

08

Saat
oscarları
sahiplerini
buldu



Kurucusu / NEZİH DEMİRKENT

EKONOMİ ●● POLİTİKA

DÜNYA

3 Aralık 2022 - Cumartesi



Türkiye'nin ocak-kasım dönemi ihracatı 231 milyar dolar oldu

Kasım ayında ihracat yüzde 1,9 artışla 21,9 milyar dolar olurken ithalat enerji ve emtia fiyatlarında yaşanan sert artışın etkisiyle 30,7 milyar dolara çıktı.

Ticaret Bakanı Mehmet Muş, Adana'da TİM Başkanı Mustafa Gültepe ile birlikte kasım ayı dış ticaret rakamlarını açıkladı.

Ticaret Bakanı Muş, Ocak-kasım dönemi ihracatının yüzde 14 artışla 231 milyar dolara yükseldiğini belirtti. Bu ayki dış ticaret açığında enerji, altın ve otomotiv kalemlerindeki ciddi artışın payı bulunduğunu ifade eden Bakan Muş, enerji ithalatının yüzde 17,4 artışla 7,7 milyar dolara yükselerek toplam ithalatın dörtte birini oluşturduğunu, altın ithalatının yüzde 2500 artışla 2,6 milyar dolara yükseldiğini ve motorlu kara taşıtları ithalatının ise yüzde 40 artışla 1,9 milyar dolar olduğunu aktardı.

Hizmet ihracatına da ayrı bir parantez açan Muş, "Hizmet gelirlerimiz seyahat ve taşımacılık gelirlerinin de önemli etkisiyle güçlü seyrini sürdürmektedir. 2022 Ocak-Eylül döneminde yüzde 69,4 oranında artışla 31,3 milyar dolar seyahat geliri elde edilmiştir. Aynı dönemde yüzde 57,9 oranında artışla 26,8 milyar dolar taşımacılık geliri elde edilmiştir" dedi.

Liralaşma stratejisi için tüm araçlar masada

Merkez Bankası Başkanı Kavcıoğlu, "Merkez Bankası olarak, fiyat istikrarını sağlamak ve sürdürmek temel amacımız doğrultusunda enflasyonda kalıcı düşüşe işaret eden güçlü göstergeler oluşana ve orta vadeli yüzde 5 hedefine ulaşınca kadar elimizdeki tüm araçları Liralaşma Stratejisi çerçevesinde kararlılıkla kullanmaya devam edeceğiz" dedi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Şahap Kavcıoğlu, banka faaliyetlerine ilişkin TBMM Plan ve Bütçe Komisyonunda sunum yaptı.

Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının, küresel ekonominin tedarik zincirlerinde kalıcı hasar bıraktığına işaret eden Kavcıoğlu, salgının olumsuz etkileri bitmeden Rusya-Ukrayna Savaşı'nın, enerji ve emtia fiyatlarının tarihi yüksek düzeylere çıkmasına yol açtığını söyledi.

Öncü göstergelerin, küresel ekonomik görünümde ikinci çeyrekte başlayan yavaşlama eğiliminin daha da belirginleşerek devam ettiğine işaret ettiğini aktaran Kavcıoğlu, küresel ölçekte sıkılaşan finansal koşulların da etkisiyle başta Avrupa ekonomisi için olmak üzere 2023 yılına ilişkin küresel büyüme tahminlerinin önemli ölçüde aşağı yönlü güncellenmesine dikkati çekti.

Küresel gelişmelerin Türkiye ekonomisine yansımalarına ilişkin de



bilgi veren Kavcıoğlu, "Türkiye'nin küresel ekonomi içerisindeki payı, satın alma gücü paritesine göre, hesaplanan milli gelir bazında yıllar itibarıyla ikiye katlanarak yüzde 2'ye

ulaşmıştır. Bu artış, 2000 yılında dünya sıralamasında 18. sırada bulunan ülkemizin, 2022 yılı itibarıyla 11. sıraya çıkmasını sağlamıştır" dedi.

Devamı 2. sayfada

EBRU DEMİR KOÇAK

Mobbing
02

GIYASETTİN DEMİRHAN

Dağcılık, doğanın zorluklarını keyifli bir macerayla öğrenme etkinliği sunuyor
07

DR. NİMET ELİF ULUĞ

Eğitim böyle olmaz!
11

Fintech tüm zamanların rekorunu kırdı
04

İK, 2023'te nelere odaklanacak?
05

ARES E-mobility atağında
07

Nureddin Nebati: Şirketlere EYT için KGF kredisi verilecek
11



Yolların yeni efendisi: Rolls-Royce Phantom serie s II
06

ISSN 1301-9090



9 771301 909002



Coğrafi işaret, yerel lezzetleri güvenli bir şekilde tattırıyor

10



Yurt dışı müteahhitlik sektörü 11 ayda 10 milyar dolarlık iş üstlendi

Türk yurt dışı müteahhitlik sektörünün bu yılın 11 aylık döneminde üstlendiği proje tutarı yaklaşık 10 milyar dolar oldu.

Ticaret Bakanlığı verilerinden yapılan derlemeye göre, yurt dışı müteahhitlik sektörü 1972'den bu yılın kasım ayı sonuna kadar 132 ülkede, 463,3 milyar dolar değerinde 11 bin 405 proje üstlendi.

Sektör, 2020'de hedef ülkelerde yaşanan ciddi siyasi istikrarsızlıklar, konjonktürel sorunlar ve Kovid-19 salgınının etkilerine rağmen 16,1

milyar dolar değerinde 364 iş aldı. Geçen yıl ise salgının dünya ekonomisinde yarattığı olumsuz etkinin azalmasına paralel olarak firmaların yurt dışında üstlendiği projelerin toplam bedeli 30,5 milyar dolara ulaştı. Bu dönemde üstlenilen proje sayısı 430 olarak kayıtlara geçti.

Sektörün bu yılın 11 aylık döneminde üstlendiği proje sayısı 258, toplam proje bedeli yaklaşık 9 milyar 836 milyon dolar oldu. Bu yıl içinde üstlenilen projelerin ortalamaya bedeli 38 milyon 125 bin

dolar olarak hesaplandı.

Müteahhitlik firmalarının 1972 yılından bugüne kadar yurt dışında üstlenilen projelerin ülkelere göre dağılımında Rusya yüzde 20,6'lık payla ilk sırada yer alırken, ülkede bugüne kadar 95 milyar 624 milyon dolarlık proje gerçekleştirildi. Rusya'yı yüzde 10,8'lik payla Türkmenistan takip etti. Bu ülkede üstlenilen projelerin tutarı 50 milyar doları aştı. Irak yüzde 6,9'luk pay ve üstlenilen 32 milyar 124 milyon dolarlık projeyele üçüncü sıradayer aldı.

Menkul kıymet değerinde rekor

Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde saklanan pay senetlerinin değeri 30 Kasım itibarıyla 5,6 trilyon liraya ulaşırken, tüm menkul kıymetlerin değeri de 6,7 trilyon lira ile rekor kırdı.

Merkezi Kayıt Kuruluşunun (MKK) Veri Analiz Platformu tarafından yayımlanan verilere göre, kasım sonu itibarıyla MKK nezdinde saklanan menkul kıymetlerin değeri 6,7 trilyon lira ile rekor seviyeye çıktı. Söz konusu yükselişte, pay senetlerinin değerinin 5,6 trilyon liraya ulaşması etkili oldu.

650 milyar lirasını yatırım fonu oluşturdu

MKK nezdinde saklanan pay senedi dışındaki menkul kıymetlere bakıldığında, 650 milyar lirasını yatırım fonu, 240 milyar lirasını devlet iç borçlanma senedi, 148 milyar lirasını özel sektör borçlanma aracı, 45 milyar lirasını diğer menkul kıymetler, 14 milyar lirasını Borsa Yatırım Fonları ve 2 milyar 22 milyon lirasını yapılandırılmış ürünler oluşturdu.



Liralaşma stratejisi için tüm araçlar masada



Baş tarafı 1. sayfada

Kavcıoğlu, Türkiye'nin arz kapasitesini geliştirme ve sanayileşme yolunda attığı sağlam ve güçlü adımların, sürdürülebilir büyüme performansını üzerindeki olumlu etkilerinin görülmeyle başladığını bildirerek "Büyümenin alt bileşenlerini incelediğimizde, temel sürükleyicilerin net ihracat ile makine ve teçhizat yatırımları olduğu görülmektedir. Güçlü ve sağlıklı büyüme görünümü sanayi üretimi rakamlarıyla da desteklenmektedir. Net ihracatın milli gelire olan yapısal katkısı sanayi üretimine yansımıştır. İmalat sanayi kapasite kullanım oranları tarihi ortalamalarına yakın seyretmektedir. Yatırım istahı yüksek olan firmalardaki kapasite artışı sektör genelinin ve tarihsel ortalamaların üzerinde kalarak yukarı yönlü bir seyir izlemektedir. Bu durum, küresel ekonomideki belirsizliklere rağmen potansiyel büyümeyi de destekleyecek ilave kapasite ihtiyacı kaynaklı yatırım talebinin gücünü koruduğunu göstermektedir" ifadesini kullandı.

Sürdürülebilir cari fazla hedefine ulaşılacaktır

Küresel enerji ve emtia fiyatlarındaki olağanüstü yükselişle birlikte enerji ithalatının milli gelir içerisindeki payının yüzde 3,8'den tarihi rekor niteliğindeki yüzde 10,9'a çıktığını aktaran Kavcıoğlu "Bu artışın etkisiyle 2022 yılında cari açığımız yükselmiştir. Yatırım, istihdam ve ihracatın artırılması ile cari fazla vermeyi hedefleyen Türkiye Ekonomi Modeli'nin cari denge üzerindeki olumlu yansımaları, enerji fiyatları tarafından gölgelemesine rağmen giderek daha somut hale gelmektedir. Fiyat

ve çevrimsel etkilerden arındırıldığında cari dengemiz üst üste dört çeyrek fazla vermiştir. Ülkemiz, enerji ve emtia fiyatlarındaki normalleşme ile birlikte sürdürülebilir cari fazla hedefine ulaşacaktır" diye konuştu.

Kavcıoğlu, ihracatın ürün ve pazar çeşitliliğinin hızlanarak arttığını ve 2022 yılı itibarıyla ülke ve ürün çeşitliliğinin 2006 yılına göre iki katına çıktığını anlatarak 2015-2022 döneminde ihracat büyümesinin yaklaşık yüzde 28'inin yeni pazar girişleriyle sağlandığını söyledi. İhracatçı firmaların ülke ve ürün çeşitliliğini artırmadaki görece avantajının, ekonomiyi dışsal şoklara karşı koruyan en önemli unsurlar arasında yer aldığını belirten Kavcıoğlu, firmaların yeni ürünler ve pazarlar bulmak suretiyle sergilediği bu esnek ve dinamik yapının, küresel ölçekte yaşanan tüm olumsuz koşullarda olası kayıpların telafi edilmesine imkan sağladığını ifade etti.

İhracatçıya finansman desteği

Kavcıoğlu, Liralaşma Stratejisi çerçevesinde yaptıkları düzenlemelerle ihracatçılara üretimlerini artırmaya yönelik Türk lirası cinsinden uzun ve düşük vadeli finansman imkanları sağladıklarını da anlattı.

Kavcıoğlu, son dönemde ana ihracat pazarlarının iktisadi faaliyetlerinde öngördükleri zayıflamanın ihracat rakamlarına da yansımaya işaret ederken "Ağustos ayı Para Politikası Kurulu metnimizde de belirttiğimiz üzere, küresel büyümeye yönelik belirsizliklerin ve jeopolitik risklerin arttığı bir dönemde sanayi üretiminde yakalanan ivmenin ve istihdamdaki artış eğiliminin sürdürülmesi açısından finansal

koşulların destekleyici olması gerekmektedir. Bu doğrultuda, para politikamızın çerçevesini ihracatımız üzerindeki dış talep kaynaklı aşağı yönlü riskleri en aza indirecek yönde şekillendirmeye devam ediyoruz" dedi.

Turizm sektörü dış dengeye olumlu yansdı

Turizm sektörünün ilk dokuz aydaki performansının da dış dengeye olumlu yönde katkı sağladığını belirten Kavcıoğlu, "Aylık bazda bakıldığında, seyahat gelirlerinin 2022 yılı boyunca ciddi bir yükseliş göstererek önceki yılları aştığı görülmektedir" diye konuştu.

Kavcıoğlu, enflasyondaki artışın önemli bir kısmının dışsal şoklara duyarlı gıda, enerji ve temel mal gruplarındaki yükseleşten kaynaklandığına işaret etti.

Aylık enflasyonun kademeli şekilde tarihsel ortalamaları yakınsamakta olduğunu gözlemlediklerini bildiren Kavcıoğlu, "Bu gelişmeyle birlikte enflasyonun gerilemesini sürdüreceğini ve ekim ayı Enflasyon Raporu'ndaki tahmin patikamızı uyumlu bir seyir izleyeceğini öngörüyoruz. Orta vadeli enflasyon tahminlerimiz çerçevesinde 2023 yılında enflasyon oranının yüzde 22,3'e düşeceğini, 2024 yılında ise tek haneye gerileyerek yüzde 8,8 oranında gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Merkez Bankası olarak, fiyat istikrarını sağlamak ve sürdürmek temel amacımız doğrultusunda enflasyonda kalıcı düşüşe işaret eden güçlü göstergeler oluşana ve orta vadeli yüzde 5 hedefine ulaşmaya kadar elimizdeki tüm araçları Liralaşma Stratejisi çerçevesinde kararlılıkla kullanmaya devam edeceğiz." değerlendirmesinde bulundu.

Enerjide, OPEC krizinden bu yana kaydedilen en yüksek seviyeler

Şahap Kavcıoğlu, OECD'ye üye ülkelerin enerji harcamalarının milli gelirlerinin yüzde 18'ine ulaşarak 1970'lerde yaşanan OPEC krizinden bu yana kaydedilen en yüksek seviyelere ulaştığını vurgulayarak şöyle konuştu: "Bu gelişmeler, küresel büyüme ve enflasyon rakamlarına çok olumsuz yansımıştır. Örneğin, en büyük ticari ortağımız olan Avrupa Birliği'nde rekor nitelikte dış ticaret açığı oluşurken, enflasyon da tarihi ortalamaları aşmıştır. Etkisi sürmekte olan pandemi nedeniyle yükselen küresel enflasyon, savaşın yıkıcı etkisiyle artış eğilimini hala sürdürmektedir. Küresel enflasyon artışlarının temelinde arz şokları kaynaklı maliyet enflasyonu bulunmaktadır. Dünya genelinde üretici ve tüketici fiyatları enflasyonu arasındaki fark artmaktadır. Rusya-Ukrayna Savaşı'yla birlikte yükselen enerji fiyatları, özellikle net emtia ve enerji ithalatçısı ülkelerde üretici ve tüketici fiyatları enflasyonu arasında belirgin bir ayrışmaya yol açmıştır."



KURUCUSU
Nezih DEMİRKENT

DÜNYA Eko Basım Yayın Dağıtım
Tic. ve San. A.Ş.
adına İmtiyaz Sahibi
Didem DEMİRKENT

CEO
Burcu KÖSEM

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Gürhan DEMİRBAŞ

Görsel Yönetmen
Erdal BAYRAKTAR

Reklam Müdürü
Sait RAVANOĞLU

Satış ve Dağıtım Müdürü
Mustafa DEMİR

Abone Müdürü
Tolga DEMİRBAŞ

Bilgi Teknolojileri Müdürü
Tarik KAYA

Yayına Hazırlık



Merkez
Eski Büyükdere Cad. No:37 Kat: 4
Maslak İş Merkezi 34485
Sarıyer / İstanbul
Tel: 0(212) 285 10 12/14
Web: www.dunya.com
E-posta: dunya@dunya.com

Baskı
Dünya Eko A.Ş.
Tuna Cad. Alkaya Sok. No: 11
Küçükçekmece - İstanbul
Dağıtım: Turkuvaaz Dağıtım A.Ş.

Ebru
DEMİR
KOÇAK



Mobbing

Özellikle son yıllarda iş hayatında sıklıkla kullanılan bir terim mobbing. Peki mobbing nedir? Belki daha önemlisi ne değildir?

Mobbing kavramını ilk kez 1960'lı yıllarda hayvan davranışlarını inceleyen Avusturyalı araştırmacı Konrad Lorenz güçlü rakiplerini uzaklaştırmak isteyen güçsüz hayvan davranışlarını tanımlamak için kullandığı bilinmektedir. 1980'li yıllarda bir başka araştırmacı, Heinz Leymann, çalışanların birbirine uyguladıkları psikolojik şiddeti ifade etmek için "mobbing" terimini kullanmış, işyerlerindeki yetişkinler arasında çocuklardakine benzer bir grup şiddetini gözlemleyerek konu hakkındaki ilk araştırmayı gerçekleştirmiştir.

Mobbing; İlgörenlere üstleri, astları ya da eşit düzeyde olanlar tarafından sistematik biçimde uygulanan her çeşit kötü davranış, tehdit, yıldırma, şiddet ve aşağılamalar şeklinde tanımlanabilir.

Bir işyerinde farklı şekillerde karşımıza çıkan mobbing, gerçekten mobbing olarak tanımlamak için;

İşyerinde gerçekleşmesi, üstler tarafından astlarına uygulanabileceği gibi, astlar tarafından üstlerine de uygulanması, ya da eşitler (aynı düzeyde & seviyede) arasında gerçekleşmiş olması, sistemli bir şekilde yapılması, süreklilik kazanmış bir sıklıkla tekrarlanması, kasıtlı yapılması, mağdurun kişiliğinde, mesleki durumunda veya sağlığında zarar ortaya çıkması, bu durumun da raporlanabilir olması, kişiye yönelik olumsuz tutum ve davranışların gizli veya açıkça görülebilir olması.

Peki işyerinde mobbing ile karşı karşıya olduğumuzu nasıl anlayacağız? İşyerindeki çalışanların, sosyal ilişkilerinde yapılan kısıtlamalar, sözlü saldırılar, kişilerin itibarlarına yapılan saldırılar, kişilerin fiziksel sağlığına yönelik adil olmayan uygulamalar, mesleki yetersizliğe yönelik asılsız söylemler gibi birçok alt başlıkta ele alınabilir. Mobbing çeşitlerine baktığımızda dikey yani yukarıdan aşağıya veya aşağıdan yukarıya (üstten asta / asttan üste) veya Yatay (eşitler arası) benzer görevlerde olan kişi veya grupların uyguladıkları davranışlar diyebiliriz.

Örneğin; aynı ekip içinde bir ekip üyesinin sürekli olarak yapılan toplantılara davet edilmemesi, sosyal ortamlarda kişi ortama geldiğinde konuşmalarına devam edilmemesi, işe geliş gidiş, mola saatlerinin sıkı takip edilerek eşit olmayan biçimde sürekli uyarılması, kişilerin dış görünüşleri, giyim tarzı ile alay edilmesi, çalışanın unvanının düşürülmesi, çalışma koşullarındaki esash değişiklikler gibi çeşitlendirilebilir. Tüm bu süreçler psikolojik taciz olarak adlandırılmaktadır.

Mobbing & psikolojik taciz kapsamına girmeyecek davranışlar ise; fiziksel şiddet, cinsel taciz ve / veya hakaret niteliğindeki davranışlar farklı hukuki nitelik ve sonuçlar içerir ve tek başlarına suç unsurdurlar. Rasgele, tek seferlik ya da birden çok tekrarlanırsa bile stresse ve doğal iş yoğunluğuna bağlanabilecek, süreklilik arz etmeyen olumsuz tutum, davranış, tartışma ve çekişmeler mobbing değildir. İşyeri dışında gerçekleşen tutum ve davranışlar ile benzeri uyumsuzluklar işyerinde mobbing olarak değerlendirilmez.

Türkiye'de mobbinge baktığımızda ise ÇSGB tarafından hazırlanmış "İşyerlerinde Psikolojik Taciz (Mobbing) Bilgilendirme Rehberi" bulunmaktadır. ÇSGB 2011-2016 yılları arasında Alo 170 hattına gelen aramalarda mobbinge uğradığını belirten çalışanların %81'i özel sektör çalışanları iken %19'u Kamu çalışanları olarak açıklamıştır. %81'in dağılımına baktığımızda ise, Özel sektörde özellikle sanayi, perakende ve mağazacılık ve sağlık sektörü çalışanları mobbinge uğradığını ifade etmektedir.

Türk Hukuku mobbingi nasıl ele alıyor? Türk Hukukunda Mobbing kavramı nispeten yeni olup mobbing'in önlenmesi ve buna ilişkin yaptırımlar hakkında çok fazla düzenlemenin olmadığı görülmektedir. Türk Hukuku mobbingi, Borçlar Kanunu, Medeni Kanun, İş Kanunu ve Ceza Kanunu olarak ele almaktadır.

Türk Borçlar Kanunu "İşçinin Kişiliğinin Korunması" başlıklı 417 inci maddesi ile,

4857 İş Kanunu hükümlerinde işyerlerinde psikolojik taciz kavramına doğrudan yer verilmemiş olmakla birlikte; 5. Eşit Davranma İlkesi, 22. Çalışma koşullarında değişiklik ve iş sözleşmesinin feshi, 24. İşçinin haklı nedenle derhal feshi, 25. İşverenin haklı nedenle derhal fesih hakkı maddesi ile,

657 sayılı Devlet Memurları Kanunu Madde 8. , Madde 10 ile

İşyerlerinde psikolojik tacize yönelik verilmiş Yargıtay kararları bulunmaktadır. İşyerinde Mobbing'in önlenmesi genelgesi 19 Mart 2011 tarihinde yayınlanmıştır.

İşyerlerinde psikolojik taciz ile mücadele, işverenin sorumluluğunda olup, işverenin çalışanın her türlü sağlığı, güvenliği ve saygınlığı için tüm önlemleri alma yükümlülüğü vardır.

Kurumun mobbinge karşı yaklaşımı, öncelikle kendi politikalarını oluşturması ile başlar. Kurumun Etik değerleri, açık ve şeffaf iletişim, kapsayıcılık politikaları kurum kültürünün ayrılmaz bir parçası olmalıdır. Mobbing & Psikolojik tacize maruz kalındığında, tüm çalışanlar tarafından bilinen, güven veren, eşit ve adil değerlendirme mekanizmaları olmalıdır. Ancak böyle olduğunda çalışma barışının sağlanması ve sürdürülebilir olması beklenebilir...

Çiftlik Muhasebe Veri Ağı'na katılan işletmelere destek

Çiftlik Muhasebe Veri Ağı (ÇMVA) Sistemi'ne dahil olan tarımsal işletmelere bu yıl için 600 lira katılım desteği sağlanacak. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan "Çiftlik Muhasebe Veri Ağı Sistemine Dahil Olan Tarımsal İşletmelere Katılım Desteği Ödemesi Yapılmasına Dair Tebliğ", Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Konuyla ilgili 28 Aralık 2021 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan tebliğ ise yürürlükten kaldırıldı. Tebliğ, sistemin kurulduğu 81 ilde gönüllülük

esasına dayalı olarak ağı katılan işletmelere 2022 yılı için yapılacak katılım desteği ödemesine ilişkin usul ve esasları kapsıyor. Buna göre, ödemeler, Çiftçi Kayıt Sistemi'ne (ÇKS) ve/veya Bakanlık tarafından oluşturulan herhangi bir idari kayıt sistemine kayıtlı olup, ÇMVA Sistemi'ne dahil olan, bir muhasebe yılı süresince tarımsal faaliyetlerine ilişkin muhasebe verilerini veri toplayıcılarla paylaşan ve bu ekonomik ve fiziki verileri ÇMVA Sistemi'ne kaydedilen tarımsal işletmelere yapılacak.



04

Fintech tüm zamanların rekorunu kırdı

05

İnsan Kaynakları 2023'te nelere odaklanacak?

EKONOMİ POLİTİKA

DÜNYA
haftasonuDr. Bahar Eriş:
Çocuğunuzu
olduğu gibi
kabul edin

Eğitimci, yazar Dr. Bahar Eriş, problemleri anne-babası tarafından çözülen çocukların “sen acizsin” mesajını aldıklarını ve bu durumun da özgüven oluşumunu engellediğini ifade ediyor. Eriş, “Çocukların özgüveni bir işi kendi kendilerine tamamladıklarında gelişir. İçi boş övgüler özgüveni değil narsisizmi besliyor” diyor.



Başak Nur GÖKÇAM

“Bir file 6 görme engelli adam 6 farklı yerinden dokunur. Kulağına dokunan yelpaze der, hortumuna dokunan boru der, gövdesine dokunan duvar der. İşte ben üstün yetenek tanımını buna benzetirim” diyor, eğitimci, yazar Dr. Bahar Eriş. “Üstün yetenek potansiyelli” tanımının herkesin baktığı yere göre değiştiğini ifade eden Eriş, “Fakat yine de farklı tanımların ortak noktalarını birleştirdiğimizde, “Bir ya da daha fazla alanda



yüksek potansiyele sahip ya da yüksek performans gösterme potansiyeline sahip olan, dolayısıyla da aileden, toplumdandan, çevreden, sosyal, akademik ve duygusal destek bekleyen çocuklar” diyebiliriz” ifadesinde bulunuyor.

Çocuklarda üstün yetenek potansiyeli üzerine eğitim alan Dr. Bahar Eriş ile sağlıklı ve mutlu çocuk yetiştirmenin sırlarını konuştuk:

Size göre sağlıklı, mutlu bireyler yetiştirmek için anne babalar nasıl davranmalı?

Çocukların sağlıklı, mutlu bireyler olarak yetişmelerini istiyorsak, öncelikle anne-babaların yapması gereken ilk şey çocuğunu olduğu gibi kabul etmeleri ve onları kendilerinin bir uzantısı olarak görmemeleri. Çünkü her çocuk kendine özgü bir mizaçla doğuyor ve kendine özgü bir kapasitesi oluyor. Bu da zamanla kendi ilgi alanları ve tercihlerinin oluşmasına doğru ilerliyor. Anne-babalar bazen çocuğun doğal eğilimlerini göremeyebiliyor. Bunun altında birtakım nedenler yatıyor. Çocuk için ona uygun olmayan, onun kapasitesiyle, karakteriyle, kabiliyetleriyle, tercihleriyle örtüşmeyen hayaller kurulabiliyor mesela, bu da çocuğa zarar veriyor. Bu noktada ebeveynin dikkat etmesi gereken, çocuğunun doğasına uygun isteklerine yönelmek, sırf kendi istiyor diye çocuğu itirmemek. Anne-babanın yargı gibi hükümler vermeden, bilimsel bir araştırmacı gibi çocuğu objektif bir biçimde gözlemlemesi gerektiğini her zaman söylerim. Aslında her şey çocuğunuzu izlemekten geçiyor ama izlerken de serbest bırakmanın önemi çok büyük. Çünkü serbest kaldığında çocuk her neye yöneliyorsa, neyi yaparken kendini unutuorsa, potansi-

yel orada yatıyor olabilir.

Bazen çok sevmenin çok korumak, sürekliliğin ondan işleri kolaylaştırmak olduğunu düşünüyoruz. Bunun çocuklara bir faydası var mı?

Türkiye’de bazı aileler çok aşırı korumacı davranarak, bütün problemleri çocuk adına çözmeye yöneliyorlar. Bunun özellikle şehir yaşamında daha yaygın olduğunu söyleyebiliriz. Bütün engelleri çocuk adına kendileri kaldıran anne-babaların cümleleri de çoğunlukla, “biz böyle yapıyoruz”, “biz böyle karar verdik” şeklinde oluyor. Fakat maalesef tüm bunlar zamanla çocukların güçsüzleşmesine neden oluyor. Çocuklar, problemlerinin anne-babası tarafından çözüldüğünü gördükçe “Sen acizsin, ben her şeyi senin yerine hallederim” mesajı alıyorlar. Bu da ne yazık ki çocukta özgüven oluşumunu engelliyor. Burada bizim yapmamız gereken şey, çocuk düştüğünde, kendi kendine kalabileceğini ona aşılacak. Çocukların özgüveni bir işi kendi kendilerine tamamladıklarında gelişir. Hiçbir zemini olmayan, içi doldurulmayan “aslanım, kaplanım, prensesim” gibi ifadeler sadece egoyu şişirir. Bu şekilde içi boş övgüler özgüveni değil narsisizmi besliyor.

Ebeveynlikte birçok farklı model söz konusu. Çevremizde en fazla karşılaştığımız bir kaç ebeveynlik modelinden bahsedebilir misiniz?

Elbette. Örneğin ülkemizde en çok görülen otoriter ebeveynlikte çocuk hiç söz sahibi değildir. Anne-baba ne istiyorsa, ne dıyorsa çocuğun da sorgulamadığı, arkasındaki mantığı açıklamadan, “ben öyle diyorsam öyle” anlayışıyla onu yapması istenir. Çocuk etkisiz elemandır ve bu tür bir ailede yetişen çocuklarda özgüven eksikliği oluşur. Tam aksi yöndeki müsamahakâr ebeveyn modelinde, anne-baba çocuğa hiçbir sınır koymaz. Kendisi çok baskı al-

tında büyüyen ebeveynler, bazen bu yöne gidebiliyor. Çocuklarının kendileri gibi engellenmesine izin vermek istemiyorlar ama bu sınırsızlık da birçok olumsuz sonuç doğuruyor. Çocukların sağlıklı gelişmeleri ve ebeveynlerine güven duyabilmeleri için sınırlara ihtiyacı var.

İhmalkâr ebeveyn modelinde anne baba zaten yoktur. Çocuk kendi kendine anne-babalık yapmak zorunda kalır. Bu da ne yazık ki çocuğun yalnız kalmasına ve ruhen sağlıksız gelişimine neden olabilir.

Demokratik ebeveyn modeli ise her şeyin dengelendiği, olmasını istediğimiz bir anne-babalıktır. Burada çocuğun fikri alınır ve kendini birey olarak hissetmesi sağlanır. Önemli kararlar da anne-baba kararının hakim olduğunun da bilinci verilir. Sevgi ve sınırlar bir arada vardır.

Elbette ebeveyni tam olarak keskin çizgilerle ayırmak da mümkün değildir ama tercih edilen model, demokratik ebeveynliğin baskın olduğu modeldir.

Bazı anne-babaların çocukla arkadaş olmaya yöneldiklerini görüyoruz. Bu yaklaşımı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Burada çok önemli bir noktayı atladığımızı düşünüyorum. Çocukların arkadaşları zaten var, onların ihtiyacı olan şey anne-baba. Çocuklar, sınır konulmasını isterler. Bunun altında da çocuğun kendini güvende hissetme arzusu yatar. Kendine sınır konulan çocuk, güvende olduğu mesajını alır ve anne-babalar bu şekilde çocuğun güven testini geçirebilir. Eğer çocuk herhangi bir sınırla karşı karşıya gelmezse o zaman anne-babasının yetkin görmez ve güven kavramı çocuk için bir boşluk haline gelir.

Bunu bilimsel olarak şu şekilde özetlemek istiyorum; bir insan beyninin prefrontal korteks dediğimiz mantık, muhakeme ve doğru-yanlış ayırt edebi-

Yetenek keşfinin temeli, eğitime verilen değerde yatıyor

Günümüzde gen ve çevrenin nasıl etkileşime girdiği üzerine yoğunlaşmak daha doğru. Genetik potansiyellerin varlığı reddedilemez bir gerçek. Ancak genetik potansiyel, çevrenin etkisiyle ortaya çıkıyor ya da uyku halinde kalıyor. Eğer çocuğun potansiyeli çevre etkisi dediğimiz, aile, arkadaş, öğretmenler, eğitimler ile destekleniyorsa üstün başarıyla taçlanabilir. Burada diğer bir önemli nokta da çocuğun karakteri, pes etmeye yönelmemesidir. O yüzden kendine güvenen, hatalardan öğrenen, cesur çocuklar yetiştirmek bu noktada ayrı bir önem arz ediyor. Çocuktaki üstün yetenek potansiyelinin fark edilmesi sürecinde anne-babanın eğitim ve bilinç durumunun da etkisi olabiliyor. Bu en temelde fark etmeye başlıyoruz. Eğer anne ya da baba, kendi yeteneklerini keşfetmiş kişilerse çocuğun da bir yeteneği olabileceğinin bilincinde oluyor ve daha iyi algılayabiliyor. Ama burada yeteneğin keşfedilmesi için en temel nokta, ailenin eğitim seviyesi ne olursa olsun, çocuğunun eğitimine değer veren ebeveynlerin varlığıdır.

len bölgesinin gelişimi yirmili yaşların ortalarına kadar devam eder. O yüzden o yaşa kadar beynin prefrontal korteks bölgesi görevinin anne-baba tarafından üstlenilmesi gerekir. Ebeveynler lütfen çocuklarına anne-baba gibi davranmalar, yanlış, doğruyu bizzat görmesini sağlasınlar. Bunu yaparken de çocuğu hatasıyla, günahıyla, sevabıyla, koşulsuz sevsinler ve kabul etsinler. Çocuk gelişimini sürdüren bir varlık. Sevgiye, kabule, sınırlara ve doğru modellere çok ihtiyacı var.

Çocukluk dönemi, oyun dönemi olmalı

Çocukları daha oyun çağındayken nefes aldırmadan o kurstan bu kursa göndermek iyi değil. Çocukluk dönemi, oyun ve keşif dönemidir. Bu süreçte bir şey öğrenilecekse de oyun yoluyla öğretilmeli, sonraki yıllarda akademik ya da teknik bilgilere geçiş yapılmalıdır. Günümüzde bazı anne-babalar, ilk dönemde çocuklarına aşırı bilgi yüklemesi yaparak, kısa vadede çok güzel gibi algılanan fakat uzun vadede ciddi sorunlara yol açabilen sonuçlarla karşılaşılıyor. Erken dönemde sürekli olarak akademik bilgi yüklemesi

yapılan çocuk, zaman içerisinde tükenmişlikeyaşıyor.

Çocuğun doğayla iç içe olması gerektiğinin atlanılmaması gerekiyor. Doğa erken dönemde en güzel öğretmen. Serbest oyun da çok önemli. Üstün yetenekli yetişkinler üzerinde yapılan bir araştırmaya göre, bu kişilerin çocukluklarında oyun oynadıkları ve oyun çağını dolu dolu yaşadıkları, keşfin tadını aldıkları ve çabalamanın yer aldığı aile ortamında yetiştikleri için kendilerindeki potansiyeli fark ettikleri görülüyor.



Güneşin İki Yüzü, ilk roman denemem

Hayatın İlk 3 Yılı, Şimdi Değilse Ne Zaman?, Senin Yolun Hangisi?, Her Çocuk Üstün Yeteneklidir, Anne Beynim Aç, Çocuklar Nasıl Başarır 1-2, Korkmasaydın Ne Yapardın?, Gölgedeki Yıldızlar kitaplarının yazarı Bahar Eriş, Güneşin İki Yüzü kitabıyla ilk roman denemesini hayata geçirdi. Eriş, “Temelinde bir kadın hikayesinin yer aldığı ‘Güneşin İki Yüzü’, benim ilk roman denemem. İçerisinde hem bir

kişisel dönüşüm yolculuğu, hem de toplumsal bazı mesajlar var. Kitapları çok seven, yazarlara çok saygı duyan bir karakterin hikayesi diyebiliriz. Karakterimizin insanlara da tepeden bakma huyu var. Çok okuduğu için toplumla arasına mesafe koyuyor...Gerçek hayatla karşı karşıya kaldığında işler değişiyor. İçerisinde aşk, dönüşüm, cesaret, psikolojik dayanıklılık gibi temalar var” diyor.



Fintech tüm zamanların rekorunu kırdı

“Melek yatırımcı” olarak bilinen girişimciler, Bireysel Katılım Sermayesi (BKS) Sistemi’nde, başlangıç veya büyüme aşamasındaki girişimlere Haziran 2013’ten bu yana toplam 21,4 milyon lira sermaye sağladı. Bu tarihten itibaren toplam 734 melek yatırımcı lisansı düzenlendi. Bunlardan 349’u aktif durumda bulunuyor.

Amerika’da geçtiğimiz yıl 340 bin melek yatırımcı startup ve girişimcilere toplam 26 milyar dolar akıllı yatırım gerçekleştirdi. Türkiye şu anda Avrupa’nın beşinci büyük startup pazarı konumunda.

Girişimcilik ekosistemine daha fazla melek yatırımcının dahil olmasına katkı sağlama amacıyla düzenlenen Meleklerin Günü 2 geçtiğimiz günlerde gerçekleşti.

Yatırım sektörünün önde gelen isimleri, melek yatırım yapmak isteyen yatırımcılar ve girişimciler bir araya geldi. Deneyim sahibi melek yatırımcılar, etkinlik kapsamında gerçekleştirilen panellerde sektördeki tecrübelerini katılımcılarla paylaştı.

“350 yatırımcı, yatırım turuna katıldı”

startup.watch Kurucusu Serkan Ünsal, sektörün gidişatına dair değerlendirmelerde bulunurken bazı önemli verileri de katılımcılarla paylaştı. Serkan Ünsal, “Türkiye ekosistemine baktığımızda, bilanço olarak tahminen geçen yıla yakın bir konumda veya geçen yılın biraz üstünde bitireceğiz. Bu sene verilerine bakacak olursak, 350 yatırımcının en az bir yatırım turuna katıldığını görüyoruz.

Gaming ve fintech yatırımlarını değerlendirdiğimizde, fintech’te tüm zamanların rekorunu kırdı. Yatırımcılar sadece fintech’lere 89 milyon dolar değerinde yatırım yaptı.

Dünya genelinde yatırım miktarları-

startup.watch Kurucusu Serkan Ünsal, Bu sene verilerine bakıldığında 350 yatırımcının en az bir yatırım turuna katıldığının görüldüğünü ifade ederek “Gaming ve fintech yatırımlarını değerlendirdiğimizde, fintech’te tüm zamanların rekoru kırıldı. Yatırımcılar sadece fintech’lere 89 milyon dolar değerinde yatırım yaptı” dedi.

nın düştüğünü söyleyebiliriz” dedi.

“Girişimcilerin optimist realist olması gerekiyor”

TheLifeCo Kurucusu Ersin Pamuksüzer, “Melek yatırımcılık anlayışında mentörlük ön planda, yatırımcılık arka planda yer alıyor. Yatırımcı tarafında, yeni girişimler noktasında karşındaki girişimcinin kimliği önem kazanıyor. Benim anlayışıma göre girişimcilerin optimist realist olması gerekiyor. Ancak böyle girişimciler başarı sağlayabilir. Gereğinden fazla optimist olan birisi büyük bir ihtimalle batar. Girişimlerin zamanın ruhunu da takip edebilmesi gerekiyor. Tavsiyem fikirlerinden çok kendi mesleklerine saygıları olsun. Girişimciler ekosisteme daha fazla hâkim olarak melek yatırımcıları ikna edecek bir duruş sergilemeli” dedi.

“Kişilere yatırım yapıyoruz”

Arya Kadın Yatırım Platformu Kurucusu Ahu Büyükkuşoğlu Serter, “Melek yatırımcılıkta kişilere yatırım yapıyoruz. Ancak kurucuları destekleyen en önemli faktörün ekipler olduğunu görüyoruz. Sizi ileri taşıyan ve dikkat çeken bir kurucu, iş süreçlerindeki çok küçük noktalarda başarısızlık yaşayabiliyor. Birbirlerini tamamlayan ekiplerin olmasının değerli olduğunu düşünüyorum. Yatırımcı tarafında girişimcilerin performans odaklı, işine hâkim ve net olması bekleniyor. 5 dakikalık bir sunum olsa dahi işin özünün hızlı bir şekilde anlatılması oldukça önemli. Yatırım görüşmelerinde, girişimlerin potansiyel olarak sorulabilecek ba-

zı soruların altını doldurmasının temel nokta olduğunu ifade edebiliriz” dedi.

“İşbirliklerini büyütmeye çalışıyoruz”

Girişimci Kurumlar Platformu Başkanı Tuğrul Ağırbaş, “Kurumları, girişimci kurumlar haline getirmeye çalışıyoruz. Birbirimizden öğrenerek girişim ekosistemindeki iş birliklerini büyütmeye çalışıyoruz. Kurumdan çıkıp girişimci olunur mu? Kendi serüvenimde bu soruya cevap arayarak insanlara örnek olmak istiyorum. Herkes gerekli tecrübeleri kazandıktan sonra mentör ve yatırımcı oluyor. Farklı bir yola girerek girişimciliği test etmeye yöneldim” dedi.



Melek yatırımcılık hakkında...

Melek Yatırımcılık Yönetmeliği olarak bilinen “Bireysel Katılım Sermayesi Yönetmeliği” 15.02.2013 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Bireysel katılım yatırımcısı (“BKY”) nedir?

Birçok ülkede Business Angel, Angel Investor gibi isimlerle anılan ülkemizde de bir süredir Melek Yatırımcı olarak kullanılmaya başlanan bu tabir Yönetmeliğe Bireysel Katılım Yatırımcısı (BKY) olarak girmiştir. BKY, kişisel maddi varlıklarını ve tecrübelerini başlangıç aşamasındaki şirketlere aktaran gerçek kişilerdir. BKY’lerin yaptıkları yatırımlar, fonlar ya da stratejik ortaklarla kıyaslanınca düşük seviyelerde olup bu tip yatırımların amacı başlangıç aşamasındaki şirketin belli bir noktaya kadar ilerlemesini sağlamaktır.

Yönetmelik kapsamında sadece gerçek kişiler BKY olabilecek yani kurumlara BKY lisansı verilmeyecektir. Bu durumda Bireysel Katılım Yatırımcılığı

sisteminde dikkat edilecek ilk önemli nokta Lisanslı Yatırımcıların sadece gerçek kişiler olabileceği hususudur.

BKY olmanın şartları nelerdir?
BKY olabilmek için Hazine Müsteşarlığına başvurarak BKY Lisansı almak gereklidir.

BKY lisansının süresi ne kadar?
Başvurusu uygun görülen BKY’lere verilen lisans, lisansın Hazine Müsteşarlığı tarafından verildiği dokümanda belirtilen tarihten itibaren beş yıl için geçerlidir. Lisans Süresi BKY Ağları vasıtası ile 5'er yıllık sürelerle uzatılabilir.

En çok kaç şirkete yatırım yapılabilir?

Ortak BKY yatırımları hariç toplam Lisans dönemi olan 5 yıl içinde en çok 20 farklı anonim şirkete yapılan yatırımlar için devlet desteği sağlanmaktadır. Bu sayıdan fazla yapılan yatırımlar için herhangi bir devlet desteği sağlanmasa şu aşamada söz konusu değildir.

GoStudent, hibrit öğrenme stratejisini hayata geçiriyor

2020’de 150 milyar ABD doları değerindeki küresel çevrimiçi ders pazarının 2026’da 278 milyar ABD dolarına ulaşacağı tahmin ediliyor.

Avusturya merkezli EdTech şirketi Ave çevrimiçi eğitim platformu GoStudent, DACH bölgesinde özel eğitimde pazar lideri olan Studienkreis’i IK Partners’tan satın aldı.

Şirket, son 12 ayda İngiltere merkezli Seneca Learning, İspanya’da Tus Media Group ve Avusturya’da Fox Education dahil olmak üzere bir dizi stratejik satın alma gerçekleştirdi. Bu satın almalar, şirketin yapay zeka tabanlı öğrenim içeriğini genişletmesine, öğretmenlere, adreslenebilir pazara erişimi iyileştirmesine ve geliştirmesine, okullar ve aileler için iletişim çözümleri sunmasına olanak sağladı.

Studienkreis’in entegrasyonu ile şirket artık fiziki ders merkezinde öğrenmeyi veya grup sınıflarını tercih eden ai-



lelere hitap edebiliyor.

“Öğrenmenin geleceğinin hibrit olacağına inanıyoruz”

GoStudent’in CEO’su ve kurucu ortağı Felix Ohswald: “GoStudent’ta her ay 1,5 milyonun üzerinde çevrimiçi özel ders

rezervasyonu yapılıyor, ancak öğrenmenin geleceğinin hibrit olduğuna inanıyoruz. Çevrimiçi ve çevrimdışı birleşimi, ailelere maksimum değer katan ve rakipler arasında da fark yaratan çok kanallı bir model oluşturuyor. Bu satın almayla birlikte GoStudent, artık her öğrenci ve

bütçe için eksiksiz bir öğrenme çözümü sunuyor. Temel 1:1 çevrimiçi dersimize ek olarak, ücretsiz ürünlerden grup derslerine kadar her şeyi sunuyoruz. Gelecekteki büyümeyi körükleyecek ve aynı zamanda karlılığı artıracak olan bu kombinasyondur.” dedi.



Lorenz Haase

Studienkreis CEO’su Lorenz Haase: “GoStudent ile ilk görüşmemizden bu yana, iki şirketin de öğrenmenin geleceğinin hibrit olduğuna dair tutkulu inancı vardı ve teknolojinin bu model için kilit bir unsur olduğuna inanıyordu. GoStudent’ın çevrimiçi dünyadaki konumu, Studienkreis’in bölgedeki güçlü marka algısı ve fiziksel konumu birleşince, bireysel, dinamik öğrenme yolları oluşturmak için bir plan oluşturacak, böylece her öğrenci yalnızca notlarını yükseltmekle kalmayacak, aynı zamanda tam potansiyellerini ortaya çıkarabilecek” dedi.



İK, 2023'te nelere odaklanacak?

Gartner, İK liderlerinin bu günlerde değişimi daha iyi yönetmelerine ve liderlik yapmalarına yardımcı olmak için dünya genelinde 800'den fazla İK lideriyle bir anket gerçekleştirdi ve 2023 yılında İK için en önemli 5 önceliği belirledi.

İnsan Kaynakları liderleri, çok önemli bir dönüşüm sürecindedir. Pandemi ile başlayan süreç çalışma ortamı, iş yapış biçimleri ve çalışanların şirketlerden beklentileri ile ilgili önemli değişimlere neden oldu. Yetenek eksiklikleri, EYT sonra iş piyasası, sessiz istifalar konuşulurken İK'nın aynı zihniyetle yola devam etmesi mümkün değil.

İK liderlerinin bu günlerde değişimi daha iyi yönetmelerine ve liderlik yapmalarına yardımcı olmak için Gartner, dünya genelinde 800'den fazla İK lideriyle bir anket gerçekleştirdi ve 2023 yılında İK için en önemli 5 önceliği belirledi.

Listenin başında lider ve yönetici etkinliği yer alsa da birçok İK lideri değişim yönetimine, çalışan deneyimine, işe alıma ve işin geleceğine öncelik veriyor.

Lider ve yönetici etkinliği

Lider ve yöneticilerin etkinliğinin sağlanması, İK liderlerinin yüzde 60'ı için

bir öncelik. Katılımcıların yüzde 24'ü liderlik geliştirme yaklaşımlarının liderleri için geleceğine hazırlamadığını söylüyor. Günümüzün çalışma ortamı, liderlerin daha özgün, empatik ve uyumlu olmalarını gerektiriyor. Bu zorunluluk, yeni bir liderlik çağrısını temsil ediyor: "İnsan" liderliği. Bu kapsamda İK liderleri, liderlerde bağlılık, cesaret ve güven oluşturmaya çalışsa da "insan liderler" çok az. Liderlerin insan liderliğine olan ihtiyacı karşılamalarına ve onları işin geleceğine hazırlamalarına yardımcı olmak, insanîyetlerini tanımak ve bu duygusal engelleri doğrudan ele almakla mümkün olacak.

Organizasyonel tasarım ve değişim yönetimi

İK liderlerinin yüzde 53'ü için en önemli öncelik, organizasyonel tasarım ve değişim yönetimi. Katılımcıların yüzde 45'i çalışanların değişikliklerden yorulduğunu söylüyor. Dijital dönüşüm-

ler, ekonomik belirsizlikler ve siyasi gerilimler birçok değişime yol açtı. Ancak "değişim yorgunluğu" çalışanların değişime karşı daha dirençli hale gelmelerine neden oluyor. 2016 yılında Gartner İşgücü Değişimi Anketi, çalışanların yüzde 74'ünün kurumsal değişiklikleri desteklemek için iş davranışlarını değiştirmeye istekli olduğunu gösteriyordu. Bu oran, 2022'de yüzde 38'e düştü.

Çalışan deneyimi

Çalışan deneyimi, İK liderlerinin yüzde 47'si için en önemli öncelik. Katılımcıların yüzde 44'ü kuruluşlarının zorlayıcı kariyer yolları olmadığına inanıyor. Birçok İK lideri, çalışanların kariyerlerini geliştirmek için yapmaları gereken şirket içi hamleleri belirlemede zorlanıyor. Çalışanların kariyer tercihleri üzerine yakın tarihli bir Gartner anketinde, her 4 çalışandan sadece 1'i işletmelerindeki kariyerlerine güvendiğini dile getirdi. Yeni bir rol arayan 4 çalışandan 3'ü



farklı pozisyonlarla ilgileniyor. Mevcut beceriler geçerliliğini yitiriyor ve çalışanlar gelecekteki roller için hazır değil. İnsanlar işin hayatlarındaki rolünü yeniden düşünürken mevcut seçenekler çalışanların ihtiyaçlarını karşılamıyor.

İşe Alım

İK liderlerinin yüzde 46'sı için birinci öncelik, işe alım. Katılımcıların yüzde 36'sı ihtiyaç duydukları becerileri bulmak için kaynak bulma stratejilerinin yetersiz olduğunu söylüyor. Kuruluşların yüzde 50'si daha geniş makroekonomik koşullardan bağımsız olarak, yetenek rekabetinin önümüzdeki 6 ayda önemli ölçüde artmasını bekliyor. Bu durum, işe alma liderlerinin işe alma stratejilerini yeniden önceliklendirmesi, değişen pazarda çok sayıda senaryo plan-

laması yapması ve verileri kullanarak büyük bir güvenle kararlar alması gerektiği anlamına geliyor.

İşin geleceği

İşin geleceği, İK liderlerinin yüzde 42'si için en önemli öncelik. Katılımcıların yüzde 43'ü net bir iş stratejisi geleceğine sahip olmadıklarını söylüyor. İşin geleceği, uzak ve hibrit iş gücü ile eşanlamlı olmaya devam ediyor. Ancak bu değişim, birçok kuruluş için sismik bir değişiklik olsa da, denklemin yalnızca bir parçası. Gelecekteki yetenek ihtiyaçlarını öngören işgücü planlaması, geleceğin çalışma stratejisinin merkez üssü ve İK liderleri için en önemli öncelik. Ancak günümüzün iş gücü planlaması, gerçeklikten kopuk ve mevcut stratejiler yıkıcı durumlarla mücadelede etkisiz.

Ankete Katılan İş Arayan Sayısı
26.833

"Çalıştığımız şirketin size sunduğu yan haklar tatminkâr mı?" sorusuna "Hayır" cevabı veren çalışanların sektörel dağılımları

Sektör	Yüzde
Güvenlik	10,04
Gıda	9,36
Tekstil	4,66
Eğitim	4,32
Mağazacılık/Perakendecilik	3,50

"Çalıştığımız şirketin size sunduğu yan haklar tatminkâr mı?" sorusuna "Evet" cevabı veren çalışanların sektörel dağılımları

Sektör	Yüzde
Gıda	8,24
Güvenlik	8,08
Tekstil	4,86
Mağazacılık/Perakendecilik	4,78
Eğitim	4,71

"2023'te çalışanlarımız için yan haklar sağlayacak mısınız?" sorusuna "Evet" cevabı veren firmaların sektörel dağılımları

Sektör	Yüzde
Üretim/İmalat	15%
Gıda	10%
Elektrik ve Elektronik	7%
Otomotiv	5%
Tekstil	5%



Şirketler çalışanlarını mutlu etmek için kolları sıvıyor

Mavi yaka ve ara kademe pozisyonları dijital istihdam platformu Eleman.net, şirketler ve çalışanların katılımıyla gerçekleştirdiği yan haklar ve motivasyon çalışmalarını anketinin sonuçlarını açıkladı. 2023'de şirketler çalışan memnuniyetini artırmak için kolları sıvayacağını sinyali verdi.

Günümüzde çalışanların iş yeri tercihlerinde önemli yer tutan yan haklar ve motivasyon çalışmaları hakkında Eleman.net şirketler ve çalışanların katılımıyla bir anket gerçekleştirdi. Çalışanlara mevcut yan hakların tatmin edici olup olmadığı ve motivasyon çalışmalarının yeterli olup olmadığına dair sorular yöneltilirken şirketlere de 2023 yılında yeni yan haklar sağlayıp sağlamayacakları ve motivasyon çalışmalarının somut sonuçlarını görüp görmedikleri soruldu. Anket sonuçlarında tarafların cevapları zıtlık gösterirken, şirketler gelecek yıl sunacakları yeni yan haklara dair olumlu sinyal verdi.

Yan haklar için 2023'te yeni adımlar

Eleman.net, yan haklar konusunda çalışanlara "Çalıştığımız şirketin size sunduğu yan haklar tatminkâr mı?" sorusunu, şirketlere de "2023'te çalışanlarınız için yeni yan haklar sağlayacak mısı-

manız?" sorusunu yönlendirdi. Gıda, güvenlik, eğitim ve tekstil sektörlerinden firma ve çalışanların katıldığı ankette çalışanların yüzde 40'ı sunulan yan hakların tatmin edici olduğunu belirtirken yüzde 60'ı ise tatmin edici bulmadığını belirtti. Ankete katılan şirketlerin yüzde 75'i gelecek yıl çalışanlarına yeni yan haklar sunacağını belirtirken, yüzde 25'i ise yeni yan haklar sunmayacağını bildirdi. Şirketlerin çoğunun gelecek yıl yeni yan haklar tanıyacak olması çalışanlar için umut verici bir gelişme olarak dikkat çekiyor. Çalışan performansını yükselten yan hakların arasında sosyal güvenlik ve sağlık sigortası gibi yasalarca zorunlu tutulan hakların yanı sıra işsizlik sigortası, tıbbi izin, yemek ücreti, yol yardımı, ücretli tatil, hayat sigortası, çalışan indirimleri, hediye çekleri, doğum günü izni, şirket telefonu-aracı, eğitim ödenekleri gibi şirketlerin tercihine göre birçok yan hak bulunuyor.

Ekip ruhunun sürdürülebilmesi ve yüksek enerji ile çalışılması için şirketlerin son yıllarda motivasyon uygulamalarına eğilimi arttı. Bu noktada şirketler outdoor etkinlikler, online etkinlikler, takım oyunu etkinlikleri, sosyal sorumluluk etkinlikleri, seminerler, piknikler, atölyeler ya da kurumsal hediyeler gibi çeşitli motivasyon çalışmaları yapıyor. Düzenlediği ankette katılımcılara motivasyon sorularını da yönelten Eleman.net, çalışanlara "Şirketinizin sizi motive ettiğini düşünüyor musunuz?", şirketlere de "Çalışanlarınıza yönelik motivasyon çalışmalarının somut sonuçlarını görüyor musunuz?" sorularını yöneltti. Ankete katılan çalışanların yüzde 40'ı şirket çalışmalarını motive edici bulduklarını söylerken, yüzde 60'ı da motive etmediğini belirtti. Şirketlerin yüzde 80'i motivasyon çalışmalarının somut sonuçlarını gördüğünü belirtirken, yüzde 20'si de göremediğini belirtti.



Yolların yeni efendisi: Rolls-Royce Phantom Series II



Pantheon Grille'in üzerinde yer alan cilalı yatay çizgi daha belirgin hale getirildi. Farlarında, lazer kesim çerçeve kullanıldı ve etrafı tavanını kaplayan Starlight Headliner'a uyum sağlayan yıldız yansımaları ile bezenildi. Ghost'ta tanıtılan ve popüler hale getirilen bir özellik olan ızgaranın kendisi aydınlatıldı. Phantom Rolls-Royce imzası bulunan "RR" Badge of Honor ve Spirit of Ecstasy maskotu biraz daha belirgin hale getirildi. İç döşemesinde deri ve kumaş kullanıldı. Ön koltuklar markanın özel derisi ile kaplanırken arkada iki farklı dokulu kumaş tercih edildi. Zaten çok beğenilen iç döşemesine neredeyse dokunulmadı. Sadece direksiyon etrafı genişletilerek bağlantıların daha rahat olması sağlandı.

Rolls-Royce'un sekizinci jenerasyon kült modeli Phantom Series II, şifre kodları korunarak bilgi-eğlence uygulaması eşliğinde, müşteri isteklerine sadık kalınarak üretildi.



Otomobil dünyasına baş yapıtlar kazandıran Rolls-Royce, Phantom Series II ile ilk kez 1925 yılında üretilen kült modelini müşteri isteklerine göre tasarladı ve DNA kodlarının korunmasına özen gösterdi. Sekizinci nesil olarak üretilen model, bilgi ve eğlence sistemi ile yenilendi. Mühendislik ve ustalığı simgeleyen çizgileri ile şekillendi.

Rolls-Royce Phantom yaratılırken, müşteri istekleri doğrultusunda ikonik otomobilde büyük değişiklikler yapılmamasına dikkat edildi. Küçük tasarım dokunuşları, uyarlamalar yapıldı. Modelin farklılığı da böylece daha ortaya çıktı; değiştirilmesi gereken değil, kalıcı detaylar daha ön plana çıktı. Sonuç olarak iç dekorasyonda çok az değişiklik yapıldı.

Yan profili, kısa ön tekerlek çıkıntısı, uzun dingil mesafesi korundu. Siluet, Spirit of Ecstasy'den incelenen arka kuyruğa uzanan zarif ana hatlarına dokunulmadı. Ön çamurluktan başlayan "Bölünmüş kemer" çizgisi, arka kapıya doğru kıvrılarak, otomobilin uzun çizgi-aks oranlarını vurguluyor. Alttan oyulmuş 'waft çizgisi' güçlü bir gölge yaratarak markanın eşsiz 'Magic Carpet Ride-'Uçan Halı Sürüşünü' görsel olarak oluşturuyor



Louis Vuitton iki futbol devini buluşturdu

Fransız lüks moda markası Louis Vuitton, Cristiano Ronaldo ve Lionel Messi ile başlattığı yeni kampanyasını "Victory is a State of Mind"ı dünyaya tanıttı.

Moda devi Louis Vuitton, büyük ses getiren yeni kampanyasını "Victory is a State of Mind" da iki rakip futbol ikonu Lionel Messi ve Cristiano Ronaldo'yu, yeşil sahalardan uzaklaştırarak satrançta karşı karşıya getirdi. Kampanyanın fotoğrafları dünyanın en iyi moda ve portre sanatçısı Amerikalı Annie Leibovitz'in görsel ustalığına teslim edildi.

Marka FIFA ile 2010 yılından itibaren iş birliği içerisinde çalışmalar yürütüyor. Daha önce Pele, Maradona ve Zinedine Zidane ile yaptığı projenin devamı niteliğini taşıyor. İki futbol efsanesi, saha dışında Louis Vuitton Damier evrak çantasını sat-

ranç tahtası olarak kullandığı bir karşılaşma görselinde yer alıyor. Oyun kuruculukları ve kıvrak zekalarını, hamle takip etme üstünlüklerine bu sefer Louis Vuitton'un kareleri üzerinde devam ettiriyorlar.

Satranç tahtasında dizilim aslında rastgele değil, 2017 yılında Norveç'te düzenlenen, "büyük ustalar" olarak anılan Carlsen ve Nakamura'nın oyunundan kritik bir anı ifade ediyor. Hatırlatmakta fayda var, bu satranç oyunu berabere bitti. Messi ve Ronaldo arasında ki maç nasıl sonuçlanır bilinmez ama bu karşılaşmanın en büyük kazananı, isabetli seçimleriyle Fransız moda evi Louis Vuitton oldu.

Lewis Hamilton, Abu Dabi'de Grand Prix™ öncesi IWC butiğini ziyaret etti

IWC marka elçisi Lewis Hamilton, Abu Dabi'de düzenlenen Grand Prix™ öncesinde Dubai Mall'da bulunan IWC Schaffhausen butiğini ziyaret etti. Saat meraklısı yarışçı yaptığı iş birliğiyle tasarlanan ikonik yarış saatlerini inceledi.

Motor sporu tutkunlarının ve yarışçıların saatlere farklı bir tutkusuna sahiptir. Özellikle mekanik saat içerisinde yer alan birçok fonksiyonu olan mikro mekaniği tanımayı ve onun üzerine sohbetler etmeyi çok severler. Çünkü saate can veren mekanizmalar zanaatkarlığın yanı sıra, akıl oyunları ve tasarım incelikleri de içerir.

Mercedes-AMG PETRONAS Formula One™ takımı pilotu Lewis Hamilton hem bir saat tutkunu hem de IWC Schaffhausen'in marka yüzü olunca Abu Dabi'de düzenlenen yarış ön-

cesinde Dubai Mall'da yer alan butiğine uğradı. Hamilton'ı Dubai Mall'daki butikte IWC CEO'su Chris Grainger-Herr ve eski F1™ yıldızı ve marka elçisi David Coulthard karşıladı. Yedi kez F1 dünya şampiyonu olan efsanevi pilotu, butiğin giriş bölümünde 2021 sezonunda kullandığı Mercedes-AMG F1™ W12 E Performance bekliyordu. Otomobil butiğe kattığı güçlü tematik vurguyla yarış ve mühendisliğin altını çiziyor. Grup ardından "Mühendislik Duvarı" adı verilen bölümde IWC'nin uzun soluklu motor



sporları ortaklarıyla yaptığı çeşitli iş birliklerinin sonucunda tasarlanan bir dizi ikonik yarış saatini hayranlıkla inceledi. Bu saatlerin arasında bordo kadranıyla "Lewis Hamilton" Big Pilot's Watch Perpetual Calendar

Edition ve yılın başında Miami GP™'de beğeniye sunulan resmi takım saati Pilot's Watch Chronograph 41 Edition "Mercedes-AMG PETRONAS Formula One™ Team" de bulunuyor.

Ressam Mine Zabcı karma sergide yer alıyor

Artgalerim Karaköy de 17 Aralık'a kadar sürecek karma sergiye Mine Zabcı, anlık sanatın kendi felsefesi doğrultusunda oluşturduğu eserlerini sunuyor.



Mine Zabcı, spontane sanatın kendi felsefesi doğrultusunda yarattığı eserleri ile karma sergi "Senin Merkezin"de yer alıyor. Üç eseri ile katıldığı serginin sanat yönetmenliğini Özlem Alıcı üstlendi. Eserler 17 Aralık'a kadar Karaköy ArtGalerim'de görülebilecek. Sanatçı teknik

olarak sünger, spatula kullansa da daha çok elleriyle resim yapmayı tercih ediyor. Fakat kâğıt ve kalem kullanmanın farklı bir ruh olduğunu da inaniyor.

Londra'da üniversiteye koşulsuz kabul edilen Zabcı, Güzel Sanatlar eğitimi aldı. Yurt içi ve yurt dışında hem kişisel hem

karma sergilerde yer alarak, yaşamını artık her iki ülkede de sürdürmeye karar verdi. Türkiye'ye geldiğinde ilk sergisini, tamamıyla sanatçının İstanbul'dan ve şekillendirdiği duygularının yansımından doğan eserlerini kapsayan "Bana Ait Sen'ler adı altında açtı.



ARES

E-mobility atağında

Yönetim Kuruluna Alfredo Altavilla, Boris Collardi ve Marco Bizzarri'nin katıldığını açıklayan Ares, yenilikçi elektrikli ürün yelpazesinde, E-bisiklet, kick scooter, scooter, şehir arabası üretimlerine 2023 itibarıyla başlayacak.

Ares, benzersiz otomobil tasarımı, üretim ve satışını İtalya'nın merkezinde gerçekleştiriyor. Modena'da konuşlanan 23.000 m²lik alanından dünyaya karasör yapımında üst nesil ürünler satıyor. ARES'in CEO'su Dany Bahar, Dubai merkezli uzun süreli iş ortağı ve ARES İcra Kurulu Başkanı Waleed Al Ghafari ile birlikte ARES'i kurarak dünyanın ilk konsept karoser yapımı işini başka bir hizmet düzeyine taşıma fırsatını yakaladı.

Otomotiv hayallerini gerçekleştirmenin her aşaması ilk kez tek çatı altında, hızlı bir şekilde ve son derece yüksek bir kalite seviyesinde üretiliyor. Geleneksel İtalyan işçiliği değerlerini gelişmiş değerlerle birleştiren ARES, meraklılarının hayallerini ve vizyonlarını gerçekleştirerek başka bir yerde elde edilmesi imkânsız olan benzersiz araçlar yaratıyor. Böylece, tamamen kişiye özel bir ürün sunmayı amaçlayan ortak bir yaratıcı deneyim sunuyor. Özellikle firma

ve kişiselleştirme talebine yüksek kaliteli çözümler ile cevap veriyor. Ares yeni bir atılım ile firma yönetim kuruluna katılan otomotiv, finans ve lüks sektöründen üç yeni hissedarını açıkladı. Alfredo Altavilla, Boris Collardi ve Marco Bizzarri, her biri alanının en önemli isimlerinden. Zürich'de bulunan Ares Studio'da bir araya gelerek E-Mobility serisini ve orta-uzun vadeli strateji hedeflerini paylaştılar. Ares yenilikçi yapısı ile elektrikli ürün yelpazesinde

2023 yılından itibaren E-bisiklet, kick scooter, scooter, şehir arabası üretimlerine başlayacak. Markanın CEO'su Dany Bahar, yenilenen yönetim kurulundan ötürü çok memnuniyet duyduklarını ve meydana gelen gelişmelerden ötürü gelecekteki faaliyetlerini planlamak için çok önemli fırsat olduğuna değindi. Özellikle de inovatif Electromobility ürün yelpazesinde herkes için yenilikçi ürünler sunacaklarını sözlerine ekledi.



Montblanc'dan Elvis Presley koleksiyonu

Montblanc, Great Characters serisinde bir efsaneye daha yer veriyor. Özellikle Elvis'in kariyerindeki en önemli döneme odaklanan marka 1968'deki geniş konserinden ilham alarak bir özel edisyon yarattı. Sanatçının Las Vegas dönemi için Limited Edition 1935 ve "Aloha from Hawaii" 1 adet limitli olmak üzere 98 kalemden oluşuyor.

Montblanc, son Great Characters Edition ürününü, gösterişli kıyafetleri ve meşhur canlı şovları ile müzik kültürünü dünya çapında etkileyen Elvis Presley'in yaşamına ve geride bıraktıklarına adıyor. Seçkin malzemelerden yaratılan ve maharetli Montblanc ustalarının ellerinde büyük bir özenle şekillendirilen koleksiyon, özel olarak tasarlanan üç kalemden oluşuyor.

Valérie Messika'nın tasarımları Fransız yarış pilotu Romain Grosjean'ın yer aldığı kampanyada sunuldu. Yarış pistlerinden uzakta Messika'nın erkek koleksiyonun yeni tasarımlarını temsil eden Romain Grosjean, yetenekli Formula 1 yarışçısı ve sporcu olmasının yanı sıra, büyük bir zihinsel güce sahip kararlı bir kişilik. Bu güç, onun hem kariyerinde hem de özel hayatında her gün harekete geçmesini sağlıyor. Sınırları zorlamak, daha iyisini hedeflemek ve kendini yeniden yaratmak ise Grosjean ve Messika Maison'un ortak değerleri. Ünlü Fransız yarış pilotu Romain Grosjean ve markanın doğal uyumu yeni kampanyayı bambaşka bir boyuta taşıyor.

Messika'nın yeni yüzü Romain Grosjean

Valeire Messika, "Biz oldukça moda odaklı bir markayız, bu yüzden Romain'ı alışılmış sportif imajının dışına çıkarmak istedim." diye açıklıyor. Valérie Messika yeni koleksiyonunda şaşırtıcı, sıra dışı ve nüanslarla dolu üç yeni tarz ortaya koyuyor. My move, Move Titanium, Move Titanium Cord koleksiyonu Messika'nın sade ve alımlı mücevherleri ile birleşiyor.



Dağcılık, doğal alanlarda yapıldığı için, doğal yaşamın özellikleri ile insan hata ve eksiklerinden dolayı tehlike ve risk içerir. Bu nedenle, problem çözüme ve zorlukların üstesinden gelme becerilerinin üst düzeyde olması gerekir. Problem çözüme, etkinliğin gerektirdiği durumlara yönelik değişken teknik ve ortamlarda değişken karar verme, yargıda bulunma, grup içerisinde iş birliğini geliştirme ve iletişimidir. Zorlukların üstesinden gelme, zihinsel, sosyal, fiziksel ve bireysel risklere karşı yeterliği sinama yoluyla her bir etkinlikte yeni kazanımlar ve deneyimler elde edilir. Dağlarda hareket ederken çok dikkatli ve katı bir biçimde mantıklı olmak gerekir. Çünkü yaşamda sıfır risk ya da mutlak güvenlik yoktur. Spor ölümcül veya yaralanmalı riskler içerir.



The Peninsula Hotel Boğaz'da açılacak

Dünya çapındaki zarif, lüks otel portföyünün en yeni üyesi ve Türkiye'deki ilk oteli olan The Peninsula İstanbul, 14 Şubat 2023'te açılıyor. Lüks otel zinciri The Peninsula Hotels, Türkiye'de ki ilk otelini İstanbul Boğazı'nın kıyısında açacak. Tarihi Yarımada manzarası ile The Peninsula İstanbul, Doğu ve Batı'nın birleşme noktası 250 m Boğaz hattı boyunca uzanıyor. Çiçek bahçelerinin ortasında yer alan, renovasyon çalışmaları titizlikle tamamlanan dört binadan oluşuyor. Kullanılan tarihi binaların üçü, yapımı 1900'lü yılların başlarına uzanan koruma altındaki tarihi binalardan oluşuyor.

Prof. Dr.
Gıyasettin
DEMİRHAN
Hacettepe
Üniversitesi, Spor
Bilimleri Fakültesi



Dağcılık, doğanın zorluklarını keyifli bir macerayla öğrenme etkinliği sunuyor

Sınırları zorlayan ve kurallara sığmayan bir varlık olan insan gelişmiş beyni ve bunun işlevleri sayesinde geliştirdiği üstün bir merakla dünyayı ve evreni keşfetmek istemiş, keşfetmiş ve keşfetmeye de devam ediyor. İnsan, bu meraktan dolayı doğaya gider ve orada etkinlikler yapar. Etkinliklerin türü ne olursa olsun doğayla uyumlu yaşar, hareket ederken doğanın kurallarına uyar ve doğayı yaşar. Dağlarda insanlığın en çok ilgi duyduğu mekânların başında geliyor. Dağlarda etkinlik yapmak için dağ ortamını çok iyi bilmek gerekir. Bunların başında dağların jeolojisi, kar ve özellikleri, meteoroloji ve doğal çevre gelir. Bu konulardaki bilgi eksikliği başarısızlıklara neden olabileceği gibi dağlara da zarar verebilir. Doğada yapılan sportif etkinliklerinin başında dağcılık gelir. Dağcılık, uzun mesafeli yürüyüşleri ve tırmanmayı kapsayan, zirveyi hedeflemesinin yanında asıl hedefi dağı yaşamak olan, herhangi bir motor gücü yardımı olmadan yapılan spordur. Dağcılık, salt spor amaçlı yapılabildiği gibi yaygın olarak turizm etkinliği olarak da yapılır. Bu bağlamda dağ turizmi, dağlık alanlar ve dağlık alanlara ulaşmak da dâhil olmak üzere basit yürüyüşlerden zorlu dağ tırmanışlarına çok değişik etkinlikleri kapsayan turizm türüdür.

Diğer bir deyişle, doğada yaşamı sürdürme becerilerinden başlayarak, farklı zorluklar içeren maceralı etkinlik fırsatları ve benzersiz öğrenme yaşantıları sunan bir etkinliktir. Dağcılık, insana sonsuz keşif duygusu ve özgürlük sunar ancak bu kuralızsızlık anlamına gelmez. Bir zirveye tırmanmayı hedeflediğinizde doğayı, dağı bütünlüklü yaşamak olmalıdır. Temel amaç, mutlak, her koşulda zirveye ulaşmak değildir. Dağ her zaman oradadır, koşullar ise değişken. Dağcılığın başlangıç tarihi olarak 1786 yılı genel kabul görür. Bu yıl Michel Gabriel Paccard ve Jacques Balmat Fransız Alplerindeki Mont Blanc zirvesine tırmanmışlardır. Türkiye'de ise 1829 yılında F.V. Parrot Ağrı Dağı zirvesine ilk defa tırmanmıştır. Türk dağcılık tarihindeki ilk tırmanışı, Ali Vehbi Türküstün tarafından Mont Blanc'a yapıldığı bilinir. 1924 yılında ise Cemil Cahit Toydemir Erciyes zirvesine tırmanış yapmıştır.

Dağcılık, doğal alanlarda yapıldığı için, doğal yaşamın özellikleri ile insan hata ve eksiklerinden dolayı tehlike ve risk içerir. Bu nedenle, problem çözüme ve zorlukların üstesinden gelme becerilerinin üst düzeyde olması gerekir. Problem çözüme, etkinliğin gerektirdiği durumlara yönelik değişken teknik ve ortamlarda değişken karar verme, yargıda bulunma, grup içerisinde iş birliğini geliştirme ve iletişimidir. Zorlukların üstesinden gelme, zihinsel, sosyal, fiziksel ve bireysel risklere karşı yeterliği sinama yoluyla her bir etkinlikte yeni kazanımlar ve deneyimler elde edilir. Dağlarda hareket ederken çok dikkatli ve katı bir biçimde mantıklı olmak gerekir. Çünkü yaşamda sıfır risk ya da mutlak güvenlik yoktur. Spor ölümcül veya yaralanmalı riskler içerir.

Dağcılığa da riskle karşılaşılır. Bir tehlike her düzeyde bir risk sunar. Risk ve tehlikeleri en aza indirmek için doğayı önemsemek, dağcılığın gerektirdiği bilgi, beceri ve tutuma sahip olmak, her türlü hazırlığı yapmak, yeterli deneyime sahip olmak ve takım çalışmasını benimsemek gerekir. Tehlike ve risklerden kaçınarak keyifli etkinlikler yapmak için yeterli bilgi, beceri, tutum ve deneyimin yanında uygun malzeme, seyahat, yön bulma, kampçılık ve yiyecek-içecek bilgisine de sahip olmak gerekir. Çünkü temel nokta, doğada yaşamı sürdürme ve harekettir. Sonrasında yapacağınız etkinlik türünün bilgi, beceri ve tutumu gelir. Dağcılık başlığında bu türler; kaya tırmanışı ile kar-buz-alpin tırmanışlardır. Hangi tür etkinlik yaparsanız yapın temel tırmanış bilgilerine ihtiyacınız olur. Bunların başında ipler, düğümler, emniyet sistemleri ve iniş bilgileri yer alır. Kaya tırmanışının öğeleri; kaya tırmanma teknikleri, ara emniyet, lider tırmanış ve yapay tırmanıştır.

Kar, buz ve alpin tırmanış; karda seyahat ve tırmanış, buzul geçişleri ve çatlakları, buz tırmanışı ve Alpin-kış-ekspedisyona tırmanışlarını kapsar. İster kaya tırmanışı, ister kar-buz-Alpin tırmanış yapın, her ikisinde de acil durumlar ortaya çıkar. Dağcılık etkinlikleri de risk ve tehlike içerdiği için birçok zaman sorunlar çıkabilir. Bu tür durumlarda hareket tarzı etkili bir liderlik, sistematik güvenlik, ilkyardım bilgi ve becerisi ile arama ve kurtarma bilgi ve becerisi gerektirir. Ülkemizde dağcılık etkinlikleri yapılan başlıca dağlar; Ağrı dağı, Kaçkar dağları, Cilo dağları, Süphan dağı, Aladağlar, Uludağ, Karçal dağı, Bolkarlar, Dedegöl dağları, Ilgaz dağı, Erciyes dağı ve Hasan dağıdır. Ülkemiz, bir dağ ülkesidir. Sözü edilen dağların yanında yüzlerce dağ ve zirve bulunur. Ne tür bir etkinlik yapılacağına göre her bölgede tırmanış yapılacak bir dağ bulunabilir. Doğa size yarılmaz, dağlar da. Yeter ki, dağlara tırmanırken dağları yaşamayı ihmal etmeyin.

Saat Oscarları sahiplerini buldu; GPHG 2022

Her yıl heyecanla beklenen saat yarışması sonuçlandı. 22. kez düzenlenen GPHG 2022'de büyük ödül olan Altın İb्रे "Aiguille d'Or"un sahibi MB&F oldu. Birbirinden değerli saat modelleri sektöre yön veren ve katkı sağlayan kişilerden oluşan jüri tarafından uzun çalışmalar sonucunda belirlenerek, kategorilerine göre ödüle layık görüldü

Günay DEMİRBAĞ

Saat Oscarları olarak nitelendirilen yılın en önemli saat yarışması GPHG (Grand Prix D'Horlogerie De Geneve) 2022 sonuçlandı. Çağdaş saatçiliğin mükemmelliğini ve yaratıcılığını yükseltmek üzere 22. kez düzenlendi. Ayrıca bu yıl yenilik olarak Mekanik Masa Saati kategorisi de eklendi. Tüm elemelerden geçip 254 saat arasından finale kalan 90 adet model Cenevre'de sergilenmesinin yanı sıra dünya turuna çıkarak, Yeni Delhi, Kazablanka'da meraklılarıyla buluştu. Yarışma sonrasında da ilk kez New York'da görücüye çıkacak. GPHG'nin nefesler tutularak beklenen gecesinde en büyük ödül olan "Aiguille d'Or"un sahibi MB&F, LegacyMachine Sequential EVO oldu.

KADIN SAATI ÖDÜLÜ PARMIGIANI FLEURIER, TONDAPF AUTOMATIC



Daha küçük kasa boyutu ile karşımıza çıkan yeni Tonda PF Automatic 36mm çapa sahip. Markanın kendi atölyelerinde otomatik bir mekanizma ile donatıldı. Kendisini daha ince bir bilek için uygun bir formatta tanıtıyor.

KADIN KOMPLİKASYON SAAT ÖDÜLÜ HERMÈS, ARCEAULE TEMPS VOYAGEUR



Hermès Arceau, 38 mm çapında ve 4,4 mm kalınlığında çelik kasası içerisinde, dünya zamanını bileklere taşıyor. Özel geliştirilen mekanizması dairesel bir disk ve hareketli sayaç vasıtasıyla 24 saat dilimini yani "Travelling time"ı gösteriyor. Mekanizma 122 bileşenli modülden oluşuyor. Gerçek bir teknik ve estetik meydan okuma olan "Seyahat süresi" komplikasyonu, Hermès H1837 mekanik kendinden kurmalı mekanizmaya entegre edildi. Modeli deri kayışı eşlik ediyor. Kadranı ise mavi galvanik üzerine gravür çalışmaları ile desenlendirildi. 40 saat güç rezervi var. **Fiyatı: 21.010 CHF**

ERKEK SAATI ÖDÜLÜ ATELIER AKRIVIA, CHRONOMÈTRE CONTEMPORAIN II



İsviçre saatçiliğinin geleneksel yapısına inanan Akrovia, tasarımlarını da bu mottoya bağlı olarak yapıyor. Cenevre'de bulunan yüksek saatçilik markalarının izlerini takip ederek, kaliteli zaman makineleri üretmek için kuruldu. İsviçre saatçiliğinin günümüze kadar elde edilen kazanımlarını vizyonu ile ustaca birleştireniyor. 2018 yılında GPHG ödülünü ilk kez erkek saati kategorisinde Chronomètre Contemporain (RRCC I) modeli ile kazandı. Çağdaş süslemelerle ustaca kullanması saatlerin tasarımını farklı bir alana taşıyor. Örneğin kadran, yüksek kaliteli 19. yüzyıl cep saatlerinde

kullanılan standart malzeme olan grand feu emayeden yapılıyor. Bununla birlikte 1930'ların ve 1940'ların geleneksel "sektör" kadranına modern bir dokunuş getiren bir tasarıma da sahip.

Saatın arkasındaki boşluktan görülen RRCC02 mekanizmasının esrarengiz bir havası var. İlk bakışta selefinin aynı gibi görünse de farklı bir gerçeklik olduğu ortaya çıkıyor. Mekanik ve işlevlere sahip tamamen yeni bir yapı olan kalibre, ilk tasarımını yansıtmak için dikkatle tasarlandı. 50 adet limitli üretildi. Kendinden kurum mekanizmaya sahip ve platin kasası 38 mm çapında. 82 saat güç rezervi özelliği bulunuyor. **Fiyatı: 125.000 CHF**

İKONİK SAAT ÖDÜLÜ TAG HEUER, MONACO X GULF



TAG Heuer Monaco Gulf, ikonikleşen modeli ile ödüle layık görülmesi saat severleri hiç şaşırtmadı. Özellikle otomobiller ve saatler bir arada düşünüldüğünde her zaman ilk akla gelen tasarım oldu. Saatin kadranına odaklanan Gulf dokunuşları, Monaco'nun rafine estetiği ile birleşiyor. Gulf vurguları da zarif bir şekilde öne çıkarıldı. Yeni modelde ilk kez saat 3 konumunda yer alan dakika alt sayaçlarında üç renk ince çizgi uygulandı. Ayrıca Monaco Gulf'un kadrandaki bulunan logosu tamamen beyaz olarak kullanıldı. Opal güneş ışını deseni fırçalanmış kadran, saatin sportif görünümlerini bozmadan şıklık kazandırıyor. Porsche Gulf yarış arabalarındaki numaralardan bir esinlenme olarak saat 12 konumuna, rodyum kaplamalı "60" sayısı yerleştirildi. Özellikle Monaco Gulf sürümleri için tasarlanan tipik perfore görünümündeki kayışında değişiklik yapılarak farklı boyutlarda delikler uygulandı. 1970'lerde orijinal Monaco modellerine takılan tasarımın bir uzantısını yaşıyor. Böylece Special Edition saate,

geçmişe bir selam gönderme imkanı sağlıyor. 39 x 47,4 mm ölçülerinde çelik kasası, 100 metre su basıncına dayanıklı. **FİYATI: 7.250 CHF**

ERKEK KOMPLİKASYON SAAT ÖDÜLÜ HERMÈS, ARCEAULE TEMPS VOYAGEUR



Dünya saatlerini öğrenmenin farklı yollarını sunan Arceau, platin ve titanyumdan yapılmış 41 mm çapında kasaya sahip. Hermès için özel olarak geliştirilen benzersiz "Travelling Time" mekanizması, dairesel bir disk ve bir mobil sayaç aracılığıyla 24 saat dilimini ifade ediyor. Özel 122 bileşenli modül, 4,4 mm kalınlığında bir kasa içerisinde yer alıyor. "Seyahat süresi" komplikasyonu, tamamıyla teknik ve estetik alanlarda meydan okuma olarak nitelendiriliyor. Hermès H1837 mekanik kendinden kurmalı mekanizmaya entegre halde uygulandı. 40 saat güç rezervi ile çalışıyor ve kendinden kurum mekanizması bulunuyor. **Fiyatı: 26.850 CHF**

TOURBILLON SAAT ÖDÜLÜ H. MOSER & CIE, PIONEER CYLINDRICAL TOURBILLON SKELETON



"AIGUILLE D'OR" BÜYÜK İBRE ÖDÜLÜ MB&F, LEGACY MACHINE SEQUENTIAL EVO



Bağımsız saatçiler arasında başarılarına alıştığımız MB&F, yarışmaya Stephen McDonnell tarafından tasarlanan LM Sequential EVO ile katıldı. Mükemmel bir kronograf model. LM Sequential EVO, saniyelik büyük bir sayaç ve 30 dakikalık daha küçük bir sayaç içeren iki tam kronograf ekranına sahip. Kasanın ilgili taraflarındaki başlat/durdur ve sıfırlama düğmeleri kullanılarak birbirinden tamamen bağımsız olarak başlatılabilir, durdurulabilir ve sıfırlanabilir. Ancak bu kronograf, birden fazla zamanlama moduna izin veren devrim niteliğindeki "Twinverter" ikili anahtar sayesinde çok daha ilerisini ifade ediyor. Daha önce hiç görülmemiş bir kombinasyon ile kol saatini karşımıza çıkarıyor. Paslanmaz çelikten hafif ve titanyumdan daha dayanıklı olan zirkonyumdan yapılan EVO kasa, 80 metreye kadar su geçirmezlik, vidalı kurma kolu, entegre kauçuk kayış özelliklerine sahip. **Fiyatı: 172'000 CHF**

Fiyatı: 172'000 CHF



SIRADIŞI MEKANİK SAAT ÖDÜLÜ FERDINAND BERTHOUD FB 2RSM.2-1

Chronomètre FB RSM, 1768'de Ferdinand Berthoud tarafından geliştirilen H.M.8 olarak bilinen Marine Clock No. 8 deniz kronometrelerinden ruh kazandı. Patenti tourbillon 'sabit kuvvet' vererek enerjinin dağılımını sağlıyor. Bu alışılmadık saatin kadranı da farklı regülatör tipi uygulamaya sahip. Yani saat, dakika ve saniye göstergesi eş eksenli değil. Kadranı, denizde yapılan seyir esnasında ölçümleri ve zamanın okunmasını kolaylaştıran bir tasarım ortaya koyuyor. FB 2RSM.2-1 modeli 18 ayar pembe altından yapılmış yuvarlak bir kasaya ve siyah rodyum işlemeli dikey saten fırçalanmış yüzeye sahip. **Fiyatı: 270'000 CHF**

KRONOGRAF SAAT ÖDÜLÜ GRÖNEFELD 1941 GRÖNOGRAFF TANTALUM

Saat bilimi horoloji dünyasının usta kardeşleri Bart ve Tim Grönfeld, 1941 Grönografile Kronograf kategorisinde Grand Prix d'Horlogerie de Genève'in ödülünü kazandılar. Böylece GPHG'den aldıkları üçüncü ödülü atölyelerine götürdüler. 2014'te Tourbillon kategorisinde Parallax Tourbillon ve 2016'da 1941 Remontoire ile Erkek Saat Kategorisinde birinci olmuşlardı. Bart ve Tim Grönfeld, nam-ı diğer "The Horological Brothers", çeşitli komplikasyonlara sahip bir dizi farklı saat ürettiler, ancak 1941 Grönografların ilk kronografi. Grönfeld değerleriyle uyumlu olan bu yeni model, birçok dahiyane detayı bünyesinde barındırıyor. Mekanizması, kalibre G-04, sadece kaliteli malzemeleri kapsamakla kalmayıp aynı zamanda Grönfeld'in finisaj konusundaki 'tavizsiz' yaklaşımını destekleyen 408 parçadan oluşuyor. Kıvrımlı şekilli 1941 tantalum kasası 1941 Grönografla modeli ile geri döndü. Kasa çapı 40 mm ve elle kurum çalışan model 25 adetten oluşan sınırlı sayıda üretildi. Saatler, dakikalar, Lancette ibreleri ve yamuk indeksler ile merkez dışı bir kadranda gösteriliyor. Alev mavisini çelik ibrelerin de kullanılarak saatçilik geleneğinin izlerini yansıtıyorlar. **Fiyatı: 180'500 CHF**

H. Moser & Cie'den Pioneer Silindirik Tourbillon Skeleton markanın üç boyutlu model tasarımı alandaki uzmanlığını yansıtıyor. 12 atm su basıncına dayanıklılığı mekanizmasının komplike olmasına rağmen günlük hayatta da rahat kullanımını sağlıyor. Tamamen iskeletleştirilmiş mekanizma 34 mm çapındaki kasa içerisinde yer alıyor. Saat 6 konumunda silindirik denge yayı ile donatılmış bir dakikalık uçan tourbillonun "baletik dansını" rahatlıkla gözler önüne seriyor. Beyaz H. Moser & Cie. logosu Super-LumiNova® içeren seramik bazlı bir malzeme olan Globolight® kullanılarak oluşturulmuş böylece modele üç boyutlu görünüm kazandırdı. Pioneer Cylindrical Tourbillon Skeleton modelinde siyah timsah derisi kayışı sunuluyor ve çelik, kauçuk, tekstil veya kudu deri kayışı ile seçenekler bulunuyor. **Fiyatı: 79'000 CHF**

TAKVİM VE ASTRONOMİ SAATİ ÖDÜLÜ KRAYON, ANYWHERE



Güneşin doğduğu ve battığı zamanı ifade eden Anywhere, Krayon'un ikinci saatçilik eseri olarak karşımıza çıkıyor. Günün uzunluğunu ve güneşin doğup battığı saati göstererek tüm gün hareketlerini doğru zamanı ile söyleyebilme imkânını sağlıyor. Yeni çalışması ile marka bir kez daha saatçilikte bir ilke imza atıyor: Anywhere - zamanın Dünyaya ile olan ilişkimizi işaret ettiği yer olarak tasarlandı. 'Hiperkompplikasyon' olan Everywhere modelinin bir devamı olarak Dünya'nın herhangi bir yerinde gün batımı ve gün doğumu zamanını gösterebilen bir tasarım. Bu model 2018'de Grand Prix d'Horlogerie de Genève'de (GPHG) İnovasyon Ödülü'ne layık görüldü. Krayon's Anywhere, saatin kalbinde asılıymış gibi duran bir kadranın or-



Tudor Pelagos FXD modeli Fransız Donanması muharebe yüzücüleri ile birlikte geliştirildi. İhtiyaç duyulan özelliklere göre su altı navigasyonu için tasarlandı ve profesyonel kullanıma optimize edildi. Fransız Donanmasının Pelagos FXD modeli, daha fazla sağlamlık ve güvenilirlik için 42 mm titanyum kasanın ana gövdesine işlenmiş sabit kayış çubukları gibi TUDOR'da yeni olan birçok işlevsel özelliği içeriyor. 120 çentik ile dönebilen bezele sahip olması modelin önemli özelliklerinden biri diğeri. 60'tan O'a geriye doğru derecelendirilmiş çift yönlü, ISO 6425:2018 dalgıç saatleri standardına uymaz, bunun yerine savaş yüzücülerinin özelliklerinden biri olan "sualtı navigasyonu" olarak bilinen yöntemi uyguluyor. Estetik açıdan Pelagos FXD modeli, Fransız Donanması tarafından tarihsel olarak kullanılan TUDOR dalgıç saatlerinden ilham alındı. Rengi lacivert ve markanın zarif ışık koşullarında saatlerinin ışıltıya ulaşmasını artırmak için 1969 yılında tanıttığı Snowflake olarak bilinen karakteristik kare saat imlerine ve köşeli ibrelere sahip. 42 mm titanyum kasası 200 metreye kadar su geçirmez. Pelagos FXD'ye ayrıca kabartma motifli ve tokalı tek parça kauçuk kayışı ile sunuluyor. **Fiyatı: 3'700 CHF**

MÜCEVHERLİ SAAT ÖDÜLÜ BULGARI, SERPENTI MISTERIOSI HIGH JEWELLERY



Gizli saatleri uygulama konusunda uzman olan marka, sahip olduğu bilgi ve beceriyi genlerinden ediniyor. En küçük mekanik mekanizmalardan biri olan mikro kalibreli Piccolissimo ile güçlendirilen Serpenti Misteriosi, pembe altın bir kasanın içerisinde gizli saat olarak tasarlandı. Muhteşem işçiliğini İsviçre saatçilik uzmanlığıyla birleştiriyor. Yılan kıvraklığıyla bileği saran model, turkuaz uçlar, parlak kesim pırlantalar ve büyüleyici rubellit gözlerle süslenmiş.

Serpenti Misteriosi High Jewelry gizli saat mekanik üretim manuel kurmalı mikro hareketli, BVL 100, 12.30 mm çapında, 2.50 mm kalınlığında, 1.30 gr ağırlığında, 30 saatlik güç rezervi ve 21.600 vph (3 Hz) frekansta. 40 mm 18 kt pembe altın kasa ve turkuaz uçlu bilezik seti, pırlanta kesim pırlanta ve gözler için iki armut kesim rubellit, pavé set pırlanta kadrana. **Fiyatı: 246'000 CHF**

SANATSALEL İŞÇİLİĞİ ÖDÜLÜ VOUTILAINEN, JI-KU



Voutilainen, Ji-Ku modeli ile yüzlerce yıldır var olan bir zanaatı günümüze getiriyor. Japonya'nın en büyük cila sanatçılarından biri olan Tatsuo Kitamura, Japon geleneğinin zirvesinde yer alan eserleri yaratıyor. Saiei Makie ve Somata zaiku ile cilalama tekniklerinden yararlanan kadranın tamamlanması birkaç ay sürdü. Kinpun (altın tozu), Jyunkin-itakane (altın yaprak), Yakou-gai (büyük yeşil sarık kabuğu) ve Awabi-gai (Yeni Zelanda'dan deniz kulağı kabuğu) kullanılarak oluşturuldu. Kari Voutilainen'in, Japon geleneğini İsviçreli haute horlogerie modeline ustalıkla uyarlamasının eşsiz bir örneği. Doğru ve Batı'yı mükemmel bir uyum içinde birleştiren, mekanik ve görsel bir sanat eserini ifade ediyor. 1 adet limitli üretilen modelin platin kasanın çapı 39 mm. Deri kayış ile tasarımın bütünlüğü korunuyor. **Fiyatı: 365'000 CHF**

İLHAM VEREN SAAT ÖDÜLÜ SYLVAIN PINAUD, ORIGINE



Öncelikli amaç hassas bir uyum yaratmak olunca tüm parçanın grafik kompozisyonu, öne zarif bir şekilde yerleştirilmiş regülatör ile asimetrik tasarımını vurguluyor. Gümüş renkli kadrana, mükemmel okunabilirlik sunmak için kontrastlar ve kaplamalar üzerinde desenlere sahip. Zamanı anında ve doğru bir şekilde gösteren el yapımı pembe altın ibrelerin tasarımına özel bir özen gösterilmiş. Bu kreasyon aynı zamanda zarif neoklasik sadeliği ile ayırt edici bir şekilde öne çıkıyor. Saatin her bir parçası kasanın yuvarlak hatlarıyla uyum sağlarken, zarifçe kavisli kulplar klasik zarafeti somutlaştırıyor. Önemli bir tork sağlayan bir zemberekle bir araya getirilen mekanizma, 55 saatlik uzun bir güç rezervi boyunca istikrarlı çalışıyor. 40 mm çap-

lı gümüş kasa içerisindeki ana plaka ve köprüler Alman gümüşünden yapıldı. Elle kurum mekanizması bulunuyor. **Fiyatı: 73.200 CHF**

MEYDAN OKUYAN SAATLER ÖDÜLÜ M.A.D. EDITIONS, M.A.D.1 RED



Son 17 yıldır MB&F'nin kurucusu Maximilian Büsser, sıra dışı zaman makineleri yaratıyor. Ancak markanın sahibi Max ayrıca birkaç yıldır çığırın MB&F dokunuşuyla erişilebilir bir saat yapmak için çalışıyor. 2021'de piyasaya sürülen orijinal M.A.D.1 sadece MB&F'nin tedarikçileri "The Friends"e ve markanın kulübü olan "The Tribe" üyelerine öneriliyordu. Bununla birlikte, 2022'de daha geniş bir kitleye ulaşmak amacıyla M.A.D.1 RED çıkarıldı.

M.A.D.1 RED, aynı yenilikçi kasa yapısıyla orijinal M.A.D.1 ile aynı platform üzerine inşa edildi. Saat ve dakika için iki döner silindir içeren aynı yanal zaman göstergesine sahip. Tek yönlü sarı için seçilen ters çevrilip ve modifiye edilmiş Miyota mekanizması ile destekleniyor. **Fiyatı: 3.125 CHF**

KRONOMETRİ ÖDÜLÜ GRAND SEIKO, KODO CONSTANT-FORCE TOURBILLON



Grand Seiko Kodo Constant-Force Tourbillon, Grand Seiko'nun mekanik komplikasyon saati. Grand Seiko'nun mekanik saat yapıcılığı için benzeri ulaşılabiliyor. Tüm bu yenilikler benzersiz bir mekanizma olan Calibre 9ST1 yer alıyor. 48 saat boyunca test edilerek Grand Seiko Sabit Kuvvet Standardı olarak bilinen yeni bir doğruluk standardı belirliyor. Saat, iki mekanizmanın benzersiz hareketinden ve yaptığı ritmin sesinden esinlenilerek Kodo, Japonca'da 'kalp atışı' olarak adlandırıldı. Kasası hem Platinum 950 hem de Grand Seiko'nun Brilliant Hard Titanium'undan yapıldı. Kodo, yüz yıllar önce samuray zırhı yapmak için kullanılan "Himeji Kurozan derisi" adlı son derece dayanıklı bir malzemeden yapılmış özel olarak işlenmiş bir baldır kayışı ile sunuluyor. Ayrıca 10 bar su geçirmezlik sunuyor. Platin kasası 43.8 mm çapında. Elle kurum mekanizmaya sahip ve 20 adet limitli üretildi. **Fiyatı: 382.000 CHF**

CESARET ÖDÜLÜ BULGARI, OCTO FINISSIMO ULTRA 10TH ANNIVERSARY

Toplam 1.80 mm kalınlığa sahip Octo Finissimo Ultra, 21 Mart 2022'de açıklanan inceleme konusunda 8. dünya rekorunu temsil ediyor. Bu başarı, aşırı uçlarla oynayarak sınırların ötesine geçme arzusunun ifade ediyor. Kumlanmış titanyumdan monokromatik bir görünüme sahip olan saat, ultra ince kasasıyla sadece 1,50 mm kalınlığındaki entegre bilezik ile eşleşirken, kadrana mekanizmanın detaylarına daha yakından bakmaya davet ediyor. Benzersiz bir QR kodu gravürü, mekanik dünya ile dijital boyutun arasında köprü kurarak bir NFT'ye ve meta veriye bağlanmayı sağlıyor. Mekanik üretim ultra ince mekanizmalı, manuel kurmalı, regülatör göstergeli, BVL180 kalibreli, 28'800vph (4Hz) ve 50 saatlik güç rezervine sahip. Kumlanmış titanyumdan 40 mm kasa, 10 Parçadan oluşan sınırlı sayıda üretim ile sunuluyor. **Fiyatı: 427.000 CHF**



KÜÇÜK İBRE ÖDÜLÜ TRILOBE, NUIT FANTASTIQUE DUNE EDITION



Trilobe'un tasarımı minimalizmi destekliyor ve algılarla cesurca oynuyor. Zarif damarlı kadrana, simetrik şekillere meydan okuyarak, üçü sürekli rotasyonunda olan dört parçadan oluşur. Dakika ve saniyelerin iç içe geçmesi, saten cilalı ve parlatılmış kadrana sonsuzluk hissi yaratıyor. 1930'ların vintage şıklığı meraklıları için Dune edisyonu, gösterişli renk tonunun yeniden doğuşunu ifade ediyor. 5. sınıf titanyum kasa 40.5 mm çapında. 48 saat güç rezervi ve kendinden kurum mekanizmaya sahip. **Fiyatı: 9'800 CHF**

İNOVASYON ÖDÜLÜ VAN CLEEF & ARPELS, LADY ARPELS HEURES FLORALES CERISIER WATCH



Lady Arpels Heures Floraes Cerisiers saat, pembe altın, beyaz altın, beyaz ve sarı pırlantalar, pembe safir, beyaz sedef, minyatür boyama, saat ve yan dakika göstergesi için çiçek açma modülü ile donatılmış kendinden kurmalı mekanik mekanizmaya sahip. Maison, 1906'dan beri onu büyüleyen doğaya saygılarını sunmak için Carl Von Linné tarafından 1751 tarihli Philosophia Botanica kitabında geliştirilen çiçekli saat konseptinden (Horologium Florae) ilham aldı. İçinde, İsveçli botanikçi, çiçekleri zamanı göstermek için günün belirli anlarında açılıp kapanan çok çeşitli bitkilerden oluşan bir bahçe kadrana yer alıyor.

Üç boyutlu kadrana, 12 korolun açılıp kapanmasıyla zamanın geçişini şiirsel bir şekilde tasvir ediyor. Kadranı hayata geçirmek için, tamamen Cenevre'deki Les Ateliers Horlogers Van Cleef & Arpels ustaları tarafından geliştirilen modül yaklaşık 166 parçadan oluşuyor.

Bu bahçenin her bir yaprağı eklemli ve saat mekanizmasına bağlı, karmaşık bir montaj gerektiriyor.

Açılan çiçekler her geçen saat yeni bir kombinasyon oluşturması karmaşık mekanizmasının akıl oyunlarını ortaya koyuyor.

Pembe altın kasası 38 mm ve deri kayış ile sunuluyor. Kadran malzemesi olarak işçiliğini pekiştirici sedef seçildi. Kendinden kurum mekanizmaya sahip ve 36 saat güç rezervi ile çalışabiliyor. **Fiyatı: 247.000 CHF**

Coğrafi İşaret, yerel lezzetleri güvenli bir şekilde tatmamızı sağlıyor

Coğrafi İşaret, belirli bir coğrafi menşei olan ve bu menşeden kaynaklanan niteliklere veya üne sahip olan ürünlerde kullanılan bir işaret, isim veya sembol anlamına gelir. Bir Cİ etiketi coğrafi bir işareti temsil eder. Cİ etiketini elde etmek için hem ürün hem de kalitesi, coğrafi üretim yerine bağlı olmalıdır.

Coğrafi İşaret Hakları, tüm üçüncü kişilerin ve yetkisiz kullanıcıların veya üreticilerin yürürlükteki standartlara uymayan ürünlerde işaret kullanmasını engeller. Coğrafi işaret tescili ile kalitesi, gelenekselliği, yöreden elde edilen hammaddesi ile yerel niteliklere bağlı olarak belli bir üne kavuşmuş ürünlerin korunması sağlanır. Belirgin bir niteliği, ünü veya diğer özellikleri bakımından kökenin bulunduğu yöre, alan, bölge veya ülke ile özdeşleşmiş ürünü gösteren işarettir. 1883 yılında kabul edilen Paris Sözleşmesi, patentler, ticari markalar, endüstriyel tasarımlar, faydalı modeller, hizmet markaları, ticari unvanlar, coğrafi işaretler ve haksız rekabetin önlenmesi dâhil olmak üzere en geniş anlamıyla sınai mülkiyete uygulanıyor. Bu uluslararası anlaşma, yaratıcıların fikri eserlerinin diğer ülkelerde korunmasını sağlamalarına yardımcı olmak için atılan ilk büyük adımdır.

Coğrafi işaret ise tüketiciler için ürünün kaynağını, karakteristik özelliklerini ve ürünün söz konusu karakteristik özellikleri ile coğrafi alan arasındaki bağlantıyı gösteren ve garanti eden kalite işaretidir. Coğrafi işaretler, menşe adı ya da mahreç işareti olarak tescil edilir. Gıda, tarım, maden, el sanatları, sanayi ürünleri coğrafi işaret tesciline konu olabilir. Bir Cİ etiketinin sahibi, söz konusu belirli gösterge için standartlarda belirtilen tekniklerin veya prosedürlerin ayrımlarını kullanarak bir kişinin bir ürün yapmasını engelleme haklarını uygulayamaz.

Menşe adı ve Mahreç İşareti nedir?

Bir ürünün, tüm veya esas nitelikleri belirli bir coğrafi alana ait doğal ve beşeri unsurlardan kaynaklanıyorsa bu durumdaki coğrafi işaretlere "menşe adı" denir. Ürünün üretimi, işlenmesi ve diğer işlemlerinin tümünün belirlenen coğrafi alanın sınırları içinde gerçekleşmesi gerekmektedir. Bu çerçevede menşe adı olarak tescil edilen coğrafi işaretlerin kaynaklandıkları yöre ile bağları çok kuvvetlidir. Belirgin bir niteliği, ünü veya diğer özellikleri itibarıyla belirli bir coğrafi alan ile özdeşleşmiş olan; üretim, işleme ya da diğer işlemlerinden en az birinin belirlenmiş coğrafi alan içinde gerçekleşmesi gereken ürünlerin konu olduğu coğrafi işaretlere "mahreç işareti" denir. Hammaddesi veya üretim, işleme aşamalarından bir tanesi yörede gerçekleşen bir ürün mahreç işareti olarak tescillendiğinde diğer üretim ve işleme aşamaları kaynaklandığı yöre dışında da gerçekleştirilebilir.

"Coğrafi İşaret" ve "Geleneksel Ürün Adı" tescili tek bir üreticinin hakkını değil, tescil belgesindeki şartlara uygun üretim yapan ve pazarlayanların tümünün haklarını korur. Çünkü tescil, yöresel, bölgesel ve ülkesel genelliğe sahip olup sağladığı haklar belli kişi veya kişilere bağlanamaz. Coğrafi İşaret ve Geleneksel Ürün Adı tescile konu olan ürünün üretimi, kaynağı Gibi birtakım genel niteliklere bağlı özelliklerden ötürü belli bir üne kavuşmuş ürünlerin korunmasını sağlamaktadır. Örneğin incir için "Aydın İnciri", kayısı için "Malatya Kayısı", baklava için "Antep Baklavası" ibaresi belirli bir kalitenin işareti olarak ortaya çıkar. Tüketiciler söz konusu yöre adıyla satılan ürünleri o yöre adına duydukları güven nedeniyle, diğer yerlerde üretilenlere tercih edebilirler. Bu nedenle bir ürün için belirli bir kalite ve aitlik işareti haline gelmiş yer adlarının "Coğrafi İşaret" veya "Geleneksel Ürün Adı" olarak koruma altına alınmasında o yöre halkının menfaatlerinin korunması açısından büyük fayda vardır.

6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanununun 34 üncü maddesine göre;



AB kalite politikasının en iyi şekilde sunmaya devam etmesini sağlamak için, paydaşlardan politika hakkında geri bildirim toplamak için 4 Kasım 2019'dan 3 Şubat 2020'ye kadar çevrimiçi bir halkla istişare başlatıldı. Kilit bulgular arasında, yanıt verenlerin çoğunluğu, AB kalite programlarının üreticilere ve tüketicilere fayda sağladığı konusunda hemfikirlerdir. Olgulara dayalı 'özet' raporu, halkla istişareten alınan geri bildirimlere ilişkin ayrıntılı bir genel bakış sunuyor. Bugün biz tüketiciler, satın aldığımız malların menşei ve kalitesine çok dikkat ediyoruz. Cİ'ler bize bir Cİ etiketi taşıyan malların nerede (fiziksel konum) ve nasıl (üretim yöntemleri) üretildiği hakkında ayrıntılı bilgi sağlar. Bir Cİ etiketi, bir menşe garantisini ve belirli özellikler sunar. Satın aldığımız ürünlerin kalitesi, özellikleri ve menşei hakkında bize daha iyi fikir verir ve malların nasıl üretildiğini anlatır.



Coğrafi İşaretin avantajları neler?

1- Ekonomik büyümeyi artırır

Coğrafi işaretlerin korunması, imalatçıların ve üreticilerin genel ekonomik refahına yol açar. Ayrıca, Cİ etiketli ürünlerin pazarlanması ve tanıtımı, o bölgedeki ikincil ekonomik faaliyetleri geliştirmekte ve bu da bölgesel ekonomik kalkınmayı hızlandırır. Son olarak, coğrafi işaretlerin korunması, tüketicilerin zihninde ürünün olumlu bir imajını ve itibarını yaratır ve üreticileri teşvikler ve daha iyi yatırım getirisi ile ödüllendirir.

2- Cİ etiketlerinin izinsiz kullanımını engeller

Cİ etiketinin kayıtlı sahibi, Cİ bölgesine ait olmayan herhangi birinin Cİ etiketlerini kullanmasını engellemek

için tüm yasal haklara sahiptir. Sahipler ayrıca itibarlarının zarar görmemesi için yetkisiz kullanıma karşı yasal işlem başlatabilirler.

3- İş genişletir

Coğrafi işaret tescilinin temel amacı, belirli bir coğrafi bölgede üretilen belirli ürünler için koruma aramaktır, bu da pazarlamacıları işlerini küresel düzeyde genişletmeye teşvik eder ve motive eder. Ayrıca coğrafi işaretlerin korunması ihracatı artırmakta ve üreticilerin kendilerine iyi kazanç sağlamalarına yardımcı olur.

4- Turizmi artırır

Cİ etiketlerinin korunması, ürünler için küresel bir itibar oluşturur. Dün-

yanın dört bir yanındaki insanlar, farklı bölgelerden çeşitli Cİ ürünlerini fark eder ve bu bölgeleri ziyaret etmek ve bu tür ürünleri kullanmak için motive olurlar. Bu nedenle, o bölgenin turizm endüstrisinin büyümesine de yardımcı olur. Standardizasyon ve kalitede istikrar, destinasyon imajını güçlendirip markalaşmayı sağlar. Önemli bir tanıtım aracı rolünü üstlenir ve böylece turizmin gelişmesini de beraberinde getirir. Geleneksel üretimi teşvik eder. Ürüne katma değer katar. Bölgesel kalkınmaya destek olur. Kültürel değerlerin gelecek nesillere aktarılmasını sağlar. Gastronomi kültürünün korunmasını sağlar. Tüketiciciyi korur. Üreticiciyi korur. Ürünün fiyatını artırır.

Coğrafi işaretli ürünler güvenli, besleyici ve yüksek kaliteli olmasıyla ünlü

AB tarafından "Coğrafi İşaretler" (Cİ) olarak korunan tarımsal Cİ da ve içecek ürünleri, 74.76 milyar euro'luk bir satış değerini temsil ediyor. Bu miktarın beşte birinden fazlası AB dışındaki ihracatlardan kaynaklanıyor. Çalışma, korumalı bir isme sahip bir ürünün satış değerinin, sertifikasız benzer ürünlere göre ortalama olarak iki kat daha fazla olduğunu buldu. Avrupa yemekleri güvenli, besleyici ve yüksek kaliteli olmasıyla ünlüdür. Geleneksel üretim yöntemleri, AB'nin Gıda üretiminde sürdürülebilirlik için küresel standart olma hedefine de katkıda bulunur. AB kalite programları, belirli ürünlerin adlarını, coğrafi kökenleri ve bölgede yerleşik bilgi birikimi ile bağlantılı benzersiz özelliklerini tanıtmak için korumayı amaçlar. Bu ürün adları, AB fikri mülkiyet hakları sisteminin bir parçasıdır ve onları taklit ve kötüye kullanıma karşı yasal olarak korur.

Tarımsal gıda ürünleri ve şaraplar, Korumalı Menşe Markası (PDO) ve Korumalı Coğrafi İşaret (PGI) ve alkollü içkiler Cİ olarak korunur. AB ayrıca Garanti Edilen Geleneksel Spesiyalleri (TSG) koruyarak, belirli bir coğrafi alanla bağlantılı olmaksızın bir ürünün geleneksel yöntemini vurgular. TSG etiketli tarım ürünleri ve gıda maddelerinin satış değeri, 2.3 milyar euro'dur. Çalışma, 2017 yılı sonunda 28 AB üye devletinde korunan 3 bin 207 ürün adının tümünü temel aldı (2020 Mart sonu itibarıyla toplam korunan ad sayısı 3 bin 322'ye yükseldi). Korumalı bir isme sahip bir ürünün satış değerinin, sertifikasız benzer ürünlere göre ortalama olarak iki kat daha fazla olduğu sonucuna varıldı. Araştırmaya göre, bu ürünlerin yüksek kalitesi ve itibarı sayesinde pazarlama ve satışların artması ve tüketicilerin orijinal ürünü almak için ödemeye istekli olması üreticiler için açık bir ekonomik fayda sağlıyor.

Türk mutfağına değer katan yerel ürünlerin bilinirliği Coğrafi İşaret Tescili ile artıyor

Ertürk Görman/DÜNYA



Coğrafi işaretleri tanımlamadan ifade etmem gerekir ki, içinde yaşadığımız topraklarda bol bol yetişen doğanın bonkör davranarak bizlere bahsettiği ürünler ve bu ürünleri kullanarak, eşi benzeri olmayan malzemeler çıkarılması aslında coğrafi işaretli ürünler için ülkemizi şanslı ve avantajlı kılıyor. Avrupa, coğrafi işaretlerden yıllık 90 milyar dolarlık bir katma değer sağlıyor. Türkiye'nin potansiyelini hak ettiği noktaya gelmesi durumunda milyarlarca dolar katma değer yara-

tacağı bir kaçınılmazdır. Günün sonunda bu şans veya avantajı kullanarak, ekonomiye direkt veya dolaylı yoldan katkı sağmanın yolu üreticiciyi, endüstriyi, sektörü, mutfak emekçilerin hatta toplumun bütünü bilinçlendirecek, projeler ve tanıtımlar yapılmak zorundadır. Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT), Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO) ile birlikte düzenledikleri sempozyum ve sergiler ile etkinlikle gerçekleştirse de, gerek ulusal gerekse uluslararası düzeyde ülkemizin coğrafi işaret potansiyelini konusunda çalışmalarını artırma da henüz tam olarak bu konuda gelişimimiz yavaş gidiyor.

Bu konuda, itiraf etmek gerekir ki özellikle mutfak çalışanları ve yeme içme sektörü liderleri kendi ülkelerinde yetişen doğal zenginlikleri olan bu ürünleri menülerine taşıma konusunda yetersiz kalıyor.

Bunun en talihsiz örneği bazı işletmelerin hala güzelim Türk pidemize menülerinde yer verirken "Turkish Pizza" olarak yer vermesidir. Diğer yünden, Coğrafi İşaretli Ürünler Projesi'ni başlatarak Coğrafi İşaretler'i Türkiye'de ilk kez gündeme taşıyan Alman Firması olan Metro Türkiye olmuştur. Yaptıkları, Coğrafi İşaret Tescilli ve aday ürünlere sadece mağazalarında yer vermekle kalmıyor, Türk mutfağına

değer katan yerel ürünlerin korunması, geliştirilmesi, bilinirliğinin artması ve gelecek nesillerin de tadabilmesi için özellikle mutfak emekçileri şef arkadaşların bilinçlendirmek için workshoplar düzenliyor ve yerel ve Coğrafi İşaretli ürünlerin tescil edilmesinden ihracatına ve restoran menülerine dâhil edilmesine kadar tüm süreçlerini konusunda çalışmalar yapıyorlar. Günümüzde Finike Portakalından, Zile Pekmezine, Taşköprü Sarımsağından Bursa Bıçağına kadar sezonuna bağlı olarak 200'den fazla Gıda ve Gıda dışı Coğrafi İşaret Tescilli ve aday ürünü raflarında sunuyor.





Nureddin Nebati: Şirketlere EYT için KGF kredisi verilecek

Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, emeklilikte yaşa takılanlar (EYT) konusunda iş dünyasının kıdem tazminatı yükü için Kredi Garanti Fonu (KGF) kefaletli kredi çalışmasına başladığını duyurdu.

İş dünyasının beklediği EYT'li-lerin kıdem tazminatı ile ilgili finansman desteği ile ilgili çalışmalar başladı. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, yaptığı açıklamada, "Emeklilikte yaşa takılanlar (EYT) ile ilgili Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığımız tarafından çalışmalar yapılmaktadır. Bu çerçevede, işverenimizin karşılaştığı kıdem tazminatı yükünü, uygun finansman koşullarıyla Hazine Destekli KGF kefaleti ile karşılayabilecekleri bir kredi paketi konusunda Hazine ve Maliye Bakanlığımızca hazırlıklar başlatılmıştır" ifadelerini kullandı.

Hazine'nin dolar cinsi tahvilde ek satışı 2 milyar dolar

Hazine ve Maliye Bakanlığı Ocak 2028 vadeli tahvilin artırımında 2 milyar dolarlık ihraç gerçekleştirdi. Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre, kupon oranı yüzde 9,875 olan Ocak 2028 vadeli tahvilin yatırımcıya getirisi yüzde 9 oldu. Bu ihraçla birlikte, Ocak 2028 vadeli tahvilin toplam tutarı 3,5 milyar dolar oldu. Ocak 2028 vadeli tahvilin artırımına 150'ye yakın yatırımcı, artırım tutarının 2,5 katından fazla talep gösterdi. Tahvilin yüzde 55'i Orta Doğu, yüzde 22'si Birleşik Krallık, yüzde 13'ü ABD, yüzde 6'sı diğer ülkeler ve yüzde 4'ü Türkiye'deki yatırımcılara satıldı. Bu tahvil ihraçıyla birlikte 2022 yılında uluslararası sermaye piyasalarından toplam 11 milyar dolar tutarında finansman sağlandı.

Galatasaray yatırımcısının yüzü güldü

Galatasaray borsada kasım ayında yüzde 41,6 ile yatırımcısına en fazla kazandıran spor şirketi oldu. Şirketin hisse fiyatı geçen ay 7,72 lira ile 11 yılın en yüksek seviyesini gördü. Fenerbahçe ise aynı dönemde yatırımcısını üzdü

Spor Toto Süper Lig'de Galatasaray Sportif Sınai ve Ticari Yatırımlar AŞ, borsada kasım ayında yatırımcısına en fazla kazandıran spor şirketi oldu. Verilere göre, spor endeksi, kasımda yüzde 5,1 arttı. Merkez Bankası'nın faiz indirimi, mevduat ve faizlerin düşük olmasıyla birlikte kurun da hemen hemen yatay kalması yatırımcıların borsaya yönelmesine imkan sağlıyor. Yurt dışında Fed'in faiz artış temposunun yavaşlayacağı beklentisi, yurt içinde ise enflasyonda düşüş trendinin başlayacağı olması, borsaya yatırımcı ilgisinin artmasına destek verecek gelişmeler oldu. Spor hisselerinde de böylece yukarı yönlü bir seyrizlendi.

Dört büyüklerin toplam kazancı 399,5 milyon lira

Süper Lig'de ayrıca 14 hafta sonunda dört büyüklerin yayın gelirindeki toplam kazancı 399,5 milyon lira oldu. En fazla geliri 118 milyon 186 bin lirayla Galatasaray elde etti. Sarı-Kırmızılılar lige katılım bedeli olarak 33 milyon 416 bin lira, geride kalan yıllardaki 22 şampiyonluk sayesinde 62 milyon 920 bin lira ve ligdeki performansı ile 21 milyon 850 bin lirayı kasasına koydu. Fenerbahçe Futbol AŞ, lige katılım payının yanı sıra geçmiş şampiyonluklardan 54 milyon 340 bin lira ve lig performansından 23 milyon lira olmak üzere toplam 110 milyon 756 bin liralık kazanca ulaştı.

Süper Lig'de 16 şampiyonluğu bulunan Beşiktaş Futbol Yatırımları Sanayi ve Ticaret AŞ, bu



kaleminden 45 milyon 760 bin lira, ligdeki performansından da 18 milyon 400 bin lira kazanım sağladı. Son şampiyon Trabzonspor Sportif Yatırım ve Futbol İşletmeciliği Ticaret ise şampiyonlar payından 20 milyon 20 bin lira ve lig performansından 19 milyon 550 bin lira kazandı. Lige katılım payıyla birlikte bordo-mavililerin kasasına 72 milyon 986 bin liragirdi.

GS'nin hisse fiyatı 11 yılın en yüksek seviyesinde

Galatasaray borsada kasım ayında yüzde 41,6 ile yatırımcısına en fazla kazandıran spor şirketi oldu. Spor Toto Süper Lig'in 14. haftasında konuk olduğu Medipol Başakşehir'i 7-0 yenerek 2022 Dünya Kupası arasında ikinci sırada giren Galatasaray, deplasmanda son yıllardaki en başarılı performansını sergiliyor. Süper Lig'de bu sezon deplasmanda

çıktağı 8 maçın 5'ini kazanan Galatasaray, şimdiden geçen sezonun tamamından fazla galibiyete elde etti. Galatasaray'ın hisse fiyatı da geçen ay 7,72 lira ile 11 yılın en yüksek seviyesini gördü. Kasım ayında Trabzonspor'un hisseleri yüzde 12,1, Beşiktaş'ın hisseleri ise yüzde 2,8 artış kaydetti.

Fener yatırımcısını üzdü

Ligin zirvesindeki Fenerbahçe aynı başarıyı borsada sergileyemedi. Ekim ayında hisse fiyatı da 85,00 lirayla tarihi zirveyi gören Fenerbahçe'de geçen ay kar satışları görüldü. Fenerbahçe'nin hisseleri kasım ayında yüzde 13,2 azalış kaydetti. Fenerbahçe, Spor Toto Süper Lig'in 14. haftasında konuk ettiği Bitesen Giresunspor'a 2-1 yenilen Fenerbahçe, ligde 9 maç sonra mağlubiyet yaşamıştı. Spor şirketlerinin yıl başından bu yana sergiledikleri hisse performansına bakıldığında yatırımcısına en fazla yüzde 136,3 ile Fenerbahçe kazandırdı. Bu dönemde Galatasaray'ın hisseleri yüzde 132,6, Beşiktaş'ın hisseleri yüzde 43,6 arttı. Trabzonspor ise yatırımcısına yüzde 15,8 kaybettirdi.

Piyasa değerleri tarihi zirvede

Borsada işlem gören spor şirketleri arasında en fazla piyasa değerine Fenerbahçe sahip oldu. 8 milyar 185 milyon 646 bin lira ile tüm zamanların en yüksek piyasa değerine ulaşan Fenerbahçe, kasım ayını 6 milyar 587 milyon 119 bin lira piyasa değeriyle tamamladı. Galatasaray kasım ayını 4 milyar 82 milyon 400 bin lira piyasa değeriyle tarihi zirvede tamamladı.

ABD-Rusya-Türkiye ticari ilişkileri, TABA-AmCham ile ele alındı

Türk Amerikan İş Adamları Derneği'nin (TABA-AmCham) düzenlediği 'ABD'nin Rusya Yatırımları' panelinde; Türkiye, ABD ve Rusya'nın ticari ilişkileri masaya yatırıldı.

TABA-AmCham Başkanı Süleyman E. Sanlı, derneklerinin 422 üyesinin 2021'de toplamda 16,9 milyar dolar ciro yaptığını ve bunun 2,7 milyar dolarını ihraç ettiklerini hatırlattığı konuşmasında, ABD-Türkiye, ABD-Rusya ve Rusya-Türkiye arasındaki ticari ilişkileri değerlendirdi. Panelde öne çıkan görüşler kapsamında iş dünyasının dikkat etmesi gereken konular ise şöyle sıralandı:

"Günümüzde şirket yönetiminde günlük iş akışı ile jeopolitik analizin bütünselliği sağlanmak zorunda."

"Rusya'ya yaptırımlar konusunda vurgulandığı gibi ülkelerarası ilişkilerin şartları ile iş dünyasının gerçekleri çelişebiliyor."

"Diğertaraftan Batı, dünyamızın temel standartları, ilkeleri ve güvenliğini sağlamadan; ti-



caret, enerji, finans, iklim değişikliği, dijital dönüşüm ve sosyal ilerleme gibi her alanda ülkelerimiz, toplumlarımız ve dolayısıyla iş dünyamız zarar görür."

"Bu çerçevede iş insanlarımızın stratejik düşünmesi, şirketlerde kurumsal yönetiminin güçlenmesi, iş planlarında mevzuat uyumu, finansal saydamlık, yasal hesap verebilirlik gibi temel unsurların pekişmesi

elzemdir."

"ABD'ye yatırım yapacak veya ticareti geliştirecek şirketlerin mevcut bankacılık, yatırım, ürün ve hizmet standartlarına çok dikkat etmeleri, Rusya, İran gibi ülkelerle olası ilişkilerini saklamadan gerekli resmi danışmaları yapmaları ve tedbirleri önceden almaları faydalı olur."



Akçansa Genel Müdürlüğü görevine Vecih Yılmaz atandı

Sabancı Holding ve Heidelberg Materials ortak kuruluşu Akçansa'nın Genel Müdürlüğü görevine 1 Aralık 2022 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Vecih Yılmaz atandı. Sabancı Holding Yapı Malzemeleri Grubu ve Akçansa Yönetim Kurulu Başkanı Burak Orhun konuya ilişkin yaptığı açıklamada; "Vecih Yılmaz Genel Müdürlük görevini devralıyor. Kendisine başarılar diliyor, Akçansa'nın bu yeni dönemde de gelecek hedeflerine doğru sağlam şekilde yol almaya devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Dr. Nimet Elif ULUĞ



Eğitim böyle olmaz!

Dünya Ekonomik Forumu, İşlerin Geleceği Raporu, 2025 yılına kadar karmaşık problem çözme, eleştirel düşünme, yaratıcılık, inovasyon, analitik düşünme, insan yönetimi ve duygusal zekanın işyerinde gerekli olan en önemli beceriler arasında olacağını öne sürdü. Gerçi bu sosyal becerilerin önemi genellikle hafife alınır ama, bugünün dünyasında şirketler; insanların iş başında nasıl davranacaklarını, inisiyatif alma, etkili iletişim kurma ve dinleme gibi becerilerin önemini bilmelerini bekliyor. Çünkü, makineler giderek daha fazla insan işi yapıyor ve doğamızda var olan insani sosyal ve duygusal becerilerimiz geleceğin işyerlerinde geçerli para birimi haline gelecek gibi görünüyor. Eğer geleceğin dünyasında yer almak istiyorsak; duygusal zeka, empati, işbirliği ve sosyal farkındalık dahil tüm bu yeteneklerin geliştirebileceği bir eğitim sistemine geçmemiz gerekli. Öğrenmenin çok daha esnek hale geldiği ve her öğrencinin ihtiyaçlarına uyacak şekilde ilerlediği, daha kişiselleştirilmiş ve kendi kendine yönetilebilen bir öğrenme biçimine geçildi bile. Başarılı ve yetkin bir iş dünyasının yolu ise ülke yönetimlerinin insanlarına sunduğu eğitim anlayışlarıyla doğru orantılı.

Türk eğitim sisteminin kendi içinde pek çok sorunu var. İstikrarsızlık, öğretmen kalitesi, eğitim anlayışı ve eğitim programı, sınav odaklı ezberle dayalı eğitim, yetersiz atyapı ve donanım, öğretmen eğitimi ve işe alım prosedürleri, eğitime erişim, rehberlik, ideolojik yaklaşım, uzman denetiminden yararlanamama, finansman, eğitimde fırsat eşitliği gibi temel sorunlar sarmalında gitgide daha da çözülemez hale gelen eğitim sistemimizin Türk insanını geleceğin dünyasına taşıma kapasitesi çok zayıf. Türkiye'de hangi hükümet göreve gelsin, ideolojik yaklaşım, uzman denetimde eğitimde köklü değişiklikler yapmış ve eğitim yoluyla kendi görüşlerini topluma empoze etmeye çalışmıştır. Bu nedenle Türkiye'de hiçbir zaman partiler üstü bir eğitim politikası oluşturulamamış, eğitimde uygulamaya konan politikalar uzun süreli olmamış ve eğitim paydaşlarında sisteme karşı güvensizlik oluşmuştur. Aynı zamanda göreve gelen hükümetlerin Milli Eğitim Bakanlığı içerisinde kadrolaşma çabaları ve adam kayırmacılık da siyasetten kaynaklanan diğer sorunlardır. Ancak, artık eğitim sektörü 21. yüzyılın ruhuna uyumlanmalı ve geleceğin temel, talep gören becerilerini; geçmişte ne öğrettiğimizin ve nasıl öğrettiğimizin, önümüzdeki birkaç yıl içinde nasıl dönüşmek zorunda olduğunu acilen görmelidir. Türkiye'de eğitim - her seviyede - çocuklara değişen dünyamızda gelişmek için ihtiyaç duydukları becerileri öğretmek adına hızla evrilmelidir.

Örgün eğitim, ilk sanayi devrimi sırasında ortaya çıktı ve o zamandan beri eğitime genel yaklaşımımızın çok az değiştiğini söylemeliyiz. Dünyanın dört bir yanındaki sınıflarda ve konferans salonlarında, öğrenciler hala çoğunlukla öğreticilerine bakarak oturuyor ve ezberlemeleri beklenen içeriğin anlatıcısını dinliyorlar. Başka türlü bir öğrenme biçimi var mı? Ya da öğrenme nasıl olmalı ya da yakın gelecekte nasıl değişecek? Nasıl öğrettiğimizi ve öğrendiğimizi yeniden düşünmek zorunda mıyız?

İçinde yaşadığımız 4. Sanayi Devrimi'nde öğretmenlerin; öğrencileriyle olan ilişkileri de değişti. Parmaklarını dokundurduklarında ulaşabilecekleri zengin bilgilerle, günümüzde öğrenciler bağımsız olarak muazzam miktarda gerçek bilgiye ulaşabilecekleri araçlara sahipler. Bu ortamda, birçok öğrenci; baştan aşağıya bir sunum yöntemine daha az değer veriyor. Bunun yerine, öğretmenler artık daha çok 'doğru ve objektif kaynak göstericisi olmak' rolünü üstlenmeliler.

Microsoft tarafından yapılan bir araştırmaya göre, insanların artık yaklaşık sekiz saniyelik bir dikkat süresi var. (Bu bir akvaryum balığından daha az!) Gelecekte, daha fazla eğitimin lokma büyüklüğünde, atıştırılabilir içerik olarak verilmesi gerekecek. Kanada'daki araştırmacılar 2.000 katılımcıyla anket yaptı ve elektroensefalogramlar (EEG'ler) kullanılarak 112 kişinin beyin aktivitesini inceledi. Microsoft, 2000 yılından (veya mobil devrimin başladığı zamandan beri) ortalama dikkat süresinin 12 saniyeden sekiz saniyeye düştüğünü buldu.

Raporda, "Ağır çoklu ekran kullanıcıları, alakasız uyarıların filtrelemeyi zor buluyor - birden fazla medya akışıyla dikkatleri daha kolay dağılıyor" deniyor. Raporun olumlu yanı ise, mobil çağda çoklu görev yeteneğimizin büyük ölçüde geliştiğini söylüyor. Dikkat eğilimlerinde ciddi bir değişiklik var, açıkça görünüyor. 'Lokma büyüklüğünde öğrenme', çocuklara kısa, odaklanmış etkinliklerle belirli akademik becerileri öğretmeyi hedefliyor. Daha uzun odaklı çalışma sürelerini ve sınıfta geçirilen zamanı engelleyebilecek, öğrenci yaşam tarzlarının çağdaş taleplerini dikkate alır. Başka bir deyişle, öğrencilerin uzun sınıf derslerinde veya derslerde birdenbire yerine uygun, daha kısa aralıklarla birbirini üzerine inşa edilen gerçek becerileri öğrenmelerini sağlar. Ayrıca daha sürükleyici öğretmek ve öğrencileri bir konunun içine çekmek için sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik gibi yeni teknolojileri kullanmak gerekiyor.

Ezcümle hedefler büyük ama zaman dar. Geleceğe yaklaşırken uzaklaşmamak şart.



Bizzfood ile
*Tanışmaya
Hazır mısın?*

BIZZFOOD

ORGANİK TARIM ve GIDA ÜRÜNLERİ

Yepyeni bir anlayış,
yepyeni bir lezzet...



www.bizzfood.com

✉ satis@bizzfood.com

📷 [bizzfoodcom](https://www.instagram.com/bizzfoodcom)

