



TÜRKİYE YÜZYILI BAŞLADI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan 28 Mayıs'ta oyların yüzde 52.18'ini alarak yine kazandı. Yeni hükümetin acil gündemi ekonomik sorunların çözümü.



Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Haziran 2023

Sayı 282

Ekovitrin²³.yıl

FİYATI:45 TL



Otomerkezi.net CEO'su
MUHAMMED ALİ KARAKAŞ:

ÖZEL
RÖPORTAJ

“TÜRKİYE'NİN
EN GENİŞ
2. EL AĞINI
YÖNETİYORUZ”

EN KÂRLI YATIRIM
OTOMOBİL



MiniLED teknolojisinin inanılmaz renk oyunları
ve çarpıcı renkleri sizleri bekliyor!

 Skytech

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ

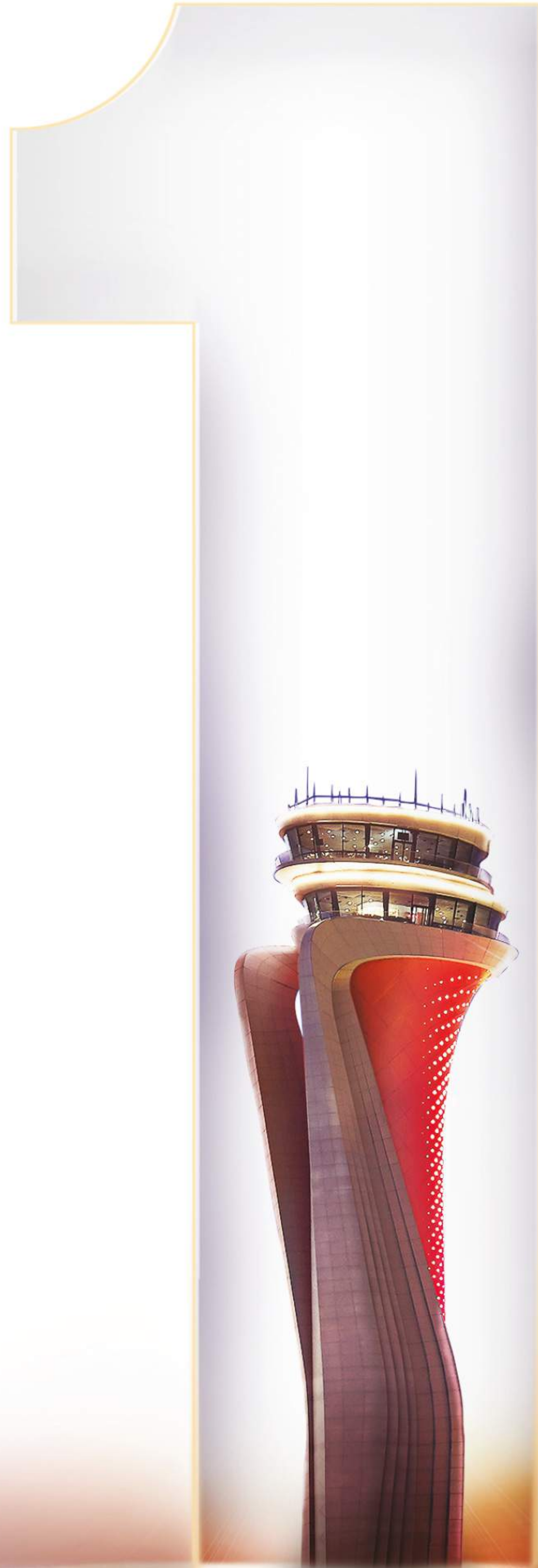
HAZİRAN 2023

MODEM KODU 192639

SAYI 282

~~ADAY GÖSTERİLEN~~ ~~ÖNERİLEN~~ KAZANAN

Condé Nast okuyucularına bizi
dünyanın en iyi havalimanı seçtikleri için teşekkür ederiz.



Istanbul Airport



Payten

Payment Gateway



Ödemeleri Yönetmenin En Kolay Yolu

E-ticaret firmalarının, finans kuruluşlarının, pazaryerlerinin yanı sıra B2B ve/veya B2C ticaret yapan, online ya da çağrı merkezi üzerinden ödeme alan tüm işletmelerin ilk tercihi, modüler ve özelleştirilebilir ödeme geçidi.

Akıllı İşlem Yönlendirme

Kart Saklama

B2B Tahsilat Yönetimi

Mutabakat Çözümü

Kapalı Devre Cüzdan

Linkle Ödeme ve QR Kod İle Ödeme

Çoklu Ödeme (Parçalı Ödeme)

Pazaryeri Çözümü

Alışveriş Kredisi ile Ödeme Yöntemleri

Alternatif Ödeme Yöntemleri

Yurt Dışı Ödeme Yöntemleri

Software only POS

Secure IVR

Gelişmiş Anti-Fraud Çözümü

Ödeme Danışmanlığı

Payten Olağanüstü Durum Merkezi (ODM)

7/24 Canlı Destek

Hemen başla



paytenpaymentgateway.com



Payten

İMTİYAZ SAHİBİ

License Holder
ULUŞLARARASI YENİ HABER AJANSI UHA A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

BAŞKAN YARDIMCISI

Vice Chairman
ŞEREF ÖZATA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Editor In Chief
ŞEREF ÖZATA

YAYIN KURULU ÜYELERİ

Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
ŞEREF ÖZATA
BİLAL KOÇAK

YAYIN DANIŞMANI

Publication Consultant
SEDAT YILMAZ

HABER MERKEZİ

News Center
ALİ KARABAŞ

MALİ İŞLER SORUMLUSU

Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

RUSYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ

Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of The Hungary
FADIL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Romania
DR. DÜRSÜN ALTINIŞIK - TEL: +40213237200

AZERBAJCAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +9941124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMIN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR

Contributors

PROF.DR. HÜSEYİN SELİMLER, PROF. DR. ENİN
BAYUGURLU, PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK, DR. BEYHAN
YASLIDAĞ, AHMET NEDİM ERDEMİR, TUBA SARAÇOĞLU,
AV. AHMET BURAK YALÇIN, NESLİHAN MALTEPE, ALİ
ÇOŞKUN, TUMAY MERCAN, EDA KARADAĞ, YUNUŞ KAYA,
HARUN REŞİT TIGLİ, AYŞEM ULUSOY, MUAMMER UNLU,
MEHMET REİS, İŞLAY REİS YORGUN, UĞURCAN KAYA,
DR. ŞABAN ONUR VİGA

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisers
Av. VEYSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

YÖNETİM YERİ

Headquarters
FABRİKALAR CAD. NO:1 BEŞYOL-FLORYA/İSTANBUL
TEL: (0212) 426 88 00 (PBX)
FAX: (0212) 426 88 09

İNTERNET ADRESİ

Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAİL ADRESİ

e-Mail
info@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT

Printing And Skin
İHLAS MATBAACILIK
TEL: (0212) 545 30 14
www.ihlasmatbaacilik.com

DAĞITIM

DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.

Ekovitrin dergisinde yayınlanan her türlü yazı ve haber kaynak belirtilmeden kullanılamaz. Başka kaynak veya gazeteden alıntı yazarlar ve dergi yazarlarına ait yazılardan dolayı Ekovitrin dergisi sorumlu tutulamaz.

editör



Şeref ÖZATA

serefozata@ekovitrin.com

Güven ve İstikrar

Değerli Ekovitrin okuyucuları, 14 Mayıs'ta yapılan milletvekili ve Cumhurbaşkanlığı seçimi Türkiye'nin yeni yüzyıl tercihinin oylandığı tarihi bir dönemeçti. 4 adayın katıldığı Cumhurbaşkanlığı seçimi, adayların yüzde 50+1 çoğunluğu alamaması sonucu 28 Mayıs'ta 2'nci tur olarak tekrarlandı.

2'nci turda sandık sonuçlarına göre Recep Tayyip Erdoğan toplam oyların yüzde 52.18'ini, Kemal Kılıçdaroğlu ise yüzde 47.82'sini aldı. Recep Tayyip Erdoğan kazanan aday olarak yeniden Cumhurbaşkanı oldu. Sayın Cumhurbaşkanımızı tebrik ediyor, hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. Değerli dostlar, dünyanın neresinde olursanız olun, insanlar güven ve istikrarlı ülkelerde yaşamak ister. Dünyaya bakın, nerede güven ve istikrar varsa o ülkelerde yaşamak için insanlar bir çıkış yolu arar. Bugün Dünyanın neresine giderseniz gidin her yerde binlerce Türk vatandaşına rastlamak mümkün. ABD'nin müdahil olduğu dünya ülkelerinde güven ve istikrar olmadığı için büyük göçler yaşanıyor. Çevremize bir bakın, Suriye, Irak, Lübnan, Afganistan hatta Pakistan'dan insanlar gruplar halinde kaçarak sığınacak ülke arıyor. Suriye'deki iç savaş bu ülkedeki insanları, Türkiye, Avrupa, Ürdün ve Mısır'a göçe zorladı. Ülkemizde seçim atmosferinde en çok gündeme gelen konu mülteciler olmuştur. Millet ittifakını oluşturan partiler, söz birliği etmişçesine sığınmacılar için "amasız, acımasız, güç kullanarak ülkeden gönderilmesi" üzerine bir propaganda yaptı. Adeta bir kaos ortamı oluşturmaya yönelik eylemler yapıldı.

TÜRKİYE YÜZYILINDA YENİ HAMLELER

Ülkede 13 milyon Suriyeli yaşadığı yalanına baş vuruldu... Oysa ülkemizde, resmi verilere göre; kaçak, sığınmacı ya da yasal yollarla gelen toplam yabancı sayısı 5 milyon 74 bin 908 kişi. Bunlar içinde Suriyeli sığınmacıların sayısı ile 3 milyon 381 bin 429 kişi... Bunların içinde 90 bini Türkmen soydaşlarımız. Türkiye'de kimlik verilen ve oy kullanan Suriyeli sayısı ise 133 bin 500 kişi civarında. Suriyeli sığınmacılar için Kuzey Suriye'de hükümetin Katar devletiyle ortaklaşa bir proje yapıyor. Bu konutlar bittiğinde Suriyeli sığınmacılar için "onurlu güvenli dönüş" projesi bir yıl içinde tamamlanacak.

28 Mayıs'ta yapılan 2'nci tur Cumhurbaşkanlığı seçiminde insanlarımız "güven ve istikrar" için oy kullandı. Türkiye'de güven ve istikrarın bozulması için iç ve dış mihraklar; 15 Temmuz'dan bu yana, darbe dahil her yol denediler. Ekonomik, sosyal, kültürel saldırılar karşısında AK Parti hükümeti zaman zaman zor durumlara düşmesine rağmen, "taviz" vermeden direndi. Halk 28 Mayıs'ta, istikrar ve güven isteğini sandığa yansıttı. Şimdi öncelikle ekonomik sorunların çözümü, iş ve dış siyasette tavizsiz bir politikanın izlenmesi gerekiyor. ABD Başkanı Kutlama mesajının ardından Türkiye ye F16'ların satılması onayı için Türkiye'nin İsveç'in NATO üyeliğini onaylama şartı olduğunu açıkladı. Oysa İsveç yıllardır Türkiye'den kaçan teröristlerin bulunduğu, kullandığı bir ülke. ABD'nin bu isteği ve şartı bile önümüzdeki yılların çok çetin geçeceği işareti gibi. Türkiye, Suriye de, Libya da, Mavi Vatan savunmasında, Kuzey Irak da tavizsiz politikasını sürdürmek zorunda.

EN KÂRLI YATIRIM ARAÇLARI

Ekonomik sorunlar ise işin başka bir boyutu... Ekonomide bozulan dengelerin düzelmesi, borsa ve para piyasalarında istikrarın sağlanması, döviz fiyatlarındaki yükselişin durdurulması, faizlerin makul seviyelerde tutulması, iç pazarda tüketim mallarında vurgun peşinde koşan, keyfi zamlarla insanların dengesini bozan kurum, kuruluş ve araçlarla acımasız bir mücadele gerekiyor. Yeni hükümetin işbaşı yapmasından sonra ekonomide acil bekleyen sorunları Ekovitrin olarak Haziran sayısında ele aldık. Türkiye'de insanlar enflasyona karşı varlıklarını koruyabilmek için arsa, konut ve otomobile yöneliyor. En kârlı yatırımlar arasında otomobilin ön plana çıktığını gördük. Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş röportajıyla sektörün ikinci el araç satışlarındaki tercihlerini kapak konusuna taşıdık. Bu sayımızda genel seçimlerin ardından, "Türkiye Yüzyılı başladı" başlığı altında ülkenin acil çözüm bekleyen ekonomik sorunlarıyla ilgili kapsamlı bir dosya hazırladık. Haziran sayımızda, enerji, tarım, yeşil ekonomi, savunma sanayi yatırımları, ihracat ve para politikalarıyla ilgili haber-analizlere yer verdik. 2023 Türkiye genel seçim sonuçlarının ülkemize hayırlı uğurlu olması diliyorum. Sağlıkla kalın...

paraf.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog



Paraf Güzellikler Dünyası



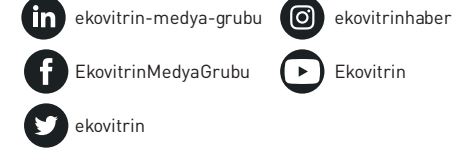
HAZİRAN 2023

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

Daha fazla ve detaylı bilgi için aşağıdaki sosyal medya hesaplarını takip edebilirsiniz.



TÜRKİYE YÜZYILI BAŞLADI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 20 yıllık eser ve hizmet siyasetinin sembolü ve vizyonu olan Türkiye Yüzyılı start aldı.



30 FİNANS DİJİTAL TÜRK LİRASI KULLANIM İÇİN GÜN SAYIYOR

TCMB Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu dijital paraya geçiş altyapısını oluşturdu.



70 RÖPORTAJ Prof. Dr. Doğan Aydal: "SU KAYNAKLARIMIZ TÜRKİYE'NİN BEKA KONUSU"



76 LOJİSTİK PROJE TAŞIMACILIĞI KALKINMANIN TEMELİ

ANALİZ

40

Prof. Dr. Hüseyin SELİMLER

Seçim Sonrası Ekonomik Gelişmeler Ve Beklentiler

26

Eda KARADAĞ

Yılı Yarıladık...

MAKALE

32

Dr. Cüneyd Ebrar LEVENT

Borsaya Yeni Katılan Küçük Yatırımcılar Neden Kaybediyor?

22

Tümay MERCAN

Farklılaşan Fark Edilir

64

Ahmet Nedim ERDEMİR

Kurumsal Başarı İçin Yönetişim

68

Av. Ahmet Burak YALÇIN

Yeni Mâlikin İhtiyacı Nedeniyle Tahliye Davası

www.ekovitrin.com



48 KAPAK

Muhammed Ali Karakaş Otomerkezi.net CEO'su

Türkiye ikinci el otomobil pazarında ekosistemi dönüştürecek bir süreci başlattıklarını belirten Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "Ülkenin en geniş 2. el ağını yönetiyoruz" dedi.



GELECEĞİN HAVALİMANI, ŞİMDİ

8 ülkede işlettiğimiz 15 havalimanında bugüne kadar 1,2 milyar yolcuya hizmet verdik. Dünya dönüşüyor, biz de edindiğimiz birikimle değişime öncülük ediyoruz. İnovasyona dayalı, sürdürülebilir, yolcu deneyimine odaklanan geleceğin havalimanlarını bugünden tasarlıyoruz.

tavhavalimanlari.com.tr

[f](#) [@](#) [t](#) [in](#) [v](#) /tavairports

TAV
Havalimanları

GÜDÜMLÜ MINİ FÜZE GÖK ALP DRONE İLE ATEŞLENDİ

Lazer güdümlü mini füze METE'nin seri üretimine başlamak için son aşamaya gelindi. Roketsan'ın önemli bir konsepti olarak öne çıkan lazer güdümlü mini füze METE, PAVO Group tarafından geliştirilen Gök Alp Drone sistemi ile ateşlendi. Hafifliği ve küçük boyutu ile mini İnsansız Hava Araçları (İHA), İnsansız Kara Araçları (İKA) ve İnsansız Deniz Araçları (İDA) ve kara araçlarının kulelerine entegre edilebilecek şekilde tasarlanan METE, tek personel tarafından bomba-atar ile de kullanılabilir. PAVO Group Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Alper Özbilen, "Test atışları başarıyla sürüyor. Özellikle küçük çaplı drone sistemlerinin bu tarzda mühimmatları kullanırken yaşadığı sarsılma ve irtifa kaybetme sorununu ortadan kaldıran Gök Alp Drone sistemi ile yurtdışı pazarında etkin rol oynayacağız" dedi.



TEKNOPARK İSTANBUL PATENTLERİYLE ZİRVEDE

Teknopark İstanbul, Türkiye'de en fazla patentli start-up firmasına ev sahipliği yapan teknopark olarak 77 patentli start-up ile bu yıl üçüncü kez birinci oldu. Teknopark İstanbul, 2021'de 68, 2020'de ise 52 firma sayısı ile yine birinci olmuştu. Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu, "Firmalarımızın patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescili gibi başvuru ücretlerini büyüterek desteklemeye devam ediyoruz. Firmalarımızın geliştirdikleri ve koruma altına aldıkları teknolojileri lisanslama yoluyla başka firmalara transfer etmeleri için de çalışmalar yürütmekteyiz" dedi.



DOĞANLAR MOBİLYA'DA YENİ BAŞKAN İSMAİL DOĞAN

Doğanlar Mobilya Grubu'nda yeni Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğan oldu. Daha önce şirketin CEO'su olan İsmail Doğan, kurulduğu günden beri Doğanlar Mobilya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı olan Davut Doğan'dan bayrağı devraldı. Doğanlar Mobilya Grubu Onursal Başkanı Davut Doğan, "İsmail Doğan bayrağı daha da yukarılara taşıyacaktır. Görevimi gönül rahatlığıyla kendisine devrediyorum" derken İsmail Doğan da, onursal başkanları Davut Doğan'ın işaret ettiği yolda bayrağı daha yukarı taşıma hedefiyle çalışacaklarını söyledi.



Doğanlar Mobilya Grubu
Onursal Başkanı
Davut Doğan



Doğanlar Mobilya Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı
İsmail Doğan

 **TÜMOSAN**

YERLİ ÜRÜNLERİMİZLE

ÜLKE EKONOMİSİNE KATMA DEĞER SAĞLAMAYA
DEVAM EDİYORUZ

8+8 TRANSMİSYON

5200S SERİSİ

55 HP / 65 HP



TÜRKİYE EKONOMİSİ İLK ÇEYREKTE %4 BÜYÜDÜ

Türkiye ekonomisi ihracat yönlü strateji, üretim ve istihdamı destekleyen politikalarla büyümesini sürdürdü. Deprem ve seçim öncesi kamu yatırımlarının artması ve enflasyon ortamında tüketicilerin taleplerini öne çekmesinin etkisiyle ilk çeyrekte büyüme yüzde 4 ile beklentilerin üzerinde gerçekleşti. Ekonomistlerin beklentisi yılın ilk çeyreğinde büyümenin yüzde 3,2 - 3,9 olması yönündeydi. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre yerleşik hane halklarının nihai tüketim harcamaları yılın birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 16,2 arttı. Devletin nihai tüketim

harcamaları yüzde 5,3, gayrisafi sabit sermaye oluşumu ise yüzde 4,9 yükseliş kaydetti. İlk çeyrekte ihracattaki daralma dikkat çekerken, sektörel olarak bakıldığında tarım ve sanayideki gerileme de öne çıktı. İnşaat sektörü ise yüzde 5,1'lik büyüme ile 5 yılın en iyi performansını sergiledi. Hazine ve Maliye Bakanı Nureddin Nebati, "Türkiye ekonomisi 2023 yılının ilk çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre reel yüzde 4,0 büyüme kaydetmiştir. Böylece ülkemiz, verisi açıklanan AB ve OECD ülkeleri arasında yılın ilk çeyreğinde yıllık bazda en yüksek büyüyen ikinci ülke olmayı başarmıştır" dedi.



TRT'NİN YENİ DİJİTAL PLATFORMU: TABİİ

Yüksek kaliteli yapımlar ve benzersiz hikâyeleri Türkiye'den dünyaya taşımaya hedefleyen ve 7 Mayıs itibarıyla yayın hayatına başlayan TRT'nin yeni dijital platformu TRT Tabii, farklı programlarıyla ayrışıyor. İlk etapta öncelikle 25 ülkede ve 5 dilde erişilebilen TRT Tabii, seslendirme seçenekleriyle, Türkçe, İngilizce, İspanyolca, Arapça ve Urduca yayın

yapıyor. Platforma erişim akıllı telefon, tablet, televizyon ve bilgisayar gibi birçok farklı cihazdan sağlanabiliyor. "www.tabii.com" adresinden ulaşılabilen TRT Tabii, ilk etapta Türkiye'deki kullanıcılara ücretsiz izleme imkânı sağlıyor. Dijital platformda aksiyondan komediye, tarihi dramadan animasyona kadar birçok içerik izleyiciyle buluşuyor.

"BİZİ BİRLEŞTİREN NEDİR?"

TRT Genel Müdürü Prof. Dr. Mehmet Zahid Sobacı'nın gayretleri ve "Bizi birleştiren nedir?" sloganıyla yola çıkan Tabii, Türkiye'nin hikâyelerini ve sesini dünyaya duyurmayı amaçlıyor. Yine TRT Tabii'de hedef, yüksek kaliteli yapımlar dendiğinde akla ilk gelen dijital platform olmak. Tabii'nin yazılımı ve teknik altyapısı, tamamı Türk mühendislerden oluşan TRT ekibi tarafından hazırlandı.

Zamanı ve mekanı aşan hikayesiyle "Rumi", gelişen Türk havacılığının isimsiz kahramanlarını anlatan "Hür", oklarıyla düşmanlarına karşı amansız bir mücadele veren gençlerin maceralarını anlatan "Tozkoparan" TRT Tabii yapımlardan bazıları. Tabii'de 19 benzersiz hikâye daha yer alıyor. Bu yapımlar şu şekilde sıralanıyor: #Adalet, Akif, Aşkımlar Yeter, Dayton, Hay Sultan, Kızılalma Bir Fetih Öyküsü, Koyu Beyaz, Küçük Dahi İbn-i Sina, Modern Doğu Masalları, Organizasyon Bizim İşimiz, Son Gün, Yangın Günleri Independenta, Yardımcı Oyuncu, Ünversdeli, Eyvah Ramazan Bey, Bilt More Oteli Cinayeti, Metamorfoz, Serhat, Şanzelize Düğün Salonu, Şebeke, Derin Mor, Kapı, Mahsusa, Yeşil Deniz Milenyum, Bozkır Arslanı Celaleddin.



TRT Genel Müdürü Prof. Dr. Mehmet Zahid Sobacı Tabii'deki hedefi, yüksek nitelikli ve kaliteli yapımlar olarak açıkladı.

SUPPORT THE ENERGY
WITH ENERGY
ENERGY



DELICIOUS
TASTE





Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, 85'inci kuruluş yıldönümünde finans dünyasında oyun kurucu konumuna yükseldiklerini söyledi.

HALKBANK 85. KURULUŞ YIL DÖNÜMÜNÜ KUTLUYOR

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, Halkbank ve Halk Sandıkları Kanunu ile 23 Mayıs 1938 tarihinde kurulan Halkbank'ın Türkiye ile büyümeye devam ettiğini, hedeflerinin Türkiye Yüzyılı'nda ülkenin kalkınmasına güçlü katkı sunmak olduğunu söyledi.

Esnaf, sanatkâr ve küçük meslek sahiplerine uygun koşullarda kaynak aktarmak amacıyla "Halkbank ve Halk Sandıkları Kanunu" ile 23 Mayıs 1938 tarihinde faaliyetlerine başlayan Halkbank, 85. kuruluş yıldönümünde yurtiçi ve yurtdışındaki hizmet birimi sayısı 1.166'ya, çalışan sayısı ise; 27 bine ulaştı.

Yeniliklerin sayısını her geçen gün arttırdıklarını belirten Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Bankamız, yapay zekâ, nesnelere interneti, blok zinciri, büyük veri analizi gibi yenilikçi teknolojilerle hizmetlerini geliştiriyor. Metaverse evreninde şube çalışmalarını yürüterek etkinlik merkezi açan ilk Türk bankası olduk. 85'inci kuruluş yılında bankamızın teknolojiyle hızla değişen finans dünyasında oyun kurucu konumuna yükseldiğine tanıklık ediyoruz" dedi.

EKONOMİYE GÜÇ KATIYORUZ

Halkbank ile beraber, tüm kamu bankalarının ülkemizin reel sektörünü güçlendiren önemli bir misyona sahip olduğunu vurgulayan Osman Arslan, "Halkbank bugün Türkiye ekonomisinin önde gelen güçlü bankalarından biri haline geldiyse buradaki en önemli pay, kurulduğumuz günden itibaren üretime dayalı ekonomik kalkınmaya destek vermiş olmamızdır" ifadesini kullandı. Bugün yüzde 21'lik pazar paylarıyla Türkiye'nin lider KOBİ bankası olarak

hizmet vermeye devam ettiklerini belirten Osman Arslan, "Bankamız, dünden bugüne Türkiye'nin girişimcilerinin, yatırımcılarının, esnafının, KOBİ'sinin gerek iyi gerekse kötü gününde yanında olmuştur" dedi. Banka olarak 190 bin kadına ulaştıklarını ve 41 milyar TL finansal kaynak sağladıklarını dile getiren Arslan, sundukları kredi seçenekleriyle ihracatı desteklerken; yerli üreticiyi her zaman el üstünde tutarak yeni yatırımları teşvik ettiklerini kaydetti. Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Yeni nesil bankacılık ekosisteminin

güçlü markalarından biri olarak farklılaşma yolunda kadın ve genç girişimcilerin desteklenmesi, yerel ekonomi için değer katma ve iklim değişikliğiyle mücadelede konularına odaklandık" dedi.

AKTİF BÜYÜKLÜK 1,6 TRİLYON TL

Halkbank olarak önceliklerinin iktisadi faaliyetlerin sağlıklı şekilde sürdürülmesini sağlamak olduğunu vurgulayan Osman Arslan, Halkbank'ın güncel finansal göstergelerini açıklarken, "Aktif büyüklüğümüz yılın ilk çeyreğinde geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 68 artışla 1,6 trilyon TL'ye yükseldi. Bu dönemde nakdi kredilerimiz 1 trilyon TL'hin üzerine çıkarken; gayri nakdi kredileri de içeren toplam kredilerimiz yüzde 69 artışla 1,4 trilyon TL seviyesine ulaştı. KOBİ kredilerini de içeren ticari kredilerimizi geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 75 artırarak 868 milyar TL'ye ulaştırdık. Ticari nitelikli kredilerimizin yüzde 58'ini KOBİ'lere aktardık. KOBİ kredileri alanında yüzde 21'lik pazar payımız ile liderliğimizi sürdürüyoruz" bilgisini verdi.

Halkbank'ın gelişen ve ekonomik olarak büyüyen Türkiye'ye her alanda destek sunmaya devam edeceğini belirten Osman Arslan, "Halkbank olarak hedefimiz, Türkiye Yüzyılı'nda ülkemizin büyüme hedeflerine güçlü katkı sunmak. 85. yaşımızda ekonomiye değer katarken; spordan sanata toplumsal hayatın her alanında var olmak" şeklinde konuştu.





KONUTUN MARKASI

Bizim için konut üretmek, yaşamlara yön veren büyük bir sorumluluk.
Yeni konut projelerimizin yanı sıra ticarete yön verecek
Artas Ticaret ve Sanayi Merkezi projemizle sorumluluğumuz şimdi
çok daha büyük. Konutun ve ticaretin markası olarak her alanda
farkımızı yaşatmaya devam ediyoruz.
45 yıldır olduğu gibi...



AVRUPA KONUTLARI ÇAMLIYADI



AVRUPA KONUTLARI SAKLIYADI



AVRUPA KONUTLARI ESENTEPE



AVRUPA KONUTLARI YENİMAHALLE



AVRUPA RESIDENCE YAMANEVLER



AVRUPA KONUTLARI ATA



ARTAS TİCARET ve SANAYİ MERKEZİ

444 38 25
artasgrubu.com

f @ / ArtasGrubu





Uçak üretim anlaşması TUSAŞ Genel Müdürü Temel Kotil ile THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat tarafından imzalandı.

TUSAŞ, THY'YE YERLİ SİVİL UÇAK ÜRETECEK

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAŞ), Türk Hava Yolları'na (THY) pilot eğitimlerinde kullanmak amacıyla yerli ve milli uçak üretecek. İlk 20 uçaklık anlaşma taraflar tarafından imzalandı. Böylece TUSAŞ savunmadan sonra sivil havacılık sektörüne de girmiş oldu.

Yapılan anlaşma kapsamında Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAŞ), Türk Hava Yolları'na (THY) pilot eğitimleri için milli uçak üretecek. İlk etapta 20 uçak ilk kez sivil havacılık sektörüne giren TUSAŞ tarafından THY'ye teslim edilecek.

THY'nin yüzde 100 iştiraki Türk Hava Yolları Uçuş Eğitim ve Havalimanı İşletme AŞ (TAFANA-Turkish Airlines Flight Academy) ile TUSAŞ arasında 20 adet tek motorlu pilot eğitim uçağı üretilmesi için yapılan anlaşmanın imza töreni THY Genel Müdürlük Binası'nda gerçekleştirildi.

Anlaşmaya göre, 2026 ve 2027 yıllarında 10+10 (opsiyonlu) olacak şekilde 20 adet uçağın satın alınması ve uçakların mevcut verimliliği aynı şekilde karşılaması durumunda sonraki yıllarda uçak alımına devam edilerek TAFANA filosunun tamamen yerli ve milli uçaklarla değiştirilmesi hedefleniyor.

DİŞA BAĞIMLILIK AZALYOR

TUSAŞ Genel Müdürü Temel Kotil, kendilerinin savunma şirketi olduğunu belirterek, "KAAN başta olmak üzere Hürjet, Hürkuş, Anka-3, Anka-2, Aksungur ve Anka, Gökbey, Atak helikopterimiz ve uydumuzla birlikte biz aslında bir hava savunma şirketiyiz. Ancak bu imza çok değerli. Çünkü şimdi sivile ayak basmış olduk" dedi. Edindikleri tecrübelerin ardından sivil pilotları yetiştirmek amacıyla Turkish

Airlines Flight Academy (TAFANA) ile güçlerini birleştirdiklerini belirten Temel Kotil, "THY'nin pilot eğitimlerini karşılayacak, muadillerine göre üstün performans ve uçuş kalitesine sahip, bu yetkinliklerde en son teknoloji aviyonik sistemlerle donatılmış, uzun ömürlü eğitim uçaklarını yerli ve milli imkanlarımızla tesislerimizde üreteceğiz. Uçakların THY envanterine katılması ile birlikte bu hususta da dışa bağımlılığımızı önemli ölçüde azaltmış olacağız. Bugün Türk havacılığını her alanda dünya ile yarışır hale getirmek için var gücümüzle çalışıyoruz" diye konuştu.

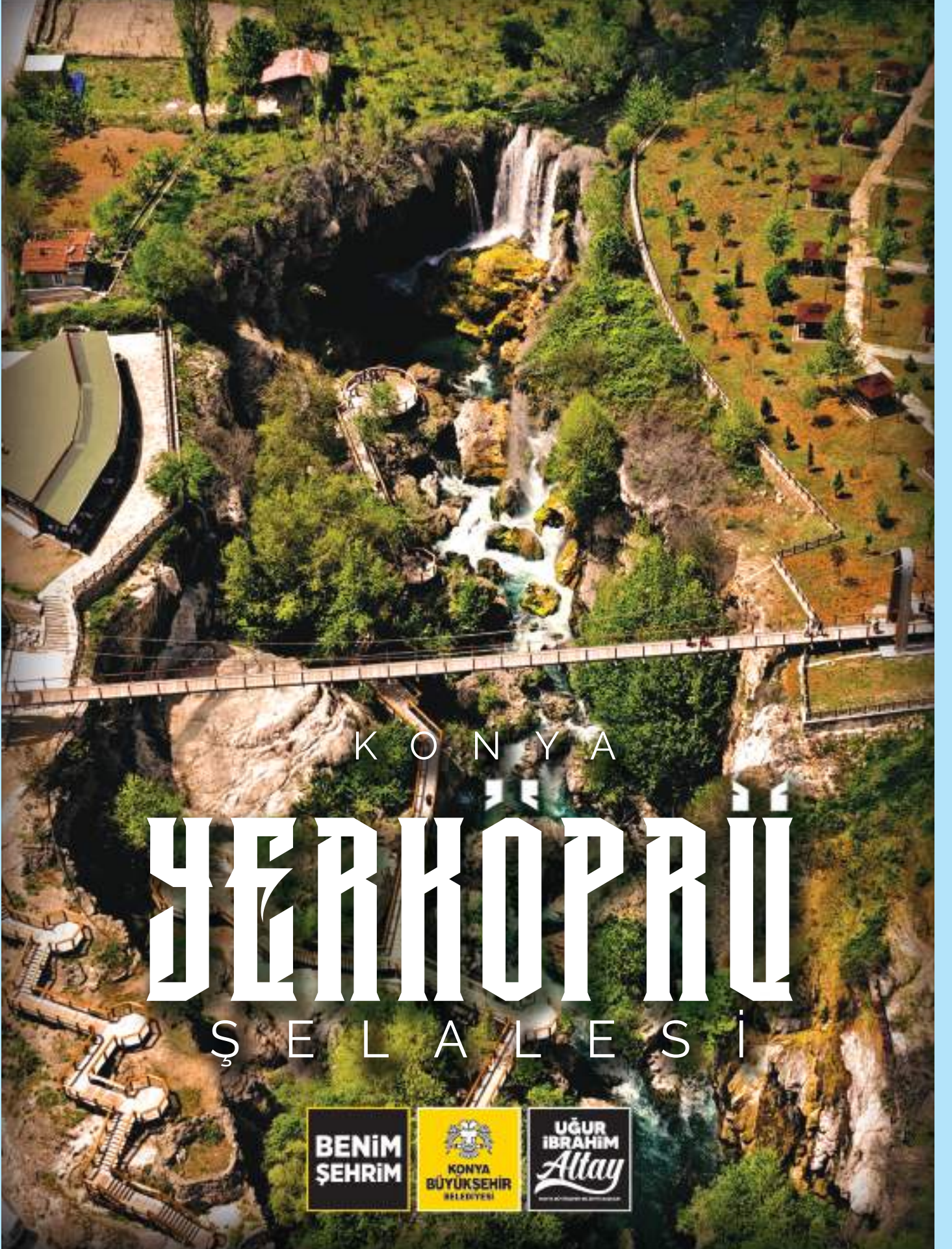
PILOT AÇIĞINI KAPATACAĞIZ

Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Şu an TAFANA'nın yıllık yeni öğrenci kontenjanı 200 kişi; bu sayıyı ilk etapta 300'e çıkarmayı hedefliyoruz. Bizim gelecek 10 yıllık planlarımız arasında pilot ihtiyacımız yıllık ortalama bin kişi. Bu açığı kapatmak için yatırım yapmaya devam edeceğiz. Ayrıca dünyada da pilot açığı olacağını düşünüyoruz. Yılda 2 bin pilot yetiştirirsek bini Türk Hava Yolları'nda diğerleri de başka ülkelerde istihdam edilebilir. Hedeflerimizi gerçekleştirebilirsek Türkiye pilot yetiştirme üzerine dünyada marka olabilir" dedi.

THY - TİM ANLAŞMASI İHRACATA YARADI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Hava Yolları (THY) arasında imzalanan protokol uyarınca Turkish Cargo, ihracatçılara 31 ülkede 40 kente ürünlerini yüzde 30'a varan indirimli fiyatla taşıma imkânı sundu. Protokolün yürürlükte kaldığı dört ayda söz konusu lokasyonlara ihracatta yüzde 23 artış gerçekleşti.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonu ile çalıştıklarını belirtirken THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Sadece bu protokol ile 1,8 milyar dolara yakın yüksek katma değerli ürün ihracatı yapıldı" dedi.



K O N Y A

YERKÖPRÜ

Ş E L A L E S İ

BENİM
ŞEHİRİM



UĞUR
İBRAHİM
Altay



ERKUNT TRAKTÖR HER AN ÇİFTÇİNİN YANINDA

Erkunt Traktör CEO'su Tolga Saylan, 20 yıldır çiftçinin yanında olduklarını, halen 3A modellerinden yüzde 25 daha fazla tork rezervine sahip "eCapra" markalı yerli ve çevreci motoruyla tarımın gücüne güç katmaya çalıştıklarını söyledi. Tolga Saylan, "Ar-Ge'ye yaptığımız yatırımlar, müşterimize en iyi sunma gayretimiz, satış sonrası hizmetlerimizi kullanıcıya en kaliteli ve kesintisiz şekilde takdim ederek, çiftçinin güvenini kazanmamız ve onların her an arkasında olduğumuzu hissettirmemiz bizi bu noktalara ulaştırdı. Bu bizim sevdamız ve biz bu sevdadan hiç vazgeçmeyeceğiz" dedi.

TEKNODROM'UN TERCİHİ CANIAS4.0'DEN YANA

Alüminyum ve değerli madenler geri kazanım sektörünün önde gelen firmalarından biri olan Teknodrom Değerli Madenler Geri Dönüşüm A.Ş. iş süreçlerini canias4.0 teknolojileri ile yürüteceklerini bildirdi. Firmanın Güvenlik ve Bilgi Teknolojileri Yöneticisi Serkan Bitengül, "İş süreçlerimizi dünyanın en iyi iki endüstriyel yazılımından biri olan canias4.0 teknolojileri ile yöneteceğiz. caniasERP sayesinde verilerimizi doğru şekilde muhafaza edip, doğru analizler ve raporlamalar alabileceğiz" dedi.



ATA TOHUMU ÜSKÜDAR'DA TOPRAKLA BULUŞTU

Üsküdar Belediyesi düzenlediği fide dikim şenliği ile Kuzguncuk Bostanı'nda Tarım ve Orman Bakanlığı işbirliğinde üretilen ata tohumu ve yerli fidelerin dikimini gerçekleştirdi. Üsküdar Belediye Başkanı Hilmi Türkmen, küçük çocuklarla beraber domatesten patlıcana, biberden fasulyeye kadar çok çeşitli ata tohumundan geliştirilen fideleri toprağa dikti. Hilmi Türkmen, yetişen ürünleri ihtiyaç sahibi vatandaşlara dağıttıklarını, çocukların böyle ekimlerde bulunmalarının daha büyük sinerji verdiğini söyledi.



Land of Berry Kurucusu Meriç Ünver

50 TON YABAN MERSİNİ TOPRAKSIZ TARIMLA ÜRETİLDİ

Türkiye'nin yaban mersini (blueberry) üreticisi olarak Antalya'dan yola çıkan ve ürünlerini topraksız tarım yöntemiyle yetiştiren Land of Berry, ilk hasadını gerçekleştirdi. 88 dönümlük arazisinde sürdürülebilirlik çerçevesinde yetiştirdiği ürünlerini pazara 'Merry&Berry' markasıyla sunan Land of Berry bu yıl Haziran ayının sonuna kadar sürecek hasat ile 50 tonun üzerinde bir ürün elde etmeyi hedefliyor. Land of Berry Kurucusu Meriç Ünver, "İlk hasadımızı gerçekleştirdik. Burada bir yandan topraksız tarım ile üretim verimliliği ve istikrarı sağlarken diğer yandan da damlama sulama yöntemimiz ile su tasarrufu sağlıyoruz" dedi.

PAVO YENİLİKÇİ VİZYONUyla ANDROİD POS DÜNYASINDA BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

PAVO Genel Müdürü Ercan Taşkesen, "Hedefimiz akıllı ve mali android poslarımız ile sahada yaygınlaşmak ve çözüm ortaklıkları ağıımızı her geçen gün genişletmek" dedi.

Ödeme sistemleri sektöründe faaliyet gösteren, işletmelere uçtan uca yeni nesil ödeme ve tahsilat çözümleri sunan bir fintech kuruluşu olan PAVO; teknolojideki gelişmelere ve regülasyondaki

değişikliklere hızla uyum sağlıyor. Bu kapsamda 'İşletici Kuruluş' ve 'Özel Entegratörlük' lisanslarını alan PAVO'nun Genel Müdürü Ercan Taşkesen, "Türkiye genelinde yaklaşık 250 bin lisanslı yazar kasa POS cihazı ve 80 bin adet katma değerli uygulama ile ödeme sistemleri sektörünün önde gelen kuruluşları arasında yer alıyor. Yenilikçi teknolojilerden beslenerek yazarkasa dünyasından yeni nesil ödeme sistemleri dünyasına geçiş yapan ilk 4 firmadan biri olduk. Teknoloji odaklı ve İş birlikçi yaklaşım ile paylaşım kültürünün sağladığı sinerji sayesinde, katma değerli ürün ve hizmetlerimizi müşterilerimizle buluşturduk. Haziran 2022'den bu yana geçen 1 yıl gibi kısa bir sürede 10'un üzerinde sektöre çözümler geliştirerek ve 20 bin adet yeni nesil Pavo android pos cihaz satışına ulaşarak, android pos dünyasına hızlı bir giriş yaptık" dedi.

GÜVENLİ VE AKILLI YAZILIM

Yeni dönemin gerekliliklerine hızla uyum sağlamak için bir yandan yazarkasa alanındaki tecrübelerinden beslenirken, diğer yandan da teknoloji odaklı yenilikçi çalışmalar yürüttüklerini belirten Taşkesen, "Geçmişin kapalı devre sistemleri yerine; güvenli bir yazılımın akıllı ve mali cihazlarla beslendiği, cihazların ve uygulamaların

uzaktan yönetildiği, maliyetli ve meşakkatli saha operasyonlarının azaltılarak müşteriye hem maliyet avantajı hem de katma değerli hizmetler sunulan bir sistem kurduk. Bu yeni sistem kapsamında, cihazların üzerinde yer alan yeni uygulamalar ile müşterilere yeni gelir fırsatlarının sağlandığı bir evren kurguladık. Bu bakış açımızın temel taşlarını; yenilikçilik, müşteri odaklı yaklaşım, güçlü Ar-Ge kaynağı, güvenli sistem altyapısı, nitelikli ürün ve hizmet yelpazesi oluşturuyor" diye konuştu.

HİZMET AĞIMIZI GENİŞLETİYORUZ

PAVO olarak, yenilikçi teknolojileri odağına alan yapılanma ve bu yapının sürdürülebilirliğine yönelik çalışmalarına önümüzdeki dönemde

de devam edeceklerini vurgulayan Ercan Taşkesen, "2023 yılı için hedeflerimizi; saha yaygınlaşması, çözüm ortaklarımızın sayısının artırılması, yeni sektörlere giriş, sektörel genişleme ve finansal kuruluşlar ile işbirlikleri olarak belirledik. Bu anlamda, bir yandan akıllı ve mali android poslarımız ile sahada yaygınlaşırken, bir yandan da yeni sektörlere giriş yapmayı sürdüreceğiz. Paylaşım ve iş birliği odaklı kültürümüzle, ülkemizde ve yakın coğrafyamızdaki güçlü iş ağıımızın genişlemesini sağlayacağız. Türkiye'nin en kapsamlı finansal teknoloji ekosistemi olan Aktif Bank ailesinin bir üyesi olarak, bu ekosistemin sağladığı sinerjiden maksimum faydayı sağlayarak ülkemize hizmet etmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



PAVO Genel Müdürü Ercan Taşkesen, bu yılki hedeflerini saha yaygınlaşması, yeni sektörlere giriş, finansal kuruluşlarla işbirliği ve çözüm ortaklarının artırılması olarak belirlediklerini söyledi.



REİS GIDA'DAN 'ABUR CUBURA KARNİMİZ TOK' KAMPANYASI

Reis Gıda Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Reis Yorgun, "Çocuklarımız bizim geleceğimiz. Onlara ata mirası bakliyatlarımızı sevdirmenin yanı sıra sağlıklarını da düşünerek "Abur Cubura Karnımız Tok" kampanyası başlattıklarını söyledi. Kampanya ile sağlıklı beslenmenin farkındalığını küçük yaşta çocuklara kazandırmayı hedeflediklerini belirten Işıl Reis Yorgun, "Sağlıklı Yemek İyi Gelecek söylemimizle sosyal sorumluluk projelerimizi geliştirirken geleneksel Türk mutfağımız için de kaliteli ürünler üretmek için çalışıyoruz" dedi.



ORKA HOLDİNG'DEN TED'E EĞİTİM BAĞIŞI

Orka Holding, Kahramanmaraş merkezli depremlerin yaşandığı ilk günden bu yana bölgeye yardım elini uzatmayı sürdürüyor. Orka Holding, Mart ayından bu yana "Çocuklar Bizim Her Şeyimiz, Eğitimleri Geleceğimiz" mottosuyla yürüttüğü destek projesi kapsamında ürün satışlarından elde edilen geliri Türk Eğitim Derneği'ne (TED) bağışladı. Holdingin merkez ofisinde düzenlenen törene Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu ve TED Genel Başkanı Sinan Selçuk Pehlivanoğlu katıldı.



VAKIFBANK'TAN 69. KURULUŞ YIL DÖNÜMÜNDE REKLAM FİLMİ

Bu yıl 69'uncu yaşını kutlayan VakıfBank, İstanbul Finans Merkezi'ne (İFM) taşınma heyecanını reklam filmi ile paylaştı. VakıfBank, İFM'deki LEED Gold Sertifikası sahibi yeni genel müdürlük binasına taşınmasını, 6. Kez CEV Avrupa Şampiyonu olan Kadın Voleybol Takımı'nın da yer aldığı Papillon İstanbul imzalı reklam filmiyle kamuoyuna duyurdu. Filmde, VakıfBank'in marka yüzü Tolga Sartaş'ın kendisine bankanın yeni adresini soran birine yol tarif konu ediliyor.



CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan

CW ENERJİ'DEN ANTALYA'YA YENİ YATIRIM

CW Enerji, Antalya Organize Sanayi Bölgesi 1. kısımda bulunan fabrika binasının yanında 17.000 m² ve 6.000 m² olmak üzere toplam 23.000 m² alanda yeni depolama alanının inşaat çalışmasını başlattı. Şirket güneş enerjisi panelleri ve ticari ürünlerin depolanması için yaklaşık 200 milyon Türk Lirası bütçeli yeni depolama yatırımını gerçekleştiriyor. CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, "Üretim hattımızı güçlendirerek 2023 yılında üretim kapasitemizi 1.8 GW'a çıkarmıştık. CW Enerji olarak artan taleplerin karşılanması adına hem üretim hem de depolama kapasitemizi artırıyoruz" dedi.

ASIRLARA **BEDEL** 50 *years*
50 YEARS WORTH
CENTURIES



HÜRJET

JET EĞİTİM VE HAFİF TAARRUZ UÇAĞI
ADVANCED JET TRAINER AND LIGHT ATTACK AIRCRAFT

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.
TSKGV'nin Bağılı Ortaklığı ve SSB'nin İştirakidir.
Subsidiary of TAFF and affiliate of SSB.
tusas.com

**TURKISH
AEROSPACE**





Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu

Payten Türkiye, her ölçekten işletmenin ödeme ekosistemlerini tek bir noktadan kolayca yönetmelerini sağlayan Payten Payment Gateway çözümünün yeni sürümünü tanıttı. Yurtiçi ve yurtdışı sanal POS altyapısı sağladıkları 27 banka ve 50 binden fazla üye iş yeriyle Türkiye'nin en büyük online ödeme altyapısını yönettiklerini belirten Payten Türkiye Ülke Lideri Burak Kutlu, sektörün dijital dönüşümüne öncülük eden ürünlerine yenilerini eklemeyi sürdürdüklerini söyledi.

PAYMENT GATEWAY PAYTEN İLE ÖDEMEDE TEK MERKEZDEN KOLAY YÖNETİM

Burak Kutlu, Payten Payment Gateway ödeme geçidi çözümü ile e-ticaret, perakende, sigorta, otomotiv, zincir işletmeler, eğitim, enerji/yenilenebilir enerji, seyahat, araç kiralama gibi birçok farklı sektörden firmanın kendi ödeme ekosistemlerini tek yerden kolayca yönetebildiklerini dile getirdi.

GELECEĞİN E-ÖDEME GEÇİDİ

Burak Kutlu, "Payten Payment Gateway ile Türkiye'de ödeme geçidi alanında 2.0 dönemi başladı. Türk mühendislerin geliştirdiği ve bugün Türkiye'nin yanı sıra Payten'in global yapısında da kapsamı ile benzersiz konumu olan Payten Payment Gateway çözümümüzü, geleceğin e-ödemeye geçidi olma yolunda sürekli geliştiriyoruz" dedi. Payten'in Payment Gateway çözümünü kullanan Vestel'in,

Mali İşler Sistem ve Süreç Geliştirme Müdürü Ebru Deliç, "Payten, ödemeler konusunda ihtiyaç duyduğumuz her şeyi tek platformdan kolaylıkla yönetmemizi sağlıyor" derken Otokoç Otomotiv'in Finansman ve Kurumsal Risk Müdürü Tolga Kubat da, Payten ile çalışmaya başlamadan gereğinden fazla teknik operasyon eforu harcadıklarını, şimdi ise tüm ödemelerini daha efektif bir şekilde yönettiklerini kaydetti.



MARBLE SYSTEMS HALKA AÇILIYOR



Marble Systems Yönetim Kurulu Başka Yardımcısı Osman Turunç

Doğaltaş pazarlama ve ihracat alanında 39 yıldır faaliyet gösteren Tureks Turunç Madencilik, Marble Systems markasını 2023 yılında halka arz etme kararı aldı. Marble Systems, halka arz için Tacirler Yatırım Menkul Değerler A.Ş. ile anlaştı. Tureks Turunç Madencilik Marble Systems markasıyla 30'dan fazla ülkeye ihracat yapıyor. 2022 yılında 75,5 milyon dolar ciro yapan şirket, bu sene ABD ve Avrupada showroom ve depo yatırımlarına hız vererek cirosunu artırmayı hedefliyor.

Marble Systems Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Turunç, halka arzdan elde edilecek gelirle, yeşile dayalı ambalaj ve enerji tasarrufu sağlayacak fizibilitesi yapılmış yatırımların hayata geçirilmesini hedeflediklerini söyledi. ABD'de sağlanan bayi satış ağı başarısının yükselerek geliştirilmesini öngördüklerine dikkat çeken Turunç, "Sistemin öncelikli olarak Avrupa'ya, daha sonra Avustralya, Güney Afrika ve Ortadoğu coğrafyalarına taşınmasını planlıyoruz" dedi.





Geleceğe kaptanlık eder.

Üst düzey güvenliğin ve göz alıcı estetiğin zirvesine yolculuk başladı. Mercedes-Benz Travego ve Tourismo, konforda sınıf atlayan yenilikleri ve yüksek teknolojilerine yakışan tasarımlarıyla yola çıktı.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



DERİ FUARI BÜYÜK İLGI GÖRDÜ

Antalya Leather & FurFashion Show Fuarı 20'ye yakın ülkeden 1300'ün üzerinde katılımcıyla dikkat çekti. Türkiye Deri Konfeksiyoncuları Derneği (TDKD) Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Gözmen, "Rusya, Ukrayna ana pazarımız. İhracatın yüzde 70'ini oluşturuyor. Savaş durumu ve sıkıntılı olmasına rağmen 2015'ten sonraki en ciddi ziyaretçi sayısına ulaştık" dedi. Küresel bazda e-ticaretin 5 trilyon doların üzerine çıktığını hatırlatan Gözmen sektörün yılın ilk 4 ayında ihracatta yüzde 10 büyümeye gerçekleştirdiklerini söyledi.



1 MİLYAR \$'LIK AĞIZ VE DIŞ SAĞLIĞI SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA BULUŞTU

90 ülkeden yaklaşık 30 bin yabancı ziyaretçi, 25-28 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen 18'inci İstanbul Ağız- Diş Sağlığı, Cihaz ve Ekipmanları Fuarı DEXte buluştu. DİŞSIAD Başkanı Erkan Uçar, "Bu yıl fuarımızda en az 250 milyon dolar tutarında ticaret hacmi bekliyoruz. Sektörümüz yılsonu ihracat hedefi de 250 milyon dolar. Hedef, Türkiye'nin toplam ihracatına daha fazla katkı vermek" dedi.

İSTANBUL'DA HAZİRAN VE TEMMUZ AYI FUARLARI

FUAR ADI	TARİHİ	YERİ
WIN EURASIA	07-10 Haziran	İstanbul Fuar Merkezi
E-TİCARET VE E-İHRACAT	07-10 Haziran	İstanbul Fuar Merkezi
EXPO HEALTH CARE	14-15 Haziran	İstanbul Pullman Hotel
TÜRK-ARAP GIDA FUARI	14-15 Haziran	İstanbul Pullman Hotel
WOODİST 23 AHŞAP FUARI	15-18 Haziran	İstanbul Fuar Merkezi
BEAUTYTECH MEDİKAL	15-15 Haziran	İstanbul Fuar Merkezi
TUBE&STEEL İSTANBUL	20-23 Haziran	İstanbul Tüyap
FASTENER EXPO EURASIA	20-23 Haziran	İstanbul Tüyap
NÜKLEER SANTRALLER	21-22 Haziran	İstanbul Pullman Hotel
EURASIA RAIL 2023	21-23 Haziran	İstanbul Fuar Merkezi
TÜRKİYE TAVUKÇULUK F.	06-08 Temmuz	İstanbul Fuar Merkezi
FOTEG İSTANBUL GIDA F.	06-08 Temmuz	İstanbul Fuar Merkezi
GIDA VE İÇECEK FUARI	12-14 Temmuz	İstanbul Fuar Merkezi
MARKET VE MAĞAZA F.	12-14 Temmuz	İstanbul Fuar Merkezi
S.ARABİSTAN FUARI	21-22 Temmuz	WOW İstanbul Hotel

HARDWARE EURASIA'DA HIRDAVAT SEKTÖRÜ ŞOVU

Hırdavat Sanayici ve İş Adamları Derneği'nin (HISIAD) ikinci kez düzenlediği Avrasya Hırdavat Fuarı Hardware Eurasia bu yıl tamamlayıcı sektörlerin birleştiği; Avrasya Endüstriyel Bağlantı ve Sabitleme Elemanları Fuarı, Wire Tech İstanbul Tel Üretimi ve Teknolojileri İhtisas Fuarı ile Tube Steel İstanbul Boru, Profil, Tel Çelik, Üretimi ve İhtisas Fuarları'yla 45 bin metrekare kapalı alan üzerinde 24-27 Mayıs tarihleri arasında Tüyap'ta gerçekleşti. Geçen yıl fuarı yurtdışından yaklaşık 2 bin, yurtiçinden 10 bin profesyonel ziyaret etmişti. Bu yıl ilginin yüksek olduğu Avrasya Hırdavat Fuarı geçen yıl sektöre 11,8 milyar dolar gelir sağlamıştı.



ZÜCCACİYE SEKTÖRÜ YÜZDE 10 BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

Züccaciye sektörünün çatı kuruluşu Züccaciyeciler Derneği'nin (ZÜCDER) 15-18 Mayıs tarihleri arasında Antalya Pine Beach Belek'te düzenlediği 11. Uluslararası Ev ve Mutfak Eşyaları Üretici-Marka Zirvesi'ne 49 ülkeden 78'i yabancı, 18'i yerli olmak üzere 96 firma katıldı. Yıllık 10 milyon doların üzerinde cirosu olan firmaların katıldığı zirvede 2 gün boyunca 4 binin üzerinde yüz yüze görüşme sağlandı. İş hacminin yıla 2 milyar dolar olarak yansıtılabileceğini belirten ZÜCDER Başkanı Mesut Öksüz, bu yıl iç pazar ve ihracatta yüzde 10 büyümeye performansı göstereceklerini söyledi.

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

*Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz.
Bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle
bakmanın haklı gururunu yaşıyoruz.*

*Farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla her adımda
daha güzel bir dünya hedefi ile ilerliyoruz.*





Tümay MERCAN

Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Farklılaşan Fark Edilir

Farklılaşmak diğerlerinden, muadillerden ayrılmak demek. Kurumların, işlerin, işletmelerin pek çoğu fark edilmek ve beraberinde

farklılaşmak arayışında.

Farklılaşmak birçok konuda veya tek bir konuda olabilir. Ürün, hizmet, kalite, personel, dağıtım kanalı, imaj, konum, strateji, pazar gibi konularda hepsinde veya tek olarak farklılaşmak mümkün.

Farklılaşma ve fark edilmeyi tavuk- yumurta hikâyesi gibi görürüm. Fark edilince mi farklılaşıyor, farklılaşınca mı fark edilir? Bazı yazarlar farklılaşmanın bir gereklilik olmadığını söyleseler de farklılaşmak önemlidir. Farklılaşma, fark edilme konusunda çalışmalar yaptığımız kurumlara sorduğumuz bazı sorular var. Kurumlarla birlikte değerlendirerek, farklılaşma / fark edilmede doğru stratejileri oluşturuyoruz.

Bir kurum, aşağıda bazı örneklerini verdiğim soruları kendi başına cevaplandırıp danışmanlık / destek olmadan farklılaşabilir mi? Karanlıkta siyah elbise giymek gibidir bu. Bırakın sizi başkası farklılaştırsın. Siz zaten kendiniz farklılaşabileceğiniz olsaydınız bu zamana kadar kaynaklarınızla yapardınız.

Dışarıdan bir göz daima iyidir. Farklılaşmak için farklı fikirlere ihtiyaç olduğunu unutmayın. Farklılaşalım Ama Nasıl?

Farklılaşmak için kendinize sormanız gereken sorular var; -Farklılaşmalı mıyım?

-Neden?

-Kuruluş amacım nedir?

-Kurum / işletme olarak var olma sebebim / felsefem nedir?

-Müşterinin hangi ihtiyacını ne kadar karşılıyorum?

-Müşteri benden / üründen / hizmetten ne kadar memnun?

-Sektörümün gidişatı çeşitli açılardan nasıl, beni nasıl bir gelecek bekliyor?

-Farklılaşabileceğim durum / ortam / yön / Pazar / üstün yanım nedir?

-Rakiplerde olan bende olmayan nedir? gibi sorular ve doğru SWOT analizi ile farklılaşma

konusunda düşünce ve adımları atmakta fayda var. Bu sorular ne zor, ne de cevaplaması imkânsız. İçten ve samimi cevap verebilen kurumlara yardımcı olabiliyoruz. Amaç yerli ve milli gelişim.

Herkesin Gittiği Yoldan Gitmemek

Farklılaşmak çok da zor değil. Sektörünüzde, ürünlerinizde, sattıklarınızda, hizmetinize oluşturacağınız küçük değişikliklerde yeterli olabilir. Konsept de değiştirebilirsiniz. Örneğin bir otel yapacaksanız kum,

deniz, güneş oteli yerine sporcu oteli yapmak ya da ürününüzü fiziki olarak şeklini değiştirmek, hatta logonuzu değiştirmek gibi. Bu konuda birçok pazarlama örneği vermek mümkün. Kurumsal kimlik ve marka çalışmaları farklı boyutlarda olmak üzere elbette işin içinde.

Farklılık yaratmak / farklı olmak için abuk sabuk işler yapmaya, isminizi akıllarda yanlış bırakacak çalışmalara hatta çok zorlanmaya gerek yok. Biraz düşünce ve gayret çoğu kez maliyeti artırmadan, işleri karmaşık ve riskli hale getirmeden farklılaşmaya yetiyor. Önemli olan sizin elinizdeki kaynaklar, sektörünüz, teknoloji, bunların değerlendirilmesi, değişik bir yoldan gidilmesi. Müşteriyi şaşırtmak, heyecanlandırmak, düşündürmek, gülümsetmek, pozitif duygular hissettirmek. Yoğun şehir ortamında insanlara insan olduğunu, insani duyguları hatırlatmak. Hizmet veya ürün hiç fark etmez. Yemek de satsanız, nalbur ürünü veya eczane de olsanız fark etmez. Farklılaşmak gerekli, keyifli, kaçınılmaz.

Sözün özü; Farklı olan fark edilir. Sizin kurum, işletme olarak farkınız / farklılığınız nedir veya ne olmalıdır, birlikte bulalım.

“Gelecegi Seyretme” Bir Parçası Ol



mb
creative ideas





20 Yıl



Cumhuriyetimizin **100** Yılına Özel

100 Doktora Bursu

İstanbul Aydın Üniversitesi akademik kariyer hedefleyenlere ve profesyonel yaşamın gerekleri doğrultusunda uzmanlık alanlarına yenilerini eklemek isteyen 100 aday öğrenciye %100 Burs veriyor. Güçlü bir akademik kadro, günümüz iş dünyasının ihtiyaçlarına göre tasarlanmış program alternatifleri, uluslararası bağlantılar, iş dünyası ile bütünleşmiş hafta içi eğitim seçenekleri ile

İAÜ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM PROGRAMLARI SİZİ BEKLİYOR.

*16/05/2023 tarihi itibariyle başlayan kayıtlarımız devam etmektedir.

Başvuru ve Bilgi için: **444 1 428**



apply.aydin.edu.tr/lisansustu/ • iauenstitu@aydin.edu.tr



İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ

www.aydin.edu.tr [f](#) [@](#) [t](#) [v](#) [l](#) **lisansustuiaul**



Eda KARADAĞ

Gedik Yatırım - Yatırım Danışmanlığı
Müdür Yardımcısı

Yılı Yarıladık...

2 023 yılının ilk beş ayında riskler sebebiyle küresel piyasaların iştahı zayıf seyretti. ABD Merkez Bankası (Fed) ile ilgili gelişmeler, jeopolitik risklerin

devam etmesi, Mart ayında yaşanan bankacılık krizi sonrası bölgesel bankalarla ilgili oluşan endişeler ve son günlerde konuştuğumuz ABD borç tavanıyla ilgili görüşmeler gündemdedi. Geçtiğimiz yıllarda da, benzer durumları yaşamıştık. Haziran ayına girdiğimiz bugünlerde, umuyorum bu bahsettiğim konuyu geride bırakmışızdır. Ben de bu şekilde düşünerek, yazımın kalanı için her zaman değinmeden durmadığım Fed'i ele almak istiyorum.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da Fed'i konuşmaya, takip etmeye ve fiyatlamaya devam ediyoruz. 13-14 Haziran tarihlerinde Fed'in toplantısı bulunuyor. Toplantı öncesinde iki önemli datasını da görmüş olacak. Mayıs ayına yönelik açıklanacak veriler sırasıyla 02 Haziran'da ABD tarım dışı istihdam ve işsizlik oranı, 13 Haziran'da ise ABD enflasyonu olacak.

ŞAHİN FED YUMUŞUYOR MU?

Son dönemde, enflasyonda yumuşama sinyalleri görüyoruz. Net bir şekilde, enflasyonda kalıcı bir düşüşten hâlâ bahsedemiyoruz. Ancak, Fed'in

geçtiğimiz yıl Mart ayından bu yana sıkı para politikasını uyguluyor olması, enflasyon üzerinde de etkisini göstermeye başladı. Şimdi, Fed'in faiz artış döngüsünde frene basıp, izlemeye geçeceğini değerlendiriyoruz. Fed kanadından gelen sinyallerde bu yönde zaten. Fed Başkanı Jerome Powell bu konuyla ilgili yakın zamanda sinyalini verdi. Tabii bunu daha net bir şekilde haziran ayında yapılacak toplantıda görüyor olacağız. Toplantıya doğru zaman daraldıkça, piyasalarda Fed ile ilgili beklentilerin etkisini daha yoğun bir şekilde hissedebiliriz. Şu an için piyasada haziran ayına dair 25 baz puanlık ihtimaller duruyor olmasına karşın pas geçebilme ihtimalleri de fiyatlara yansıtılıyor.

Aslında şahin bir Fed beklentisi artık piyasada yok. Yavaş yavaş güvercin tonda olabileceğine yönelik beklentiler güçleniyor. Bu da piyasalarda dolarında daha yatay bir seyir içerisinde olmasını sağlıyor. Haziran ayı toplantısı, faiz konusundaki duruşu görmemiz için oldukça önemli olacak. Yılın kalanına dair beklentileri haziran ayında alacağımız mesajlarla görüyor olacağız. Haziran ayı toplantısından sonra yılın kalanı için dört toplantısı daha olacak. Bu dört toplantı için faiz artış ihtimalleri şu an için düşük ama haziran ayındaki söylemlere göre daha net belirleneceğini

düşünüyorum.

ENFLASYON, BÜYÜME VE FAİZ

Haziran ayındaki toplantıda, ekonomik projeksiyonlar da açıklanacak. Bildiğimiz üzere, Fed her yıl dört kez ekonomik projeksiyonlarını yayınlar. Mart-Haziran-Eylül ve Aralık ayı toplantılarında projeksiyonları görürüz. Haziran ayındaki projeksiyonları analiz ederken, Mart ayına göre nasıl bir değişime uğramış ona bakacağız. Enflasyon, büyüme, noktasal grafiklerde faizle ilgili tahminler dikkatle takip edilecek. Projeksiyonlar, karar metnindeki ifadeler ve Fed Başkanı Powell'in konuşması sonrasında piyasada Fed fiyatlaması görmeye başlarız. Bir süre Fed etkisi sürer ancak sonrasında dağılmaya başlar. Bu nedenle Haziran ayının en önemli toplantısı olarak Fed'i söylemek mümkün diye düşünüyorum. Yılın kalanı içinde bende Fed'in şahin tonda olmasını beklemem, daha güvercin söylemlerle piyasaların nabzını tutmaya devam edecektir. Aslında her ne kadar güvercin tonda beklessek bile yılın kalanında da, ABD verileri, Fed yetkililerinin söylemleri ve Fed toplantıları yine önemini korumaya devam edecektir.

ULUSLARARASI BANKACILIK KRİZİ

Yazımın başında bahsettiğim riskler arasında, bankacılık sektörüne yönelik krizi

MAKALE

de sıralamıştım. Mart ayını hatırlayalım, ABD'de başlayan banka iflasları, Avrupa'ya da sıçramış ve piyasalarda geçmişte yaşanan bir bankacılık krizimi geliyor sorusuyla karşı karşıya kalmıştık.

Bu sefer, büyük bankaların küçük-orta ölçekli bankaları kurtarmak için hamle yapmaları, bu krizin yatışmasını sağladı. O dönem, ABD Hazine Bakanı Janet Yellen ise bankalardaki tüm mevduatları sigortalamayı düşünmedikleri belirterek, yine gerçekçi bir bakış açısıyla yanaşmıştı. Bu açıklamayı, piyasa "küçük-orta ölçekli bankalar" için bir risk olarak yorumlamıştı.

Bu beklenti de gerçekleşmedi değil. Yine bölgesel bankalarla ilgili endişeler sürüyor. Haziran ayında bu konuya yönelik haber akışları gündemde kalacaktır. Sadece büyük bankaların biraz daha aktif olarak müdahalelerde bulunması, krizin şimdilik önüne geçiyor. Bu nedenle piyasada buna dair endişelerin etkisinin sınırlı kaldığını gözlemliyorum. Haziran ayında konuşacağımız başlıklar arasında bunu da korumak mümkün olacaktır. Olası yeni iflas haberleri o dönem için borsalarda oynaklığa yol açabilir ancak etkisinin çok uzun soluklu

kalmasını beklemeyiz. Eğer büyük bankalar yine bunun önüne geçmek için aksiyon alırlarsa...

ALTINDA 2060 \$ ÜZERİNE DİKKAT

Bu kadar hikâye yeter ise o zaman işin teknik kısımlarına geçebiliriz. Küresel piyasaları konuştuğumuz için ons altın ve ABD S&P500 endeksinin teknik analizlerine bakalım. Ons altın (XAUUSD) için Mayıs ayında 2000 dolar seviyesinin üzerinde seyirler izlemiştik ancak kalıcı bir alan oluşturamadı. Doların güçlenme çabası, emtiaları baskılamıştı. Bu nedenle 2000 dolar seviyesinin altına doğru bir hareketlenme görmüştük. Teknik anlamda, ons altın için 1934 dolar seviyesinin altında bir seyir, ivme kaybının daha da devam etmesine neden olabilir. Olası böyle bir harekette 1900 dolar ve sonrasında 1885 dolar - 1860 dolar destek alanları olarak izlenebilir.

Grafiği aylık olarak ele aldığımızda, ortalamalarının üzerinde seyirlerin korunuyor olması, güçlü satışların önüne geçiyor. Bu nedenle olumlu yorumlanabilir. Ancak yükselişin daha da güçlenmesi için 2000 dolar seviyesinin üzerinde kapanışlarını gerçekleştirmesinde fayda var. Birkaç gün 2000

dolar seviyesinin üzerinde kalıp, sonra yerini satışlara bırakması, bu yükselişleri teyit etmek için yeterli olmayacaktır. Yükselişi teyit etmek için 2060 dolar seviyesinin üzerinde kapanışların görülmesi gerektiğini düşünüyorum. Bu görülmediği takdirde yükselişlere karşı temkinli yaklaşılabilir.

S&P'DE DİRENÇ BÖLGESİ KRİTİK

S&P500 endeksinde baktığımız zaman ise Mart ayından beri izlediğim bir yükselen kalını var. Bu kanalın alt bandı yaklaşık olarak 4100 bölgesinden geçiyor. Burayı destek noktası olarak izlemeye devam edebiliriz. Bu desteğin altına doğru bir düşüş ve kalıcılık sağlaması durumunda geri çekilmelerin sürmesine yol açabilir. O zaman endeks tarafında ivme kaybının hızlanmasını izleyebiliriz. Ancak bu görülmedikçe ve olası satışlar buraya kadar karşılıklı olarak yerini tepki alımlarına bırakabilir. En azından olası bir satış baskısının önüne geçilebileceğini değerlendiririz. Buna karşın, endeks cephesinde yukarıda kanalın üst bandı ise 4360 bölgesine denk geliyor. Burayı direnç noktası olarak izliyoruz ve bu direncin üzerinde kapanışların devamı yükselişin sürmesini sağlayabilir. O zaman 4500 - 4600 direnç bölgesini hedeflemek mümkün olacaktır. Bu direnç bölgesi geçen sene Nisan ayında gördüğümüz noktalar olduğu için biraz kritik. Buralara ulaşması piyasayı daha da hareketlendirir ve buraların üzerindeki seyir, endeks tarafında ralliyi destekler. Ama biraz gerçekçi yaklaşırsak, ABD'deki gelişmeler, riskler ve belirsizlikler, bence Haziran ayında da endeksin 4100-4360 bandındaki hareketini korumasını sağlayabilir.





SICAK PARA SİMSARLARI'NIN TÜRKİYE AJANDASINDA NE VAR?

Küresel medya destekli Moody's ve Fitch Ratings gibi fon kuruluşları seçim sürecinde düşük faiz ve cari denge üzerinden Türkiye'ye yönelik baskılarını arttırdı. Londra tefecilerine bağlı yurtiçi sıcak para simsarları harekete geçti. Söz konusu çevreler ülkede var güçleriyle finansal akışı frenliyor.

Ekonomi görünümü siyasete bürünmüş medya destekli kredi derecelendirme kuruluşları ve batı merkezli küresel finans kuruluşları Türkiye'de rejime yönelik saldırılarını hızlandırdı. Seçim öncesi muhalefete verdikleri desteği ikinci tur seçim yaklaşırken bir üst seviyeye çıkararak söz konusu çevreler yayınladıkları raporlarla Türkiye'yi geleneksel ortodoks politikalara dönmesi için zorluyor. Söz konusu kesimler Türkiye'de finans üzerinde baskın rol oynamaya yöneldi. Bankalara fon mustluklarını

kısan malum çevreler ticari ve tüketici kredileri üzerinde olumsuz baskılar kurmayı deniyor. İddialara göre, bankalar döviz sıkıntısına itildi. Onaylanmış ve ekspertize gönderilmiş konut kredileri, kredi kartları için nakit avans imkânları ve ticari kredilerdeki akışlar dahi durduruldu. Tüm işlemler 29 Mayıs tarihine göre planlandı.

SOROS'ÇULARA MEYDAN AÇILDI
Türkiye'de siyasi ve ekonomiyi dizayn etmek için en fazla çalışan kişinin spekülatör Macar asıllı Yahudi George Soros olduğu tahminleri yapılıyor. Küresel spekülatör George Soros'a bağlı birimlerin ise faaliyetlerini yine aynı hızla devam ettirdikleri gözleniyor.

Türkiye'de başta gezi olayları olmak üzere birçok siyasi ve toplumsal gerginliklerin baş aktörlerinden sayılan ve dünyanın pek çok ülkesinde karanlık Yahudi komploları kurmakla suçlanan George Soros'un Çin'i dahi tehdit edecek kadar güç kazandığına dair yorumlar yapılıyor. Bilindiği üzere uluslararası finansçı ve fon çevreleri öncelikle ülkelere siyasi baskılar kurarken kendilerinden kredi almayan, istediklerini yapmayan ve kendilerine borçlanmak istemeyenleri de kur, faiz, borsa, piyasa araçları ve yayınladıkları sözde raporlarla kötülüyor, yatırım ve ticaretini engelliyor, ülke kredi risk primi puanlarını düşürüyor.

“ERDOĞAN GİTMELİ” DİYORLAR

Batı kaynaklı müstevli küresel finansçılar, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın seçimi kaybetmesi için ikinci tur seçim öncesinde varını yoğunu ortaya koydu.

The Economist dergisi “Erdoğan gitmeli” şeklinde başlıkları kapağından eksik etmezken İngiliz Financial Times “Erdoğan'ın sürdürülemez politikası” diye finans dünyasını Türkiye'ye karşı örgütlüyor. Moody's ve Fitch Ratings gibi kredi kuruluşlarının düşük faiz ve cari denge üzerinden Türkiye'ye yönelik olumsuz mesajları yurtiçinde Londra ve New York tefecilerine bağlı sıcak para komisyoncusu iş takipçilerine meydan açıyor. Malum çevreler doları ve faizi zıplatıp borsada yüksek dalgalı bir hava oluşturarak iyimser algıyı bozmaya çalışıyor.

FİTCH AYAR VERİYOR

Mayıs ayının ikinci haftasında sazi eline alan kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings, ortada henüz bir şey yokken Türk bankalarının kademeli faiz artışına hazırlıklı olduğunu buna karşın hızlı faiz artışının olumsuz sonuçları olabileceğini raporladı.

Türk bankaları için potansiyel faiz artış hızının önemli olduğunu belirtilen Fitch değerlendirmesinde, “Kredi fiyatlamaları üzerindeki kısıtlamaların da esnetilmesi durumunda bankalar kredilerini yeniden fiyatlayabilecek” denildi.

Fitch'in raporunda “Bu, enflasyonun düşüşü sonucu TÜFE'ye endekslı



tahvillerde oluşabilecek düşük getiri etkisini dengeleyebilir” ifadeleri yer aldı. Geçen yılın sonlarında yaptığı seçim senaryosunu tutturamayan ABD'li kredi kuruluşu Fitch, Türkiye'deki seçimlerin ülkenin kredi notu için çok önemli bir olay olabileceğini belirtti.

MUHALEFET ORTODOKS

Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's Türkiye'deki seçimlere ilişkin yayımladığı değerlendirmede yeni Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan döneminin 'ortodoks dışı çizginin devamı' olacağını belirtti. Moody's seçimlerin ardından

yayımladığı raporunda “sürdürülemez” diye ifade ettiği Erdoğan döneminin mevcut ortodoks dışı politikaların, çok yüksek enflasyonla birlikte makro ihtiyati tedbirlerin ve ağır kur baskılarının devamına işaret edebileceğini bildirdi.

Moody's raporunda Kemal Kılıçdaroğlu zaferinin ortodoks politikalara dönüş ihtimalini artıracığı ve etkin bir şekilde bu politikaların uygulanması durumunda bunun kredi notuna uzun vadede pozitif etkisi olabileceği kaydedildi.

EBRD KISMEN DAHA İLİMLİ

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Bölgesel Başekonomisti Roger Kelly ise Türk lirasında büyük bir çok veya aşırı değer kaybı yaşanmaması koşuluyla Türkiye'de enflasyonun yıl sonuna kadar biraz daha düşmesini beklediğini ifade ederek, Türk bankacılık sektörünün küresel finansal koşullardaki değişikliklere karşı dirençli olduğunu söyledi.

Kelly, EBRD'nin Bölgesel Ekonomik Görünüm raporunun yayımlanmasının ardından Türk ekonomisinin bu yıl meydana gelen depremler sebebiyle yüzde 2,5, gelecek yıl ise yüzde 3 büyüme kaydetmesinin beklendiğini bildirdi. Kelly, deprem bölgelerindeki yeniden yapılanma faaliyetleri nedeniyle ekonomik büyümenin gelecek yıl artmasının beklendiğini kaydetti. Roger Kelly, Türkiye'de enflasyonun yılın sonunda yüzde 35 civarında gerçekleşmesini beklediklerini kaydetti.





DİJİTAL TÜRK LİRASI KULLANIM İÇİN GÜN SAYIYOR

TCMB tarafından Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu kurulduktan sonra birinci faz testleri yapılan Dijital Türk Lirası, ekonomik ve hukuki altyapının oluşturulması ve ikinci faz testlerin hızlandırılması sürecinde piyasaya çıkış hazırlıklarını tamamlama aşamasına geldi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın seçim beyannamesinde bahsettiği "Dijital Türk Lirası" ile ilgili projenin 28 Mayıs'ta yapılan ikinci tur oylamadan sonra yeniden gündeme geleceği, dijital projenin hukuki ve ekonomik altyapısının oluşturulmasından sonra kısa zamanda yürürlüğe gireceği tahmin ediliyor. Dijital Türk Lirası, değeri 1 TL'ye sabitlenecek bir kripto para birimi. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından geliştirildiği için de CBDC (Central Bank Digital Currency) türünde bir para olacak. Geçen yıl Aralık ayında Dijital Türk Lirası ile ilk ödeme işlemi başarıyla gerçekleştirilmişti. Elektronik banknotlara dijital para deniyor. Dijital para, diğer para birimlerine dönüştürülebilir ve bankalar arasında işletilebilir. Günün her saati çevrimiçi ve çevrimdışı her türlü işlemde kullanılabilir. Fiziki paraya göre dijital paranın oluşturulma ve dağıtım maliyeti çok düşük. Dijital Türk Lirası'nın hukuki boyutuna yönelik çalışmalar, dijital kimliklendirmenin proje için kritik öneme haiz olduğunu gösteriyor. Bu nedenle, 2023 yılı boyunca Dijital Türk Lirası'nın teknolojik ihtiyaçlarının yanı

sıra iktisadi ve hukuki çerçevesine dair çalışmalara da öncelik veriliyor.

TÜRKİYE HIZLI GİRDİ

Kripto para piyasasının tüm dünyayı etkisi altına alarak büyümesi sonrasında, uzun zamandır konuyla ilgili çalışmalar yürüten Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) öncülüğünde ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile ikili mutabakat zabıtları imzalayarak Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu'nu kurdu. Dijital Türk Lirası Projesi'nin birinci faz çalışmaları kapsamında, Dijital Türk Lirası Ağı üzerindeki ilk ödeme işlemleri başarılı bir şekilde gerçekleştirildi. TCMB, teknoloji paydaşları ile birlikte yürüttüğü dar kapsamlı ve kapalı devre pilot uygulama testlerine 2023 yılının ilk çeyreğinde de devam etti. Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu, 2023 yılında seçili bankalar ve finansal teknoloji firmalarının katılımlarıyla genişletildi ve geniş katılımlı pilot testlerin gerçekleştirileceği ileri fazlara geçildi. Bu kapsamda, blok zincir teknolojisi, dağıtık defter teknolojilerinin ödemeler ekosistemlerinde kullanımı ve anlık ödeme sistemleri ile entegrasyonu gibi konularda tasarlanan özgün mimari kurgulara ait testler sürdürülüyor. Seçim beyannamesini açıkladığı

konuşmasında Dijital Türk Lirası projesinin tasarım ve kriptoloji altyapısının kurulduğunu ve proje ile ilgili çalışmaların sürdüğünü belirten Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, yeniden iktidar olmaları halinde yeni nesil projeyi hayata geçireceklerini söylemişti.

DİJİTAL PARA VE KRİPTO FARKI

Dijital para ile kripto paranın arasındaki fark kamuoyunda merak edilen bir konu olarak duruyor. Dijital paraları o ülkenin merkez bankaları kontrol ediyor. Ancak kripto paraların böyle bağlandığı bilinen bir otorite bulunmuyor ve hayatiyetini merkeziyetsiz olarak sürdürüyor. Merkez otoritelerce desteklediğinden dijital paraların değerinde dalgalanmalar minimum seviyede olacağı bildirilirken kripto paralarda dalgalanmaların değişken olabileceği savunuluyor. Dijital paralarla yapılan alışveriş, yatırım gibi işlemlerde gerçek bir kullanıcı kimliğine ihtiyaç varken kripto para işlemlerinde hesaplar genellikle gizli kalıyor. İşlemler kayıt edildiği için gönderici ve alıcı topluluk tarafından biliniyor. Dijital parayla gerçekleştirilen işlemlere ait bilgiler merkezi ağlarda muhafaza ediliyor. Kripto paralar ise blockchain (blokzinciri) teknolojiyle şifreli kayıt altında tutuluyor.

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

Türkiye'de ilk kez, değerini sigortanın garantisi ve finansın gücüyle yükselten bir yatırım ortaklığı var... MHRGYO.

Şehrin kalbinde, iş dünyasının beklentilerini karşılayan, uluslararası otoritelerin ödüllendirdiği yıldız yatırımı Quick Tower'ı hayata geçiren MHRGYO, yepyeni projelere hazırlanıyor. Finansal gücünü, konut sektöründe yeni finansal modeller geliştirmek, getiri potansiyeli yüksek projeler gerçekleştirmek için kullanıyor.

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr





İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi
KURSAM Uygulama ve Araştırma Merkezi
Müdür Yardımcısı
DR. ÖĞRETİM ÜYESİ CÜNEYD EBRAR LEVENT

BORSAYA YENİ KATILAN KÜÇÜK YATIRIMCILAR NEDEN KAYBEDİYOR?

Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) verilerine göre Borsa İstanbul'da pay senetlerinde yatırımcı sayısı 20 Mayıs 2023 itibarıyla 5,02 milyona ulaştı. Bu rakam 2022 Mayıs

sonunda yaklaşık 2,5 milyonun biraz altındaydı. Bu, yatırımcı sayısının bir yıl gibi kısa bir süre içinde iki katına çıktığını göstermektedir. Yılbaşından bu yana kadar ise Borsa İstanbul'a 1,2 milyon yeni yatırımcı katıldı. Bu sayının seçim sonrasında eski hızında olmasa da yine de artması bekleniyor.

Yatırımcı sayısında pandemi sonrası dönemden günümüze kadar bir artış olduğunu gözlemliyoruz. Ancak son bir yıldaki büyük artışın en büyük sebebi yeni halka arzlar olduğu, aracı kurum yetkilileri tarafından ifade edilmektedir. Bu halka arzların büyük bir kısmında arz edilen şirketlerin -mali yapılarına bakılmaksızın-, yatırımcılar tarafından aşırı talep görmesi, bu hisselerin günlerce tavan fiyatlardan işlem görmesine neden olmuş ve yatırımcılara oransal olarak büyük kazançlar sağlamıştır.

Özellikle birçok halka arzlarda sadece "eşit dağıtım"a izin verilmesi veya bu arz yönteminin tercih edilmesi, halka arza katılan neredeyse tüm yatırımcılara bu şirketlere ortak olma imkânı vermiştir. Kişi başına düşen lot sayısının sınırlı olması nedeniyle, kişiler daha fazla hisse alabilmek için eş, çoluk çocuk, anne-baba, dost, akrabaların adına

da hesaplar açtırmış, böylece gerek yatırımcı sayılarında gerekse işlem hacimlerinde artışa neden olmuştur.

HALKA ARZ FURYASI SONRASI KAYIPLAR

Ancak bu durum bireysel olarak kayıpları da beraberinde getirmiştir ve getirmeye devam etmektedir. İlk defa halka arz ile borsa ile tanışan ve bu yolla çok kısa zamanda parasını ikiye üçe katlayan yerli yatırımcıda, borsanın "herkese bedava para dağıtan" bir ortam olarak algılanması sonucu doğurmuştur. Halka arzdan tutar olarak düşük, ama yüzdesel olarak yüksek kazançla çıkan yatırımcılarda, işlem gören tüm hisse senetlerinde aynı getiriyi elde etme beklentisi oluşmuştur.

Bu yüzden insanlar halka arz için başvuru yaptıkları paradan daha fazlasını borsaya yatırmışlardır. 2022 yılındaki konjonktür, düşük faiz ve yüksek enflasyonlu ekonomik ortam ve uygulanan büyümeye dayalı yeni ekonomi modeli, borsayı adeta alternatifsiz hale getirmiş, yeni yatırımcılardaki borsa ile ilgili pozitif algıyı daha da pekiştirmiştir. Ancak 2022 sonunda enflasyonun düşmeye başlaması, mevduat faizlerinde üst sınırın yukarı çekilmesi, birçok şirketin şirket değerlerinin, piyasa değeri/defter değeri ve fiyat/kazanç oranı gibi temel göstergelerinin aşırı değerlere ulaşması ve en önemlisi 2023'ün seçim yılı olması, 2022'nin yıldızı olan borsanın alternatifsiz olma özelliğini

kaybetmesine neden olmuştur. 2023'ün ilk günlerinden itibaren düşen borsa endeksi, 18 Mayıs itibarıyla 20, 50 ve 100 günlük hareketli ortalamasının altında seyretilmektedir. BİST 100 ve BİST Sınai endekslerindeki kayıp yaklaşık yüzde 18'dir. Bankacılık endeksinde ise kayıp yüzde 20'yi aşmıştır. 2022 yılını



çok büyük kazançla kapayan bir borsa için döngüsel bu düşüşler normal olarak karşılanmalıdır. Fakat küçük yatırımcıların özellikle yeni katılanların kayıplarının bunun çok daha üzerinde olduğu, bazılarının ise yatırımlarının çok büyük kısmını yitirdikleri tahmin edilmektedir. Peki küçük yatırımcı bu süreçte neden endeksin çok daha üzerinde kayıp yaşamıştır?

BORSANIN İŞLEYİŞ MEKANİZMASINI BİLMEMEK

Bu sorunun en genel cevabı, borsaya yeni katılan veya ilk defa halka arzla borsayla tanışan yatırımcıların önemli bir kısmının borsanın işleyiş mekanizmasını bilmemeleridir. Birçok yatırımcı hisse nedir, hisse senedi fiyatları nasıl oluşur, fiyatlar neden yükselir, neden düşer, neden fiyat dakikalarca aynı seviyede kalır veya neden bazı hisseler tek fiyatta işlem görür, neden emir verildiği halde alım veya satım gerçekleşmez, kademe nedir, tavan-taban fiyatlar nedir, KAP nedir, haberler borsayı neden etkiler veya etkilemez, bedelli-bedelsiz sermaye artırımını nedir gibi temel kavramları bilmeden piyasaya girmektedir.

Bir kısmı süreç içerisinde bunları

öğrenmekte, kendini geliştirmekte, bir kısmı ise bu konuda herhangi bir çaba sarfetmemekte, bazı büyük piyasa oyuncularının ve spekülâtorlerin tuzaklarına düşmektedir. Bu ise çoğunlukla büyük kayıplarla sonuçlanmaktadır.

RİSKLİ HİSSE SENETLERİNE YÖNELMEK

Yukarıda borsaya son dönemde yeni katılan yatırımcıların büyük kısmının halka arz sebebiyle hesap açtırdıklarını belirtmiştik. Özellikle halka arzlardan oransal olarak yüksek kazançla ayrılan yeni yatırımcılar için asıl tehlike, halka arzdan alınan hissenin satımından sonra başlamaktadır.

Yatırımcılar halka arzdan elde ettikleri getirinin benzerini yakalamak için piyasada işlem gören hisse senetleri içerisinde daha hızlı hareket ettiklerini düşündükleri yüksek volatiliteli ve yüksek riskli hisse senetlerine yönelmektedir. Üstelik bu yönelim, telegram grupları, twitter, instagram gibi sosyal medya aracılığı ile olduğunda risk katlanarak artmaktadır.

Çünkü günümüzde manipülâtorlerin büyük kısmı bu mecralarda faaliyet

göstermektedir. Yatırımcılar, kim olduklarını bilmedikleri, sahte hesaplarla faaliyet gösteren kendilerine üstad dedirten dolandırıcıların tavsiyeleri neticesinde ne yazık ki, günün sonunda kaybedenler kulübüne dahil olmaktadır.

“KİRADAN KURTULALIM, ARABAYI DA YENİLEYELİM”

Bu süreçte kimi yatırımcılar ev sahibi olmak veya arabalarını yenilemek gibi beklentilerle kısa vadede ihtiyaç duyacakları parayı bu hisse senetlerine yatırmakta, kimisi ise ev, araba gibi varlıklarını satmakta, kimisi ise kredi çekerek kazançlarını katlamayı hedeflemektedir. Halka arzdan kazanılmış olan paranın 10, 20 belki de 100 katı, piyasanın yönünü aşağı çevirdiği günlerde kaybedilmektedir. Çünkü trendin aşağı döndüğü günlerde, riskli hisse senetlerine talep genelde daha az olduğu için, yatırımcıların kayıpları piyasadaki ortalama değer kaybından çok daha fazla olmaktadır. İşlemin kredili olma durumunda ise, bu kayıplar katlanmakta, yatırımcı kazanç sağlamak için girdiği piyasadan her şeyini kaybetmiş veya borçlanmış olarak ayrılmaktadır.

SONUÇ

Davranışsal finansın temellerini atan bilim adamlarının başında gelen Nobel Ekonomi Ödülü sahibi Prof. Daniel Kahneman, insanların hisse senedi yatırımındaki karar verme süreçlerinde önceki tecrübelerden kaynaklanan önyargılardan etkilendiğini belirtmektedir. Kahneman, ayrıca insanların yatırım kararlarını verirken, uzun vadeli bir bakışla "servetlerini" artırma üzerine değil, kısa vadeli bir bakışla "kazanç-kayıp" yaklaşımına göre hareket ettiğini ortaya koymaktadır. Borsaya yükseliş trendinin sonlarında dahil olan veya halka arzlar ile kısa vadede büyük kazançlar elde eden yeni yatırımcıların büyük çoğunluğunda bu davranışın görüldüğü gözlenmektedir. Bu önyargıların tamamen ortadan kaldırılması mümkün değildir, fakat finansal okuryazarlığın artırılması ve aracı kurumlardan, yatırım danışmanlarından veya profesyonel olarak eğitim veren yerlerden borsa ve yatırım hakkında temel bilgilerin alınması, daha bilinçli yatırım yapılmasına katkı sağlayacaktır.





DİJİTAL PARA VE KRİPTO PARA NEDİR NE DEĞİLDİR

Kripto para, merkezi bir otorite tarafından kontrol edilmeyen, herhangi bir başka otoriteye ihtiyaç duyulmadan kişiden kişiye değer aktarımına izin veren, çevrimiçi ağlar yani internet aracılığıyla finansal işlemleri gerçekleştirmek için kriptografik işlemler kullanan, bir dijital para türü, değişim ve takas aracıdır.

1 5 Mayıs 2023 tarihi itibarı ile Global Kripto Para piyasasının değeri 1,18 trilyon \$, Bitcoin'in (BTC) piyasa değeri 528 milyar \$ ve Bitcoin'in piyasa hâkimiyeti oranı yüzde 44,73'dir. Bitcoin haricindeki tüm coinleri, ifade eden Sabit Coin piyasasının değeri 131 milyar \$ ve sabit coinlerin kripto piyasasının

toplam değeri içerisindeki payı yüzde 11,1 olarak gerçekleştirmiştir.

Günümüzde tanınırlığı ve işlem görme hacmi hızlı bir şekilde artan kripto paralar aslında temelde dijital para mantığı ile çalışmaktadır. Dijital para, sanal para, elektronik para kavramları son yıllarda çok sık rastladığımız ve özellikle kripto paralar kavramından yola çıkarak gelir elde etmek



İstanbul Aydın Üniversitesi
İİBF Ekonomi ve Finans Bölümü Öğretim Üyesi
DR. ÖĞRETİM ÜYESİ BEYHAN YASLIDAĞ

Elektronik paranın eritildiklerinde pek değer kaybetmeyen altın ve gümüş paralar gibi değerini gram olarak içinde taşınamaması, altın gibi değerli bir karşılığı emanette olan bir belge olmaması, elektronik para özelliklerinin taklidi zor olan ve detayları herkes tarafından bilenen fiziki bir nesne olmaması, kontrol mekanizmasının olması, devlet veya kanun gözünde genel geçerliliği olan bir değişim aracı olmadığından dolayı sadece belli gruplar içinde kullanılabilir olması elektronik paranın aynı zamanda Sanal Para olarak da ifade edilmesine neden olmaktadır.

Şifreleme teknolojisi yani kriptografi kullanan dijital para birimleri arasında en önemlileri arasında Kripto Para – Bitcoin yer almaktadır. Kripto para, merkezi bir

otorite tarafından kontrol edilmeyen, herhangi bir başka otoriteye ihtiyaç duyulmadan kişiden kişiye değer aktarımına izin veren, çevrimiçi ağlar yani internet aracılığıyla finansal işlemleri gerçekleştirmek için kriptografik işlemler kullanan, bir dijital para türü, değişim ve takas aracıdır.

DİJİTAL PARA GELENEKSEL PARANIN ELEKTRONİK ŞEKLİ

Dijital para, internet tabanlı olarak dijital formda bulunan ve yalnızca elektronik ortamdaki işlemler ve ödemeler için kullanılan, işlem hızı ve işlem kolaylığı gibi kendine ait özellikleri dışında geleneksel paranın tüm özelliklerini taşıyan değişim aracıdır. Dijital paralar, elektronik olarak saklanan ve transfer edilebilen paralardır. Dijital paralar, elektronik ortam üzerinde bulunan online biçimde ödeme yapmaya olanak sağlayan bir para türüdür. Banka hesaplarında duran paralar dijital paradır. Dijital paralar ile fatura ödenebilir, alışveriş yapılabilir, para transfer işlemleri gerçekleştirilebilir. Sanal para, ödemelerin işlenmesine yardımcı olan bir teknolojidir. Sanal para birimi kullanıcıdan kullanıcıya aktarılabilir. Cüzdan veya bulut gibi çeşitli cihazlarda saklanabilmekte ve para birimi takas edilebilmektedir.

Sanal para, dijital para veya elektronik para birimidir. Sanal para birimi herhangi bir banka veya kamu otoritesi tarafından düzenlenmediğinden dolayı herhangi bir geleneksel para birimi ile ilgisi ve bağlantısı bulunmamaktadır. Geliştirilen her sanal para biriminin kendine özgü bir algoritması vardır.

Algoritmalar açıkça belirtilmiş bir başlangıcı ve sonu olan işlemler kümesidir. Amaca ulaşmak için işlenecek çözüm yolları ve sıralamaları belirlenir ve algoritma bu sırayı takip ederek en mantıklı çözüme ulaşır. Sanal Para Birimi, belirli bir toplulukta kullanılan dijital para birimidir ve yalnızca belirtilen topluluk içinde geçerlidir. Sanal paralar alışverişte kullanılamaz fakat sanal oyunlarda / sanal kumarhane benzeri yerlerde kullanılabilir bununla beraber gerçek bir değeri yoktur.

SANAL PARA KONTROL EDİLEBİLİR

Avrupa Merkez Bankası 2012 yılında sanal parayı "Kanunlarca düzenlenmemiş, geliştirenlerce kontrol edilen, belli bir sanal grup üyelerince kullanılıp kabul gören, bir çeşit sayısal para" olarak tanımlamıştır. Bu açıklamaya göre sanal para; "Genellikle geliştiricileri tarafından kontrol edilen, sınırlı sanal grup üyeleri tarafından benimsenip kullanılan, düzenlenmemiş / regüle edilmemiş, dijital paradır". Avrupa Merkez Bankası sanal parayı; Her-



Dijital para, internet tabanlı olarak dijital formda bulunan ve yalnızca elektronik ortamdaki işlemler ve ödemeler için kullanılan, işlem hızı ve işlem kolaylığı gibi kendine ait özellikleri dışında geleneksel paranın tüm özelliklerini taşıyan finansal değişim enstrümanıdır.

hangi bir merkez bankası, kredi kuruluşu ya da e-para kuruluşu tarafından ihraç edilmemiş ve bazı durumlarda paraya alternatif olarak kullanılabilen varlığın sanal temsili olarak da ifade etmektedir. Şubat 2015'te revize edilen tanıma göre ise sanal para; "Herhangi bir merkez bankası, kredi kuruluşu veya e-para kuruluşu tarafından ihraç edilmediği halde, bazı durumlarda paranın yerine kullanılabilen bir değer in dijital temsilidir".

2014 yılında Avrupa Bankacılık Otoritesi'nin

tanımına göre ise sanal para; "Bir merkez bankası veya kamu otoritesi tarafından ihraç edilmediği halde, doğal olarak veya yasal kişiler tarafından ödeme, transfer, saklama veelektronik transfer şekli için kabul gören, karşılığının olması da şart olmayandeğerin dijital temsilidir."

GENEL KABUL GÖREN BİR DEĞİŞİM ARACI DEĞİL

Amerika Birleşik Devletleri Hazine Bakanlığı 2013'te sanal parayı daha sert bir şekilde "Belli ortamlarda para gibi işleyen ama gerçek paranın bütün özelliklerini taşımayan bir değişim aracı" olarak tanımlamıştır. Bu tanımlara göre sanal paranın en kilit eksiği kanunen genel kabul gören bir değişim aracı olmamasıdır. 2008 yılından itibaren blockchain teknolojisi sayesinde üzerinde bir topluluğundeğerli olduğuna ilişkin bir düşünce ya da görüş olduğu her varlık, dijital ortamda bir para gibi takas edilebilen, alım satımı yapılabilen, piyasası oluşturulabilen bir duruma getirilebilmektedir. Piyasalarda işlem gören dijital finansal varlıklardan üretimine isteyen herkesin donanımsal, yazılımsal ve finansal yükümlülükleri yerine getirerek ortakla bildiklerine 'kripto para' adı verilmektedir.

DİJİTAL İLE KRIPTO PARALAR ARASINDAKİ FARK

Kripto paralardan yola çıkarak dileyen herkes yerine, belirli sayıda firmanın ya da merkez bankası gibi tek birkurumun üzerinde tam ya da kısmi kontrolü bulunan, piyasaları da sadece bu yetkili kuruluşlar tarafından düzenlenenlere ise 'dijital para' adı verilmektedir.

Kripto paralar merkeziyetsiz, dijital paralar ise merkezi dijital finansal varlıklardır. Kripto para; internet aracılığıyla kullanılan, hiçbir merkezi otoriteye ya da aracı kuruma bağlı olmayan, sanal para birimini ifade

eder. Sanal para arzına olanak sağlayan dijital değerler kripto paralardır. Kripto paralar alternatif para birimidirler, dijitaldirler ve aynı zamanda sanal paradırlar. Kripto paralar, merkezi elektronik paraların ve bankacılık sistemlerindeki aksine, merkezi olmayan yapıdadırlar. Merkezi olmayan bu yapının kontrolü blockchain işlem veri tabanları tarafından gerçekleştirilir.

KRİPTO PARADA MERKEZİ BİR OTORİTE YOK

Bitcoin, Satoshi Nakamoto adını kullanmış bilinmeyen bir kişi veya grup tarafından 2008'de icat edilmiş bir kripto para. 2009 yılında bir açık kaynak kodlu yazılım olarak piyasaya sürüldüğünde kullanılmaya baş-

lanmasından sonra yeni paralar dolaşıma girer. Kripto para işlemlerinde bu topluluğun onayına ihtiyaç vardır. Değeri piyasa tarafından belirlenir. Kripto paraya dair tüm işlemler bir çeşit muhasebe defteri sayılan blockchain (blok zinciri) teknolojisile kaydedilir.

Kripto paralarda işlemler büyük oranda gizlidir. Her işlem kaydedilir, gönderenler ve alıcılar topluluk tarafından bilinir. Böylelikle tüm işlemler takip edilir, hiçbir işlem sonradan değiştirilemez, manipüle edilemez ve silinemez. Bu açıdan kripto paralar, dijital paralara göre daha şeffaftir. Blok zinciri olarak şifreli bir muhasebe kaydı tutmasından dolayı kripto paralar siber saldırılara karşı daha güçlü ve güvenlidir. Tek bir veri depolama merkezi

Kriptolar, tamamen merkeziyetsiz bir yapıya sahip ve herhangi bir kişi veya oluşum tarafından kontrol edilmeyor. CBDC'ler de genelde Bitcoin gibi blok zincir teknolojisine dayalı olsa da, bu blok zincir ağlarına yalnızca seçili kişi ve kurumların erişim sağlayabileceği belirtiliyor.

Aynı şekilde kripto paralar genellikle bir parasal karşılık bulundurmazken CBDC'lerin varlık karşılıkları bulunuyor. CBDC'lerin kolay para transferi ve güvenlik gibi pek çok avantaj sağlama- cağı belirtiliyor.

Nijerya ve Bahamalar, Merkez Bankası Dijital Para birimlerini (Central Bank DigitalCoin-CBDC) hayata geçiren ilk ülkeler olurken Çin, Rusya gibi ülkeler pilot çalışmalarını başlatmış durumdadır.



TÜRKİYE DİJİTAL PARADA ARAŞTIRMA AŞAMASINDA

Türkiye'nin de aralarında bulunduğu bazı ülkelerse henüz araştırma aşamasındadır. CBDC'leri izleyen Washington merkezli bağımsız bir kuruluş olan Atlantic Council'e göre, Nisan 2022 itibarıyla 91 ülke CBDC'leri gündeme almış durumdadır. Denetim firması PwC tarafından yürütülen bir araştırmaya göre ise merkez bankalarının yüzde 80'den fazlası CBDC geliştirme planı yapıyor ya da projesini hayata geçirdi. ABD'de 9 Mart 2022'de dijital varlıklarla ilgili bir yürütme emri imzalandı ve bu karar, ABD'de CBDC'lerin hayata geçirilmesine ilişkin bir yaklaşımın nasıl görüneceğini araştırmaya yönelik hükümet emirlerini içerdi.

Avrupa Merkez Bankası yönetim kurulu CBDC çıkarmanın, itibari paraların ödeme ve diğer alanlardaki yerini korumasını sağlayabileceğine değindi. ABD Merkez Bankası (Fed) da 2022 Ocak ayında bir dijital para raporunu yayınladı. Rapor- da Fed konuya ilişkin net bir pozisyon almazken, dijital para biriminin finansal sistemi kökünden değiştireceği vurgu- landı.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 2021 Eylül ayında konu ile ilgili pilot uygulamalara başlamıştı. ASELSAN, HAVELSAN ve TÜBİTAK-BİLGEM ile "Dijital Türk Lirası İş Birliği Platformu" oluşturuldu. Çalışmaları devam eden Di- jital Türk Lirası (DJT), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından block- chain- blok zinciri adı verilen teknolo- jiyile geliştirilen bir kripto para birimidir. Önümüzdeki süreçte kripto paralarda yaşanacak olan gelişmeler ile birlikte konunun daha fazla gündemimizde olacağı da kesin olarak görülmektedir.

landı. Herhangi bir merkez bankasına veya tek bir yöneticiye bağlı olmamasıyla bilinen Bitcoin, araçlara ihtiyaç duyul- madan Bitcoin ağında (blockchain) kul- lanıcıdan kullanıcıya transfer edilebilen, merkezi olmayan bir dijital para birimidir. İşlemler, kriptografi yoluyla düğümler ta- rafınca doğrulanır ve blok zinciri adı verilen halka açık bir ana deftere kaydedilir. El Salvador, 8 Haziran 2021 tarihinde senatodan geçen tasarı ile birlikte Bitcoin'i resmi para birimi ilan etmiştir. Bitcoin'in çalışma prensibi kriptografi (şifreleme) yöntemine dayanır. Bitcoin ve diğer ben- zeri kripto paralar hiç bir merkezi otorite tarafından düzenlenip denetlenemez. Kripto para birimleri merkezi değildir ve düzenlemeler topluluğun çoğunluğu tarafından yapılır.

BLOCKHAIN TEKNOLOJİSİ (BLOK ZİNCİRİ)

Kripto birimler kullanıcılar tarafından madencilik aracılığıyla yaratıldığından blokların oluşturulmasından ve doğru-

olmaması da güvenliğini artırmaktadır. Dijital para işlemlerine ait bilgiler merkezi ağlarda saklanır. Bu sistemlerin olası siber saldırılara, arızalara veya kesintilere karşı güvenli ve dayanıklı olması gereklidir.

DÜNYA DİJİTAL PARAYA GEÇMEYE HAZIRLANIYOR

Günümüzde Dünya dijital para birimlerine geçmeye hazırlanıyor. Merkez bankalarının testleri sürerken pek çok ülkede çalışma- lar ilerlemeye başladı. Araştırmalar, ülke- lerin yüzde 80'inin bir süre sonra dijital paraya geçeceğini gösteriyor. Dünya genelinde merkez bankaları tarafından oluşturulan, oluşturulduğu ülkenin yasal para birimini dijital olarak temsil eden ve genellikle merkezi- yetsiz olan ve blok zincir altyapısını kullanan para birimlerine merkez bankası dijital para birimi (CBDC) adı verilmektedir.

Teknolojik altyapı olarak kripto pa- ralara benzeyen CBDC'lerle kripto- lar arasında bazı farklar bulunuyor.



Sedat YILMAZ

sedadyilmaz@ekovitrin.com

Geleneksel Ekonomi Politikalarından Çok Çektik!

Kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Türkiye'de ortodoks dışı heterodoks ekonomi çizgisinin devam edeceğine dair bir değerlendirmede bulunmuş. Doğru demiş... Ülkenin yıllardır ortodoks politikalarından çektiğini dağlara, taşlara yazsak yer kalmaz. Malumunuz; ortodoks politikalar ekonomide genel kabul görmüş gelenekçi görüşlere bağlılık... Hederedoks ise ekonomide gelenekselliğin dışına çıkarak geliştirilen uygulamalar. Ekonomide yıllardır izlenen ortodoks politikalarla yüksek borç ve enflasyonların, kur krizlerinin, ikiz açıkların ve bilumum ekonomik sorunların dağ olup üzerimize geldiğini bilmeyen var mı? Azıcık milli ve yerli değerlerimize döndük de nefes aldık. Moody's merak etmesin! Elbette makro ihtiyati tedbirler sürecek... Kur ve faiz dalgalanmalarına göz açtırılmayacak... Türkiye'yi sülük gibi emen ortodoks politikalara fırsat verilmeyecek.

EKONOMİLER DARALİYOR

Yakın dönemde; 2008 küresel finans krizi, ABD – Çin ticaret savaşları, ardından kovid-19 küresel salgını, bitti derken Rusya – Ukrayna savaşı, bölgesel çatışmalarla beraber Türkiye'nin enerjide, teknolojiye, savunmada, ekonomide, siyasette ve birçok milli alanda uğradığı saldırılar ile son olarak

yaşanılan Kahramanmaraş merkezli depremler ve önce Cumhurbaşkanlığı ve ardından bir yıl sonraki mahalli seçim süreci ülkemizdeki istikrarı önemli şekilde olumsuz etkilese de kervan yürüyor. Tabii ki, dünya ile birlikte ülkemiz de daralma görecektir. GSYH büyümeleri istenilen seviyede olmayacak. Önemli olan küresel durgunluğu, ekonomimizin gerçekleriyle doğru okuyup iyi yönetebilmek. Merkez Bankası (TCMB) para politikasındaki parasal aktarım mekanizmasını güçlendirmeye çalışsa da üreten sektörün hâlâ yüksek faizler baskısında olduğu açık. Söyleyeceğim şu: Sermaye ile üretimin bilhassa ya çok düşük faizli finansman veya katılım bankacılığı gibi faizsiz bir ortamla buluşması şart.

PIYASA FAİZLERİ YÜKSEK

Durgunluk var... Enflasyon var... Üstüne üstlük bir de yüzde 10'lardaki işsizlik... Teknik tabirle stagflasyon mu yaşıyoruz acaba? Yoksa işiri hırs ve harislik gibi başka etkenler mi ortamı bozuyor! Biz reel gidelim... TCMB'nin üzerinde durduğu fiyat istikrarına yönelik risklerin neler olduğuna baktığımızda; karşımıza ithal girdi maliyetleri ve iç talep gelişmeleri çıkıyor. Riskleri daha açacak olursak; enflasyon beklentileri, fiyatlama davranışları, para ve maliye politikası kararlarının gecikmeli etkileri diye sayabiliyoruz. Enflasyon düşüyor ancak beklentiler fazla değişmiyor... Yılın ikinci

yarısından itibaren tarım ve gıda sektöründe artan maliyetlerin hafiflemesiyle doğacak olumlu gidişatın enflasyonu hedeflere yaklaştırması mümkün ama TCMB'nin yüzde 8,5'lük politika faizine karşılık piyasa faizlerinin halen yüzde 50-60 seviyelerinde dolaşması can sıkıyor.

GENÇLER İŞ BEKLİYOR

Öncelikle dış talebin seyri bizim elimizde değil fakat reel büyümelerin dış talebe göre şekillendiği göz ardı edilmemeli. Artan bütçe harcamaları, kredi hacmindeki yüksek seyir, sanayi üretimiyle birlikte büyümeyi yukarı çekebilir ama aşağı yönlü riskler asla unutulmamalı! Geçmişteki yüksek büyüme dönemlerinde iç talep artarken ithalat artıyor muydu, evet... Bu arada cari işlemler açığı büyüyor muydu, evet... Cari işlemler büyürken, ekonomi büyüyor muydu, yine evet... Peki bu trend sağlıklı mıydı? İyi düşünmek lazım! 2018 yazındaki ekonomik dalgalanmayı bir hatırlayın... Biliyorsunuz, ithalat ve talep kaynaklı büyümenin olumsuz etkileri başımıza ne belâlar açmıştı. İşin oluru şu: Cari açığı kontrol altına almak için yerli kaynakları, ithal ikameyi âcilen harekete geçirip hem sanayi üretimini, hem de reel büyümeyi yukarı çekmeliyiz. Çünkü her şeyden önce bu yıl ve gelecekte öncelikle genç işsizlerimizi işe kavuşturma zorunluluğumuz var...



Erkan Öz

Ekonomist / Gazeteci Yazar

Sorun 'Faiz' Değil 'Rezerv'

Günümüzde geldiğimiz noktada aşırı para basma, dünyanın her yerinde enflasyon sorununun doğmasına yol açıyor. Kitleler devamlı gerekli gereksiz harcamaya yapmaya teşvik ediliyor. Çünkü çalışanlar elde ettikleri ücretlerin enflasyon ile sürekli eridiğini görüyor. Devamlı değer yitiren parayı bir şekilde hemen ellerinden çıkarmaları gerekiyor. Para neredeyse bedavaya dağıtıldığı için birçok yanlış yatırım da yapılıyor. Çoktan iflas edip ekonomiyi terk etmesi gereken şirketler para basılarak kurtarılıyor. Elde ettiği gelir ile borcunun faizini bile ödeyemeyen şirketlere 'zombi şirket' denir. Smith School of Business'ten Prof. Wei Wang'ın bir araştırmasına göre en büyük 20 ekonomi içerisinde borsalarda işlem gören zombi firma oranı 90'ların başında yüzde 1'den az iken bugün yüzde 7'ler civarına tırmanmış durumda. (1) Borsa dışı şirketleri de dahil ederek dünyanın tamamını ele alırsak muhtemelen zombi şirket oranı çok daha yüksek çıkacaktır. Sınırsız para üretimi israf, verimsizlik, savaş ve yolsuzlukları teşvik ettiği sürece zombi şirket oranı da hızla yükselmeye devam edecektir. Günümüzde sınırsız para, sınırlı varlıkları para olarak dahi kabul etmez. Örneğin onlara göre dünya ekonomisini işletecek yeterli sayıda altın yoktur. Aslında

sorun altının miktarı değil fiyatıdır. Günümüzde sınırsız dolar yerine sınırlı altın, rezerv para olarak kullanılsaydı altın fiyatının çok çok daha yukarıda olması gerekirdi. Sınırsız paraçılara göre para borcun ölçme aleti değildir. Onlara göre para borcun ta kendisidir. Yani 'para = kredi' formülünü herkesin kabul etmesini isterler. Oysa 'para kredidir' demek, 'saat zamandır'

demek gibi komik, anlamsız ve yanlış bir ifadedir.

REZERV İŞLEVİ BOZULDU

Bir diğer büyük tartışma da faiz üzerinde dönüyor. Ekonomide lazım olduğunda faizlerin yükseltilmesi gerektiğini ifade eden 'ortodoks teoriler' ile faizlerin genel olarak düşük tutulması gerektiğini öne süren anlayışlar kapışıyor. Oysa günümüzde para sisteminin



sorunu faiz değil, 'rezervdir. Bugün içinde yaşadığımız sınırsız para ortamında faizleri yükseltirseniz ekonomi durgunluğa girer, iflaslar ve işsizlik başlar. Yok eğer faizleri düşürürseniz bu defa da yanlış yatırımlar ve enflasyon alır başını gider. Mesele faiz değil rezervdir. Çünkü dünyanın tüm paralarının rezerv yani değer saklama işlevi bozulmuştur. Bir şeyin üretimini sınırsız hale getirirseniz elbette o malın piyasadaki değeri de sürekli düşer. Dünyanın en kuvvetli döviz olarak gösterilen dolar için de durum farklı değildir. 2010 yılından bu yana dolar enflasyonu ile değerinin yüzde 39'unu kaybetti. (2) Ancak bu resmi veri. Amerika 1980'lerde enflasyon hesaplama yöntemini değiştirdi. Tüm dünya da ABD'yi takip etti. Çünkü bu yeni yöntem ile resmi enflasyon sokaktaki fiyat artışlarının yarısı olarak çıkıyor. Amerika'da Shadow Stats isimli bir kurum, 80 öncesi yöntem ile hâlâ enflasyonu hesaplıyor. (3) Öyleyse

dolar aslında 2010-2023 arasında gerçekte yaklaşık yüzde 80 değer kaybetti.

PARA BİÇİMİNİ DEĞİŞTİRMEK

Faizler hemen hiç bir zaman enflasyonu aşmaz. Bu durumda dolar ile rezerv tutanlar dahi son yıllarda büyük zarara uğradı. Böylece özellikle ücret ile çalışanlar para biriktirmeye kalkıştıklarında tasarrufları eridi. Para biriktirmeden herhangi bir büyük alışveriş yaptıklarında ise alım güçleri bu defa da faiz tarafından yok edildi. Israf ve savaş teşvik edilirken bir sürü yanlış yatırım yapıldı. Çoktan iflas etmiş olması gereken bir dolu firma ise hâlâ ekonomik ilişkileri bozmaya devam ediyor. Bu çok ciddi sorunu aşabilmenin yolu faizler ile yukarı aşağı oynamak değil rezerv tuttuğunuz para biçimini değiştirmektir. Günümüzde özellikle daha yüksek üretim gücüne sahip ülkeler altın ve yer yer gümüş satın alarak sınırsız dolardan uzaklaşmak istiyor. Türkiye de son yıllarda altın varlığını arttırarak bu yönde adımlar atmıştı. BRICS Ülkeleri liderliğinde merkez bankaları 2022 yılında son 70 yılın altın alım rekorunu kırdı. (4) Rezerv değişiminde daha hızlı sonuç almak isteyenler ise gümüş ve hatta kripto paraya yöneliyor. Mesela, Bitcoin 2008 Krizi'ne tepki olarak geliştirilmiş blockchain teknolojisi ile çalışan yeni tip bir sınırlı para. Bitcoin üretimi ancak ciddi bir enerji maliyeti ile yapılabiliyor ve sadece 21 milyon adet Bitcoin var olabilecek.

5 MİLYARA 492 MİLYAR DOLAR

2017 Yılında Türkiye'nin devlet olarak rezervlerine kripto varlıklar alması gerektiğini belirtmişim. Örneğin sadece 6,5 yıl kadar önce 27 Ocak 2017'de Türkiye'nin toplam döviz rezervi 107 milyar dolar civarındaydı. (5) O tarihte Bitcoin 920 dolar ve Ethereum 10,5 dolardan işlem görüyordu. (6) Türkiye Ocak 2017'de döviz rezervlerinin sadece 5 milyar dolarlık kısmını yani yüzde 4,6'sını basit bir portföy ve risk yönetimi ile kripto paraya çevirseydi bakın neler olurdu:

TCMB 4,7 milyar dolarlık Bitcoin ve 300 milyon dolarlık Ethereum satın alabilirdi. 10 Kasım 2021'de Bitcoin 69 bin 045 dolar ve Ethereum 4 bin 878 doları gördü. O gün Türkiye'nin sadece yüzde 4,6 riskle yapacağı 5 milyar dolarlık yatırım 5 yıldan az bir sürede 492 milyar dolara ulaşmış olurdu! Merkez Bankası bu işi profesyonel fon yöneticileri ile yaptı. Teknik sinyaller kötüleşince pozisyonlar kapatıldı. Yani şu anda nereden baksanız rezervimizde en az 350-400 milyar dolar ek para olurdu.

Başka ülkelerin de rezerv araçlarını değiştirmek için adım atacağından ve kripto para kullanacağından şüpheleniz olmasın. Dünya çapında 4 trilyon dolardan fazla varlık yöneten finans devi Fidelity Ocak 2022'de yayınladığı bir raporda şu görüşlere yer vermişti: "Bitcoin'in benimsenmesi artarsa, bugün bir miktar Bitcoin satın alan ülkeler, rekabet açısından emsallerinden daha iyi durumda olacak. Bu nedenle, diğer ülkeler Bitcoin'e inanmasalar bile, bir çeşit sigorta olarak satın almak zorunda kalacaklar." (7)

Kaynaklar:

- (1) <https://smith.queensu.ca/insight/content/Tracking-the-Rise-of-Zombie-Companies.php>
- (2) <https://www.in2013dollars.com/us/inflation/2010?amount=100>
- (3) http://www.shadowstats.com/alternate_data/inflation-charts
- (4) <https://www.gold.org/goldhub/gold-focus/2023/03/you-asked-we-answered-history-context-and-outlook-central-bank-gold#:~:text=2022%20was%20a%20record%2Dbreaking,by%20this%20eyebrow%2Draising%20chart>
- (5) <https://www.mahfiogilmez.com/2017/04/merkez-bankas-rezervleri.html?m=1>
- (6) <https://coinmarketcap.com/historical/20170127/>
- (7) <https://news.bitcoin.com/fidelity-countries-acquire-bitcoin-very-high-stakes-game-theory/>





İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Ekonomi ve Finans Bölümü
Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hüseyin SELİMLER

SEÇİM SONRASI EKONOMİK GELİŞMELER VE BEKLENTİLER

2023 Mayıs sonrası faiz artışı, kurda yükselme, enflasyonda yüzde 45-50 seviyelerinin üstü görülebilir. Mevcut açıkları da dikkate aldığımızda, yeni ve orta / uzun vadeli politikalar ile istikrar sağlanmaya çalışılmalıdır.

Türkiye Mayıs ayı içerisinde 2 kez sandığa gitti. Partilerin oluşturdukları ittifaklar sandıktan kazanarak çıkmak istedi ancak İpi Cumhuriyet İttifakı göğüsledi ve Recep Tayyip Erdoğan, yeniden Cumhurbaşkanı seçildi. Şimdi yeni iktidarın birçok

alanında birtakım köklü değişikliklere gitmesi beklenebilir. İlk önce verilerle ekonomik göstergelerimizin ve ekonomimizin içinde bulunduğu duruma bakalım.

Enflasyon Ekim 2022'de yüzde 85,51'i görmüş ve baz etkisi ile Nisan 2023 itibarıyla yüzde 43,68'e inmiştir. Ancak, fiyatlardaki artış devam etmektedir. İşsizlik oranı genel olarak hep çift haneli olmuş, faizin enflasyonun sebebi görülmesi sonucu politika faizi tek haneye indirilmiştir. Politika faizi ile piyasa faizleri uyumlu hareket etmemiş bu nedenle makro ihtiyati politikalar ile düzenlemelere gidilmiş, yeni ekonomi modeli ile amaçlanan performans gösterilememiş, ithalat ihracattan daha çok artmasına paralel dış ticaret açığı da artmış, enerji ithalinin 2022 yılında 2021 yılının iki katına çıkmasının da etkisi ile cari dengedeki açık büyümüştür. 2022 yılında turizm verileri önceki yıllara göre daha iyi seviyede gerçekleşmiş ve cari açığa olumlu katkısı olmuştur.

BÜTÇE AÇIĞI HEDEFİ

Seçim öncesi vaatlerin de etkisi ile uygulanan politikalar sonucu bütçe açığı artmış ve 2023 yılında öngörülen 660 milyar TL'lik bütçe açığı Mart 2023 itibarıyla 382 milyar TL açığa ulaşmıştır. BİST100 2022 süresince iyi getiri sağlamış, ancak gerek deprem gerekse seçim öncesi belirsizlik nedeniyle dalgalı bir seyir izlemiş, zaman zaman destek seviyelerinin altına gerilemiştir.

Asgari ücret ve en düşük emekli maaşında artışlar gerçekleşmiş ancak bu artışlar enflasyona uyarlama şeklinde yapıldığından satın alma gücüne katkısı sınırlı kalmıştır. Enflasyonda gelinen seviyeler yeni artışları gerektirir hale gelmiştir. Kurdaki artışlar sonucu 2021 Aralık ayında Kur Korumalı Mevduat uygulamaya alınmış, kurdaki ani düşüş sonrası tekrar 18 TL seviyelerine gelen

	Aralık 2021	Aralık 2022	2023 Son Veri	Son Veri Tarihi
□ TÜFE	36,08	64,27	43,68	Nisan 2023
□ İşsizlik	11,40	10,20	10,20	Mart 2023
□ TCMB Politika Faizi	14,00	9,00	8,50	Nisan 2023
□ USD/TL Kuru – TCMB	12,98	18,70	19,76	22 May.23
□ Cari Açık (\$)	- 13.698	- 48.395	-23.591	Nisan 2023
□ Dış Ticaret Açığı – (\$)	-46.211	- 109.417	- 43.538	Mart 2023
□ Bütçe Açığı (TL)	-145.740	-138.989	-382.491	Nisan 2023
□ Brüt Rezervler (\$)	111.181	128.736	114.877	Nisan 2023
□ Enerji İthalatı (\$)	50.692	96.547	21.381	Mart 2023
□ BİST100	1.857	5.509	4.466	22 May.23
□ Kur Korumalı Mevduat (KKM) - (TL)	0	1.415.302	2.345.755	12 May.23
□ KKM Maliyeti – Hazine -(TL)	0	92.570	94.723	Mart 2023
□ Asgari Ücret - (TL)	2.825	5.500	8.506	Mayıs 2023
□ Açık Sınırı - (TL)	4.098	8.130	10.136	Nisan 2023
□ Turizm Geliri – (\$)	30.173,6	46.476,9	8.690,5	Mart 2023
□ Turist Sayısı	29.357.463	51.369.024	8.181.566	Mart 2023



Özellikle, girdi, maliyetlerindeki artış ihracatçıları finansal olarak sıkıntıya sokmuş, piyasada ikili kur oluşmaya ve firmaların dövize erişiminde sıkıntılar yaşanmaya başlamıştır.

USD / TL kuru 2022 yılında 18,50 seviyelerinde seyretmiştir. Ancak, KKM'deki rakamlar aylar itibariyle artarak 12 Mayıs 2023 itibariyle 2.347 milyar TL ve yaklaşık olarak 120 milyar dolar seviyesine gelmiştir.

YPYÜZDE 40 SEVİYESİNDE

Yabancı para (Y) mevduatın toplam mevduat içindeki payı (KKM dahil) yüzde 40 seviyelerine inmiştir. KKM'nin Hazine'ye maliyeti de 95 milyar TL civarında olmuştur. Kuru belli seviyede tutmak amacıyla atılan kar topu çığa dönüşmüştür.

Yatırım araçlarının yıllık reel getirileri (TÜİK Nisan 2023 itibariyle BİST %42,20 kazandırmış, USD, Euro, Altın, Mevduat, DİBS'nde ise reel getiri negatif olmuştur. Nisan 2023 ayında ise aylık bazda altın ve Euro pozitif getiri sağlamıştır.

BEKLENTİ VE YAPILMASI GEREKENLER

2023 Mayıs itibariyle tespitler yukarıdaki gibi, seçim sonrası ekonomik açıdan beklentiler ve yapılması gerekenler nelerdir, onları da başlıklar halinde şöyle sıralayabiliriz: Kurdaki istikrar önemini koruyor, ancak şu ana kadar baskılanan kurda olası artışlar kur geçişkenliği ile enflasyonu da etkileyebilecektir. Dolayısıyla, enflasyon oranının baz etkisi ile avantajının kalkması nedeniyle 2023 yılı sonu itibariyle %45-50'den aşağıya



düşme ihtimalinin çok düşük olabileceği dikkate alınmalıdır.

KKM kendi kendini imha eden bir sistemdi, çünkü amacı kura istikrar kazandırmak iken sağlanacak istikrar KKM'nin işlevsiz kalmasına yol açacaktı. Nitekim öyle oldu, 18,50 seviyesindeki dolar kuru yatırımcının KKM'den faiz oranı üzerinde gelir elde etmesine imkan vermedi. KKM tutarı artmasına karşın, makro ihtiyati politikalar, bankaların TL mevduatını artıracak ve dövize yönelimini engelleyecek uygulamalar ile bir yere kadar dayanılabildi, ancak seçim sonrası buradaki sıkışma her an kurda sıçramaya yol açabilir. Özellikle yatırım araçlarının getirilerinin enflasyonun altında seyrettiği bir ortamda kur bu sıçrama için hazır beklemektedir.

ENFLASYONU ÖNLEYİCİ POLİTİKALAR

Satın alma gücü erimekte ve enflasyona paralel ücret artışları çözüm olmamaktadır. Bu nedenle enflasyonu önleyici politikalara daha fazla önem verilmelidir. Özellikle gıda, konut ve kiralardaki artış toplumsal olarak daha çok etkiye sahip ve bireylerin yaşam kalitesini de düşürmektedir. İhracat artışı, dış ticaret fazlası, döviz girişi ve kurda gerileme ile belirlenen yeni ekonomik model bu döngüyü sağlıklı tamamlayamadı. Özellikle, girdi, maliyetlerindeki artış ihracatçıları finansal olarak sıkıntıya sokmuş, piyasada ikili kur oluşmaya ve firmaların dövize erişiminde sıkıntılar yaşanmaya başlamıştır.

Turizmde 2022 benzeri bir gelişme beklenmektedir. Şu an için aynı performansı sürdürmemek için bir engel yoktur.

FAİZ ARTIŞLARI GELEBİLİR

Politika faizi, tek haneye indirildi ve artış yapılmayacağı açıklamaları yapılmakla birlikte, seçim sonrası kademeli bir faiz artışına gidilmesi ihtimali yüksektir. Özellikle ABD ve Euro bölgesinde faiz artırımının sonuna gelmesi ve azaltım sürecinin tartışıldığı bir dönemde TCMB faiz artışları lehimize etki yapabilir. Borsaya yeni yatırımcıların çok rağbet ettiği bir dönem oldu ve 2022 yılı yatırımcısına kazandırdı. Ancak, 2023 yılına depremle başlamamız ve seçim süreci belirsizliği BIST100'de kayıplara yol açtı. Borsa desteklenmesine rağmen uzun soluklu olmadı, seçim sonrası belirsizlikler ortadan kalktıkça yön bulmaya başlayacaktır. Özellikle KKM'deki tutarların borsaya yönelmesi ve yurtdışı yatırımcılara güven verilmesi ile birlikte olası para girişleri Borsayı olumlu etkileyecektir.

Özetle, 2023 Mayıs sonrası politika faiz artışı, kurda yükselme, enflasyonda yüzde 45-50 seviyelerin üstü görülme ihtimali yüksek. Mevcut açıkları da dikkate aldığımızda, uygulanmakta olan ekonomik modelin sürdürülemezliği açık ve yeni politikalar ile ve orta / uzun vadeli politikalar ile istikrar sağlanmaya çalışılmaktadır. Gıda, konut ve kira artışları ile satın alma gücü ve yaşam kalitesi düşen ailelerin kalıcı olarak rahatlayacağı çözümler de üretilmelidir.

YENİ HÜKÜMETİ BEKLEYEN ÖNCELİKLİ MESELELER

14 -28 Mayıs 2023 seçimlerinde halktan tam onay alan ve ardından kabineyi oluşturarak icraatlarına başlayan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 20 yıllık eser ve hizmet siyasetinin sembolü ve vizyonu olan Türkiye Yüzyılı start aldı.

Sedat YILMAZ

Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimleri demokrasi şöleni içerisinde tamamlandı. İlk turda yüzde 50'yi geçememesine karşılık yüzde 49,52 oy alan Cumhuriyet İttifakı'nın adayı Recep Tayyip Erdoğan ikinci turda Türk halkının yüzde 52,18'sinin "evet" oyunu kazanarak 13. Cumhurbaşkanı oldu. Rakibi Millet İttifakı'nın adayı Kemal Kılıçdaroğlu yüzde 47,82 oy alabildi ve Erdoğan karşısında yıllardır kaybettiği seçimlere bir yenisini daha ekledi. Kılıçdaroğlu 14 Mayıs'taki ilk tur seçiminde toplam oyların yüzde 44,88'ini hanesine yazdırabilmişti. Muhalefetin şu anda ana gündemi ise iç hesaplaşma.

İki turlu 14 -28 Mayıs 2023 seçimlerinde halktan tam onay alan ve ardından kabineyi oluşturarak icraatlarına başlayan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 20 yıllık eser ve hizmet siyasetinin sembolü ve vizyonu olan Türkiye Yüzyılı da start aldı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Cumhuriyet'in 100. Yılı'nı gelecek asrımıza damga vuracak yepyeni bir vizyonun başlangıç noktası haline getirmek istediklerini belirterek, "Bunun adı Türkiye Yüzyılı'dır. Türkiye Yüzyılı, ülkemizi muasır medeniyetler seviyesinin de üstüne taşıyacak kapsamlı bir yol haritasıdır. Türkiye Yüzyılı, milletimizin asırlık hayallerini gerçekleştirip çok daha büyük hedeflere yürüme azmidir. Türkiye Yüzyılı, İstiklal Harbi ruhuyla 85 milyonun sırt sırta verip istikbalini inşa etmesinin adıdır" dedi.

HÜKÜMETİ BEKLEYEN ACİL GÜNDEMLER

14 ve 28 Mayıs'ta iki turlu olarak yapılan seçimleri başarıyla geçen Recep Tayyip

Erdoğan başkanlığındaki hükümet icraatlarına kaldığı yerden devam ediyor. İlk iş olarak yeni kabineyi belirleyen Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Türkiye'nin gündeminde acil halledilmesi gereken işlerin olduğu biliniyor. Bunlar arasında; ekonomik meseleler ağır basıyor. Hukuki düzenlemeler, fiyat istikrarı, dış risklerin zayıflatılarak CDSlerin bir an önce 300'lerin altına çekilmesi, yüzde 8,5 politika faizi ile yüzde 60'ları bulan piyasa faizi arasında dengenin oluşturulması, yüksek enflasyon, piyasada dengesiz fiyat artışları, israf, kentsel dönüşüm, bütçe açığı, cari açık, ithalatın azaltılması ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) rezervlerinin pozitif döndürülmesi, tarım, enerji, teknoloji, çalışma hayatı, savunma, Mavi Vatan, vize kısıtlamaları, serbest ticaret anlaşmaları ilk akla gelenler.

YENİ ANAYASA VE FİYAT İSTİKRARI

Öncelikle yeni Anayasa konusunda

Türkiye Büyük Millet Meclisi'nde (TBMM) konsensüs arayacak olan Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ilk sıralardaki işlerden biri ekonomi. Hukuki düzenlemelerin yanında fiyat istikrarını sağlamada Türkiye Ekonomi Modeli çerçevesinde yürütülen Liraizasyon (liralaşma) Stratejisi'nin yeniden yapılanması ve ülkeye yurtdışı kaynağın getirilmesi yapılması gereken ilk icraat olarak öne çıkıyor. Kur Korumalı Mevduat'ın (KKM) faiz bandından çıkarılıp Türk Lirası'nı destekleyen gerçek bir kur politikasına çevrilmesi önem arz ediyor. Kaynak konusunda halen 700'lere yakın (664) Türkiye'nin CDSlerinin düşmesine yönelik uygulamalar döviz kaynağı açısından müspet bir fotoğraf verebilir. Özellikle dış borçlanmada yüzde 10'lara varan döviz faizlerinin daha aşağı gelmesi için CDS'ler önem taşıyor. Yüzde 8,5 olan resmi faiz düşerken piyasa faizlerini de aşağı çekici uygulamalar, piyasa istikrarı için de önemli görünüyor. Yüksek enflasyonla mücadelede bir



yandan işçi, memur ve emekli maaşlarının artışı gündem maddeleri içinde yer alırken ekonominin işlerliğinde sürdürülebilir çözümler önem taşıyor. Enflasyonda girdi maliyetlerini tetikleyen enerji faturası ve ithalattaki yükseklik dikkat çekiyor. Hükümetin enflasyon ve ithalat ile büyüme yerine daha reel bir büyüme yoluna gideceği ve fiyat istikrarını reel büyüme üzerinde konumlandıracağı tahminleri yapıyor.

FİYAT ARTIŞLARINA İNTERAKTİF ÇÖZÜMLER

TÜFE ve ÜFE'nin yanında konut ve kira fiyatları hâlâ vatandaşa büyük sorun yaşıyor. Hükümetin fiyat artışlarını dizginlemede konvansiyonel çözümler yerine daha interaktif uygulamalarla piyasa dengesini yeniden kurması bekleniyor. Özellikle gelir dağılımı konusunda ekonomik büyümeden pay alma noktasında daha sistemli ve adil bir çalışma içine gireceği tahmin edilen hükümetin aynı zamanda Türkiye'ye yaklaşık 120 milyar dolardan fazla bir maliyet çıkaran deprem zararlarını en kısa zamanda gidermenin yollarını arayacağı gözleniyor. Hükümeti kısa vadede bekleyen diğer önemli sorun ülkenin bir deprem kuşağında olması hasebiyle zayıf yapı stokunu kuvvetlendirmek olacak. İstanbul, İzmir, Bursa, Adana ve diğer önemli deprem bölgesindeki şehirlerde gerçekleştirilmesi gereken kentsel dönüşümün hızlandırılması hükümetin önemli icraatı görünümünde. Zira Türkiye 6,5 milyon binayı acilen dönüştürmek zorunda.

BÜTÇE AÇIĞINA ÖNCELİKLİ TEDBİRLER

Pandemiyle birlikte başlayan, deprem



ve sel gibi tabii afetleri gidermek amacıyla yapılan harcamalar ile vatandaş enflasyona karşı korumak için yapılan zamlar ve vergi oranları düşürme veya tamamen kaldırma sebebiyle büyüyen bütçe açığı ise hükümetin önünde duran diğer önemli bir mesele. Bütçe açığını kapatmanın ilk adımı vergi gelirlerini büyütmek... İkincisi, bütçe giderlerini küçültmek. Hükümet kamu yatırımlarını bir müddet askıya alarak bütçe giderlerini aşağı çekebilir. Hazine de borçlanarak bütçe açığını kapatabilir. Hazine çıkardığı tahvil ve bonoları Merkez Bankası (TCMB) satın alır ve bütçeye finansman sağlar. Belki diğer seçenek de para basmak olur. Söz konusu bütçe açığı, enflasyonu yukarı yönlü tetikler mi, evet. Ancak bütçe açığını düşürücü tedbirler alınırca enflasyonla ilgili hedeflerde sapmalar olsa da bütçe açığı tahminleri tutturulabilir.

DIŞ RİSKLER İÇERİDEN DAHA ETKİLİ

Dünya önce covid salgını ve ardından başlayan Rusya – Ukrayna savaşı ve diğer cephe ülkelerinin korumacılıkla ilgili yürüttükleri ticaret savaşları, küresel enflasyon, kur dengesizlikleri global ekonomiyi resesyona doğru sürüklerken Türkiye de bu gelişmeden payını alıyor. İhracatının yarısından fazlasını yaptığı Avrupa durgunlukla mücadele ederken, Türkiye yeni alternatif pazar arayışlarını artıracağı tahmin ediliyor. Özellikle ihracatçılarının dünyanın her ülkesine yönelik ticari ilişkilerinin daha fazla kuvvetlendirilmesi gerekiyor. Bunun için de Erdoğan başkanlığındaki hükümetin dış ticaret açığının düşürülmesi adına daha fazla mesai harcamasının elzem olduğu ortaya çıkıyor. Yüksek ithalata bağlı dış ticaret açığını düşürme ve ticaret fazlası verme adına yapılacak icraatlar cari açığın fazlaya dönüşmesinde önemli rol oynaması

hasebiyle dış ticarete daha dengeli bir yol izleneceği öngörülüyor ve Türk Lirasının kur karşısında daha kuvvetli kalmasını sağlamak için cari açık baskısının ortadan kaldırılması hedefleneceği gözleniyor.

CARI AÇIK İÇİN YAPILMASI GEREKENLER

Ekonomistlerin görüşlerine göre, ithalata bağlı GSYH büyümesinin düşmesi, genel ithalatın azaltılması, girdilerde yerliliğin artırılması, hizmet dahil ihracattaki rekorların devam etmesi ve turizm gelirlerinin beklentileri aşması cari açığı 22 milyar dolarlık hedefine yaklaştırabilir. Daha sürdürülebilir bir cari açık finansmanında net hata noksanda disiplinin sağlanması elzem görünüyor. Tabii bu arada Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) rezervlerinin de sıkı sıkıya kontrol edilmesi ve yabancı para hareketlerinin Türk Lirasına zarar vermemesi gerekiyor. Dolayısıyla swaplar hariç net rezervi halen eksi 45 milyar dolar civarında seyreden Merkez Bankası (TCMB) rezervlerini artıya geçirecek politikaların gündeme geleceği ve özellikle 450 milyar dolarlık borç stokunun daha hızlı eritilmesi konusunda daha verimli icraatlara dönüleceği öngörülüyor. Bu noktada Türkiye Varlık Fonu'nun daha işler şekilde hakimiyetinin tesisi ve ekonomide daha aktif rol alması için nasıl bir yol izleneceği merak ediliyor. Önemli olanın pozitif ölçek ekonomisi çatısı altında çizgisel ekonomiden döngüsel ekonomiye geçmek olduğunu hatırlatmak isteriz. Bunu yaptığımızda zannedirim meselelerimizi daha rahat çözebileceğiz. Ancak buna karşılık 85 milyon nüfuslu Türkiye'nin gerçek potansiyelini görerek birbirini daha iyi anlaması ve kol kola girerek işbirliği içinde olması ise siyasi, ekonomik ve sosyal meseleleri çözecek en güçlü argüman olarak görülüyor, altını çizelim...



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'A DÜNYA LİDERLERİNDEN TEBRİK YAĞDI



Katar Emiri Şeyh Temim
bin Hamed Al Sani



Rusya Devlet Başkanı
Vladimir Putin



ABD Başkanı
Joe Biden



Çin Devlet Başkanı
sözcüsü Ji Ping



Fransa Cumhurbaşkanı
Emmanuel Macron:

Dünya liderleri seçimleri kazanan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı telefon ve yayımladıkları mesajlarla kutladı. Erdoğan'a ilk tebrik telefonu Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, Katar Emiri Şeyh Temim bin Hamed Al Sani, Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin, ABD eski Başkanı Donald Trump, Mısır Cumhurbaşkanı Abdulfettah es-Sisi, Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, İngiltere Başbakanı Rishi Sunak'tan geldi. **NATO Genel Sekreteri Jens Stoltenberg**, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı tebrik ederek, "Birlikte çalışmayı sürdürerek temmuzdaki NATO Zirvesi'ne hazırlanmayı sabırsızlıkla bekliyorum" dedi. **Avrupa Birliği (AB) Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen** de AB-Türkiye ilişkilerini geliştirmeye devam etmek için

sabırsızlandığını bildirdi. **ABD Başkanı Joe Biden**, Twitter hesabından yaptığı paylaşımında, "Yeniden seçilen Cumhurbaşkanı Erdoğan'ı tebrik ederim. NATO müttefikleri olarak ikili meseleler ve küresel sorunların üstesinden gelmek için beraber çalışmayı ipe çekiyorum" ifadesini kullandı. **Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin**, mesajında "Zaferiniz, Türkiye Cumhuriyeti lideri olarak adanmış çalışmanızın olağan sonucu ve Türk halkının, devlet egemenliğini güçlendirme ve bağımsız dış politika çabalarınıza verdiği desteğin açık bir kanıtıdır" dedi.

BİRLİKTE ÇALIŞMAYA İSTEKLİYİZ

Dünyadan gelen mesajlar şöyle: **Çin Devlet Başkanı sözcüsü Ji Ping**: Türkiye'nin Cumhurbaşkanı Erdoğan liderliğinde kalkınmasında yeni başarılarla imza atmaya devam etmesini diliyoruz.

Almanya Cumhurbaşkanı Frank Walter Steinmeier: Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı olarak yeniden seçilmenizden dolayı sizi kutlamama izin verin.

Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron: Fransa ve Türkiye'nin birlikte üstesinden geleceği büyük sınamalar var. Avrupa'ya barışın geri gelmesi ve Avrupa-Akdeniz ittifakımızın geleceği, Akdeniz'de.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ı tebrik eden diğer ülke liderleri ise şunlar:

Ukrayna Devlet Başkanı Volodimir Zelenskiy, Kanada Başbakanı Justin Trudeau, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti (KKTC) Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, Kırgızistan Cumhurbaşkanı Sadır Caparov, Suudi Arabistan Kralı Selman bin Abdulaziz, İran Cumhurbaşkanı İbrahim Reisi, Kosova Cumhurbaşkanı Vjosa Osman, Mısır Cumhurbaşkanı Abdulfettah es-Sisi, Macaristan Başbakanı Viktor Orban, Libya Ulusal Birlik Hükümeti Başbakanı Abdulhamid Dibeybe, Cezayir Cumhurbaşkanı Abdülmecid Tebbun, Özbekistan Cumhurbaşkanı Şevket Mirziyoyev, Venezuela Devlet Başkanı Nicolas Maduro, Sırbistan Cumhurbaşkanı Aleksandar Vucic, Ermenistan Başbakanı Nikol Paşinyan, Hindistan Başbakanı Nerandra Modi, Arjantin Devlet Başkanı Alberto Fernandez oldu.



Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev: Erdoğan liderliğinde Türkiye'nin kapsamlı kalkınması ilerleyen yıllarda devam edecek. Bu zafer Türk halkının Erdoğan'a duyduğu güvenin bir göstergesi.

TÜRK İŞ DÜNYASI: SEÇİM BİTTİ BELİRSİZLİK KALKTI

C umhurbaşkanlığı seçimlerinin sona ermesinin ardından Türk iş dünyası temsilcileri yeniden seçilen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı tebrik etti. Özellikle demokrasi vurgusu yapılan açıklamalarda iş dünyası temsilcileri seçim nedeniyle oluşan belirsizlik döneminin de geride kaldığını altını çizildi.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak mesajında,

"Demokrasinin gereği olan bir seçimi daha olgunlukla geride bıraktık. Yeni dönemde Türkiye'nin önemli gündemlerinden birisi de istikrar içinde dengeli ekonomik kalkınmanın devamı olacaktır" dedi.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu,

"Seçimlerde gösterdiği başarıyla milletimizin teveccühünü kazanan Sayın Erdoğan'ı tebrik ediyorum. Türkiye'de bir defa daha milli irade tecelli etmiş ve milletimiz ferasetiyle tercihini yapmıştır" derken Türkiye'de seçim döneminin bittiğini, huzurlu, mutlu ve müreffeh bir Türkiye için daha çok çalışma zamanı olduğunu söyledi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Başkanı Mustafa Gültepe de, "Seçimlerin tamamlanmasıyla birlikte belirsizlik ortamı sona erdi" dedi. Gültepe, yeni dönemden umutlu olduklarını, üretimi ve ihracatı

iyi bilen, küresel ticaretin dinamiklerine hâkim bir ekonomi yönetimiyle sorunların üstesinden gelebileceğine inandıklarını bildirdi.

SORUNLARA ODAKLANMA ZAMANI

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan da, "Artık ülkemizin temel meselelerine odaklanma zamanı. Hep birlikte, ekonomimizi gelişmiş bir noktaya taşıyarak huzurlu bir refah toplumu için çalışma vakti" dedi.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç ise "Daha çok

üretim, ihracat ve istihdam için yeni Cumhurbaşkanlığı Kabinesi'ne büyük işler düşüyor. Seçim süreci geride kaldı. 85 milyon, birlik ve beraberlik içinde 21'inci yüzyıl yürüyüşümüze devam etmeliyiz" ifadelerini kullandı.

KAZANAN TÜRKİYE VE DEMOKRASİ

İş dünyası temsilcilerinin tebrik mesajları şöyle sıralandı:

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Seyit Ardıç: "Kazanan demokrasi ve Türkiye olmuştur. Tüm enerjimizi,

Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında ülkemizi ekonomik ve sosyal alanda daha da ileriye götürecek adımları atmak için harcayacağımızı umuyorum."

Ankara Ticaret Odası (ATO) Başkanı Gürsel Baran: "Reel sektör olarak biz

de ekonomik, sosyal ve siyasi olarak

Türkiye markasını güçlendirmek için hükümetimizin yanında olarak birlik, beraberlik içinde çalışmaya, üretmeye, ihracat yapmaya devam edeceğiz."

İzmir Ticaret Odası (İZTO): "Yoğun katılımı gerçekleşen seçimin kentimize ve ülkemize hayırlı olmasını diliyoruz."

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan: "Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ı tebrik ediyoruz. İş dünyası olarak Cumhuriyetimizin muasır medeniyet seviyesini aşma hedefi doğrultusunda çalışmaya devam edeceğiz."

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı:

"Şimdi Türkiye Yüzyılı'nda güçlü Türkiye idealiyle birlikte çalışmaya, ülkemiz için hep beraber üretmeye devam edeceğiz."

Birleşmiş Markalar Derneği Başkanı Sinan Öncel: "Seçim süreciyle başlayan

belirsizlik dönemi sona erdi. Enflasyonla mücadelede devletimize her türlü katkıyı vermeye devam edeceğiz."

Anadolu Aslanları İş Adamları

Derneği Genel Başkanı Orhan Aydın:

"Seçmenlerin bu süreçte verdiği mesajlar iyi analiz edilmeli. Yarından tezi yok seçim atmosferinde vaat edilen sözleri bir bir yerine getirmek için kollar sıvanmalı."

Türkiye Müteahhitler Birliği Başkanı Erdal Eren: "Cumhuriyetimizin 100. yılında

yapılan seçim yüksek oranda katılım ile gerçekleşerek bu anlamda önemli bir demokrasi tecrübesi olarak tarihimizdeki yerini aldı."



TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu



Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak



İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan



MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı

**Bilal KOÇAK**

Ekovitrin Yayın Kurulu Üyesi

Erdoğan

Farkı

Erdoğan inancıyla muhafazakar, icraatlarıyla devrimci bir lider... Atatürk'ün, hedeflerini CHP Genel Başkanı Kılıçdaroğlu değil, Cumhurbaşkanı Erdoğan gerçekleştirdi.

Türkiye, son iki hafta içinde 28 Mayıs ve öncesinde 14 Mayıs'ta bütün dünyaya örnek teşkil edecek olan iki seçim yaşadı. Katılım oranının yüzde 80'lerin üzerinde gerçekleştiği seçimler bir demokrasi şölenine dönüştü. 14 Mayıs milletvekili seçimlerinde Cumhuriyet Halk Partisi 323 milletvekili ile parlamentoda çoğunluğu elde etti. Cumhurbaşkanlığı seçiminin ilk turunda netice alınamayınca, 28 Mayıs'ta ikinci tura gidildi. Yine büyük bir demokratik olgunluk ve katılımla seçmenler sandıklara gitti oylarını kullandı. Cumhurbaşkanlığı seçimini Recep Tayyip Erdoğan, rakibi Kemal Kılıçdaroğlu'na önemli bir fark atarak kazandı. Erdoğan, oyların yüzde 52,18'sini, Kılıçdaroğlu ise 47,82'ünü aldı. Erdoğan, 'Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nde ardı ardına iki kez seçim kazanan Cumhurbaşkanı oldu. 12. ve ardından 13. Cumhurbaşkanı olarak Türk siyasi tarihine adını yazdırdı. 1994 yılında İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı seçimini kazanarak "Liderlik Maratonunu" başlatan Erdoğan, bugüne kadar ardı ardına her girdiği seçimden

zaferle çıkan dünyadaki tek lider konumunda.

21 YILDA TÜRKİYE KÜRESEL GÜÇ HALİNE GELDİ

Erdoğan, son 21 yıllık süre zarfında hayata geçirdiği reformlar ve icraatlar ile Türkiye'yi küresel bir güç haline getirdi. Güçlü liderlik ve yönetimlerin ülkemizin kalkınmasında çok önemli rol oynadığına inanıyorum. Karar veren ve uygulayan güçlü liderler dönemi Türkiye'nin büyüdüğü ve dünyada itibarının arttığı dönemler oldu. Mustafa Kemal Atatürk'ün güçlü liderliği sayesinde Türkiye Cumhuriyeti kuruldu ve milletimiz yedi düvele karşı bağımsızlık mücadelesini kazandı.

Adnan Menderes'in gösterdiği güçlü siyasi liderlik döneminde, CHP'nin tek parti hegemonyasına son verildi. Menderes, Türkiye'de 10 yılda büyük bir kalkınma hamlesi başlattı, alt yapı yatırımları yapıldı. Türk demokrasisi bu



dönemde gelişme gösterdi. Turgut Özal'ın, Başbakanlık ve Cumhurbaşkanlığı dönemlerinde ülkemiz ekonomisi dış dünyaya açıldı ve ihracatın fitili ateşlendi. Recep Tayyip Erdoğan ise Türkiye'yi dünyada daha güçlü bir konuma getiren lider oldu. Erdoğan'ın liderliğinde Türkiye, üreten, sanayileşen ve dünya pazarlarına hızla açılan, kendi milli markalarını ihraç eden bir ülke konumuna geldi. Türkiye'nin dört bir yanı otoyollarıyla donatıldı. Her vilayette üniversite kuruldu, havalimanı yapıldı. İstanbul'a üçüncü havalimanı, üçüncü köprü, Marmaray, Avrasya Tüneli, hızlı tren projelerine Erdoğan imza attı.

SAVUNMA SANAYİİNDE YERLİ ÜRETİM YÜZDE 80'E ÇIKTI

Savunma sanayiinde dışa bağımlılığımız süratle azaltıldı. Yerli ve milli üretim yüzde 80'lerin üzerine taşındı. Milli uydumuz, tankımız, savaş uçağımız, savaş gemimiz, İHA, SİHA, insansız savaş uçağı Kızılelma Onun döneminde hayata geçirildi. Türkiye, savunma sanayiinde dünyanın gıpta ile izlediği ülke haline geldi. Ekonomide pek çok reformu gerçekleştiren Erdoğan ile Türkiye, en hızlı büyüyen ülkeler arasına girmeyi başardı ve G-20'de yer aldı. Recep Tayyip Erdoğan, 22 milyar dolar borcu ödeyerek Türkiye'yi, IMF boyun eğmekten kurtardı ve ülkemizi bu kuruma 5 milyar dolar borç verir

ANALİZ

hale getirdi. İhracatımız Erdoğan döneminde 8 kat artış gösterdi. 30-35 milyar dolardan, 250 milyar doların üzerine çıktı. 100 yıllık Cumhuriyet tarihimizde yapılan yatırımların toplamından beş on kat fazlası bu son 21 yılda hayata geçirildi. Küresel Covid salgınında, Türkiye sağlık sistemleriyle, Erdoğan'ın hayata geçirdiği şehir hastaneleriyle dünyada örnek ülke oldu. Ülkemizde 6 Şubat'ta yaşanan Kahramanmaraş merkezli ve 11 ilimizi etkileyen asrın depreminin yaraları yine Erdoğan'ın liderliği sayesinde sarıldı. Karadeniz'de maddi değeri trilyon doları bulan doğal gaz keşfedildi. Terörün çökertildiği Gabar'da açılan kuyulardan petrol fışkırmaya başladı. Ülkemizin başına 40 yıldan fazladır bela edilen PKK ve diğer ayrılıkçı terör örgütleri çökertildi. Amerika'nın verdiği destekle, Suriye'nin kuzeyinde, ülkemiz sınırlarında bölücü örgütün bir devlet kurmasının önüne geçildi.

CUMHURBAŞKANLIĞI HÜKÜMET SİSTEMİ

Türk siyasi hayatı ve yönetim şeklinde ise devrim niteliğinde gelişmeler yaşandı. Recep Tayyip Erdoğan, "Muhafazakar Devrimci" kimliğiyle sistemi değiştirdi. Devlet kurumlarıyla, milleti kaynaştırdı. Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemini, başka bir deyimle "Başkanlık" sistemini devlet yönetimi olarak kabul ettirdi. Rahmetli Turgut Özal dahil geçmişte bir çok liderin arzu edip de hayata geçiremediği bu güçlü liderlik ve yönetim sistemini Erdoğan hayata geçirdi. Hem de bunu gayet demokratik bir şekilde ve milletin iradesiyle başardı. Devlet için kendini "devlet gibi gören", darbeler yapıp, muhtıralar veren kurumların başındaki kişiler adalete hesap verdiler. Bu kurumlar şimdi hukuk kuralları çerçevesinde asli görevlerini yapmaya başladılar ve devletin yeni yönetim anlayışını benimsediler.



MUHAFAZAKAR DEVRİMCİ LİDER

Recep Tayyip Erdoğan, 12 sene Başbakanlık yaptıktan sonra 12. Cumhurbaşkanı olarak Çankaya Köşkü'ne çıktı. Aktif siyasete 1970'lerin ortasında başlayan Erdoğan, güçlü hitabet yeteneği, mücadeleci kişiliği ve karizmatik yapısıyla Türkiye'de olduğu kadar dünyada da farklı bir lider portresi çizdi. Bu portreyi "Muhafazakar Devrimci" diye tanımlamak gerekiyor.

Erdoğan, kendi abdestinden emin olan, inanan, inandığını samimi olarak yaşayan bir karakter ve aynı zamanda tabuları yıkan, icraatlarıyla herkesi şaşkırtan bir devrimci kimliğini taşıyor. Erdoğan muhafazakarların devrimci sesi oldu. Muhafazakarlık ve devrimcilik kimliklerini bir kalbe sığdırdı. Muhafazakarların köşesine çekilen kitleler olmadığını gösterdi. Erdoğan, statükoya savaş açtı. Milleti, devletin üzerinde gördü. Şeyh Edebali'nin, Osmangazi'ye "İnsanı yaşat ki devlet yaşasın" vasiyetini, siyasette ilke edindi. Biz devrimciyiz diyen CHP'nin ve onun son dönemdeki Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu'nun, CHP'li İstanbul, Ankara, İzmir ve diğer büyük şehir belediye başkanlarının yapamadığı devrimleri yaptı. 100 yıllık Cumhuriyet tarihimizde yapılan yatırımların çok daha fazlasını 21 yıllık döneminde Erdoğan hayata geçirdi. Atatürk'ün, hayallerini CHP Genel Başkanı Kılıçdaroğlu değil, Cumhurbaşkanı Erdoğan gerçekleştirdi.

'DÜNYA 5'TEN BÜYÜKTÜR' DEDİ, MAZLUMLARIN SESİ OLDU

Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye Cumhuriyeti tarihinde halkın üst üste iki kez seçtiği ilk Cumhurbaşkanı olmayı başaran bir lider.. Dünyada büyük lider kolay yetişmiyor. Erdoğan, "Dünya 5'ten büyüktür" diyerek mazlum milletlerin de sesi oldu. O'nun liderliğini bütün dünya ülkeleri kabul ediyor. Türk Milleti, Erdoğan'ı neden bağrına basıyor, neden seviyor? Çünkü milletimiz O'nun samimi olduğunu ve ömrünü Türkiye'ye adadığını çok iyi anlıyor. Bunu anlamayanlar ise girdiği her seçimi Erdoğan karşısında kaybediyor. "Ben hesap uzmanıyım" diyen Kılıçdaroğlu'nun, 15 yıldır bütün hesapları şaştı. Siyasi ligde en çok yenilgi alan lider olarak tarihe geçti. Erdoğan karşısında seçimi kaybeden, CHP'yi Atatürk'ün partisi olmaktan uzaklaştıran Kılıçdaroğlu'nun, CHP Genel Başkanlığı da artık partisi tarafından sorgulanacak ve o koltukta kalması mümkün olmayacak gibi gözüküyor. Kılıçdaroğlu ile birlikte hareket eden Meral Akşener ve diğerlerinin siyasi akıbetleri de yine partileri tarafından sorgulanacaktır. Erdoğan ile birlikte artık yeni bir dönem başlıyor. Bu dönemin adı: Türkiye Yüzyılı.. Türk devletine ve milletimize hayırlı uğurlu olsun.



Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş:

TÜRKİYE'NİN EN GENİŞ İKİNCİ EL AĞINI YÖNETİYORUZ

Türkiye ikinci el otomobil pazarında ekosistemi dönüştürecek bir süreci başlattıklarını belirten Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "Sektörün regülasyona, denetime, kapsayıcı bir tutuma, kurumsal bir çatıya ihtiyacı var" dedi.



Muhammed Ali Karakaş: Sektör fark etmeksizin değişken bir zeminde kalıcı işler yapmak isteniyorsa, çevik bir yönetim anlayışının benimsenmesi oldukça mühim. Stratejilerimizi, tutarlılık, süreklilik ve güncellik esaslarına dayanarak oluşturuyoruz.



Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş (solda), Harun Reşit Tıgılı'nın sorularını cevaplarırken, "Sektöre ancak girişimci gözüyle bakılabilirse başarı sağlanabilir" dedi.

1 983 yılında ikinci el otomobil alım-satımı ile başladığı faaliyetlerine ünlü araç markalarının bayilikleri ile devam ettikten sonra Otomerkezi.net markasıyla ikinci el otomobil piyasasında profesyonelleşmenin öncülerinden oldu. Otomerkezi.net, 2023 Mart ayı itibarıyla Sakarya, Gebze ve Batman'da üç yeni bayilik açarak 26 şehirde 32 noktaya ulaştı. Şirket, Filo Merkezi hizmetiyle, Türkiye'nin 30 farklı noktasında, fiyat avantajından ve otomobil çeşitliliğinden faydalanarak uzun dönemli filo kiralaması yapıyor. İkinci el otomobil satışında 360

derece en iyi hizmeti sunmak üzere geliştirdiği ve binlerce müşterisinin memnuniyeti ile başarısını tescillediği Otomerkezi.net; sistemini kredilendirme, sigorta, garanti, ekspertiz, mini onarım, oto yıkama, filo kiralama ve motosiklet distribütörlüğü servisleriyle zenginleştirdi. Global franchising sistemleri ve yerel sektör dinamiklerinden sentez oluşturarak hayata geçirilen Otomerkezi.net; "Yetkili Satıcılık Organizasyonu"yla markasını ve kaynaklarını paylaşırken yatırımcılarla birlikte kazanılan "ortak artı değer" platformu hâline geldi. Ulusal bir markaya dönüşen Otomerkezi.net, yetkili satıcılarıyla Türkiye'nin dört bir köşesinde ikinci el otomobil piyasasını geliştirmeye; müşterilerine güven, yatırımcılarına ise kazanç sağlamaya devam ediyor. Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, Ekovitrin'in sorularını cevaplarırken kuruluş hikâyesini, faaliyetlerini, hizmetlerini, sektörü ve otomobil dünyasında yatırım başta üzere gelişmeleri anlattı.

40 YILLIK UZMAN ŞİRKET

■ Otomerkezi.net'in ikinci el araç sektöründe uzun yıllardır varlık gösterdiğini biliyoruz. Markanızın hikâyesini kısaca sizlerden dinleyebilir miyiz?

1983 yılında ikinci el araç alım satımı yaparak ticari faaliyetlerimize başladık.

KIA, ISUZU, SUBARU, CITROEN, KARSAN, HYUNDAI, TRUCK gibi oldukça önemli markaların sıfır bayiliklerini üstlendik. Bu alanda kazandığımız tecrübelerle 2014 yılında ikinci el araç pazarını kurumsallıkla tanıştıran Otomerkezi.net markasını kurduk. An itibarıyla, tecrübe olarak sektördeki 40'inci yılımızdayız. Otomerkezi.net olarak da 10'uncu yılımıza hazırlanıyoruz.

Geçtiğimiz 40 yıl boyunca ikinci el araç sektörünün gelişmesi için oldukça önemli projelere imza attık. Bugün pazarda var olan hizmet bilincinin ve çeşitliliğinin yaygınlaşmasında başlatıcı rolünü üstlendiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz.



ÇEVİK YÖNETİM ANLAYIŞI

■ İkinci el, dinamiklerin sık sık değiştiği bir pazar. Bu dinamikleri yönetebilmek için geliştirdiğiniz kurum içi stratejilerinizden bahsedebilir misiniz? Türkiye ekonomisindeki dalgalanmalardan etkilenmeyen sektör kalmadı. Aslında bu değişim birçok sektörü kabuk değiştirmeye zorladı. Yatırımını gelişim odaklı yapmayan ve hantal olan tüm yapılar olumsuz anlamda nasibini aldı. Otomerkezi.net nezdinde konuşacak olursak, biz kurum olarak 40 yıldır sektörde olmamızın sağladığı tecrübe sayesinde, gemimizi sadece dingin sularda değil fırtınalı denizlerde de yürütme kabiliyetine uzun süredir zaten sahibiz. Belki de tam bu noktada kurumsal manevra kabiliyetinin altını çizmek

gerekliyor.

Sektör fark etmeksizin değişken bir zeminde kalıcı işler yapmak isteniyorsa, çevik bir yönetim anlayışının benimsenmesi oldukça mühim. Fakat buradaki en kritik nokta; etik değerlerinizde tutarlılık göstermeniz. Ticarete taviz verilemeyecek alanlar vardır. Hangi ekonomik koşullar altında olursak olalım tüm adımlarımızı müşteri odaklı hizmet anlayışını merkezde tutarak atıyoruz. Bu anlayış doğrultusunda müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri, sektöre verdiğimiz eğitimleri, dijital altyapımızı ve piyasa bilgimizi hep güncel tutuyoruz. Stratejilerimizi, tutarlılık, süreklilik ve güncellik esaslarına dayanarak oluşturuyoruz.

REKABET SEKTÖRÜ GELİŞTİRİR

■ Son yıllarda ikinci el araç sektöründeki rekabetin arttığını görüyoruz. Siz bu dönemi nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sektördeki oyuncuların çoğalması ve rekabetin artması bizim hep istediğimiz hatta hızlanması için üzerine kafa yordüğümüz bir konu. Çünkü rekabet kaynaklı çeşitliliğin, sektörel gelişimi hızlandıracağına farkındayız. Bugün yurtdışı menşeli aktörlerin, Türkiye ikinci el araç piyasasına girmesi bizleri heyecanlandırıyor. Fakat büyük resme baktığımızda, marka fark etmeksizin hâlâ benzer vaatlerin ve kopyala yapıştır ürünlerin pazara sürüldüğünü görüyoruz. Belirsiz piyasa kaynaklı konfor alanından çıkmama refleksi hâlâ devam ediyor. Bugün ikinci el araç piyasasının gerçek



Otomerkezi.net, tüm süreçleri kolaylaştıran bir hizmet çeşitliliği sunuyor. Bu sayede müşteriler sigorta, fiyatlandırma, kredi, ekspertiz, garanti, bakım gibi tüm ihtiyaçlarını Otomerkezi.net çatısı altında, en ekonomik ve en güvenilir şekilde çözebiliyor.

anlamda gelişmesi için zihinsel bir eşikten geçilmesi gerekiyor. Ve bu eşğin geçilmesi ancak müşteri memnuniyeti, çalışan ekosistemi niteliğinin artması ve teknolojinin aynı potada eritilip anlamlı bir çıktı elde edilmesiyle gerçekleşebilir.

SÜREÇLERİ KOLAYLAŞTIRIYORUZ

■ Şu an ikinci elde tüketici eğilimi ve beklentileri ne durumda? Otomerkezi.net bu beklentileri karşılamak adına 2023 yılında neler yapmayı planlıyor? Piyasadaki ticari amaçlı işlem yapan araçları çıkardığımızda gerçekten araç ihtiyacı olan veya nakit ihtiyacını gidermek için aracını hemen satması gereken bir müşteri kitlesi var. Maalesef piyasa değişkenleri ve manipülasyonları nedeniyle bu kitle hangi işlemi ne zaman yapması gerektiği konusunda

ciddi bir kaygı taşıyor. Otomerkezi.net; kriz, zorluk ve imkânsızlık kelimelerinin sıkça kullanıldığı 2023 yılında, Adan Z'ye her türlü işlemi müşterinin bütçesini ve koşullarını göz önüne alarak kolaylaştırmayı ve isteyen herkesi makul bir finansman çözümüyle araç sahibi yapmayı hedefliyoruz. Sahip olduğumuz hizmet ve ürün portföyümüzü de 360 derece güncelleyerek kolaylaştırma hedefinin çevresinde dizayn ediyoruz. Bu sayede müşterilerimiz sigorta, fiyatlandırma, kredi, ekspertiz, garanti, bakım vb. tüm ihtiyaçlarını Otomerkezi.net çatısı altında, en ekonomik ve en güvenilir şekilde çözebiliyor. Ayrıca 90 güne kadar da geri iade opsiyonu veriyoruz. Nakit ihtiyacı nedeniyle istemeyerek de olsa araçlarını satmak zorunda kalan müşterilerimizi de düşündük. Onlar için en doğru fiyat garantisini sunuyoruz. Sonrasında araçlarını geri almak istediklerinde düşük faiz oranlı kredi imkânı sunarak araçlarına kavuşmalarını sağlıyoruz. Kısacası her durumdaki müşterimize göre, tüm süreçleri kolaylaştıran bir hizmet çeşitliliği sunuyoruz.

OTOMOTİV YATIRIM ARACINA DÖNÜŞTÜ

■ İkinci el araç pazarı hakkında kısa bir değerlendirme yapmanız mümkün mü? Arz-talep dengesi, sıfırdaki stok araç sorunu, kur-faiz-enflasyon, deprem, seçim, bayram gibi etkenlerin size göre sektöre yansımaları nasıl oldu? 2023'ün ilk çeyreği ikinci el araç pazarı için değişken bir seyir gösterdi. Otomotiv üretimindeki ve tedarik zincirindeki daralmalar, hiper enflasyon, döviz kurlarındaki artış, tasarruf & kredi faizlerindeki değişkenlikler sektörün dinamiklerini etkiledi. Otomotiv sektörü demek ekonomi demek. Ekonomide denge ve istikrar yoksa, ikinci elde de bir denge yok demektir. Buna rağmen, 2023 yılının ilk 4 ayında araç satışları önceki yıllara kıyasla ciddi bir artış gösterdi. Toplam satış, sıfır araca göre 333 bin adetlere çıktı. Vatandaş, enflasyonist ortamda parasının değerini korumak için otomobile yatırım yaptı. Sadece Nisan ayına baktığımızda, otomobilin, diğerlerine kıyasla en kârlı yatırım aracına dönüştüğüne tanık

oluyoruz. Keza yatırımda, altın, döviz ve gayrimenkulün bile önüne geçen bir durumla karşı karşıyayız. 2023 yılında 1 milyona yakın sıfır araç satışı öngörüyoruz. Bu rakam, ikinci elde yeni satış rekorları kırılabileceğini gösteriyor.

EN YAYGIN İKİNCİ EL ARAÇ AĞIYIZ

■ Otomerkezi.net'i rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir? İlerleyen dönemlerde bu ayrışmayı artırmak için yeni projeleriniz var mı?

Otomerkezi.net, Türkiye'nin en geniş en yaygın ikinci el ağını yönetiyor. 2020 yılında verdiğim bir röportajda dört tekeri olan her araca talip olduğumuzu söylemişim. Bugün ise o söylemimi dört teker veya iki teker fark etmeksizin bütün araçlara talip olduğumuzu belirterek güncelliyorum. İstatistiksel olarak her 1000 araçtan 5'ini biz alıp satıyoruz. Dolayısıyla büyük bir hacme sahip olmanın getirdiği sorumluluklar, marka olarak proje üretim kapasitemizi de genişletmeye itiyor. Geçmiş yıllarda hayata geçirip sektöre kazandırdığımız "İçer Sıfır, Hemen Sat, Sürüm Garantisi, YellowTeam" gibi projeler, bakış açımızı ortaya koyarak hâli hazırda ayrışmamızı sağladı. Elbette istikrarlı bir şekilde, ürün ve hizmet üretimine de devam edeceğiz. Fakat bugün geldiğimiz noktada; marka bazlı değil de sektörel bir ayrışmadan konuşmamız daha doğru geliyor. Sektörün regülasyona, denetime, kapsayıcı bir tutuma, kurumsal bir çatıya ihtiyacı var. Biz, Otomerkezi.net olarak, Türkiye'de ikinci el ekosistemini dönüştürecek bir süreci başlattık.

İNGİLTERE PAZARIYLA İLGİLENİYORUZ

■ Otomerkezi.net olarak yurtdışı pazarına açılma çalışmalarınız var mı? Varsa yine bayilik sistemi üzerinden mi ilerlemeyi düşünüyorsunuz?

Avrupa ve Birleşik Krallık pazarında araba ticareti için çok büyük bir potansiyel olduğunu görüyoruz. Birleşik Krallık pazarında bazı önemli fırsatları değerlendirme planımız var. Otomotiv endüstrisindeki deneyimlerimizi küresel başarıya dönüştüreceğimize dair inancımız tam. Şu an en iyi yaklaşımı belirlemek üzere kapsamlı bir pazar araştırması yapıyoruz.



26 ŞEHİRDE 32 BAYİYE ULAŞTIK

■ Otomerkezi.net olarak bayilik kanalındaki çalışmalarınız ne durumda? Bayilik için ne tür kolaylıklar ve avantajlar sunuyorsunuz?

Mart ayı itibariyle Sakarya, Gebze ve Batman'da üç yeni bayilik daha açtık. Şu anda 26 şehirde 32 bayiliğimiz mevcut. Sektördeki 40'inci yılımıza, markamızın 10'uncu yılına ithafen kendimize 2023 yılında en az 40 şehirde 45 farklı noktada hizmet vermeyi, yurt dışı açılımlarımızla ikinci eldeki liderliğimizi küresel çapta bir noktaya taşıma hedefi koyduk. Aldığımız bayilik taleplerine baktığımızda sene bitmeden hedefimize ulaşacağımızı öngörüyoruz.

Bayilerimize; geri iade opsiyonu, finansal fonlama, konsinye otomobil desteği, satış sonrası garanti, sigorta, bakım, onarım gibi çok geniş bir hizmet ve avantaj yelpazesi sunuyoruz. Ayrıca Filo Merkezi hizmetimizle, Türkiye'nin 30 farklı noktasında, fiyat avantajından ve otomobil çeşitliliğinden faydalanarak uzun dönemli filo kiralaması yapabiliyoruz. Genel merkezimizden sürekli olarak reklam, pazarlama, kurumsal iletişim, IT, kurum içi eğitim konularında destek veriyoruz. Bizim, bayilerimizle aramızda bir yol arkadaşlığı

felsefesi var. Mesele sadece sözleşme imzalamak değil. Onların buldukları bölgede her anlamda güçlü olmaları adına gereken her türlü kolaylığı ve desteği sağlıyoruz.

TECRÜBE İLE TEKNOLOJİ BİRLEŞMELİ

■ Türkiye'de ikinci el araç sektörünün, teknolojiyi yeterince efektif kullandığını düşünüyor musunuz? Size göre gelişim alanları nelerdir?

Türkiye'deki ikinci el araç aktörlerinin müşteri deneyimi ile teknolojiyi daha güçlü bir şekilde birleştirmesi gerekiyor. Marka fark etmeksizin benzer ekranların kullanıldığını biliyoruz. Fakat aradaki farkı, alt yapıya yapılan yatırım belirliyor. Bugün deneyim dediğiniz kavram, müşterinin merkeze ziyarete gelmesinden çok daha önce başlıyor. Araç alım satımı yapabileceğinin kendisi bile farkında değilken sizin doğru argümanlarla devreye girerek onun için en uygun işlemi önerebiliyor olmanız önemli. Teknolojiyi etkin kullanıyor olmanız ve piyasa hakimiyetinin de güvenilirliğinizin bir işareti olarak görülüyor.

"Ekranınız ne kadar hızlı? Hizmetleriniz 7/24 aktif mi? Çağrı merkezleriniz ne kadar çözüm odaklı?" gibi soruların

hepsinden tam puan alamıyorsanız güven bir şekilde sarsılıyor. Alım satıma eski yöntemlerle baktığınızda sadece tek seferlik işlem yapmış oluyorsunuz. Fakat teknolojiyi kullanarak, deneyimi güvenle birleştirdiğinizde ticari frekans başlatıyorsunuz. Finansal danışmanlık yaparak müşterinizin çoklu hizmet avantajlarından faydalanmasını sağlıyorsunuz.

GİRİŞİMCİ GÖZÜYLE BAKALIM

■ İkinci el araç sektöründe profesyonel olarak çalışmayı düşünenler için tavsiyeleriniz nelerdir?

Konuya sadece araç alıp satmak olarak yaklaşırlarsa elbette ki bir miktar para kazanırlar. Fakat bir girişimci gözüyle bakmayı başarabilirlerse, işte o zaman çok para kazanırlar.

Bu nedenle bir girişimcide olması gereken tüm özellikleri giyinmeleri lazım. Sadece araç bilgisi yeterli değil. Sektöre, otomotiv piyasasına, finansal argümanlara ve teknolojiye güncel olarak hâkim olmaları gerekiyor. Öğrenmeden, yönlendirme yapamazlar. Sahip oldukları bilgi, en güçlü referansları olacaklardır. Bu nedenle her şeyden önce eğitime ve gelişime öncelik vermeleri gerekir.



Araç Alım ve Satım



Sigorta İşlemleri



Garanti Hizmetleri



Kredi İmkânı

360° DERECE HİZMET

İkinci el otomobil piyasasının profesyonelleşmesinde öncülük eden **Otomerkezi.net**, geliştirdiği hizmetler ile müşterilerine en iyi şekilde 360° hizmet vermektedir.



GENEL MÜDÜRLÜK

Zümrütevler Mahallesi Karayemiş Sokak
No: 4 Maltepe / İstanbul

0 216 385 38 38 | 0 533 404 74 97
www.otomerkezi.net

NİSAN'DA EL DEĞİŞTİREN ARAÇ SAYISI 1 MİLYONU GEÇTİ

Bir ay içinde 1 milyon 25 bin 170 adet taşıtın satış devri yapılırken aynı ayda 179 bin 504, yılın ilk dört ayında 640 bin 414 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Böylece Ocak-Nisan'da bir önceki yılın aynı dönemine göre trafikteki toplam taşıt sayısı 631 bin 713 arttı ve toplam sayı 27 milyonu aştı.

Türk Lirası'nın enflasyon karşısında erimesi yatırım enstrümanlarını da değiştirdi. Daha önce altın, döviz, borsa gibi yatırım araçlarıyla parasının değerini korumak isteyenler şimdi taşıt ve gayrimenkule yöneldi. Araç fiyatları

yüksek talebin yanında sıfır araç bulma sorunları ve artan talebi fırsata çevirme çabaları gibi etkenlerle yükselişini sürdürüyor.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Nisan'da 1 milyon 25 bin 170 adet taşıtın satış devri yapılırken aynı ayda 179 bin 504, yılın ilk dört ayında 640 bin 414 adet taşıtın trafiğe kaydı yapıldı. Böylece Ocak-Nisan'da bir önceki yılın aynı dönemine göre trafikteki toplam taşıt sayısı 631 bin 713 arttı ve toplam sayı 27 milyonu aştı.

Ülkenin hâlen en önemli gündemi olan seçim süreci, sıfır araçta arz - talep dengesindeki sıkıntılar ve dalgalı döviz kuru ile faizler, ikinci el araç fiyatları ve satışlarında etkisini gösteriyor. Sıfır araç tedariki ve belirlenen piyasa koşullarının üzerinde kâr elde etmek isteyen grupların, sıfır araç tedarikindeki gecikmeleri fırsata çevirip stoklama yapması ikinci el araçta fiyatları yukarı çekti.

182 BİN ARAÇ SATILDI

INDICATA Part Of Autorola Group verilerine göre, Nisan'da 327 bin 273 adet araç ilana çıktı. İlanı çıkan araçların yüzde 53'ü olan 182 bin 450 araç satıldı. İkinci el online binek ve hafif ticari araç pazarında söz konusu ayda en hızlı satış gerçekleştiren marka 27 gün içinde satışları ile Opel, en çok satış yaşayan otomotiv ise Volkswagen oldu. Bu aracı Fiat, Renault ve Ford marka araçlar takip etti.

Ortalama fiyatların 400 - 500 bin lira arasında değişen ikinci el araçlarda

2023 Nisan ayında satışı gerçekleşen binek araç sayısı 141 bin 129 adet oldu. Satışı gerçekleşen binek araçlarda en çok tercih edilen model Fiat - Egea, Renault - Clio, Renault - Megane ve Volkswagen - Passat şeklinde sıralandı.

Hafif ticari araç sayısı 31 bin 321 olarak belirlenirken satışı gerçekleşen hafif ticari araçlarda en çok tercih edilen model Fiat-Doblo olurken bu model hafif ticari aracı, Ford- Transit, Tourneo, Courier, Fiat- Fiorino, Volkswagen - Caddy modelleri takip etti.



1 MİLYON ARAÇ EL DEĞİŞTİRDİ

Nisan ayında 1 milyon 25 bin 170 adet taşıtın devri yapılırken 179 bin 504 adet taşıtın trafiğe kaydı gerçekleşti. Söz konusu sayı Ocak-Nisan döneminde 640 bin 414 adete ulaştı. Böylece Nisan aylık bazda hariç tutulduğunda Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre trafikteki toplam taşıt sayısında 631 bin 713 adet artış oldu. Trafiğe kayıtlı toplam taşıt sayısı Nisan ayı sonunda 27 milyon 114 bin 311 şeklinde kayda geçti. Ocak-Nisan döneminde trafiğe kaydı yapılan 272 bin 378 adet otomobilin yüzde 66'sı benzinli, yüzde 20,8'i dizel, yüzde 9'u hibrit, yüzde 2,4'ü elektrikli ve yüzde 1,8'i LPG'li oldu. Nisan ayı sonu itibarıyla trafiğe kayıtlı 14 milyon 542 bin 904 adet otomobilin ise yüzde 36,6'sı dizel, yüzde 34,6'sı LPG'li, yüzde 27,4'ü benzinli, yüzde 1,1'i hibrit ve yüzde 0,1'i elektrikli oldu. Yakıt türü bilinmeyen otomobillerin oranı ise yüzde 0,2 olarak gerçekleşti.

PANİK ALIM VE SATIMLAR

Kurdaki ileri yönlü hareketler ve sıfır kilometre araç tedarikindeki problemler, ikinci el araçlara olan talebi artırmaya devam ediyor. Seçimin ardından araç fiyatlarının artacağı öngörüsü, sektör temsilcileri tarafından paylaşılırken tüketici nezdinde otomobil talebi son bir haftada yüzde 100'ün üzerinde yükseldi. Oto ekspertiz tarafında sirkülasyonun bir haftalık süreçte iki katından fazla arttığına dikkat çeken Pilot Garage Genel Koordinatörü Cihan Emre, "Seçim sonrasında araç fiyatlarının yükseleceği öngörüsü tüketicinin genelinde hâkim olduğundan şu an panik alım-satımlar üst seviyede. Taşıtı olanlar farklı bir araç almak için acil satıyor, taşıtı olmayanlar fiyat artışı endişesiyle araç satın alıyor. Sıfır araç

NİSAN'DA TRAFİĞE KAYDI YAPILAN TAŞITLARIN DAĞILIMI

Araç	Oran%
OTOMOBİL	37,7
KAMYONET	9,8
TRAKTÖR	4,2
KAMYON	2,1
MİNİBÜS	0,5
OTOBÜS	0,4
MOTOSİKLET	45,2

NİSAN'DA TRAFİĞE ÇIKAN OTOMOBİL ÇEŞİTLERİ

Araç	Oran%
BENZİN	64,1
DİZEL	21,7
HİBRET	10,3
ELEKTRİK	2,7
LPG	1,2

tarafında ise çoğu markanın tedariki seçim sonrasında bıraktığı bilgisini alıyoruz. Yatırım amacıyla alım satım yapanlar çoğunlukta. Ancak otomobile ihtiyacınız varsa mutlaka bugünlerde satın alın. Bu talep fiyat artışını da tetikleyecek" dedi. Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED) Genel Başkanı Aydın Erkoç da, sıfır araç arzındaki sorunun çözülmediği takdirde ikinci el satışlarda fiyatların artmaya devam edeceğini söyledi. Aydın Erkoç, arz talep dengesizliğinin yanı sıra döviz kurunun dalgalı seyri ve maliyet artışlarının da ikinci el fiyatların yükselmesinin en önemli sebepleri arasında olduğunu kaydetti.



HER AY 30 BİN LİRA ZAM GELİYOR

Son dönemde sıfır araç tedariki sorunları ve piyasa koşulları üzerinde kâr elde etme çabaları ikinci el araca olan talebi ve fiyatları artırdı. Her ay ortalama bir araca gelen 30-50 bin lira arasındaki zamlarla birlikte gelecek aylarda araç fiyatlarının nereye gideceği henüz belli değil.

NİSAN'DA TAŞIT KAYIT DURUMU

	2022	2023	Değişim%
Kayıd yapılan taşıt	118.974	179.504	50,9
Kayıd silinen taşıt	3.279	2.842	-13,3
Artan taşıt sayısı	115.695	176.662	52,7

OCAK-NİSAN TAŞIT KAYIT DURUMU

	2022	2023	Değişim%
Kayıd yapılan taşıt	359.344	640.414	72,2
Kayıd silinen taşıt	13.443	8.701	-35,3
Artan taşıt sayısı	345.901	631.713	82,6



ÖĞRENCİLER KARIYER GÜNLERİNDE İŞ BULMADA GÜVEN TAZELEDİ

İstanbul Aydın Üniversitesi tarafından düzenlenen Kariyer Günleri Fuarı'nda farklı sektörden 100'e yakın firma, üniversite öğrencileriyle bir araya geldi. Firmaların insan kaynakları yetkilileriyle görüşme fırsatı yakalayan öğrenciler, mezuniyet sonrası iş bulma kaygısı karşısında özgüvenlerini yükselttiler.

Sektör temsilcilerinin kendi tecrübelerini aktarması, üniversite öğrencileri için staj ve mezuniyet sonrası iş imkânı sağlamak amacıyla İstanbul Aydın Üniversitesi'nin geleneksel hale getirdiği 15. Kariyer

Günleri Fuarı'nda iş dünyası ve öğrenciler bir araya geldi. Farklı sektörden 72 firmanın katılımıyla gerçekleşen fuar sayesinde

öğrenciler stantları gezerek alanlarıyla ilgili merak ettikleri soruların cevabını bulurken aynı zamanda CV'lerini aracısız olarak firma yetkililerine ilettiler. Ayrıca fuar vasıtasıyla öğrencilerin kariyer hedeflerini belirlemeleri, iş dünyasındaki fırsatları keşfetmeleri ve gelecekteki işverenlerle bağlantı kurmalarına olanak sağlandı.

YARININ İNSAN KAYNAĞI

Üniversite bünyesinde düzenlenen

fuvarın, gençlerin iş hayatına adım atmalarında önemli bir etkisi olduğunu ifade eden İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Öğrenciler eğitim gördükleri alanlarda sahada o işi yapan şirketlerle bir araya gelerek, neler yaptıklarını, hangi alanlarda teknolojik gelişmeler olduğunu, yeni iş modellerini öğrenmek ve görmek istiyorlar. Firmalar ise kendileri için yeni insan kaynağı

oluşturmak istiyor. Dolayısıyla biz de bu fuarla birlikte yarının insan kaynağı ile bu insan kaynağına ihtiyaç duyacak firmaları bir araya getirdik" dedi.

Üniversite olarak İstanbul Aydın Üniversitesi mezunlarının daha eğitim gördükleri yıllarda haftanın en az bir gününü iş yerinde geçirmelerini sağlamaya çalıştıklarını belirten Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Böylece okulda almış oldukları teorik eğitimi pratiğe dönüştürmüş oluyorlar. Bu amaçla gerçekleştirilen kariyer günümüzde ise 100'e yakın firma yer aldı. Bilişim, sağlık, kültür, imalat gibi her alandan firmaları öğrencilerimizle buluşturduk" diye konuştu.

ÖĞRENCİ-İŞ DÜNYASI İLETİŞİMİ

Karşılıklı görüşmelerde öğrencilerin o firmalardaki imkanların neler olduğunu, o firmaların ihtiyaçlarına cevap verebilmeleri için ilave olarak hangi dersleri almaları gerektiği konusunda bilgi edindiklerini dile getiren Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Firmalar da ileride kendileriyle çalışacak olan mezunları belirlemiş oldu. Bu fuarlar sayesinde öğrenci eğitimini sürdürürken, bir yandan da firması ile iletişimini sürdürüp, zaman zaman ziyaretlerde bulunabiliyor. Mezuniyet sonrasında da orada işe başlama fırsatı yakalayabiliyor" dedi.

GENÇLERE GÜVEN AŞILIYOR

Gelecekte iş hayatına atılacak gençlere önerilerde de bulunan Doç. Dr. Aydın, "Esas başarı 'Ben yapabilirim' başarısıdır. Okul olarak öğrencilerimize özellikle etik derslerde iş bulma konularıyla ilgili vermiş olduğumuz temel felsefe '-ebilirim' felsefesidir. Bu felsefe 'Ben de yapabilirim, ben de başarabilirim' dir. Bu tarz etkinlikler sayesinde öğrenci çalışmak istediği firmanın taleplerinin yapılabilir olduğunu görüyor. Bu da gençlere ayrı bir özgüven getiriyor. Böylece öğrencinin o alanda ilerlemesini, başarmasını ve en önemlisi de varsa bir eksikliği bunu tamamlamasını sağlıyor. 'Her şey ben de başlıyor ve ben de bitiyor' gerçeğini anlamak çok önemli. Üniversiteler öğrenciye sadece bir anahtar verir, o anahtarı kullanmak öğrencinin elindedir" ifadelerini kullandı.



İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, kariyer günlerinde öğrencilerle bir araya geldi.

ARACISIZ BİR ARAYA GELDİLER

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Kariyer Merkezi Müdürü Öğretim Görevlisi Sözer Kırca da etkinlikle ilgili yaptığı bilgilendirmede öncelikli amaçlarının "Öğrencilerle insan kaynakları yetkililerinin aracısız olarak bir araya getirmek" olduğunu söyledi. Sözer Kırca, "İş ve staj başvurusunu yaparken öğrenci firma yetkilisi ile birebir mülakat da gerçekleştirebilirsin yani aracısız bir iş görüşmesi ortamı sağlamak istiyoruz. Bugün 72 markayı ağırlıyoruz ve markaları temsilen de 183 tane insan kaynakları yetkilisi öğrencilerimiz ile aynı alanda. Zaten etkinliği de öğrencilerle birlikte düzenliyoruz. Şu an sahada görevli birçok arkadaşımız mevcut. Daha önceki yıllardaki tecrübemiz; 'Hocam biz bu fuarı yaptık ve ben gerçekten insanlarla iletişim kurmaya başladım, bir yönetici ile nasıl konuşulması gerektiğini öğrendim, eskiden cesaret edemedim şimdi bunu aştım' gibi dönüşler alıyoruz. Yine aynı şekilde fuara gelip başvuru yapan öğrencilerden, 'Hocam ben stajımı ya da işimi ayarladım' diyenler de var. Hatta kariyer fuarında ilk iş teklifini alıp o firmada başlayıp 8 yıl sonra o firmanın insan kaynakları yetkilisi olarak gelip burada stant açan öğrencilerimiz de var" bilgisini verdi.

DENEYİMLER KARIYER FIRSATI

İnsan Kaynakları Ön Lisans Programı 2. sınıf öğrencisi Ahmet Can Yurtseven ise, "Bizim için kıymetli bir fuar. Burada birçok şirket var ve hepsi CV'lerimizle, bizimle çok ilgileniyorlar ve destek sağlıyorlar. Hem eğleniyoruz, eğlenirken de bir yandan şirketlerle tanışıyoruz, bağlantı kuruyoruz, yöneticiler tanışıyoruz. Bunlar da bize çok güzel kariyer fırsatı olarak geri dönüyor" dedi. Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü 2. sınıf öğrencisi Buse Tavlak da, üniversite bünyesinde düzenlenen etkinlikle ilgili görüşlerine şu şekilde yer verdi: "Kariyer günleri aslında bizim öğrenciler olarak çok korktuğumuz 'iş bulamama, bizi alacaklar mı, CV'miz yeterince gelişmiş mi ve yeterince CV'mize hâkim miyiz' gibi konularda bize yardımcı olacak bir fuar. Bu alanda bir sürü firma var ve bu firmalarla tanışma halindeyiz. Firmalar da bizi CV konusunda yönlendirme hatta açık pozisyonlarında bizi alma şeklinde ilerliyor. Bu anlamda bizim için çok verimli bir fuar. Hele ki iş ve staj konusunda öğrencinin özgüvenli olmasının okulumuz sağlamış oluyor bu tarz etkinliklerle bu yüzden bize verilen bu imkânlardan dolayı da üniversitemize teşekkür ederiz."

geri dönüştürmek, yeniden kullanmak veya değerlendirmek, geri dönüştürülemeyen veya değerlendirilemeyen atıkları güvenli bir şekilde bertaraf etmek olarak sıralanıyor.

YEŞİL EKONOMİNİN BİLEŞENİ

Sıfır atık uygulamasının başarısı için tüm paydaşların işbirliği ve katılımının yanında sıfır atık kültürünün yaygınlaştırılması için eğitim, farkındalık, teşvik ve denetim de önem arz ediyor. Sıfır atık yaklaşımının sürdürülebilir kalkınmanın ve yeşil ekonominin önemli bir bileşeni olduğu gerçeği bugün tüm dünya tarafından benimsenmesi gereken hayati bir durum.

Öncelikle oldukça gündemde olan ve herkes tarafından dikkatli olunması gereken "sıfır atık" konusunu detaylı bir şekilde incelemek için önce "Sıfır atık nedir?" sorusunun cevaplanması gerekiyor.

GERİ DÖNÜŞÜM HAYAT KURTARIYOR

Sıfır atık, doğal kaynakların verimli kullanılması ve atık oluşumunun önlenmesi veya azaltılması amacıyla uygulanan bir çevre yönetim sistemi. Sıfır atık yaklaşımı, atıkları bir sorun

değil, bir kaynak olarak görüyor ve atıkların geri dönüştürülmesi, yeniden kullanılması veya değerlendirilmesi yoluyla ekonomik ve sosyal fayda sağlıyor. Sıfır atık, aynı zamanda çevre kirliliğini, sera gazı emisyonlarını ve iklim değişikliğini azaltmaya da katkıda bulunuyor. Sıfır atık yaklaşımı; atık çıkarmayı azaltma ve atıkları değerlendirme konusunda insanlara yeni bir bilinç kazandırmayı amaçlıyor. Sıfır atık uygulaması ile israfın azaltılması, atıkların kaynağında ayrıştırılması ve geri dönüşümün sağlanması hedefliyor. Bu sayede doğal kaynakların ve biyolojik çeşitliliğin korunması, verimliliğin artması, maliyetlerin düşürülmesi ve çevre bilincinin geliştirilmesi gibi pek çok fayda sağlanıyor.

DÜNYAYI KIRLETEN ATIKLAR

Çevreyi kirlüten atıklar, türlerine göre farklılık gösteriyor. Gaz, sıvı ve katı halde bulunabiliyorlar. Örneğin günümüzün en büyük sorunlarından biri olan plastik atıklar, katı atık kategorisine giriyor. Plastik atıklar o kadar kontrolsüz artıyor ki denizlerdeki güncel plastik oranının 150 milyon tondan fazla olduğu düşünülüyor. Bu da denizlerde yaşayan canlıların yaşamını ve suyun temizliğini

olumsuz yönde etkiliyor. Aynı şekilde doğaya atılan plastik maddeler de uzun yıllar kaybolmadığı için toprak kirliliğine neden oluyor. Sanayi tesisleri, taşıtlar ve diğer alanlarda fosil yakıt kullanımı da gaz atıklarının en büyük sebepleri. Gaz atıkları ise başta hava kirliliği olmak üzere küresel ısınma, bitki örtüsünün zarar görmesi, istenmeyen kokular ve yangınlarla çevreye zarar veriyor.

EVSEL ATIKLAR ÖNEMLİ KAZANÇ

Dünya Çevre Günü Raporu'na göre Türkiye'de evsel atıklar toplam atıkların yüzde 42,8'ini oluşturuyor. Bu yüksek oran da ne yazık ki çevre kirliliğini artırıyor. Sanayiden önce evsel atıkların sıfır atık haline getirilmesi gerekiyor. İsrafi azaltmak ve çevreyi korumak amacıyla birçok sıfır atık projesi hayata geçiriliyor. Ülkemizde de 2017 yılından bu yana Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından, sürdürülebilir kalkınma ilkeleri kapsamında "sıfır atık" projeleri geliştiriliyor. Sıfır Atık kutuları, çevre kirliliğini önlemek ve kaynakları verimli kullanmak için tasarlanmış atık yönetim ekipmanlarıdır. Sıfır Atık kutuları, atıkları kaynağında ayrıştırarak geri dönüşüme kazandırmayı amaçlar. Sıfır Atık kutuları, genellikle renkli ve işaretli olarak üretiliyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR HAYAT

Sıfır atık uygulaması, atık oluşumunu mümkün olduğunca azaltmayı ve geri dönüşüm yoluyla kaynakların yeniden kullanımını artırmayı amaçlayan bir yaklaşım. Bu yaklaşımın hayatın sürdürülebilirliği açısından önemi büyük. Sıfır atık uygulamasının olmazsa olmazı geri dönüşümle tüketilen kaynakların sayısı ve miktarı azaltılarak doğal kaynakların korunmasına ve maliyet tasarrufuna katkıda bulunuluyor. Sıfır atık yeni bir ekonomi oluşturarak istihdam ve üretimi artırıyor. Atıkların azaltılması ve geri dönüşümü, çevrenin kirlenmesini ve atıkların doğal yaşama zarar vermesini önleyerek çevrenin korunmasına yardımcı olunuyor. Sıfır atık uygulaması, sera gazı emisyonlarını azaltarak, küresel iklim değişikliği ile mücadelede de önemli bir rol oynayabiliyor. Özetle sıfır atık uygulaması, doğal kaynakların korunması, çevrenin korunması, iklim değişikliği ile mücadele, ekonomik ve toplumsal faydalar gibi birçok alanda olumlu katkılar sağlayarak, sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunuyor.





Neslihan MALTEPE

Hepimizin bildiği gibi; insanlık için varoluşsal bir tehdit olan iklim değişikliği ile gün geçtikçe daha ciddi bir şekilde karşı karşıyayız.

Bununla mücadele edip edemeyeceğimiz ise; kaderimizi belirleyecek en önemli nokta. Bizler, dünyadaki bio çeşitliliğin yüzde 70'ini yok ettik. Geldiğimiz noktada her yıl birçok ülkede sıcaklık rekorları kırılıyor. Dışarıda iş gücüyle çalışanlar için hava koşulları dayanılmaz bir hal alıyor. Dünyanın bazı bölgelerinde iklim değişikliğine göre üretim daha kolaylaşacakken, bazı bölgelerinde şehirler ya sular altında kalacak ya da çok sıcak olacak. Ve bu, önümüzdeki süreçte giderek artan büyük mülteci hareketleri olacağı anlamına geliyor. Bu noktada artık eylemsizlik, eylemden daha pahalıya mal oluyor. Çünkü yenilenebilir enerjinin 20 yıl öncesine göre yüzde 80 daha ucuz olduğunu görüyoruz. Güneş ve rüzgâr enerjileri büyük avantaj sağlıyor. Her türlü temiz teknoloji de ucuzluyor. Bina yönetim teknolojileri, yapay zeka ve depolama alanında... Gün

geçtikçe elektrikli araç sayısı artıyor. Dünyanın önemli ülkeleri önümüzdeki 15 yıl sadece elektrikli araçlara izin verme taahhüdü veriyor.

TEDARİKTE GEREKEN KURALLAR

Toplumlar da bilinçleniyor. Binalarımızı nasıl inşa ettiğimiz, yiyeceklerimizi nasıl ürettiğimiz

ve nasıl taşıdığımız, nasıl tatil yaptığımız dramatik bir şekilde değişiyor. Şeffaflık, bu noktada önemli çünkü insanlar temiz ürünlerin içinde ne var bilmek istiyor. Kim üretmiş, üreticinin eline geçimini sağlayacak bir ücret geçmiş mi, karbon ayak izi nasıl, su ayak izi nasıl; artık bu konuları detaylı bir şekilde inceliyor.



MAKALE

Büyük şirketler açısından bakarsak, hemen hepsi tedarik zincirlerinde sıkıntı yaşıyor. Dolayısıyla onlar da tedarikçilerinin sürdürülebilirlik alanında ne yaptığını bakıyor. Örneğin Sales Force'un tedarikçilerinin karşılması gereken belirli kurallar var. ABD Menkul Kıymetler ve Borsa Komisyonu; halka açık şirketlerin birinci ve ikinci kapsam emisyonlarını raporlamalarını zorunlu hale getiriyor. Birinci kapsam; fosil yakıt emisyonları, ikinci kapsam; elektrik yakıtı alınan şirketten kaynaklanan emisyonlar, kapsam üç ise; tedarik zincirinizin ve müşterinizin ayak izi anlamına geliyor. Kapsam üç; aslında değer zinciri ayak izinizin çoğunluğunun bulunduğu yer. Büyük şirketler, kapsam üçe nasıl ulaşacağı ve nasıl çözeceği konularında beyin

fırtınaları yapıyor.

KAZANÇ İLE İYİLİK BİR ARADA

Yatırımcılar artık iklim değişikliğinin ve sürdürülebilirliğin etkilerini, bilançolara ve gelir tablolarına yönelik riskleri görüyor ve daha fazla soru soruyor. BlackRock gibi yönettiği 10 trilyon dolar ile dünyanın en büyük varlık yöneticilerinden bazıları dünyanın CEO'ları ve yatırımcıları ile iletişim kuruyor daha fazla veri ve daha fazla metrik istiyor. Sürdürülebilirliğin kârı etkilemediğini artık biliyorlar. Dahası, sizin bu alanda ne kadar uyum sağladığınız ve özen gösterdiğiniz ise çalışanlarınızın sizinle çalışmak istemesi hatta müşterilerinizin tercih sebebi olmanız anlamına geliyor. Değer zincirinizdeki insan haklarını takip etmek de önemli.

Global Steering Group for Impact Investment Kurucularından Sir Ronald Cohen'e göre; eğer dünyaya zarar verecek bir yatırıma imza atmak istiyorsanız kimse size yatırım yapmak istemiyor. Yatırımcılar ve işletmeler için artık hedefler değişti. Para kazanabilirsiniz ama iyilik de yapmanız gerekiyor. Tesla böyle bir girişimdi ve ilk yatırımcıları çevreye duyarlı olan kişilerdi, diye ekliyor. Dolayısıyla dünyada girişimcilik de bu alanda evrimleşiyor.

HEAD STARTER NOKTASI

Türkiye'deki şirketlere bakarsak; Arçelik, bu alanda lider firmalardan biri. Hedef olarak karbon salınımını baz alıyor. Yeni yaptığı birleşmeler ile dünyada ikinci büyük beyaz eşya üreticisi haline geliyor ve bunun altında yatanın sürdürülebilirlik stratejisi olduğunu görüyoruz. Özellikle CEO Hakan Bulgurlu'nun bu

konuda şirketi "head starter" dediğimiz bir noktaya getirmiş olması ve şirketin finansal başarısı kadar sürdürülebilirlik başarısını da hedefe koyan bir lider olması büyük avantaj. Everest'e çıkarak bu konudaki hassasiyeti ve şirketinin stratejisini tüm çalışanlarına göstermiş ve inandırmış örnek bir lider.. Bir başka örnek şirket de Unilever. "Karbon Ayak İzi"ni azaltıyor. Lojistik alanında ve elektrik kullanımında etkili çalışmalar yapıyor. Konya'daki ve İzmir'deki fabrikalarının çatılarına güneş paneli kurarak "Yenilenebilir Enerji" sağlıyor. Dizel kamyon filosunu elektrikli araç filosuna dönüştürüyor. Dondurma kamyonlarının büyük çoğunluğunu elektrikli kamyonla dönüştürüyor. "Temiz Teknoloji Fonu" isimli bir fonları var. Ve tamamen "Sürdürülebilirlik" alanındaki projelerine yatırım yapmak için oluşturdukları bir yatırım havuzu bu fon.

İKLİM SORUNU BÜYÜK TEHDİT

Bu güzel örneklerle rağmen maalesef ki; iklim sorunu bir gerçek ve insanlık için artık büyük bir tehdit. Önümüzdeki süreç çok zorlu geçeceğe benziyor. Bunu kabul ederek önlemleri hızlandırmak gerekiyor. Bilinçli şirketler ve bilinçli yöneticiler bu konuda öne geçiyor. Yine de tüm kötü senaryolara rağmen umutlu olmakta fayda var. Her birimiz kişisel olarak dönüşürsek, tüketim alışkanlıklarımızı değiştirirsek ve kendi alanımızda yapabilecek olduğumuzun en iyisini yaparsak birçok şeyi değiştirebiliriz. Bu elbette ki bitmeyecek bir mücadele ama yine de yarınlarımız, geleceğimiz ve dünyamız için savaşmaya değer..





“ÇİRİŞ OTU” DEYİP GEÇMEYİN

Türkiye’de on bine yakın bitki türü doğal olarak yetişmesine rağmen, maalesef bunlardan yeterince yararlanamıyoruz. İstanbul Aydın Üniversitesi’nin yaptığı bir araştırma, ülkemizde yetişen “çiriş otu” hakkında çarpıcı sonuçları ortaya koydu.

Asphodelaceae familyası ve *Asphodelus* cinsi üyesi ve Latince *Asphodelusaestivus* L. olarak adlandırılan çiriş otu, Doğu Anadolu Bölgesinde, özellikle Erzurum’da, bu günlerde çarşı pazarda sıkça görülen veyöre halkı tarafından sevilip tüketilen bir besin. İstanbul Aydın Üniversitesi’nden Meryem Badayman, Ekin Dinçel ve Ayla Ünver Alçay tarafından yapılan bir araştırmada çirişin; yabancı bir ot olup yenilebilmesinin yanında vitamin, antioksidan, lif ve mineral içerikleri ile vücudu besleyen özelliğe sahip olması sebebiyle yaygın olarak tüketildiği öğrenildi. Araştırmacılar çiriş otuyla ilgili, “Dünya nüfusunun hızlıca artmasıyla birlikte sağlık problemleri nedeniyle yabancı otlarla yapılan yemeklere karşı ilgi daha da artmıştır. Yabancı otlardan yapılan yemeklerin Türk mutfak kültürümüzün

zengin bir parçası olduğu bilinilmektedir. Çiriş bitkisiyle yapılan yemekler geniş bir mutfak yelpazesine sahiptir. Böylece ülkemizde doğal olarak yetişen, gıda olarak tüketilebilen ve tıbbi özellikleri olan çiriş otunun ilerleyen zamanlarda daha da yaygınlaşacağını ve gerekli araştırmalar sonucunda da insan sağlığına olan yararlarının artacağı düşünülmektedir” dediler.

BİRÇOK BÖLGEDE YEMEĞİ YAPILIYOR

İstanbul Aydın Üniversitesi tarafından yapılan araştırma sonucunda; çiriş bitkisinin yaprakları pırasa yaprağına benzediği ancak pırasaya nazaran oldukça küçük ve çoğu yörede “yabancı pırasa, güllük, yeling otu ve sarı zambak” olarak adlandırıldığı ortaya çıktı.

Çiriş; Afrika, Arap ülkeleri, Mısır, Türkiye ve Avrupa’nın bazı kesimlerinde görülen çok yıllık bir bitki. Çiriş, ülkemizde Doğu ve Güneydoğu Anadolu’nun, iç

Anadolu’nun dağlarında yetişiyor. Türk mutfağının yöresel yemeklerinde, özellikle bu bölgelerde kullanıldığı biliniyor. Yemeklerde sıklıkla kullanılan çiriş; dağ pırasası, güllük, sarı çiriş, gulik olarak da biliniyor. Çirişten yapılan ve en popüler yemekler çirişli pılav ve çirişli yumurtalı kavurma.

ÇORBA VE KAŞILA SEVİLEN ÇEŞİTLER

Bunun yanında çirişin yaprakları henüz tazeyken de yenilebilmektedir. Ayrıca çirişten çorba ve birçok yemek de yapılıyor. Haşlandıktan sonra yumurta ile kavrulması ya da peynirle de karıştırılarak yufka ekmeğin içinde yenilmesi gibi. Ayrıca kaşila diye adlandırılan bir yemeği de yapılıyor. Sevilen yemeklerden biri olan kaşila, çirişin kaynatılıp, içerisine bulgur katılarak, katılaştıncaya kadar pişirilmesiyle elde ediliyor. Katılaştıktan sonra içi çukurlaştırılarak yağ dökülüyor ve servis edilip yeniliyor.

YEŞİL EKONOMİ VE ATIK YÖNETİMİ BİLİNCİ

Iklım değişikliği, artan çevresel kirlilik, aşırı miktarda atık oluşumu ve kaynakların sürdürülemez kullanımı ekolojik sorunlar ortaya çıkarmaktadır. Tüm hükümetler bu sorunları çözmek için önlemler almaktadır. Yeşil ekonomi bu önlemlerden biri olarak ele alınabilir. Yeşil ekonomi, çevresel sürdürülebilirliği sağlayarak ve sosyal ilerleme koşullarını koruyarak sürdürülebilir kalkınmayı amaçlayan bir ekonomidir. Bu amaçla çevresel etkinin en aza indirilmesi ve ekonominin gelişmesi için yenilenebilir kaynakların arzını sağlanması amaçlanır. Verimli atık yönetimi, yeşil ekonomi için önemli bir amaçtır. İklim değişikliği, çevresel bozulma ve atık sorunu ele alındığında yeşil ekonominin yanında döngüsel ekonomi de önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

DÖNGÜSEL YEŞİL EKONOMİ EYLEMLERİ

Döngüsel bir yeşil ekonomiye yönelik eylemler, sözünü ettiğimiz sorunların çözümü için kapsayıcı olacaktır. Bu eylemler tüm hammaddelerin, ürünlerin ve atıkların kullanımını en üst düzeye çıkaracak, hem çevreye, ekonomiye hem de topluma fayda sağlayacak eylemler olarak tanımlanabilir.

Sıfır atık hedefi de; hem döngüsel ekonomi, hem de yeşil ekonomi için önemli bir yaklaşımdır. Sıfır atık hedefi tüm ürünlerin yeniden kullanılabilirliği için kaynakların tüm yaşam döngüsünü yeniden düzenleyen, tüketilen tüm malzemelerin, atık oluşturmak yerine diğer varlıklar tarafından kaynak olarak kullanılabilirliğini öne süren bir yaklaşımdır.

DEVLET POLİTİKALARINI ETKİLİYOR

Yeşil ekonomi ve yeşil ekonomi ile ilgili kavramlar birçok ülkede hükümet politikalarını etkilemektedir. Resmi olarak Eylül 2015'te açıklanan Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları yeşil ekonomi için yeni bir zorunluluk yaratmıştır.



İstanbul Aydın Üniversitesi
Ekonomi ve Finans Bölüm Başkanı
PROF. DR. ERGİNBAY UĞURLU

daha adil ve yaşam kalitesinin dahada arttırıldığı bir topluma dönüştürmeyi amaçlayan" yeni büyüme stratejisidir. Avrupa Yeşil Anlaşması kapsamında Avrupa Birliği 2050 yılına kadar ABden netsıfır sera gazı salımı düzeyine ulaşmayı amaçlamaktadır.

SIFIR ATIKTA 5R KURALI

Hükümetlerin ve kurumların yeşil ekonomiye yönelik politikaları sürdürülebilir bir ekonominin amaçlarındandır. Bu kapsamda sıfır atık hedefi de önem taşımaktadır. Sıfır atık yaşam tarzının hayata geçirilmesi "5R kuralı"nın uygulanmasından geçmektedir. 5R kuralı tanımlaması; reddet (refuse), azalt (reduce), yeniden kullan (reuse), geri dönüştür (recycle) ve gübreleştir (rot) kelimelerinin İngilizce baş harflerinden gelmektedir.

Sıfır atık hedefini gerçekleştirmek için yaşamımızda bu beş kuralı uygulamalıyız. Sıfır atık kuralı tüm dünyada birçok yerel, ulusal ve uluslararası kuruluş tarafından uygulanmakta ve tanıtılmaktadır. Türkiye'de de hem yeşil ekonomi hem de sıfır atık hedefi için hükümet politikaları geliştirilmekte ve projeler uygulanmaktadır.

TÜRKİYE'DE SIFIR ATIK PROJESİ

Bu uygulamalardan en önemlisi

2017 yılında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi Emine Erdoğan, himayesinde başlatılan Sıfır Atık Projesi'dir. 2021 Mart ayında Emine Erdoğan'a bu projeye nedeniyle Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı'nın (UNDP) Türkiye Mukim Temsilcisi Claudio Tomasitarafından "Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları (SKA/Küresel Amaçlar) Eylem Ödülü" verildi.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı; Sıfır Atık projesi kapsamında bugüne kadar toplanan atıklardan, 96 milyar TL ekonomik kazanç sağlandığını bildirdi. Türkiye sıfır atık oranı 2017'de yüzde 13, 2021 yılında yüzde 27,2 ve 2022 yılında yüzde 30,13 oldu. Proje başlangıcından bu yana 25,5 milyon ton kâğıt-karton, 6,6 milyon ton plastik, 2,6 milyon ton cam, 0,7 milyon ton metal ve 10,2 milyon ton organik ve geri dönüştürülebilir atık toplandı.

DİJİTAL SLİP UYGULAMASI

Yeşil ekonomi ve sıfır atık kapsamında değerlendirilebilecek bir uygulama da çok yakın bir zamanda BDDK tarafından açıklandı. BDDK kâğıt kullanımı ve karbon ayak izini azaltmak ve zaman tasarrufu sağlamak amacıyla dijital slip uygulamasını yürürlüğe koydu.

Yapılan düzenlemeye göre göre artık kartlı alışveriş işlemlerinde kâğıt slip almak istemeyen kart kullanıcıları bu belgeleri dijital olarak alabilecek. Kartı çıkaran banka ile kartı işleme alan bankanın aynı olduğu durumlarda yapılan işlemler için en geç 1 Eylül 2023'te, kartı çıkaran banka ile kartı işleme alan bankanın farklı olduğu durumlarda yapılan işlemler için ise en geç 1 Aralık 2023'te dijital slip uygulamasına geçilmiş olacak.

Görüldüğü gibi küresel ısınma, çevresel bozulma gibi nedenlerle oluşan iklim değişikliğinin hem ekonomik hem sosyal hayata yansıyan olumsuz etkileri hem bireysel çabalarla hem de devlet düzeyinde alınan önlemlerle giderilebilmektedir. Geliştirilen önlemler ve politikalar doğal döngünün korunması için ümit olduğunu göstermektedir.



Ahmet Nedim Erdemir
Değişim Dinamikleri CEO'su

İşletmelerimizin birçoğunda alınan kararların uygulamaya geçmesinde zorluklar yaşanmakta, özellikle rutinin haricindeki kararları almak, değişime yönelik faaliyetler, gelişim projeleri ile ilgili süreçler verimsiz bir şekilde ilerletmekte, zaman

sadece değerlendirme aşamasında kalarak kaybolup gitmektedir. Aynı zamanda rutin görev - sorumluluk alanı içerisinde yer alan bazı faaliyetler ise takipsizlikten hiç yapılmamakta, uzun vadede işletmenin bazı zaaflarının ortaya çıkmasına ve kaslarının zayıflamasına sebebiyet vermektedir. Bu gibi durumların önüne geçmek için etkin yönetim süreçlerinin işletilmesi önemlidir. Yönetişimin birçok tanımı olmakla beraber, işletmelerin yönetim faaliyetinin verimliliği için iletişim araçlarının uçtan uca sinerji oluşturacak şekilde etkin kullanımı olarak özetleyebiliriz. Yönetişim kavramının altına birçok başlığı ekleyebiliriz ancak bu yazımızda öncelikli olan 4 temel başlığa vurgu yapmak istiyorum;

Karar Alma ve Sorumluluk Dağılımı
Karar alma süreçlerinin doğru işletilememesi, işletmelerde ciddi verimsizliğe sebebiyet vermektedir. Karar alma sürecinin konu ile ilgili veri - bilgi toplama, görüş alma ve ilgililerle istişare etme, nihai kararı esas ve varsa destek sorumlularına atama, terminini belirleme ve karar takibi olarak 5 adımda işletilmesi önemlidir. Karar alma noktasında olan tüm çalışanların istişare, objektif ve net karar alma alışkanlıklarına sahip olması sağlanmalıdır. Sorumluluk ve yetki dağılımının, risk ve kontrol dengesini gözeterek ve mekanizmalarının kurularak mümkün olduğunca tabana yayılması ve organizasyon genelinin

Kurumsal Başarı İçin Yönetişim

güçlendirilmesi, işletmenin hızlı ve yerinde karar almasına imkân tanıyacak, karar alıcı sayısının ve dolayısıyla yetkinliğinin artmasına katkı sağlayacaktır. Tüm kararların üst yöneticilerce alındığı bir organizasyonun hızlı ve çevik olması mümkün olmamakla beraber, organizasyondaki çalışanlarının yetkinliklerinin gelişmesi de kısıtlanmaktadır. Aynı zamanda çalışanların karar alma sürecinde yer almadıkları organizasyonlarda motivasyonları ve aidiyetleri zayıflamaktadır.

Kararların ve Görevlerin Takibi

Karar takibi, neredeyse karar alma sürecinden de daha önemli bir husustur çünkü alınan kararların takip edilmediği bir organizasyonda karar alma sürecinin önemsenmesi imkânsız hale gelmektedir. Günümüzün dijital dünyasında her düzeydeki karar / görev takip sistemlerinin özellikle idari kadrolarda devreye alınması rekabetçi bir zaruriyet haline gelmiştir. Proje yönetimi, görev yönetimi, karar iletişimi ve takibi, faaliyet sonuçlarının kayıt altına alınması ve takibi noktalarında kurumların bu konudaki çözümlerden birini tercih ederek kendine uygun bir kullanım modeli geliştirmesi ve iç eğitimler ile bu modeli kurum geneline yaygınlaştırması gerekmektedir. Bu çözümler karar takibini kolaylaştırmakla beraber karar ve görev iletişimini çok hızlandırmakta, konum bağımsız olarak iş yapma imkanlarını da artırmaktadır.

Koordinasyon ve Toplantı Yönetimi

Bürokratik yapının hantallaştığı kurumlarda toplantılar gereğinden uzun, plansız, gündemsiz ve sık olabildiğinden dolayı bir eleştiri noktasına dönüşebilmektedir. Ancak planlı ve sistematik bir toplantı düzeni kurumdaki yönetim süreçleri açısından çok önemlidir. Yeterli sürede, gerekli katılımcılarla, gündemi ve akışı belli ve zamanla tanımlı, yeterli sıklıkta olan bir toplantı düzeni; bilginin yayılımını sağlamakta, istişare ve karar alma

süreçlerini etkin hale getirmekte, tıkanan süreçlerin önünü açmakta, tecrübe paylaşımına imkân tanımakta, katılımcıların kendi sorumluluk alanlarına daha geniş bir perspektiften bakmalarına imkân tanımaktadır. Standart toplantılarla ilgili yukarıdaki unsurları tanımlayan bir toplantı matrisinin oluşturulması ve uygulanması, düzenli olarak da geliştirilmesi toplantı yönetiminin kurumsallaştırılmasını ve verimli hale gelmesini sağlamaktadır.

Raporlama

İşletmelerimizin çoğunda maalesef satış, finans ve varsa üretim haricinde raporlama alışkanlığı bulunmamaktadır. Satış ve üretim raporları ise sadece çekirdek süreçleri içermekte, zayıf bir bilgi iletişimi sağlamaktadır. Oysaki organizasyon şeması ve görev tanımları ile oluşturulan organizasyonel yapının işleyip işlemediğinin en önemli takip aracı raporlardır. Öncelikle Yönetim Kurulu'na sunulacak ve değerlendirilecek kurumsal düzeydeki raporlar, sonrasında departmanların görev tanımları çerçevesinde aylık olarak Genel Müdür veya İcra Kurulu Üyelerine sunacağı raporların başlıkları bir raporlama matrisi oluşturularak netleştirilmeli, standart formatları oluşturulmalı ve düzenli olarak rapor sunan ve alan arasında değerlendirmeler yapılarak olgunlaştırılmalıdır. Raporlarda kurumun ve departmanın ölçülebilir faaliyet sonuçları, yürüttüğü projelerde ilgili gelinen aşamalar paylaşılmalı, görüş ve önerilerle ilgili periyodun özet değerlendirmeleri not düşülmelidir. Yukarıdan aşağıya inerek departmanların iç süreçlerinin takibi açısından da haftalık ve günlük raporların kurgusu ile raporlama süreçleri detaylandırılmalıdır. Yöneticilerin kendilerine gelen raporlara ilgi göstermeleri, içeriğine ilişkin sorular sormaları, geri dönüş yapmaları veya içeriğindeki hususları sorgulamaları rapor sunma motivasyonunu artıracak, düzenli hale getirecektir.



İstanbul Aydın Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölüm Başkanı
Prof. Dr. Ragıp Özyürek

SINAV KAYGISI NASIL GİDERİLİR?

Liselere Geçiş Sistemi (LGS) sınavına sayılı günler kala öğrencilere sınav endişelerini yenmelerini sağlayacak önerilerde bulunan İstanbul Aydın Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ragıp Özyürek, “Öğrenciler sınavın son günlerinde olabildiğince dinlensinler” dedi.

Anadolu ve Fen Lisesi gibi okullarda güzel bir eğitim almak için hazırlıklarına devam eden öğrencilerin başarı için önlerindeki büyük engelin stres ve sınav kaygısı olduğunu belirten İstanbul Aydın Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ragıp Özyürek, adaylara bu engelleri ortadan kaldıracak önemli tavsiyelerde bulundu. Özyürek, zorlu bir süreç olan sınav haftasında öğrencilerin psikolojik, fiziksel ve sosyal durumlarına dikkat etmeleri gerektiğini belirterek, “Sınav kaygısını yenmek için öğrencilerin zihinsel olarak kendilerini dinlendirmelerini öneriyorum. Fiziksel aktiviteler de yapabilirler. Sabahları sınava gidecekmiş gibi erken kalkmaya başlasınlar. Son günlerde sınav süresi tutarak soru çözümlü pratik yapabilirler” dedi.

OLUMSUZLUKLARDAN KAÇININ

Sınav kaygısının en önemli nedenlerinden birini adayların sınav hazırlıklarında kendilerini eksik hissetmesi olarak yorumlayan Prof. Dr. Ragıp Özyürek, “Sınav sırasında sınavla ilgili olmayan düşüncelerin gelmesine sınav kaygısı diyebiliriz. İstedikleri okulu kazanamayacakları düşüncesine yoğun olarak kapılabilirler. Arkadaşlarından geri kalma korkusu, anne ve babalarının isteklerini gerçekleştirememe gibi düşüncelere dalabilirler. Olur olmaz bir çok düşünce sınav sırasında aklarına gelebilir. Bir de sınav stresi nedeniyle kas

gerginliği ve mide bulantısı yaşayabilirler. Terleme gibi psikolojik reaksiyonlar gösterebilirler. Bunlar sınav kaygısı belirtisidir” diye konuştu.

ÖĞRENCİLERE TAVSİYELER

Prof. Dr. Ragıp Özyürek, sınav kaygısının üstesinden gelmeyi sağlayacak önerilerini şöyle sıraladı:

- İlk önce fiziksel olarak güçlü olunmalı, bunun için de verimli uyku uyuduklarından emin olsunlar.
- Sınav günü erkenden kalkıp, sınav yerine erkenden gitmek heyecanlarını yenmek için son derece yararlı. Mümkünse son gece geç saatlerde yatmasınlar, gece yatmadan önce de nefes alma ve kas gevşetme hareketleri yapabilirler.
- Ebeveynlerin de strese neden olacak yaklaşımlardan uzak durmaları gerekir.

Çocuklarına baskı kurmasınlar.

-Adayların sınavdan bir gün önce dışarıda açık havada bulunmaları streslerini azaltacaktır. Mümkün olduğu kadar sınavın düşünülmemesini öneriyorum. Sınava son günler kala sosyal yaşamlarına öncelik verebilirler, kültürel faaliyetlerde ya da fiziksel aktivitelerde bulunabilirler.

-Sınav anında hissettikleri yoğun kaygı durumunu azaltmak için de önce en kolay ve ne iyi yapabildikleri sorulardan başlasınlar. Yapamadıkları soruları ise işaretleyerek, kalan zamanlarında tekrar çözmeye çalışabilirler. Yapamadıkları sorularla zaman kaybedip yapabilecekleri soruları kaçırmamaya özen gösterebilirler.

2023 Liselere Geçiş Sistemi (LGS) 4 Haziran 2023 tarihinde tüm ülke genelinde yapılacaktır.





Kentsel Dönüşüm Uzmanı Mimar Nihat Şen

KONUTTA YÜKSEK FİYAT SORUNUNA REZERV ARAZİ ÇÖZÜMÜ

Konut fiyatlarının yükselişinde; arazinin pahalı olması, enflasyon, işçilik maliyetleri ve güvene yönelik sorunlar olduğunun altını çizen kentsel dönüşüm uzmanı Mimar Nihat Şen, üretim ve kiralama da yeni bir iş modeli ile rezerv alanlarda yapılacak konutların fiyat artışlarını dengeleyeceğini söyledi.

Türkiye'nin en önemli sorunlarından biri; sağlam olmayan yapı stokumuzun yanında, yüksek seyreden konut ve kira fiyatları. Büyükşehirler, diğer kent ve kasabalarda dahi ev satın almak veya kiralamak günümüz şartlarında oldukça zor. Yatırım aracına dönüşen gayrimenkuldeki fiyat artışlarının nerede duracağını kestirebilen bulunmuyor. Kentsel dönüşüm çalışmaları hızlanan ülkemizde öte taraftan bina yenileme faaliyetleri de hızla devam ediyor. Kentsel dönüşüm uzmanı Mimar Nihat Şen, "Kentsel dönüşüme katkımız; vatandaşı doğru bilgilendirmek, kentsel dönüşüm kriterlerine uygun çalışmaların yapılması için uyarılarda bulunmak, aksaklıkları tespit ederek yasal düzenlemelerin oluşmasına yardımcı olmak, kentsel dönüşümün hızlanması için modelleme üzerinde çalışarak kendi ekonomisini kendi içerisinden çıkaran sistemler yazarak uygulamasını sağlamak. Çalışmalarımız bu yönde devam ediyor" dedi. Ülkedeki konutlar ve yapı stokundaki durumu kentsel dönüşüm uzmanı Mimar Nihat Şen'e sorduk.

DOĞA İLE BARIŞ İÇİNDE OLMALIYIZ

■ Başta İstanbul, büyükşehirler ve Türkiye'deki tüm yerleşim birimlerine baktığımızda bina stokunu nasıl görüyorsunuz? "Kentleşmede, doğa ile savaş değil, doğayla barış içinde olmalıyız!" sözünüzü bu şartlara göre

açabilir misiniz?

Metropol şehirler başta olmak üzere büyük şehirlerimize baktığımızda maalesef sağlıksız ve çarpık bir kentleşmeyle karşı karşıyayız. Uzun vadeli imar planlarının yapılmaması, kırsaldan kentlere göçlerin hızlı olması sebebiyle hazırlıksız, kontrolsüz ve kimliksiz şehirleşmeler meydana geldi. Altyapı planlaması yapılmadan kontrolsüz bir iş yapı stoku oluştu. Doğa esasında ara ara bizlere mesajlar vermekte olup ekolojik sistemi bozmaya kalkışıldığında dengesizlikler kendini gösterebilmektedir. Örneğin; doğa diyor ki: "Doğal akışı engelleyici uygulamalardan vazgeçin. Dere yataklarını daraltmayın. Aşırı yağışlardan taşabilirim. Bu nedenle dere yataklarının sağına soluna imara açmayın." Ama biz önemsemiyoruz ve sürekli yıkımlarla ve can kayıplarıyla karşı karşıya kalıyoruz.

KENTSEL DÖNÜŞÜM İÇİN NE GEREKLİ

■ Şehir içlerinde metruk alanlar, askeriye, kamuya ait yerler gibi rezerv bölgeler olduğunu biliyoruz. Diğer taraftan da acil kentsel dönüşüm şart. Buralardan nasıl istifade edilebilir?

Kamuya ait araziler kentsel dönüşümde rezerv alanı olarak kullanılmalıdır. Burada dikkat edilmesi gereken konu, gerekli donatı alanları ayırdıktan sonra ve kamunun ihtiyacı olmayan yerler rezerv alanı olarak ilan edilebilir. Kullanılacak bu alanlarda orman ve tarım arazilerine dikkat edilmeli. Aynı zamanda zemin yapısı sağlam yerler rezerv alan olarak kullanılmalıdır. Rezerv alanların doğal afetlere dayanıklı zemin yapısı olması



Kentsel dönüşüm uzmanı Mimar Nihat Şen, Ekovitrin'den Sedat Yılmaz'ın sorularını cevaplarken, "Türkiye'de konut sektöründe sorun çözen yeni bir iş modeli gerekiyor" dedi.



Kentsel dönüşüm vizyoner bir plan anlayışıyla şehirlerin kimlikli değeri yüksek çevresel faktörleri ön plana alan, doğal ve tarihi değerleri koruyan, mahalle kültürü ve beşeri ilişkileri güçlendiren bir dönüşüm modellemesidir.

çok önemli olup ormanlar ve doğal çevre mümkün olduğunca korunmalıdır. Çevresel faktörler dikkate alınmalıdır. Söz konusu merkezler ulaşımı kolay ve ulaşım aksları belirlenmiş, ulaşım problemi olmayan alanlar seçilmelidir.

Tekrar ediyorum; yeni bir yerleşim kurulurken en önemli konu zemin yapısı. Ayrıca tarihi ve doğal yapıyı bozmayacak bir yerleşim kurmak önemli unsurlardan başındadır. Yine yerleşim yerinin doğal kültürüne uygun planlama yapmak, yeni yerleşim yerleri kurulurken bölgesel malzemelerin kullanılması da çok doğru olacaktır. Zemin yapısına uygun taşıyıcı sistem kurgusu denetimi de bir o kadar önemlidir.

Türkiye'de kentsel dönüşüm denilince herhangi bir yatırımcı müteahhidin kat karşılığı sistemiyle mevcut binaların yıkılıp yerine yeniden yapılması veya eski bir binanın yıkılıp yeniden yapılması olarak algılanıyor. Ancak kentsel dönüşüm bir binanın yıkılıp yeniden yapılması demek değildir. Kentsel dönüşüm bu toplumun yeniden öz değerleriyle yeni yaşam alanlarına alt ve üst yapıyla bir dönüşüm modellemesidir. Kentsel dönüşüm vizyoner bir plan anlayışıyla şehirlerin kimlikli değeri yüksek çevresel faktörleri ön plana alan, doğal ve tarihi değerleri koruyan, mahalle kültürü ve beşeri ilişkileri güçlendiren bir uygulamadır.

YARISI BİZDEN DÖNÜŞÜM DEĞİL

■ Devlet "Yarısı bizden" diyerek geniş bir kentsel dönüşüm hamlesine kalktı. Özellikle İstanbul ve diğer deprem bölgelerinde bu kampanya nasıl bir etkili olur?

Mevcut yapı stokumuz; yasal düzenlemesi günün koşullarına göre

revize edilmiş, bütçesi bulunmuş, ekonomisi çözülmüş ve parsel değil alan bazlı plan anlayışıyla mülkiyet hakkını koruyan bir yönetim veya sistemle sorunsuz dönüştürülebilir. Tüm bu çalışmalar uzun vadeli planlamalar yapılarak ele alınmalıdır. Kentsel dönüşümün yeterince hızlı olmamasının nedenlerinden biri bütçe ve maliyetinin çözülememesidir. Vatandaşımız ekonomik nedenlerle kendi binasını riskli de olsa yenilemekte maalesef zorluk çekmektedir. Bu nedenle devlet ve bakanlık tarafından sağlanan "Yarısı bizden" kampanyası kentsel dönüşümü bir nebze olsun hızlandıracaktır. Ancak sağlanan bu destek parsel değil, alan bazı dönüşüm olduğunda bir anlam

ve değer kazanacaktır.

"Yarısı bizden" kampanyasıyla bir binanın yeniden yapılması kentsel dönüşüm olmayıp can ve mal riskini azaltan etkenlerdir. Bu da önemli bir konu ancak çarpık kentleşmenin ve çevrenin düzelmesi demek değildir.

YENİ İŞ MODELİ OLMAZSA OLMAZ

■ Ortanın altındaki bir konutun bedeli dahi İstanbul gibi büyük şehirlerde milyon liralara ifade ediliyor. En düşük kiralar ise asgari ücret seviyesine gelmiş. Bunun sebebi arz – talep ilişkisi olabilir mi?

Tüm dünyada yaşanan ekonomik kriz Türkiye'de de kendini gösterdi. Enerji ve hammadde fiyatlarının yükselişi, lojistik ve tedarik kısmında fiyatların yukarı yönlü ivmelenmesi inşaat maliyet fiyatlarını artırıyor. İnşaatta kullanılan tüm malzemeler yeni üretim olmasına rağmen saydığımız nedenler ve işçilik maliyetlerinin yükselmesiyle malzemeler yeterli olsa bile inşaat maliyet fiyatları yükselmeye devam ediyor. Fiyatların yükselmesinde ayrıca güvenlik endeksi de etkili oluyor. Mesela güven verici siyasi söylemler dahi fiyatları dengeleyebilir. İnşaat maliyetinin ana kalemlerinden biri arazinin pahalı olması. Dolayısıyla belirlenen ve maliyeti ucuz olacak rezerv alanlarda yapılacak inşaatlar, konut fiyatlarını stabilize edebilir veya yükselişi yavaşlatabilir.

Özetle söyleyeceğimiz şu: Türkiye'de konut sektöründe sorun çözen yeni bir iş modeline ihtiyaç var. İnşaat yapan firmalara destekler verilerek de uzun vadeli kiralama metoduyla yeni inşaat sistemi geliştirilerek konut meselesi yıllara yayılarak ortadan kaldırılabılır.



Av. Ahmet Burak YALÇIN

Yeni Mâlikin İhtiyacı Nedeniyle Tahliye Davası

Hukuki çeşitli güncel ve temel konuları ele alarak, sizleri bilgilendirmeye gayret ediyoruz. Bu ayki yazımızda "Yeni Malikin İhtiyacı Nedeniyle Tahliye Davası" konusunu ele alacağız.

- Yeni mâlikin ihtiyacı nedeniyle tahliye davasını kimler açabilir?

Yeni mâlikin ihtiyacı nedeniyle tahliye davasını, haliyle yeni mâlik açabilir. Bu kişi gerçek kişi ya da tüzel kişi olabilir. Türk Borçlar Kanunumuzun 351. Maddesi'ne göre, taşınmazın edinme tarihinden başlayarak bir ay içinde durumu kiracıya yazılı olarak bildirmek koşuluyla, kira sözleşmesini altı ay sonra açacağı bir davayla sona erdirebileceği hükmünü hâizdir. İhtiyaç nedeniyle tahliye davası adlı içeriğimizde belirttiğimiz koşullar, burada da aynen geçerli olup, kiralananı sonradan edinen yeni mâlikin kendisi, eşi, altsoyu, üstsoyu veya kanun gereği bakmakla yükümlü olduğu diğer kişiler için konut veya işyeri gereksinimi sebebiyle kullanma zorunluluğu varsa, bu tahliye davası açılabilir. Yasanın 350. Maddesi'nde olduğu gibi, bu maddede de tahliye sebebi, zorunlu ihtiyaçtan kaynaklanmalıdır.

Öte yandan, iştirak halinde mülkiyete tâbi taşınmazlarda ise tahliye davasının tüm ortaklar tarafından açılması ya da ortakların hepsinin muvafakatinin alınması

gerekir. Usulüne uygun dava açıldıktan ve tüm iştirakçilerin katılımı sağlandıktan sonra, ortaklardan birinin davayı takipten vazgeçmesi, davanın görülmesine engel teşkil etmez. Mecburi dava arkadaşlığı nedeniyle de tüm kiracılar birlikte davalı olarak gösterilmelidir. Buradaki noksanlık ise daha sonra giderilemez. Nitekim, Yüksek Mahkeme'nin yerleşik içtihatlarında tahliye davasının tüm kiracılara karşı birlikte açılması gerektiği, dava dilekçesinde davalı olarak

gösterilmeyen kiracının sonradan davaya dahil edilmesinin mümkün olmadığını, bu eksiklik nedeniyle davanın reddi gerektiği ifade edilmiştir.

KURU MÜLKİYET

Teferruata girmeye devam edecek olursak, intifa hakkı bulunan taşınmazlarda yeni mâlik, tek başına dava açma hakkına sahip değildir. Doktrinde, "Kuru Mülkiyet" olarak tanımlanan, taşınmazın kullanım ve kiralama gibi hakları intifa hakkı sahibine devredildiği hallerde, yerleşik Yargıtay



içtihatlarına göre, ancak "Kuru Mülkiyet" sahibi ve intifa hakkı sahibinin birlikte hareket ederek tahliye davası açabileceği kabul edilmektedir.

- Dava Süresi

Kitabi ifadeleri kenara bırakıp, sadeliğe sığınacak olursak, kiralanani devralan kimse, devir tarihinden itibaren bir ay içerisinde talebini içeren ihtarname ile kiracıyı haberdar ettikten altı ay sonra dava açabilir. Şayet bir ay içerisinde bu ihtar keşide edilmemişse veya bir aylık süre geçtikten sonra ihtarname tebliğ edilmişse, yeni mâlik, 6 ayın sonunda ihtiyaç nedeniyle tahliye davası açamaz, açarsa da davası reddedilir. İhtarname gönderiminin yapılmaması veya 1 aylık sürenin kaçırılması halinde yeni mâlik, kira kontratı belirli süreli ise, sürenin bitiminden itibaren bir ay içinde açacağı tahliye davasıyla, tahliye imkânına kavuşabilir.

- İhtiyacın İspatı

TBK'nın 350'nci Maddesi

kapsamında "İhtiyaç Nedeniyle Tahliye" başlıklı tahliye sebeplerinde olduğu gibi yeni mâlikin ihtiyacına dayalı tahliye taleplerinde de ihtiyacın gerçek, samimi ve zorunlu olması gerekmektedir.

TAHLİYE DAVASINDA İHTARNAME

- Yeni mâlikin ihtiyaç nedeniyle tahliye davası öncesi ihtarname göndermek zorunlu mudur ?

Yeni mâlikin ihtiyacı nedeniyle tahliye davasından önce ihtarname göndermeden de, belirli süreli kira sözleşmesinin süresinin sene-i devriyesinde, yani sözleşme süresinin dolmasından itibaren 1 ay içerisinde açılacak bir tahliye davası ile tahliye imkânına kavuşmak mümkündür. Ancak, ihtarname göndermek, kiracının davaya maruz kalmadan, kendiliğinden tahliyeyi sağlayabilecektir.

Her ne kadar, eski kiracı olan biri yönünden, artan kira koşullarında sonra kendiliğinden tahliyeyi pek mümkün görmesek de, taşınmazın ediniminden itibaren 1 ay içerisinde ihtarname göndermenin bir başka faydası daha var: O da, ihtarnamenin tahliye davası açma süresini 1 aydan, 1 yıla uzatması. İhtarname gönderdiyseniz, artık kiracıyla tahliye koşullarında uzlaşmak adına 1 aylık zamana sıkışmak zorunda değilsiniz. Ve diyelim ki 3 ay süren istişarelere rağmen uzlaşamadınız, halen dahi tahliye davası açmak için 9 aylık sürenizin olduğunu lütfen unutmayın. Bu yönüyle, daha ihtiyatlı ve emin adımlarla ilerlemek yönünden, ihtarname gönderimini faydalı görüyoruz.

KİRACIYA TEBLİĞDE 1 AYIN ÖNEMİ

Burada önemle belirtmek isteriz ki, kiracıya gönderilmesi gereken ihtarnamenin keşide edilmesi yeterli olmayıp, ihtarnamenin bir aylık süre içerisinde kiracıya tebliğ edilmesi gerekmektedir.

Bu yönüyle malınıza kavuşmak istiyorsanız, nasılsa vaktim var diyerek ihmalkâr davranmamanızı ve bir an evvel harekete geçmenizi öneririz.

Kiralanani iktisap edenlerin sayısı birden fazla ise ihtarname bunların tümü tarafından keşide edilmelidir. Mâliklerden birinin veya birkaçının ihbarı ve ihtarı yeterli değildir. Şayet tek mâlik tarafından ihtar çekilmişse, o ihtara dayanılarak kanuni sürelerden faydalanılarak dava açılmaz, açılmış ise dava usul yönünden reddedilir.

KENDİ BAŞINIZA HAREKET ETMEYİN

Bilhassa, miras yoluyla geçen taşınmaz devirlerinde sıkça gördüğümüz üzere, taşınmazın mülkiyetinin birden fazla kişi tarafından paylaşıldığı hallerde ihtarname, paydaşların tümü tarafından keşide edilmelidir. Tek mâlikin veya mâliklerden bir kaçının ihtarı yeterli değildir. Bu şekilde bir eksiklik barındıran bir ihtar çekilmişse, o ihtara dayanıp, kanuni sürelerden faydalanılarak dava açılmaz, açılmış ise dava, usul yönünden reddedilir. Önemle belirtmek isteriz ki, gördüğümüz üzere, yalnızca yeni malikin ihtiyacı nedeniyle tahliye davasını ele aldığımız tek bir içeriğimizde bile, son derece dikkat gerektiren, takibi güç ayrıntılar mevcut. Temsil ettiğimiz müvekkillerimizden edindiğimiz tecrübeye göre, avukatlar bile zaman zaman fahiş hatalar yapabilmekte... Ucu bucağı olmayan hukuk ilminde, kendi başınıza hareket etmemenizi, çoğu kez tek bir hamle hakkınız olan hukuki işlerde, liyakatine ve sadakatine güvendiğiniz bir hukukçuya danışarak, mümkün merteye, profesyonel destek alarak hukuki işlerinizi yürütmenizi, tüm saygımız ve nezaketimizle, hatırlatmak isteriz. Hukuki konularda güncel ve temel bilgi sahibi olmak için, takipte kalın!



“SU KAYNAKLARIMIZ TÜRKİYE’NİN BEKA KONUSU”

Yeniden Refah Partisi Genel Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Doğan Aydal, Doğu ve Güneydoğu Anadolu’da yıllardır süren terör olaylarının altında yatan sebebin “SU SAVAŞLARINA HAZIRLIK” olduğunu söyledi.

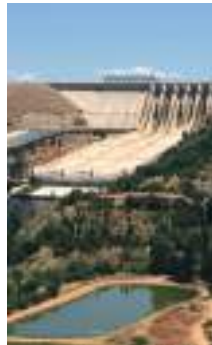


Yeniden Refah Partisi Genel Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Doğan Aydal, Ekovitrin Yayın Kurulu Üyesi Bilal Koçak’ın sorularını cevaplandırdı. Enerji ve madenler alanında dünyada öne çıkan bir bilim adamı olan Prof. Dr. Doğan Aydal, enerjide dışa bağımlı Türkiye’nin, bu sorununu çözecek yerli ve milli projeleri anlattı.

Prof. Dr. Doğan Aydal, enerji ve madenler konusunda otoriter bir bilim adamı olarak tanınıyor. Merhum Necmettin Erbakan’ın Başbakanlığı döneminde Başbakanlık Müsteşar Yardımcılığı görevinde bulunan Prof. Dr. Doğan Aydal, bugüne kadar 21 bilimsel kitap kaleme aldı. Prof. Dr. Aydal, bu kitaplarında Türkiye’nin enerji, maden ve su kaynaklarıyla ilgili çarpıcı görüşler ortaya koydu ve bilimsel çalışmalara imza attı. Yeniden Refah Partisi Ar-Ge’den sorumlu Genel Başkan Yardımcısı görevini sürdüren Prof. Dr. Doğan Aydal, çalışma arkadaşlarıyla birlikte ülkemizin gelecek yüzyılına damgasını vuracak olan milli ve yerli kaynaklardan oluşan 681 proje geliştirdi. Bu projelerin hayata geçirilmesi durumunda ülkemiz ekonomisine yılda 150 milyar dolar nakit akışı sağlanacak. Prof. Dr. Aydal, özellikle Türkiye’nin enerji sorununu

çözecek ve ülkemizi enerji sektöründe dünyada söz sahibi yapacak olan projeleri EKOİTRİN’e anlattı. ■ Değerli hocam, enerji ve madenler konusunda dünyanın önde gelen otoriterleri arasında yer alan bir bilim adamısınız. Aynı zamanda Yeniden Refah Partisi Genel Başkan Yardımcısı olarak bir politik şapkanız da var. Sizinle politikadan ziyade, uzmanlık alanınız olan enerji ve madenler konusu ele almak istiyoruz. Ancak, buna geçmeden önce rahmetli

Necmettin Erbakan Hükümeti döneminde üstlendiğiniz önemli görevlerden kısaca söz ederek sohbetimize başlayalım. Rahmetli Necmettin Erbakan hocamızın başbakanlığı döneminde ben Başbakanlık Müsteşar Yardımcısıydım. Bana bağlı bağlı birimler arasında; Milli İstihbarat Teşkilatı olmak üzere, Milli Güvenlik Kurulu’na katılımlar, Cumhurbaşkanlığı’ndaki sunumlar, Devlet Planlama Teşkilatı ile ilişkiler



“Sular Kızıl Akacak” adlı kitabın yazarı da olan Prof. Dr. Doğan Aydal, “Avrupa Birliği, ülkemizin su kaynaklarının kontrolünü ve dağıtımını kendi hükümetine altına almak istediği için, AB’ye üyelik şartı olarak “Sınır Aşan Suların ve Göllerin Kullanımı” konusunda Türkiye’nin tam adı “Çevresel Konularda Bilgiye Erişim, Karar Alma Süreçlerine Halkın Katılımı ve Adalet Erişim Sözleşmesi” olan “Aarhus” ile “Sınır Ötesi Çevresel Etkiler Doğuran Faaliyetlerde Çevresel Etki Değerlendirmesi Sözleşmesi” “Espoo”ya taraf olmasını şart koştu. Erdoğan, bu sözleşmelerin tarafı olmadı, AB ile bu sözleşmeleri imzalamadı” dedi.

dahil olmak üzere; TRT'si,TÜBİTAK'ı, Devlet Personel Daire Başkanlığı, Ekonomik İşler Başkanlığı gibi 19 ayrı birim vardı. Ama en önemli görevlerimden biri; merhum Başbakanımız Necmettin Erbakan'ın, Doğu ve Güneydoğu'yu kapsayan, Kahramanmaraş ve Bayburt'u da içine alan 26 tane ilde "Doğu-Güneydoğu Kalkınma Hamlesi" yönetimini bana vermiş olmasıydı. Dolayısıyla o bölgelere ait büyük projeler hazırladık. İlk atandığım dönemde görevlerimden biri Terörle Mücadele Başkanlığıydı. Ama, rahmetli Erbakan hocam dedi ki: "Bu terörle mücadelenin adını 'Doğu-Güneydoğu Anadolu Kalkınma Hamlesi olarak değiştirelim. Çünkü topluma biz kavga dövüş ederek gitmeyelim, barış elimizi sunarak neler yapabileceğimize bakalım.' Dediginde de haklı çıktı. 11 aylık bir dönemde o güne kadar yıllık 4.500 civarında olay olurken, biz bu yeni hamleyle birlikte 11 aylık dönemde olay sayısını 1.500'e indirdik. Yani siz elinizi yürekte uzatırsanız terör probleminin çözülebileceğini, Allah rahmet etsin rahmetli Erbakan Hocam göstermişti. Bu bakımdan biz Doğu-Güneydoğu'daki olaylara yaklaşımımızın da farklı olacağını ifade etmek istiyoruz. Bunu yine rahmetli Erbakan Hocamın bir cümlesiyle tamamlamak istiyorum. Rahmetli hocam derdi ki: 'Eğer Türk ile Kürt'ü ayırt ederseniz ne Türk kalır, ne Kürt. Türk ile Kürt'ü birleştirirseniz, ne İngiliz'i kalır, ne Fransız'ı, ne de Amerikalısı. Davranış mekanizmamız böyle olacaktır.' Dolayısıyla böyle bir tecrübenin içinden geliyorum.

"TÜRKİYE GÜNEŞ ENERJİ POTANSİYELİNİN YÜZDE 2,5'İNİ KULLANIYOR"

■ Türk ekonomisinin iki tane yumuşak karnı var. Biri savunma sanayiinde dışa bağımlılığımızdı. Yüzde 80'di. Son yıllarda yapılan yerli ve milli üretimle bu tersine çevrildi, dışa bağımlılık yüzde 20'le çekildi. Yani savunma sanayiimizin yüzde 80'i milli ve yerli oldu. Dolayısıyla bu aladaki cari açığımız kapandı, üstelik ihracata da başladık. Ancak halen cari açığımıza sebep olan en büyük etken olarak enerji karşımıza çıkıyor. Enerjide dışa bağımlıyız. Çünkü yeterli kaynaklarımız yok. Her yıl 100 milyar doları bulan doğalgaz ve petrol ürünlerini dışarıdan ithal etmek durumundayız. Bu açığı kapatmak,

ekonomide Türkiye'yi şaha kaldırmak için neler yapmak lazım?

Türkiye'nin yenilenebilir enerji kaynakları var. Mesela güneşten başlayalım... Güneş enerjisiyle ilgili sizin partinizin projesi nedir? Ülkemizde güneş enerjisi kaynakları yeteri kadar kullanılıyor mu, kullanılmıyor mu? Kullanılırsa ne olur? Bunun cevabını öncelikle rica edeyim. Türkiye, Allah'ın bir lütfu olarak müthiş bir güneş potansiyeline sahip ülke. Türkiye'deki güneş enerjisi potansiyeli 380.000 megavat. Böyle dehşet bir potansiyele sahibiz. Türkiye'nin şu anda sahip olduğu bütün o santrallerin toplamı 104.416 megavat. 380.000 megavat gücünde santraller kurulabilir. 380.000 megavatlık hiçbir ülke yok dünyada. Bizim yüzölçümümüzde bir toprağa sahip olup ve aynı coğrafyada bulunan ülkeden kastediyorum. Ülke coğrafyası çok büyütür Amerika gibi, başka bir şey. Batı Sahra gibi yüzölçümü bakımından daha fazladır ama, Türkiye'nin kuşağında bulunanların içerisinde 380.000 megavat gücünde bir başka ülke yok. Bunu şöyle anlatayım: Şu anda Türkiye'nin bütün santral tipleri kömürden tutun doğalgaza,

hidroelektrikten tutun her türüne kadarki toplam gücü 104.416 megavat. Kaç yılda kurmuşuz bunu? Yüzyılda. Peki potansiyelimiz ne bizim? 380.000 megavat. Peki geçmiş 20 yılda hükümet bunun ne kadarını kullandı? Yüzde 2,5'ini.

Hatta bu güneş enerjisinin olabirliğini anlatmak açısından net bir örnek vermek istiyorum. Rahmetli Süleyman Demirel'e barajlar kralı dedik. Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da 22 baraj yapıldı ve onların çoğunda da Allah uzun ömür versin, bölgede Devlet Su İşleri'nden sorumlu kişi olarak Recai Kutun ağabeyimizin de büyük emekleri vardır. Bu 22 barajdan elektrik üreten 19 tanesinin hidroelektrik santrali var. Son 35 yılda üretilen toplam güç 7.490 megavat. Bunu üretmek için 35 yılımızı verdik. Almanya yalnızca güneş enerjisinden 2010, 2011 ve 2012'de 3 yıl üst üste ürettiği 22.500 megavat enerji, Türkiye'nin 35 yılda ürettiğinden daha fazla. Üstelik Almanya'nın güneş etkinliği kuzeye yakın olduğu için bizden çok daha düşük olmasına rağmen bunu gerçekleştirdi. 22.500 megavatı 3 yılda yaptılar. Şu anda Almanya'nın güneşten faydalanmalarının değeri



“ Türkiye, Allah'ın bir lütfu olarak müthiş bir güneş potansiyeline sahip ülke. Türkiye'deki güneş enerjisi potansiyeli 380.000 megavat. Bunun yüzde 2,5'ini kullanıyoruz. Güneş enerjisi alanında "Konsantre Solar Power" diye çok daha verimli ve daha basit bir teknoloji var. Türkiye'de bu modeli geliştirmek lazım. Ülkemizde 25.000 megavatlık bir güneş santrali kurulursa, Türkiye'nin her sene dışarıya verdiği 20-25 milyar doları sadece güneşten kazanabiliriz. Türkiye'nin sahip olduğu 380.000 megavat güneş enerjisi potansiyelinin yalnızca 25.000 megavatlık bölümü kullanılırsa 25 milyar dolar kazancımız oluyor. 100.000 megavatını kullansak Türkiye şaha kalkar, yurt dışına elektrik satarız.

50 bin megavatı geçti. 10 yıl içinde bunu gerçekleştirdiler. Bizim yüzyılda ürettiğimiz yarısı kadar biliyor musunuz? 10 yılda yaptılar. Peki böyle bir imkân varsa biz niye durduk Allah aşkına! Şimdi ülkemizde güneş panelleriyle ilgili olarak, "güneş tarlalarından" söz ediliyor. Bunun teknolojisi ya kristal tipte, ya film tipte. Dışarıya bağımlılık var. Tamam onlardan da alalım, yapalım. Çin'den alabiliriz, Güney Kore'den alabiliriz. Bu işi hızlandırmak istiyorsak almalıyız ama, benim Türkiye için söylediğim "Konsantre Solar Power" diye çok daha verimli ve daha basit bir teknoloji var. Türkiye'de bu modeli geliştirmek lazım. Ortada bir kule var, tepesinde ise bir su tankı. Etrafında da içbükey aynalar yer alıyor. Motor aynaları döndürüyor, güneşten aldığı ısıyı tanka yansıtıyor. Tanktaki su gaz faza geçince tribünleri döndürüyor. Bedava elektrik elde ediliyor. Türkiye'nin her neresine istiyorsanız bunu yapabilirsiniz. Türkiye için ideal teknoloji.

"GÜNEŞ ENERJİSİ ÜRETİMİNDE YENİ TEKNOLOJİYE GEÇİLMELİ"

■ Ülkemizde güneş panellerinin üretildiği bir çok tesis kuruldu. Bunlara ihtiyaç yok muydu? Diyelim bir tane panel fabrikası kurduk. Bu her şeye yeterlidir desek, yıllık gücü ne kadar panel fabrikasının? Diyelim 1.000 megavat. Bütün sene çalışıyor 1.000 megavat üretiyor. İkinci sene çalışacak 2.000 megavat üretecek. Konya Karapınar'da tesislerin tamamını karşılasa 2 sene çalışması lazım. Bizim kaybedecek zamanımız yok. Türkiye'de kıyılarda 350.000 civarında villa tipi evlerimiz var. Bunlara ilk başlangıçta özellikle çatılarına paneller yapsın diye devlet desteği verilebilir. Buna itirazım yok. 2008'de Japonya'da güneş enerjisi sistemleri ile ilgili incelemelerde bulundum. Japonya'da devlet her hane sahibine 12 bin Yen hibe veriyordu, güneş paneli kursun diye. Çünkü dışarıdan elektrik alma yerine, devletin böyle bir borç vermesi çok daha ekonomik. Adam kendi elektriğini üretiyor. Ayrıca bu hane sahibi interconnect sistem ile devletin kablosuna bağlanıyor, fazla ürettiğini de devlete satıyor. Para da kazanıyor. Bunu büyük ölçekte yapmak istiyorsak, gelecekte de bunun teknolojisini çok rahat geliştirebiliriz. Mesela o su tankının içerisine siz sodyum klorür, ya da potasyum klorür

koyarsanız çok daha uzun süre güneş battıktan sonra da ısı devam ediyor. İsraililer yaptılar. Su tankının dibine yuvarlak dere taşları koyuyorlar. Dere taşı ısıya absorbe ediyor. Güneş battıktan sonra da ısıyı yayarak tekrar tribünler elektrik üretmeye devam ediyor. Bunun teknolojisini geliştirmek çok kolay. Aynayı Türkiye yapıyor. Onu döndüren motoru yapıyor, gövdeyi yapıyor. Tepesinde de bir tank. Bir de türbin. Türkiye bu teknolojiyi yapabilecek güce sahip. Ülkemizde 25.000 megavatlık bir güneş santrali kurulursa, Türkiye'nin her sene dışarıya verdiği 20-25 milyar doları sadece güneşten kazanabiliriz. Türkiye'nin sahip olduğu 380.000 megavat güneş enerjisi potansiyelinin yalnızca 25.000 megavatlık bölümü kullanılırsa 25 milyar dolar kazancımız oluyor. 100.000 megavatını kullansak Türkiye şaha kalkar, yurt dışına elektrik satarız.

"YERLİ ENERJİ KAYNAKLARIMIZI GELİŞTİRMELİYİZ"

■ Doğalgaz ile elektrik üretimi konusunda neler söylemek istersiniz? Doğalgazdan elektrik üretmek, Türkiye'de bir ara modaydı. Maalesef doğalgazdan elektrik üretmeyi marifet saydılar. Biz dışarıya bağlandık. Eğer

siz doğalgaz, kömür ve petrolde dışarıya bağılıysanız, siyaseten de bağlı hale geliyorsunuz. Türkiye'de, Mesut Yılmaz dönemine kadar bir teamül vardı. Hiçbir ülkeye yüzde 35'ten fazla bağlanmazdık. Mesut Yılmaz döneminde doğalgazda yüzde 62 oranında bağlandık. Bu sefer bir dış ülkeye boynunuz eğik kalıyor. O ülke, doğalgazı vermiyorum dediği gün, sizin sanayiniz çöker. Çünkü doğalgazın yüzde 62 oranında Rusya'ya bağlıyız. Rusya'nın, Avrupa Birliği ülkelerine doğalgaz uygulamaları görüyoruz. Rusya, Avrupa Birliği'nin doğalgazını kesti Avrupa şoka girdi. Yılbaşlarını donarak geçirdiler. Rusya, elindeki doğalgazı silah olarak kullanan bir ülke. Bize de yapmayacağına hiçbir garantisi yok. Benzer bir kriz İran'la da oldu. Sadece bir hafta 10 gün doğalgazı kestiler, bizim bütün sanayi durdu. Bu bakımdan yerli enerji kayalarımızı geliştirmeliyiz.

■ Rüzgârdan elde edilen enerji konusunda ülkemizin durumu nedir? Rüzgâr türbinlerini şimdilik dışarıdan alıyoruz ama, bunun yerli üretimi için çalışan arkadaşlarımız var. Onları destekleyeceğiz. Türkiye'nin 48.000 megavatlık rüzgâr santrali kuracak potansiyeli var.



“ Tuz bızlı toryum santrali yaptığımız anda enerjide Türkiye'nin dışarıya ihtiyacı kalmaz. Dünyadaki bor rezervinin yüzde 73'ü ise Türkiye'de yer alıyor. Bor maden rezervinde dünya birincisiyiz. Bor 11'e yüksek lazer ve yüksek enerji ile hidrojen eklediğinizde bor 12 oluşur. Bor 12 stabil değildir, kendi kendine bir müddet sonra 3 tane helyuma parçalanır. Buna fisyon diyoruz. 3 helyuma parçalandığı anda ortaya korkunç bir enerji çıkar. Biz devlet projesi olarak bunu yapacağız. Bu devlet projesi olarak yapıldığı andan itibaren Türkiye'nin bundan sonraki yüzyıllarda dışarıya enerji ihtiyacı olmayacaktır.

“TORYUM VE BOR MADENLERİ TÜRKİYE’NİN ENERJİ SORUNUNU TAMAMEN ÇÖZER”

■ Sayın hocam, Türkiye’nin elinde maden kaynakları bakımından iki önemli güç var. Bunlardan biri toryum, diğeri bor madeni. Bu konuda sizin görüşleriniz nedir?

Evet sizin de belirttiğiniz gibi, Türkiye’nin en önemli varlıklarından biri toryumdur. Dünyanın en önemli ikinci büyük rezervine sahibiz. Çin, ABD, Hindistan ve Kanada Gobi Çölü’nde tuz bazlı toryum santralleri yaptılar. Nükleer radyasyonu yok. 2 megavatlık yaptılar. Bunu şimdi ticari hale geçirmeye çalışıyorlar. Toryum bende, teknoloji onda. Benim Çin ile anlaşmam an meselesidir. Gel kardeşim toryumu ben sana sağlayacağım, teknoloji konusunda da seninle anlaşma yapacağız. Tuz bazlı toryum santrali yaptığımız anda enerjide Türkiye’nin dışarıya ihtiyacı kalmaz.

Dünyadaki bor rezervinin yüzde 73’ü Türkiye’de yer alıyor. Evet bor maden rezervinde dünya birincisiyiz. Ama, Allah aşkına şimdi bor enstitüsüne bakıyorum ne yaptı? Yok kolonya yaptı, yok deterjan yaptı, borcam yapıyor. Dünyanın bor ihtiyacı 2,5 milyar dolar. Bu şu anda kullanılan biçimi ile 2 buçuk milyar dolar. Bunu ben satsam ne olur, Amerika satsa ne olur? Kaldı ki, bunun 1,3 milyar dolarını Türkiye satıyor.

Peki borun önemi ne? Eğer siz boru dünyanın size sunmadığı bir teknolojiyle kullanmaya başlarsanız, dünya devi olmasa adaydır Türkiye. Niye biliyor musunuz? Bor 11’dir. Bor 11’e yüksek lazer ve yüksek enerji ile hidrojen eklediğinizde bor 12 oluşur. Bor 12 stabil değildir, kendi kendine bir müddet sonra 3 tane helyuma parçalanır. Buna fisyon diyoruz. 3 helyuma parçalandığı anda ortaya korkunç bir enerji çıkar. Biz devlet projesi olarak bunu yapacağız. Bu devlet projesi olarak yapıldığı andan itibaren Türkiye’nin bundan sonraki yüzyıllarda dışarıya enerji ihtiyacı olmayacaktır. Yani bununla mı uğraşmak lazım, yoksa deterjan yapıyoruz, kolonya yapıyoruz mu diyelim? Yolunu da söylüyorum. Önce yüksek lazer ve yüksek plazma enerjisi ile üzerine bir hidrojen ekleyeceğiz. Bor 11 bor 12 olacak. Bor 12 stabil değildir, kendiliğinden 3 helyuma parçalanırken korkunç bir enerji açığa çıkarır, biz o enerjiyi kullanacağız.

■ Bunu yaparsak, Türkiye enerjide bütün sorunları çözülür mü diyorsunuz?

Hiç şüphenez olmasın. Türkiye’nin enerji problemi kalmayacaktır. Bunun bütün olabilirliği, büyük ölçüde olabilirliğinin değeri ne kadar biliyor musunuz? 30 milyar dolar. 30 milyar doları biz nerelere vermedik Allah aşkına! Havaalanı 30 milyar dolar. Onun yerine bunu yapın, Türkiye enerjide dışarıya muhtaç olmaktan kurtulacaktır. Yüz yıllar boyunca Türkiye, enerjide dışarıya bağımlı olmaktan kurtulacaktır. Büyük bir proje daha geliştirdik. Yeniden Refah Partisi olarak. Bir madde ki, patent müracaatı yapıldığı için söylemiyorum. Üzerine su eklendiğinde hidrojen açığa çıkıyor. Bu hidrojeni içten yanmalı motorlarda kullandık. Türkiye’nin devasa problemlerini çözmeye hazırız. Nötron jeneratörleri yaptık. Yeniden Refah Partisi olarak son derece sağlıklı bir Ar-Ge bölümüne sahibiz. Türkiye 5-6 milyon ton gübre ithal ediyor. Düşük linyitlerden sıvı gübre yapan bir akademisyen arkadaşımız var. Bu sıvı gübreyi Türkiye’nin önemli firmalarından biri fason olarak aldı. Türkiye’ye yaydı, Türkiye coğrafyasının her yerinde denedi. Tamamen organik muhteşem bir gübre. Bizde rahmetli Erbakan Hocamın eli var. Biz projelerle geliyoruz. O dönemde de çok şükür projeyi hazırlayan 3 temel kişiden biriydim ben. Doğu ve Güneydoğu’da kalkınma projelerinde imzam var.

“BİRLEŞİK BARAJLAR PROJESİ İLE SU SORUNU ÇÖZÜLECEK”

■ Sizin sözlerinizden, Yeniden Refah Partisi’nin, bilimsel ve teknoloji tabanlı büyük projeler üreten bir parti olduğunu anlıyoruz. Türkiye’de tabii

ekonomik sıkıntılar var. Bu sıkıntılar nasıl aşılacak?

Bakın hep yerli kaynaktan bahsettiğim değil mi? Çok çok net olarak ifade ediyorum. Şimdi nasıl aşılacağını anlatayım ben size. Bizim ülkemizde Doğu ve Güneydoğu Anadolu’daki barajlarımızda Allah’ın bize nimeti, kar yağar, yağmur yağar. Sular buradaki barajlarımıza Fırat ve Dicle aracılığıyla gider. Yağmur, kar çok gelince baraj kapaklarını açarız. Normalde uluslararası bir teamüdüdür. 350 metre küp saniyedir ama, baraj kapaklarını açınca 750, 800, 1000 metre küp saniye dışarıya akar. Biz şimdi “Birleşik Barajlar Projesi” hazırladık. Acizane onu da ben hazırladım. Birleşik barajlar projesi şu: Bir tanesini örnek olarak yaptık. Suyun fazla olduğu dönemlerde Keban Barajı’ndan aldığımız suyu, önce Kayseri Yamula Barajı’na götürüyoruz. Çok geniş borularla hatlar yapıyoruz. Tabii bunun yokuş aşağı inen kısmı var, yokuş yukarı çıkan kısmı var. Yokuş yukarı ve yokuş aşağıya hesapladığımızda aşağıya inenlerin uzunluğu çok daha fazla. Diyelim ki, Kayseri Yamula Barajı’na dökülecek değil mi? Orada elektrik elde ediyoruz. Oradan Hirfanlı Barajı’na getiriyoruz boru hatlarıyla. Hirfanlı Barajı’na dökerken tekrar elektrik elde ediyoruz. Hirfanlı Barajı’ndaki suyu Konya havzasına veriyoruz. O obruklar da olmayacak. Şu anda Türkiye’de 59 şehirde yeraltı su seviyesi çok aşağılara düştü. Neden biliyor musunuz? Bir dalgıç pompa hastalığı türedi Türkiye’de. Önüne gelen dalgıç pompayı takıyor, kuyu kazıyor. Tuz Gölü etrafındaki dalgıç pompa sayısı 20 bini geçti. Siz eğer Tuz Gölü etrafındaki, Aksaray’dan,

“ British Petroleum kaynaklarına göre dünya petrol rezervi 244 milyar metreküp. Dünyanın yıllık petrol tüketimi ise 13,86 milyar metreküp. Yani 18-20 yıl sonra dünya petrol rezervleri bitiyor. Yeni kaynaklar bulunabilir ama, dünya artık petrolü son damlası kalıncaya kadar beklemeyecektir. Toryum, bor, güneş geleceğin enerji kaynaklarıdır. Türkiye kendini petROLSÜZ bir dünyaya hazırlamalıdır.



Prof. Dr. Doğan Aydal

Şereflikoçhisar'dan dalgıç pompalarla tatlı suyu çekerseniz, otomatik olarak Tuz Gölü'nün tuzlu suyu nereye doğru akar? O çektiğiniz yere doğru akar. Toprağı tuzlarsınız... O yüzden topraklar çoraklaştı. O yüzden Tuz Gölü'nün şekli değişti, obruklar oluşuyor. Türkiye'de şu ana kadar suların alçalması sebebiyle kaybettiğimiz göl alanı 3712 km kare. Bizim "Birleşik Barajlar Projesi" ile ovalara verilen suyla önce tarımı güçlendireceğiz, elektrik elde edeceğiz. Bir de buna ek olarak hazırladığımız bizim suyu satma projemiz var. Türkiye'nin kullandığı su yıllık 40 ile 44 milyar metreküptür. Bunun 30 milyar metreküpü tarıma gider. Vahşi sulama, 'Sal çayıra mevlam kayıra' sulamasıdır. Hava, kara, fişkırtma, püskürtme buharlaşır gider. Biz bunu damla sulama sistemine çevireceğiz. 30 milyar metreküpün 10 milyar metreküpünü ancak kullanacaksınız. Geriye kalan 20 milyar metreküp su boru hatlarıyla dış ülkelere satılacak. Metreküpünü bir dolardan satsak, 20 milyar dolar yıllık net geliriniz olur.

"SU KAYNAKLARIMIZ ÜLKEMİZİN BEKA KONUSUDUR"

■ Su kaynakları bu yüzyılın belki de en önemli gücü haline geliyor. Sizin bu konudaki düşünceleriniz nedir? Doğu ve Güneydoğu'daki olaylar neden devam ediyor sanıyorsunuz? Bunun altında yatan sebep su savaşlarına hazırlıktır. "Sular Kızıl Akacak" adlı kitabımda bunları yazdım. Çünkü geleceğin savaşları su olacak. Doğu ve Güneydoğu Anadolu'daki sancının bitmemesinin altında yatan da bu suyun paylaşımı konusudur. Bunu anlatmaya çalışıyoruz. Avrupa Birliği, ülkemizin su kaynaklarının kontrolünü ve dağıtımını kendi hükümlerine altına almak istediği için AB'ye üyelik şartı olarak "Sınır Aşan Suların ve Göllerin Kullanımı" konusunda Türkiye'nin "Aarhus" ve "Espoo" sözleşmelerine taraf olmasını şart koştu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, bu sözleşmelerin tarafı olmadı, AB ile bu sözleşmeleri imzalamadı. Bu Türkiye'nin beka konusudur. Hükümeti takdir ettik. Şayet Türkiye, bu "Aarhus" ve "Espoo" sözleşmelerinin tarafı olsaydı, Avrupa Birliği, Türkiye'nin su kaynaklarını Ermenistan, İsrail, Irak, Suriye gibi dilediği ülkeye "Onların da hakkı var" diyerek dağıtacak ve biz de sesimizi çıkaramayacaktık. Kardeşim,

benim dağlarım düşen karın suyun hesabını Avrupa birliği ben göreceğim diyor. Böyle bir Avrupa Birliği'ni istiyor muyuz, istemiyor muyuz? Bunu anlatmaya çalışıyoruz. Türkiye, AB'ye dedi ki, 'Madem bu kadar iyi niyetlisiniz, Meriç ve Ergene nehirlerinde bunu deneyelim bakalım nasıl oluyor bu işler?' Onlar dediler ki, 'Yok suların tamamını bize vereceksiniz...' Türkiye'nin beka konusudur bu... Evet, Türkiye'nin beka konusudur. Kaç defa bağıracağım, kaç defa yazacağım? Her televizyonda anlatıyorum, işte burada size de anlattım. Devlet buna önlem almalıdır. Su Bakanlığı kurulmalıdır. Devlet Planlama Teşkilatı yeniden kurulmalıdır. Hıfzıssıhha Enstitüsü yeniden kurulmalıdır. Yeniden Refah Partisi olarak, 681 proje ürettik. Bu projeler sayesinde ülkemize milli ve yerli kaynaklarımızla yıllık 150 milyar dolar nakit girişi sağlanacak. Dışarıdan borç almaktan daha iyi değil mi?

"TÜRKİYE, PETROLSÜZ BİR DÜNYAYA HAZIRLANMALI"

■ Belki 50 veya 100 yıl sonra fosil yakıtların devrinin tamamen sona ereceği bir döneme gireceğiz. Siz bu konuyu nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye gelecekte kendini petROLSÜZ

bir dünyaya hazırlanmalıdır. British Petroleum tarafından her yıl dünyanın petrol üretim ve tüketim miktarları açıklanır. BP'nin kaynaklarına göre dünya petrol rezervi 244 milyar metreküp. Dünyanın yıllık petrol tüketimi ise 13,86 milyar metreküp. Yani 18-20 yıl sonra dünya petrol rezervleri bitiyor. Yeni kaynaklar bulunabilir ama, dünya artık petrolü son damlası kalıncaya kadar beklemeyecektir. Ülkeler önlemler almaya başladı. İşte bu söylediğim toryum, bor, güneş geleceğin enerji kaynaklarıdır. Ancak, Türkiye bu geleceğe henüz hazır değil. 2010'da yazdığım "PetROLSÜZ Dünya" kitabımda ısrarla hükümete, 'Orduyu hiç değilse 2 yıl ayakta tutacak, araçları çalıştıracak petrol stoklayın' mesajını verdim. Böyle bir stokumuz yok. Maalesef doğalgaz stokumuz da yok. Bizim Tuz Gölünde 1,2 milyar metreküp doğalgaz stokumuz var. Silivri'de de 2 milyar metreküp doğalgaz depomuz var. Toplam 4,2 milyar metreküp. Yıllık tüketimimiz ne kadar... 50 milyar metreküpten fazla. Yani Türkiye'yi bir ay idare etmez o depolar. O bakımdan Türkiye buna hazırlıklı olmalı. Gelecekte orduyu ayakta tutacak petrol ve doğalgaz depolanmalı. Çünkü biz hakikaten savaşıyoruz ve bunu sorunu çözemezsek ülkemiz için sıkıntı oluşturur.



Yeniden Refah Partisi Genel Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Doğan Aydal, Ekovitrin'i ziyaretinde Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu ve Yayın Kurulu Üyesi Bilal Koçak'a başarılar diledi.

Limancılıkta

Bütünsel Lojistik Anlayışı.

- Liman
 - Genel Kargo
 - Proje Kargo
 - Konteyner
 - Araç
- Gemi Kiralama
- Proje Ağır Taşımacılık



PROJE TAŞIMACILIĞI KALKINMANIN TEMELİ

Türkiye'de lojistik Şirketlerinin mega yatırımların taşınması ve kurulmasında önemli rol oynayan proje taşımacılığına yaptığı yatırımlar dikkat çekiyor. Dünyayla rekabet eden Türk lojistik sektörünün ölkemizin ekonomik kalkınma hedefleriyle uyum içerisinde gelişme göstermesi geleceğe ışık tutuyor.



Muammer ÜNLÜ

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Görevlisi

Kendileri Özel, Mevzuatları Değil

Standart Dışı Yük Taşımacıları Standart Kanunlarla Yönetiliyor. Özellikle son 15-20 yılda yapılan büyük ölçekli sanayi, enerji ve üstyapı yatırımlardaki artışın, proje lojistiği sektörünün de hızlı büyümesine neden olduğunu söyleyebiliriz. Yapılan köprülerin, havalimanlarının, rüzgâr türbinlerinin ve sanayi yatırımlarının; standart dışı (ağır ve havaleli) yüklerle birlikte anlaşılması anlamına gelmektedir. Türkiye ve çevre ülkelerdeki enerji hatlarının yoğunluğu, Türk firmaları tarafından çevre ülkelerde devam eden inşaat projeleri ile diğer büyük ölçekli yatırımlar, proje lojistiğine talebi artırmaktadır.

"Kendileri Özel, Mevzuatları Değil"

Proje taşımacılığı, aklınıza gelen her şeyiyle özeldir. Dolayısıyla, her şeyi özel olan bu taşımacılığın mevzuatı da özel olmalı. Şahsımın da vakti zamanında aktif olarak görev aldığı 10'larca mevzuat çalıştayında çok şey konuşuldu, çok mesafe katedildi, hatta

"Araçların Ağırlıkları, Boyutları ve Yüklenmelerine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik"

bile hazırlandı. Hazırlanan taslak yönetmelik hakkında sektörün nihai görüşleri de alınmasına rağmen yaklaşık bir yılı aşkın bir süredir TIK YOK!!!

Sektörün çatı kuruluşu Ağır Nakliyeciler Derneği (AND) ve Ağır Yük Kaldırma ve Taşımacılar Derneğinin (AKT); Karayolları

Genel Müdürlüğü nezdinde yapmış oldukları yazışmalar, ikili görüşmeler, seminer, konferans ve çalıştaylara ilave olarak sektörden gelen taleplerin haklı talepler olup olmadığının ispatı niteliğinde gelişmiş ülkelerdeki (Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda) iyi örnekleri yerinde görmek, incelemek ve tespitlerde bulunmak üzere Karayolları Genel Müdürlüğü ve Bakanlık yetkilileriyle birlikte teknik geziler yapıldı.

Talep edilen hususların haklı ve iyi örneklerin yaşandığı ülkelerde de aynı düzenlemelerin olduğu görüldü. Fakat geline nokta alın cevap çoğu kez "Doğru, ama burası Türkiye. Burada çok kolay değil" şeklinde oldu.

"Sektör yönetmeliği bekliyor"

Oysa Türkiye'miz her alanda ve her anlamda çok ciddi mesafeler katetti. Dolayısıyla, sektör 10'larca paydaşı olan, nihai görüşlerin alındığı ve yaklaşık 1 yıldır rafta bekletilen "Araçların Ağırlıkları, Boyutları ve Yüklenmelerine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmeliğin" artık yürürlüğe girmesini bekliyor.

Sektör özetle taslak yönetmelikte nelerin iyileştirilmesini istemişti?

1. Yükseklik toleransının yüzde 2'den yüzde 5'e çıkarılması.
2. Kategori 2, azami uzunluk ölçüsünün 25m'den 27m'ye çıkarılması.
3. 11nci Madde (1) - c bendinin haksız rekabete yol açacağı düşüncesiyle kaldırılması.
4. 11nci Madde (1) -f bendine "Çekici tescil plakası aranmaz" ifadesinin eklenmesi.

5. "Kategori-1 ve Kategori-5 gece ve gündüz ayrımı olmadan trafiğe çıkabilir" ifadesinin eklenmesi.

6. Yavuz Sultan Selim, Osmangazi ve Çanakkale 1915 köprülerinin kullanımı ile ilgili, Madde 11 içinde ek madde olarak; "belirli saatlerde, belirli hızda ve belirli trafik seyir şartlarının sağlanması halinde Kategori 1, Kategori 2, Kategori 3 ve Kategori 5'in köprü geçişlerinin" tanımlanması.

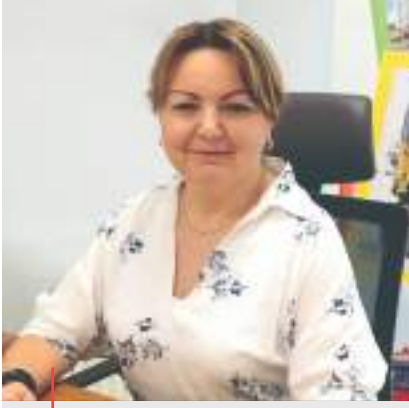
7. 3 ve 6 ay olarak uzun süreli verilmiş izin belgelerinde; tescil plakası bildirilmiş römorkun iş yapabilme imkânı kalmaması halinde kullanılmak üzere ilk 30 gün içinde Cayma Hakkının kullanılması, belgenin aynı firmaya bağlı aynı özellikte başka bir römorka devri veya nispi oranda ücret iadesi düzenlenmesi.

8. Hız Sınırları konusunda Kategori 2, 3, 4 için tüm yol tiplerinde +10km/ saat artırılması.

9. 13'üncü maddeyle bir fıkra eklenerek tabloda belirtilen hız sınırlarına "tüm kategorilerin otoyolu kullanabileceği" ibaresinin eklenmesi.

10. 17'nci Madde-(6); "Kanununun 65 inci maddesinin birinci fıkrasına uymayan işleyen ve gönderen için ayrı ayrı idari para cezası uygulanır" şeklinde değiştirilmesi. Bu arada 6 Şubat 2023 tarihinde 11 ilimizde etkili olan ve 50 binden fazla canımızı kaybettiğimiz deprem felaketinde, 81 ilimizdeki binlerce iş makinesinin bölgeye transferlerini ücretsiz olarak gerçekleştiren proje taşımacılarına kalpten teşekkür ederiz.

MAKALE



Filiz BOZAT
Ağır Nakliyeciler Derneği (AND)

Ülkemizin Ağır Taşımacılıkta Güncel Durumu

Bulunduğu stratejik coğrafi yapısı itibarı ile doğudan batıya, kuzeyden güneye bir köprü konumunda olan ülkemiz; ithalat, ihracat, transit ticaret ve geçici depolama hizmetlerinin durak noktasıdır. Bu bakımdan lojistik sektörü ihtiyaçların karşılanmasında topyekun hizmette.

Ağır Nakliyeciler Derneği olarak 2014 yılında temeli atılmış bir organizasyonuz. Kuruluş amacımız; sektörümüzü standart nakliyeden ayıran özellikleriyle kabul ve değer göreceği bir aşamaya getirmek. Ülkemizde ve tüm dünyada benzer kıstaslar ile sınırlandırılmış standartlarda ağırlık ve boyutun üzerinde olan taşıma işlerini gerçekleştiren üye firmalarımız derneğimizin çatısını oluşturmaktadır. Proje Lojistiği olarak adlandırabileceğimiz her bir taşıma; uzunluk, genişlik, yükseklik, rota, araç tipi, mevsim ve arazi şartları dikkate alınarak butik hizmete dönüşmektedir.

ÜLKEMİZ LOJİSTİK KÖPRÜSÜ

Bulunduğu stratejik coğrafi konumu itibarı ile doğudan batıya, kuzeyden güneye bir köprü konumunda olan ülkemiz; ithalat, ihracat, transit ticaret ve geçici depolama hizmetlerinin durak noktasıdır. Pandemi sonrası tüm dünyada baş gösteren; dengesiz dağılımdan kaynaklı enerji ve yedek parça sıkıntısı; ülkeleri kendi içlerinde sorunu çözmeye yöneltmiş, imalat ve enerji sektöründe pandemi sonrası lojistik ihtiyaçlar artmıştır.

PROJE LOJİSTİĞİ İHTİYACI

Tersanelerimiz, enerji santrallerimiz, otomobil ve seramik fabrikalarımız, limanlarımız, endüstriyel kazan imalat tesislerimiz, demir çelik haddehanelerimiz, enerji ekipmanları üretim

tesislerimiz, gelişmekte olan raylı sistemlerimiz; ürettikleri ürünlerin sevkedilmesinde, yer değiştirmesinde, yatırım ürünlerinin taşınmasında Proje Lojistiğine ihtiyaç duymaktadır.

HER BİRİMİZLE HİZMETTEYİZ

Bizler bu ihtiyaçların karşılanması noktasında; yerli ve yabancı menşeli özel tasarım ve son teknoloji donanımlı taşıma araçlarımızla birlikte, makine, mekatronik, inşaat, endüstri mühendisi, işletmecisi ve ekonomist çalışanlarımızın yanında, son yıllarda üniversitelerimizin özellikle 4 yıllık lisans lojistik mezunu ekiplerimize destek veren kadrolarımız sayesinde ülkemizin ve sanayicilerimizin hizmetindeyiz.

Gümrükler, limanlar ve ötesinde kargonuzu hızlandırmanın en hızlı ve ucuz yolu

140 yıllık geçmişe, dünya genelinde yapılmış 2.600 ofis ve 93.000'den fazla çalışana sahip olan SGS Grubu'nun üyesi olan SGS TransitNet, 22 anlaşmalı partneri ile müşterilerine 7/24 hizmet vermektedir. Taşımacılık sektörünün en büyük firmalarının uzun yıllardır tercih ettiği SGS TransitNet'in hizmet kalitesi ISO 9001:2015 ve ISO 27001:2013 belgeleri ile de tescil edilmiştir. Taşımacılardan bağımsız yapısıyla tüm verilerinizin özenle korunduğu SGS TransitNet platformu üzerinden 2019 yılında 397.000, 2020 yılında ise 361.000 araç için beyanname açılmıştır ve bu sayı her gün artmaktadır.

SGS TransitNet müşterileri, aşağıda yer alan 23 ülkenin gümrük sistemine herhangi bir aracı kuruma ihtiyaç duymaksızın direkt olarak beyanname sunabilmektedir.

- Türkiye
- Bulgaristan
- Romanya
- Macaristan
- Polonya
- Litvanya
- Belarus
- Almanya
- Hollanda
- Birleşik Krallık
- İtalya
- Fransa
- İspanya
- Hırvatistan
- Sırbistan
- Makedonya
- Slovenya
- Slovakya
- İsviçre
- Letonya
- Yunanistan
- İrlanda
- Belçika

SGS TransitNet Transit Sistemi
Destek Hizmetleri A.Ş.

Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95
İş İstanbul Plaza Güneşli Bağcılar - İstanbul

t +90 212 368 40 20

f +90 212 224 78 96

e transitnet.turkey@sgs.com

SGS.COM.TR/TRANSITNET

SGS | **TransitNet**

BATI GROUP DÜNYANIN HER YERİNDE LOJİSTİK HİZMETLER SUNUYOR

BATI Innovative Logistics, Türkiye'deki merkez lojistik üssünün yanı sıra Avrupa ve Amerika ofisleriyle küresel hizmet ağını sürdürüyor. Şirket esnek ve birbirini tamamlayan birim, personel ve ekipmanlarının oluşturduğu yekpare yapısıyla dünyada sınırlarını genişletmeyi hedefliyor.



BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü Kaan Aydın, "Uluslararası proje kargo ağlarına üyeliğimiz, iş birliği imkanlarımızı genişletiyor ve BATI Innovative Logistics'i uluslararası alanda daha güçlü bir konuma getiriyor" dedi.

BATI Innovative Logistics 1992 yılında Türkiye'de kuruldu. Merkez ofisi İstanbul'da. Firma; İzmir, Mersin, Şanlıurfa, Bursa, İzmit, Gaziantep, İskenderun, İST Havalimanı, Ankara, Çanakkale Limanı ve Derince'de 14 şube 3 depoya sahip. BATI Innovative Logistics'in Almanya Berlin'de BATI Logistics GmbH, İtalya Trieste'de BATI Logistics SrL ve ABD New York'ta olmak üzere üç ofisi bulunuyor. BATI Innovative

Logistics'te 250 beyaz yakalı personel çalışıyor. Hizmetleri arasında bozulabilir kargo, yat ve flexitank konteyner taşımacılığı, ISO tank, denizyolu, havayolu, proje kargo taşımacılığı, gemi kiralama, karayolu, depolama, hat temsilciliği ve liman acenteliği bulunan BATI Innovative Logistics'in Batı Express ve MyBatı adlı iki markası da faaliyet gösteriyor. BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü Kaan Aydın, firmanın faaliyetleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

COĞRAFİ KONUM AVANTAJIMIZ

■ Proje kargo taşımacılığı zorlu bir süreçtir ve farklı taşıma modlarını entegre etmek gerektirir. Türkiye'de bu işi yaparken karşılaştığınız kolaylık ve zorluklar nelerdir?

Proje kargo taşımacılığı zorlu bir alandır ancak Türkiye'deki lojistik altyapısı bu konuda bize önemli avantajlar sunuyor. Türkiye'nin coğrafi konumu farklı ulaşım modları arasında kolay bir geçiş sağlarken, jeolojik faktörler bizleri tüm zorlukları göz önünde bulundurarak müşterilerimize en iyi hizmeti sunmak



için yönlendiriyor. Zorlaştırıcı faktör olarak nitelendirilen noktalar aslında lojistik sektörünü besleyen ve gelişimini sağlayan önemli alanlar olarak karşımıza çıkıyor.

■ **BATI Innovative Logistics'in ticari acente olması şirkete hangi kolaylıkları sağlıyor? Uluslararası proje kargo ağlarına üye olmak şirkete hangi prestij kazandırıyor? Türkiye'nin diğer ülkeler arasındaki konumuna nasıl etki ediyor?** BATI Innovative Logistics olarak dünyanın her noktasına hizmet veriyoruz.

Müşterilerimize en iyi rotaları sunmamız ve çözüm ortakları olmamız işlerini kolaylaştırmamıza ve zamandan kazanmalarına yardımcı oluyor. Ayrıca uluslararası proje kargo ağlarına üyeliğimiz, iş birliği imkânlarımızı genişletiyor ve BATI Innovative Logistics'i uluslararası alanda daha güçlü bir konuma getiriyor.

ESNEK VE KOMBİNE BİR YAPI

■ **ROLLDOCK gemilerinin size sağladığı katkıları anlatabilir misiniz?** BATI Innovative Logistics, ROLLDOCK gibi özel olarak tasarlanmış, yüksek tonajlı ve boyutlu yükleri taşımak için ideal olan gemilerle hizmet veriyor. Bu gemilerin bir avantajı da zorlu erişim noktalarında kullanılabilen seçeneklere sahip olmaları. ROLLDOCK gemileri, roll-on roll-off / lift-on lift-off / float-on float-off özelliklerinin yanı sıra semi-submersible gemiler olarak tasarlanmışlardır. ROLLDOCK gemilerinin desteğiyle hem konvansiyonel taşımacılık sektöründe hem de açık deniz endüstrisinde çalışabilme kabiliyetine sahip hem de ihtiyaç doğrultusunda çok yönlü, esnek

ve birbirine kombine bir yapıyla hizmet verebiliyoruz.

■ **Hizmetleriniz arasında, proje lojistiği açısından anahtar teslim proje taşımacılığı hizmetleri, proje & ağır yük taşımacılığı ve proje kargo planlaması dikkat çekiyor. Söz konusu hizmetlerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?**

Anahtar teslim proje taşımacılığı, proje ve ağır yük taşımacılığı, proje kargo planlaması gibi hizmetlerimiz, müşterilerimizin proje lojistiği ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmıştır. Bu hizmetlerimiz, ürünlerin zamanında ve güvenli bir şekilde taşınmasını sağlamak için uzman ekibimiz tarafından yürütülmektedir.

DÜNYA ÇAPINDA BİR ŞİRKET

■ **BATI Innovative Logistics'in dünya çapında 14 şubesi ve 3 deposu, Almanya, İtalya ve Amerika'da ise ofisleri var. Proje lojistiğinde öncelik verdiğiniz merkezler hangileri ve neden? İrtibat noktalarınızın sizin için sağladığı avantajlar nelerdir?**

BATI Innovative Logistics, şubeleri, depoları ve yurt dışı ofisleriyle dünyanın her noktasına hizmet veriyor. Türkiye, Almanya ve İtalya'yı proje lojistiğinde en önemli merkezler olarak görüyoruz. Bu sayede, müşterilerimize

global ağa erişim ve hızlı çözümler sağlıyoruz.

BATI Innovative Logistics, proje lojistiği konusunda uzmanlığı, yenilikçi yaklaşımı ve müşteri odaklı hizmetleriyle öne çıkıyor. Özellikle Avrupa ve Amerika ofislerimizin bulunması ise hizmet ağımızın büyümesi konusunda avantaj sağlıyor.

5 YILLIK BÜYÜME PLANI

■ **BATI Innovative Logistics'in proje taşımacılığı ile ilgili hedefleriniz ve ne tür planlamalar içerisinde olduğunuz kısaca bahsedebilir misiniz?**

BATI Innovative Logistics olarak, sürekli büyüme ve gelişim için planlama yapıyoruz. 5 yıllık bir büyüme planı hazırladık bu doğrultuda yatırımlarımızı yapıyoruz. Uluslararası alanda ofisler açmak, dijitalleşme yatırımları ve yeni iş birlikleri önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

■ **BATI Innovative Logistics'in fiyatlandırma politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz?**

BATI Innovative Logistics, müşterilerine rekabetçi fiyatlar sunarken, kaliteli hizmet sağlamaya odaklanır. Fiyatlandırmalar, müşteri ihtiyaçlarına ve nakliye gereksinimlerine göre belirlenir. Müşterilerimize etkin lojistik çözümleri sunar ve talepleri doğrultusunda alternatif seçenekler sunarız.

BATI INNOVATIVE LOGISTICS'İN ONLINE ADRESLERİ

Instagram Kullanıcı Adı: **Batigroup**

<https://www.instagram.com/batigroup/>

LinkedIn Sayfa Adı : **BATI Group of Shipping Companies**

<https://www.linkedin.com/company/batiinnovativelogistics/>

www.batigroup.com.tr



Seçkin YAZICI

Lojistik Eğitimcisi
Kağıthane İTO Mesleki ve Teknik
Anadolu Lisesi

Mega Yatırımların Yolu; Proje Taşımacılığı

E umhuriyetimizin 100. yılında Atatürk'ün "Ekonomik kalkınma, Türkiye'nin hür, müstakil, daima daha kuvvetli, daima daha refahlı Türkiye idealinin belkemiğidir" sözünden hareketle ülkemizin kalkınmasını sağlayan refah düzeyini artıran ekonomik kalkınma ve mega yatırımlarla ivmelenen projelerin taşındığı maden, inşaat, altyapı ve enerji sektörlerinin ihtiyacına yanıt veren lojistik sektörü çatısı altında proje taşımacılığı teknolojilerle birlikte lojistik sektörümüze önemli fırsatlar sunmaktadır.

Proje taşımacılığı belirli bir zaman diliminde ve bütçede, önceden planlı bir şekilde gerçekleşen gabari dışı, ağır ve havaleti yüklerin taşımacılığının tüm operasyonel sürecinin bütününe kapsayan spesifik bir taşıma şeklidir. Her bir proje kendine özeldir ve bu durum her operasyonun sıfırdan hazırlık yapılarak tüm detaylarıyla süreç analiz edilerek planlama yapılmalıdır. Maliyet analizi, operasyonel uygunluk ve yasal uygunluk gibi faktörler doğrultusunda planlama yapılmalıdır.

STANDART DIŞI TAŞIMACILIK

Proje taşımacılığı, genelde kapıdan kapıya proje kargo lojistik hizmetleri gerektirmektedir. Proje kargo uzun, geniş, yüksek, ağır, çok değerli ve hassas yükleri ifade eden kavramdır. Proje kargolar; hacim, ağırlık ve şekil olarak normal standartlarda taşınması mümkün olmayan yüklerdir. Proje taşımacılığı standart bir taşımanın dışında çok fazla konfigürasyona ihtiyaç duymaktadır.

Ülkemizde 150 ton ve üstü yük taşımak için geçilecek güzergâhtaki köprülerin ve viyadüklerin araştırılması gibi risk analizlerinin ve etütlerinin raporlanması, operasyonun konfigürasyonu ve simülasyonu, yükleme ve boşaltma için mühendislik ve planlama gibi özel uzmanlık gerektiren faaliyetlerle tamamlanması gerekmektedir. Proje taşımacılığı ve endüstriyel proje yönetimi, net bir zaman çerçevesi ve akışı içerisinde gerçekleştirilir. Operasyon esnasında tüm yasal izinlerin güvenlik önlemlerinin alınması için yerel yetkili kurumlarla koordinasyon içerisinde operasyon gerçekleştirilmelidir.

LOJİSTİK HATA KABUL ETMEZ

Proje taşımacılığı hizmetinin satış aşamasında tüm detayların belirlenmesi önemlidir. Planlama, taşınacak ürünün üretim aşamasından başlayabilmektedir. Satıcıda hazır olma tarihi, ihracat gümrük prosedürleri, katma değerli diğer lojistik hizmetler, risk analizi ve riskin sigortalıması, sevkiyat öncesi denetimler, operasyon sürecindeki taşıma ve sevkiyat belgelerinin düzenlenmesi ve kontrol edilmesi, taşıma modlarının planlanması ve optimum lojistik çözümler önerilmesi, maliyet tasarrufu için co-load olanaklarının değerlendirilmesi, istif planı, yük sabitleme hizmeti, teknik denizcilik desteği, yük mühendisliği gibi konularda uzmanlık gerektiren alanlar olduğu için tecrübeli çözümlerle sektöre değer katan firmalarla çalışmak önemlidir. Çünkü üretimi uzun yıllar süren yükler taşınırken hatanın telafisi pek mümkün olmamaktadır. Proje taşımacılığına özgü stowage (istif) planı yapılırken ve taşıma

çizimleri doğrultusunda yük mühendisliği alanında kullanılan Autocad, Solid Edge, Mathcad, Tlash ve Easyload gibi programlarla yapılan planlamalar entegre bilgi teknolojileri sayesinde rasyonel olarak lojistik sistemin performansı ve şeffaflığını garanti ederek yapılmaktadır. Ayrıca yol etüt raporu hizmetleri, kapıdan kapıya proje kargo lojistik hizmetleri, sövveyör ve teknik denizcilik hizmetleri proje taşımacılığında profesyonel hizmetleri oluşturmaktadır.

KALKINMANIN TEMELİ

Proje taşımacılığı mod olarak deniz yolu (bulk & konteyner), hava yolu (charter & tarifeli), kara yolu (standart ya da özel taşıma), demir yolu (standart & özel taşıma), nehir yolu ve multimodal/intermodal şeklinde yapılmaktadır. Proje taşımacılığı hizmetinden ülkemizde ve dünyada kimya, metal, maden, inşaat, ulaştırma, altyapı, imalat sanayii, savunma sanayii ve enerji sektörü yararlanmaktadır. Fabrika inşaatı, taşınması, yenilenmesi, genişletilmesi, tesis sökülmesi aşamasında ekipmanların, platformların ve konstrüksiyonların kurulumu ve taşınması gibi her faaliyet proje taşımacılığının konusudur. Tüm büyük, mega yatırımların taşınması ve kurulması esnasında uzay, havacılık, inşaat, altyapı, kimya, maden ve enerji sektörlerinde proje taşımacılığı kilit bir durumdur. Lojistik şirketlerinin son zamanlarda proje taşımacılığına yaptığı yatırımlar görülmektedir. Dünyayla rekabet eden lojistik sektörümüzün ülkemizin ekonomik kalkınma hedefleriyle uyum içerisinde gelişme göstermesi geleceğe ışık tutmaktadır.

**BİR KUŞAKLA BİRLİKTE BÜYÜDÜK
ŞİMDİ DE ONLARLA BERABER
BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ.
ÇEYREK ASIRLIK TECRÜBEMİZLE
1997'DEN BERİ GELECEĞİ
TAŞIYORUZ. 25 YILDIR DÜNYANIN
5 KITASINDA HER ZAMAN BİR
YOLUNU BULUYORUZ.**



+90 850 755 0 458
galpi.com.tr





Horoz Bolloré Logistics Proje Kargo Direktörü Ferit Yüzsever

HOROZ BOLLORÉ LOGISTICS İHTİYACA ÖZEL HİZMET ÜRETİYOR

2000 yılında yüzde 49.9 Bolloré Logistics, yüzde 50.1 Horoz iştiraki ile "joint venture" olarak kurulan Horoz Bolloré Logistics, denizyolu - havayolu forwarding, konteyner dahil taşımacılık ve proje kargo taşımacılığı

alanlarında Afrika, Avrupa, Amerika, Orta Doğu, Güney Asya ve Asya Pasifik'te müşterilerine hizmet veriyor.

Horoz Bolloré Logistics, Bolloré Logistics'in 109 ülkede 601 ofis ve 21.000 çalışanı ile oluşturduğu büyük ve güçlü "network"ün bir üyesi olarak üst düzey bilgili ve deneyimli profesyonellerden oluşan uzman ekibiyle birlikte müşterilerinin özel lojistik çözüm taleplerine tek elden çözüm sunuyor.

Horoz Bolloré Logistics Proje Kargo Direktörü Ferit Yüzsever, "Müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel olarak uygun lojistik çözümler sunmakta ve taşıma süreçlerini etkin bir şekilde yönetmekteyiz" dedi. Ferit Yüzsever, Ekovitrin'in sektör ve firmalarıyla ilgili sorularını yanıtladı.

İHTİYACA ÖZEL HİZMET

■ Son dönemde proje lojistiğinde hangi adımları attınız? Birimlerinize ağırlıklı olarak gabari dışı yüklerin elleçlemesinde verdiği başlıca hizmetler nelerdir?

Horoz Bolloré Logistics olarak sektörde faaliyet gösteren önemli paydaşlarla iş birlikleri ve ortaklığımız var.

Horoz Bolloré Logistics Proje Kargo Departmanı, özellikle gabari dışı yüklerin

elleçlemesi ve taşınması konusunda uzmanlaşmış bir birim. Departmanımız, özel boyutlara ve ağırlıklara sahip yüklerin taşınması konusunda deneyimli ekibiyle bu tür yüklerin güvenli ve zamanında taşınmasını sağlamak için özel çözümler sunuyor.

HİZMETTE TİTİZ PLANLAMA

■ Proje lojistiğinde şirketinize daha çok hangi sektörlerden talep geliyor? İhtiyaçlara göre nasıl yapılandınız?

Horoz Bolloré Logistics olarak proje lojistiği hizmetlerinde çeşitli sektörlerden talep almaktayız. Bu sektörler arasında enerji, inşaat, petrol, gaz, savunma sanayi, kuru yük gibi alanlar öne çıkmaktadır. Standart dışı araç ve ekipmanlar kullanılan proje taşımacılığında, iş ortaklıkları ve ağılcüğümüzü kullanarak araç ve ekipman tedarikini sağlamaktayız. Horoz Bolloré Proje Kargo olarak, proje taşımacılığına özel gereksinimleri karşılamak ve sektörlere özgü çözümler sunmak için sürekli olarak kendimizi geliştirmeye devam etmekteyiz.

GENİŞ COĞRAFI ALANDA AKTİF

■ Horoz Lojistik, proje taşımacılığında dünyanın nerelerine ulaşabiliyor? Daha fazla büyümek ve ihtiyaçlara karşılık verebilmek için şirket olarak yatırım, istihdam, ortaklık ve diğer hizmetlerle ilgili neler yapıyorsunuz?

Horoz Bolloré Logistics olarak, müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda başta deniz ve kara olmak üzere en uygun ve verimli ulaşım modunu belirleyerek, proje taşımacılığında en iyi çözümleri sunmaktayız. Horoz Bolloré Logistics, proje taşımacılığında dünya genelinde çeşitli noktalara ulaşabilen bir yapıya sahiptir.

Horoz Bolloré Logistics olarak sürekli büyümeyi ve müşteri ihtiyaçlarına en iyi şekilde yanıt verebilmeyi hedeflemekteyiz. Ulusal ve uluslararası düzeyde lojistik firmaları ve iş ortaklarıyla stratejik işbirlikleri kuruyoruz. Bu ortaklıklar sayesinde, daha geniş bir ağı erişim sağlıyor ve müşterilerimize daha kapsamlı hizmetler verebiliyoruz.

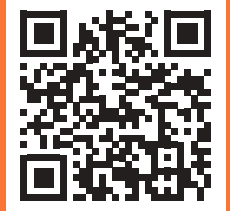


LET'S GO TOGETHER

Sürekli olarak gelişen teknolojiyi kendi lojistik faaliyetlerimiz ile en iyi şekilde kullanıyoruz.



İstanbul



ALİŞAN LOJİSTİK'TEN GLOBAL ORTAKLIK

Küresel lojistik şirketler gruplarından PSA International Pte Ltd. ("PSA"), Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında yer alan uluslararası lojistik hizmet servis sağlayıcısı ALIŞAN Lojistik A.Ş. ("ALİŞAN") ile ortaklık anlaşması imzaladı ve ALIŞAN'ın yüzde 75 hissesini satın aldı. Bu önemli satın alma süreci sonunda ALIŞAN, PSA'nın kargo çözümleri grubu olan PSA BDP'nin bünyesinde yer alacak. PSA Grup CEO'su Tan Chong Meng, "PSA Grup, ortaklarıyla yakın çalışarak liman sonrası lojistik ve tedarik zinciri çözümleri sunuyor. Türkiye'nin uzun vade büyüme potansiyeline inancımız tam ve bu yatırım, PSA ağına genişletme ve müşterilerimize sunduğumuz kapasiteyi artırma bakımından stratejik duruşumuzu teyit ediyor. PSA BDP ile Alışan'ın birleşmesiyle ortaya çıkan gücü kaldıraç olarak kullanacağız" dedi. ALIŞAN'ın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan da, söz konusu satışın tamamlanması için Rekabet Kurulu'ndan onay beklendiklerini ve satın alma işleminin 2023 yılı ortasına kadar tamamlanmasının planlandığını

belirtti. Damla Alışan ayrıca, "Bugün 38 yıllık aile şirketimiz, tarihinin en önemli ve büyük adımını atıyor. Dünya çapında, Türkiye'nin önde gelen bir markası

olarak bilinirken artık PSA'nın varlığı, bilgi birikimi ve tecrübesiyle global bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz" diye konuştu.



EKOL LOJİSTİK EN İYİ İŞVEREN MARKASI



İstanbul Üniversitesi İşletme Kulübü'nün bu yıl üçüncüsünü düzenlediği, Türkiye'nin değerli markalarının yer aldığı Mavi Elma Ödül Töreni'nde Ekol Lojistik İşveren Markası ve İç İletişim Ekibi, Yılın En İyi İşveren Markası Ödülü'nü kazandı. Ekol'ün yenilikçi, duyarlı, insan odaklı yaklaşımı ve 8 binin üzerinde çok uluslu çalışanıyla "Birlikte Bir" olmaktan güç alarak hedeflerine koştuğunu belirten Ekol İnsan Kaynakları Genel Müdürü Gülçin Poyraz, "Motivasyonu yüksek, tutkulu ve yapıcı

bir ekibiz. Takım halinde altından kalkamayacağımız zorluk olmadığına inancımız tam. Aldığımız ödüller bu özelliklerimizi beslerken, özellikle üniversiteli gençlerin beğenisini kazanmak bizim için gurur verici" dedi. Ekol Lojistik İşveren Markası ve İç İletişim Direktörü Neslihan Yönet de, "Yaptığımız işin karşılığında ödüle sahip olabilmek çok heyecan veriyor, motive ediyor. Hele de bu ödülü üniversite gençliğinden alabilmek çok daha kıymetli ve çok daha anlamlı" diye konuştu.

SCANIA




SCANIA, SERVİS PAKETLERİYLE HEP YANINDA.

Yeni Scania'nızla birlikte standart olarak sunulan Scania Plus Paketi ya da ihtiyacınıza göre oluşturabileceğiniz servis paketleriyle aracınız aralıksız çalışsın, size uzun vadede de kazandırmaya devam etsin. Gelin, siz de Scania'nın ayrıcalıklı servis paketlerinden yararlanın.

 **SCANIA PLUS**

4 YILLIK PERİYODİK BAKIM*


1 YIL TAM GARANTİ

 **SCANIA PROFESYONEL**

4 YILLIK PERİYODİK BAKIM*

1 YIL TAM GARANTİ

+2 YIL MOTOR, ŞANZİMAN, YÜRÜYEN AKSAM ONARIMI

 **SCANIA PREMIUM**

4 YILLIK PERİYODİK BAKIM*

1 YIL TAM GARANTİ

+2 YIL MOTOR, ŞANZİMAN, YÜRÜYEN AKSAM ONARIMI

+2 YIL DİĞER MEKANİK AKSAM ONARIMI

Scania Profesyonel Ekstra Paketi'yle motor, şanzıman ve yürüyen aksam onarımından +3 yıl yararlanın.

Scania Premium Ekstra Paketi'yle motor, şanzıman, yürüyen aksam ve diğer mekanik aksam onarımından +3 yıl yararlanın.

*Paketler maksimum 4 yıl boyunca 5 periyodik bakım içerir. Bakım aralığı, çalışma şartlarına göre değişiklik gösterebilir.



ARKAS AVRUPA'DA İNTERMODAL AĞINI GENİŞLETİYOR

Arkas Lojistik, Duisport ve Hupac arasında İntermodal taşımacılığı için hizmet sözleşmesi imzalandı. Halkalı-Duisburg terminali arasında karşılıklı düzenlenecek tren seferleri ile Almanya'nın yanı sıra Belçika, Hollanda ve Avusturya gibi Avrupa'nın çeşitli ülkelerine yük taşımacılığı kolaylaşacak. Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez yapılan hizmet sözleşmesi ile ilgili, "Duisport ve Hupac arasında intermodal taşımacılık alanında yapılan bu hizmet sözleşmesi bu anlamda önemli bir adım. Yapılan bu anlaşma ile ihracatçımızın, üreticimizin dolayısıyla da ülkemizin ticaret hacmine sürdürülebilir katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz" dedi.



KRONE GROUP'TAN TİRE'DE YENİ ŞASI ÜRETİM TESİSİ

İzmir Tire'de üretimini sürdüren ve 2016 yılında şasi fabrikasını açan Almanya merkezli KRONE Group, yeni üretim tesisini devreye aldı. 2022 Ekim ayında temeli atılan şasi fabrikası büyüme çalışmaları tamamlandı ve fabrikaya 4.800 m2 yeni kapalı alan kazandırıldı. Yeni kapalı alana ek olarak mevcut 5.000 m2'lik kapalı alanın revizyonu gerçekleştirildi. Yapılan büyüme çalışmalarıyla bu yıl 7.000 adetlik treyler üretimi hedefleniyor. Açılışa KRONE Group CEO'su Dr. David Frink, COO Dr. Stefan Binnewies, CTO Alfons B. Veer, KRONE Ticari Araçlar Genel Müdürü Kartal C. Erköy ve KRONE Trailer International Genel Müdürü Semih Pala katıldı. KRONE Group CTO'su Alfons B. Veer, Türkiye'ye güvendiklerini ve yatırımlara devam ettiklerini söyledi.



OMSAN'A YEŞİL LOJİSTİK BELGESİ

Daha yeşil bir dünya için sürdürülebilirlik alanında somut adımlar atmaya sürdüren OYAK Grup şirketlerinden Omsan Logistics, T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nce dengeli, bütünleşik, çevreyle dost ve sürdürülebilir yük taşımacılığının desteklenmesi amacıyla hazırlanan 'Kombine Taşımacılık Yönetmeliği' kapsamında 'Yeşil Lojistik Belgesi' almaya hak kazandı. 2021'den bu yana bertaraf ettiği atık yağ miktarı ile 12,5 milyar ton suyun kirlenmesini önleyen Omsan Logistics, 2022- 2023 arasında, 1 milyon 500 metrekarelik alanda 455 bin 995 adet ağacın verdiği oksijene eşdeğer, 10 bin 488 ton karbon salımı tasarrufu hedefliyor.

Gündemin NABZI Ekovitrin'de atıyor



www.ekovitrin.com





TOYOTA LOJİSTİK HİDROJENLİ ARAÇ AĞINI BÜYÜTÜYOR

Toyota, Avrupa'da Hollandalı VDL Groep ile güçlerini birleştirerek Avrupa'da Toyota'nın sıfır emisyonlu hidrojen teknolojisine sahip ağır ticari araçları kullanmaya başlıyor. VDL Groep'un ilk yakıt hücreli ağır ticari aracı 2023 yaz aylarında yapılacak ve sayı kademeli olarak artırılarak sonbahar aylarından itibaren Toyota Avrupa'nın lojistik rotalarında yerini alacak. Bu işbirliği, karayolu taşımacılığı sektöründe dekar bonizasyonu hızlandırmayı amaçlıyor. Aynı zamanda Toyota Avrupa'nın 2040'a kadar tamamen karbon nötr olma hedefine de önemli katkılar sağlayacak. İşbirliğiyle birlikte lojistik rotalarda karbon azaltımı için büyük bir potansiyel görülüyor.

MAN'DAN YAYA VE BİSİKLETLİLERİ TANIYAN SİSTEM

MAN'ın yeni "FrontDetection" güvenlik sistemi; yaya ve bisikletlileri tespit ederek, en savunmasız yol kullanıcıları için bile tehlikeli olabilecek durumları etkisiz hale getiriyor. Trafik işareti tanıma, lastik basınç göstergesi ve elektronik yarı - römorkbağlama yardımcı sistemleri ile sürücüleri uzun vadede stresli işlerinden kurtaran MAN, IAA 2022'den bu yana daha da güçlenmiş yeni PredictiveDrive fonksiyonu ile yakıt açısından daha verimli hale gelmiş D26 motoru, iyileştirilmiş aerodinamik ve yeni akslarıyla birlikte yüzde 6'ya varan yakıt tasarrufu sağlıyor. Yeni MAN PowerMatic tork konvertörlü otomatik şanzıman da MAN TGL ve TGM'de vites değişimlerini daha verimli hale getirdi.



THERMO KING'DEN ÖRNEK YEŞİL DÖNÜŞÜM ADIMLARI

İrlanda merkezli soğutucu ünite sektörü ve soğuk zincir taşımacılığında faaliyet gösteren Thermo King, Avrupa'daki en eski fabrikası olan Galway fabrikasını tamamen karbon nötr hale getirdi. Firmanın bu çalışması depolama alanlarında yılda 230 milyon ton daha az atık anlamına geliyor. Galway'deki her şey ya geri dönüştürülebilir ya da uzun süre dayanacak şekilde yapıldı. Sadece ahşap paletlerden çelik paletlere geçiş, tesise yılda bir milyon euronun üzerinde tasarruf sağlıyor. Thermo King, mottosunu "Azalt, yeniden kullan, geri dönüştür" olarak belirledi. Türkiye'de Doğu Holding ile de işbirliği yapan Thermo King, 2030 yılına kadar müşterilerinin karbon ayak izini bir milyar metrik ton azaltmayı hedefliyor.



YENİ SCANIA TÜRKİYE YOLLARINA ÇIKMAYA HAZIR

Scania, elektrikli mobilitate atağından önce mevcut hali ile de yakıt ekonomisi konusunda çok beğenilen ve tercih edilen içten yanmalı motorlarını son kez geliştirdi. İlk üretiminin üzerinden 60 yıl geçtikten sonra tekrar yollara çıkan ve Scania'nın yeni amiral gemisi olmaya aday olan Super, yüzde 100 Scania mühendisliği tarafından geliştirilen bileşenleri ile dikkat çekerken kullanıcılardan da olumlu tam not aldı. Super, 2024 yılının 2. çeyreğinde Türkiye yollarına çıkmaya hazırlanıyor.



Tuba SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası Danışmanlık
Bağımsız Yönetim/İcra Kurulu Üyesi

Aile Şirketlerinde İkinci Kuşak

Aile şirketlerinde kurumsallaşmayı birinci nesilde iken sağlayan şirket; uzun vadede başarılı bir geleceği baştan güvence altına aldığı görülüyor. Kurumsallaşmanın sağlanamaması ise aile içi çekişmelerden dolayı iflaslara kadar gidebiliyor.

Aile şirketleri, aile üyelerinin hâkimiyetinde kurulan ve şirket yönetimini aile üyelerinin oluşturduğu yapılanmalardır. Aile şirketinin başında bulunan ve ailenin geçiminden sorumlu olan kişinin bulunmasıyla sürdürülen ve en az iki kuşağın yönetiminde bulunması planlanan şirketler olarak tanımlanabilir. Birinci kuşak aile işletmeleri; kurucunun başında olduğu ve hisselerin çoğunun kurucuda olduğu şirketlerdir. Birinci kuşak, kurucu kuşak olarak da adlandırılan girişimciliği ifade etmektedir. Birinci nesil bu işi kuran ve ona gönülden bağlanan bireyleri ifade etmektedir. İkinci nesil ise işletmeyi hazır ve kurulu bir şekilde devralmıştır. Böyle durumların belli oranda dezavantajları ve avantajları bulunduğu söylenebilir. Konuyla ilgili en belirgin özellik ise; ikinci kuşağın, birinci nesil kadar tutkulu ve heyecanla şirkete bağlanmama ihtimalinden ileri gelmektedir. Diğer bir ifadeyle ikinci neslin şirketi birinci nesil kadar sahiplenmemesi olağan bir durumdur. Gerçekleştirilen araştırmalar sonucu; aile şirketlerinin çok küçük bir kısmını ikinci nesle bunların da

yalnızca yarısının üçüncü nesle devredildiği ortaya çıkmaktadır.

Şirketlerde İkinci Kuşak Etkisi

Aile şirketlerinin temel amacı; sürekliliği ve güçlü olanakları sağlayarak şirketin bir sonraki kuşağa devrinin sağlanabilmesidir. Bu devrin doğru ve başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesi oldukça önemli ve zor bir süreç olmaktadır. Bu süreci zor hale getiren sebeplerin ilki; ikinci kuşaktan kaynaklanan sorunlardır. Aile şirketlerinde yönetimin ikinci kuşağa devredilmesi esnasında değişimin önünü açan dinamikler ve bu değişimin neticesinde taraflar üzerinde ortaya çıkan etkilerin doğru yönetilmesi gereklidir. Devretme konusu, ailede şirket mülkiyetinin ve liderlik kavramının diğer kuşağa aktarılması olarak değerlendirilebilir. Bu açıdan devretme, uzun dönemde gerçekleştirilmesi gereken kompleks bir süreci ifade etmektedir. Özellikle potansiyel varisin; yönetime geçecek kişi olarak yetiştirilmesi hatta buna eğitim hayatına ilk adım attığı andan itibaren başlanması gereklidir. Şirketin hedeflerinin daha sonraki kuşağa tam olarak benimsetilmesi aile şirketinin

sürekliliğini doğrudan etkileyen konulardandır. Şirketteki bu değişimin istikrarlı ve sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilebilmesi için ilk olarak şirketi kuran girişimcinin ve işletmeyi devralması planlanan kişinin büyük bir beraberlik içerisinde hareket etmesi gerekmektedir. Kuşaklar arasında bulunan çatışmanın, şirketlerin ömrünü kısalttığı ve şirketi başarısızlığa sürüklediği çeşitli araştırmalarla ortaya koyulan bir gerçektir. Aile şirketlerinde ikinci kuşaktan kaynaklanan sorunların sebebi; birinci ve ikinci kuşağın yaşama ve işe bakış açılarının farklı olmasıdır. Birinci kuşak kurduğu işe gönülden bağlı olduğundan sürekli işini geliştirme düşüncesini benimser. İkinci kuşak ise sahip olduğu refah düzeyini muhafaza edebilmek için mevcut durumu korumayı amaçlamakta ve kurucu nesil gibi heyecan içerisinde bulunmamaktadır. Aile şirketlerinde ortaya çıkabilecek problemlerin önüne geçilebilmesi için ilk olarak şirket ve aile amaçlarının uyumlu hale getirilmesi daha sonra uzun süreli bir denge sağlanması gereklidir. **Şirketin birinci kuşaktan ikinci kuşağa geçişini sağlayan köprünün sağlamlığı; şirketin uzun yıllar başarısının kilidini açan tek anahtardır.**

TOGG STRATEJİK İŞ ORTAKLARIYLA BÜLUŞTU

Türkiye'nin mobilite alanında hizmet veren küresel teknoloji markası TOGG, 300'e yakın stratejik iş ortağıyla ikinci kez Gemlik'teki Teknoloji Kampüsü'nde bir araya geldi. TOGG, Siro, Trugo ve TOGG Europe ekiplerinin ev sahipliğindeki buluşmada, T10X teslimatlarından üretim hedeflerine, kısa sürede 1 milyon kullanıcıya ulaşan Trumore mobil uygulamasından Trugo şarj altyapısına mobilite ekosistemindeki en son gelişmeler paylaşıldı. TOGG CEO'su M. Gürcan Karakaş, "Biz mobiliteyi yeniden tanımlamak ve bir otomobilden fazlasını yapmak üzere yola çıktık. Mobilite deneyimini yeniden tanımlıyoruz. Hedefimiz rekabetçi bir mobilite teknoloji şirketi olmak" dedi.



CHERY, OMODA 5 İLE AVRUPA PAZARINA GİRİYOR

Çinli otomotiv devi Chery, küreselleşme stratejisi kapsamında Avrupa pazarına giriş yapıyor. Küresel tüketiciler için tasarlanan OMODA serisinin Avrupa'ya gidecek olan ilk partisi 18 ve 19 Mayıs tarihlerinde Şangay'dan yola çıktı ve 45 gün içinde Avrupa ana karasına adım atmaya hazırlanıyor. Chery, Mayıs ayı boyunca dünyanın farklı ülkelerinde lansman ve araç teslimatları gerçekleştirdi. 16 Mayıs'ta Meksika'da müşterilerine OMODA serisinin O-UNIVERSE adındaki ekosistemini teknoloji ve moda ile harmanlayarak görsel ve işitsel bir şölenle tanıtan Chery, Nisan ayında OMODA 5 ihracat satışlarını Mart ayına göre yüzde 9 artırarak 10 bin 781 adetle aylık bazda rekor kırdı. Şimdiye kadar, OMODA 5'in Ocak-Nisan 2023 arasındaki kümülatif ihracat satışları ise 37 bin 895 adede ulaştı.



YENİ NESİL SKODA'YA KUZEY KUTBU'NDA KIŞ TESTİ

Volkswagen Group markası Skoda'nın dördüncü nesil segmentleri Kodiaq ve Skoda Superb kış testlerini Kuzey Kutbu'nda tamamladı. Araçlar, -30 santigrat derecede dayanıklılık ve kalite testinden başarıyla geçerken tüm mekanik ve elektronik özelliklerin kusursuz görev yaptığı gözlemlendi. Ayrıca camlardaki buğuların hızla çözülmesi, koltuk, direksiyon ve ayna ısıtma özelliğinin performansının da istendiği gibi çalıştığı görüldü. Türkiye'de Skoda'nın distribütörlüğünü Doğu Otomotiv'e bağlı Yüce Auto yapıyor.



LEAPMOTOR YENİ MODELİYLE TÜRKİYE'DE

Çinli elektrikli otomobil üreticilerinden Leapmotor, şehir içi ulaşımında kullanılabilir 417 kilometre menzilli To3 modelini, Ulu Motor distribütörlüğünde Türkiye pazarına teslim etmeye başladı. Yeni model To3, çevreci yapısı, kompakt tasarımı, geniş iç mekanı, teknolojik özellikleri, akıllı bağlantıları ve sürüş destek sistemiyle küçük segment sektörüne iddialı bir giriş yapıyor. Hızlı şarj olma özelliğiyle yaklaşık 36 dakikada yüzde 30'dan yüzde 80 doluluk oranına ulaşan model, 799 bin liralık lansman fiyatıyla piyasaya çıktı. Ulu Motor CEO'su Mahmut Ulubaş, "Aracımız için 6 yıl ve 100 bin km batarya garantisi sunuyoruz. O'dan 100 km/s hıza ulaşması 12,1 saniye süren modelimizde ev tipi prizlerde 100 kilometrelik mesafe için gereken şarj kapasitesinin maliyeti 18 liraya denk geliyor" dedi.



Fatma Zehra YILMAZ

Liderlik Modelleri

Bu yazmış olduğum satırlar benim için değerli. İlk kez bir dergide yazmanın sevgiyle kendimi size ifade ettiğim konularla biraz tanıtmış olacağım. İşe "liderlik" ile başlamak istiyorum. Bir nebze olsa da konuyla alakalı olaya bir şeyler katabilsem ne mutlu bana. Liderlik aslında hepimizin bildiği ama ifade ederken zorlandığı bir kavram. Malumunuz yakın çevremizde gördüğümüz toplum içerisinde sivri ve kendini belli eden karakterlere şahit oluruz. Bu insanlar zaman zaman bize ne yapmamız gerektiğini, hangi yöne gideceğimizi ve hatta bazen nasıl davranmamız gerektiğini belirleyici şekilde yönlendirmeye çalışırlar. Söz konusu insanların baskın karakter özellikleri vardır. Ayrıca etkin konuşma ve topluluklara da hitap yetenekleri güçlüdür.

LİDER NASIL ORTAYA ÇIKAR
Peki bu insanlara lider diyebilir miyiz? Liderlik bir ihtiyaç dahilinde mi ortaya çıkar? Yoksa liderleri toplum mu üretir? Zor ama, soruları cevaplamaya çalışayım...
Günümüzde en akıllıca iş insana yapılan yatırımdır. İnsan yetiştirmekle ve eğitmekle elde edilen kazançlar, hem istihdam gücünü artırır hem de toplumsal refahı yükseltir. Özellikle lider karakterindeki insanlara yapılan

yatırımlar, gelecekte devlet ve millet adına ülkeleri ileri seviyelere taşıyabilir. Lider diye ifade ettiğimiz bu kişilere "öncü" de denir. Öncüler fikir, davranış ve dünyaya bakışlarıyla öne çıkarlar, diğer insanların onları bir yere konumlamasıyla neşvü nema bulurlar. Her şeyden önce liderin çocukluktan itibaren kolay hayat yaşamadıklarını bilmek gerekir. Bunda ya doğdukları yer ya da mevcut şartlar önemli etken olmuştur. Girişkendirler, önde olmak isterler. Kabiliyetleri gereği kıvrak zekâlarıyla dikkat çekerler. Dolayısıyla bu karakterlerin eğitimi fevkalâde önemlidir.

TARİFİ TAM YAPILAMIYOR

Tabii, tarihi perspektife bakmadan liderlik konusunu anlamak kolay değil. Liderlik yüzyıllar boyunca tartışılan ve üzerinde görüş alışverişinde bulunulan konulardan biri. Örgütler ve topluluklar hiyerarşiler geliştikçe, liderliğin de komuta ve kontrol metodolojisinin değiştiği görülüyor. 1960 yılına kadar liderlik öğrenimi eylemlerinin sorgulandığı tecrübelerle dayanırdı. Genel görüş "Lider olunmaz, lider doğulur" idi. 1960 yılında ilk kez bu görüşün karşısına Sandhurst Kraliyet Akademisi'nde geliştirilen, insanları liderlik beceri ve davranışları konusunda eğitmekte etkili "eyleme dayalı pratik bir yaklaşım"

ortaya çıktı.

Bu anlayış 1990 yıllarında yerini ilişkilere ve karşılıklı konuşmalara dayalı "dönüşümsel liderlik" modeline bıraktı. Ayırt etmeye dayalı öğrenme anlayışını temel alan bu modelde gelişmiş dil yetenekleri, üstün dinleme ve görsel beceriler öne çıktı. Günümüz liderlik anlayışının ise model olarak hâlâ tanımlanmış değil. Bugün liderlerden beklenen; olanı üretmek değil, eksik olanı algılamak ve ardından belirlenen boşluğu doldurmak şeklinde özetlenebilir.

ÇEVRENİZE DİKKATLİCE BAKIN

Olaya başka yönden bakalım... Liderlik üç model olarak karşımıza çıkıyor...

Eri liderlik; eylem, görev, parçalara ayırma, rekabet, risk alma, kaptanlık gibi bölümlerden oluşuyor. Dişil liderlik ise; bağlantılılık, ilişki, bütüncü, partnerlik, paradoks ve koç olma bölümlerinden müteşekkil. Özgürleştirici liderlik ise; bu iki özellikteki liderlik çeşidinin birleşiminden meydana geliyor. Çevrenizde bahsedilen karakterde rutin hayatı reddeden, paylaşımcı, danışan, hayatı pratikleştirip kolaylaştıran, güven veren ve hadiseleri iyi analiz edip mesajlarla geçmiş ve geleceği bir anda özetleyebilen liderliğe yakın mutlaka birkaç insan vardır, diye düşünüyorum.

MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN 2023 MODEL DEĞİŞİM

Mercedes-Benz Türk, 2023 model Travego ve Tourismo seyahat otobüslerinde gerçekleştirdiği yenilikleri Mercedes-Benz Türk Genel Merkezi Otobüs Teslimat Holünde düzenlenen basın toplantısı ile tanıttı. Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörlüğü Ürün Yönetimi Grup Müdürü Cem Demirel, "Teknolojide yaşanan gelişmeler ve yaptığımız yoğun Ar-Ge çalışmalarımız doğrultusunda araçlarımızı sürekli geliştiriyoruz. Bu çalışmalarımızın ürünü olan geliştirmeleri, 2023 model Travego ve Tourismo seyahat otobüslerimizde müşterilerimize sunmaya başladık. Banttan inen araçlarımız şimdi daha konforlu, daha ekonomik ve daha güvenli" dedi.



KARSAN ROMANYA'DA ELEKTRİKLİ ARAÇ İHALESİ KAZANDI

Romanya Chitila'da 23 adetlik elektrikli araç ihalesini kazanan Karsan, 8 metrelik e-ATAK'ın yanı sıra e-ATA modelinin 12 metrelik boyutunu da ilk kez ihraç etmiş olacak. Araçları bu yıl sonunda teslim etmeyi hedeflediklerini söyleyen Karsan CEO'su Okan Baş, "İhale kapsamında Chitila'ya elektrikli otobüslerimizle birlikte, hızlı ve yavaş olmak üzere toplam 28 adet şarj istasyonu da kuracağız. Böylece, Chitila şehrinin toplu taşıma sisteminin elektrikli dönüşümünü sağlayacağız. Karsan olarak elektrikli mobilitedeki öncü rolümüz ile Chitila şehrinin de ilk elektrikli araçlarını sağlayacağımız için mutluyuz" dedi.

YANMAR TÜRKİYE'DE ÜST DÜZEY ATAMA

Dünyanın önde gelen ve ilk kompakt dizel motor üreticisi Japonya merkezli Yanmar'ın Türkiye'deki tam iştiraki Yanmar Turkey Makine A.Ş., stratejik bir atama gerçekleştirdi. Yanmar Türkiye'nin Endüstriyel Motorlar İş Kolu, Motor ve Yedek Parça Satış Müdürü Bahadır Birgücü oldu. Birgücü, müşteri yönetim süreçlerinde 12 yılı aşkın tecrübesiyle Yanmar Turkey Makine A.Ş'nin yeni motor satış, yedek parça satış ve servis faaliyetlerinin yürütülmesinden sorumlu olacak. Göreve getirilen Bahadır Birgücü, "Ülkemizin üreticilerini motor tedariki ve sonrasında gereken tüm satış sonrası hizmetlerde desteklemek bizim için çok önemli bir görevdir" dedi.



GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA TEK BİR TIKLA PARMAĞINIZIN UCUNDA!

Ajans Press, markanız hakkında tüm mecralarda yer alan haberleri **yapay zekâ** modülleri ile takip ederek her sabah size toplu haber sunumu yapıyor.



GIOVANE GENTILE.COM



Giovane Gentile
SPRING-SUMMER/23

Şimdi dünyada ne görerseniz;

İSTANBUL'DAN

Nairobi ✈ İstanbul ✈ Tokyo

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



DÜNYANIN
LOJİSTİK
MERKEZİ



TURKISH CARGO
SMARTIST

TÜRKİYE'NİN
YENİ YÜZYILINA HAZIRIZ!
TAM 85 YILDIR
**ÖNCE HALK
SONRA BANKAYIZ**

Dün ve bugün ülkemizle
büydük, ülkemizi büyüttük.
Türkiye'nin yeni yüzyılında da
hayaller gerçek olsun diye
varız ve tüm gücümüzle
halkımızın yanındayız!

