerlerinin değiştirilip farklı komponentler eklenerek üretim yapılıp yapılmadığı gibi soruların cevaplanabilmesi gerekir. Tekstilde çok iyiyiz bu konuda, modayla senkronize değişim mevcut. Diğer sektörlerimizin de uyması gerek. Dijitale yatırılan her bir birim bütçe, sanayiciye iki birim olarak geri döner.

Her sektöre uyarlanabilir

Endüstri 4.0'ı farklı birçok alana evirdik; Eğitim 4.0, Sağlık 4.0, Su 4.0 gibi... Bunların ana teması dijital dönüşüm müdür?

4.0'la bahsedilen şey şudur: İçinde bulunduğumuz çağ bilgi ve iletişim çağıdır. Teknolojiler yenilendi. Biz bunu her sektöre uygulayabiliriz. Pandemiden dolayı eğitimi online yapıyoruz, ama bu önceden de vardı. Herkes bilgisayar, cep telefonu, tablet aldı evde kaldığı sürede





yaşamdan kopmamak adına. Mecburen dijitalleştirildi. Gönül isterdi ki kısa zamana sıkıştırmadan, öncesinde bir dijital eğitim, dijital tarım, dijital su, dijital sağlık politikası üretilseydi. Zaten bu politikalar en ufak birimden; aile sağlık merkezlerinden yoğun bakım ünitelerine kadar getirildiği zaman, otomatikman Endüstri 4.0'a dahil olunuyor. Her sektörde uygulayabiliriz bunu.

Dijital ikiz ile önceden tespit

Son yıllarda ortaya çıkan dijital ikiz konusu var. Nedir bu kavram?

Planlama kısmıyla alakalı. Girişimci iseniz bir konuda fabrika kurmak istiyorsanız, elinizde bir miktar sermaye vardır. Her girişimci sermayeye karşılık kâr bekler doğal olarak. Dijital ikizde, sizin kuracağınız fabrikanın yanında sanal fabrikanın bilgisayar ortamında güncellenmesi ve sanki üretim yapıyormuş gibi; ham madde, enerji, su gibi giderleri ne kadar harcadığınızı göstermesi. Sizin 2 yıllık üretiminiz bilgisayar ortamında 1 saatte yapılabilir. O sırada oluşacak arızalar tespit edilebiliyor, elektrik kesintisinden ne kadar zarar edeceğinizi ve ham maddeye ne kadar ihtiyaç duyacağınızı biliyor. Size diyor ki, "Bu fabrikaya 100 milyon dolar koyarsan, X süre sonra sana 120 milyon dolar getirecek." Siz de 20 milyon dolar beklentiye göre bu işe girip girmeyeceğinize karar veriyorsunuz. İkinci kısım ise, diyelim bir mobilya fabrikanız var ve üretiyorsunuz; fakat veriminize dair soru işaretleriniz var. Makinenin verimliliğine odaklanarak, bunu tespit ediyorsunuz.

Yeni bir kavram: Bilgi yaka

Yeni meslekler oluştu. Bunlardan bahsedebilir misiniz?

Bizim genel sekreterimiz "bilgi yaka" diyor. Gelişen teknoloji bazı meslekleri raftan indiriyor, bazılarını rafa koyuyor. Bu insanlığın dinamizmi. Günümüzde çocuklarımızı geleceğimizi yetenek bazlı yetiştirmek zorundayız. Ben artık bir diyorum bu konuya. Herkesin artık bir dili olmak zorunda, programlama dili olarak. Minimum düzeyde bilecek nesiller yetiştirmeliyiz. Çocuklarımız problemle karşılaştığı zaman, eldeki kaynaklarla nasıl çözeceğine dair matematiksel akıl yürütebilecek. Sadece yazılımda iyi olmak başarı getirmeyecek. Yabancı dile hakimiyet, ekonomiye hakimiyet, dış piyasayı bilmek gibi artı özellikler kazandıracak. Farklı bakış açılarına sahip insanlarla çalışmak gerekecek artık. Günümüzde gereksiz bilgi bombardımanı çok yoğun ve biz robotlaştık. Bu sebeple robotlar zekâmızı kopyalıyor. Bu yüzden yenilikçi insan kazanacak. Ahlak kavramı olan insanı yetiştirmek gerekiyor. İnsanoğlu bunlara sahip oldukça her şeye adapte olabilir.

"Destegin tipi ve yönü değişebilmeli"

Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm için birçok destek kurgulandı. Bunlar doğru destekler mi?

Şüphesiz, devletin ciddi çalışmaları var. KOSGEB'in, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının, TÜBİTAK'ın önemli destekleri oldu. Bakanlığın uh-

desinde önemli etki analiz çalışmaları da yapılıyor. Her 2-3 senede bir desteklerin çeşitleri ve ilaveleri güncelleniyor. Önerimiz şu; destek vermeden önce uzman kişinin firmayı görmesi. İlgili firma analiz edilmeli. Eksikleri ve alanı gözlemlenmeli. Alınan makineyi düzgün kullanacak bir insan kaynağı olmalı. Çoğu firmada bilgi işlem elemanı yok. Bilgisayar sistemi nasıl kurulacak, hata olunca nasıl düzelecek; bunlar düşünülmeli. İşletmenin öncelikleri kapsamında destek vermek doğru olacaktır. "Sanayi Olgunluk Modeli (SOM)", bazı OSB'lerde uygulanabilir. Karma OSB'lerden 5-6 firma seçilerek, firmaların öncelikleri belirlenebilir. Devletin desteği verip denetlemesi olağandır. Şu an denetimde sıkıntı olduğunu görüyoruz. Bunu 81 ile kopyalamak kolay olacaktır. 1-2 senede yaygınlaşmalı. Devletimiz destek verip geri durmamalı. Destek dinamik olmalı, firma ihtiyaç duyduğu an aktif olmalı. Desteğin tipini ve yönünü değiştirerek de revize edilmeli.

"Keyfe keder değil"

Pandemi ile birlikte dijital dönüşüme bir anda adapte olmuş gibiyiz. Bu süreci nasıl değerlendiriyorsunuz?

2-3 senedir söylüyoruz: Dijitalleşme keyfe keder hobi değil, zorunluluktur. Bizim anlatamadığımızı minicik bir mikrop anlattı. İnsanoğlu, trajediler vesilesiyle daha çabuk öğreniyor. Dijitalleşme konusunda atıl davrandık, fakat bu süreç bizlere ille de yan yana oturmak zorunda olmadığımızı başarıyla anlattı. Bilgiye erişmek için teknoloji den faydalanmak gerektiği aşikâr.

unifab®

“professional chemical solution”



Unifab DZ El ve
Cilt Dezenfektanı ve
Unifab Super Hygiene
Yer Yüzey Ortam Dezenfektanı ile
hem kendinizi hem de çevrenizi
koruyun



www.unifab.com.tr

**Dr. Özgür BOLAT****EĞİTİM BİLİMCİ VE
YAZAR**

MUTLULUK, BAŞARI VE LİDERLİĞİN PRENSİPLERİ

Mutluluk nedir? İlk önce onu tanımlayalım. Mutluluğun özünde 'kabul görme' var. Diğer insanlar tarafından kabul gören insanlar mutlu oluyor ama kritik soru şu: Bir insan neyi kabul görür? Bazı insanlar kendi benlikleriyle kabul gördüğünü düşünür. Bu insanlar değerli olduklarını ve değer görmek için başka bir unsura gerek olmadığını düşünür. "İnsanlar beni zaten ben olduğum için seviyor" der. Kendi kişilikleriyle, kimlikleriyle, değerleriyle kabul görürler, kendilerini dış faktörlerle tanımlamazlar. Bu insanlara ben 'iç kaynaklı' insanlar diyorum.

'Dış kaynaklı' insanlarda ise genellikle değersizlik veya yetersizlik inancı vardır. Değer görmek için dış faktörlere ihtiyaç duyar. Bu insanların kendilerini değerli hissetmek için para, mevki, ün gibi kavramlara ihtiyaçları vardır. Dış kaynaklı insanların mutlu olmaları bir koşula, başarılı olmaya bağlıdır. Mutluluklarını sürdürmek için sürekli başarmak zorunda hisseder, sürekli onaylanma duygularının tatmin edilmesine ihtiyaç duyar. Bu sürdürülebilir bir hayat değildir. Dış kaynaklı insanların hayatında her zaman kaygı vardır. Sürekli olarak başarısız olma ve onay görmeme kaygısı yaşar. Bu insanlar başarılı olsa da kaygıları sürer.

Maalesef bizim sistemimiz çoğunlukla dış kaynaklı bireyler yetiştirir. Ödül, övgü, not, takdir ve teşekkür belgeleri, sınav sistemi ve yarışmalar çocukları dış kaynaklı ve dolayısıyla mutsuz yapar.

Başarı nedir?

Başarı tanımı da iç kaynaklı ve dış kaynaklı insanlara göre değişir. Dış kaynaklı insan ne kadar zengin, başarılı ve ne kadar çevresi veya unvanı olursa; kendini o kadar başarılı görür. İç kaynaklı insan için ise başarının tanımı değişir. İç kaynaklı insan "Diğer insanların hayatına ne kadar olumlu etkim ve faydam olursa, o kadar başarılıyım" diye düşünür. Bu insanların diğer insanların hayatına etkisi genel değil, daha çok spesifik alanlardadır. Çünkü iç kaynaklı insanın çok önemseydiği bir değeri vardır. O değer doğrultusunda fayda sağlar. Zaten tarih dış kaynaklı insanları değil, iç kaynaklı dolayısıyla topluma faydası insanları hatırlar. Dış kaynaklı insan, egolu ve hırslıdır; iç kaynaklı insan azimlidir. Dış kaynaklı insanların hedefleri vardır; iç kaynaklı insanların vizyonları. Dış kaynaklılar gemiyle, iç kaynaklılar limanla ilgilenir.

Liderlik nedir?

Harvard Üniversitesinden Prof. David McClelland, üç temel ayrı motivasyondan bahsediyor ve bu motivasyonları ölçerek bir kişinin lider olup olmayacağını anlıyor. Doç. Dr. Ömer Antalyalı ile birlikte geliştirdiğimiz 355 sorulu bir anketten elde ettiğimiz verilerle biz de bir çalışanın lider olup olmayacağını anlamayı başardık. Konuyla ilgili makalemiz Türkiye Harvard Business Review'da yayımlandı. Nedir bu üç motivasyon türü?

İlişki ihtiyacı

Bu insanların motivasyon kaynağı diğer insanlar tarafından onaylanmak.

Bu kişiler için asıl amaç ilişkilerini iyi tutmak. Çatışmayı sevmezler. Yalnız kalma korkuları vardır. Aidiyet hissetme ihtiyaçları yüksektir.

Başarı ihtiyacı

Bu kişilerin asıl motivasyon kaynağı bir işi en iyi yapmaktır. Kendilerine hedef koyarlar ve en iyisini yaparlar. Çok çalışırlar. Çok disiplinlidirler. Yeni bir beceri öğreniyorlarsa, en üst seviyeye çıkarlar.

Güç ihtiyacı

Güç ihtiyacı olan kişilerin temel motivasyon kaynağı diğer insanlar üzerinde etki bırakmaktır. Etki alanı oluşturarak kendilerini güçlü ve prestij sahibi hissederler.

Araştırmamız bu üç motivasyon kaynağını ve insanların iç kaynaklı olup olmadığını araştırdık ve şu tabla ortaya çıktı.

	DİŞ KAYNAKLI	İÇ KAYNAKLI
GÜÇ	OTORİTER	LİDER
BAŞARI	NARSİST	ÖNCÜ
İLİŞKİ	MAKYAVELİST	HÜMANİST

Yani, bir kişinin lider olabilmesi için güç motivasyonu olması ve iç kaynaklı olması gerekir. Bir kişinin güç motivasyonu varsa ve dış kaynaklıysa, o kişi despot, otoriter ve egolu bir yönetici olur.

Sonuç olarak aslında mutluluk, başarı ve liderlik bir noktada buluşuyor. Kişinin değerleri güçlü olursa ve etki bırakabilirse, bu insanlar iç kaynaklı oluyor. Kişi iç kaynaklı olduktan sonra; para, mevki, statü ve başarı onları buluyor. Bu insanlar dış kaynaklar için çalışmıyor ama bunlara da sahip oluyor. Yani, bu insanlar hem mutlu hem başarılı oluyor.



BAŞARILI LİDERLİK

Liderlik kelimesi dünya literatürüne 14. yüzyılda girmiştir. Liderlik, organizasyonlar için vazgeçilmezdir. Küreselleşen dünyada giderek artan rekabet, liderliği hayatın vazgeçilmez bir parçası haline getirmiştir. Bu kadar önemli olan günümüzün kavramı "lider kimdir" sorusuna cevap bulalım. Geçmişten bugüne liderlik konusunda farklı yorumlar yapılmıştır.

Liderlik konusunda değerli bulduğum yorum ve tanımlamalar;

* Lider, örgüt üyelerinin faaliyetlerini örgütün amaçları doğrultusunda yönlendirerek, düzenleyen kişidir. Başka bir deyişle lider, bireyleri ortak hedeflere yönelten, hedefleri benimseten, bireyler arasındaki köprüyü oluşturan, dağınık güç ve bilgiyi bir araya toplayıp sinerji oluşturan kişidir.

* Liderlik ve yönetim kavramı birbirinden ayrı düşünülemez. Organizasyonların ise en önemli kavramı yönetimdir.

* Organizasyonlarda istenilen sonuçların elde edilmesi için yapılan tüm faaliyetlere yönetim denir. Bu faaliyetleri yöneten kişi yöneticidir.

* Yöneticilik ve liderlik farklı kavramlardır. Fakat yönetim ilkesinin vazgeçilmez parçalarıdır. Bu iki kavram birbiri ile karıştırılmamalıdır. Bir diğer manada her yönetici lider değildir. Ama her lider aynı zamanda iyi bir yöneticidir.

* Liderlere iş yaşamlarında duydukları heyecan onlara itici güç olarak yansırken, yöneticiler ise verilen görevi ifa ederek sorumluluklarını yerine getirirler.

Yönetimin babası olarak adlandırılan Peter Drucker'ın deyişiyle; lider doğru iş yapar, yönetici işi doğru yapar. Yöneticiye görev verilir. İzleyeceği yol belirlenir ve sonuca ulaşması beklenir. Lider, yenilikçi bakış açısıyla ve hayalleriyle geleceği kurgular.

Yöneticileri yönetici yapan önemli özellikler;

- İletişim becerileri, • Problem çözme ve karar verme yeteneği, • Zamanı etkin kullanabilme becerisi, • Etkin planlama yapabilme becerisi, • Ekibi motive edebilme yeteneği, • Stresi yönetebilme becerisi, • Kontrol etme becerisi,

Liderler, yöneticilerin sahip olduğu özelliklerle birlikte aşağıdaki diğer özelliklere de sahip olmalıdır.

Lideri lider yapan özellikler;

- Yenilikçilik, • İleri görüşlülük, • Analiz yeteneği, • Güven vermek, • Yeni fikirler üretmek, • Önderlik, • Stratejik düşünme, • Belirsizliklerde fark oluşturma, • Çarkın dışına çıkma, • Heyecan uyandırma,

Organizasyonlarda belirli bir amaç için çalışanları yönlendiren, birleştiren ve etkileyen kişiler liderlerdir. İşletmelerin bir amaç doğrultusunda hareket etmeleri için onları yönlendirecek itici bir güce ihtiyaçları vardır. Bu ihtiyacı liderler karşılar. Çünkü ekip içerisinde farklı düşünce ve isteklerde bulunanları ortak bir nokta da toplayan bir liderin olması gereklidir. Öngörülerini kuvvetli olan kişiler kitleleri de beraberinde sürüklerler. Yeni fikirler, girişimciliklerinin en önemli basamağını oluşturur. Bugünü, yarını ve daha sonraki dönemleri çok iyi görmek liderlerin şirketteki en önemli işidir. Kriz anlarında, bir liderin sahip olduğu özellikler o şirketin, ayakta kalıp kalamayacağını önemli ölçüde belirler.

Organizasyonlarda, geleceğin getireceği belirsizlik ortamı planlama ve öngörüyle hareket etmenin önemini ortaya koyar. Bilgi ve deneyimleri sayesinde çevresinde güven duygusunu oluşturan liderler ekibini iyi yönlendirerek amaçlarına ulaşırlar. Liderler doğuştan liderlik yeteneğine sahip mi? yoksa sonradan liderlik yeteneği kazanılır mı? Bu, çok tartışılmıştır. Liderlik yeteneğinin bir kısmı doğuştan gelir, diğer kısmı çalışarak elde edilir. Doğuştan liderlik yeteneğine sahip olan kişiler yalnızca bu yetenekleri ile başarılı olamazlar. Başarılı bir lider olabilmeleri için donanımlı olmak zorundadırlar. Günümüzdeki işletmelerde donanımlı liderin önemi ortaya çıkmaktadır.

Başarılı liderin atması gereken önemli adımlar:

- Basit, anlaşılabilir ve uzun vadeli bir vizyon ortaya koymak. • Vizyonu gerçekleştirebilmek için doğru stratejiler belirlemek. • Geleceğe hazırlanmak ve geleceği doğru yönetmek için inovasyon projelerine liderlik yapmak. • İyi bir ekip kurmak ve yönetmek. • Kendisine liderlik yapabilmek ve kendisini yönetmek. • Sonuç odaklı düşünmek ve doğru sonuçlar almaya odaklanmak.

Organizasyonların başarılı olabilmeleri için günümüz koşullarına uygun bir yönetim anlayışıyla yönetilmeleri gerekir. Başarılı bir yönetimde vazgeçilmez temel unsur liderdir. Bir lider için ise yeteneğinin zirvesi liderlik yaptığı şirketin başarısıdır.



Erol DİNÇKAL

**QUALITY LINE YÖNETİM
DANIŞMANLIK GENEL
MÜDÜRÜ**

**Güniz ÇELEN****ÇELEN DEĞERLEME
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI**

SINAI TESİS DEĞERLEMESİ

Dünyada gelişimi yakın tarihteki finansal krizlerle başlayan gayrimenkul değerlendirme uzmanlığı mesleğinin Türkiye'deki gelişimi 2001 yılı itibarıyla SPK düzenlemeleri ile kurumsallaşmış, bugün çağdaş seviyede bir yapıya kavuşmuştur.

Gayrimenkul değerlendirme hizmeti temelde konut ve ticari olarak iki ana gayrimenkul cinsi etrafında olgunlaşmıştır. Konut değerlendirme konut değerlendirme uzmanları tarafından üstlenilmekte, ticari gayrimenkul değerlendirme ise ağırlıklı olarak SPK tarafından listeye alınmış değerlendirme şirketleri bünyesindeki gayrimenkul değerlendirme uzmanları tarafından yerine getirilmektedir.

Deneyimlerimize istinaden sanayi tesislerini merkeze alan değerlendirme hizmeti ile ilgili konulara değinmek isterim.

Gayrimenkul değerlendirme ihtiyacı üç ana konuda oluşmaktadır;

1. Finansal raporlama
2. El değiştirme
3. Kredi

Türkiye'de uygulanma zorunluluğu olan uluslararası değerlendirme standartlarına

göre değer takdir yapmaya yetkili uzmanlar üç temel değerlendirme yaklaşımını kullanmak zorunluluğundadır.

Bu değerlendirme yaklaşımları;

1. Piyasa yaklaşımı
2. Maliyet yaklaşımı
3. Gelir yaklaşımıdır.

Bahsedilen amaçlara uygun ve gayrimenkulün kullanım amacına bağlı olarak yapılacak değerlendirme çalışmalarında takdir edilmesi beklenen değer çeşidi ve bu değer takdirlerinde kullanılan yaklaşım sonuçlarının ağırlığı değişmektedir. Özellikle sanayi tesis değerlendirmede takdir edilecek değer türü ve kullanılan yaklaşımlar itibarıyla konuyu kısaca incelersek;

1. Finansal raporlama amaçlı - makul değer

Makul değer, varlıkların iktisadi bütünlük içindeki değerini bilançonun geçerlilik süresince temsil etmesi beklenir. Makul değer takdirinde ağırlıklı olarak maliyet yaklaşımı ile amortisman sonrası yerine koyma değeri takdir edilir. Varlıkların yatırım/geliştirme sürecinde gereken hizmetler ve beklenen karlar da maliyetin bileşenidir. Arsa için mümkünse





emsal değer kullanılabilir. Üretime ve verime katkısı olmayan yanlış yatırımlar gerekirse “batık maliyet” olarak kapsam dışına çıkarılabilir.

2.El değiştirme amaçlı – pazar değeri

Pazar değeri, pazarda makul bir süre kalarak elde edeceğimiz en yüksek değeri ifade eder. İhtiyaç sahibi, bilgili ve istekli alıcının bu varlık için ne kadar ödemeye razı olacağı değerini konusudur. Pazar değeri takdirinde üç yaklaşımdan da faydalanılmakla birlikte ağırlık piyasa ve gelir yaklaşımlarına verilir. Bunun sebebi sanayi tesislerinin belirli bir üretim için özel tasarlanmış olmasıdır. Yani bir tesis başka bir üretimin kuruluşunun ihtiyacına yüzde 100 uygun değildir. Her üretimin ihtiyaçları değişiktir. Bu da alanların verimli kullanımı konusunda sıkıntı oluşturmanın yanı sıra teknik konularda tadilat ihtiyacı doğurmaktadır.

Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği Madde 61’e uygun olarak OSB’lerde yönetimin onayıyla birlikte sanayi faaliyetin zorunlu olması, alıcının ihtiyacı olan arsa ve bina büyüklüğü, teknik özellikleri gibi konularda kısıtlamalar vardır. En büyük değer artışı Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliği Madde 58’e göre tahsis edilen ve bilahare mülkiyeti kazanılan, altyapı temin edilmiş arsaların değerinde olmaktadır. Özellikle satış amaçlı değerlendelerde

yatırım esnasında alınmış teşvikler hesaba katılmadığında bu kalemler yatırımcının katma değeri gibi gözükmekle birlikte alıcı açısından göz önüne alındığından hesaba alınması gerekir.

3. Kredi amaçlı – teminat değeri veya tasfiye değeri

Kredi amaçlı değerlendirme ise bambaşka bir değerlendirme anlayışı ile yapılır. Kredi veren kuruluş için borçlunun kredi geri ödemesini yerine getiremediğinde ve temerrüde düştüğünde kısa bir pazarda kalma süresi sonunda baskı altında satıldığı bir ortamda temin edilebilecek en yüksek değeri ifade eder. Değerleme yapılırken satış halinde anapara ve temerrüt faizlerinin tahsis gözetilir. Dolayısıyla bu değerlendirme bankanın riski açısından çok önemlidir.

Değerlemeye esas satış rakamının oluşması alıcı sayısına bağlıdır. Baskı altında yapılacak bir satış olduğundan pazarda kalma süresi daha kısa olacaktır (bu gerekçeyle acil satış değeri de denmektedir). Ayrıca baskı altında olduğu alıcı kitlesinin bilgisi dahilinde olacaktır. Organize Sanayi Bölgeleri Uygulama Yönetmeliğinin 61’nci maddesinde belirtildiği üzere, el değiştirmesi halinde gayrimenkul sanayi dışında bir amaçla kullanılmayacaktır. Bu

durumda kısa sürede gerçekleşmesi beklenen bir satışa yüksek sayıda alıcı ilgisi olacağını bekleyemeyiz. Açık arttırma teorisine göre satış fiyatının pazar değerine yaklaşabilmesi için istekli sayısının yüksek olması gerekir ama sanayi tesisinin baskı altındaki satışında alıcı sayısının yüksek olmasını bekleyemeyiz ve açık arttırma avantaj olamamaktadır. Bu durumda değer pazar koşullarında gerçekleşecek değerden düşük olacaktır.

Borçlunun temerrüde düşmesi genelde ekonomik konjonktürdeki olumsuz döngüde olduğundan satışın gerçekleştiği değer gerek makul, gerekse pazar değerinin çokça altında sonuçlanmaktadır. Özellikle makine ekipman değeri için tasfiye senaryosu esas olduğundan değer çok düşmektedir.

Önemli notlar:

Şirket satın alması ile varlıkların devri iki ayrı konudur. Şirket satın alması esnasında faaliyet içi varlıkları için ağırlıklı makul değer esas alınırken, faaliyet dışı varlıkların değerlendirilmesinde pazar değeri esas alınmaktadır. Şirket hisse devrinde varlıklar için KDV söz konusu değilken, salt varlıkların devrinde şirketin durumuna ve varlıkların faaliyet içi/dışı olmasına bağlı olarak KDV söz konusu olacaktır.



Dursun YILDIZ

Röportaj: Helin AYGÜN

SUDA DİJİTAL DÖNÜŞÜM

Su Politikaları Derneği Başkanı Dursun Yıldız, atık suyun yeniden kullanım seçenekleri kapsamında değerlendirilmesi gerektiğini söyledi. "Dijital Su" kavramı hakkında bilgi veren Yıldız, suyun yapay zekâ ve otomasyon sistemleri ile entegrasyonu ile büyük oranda verimlilik artışı sağlanacağını kaydetti.

Hayatın kaynağı su, dikkatli kullanılmazsa Türkiye gibi su kaynağı açısından çok da sıkıntı çekmeyen ülkeler için bile tükenme tehlikesi altında. Suyun miktarının ve kalitesinin korunması her geçen gün önemini artırırken, bu konuda sanayiciler kendilerine düşen sorumlulukları yerine getirmeye başladı. Su Politikaları Derneği Başkanı Dursun Yıldız, artık Türkiye'deki OSB'lerde atık suyun gider olarak değil, su kaynağı olarak görülmeye başladığını söyledi. Atık suyun sistem içinde çevrimle yeniden kullanılmasının önümüzdeki günlerin en önemli konuları arasında olacağını dile getiren Yıldız, "OSB'ler kendi suyunu çevrim içinde tekrar kullanabilme açısından bazı yaklaşımlara açık olmalı. Büyük ihtimalle buna açıklar, bazı OSB'lerde çok ileri teknolojilerin kullanıldığı atık su arıtma tesislerimiz var. Ama diğerlerini de bu kervana dahil etmeliyiz" dedi. Dursun Yıldız, sanayinin esas itibarıyla "dijital su" konseptini takip etmesinin, hem çevre hassasiyeti hem de maliyetlerdeki düşüş açısından önemli olduğunu da vurguladı. Pandemi sürecinde atık suların dezenfekte edilmesi zorunluluğuna da değinen Yıldız, "Birçok arıtma tesisinde bu uygulama var. Türkiye'de atık su arıtma tesislerinden çıkan günlük 6 milyon metreküp su, tarımsal sulamada kullanılıyor. Bu büyük bir rakam. Önümüzdeki dönem arıtılmış atık suda hassasiyetimizin çok daha yükselmesi gereken bir dönem olacak" şeklinde konuştu.



Akıl su kullanımını yaygınlaştırmayı hedefleyen derneğiniz hakkında bilgi verir misiniz?

2015 yılında Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğü'nden emekli olan uzmanların bir araya gelmesiyle kurulmuş bir ihtisas derneğiyiz. Büyükelçilerden teknokratlara, üniversite öğretim üyelerinden kamu çalışanlarına kadar pek çok üyemiz var. Su, enerji, gıda ve çevre konusunun güvenlik açısından ön plana çıkmasıyla bu konularda kamuoyunu bilgilendirmek ve bu konudaki çalışmalara destek olmak üzere kurulduk. Uluslararası alanda da oldukça fazla faaliyetimiz var.

Dijital su nedir, bu kavramı açıklar mısınız?

Bu, esas itibarıyla bir konsept. Temel olarak bilişim teknolojileriyle su yönetiminin bir araya getirilmesi olarak ifade edilebilir. Hali hazırda mevcut bilişim teknolojilerini su yönetiminde kullanıyoruz ama bu sistemlerin SCADA, otomasyon, nesnelerin interneti ile entegre edilerek yapay zekâ iş süreçlerine uyarlanması gerekiyor. Böylece hem abonelerin hem çevrenin korunmasının yanı sıra kapsamlı denetimli verimlilik hizmetlerinde bir artış sağlanmaya çalışılıyor. Gelişen bu teknolojilerin bir-iki sene içinde fiyatlarının düşmesi, suyun dijital dönüşümünü hızlandıracaktır.

Dijital suyun ekonomi ve endüstriyle ilişkisini anlatır mısınız?

Dijital su kavramı, çevre koruma anlamında önemli bir avantaj sağlayacak. İkinci olarak suyun yapay zekâ ve otomasyon sistemleri ile entegrasyonunu sağlayarak çok büyük oranda verimlilik artışı ve maliyetlerde düşüş imkânı getirecek. Sanayinin

esas itibarıyla dijital su konseptini takip etmesi, hem çevre hassasiyeti açısından hem de maliyetlerdeki düşüş ve verimlilik artışı açısından önemli.

Türkiye'de pek çok OSB'nin sahip olduğu atık su arıtma tesisleri yeterli mi?

Son yapılan araştırmalara göre, Türkiye'de 232 tane faal OSB var ve bunların 162 tanesinde arıtma problemi çözülmüş durumda. 21 OSB'nin atık su altyapısı yatırım planlamasına alındı, diğerleri için de önemli bir oranda arıtma problemi çözüldü. Mesela Kayseri OSB günde yaklaşık 25 bin metreküp su arıtıyor. Çok büyük bir atık su arıtma kapasitesi demek. Tüm tesislerde Su Kirliliği Kontrol Yönetmeliği'nin alıcı ortama deşarj standartları uygulanıyor. OSB yönetimleri bu standartlarda 19 farklı parametre için limit değerlerin içinde kalmaya çalışıyor. Ama mevzuattaki değişiklikleri de takip etmemiz gerekiyor. Yer altı suyundan çekilen ya da yüzey kaynaklarından elde edilen OSB'lerin suları, arıtıldıktan sonra daha fazla kullanılmalı ve atık suyun yeniden kullanım seçenekleri kapsamında değerlendirilmeli. Yer altından da çeksek yüzey suyundan da alsak su kaynaklarımız çok önemli. OSB'lerde arıtılan atık suyun sadece içme, kullanma ya da sulama suyuna yönelik kullanımı değil, OSB içinde bir çevrimle fabrikaların kullanımına açılması olasılığı değerlendirilmeli.

Dijital su kavramı OSB'lerde nasıl hayata geçirilebilir?

Bize avantaj sağlayacak olan yeni teknolojiler gündemde. Dijital su kavramı bu anlamda bizim önümüze özellikle OSB'lerde suyun organik madde içeriğinin belirlenmesinden tutun hızlı analiz yöntemlerine kadar çok önemli avantajlar

sağlayacak. Bu da bizim için mesela hem çevreyi hem tesisi korumak anlamında önemli bir imkan olacak. Atık su arıtımı zor bir süreç, özellikle karma OSB'lerde. Karma OSB'lerin çeşitli alanlarda sanayi üretimi yapan fabrikalarının atık suları bir araya geliyor. Bu da arıtma açısından bazı güçlükler taşıyor. Dünyada genel olarak arıtılmış atık suyu kullanma perspektifi, sektörel bazdaki atık suların kullanılması üzerine oluşmuştur. Atık suyun sistem içinde çevrimle yeniden kullanılması, önümüzdeki günlerin en önemli konuları arasında olacak. Türkiye son dönemde çok büyük adımlar attı, atık su arıtma güvenliğini üst noktalara taşıdı. OSB'lerde kullanılan teknolojiler çok ileri seviyede.

Yeni düzenlemeler sonucunda atık su arıtma tesislerine ilave olarak hangi önlemler alınmalı?

Yeniden teknoloji seçiminde bulunan ya da proje bazlı çalışmalara giren atık su arıtma tesislerinin, dijital dönüşüme hazır altyapı oluşturmalarında fayda var. Atık su arıtma tesislerinde gelen atık suyu tekrar kullanmaya yönelik bir konsepti kesinlikle uygulamak zorunda kalacağız. OSB'ler kendi suyunu çevrim içinde tekrar kullanabilme açısından bazı yaklaşımlara açık olmalı. Büyük ihtimalle buna açıklar, bazı OSB'lerde çok ileri teknolojilerin kullanıldığı atık su arıtma tesislerimiz var. Ama diğerlerini de bu kervana dahil etmeliyiz.



**Kürşat TUNCEL****SATIŞ KÜPÜ BAŞKANI**

SATICI MI OLUNUR? SATICI MI DOĞULUR-II?

Bir önceki sayıda yazdığımız uzun boylu çocuğun hikâyesi yeteri kadar ikna edici olmadıysa durumu bir de bilimin pence-resinden anlatmayı deneyelim. İnsanların çoğu kişiliklerinin değişmez olduğunu düşünür. Oysa bu doğru değildir. Biz sürekli olarak değişiyoruz, kişiliğimiz de değişiyor. Çünkü beynimiz sürekli bir gelişim halinde. Yirmili yaşlardaki sizle kırklı yaşlardaki sizin karakterleriniz aynı olmayacaktır. Bilim dünyası beynin bu sürekli değişimi durumuna “Nöro Plastisite” diyor. İsmi her ne kadar havalı da gözükse anlattığı şey oldukça basittir aslında; insan beyni doğumdan itibaren sürekli şekilde gelişir ve bunu yeni nöral bağlantılar oluşturarak yapar. Bu şekilde yeni oluşan bağlantılar sayesinde yeni alışkanlıklar, beceriler ve yeni davranış biçimleri geliştiririz. Bu durum tamamen doğal şekilde olabilir. Örneğin, beyninde tümör gelişmiş kişilerde tümörün beynin belirli bölgelerini etkilemesi neticesinde keskin davranış değişiklikleri gözlemlenebilir. O zamana kadar son derece munis bir hayat yaşayan kişinin saldırgan tavırlar geliştirdiği görülebilir. Tıp dünyasında bu konuya ilişkin sayısız örnek bulmak mümkündür.

Doğal nedenlerle olan nöral bağlantı gelişimi ise beklediğimiz aksine yaş aldıkça artan bir tempoda gitmez. İlk aklımıza gelen şey insanın yaşlandıkça edindiği bilgi ve tecrübeyle beyinsel gelişiminin hızlanacağı olabilir ama gerçek durum bunun tam tersidir aslında. İnsan beyni en yüksek nöral bağlantı seviyesine üç yaş civarında ulaşır ve sonrasında kullanılmayan bağlantılar zamanla beyinden silinir. Bu durum neden çocuk eğitiminde erken yaşların çok önemli olduğu söylemini de açıklıyor. Ebeveynleri, çocuktaki müzik yeteneğini fark ederek çocuğu bu yönde geliştirmeye başlayabilirler ama aynı zamanlarda oluşmuş resim yeteneği zamanında fark edilemediği için beyinden zaman içinde silinecektir. Bu şekilde yaş aldıkça kullandığımız nöral bağlantılar beyinde kuvvetlenmeye baş-

larken kullanmadığımız bağlantılar zaman içinde silinerek ortadan kalkacaktır. Tabii biz de oluşan nöral bağlantılara paralel olarak karakterimizi inşa etmeye ve yeni beceriler elde etmeye devam edeceğiz. Düşünün bir kere, beyin sürekli gelişiyorken ve karakterimiz bile zamanla değişirken satıcılık becerilerinin sonradan edinilemeyeceğini veya geliştirilemeyeceğini iddia etmek biraz saflık olmaz mı? Ben gitar çalmayı öğrenmeye karar verdiğimde kırk yaşını geçmiştim, hiçbir zaman bir virtüöz olamadım tabii ama en azından sevdiğim şarkıların akorlarını basmayı öğrenebilirdim. İş satıcılık konusuna geldiğinde ise, 2011 yılında bizden ev almış olan eşinin hatırasına işe aldığımız daha önce hiç çalışmamış bir ev hanımı olan Gülnur’un kısa sürede en iyi satıcılarımızdan birisi olduğunu hâlâ hatırlarım. Bu arada yeri gelmişken bir şehir efsanesini de yıkalım; beynimizin yalnızca yüzde 10 kadarını kullanabildiğimiz doğru değildir. Beynimizin hali hazırda bütün bölgelerini kullanıyoruz ama nöral gelişimimizin ne kadar devam edeceğini ve bizi nerelere götürebileceğini bugünden öngörmemiz imkânsız. Bazı bilim insanları bu bağlantıların 50-100 kat kadar daha gelişebilmesinin mümkün olduğunu iddia ediyorlar.

Şimdi eğitimin başında sınıfa sorduğum soruya geri dönecek olursak neden politik cevap veren gruba destek verdiğimi anlatabilmiş olduğumu umuyorum. “Satıcı doğulur mu, yoksa sonradan mı olunur?” sorusunun cevabı bana göre hem doğulur hem de olunur. Çünkü tıpkı bir NBA oyuncusunun fiziği gibi doğuştan sahip olduğunuz yetenekler bu işte sahaya avantajlı çıkmanızı sağlayacaktır. Hele ki doğal yeteneklerinizin farkına varmış ve gerekli eğitimlerle kendinizi geliştirmişseniz bu avantajlar daha da artacaktır ama nihai olarak sizi satışta başarılı kılacak olan şey iyi bir koçun eşliğinde sürekli antrenman yaparak gelişiminizi devam ettirmenizdir. Ben kişisel olarak şuna inanırım; “doğulur mu, olunur mu” şeklindeki tüm soruların



cevabı bence “olunur”dur. Ama gerekli eğitimleri almanız ve becerileri geliştirme-niz şartıyla... Yani istediğiniz şeyin bedelini ödemeniz gerekir. Doğuştan gelen avantajlarınız ancak ödeyeceğiniz bedeli hafifletebilir ve amacınıza ulaşma zamanınızı kısaltabilir. Satış Küpü kitabını yazarken 47 yaşındaydım, bugün canım astronot olmayı isterse hemen çalışmaya başlayarak zaman içinde bu amacıma ulaşabileceğimi düşünürüm. Ne o, beni bu iş için çok mu yaşlı buldunuz? NASA astronotu bayan Peggy Whitson, Soyuz roketi ile uzaya fırlatıldığında 56 yaşındaydı...

Bunları anlattığım zaman bazen satıcı arkadaşlar işlerinin çok fazla olduğundan ve kendilerini geliştirmek, okumak ve eğitim almak için yeterli zaman bulamadıklarından dem vuruyorlar. Ben de onlara şu hikâyeyi anlatıyorum: Fakir bir köy delikanlısı uzunca bir süredir iş arıyordu. Her yana bakmış, sorup soruşturmuş ama artık ailesini geçindirebileceği bir iş bulabilmekten ümidini kesmiş gibiydi. Çaresizce bir ağacın altında otururken onun iş aradığını bilen komşu köyden tanıdığı bir köylü yanına yaklaştı. Hal hatır sorduktan sonra kendi köylerinin biraz dışında, ormandaki yaşlı ağaçları keserek şehre odun olarak gönderen bir iş yerinin oduncu aradığından bahsetti. Bu haberle heyecanlanan genç köylü geceyi zor etti. Ertesi sabah erkenden yola koyuldu ve komşu köyün dışında köylünün bahsettiği iş yerini buldu. İş yerinin sahibi daha sabah çayını içiyordu. Delikanlı selam verdi ve oduncu aradıklarını duyduğunu ve kendisine verecekleri bir iş olup olmadığını sordu.

İş yerinin sahibi oldukça iyi davrandı delikanlıya. Önce odun kesmekten anlayıp anlamadığını sordu ve olumlu cevap alınca da içeriden bir balta almasını ve diğer oduncuları izleyerek kesim yaptıkları bölgeye gitmesini istedi. Akşama kadar odun kesecek ve sonra sayım yaptığı odunları iş yerine teslim edecekti. Delikanlı o kadar uzun bir süredir iş arıyordu ki nihayet ailesini geçindirebilecek bir iş bulduğu için deliler gibi sevinmişti. İçi içine sığmıyordu. Daha ilk günden patronunun gözüne girebilmek için bütün gün aralıksız çalıştı ve kesebildiği kadar odun kesti. Akşam

olduğunda kestiklerini saydı, yirmi ağaç kesebilmişti. İşyerine vardığında patron gelen oduncuların kestiklerini teslim alıyordu, delikanlıya kaç ağaç kestiğini sordu. “Yirmi” dedi çekinerek delikanlı. Patronun gözleri fal taşı gibi açıldı. “Ne, yirmi mi? Bu çok iyi, aferin” dedi sevinçle, “diğer oduncular on, on iki tane ancak kesiyorlar”. Delikanlı rahatlamıştı. Sevinçle gülümsedi, “Çok daha iyisini yapacağım” dedi.

Ertesi gün odun keseceği bölgeye geldiğinde delikanlı çok heyecanlıydı. Nihayet bir işe sahip olmanın mutluluğuna patronunun onu takdir etmesi de eklenmişti. Şimdi kendisini çok daha iyi hissediyordu. “Daha çok kesmeliyim bugün” diye düşündü. Bütün gün neredeyse hiç ara vermeden odun kesti. Akşam olduğunda kestiği odunları saydığında on sekiz çıktı. Biraz üzüldü ama patronunun önceki gün diğer oduncuların on, on iki ağaç kesebildiklerini söylediğini hatırladı. Yine de patronuna kesim raporunu verirken biraz çekingendi. Patronu ona üzülmemesini ve on sekiz ağacın da harika olduğunu söyledi. Daha iyisini yapabilirdi.

Bir sonraki gün delikanlı daha da hırslanmıştı. Patronunun gösterdiği anlayış, önceki gün daha az ağaç kesebilmesinden dolayı kendisini biraz suçlu hissetmesine neden olmuştu. Bütün gün o kadar çok

çalıştı ki su içmek için bile ara verdiğini hatırlamıyordu. Akşam olduğunda kestiklerini saydı; on dört çıkmıştı. Delikanlı kendisini çok kötü hissetti. Neler olduğunu anlayamıyordu. İş bulduğu için çok minnettardı, patronu ona çok anlayışlı davranmıştı ve kendisini ona borçlu hissediyordu. Her gün bir öncekinden daha hırslı başlıyor ama ne oluyorsa önceki günden daha az ağaç kesebiliyordu. Nitekim bir sonraki gün akşam olduğunda delikanlı ancak on iki ağaç kesebilmişti.

O kadar büyük bir hayal kırıklığı hissediyordu ki o akşam patronla konuşmaya karar verdi. Teslim ve sayım sırasında patronu yine de memnun gözüküyordu. Delikanlı çekinerek, “Patron, sana bir şey söylemek istiyorum” dedi. “Bana iş verdiğin için çok sevinçliyim. Her gün daha kararlı ve hırslı şekilde ormana gidiyorum ve neredeyse hiç ara vermeden odun kesiyorum. Bu kadar istememe rağmen her gün kesebildiğim ağaç sayısı azaldı. Ne olduğunu anlamıyorum ve çok utanıyorum. Sence ben neyi yanlış yapıyorum?” Patronu delikanlıya gülümsedi, “Baltanı...” dedi, “Baltanı hiç biledin mi?”

Ara sıra durup baltanızı bilemezseniz gelişemez ve daha yüksek satışlar yapabilmeyi mümkün olamaz. Satış işinde yumurta-tavuk döngüsünün nasıl işlediğini çok iyi anlamalısınız.



ONLARIN BAŞARILARI HEPİMİZE GURUR VERİYOR

TÜRKİYE'NİN YÜZ AKLARI

Dünyaca üne kavuşan pek çok Türk sanatçı, ülkemizi uluslararası alanda başarıyla temsil ediyor. Aldıkları ödüller ve verdikleri konserlerle dünyanın hayran olduğu müzisyenlerimiz, bu topraklardan besleniyor.

Kültürlerarası ve evrensel nitelikler taşıyan müzik, oluşturduğu ortak dille insanlar arasındaki iletişimi güçlendirir. Müziğin evrenselliği, dinleyen herkeste benzer duygular hissettirmesinden ileri gelir. Duygusal bir müzikte duygulanır, coşkulu bir müzikte coşkulunuz. Dünya üzerinde her toplumun kendine has müzik kültürü olsa da müziğin icrasında yakalanan başarı bazen uluslararası boyutlara taşınıyor. Türkiye'nin yetiştirdiği birbirinden değerli müzisyenler, dünya çapında ülkemizin adını duyurmayı başardılar. Azmin, çalışmanın ve yeteneğin birleşimiyle birçok sanatçımız, uluslararası yarışmalardan festivallere kadar pek çok arenada Türkiye'yi başarıyla temsil ediyor. Fazıl Say, Güher & Süher Pekinel Kardeşler, Şefika Kutluer, İdil Biret, Kutsi Ergüner ve Mercan Dede aklı ilk gelen isimlerden...

21'inci yüzyılın en büyüklerinden

Konserden konsere koşan, tuşlara dokunurken bizlere birçok duyguyu aynı anda hissettiren Fazıl Say, sayısız ödüle sahip. Le Figaro gazetesinin "21'inci yüzyılın en büyük sanatçılarından biri" olarak gösterdiği Say, gerek icracı gerekse besteci olarak 5 kıtada sayısız ülkeye konuk olurken Amerika, Avrupa ve Asya'nın tanınmış tüm orkestraları ve önde gelen şefleriyle konserler veriyor. Sanatçının geniş repertuarı Bach'tan Viyana Klasikleri'ne, romantiklerden kendi bestelerinin de arasında bulunduğu çağdaş eserlere kadar uzanıyor.

Say, 14 Ocak 1970'te Ankara'da dünyaya geldi. Babası, yazar ve müzikolog Ahmet Say, annesi eczacı Gürgün Say'dır. Dört yaşında piyanoya başlayan Say, Ankara Devlet Konservatuvarında Üstün Yetenekli Çocuklar için Özel Statüde öğrenim görerek 1987'de konservatuvarın piyano ve kompozisyon bölümlerini tamamladı. Çalışmalarını Alman bursuyla Düsseldorf Müzik Yüksek Okulunda sürdürdü. 1991'de konçerto solisti diplomasını alırken, 1992'de Berlin Tasarım Sanatları ve Müzik Akademisinde piyano ve oda müziği öğretmenliğine getirildi.

1994'te Genç Konser Solistleri Avrupa Yarışması'nda birincilik kazanan Say, 1995'te New York'ta yapılan kıtalararası yarışmanın da birincisi olarak

konser kariyerine başladı. Öte yandan oratoryolar, piyano konçertoları, çeşitli formlarda orkestra, oda müziği ve piyano eserleri, şan ve piyano için şarkı bestelemeye başladı. Bu eserler arasında Nazım ve Metin Altıok Ağıtı başlıklı oratoryolar, 4 piyano konçertosu, Zürih Üniversitesinin siparişi üzerine Albert Einstein'ın anısına yazdığı orkestra eseri, Wolfgang Amadeus Mozart'ın 250. doğum yılında Viyana'daki kutlama komitesinin siparişi dolayısıyla bestelenen "Patar" adlı bale müziği vardı.

Fazıl Say, kariyeri boyunca New York Filarmoni, Saint-Petersburg Filarmoni, Amsterdam Concertgebouw, Viyana Filarmoni, Çek Filarmoni, İsrail Filarmoni, Fransa Ulusal Orkestrası, Tokyo Senfoni gibi orkestralar eşliğinde konser verdi. 2007 Floransa Festivali'nin kapanış konserinde Zubin Mehta'nın yönettiği Floransa Orkestrası ile yirmi bin kişi tarafından izlenen bir açık hava konseri sundu. Yine 2007 yılında Montreux Caz Festivali'nde piyano jürisinin başkanlığını yapan Say'ın, Türk saz şairi Aşık Veysel'in "Kara Toprak" adlı halk şarkısından esinlenerek bestelediği piyano parçasını da içeren aynı başlıklı CD, Amerika Birleşik Devletleri'nde Billboard listelerinde 6'ncı sıraya yükseldi.

Hayatları belgesel oldu

Türk ikiz piyano sanatçıları Güher- Süher Pekinel kardeşler, dünyanın en iyi piyano ikililerinden kabul ediliyor. 1991'den bu yana devlet sanatçısı unvanına sahip olan Pekinel kardeşler, klasik müziğin yanı sıra modern müzik repertuarındaki

eserleri de icra ediyor. Pekinel'lerin hayatını konu alan iki önemli belgesel var. İlki, Alman ZDF kanalı tarafından yapıldı. ARD-ARTE kanallarının ortak yapımı olan "İkiz Yaşam" adlı ikinci belgesel ise zaman zaman dünya televizyonlarında tekrarlanarak yayımlanıyor. 1953 yılında İstanbul'da dünyaya gelen Pekinel kardeşler, ilk müzik eğitimlerini profesyonel piyanist olan annelerinden aldılar ve küçük yaşta Ferdi Statter'in öğrencisi oldular. İkili, altı yaşında devrin cumhurbaşkanı huzurunda verdikleri konserle ilk kez seyirci karşısına çıktı. Bu ilk konserden üç yıl sonra, Hikmet Şimşek'in yönettiği Ankara Filarmoni Orkestrası eşliğinde, Ankara Radyosu'nda canlı olarak yayınlanan ilk orkestra konserlerini verdiler. İlkokuldan sonra ortaöğrenim Notre Dame de Sion Lisesinde başladılar.

Müzik eğitimi için 1963'te devlet bursu ile Fransa'ya giden ikiz kardeşler, Paris Konservatuvarında Yvonne Loriod ile iki yıl çalıştıktan sonra Almanya'ya giderek Frankfurt Yüksek Müzik Okulunda August Leopold ile, ardından ABD'ye giderek Philadelphia'daki Curtis Institute of Music'te 20. yüzyılın en önemli Beethoven yorumcularından Rudolf Serkin ile çalıştılar. 1978'de Juilliard Müzik Okulu ve paralel olarak Frankfurt Yüksek Müzik Okulunda yaptıkları yüksek lisans çalışmalarını üstün başarıyla bitirdiler.

İkiz kardeşler, 18 yaşına geldiklerinde müzik yaşamlarına iki yıl ara verdiler. Süher Pekinel Frankfurt Üniversitesi'nde felsefe, Güher Pekinel ise psikoloji eğitimi aldı. Bu aradan sonra tekrar müziğe dönüp çeşitli uluslararası yarışmalarda ge-





rek solo, gerekse ikili olarak ödüller aldılar. 1978'de Bratislava'da UNESCO Dünya Müzik Haftası kapsamında düzenlenen piyano yarışmasında Federal Almanya Cumhuriyeti'ni temsil ederek kazandıkları birincilik ödülü bu ödüller arasında yer alır.

1984'te Herbert von Karajan tarafında keşfedilerek Salzburg Festivali'ne davet edilen sanatçılar o zamandan beri ünlü orkestralarla dünya çapındaki müzik kariyerlerine başladılar. Aralarında Berlin Filarmoni, Viyana Filarmoni, New York Filarmoni, İsrail Filarmoni, Londra Filarmoni, Concertgebouw Amsterdam, Los Angeles Filarmoni, İngiliz Oda Orkestrası, Fransız Ulusal Orkestrası, Accademia Nazionale di Santa Cecilia, Tokyo Filarmoni, Leipzig Gewandhaus'un da bulunduğu ünlü orkestralarla birlikte çaldılar.

Pekineller, uzun resital turneleri sırasında Avrupa, Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya'nın en önemli müzik merkezlerinde konserler verdiler. ABD, Almanya, İtalya ve Fransa'da yapılan uluslararası yarışmalarda her ikisi de hem ikili hem de solo olarak birincilik ödülleri kazandılar. Pekinel kardeşler, 1991 yılında Devlet Sanatçısı unvanı almanın yanı sıra Boğaziçi Üniversitesi Fahri Doktora unvanına da sahipler. Pekineller konser kariyerlerinin yanı sıra Türkiye'de müzik eğitimi ile ilgili sosyal sorumluluk projeleri gerçekleştiriyor.



“Sihirli Flüt” lakabı verildi

Türk flüt virtüözü Şefika Kutluer, New Yorklu müzik eleştirmeninin taktığı “Sihirli Flüt” lakabıyla tanınıyor. 1998 yılından beri devlet sanatçısı olan Kutluer, aynı zamanda UNICEF Türkiye İyi Niyet Elçisi. 5 kıtada sayısız ülkede konser veren Kutluer, İspanya sarayında kral ve kraliçenin huzurunda ve Japonya'da Prens Mikasa'nın himayesinde dahi konserler verdi. Dünyada sağladığı popülarite ile müzik organizasyonları ve festivallerin aranan sanatçısı haline gelen Şefika Kutluer'in albümleri dünya çapında aranan albümler arasında ve çok parlak eleştiriler alıyor.

Kutluer'in müzik eğitimi, babasının arkadaşı Ulvi Cemal Erkin'in kendisine kulak testi yapması ve konservatuvara teşvik etmesi sonucunda başladı. İmtihanları kazandıktan sonra ilkokul dördüncü sınıfta Ankara Devlet Konservatuvarına girdi. Kâmuran Gündemir ile piyano çalıştı. Enstrüman seçimi yapan komisyon tarafından Kutluer “flüt”e seçildi ve Saki Şarıl'la flüt öğrenimine başladı. Şefika Kutluer, Ankara Devlet Konservatuvarından 3 sınıf atlayarak 1979 yılında mezun oldu. Aynı yıl Cumhurbaşkanlığı Senfoni Orkestrası'nda çalışmaya başladı.

Yüksek lisans derecesini İtalyan hükümetinin davetlisi olarak gittiği Roma'da, Santa Cecilia Akademisinde aldı. Kutluer'i daha önce Roma'da dinleyen Werner Tripp, Kutluer'i Viyana'ya solistlik sınıfına davet etti. İtalya'dan sonra çalışmalarını Viyana'da sürdürdü. Viyana'da ilk kez katıldığı Uluslararası Flüt Yarışmasında 3'üncü olan sanatçı ertesi yıl aynı yarışmada dünya birincisi oldu. 1985'te Türkiye'de Cumhurbaşkanlığı Kültür-Sanat Madalyası'nı aldı.

Birleşmiş Milletlerin 60'ıncı yılı dolayısı ile Cenevre'de Birleşmiş Milletler Sarayında, İspanya sarayında Kral ve Kraliçe'nin huzurunda ve Japonya'da Prens Mikasa'nın himayesinde konserler verdi. Zubin Mehta, Sir Charles Mackerras, Peter Breiner, İngiliz Royal Filarmoni Orkestrası, Berlin Filarmoni, İskoç Oda Orkestrası, Northern Sinfonia, Tokyo Senfoni Orkestrası, Litvanya Filarmoni, European Union Oda Orkestrası, Virtuosi Di Praga, Slovak Filarmoni Orkestrası, St. Petersburg Akademik Filarmoni Orkestrası, Zagreb Solistleri gibi ünlü şef ve orkestralarla konserler verdi, CD kayıtları yaptı. Ian Anderson Kutluer için “Şefika's Tango” adlı bir eser besteledi. Kutluer Jethro Tull ile “Şefika's Tango” eserini de seslendirdiği konserler verdi.



Dünyanın en geniş repertuarlı piyanisti

Türk piyano sanatçısı İdil Biret, Paris Ulusal Konservatuvarını birincilikle bitirdiğinde 15 yaşındaydı. 16 yaşından itibaren çeşitli dünya sahnelerinde yer aldı. 5 kıtayı kapsayan konserlerinde ünlü şeflerle çaldı; birçok festivale katıldı. Albümleri pek çok eleştirmenin hayranlığını kazandı ve sanatçının “çağımızın en önde gelen piyano ustalarından biri” olarak nitelenmesine yol açtı. Dünyanın en geniş repertuarlı piyanisti unvanını taşıyan İdil Biret'in hayatı Fransız bir yazar tarafından kitaplaştırıldı. 2007'de “Dünya Sahnelerinde Bir Türk Piyani: İdil Biret” adıyla Türkçeye çevrildi.

21 Kasım 1941'de Ankara'da doğan Biret'in müziğe olan ilgisi iki yaşında başladı. Dört yaşında Bach'ın prelütlerini çalmaya başladı. 1948 yılında, henüz yedi yaşındayken, Cumhurbaşkanı İsmet İnönü, Biret'in yurt dışında eğitim görmesi için TBMM'ye bir yasa teklif verdi. Bu öneri üzerine İdil Biret gibi yetenekli çocuklar için “Harika Çocuklar Kanunu” çıkarılarak yurt dışında devlet bursuyla okutulmaları sağlandı. Bu kanun çerçevesinde eğitimi için ailesiyle birlikte Paris'e gönderilen İdil Biret, Paris Ulusal Konservatuvarı'nda 20. yüzyılın önemli pedagoglarından Nadia Boulanger ile çalıştı ve sekiz yaşında Paris radyosunda ilk konserini verdi. Fransız piyanist Alfred Cortot'dan dersler aldı. İdil Biret'ten, ömrü boyunca “en değerli öğrencim” olarak söz eden hocası Alman piyanist Wilhelm Kempff, onunla müzikal ilişkisini hayat boyunca sürdürdü.

İdil Biret, Paris Ulusal Konservatuvarı'nı yüksek piyano, eşlikçilik ve oda müziği dallarında birinci olarak bitirdiğinde on beş yaşındaydı. On altı yaşından itibaren çeşitli dünya sahnelerinde yer almaya başladı. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ilk konserini yirmi bir yaşında verdi. Bu konserde Rachmaninoff'un “Üçüncü Piyano Konçertosu”nu, Boston Filarmoni Orkestrası ile Erich Leinsdorf yönetiminde çalmıştı. İlk Rusya turnesini piyanist Emil Gilels'in çağrısı üzerine yaptı ve bu ülkede büyük başarı kazandı. Yıllar içinde Rusya'da yüze



yakın konser verdi. Kraliçe Elizabeth (Belçika), Van Cliburn (ABD), Busoni (İtalya), Liszt (Almanya) gibi birçok uluslararası piyano yarışmasında seçici kurul üyeliği yapan İdil Biret'in aldığı ödüller arasında Lili-Boulangier (Boston), Harriet Cohen/Dinu Lipatti (Londra), Polonya hükümetinin Kültür Liyakât ve Fransız hükümetinin Chevalier de l'Ordre National de Merite nişanları da bulunmaktadır. İdil Biret, 1971 yılında Kültür Bakanlığı tarafından Devlet Sanatçısı unvanıyla onurlandırıldı.

Mevlevi müziğinin ustası

Geleneksel Mevlevi Sufi müziğinin ustası ve ney enstrümanının bilinen en iyi icracılarından olan Kudsi Ergüner, Osmanlı müziğinin köklerini araştırıyor ve bilgilerini müziğine yansıtıyor. 1970'li yıllarda Paris'e yerleşen ve 1980'lerin başında Mevlana Enstitüsü'nü kuran Ergüner, kendini klasik Sufi düşüncesini öğretmeye adanmış bir bilgin aynı zamanda. Kendi albümlerine ek olarak dünyaca ünlü Peter Gabriel, Jean Michel Jarre, Maurice Béjart, Peter Brook, William Orbit, George Aperghis, Didier Lockwood, İtalyan şarkıcı ve besteci Alice ve Michel Portal gibi müzisyenlerle ortak çalışmalar da yapıyor.

4 Şubat 1952, Diyarbakır doğumlu olan Ergüner, müzik hayatına 1969 yılında İstanbul Radyosuna girerek başladı. Tasavvuf müziğinin ana enstrümanı neyde, Mevlevi geleneğinin devamı olan "Ergüner Ekolü"nü son temsilcisi Ulvi Ergüner'in yetiştirdiği bir sanatçı olan Kudsi Ergüner, Osmanlı müziğinin köklerini araştırdı ve albümlerinde kullandı. 1973 yılında Paris'e yerleşti ve burada müzik çalışmalarının yanı sıra, mimarlık ve müzikoloji öğrenimi gördü ve her iki konuda da doktora çalışması yaptı. Seksenli yılların başında Mevlana Enstitüsünü kurdu ve kendisini klasik Sufi düşüncesini öğretmeye adadı.

Ergüner'in ilk defa İstanbul'un Hıristiyan ve Müslüman dinî müziklerini bir araya getirdiği Tarih Boyu Hoşgörü ve Hint, Jazz ve Türk müziği sanatçılarını bir araya getiren Taj Mahal konseri, Nazım Hikmet için yazdığı Şair Cenazesi eseri, İstanbul ve İzmir festivalleri çerçevesinde beğeni kazandı. Ayrıca 2008 yılında ekibiyle birlikte, Frankfurt Operası'nda Goethe'nin "Doğu-Batı Divanı"ndaki şiirlerini tasavvuf müziği formunda Türkçe ve Almanca seslendirdiği önemli bir konser verdi.

Geleneksel müzikler üzerinde yaptığı çalışmalarla sadece Türkiye ile kısıtlı kalmadı, Hindistan, Pakistan, Afganistan, Japonya ve Kuzey Afrika ülkelerinde de araştırma ve çalışmalar yaptı. Kendi albümlerine ek olarak dünyaca ünlü Peter Gabriel, Jean Michel Jarre, Maurice Béjart, Peter Brook,

William Orbit, George Aperghis, Didier Lockwood, İtalyan şarkıcı ve besteci Alice ve Michel Portal gibi pek çok müzisyenle beraber ortak çalışmalar yaptı. Uzun yıllar özellikle İstanbul Festivali'nde, birbirinden çok değişik alanlarda projeler üreterek, Klâsik Türk Müziği'nin kendi içinde de farklı konuları olabileceğini ortaya koydu. Dünyaca ünlü Peter Brook'la tiyatro ve sinema konusunda çalışmalar yaptı, Mehmet Ulusoy'un yönettiği Simyacı ve Benerji tiyatro oyunlarına hazırladığı müziklerle 1998 ve 2002 "Afife Jale Tiyatro Ödülü"ne layık görüldü.



Doğu ile Batı'yı birleştiren isim

Dünyaca ünlü Türk neyzen Mercan Dede, Sufi müziğini etnik enstrüman ve sanatçılarla zenginleştirip elektronik müzikle harmanlıyor. Yani eski ile yeniye, Doğu ile Batı'yı birleştiriyor. Kasım 2007'de çıkardığı "800" albümü özellikle Avrupa'da ilgi gördü, Avrupa Dünya Müziği Listesi'nde (World Music Chart Europe) 2008 yılının Nisan ayında birinci sıraya yükseldi.

Müzisyen, neyzen, yapımcı ve DJ olan Mercan Dede'nin gerçek adı Arkin İncalı Allen. Sufi müziğiyle çağdaş enstrümanları birleştirerek doğu ve batının füzyonunu yapan müzisyen, Sufi inancına yürekten bağlılığıyla tanınıyor. Mercan Dede, Kani Karaca, İhsan Özgen, Peter Murphy, Natacha Atlas, Musafir, İlhan Erşahin, Jamaleddeen Tacuma, Hugh Marsh, Omar Sosa, Mich Gerber, Fazıl Say, Susheela Raman, Trans Global Underground ve Dhafer Youssef gibi klasik, dünya ve alternatif müziğin çok önemli isimleriyle birlikte çalıştı ve aynı sahneyi paylaştı. Türkiye'yi dünyanın en prestijli müzik festivallerinde başarıyla temsil eden Mercan Dede, doğu kültürünü yaşattığı ve yeni jenerasyona sevdirdiği için takdir ediliyor.

1966 yılında Bursa'da dünyaya gelen Mercan dede, üniversite yıllarında başlayan ney merakıyla Kubbealtı Cemiyetinde ders veren neyzen Ömer Erdoğan'ın öğrencisi oldu. O yıllarda tasavvufla

da ilgilenmeye başlayan müzisyen, tasavvuf müziği ve kültürünün önemli aydınlarından biri olan ve yaşayan en büyük bendir ustası olarak kabul edilen Nezhir Uzel'den bendir ve Türk ritimleri eğitimi aldı. Mercan Dede'nin doğu kültürüne olan büyük ilgisi onu ebru sanatıyla tanıştırdı. Bu konuda dersler aldığı büyük ney ustası Niyazi Sayın'dan da fazlasıyla etkilenen Mercan Dede, 1988 yılında Kanada'ya yerleşti. Concordia Üniversitesinin Studio Arts bölümünde güzel sanatlar üzerine lisans ve yüksek lisans eğitimi gördükten sonra aynı üniversitede öğretim üyesi olarak çalışmaya başladı.

1990 yılından itibaren profesyonel olarak müzik çalışmalarına start veren sanatçı, birçok farklı Sufi grupla Avrupa, Kanada, Amerika ve Türkiye'de projeler gerçekleştirdi. 1997 yılında grubu "Mercan Dede Ensemble"yi kurdu. Müzisyenin ilk albümü olan "Sufi Dreams", bağımsız bir plak şirketi olan Golden Horns tarafından çok az sayıda basılıp dağıtıldı. Ancak Kuzey Amerika ve Avrupa'da birçok müzik eleştirmeninden büyük övgü aldı.

2001 yılında çok özel bir projeye hayranlarının karşısına çıkan Allen, Modern Dans Topluluğu tarafından sahnelenen, rejisi ve koreografisini Beyhan Murphy'nin yaptığı "Seyahatname 2001" adlı gösteri için bestelediği müziklerden oluşan aynı adlı albümü yayınladı. Aynı yıl dünyanın en prestijli caz festivallerinden biri olan Uluslararası Montreal Jazz Festivali'nde "Doğu ile Batı Buluşuyor" konseptiyle düzenlenen konserlere katılan Mercan Dede, Burhan Öçal ve Jamaaladeen Tacuma ile birlikte trio olarak sahneye çıktı. Womex ve Transmusica de Rennes gibi dünya müziğinin en önemli 2 festivalinde sahne aldıktan sonra 2003 yazında 30 konserlik Avrupa turuna çıkan müzisyen, Montreux Jazz Festivali, JazzaVienne, Etnosur, World Roots Festival ve Popdeurope'da da sahne aldı. Bu turnedeki başarısıyla BBC Radio 3 Awards'da "Orta-Doğu ve Kuzey Afrika" ile "Club Global" olmak üzere iki dalda ödüle aday gösterildi ve o yıl 2 dalda ödüle aday olan tek sanatçı oldu.



Kocaeli Sanayi Odasının düzenlediği
2019 Sektörel Performans Değerlendirme
ödül töreninde
plastik ve kauçuk sektöründe
sektörün lideri olduk.

*Bu Gurur
Tüm OSB'mizin*



OSMANLI'DAN GÜNÜMÜZE SANAYİLEŞME GELENEĞİ

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşundan itibaren devlet eliyle başlatılan sanayileşme hareketinin temeli, Osmanlı döneminde atılmıştı. Cumhuriyet öncesi dokuma, tütün, gıda, seramik ve çimento üretimine ilişkin atölyeler faaliyet gösterirken; 1960'lı yıllardan itibaren ise planlı sanayileşme üsleri OSB'ler hayata geçirildi.



İlkel tarım çağından bilgi toplumu haline gelenebilmesi, sanayileşme sayesinde gerçekleşti. Toplumun bütün yapısal mekanizmalarını değiştiren sanayileşme süreci öncesinde tüm dünyada ekonomi; çoğunlukla tarım, hayvancılık ve ticarete dayanıyordu. Dokumacılık, demircilik ve marangozluk gibi işler daha çok insan gücüne dayalı olarak yapıyordu. Sanayileşmeyle birlikte makineler üretim sürecine dahil oldu, üretimde çeşitlilik ve miktar arttı. Maliyetler ve fiyatlar düştü, atölyelerin yerini fabrikalar aldı. Üretim için gerekli olan insan gücü de köylerden fabrikaların olduğu şehirlere doğru akın etmeye başladı. Böylece yeni sosyal sistemlerin oluşması, kentleşme ve nüfus artışı gibi meseleler de hayatımıza girmiş oldu.

Osmanlı'da 269 sanayi tesisi

Osmanlı İmparatorluğu'nda özellikle yabancıların ticarethanelerindeki ve küçük atölyelerindeki faaliyetler Anadolu'ya da örnek teşkil etti. İmparatorluğun yeni fetihleriyle birlikte, hem ticaret ve küçük atölyelerin sayısı hem de üretimi arttı. 1800'lü yıllarda Avrupa'daki gelişmelerden etkilenen Osmanlı İmparatorluğu'nda, sanayi mektepleri ve imalata dayalı sanayi atölyeleri açılmaya başladı. 1839 Tanzimat Hareketi ile Osmanlı'daki sanayileşme faaliyetleri hız kazandı.

Takip eden yıllarda tersane, havuz, demirhane gibi fabrikalar kuruldu. Ancak kapitülasyonlar nedeniyle Batılı devletlere avantaj sağlanması, kurulan yerli tesislerin zarar etmesine yol açtı.

O yıllarda, tarım ürünlerini mamul maddeye çeviren ve yerel ihtiyacı karşılayacak küçük tesisler bulunuyordu. Osmanlı döneminde Anadolu'da değirmenler, makarna, sabun, konserve ve yağ fabrikaları, dokuma atölyeleri, deri, tuğla, çimento, kereste fabrikaları, birkaç tersane ve makine tamir atölyesi vardı. 1915 yılında yapılan sayımda 88 gıda, 75 dokuma, 55 tütün, 20 seramik ve çimento alanlarında toplam 269 tesis belirlenmişti. Tesisler çoğunlukla İstanbul, İzmir, Manisa, Bursa ve Uşak gibi batı şehirlerine toplanmıştı. Bu fabrikaların yüzde 55'i İstanbul, yüzde 22'si İzmir'de bulunuyordu. Kuruluşların yüzde 81'i tüzel kişilere, yüzde 19'u devlet ve anonim şirketlere aitti. Kişilere ait olan tesislerin yüzde 20'si Türklere, yüzde 80'i Rum, Ermeni ve Yahudi tebaaya aitti.

Cumhuriyet ile serpilen sanayi

Lozan Anlaşması ile birlikte kapitülasyonların kaldırılmasıyla, milli sanayi yabancılar ile rekabet edebilir hale geldi. Kurtuluş Savaşı sonrasında kurulan yeni Türk devletinin ilk ekonomisi ve

sosyal kongresi olan İzmir İktisat Kongresi'nde özel sektöre destek kararı alındı. 1927'de yapılan sayımda 65 bin işletme tespit edildi. İşletmelerin yüzde 43,5'i tarım, yüzde 23,8'i dokuma, yüzde 22,6'sı makine onarımı ve maden sektöründe bulunuyordu.

Bu dönemde ekonomi ve sanayi adına yön vermek ve desteklemek için özel teşebbüsler dışında sermayeye ve üretime yönelik destekler için kurumlar oluşturularak "Serbest Ekonomi Politikası" izlenmeye başlandı. Aynı zamanda devlet bazı yatırım ve teşvikleri hayata geçirdi. Bu amaçla Türkiye İş Bankası 1923'te, Sanayi ve Maadin Bankası 1924'te kuruldu. 1924 yılında Anadolu Demiryolları ile Ergani Bakır İşletmeleri devletleştirildi. 1926 yılında Türkiye'nin ilk şeker fabrikası olan Alpullu ve Uşak Şeker Fabrikaları açıldı. 1927'de gümrük, vergi, ham madde ve ulaşımda kolaylıklar sağlandı. 1927'de Devlet Demiryolları ve Limanları İdare-i Umumiyesi, Bursa ve Bünyan Dokuma Fabrikaları, 1928'de Ankara Çimento Fabrikası açıldı. 1929'da İstanbul Ford Otomobil Montaj Fabrikası, 1932'de Kırıkkale Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü bünyesinde demir çelik fabrikası, 1933'te İzmir Rıhtım Şirketi, Eskişehir Şeker Fabrikası, Devlet Havayolları kuruldu.

1933-1939 döneminde devletçilik politikasının uygulanmasıyla, temel ihtiyaçlara yönelik tesisler kurulmaya başlandı. Böylece ithalatın ve dışarıya döviz ödenmesinin önlenmesi amaçlandı. İzleyen yıllarda bu çerçevede Keçiborlu Kükürt Fabrikası, Diyarbakır Rakı Fabrikası, Turhal Şeker Fabrikası, Bakırköy Bez Fabrikası, Paşabahçe Cam Fabrikası, İstanbul Rihtim Şirketi, Zonguldak Türk Antrasit Fabrikası, Ankara Gaz Maskesi Fabrikası, Maden Tetkik Arama Enstitüsü (MTA), Sümerbank Malatya İplik ve Bez Fabrikası, Elazığ Şark Kromları İşletmesi, İzmir Havagazı Şirketi, Kayseri Bez Fabrikası, İzmit Birinci Kağıt Fabrikası, Sümerbank Konya Ereğlisi Dokuma Fabrikası, Ankara'da Bira Fabrikası, Urfa'da Ceylanpınar Devlet Üretim Çiftliği, Sümerbank Nazilli Basma Fabrikası, İzmir Tütün ve İşleme Tesisi, Ereğli Bez Fabrikası, Murgul Bakır İşletmeleri, Eskişehir İspirto Fabrikası, Giresun'da Fiskobirlik, Bursa Merinos Fabrikası, Divriği Demir İşletmeleri, Ergani Bakır İşletmesi, Karabük Demir Çelik Kok Fabrikası, Sivas Çimento Fabrikası, Tekirdağ Şarap Fabrikası, Malatya Sigara Fabrikası gibi pek çok fabrika Anadolu'nun dört bir yanında hizmete açıldı.

Planlı sanayi üsleri OSB'ler kuruluyor

Türkiye'de 1950'lerden sonra giderek hızlanan sanayileşme hareketi, 1960 yılından sonra daha

da yoğunlaştı. Cumhuriyetin ilk yıllarında çıkan Sanayi Teşvik Kanunu ile sonraki yıllarda hazırlanan kalkınma planları, sanayileşme sürecini hızlandırdı. 1960'lı yıllara gelindiğinde, planlı sanayileşmeyi ve dengeli kalkınmayı sağlamak, çevre sorunlarını önlemek amacıyla "organize sanayi bölgeleri (OSB'ler)" kurulması için çalışmalar başladı. Ülkede sanayinin geliştirilmesi amacıyla uygulamaya konulan OSB uygulamalarının ilk örneği olan Bursa OSB, Dünya Bankasından alınan kredi ile 1962 yılında kuruldu. Bursa OSB'yi Manisa, Erzurum, Ankara ve Kayseri'deki OSB'ler takip etti. 1983 yılı sonunda 6 olan OSB sayısı, 1990'lı yılların sonlarından itibaren artışa geçti. Günümüzde OSB sayısı, Tarım ve Orman Bakanlığına bağlı tarıma dayalı ihtisas OSB'ler de dahil olmak üzere toplam 342'ye yükseldi. Üretim, istihdamın ve ihracatın kaynağı haline gelen OSB'lerde 50 binin üzerinde fabrika üretim yapıyor, 2 milyona yakın kişi istihdam ediliyor. Bünyelerinde kurdukları AR-GE, test ve laboratuvar merkezleriyle katma değerli üretimlerini arttıran OSB'lerin modeli, yurt dışına da ihraç ediliyor. Kamu, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarıyla geliştirilen iş birlikleri, OSB sanayicilerinin rekabet gücünü arttırıyor.

OSB'lerin yanı sıra küçük sanayi siteleri, endüstri bölgeleri, serbest bölgeler, teknoloji geliştirme bölgeleri de Türkiye sanayisini geliştiren diğer oluşumlar olarak her geçen gün güçleniyor.

Yapısal dönüşümün kaldıracı

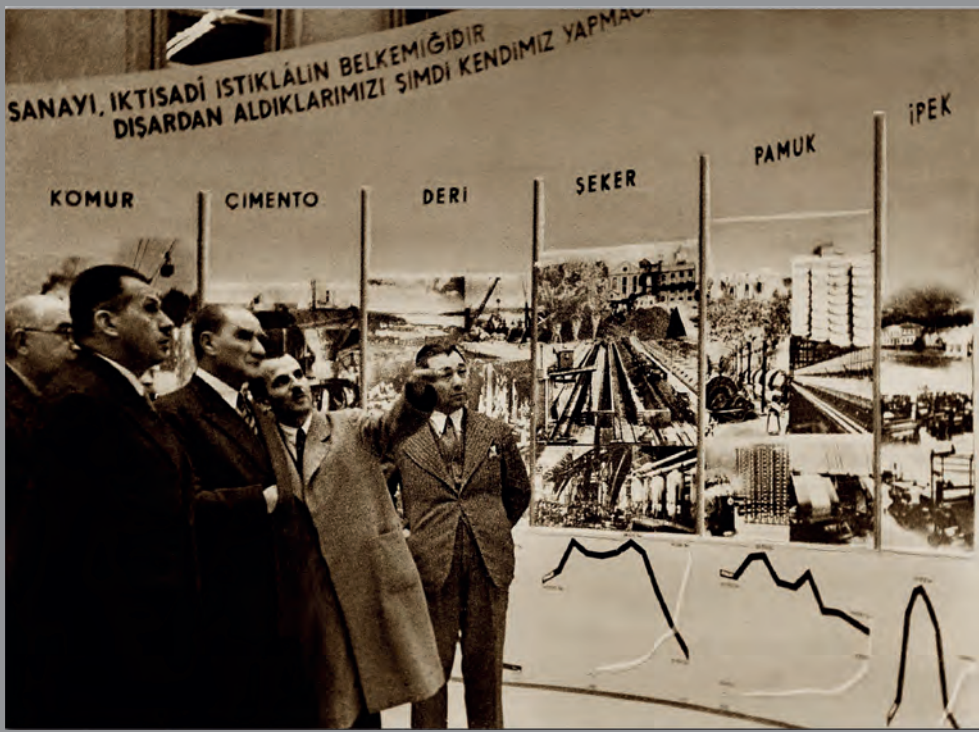
Türkiye'nin önceliklerini gözeterek Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, son dönemde ulusal inovasyon ortamında sanayiyi rekabet gücü ve katma değeri yüksek, yenilikçi ürünler üretebilen, yüksek teknoloji ağırlıklı, yerli üretime dayalı, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturmak amacıyla önemli bir adım attı. Bu amaç doğrultusunda Milli Teknoloji Hamlesi ile kendi yol haritasını çizen Bakanlık, "2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi"ni hazırladı. Böylece, "Yüksek Teknoloji ve İnovasyon", "Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi", "Girişimcilik", "Beşeri Sermaye" ve "Altyapı" olmak üzere 5 ana bileşenden oluşan strateji doğrultusunda, Türkiye'nin sanayi ve teknoloji alanlarında 2023 hedeflerine ulaşması hedeflendi.

Yine Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından hazırlanan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı da bu hedefler doğrultusunda 2019 yılının sonunda yürürlüğe girdi. "Uçtan uca yerileşme" olarak da bilinen bu programın ana amacı, yüksek katma değerli, orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerinin yerli imkân ve kabiliyetlerle üretilmesi olarak belirlenirken, program ile 30 milyar dolarlık ithalatın önüne geçilmesi ana hedef olarak belirlendi.

İhracatta yüksek pay

Türkiye'nin ihraç ettiği ürünlerin yüzde 90'dan fazlası sanayi ürünlerinden elde edilirken, sanayinin gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) içindeki payı da son 10 yılda ortalama yüzde 16,5 olarak gerçekleşti. Sanayinin milli gelirdeki payının, 2023 yılında yüzde 21'e çıkarılması hedefleniyor.

Türkiye artık otomotivden dokuma sanayine, makine üretiminden kimya sanayine kadar pek çok alanda dünyada söz sahibi olmaya başladı. OSB'lerdeki pek çok fabrikada, sanayileşmenin son aşaması kabul edilen Sanayi 4.0 teknolojileri hayata geçirildi. Dünya ekonomisini yerle bir eden pandemi süreciyle küresel piyasaların tümünde sert daralmalar yaşanırken, Türkiye en hızlı toparlanan ilk üç ülkeden biri olmayı başardı. Bu süreçte sekteye uğrayan üretim faaliyetleri nedeniyle rakamlarda geçici bir düşüş yaşansa da önümüzdeki dönemde hızlı bir toparlanma bekleniyor.



TESADÜFİ İCATLAR



1. Fotoğraf

Mucit: Louis-Jacques Daguerre

Tarih: 1838

Kaza: Dağınık laboratuvar dolabı

Bu rastlantısal buluşun nedeni kırık bir termometre...

Louis Daguerre, karanlık odada, gümüş iyodür levhada açığa çıkan görüntüyü sabitlemenin yollarını arıyordu. 1838 yılında bir gün, farklı kimyasal maddelerin bulunduğu dolabına, daha sonra kullanmak ve temizlemek üzere bozuk görüntülü bir film levhası koydu.

Bunu tekrar dışarı çıkardığında görüntü belirginleşmişti. Ancak Daguerre, bu garibliğe hangi kimyasal maddenin neden olduğunu bilmiyordu.

Bunun üzerine levhaları yerleştirdi ve kimyasal maddeleri birer birer dışarı çıkarttı. Dolabı boşaltmasına rağmen hala aradığı maddeyi bulamamıştı. Sonunda dolabın raflarından birinde, kırılmış termometreden dökülmüş civayı fark etti... Gümüşlü levha üzerine alınan görüntü (daguerreotype), modern fotoğrafçılığın başlangıcı oldu... Yerini ancak on yıl sonra negatif ve pozitif film sürecine bıraktı.

2. Vulkanize kauçuk (lastik)

Mucit: Charles Goodyear

Tarih: 1844

Kaza: Kızgın ocağa atılan kauçuk

Amerikalı Charles Goodyear, 10 yıldan beri ham kauçuğu daha sağlam ve elastik hale getirmenin çarelerini arıyordu. Bu onda bir takıntı halini almıştı ve hatta ödenmemiş borçları nedeniyle hapse bile girdi.

Goodyear bu konuda her şeyi denemişti; karışımına kükürt bile eklemiştir. Ne var ki, bu karışımı kızgın ocağa atıncaya kadar hiçbir sonuç elde edemedi: Kauçuk erimiyordu...

Bunu gece boyunca dışarıya çivileyen Goodyear, ertesi gün karışımın oldukça esnek olduğunu fark etti.

Kükürtle sertleştirme yöntemine, Romalılar'ın ateş tanrısından esinlenerek, "Vulkan" adını verdi (vulkanizasyon).

Yöntemin Amerika'daki patentini almayı başardı, ancak Fransa ve İngiltere'den yasal formaliteler nedeniyle patent alamadı.

Goodyear, Paris'te borçları nedeniyle hapis yattıktan sonra Amerika'ya döndü.

Patentleri ortakları tarafından yağmalandığından yoksulluk içinde öldü. Ancak en azından "Goodyear Tyre" ve "Rubber Company" gibi şirketlerin onun isminin gelecek kuşaklar tarafından da anılmasını sağladı.



3. Dayanıklı cam

Mucit: Edouard Benedictus

Tarih: 1903

Kaza: Kırılması gereken deney tüpünün yere düştüğünde parçalanmaması

Güvenli camın bulunması, tam da en çok ihtiyaç duyulan zamanda gerçekleştirildi: Motorlu taşıt çağında...

1903 yılında Fransız kimyager Edouard Benedictus, deney tüpünü laboratuvarının zeminine düşürdü. Tüp kırıldı ancak dağılmadan tek parça halinde kaldı. Benedictus, kolodyum ihtiva eden sıvıyı

buharlaştırmasından sonra tüpte kalan ince plastik tabakanın parçalanmayı engellediğini anladı.

Bunu not ettikten sonra bu konu üzerine fazla kafa yormadı.

Ancak, kaza yapan bir aracın içindeki kızın kırılan camlardan çok feci şekilde yaralanması, bu konuyu tekrar gündeme getirmesine neden oldu.

Daha önceki deneyiminden esinlenerek iki cam tabakasının arasına selüloz nitrat yerleştirerek üç katlı camı oluşturdu.

Buluşu 1920'lerde arabaların ön camlarında kullanılmaya ve otomotiv endüstrisinde ciddi şekilde taklit edilmeye başlandı.



4. Röntgen ışınları

Mucit: Wilhelm Konrad Röntgen

Tarih: 1895

Kaza: Bir elektrik deneyi

Wilhelm Konrad Röntgen, gazların içinden geçen elektrik yolunu araştırmak amacıyla, katod ışın tüpüyle deney yaparken, baryum platin siyanürü levhasından yayılan radyasyonun şeffaf olmayan cisimlerin içinden geçebildiğini fark etti.

Araştırmalarına devam ederken radyasyonun 15 milimetre kalınlığındaki alüminyumdan, daha indirgenmiş yoğunlukta geçebildiğini gördü. Ve bu radyasyona, "X-ışınları" adını verdi. Bugün dünyada Almanya dışında (Almanya'da Röntgenstrahlen olarak adlandırılıyor) bu isimle anılıyor. Bu, daha sonra insan vücudunun iç kısmını gösteren fotoğraflamada kullanıldı. 19. yüzyıl sonlarına doğru savaş alanlarında da kullanılmaya başladı.



5. Radyoaktivite

Mucit: Henri Becquerel

Tarih: 1896

Kaza: Fotoğraf camındaki sislenme

Fransız fizikçi Henri Becquerel, 1896 Mart'ında laboratuvarındaki çekmecesini açtığında büyük bir sürprizle karşılaştı. Kapkaranlık bir ortamda olmasına rağmen bazı fotoğraf camları bulanıklaşmıştı.

O sırada Becquerel, yeni keşfedilen röntgen ışınları üzerinde çalışıyor ve bazı kimyasallar yardımıyla bunların yayılmalarını sağlamaya uğraşıyordu, ilk aklına gelen, güneş ışığının etkisiyle kristallerin ışını yaydığı ve fotoğraf camını sislendirdiğiydi...

İlk deneyleri onun doğru yolda olduğunu desteklese de hava bozunca olayın seyri birdenbire değişti.

Becquerel, kristallerin güneş ışığından etkilenmesini engellemek için kimyasallar kullanarak camları tekrar çekmeceye koydu. Camları dışarı çıkardığında, uranyumlu kristallerden oluşan camlarda artık sis bulunmayışına oldukça şaşırıldı. Ve bugün "bir atom çekirdeğinin tanecikler veya elektromanyetik ışınlar yayarak kendiliğinden parçalanması" olarak bilinen radyoaktiviteyi keşfetmiş oldu.



6. Penisilin

Mucit: Alexander Fleming

Tarih: 1928

Kaza: Havada uçan bir küf

St. Mary Hastanesi'nde danışman olarak çalışan ve Alexander Fleming'in hayatta kalan tek meslektaşısı, ünlü bilim adamının penisilini 1928 yılında bir rastlantı sonucu bulunduğunu anlatmıştı.

Fleming bir deney üzerinde çalışırken, muhtemelen laboratuvarın karşısındaki bardan uçup gelen bir küf mikroskoptaki lamın üzerine konmuştu.

O sırada Fleming, lam üzerinde zararlı bir bakteri türü olan stafilokokları inceliyordu. Dikkatsiz bir bilim adamı bu küfü büyük olasılıkla önünden uzaklaştırırdı, ama o, küfün bakteri üzerindeki etkisini görmek istedi. Sonuç hayret vericiydi... Çünkü Fleming, "Penicilim notatum" isimli yeşil küfün bulunduğu bölümdaki bakterilerin öldüğünü fark etmişti...

Daha sonra gerçekleştirilen testlerde, bu küfün diğer bakteriler üzerinde de etkili olduğu ortaya çıktı. Tavşan, fare ve insanlar üzerinde yapılan testler sonunda, açık bir yan etkisinin olmadığı da görüldü. Ne var ki Fleming, küften sızan maddeyi bir türlü keşfedememişti.

Sonuç olarak 1939 yılında, Oxford'dan Howard Florey ve Ernst Chain bu maddeyi ayırtırmayı başardılar ve buna "penicilin" adını verdiler. Bu madde, öldürücü bakteriyel hastalıklarla savaşabilen ilk antibiyotik olarak tarihe geçti. Fleming ve diğer iki bilim adamı, 1945 yılında Nobel Ödülü aldılar... Çünkü, milyonlarca insanın hayatını kurtaran bir buluş yapmışlardı.

7. Şok tedavisi

Mucit: Julius Wagner-Jauregg

Tarih: 1917

Kaza: Mezbaha işçilerinin kesim yöntemi

ECT (Electroconvulsive therapy) olarak bilinen elektroşok tedavisi, mezbaha işçilerinin, domuzların elektrikle sersemlemelerinden sonra çok sakin durduklarını fark etmelerinin bir sonucu...

ECT'ye, beyne elektrik akımı verilmesi suretiyle, depresyon gibi akıl hastalıklarının semptomlarını engellemekteki son çare olarak bakılıyor.

Elektroşok tedavisi fikri, sıtma aşısıyla frengili hastaları tedavi eden Avusturyalı Julius Wagner-Jauregg tarafından geliştirildi.

1927 yılında Nobel Ödülü alan Wagner-Jauregg, bu fikre, "Bir sisteme elektrik verilmesinin, tedavi edici özellik taşıyacağından yola çıkarak ulaştı. Ve böylece, çok tartışılan şok tedavisi doğmuş oldu...

Aynı zamanda, şizofrenlerin doğal yollardan çarpılmalarının, hastalık belirtilerinin iyileşmesine neden olduğu da belirlenmişti. Psikiyatristler, hastaların beynine elektrik akımı uygulamak yoluyla, anlaşılması güç tedavinin gerçekleştiğini belirtiyorlardı. Ancak ECT'nin kısa süreli hafıza kaybına neden olması dışında önemli etkisinin bulunmadığına dair klinik bulgulara az da olsa rastlanıyor. Hastaların tedavi edilmesine yönelik olarak bu yöntem çok uzun zamandan beri kullanılmaya devam ediyor.



8. Sakarin

Mucit: Fahlberg adında bir kimya öğrencisi

Tarih: 1879

Kaza: Kurallara uymama

1879 yılında Fahlberg adındaki bir kimya öğrencisi, toluol (kömür katranındaki hidrokarbon) türevlerini araştırırken elindeki maddeyi tattı ve günümüzün yapay tatlandırıcısı sakarin ortaya çıktı.

Diğer iki yapay tatlandırıcı da kaza sonucu keşfedildi. 1937'de Illinois Üniversitesi öğrencilerinden Michael Sveda sigarasını yaktı ve tatlı olduğunu tespit etti. Ve bu maddenin "cyclamate" olduğunu buldu. Nutra Sweet ise 1965 yılında anti nükleer bileşimler araştırılırken keşfedildi.



9. Çikolata taneli kurabiye

Mucit: Ruth Wakefield

Tarih: 1930

Kaza: Çikolatanın bitmesi

1930'lu yıllarda bir fırında çalışan Ruth Wakefield, bir gün fırında çikolatanın kalmadığını fark etti. Aslında çikolatalı kurabiye yapmak isterken, elindeki tatlandırılmış çikolataları kurabiye

hamurunun içine attı. Sonuç olarak çikolatalı değil çikolata parçacıklı kurabiyeler ortaya çıktı.



**Saffet Emre TONGUÇ****SEYAHAT YAZARI**

TARİHİN İZLERİNİ BUGÜNE TAŞIYOR

ŞEHZADELER ŞEHİRİ AMASYA

Milattan öncesine uzanan tarihi ve hayranlık uyandıran kral kaya mezarları, şehrin içinden akıp giden Yeşilirmak'ın güzelliği, Selçuklu ve Osmanlı izlerini bugüne taşıyan ahşap evleriyle, Amasya böyle bir keşif yolculuğu için ideal... İşte Amasya gezi notlarım...



Osmanlılar döneminde padişahlar şehzadelerinin çekirdekten yetişmesini ister, bu amaçla eğitimleri için Amasya'ya gönderirmiş. Bu nedenle Amasya'nın yüzyıllardır süregelen unvanı "Şehzadeler Şehri." İslami eğitim açısından da önemli merkezlerden biri olarak kabul edilen şehir tek seferde 2 bin ilahiyat öğrencisine iâşe dağıtabilecek zenginlikteymiş.

Eğer keşfetmek ve fark etmek üzerine bir seyahate çıkacaksanız bana göre üç şey vazgeçilmez olmalı: tarih, doğa ve kültürel miras.

Şehrin tarihi milattan öncesine dayanıyor. Coğrafyanın babası sayılan Amasya doğumlu Strabo belki biraz da mitolojik hikayelerin etkisinde kalarak, şehrin kuruluşunu Amazonların kraliçesi Amasis'e atfetmiş.

Amasya'da kral kaya mezarları

Amasya'da özellikle tarih meraklılarının ilgisini çeken yerlerin başında kral kaya mezarları geliyor. Bana göre Dalyan'dakiler daha gösterişli fakat Amasya'dakiler de kesinlikle görülmeye değer. Mezarlara ulaşmak için nehrin kuzey kıyısında yer alan Hatuniye Mahallesi'nden yukarı tırmanmak gerekiyor. 18 mezarın sadece kralların gömüldüğü yer değil aynı zamanda birer tapınak olarak da kullanıldığına inanılıyor. Hemen yanındaki Kızlar Sarayı ise geçmişte hükümdarların yaşadığı yermiş.

Kaya mezarların tepesinde, Pontus döneminden kalma kalenin yıkıntılarını da görebilirsiniz. Kale, son yapılan restorasyonla biraz daha güzelleşmiş ve güzel bir manzarası var. Hele ki orada bulduğunuz dakikalar bir ezan vaktine denk gelirse, aşağıdaki vadide yankılanan seslerin yaydığı huşu

içinizi dolduracak. Işıklılandırılan kaya mezarlarını akşam seyretmek ise ayrı bir keyif...

Amasya fotoğraflarının vazgeçilmezi

Amasya ile özdeşleşen 19. yüzyıldan kalma evler, koruma altında. Bağdadi ve hımış tekniklerinin en güzel örnekleri olarak kabul edilen evler, bitişik nizamda Yeşilirmak Nehri kenarında tarihi sur duvarları üzerinde yer alıyor. Geleneksel Osmanlı evlerinin tüm özelliklerine sahip olan yapılar şu özelliklere sahip; bodrum üzeri çıkılmış tek ya da iki kat, haremlik selamlık bir düzen, avlunun ya da bahçenin genellikle ortada yer almasıyla dışa kapalı bir görünüm, dışa taşkın ikinci kat uygulamaları, cumbalar ve içerinin görünmesini önleyen pencere kafesleri. Osmanlı evlerinin en güzel örneklerinden olan Hazeranlar Konağı ziyaret edilmeli. Burada 19. yüzyıl zenginlerinin nasıl yaşadığına dair fikir edinmeniz mümkün. Zemin



kat bir nevi galeri olarak kullanılıyor ve farklı sanat dallarına ait sergiler açılıyor.

23 bin eserlik Amasya Müzesi

Amasya Müzesi görülmeyi hak ediyor. Kalkolitik Çağ'dan başlayıp Osmanlı dönemine kadar tam on iki farklı medeniyete ait yaklaşık 23 bin 500 eser barındırıyor. En ilgi çeken bölüm ise bahçede yer alan bir Selçuklu mezarı. Mezar, Burmalı Minare Camii'nin altında bulunan mumyaları barındırıyor. Mumyaların tarihinin Moğolların Anadolu'ya akın edip Selçuklu saltanatına son verdikleri döneme dayandığı biliniyor. Arkalarında birçok küçük devlet bırakmış Moğollar. Mumyaların sahibi olan İlhanlı Beyliği de Moğolların ardından ortaya çıkmış bu küçük devletlerden biri ve Osmanlılar tarafından tarihten silinene kadar Amasya'da hakimiyetini sürdürmüştü.

Nehir kıyısında yapacağınız yürüyüşte karşılaşacaklarınız arasında, mis kokulu şimsir çitlerin çevirdiği muhteşem güzellikteki Sultan 2. Beyazıt Camii yer

alıyor. Medrese, kütüphane, imaret ve çeşme gibi birbirinden farklı hizmetler sunan birçok binanın bir cami etrafında yer almasıyla oluşan külliye, bu kategorideki yapıların en iyi örneklerinden biri. Bahçesini gölgeleyen ağaçlar arasında, yaşı 400-500 arasında olanlar var. Tarihe tanıklıklarını saygıyla selamlamadan geçmeyin...

Amasya'dan mimari notları

- Şehrin doğusunda yer alan Gümüşlü Camii, defalarca yeniden inşa edilmiş.
- Kurtuluş Savaşı'nın temellerinin atıldığı Amasya Kongresi'nin anısına dev bir Atatürk heykeli yapılmış.
- 2. Beyazıt'ın oğlunun lalası için 1468'de Mehmet Paşa Camii; sultanın kapı ağası Hüseyin Ağa için ise 1488'te Büyük Ağa Medresesi yapılmış.
- Giriş kapısındaki oyma işçiliğiyle hayranlık uyandıran 1309'dan kalma Bimarhane, İlhanlılar tarafından darüşşifa ya da akıl hastalıkları hastanesi

olarak kullanılmış.

- İran mimarisinden izler taşıyan Selçuklu yadigarı Gök Medrese Camii, 1267 yılında inşa edilmiş.

Amasya Elması ve mutfağı

Amasya elması, küçücük, bir yarısı kırmızı diğer yarısı sarı ya da yeşile çalan renkte. Aslına bakarsanız pek dikkat çekici değil, zaten adı da "Amasya Elması" değil... Asıl adı "Misket Elması" ama yetişmek için en sevdiği toprak Amasya olunca zamanla bu şehrin adıyla anılır olmuş. Şehrin köklü tarihi Amasya'ya zengin bir lezzet yelpazesi hediye etmiş. Özellikle şehzadelerin eğitim için gönderildiği yer olması nedeniyle, saray mutfağı şehre taşınmış. Hem kendine özgü yemekleri var hem de Anadolu'nun birçok yöresinde bilinen yemeklerin malzeme ve pişirme teknikleri farklılaşarak hazırlanan versiyonları. Çatal çorba, toyga çorbası, bakla dolması, kuzu eti ve karın zarı kullanılarak yapılan göbek dolması, Amasya çöreği, yağlı katmer, elma tatlısı ve hasuda yöresel lezzetlerden birkaçı...





YURT İÇİ FUARLAR 2020

01 - 03 Ekim 2020
GESS Turkey 2020
İstanbul

03 - 04 Ekim 2020
Konya Mobilya ve Dekorasyon Fuarı
10.Mobilya, İç Mimari,Dekorasyon Fuarı
Konya

01 - 04 Ekim 2020
Airex-İstanbul Airshow 13. Uluslararası Sivil Havacılık ve Havalimanları Fuarı
İstanbul

01 - 04 Ekim 2020
Batman İnşaat Mobilya ve Dekorasyon Fuarı
Batman

05 - 10 Ekim 2020
(MODEF EXPO 2020)
44.Uluslararası Mobilya ve Dekorasyon Fuarı
Bursa

06 - 08 Ekim 2020
5.Proses Zirvesi ve Sergisi
İstanbul

06 - 08 Ekim 2020
2. Enerjisini Üreten Fabrikalar Zirvesi ve Sergisi
İstanbul

06 - 09 Ekim 2020
2. Uluslararası Ahilik Fuarı ve İş Ahlakı Zirvesi
Konya

06 - 08 Ekim 2020
Fashion Prime 4.Tekstil, Hazır Giyim Tedarikçileri ve Teknolojileri Fuarı
İzmir

06 - 07 Ekim 2020
Maden-Tek 2020 Maden Endüstrisi Teknoloji Günleri Fuarı
Ankara

07 - 11 Ekim 2020
K.MOB 2020 Kayseri 9.Mobilya Fuarı
Kayseri

08 - 11 Ekim 2020
Gametech
Antalya

08 - 11 Ekim 2020
Isaf Security Fuarı
İstanbul

08 - 11 Ekim 2020
CNR PROMOEKPO
İstanbul

08 - 11 Ekim 2020
IMEX İstanbul Fuarı
İstanbul

09 - 11 Ekim 2020
10. Biga Tarım, Hayvancılık Sanayi ve Gıda Fuarı
Çanakkale

14 - 16 Ekim 2020
7.Türk Arap Gıda ve Gıda Teknolojileri Fuarı İşbirliği Organizasyonu
İstanbul

14 - 16 Ekim 2020
ICCI - Uluslararası Enerji ve Çevre Fuarı ve Konferansı
İstanbul

15 - 18 Ekim 2020
Powder Tech
İstanbul

15 - 18 Ekim 2020
Milltech - İstanbul
İstanbul

15 - 17 Ekim 2020
INELEX 12. Uluslararası İzmir Asansör ve Asansör Teknolojileri Fuarı
İzmir

15 - 17 Ekim 2020
Interdye & Textile Printing Eurasia 2020
İstanbul

20 - 22 Ekim 2020
BURSA TEXTILE SHOW (Bursa Giysilik Kumaş ve Aksesuarları Fuarı)
Bursa

20 - 22 Ekim 2020
6.Robot Yatırımları Zirvesi ve Sergisi
İstanbul

20 - 22 Ekim 2020
3.Endüstri 4.0 Uygulamaları Zirvesi ve Sergisi
İstanbul

20 - 25 Ekim 2020
İstanbul Tasarım Haftası
İstanbul

21 - 23 Ekim 2020
0 Tolerance Sıfır Atık Teknolojileri ve Geri Dönüşüm Fuarı
İstanbul

21 - 24 Ekim 2020
TEXMAK 2020
İstanbul

21 - 24 Ekim 2020
Avrasya Asansör Fuarı
İstanbul

23 - 24 Ekim 2020
Architect@Work Turkey
İstanbul

03 - 08 Kasım 2020
Hometex 2020
İstanbul

03 - 08 Kasım 2020
TIR - EXPO 2020
İstanbul

04 - 07 Kasım 2020
Bursa 6.Uluslararası Blok Mermer Fuarı 2020
Bursa

04 - 07 Kasım 2020
Marble Tech
İstanbul

04 - 07 Kasım 2020
ENTECH
İstanbul

04 - 07 Kasım 2020
SANTEK 2020 7.Doğu Marmara Sanayi ve Teknoloji Fuarı
Kocaeli

04 - 07 Kasım 2020
FIT Geleceğin Endüstriyel Teknolojileri Fuarı 2020
İzmir

05 - 08 Kasım 2020
Manisa 14.Uluslararası Tarım Gıda ve Hayvancılık Fuarı
Manisa

05 - 07 Kasım 2020
Türkchem Chemlab Eurasia 2020
İstanbul

05 - 08 Kasım 2020
Ege IHS 2020 - Isıtma, Havalandırma ve Soğutma Teknolojileri Fuarı
İzmir

05 - 07 Kasım 2020
Su-Tek 4. Su ve Su Teknolojileri Fuarı
Ankara

11 - 15 Kasım 2020
Gıda, Gıda Teknolojileri ve Paketleme Fuarı
Mersin

12 - 14 Kasım 2020
Türkcast 2020 9. Uluslararası Döküm Ürünleri İhtisas Fuarı
İstanbul

12 - 15 Kasım 2020
MAKİNAEKPO 2020
Antalya

18 - 21 Kasım 2020
MÜSİAD EXPO 2020 Müsiad Ticaret Fuarı
İstanbul

25 - 28 Kasım 2020
Otomasyon Fuarı 2020 Bursa 18. Uluslararası Elektrik, Elektronik ve Makine Otomasyon Fuarı
Bursa

26 - 29 Ekim 2020
Natural Stone İstanbul Mermer Fuarı 2020 Uluslararası Mermer, Doğal Taş Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı
İstanbul

28 Ekim - 06 Aralık 2020
25.İzmir Kitap Fuarı
İzmir

02 - 05 Aralık 2020
ISEC - Anayurt Güvenliği, İç Güvenlik Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı
İstanbul



02 - 05 Aralık 2020
BURSAF / 6. Bursa Ayakkabı ve Deri Ürünleri Fuarı
Bursa

02 - 05 Aralık 2020
Plast Eurasia İstanbul 2020
30.Uluslararası İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı
İstanbul

02 - 05 Aralık 2020
İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı
Makine, Hammadde, Kalıp ve Yan Sanayi Fuarı
İstanbul

02 - 03 Aralık 2020
19. Uluslararası İstanbul Perakende Fuarı
İstanbul

02 - 05 Aralık 2020
Kauçuk 2020 İstanbul 11.Kauçuk Endüstrisi Fuarı
İstanbul

03 - 05 Aralık 2020
Travel Turkey İzmir 14.Turizm Fuar ve Konferansı
İzmir

03 - 06 Aralık 2020
Fespa Eurasia
İstanbul

03 - 04 Aralık 2020
5.İzmir Eğitim ve Kariyer
İzmir

03 - 06 Aralık 2020
Avrasya Temizlik ve Bakım Fuarı
İstanbul

08 - 010 Aralık 2020
Deri ve Kürk Konfeksiyon Fuarı
Antalya

08 - 13 Aralık 2020
Eskişehir 3. Kitap Fuarı
Eskişehir

08 - 09 Aralık 2020
Yerli Market Haftası Fuarı
İstanbul

09 - 12 Aralık 2020
E-Drive Turkey
İstanbul

10 - 13 Aralık 2020
Teknoloji ve Verimlilik Fuarı
Ankara

10 - 13 Aralık 2020
Maden Türkiye 9.Maden Türkiye Uluslararası Madencilik, Tünel İnşa, Makine Ekipmanları ve İş Makineleri Fuarı
İstanbul

10 - 14 Aralık 2020
Kırklareli 1. Tarım Hayvancılık Gıda Sanayi ve Otomotiv Fuarı
Kırklareli

16 - 20 Aralık 2020
Contemporary İstanbul Çağdaş Sanat Fuarı
İstanbul

16 - 19 Aralık 2020
İSG 2020 İş Sağlığı ve Güvenliği Fuarı
İstanbul

17 - 18 Aralık 2020
4.Antalya Eğitim ve Kariyer Fuarı
Antalya

17 - 20 Aralık 2020
Emlak 2020 - Konut İşyeri Satılma, Kiralama ve Finansman Fuarı İstanbul

23 - 27 Aralık 2020
Denizli 2020
Denizli

YURT DIŞI FUARLAR 2020

03 - 05 Ekim 2020
10.UNCU TÜRKMENİSTAN TÜRK İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI
AŞKABAT

06 - 09 Ekim 2020
25. ELCOM
KİEV

06 - 09 Ekim 2020
ALIMENTARIA FOODTECH 2020
BARCELONA

07 - 09 Ekim 2020
BELTEX INDUSTRY 2020
MİNSK

13 - 14 Ekim 2020
MAROC IN MODE
TANCA

13 - 16 Ekim 2020
Weldex
MOSKOVA

21 - 23 Ekim 2020
JAKARTA STONE FAIR
CAKARTA

30 - 26 Ekim 2020
POSIDONIA 2020- Uluslararası Gemicilik Fuarı
ATİNA

26 - 28 Ekim 2020
BUILDMADEX 2020
LAGOS

27 - 30 Ekim 2020
XIAMEN STONE FAIR 2020
XIAMEN

27 - 29 Ekim 2020
ENLIT 2020- 22.ULUSLARARASI ENERJİ FUARI
MİLANO

27 - 30 Ekim 2020
EUROBLECH 2020
HANNOVER
29 - 31 Ekim 2020
Uztextile
TAŞKENT

31 Ekim - 04 Kasım 2020
128.CANTON İTHAL VE İHRAÇ ÜRÜNLERİ FUARI 3.FAZ
GUANCO

03 - 05 Kasım 2020
MIMS Automechanika
Moscow
MOSKOVA

04 - 06 Kasım 2020
Agritek
TAŞKENT

05 - 10 Kasım 2020
Çin Uluslararası İthalat Fuarı (CIIE) 2020
ŞANHAY

16 - 19 Kasım 2020
MEDICA 2020
DÜSSELDORF

17 - 19 Kasım 2020
ELECTRIC AND POWER VIETNAM 2020-8. Uluslararası Elektrik Üretimi, Aktarımı ve Dağıtım Teknolojileri Fuarı
HO CHI MINH

18 - 20 Kasım 2020
12.POZNAN INSTALACJE ULUSLARARASI ISITMA, SOĞUTMA, HAVALANDIRMA TEKNOLOJİLERİ, SU VE KANALİZASYON SİSTEMLERİ FUARI
POZNAN

18 - 20 Kasım 2020
FAST TEXTILE INTERNATIONAL TEXTILE FAIR
VARŞOVA

18 - 20 Kasım 2020
FABTECH LAS VEGAS 2020
LAS VEGAS

22 - 26 Kasım 2020
BATIMATEC 2020
CEZAYİR

23 - 27 Kasım 2020
BEAUTYWORLD MIDDLE EAST 2020
DUBAİ

24 - 27 Kasım 2020
International Industrial Forum
KİEV

01 - 03 Aralık 2020
FOOD AND BEVERAGE WEST AFRICA
LAGOS

01 - 03 Aralık 2020
FI EUROPE 2020
FRANKFURT

02 - 03 Aralık 2020
PLMA'S WORLD OF PRIVATE LABEL 2020
AMSTERDAM

07 - 10 Aralık 2020
BAGHDAD TURKISH AGROFOOD 2020
BAĞDAT

ÜRETEEN TÜRKİYE'NİN

GAZETESİ



www.sanayigazetesi.com.tr



Ankara : Mustafa Kemal Mahallesi 2139. Cadde
No: 2/1 Ekim Plaza Çankaya / ANKARA
Tel: 0312 417 11 44

İstanbul : Esenyalı Mahallesi Yanyol Caddesi
No: 65 / A K:2 Pendik / İSTANBUL
Tel: 0216 392 11 44

MÜHENDİSLİK ÇELİĞİNE ULAŞMANIN EN KOLAY YOLU

Türkiye'nin en büyük ve en yaygın vasıflı çelik satış ve dağıtım ağı, 7 il 8 lokasyon.



- ▲ 20.000+ Kalem Stok Çeşidi ▲ Özel Boy Kesim (5-1000 mm Çap) ▲ 4.000+ Müşteri
▲ 7 Şehir ▲ 8 Servis Noktası ▲ Türkiye'nin 81 İline Ulaşım

• Konya • İstanbul Asya • İstanbul Avrupa • Ankara • İzmir • Adana • Bursa • Kocaeli

444 4140
www.hascometal.com



Hascometal

Bir
Faydasıcok
Holding
kuruluşudur



**ANAHTAR TESLİM
REKLAM ÜRÜNLERİNİZ İÇİN
ÇÖZÜM ORTAĞINIZ.**

İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi Mermeciler Cad. No:5 Tuzla / İSTANBUL

T: +90 216 540 60 04 - F: +90 216 540 60 03

www.workroom.com.tr - info@workroom.com.tr