



MÜSİAD BAŞKANI
MAHMUT ASMALI

**YATIRIM YILI
VİZYONUNU BAŞLATTIK**

TİM BAŞKANI
MUSTAFA GÜLTEPE

**DÖVİZ KURU
PAZAR KAYBETTİRİYOR**



Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Temmuz 2023

Sayı 283

23
yı

FIYATI: 60 TL

www.ekovitrin.com



KATILIMEVİM GENEL MÜDÜRÜ
AHMET ÖZCAN

HAYALLERİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜRÜYORUZ

Katılimevim borsaya açılan
ilk tasarruf finansman
şirketi oldu.

**ÖZEL
RÖPORTAJ**

MiniLED teknolojisinin inanılmaz renk oyunları
ve çarpıcı renkleri sizleri bekliyor!



Skytech



Paraf Güzellikler Dünyası



SADECE TURBO YAPMIYORUZ. GÖNÜL RAHATLIĞI SAĞLIYORUZ.



GÜVENİLİRLİK VE DAYANIKLILIK

Araç üreticileri tarafından 3 yıla kadar dayanıklılık ve 150.000 km yol testi ile onaylanmıştır. Her bir turbo garantili tutarlılıkla orijinal üretim hattında üretilir.

TIPKI YENİ GİBİ SÜRÜLEBİLİRLİK SAĞLIYORUZ

Yeni araç kadar iyi olan üstün bir sürülebilirlik, orijinal olmayan turbolardan %40'a kadar daha iyi düşük devir torku.

EMİSYON UYUMLULUĞU VE YAKIT EKONOMİSİ

Orijinal emisyon ayarıyla uyumlu, yakıt ekonomisi ile %28'e kadar daha az NOx ve %4 daha az CO2.

TEKNOLOJİDE ÖNCÜ

En iyi üreticilerin yollardaki 100 milyondan fazla aracına güç sağlayarak otomotiv endüstrisinde turbonya kılavuzluk yapıyor ve yeni teknolojiler ile öncülük ediyoruz.

Garrett
ADVANCING MOTION

asist
Asist Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.

www.asistoto.com.tr

İMTİYAZ SAHİBİ

License Holder
ULUSLARARASI 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: +9182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00491622984444

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
FADİL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ

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

AZERBAJCAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Saudi Arabia
BUNYAMIN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR

Contributors
PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER, PROF. DR. ENGIN BAYUĞURLU, PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK, DR. BEYHAN YAŞLIDAG, AHMET NEDİM ERDEMİR, TUBA SARAÇOĞLU, AV. AHMET BURAK YALÇIN, NESLİHAN MALTEPE, ALİ COŞKUN, TUMAY MERCAN, EDA KARADAG, YUNUS KAYA, HARUN REŞİT TIGLI, AYŞEM ULUSOY, MUAMMER UNLU, MEHMET REİS, İŞILAY REİS YORGUN, UĞURCAN KAYA, DR. ŞABAN ÖNÜR VİGA

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisers
Av. VEYSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

YÖNETİM YERİ

Headquarters
FABRIKALAR CAD. NO:1 BEŞYOL-FLORYA/İSTANBUL
TEL: (0212) 426 88 00 (PBX)
FAKS: (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

Üretim ve ihracat...

Üretim ve ihracat...
Sihirli iki kelime mi?
Yoksa tüm toplumların refah seviyesini yükselten değer mi? Ülkemizde 2023 yılının ilk 6 ayı siyasi çekişmelerin gölgesinde geçti. Haziran ayına kadar döviz frenlendi, Merkez Bankası faiz politikası güncelleyerek düşürüldü.

Peki ya enflasyon? Resmi verilerle göre giderek düşüyor. Ancak çarşı pazarda halkın enflasyonu bilakis artıyor. Pazarı ele geçiren kartel türü yapılanmalar "zam" yağmuruna hız veriyor. Bir malın ikinci el değeri sıfır üründen neredeyse daha pahalı? Bu nasıl olur? Adına ne dersek diyelim bir grup çıkarıcı ülkede istediği gibi fiyat politikasına müdahil olup fiyatları değiştirebiliyor. Peki neden? Sebep sadece girdi maliyetleri mi, yoksa çok çok kazanma hırsı mı? Şimdi yılın ikinci yarısında geldik. Son yıllarda COVID19 süreci ile bozulan ekonomik, sosyal ve kültürel yaşam dengelerinin düzeltilmesi süreci başlıyor. Seçimden sonra siyaset ülkenin gündeminden düştü. Şimdi herkes Eylül ayında açıklanacak (OVP) Orta Vadeli Programa odaklandı.

Peki ne yapılmalı?
Orta Vadeli Program açıklandığında bunun geniş planlamasını göreceğiz. Ancak ilk iş üretimin artması. Buna paralel olarak da istihdamın artması, gençlere yeni iş sahalarının açılması gerekiyor. Ekonomi yönetiminin öncelikle ithalata çeki düzen vermesiyle işe başlaması gerekiyor. Bütün ülkeler ekonomilerini küreseltekellerden korurken Türkiye'de hâlâ "Türkçe kullanım kılavuzu" olmayan ürünlerin ithalatına bazı çevrelerin çıkarları için göz yumulmasına artık müsaade edilmemeli.

Ülkemizin ekonomik sorunlarının çözümü üretimi teşvik, ithalatı kısıtlama, yerli üretime öncelik ve destek, ihracata destek ve istihdam. Ama öncesinde eğitim programlarının yeniden yapılması.

Bütün iş yerlerini dolaşyoruz. Herkes çalıştıracak nitelikli eleman arıyor. İş hayatının her alanında nitelikli çalışacak eleman eksikliği var. Bütün meslek

kollarında hemen hemen durum aynı.

Herkesin ortak derdi: **"Nitilikle çalışacak eleman bulamıyoruz."**

Türk ekonomisinin içine düştüğü olumsuzlukların aşılması ve büyümesini sürdürmesi, katma değeri yüksek ürün imalatına yönelmesi ve tabiri caizse yükte hafif, fiyattapahalı ürünlere yönelmekle mümkün.

Türkiye'nin bir tarım ülkesi olduğunu da hatırlayarak tarım üretimini desteklemek, tarım ithalatını frenlemek ve insanların köylerde rahat bir şekilde üretmek yaşamalarını sağlamak temel konuların başında geliyor.

Yaz mevsimini yaşıyoruz. Şimdi hasat zamanı. Ayçiçeği, fındık, pamuk, tütün, incir, üzüm, zeytin, fıstık vb çeşit çeşit tarım ürünlerini üreten insanların hasat öncesi taban fiyatı bilmesi gerekiyor. Son dakikaya açıklanan taban fiyat, işçilik başta olmak üzere tüm girdilerde üreticileri mağdur ediyor.

23 yıldır aralıksız yayınlanan EKOVİTRİN Dergisi, Temmuz sayısında da önemli dosyaları gündeme taşıyor. Tasarruf finansmanı konusunda sektörün güçlü firmalarından **Katılmevîm Genel Müdürü Ahmet Özcan** ile yaptığımız röportajı kapak konusu olarak işledik. **TİM Başkanı Mustafa Gültepe**'nin, döviz kuru kuru politikası ve pazar kaybı ile ilgili açıklamasını, **MÜSİAD Başkan Mahmut Asmalı**'nin "yatırım yılı vizyonu" konusundaki görüşlerini; küresel iş hacmi 6 trilyon doları aşan **Hava Kargo Taşımacılığı** konusunu işlediğimiz "Lojistik" özel dosyamızı da keyifle okuyacağınızı ümit ediyoruz.

23 yıldır aralıksız sürdürdüğümüz ekonomi yayıncılığında, her zaman ilklere imza atan **EKOVİTRİN** ailesi olarak, dijital platformlarda da son aylarda dikey büyümeyi gerçekleştiren grup olarak mutluyuz.

Arayüz ve yazılım altyapısının tamamen yenilediğimiz www.ekovitrin.com sitemizi İAOS ve Android uygulamalarını telefonlarınıza ücretsiz indirerek, en güvenilir son dakika ekonomi, güncel haber ve yorumları daha hızlı okumanız dileği ile.

Sağlıkla kalın...

PETRONET'İN
LOKOMOTİF OTOMASYONU İLE
KARBONSUZ YOLCULUK
PROJESİ'NE
DÜŞÜK KARBON KAHRAMANI
ÖDÜLÜ



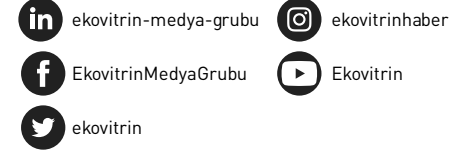
TEMMUZ 2023

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



KAPAK

Ahmet ÖZCAN

Katılmevim Genel Müdürü

Özcan: "Sektörde güven tesis ettik. On binlerce aileyi ev ve araç sahibi yaparak hayallerini gerçekleştirdik."



RÖPORTAJ

Mustafa Gültepe

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı

**DÖVİZ KURU SEBEBİYLE
PAZAR KAYBEDİYORUZ**



İŞ DÜNYASI

**YENİ ORTA VADELİ
PROGRAMA ODAKLANDI**



FİNANS

Osman ARSLAN

Halkbank Genel Müdürü

**YENİ NESİL
BANKACILIKTA BAŞARI
FARKLILAŞMAKTAN
GEÇİYOR**



LOJİSTİK

**HAVA KARGO
TAŞIMACILIĞI**

ANALİZ

54

Prof. Dr. Hüseyin SELİMLER

Seçim Öncesi ve Sonrası Gelişmeler

28

Eda KARADAĞ

Yılın İkinci Yarısı Başlıyor...

MAKALE

71

Dr. Cüneyd Ebrar LEVENT

Yeni Ekonomi Yönetiminin İlk Sınavı ve Piyasaların Yönü

61

İşlay Reis YORGUN

Geleceğimize Sahip Çıkmak İçin Toprağımızı Koruyalım

56

Sedat YILMAZ

Büyürken Enflasyon Asla Unutulmasın!

40

Av. Ahmet Burak YALÇIN

Kira Sözleşmelerinde Tahliye Taahhünamesi

www.ekovitrin.com

PAYLAŞTIKÇA ÇOĞALAN HESAP

ELI
BOL
Hesap



Kira sertifikaları ile katılma hesaplarını tek hesapta birleştiren
Eli Bol Hesap hakkında detaylı bilgiye Şubelerimizden ulaşabilirsiniz.

 **Ziraat Katılım**

Paylaştıkça daha fazlası

0850
220
50 00 **Müşteri İletişim
Merkezi**
www.ziraatkatilim.com.tr

 /ziraatkatilim



AKKUYU'DAN ÇİFT DİPLOMALI YÜKSEK LİSANS İMKÂNI

Mersin'de inşa edilen Akkuyu Nükleer Güç Santrali (NGS) için başlatılan personel eğitim programı devam ediyor. Rusya'daki üniversitelerde nükleer uzmanlık eğitimi alacak öğrencilerin listesi Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Akkuyu Nükleer A.Ş. kanalıyla açıklandı. Buna göre Türk üniversitelerinden 53 lisans mezunu, giriş sınavlarını başarıyla geçerek Rusya'nın en iyi teknik üniversiteleri olan Ulusal Araştırma Üniversitesi "Moskova Enerji Mühendisliği Enstitüsü" ve Ulusal Nükleer Araştırma Üniversitesi "Moskova Mühendislik ve Fizik Enstitüsünde" nükleer ve ilgili yüksek lisans programlarında eğitim alacak.



REİS GIDA KURAKLIK VE ÇÖLLEŞMEYE DİKKAT ÇEKTİ

BM Dünya Kuraklık ve Çölleşme Günü münasebetiyle açıklama yapan Reis Gıda, gıda güvenliğinin korunması açısından çölleşme ve kuraklıkla mücadelenin hayati önem taşıdığını bildirdi. Konuya dair Reis Gıda açıklamasında, "Kuraklık ve çölleşmeyle mücadele, küresel bir çabayı gerektirir. Uluslararası iş birliği ve destek önemlidir. Gıda güvenliğini korumak için topraklarımızı, su kaynaklarını ve ekosistemleri korumalıyız. Bu çerçevede, Bakliyat Köylerimiz projesi kapsamında çiftçilerimizin desteği ve dayanışmasıyla sürdürülebilir tarım yöntemlerini denemekte ve geliştirmekte kararlıyız" denildi.



A101'İN SOSYAL MEDYA HESABI ZİYARETTE BİRİNCİ

A101, Brandverse Awards 2023 "Zincir Marketler" kategorisinde sosyal medyadaki başarısıyla "Altın Ödül"e layık görüldü. A101 Instagram hesabı alışveriş kategorisinde 12 milyon takipçi ile Türkiye'de birinci, dünya sıralamasında ise 3'üncü hesap oldu. A101 Pazarlama Müdürü Yeliz Yahşi Bilgiç, "A101 markasına duyulan ilgi ve güvenin somut bir göstergesi olan sosyal medyadaki değerli takipçilerimize teşekkür ediyoruz. Daha önce Brandverse Awards'da bu ödülü kazanmış bir marka olarak tekrar aynı ödülü almak bizim için ayrı bir mutluluk sebebi" dedi.



KİMYA SEKTÖRÜ SORUNLARINA TOGG MODELİ ÇÖZÜM TALEBİ

Ege Plastik Sanayicileri Derneği (EGEPLASDER) Yönetim Kurulu Başkanı ve Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED) Başkan Yardımcısı Şener Gençer, Türk kimya sektörü sorunlarının 40 yılı aşkın çözümsüz kaldığını söyledi. Gençer, "Bu durumun devam etmesi halinde, global petrokimya üreticilerinin ithalat cennetine çevirdikleri ülkemiz, bu kez ithalatçıların istedikleri gibi fiyat dayatacakları bir ülke haline gelecek. Bu sorun milli otomobilimiz TOGG örneğinde olduğu gibi devletin oyun kurucu ve yatırımcı olarak sektörde yeniden yer almasıyla çözülebilir" dedi.

KUVEYT TÜRK İTHALATÇI MÜŞTERİLERİNİN YANINDA



*Kuveyt Türklüler dış ticareti İthalat Akreditif Ürünü ile yapıyor,
tüm süreçte güvene dayalı bir ticaret deneyimi yaşıyor.
Kuveyt Türk'ün profesyonel ve güvenilir bankacılık anlayışı ile müşteriler,
gönül rahatlığıyla dış ticarete kapılarını açıyor.*



KUVEYTTÜRK



Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu

ORKA DEPREM BÖLGESİNDE MAĞAZALARINI AÇTI

Geçen Şubat ayında yaşanan Kahramanmaraş ve Hatay merkezli depremlerin ardından Orka Holding'in Damat Tween, D'S Damat ve Beverly Hills Polo Club mağazaları yeniden faaliyete başladı. Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Elazığ, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Malatya, Mersin, Osmaniye ve Şanlıurfa olmak üzere toplam Orka Holding'in 25 mağazası 4 aylık aradan sonra müşteri kabul ediyor. Orka Holding mağazalarda istihdam sayısını da arttırdı. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, "Bize düşen görev, bundan sonra bölgedeki vatandaşlarımızın yaralarını bir nebze de olsa sarmak. Onların hayata tutunmalarını sağlamak bizim için hem vatandaşlık hem de insanlık görevi. Bölgenin yeniden yapılanması ve ekonomik kalkınmasına hizmet için elimizden gelenin en iyisini yapmaya her zaman gayret göstereceğiz" dedi.



BORSA İSTANBUL DÜNYADA GETİRİ ŞAMPİYONU

Küresel enflasyonda yaşanan artış, gelişmiş ülke merkez bankalarının güçlü parasal sıkılaştırma adımları, artan resesyon endişeleri ve jeopolitik riskler nedeniyle dünya genelinde borsa getirilerinin negatif olduğu 2022 yılında, Borsa İstanbul, getiri şampiyonu oldu. Dünyada borsalara kote olan şirketlerin toplam piyasa değeri yüzde 18 azalarak 101 trilyon dolara gerilerken, Borsa İstanbul, dolar bazında yüzde 105 artışla, organize borsalar arasında en fazla getiriyi sağlayan borsa olarak öne çıktı. Ana endeks verilerine göre, 2022 yılında organize borsalar arasında dolar cinsinden en fazla getiriyi sağlayan ikinci borsa yüzde 79 ile Zimbabve olurken, Arjantin Borsası yüzde 40 getiriyle üçüncü, Şili Borsası ise yüzde 27 oranıyla dördüncü oldu.



SCHENGEN VİZESİ DİJİTAL ALINACAK

Avrupa Birliği'nde Schengen Vizesi başvuru sürecinin dijital ortama taşınması konusunda siyasi mutabakat sağlandı. Yeni dönemde vize işlemleri konsolosluklarda ya da vize bürolarında olmayacak, bunun yerine başvurular dijital ortamda, "AB online vize başvuru platformu" üzerinden yapılacak. Başvuranlar, hangi Schengen ülkesini ziyaret etmek istediklerine bakılmaksızın, tüm ülkeler için aynı vize ücretini ödeyecek. Avrupa Parlamentosu ve Avrupa Konseyi'ndeki resmi onay süreçleri tamamlandıktan sonra yürürlüğe girecek yeni AB yönergesi, Schengen bölgesini ziyaret etmek için vize almak zorunda olan Türkiye gibi üçüncü ülkelerin vatandaşlarını ilgilendiriyor. Schengen bölgesi, İrlanda, Bulgaristan, Romanya ve Kıbrıs dışında 27 üye ülkeyi kapsıyor. AB, yaklaşık 60 ülke vatandaşına birliğe vizesiz seyahat imkânı tanıyor.

İSTANBUL'DA TEMMUZ-AĞUSTOS FUAR TAKVİMİ

FUAR ADI	TARİHİ	YERİ
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
ÜNİVERSİTE TER-CİH F.	18-23 Temmuz	Kadir Topbaş Sanat Mrk.
S.ARABİSTAN FUARI	21-22 Temmuz	WOW İstanbul Hotel
IDEF SAVUNMA FUARI	25-28 Temmuz	TÜYAP
HAC-UMRE FUARI	26-27 Temmuz	İstanbul Hilton Otel
IFCO HAZIR GİYİM F.	09-12 Ağustos	İstanbul Fuar Merkezi
İST. HIRDAVAT FUARI	24-27 Ağustos	İstanbul Fuar Merkezi

Çiloğlu

Follow us for
**DELICIOUS
BURGERS**
www.ciloglu.de





TÜRK OTOMOTİVİ İNGİLTERE'NİN EN GÜÇLÜ TEDARİKÇİ ADAYI

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) tarafından Ticaret Bakanlığı koordinasyonuyla İngiltere'nin Birmingham kentinde düzenlenen "Automechanika Birmingham 2023" fuarına milli katılım gerçekleştirildi. Fuarı OİB Yönetim Kurulu Başkanı Baran Çelik, OİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Orhan Sabuncu, OİB Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Şafak Ozan ve Londra Ticaret Müşaviri Abdurrahman Deniz de katıldı. Baran Çelik, "Türkiye, Birleşik Krallık'ın otomotiv ithalatından yüzde 4,4 pay alıyor. Hedef ihracatı 3,5 milyar dolara çıkarmak. İngiltere'nin en güçlü tedarikçisi olmaya adayız" dedi.



TÜSIAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Enerji, Çevre ve İklim Değişikliği Yuvarlak Masa Başkanı Cevdet Alemdar

TÜSIAD 'SANAYİ PERSPEKTİFİNDEN YEŞİL MUTABAKAT'I ÖNEMSIYOR

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSIAD), Avrupa Birliği'nde yeşil ve dijital dönüşüme yönelik düzenlemelerin Türkiye sanayisine etkilerini değerlendirmek amacıyla "Sanayi Perspektifinden Yeşil Mutabakat" etkinliği düzenledi. Toplantıda; TÜSIAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Enerji, Çevre ve İklim Değişikliği Yuvarlak Masa Başkanı Cevdet Alemdar, Arçelik Ticaret Politikaları Kıdemli Lideri Dr. Arda Onkök, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Avrupa Birliği Daire Başkan Vekili Selin Çobanoğlu Öz, Vestel Uluslararası Regülasyon ve Uyum Yöneticisi ve TÜRKBESED Enerji Çalışma Grubu Üyesi Murat Kaykçı söz aldı. Cevdet Alemdar konuşmasında, "AB ile ticaretimizin genişletilmesi ve derinleştirilmesi için rekabet kurallarını şekillendiren gelişmelerle hızla uyumlanmalıyız" dedi.



BÜYÜMENİN YOLU İNOVASYON VE İŞBİRLİĞİ

Türkiye'nin önde gelen lojistik şirketlerinden BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü Kaan Aydın, küreselleşme, e-ticaretin yükselişi ve tüketici beklentilerindeki değişimler gibi faktörlerin lojistik sektörünün daha da önem kazanmasına neden olduğunu söyledi. Yapay zekâ, otomasyon ve veri analitiği gibi alanlarda yapılan yeniliklerin sektöre büyük avantajlar sağladığını belirten Aydın, artan rekabet, yüksek yakıt maliyetleri ve işgücü sorunlarının sektörün önündeki başlıca engeller olduğunu, bu zorluklarla başa çıkmak için şirketlerin inovasyona ve iş birliklerine önem vermesi gerektiğini kaydetti.



IATA Genel Müdürü Willie Walsh

IATA: POLİTİKACILAR SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ DESTEKLEMELİ

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), toplam yenilenebilir yakıt üretiminin 2028 yılına kadar en az 67 milyar litre (54 milyon ton) kapasiteye ulaşmasını beklediğini bildirdi. IATA Genel Müdürü Willie Walsh da, "2050 yılında ihtiyaç duyulan karbon azaltımının yaklaşık yüzde 62'sinin sürdürülebilir havacılık yakıt kullanımı ile sağlanacak. Havacılığın enerji dönüşümünü desteklemek için üretim teşvikleri bizim için önemli. Sürdürülebilir Havacılık Yakıtları (SAF) üretimi için mevcut yöntemlerin ve hammaddelerin daha fazla çeşitlendirilmesi için sürekli onaya ve etkin politikalara ihtiyacımız var" dedi.

ÇİMENTOCULAR KARBONSUZ GELECEĞİN TEMELİ OLACAK

Türkiye'nin Ulusal Katkı Beyanına göre, 2030 yılında karbon emisyonunda yaşanan artıştan yüzde 41 azaltım yapılacak. Emisyonlar en geç 2038 yılında maksimuma, 2053 yılında da net sıfır hedefine ulaşacak. Türk Çimento CEO'su Volkan Bozay, "Çimento sektörü yaptığı yatırımlarla karbon emisyonunu azaltmada öncü sektörlerden biri olacak. Biyokütle içeren alternatif yakıtlar veya enerji verimliliği yatırımları ile enerji emisyonlarını azaltabiliriz. Yine çimento nun ana maddelerinden klinker yerine farklı hammaddeler kullanmak emisyon azaltımı için faydalı olacak" dedi.



Türk Çimento CEO'su Volkan Bozay



Floorpan Wings

Çizilme ve aşınmaya dayanıklı, kolay temizlenir yüzeyleriyle bakteriyel aktiviteleri %99.9 oranında engelleyen Hijyen+ özelliğinin yanı sıra geniş renk ve desen seçenekleriyle 25 yıl garanti sunan **Floorpan Wings** her yerde!



TÜRKİYE'NİN İL SAYISI 100'E Mİ ÇIKIYOR?

MHP Lideri Devlet Bahçeli'nin belirttiği 19 il önerisi için AK Parti harekete geçti. MHP lideri Devlet Bahçeli'nin son grup konuşmasında dile getirdiği 19 yeni il önerisi için AK Parti harekete geçti. Buna göre; 8 kriteri karşılayan 19 ilçenin vilayet olacağı tahmin ediliyor. Cumhuriyetin 100. yılında 100 il ve 1000 ilçe olması gerektiğini dile getiren Devlet Bahçeli'nin ardından hangi ilçelerin il olacağı vatandaşlar tarafından merak edilmeye başlandı. Türkiye'de bağlı olduğu ilin merkez ilçesine uzaklığı, nüfus büyüklüğü, sosyo-ekonomik koşulları gibi kriterlerle il olması en yakın ilçeler sıralandı.

SEÇİMDEN ÖNCE HAZIRLANDI

AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Vedat Demiröz, geçen yıl Haziran ayında Türkiye'deki il sayısının 100'e

çıkartılacağını bildirmişti. AK Parti Yerel Yönetimler Yasası konusunda çalışmayı 14 Mayıs seçimlerinden önce hazırlamış ancak seçim yaklaştığı için çalışma rafa kaldırılmıştı. Alınan bilgiye göre vilayet olması beklenen ilçeler arasından 19'u seçilecek ve 81 vıla yet 100'e çıkarılacak. İl olması muhtemel ilçeler şöyle sıralanıyor: **Polatlı** (Ankara), **Yüksekova** (Hakkari), **Kahta** (Adıyaman), **Midyat** (Mardin),

Siverek (Şanlıurfa), **Ergani** (Diyarbakır), **Cizre** (Şırnak), **Nazilli** (Aydın), **Alanya** (Antalya), **Manavgat** (Antalya), **Lüleburgaz** (Kırklareli), **Bandırma** (Balıkesir), **İskenderun** (Hatay), **İnegöl** (Bursa), **Ünye** (Ordu), **Kozan** (Adana), **Fethiye** (Muğla), **Erciş** (Van), **Tarsus** (Mersin), **Akhisar** (Manisa), **Çorlu** (Tekirdağ), **Ereğli** (Konya) ve **Elbistan** (Kahramanmaraş).



TÜRKİYE'DEN KKTC'YE ENERJİ KÖPRÜSÜ

Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSİA), Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin (KKTC) yenilenebilir ve temiz enerji kaynaklarından daha fazla yararlanması için öncü rol üstlenecek.

ENSİA Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kalaycı, güneş başta olmak üzere yenilenebilir enerji kaynaklarında büyük potansiyeli olan KKTC'de, yatırımların artması için öncü rol üstlenmeye hazır olduklarını söyledi. KKTC'nin ihtiyacı için denizaltı kablo sistemi ile Türkiye'den enerji temin

etme projesinin devam ettiğini hatırlatan Kalaycı, "Turizmde bir dünya markası olan yavru vatanımız KKTC'de sıklıkla ve uzun süreli yaşanan elektrik kesintilerinin ortadan kalkması için, tüketimin yapıldığı noktalarda üretim ve depolama sistemleri kurulmasının çok önemli işlev yükleneyeceğini gördük. ENSİA olarak, Türkiye'nin alanlarında en yetkin şirketlerini çatısı altında barındıran bir sivil toplum kuruluşuyuz. Yenilenebilir enerji sektörünün tüm disiplinlerinde KKTC'nin gelişmesi için çaba harcamaya hazırız" dedi.

MECLİSE SUNULDU

KKTC Ekonomi ve Enerji Bakanı Olgun Amcaoğlu da KKTC'de tüm enerji disiplinlerinde gerekli planlamaları yapacak bir üst kurul oluşumu için yasa tasarısı hazırlayarak Cumhuriyet Meclisi'ne sundukları bilgisini verdi. Bakan Amcaoğlu, yenilenebilir enerjide Türkiye'nin tüm deneyimlerinden yararlanacaklarını kaydetti.



GÖRÜNTÜLÜ GÖRÜŞME İLE HESAP AÇTIRMANIN RAHATLIĞINA

KATIL

Vakıf Katılım Mobil Şube'den yapacağınız görüntülü görüşme ile ister kendinizi ister işletmenizi için kolayca hesap açın, siz de Vakıf Katılımlı olun.



Limited ve Anonim Şirketler için geçerlidir.



0850 202 1 202 | 444 44 77 | vakifkatilim.com.tr



VAKIF KATILIM

BEŞİKTAŞ'IN KONÇ VE KOL SPONSORU PAPARA

Beşiktaş Jimnastik Kulübü (JK) ile Türkiye'nin FinTech şirketi Papara, sponsorluk kapsamını genişletti. Geçen sezon takımın konç sponsoru olan Papara, 3 yıl boyunca Beşiktaş A Futbol Takımının kol sponsorluğunu da yapacak. Sponsorluk yeni sezon ile birlikte başlayacak. Papara ayrıca Beşiktaş taraftarına özel BJK Card uygulaması da başlatacak. BJK Card kullanıcılar Cashback programından Kartal Yuvası mağazalarından yararlanabilme, imzalı forma alma, bilet çekilişlerine katılma ve deneyim odaklı etkinliklere katılma imkanı bulacak.

YOL ARKADAŞLIĞIMIZ SÜRÜYOR

Beşiktaş Stadyumu'nda gerçekleştirilen ve futbol takımı yeni formalarının tanıtıldığı basın toplantısında konuşan Beşiktaş JK Başkanı Ahmet Nur Çebi, "Özkaynak

ve altyapı odaklı yeni spor ekonomisi stratejimizin en temel odaklarımızdan biri oldu. Bu doğrultuda Beşiktaş Paparayı, Papara da Beşiktaş'ı benimsedi" dedi. Papara CEO'su Emre Kenci de, "Güncellediğimiz ve kapsamını genişlettiğimiz yeni sponsorluk anlaşmamızla ay yıldızlı armayı göğsünde taşıyan ilk kulüp olan Beşiktaş ile bağlarımızı daha da güçlendiriyoruz. Beşiktaş JK ile bağımızı sponsorluğun ötesinde, bu ortak değerler etrafında şekillenen bir yol arkadaşlığı olarak görüyoruz" diye konuştu. Beşiktaş JK Genel Sekreteri Mehtap Mutluşan Ferah ise, "İşbirliğimize konçtan sonra kol sponsorluğunun eklenmesi sevindirici. BJK Card da kulübümüze gönül veren taraftar desteğinin yeni bir mecrası olacak" ifadelerini kullandı.



Amazon Türkiye Ülke Müdürü Richard Marriott

AMAZON'DAN PRIME DAY İLE YENİ İNDİRİM GÜNLERİ

Amazon'un 2015 yılından bu yana her yıl tüm dünyada gerçekleştirdiği, prime üyelerine özel fiyat indirimleri, ürünler ve fırsatlar sunan Prime Day etkinliği, bu yıl Türkiye'de 11 -17 Temmuz tarihleri arasında düzenlenecek. Etkinlik boyunca prime üyeleri, Amazon ürünlerinde fiyat indirimlerden faydalanabilecek. Amazon Türkiye Ülke Müdürü Richard Marriott, "Prime Day, Amazon'un tasarruf, kolaylık ve eğlenceyi bir arada sunduğu üyelik programı. Kampanyada müşterilerin indirim taleplerini değerlendirmek için Prime İndirim Avcıları görevlendirildi. Kampanyadan faydalanmak isteyenler amazon.com.tr/prime adresine başvurabiliyor" dedi.

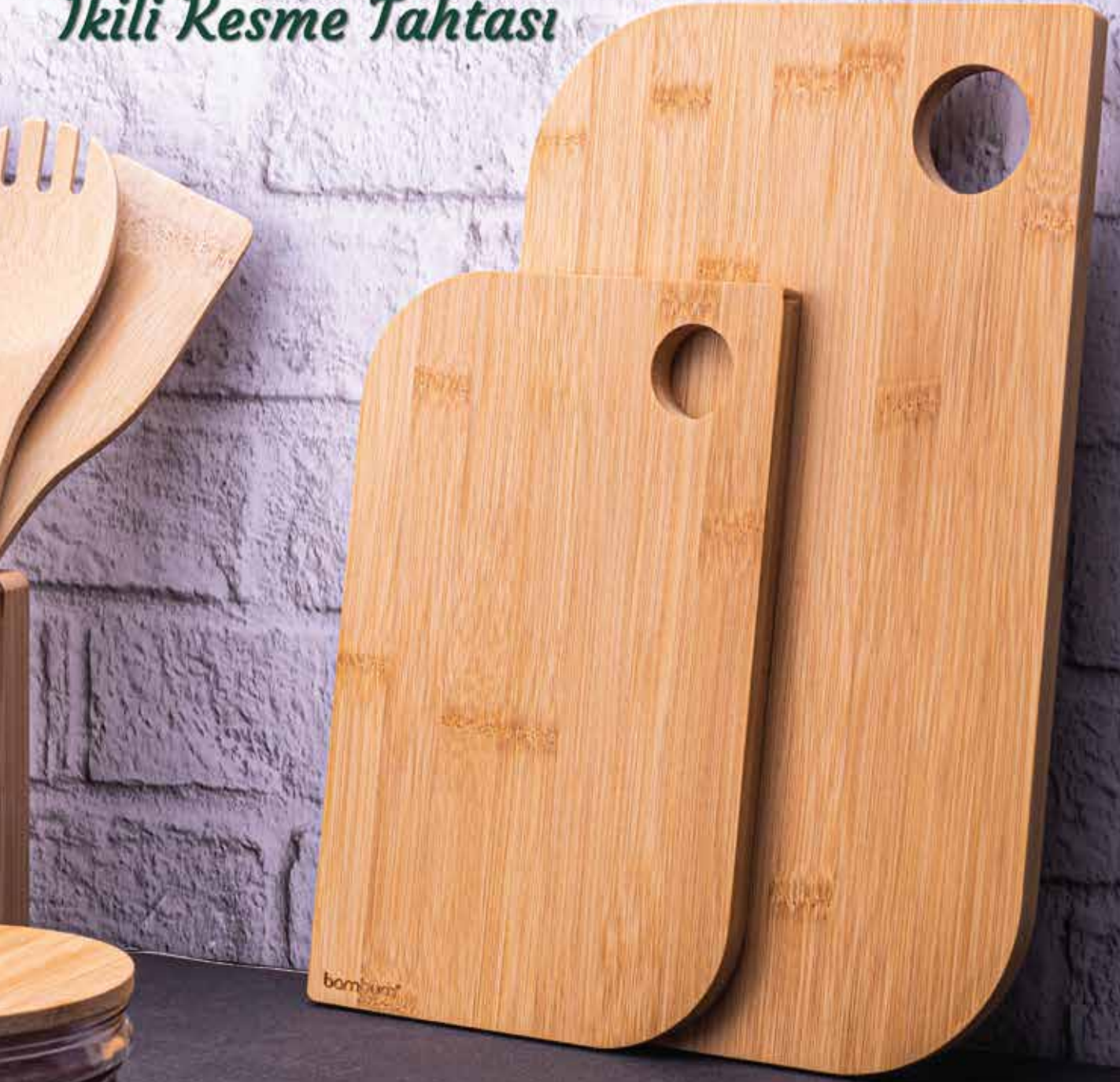
ALMANYA FUARINDA CW ENERJİ'YE YOĞUN İLGI

CW Enerji, Almanya'nın Münih şehrinde düzenlenen Intersolar Europe Fuarı'na katıldı. Firma, yeni teknoloji ile geliştirdiği son ürünlerini fuar standında sergiledi. CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, "Her yıl katıldığımız Intersolar Europe Fuarı'nı önemsiyoruz. Fuarlarda Türkiye'de ileri teknoloji ürünlerinin ürettiğini ve dünya pazarlarında yer alabileceğimizi gösteriyoruz. Intersolar fuarında yeni ürünümüz TopCon 16 Busbar güneş panelimizi sergiledik. Ürünlerimiz yoğun ilgi gördü. Yeni iş bağlantıları kurma imkânına kavuştu ve faydalı görüşmelere adım attık" dedi.

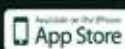


Meriç

İkili Kesme Tahtası



bambum®



/ bambum

f @bambum

ASİST OTOMOTİV MARKALARIYLA GELECEĞE HAZIR

Asist Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Anıl, firma bünyesinde yer alan dünyaca ünlü Bendix, Garrett ve Mann Filter markalarıyla ilerlediklerini, değişen ve dönüşen otomotiv sektörüyle uyum içinde olduklarını söyledi.

Otomotiv satış sonrası endüstrisini bir araya getiren Türkiye'nin en büyük uluslararası ticaret fuarı Automechanika İstanbul 2023 firma katılımı ve ziyaretçileriyle yeni rekorlara imza attı. Messe Frankfurt İstanbul ve Hannover Fairs Turkey iş birliğiyle İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuarda 41 ülkeden 1437 katılımcı firma ve 10 ülke pavilyonu yer alırken, fuarı tüm dünyadan toplam 58 bini aşkın sektör profesyoneli ziyaret etti. Ziyaretçi sayısı, geçtiğimiz yıl düzenlenen fuara göre yüzde 20 artış gösterdi. Fuara katılan firmalar arasında Asist Otomotiv de markalarıyla dikkat çekti. Asist Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Anıl Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

■ **Automechanika Fuarı'nı değerlendirebilir misiniz? Bu fuar sizin için ne ifade ediyor?**

Automechanika Fuarı'na yıllardır katılıyoruz. Sadece İstanbul'da değil yurtdışında Frankfurt, Dubai ve Şangay gibi dünyanın ünlü şehirlerinde de fuarlara iştirak ediyoruz. Kovid salgını sebebiyle yapılamayan fuar geçen yıl yeniden başladı. 2022'de iyi bir katılım olmuştu. Bu yıl daha fazla katılım var. Yurtiçi veya yurtdışı olsun fuarlar bizim müşterilerimizle buluşma noktamız. Bayram havasında sosyal aktivitelerde güzel bir fuar yaşadık.

■ **40 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR**

■ **İhracatınız ne durumda?**
Kırtan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Automechanika Fuarı'nda genellikle yabancılar vardı. Cumartesi ve Pazar günlerinde yurtiçine dönük ziyaretçilerimizi ağırladık.

■ **Fuara özel ürünler sergilediniz mi?**

Fuara özel farklı bir ürün getirmedi. Her zaman aynı. Garrett Turbo iş



Asist Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Anıl, Automechanika Fuarı'nda yeni lansmanlarıyla sektörel gelişime katkı vermeye çalıştıklarını söyledi.

makinelere yönelik bir grup çıkardı. Onun lansmanını yaptık. Aynı markanın farklı ürünleri de oluyor, onları da yansıtıyoruz.

■ **GELECEK 20 YILA HAZIRLANIYOR**

■ **Otomotiv sektöründe**

elektrifikasyonla birlikte bir değişim ve dönüşüm gözleniyor. Gelecek 20 yıl içinde sektörü nasıl görüyorsunuz? Elektrikli araç giderek yayılıyor. Kuzey Avrupada daha fazla görülüyor. Türkiye'de de var ama ülkemizde bunun için biraz daha zamanın olduğunu düşünüyorum. Elektrikle şarj edebileceğiniz yer sıkıntısı olacak. Bir kere her binanın otoparkı yok. Avrupadaki gibi değil. Menzil olarak da sorunlar var. Sadece İstanbul'da 150 kilometreye varan yol gidebiliyorsunuz. Dolayısıyla Türkiye için bu alanda zamana ihtiyaç var. Tabii elektrikli araçlarda parça sistemi değişiyor. Bunun dışında kanaatimce hibrit araçlar belki daha çok gelişecek. Hem elektrikli hem benzinli işleyecek optimum araç sistemleri gelecek. Biz de gelişmelere göre sektöre adapte olmaya çalışıyoruz. Özellikle Garrett tarafında hibrit araçların turboları da yapıldı. Eskiden dizel araçlarda ağırlıklı olan bu ürün artık hibrit sisteminde devam ediyor.

■ **Asist Otomotiv olarak hedefleriniz nelerdir?**

Markalarımıza bağlı olarak sektördeki gelişmelere ayak uyduruyoruz. Garrett hibrit araçlara da ürün yaptı. Hibrit araçların turbosunu satmaya devam ediyoruz.

MARKALARIYLA FUARI FETHETTİ

■ **Asist Otomotiv olarak fuara kaç markayla katılım sağladınız?**

Ana markamız Bendix ve Garrett. Ayrıca son iki yıldır Mann ve Filtron Filtre'yi de dahil ettik. Dört marka üzerinden ağırlıklı olarak ilerliyoruz. Bendix'in lisans sahibiyiz. Bendix ürünlerinin hem üretimini hem dağıtımını yapıyoruz. Garrett ve Turbo distribütörüyüz. Garrett de çok önemli bir ürün. Uluslararası markalar. Bugün Mann Filtre Almanya, Filtron Polonya dünyaca biliniyor. Müşterilerimizle fuarda bir araya geldik. Hem onların görüşlerini dinledik hem yapabileceğimiz yeni projeleri konuştuk. Fuar bizim için oldukça verimli geçti.

MEYDAN OKUYORUZ! UCUZLUKLA BULUŞAN LEZZETİN

%101
ARKASINDAYIZ



A.101
HARCA
HARCA
BİTMEZ

ASGARİ ÜCRET NET 11.402 LİRA 15 MİLYON EMEKLİNİN GÖZÜ CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'DA

Temmuz ayı itibarıyla yeni asgari ücret net 11 bin 402 liraya yükseldi. Ücretin işverene maliyeti 15 bin 762 liraya çıktı. İş dünyası rakamdan memnun. Yüksek maaş beklentisi içindeki 15 milyon emekli ise Haziran ayı enflasyonu ile Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan gelecek açıklamalara odaklandı.

Günlerdir merak edilen yeni asgari ücret tarafların anlaşmasıyla belirlendi. Asgari ücret yüzde 34 artışla 2023'ün ikinci yarısında brüt 13 bin 414 lira 50 kuruş, net 11 bin 402 lira 32 kuruş olarak belirlenmesiyle, yeni rakamın işverene aylık maliyeti 15 bin 762 lira 4 kuruş oldu. İş dünyası ise yeni asgari ücretten memnun olduğunu bildirdi. Şimdi sıra emekli maaşlarına geldi. Temmuz ayının ilk haftasında kamuoyuna duyurulacak Haziran ayı enflasyonu ile Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamaları yeni emekli maaşlarını belirleyecek.

İŞVERENE MALİYETİ 15.762 LİRA

Yeni asgari ücret bir öncekine göre yüzde 34 artışla 11 bin 402 olarak belirlendi. Asgari ücret bugünkü kurla

tarihinin en yüksek rakamına ulaştı. Asgari ücretin 2023'ün ikinci yarısında brüt 13 bin 414 lira 50 kuruş, net 11 bin 402 lira 32 kuruş olarak belirlenmesiyle, yeni rakamın işverene aylık maliyeti ise 15 bin 762 lira 4 kuruş oldu. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, (asgari ücret) işçi, işveren ve tüm paydaşlara teşekkür etti. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, "Geçtiğimiz 6 ayda 400 TL olarak uyguladığımız asgari ücret desteğini önümüzdeki 6 ayda 500 lira olarak uygulamaya devam edeceğiz" dedi. Türk-İş Genel Başkanı Ergün Atalay, (Asgari ücret), "Belirlenen rakam, şu anda 486 dolara karşılık geliyor. Bu, dolar üzerinden baktığımızda asgari ücrette ulaşılan en yüksek düzey. Pazardaki, marketteki fiyatların bir an evvel kontrol altına alınmasını temenni ediyorum" dedi.

EMEĞİN ALDIĞI PAY YÜKSELDİ

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, yeni asgari ücret rakamına ilişkin, "Asgari ücrette yapılan yüzde 34 zamlarla emeğin milli gelirden aldığı payın hak ettiği seviyelere gelecek olmasını, büyümenin kapsayıcılığını artırması bakımından değerli buluyoruz" dedi.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Çalışanın alım gücünün, enflasyonun üzerinde bir refah artışıyla korunması memnuniyet verici" derken MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı da, "Ücret artışlarının işverene getireceği ilave yüklerin hafifletilmesi adına, mevcut destek ve teşviklerin artırılması elzem" diye konuştu.

Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği (ASKON) Genel Başkanı Orhan Aydın da bu artışın zamlar karşısında eritilmemesi gerektiğini belirterek, enflasyonla sıkı bir mücadele içerisine girilmesi isteğini vurguladı.

EMEKLİNİN GÖZÜ BEŞTEPE'DE

Yüksek maaş beklentisi içinde olan emekliler ise Haziran enflasyonu ile Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan gelecek açıklamalara odaklandı. Temmuz ayının ilk haftasında kamuoyuna duyurulacak Haziran ayı enflasyonu ile Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın açıklamaları yeni emekli maaşlarını belirleyecek. 7.500 lira temel maaş alan milyonlarca emeklinin dışında EYT'liler dahil yaklaşık 8 milyon emekli Temmuz ara zammında, enflasyon farkıyla birlikte intibak ve refah payının da eklenmesiyle yüzde 40'ın üzerinde bir zam alacağı tahminleri yapılıyor. Halen 7.500 lira aylık alanların büyük kısmı Temmuz ayında maaş zammı alamayacak.



Yeni asgari ücret Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhan, Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu (Türk-İş) Başkanı Ergün Atalay ve Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Burak Akkol'un katıldığı toplantıda açıklandı.

Türkiye Hayat Emeklilik BES Birikim Hediyesi

Sevdiklerinize her gün biraz daha değerlenen bir hediye vermeye ne dersiniz?

BES Birikim Hediyesi ile sevdiklerinizin BES sözleşmelerine dilediğiniz tutarda hediye gönderebilir, üstelik %30 devlet katkısı ile hediyesizin daha da değerlenmesini sağlayabilirsiniz.



%30
DEVLET
KATKISI



BES Birikim Hediyesi
Türkiye Hayat Emeklilik'te.

Ayrıntılı bilgi için QR kodu okutun.



Google Play
UZAKLA

App Store'dan
İNDİR

HEMEN
İNDİR

0850 202 20 20
turkiyesigorta.com.tr

TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK
Gücü, adında.

PETRONET'E 'DÜŞÜK KARBON KAHRAMANI' ÖDÜLÜ

Lokomotif ve trenlerde yakıt sarfiyatının önüne geçmek, kayıp ve kaçak yakıtları önlenmek üzere Petronet Group'un TCDD için geliştirdiği Lokomotif Takip Sistemi Projesi, 8. Karbon Zirvesi'nde Düşük Karbon Kahramanı Ödülü'ne layık görüldü.

Petronet Group'un TCDD için geliştirdiği Lokomotif Takip Sistemi Projesi, İstanbul'da gerçekleştirilen 10. Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler ve Lojistik Fuarı Eurasia Rail Fuarı'nda Üretim ve Tüketim Derneği'nin (SÜT-D) Düşük

Karbon Kahramanı Ödülü'nü aldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük ve sektör ileri gelenlerinin katılımıyla fuarın açılışı gerçekleştirildi. Bakan Uraloğlu, fuarın açılış töreninde 225 kilometre hız yapabilen Milli Hızlı Tren'in tasarım çalışmalarında yüzde 90'lık seviyeye geldiklerini, aracın 2025 yılında yolcu taşımacılığına başlayacağını söyledi.

Çevre, Şehircilik ve İklim Bakanlığı ile İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) ana desteğinde gerçekleştirilen 8. Karbon Zirvesi de anlamlı bir ödüle sahne oldu. Üretim ve Tüketim Derneği'nin (SÜT-D) Düşük Karbon Kahramanı Ödülü'ne, Petronet Group'un Lokomotif Takip Sistemi (LTS) ürünü layık görüldü. Ödülü Petronet Group Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici aldı.

BİZİM İÇİN ÇİFTE BAŞARI

Lokomotif Otomasyonu ile Karbonsuz Yolculuk projesine aldıkları Düşük Karbon Kahramanı ödülünü Ekovitrin'e değerlendiren Petronet Group Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici, sektörde bu zamana kadar birçok ödüle layık görüldüklerini, 8. Karbon Zirvesi'nde aldıkları Lokomotif Takip Sistemi (LTS) projesiyle ödül serisinin daha da kıymetlendiğini söyledi.

Haluk Gemici, "Mühendislerimiz ve teknisyenlerimizin geliştirdiği bu sistem verimliliği artırıcı bir ürün. Sistem enerji



Petronet Group Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici, "Ödül hem bizim hem de ülke adına çifte başarı. Petronet çalışanlarına armağan olsun" dedi.

sarfiyatını engellenmesinin yanında karbon ayak izini de en alt seviyelere çekiyor. Sistemle sensörler yoluyla fosil yakıtların toprağa karışmasını engelledik. İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesinde bu ödül bize verildi" dedi.

Ödülün kendileri için fevkalade önemli olduğuna değinen Haluk Gemici, aslında ödülün kendileri kadar ülkeyi de yakından ilgilendirdiğini kaydetti. Gemici, "Türkiye, Paris İklim Anlaşması'na taraf bir ülke. Zaten bugünlerde iklim krizinin ne kadar önemsendiğini görüyoruz. Petronet'in geliştirdiği ürünü de iklim krizine karşı başarılı bir proje. Aslında ödül hem bizim hem de ülke adına çifte başarı. Petronet Group çalışanlarına ve ülkemize hayırlı ve armağan olsun" diye konuştu.

YAKIT SARFIYATINI ÖNLÜYOR

Ödül alan LTS adlı projede Radyo

Frekans Tanıma Sistemi (RFID) ve Petronet Group'un özel üretimi olan dispenserlar kullanılarak lokomotiflerin konumu, çalışma saati, sarfiyatı, haberleşme yöntemi ile lokomotifinik mal merkezinde bulunan depolardaki mevcut akaryakıt miktarları ve anlık olarak lokomotifinik mal merkezine ulaştığı bilgisi otomasyon bilgisayarlarıyla takip edilebiliyor. Bunun yanı sıra, söz konusu teknolojinin içinde yer alan "Haberleşme Güvenli Dolum Yöntemi" ile depo kapak, lokomotif ve sistem alarmları ile eşzamanlı ikmaller sorunsuz bir şekilde gerçekleştirilerek raporlanabiliyor. Diğer yandan projeye yaklaşık yıllık 15.300 ton yakıt tasarrufu sağlanarak 44.370 tCO₂ / Yıl değerinde sera gazı emisyonu engelleniyor.

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

M

KUVEYT TÜRK LONCA'NIN GİRİŞİMCİLERE DESTEĞİ GENİŞLİYOR

Kuveyt Türk'ün yenilikçi ve inovatif fikirleri destekleyip ülke ekonomisine kazandırmak amacıyla kurduğu Lonca Girişimcilik Merkezi'nin sekizinci dönem programı tamamlandı. Böylece 7 girişimi mezun eden Lonca'nın destek verdiği startup sayısı 80'e yükseldi.



Kuveyt Türk Lonca Yönetim Komitesi Üyesi Dr. Selman Ortaköy, "Kuveyt Türk'ün 75 milyon TL kaynak ayırdığı KT Portföy yönetimindeki Lonca Girişim Sermayesi Yatırım Fonu girişimcilerimizin hizmetinde" dedi.

Teknoloji odaklı ve ölçeklenebilir iş fikirlerine sahip girişimcilerin proje fikirlerini sürdürülebilir bir modelle ticari faaliyete dönüştürmelerine imkân sağlayan Kuveyt Türk Lonca Girişimcilik Merkezi, sekizinci dönemini düzenlenen Demoday etkinliğiyle tamamladı. Kuveyt Türk Lonca Girişimcilik Merkezi'nde gerçekleştirilen Lonca Demoday etkinliğinde startup'lar yatırımcıların karşısına çıktı. Kuveyt Türk ve iştirak şirketlerinin yönetici ve çalışanları, yatırım grupları, mentorlar ve melek yatırım ağlarından temsilcilerin katıldığı etkinlikte girişimciler katılımcılara başarıya giden serüvenlerini anlattı.

3 MİLYON TL NAKİT HİBE DESTEĞİ

Kuveyt Türk Strateji ve İnovasyon Grup Müdürü ve Lonca Yönetim Komitesi Üyesi Dr. Selman Ortaköy, Demoday etkinliğinde yaptığı konuşmada, "Kurduğumuz 2017'den bu yana

girişimlerimize 3 milyon TL nakit hibe desteği sağladık. Sekizinci dönemle birlikte hibe oranını yükselterek girişimlere verdiğimiz desteği artırdık. Kuveyt Türk'ün 75 milyon TL kaynak ayırdığı KT Portföy yönetimindeki Lonca Girişim Sermayesi Yatırım Fonu, başta Lonca mezunları olmak üzere ekosistemdeki tüm girişimcilere yatırım yapmaya devam ediyor" dedi.

CİHAZ VE PROJE GELİŞTİRENE AYRICALIK

Cihaz ve proje geliştiren girişimcilere Ar-Ge desteği ve özellikle FinTech'ler için Kuveyt Türk'ün API altyapılarını kullanmaları gibi birçok ayrıcalık sunduklarını belirten Dr. Selman Ortaköy, "Lonca Girişimcilik Merkezi'nden mezun olan girişimler için denizimizde, ekonomimize ve müşterilerimize faydalı olacağını düşündüğümüz uygulamaları projelendirilip iş süreçlerimize dâhil ediyoruz. Bazı girişimlerin ürün ve hizmetlerini müşterilerimizle buluşturarak her iki tarafa fayda sağlıyor. Bu durum hem girişimlerimizin potansiyel müşterilerine ulaşmaları için

bir köprü oluyor, hem de müşterilerimiz için hizmet çeşitliliğimizi artırmış oluyoruz" diye konuştu.

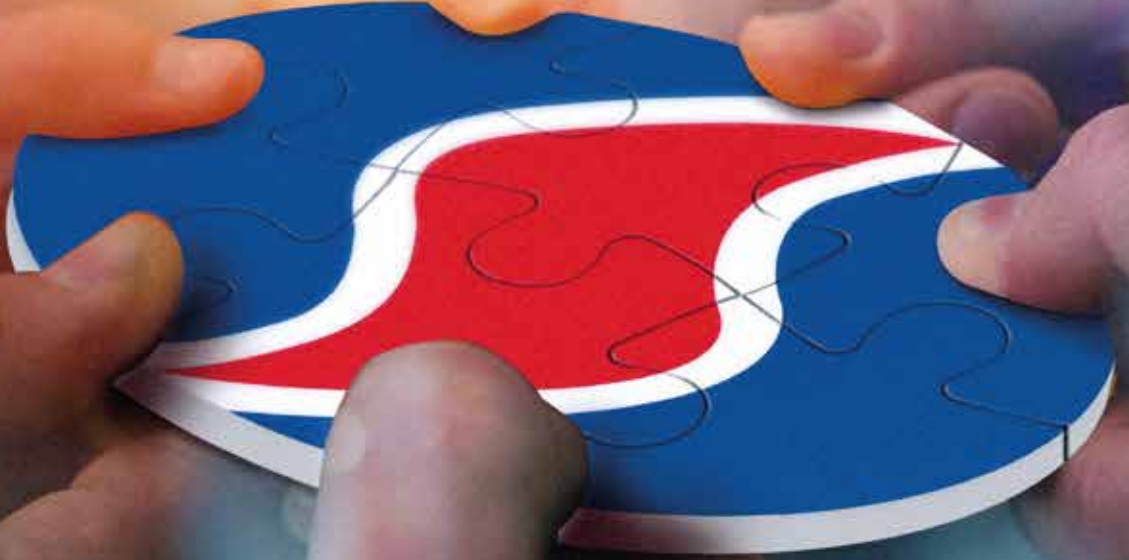
GİRİŞİMCİYE NAKİT VE AR-GE DESTEĞİ

Startup'ların proje fikirlerine odaklanmasını önemseyen Lonca Girişimcilik Merkezi, program süresince her bir startup'a 80 bin TL'ye kadar nakit hibe desteği ve cihaz geliştiren startup'lara da ekstra 20 bin TL Ar-Ge desteği sağladı. Lonca'nın sekizinci dönem hızlandırma programı kapsamında girişimcilere, ulusal ve uluslararası yarışmalara katılım, 10 bin dolarlık sanal sunucu, alanında uzman kişilerden mentorluk ve danışmanlık ile pazarlama ve tanıtım destekleri verildi. Ayrıca Lonca'dan mezun olan girişimciler, Kuveyt Türk (KT) Portföy tarafından startup'lara yatırım amacıyla kurulan Lonca Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'na başvuru konusunda önceliğe sahip olacak. Lonca Girişimcilik Merkezi, dokuzuncu dönemle birlikte de startup başına nakit hibe desteğini toplamda 125 bin TL'ye yükseltti.

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.*





20 Yıl



KALYON ROMANYA'DA KARADENİZ GAZI HATTINI YAPACAK

Romanya'nın Karadeniz Podişor doğalgaz boru hattı ihalesini kazanan Kalyon Holding projeyi 24 aydan önce bitirmeyi planlıyor. Kalyon İnşaat İcra Kurulu Üyesi Serdar Över, 500 milyon euroluk projenin hem Romanya hem de AB'nin enerji güvenliği açısından kritik olduğunu söyledi.

Romanya'nın Karadeniz Kıyısı-Podişor Doğal Gaz Boru Hattı ihalesini Kalyon Holding kazandı. Türk şirketinin hayata geçireceği proje, Romanya'nın Karadeniz'de bulunan rezervlerindeki gazı, Karadeniz kıyısı ile Podişor arasında inşa edilecek 308 kilometrelik 48 inçlik çaplı boru hattıyla ülkenin iç kesimlerindeki bağlantı noktalarına ulaştıracak. Projenin 24 aydan önce tamamlanması bekleniyor. Podişor doğalgazı boru hattıyla ilgili ihalenin imzası Kalyon Holding ile Romanya SNTGN Transgaz arasında atıldı. İhalenin imza töreninde Romanya Başbakan Yardımcısı Marian Neacşu, Romanya Enerji Bakanı Sebastian Burduja ve Kalyon İnşaat İcra Kurulu Üyesi Serdar Över yer aldı.

GÜÇLÜ FİRMALARI GERİDE BIRAKTI

Yapım bedeli yaklaşık 500 milyon euro olan doğalgaz hattı ihalesiyle ilgili konuşan Serdar Över, "Şeffaf bir şekilde zorlu geçen ihaleyi Avrupa'nın en büyük firmalarını geride bırakarak aldık. Hem Romanya'nın hem Avrupa Birliği'nin enerji güvenliği açısından çok kritik bir proje. Hat Bulgaristan, Romanya, Macaristan ve Avusturya (BRUA) Koridoru'yla birleşecek. Bu hat sayesinde Karadeniz'den çıkan gaz Avusturya'ya ulaşabilecek" dedi. Türkiye'nin mühendislik gücü, bilgi ve deneyimini komşu coğrafyalara ihraç ettiklerini belirten Över, hedeflerinin Karadeniz'de ortaya çıkacak ilave doğal gazın Romanya ve AB ülkelerinin kullanımına sağlıklı, kaliteli ve sürdürülebilirliğe uygun şekilde ulaştırmak olduğunu kaydetti.



500 milyon europa malolacak 308 kilometrelik Karadeniz Podişor gaz hattı 12 milyar metreküplük bir kapasitede hayata geçirilecek.

KAPASİTESİ 12 MİLYAR METREKÜP

Romanya SNTGN Transgaz Genel Müdürü Ion Sterian da, "Kalyon Holding, Avrupadan 4 firmanın katıldığı ihaleyi, tüm kriterleri karşılayarak kazandı. Bu doğalgaz boru hattı Avrupa'nın hali hazırda en büyük boru hattı projesi. Bu ihaleyi kazanmanın gururu da Kalyon Holdinge ait. Çok önemli bir ihaleyi kazanan Serdar Beyi ve çalışma arkadaşlarını tebrik ediyorum. Yıllık 12 milyar metreküpü aşkın kapasiteye sahip olacak hattan taşınacak gaz ile Romanya'daki tüketimin yaklaşık yüzde 45'i karşılanacak" dedi. Hat inşasında yaklaşık 1200 kişinin istihdam edilmesinin öngörüldüğünü belirten Streian, proje kapsamında ayrıca kullanılacak boruların tedariki, 20 vana istasyonu, enerji temini, katodik koruma ve fiber optik imalatlarının da yer aldığını kaydetti. Streian, "Karadeniz Kıyısı - Podişor Doğal Gaz Boru Hattı Projesi kapsamında ayrıca, Kalyon Holding tarafından yaklaşık 100 bin ton ağırlığında çelik boru tedarik edilmesi de söz konusu olacak" dedi.

HAT AB ORTAK FAYDA PROJESİ

Karadeniz Kıyısı - Podişor Doğal Gaz Boru Hattı Projesi, AB'nin Kasım 2015 tarihli Avrupa Komisyonu Ortak Fayda Listesi Projeleri kapsamında hayata geçirilirken; projenin gerek Romanya gerekse de AB açısından stratejik bir öneme sahip olduğu belirtiliyor. Bu paralelde enerji pazarı entegrasyonu, sürdürülebilirlik ve enerji arz güvenliğine katkı değer katıp yapan ve enerji koridoru oluşturmak için gerekli olan projeler, AB Komisyonu tarafından "Ortak Fayda Listesi Projeleri" olarak değerlendiriliyor. AB'nin artan gaz ihtiyacı ve arz güvenliği kaygıları neticesinde, Karadeniz'de açık deniz gaz sahalarından çıkartılacak gazın ülkenin iç kesimlerine ve sonrasında da diğer Avrupa ülkelerine ulaştırılması amacı ile Transgaz, 2019 yılında Karadeniz Kıyısı - Podişor Doğal Gaz Boru Hattı Projesi'nin ihalesini yaptı. Proje ile ilgili mühendislik çalışmaları ve saha teslimi süreci de tamamlandı.



Konforuyla lig atladı.

Actros L 1848 LS

Actros L 1848 LS'nin 3. nesil OM 471 motoru %4'e varan yakıt tasarrufuyla masrafları düşürür, geliştirilmiş PowerShift şanzımanı ile sürüş keyfinizi yükseltir. İnteraktif Multimedya Kokpit sistemi, Mesafe Kontrol Asistanı, yenilenen LED farları ve konforlu yatağıyla size rahat bir sürüş deneyimi sunar.

#ÇokKonforluÇokKazançlı

Mercedes-Benz

Trucks you can trust.





Eda KARADAĞ

Gedik Yatırım - Yatırım Danışmanlığı
Müdür Yardımcısı

Yılın İkinci Yarısı Başlıyor..

Küresel piyasalarda merkez bankalarının faiz kararlarıyla dolu bir Haziran ayı geride kaldı. ABD Merkez Bankası (Fed) beklentiler doğrultusunda

faize dokunmadı. Avrupa Merkez Bankası (ECB) 25 baz puan faiz artışını gerçekleştirdi ve yılın kalanında artışların devam edeceğine vurgu yaptı. Temmuz ayında ABD ve Avrupa merkez bankalarının faiz kararları yine ön planda olacaktır. Kararlar öncesinde de, ay içerisinde açıklanacak ekonomik veriler takip edilebilir. Ons altın tarafında ABD ve Avrupa'daki haber akışları etkisini gösterirken, Temmuz ayında yine ekonomik veriler takip edilecektir. ABD istihdam ve enflasyon verileri, Fed yetkililerinin konuşmaları ve doların seyri, ons altın açısından önemli olacaktır.

ONSTA DESTEK ALTINA DİKKAT

Ons altını teknik olarak incelediğimde, 1985 \$ seviyesini direnç noktası olarak takip edebiliriz. Bu direncin üzerinde kapanışlar yaşanması teknik olarak teknik olarak güçlenmesi izlenecektir. Ons altın 1985 \$ direncinin üzerinde ise 2000 \$ - 2014 \$ - 2033 \$ direnç noktaları olarak takip edilebilir. Geri çekilmelerde ise 1950 \$ desteğinin altındaki

kapanışların devamında 1934 \$ - 1915 \$ destek bölgesi olarak bulunuyor. Bu destek altına doğru bir eğim ons altındaki ivme kaybının daha da artmasına neden olabilir.

BRENT PETROLDE 82 \$ DİRENÇ

Brent petrolde Nisan ayında 87 \$ seviyesine doğru yükseliş kaydetmesinin ardından bu seviyeden başlayan düşüşler 70 \$ bölgesinde karşılanmayı başardı. Buralardan gelen tepki alımlarıyla Brent petrolde yukarı yönlü hareketlerin yaşandığı dikkat çekiyor.

Brent petrol için kısa vadede 74-78 \$ arası izlenebilir. Bu aralıkta seyrini korumaya devam ederse, bir süre yeni bir yönden bahsetmek zor olacaktır. Ancak bu aralığın dışına çıkması halinde Brent petrolde yeni bir trend söz konusu olabilir. Bu durumda izlenecek seviyeler ise aşağıda 70 \$ bölgesi olurken, yukarıda 82 \$ olarak karşımıza çıkmakta.

Nisan ayından bu yana 70 \$ bölgesinin üzerinde tutunmayı başardığı için bu destek altı bir kırılım geri çekilmelerin hız kazanmasına neden olabilir. Kırılmadığı sürece satışların geçici bir hareket olmasını bekleyebiliriz.

ÇİN'DEN GEVŞEK POLİTİKALAR

Temmuz ayında temel olarak,

petrol fiyatlarının seyri için DOE-API ham petrol stokları, OPEC-Uluslararası Enerji Ajansı tarafından gelecek açıklamalar, Fed'in faiz konusundaki mesajları ve Çin'deki gelişmeler takip edilecektir.

Son dönemde, Çin'in ekonomisini toparlamak için uyguladığı gevşek para politikası ve ek teşviklerin geleceğine dair beklentiler, petrolde de talebi artırabilir ihtimalini güçlendiriyor. Bu beklentilerde, petrol fiyatlarını destekliyor. Bu nedenle temmuz ayında Çin ekonomisine dair açıklamalar ve ekonomik veriler, önemli olacaktır.

EURO-\$ PARİTESİ HAREKETLİ

EUR-USD paritesinde ise Nisan aylarında 1,10'lu seviyelerden başlayan düşüşün 1,06'lı seviyelere doğru geri çekildiğini gözlemliyoruz. Paritede yeniden başlayan yükselişle ortalamaların üzerinde seyirler izleniyor. 1,0765-1,0880 bölgesi destek alanı olurken, bu destek altında ise 1,0635 seviyesi takip ediliyor. Buna karşın, yukarıda 1,1000 bölgesi direnç noktası olarak izlenmeli. Bu direnç bölgesinin üzerinde kapanışların devamında yükselişin sürmesini bekleyebiliriz. EUR-USD paritesinde 1,1000 direnci kırılmadıkça hareketin güç kazanması zorlaşabilir.

“Geleceği, Seyretme” Bir Parçası Ol



creative agency



ASTAŞ JUKI'DEN ROBOTİK ÇÖZÜMLER



ASTAŞ JUKI Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Turgay Aşçı, "ASTAŞ JUKI Teknoloji Günleri etkinliği ile güzel ve etkili bir sinerji oluşuyor. Müşterilerimiz, 'Şunu da yapabilir miyiz?' diye bizi sürekli teşvik ediyor" dedi.

RÖPORTAJ ALİ KARABAŞ

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün makine altyapısına dünya markalarıyla hizmet veren ASTAŞ JUKI, 37 ülkeye ihracat yapıyor. ASTAŞ JUKI Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Turgay Aşçı, "Talep, ihtiyaç ve beklentiler doğrultusunda standart otomatların yanı sıra operasyona özel otomat ve robotik tasarımlarla sektörel çözümler üretiyoruz" dedi.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri sektörünün önemli temsilcilerinden ASTAŞ JUKI, geliştirdiği teknoloji ve inovatif çözümleri ile Türkiye ve dünya pazarına katma değer kazandırırken; yeni nesil teknolojilerini tekstil ve konfeksiyon sektörü ile buluşturmaya devam ediyor. Merkez binası ve Ar-Ge Üretim Tesisi İstanbul Güneşli'de bulunan Astaş'ın Türkiye'nin gelişmiş illerinde kendi teknolojilerini sunabilmek için İstanbul İkitelli Serim ve Kesim Makinaları Üretim Tesisi, Çatalca Serbest Bölge Antrepoları, İstanbul Ümraniye, İzmir, Bursa, Denizli, Samsun'da şubeleri ve bununla birlikte Adana, Mersin ve Türkiye'nin çeşitli illerinde bayileri

bulunmaktadır. Ayrıca ASTAŞ'ın Özbekistan Taşkent ve Andican'da kendi şubeleri mevcut. 40 yılı aşkın süredir faaliyette bulunan Astaş vizyonunu; hazır giyim sektörünün dünya çapındaki rekabet gücünü en iyi şekilde desteklemek, mevcut tesislerin kalite ve üretimde verimliliği artırıcı her türlü çözümü müşterilerine sunmak, eğitim hizmetleri ile kalite artırıcı çalışmalar gerçekleştirmek ve hazır giyim sektörünün yüksek işlevli ürünlere yönelmesine yardımcı olmak olarak açıklıyor. Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün vizyonunu değiştirecek nitelikteki makine teknolojisini hazır giyim sektörünün kullanımına sunan Astaş, sektöre farklı bir bakış açısı getiriyor. Türk hazır giyimcisinin rekabet gücünü artırmak adına

inovasyon ve ürün geliştirmeye büyük önem veren ASTAŞ, kendi uzman mühendis ve teknik kadrosuyla geliştirdiği yüksek teknolojik ürünler sayesinde müşterilerinin verimliliğini artırmayı başaran çözümler üretiyor. Dikiş makineleri, serim ve kesim teknolojileri, giysi poşetleme sistemleri ve yedek parça konusunda çok güçlü olan ASTAŞ, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentisine göre teknoloji üretirken, müşterilerine her zaman yüksek teknoloji içeren ürünler sunuyor.

ASTAŞ JUKI TEKNOLOJİ GÜNLERİ

ASTAŞ JUKI Teknoloji Günleri etkinliği ile sektörde dikkat çeken ASTAŞ; konfeksiyon ve hazır giyim sektörü için birçok otomasyon ile teknolojinin geliştirilip üretildiği ve 28 dünya lideri markanın sergilendiği yeni Ar-Ge & Üretim Teknoloji Merkezi ile showroomlarında yeni nesil ürünlerini ve inovatif çözümlerini sergiledi. ASTAŞ JUKI Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Turgay Aşçı faaliyetleri ve ürünleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

■ ASTAŞ JUKI Teknoloji Günleri, yeni ürün ve hizmetlerinizle ilgili neler söyleyeceksiniz?

Bildiğiniz üzere 40 yılı aşkın süredir Türk hazır giyim ve konfeksiyon sektörüne dünyanın en ileri teknolojilerine sahip markalarımız ve JUKI iş birliği ile hizmet sunuyoruz. 2002 yılından bu yana da kendi kurmuş olduğumuz ASTRON markamız ile İstanbul'un farklı lokasyonlarında dikiş otomatları üretimi yapmaktaydık. Zaman içerisinde farklı lokasyonlarda dikiş otomatları üretimi yaptığımız bu tesislerimizi tek bir çatı altında toplamayı istedik. Bu nedenle iki yıl önce 10.500 metrekare kapalı alanı olan Ar-Ge Technology Center üretim tesisimizi kurduk. Sektörle ilgili tüm dikiş otomatları burada üretiliyor. Yeni makinelerimizi burada sergiliyoruz. Bluejean, ceket, mont, takım elbise, penye ve iç giyim, gömlek, otomotiv, mobilya ve teknik tekstil gibi hazır giyim sektörünün temsilçilerine yeni ürünlerimizi sergiliyoruz. Ürünlere gelecek olursak, artık işler otomasyona ve robota doğru gidiyor. Daha az elemanla standart ve kaliteli daha çok iş. Hepimizin bildiği gibi sektörümüz kalifiye eleman bulma sorunu yaşamaktadır. Bizim sunduğumuz otomatlar sayesinde otomasyonun artmasıyla tasarruf edilen elemanlar farklı alanlarda değerlendirilip verimlilik artışı sağlanmaktadır.



“ASTAŞ olarak, dikiş makineleri ve otomatları, kesim, serim, giysi poşetleme teknolojileri ve etiket dikme makineleri, teknik tekstil, mobilya, otomotiv dikiş otomatlarının yanı sıra ultrasonic ve ısı ile yapıştırma makineleri gibi geniş bir ürün portföyüne sahibiz.”

OPERASYON VE İHTİYACA GÖRE OTOMAT

■ ASTAŞ JUKI Teknoloji Günleri size neler kazandırıyor?

Burada hem yerli hem de Türk cumhuriyetlerinden misafirlerimiz var. Bu insanlar sektörün duayenleri, ustaları. Ürünlerimizi onlarla paylaşıyoruz. Etkinlikte gerçekten güzel ve etkili sinerji oluşuyor. İnsanlar yenilikleri görürken diğer taraftan ‘Şunu da yapabilir miyiz?’ diye bizi sürekli teşvik ediyorlar. ASTAŞ olarak, dikiş makineleri ve otomatları, kesim, serim, giysi poşetleme teknolojileri ve etiket dikme makineleri, teknik tekstil, mobilya, otomotiv dikiş otomatlarının yanı sıra ultrasonic ve ısı ile yapıştırma makineleri gibi geniş bir ürün portföyüne sahibiz. Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz; kendi üretim tesislerimizde müşteriye teknoloji ve çözüm odaklı yaklaşımımızdır. Müşterilerimizi dinliyor ve anlıyoruz. Ellerindeki ürünü iyi analiz edip ona göre çözümler ve otomatlar sunuyor ve talep doğrultusunda özel olarak otomat üretiliyor. Her makinanın üzerine katma değer katarak, enerji tasarrufu ve yağsız teknoloji odaklı özel otomatlar üretiliyor. Makinalarımızı mümkün olan en yüksek kalitede olduğundan emin olarak iş ortaklarımıza verdiğimiz güveni





sürdürülebilir kılıyoruz. Bunlara ek olarak inovatif yapımızla dünyadaki tüm teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor, ulusal ve uluslararası pazarlarda payımızı sürekli arttırıyoruz. Bütün bunlara ilave olarak 10.500 metrekairelik AR-GE ve üretim teknoloji merkezimizde dikiş otomatları ve custom-madese wingsolutions alanında kendi markalarımıza ait teknolojilerimizi burada üretmeye devam ediyoruz.

■ Yurtdışına yönelik rekabet konusunu değerlendirebilir misiniz?

Bu alanda Japonlar, Almanlar, İtalyanlar liderdi. Biz son dönemde önemli bir atak yaptık. ASTAŞ olarak; tüm Dünya ülkelerinin geniş hacimli tekstil üretim pazarına sunduğu teknolojiyi yüksek, kaliteli tekstil ve konfeksiyon makinalarının sergilendiği Almanya Frankfurt'ta yapılan TEXPROCESS Fuarı'nda yeni nesil ileri teknoloji makinalarımızı sunuyoruz. Hatta fuarlarda rakiplerimizden 'Türkler çok olmaya başladı' şeklinde sözler duyuyoruz. Dünyanın en ücra noktalarına dahi ürünlerimizi üretim gönderiyoruz. Tabii bu durum rakiplerimizin dikkatini çekiyor. Bizim dünyada ilk 5'te olduğumuzu düşünüyorum. Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün 3-5 yıl içinde ilk 3'e girmek gibi bir hedefi var. Ancak hazır giyim otomat üreticisi olarak biz kısa zamanda ilk 2'ye girmek için yoğun çalışma içerisindeyiz.

■ Ar-Ge'ye ağırlık veren bir şirket olarak neler söyleyeceksiniz? ASTAŞ JUKI neler yapıyor?

Geniş bir Ar-Ge alanımız var. Mühendis ve teknik ekiplerimizle müşterilerimizin istekleri ve beklentileri doğrultusunda

özel çözümler üretiyoruz. ASTAŞ olarak, Uluslararası kalite standartlarında, ileri teknolojiye sahip, dünya çapında güvenilir Ar-Ge yapısıyla hareket ederek müşterilerimize sürdürülebilir bir teknoloji sunuyoruz. Amacımız Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün rekabet gücünü arttırmak adına inovasyon ve sektör için Adan Z'ye komple çözümler sunmaktır. Aynı zamanda ülke ekonomimize fayda sağlamak amacıyla müşterilerimizin başka ülkelerden makine ithalatına gerek duymadan bizim geliştirdiğimiz yüksek teknolojik ürünler sayesinde verimliliği artırması çok önemlidir. Bizi biz yapan esas ve en önemli unsur, sektörün ihtiyacı olan yeni teknolojiler üretmemiz. İşte bu nedenle teknoloji denilince ilk akla gelen ASTAŞ.

37 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYORUZ

■ JAPON JUKI markanızın yanında bir de ASTRON markanız var. Burada üretim yapıyorsunuz. ASTRON'u biraz anlatabilir misiniz? İhracatınız ne durumda?

40 yılı aşkın süredir JUKI'nin Türkiye temsilcisiyiz. JUKI'nin kendi ürettiği ürünlerin yanında butik çözümlerle de müşteriye hizmet veriyoruz. Kendi üretimimiz olan ASTRON dikiş otomatlarını yılların getirdiği deneyim ve Ar-Ge çalışmalarımızla geliştirip, robotik sistemi makineye adapte ediyoruz. Böylece müşterimizi otomasyon alanında daha rekabet edebilir hale getiriyoruz. Astronotomatlarımızı sadece Türkiye için değil Türk cumhuriyetleri, Afrika'dan Güney Amerika'ya, Asya'da Bangladeş, Hindistan ve Uzakdoğu'da bir çok ülkeye ulaştırıyoruz. 36-37 ülkeye direk ve en direk ihracat yapıyoruz.

■ Yurtdışında entegre tekstil fabrikası kuruyor musunuz?

Fabrika kurulumumuzdaki ağırlığımız daha çok Türkiye ve Türk cumhuriyetlerinde. Yurtdışında da JUKI ile birlikte kurduğumuz fabrikalar oluyor. Bizim o ülkelerde bayi ve çözüm ortaklarımız var ve makineleri biz tedarik ediyoruz.

RİSKLER KALKTI ÖNÜMÜZ AÇIK

■ Genel seçim bitti. Bundan sonra yıl için geriye yaklaşık 6 ay kaldı.

Bu yıl hazır giyim sektörünü neler bekliyor? Öngörüleriniz nelerdir?

Yatırımlar dahil 2022'de çok iyi bir yıl geçirdik. Doğu ve Güneydoğu 6. Teşvikli bölgelerde kurduğumuz fabrikalar bunun göstergesi. Ancak bu yıl 6 Şubat'ta yaşanan büyük depremle birlikte sektör yavaşladı. Sonra seçimler devreye girdi. Çok şükür Cumhurbaşkanlığı seçimleri tamamlandı, ekonomi ve insanlar rahat bir nefes almaya başladı. Çünkü insanlar oylarıyla istikrara devam dedi. Bu durum sektörümüzde olumlu bir hava oluşturdu.

Yılın ilk 6 ayı sıkıntılı geçse de ikinci yarısı daha iyi olacak. Özellikle Avrupa'daki tekstil markalarından birçoğunun Türkiye'de çözüm ortakları var. ASTAŞ olarak yabancı firmaların çözüm ortaklarına ve bir çok Türk hazır giyim markalarına doğu ve güney doğu illerimizde teknoloji odaklı fabrikalar kuruyoruz. Bunun yanı sıra Türkiye olarak hızlı moda dediğimiz fastfashion alanlarında çok güçlüyüz. Az adetli, çok modellenli işleri hızlı yapabiliyoruz. Yılın geri kalanında da yatırımların tekrar hızlanacağını düşünüyorum.

Gündemin NABZI Ekovitrin'de atıyor



www.ekovitrin.com



KATILİMEVİM GENEL MÜDÜRÜ AHMET ÖZCAN:

HAYALLERİ GERÇEĞE DÖNÜŞTÜRÜYORUZ

Katılimevim borsaya açılan ilk tasarruf finansman şirketi oldu.

Özcan: "Sektörde güven tesis ettik. On binlerce aileyi ev ve araç sahibi yaparak hayallerini gerçekleştirdik."

RÖPORTAJ BİLAL KOÇAK



Katılmevim Genel Müdürü Ahmet Özcan, 2018 yılından beri tasarruf finansman sektörüne yenilikçi ve güvenilir hizmetler verdiklerini, toplumun önceliği olan ev ve araç beklentisine bireylerin kendi bütçeleri çerçevesinde sundukları alternatiflerle cevap verdiklerini söyledi.

2018 yılında güçlü bir sermaye altyapısı ile kurulan Katılmevim, ülke çapında şubeleşmesini devam ettiriyor. Kısa zamanda insan kaynakları ve teknoloji bakımından sistemini en üst seviyeye yükseltti.

Kanun ve yönetmeliklerin tüm gerekliliklerini yerine getiren Katılmevim bugün tasarruf finansman sektöründe en önemli şirketlerden biri olarak yönetim anlayışını yine aynı profesyonel bakış açısıyla devam ettiriyor.

Katılmevim'in temsil ettiği tasarruf finansman ekosistemi, toplumun her kesiminin kendi koşulları doğrultusunda ev ve araç sahibi olmasını mümkün hale getiriyor. Belli şartlara dayalı, yüksek faizli kredilere alternatif oluşturma çabasında faaliyet gösteren Katılmevim, bireysel hassasiyetlere de cevap veriyor.

Toplumun her kesiminin hassasiyetleri doğrultusunda tasarruf finansmanın avantajlarını yansıtan Katılmevim, değerleri, geniş şube ağı, nitelikli insan kaynağı, teknolojik imkânları faaliyetlerine yansıtmaya becerisi, güven unsuru üzerinden şekillenen iletişim yeteneği ve uzun vadeli, yenilikçi projeksiyonlara dayanan stratejik hareket gücü ile sektöründe öncü bir rol oynuyor. Katılmevim aynı zamanda sektörde Tasarruf Finansman Yasası kapsamında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (BDDK) ilk intibak başvurusunu yapan, ilk halka arz edilen ve Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da ilk işlem gören şirket.

SÖZÜMÜZÜN ARKASINDAYIZ

Verdikleri sözün arkasında olduklarını belirten Katılmevim Genel Müdürü

Ahmet Özcan, "En önemli özelliğimiz, müşterimize verdiğimiz sözün arkasında her daim duran bir şirket olmamızdır. Bugüne kadar elde ettiğimiz büyümenin ve başarının arkasındaki ana neden budur" dedi.

Katılmevim'in başarısının tesadüf olmadığını, müşteri memnuniyeti odaklı olmanın yanı sıra finansal ve teknolojik altyapılarının sağlam ve denetlenebilir olmasına çok önem verdiklerini belirten Ahmet Özcan, "Borsa İstanbul'da yatırımcıyla buluştuk. BDDK denetiminin yanı sıra Sermaye Piyasası Kurulu ve Borsa İstanbul'un denetim gerekliliklerini karşıladık. Şeffaf ve denetlenebilir bir kurum olarak devam eden başarılı ilerleyişimiz, attığımız adımların ne kadar sağlam olduğunun göstergesidir" diye konuştu.

Ahmet Özcan, Katılmevim'in değerleri, faaliyetleri, hizmetleri, yapılanması, yatırımları, istihdamı ve birçok gelişmeyi Ekovitrin'e anlattı.

DENEYİM DEĞERE DÖNÜŞTÜ

■ Katılmevim hangi ihtiyaçtan nasıl doğdu? Kısa sürede elde edilen başarının ardındaki sır nedir?

Katılmevim henüz fikir aşamasındayken birkaç temel unsuru esas aldık. Proje bazı dönemsel faaliyetlerin yerine sürdürülebilir istihdam oluşturan bir iş modeli kurgulamakla işe başladık. Başta güven olmak üzere toplumun sağladığı birçok değeri ve gücü yine toplum yararına kullanan bir hizmet anlayışı yolunu seçtik. İnşaat sektöründe yaklaşık 40 yıldır varlığını sürdüren bir yapıyı günün ihtiyaçları ve toplumun beklentileri doğrultusunda şekillendirdik.

Katılmevim ile "deneyimi değere" dönüştürdük. Dolayısıyla bu alanda kalıcı olmak ve kısa sürede sektörü





Katılimevim Genel Müdürü Ahmet Özcan, "Güven unsuru üzerinden şekillenen iletişim yeteneğimiz, uzun vadeli yenilikçi projeksiyonlara dayanan stratejik hareket gücümüz ve teknolojik altyapımızla tasarruf finansman sektöründe öncü duruşumuzu ortaya koyuyoruz" dedi.

temsil eden kurumsal yüzü var etmek üzere faaliyetlere başladık. Bunun için ilk andan itibaren son derece güçlü bir sermaye altyapısını, nitelikli insan kaynağını, profesyonel yönetim ilkelerini ve fiziki altyapısını şekillendirdik. Bugün gelinen noktada tasarruf finansman sektörünün kurumsal bir yapıya dönüşümünde pay sahibi olmaktan büyük gurur duyuyoruz. En önemli özelliğimiz, müşterimize verdiğimiz sözün arkasında her daim duran bir şirket olmamızdır. Bugüne kadar elde ettiğimiz büyümenin ve başarının arkasındaki ana neden budur.

ÇOK MÜŞTERİ DEĞİL MUTLU MÜŞTERİ

■ Bu güveni nasıl sağladınız? Yurdun her yerine yayılmış bu sistemi nasıl kurdunuz?

Kuruluşumuzdan bu yana insanların yarınına dokunmak için çok önemli çalışmalara imza attık. Sektörel pozisyonumuzu geliştirdik; teknolojik altyapımızı iyileştirdik, şubelerimizle ülkenin her bir noktasında varlığımızı destekledik. İnsan kaynakları

politikamızı insan odaklı bir anlayışla kurguladık. "Daha çok müşteri"ye ulaşmaktan ziyade daha fazla "mutlu müşteriye" sahip olma prensibiyle hareket ettik. 2018 yılından bu yana tasarruf finansman sektörüne sunduğumuz yenilikçi ve güvenilir hizmetleri başarıyla sürdürüyoruz. Her geçen gün gelişen müşteri portföyümüzle toplumumuzun önceliği olan ev ve araç sahibi olma beklentisine, bireylerin kendi bütçeleri çerçevesinde hazırladığımız alternatiflerle cevap veriyoruz.

Katılimevim olarak tasarruf finansman sektöründe bugün itibarıyla 70 şubemizde 810 çalışana istihdam sağlıyoruz. Bu doğrultuda müşterilerimizin tam zamanında teslimatlarını alması için büyük bir özenle çalışıyoruz. Şube sayımızı artırarak yeni şehirlere, yeni müşterilere ulaşıyor ve müşterilerimizin ev ve araç sahibi olma hedeflerine giden ilk adımda yanlarında yer alıyoruz. 100 bini aşan üye sayımızla her geçen gün büyürken bugüne kadar on binin üzerinde ailenin ev ve araç





Katılımevim Genel Müdürü Ahmet Özcan, "Katılımevim yüz bin aşan üye sayısı ile büyürken, şimdiye kadar çekilişte adı okunan ya da toplu teslimat tarihi gelen on binin üzerinde ailenin ev ve araç teslimatını gerçekleştirdik. Daha çok müşteriden ziyade daha fazla "mutlu müşteri"ye önem veriyoruz" dedi.

teslimatını gerçekleştirdik. Geçen yıl gerçekleştirdiğimiz % 325 net kâr artışı, toplam sözleşme adedinde % 28 ve sözleşme hacminde % 106'lık büyüme, zaten faaliyetlerimizin neticesini gösteriyor.

BORSA İSTANBUL'DA YATIRIMCIYLA BULUŞTUK

■ 2022 yılındaki başarının ardından 2023'te de Borsa İstanbul'a açıldınız. Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir? Katılımevim 5 yıllık geçmişi boyunca sektörde hep ilklerin şirketi oldu. Pazarlama ve teknoloji alanında

birçok ilki gerçekleştirmemizin yanı sıra Tasarruf Finansman Yasası'nın yürürlüğe girmesiyle beraber Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na (BDDK) ilk intibak başvurusu yapan, ilk halka arz edilen ve Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da ilk işlem gören tasarruf finansman şirketiyiz.

Uzun süredir üzerinde çalıştığımız halka arz sürecimiz geçtiğimiz ay başarıyla tamamlandı. Info Yatırım aracılığıyla 6 -7 Haziran'da "Borsada Satış" Yöntemi ile gerçekleşen halka arzın büyüklüğü, Borsa İstanbul Birincil Piyasa'da pay başına 13,43 TL sabit fiyatla 805,8

milyon TL oldu. Halka arzda toplam 473 bin 340 yerli gerçek ve tüzel kişi yatırımcı, 839 yabancı gerçek kişi yatırımcı, 30 yerli kurumsal yatırımcı, 1 yabancı kurumsal yatırımcı olmak üzere toplam 474 bin 210 yatırımcı 60 milyon TL nominal değerli payın alımını gerçekleştirdi. Katılım endeksinde uygun olan Katılımevim payları Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da KTEV işlem koduyla 12 Haziran Pazartesi günü işlem görmeye başladı.

Ev ve araç sahibi olmak isteyenleri yenilikçi finansman çözümleriyle hayallerine kavuşturan Katılımevim





olarak halka arzdan elde edilen gelirle şube ağını genişletirken aynı zamanda işletme sermayesini güçlendirmeyi ve teknolojik alt yapıyı en ileri seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Yatırımcıların bize olan ilgisinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Şirketimize inanan tüm yatırımcılarımızın ilgisine ve güvenine teşekkür ediyoruz. Yatırımcılarımızdan aldığımız destekle büyümemizi güçlü şekilde sürdüreceğiz. 70 olan şube sayımızı kısa sürede 100'e çıkartırken, mutlu müşteri sayımızı da hızla artırmaya devam edeceğiz. 5 yıl süreyle dağıtılabilir kârımızın yüzde 40'ını nakit temettü olarak dağıtmayı taahhüt ettik. Artık yüz binleri aşan üyemizle beraber yüz binlerce yeni ortağımız var. Ülkemize, ekonomimize, sektörümüze ve hissedarlarımıza daha fazla değer üretmek için var gücümüzle çalışacağız.

BDDK SONRASI SEKTÖR

■ Artık tasarruf finansman sektörünü BDDK denetliyor. Sektör bu uygulamayla nasıl şekil aldı? BDDK'nın denetimindeki sektörün topluma faydası nasıl oldu?

Kanun çıkmadan önce tasarruf finansman sektörünün önemli bölümü



**Katılimevim
70 şube ve 810
çalışanıya
tasarruf
finansman
sektöründe
hizmet veriyor.
Kurum, geçen
yıl sözleşme
adedini yüzde
28, sözleşme
hacmini yüzde 106
büyüttü.**

finansal şirket yapısında değildi. Önce bu firmaların finansal şirket haline getirilmeleri gerekiyordu. Katılimevim olarak kanun çıkmadan önce de kanundaki gereklilikleri yerine getiren, hazır durumda bir yapıymız mevcuttu. BDDK tarafından getirilen düzenlemelerin yasallaşması sürecinde yüksek mesai harcadık. Yasa TBMM'den geçtiği anda zaten biz hazırдық. O dönem faaliyet gösteren 35 firma içerisinde BDDK intibak başvurusunu ilk biz yaptık. Kuruluşumuzdan beri yasadaki kurallara uygun hareket ediyor ve sektördeki diğer firmaların da bu şekilde çalışması durumunda, hem sektörümüz hem de ev-araç sahibi olmak isteyen yurttaşlarımız için daha güvenli, düzenli bir ortam oluşacağını öngörüyoruz.

2021 yılında çıkan kanun, başta BDDK olmak üzere şirketlerin, sivil toplum örgütlerinin ve devletin katkılarıyla oluştu. Kanunun oluşmasında şirket olarak önemli ölçüde katkı sunduk. Kanunun yayınlanmasından sonra bir uyum ve intibak süreci başladı. Bizimle birlikte toplam 6 firma, bu uyum sürecini geçerek BDDK lisansını aldı. . Tabii yasal düzenlemeler neticesinde sektörden çekilmek durumunda



Katilimevim Genel Müdürü Ahmet Özcan, “Borsa İstanbul’da yatırımcıyla buluştuk. BDDK denetiminin yanı sıra Sermaye Piyasası Kurulu ve Borsa İstanbul’un denetim gerekliliklerini karşıladık” dedi.

kalan firmaların yol açtığı birtakım olumsuzluklar, toplumun bir kısmında sektöre olan yaklaşımı negatif etkiledi. Katilimevim’in bu süreçte çok başarılı bir sınav verdiğini düşünüyorum. Çünkü beklenmedik etkiler, yasal düzenlemeler, ekonomik dalgalanmalar gibi faktörlerin yoğunlaştığı bir ortamda müşteri sayısını artırmak, ülke sonunda şubeleşmek, teknolojik ve finansal anlamda varlığı ileri taşımak son derece hassas ve öngörülü davranmakla mümkündür. Buradan alınımızın aklıyla çıktık.

GÜVENİ TESIS ETTİK

■ Olumsuzluklar sebebiyle oluşan mağduriyetler kamuoyunda sektöre yönelik güvensizliği beraberinde getirdi. Katilimevim olarak sizler bu durumu nasıl telafi ettiniz?

Evet, tasarruf finansman sektöründe tasfiye edilen firma müşterilerinin mağduriyetlerine çare olma açısından önemli bir süreç yaşadık. Kapanan firmaların müşterilerinin tasarruf finansman sisteminden faydalanmaya devam edebilmeleri adına elimizi taşın altına koyduk, koymaya devam edeceğiz. Bu yıl ve gelecek yıllarda hedefimiz sektöre yönelik tüm tereddütleri pozitif çevirmek. Sektörde güveni sağladık. Bundan sonra toplumun daha büyük kesiminin ev ve araç sahibi olması için profesyonel yönetim anlayışıyla hayallere öncü ve yeni mutluluklara ortak olmayı sürdüreceğiz. Sürdürülebilir büyüme noktasında

daha çok yolumuz olduğunu biliyoruz. Katilimevim olarak sektörün büyümesine ve gelişmesine ne kadar katkı sağlayabilirsek kendimizi o denli başarılı addedeceğiz. Girişimler, ekonomik ve toplumsal ihtiyaçlar paralelinde kurgulandığında ve öngörülü bir yaklaşımla hayata geçtiğinde hem ticari hem de insani değer üretiyor. Özellikle toplumun alt ve orta gelir gruplarında yer alan bireylerin ev ve araç sahibi olabilmeleri, genel olarak uzun dönemli birikim ve finansal kredi enstrümanlarıyla kolaylaşabiliyor. Biz de onlara yardımcı oluyoruz.

YENİ ÜRÜNLER GEREKLİ

■ Tasarruf finansman sektörünün büyüklüğü ile ilgili neler söylersiniz? Sektörün gelişmesi için sizce neler gerekli?

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) tarafından 2022 yılının 9. Ayında yayınlanan sektörel verilere göre, BDDK Lisanslı 6 firmadan oluşan sektörde 419 şube, 4 bin 796 çalışan ile 75 milyar TL sözleşme büyüklüğüne ve 20 milyar TL finansmana ulaşmış durumda. Bildiğiniz gibi tasarruf etmek isteyenlerin Bireysel Emeklilik Sistemine (BES) dâhil olması durumunda ödenen katkı payı tutarının belli oranına kadar devlet teşviki verilmektedir. Ülkemizin hane halkı tasarruflarının artması, ulusal tasarruf seviyesinin artırılması, büyümenin desteklenmesi, uzun vadede faiz oranlarının ve genel fiyat düzeyinin dengelenmesi, finansal istikrara katkı sağlanması, istikrarlı ve uzun dönemli bir büyüme performansını yakalanabilmesi açısından Tasarruf Finansman sistemine dahil olan müşterilerin devlet teşviki son derece önem arz etmektedir. Dolayısıyla Tasarruf Finansman sistemine dahil olan tasarruf sahiplerine de devlet katkılı konut hesabı benzeri teşviklerin verilmesi ülke ekonomisine ve farklı tasarruf sistemlerini tercih eden kişiler arasında adaletin sağlanmasına katkı sunacaktır. Konut edinmek amacıyla Tasarruf Finansman sözleşmesi yapan müşterilere biriktirmiş oldukları tasarruflara ilave olarak %25 oranında devlet katkısı verilmesi ve bu katkının hak edilmesinin belli şartlara bağlanması özellikle düşük gelir grubunda olanların desteklenmesini sağlayacaktır. Aylık taksitlerin asgari ücretin belli bir oranına kadar olan kısmı için devlet desteği getirilebilir. Devlet katkısını kullanabilmek için belli bir süre sözleşmeyi devam ettirme zorunluluğu eklenebilir.



Av. Ahmet Burak YALÇIN

Kira Sözleşmelerinde Tahliye Taahhütnamesi

Tahliyesi taahhüt edilen taşınmazın hangi sözleşme kapsamında ve hangi konut veya işyerinin tahliye edileceği açıkça anlaşılır olmalı, adres bilgileri doğru ve tam olarak belirtilmelidir. Tahliye Taahhüdü herhangi bir şarta bağlı olamaz, şarta bağlı kurulan taahhütler geçersizdir.

Bu ayki yazımızda Tahliye Taahhüdünde dikkat edilmesi gereken hususlar hakkında bilgi vermek istedik.

-Tahliye

Taahhütnamesi Yazılı Olmak Zorunda mıdır?

Tahliye Taahhüdünün ispatı bakımından, öncelikle, taahhüt yazılı olarak yapılmalı ve kiracının imzasını taşımalıdır. Tahliye taahhütnamesi, kiracının barınma hakkı gibi çok önemli bir hakkını elinden alıyor olması dolayısıyla tahliye taahhütnamesini kiracı dışında diğer aile bireyleri imzalayamaz; ancak ve ancak, kiracı veya kiracının vekil tayin ettiği bir kişi bu sözleşmeyi imzalayabilir. Burada da genel vekaletname yetersiz kalmakta, tahliye taahhütnamesini imzalayacak kişiye bu hususta özel yetki verildiğini gösterir vekaletname düzenlenmesi gerekir. Yazılılık şartına dönecek olursak kural olarak, Tahliye Taahhüdünün yazılı olması gerekli ve yeterli olmakla birlikte, Tahliye Taahhüdünün noterlikte yapılması, kiracının

taahhütnameye itiraz etme imkânını neredeyse imkânsız kılar ve olası bir hukuki ihtilafta, mahkemenin kapsamlı araştırma yapmasına gerek kalmaz.

Bir diğer önemli husus da, taşınmaz birden fazla kiracıya kiralanmışsa, Tahliye Taahhüdünün bütün kiracılar tarafından imzalanmış olması gerekir. Tahliyesi taahhüt edilen



MAKALE

taşınmazın hangi sözleşme kapsamında ve hangi konut veya işyerinin tahliye edileceği açıkça anlaşılır olmalı, adres bilgileri doğru ve tam olarak belirtilmelidir. Öte yandan, Tahliye Taahhüdü herhangi bir şarta bağlı olamaz, şarta bağlı kurulan taahhütler geçersizdir.

- Tahliye Taahhüdü'ndeki Tarihler Nedir ve Ne Şekilde Düzenlenmelidir?

Tahliye Taahhüdü'nde iki adet tarih bulunur; biri düzenleme tarihi, diğeri ise tahliye tarihi... Tahliye Taahhüdü'nün tarihi, kira sözleşmesinden sonraki bir tarih olmalıdır. Tahliye Taahhüdü, kira sözleşmesinden önce veya kira sözleşmesi ile aynı tarihten itibaren, taahhütname yine geçersiz sayılacaktır. Tahliye tarihi, düzenleme tarihinden sonraki herhangi bir tarih olabilir. Uygulamada, gün - ay - yıl şeklinde olmayıp da, ifadeden ne zaman olduğu anlaşılan tarihler de geçerli kabul edilir. Örneğin, "2023 yılının Ramazan Bayramınının 2. Gününü tahliye edeceğimi taahhüt ediyorum" şeklindeki bir ifade, geçerli kabul edilir. Ancak, muğlak ifadeler tahliye taahhütnamesini geçersiz kılar. "Fenerbahçe şampiyon olduğunda..." ya da "Kör buzağı topladığımda" gibi ifadeler kabul edilmez. "Temmuz 2022" gibi tarihlerin geçerliliği tartışmalı olmakla birlikte, Yargıtay, bu şekilde bir tarihin Temmuz ayının son gününü belirttiğini kabul ederek taahhütnameyi geçerli kabul etmiştir. 5 yıllık süreli imzalanan bir kira kontratında, kiracının kira sözleşmesi düzenleme tarihinden 3 yıl, hatta 1 yıl sonrası için dahi tahliye taahhütnamesi verilebilir ve bu geçerlidir.

- Tarih Kısmı Boş Olan Taahhütler Geçerli midir?



Tarih kısmı boş olan Tahliye Taahhütleri'nin ev sahibi tarafından sonradan doldurulmasını Yüksek Mahkeme, hukuka uygun görmektedir ve biz de bu görüşe katılıyoruz. Ancak taahhüdün geçerliliği 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu "Kesin Hükümsüzlük" veya irade sakatlıklarından olan mülga kanundaki ifadesiyle, "Hata", "Hile", "İkrah", güncel ifade ile "Yanılma", "Aldatma" ve "Korkutma" hallerinin ispatı ile taahhüdün geçerliliği kabul edilebilir. Ancak irade sakatlığı ile taahhüt verdiği iddia eden kiracı, bu sözleşmeyi düzenleme tarihinden 1 yıllık süre içerisinde iptal ettirmesi gerekmektedir.

- Kiralananın Aile Konutu Olmasının Tahliye Taahhüdüne Tesiri Var mıdır?

Kiralanan yerin aile konutu olması halinde, kira sözleşmesinde ismi yazan eşin tek başına Tahliye Taahhüdü'nü imzalaması yeterli değildir. Her iki eşin de imzasının alınması gerekir. Aksi halde, Tahliye Taahhüdü'ne dayanılarak aile konutu tahliye edilemez.

- Kiracı Taahhüt Ettiği Tarihte Tahliye Etmezse Ne Yapmak Gerekir?

Taahhüt edilen tarihten itibaren bir ay içerisinde tahliye talebiyle icra takibi başlatılmalı ya da doğrudan tahliye davası açılmalıdır. Bu süre kaçırılırsa, kiracının tahliye taahhüdüne dayanarak tahliyesini isteme hakkınız düşer. Bu bir aylık süre içerisinde, kiracıya bildirimde bulunarak dava açılacağı ihtar edilirse, dava açma süresi, kira yılı boyunca uzamış olur.

- Kiracı Tahliyeye İtiraz Ederse Ne Yapılmalı?

Kiracı kendisine gönderilen tahliye emrine, taahhütnamedeki imzanın kendisine ait olmadığına ve/veya taahhüdün düzenlenme tarihine itiraz etmemişse, bu itirazın kaldırılması için icra hukuk mahkemesinde dava açılmalıdır. Söz konusu taahhüt noterde yapılmamışsa ve kiracı, Tahliye Taahhüdü'ndeki imzaya ve/veya taahhüdün tarihine itiraz ederse, bu itirazın kaldırılması için icra hukuk mahkemesinde değil, sulh hukuk mahkemesinde tahliye davası açılması gerekir.



Tümay MERCAN

Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Kurumsal Sosyal Sorumluluğun Sorumluluğu

Sosyal sorumluluk belli bir noktaya, anlayışa, olgunluğa gelmiş firmalar için artık olağan. Ya uzun yıllar belli bir konuda sosyal sorumluluk çalışmasına devam

ediyorlar. Ya da zaman zaman ilgi alanlarına ve toplumsal ihtiyaçlara göre yeni sosyal sorumluluk konuları ekleyip geliştiriyorlar.

Bazı kurumlar “yapmış olmak” için yaptıkları, bazıları da devamını getirmeye enerji ve bütçeleri yetmediği için kısa süreli sosyal sorumluluk çalışmaları yapıyorlar. Havai fişek gibi oluyor. Bir parlıyor, parlatılıyor sonra sönüyor ve izi de kalmıyor, unutuluyor. Ama havai fişek gibi ortaya çıkarken çok göz kamaştırıyorlar, pek parlıyorlar. Sonra? Sonrası yok.

Bazı kurumlar da konuyu hayırseverlik olarak düşünüp ya kendi içinde sürdürüyor ya da çalışanlarına yönelik katkıları sosyal sorumluluk olarak yapıyor. Toplum kısmına yetişemiyor. Olabilir. Firmalar, hacimleri, topluma bakış açıları, bütçeleri kadar katkıda bulunurlar. Bazılarının da toplum çok umurunda olmaz. “Ben kazanmak için sıkıntı çekerken toplum ne yapıyordu” deyiverir. Her kurumun kendi düşüncesidir. Saygımız vardır. Fakültemde konuyla ilgili

dersleri verirken yurt içi ve dışı uygulanmış, uygulanmakta olan çeşitli kurum ve çalışmalardan örnekler veriyorum. Fakat uygulamayı görmek başka bir şey. Zamanım ölçüsünde bu tür etkinliklerden haberdar olduğumda da mutlaka katılıp, derslerimde anlatıyorum, etkili oluyor. Geçtiğimiz günlerde Kale Grubu’nun kurumsal sosyal sorumlulukla ilgili “Hayata Değer Sosyal Girişimcilik Buluşması”nda şirketleri tekrar düşündüm. Geleceğin gençleri, tüketicileri, üreticileri, yenilikçileri neler, kimler olacak ve geleceğe hangi şirketler kalacak, hangileri kalmayacak, bu günkü sosyal sorumluluk davranışları gelecekte kendilerini ve toplumu nasıl etkileyecek diye aklımdan geçirdim.

Kale Grubu Başkanı ve CEO’su Zeynep Bodur Okyay “Hayata Değer” etkinliğini neden yaptıklarını anlattı ve etkinliğin başından sonuna kadar mütevazı bir şekilde gençlerle birlikte oldu. Ödül töreninde de anladık ki aslında hep sahip çıkmış bu konuya ve zaman ayırmış. “Miş” gibi olsun istememiş. Gelişerek her yıl daha faydalı olmasını istemiş. Düşündüm, kaç şirket CEO’su bu kadar mütevazı olabilir. Yaptığı işe sahip çıkar? Örnekler yok değil, var. Ama fazla değil. Kapsayıcı ve uzun soluklu örnekler daha fazla olabilir.

Bu konu kurumlar için, amaç, topluma dönük olma, bütçe, yönetim ve yöneticinin bakış açısı gibi birçok boyutu kapsıyor. En önemlisi de yöneticinin bakış açısı. Toplumun fark etmesi ve fildişi kulede yaşamaması, kendini toplumdaki ayrı görmemesi ile ilgili. Her ülkede hayat çeşitli sebeplerle giderek zorlaşıyor. Her şeye rağmen kazanmaya devam eden bir şirketin varsa toplumu da düşünmek zorundasınız.

Şirketinizin çapına göre, ayırdığınız kadar zaman ve bütçe ile kurumsal sosyal sorumlulukta çok konu değil, tek bir konuya bile odaklansanız devamlılık ve sürdürülebilirlik önemli. Hayırseverliği ise bu konudan tamamen ayırıyorum. Toplum artık bu konuları sorguluyor ve sorgulamaya devam edecek. Değerli yöneticiler biz kurumsal iletişim uzmanlarının görüşlerini dinleyiniz. Tecrübenizle bu konuda size fayda sunacak olan kişileri fark edersiniz. Bu konular uzmanlık ve tecrübe işidir ve yapılmasında fayda vardır.

Sözün özü; Kurumsal sosyal sorumluluk toplumun bir konusunu dert edinmek ve çözmek için destek olmaktır. Bu yazıyı okuyan kurumlarda, yöneticiler sizler bu konularda neler yapıyorsunuz. Bilmek isteriz.



2022'de 254 milyar dolarlık mal ihracatına en yüksek katkısı sunan ilk 10 firma ile Türkiye geneli hizmet ihracat şampiyonu olan THY'ye ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından verildi.

TÜRKİYE'NİN İHRACAT ŞAMPİYONLARI ÖDÜLLERİNİ ALDI

344 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatının liderleri ödülleri Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın elinden aldı. Erdoğan, bu yıl ihracat hedefini 265 milyar dolar, 2028 ihracat hedefini 400 milyar dolar olarak öngördüklerini söyledi. TIM Başkanı Mustafa Gültepe, "1983'teki yıllık ihracatı artık 1 haftada gerçekleştiriyoruz" dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TIM) 30. Genel Kurulu ile 'İhracatın Şampiyonları' ödül töreni Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve bakanların katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirildi. Türkiye'nin mal ihracatı şampiyonları; Ford Otomotiv, Türkiye Petrol Rafinerileri, Socar Türkiye Petrol Ticaret, Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye, Kibar Dış Ticaret, Vestel Ticaret, Arçelik, TGS Dış Ticaret, Tofaş Türk Otomobil Fabrikası ve Oyak - Renault Otomobil Fabrikaları ile Türkiye'nin hizmet ihracatı şampiyonu Türk Hava Yolları (THY) ödüle layık görüldü. Cumhurbaşkanı Erdoğan'a Ticaret Bakanı Ömer Bolat ve TIM Başkanı Mustafa Gültepe tarafından Cumhuriyet'in 100. yılını temsilen üzerinde 100 yıldız bulunan, 27 ihracatçı sektörünü temsilen 27 farklı eserin sanatçı Kenan Işık tarafından resmedildiği "TIM 30. Yılı Özel İhracatın Yüzyılı Tablosu" takdim edildi.

HEDEFİMİZ 40 MİLYAR DOLAR

Cumhurbaşkanı Erdoğan törende yaptığı konuşmada, "Olumsuz küresel ekonomik görünümüne rağmen ihracatımızı bu yıl sonunda 265 milyar dolara, gelecek sene ise 285 milyar dolara ulaştırmak istiyoruz.

2028 senesi için de hedefimiz 400 milyar dolar ve üstünü yakalamak" dedi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TIM) Başkanı Mustafa Gültepe de, 1983'te 1 yılda yaptığımız ihracatı artık 1 haftada gerçekleştiriyoruz" diye konuştu.

MAL VE HİZMET İHRACATINDA İLK 10 FIRMA

Ödül töreninde mal ve hizmet ihracatında öne çıkan firmalar ile sektör birincisi firmalar ödülleri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'dan aldı. Mal ihracatında; Ford Otomotiv, Türkiye Petrol Rafinerileri, Socar Türkiye Petrol Ticaret, Toyota Otomotiv Sanayi, Kibar Dış Ticaret, Vestel Ticaret, Arçelik, TGS Dış Ticaret, Tofaş Türk Otomobil ve Oyak - Renault Otomobil Fabrikaları ilk on arasına girdi. Hizmet ihracatında da; Türk Hava Yolları (THY), Pegasus, Güneş Ekspres, İGA Havalimanı İşletmesi, TAV Havalimanları Holding, Yapı Merkezi İnşaat, Odeon Turizm, Turistik Hava Taşımacılık, Ekol Lojistik ve MP Turkey Turizm ilk onu paylaştı.

SEKTÖR 1'İNCİSİ OLAN FİRMALAR

Törende ihracatta sektör birincisi olan firmalar ise şöyle oluştu: HABAF Sınai ve Tıbbi Gazlar (Çelik), Şişecam Dış Ticaret (Çimento cam seramik ve toprak ürünleri), Kibar Dış Ticaret (Demir ve demir

dışı metaller), Yakupoğlu Tekstil ve Deri Sanayi (Deri ve deri mamulleri), Pilsan Dış Ticaret (Diğer sanayi ürünleri), Vestel Ticaret (Elektrik ve elektronik), Ferrero Fındık (Fındık ve mamulleri), Tersan Tersanecilik (Gemi, yat ve hizmetleri), Erdemoğlu Dış Ticaret (Halı), Taha Pazarlama ve Mağazacılık (Hazır giyim ve konfeksiyon), Türk Hava Yolları (Hizmet), OBA Gıda Sanayi (Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri), Daikin Isıtma ve Soğutma Sistemleri (İklimlendirme sanayi), Türkiye Petrol Rafinerileri (Kimyevi maddeler ve mamulleri), Aydın Kuruyemiş Sanayi (Kuru meyve ve mamulleri), Ekom Eczacıbaşı Dış Ticaret (Madencilik ürünleri), Türk Traktör ve Ziraat Makineleri (Makine ve aksamları), Altunkaya İnşaat Nakliyat Gıda Ticaret (Meyve ve sebze mamulleri), Hayat Kimya Sanayi (Mobilya, kâğıt ve orman ürünleri), Ahlatçı Kuyumculuk Sanayi (Mücevher), Ford Otomotiv Sanayi (Otomotiv endüstrisi), Baykar Makine Sanayi (Şavunma ve havacılık sanayi), KLC Gıda Ürünleri İthalat ve İhracat (Su ürünleri ve hayvansal mamuller), Çiçekçiler Birliği (Süs bitkileri ve mamulleri), AK-PA Tekstil İhracat Pazarlama (Tekstil ve hammaddeleri), JTI Tütün Ürünleri Sanayi (Tütün), Uçak Kardeşler Gıda (Yaş meyve ve sebze) ve Verde Yağ Besin Maddeleri Sanayi (Zeytin ve zeytinyağı).

TÜRK HAVA YOLLARI TÜRKİYE'NİN EN DEĞERLİ MARKASI

Türkiye'nin en değerli markası THY 2 milyar dolarla 5'inci kez birinci oldu. Arçelik 1,5 milyar dolar ve Vestel 927 milyon dolarla ikinci ve üçüncülüğü paylaştı. Brand Finance raporuna göre Türkiye'deki ilk 100 markanın değeri 16,5 milyar dolar olarak hesaplandı.

Türk Hava Yolları (THY) 2 milyar dolarlık marka değeriyle 2023'te de üst üste beşinci kez Türkiye'nin en değerli markası oldu. Uzun süredir Türkiye'nin en değerli markası unvanı elinde bulunduran THY, marka değerini geçtiğimiz yıla kıyasla yüzde 26 oranında artırdı.

Uluslararası marka değerlendirme ve strateji kuruluşlarından Brand Finance, Türkiye'nin en değerli markalarını açıkladı. Brand Finance tarafından yayımlanan "Türkiye'nin En Değerli Markaları-Turkey 100" isimli rapora göre Türkiye'nin en değerli markası bu yıl da değişmedi ve THY 2019 yılından bu yana 5. kez üst üste Türkiye'nin en değerli markası oldu. 2023 en değerli markalar listenin ikinci sırasında Arçelik ve üçüncü sırada Vestel yer aldı.

İLK İKİ SIRA DEĞİŞMEDİ

Türkiye'nin en değerli markaları listesinde THY'nin ardından kendisine ikinci sırada yer bulan Arçelik'in 2023 yılındaki marka değeri ise 1,5 milyar dolar. Buna göre listenin ilk iki sırasındaki markalar, geçtiğimiz yıla göre değişmedi. THY ve Arçelik, 2022'de de Türkiye'nin en değerli markaları listesinin zirvesinde yer alıyordu. Vestel, 2022 yılında 700 milyon dolarlık marka değeri ile listenin dördüncü basamağında bulunuyordu. 2023 yılında marka değerini 927 milyon dolara yükseltmeyi başaran Vestel, en değerli markalar listesindeki üçüncü sıranın sahibi oldu. 2022'de Türkiye'nin en değerli üçüncü markası olan Ford Otosan ise bu yıl sekizinci sıraya geriledi.

TOPLAM DEĞER 16,5 MİLYAR \$

Öte yandan 2023'te 767 milyon dolarlık değerliyle 3 sıra birden yükselen Garanti BBVA, en değerli markalar listesinde 4. sıra yer alan şirket oldu. İş Bankası, 736 milyon dolarlık marka değeriyle 5. sırada yer aldı.

Bu yıl, Türkiye'nin en değerli markaları listesine 3 yeni marka dâhil oldu. Şölen, Ege Profil ve Desa isimli markalar, 2023'te Türkiye'nin en değerli ilk 100 markası arasına girmeyi başardı. Brand Finance Türkiye Direktörü Muhterem İlgüner, Türkiye'deki ilk 100 markanın değerinin 16,5 milyar dolar olduğunu dile getirdi.

2023'TE EN DEĞERLİ 10 MARKA

	Türk Hava Yolları (THY)	2 milyar dolar
	Arçelik	1,5 milyar dolar
	Vestel	927 milyon dolar
	Garanti BBVA	767 milyon dolar
	İş Bankası	736 milyon dolar
	BİM	589 milyon dolar
	Ziraat Bankası	560 milyon dolar
	Ford Otosan	543 milyon dolar
	Turkcell	532 milyon dolar
	Akbank	490 milyon dolar

TÜRKİYE’NİN EN DEĞERLİ 100 MARKASI

2023	Logo	İsim
1		Türkish Airlines
2		Arçelik
3		Vestel
4		Garanti BBVA
5		İşbank
6		BİM
7		Ziraat Bankası
8		Ford Otosan
9		Türkcell
10		Akbank
11		Yapı Kredi
12		LC Waikiki
13		Migros
14		Petrol Ofisi
15		Opet
16		Ülker
17		Halkbank
18		Türk Telekom
19		Vakıfbank
20		Efes
21		Doğuş Otomotiv
22		Pegasus
23		Tofaş
24		Enka
25		Şişe Cam
26		Mavi
27		Aselsan
28		Enerjisa
29		Şok
30		DenizBank
31		Sütaş
32		Türk Tüborç
33		Istanbul Grand Airport
34		Medical Park
35		Yayla
36		TEB
37		Otokar
38		Otokaç
39		Türk Traktör
40		YetaAY
41		Pınar
42		Koton
43		SuperFresh
44		TAV
45		Tusaş
46		SÖLEN
47		Turkish Do & Co
48		Ecol
49		Odeabank
50		Aktif Bank

2023	Logo	İsim
51		Altınkaya Türk
52		KocSistem
53		Aygaz
54		Brisa
55		TSKB
56		Kordis
57		Netlog
58		Kervan Oda
59		Logo
60		Galatasaray AŞ
61		Fenerbahçe SK
62		Petlas
63		AgeSA
64		Koçtaş
65		Şekerbank
66		Borsa İstanbul
67		Emlak Konut
68		Beşiktaş J.K.
69		Anadolu Hayat
70		Kent
71		Tukaş
72		Anadolu Sigorta
73		DYD
74		İndeks
75		Teknosa
76		Sabiha Gökçen International Airport
77		Anadolu İlaçları
78		Yakko
79		Akisigorta
80		AlternatifBank
81		CerefourSA
82		Türkiye Sigorta
83		Bosca
84		Barvit
85		Arena
86		Mars
87		Trabzonspor A.Ş.
88		Kütahya Panselen
89		İnci Akü
90		Yünsa
91		Karsan
92		Ege Seramik
93		Tat
94		Ege Profil
95		Aytemiz
96		Dese
97		NETAALZ
98		Arzum
99		Doğtaş Kelebek
100		Kareel



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe

DÖVİZ KURU SEBEBİYLE PAZAR KAYBEDİYORUZ

TİM Başkanı Gültepe küresel pazarlarda talebin yavaşlaması, maliyetlerdeki yüksek artışlar ve döviz kurlarının aylarca belli bir bantta seyrinin ihracatta rekabetçiliğe zarar verdiğini bildirdi. Mustafa Gültepe, "Fiyat tutturmakta zorlandığımız için müşteri kayıpları yaşıyoruz" dedi.

RÖPORTAJ SEDAT YILMAZ

Türkiye 2022 yılının tamamında 2021 yılına göre yüzde 12,9 artışla 254,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu yılın ilk 5 ayında toplam ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,2 artışla 102,5 milyar dolar oldu. Geçen yılın ilk 5 ayında 2021 yılının aynı dönemine göre yüzde 19,4 artışla 96,3 milyar dolar ihracat yapılmıştı. 2023 Ocak – Mayıs döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı 0,9 puan azalarak yüzde 63,1, enerji verileri hariç tutulduğunda, ihracatın ithalatı karşılama oranı 7,1 puan azalarak yüzde 70,1 şeklinde hesaplandı.

İhracatta tonaja bakıldığında düşüş gözlenmekle birlikte geçen yılın aynı dönemine göre bu yılın ilk 5 ayında 102,5 milyar dolar ile başa baş bir trend izlediklerini belirten Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, 2023 yılını rekorla 265 milyar dolar seviyesinde tamamlayacaklarını söyledi. Şubat ayında yaşanan depremlerin ihracata 2,6 milyar dolarlık bir kayba yol açtığını dile getiren TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Geleneksel pazardaki kaybı telafi etmek için ilk 6 ayda 85 ticaret ve 34 alım heyeti gerçekleştirdik. Yılsonuna kadar 74 heyet çalışması daha yapacağız" bilgisini verdi. TİM Başkanı Gültepe küresel pazarlarda talebin yavaşlaması, maliyetlerdeki yüksek

artışlar ve döviz kurlarının aylarca belli bir bantta seyrinin ihracatta rekabetçiliğe zarar verdiğini bildirdi. Mustafa Gültepe, "Fiyat tutturmakta zorlandığımız için müşteri kayıpları yaşıyoruz" dedi.

100. YILA HEYECANLA BAŞLADIK

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, yılın ihracat gerçekleştirmeleri, hedefler, yeni kabineden beklentiler, döviz kuru, finansmana ulaşım ve vizeler başta olmak üzere çözülmesi gereken meseleler ve yeşil mutabakat ile ilgili Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

■ Geçen yıla göre bu yılın ilk 5 ayında ihracatın performansını nasıl

değerlendirirsiniz?

2022'yi 254,2 milyar dolarlık rekor ihracatla kapattık. İçinde bulunduğumuz yılın bizim için ayrı bir önemi var. 2023 yılına Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100'üncü yıldönümünü kutlayacak olmanın heyecanı ve coşkusuyla başladık. Ancak küresel pazarlarda talebin yavaşlaması ve maliyetlerimizdeki yüksek artışa rağmen döviz kurlarının aylarca belli bir bantta sıkışması rekabetçiliğimize zarar verdi. Fiyat tutturmakta zorlandığımız için pazar kayıpları yaşadık. Tonaja baktığımızda ihracatımızda düşüş olmakla birlikte, maliyete bağlı fiyat artışları nedeniyle ilk 5 ayı geçen yılla hemen hemen başa baş, 102,5 milyar dolar ihracatla tamamladık.

YILI REKORLA KAPATACAĞIZ

■ İkinci yarı için öngörünüz ne yönde, yılsonu hedefinizi tutturabilecek misiniz?

Ekonometrik modelleme yöntemlerinden faydalanarak bir ihracat tahmini hazırladık. Mevcut bulgular ışığında küresel gelir düzeyindeki ivme kaybının, ihracatımızın artış hızında yavaşlamaya yol açtığı görülüyor. Ekonometrik bulgulara göre bu yıl ihracatımızın

yüzde 4,13 artışla 264,7 milyar dolara yükselmesini bekliyoruz. Bir başka ifade ile Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yıldönümünün heyecanını yaşadığımız bu yıl, yaklaşık 265 milyar dolarla yeni bir rekora imza atacağız. Şubat ayındaki depremlerin ihracatımızda 2,6 milyar dolarlık bir kayba neden olduğunu değerlendiriyoruz. En büyük pazarımız konumundaki Avrupa'da talebin yavaşladığı bir yılda 265 milyar dolarlık ihracat için çok yoğun bir mesai gerekiyor. Biz de bu gerçekten hareketle geleneksel pazarlardaki kaybımızı telafi etmek için ticaret ve alım heyetlerine daha fazla ağırlık verdik. Bu yıl 55 ülkede toplam 250 fuara katılacağız. İlk 6 ayda 85 ticaret heyeti, 34 alım heyeti gerçekleştirdik. Yılsonuna kadar 74 heyet daha gerçekleştirmeyi hedefliyoruz.

REKABETÇİ KUR BİZİM İÇİN ÖNEMLİ

■ Sık sık 'rekabetçi döviz kuru' uyarısı yapıyorsunuz. Kamuoyu olarak 'rekabetçi kur'dan tam olarak neyi anlamamız gerekiyor?

Döviz kurunun uzun süre baskılanması rekabetçiliğimize zarar verdi. Yeni ekonomi yönetiminin göreve başlamasından sonraki bir hafta içinde

kur belli bir seviyeye geldi. Bunu geç ama olumlu bir gelişme olarak değerlendiriyoruz. Kamuoyunda ihracatçıların her zaman TL'nin değerinin düşük kalmasını istediği yönünde yanlış bir algı var. Bu konu zaman zaman bilinçli olarak ihracatçılarımızı aleyhine istismar edilebiliyor. Bizim hiçbir zaman ulusal paramızın değerinin düşük tutulması yönünde bir talebimiz ya da beklentimiz olmadı, olamaz. Biz yıllardır aynı şeyi söylüyoruz. Ne diyoruz? Enflasyon ne kadar artarsa kur da o kadar artar. Daha fazlası değil. Kur enflasyon kadar artmadığında şöyle bir sonuçla karşılaşılıyor. İhracatçı maliyetin tamamını fiyata yansıtmıyor. Yansıtmak istediğinde müşterisini kaybediyor.

Ne yazık ki son aylarda bunu yaşadık. Kaybettiğiniz bir müşteriyi yeniden kazanmak için en az iki yıl gerekiyor. Bizim böyle bir lüksümüz var mı? Yok. Biz bırakın müşteri kaybetmeyi, mevcutlara yenilerini eklemek durumundayız. Kurun yeniden rekabetçi seviyelere gelmesiyle birlikte en azından daha fazla pazar kaybının önüne geçeceğiz.

YENİ KABİNE DEN UMUTLUYUZ

■ Yeni ekonomi yönetimi iş başı yaptığı haftanın sonunda kurun geldiği seviyenin ihracatçıları için olumlu olduğunu söylediniz. Oluşan ekonomi yönetimini nasıl buluyorsunuz?

İhracat ailesi olarak hükümetlerimizle her zaman uyum içinde çalıştık. Katkıları için Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'a ve önceki bakanlarımıza teşekkür ediyorum. Cumhurbaşkanımız 3 Haziran akşamı yeni kabineyi açıkladı. Biz de TİM Yönetim Kurulu olarak 8 Haziran'da yeni bakanlarımızı ziyaret ettik. Ticaret Bakanımız Ömer



Bola'ta, Hazine ve Maliyet Bakanımız Mehmet Şimşek'e, Ulaştırma ve Altyapı Bakanımız Abdülkadir Uraloğlu'na, Tarım ve Orman Bakanımız İbrahim Yumaklı'ya, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Mehmet Fatih Kacı'ra 'Hayırlı olsun' dilekelerimizi ilettik. Ziyaretlerimizde ihracatçıların güncel sorunlarını da konuşma fırsatı bulduk. Konuştuğumuz tüm bakanlarımızın ihracatın ülke ekonomisi için taşıdığı önemin altını çizmelerini büyük bir memnuniyetle karşıladık. Göreve başlamalarının üzerinden daha bir hafta bile geçmeden zaman ayırıp bizi kabul etmelerini de ihracata verdikleri önceliğin bir göstergesi olarak değerlendiriyor, kendilerine şükranlarımızı sunuyoruz.

İHRACATÇININ ACİL BEKLENTİLERİ

■ Yeni kabineden acil hangi beklentileriniz var?

Ekonomi yönetiminden beklentilerimize gelince: Önümüzdeki günlerde yeni asgari ücret belirlenecek. Enflasyonist ortamda çalışmamızın alım gücünü elbette korumak zorundayız. Çalışanlarımız ne kadar mutluysa verimliliğin de o ölçüde arttığını

biliyoruz. Dolayısıyla asgari ücrette elbette artış yapılmalı. Ancak zamdan kaynaklanan yükün tamamının işverene bırakılmayacağını ümit ediyoruz. Öte yandan ihracatçımız için finansmana erişim önemli bir sorun olmaya devam ediyor. Eximbank tüm imkânlarını kullanıyor. İhracatı Geliştirme (İGE) A.Ş. kurulduğu günden bu yana 8 bini aşkın KOBİ'mizin 35 milyar TL'lik kredisine kefalet sağladı. Daha önemlisi ihracat ailemizin artık bir bankası var. Biliyorsunuz, İGE A.Ş., Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun (TMSF) ihale yoluyla satışa çıkardığı Türk Ticaret Bankası'nın yüzde 98,5 hissesini, verdiği 455 milyon TL'lik en yüksek bedelle satın alan Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM), Türk Eximbank, 61 ihracatçı birliği ve 20 bankanın ortaklığında kurulmuştu. 110 yıllık köklü geçmişe sahip Türk Ticaret Bankası'nın finansmana erişimde çok büyük katkısı olacağına inanıyorum. Ancak bugün birçok ihracatçımıza acil finansman gerekiyor. Dolayısıyla finansmana erişimin kolaylaştırılması ve reeskont kredi limitlerinin yükseltilmesini bekliyoruz.

■ Vize meselesi hakkında ne diyorsunuz?

Yine ihracatçımız için bir diğer önemli konu Avrupa ile son dönemde yaşanan vize meselesi. Malumunuz olduğu üzere son aylarda özellikle Avrupa'ya vize konusunda büyük sorunlarla karşılaşılıyor. Vize alamadığı için fuarlara katılmayan, iş gezisini iptal etmek zorunda kalan ihracatçılarımızdan yoğun şikâyetler alıyoruz. Cumhurbaşkanımız başta olmak üzere ilgili bakan ve kurumlarımızın konuyu yakından takip ettiğini biliyorum. İhracatın aksamaması için 'Yeşil Pasaport' uygulamasının daha çok ihracatçımızın yararlanacağı şekilde genişletilmesinin uygun olacağını değerlendiriyoruz.

TİM'İN İHRACATI ARTIRMA PLANLARI

■ TİM mal ve hizmet ihracatını daha fazla arttırılmasıyla ilgili kısa, orta ve uzun vadede nasıl bir strateji izliyor?

Küresel ekonomi ve ticaret büyük bir değişim ve dönüşüm sürecinin içinde bulunuyor. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme dönüşümün temel





TİM Başkanı Mustafa Gültepe, ihracatta Türkiye'yi dünyada ilk 10 ülke arasında görmek gibi bir vizyonları olduğunu belirterek, "Mevcut pazarları kaybetmeden portföyümüze yeni pazarlar eklemek zorunluluğumuz var" dedi.

dinamiklerini oluşturuyor. TİM olarak sektörlerle rehber olması için Haziran 2021'de Sürdürülebilirlik Eylem Planı'mızı hazırladık. Eylül 2022'de de küresel pazarlardaki gelişmeler ışığında misyonumuzu ve vizyonumuzu güncelledik. Yeni dönemde Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülkeden biri yapma

vizyonu ile çalışıyoruz. Bu vizyon doğrultusunda kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerimizi belirledik. Kısa vadede öncelikle iletişim stratejisi ve aksiyon planlarımızı hazırlayacağız. Birliklerimizin birbiriyle iletişimlerini artırarak en iyi uygulamaların yaygınlaştırılmasını sağlayacağız. Hedefler doğrultusunda ihtiyaç analizi yapacağız. Orta vadede TİM ve ihracatçı birliklerimizin dijital ve teknolojik altyapısının güçlendireceğiz. Hedef ülkeleri netleştirerek, ticaret ataşelikleri ile daha etkili iletişim kurup, lobi faaliyetlerimizi artıracacağız. BM Sürdürülebilir Kalkınma hedeflerine uyumun takipçisi olacağız. TİM Dijital Akademi'yi kuracağız. Türkiye'nin ihracat ortalama kilometresini ve ürün sayısını artıracacağız. Uluslararası muadil kuruluşlarla iş birliğini güçlendireceğiz. Birliklerimizin yeni ürün/fikir/marka çalışmalarını yürütebileceği altyapıyı oluşturup yeşil dönüşümle ilgili çalışmalara rehberlik edeceğiz. Yurt genelinde ihracat irtibat bürolarının yapılarını gözden geçireceğiz. Yurtdışı lojistik destekleri sistemi kurulmasını sağlayacağız. Yüksek katma değerli ürün ve sektörlerin ağırlığını artırmak adına yol haritasının netleştirerek mevzuatla desteklenmesine çalışacağız. Uzun vadede ise küresel tedarik zincirinde oluşabilecek yeni fırsatların değerlendirilmesine, Türkiye Pazar Yeri Platformu'nun kurulmasına, ilk 10 ihracatçı ülke vizyonu için gerekli altyapı ile finansal mimarinin ve lojistik sistemin geliştirilmesine ve Türkiye 2053 İhracat Stratejisi'nin belirlenmesine katkı sağlayacağız.

YEŞİL MUTABAKAT VE DÖNÜŞÜM

■ TİM'in Sürdürülebilirlik Eylem Planı'ndan bahsettiniz. Sürdürülebilir üretim ve yeşil dönüşüm ihracatımızın artması ve bahsettiğiniz büyük hedeflerin yakalanması için önem arz ediyor. Bu konuyu biraz açabilir misiniz?

Dünyamızın zaten sınırlı olan kaynaklarını büyük bir hızla tüketiyoruz. Gidışata bir an önce 'dur' demeliyiz. Son yıllarda bu konuda önemli adımlar atılmakla birlikte en iddialı çalışmayı Avrupa Birliği (AB) yaptı. AB Yeşil Mutabakat ile 2050'de sıfır karbon hedefine odaklandı. Yeşil Mutabakat'a uyum bizim açımızdan büyük önem taşıyor. Çünkü yüzde 42'si AB ülkeleri olmak üzere toplam ihracatımızın

yüzde 55'ini Avrupa'ya yapıyoruz. Bu büyük pazardaki gücümüzü korumak ve artırmak için hızlı hareket etmek durumundayız. Özellikle bazı sektörler için zaman hızla daralıyor. Çimento, elektrik, alüminyum, demir, çelik ve gübre gibi 5 öncelikli sektörün ithalatına 2026'dan itibaren sınırda karbon vergisi yükümlülüğü getirilecek. Sonraki yıllarda diğer sektörler için de aynı uygulama başlayacak. Süreci fırsata çevirmek bizim elimizde. Karbon vergisi olarak ödeyeceğimiz bedeli sürdürülebilir üretim kapasitemizi geliştirmek için kullanabiliriz. TİM olarak bu bilinçle çalışmalarımızı yürütüyoruz. 'Dünyayı tüketmeden dünya için üretmek' mottosuyla Sürdürülebilirlik Eylem Planı'mızı iki yıl önce kamuoyu ile paylaştık.

Eylem planımız çerçevesinde gerçekleştirdiğimiz bazı çalışmalarını şöyle sıralayabilirim:

- TİM Sanayide Sürdürülebilirlik Bilim Komitemizi kurduk.
- Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni imzaladık.
- İhracatçı Birliklerimizle AB Katılım Öncesi Mali Yardım Aracı (IPA) kapsamında projeler geliştiriyoruz.
- Ticaret Bakanlığımızın Yeşil Mutabakat ile ilgili oluşturduğu ihtisas çalışma gruplarında yer alıyoruz.
- 12'inci Kalkınma Planı hazırlıkları kapsamında özel ihtisas komisyonu çalışma gruplarına katkı sağlıyoruz.
- Dijital mentorlük ile ölçüleme çalışmalarımızı yaygınlaştırıyoruz. Alo TİM Yeşil Hattımızı oluşturduk.
- Eğitim Programlarımızla ihracatçılarımıza değer katıyoruz.
- Birliklerimiz vasıtasıyla ihracatçılarımıza sera gazı hesaplama eğitimleri veriyoruz. Bölgesel Sürdürülebilir İhracat Seferberliği Eğitim Programı'nı yürütüyoruz.
- Yeşil Dönüşümünün Finansmanı Toplantıları'nda firmalarımızı kamu ve finans kesiminin temsilcileri ile bir araya getiriyoruz. Bu yıl fon sağlayacak ulusal ve uluslararası paydaşlarla somut işbirliği adımları atmaya planlıyoruz. Özetle yeşil dönüşüm konusunda tüm sektörlerimize liderlik ve rehberlik yapıyoruz. Tekstil, hazır giyim, makine, otomotiv başta olmak üzere 27 sektörümüzün önemli bir kısmı da sürdürülebilirlik eylem planlarını tamamladılar. Yılsonuna kadar tüm sektörlerimizin eylem planlarını tamamlamalarını ve yeşil dönüşüm sürecini ülkemiz için bir avantaja dönüştürmeyi hedefliyoruz.



İŞ DÜNYASI YENİ ORTA VADELİ PROGRAMA ODAKLANDI

Cumhurbaşkanlığı seçiminden sonra yeni ekonomi yönetiminin başına Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek getirildi. İş dünyası ve piyasalar hükümetin hazırlayacağı Orta Vadeli Program'ı (OVP) bekliyor. TÜSİAD YİK Başkanı Özilhan, yeni ekonomik programın makroekonomik istikrara katkı vereceğini ümit ettiklerini söyledi.

Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçiminden sonra hükümet kabinesiyle birlikte ekonomi yönetimi de değişti. Yeni ekonomi yönetiminden konjoktüre göre farklı politikalar bekleniyor. İş dünyası ve piyasalar yeni ekonomi yönetimi tarafından hazırlanacak Orta Vadeli Program'ındaki (OVP) muhtemel değişiklikleri bekliyor. Seçim sonrası ekonomi yönetiminin başına Hazine ve Maliye Bakanlığı'na Mehmet Şimşek getirilirken Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Şahap Kavcıoğlu'nun görevini Hafize Gaye Erkan aldı. Kavcıoğlu ise Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) yeni başkanı oldu. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet

Yılmaz da Ekonomi Koordinasyon Kurulu'na başkanlık edecek. Yine ekonomiyle ilgili olarak Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Vedat Işıkhhan, Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Mehmet Özhaseki, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu ve Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy yeni kabinede görev yapacak.

ERDOĞAN'DAN KABİNE YORUMU

Ekonomide izlenecek yol haritasını değerlendiren Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan her ülkenin ilk işinin ekonomi olduğunu söyledi. Erdoğan, "Hazine ve Maliye Bakanımızın şu andaki

görevi gerek Merkez Bankasındaki değişiklik gerek BDDK'da attığımız adım, bütün bunlarla beraber ekonomiyle ilgisi olan Bakanlarımız yani Ticaret Bakanımızdan Sanayi ve Teknoloji Bakanımıza, savunma sanayiine varıncaya kadar hepsi bu işle ilgili. Finans sektörümüzü güçlendirmenin gayreti içerisinde olacağız. Finans yönetimini güçlü hale getirmek suretiyle bir defa enflasyondaki düşüşü de daha aşağı indirelim" dedi. Faiz politikalarıyla ilgili de açıklama yapan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Cumhurbaşkanı faiz politikalarında ciddi bir değişime mi gidiyor, gibi bir yanlışın içine düşülmesin. Ben burada aynıyım. Ama Hazine ve Maliye Bakanımızın şu andaki düşüncesi noktasında, biz tabii kendisine burada atacağı adımları süratle, rahatlıkla

Merkez Bankası'yla beraber atmasını kabullendik, 'Hayırlı olsun' dedik ve bu şekilde de enflasyonu tek haneye düşürmekteki kararlılığımızı da bildirdik. Başbakanlığım döneminde biz (enflasyonu) tek haneye düşürdüğümüzde faiz 4,6'ydı, enflasyon da 6,2'ydi. Biz o zaman 'Düşük faiz, düşük enflasyon' teorisıyla çalıştık. Şimdi de aynı anlayışla çalışıyorum, aynı düşüncedeyim ve bu şekilde bunu başarabiliriz diye inanıyorum" açıklamasını yaptı.

Merkez Bankası'nın başına atanan Hafize Gaye Erkan hakkındaki görüşlerini aktaran Erdoğan, "Hafize Hanım'ı Mehmet Bey tanıyordu ve kendisi bu teklifi bana getirdi. Hazine ve Maliye Bakanımız gerek Merkez Bankası Başkanımız bizi mahcup etmeyecekler ve hayırlısıyla güzel neticeleri de alacağız diye düşünüyorum" diye konuştu.



Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye Bankalar Birliği toplantısından sonra Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Başkanı Alpaslan Çakar ile birlikte gazetecilere açıklama yaptı.

YENİ KABİNE DEN İLK MESAJLAR

Yeni ekonomi yönetimi Orta Vadeli Program'a yönelik ilk mesajlarını Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz başkanlığındaki Ekonomi Koordinasyon Kurulu (EKK) toplantısında duyurmaya çalıştı. Daha sonra Mehmet Şimşek'in bankacılarla yaptığı toplantı da ekonominin gidişatı ile ilgili ipuçlarını verdi.

Ekonomi çevreleri yeni ekonomi yönetiminin Ortodoks politikaları tercih edeceğine dair bir beklenti içinde olsa da politikaların daha çok Türkiye'nin ekonomik faydaları doğrultusunda yürütüleceği gözleniyor. Ekonomi yönetiminin 2024 ve sonrası için dokümanları hazırlamaya başladığı ve söz konusu yol haritasıyla ilgili 15 Temmuz'dan itibaren bütçeye yönelik görüşmelere başlanacağı ve ek bütçenin gündeme gelebileceği belirtiliyor.

Cumhuriyet tarihinde TCMB'nin başına atanan ilk başkan olarak dikkat çeken Hafize Gaye Erkan yeni ekonomi politikasındaki yeri, enflasyon mücadelesi, döviz kuru ve faize yaklaşımı merak ediliyor.

YILMAZ OVP İÇİN TARİH VERDİ

TCMB Başkanı Hafize Gaye Erkan'ın da katıldığı ilk Ekonomi Koordinasyon Kurulu'nda (EKK), Orta Vadeli Program için tarih veren Cevdet Yılmaz, "Enflasyonla mücadele konusunda etkin ve kararlı adımlar atacağız" dedi. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz, "Serbest piyasa kuralları içinde



TCMB'nin yeni başkanı Hafize Gaye Erkan, görevi eski başkan Şahap Kavcıoğlu'ndan teslim aldı.

ekonomimizin rekabet gücü ve verimliliğini artırmaya kararlılıkla devam edeceğiz. Serbest piyasa kuralları içinde ekonomimizin rekabet gücü ve verimliliğini artırmaya kararlılıkla devam edeceğiz. İstikrar ve güven içinde büyümek, büyümenin nimetlerini adaletle paylaşmak temel amaçtır. Yatırım istihdam üretim ihracat hedeflerimizi gerçekleştirirken cari açığı

bir engel olmaktan çıkarmaya kararlıyız. Teknolojik atılımları devam ettirecek, ihracat ve turizm gelirlerimizi artıracacağız. İstikrar ve güven içinde güçlü liderlik, tutarlı politika setiyle zorlukları aşacağız. 12. Kalkınma Planı'nı ekim ayında Meclis'e sunmaya planlıyoruz. Eylül'de Orta Vadeli Program (OVP) ile kamu politikaları ve uygulamalarını gözden geçirecek ve kaynak tahsisini



Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek TÜSİAD yönetimiyle bir araya geldi ve ekonomi politikalarıyla ilgili bilgi verdi. Toplantıda TÜSİAD yöneticileri (soldan sağa) Murat Özyeğin, Orhan Turan, Tuncay Özilhan, Arzuhan Doğan Yalçındağ hazır bulundu.

bu çerçevede yönlendireceğiz. Türkiye Yüzyılı vizyonu ile ekonomik yapımızı güçlendireceğiz" açıklamalarında bulundu. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Orta Vadeli Program ile ilgili çalışmaların başladığını ve OVP'de önümüzdeki günlerdeki çalışmalarda bir güncelleme yapılacağını söyledi. Yılmaz, AK Parti'nin seçim beyannamesi kapsamındaki taahhütlerinin OVP içerisinde yer bulacağını aktardı. OVP'de özellikle büyüme, istihdam, cari denge gibi rakamlarda bir güncelleme yapılacağını ve yıl sonu beklentilerine ilişkin de bir güncelleme yapılacağını kaydetti.

TCMB KENDİ İŞİNİ YAPACAK

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek de önce Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) ve ardından bankacılarla bir araya geldiği toplantıların sonunda yeni dönemdeki yol haritasında ne tür adımlar atacağı yolundaki sorulara, "Biz yaptıklarımızla konuşulmak istiyoruz. Yatırım ve istihdam konusunda güçlü biçimde refah artışını sağlayacak modellerle yola devam edeceğiz Merkez Bankası kendi işini yapacaktır" cevabını verdi. Mehmet Şimşek yeni dönemde yeni program çalışmaları çerçevesinde toplumun bütün kesimleriyle, iş alemiyle, finans sektörüyle, sendikalarımızla ve bütün kesimlerle

istişare edeceklerini kaydetti. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Başkanı Alpaslan Çakar ise toplantıyı değerlendirirken, "Bakanımız ilk görüşmelerinden bir tanesini finans sektörüyle, Türkiye Bankalar Birliği yönetimiyle yaptı. Düzenli periyotlarla hem bakanlarımızla hem de Merkez Bankası ve BDDK ile benzer toplantılar gerçekleştiriyoruz. Bankacılık sektörü Türkiye'nin kalkınması için çok önemli. Bu nedenle makroekonomi politikasına destek vermek ve iş birliği içinde olmak çok önemli. Hep birlikte dozu, sırası ve zamanlaması makul süreler içerisinde olmak üzere bazı aksiyonlar alacağız" ifadelerini kullandı.

SORUNLAR ÇÖZÜMSÜZ DEĞİL

TÜSİAD Yüksek İstişare Konseyi (YİK) Başkanı Tuncay Özilhan ise Mehmet Şimşek ile yaptıkları toplantıyı değerlendirirken, Sayın Mehmet Şimşek'le bugün TÜSİAD yönetimi olarak bir araya geldik. Ekonomik durumla ilgili tespit ve önerilerimizi Sayın Bakan'la paylaştık. Açık ve samimi bir toplantı oldu. Sayın Bakanın çalışmalarını tamamladıktan sonra ortaya koyacağı ekonomik programın makroekonomik istikrar yönünde katkı sağlamasını bekliyoruz" dedi. Sorunların çözümsüz olmadığını dile getiren Özilhan, "Yeter ki sorunun

kaynağını doğru teşhis edelim ve buna uygun bir politika setini şeffaf ve takvime bağlı uygulayalım. Yeni ekonomi yönetimi ile ekonomik istikrarın kısa sürede tesis edilmesini ve ülkenin yeniden hızlı ve sağlıklı bir büyüme patikasına girmesini temenni ediyoruz" diye konuştu.

ÜRETİM – TÜKETİM MAKASI AÇILDI

TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Turan da, üretim – tüketim makasının açıldığını, bu durumun aşılabilmesi için para ve finans politikalarının değişmesi gerektiğini söyledi. Turan, "2023 ilk çeyrek büyüme rakamlarında yıllık olarak sanayi yüzde 0.8 gerilerken, tüketim yüzde 16.2 arttı. Finansal kesimin iyi çalışması çok önemli. Finansal kesim sağlıklı olduğu, kendi fiyatlamalarını yapabildiği ölçüde, reel kesim de sağlıklı olur. İzlenecek politikalar, reel kesimin olağan yollardan finansmana ulaşabilmesini sağlamalı; üretim ve yatırımın önünü açmalı. Hazine ve Maliye Bakanımız Mehmet Şimşek'in rasyonel politikalara dönüş vurgusunun bu doğrultuda çok önemli bir adım olduğunu düşünüyoruz. Şeffaflık, hesap verilebilirlik ve öngörülebilirlik prensipleri doğrultusunda, kural temelli politika yapımına bağlı kalınması, ekonomideki bu zor durumun aşılmasını sağlayacaktır" ifadelerini kullandı.

MERKEZ BANKASI'NDAN ENFLASYONA KARŞI KADEMELİ FAİZ ARTIŞI

Merkez Bankası 27 ay sonra ilk kez faiz artırdı ve politika faizini yüzde 8,5'tan yüzde 15'e yükseltti. TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) faiz artırma nedenini enflasyona bağlarken parasal sıkılaştırmanın gereken ölçüde kademeli olacağını bildirdi.

Hafize Gaye Erkan başkanlığındaki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK) 27 ay sonra 650 baz puan artırarak politika faizini yüzde 8,5'tan yüzde 15'e çıkardı. TCMB, PPK Haziran ayı toplantısındaki kararında yüksek enflasyona karşı fiyat istikrarına vurgu yaparak faiz artışlarının gereken ölçüde kademeli olacağını açıkladı. Piyasa TCMB'den politika faizini yüzde 25'e yükselteceğini tahmin ediyordu. Yabancı finans kuruluşları da Türkiye'de politika faizinin yüzde 40'lara kadar çıkacağı tahmininde bulunmuştu. Yabancılar arasında en temkinli tahmini yapan kurum yüzde 14 ile Standard Chartered oldu. En şahin beklentiyi ise yüzde 40 ile Goldman Sachs yaptı.

CARİ AÇIĞA VURGU YAPTI

Merkez Bankası beklentiler dahilinde politika faizinde artışa gitti. PPK Haziran kararında artışın gerekçelerini açıklayan TCMB, parasal sıkılaştırma sürecinin başladığını, para politikasında etkinliğin artacağını, fiyat istikrarının sürekliliğini sağlamak hedefiyle cari dengeyi iyileştirecek stratejik yatırımları desteklemeye devam edeceğini bildirdi. Kararda, "PPK dezenflasyonun en kısa sürede tesisi, enflasyon beklentilerinin çözümlenmesi, fiyatlandırma davranışlarındaki bozulmanın kontrol altına alınması için parasal sıkılaştırma sürecinin başlamasına karar vermiştir" ifadesi yer aldı.

SADELEŞMEYE DİKKAT ÇEKİLDİ

PPK kararında, para politikasının mevcut mikro ve makro ihtiyatı çerçevesi, piyasa mekanizmalarının işlevselliğini artıracak ve makro finansal istikrarı güçlendirecek şekilde sadeleşeceği, sadeleşme sürecinin etki analizleri yapılarak kademeli olacağı ifade edildi. Aynı kararda, enflasyon görünümünde belirgin iyileşme sağlanana kadar parasal sıkılaştırmanın gerektiği zamanda



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı Hafize Gaye Erkan

ve gerektiği ölçüde kademeli olarak güçlendirileceği kaydedildi. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek TCMB'nin faiz artışına yönelik değerlendirmesinde, "Paramızın istikrarlı ve güvenli olması, dolarizasyon belasından kurtulmak için en etkili çözümdür. Ekonomi felsefemizin temeli; teşebbüs hürriyeti, piyasa ekonomisi, dışı açık serbest kambiyo rejimi, dalgalı kur sistemi ve enflasyon hedeflemesi modeli ilkeleri tarafından belirlenen çerçeveye dayanmaktadır" dedi.

KUR, ANI YÜKSELİŞLE TEPKİ VERDİ

TCMB'nin 650 baz puan faiz artışı sonunda piyasalarda sert dalgalanmalar oldu. Borsa, döviz ve altın yukarı yönlü hareket etti. Borsa 22 Haziran gününü 5428,26 puandan yüzde 4,65 primle kapattı. Dolar/TL kuru gün içinde en yüksek 24,80 liraya, euro/TL 27,40 liraya kadar yükseldikten sonra dolar yüzde 5,14 primle 24,70'lere, euro kuru yüzde 4,75 primle 27,22'lere çekildi. Altının gramı 1530 liraya çıktıktan sonra yüzde 4 primle 1525 lirada dengelendi. Altının ons uluslararası piyasalarda 1935 doları

görüldükten sonra günlük yüzde 0,94 düşüşle 1915 dolara geriledi. 10 yıllık tahvil faizinin yüzde 16,79'a yükseldiği Türkiye'de risk primi CDS, TCMB'nin faiz artışıyla birlikte 510 seviyesine yükseldi. Daha sonra geri çekilen CDS'ler 497,48'den günü tamamladı. CDS'lerde düne göre yüzde 2'lik bir artış gerçekleşti. Analistler ani kur yükselişinin TCMB'deki faiz artışının beklentinin altında kalmasından dolayı gerçekleştiği, borsadaki yükselişin ise kademeli faiz artışı haberinden kaynaklandığı yorumunu yaptılar.

İŞ DÜNYASI ARTIŞTAN MEMNUN

TCMB'nin faiz artışı iş dünyası olumlu karşıladı. İSO Başkanı Erdal Bahçıvan, TCMB'nin faiz artış kararını finansal istikrarın oluşmasına ve istikrarlı bir şekilde sürdürülmesine dönük atılmış bir adım olarak gördüklerini bildirdi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç de, "Bununla birlikte faiz, kur, enflasyon üçlüsü ne kadar önemliyse üretim, istihdam ve ihracat üçlüsü de en az o kadar önemlidir, feragat edemeyiz" mesajını verdi.



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 14 ve 29 Mayıs'ta yapılan seçimler sonucunda mevcut iktidar ile yola devam etmek kararı aldı. Hükümet aynı ama mevcut ekonomi politikaları aynı olacak

mı? Yeniden seçilmek ekonomi politikalarının onay aldığı anlamına gelir mi? Mevcut politikaların değişmesi gerektiği ve mevcut makro ekonomik göstergelerle de onay alınamayacağı açıktı. Bu kapsamda, Sn. Mehmet Şimşek'in

ismi gündeme getirilerek politikalarda dönüş olabileceği sinyali hem Türk halkına hem de yabancı sermayeye verilmeye çalışıldı. Seçim sonrası Hazine ve Maliye Bakanı ve TCMB Başkanı değişiklikleri ile bu süreç girildi. Aslında hükümetin mevcut

	Seçim Öncesi Son Veri	Veri tarihi	Seçim Sonrası İlk Veri	Veri Tarihi
TÜFE	43,59	03.05.2023	39,59	05.06.2023
İşsizlik	10,1	10.05.2023	10,20	12.06. 2023
TCMB Politika Faizi	8,50	25.05.2023	15,00	22.06.2023
USD/TL Kuru TCMB	19,56	12.05.2023	23,62	22.06.2023
Cari Açık (\$) -2023	-24.007	11.05.2023	-29.407	12.06.2023
Dış Ticaret Açığı - (\$)	-36.692	28.04.2023	-43.444	30.05.2023
Bütçe Açığı (TL)	-382.491	15.05.2023	-263.591	15.06.2023

politikalarda seçim sonrası yapılmasını istediği değişiklikler Bakan ve Başkan değişimleri ile Hükümete ılımlı bir geçiş süreci sağlayabileceği konusunda imkân verdi.

Peki seçim öncesi son açıklanan veriler ile seçim sonrası açıklanan ilk verileri karşılaştırarak neler yapılabileceği veya yapılması gerektiğinin tespitini yapalım.

POLİTİKADA DEĞİŞİM SİNYALİ

22.06.2023 tarihinde yeni TCMB başkanı Sn.Hafize Gaye Erkan ile yapılan ilk toplantıda politika faizi %8.50'den %15'e yükseltildi. Faiz artışı bekleniyordu ve beklentileri çok geniş bir yelpazede sıralanıyordu. Ancak, %15'in en azından politikalarda değişim sinyali vermesi açısından önemi vardı. Bu karşılık, piyasa faz oranlarına fazla bir etkisi olması beklenmiyordu. Son 2 ayda baz etkisi ile düşen enflasyon oranı göze çarpıyor, ancak seçim sonrası kıpırdayan ve faiz oranı artışı sonrası 24.8 seviyesini gören Dolar / TL kuru, para politikası kurulu kararında da "Ülkemizde yakın döneme ilişkin göstergeler enflasyonun ana eğiliminde yükselişe işaret etmektedir" denilerek enflasyonun önümüzdeki aylarda artacağını vurgu yapılmıştır. Zaten baz etkisinin ortadan kalkmış olması ve kur artışı bu artışı körükleyecek unsurlar olacaktır. İşsizlik, çift hanelere takılı kaldı ve en sonra veri 10,20. Daha da önemlisi

genç işsizler ile genç kadın işsizlik oranlarındaki yüksek seviyeler dikkat çekmektedir. Genç bir nüfusa sahip olmamız nedeniyle bu oranlara ayrıca dikkat çekmek gereklidir.

FAİZ VE KUR HAREKETLENDİ

Merkez Bankası rezervlerindeki gerileme, seçim öncesi belirli seviyelerde tutma çabası, seçim sonrası kurdaki artışı engelleyecek enerjiye sahip olamadı ve kur 22 Haziran itibarıyla 24,88 seviyelerine kadar yükseldi. Özellikle, finansal yatırım araçlarının reel getirilerinin enflasyon altında kalması, dolardaki baskılanma bir artış beklentisini canlı tutuyordu. Nitekim bu beklentiler gerçekleşmeye başladı. Ancak faiz artış süreci ve verilecek mesajlar ile alınacak tedbirler kurun yükseleceği ve ardından yerleşeceği seviyeyi belirleyecektir.

Cari ve Dış ticaret açığı kurun beklenen etkisi ile ilk etapta biraz azalabilir, kısa vadede ödenecek dış borç seviyesi, kurdaki gelişmeler ve turizm gelirleri bu dengede dalgalanmalar yaratacaktır.

Seçim öncesi harcama ve vaatlerin de etkisi ile bütçe açığı yükseldi. Bu durum seçim sonrası ve Bakan değişimi ve alınacak kararlar ile vergilerde bir artışı gerektirecektir.

CARİ AÇIKTA BELİRLEYİCİ OLACAK

Önemli makro göstergelerde seçim öncesi ve sonrası gelişim özetle

böyle. Bakan ve Başkan değişimi ile birlikte beklentiler oluştu ve son ayların sonucu en çok beklenen para politikası kurulu toplantısından da 650 baz puan artışı geldi ve faiz oranı %15'e yükseltildi. Enflasyona odaklanılacağı, parasal sıkılaşmaya gidileceği vurguları yapıldı. Ancak, 9 ay sonra yapılacak yerel seçimlerde mevcutta alınacak kararlar üzerinde bir gölge oluşturacaktır.

Seçim süreci, atamalar, faiz artışı, rasyonel politikalara dönüşüm, Sn. Cumhurbaşkanının faiz konusundaki düşüncelerinde ısrar etmesi, yerel seçim süreci, seçim öncesi verilen vaatlerin gerçekleştirilmesi gerektiği dikkate alındığında;

Önümüzdeki süreçte en azından 2023 yılında enflasyon, cari ve dış ticaret açığının gündemdeki önemini koruyacağı, enflasyonun %50 seviyelerinin altında düşmeyeceği, faiz kararı sonucu kur seviyesi ve buna bağlı olarak muhtemel yabancı para girişi cari açık seviyesi üzerinde belirleyici olacaktır.

PIYASA NASİBİNİ ALACAK

Uzun yıllar BİST100'de yabancı payı %60 seviyesinde iken son aylarda %30'un altında seyrediyordu. Özellikle kur ve faizdeki gelişmeler, güven ortamının sağlanması gibi hususlar yabancı para girişini sağlayabilirse Borsa da bundan nasibini alacaktır. Enflasyonun %50 seviyesinin altında olmayacağı, Merkez Bankası'nın da bu şekilde vurgu yaptığı dikkate alındığında, finansal yatırım araçlarının getirilerindeki iyileşme için mevduat faizlerinin artacağı, faiz artışına bağlı olarak DİBS'nin faizlerin artış olacağı, kur artışına bağlı olarak altındaki artışın biraz daha devam edeceği, kur korumalı mevduattaki muhtemel çıkışların tekrar yabancı paraya kaymaması için finansal getirilerde iyileşme olması beklenmelidir. Özetle, seçim bitti ama verilerdeki gelişmeler olumlu bir yön tayininde değil. Alınacak ve uygulanabilecek kararlar gelişmeler üzerinde etkili olacaktır. Ancak, dünyadaki gelişmelerinde etkili olduğu bir süreçteyiz. Bu nedenle, iyimserlik konusunda biraz tedbirli davranmakta fayda var.





Sedat YILMAZ

sedadyilmaz@ekovitrin.com

Büyürken Enflasyon Asla Unutulmasın!

Ekonomik büyüme; çeyrek, yarı yıl veya yıllık gibi belirli bir zaman dilimi içerisinde bir ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin parasal değeridir ki buna gayri safi yurtiçi hasıla

(GSYH) deniyor. GSYH ekonomik gidişata göre artıyor veya azalıyor. GSYH'de üretim, harcama ve gelir yöntemi olmak üzere 3 ayrı hesaplama şekli var. Türkiye'nin GSYH hesaplama sürecini yöneten Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) üretim yöntemiyle hesaplamayı temel kabul ediyor.

Diğer taraftan büyümeyi, kalkınma ile karıştırmamak lazım. Ekonomik büyüme bir ülkenin gayri safi yurt içi hasılasındaki dönemsel artış. Kalkınma ise ülkenin sanayi kurumlarındaki büyüme, teknolojideki gelişme, gelir dağılımındaki adalet, fırsat eşitliği ve iş gücündeki kalitenin yükselmesi anlamına geliyor. Ekonomik büyüme, kalkınma olmadan gerçekleşebiliyor ancak kalkınma olması için GSYH'in artması mutlak..

2020 yılının başında ortaya çıkan kovid salgını öncesi ABD - Çin merkezli ticaret savaşlarıyla başlayan, pandemiyle zirve yapan ve 2023 yılı itibarıyla ağırlığını giderek hissettiren resesyon ise ekonominin daralması. GSYH'de üst üste iki çeyrek süren küçülme resesyon olarak tanımlanıyor.

BÜYÜME İŞİNİ ÖĞRENDİK AMA...

Büyüme ve resesyonu tanıdıkdan

sonra ülkemizin ekonomisi hakikaten ilginç bir trend izliyor.. Son fotoğraf şöyle: Türkiye dünyanın daraldığı 2020 yılında dahi yüzde 1,8 büyümüş. Pandemiden çıkılan 2021 senesinde ekonomi yüzde 11,4 ile zirve yapmış ve 2022'nin tamamında GSYH yüzde 5,6 artış kaydetmişti. Ülkemiz tüm olumsuzluklara rağmen 2023 yılının ilk çeyreğinde de yüzde 4 büyümesini bildi.

2019 ve öncesi yıllarda yine büyüme açısından dünya ile yarışıyoruz. Yani bu büyüme işini iyice öğrendik.. Mamafih bize kimse "Türkiye büyüyemez" diyemiyor. Ülkemizdeki büyümeler gösteriyor ki bugün hakikaten özel sektör dinamizmi parmak ısırtıyor. Büyümede Kredi Garanti Fonu (KGF), vergi indirimleri, kredi teşvikleri müthiş işler yapıyor. Ancak büyürken maalesef

enflasyon üretiyoruz, işte işin kötü tarafı burası.. Büyürken yükselen enflasyon ekonomik dengemizi altüst ediyor. Onun için yüksek enflasyonu hayatımızdan bir daha geri gelmemek üzere tamamen çıkarmalıyız.

KİMSEYİ CDS'LERİMİZLE OYNATMAYALIM

Enflasyonun müsebbibi ilk etapta döviz kuru ve faizler gibi görünse de asıl sebep cari açık, yüksek borçlanma gereği ve israf. Söz konusu olumsuzluklarla ortaya çıkan kur riskini, kur kırılganlık ve bağımlılığını, enerji maliyetlerini ortadan kaldırdığımızda inanır, ne cari açık kalacak, ne faiz riski oluşacak, ne de Türk Lirasına yönelik endişeler kapımızı çalacak. Enflasyon normal seviyelere geldiğinde; faizler düşecek.. Herkes Türkiye'ye yatırım yapmak için sıraya geçecek. Verimlilik ve katma değer artacak.. Dış ticaret



fazlaya dönecek... Böylece risk iştahının arttığı ortamda özellikle doğrudan yatırımlara ve ihracata dayalı büyümeler Türkiye'de reel ekonomiyi şaha kaldıracak. Tabii madalyonun diğer yüzü sıkıntılı... Gelişen ülkelerde ortalama enflasyon yüzde 4'lerde gezinirken, bizde 10 katı oran olması düşündürücü. Para gözler de Türkiye'deki çift haneli enflasyonu yüksek kazançlar için ciddi ciddi kullanıyor, unutmayalım. Bu kesimler sürekli Türkiye'deki enflasyonu planlı olarak dünyadaki yatırımcı gündemine taşıyarak, ülkenin CDS'lerini ve beraberinde faizleri yükseltme gayretindedir... Dolayısıyla enflasyon oluşturan ekonomideki bu sorunlar mutlaka ortadan kaldırmalı! Fiyat istikrarını sağlayan politikalara hız verme ve düşük enflasyonu ekonomiye enjekte etmenin tam zamanı, demek istiyorum. Eğer gelişen ülkelerde enflasyon ortalaması yüzde 4'lerde ise biz de Türkiye'de enflasyonu en az yüzde 5'lerin altına sabitlememiz gerekiyor. Ekonominin başındaki Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'i geçen yıllarda hükümetteyken borçlanmalar dahil dövize yönelik uygulamalarından tanıyoruz. Yılsonuna kadar mali disiplinden taviz vermeyecek Orta Vadeli Program (OVP) dahilinde enflasyon, kur, büyüme, istihdam gibi hedeflerin tutturulması Türkiye'ye nefes aldırarak diye düşünüyorum.

ENFLASYONU TETİKLEYEN GERÇEK

Ekonomide buzdağının görünen tepesi enflasyon... Enflasyonu tetikleyen de, kamu ve özel sektörün yüksek borçlanma ihtiyacı ve özellikle dövizle borçlanma ve ödeme talebinin kurları yukarı itelemede alanlar açması! Sonrası zaten manipülatör veya spekülatörler için meydan hazır... Peki enflasyonu nasıl düşüreceğiz?... Buzdağına tepeden aşağı değil de, aşağıdan

tepeye doğru bakıldığında sanki çözüm kendiliğinden ortaya çıkıyor... Bilhassa ithalatın itelediği borçlanma ihtiyacı azaltılırsa, kurların gerilemesiyle birlikte enflasyon da bir gerileme söz konusu olabilir. "İyi de GSYH artışı için taviz vermiyoruz. Büyüme yolunda bu kadar yatırım finans beklerken, insanlar iş ve aş isterken borçlanma gereği nasıl azaltılacak?" diye sorulabilir... Cevabı şu: Büyümeleri daha makul çerçevede gerçekleştirmek için tasarrufa önem vereceğiz... Bütün dünya sürdürülebilirlikten bahsederken bizim de herhalde israfı halletmemiz gerekecek. Devamında şayet büyüme için tasarruflarımız yetmezse kesinlikle faiz tuzağına düşmeyeceğiz. Eski defterlerde yazılı olan borç-faiz kısır döngüsüne tamah sarkıtmayacağız!..

RİSK SERMAYESİNİ BİLEN VAR MI?

Finansman konusunda mutlaka yeni üretilecek faizsiz enstrümanların devreye alınması için uğraşacağız... Her sektör kendi imkânını, gayretini, varını yoğunu bu alanda genişletmesi gerekiyor. Üretilen değer in ve emeğin büyük bölümü, finansman sağlayan mecralara aktarılmamalı. Türkiye ekonomisi, yatırımları, girişimleri, işletmeleri destekleyen üretim odaklı finansal modeller ile geliştiren bir sermaye fonunu kesinlikle oluşturmalı. Öncelikle söyleyeyim... "Risk sermayesinin açmadığı kapı yok"... Risk sermayesi şu: "Kendine sermaye arayan şirketlerin ve yeni fikirlerin, kendine yatırım yapabilecek risk almaya hazır finansörler ile buluşması..." Yani, risk sermayesi, büyüme potansiyeline sahip girişimlere yapılan yatırımı ifade ediyor. Risk sermayesi yatırımı yapan şirketlere risk (girişim) sermayesi şirketleri adı veriliyor. Türk iş dünyası, finansman oluşturacak bu alanlarda en büyük

adımı yeni kabineden bekliyor desek yanlış olmaz.

SAVAŞI HENÜZ KAZANAMADIK

Enflasyonun yükseldiği, dövizin ve faizlerin tutulamadığı, cari açığın giderek arttığı Türkiye'de acaba sürekli savaş halinde olduğumuz dolarizasyon hangi seviyede? Türkiye Kur Korumalı Mevduat (KKM) sistemi yürürlüğe gireliden bu yana dövize olan bağımlılığını az da olsa azaltsa da dolarizasyonla savaşını henüz kazanabilmiş değil. Rakamlar ortada... Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından açıklanan verilere göre, 175 milyar 462,6 milyon dolar olan yurt içi yerleşiklerin döviz mevduatı 9 Haziran ile sona eren haftada 173 milyar 674,20 milyon dolara geldi. Söz konusu rakam iki yıl önce 2021 Mart ayı sonu itibarıyla 230 milyar dolar seviyesindeydi. İki yılda geline nokta fena değil ama, daha gidilecek çok yol var... Kur Korumalı Mevduat (KKM) sistemiyle bir şeyler yapılmaya çalışıldı. Şimdi yeni ürünlere ihtiyaç var. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) 9 Haziran haftasına göre KKM hesaplarının toplamı 2 trilyon 576 milyar TL'ye yükseldi. Bir hafta içinde hesaplarda 42,3 milyar TL'lik artış azımsanamaz. Demek ki dövizden TL'ye kaçış ve KKM'ye ilgi sürüyor. KKM'de bu yıl 31 Mart'ta faiz üst sınırı kaldırılmıştı. Alınan kararla KKM'lerde asgari faiz oranı politika faiz oranında olmaya devam ederken, üst sınırı bankalar belirlemeye başlamıştı. Bu karardan önce yüzde 11,5 olan KKM faizi bu hafta itibarıyla ortalama yüzde 40'ın üzerine çıkmıştı. Dolayısıyla Türk ekonomisini dolarizasyondan, daha doğrusu dolarizasyon histerisinden kurtaracak yeni adımlar, fikirler, modeller, uygulamalar piyasalardaki yabancı para hırsını törpüleyecek, Türk Lirası'na güveni artıracak ve böylece makro ekonomik dengeler normalleşecek. Öyle tahmin ediyor ve umuyoruz...



Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan

YENİ NESİL BANKACILIKTA BAŞARI FARKLILAŞMaktan GEÇİYOR

Yeni nesil bankacılıkta hizmetleri yeniden tanımladıklarını belirten Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, halkın ihtiyaç ve beklentilerini yenilikçi anlayışla dikkate alarak başta kadın olmak üzere tüm girişimcilerin desteklenmesi, ekonomiye değer katma ve iklim değişikliğine odaklandıklarını söyledi.

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan Türkiye Yüzyılı vizyonu doğrultusunda devreye alınan Türkiye Ekonomi Modeli'nin; en önemli 10 ekonomi arasına girmek, sürdürülebilir ve cari fazla vererek dengeli büyümeyi önceleyen ekosistemin odağında bir banka olarak yatırımları desteklemek adına çalıştıklarını söyledi. Halkbank'ın 85'inci kuruluş yıldönümü dolayısıyla bir değerlendirme yapan ve son dönem yenilikçi faaliyetlerini anlatan Osman Arslan, "Yeni nesil bankacılıkta başarının yolu farklılaşmak" dedi. 85'inci kuruluş yılını kutlayan Halkbank'ın KOBİ'ler, esnaf ve sanatkâr başta toplumun bütün kesimlerinin ihtiyaçlarını bilen bir banka olarak yoluna devam ettiğini dile getiren Osman Arslan, "Girişimcilere, yatırımcılara esnaf ve sanatkâra, KOBİ'lere yeni finansal seçenekler sunuyoruz. Kadın girişimcilerin güçlenmesini, kadın kooperatiflerinin gelişmesini yerli ve milli ekonomi için son derece önemsiyoruz.

Üniversite mezunu iş tecrübesi olmayan, işini kurmak isteyen veya işini kurmuş girişimcilere destek oluyoruz. Hazine destekli ve KGF teminatlı kredilerimizle ihracatın artmasına katkıda bulunurken imalatçı firmalarımızı el üstünde tutarak yeni yatırımlara teşvik ediyoruz. Yeni bir bankacılık ekosisteminin öncüsü olmak için finansal sosyal fikri ve insan sermayemizi seferber etmiş durumdayız" ifadelerini kullandı.

HİZMETLERİ YENİDEN TANIMLADIK

Yeni nesil bankacılıkta başarının farklılaşmaktan geçtiğinin belirten Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, halkın ihtiyaç ve beklentilerini yenilikçi anlayışla dikkate alarak başta kadın olmak üzere tüm girişimcilerin desteklenmesi, ekonomiye değer katma ve iklim değişikliğine odaklandıklarını bu alanda ilklerin bankası olduklarını söyledi. Arslan, "Kadın Girişimci Bölüm

HALKBANK'TAN YENİ YÜZYILDA YENİ HEDEFLER

2023 aynı zamanda Cumhuriyetimizin 100'üncü yılı. Halkbank 85 yılını geride bırakırken Türkiye Cumhuriyeti'nin sosyo ekonomik gelişmesine sağladığı büyük katkının yanı sıra tarihine de tanıklık etti. Halkbank ile büyüyen Türkiye için üreten KOBİ'ler, esnaf ve sanatkârlarımız, kadın girişimcilerimiz, gençlerimiz ve elbette ihracatçılarımız Türkiye'nin kalkınmasına ve gelişimine katkı sundular. Ancak görevimiz bitmedi. Cumhuriyetimizin yeni yüzyılında da büyük hedeflerimiz var. Türkiye Yüzyılı vizyonu doğrultusunda ülkemizin büyümesine ve gelişmesine destek olma kararlılığımızdayız. Üretene kaynak sağlayarak Türkiye'ye artı değer kazandırmaya devam edeceğiz.

Müdürlüğünü, karbon emisyonunu azaltmak için benimsediğimiz net sıfır hedefini ve değer odaklı finansman modelimizi örnek olarak verebilirim" diyen Osman Arslan, bankacılık hizmetlerini yeniden tanımlayan fintech 4.0'a geçtiklerini, sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik teknolojilerini kullanarak oluşturulan dijital bir dünyada bankacılığa başladıklarını kaydetti.

Yapay zeka nesnelerin interneti, blok zinciri ve büyük veri analizi gibi yenilikçi teknolojilerle daha derin bir dijitalleşmeyi sağlayan metaverse evreninde şube çalışmalarını yürüten ve etkinlik merkezi açan ilk Türk bankası olduklarını anlatan Osman

Arslan, "Kurduğumuz Metaverse Bölüm Müdürlüğü kullanıcılarımızın bu evrende robot Avatar görevlilerimiz aracılığıyla bankacılık işlemlerini gerçekleştirmeleri için gerekli uygulamaları geliştiriyor" bilgisini verdi.

REKABET GÜCÜMÜZ İNSAN KAYNAĞIMIZ

Halkbank'ın gücünü halktan ve halkın güveninden aldığını, Halkbank'a duyulan güveni de marka değerini oluşturan kurumsal ilkelerine borçlu olduklarını dile getiren Osman Arslan, "Çağın gereklerine uygun biçimde dinamik bankacılığımızın o dağında takım ruhundan güç alan akılcı bir yönetim anlayışı var.

Biz 85 yıldır işlerimizi verimlilik ve şeffaflık anlayışıyla toplumun her kesiminin sorunlarına duyarlı biçimde sürdürüyoruz. Özgüveni yüksek değişime açık sosyal sorumluluk bilinci gelişmiş bilgi ve deneyimini müşterilerine doğru, yalın ve etkili biçimde aktaran insan kaynağımız hem motivasyon hem de rekabet gücümüzü oluşturuyor" dedi.

Değerlendirmesinin sonunda "Biz önce halk sonra bankayız" diyen Osman Arslan, Halkbank'ı ülkenin istikrarlı, öncü ve saygın markalarından biri haline getirmek için var gücüyle çalışan yenilikçi anlayışa sahip 27 bin kişilik Halkbank ailesinin gayretini tebrik ettiğini sözlerine ekledi.

SON 10 YILIN DEV YATIRIMLARINA DESTEK VERDİ

Halkbank, altyapı yatırımlarına finansman sağlayarak kalkınma odaklı projelerine finansman sağladı. Ulaşımında İstanbul Boğazı'nın üçüncüsü olan İstanbul Yavuz Sultan Selim Köprüsü ile Kuzey Marmara Çevre Yolu'nu finanse eden bankalardan biri Halkbank oldu. 2,3 milyar dolarlık kredi sözleşmesi için kurulan konsorsiyumda Halkbank 7 Türk bankasından biri olarak yerini aldı.

İGA İstanbul Havalimanı projesinin finansmanına konsorsiyumla katkı veren Halkbank ve diğer kamu bankaları 4,5 milyar euroluk toplam finansmanın yüzde 70'ini karşıladı. Halkbank ayrıca proje kapsamında Osmangazi Körfez Köprüsü, 30 viyadük, 2 tünel ve 200'den fazla köprü'nün inşa edilen 421 kilometrelik Gebze - İzmir Otoyolu'na önemli finansman desteği sağladı.





Halkbank Genel Müdür Yardımcısı Altan Taşkıran, dijital bankacılığın fiziki iş yükünü önemli miktarda azaltmasına karşılık müşteri sayısını artırdığını söyledi.

HALKBANK'TA MOBİL BANKACILIK ZİRVE YAPTI

Halkbank Genel Müdür Yardımcısı Altan Taşkıran, artık günün 24 saatinde şubeye gitmeden telefonla bankacılık hizmetlerinin yapılabildiğini, Halkbank'ın da sürekli bu alana yatırım yaptığını ve 5,5 milyon dijital müşterisiyle şube dışı bankacılık işlemlerinde yüzde 100'e yaklaştıklarını söyledi.

Halkbank finansal ve teknolojik dönüşümde ön sıralarda yer almak için çalışmalarına hız verdi. Bireysel ve Dijital bankacılıktan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Altan Taşkıran, şube bankacılığının da yoğun olmasına karşılık dijital müşteri sayısının hızla arttığını, Halkbank olarak 5,5 milyon dijital müşteriye ulaştıklarını söyledi.

Halkbank'ın mobil bankacılık ve dijitalleşmedeki çalışmalarını anlatan Genel Müdür Yardımcısı Altan Taşkıran, son 20 yılda telefon bankacılığının ardından internet bankacılığı ve daha sonra cep telefonuyla birlikte mobil bankacılığın vazgeçilmez bir parçası olduğunu belirtti. Taşkıran, "Artık telefonunuzla 7/24 tüm bankacılık hizmetlerini yapabiliyorsunuz. Bu da sizi şubeye gitme zahmetinden kurtarıyor. Halk Bankası olarak biz de mobil bankacılığa yatırım yapıyoruz. Şube dışı işlemlerimizin oranı yüzde 97'ye ulaştı" dedi.

BANKA ŞUBESİZ OLMAZ

Bankalar için şube bankacılığının da insana dokunma açısından önemli

olduğunu, birçok insanın banka şubesine gitme ihtiyacı duyduğunu dile getiren Altan Taşkıran, "Örneğin müşteriler bir konut kredisi almak istediklerinde bir iş kuracakları veya büyütecekleri zaman mutlaka şubeye gidip bunu detaylı bir şekilde öğrenmek ve konuşmak istiyor. Bankacılık sadece finansal işlem yapmak değil aynı zamanda bilgi ve tecrübeleriniz ile müşterilerinize destek olmak. Dolayısıyla hem şube bankacılığı hem de mobil bankacılık önümüzdeki dönemlerde hayatımızda olmayı sürdürecektir" diye konuştu. Dijital bankacılık hizmetlerinin fiziki iş yükünü önemli miktarda azalttığını ve müşterisi sayısını da artırdığını anlatan Altan Taşkıran, "Biz bu alana büyük yatırım yaptık ve yapmaya devam ediyoruz. Türkiye Cumhuriyeti kimlik kartınız varsa oturduğunuz yerden Halkbank müşterisi olabiliyorsunuz. Halkbank'ın aktif dijital müşteri sayısını Mart 2023 itibarıyla 5 milyon 793 bin 550 kişiye çıkarttık. Geçen yıl 2,2 milyar adet dijital işlem gerçekleştirildi aynı şekilde Mart 2023 itibarıyla mobil uygulamalarımızı kullanan 5,5 milyon müşterimiz var. Mart 2023 itibarıyla 5,1 milyon bireysel 1,1 milyon ticari kart kullanıcımızla

sektörün güçlü markalarından biriyiz" bilgisini verdi.

PLASTİK KARTLARA VEDA

Klasik ödeme yöntemlerinin dünden bugüne çok değiştiğini, teknolojinin gelişmesiyle telefonların bir ödeme kanalı olduğunu ve giyilebilir teknolojilerin arttığının altını çizen Altan Taşkıran, "Bizim Paraf RingPay giyilebilir bir kredi kartı. Tabii bu bir başlangıç. Zaman içinde farklı farklı ödeme yöntemleri hayatımıza girecek. Plastik kartlar bir süre sonra hayatımızdan çıkacak. Telefon ve mobil uygulamalar ön plana geçecek" dedi. Dijital temas kanallarını sürekli geliştirdiklerini belirten Genel Müdür Yardımcısı Altan Taşkıran, "TR Karekod projesi ile tüm bankalara Karekod ile para transferi banka ATM'lerinden para çekme para yatırma ve ödeme işlemleri gerçekleştirilmesini sağladık. Yakın zamanda metaverse evreninde bir bankacılık deneyimi yaşatmak üzere çalışıyoruz. Bireysel bankacılığımızın odağına halkımızı koyduk. Sadece çalışan insanların ya da bir gelire sahip olanların değil herkesin bankacılık gelişimine sahip olması gerektiğini düşünüyoruz" şeklinde konuştu.



Işlay Reis YORGUN
Reis Gıda Yönetim Kurulu Üyesi

Geleceğimize Sahip Çıkmak İçin Toprağımızı Koruyalım

K Reis Gıda, Toprak Bayramı'nı kutlarken toprağın kıymetini vurguluyor ve sürdürülebilir bir geleceğe katkı sağlamak için adımlar atıyor.

Toprağımızın korunması, çölleşmeyle mücadele ve iklim değişikliğine karşı dirençli bir toplum inşa etme hedefiyle, Reis Gıda olarak sorumluluğumuzun bilinciyle çalışıyoruz. Gelecek nesillerin sağlıklı bir çevrede yaşamasını sağlamak amacıyla toprağın sürdürülebilirliği ve bereketini ön planda tutuyoruz. Toprak, doğanın bize sunduğu en değerli kaynaklardan biridir. Ancak günümüzde toprak kalitesinin bozulması, su kaynaklarının aşırı kullanımı ve ormansızlaşma gibi sorunlar, toprağın geleceğini tehdit etmektedir. Yapılan araştırmalar, ekiliş için gerekli olan 40-50 santimetrelilik bir toprak tabakasının oluşabilmesi için en az 20-25 bin yılın gerektiğini göstermektedir. Bu durum, toprağın sınırlı ve yenilenemez bir kaynak olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

TOPRAĞA CAN VERMEK

Toprak kalitesinin bozulması, tarım verimliliğinin azalmasına, biyolojik çeşitlilik kaybına ve

su kaynaklarının azalmasına neden olur. Aynı zamanda, ormansızlaşma ve toprak erozyonu gibi sorunlar ekosistemlerin dengesini bozulmasına ve iklim değişikliğinin hızlanmasına sebep olmaktadır. Bu etkilerin yanı sıra, toprak sorunları yoksulluk, göç ve sosyal sorunların artmasına da yol açabilir. Yarınlara bırakacağımız güzel bir dünya için topraklarımızın kıymetini bilmeliyiz. Toprağa can vermek, emekle işlemek ve korumak gerekmektedir. Sağlıklı bir yaşamın temeli olan sağlıklı topraklarla beslenmek, gelecek nesillerin sağlığı ve refahı için elzemdir. Ancak bu hedefe ulaşmak için toprağın korunması, sürdürülebilir tarım uygulamalarının yaygınlaştırılması ve ormansızlaşmanın önlenmesi gibi adımlar atmak gerekmektedir. Dünya Toprak Bayramı, toprakların önemini hatırlatmak ve toplumun toprak koruma çabalarına destek vermek için bir çağrıdır. Bu özel gün, toprakla ilgili farkındalığı artırmak, bilinçli tarım uygulamalarını teşvik etmek ve toprak sorunlarına çözüm bulmak için bir fırsat sunmaktadır.

SORUMLULUĞUMUZ YÜKSEK

Geleceğimizi korumak ve

sürdürülebilir bir dünya inşa etmek için toprağın değerini bilmeli, üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeliyiz. Doğru tarım uygulamalarını benimsemek, ormansızlaşmayı önlemek, erozyonu durdurmak ve su kaynaklarını etkin bir şekilde yönetmek gibi adımlar, topraklarımızı korumak için önemlidir. Sağlıklı topraklar, verimli tarım alanları, temiz su kaynakları ve biyolojik çeşitlilik için temel bir gereksinimdir. Toprağımızı korumak, sadece bugünkü nesillerin değil, gelecek nesillerin de yaşam kalitesini etkileyecektir. Toprağın kıymetini bilmek ve doğru şekilde kullanmak, sağlıklı bir yaşamın temelini oluşturacaktır. "Toprağımızı Korursak Geleceğimizi Koruruz" sloganıyla, toplumun her kesimini toprak koruma ve sürdürülebilir tarım konusunda bilinçlendirmeye çağırıyoruz. Topraklarımızın verimliliğini artırmak, çölleşmeyi önlemek ve iklim değişikliğiyle mücadele etmek için hepimizin el ele vermesi gerekmektedir. Gelecek nesillere sağlıklı bir dünya bırakmak için topraklarımızı koruyalım, sürdürülebilir tarım uygulamalarını destekleyelim ve gelecek nesillere yaşanabilir bir dünya bırakalım.



TARIM ÜRÜNLERİNDE TABAN FİYAT ÜRETİCİNİN TASASI OLMASIN

Bu yıl için buğday, arpa ve çayda taban fiyatlar belli oldu. Şimdi sıra fındıkta. Ardından pamuk, tütün, üzüm, incir ve kuru kayısı yeni alım fiyatları gelecek. Üreticiler henüz taban, baş ve alım fiyatları belli olmayan ürünlerde girdi maliyetlerini karşılayacak ve kazanç sağlayacak rakamlar bekliyor.

Tarımda işçilik dahil girdi maliyetleri, tarımsal ürünlerin fiyatlarına da yansıyor. Üretici enflasyonunun on iki aylık ortalamalara göre yüzde 120'leri aştığı bu dönemde ürün taban, baş ve alım fiyatlarının söz konusu girdi maliyetleri ölçüsünde artırılmasını istiyor.

Fındık sezonunun başlamasına yaklaşık 1 ay kaldı. Üreticiler, girdi maliyetleriyle birlikte üretim güçlüğünü, yağışlarla yaşanan rekolte kaybını ve diğer olumsuz şartları bugünden hesap etmeye başladı. Bu yıl 100 liranın üzerinde taban fiyat isteyen üreticiler buğday, arpa ve çaydaki alım fiyatlarına vurgu yapıyor. Fındık üreticisi, geçen yıl 70 lira ümit ederken 54 liralık taban fiyatla karşılaşmış ve yüksek fiyat beklentisi boşa çıkmıştı. Bu arada Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre, Tarım-ÜFE 2023 yılı Mayıs ayında bir önceki aya göre

yüzde 2.14 artış, bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 20.24 artış, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 50.79 artış ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 120.64 artış gerçekleşti. Yine tarım girdi fiyatları endeksi Tarım-GFE de Nisan'da bir önceki aya kıyasla yüzde 0.63, geçen yılın Aralık ayına göre yüzde 9.74, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 40.2 ve 12 aylık ortalamalara kıyasla yüzde 97.43 yükseldi.

DÜNYA FINDIK LİDERİYİZ AMA

Dünyanın en büyük fındık üreticisi ve ihracatçısı olan Türkiye, dünyadaki fındık üretiminin yüzde 70'ini, fındık ihracatının yüzde 82'sini gerçekleştiriyor. Türkiye'nin fındık başkenti sayılan Giresun'da yetişen Giresun tombulu taşıdığı üstün niteliklerle, dünyada en çok ilgi gören fındık çeşitlerinden. Ancak Türk fındığı sürdürülebilirlik açısından birçok engelle karşı karşıya. Üretici, çözülmesi gereken oldukça fazla sorun olduğunu belirtiyor. Üretici birliklerinin bildirdiğine göre,

fındıkta dünya liderliği konumundan ne fındık üreticisi ne kamu faydalanabiliyor. Fındık işinden en fazla kazanan kartel. Hasat sezonu yaklaşırken her



yıl karşılaştıkları olumsuzluklardan dolayı üretici fındığını hangi fiyattan satacağını kestiremiyor ve otoritelerden emeklerinin zayı edilmediği bir taban fiyat istiyor.

FINDIK SEKTÖRÜ İYİLEŞTİRİLMELİ

Fındığın üretildiği coğrafyaya özgü ekolojik koşullar, toplumsal ve kültürel davranışlar, iktisadi, hukuki ve idari altyapı gibi çok sayıda faktörün etkisi altında olduğunu ve sürdürülebilirlik açısından birçok engelle karşı karşıya bulunduğunu belirten akademisyenler de, sektörde iyileşmeyi sağlayacak çözümlerin acilen devreye alınması gerektiğini dile getiriyor.

Çeşitli toplumsal, ekonomik ve ekolojik değişkenlerin etkisi altındaki fındık, doğal olarak çok sayıda paydaşı ve birden fazla bilimsel disiplini gerektirdiği üzerinde duran akademik çevreler sektördeki sorunların çözümü için; fındık tarımında üretim koşulları, ekonomik getiriler, sosyal boyutlar ile idari, yasal ve mali mekanizmaların incelenmesi, üretim envanteri ve fındığın yayılış alanlarının belirlenmesi ve fındık üretimi ile doğal yaşam arasındaki ilişkinin, olumlu ve olumsuz yönleriyle değerlendirilmesi gerektiğinin altını çiziyor.

ÜRETİCİ FAZLA, ALICI ÇOK AZ

Türkiye Ziraat Odaları Birliği (TZOB) Genel Başkanı Şemsi Bayraktar bir röportajında, sürekli artan gübre, mazot, işçilik ve ilaç maliyetleri sadece fındık üreticisini değil, üretim yapan herkesi olumsuz yönde etkilediğini, üreticinin söz konusu girdi maliyetlerini satış

fiyatına yansıtamazsa zarar edeceğini söylüyor.

"Özellikle Doğu Karadeniz Bölgesi'nin coğrafi özellikleri nedeniyle alternatifsiz tek geçim kaynağı olan fındığın en büyük sorununun çok fazla üreticiye karşılık az sayıda alıcının olmasıdır" diyen Şemsi Bayraktar, ayrıca üreticiler arasında örgütlenme yapısının olmaması ile serbest piyasa şartlarının işlememesinin önemli handikap olduğunu belirtiyor.

Fındığa dekar başına verilen desteğin artırılmasının sektörün geleceği için önemli olduğunu belirten Bayraktar, alan bazlı gelir desteği, gübre desteği ve diğer sübvansellerle üreticinin ayakta tutulmasının gereğine vurgu yapıyor.

FINDIK ÜRETİCİSİNE SAHİP ÇIKILSIN

Artvin Ziraat Odaları İl Koordinasyonu Kurulu Başkanı ve Borçka Ziraat Odası Başkanı Tolga İskenderoğlu, geçen yıl fındık taban fiyatının 54 lira olarak açıklandığını, bu yıl ise üreticinin fiyat beklentisinin en az 120 lira bandında olduğunu söylüyor. İskenderoğlu, "Bu fiyatın altında bir rakam üreticiye zarar ettirir ve emek mağdur olur. Ayrıca fındık işleyen firmalar da tekelleşmemeli. TMO kesinlikle fındık üreticisine sahip çıkması gerekiyor" diyor.

Sadece Artvin'de 7 bin üretici olduğunu, vilayet bazında 7.500 ton fındık ürettikleri bilgisini veren İskenderoğlu, il olarak yılda 5 bin ton kaliteli fındık ürettiklerini, ancak buna karşılık sektör olarak sorunları olduğunu hatırlatıyor. İskenderoğlu, "Daha kaliteli ve daha verimli fındık üretebilmek için fındık üreticisinin gelirinin yükseltilmesine

ihtiyaç var. Bu bir zincir halkası, üretici üretecek, sanayi işleyecek. Ama üretici de para kazanması lazım. Dolayısıyla fındıkta üreticiyi tatmin eden, geçimini sağlarken araziye de hizmet eder bir fiyatın açıklanmasına ihtiyacı var" ifadelerini kullanıyor.

BUĞDAYA TABAN • 1000 TL

Bu arada bu zamana buğday, arpa ve çay olmak üzere 3 temel ürünle ilgili bu yılki fiyatlar belli oldu. 2023 yılı buğday ve arpada taban fiyatlar geçen ay açıklanmıştı. Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) alım fiyatlarını ekmeklik buğdayda ton başına 8 bin 250 lira, arpada 7 bin lira olarak kararlaştırdı. Bu fiyatlara ilave olarak Tarım Bakanlığı "Çifti Kayıt Sistemi"ne kayıtlı tüm üreticilere ton başına buğdayda başında 1000 lira arpa için 500 lira verecek. Böylece üreticinin eline ekmeklik buğdayda 9 bin 250 lira arpa da ise 7 bin 500 lira geçecek. Geçen yıl sert ekmeklik buğday için TMO 6 bin 050 lira, arpa için 5 bin 500 lira alım fiyatı vermişti.

Çay alım fiyatları ise Mayıs ayının ilk haftası açıklanmıştı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan seçim gezisi için gittiği Rize'de 2023 yılı yaş çay alım fiyatını yüzde 64 arttırarak 7 liradan 11.30 liraya yükselttiklerini söylemişti. Çay alım fiyatı 2021 yılında 3,87 lira civarında belirlenmişti.

Marmara Zeytin Tarım Satış Kooperatifler Birliği (Marmarabirlik) de 2022-2023 iş yılı kampanyasında, zeytin ürün alımında tavan fiyat 46 lira, taban fiyatı 18 lira, yağlık zeytin fiyatını da 16 lira olarak kamuoyuna duyurmuştu.





Erkan ÖZ

Ekonomist / Gazeteci Yazar

Para Nedir, Ne Değildir?

Para, borcu saymak için kullandığınız araçtır. Tarih boyunca toplumlar borcu ya da krediyi, üretimi sınırlı ve standart özelliklere sahip ürünlerle ölçmeye çalışmıştır.

En eski devirlerde büyük taşların, deniz kabuklarının ya da arpa vb. önemli malların borç ilişkilerinde alacak-verecek hesaplamak için kullanıldığını görüyoruz. Ancak binlerce yıl içerisinde en çok altın ve gümüş para olarak kullanılmıştır. Toplumlar, medeniyetler ya da devletler ilk kurulduğunda sosyal ilişkileri sağlam ve üretim güçleri yüksektir. Bu devirlerde ekonomik aktörler yoğun emek kullanarak ürettikleri mal veya hizmetlere karşılık arzı sınırlı olan para talep eder. Paranın üretimi sınırlı olursa özellikle merkezi otorite piyasaya istediği gibi çok para sürümez.

Piyasada borç ilişkileri sürekli gelişirken para miktarı o hızla artmıyorsa zamanla para biriminin değeri yükselir. Para biriminin zaman içinde değer kazanması tasarruf edenleri ödüllendiren bir sistemdir. Sınırlı para rejimlerinde aşırı tüketim, israf veya verimsiz yatırımlar özendirilmez. Herkes hesabına kitabına azami dikkat etmek zorundadır.

ENFLASYONUN KAYNAĞI

Ancak devletler güçlendikçe yönetici sınıflar zenginleşir. Çalışan sınıflar zayıflamaya ve toplumsal ilişkiler bozulmaya



başlar. Bu durumu kapatmak isteyen yöneticiler daha fazla dış fetihlere yönelir. Özellikle ticaret yollarını korumak ve yağma seferleri gerçekleştirme için kuvvetli donanmalar inşa edilir. Savaş ekonomisi bir süre, hem yöneticileri hem de üreticilik ve

verimlilikleri aslında gerileyen çalışanları memnun eder. Gelin görün ki savaşlar çok kısa sürelerde büyük harcamalar gerektirir. Bu nedende yöneticiler bir süre sonra paranın sınırını kaldırmaya başlar. Altın ve gümüş para dünyada bu

madenlerin az bulunması ile doğal olarak sınırlıdır. Fakat paranın içine altın ve gümüş dışında başka madenler koyarak hükümdarlar bu doğal sınırı aşabilir. Söz konusu yöntem Osmanlı'da 'taşış' ya da 'paranın ayarını bozma' denirdi. Paranın sınırı bir kez genişletildiğinde, üreticilik de düşmeye başladığı için para arzı ekonomiden daha hızlı büyümeye başlar. Böylece para değer kaybeder. Para değer kaybettiğinde onunla alınıp satılan malların fiyatları yükselir. Sonuçta yüksek

teşvik eder. Gerekli gereksiz harcamalar, çalışan sınıfların daha da zayıflamasına ve üretimde verimliliğin daha da düşmesine yol açar. Bu arada para her yerde çok ucuza temin edilebildiği için yatırımlar da dikkatli şekilde yapılmaz. Toplumun çok ihtiyacı olan tasarruflar bir sürü yanlış ve gereksiz projeye aktarılır. Savaş ekonomisi ile toplumun önemli bir kısmı üretime değil orduya çalışmaya başladığı gibi yanlış yatırımlar da üretimde verimliliği daha da düşürür.

Çalışan sınıflar iyice kötü duruma girince, yöneticiler bu defa sosyal yardımlara ağırlık vermeye başlar. Nitelsiz kişilere hak etmedikleri görevler ve maaşlar verilir. Yolsuzluklar patlama yapar. Yöneticiler halka güya bedava olan bir sürü hak tanımaya başlar. Bütün bu ek harcamaları karşılayabilmek için para üretiminin sınırlarının iyice genişletilmesi hatta paranın tamamen sınırsız hale getirilmesi gerekir. Para üretiminin sınırları tamamen kaldırıldığında ekonomik ilişkilerde bozulmanın da zirvesine giden yol açılmış demektir. Toplum bir süre daha sadece para üreterek yaşayabileceğini zanneder. Ancak üretim ilişkileri giderek geri dönüşmez şekilde bozulur ve ekonomi çok yüksek enflasyon altında çöküntüye uğrar. Bu aşamada söz konusu toplum, medeniyet ya da devlet ya yıkılır veya şiddetli devrimlerle tekrar sınırlı para düzenine döner.

SINIRSIZ PARA ÇILGINLIĞI

1971 öncesinde dünyada tüm ülkelerin para birimleri ABD dolarına, dolar ise sabit bir fiyattan altına endeksenmişti. Böylece yer kürenin tüm para birimleri altın ile bir şekilde sınırlandırılmış oluyordu. Eskiden herhangi bir kişi herhangi bir ülkenin ürettiği parayı bankaya götürdüğünde, paranın değeri kadar altın talep etme hakkına sahipti. Bu nedenle en güçlü ülkeler bile kasalarında bulunan altının değerinin çok ötesinde, fazla fazla kâğıt para üretmeye cesaret edemezdi. Oysa ABD 1971'de dolar

karşılığında altın verme mecburiyetine son verdi. Böylece tüm dünya para birimlerinin altın sınırı ortadan kaldırılmış oldu. Daha önceleri de sınırsız para üretimi yapılmıştı fakat bu deneyler daima sadece bir ülke ya da en fazla bir bölge içinde kalmıştı. 1971'de ise tarihte ilk kez tüm dünyada bütün para birimleri aynı anda tamamen sınırsız hale geldi.

Ozellikle 2008 Krizi'nden sonra sınırsız para basma çılgınlık boyutuna ulaştı. ABD, 2008'e kadar 200 yılda ürettiği merkez bankası parasının 3,5 katını sadece birkaç yılda piyasaya sürdü. 2020 Krizi'nde ise bu defa sadece üç ayda 200 yılda basılanın 3 katı parayı piyasalara boca etti. Son 14 yılda ABD 200 yılda ürettiği merkez bankası parasının 7,5 katını basmış oldu. İsviçre, Japonya vb. bazı devasa ekonomiler ise oransal olarak Amerikadan bile daha çok para üretti.

Günümüzde para sistemindeki sorunun 'faiz' değil 'rezerv' olduğunun altını çizmek lazım. Bu konuyu geçen ayki yazımızda geniş bir şekilde işlemiştik.



enflasyon dediğimiz olgu ile karşılaşırsız.

PARA ÜRETEREK YAŞANIR MI?

Sınırsız para sürekli değer kaybettiği için tasarrufu değil sürekli harcama yapmayı





Sertifika törenine İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, İAÜ Rektörü Prof. Dr. Yadiğar İzmirli, MED Yapım Kurucusu Fatih Aksoy, üniversite öğretim üyeleri, sektör temsilcileri ve öğrenciler katıldı.

SİNEMA VE FİLM AKADEMİSİ MEZUNLARI HEMEN İŞE BAŞLIYOR

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) ve MED Yapım ortaklığında gerçekleştirilen eğitimler sonunda başarılı kursiyerlerine sertifikaları verildi. Kursiyerler yapımcı, yönetmen, senarist ve diğer dallarda sektörde istihdam edilme imkânına kavuştu.

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) ve MEDYAPIM ortaklığında gerçekleştirilen Sinema ve Film Akademisi mezun vermeye devam ediyor. 16 hafta süren eğitimler sonunda başarılı olan ve medya sektöründe istihdam imkânı bulan kursiyerlere törenle sertifikaları takdim edildi. Böylece kursiyerler yapımcı, yönetmen, senarist ve diğer dallarda sektörde istihdam edilme imkânına kavuştu. İAÜ ev sahipliğinde gerçekleştirilen sertifika törenine İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, İAÜ Rektörü Prof. Dr. Yadiğar İzmirli, MED Yapım Kurucusu Fatih Aksoy, üniversite öğretim üyeleri, sektör temsilcileri ve öğrenciler katıldı. Sinema ve Film Akademisi'nde teorik eğitimleri İAÜ İletişim ve Güzel Sanatlar Fakültesi öğretim üyeleri, uygulama alanındaki eğitimleri MED Yapım'dan Fatih Aksoy,

Mahir Tok, Gülümsün Özkök, Direnç Aksy, Meltem Kayalı, Asena Bülbüloğlu, Merve Girgin, Emre Erkan, Kemal Hamamcıoğlu, Neslihan Yeşilyurt, Murat Öztürk ve Yusuf Pirhasan verdi.

ELEMAN AÇIĞINI KAPATIYORUZ

İAÜ Mütevelli Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın son dönemde Türkiye'nin dizi, film, eğlence ve kültür sektörü ürünlerinin dünyanın her yerinden talep görmeye başladığını hatırlattı. Daha önce Brezilya dizilerinden bahsedilirken artık Türk dizilerinin konuşulur hale geldiğini belirten Doç. Dr. Mustafa Aydın, hayata geçirdikleri akademiyle film ve medya sektöründeki yetişmiş eleman açığını kapatmaya çalıştıklarını söyledi. Geçen yıl başlayan ve bu yıl ikinci yılını tamamlayan akademinin teorik ve pratik olarak eğitimlerini üst seviyede yürüttüğünün altını çizen Doç. Dr. Mustafa Aydın, söz konusu işbirliği ve çalışmaların uzun yıllar devam

edeceğini umduğunu kaydetti.

KURSIYERLER HEMEN İŞ BULUYOR

MED Yapım Kurucusu Fatih Aksoy da TV sektörünün önemli bölümünde istihdama önemli katkılar verdiklerini dile getirerek, "İstanbul Aydın Üniversitesi, yalnızca bir vakıf üniversitesi değil aynı zamanda en hızlı hareket eden ve herhangi bir yeni fikri kabul edip geliştiren bir teşekkül. Biz aynı şevkle burada çalışmalara devam edeceğiz" dedi. Hedeflerinin ciddiyetle isteyen insanları ayıp yetiştirmek olduğunu, iki yıllık bir akademi olmasına karşılık hızlı gelişen ve ilerleyen bir eğitim yapısına kavuştuklarını vurgulayan Fatih Aksoy, "Şimdilik 28 kişiyle devam ediyoruz. 128 kişi almıyoruz çünkü o kadar insanı istihdam edebiliyoruz. Mezunlarımızın aynı yıl sektörde çalışmaya başlaması bizim için çok önemli" ifadelerini kullandı.

HAYDAR ALİYEV'İN 100. DOĞUM YILDÖNÜMÜNDE İSTANBUL'DA AZERBAYCAN KONSERİ

Azerbaycan'ın ulusal lideri merhum Haydar Aliyev'in 100. doğum günü dolayısıyla İstanbul Aydın Üniversitesi ve Azerbaycan İstanbul Başkonsolosluğu ev sahipliğinde Atatürk Kültür Merkezi'nde Azerbaycan konseri düzenlendi.

Azerbaycan'ın merhum Cumhurbaşkanı Haydar Aliyev'in 100. doğum günü onuruna İstanbul Atatürk Kültür Merkezi'nde bir konser düzenlendi. Etkinliğe İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr.

Mustafa Aydın, Azerbaycan Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosu Narmina Mustafayeva, üniversite temsilcileri ile çok sayıda Türk ve Azerbaycanlı vatandaş katıldı.

Konser öncesi konuşma yapan İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Ben bütün hayatım boyunca Azerbaycan'a gönlünü veren, ruhunu veren bir Türk dünyası dostuyum. Bugün Haydar Aliyev'in doğumunun 100'üncü yılını kutlayacağız ve onu anacağız. Seksen yıllık ömrünü sadece Azerbaycan'a değil, bütün Türk dünyasına adanmış, Türk dünyasının özgürlüğü ve

bağımsızlığı için ekonomik, sosyal ve kültürel olarak feda etmiş bir lider. Aliyev 'iki devlet tek millet' anlayışıyla Azerbaycan dostluğunun et ve kemik gibi ayrılmazlığını her zaman bizlere aktarmıştır. Bizlere düşen onun o felsefesini, düşüncesini ve devlet yönetim şeklini bizden sonra gelen nesillere aktarmaktır" dedi.

LİDERLERİ YAŞAMA VE YAŞATMA

Böyle anma törenlerinin bu düşüncelyi gelecek nesillere de anlatmak için düzenlendiğinin altını çizen Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Biz Atatürk, Fatih, Kanuni, Atilla ve Aliyev gibi liderleri ancak fikir ve düşünceleriyle yaptıklarını arkadan gelen nesle aktarmak suretiyle yaşatabiliriz. İşte bizler bu amaçla bu faaliyet ve etkinlikleri gerçekleştiriyoruz. Haydar Aliyev'in düşüncesini, ama ille de bağımsızlık fikrini, ama ille de kendi bayrağındaki, topraklarındaki özgürlüğünü

vurgulamak için bu tür çalışmaları yapıyoruz" diye konuştu.

ŞEREFLİ VE SEVINÇLİ BİR GÜN

Etkinlikte Azerbaycan'ın dünyaca ünlü mugam sanatçısı Alim Kasimov ve kızı Fargana Kasimova konser verdi. Sanatçı Alim Kasimov, "Biz Türkiye'ye gelende öz musikimizi öz metanetimizi burada halka gösterdik halkın da Azerbaycan'a Azerbaycan musikisine çok büyük hürmeti var. Can Azerbaycan can Türkiye her zaman kardeşiler. Bundan sonra da kardeşlikleri uzun olsun" dedi. Fargana Kasimova da, "Biz burada sahne alırken sanki kendimizi vatanımızda gibi hissettik. Bu nedenle bizim için çok heyecanlı, şerefli ve sevinçli bir gün" diye konuştu. Anma gecesi. Haydar Aliyev'in onuruna verilen ve Azerbaycan Halk Sanatçısı, dünyaca ünlü mugam üstadı Alim Kasimov ve kızı Fargana Kasimova'nın birlikte verdiği konserle son buldu.



Haydar Aliyevi anma merasiminde düzenlenen konserde dünyaca ünlü mugam üstadı Azerbaycan halk sanatçısı Alim Kasimov ile kızı Fargana Kasimova performansıyla etkinliğe neşe kattı.

“GELENEKTEN GELECEĞE” PSİKOLOJİK DANIŞMANLIK VE REHBERLİK ZİRVESİ

İstanbul Aydın Üniversitesi ile Türk Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik (PDR) Derneği'nin düzenlediği 5. PDR Zirvesi, Psikolojik Danışma Uygulamalarında Güncel Yaklaşımlar 'Gelenekten Geleceğe' ana başlığı altında hayata dokunan konuşmalarla gerçekleştirildi.



İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) ile Türk Psikolojik Danışmanlık ve Rehberlik (PDR) Derneği'nin düzenlediği kendi alanında ilk olan 5. PDR Zirvesi alanında uzman akademisyen ve hocaların güncel bilimsel çalışmalarını aktardığı bir etkinlik oldu. İstanbul Aydın Üniversitesi ve Türk PDR Derneği iş birliğiyle 3-4 Haziran tarihleri arasında düzenlenen 5. PDR Zirvesi, akademisyenler ve öğrenciler tarafından yoğun ilgi gördü.

Psikolojik Danışma Uygulamalarında Güncel Yaklaşımlar "Gelenekten Geleceğe" ana başlığında yoğun katılımın gerçekleştiği zirvede hayata dokunan konuşmalar yapıldı.

“VAR OLMANIN BEDELİ”

Prof. Dr. Metin Pişkin "Akran Zorbalığı: Önleme ve Baş Etme Stratejileri" konusunda sunum yaparken daha sonra Prof. Dr. Ayşe Esra Aslan "Şema Terapinin Psikolojik Danışmada

Kullanımı" ve Prof. Dr. Zümra Atalay "Mindfulness'ın Terapötik Gücü" hakkında katılımcılara bilgi verdi. Uzm. Dr. Tahir Özakçaş "Gelenekten geleceğe PDR'de Güncel İlişkisel Yaklaşımlar, Prof. Dr. Tayfun Doğan "Aktif Bir Adanmışlık Olarak Umud", Doç. Dr. Müge Akbağ "Var Olmanın Dayanılmaz Bedeli: Transaksiyonel Analiz Perspektifinden Oynadığımız Psikolojik Oyunlar" ve öğretim görevlisi Dilek Özyürek "Sosyometrik Oyunların Psiko eğitim Çalışmalarında Kullanımı" hakkında sunum gerçekleştirdi.

“BEN TRAVMAYIM”

Zirvenin ikinci gününde Prof. Dr. Azize Nilgün Canel "Yazarken İyileşmek: Terapötik Yazma", Prof. Dr. Seval Erden Çınar "Postmodern Yaklaşımlar Bağlamında Psikolojik Sağlamlık" ve Prof. Dr. Taşkın Yıldırım "Dinamik Yönelimli Kısa Yoğun Acil Psikoterapi" konusu hakkında sunum yaptı. Doç. Dr. Oğuzhan Kırdök "Okulda Pozitif

Kariyer Gelişimi", Dr. Öğretim Üyesi Onur Okan Demirci "Ben Travmayım", Uzm. Dr. Murat Dokur "Aile Terapilerinin Güncel Durumu", Doç. Dr. İsmail Sanberk "İçsel Yaşantıların Kıskaçında İnsan" ve son olarak Dr. Öğretim Üyesi Beyza Naz Deniz "Cinsel İstismarın Siber Boyutu" konuları hakkında sunumlarını yaptılar.

YÜKSEK SİNERJİ OLUŞTURUYOR

İAÜ Eğitim Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Elif Yeşim Üstün, Eğitim Bilimleri Yöksis Bölüm Başkanı Prof. Dr. Ragıp Özyürek ve PDR Dernek Başkanı Mesut Yıldırım kapanış konuşmalarını gerçekleştirdi. PDR Zirvesi kapsamında birbirinden değerli akademisyen ve bilim insanlarının sunumlarının yanı sıra atölye çalışmaları da yapıldı. Bir gelenek haline gelen PDR zirveleri farklı üniversitelerdeki öğrenciler, farklı kurumlardaki meslektaş ve akademisyenler bir araya getirerek yüksek sinerji oluşturmaya imkân veriyor.



Prof. Dr. Erginbay Uğurlu

TÜRKİYE - ÇİN

DIŞ TİCARET İLİŞKİSİ

Tüm dünya ülkelerinin politik ve ekonomik konularda alacakları kararlarla ilgili dikkate almaları gereken bir konu Çin. Çin, ekonomik büyüklüğü ABD'den sonra dünyanın en güçlü ikinci ülkesi ve tüm dünya ülkelerinin önemli bir dış ticaret ortağı. IMF

verilerine göre 2022 yılı itibarıyla 18,3 trilyon dolar GSYH ve bu büyüklük toplam dünya GSYH'sinin yüzde 18'ini oluşturuyor.

Çin'in en büyük eyaleti olan Guangdong'un GSYH'si Kanadakinin GSYH'sinden büyük, Yangtze Nehri Deltasının ortaya çıkardığı GSYH yaklaşık Almanya GSYH'nin iki misli kadar. Yine IMF verilerine göre 3,6 trilyon dolar ihracat ile dünya ihracat sıralamasında birinci, 2,7 trilyon dolarlık dünya ithalat sıralamasında ikinci ülke. Dünya toplam dış hacminin yüzde 13'ünü oluşturuyor. Çin'in dünyadaki önemi; sadece ekonomik büyüklüğü ve dış ticaretteki payıyla değil, dış dünyadan aldığı ve dış dünyaya yaptığı doğrudan yatırımlar, ticari işbirlikleri, üstlenilen inşaat faaliyetleri vb. gibi birçok faaliyetleri nedeniyle öne çıkıyor.

YATIRIMDA BÜYÜK OYUNCU

Bunların yanı sıra yaptığı üretim miktarı ve nüfusu dünya enerji politikaları ve çevre politikalarında da dikkate alınması gereken bir oyuncu. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) verilerine göre 2021 yılında yaklaşık 181 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım almış ve 145 milyar dolar doğrudan yabancı yatırım yapmış. Doğrudan yabancı yatırım açısından dünyada en çok yabancı yatırım alan ikinci, doğrudan yabancı yatırım alan dördüncü ülke. Ekonomi alanında olduğu gibi politik ve stratejik açıdan da ele dikkate alınması gereken bir ülke.

ÇİN-TÜRKİYE İLİŞKİLERİ

Dünyada önemli bir aktör olan Çin, Türkiye için de önem taşıyor. Türkiye'nin Çin ile diplomatik ilişkileri 1971 yılında başlamıştır ancak, 1980 yılına kadar oldukça düşük bir seyir izlemiştir. Türkiye - Çin Halk Cumhuriyeti arasındaki ikili anlaşmalar incelendiğinde 1971 ile 1980 yılları arasında yapılan anlaşma sayısının onu bulmadığı ancak 1990'dan sonra her yıl sürekli

anlaşmalar gerçekleştirildiği görülebilir. Bu anlaşmalar bilim ve teknoloji alanından hukuki ve ticari anlaşmalara uzanan büyük bir yelpazede. Çin'in Türkiye'de de alt yapı yatırımları ve doğrudan sermaye yatırımları bulunuyor. Son olarak 2019 yılında Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) ile Çin Halk Cumhuriyeti Merkez Bankası ile yapılan swap anlaşmasını da hatırlamakta yarar var. Tabii ki Türkiye-Çin arasında da bazı politik ilişkiler de bulunuyor.

KUŞAK VE YOL İNİSİYATİFİ

Görüldüğü gibi Türkiye-Çin ilişkileri dünya ile Çin'in ilişkileri gibi birçok farklı alanda gerçekleşiyor ancak bu yazıda sadece dış ticaret ilişkisini ele almayı amaçlıyoruz. Bu konuda ele alınması gereken ilk konu Kuşak ve Yol İnisiyatifi. Kuşak ve Yol İnisiyatifi tabii ki iki ülke arasındaki dış ticaretin oluşmasını sağlayan bir adım değil, zaten olan ilişkilere olumlu bir etki sağlayan bir girişim. Kuşak ve Yol İnisiyatifi (KYI); Tek Kuşak Tek Yol Projesi olarak başlamıştı daha sonra KYI olarak yeniden adlandırıldı. Tek Kuşak Tek Yol Projesi, Çin'i Pakistan, Moğolistan, Rusya, Hindistan, Myanmar ve Orta/Batı Asya'ya bağlayan altı ekonomik güç koridorunu içermekteydi ve Türkiye bu koridorlardan Çin-Orta Asya koridoru ve Batı Asya Koridoru üzerinde yer alıyor. Kuşak ve Yol İnisiyatifi ticaret, lojistik, politik ilişkiler dijitalleşme vb. birçok alanı kapsıyor. Bahsedilen koridorlar içinde Türkiye jeopolitik bir önem arz ediyor ve önemli işbirlikleri için potansiyel taşıyor. KYI'nın Türkiye'nin dış ticaretine ve lojistik sektörüne pozitif etkilerinin görülmesi bekleniyor.

Çin ile ikili ticaret hacminde 1 milyar doların üzerine ilk defa 2000 yılında çıkmış ve bu yıldan sonra artarak sürmüştür. Mevcut dış ticaret açısından Türkiye-Çin arasındaki ilişkilere bakarsak; 2022 yılında Türkiye Çine yaklaşık 3,3 milyar dolarlık ihracat yapmış ve bu Çin'in ithalatında yüzde 0,12 paya karşılık geliyor. Türkiye ise Çinden 41,4 milyar dolarlık ithalat yapmış ve Çin'in ihracatındaki payı yüzde 1,15. Yayımlanan verilere göre 2022 yılında Türkiye'nin dış ticaret açığı 44,6 milyar dolar ve bunun 38,1 milyar doları Çinle yapılan dış ticaretten kaynaklanıyor.

Dış Ticaret Bakanlığı verilerine göre Çin ile olan dış ticaretimizde başlıca ihraç

ürünlerimiz; mermer ve traverten, diğer kıymetli metal cevherleri ve konsantreleri, kurşun, krom, bakır, demir, çinko, tabii borat cevherleri, bor oksitleri ve borik asitler. Başlıca ithal ürünlerimiz: hücresel/diğer kablosuz ağlar için telefonlar, otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri, ses-görüntü ve diğer bilgileri almaya, çevirmeye ve vermeye yarayan araçlar, kompresör, konvektör.

DIŞ TİCARET RAPORU

Bu konuda hazırladığım bir raporda elde ettiğim verileri de özetlemem yararlı olacaktır. 2019 yılında toplam dünya ihracatında Türkiye payının yüzde 0,9 olduğu görülmüştür. Bu raporda Türkiye'nin ihracat şirketleri arasında bu ortalama payın üzerinde olan sektörler seçildi ve toplam 99 sektör içinden 44 sektörün bu paydan yüksek olduğu bulundu. Bu 44 sektörün de Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 70'ini oluşturduğu gözlenmiştir. Sektörler incelendiğinde bazı sektörler öne çıkmıştır. Örneğin ihracat kalemlerinden biri olan Halılar ve Kilim sektöründe Türkiye'nin dünyada gerçekleşen ihracatın yüzde 16,3'üne sahip olduğunu ve dünyada bu sektörde ihracat yapan ikinci ülke olduğu, Çin'in ise yüzde 18,8 ile birinci ülke olduğu saptanmıştır. Tuz, kükürt ve çimento sektöründe dünya ihracatında Türkiye'nin payı yüzde 6,2, Çin'in ise yüzde 7,5'tir ve iki ülke sırasıyla dünya ihracatında ikinci ve birinci ülke olarak karşımıza çıkmaktadır.

ÇİNİ GEÇTİĞİMİZ SEKTÖRLER

Sıralamada Çinden daha yüksekte olduğumuz bir sektör Değirmencilik Ürünleri sektörüdür. Bu sektörde Türkiye yüzde 71 payla en yüksek ihracata sahip üçüncü ülkeden, Çin yüzde 4,6 ile sekizinci sırada yer almaktadır. Çin'in payının düşük olduğu diğer bir sektör de Silahlar ve Mühimmat sektörüdür. Bu sektörde Türkiye yüzde 2'lik pay ile dünya sıralaması 11 iken Çin'in 0,9'luk pay ile 15'incidir. Çin'in dünya dış ticaretinde oynadığı önemli rol ve ağırlıklı olarak ihracata başkın bir ülke olması Türkiye için de geçerli. KYI de; Çin'in ilerleyen yıllarda ticaret, ekonomi, politika vb. birçok konuda daha da önemli bir ülke haline geleceğini gösteriyor. Çin-Türkiye ve bölgedeki tüm ülkeler için önemli bir ortak olma devam edecek.

60 YAŞ ÜSTÜ BİLGELİK OKULU HAYATA DEĞER KATIYOR

İstanbul Aydın Üniversitesi ile Anadolu Eğitim ve Kültür Vakfı işbirliği kapsamında gerçekleştirilen Bilgelik Programı 60 yaş üstü bireylerin hem alzheimer ile mücadelesi için hem de sosyal yaşamlarına artı değer katmak amacıyla kuruldu.

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) ile Anadolu Eğitim ve Kültür Vakfı (AKEV) işbirliğiyle 60 yaş üstü bireylerin hem 21. yüzyıl becerilerini edinebilmeleri hem de sosyal yaşama tekrar kazandırılması amacıyla hayata geçirilen "Bilgelik Programı" öğrencileri ilk yılını tamamladı.

Bilgelik Programı dahilinde emeklilik hayatını dolu dolu yaşamak isteyen programa katılan 40 öğrenciye ilk yılını tamamlamaları dolayısıyla düzenlenen törenle katılım sertifikası verildi. Emekli olduktan sonra köşelerine çekilmek istemeyen ve "öğrenmenin yaşı yoktur" sözüne bir kez daha örnek olan yetişkinler yarım asır önceki üniversite hayatlarını da tekrar deneyimleme imkânı buldular.

HAFTANIN 2 GÜNÜ, 3'ER SAAT

Bilgelik Programı kapsamında; lisans benzeri bir ders içeriği ile gönüllü akademisyenler tarafından haftanın iki günü, günde üç saat olacak şekilde programlanan eğitimlerle, bilişim, sağlık, spor, sanat ve iletişim gibi çeşitli alanlarda sunulan derslerle 60 yaş üstü katılımcılar yeteneklerini geliştiriyor ve yeni beceriler kazanıyor.

Katılımcılar ayrıca haftanın iki gününde altı farklı ders almanın yanı sıra kültürel etkinliklere de katılım imkânı buluyorlar. Bu etkinlikler, öğrencilerin sosyal çevrelerini genişletmelerine ve kültürel birikimlerini artırmalarına olanak tanıyor.

ÜNİVERSİTE-TOPLUM BULUŞMASI
Üniversite olarak böyle bir iş birliği içinde olmaktan dolayı mutlu olduklarını ifade eden İAÜ Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Reşat Başar bu kapsamda yapılan her türlü çalışmaya devam edeceklerini



Bilgelik Programı dahilinde katılımcı 60 yaş üstü 40 öğrenciye ilk yılını tamamlamaları dolayısıyla törenle katılım sertifikası verildi.

söyledi. Prof. Dr. Başar, "Bizim nezdimizde üniversite sadece lisans ya da yüksek lisans düzeyinde eğitim veren bir kurum değil. Üniversitenin toplumla bütünleşme çabası olmak zorunda. Bizim üniversitemiz de bu doğrultuda birçok faaliyet yürütüyor. Bilgelik akademisine benzer bir de çocuk üniversitemiz var. Toplumun her kesimini kapsayan bu tarz çalışmalarımız sürdürülebilirlik için her zaman çalışmaya devam edeceğiz" dedi.

ALZHEİMER İLE MÜCADELE

Katılımcılara ders veren Dr. Öğretim Üyesi Ali Efe İralı ise program için verdiği bilgilendirmelerde alzheimer

dikkat çekti. Dr. Ali Efe İralı, "Üçüncü yaş üniversitelerin Türkiye'ye uyarlanmış modelini yürütüyoruz. 2 yıllık bir program. 2 yıl içerisinde 31 akademisyenden iletişim, matematik, yabancı dil, ekonomi, tarih, felsefe gibi çok çeşitli dersler alıyorlar. Bir yandan da sabit sağlık dersleri ile onları destekliyoruz. Aslında asıl amacımız alzheimer ile mücadele ve sağlıklı yaş alma üzerine inşa edilmiş bir program. Onların üniversite öğrencileriyle bir mentor-menti bağı kurmaya çalışıyoruz böylelikle hem gençlerle tecrübe paylaşımında bulunuyorlar hem de yeni teknolojilere adaptasyon sürecinde gençlerden destek alıyorlar" şeklinde konuştu.



Dr. Cüneyd Ebrar LEVENT
İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi
KURSAM Uygulama ve Araştırma Merkezi
Müdür Yardımcısı

YENİ EKONOMİ YÖNETİMİNİN İLK SINAVI VE PİYASALARIN YÖNÜ

Türkiye Cumhuriyeti tarihinde ilk defa ikinci tura kalan Cumhurbaşkanlığı Seçimi'nin tamamlanması ile sadece siyasette değil piyasaların önündeki belirsizliklerden en önemlisi ortadan kalktı. Uluslararası tanınırlığı yüksek olan, daha önceki kabinetlerde de ekonomi yönetiminde yer almış ve geleneksel ekonomi politikalarına bağlılığı ile bilinen Mehmet Şimşek'in Hazine ve Maliye Bakanlığına atanması ve hemen akabinde ABD'de parlak bir kariyere sahip Hafize Gaye Erkan'ın TCMB'nin başına getirilmesi ile diğer bir belirsizlik de giderilmiş oldu. Mehmet Şimşek'in bakanlık görev devir teslim töreninde "şeffaflık, tutarlılık, öngörülebilirlik ve uluslararası normlara uygunluk" mesajlarını vermesi ve açıkça "Türkiye'nin rasyonel bir zemine dönme dışında bir seçeneği kalmamıştır" ifadesini kullanması, ekonomide ortodoks politikalara dönüleceğinin bir sinyali olarak yorumlandı. Bunun ardından piyasalar, politika faizinin kesin olarak artırlacağından emin olarak, artırımın yüzde kaç olacağını beklemeye başladı.

İLK SINAV: 22 HAZİRAN PARA POLİTİKASI KURULU TOPLANTISI

Ekonomi yönetiminden bu mesajlar ve ardından Cumhurbaşkanlığı Yardımcısı Cevdet Yılmaz tarafından yapılan açıklamalar, bir kısım kurumlar tarafından faiz artırımının çok ciddi boyutta olacağı şeklinde yorumlandı. Özellikle yabancı yatırım bankaları ve finans kurumlarının yayımladıkları rapor ve tahminlerle, piyasaları ve Merkez Bankası kararını speküle etmeye çalıştıkları gözlemlendi. Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısı öncesi beklentiler yüzde 40'a kadar ulaştı. Ancak PPK, 22 Haziran'da açıkladığı kararlar, spekülasyonları yönlendirmelere prim vermeden, politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranının yüzde 8,5'ten yüzde 15 düzeyine yükseltilmesine karar verdi. Yayımlanan karar metninde "dezenflasyonun en kısa sürede tesisi, enflasyon beklentilerinin çıpalanması, fiyatlandırma davranışlarındaki bozulmanın kontrol altına alınması için parasal sıkılaştırma sürecinin başlamasına karar verilmiştir" ifadesinin kullanılması, ekonomide

enflasyonu düşürmeye odaklanan, sıkılaştırıcı para politikalarına dönüşe işaret etmektedir.

FAİZ KARARI NASIL OKUNMALI?

Yayımlanan metin, önceki PPK metinlerine göre çok daha kısa olmasına karşın, metinde 11 yerde "enflasyon" kelimesi geçmektedir. Önceki metinlerde bu kadar ciddi bir vurgu göremiyorduk. Bu açıdan, yeni dönemde birinci önceliğin "orta vadede enflasyonu yüzde 5 hedefine indirecek parasal tedbirleri almak" olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye'de enflasyon diğer batı ülkelerinden farklı olarak sadece maliyet artışlarından kaynaklanmamakta, talep enflasyonu da fiyatların bir türlü düşmemesinde etkin olmaktadır. Metinde bu hususa da değinildiğini görmekteyiz. Dikkat çeken diğer bir husus ise, önceki metinlerde yer alan "liralaşma" ifadesinin bu metinde yer almamasıdır. Burada da, Türk Lirasının değerinin korunması konusunda ciddi bir politika değişikliğine gidildiği anlaşılmaktadır.

KADEMELİ DEĞİŞİKLİK

Karar öncesi, özellikle finans kesimine yönelik makro-ihiyati tedbirlerin kaldırılacağı şeklinde bir algı oluşturulmuştu. Karar metninde ise "Kurul, mevcut mikro ve makroihtiyati çerçeveyi, piyasa mekanizmalarının işlevselliğini artıracak ve makro finansal istikrarı güçlendirecek şekilde sadeleştirilecektir" ifadesine yer verilerek, "tedbirleri tamamen ortadan kaldırma" yerine "sadeleşme" ifadesi tercih edilmiş, ancak bunun da kademeli olacağını altı çizilmiştir. Son olarak faiz karar metninin genelinden ve Mehmet Şimşek'in karar sonrası açıklamalarından, tüm sürecin kademeli olacağı ve tedbirlerin sadece mali değil reel piyasalarla alt üst etmeden yapılacağı anlaşılmaktadır. Bu yüzden önümüzde aylarda özellikle 20 Temmuz ve 24 Ağustos toplantılarında faiz artırımına devam edilebileceğini dikkate almak gerekmektedir.

PİYASALARIN YÖNÜ

Kararın hemen ardından, hisse senedi piyasalarının anlık olarak olumsuz tepki verdiği gözlemlendi, hatta bankaçılık endeksinde (XBANK) 4844 seviyesine kadar düşüş yaşandı. Bunda özellikle yüksek faiz artış beklentisi oluşturan, önemli bir kısmı

yurtdışı kökenli kurum ve kişilerin rolü olduğunu düşünüyoruz. Ancak ilerleyen dakika ve saatlerde özellikle sanayi ve holding endekslerinin öncülüğünde XU100 endeksinin "karar günü"nü yüzde 4,65 kazanca 5428 seviyesinden kapattığı görüldü. Bu, piyasanın ilk tepkisinin çok olumlu olduğu şeklinde yorumlanabilir. Aynı şeyi döviz için söyleyemeyeceğiz. Döviz ise karar sonrası yüzde 4'ü aşan bir yükselişle 24,50 seviyesini geçmiş durumda. Benzer durum altın ve diğer kıymetli maden piyasalarında da yaşandı.

SONUÇ

Önümüzdeki günlerde, -yazının başında belirttiğimiz büyük belirsizlikler kalksa da- hem hisse senedi, hem döviz hem de kıymetli maden piyasalarında önemli dalgalanmaların yaşanması ihtimal dahilinde olduğunu unutmamalıyız. Kolay değil, 27 ay sonra ilk defa faiz artırıldı, bunun piyasalar tarafından algılanması daha net ifade ile hazmedilmesi gerekiyor. Ayrıca hem bankaları hem şirketleri (ithalatçı ve ihracatçı şirketler) direkt etkileyen regülasyonların, tedbirlerinde önemli veya sadeleşmesi söz konusu. Kurumsal ve bireysel yatırımcı duyarlılığı arttığı için yapılacak her açıklama, normalden daha fazla (yukarı veya aşağı) reaksiyon ile karşılanabilir. Bu yüzden yatırımcıların daha fazla dikkatli olması gereken bir döneme giriyoruz. Ancak piyasalardaki bu dalgalanmaların sebebinin sadece faiz artışından veya döviz kurundaki hareketlilikten kaynaklanmayacağını da vurgulamak gerekiyor. Hemen kuzeyimizde Rusya-Ukrayna savaşı devam ediyor. Yaşanabilecek her gelişme başta tahıl olmak üzere emtia fiyatları üzerindeki etkileme potansiyeline sahip. Benzer şekilde uluslararası boyuttaki diğer gerginlikler de ortadan kalkmış değil. ABD'de enflasyon düşse de AB ve İngiltere'de enflasyon ciddi problem olarak ortada duruyor. Bu durum da ihracatçı şirketlerimizi direkt olarak etkiliyor. İçeride ise Temmuz ayının sonundan itibaren 6 aylık finansal tablolar KAP'a gönderilmeye başlayacak. Seçimin de içinde olduğu Nisan-Haziran döneminin faaliyet sonuçlarını bu tablolarda göreceğiz. Bunun da özellikle hisse bazında ciddi fiyat hareketlerine yol açabileceğini dikkate almalıyız.



Türkiye'nin ilk yüzyılına son dönemine sığan başarı ve tecrübelerin gelecek on yıllarda uzay ve uydur gibi sofistike teknolojiler ile stratejik sektörlerde yerlilik oranını artırmasını sağlayacağını dile getiren MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, "Ülkemiz dünyada güçlü jeopolitik bir aktör olarak öne çıkacak" dedi.



RÖPORTAJ SEDAT YILMAZ

MÜSİAD OLARAK YATIRIM YÜZYILINI BAŞLATTIK

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı Anadolu Üretim ve Yatırım Hareketi kapsamında Yatırım Yılı vizyonuyla Türkiye'nin her yanında 40 milyar TL'lik yatırıma hayat verdiklerini, ihracat odaklı üretim, yatırım ve istihdam hedefli çalışmalarını hızlandırdıklarını ve 40 bin yeni istihdam oluşturma hedefinin devam ettiğini söyledi.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı, MÜSİAD üyelerinin Anadolu Üretim ve Yatırım Hareketi programıyla Yatırım Yılı kapsamında

Türkiye'de 40 milyar TL'lik yatırıma imza attıklarını, ihracat odaklı üretim, yatırım ve istihdam hedefli çalışmalarını hızlandırdıklarını ve 40 bin yeni istihdam oluşturma hedefiyle sektörleri harekete geçirdiklerini söyledi. Mahmut Asmalı, kalkınma, büyüme ve yükselişin en kapsayıcı vizyonu olan Türkiye Yüzyılı'na ait

kodların gençlerle gerçekleşeceğini belirterek, "Kalkınmayı daha hızlı gerçekleştirecek kapsayıcı bir sinerji olan Türkiye Yüzyılı vizyonunun, 'istiklâl ve istikbalimizin', 'köklerimiz ve göklerimiz', 'aslımıza ve neslimize' sahip çıkmaktan geçtiği bilinciyle hareket ediyoruz. İnaniyoruz ki yeni yüzyılın kodlarını Türkiye'nin girişimci ve cesur gençleri yazacak" dedi. 1967 Rize / Pazar doğumlu olan Mahmut Asmalı, ilk, orta ve lise öğrenimini İstanbul'da, üniversite eğitimini ise 1989 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümünde tamamladı. Saha Mühendisi olarak başladığı meslek hayatının 1989-1998 yılları arasında, birçok başarılı projeye imza

atarak, özel sektörde genel müdür yardımcılığı görevini üstlendi. Mahmut Asmalı 1998 yılında çalıştığı şirketten ayrılarak mühendis bir arkadaşı ile Akyapı İnşaat'ı kurdu. 23 yıldır fabrikalardan nitelikli konutlardan-villa inşaatlarına, sanayi sitelerinden, alışveriş merkezlerine, hastanelerden okullara kadar inşaat sektörünün her alanında projeler gerçekleştirdi. Mahmut Asmalı 2021 yılında MÜSİAD'ın 26. Olağan Genel Kurulu'nda Abdurrahman Kaan'dan sonra genel başkan seçildi.

DEZENFLASYON PROGRAMI GEREKLİ

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, Türkiye Yüzyılı, yeni kabine,

ekonomi politikaları, Anadolu Üretim ve Yatırım Hareketi, MÜSİAD EXPO ve Uluslararası İş Forumu, her ay düzenli olarak açıklanan SAMEKS Endeksi ve deprem bölgesine yönelik faaliyetleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

■ **Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimleri tamamlandı. Yeni kabine ortaya çıktı. Bundan sonraki dönemi nasıl değerlendiriyorsunuz? Beklentileriniz nelerdir?**

Cumhurbaşkanlığı ve milletvekili seçimlerini büyük bir demokratik olgunlukla ve rekor katılımı tamamladık. Bir kez daha demokrasimizin ne kadar güçlü olduğunu bu seçimlerle görmüş olduk. Seçim sonuçlarının ülkemiz ve milletimiz için hayırlı olmasını diliyoruz. Şimdi bu aşamada, MÜSİAD olarak enflasyondan faizlere, gelir dağılımındaki adaletten yatırımlara kadar her konuda karar alıcılara önerilerimizi iletiyoruz. Özellikle bu yeni dönemde reel sektör ve piyasaların güven duyabileceği bir ekonomi bürokrasisine ihtiyaç olduğunu her fırsatta vurguluyoruz. Enflasyonun kalıcı bir şekilde düşürülmesi için kapsamlı bir dezenflasyon programı gerekmektedir. Gelir dağılımındaki bozulmayı toparlamak için vergi sistemi, sosyal politikalar, eğitim ve emek piyasasına dönük yapısal adımlar atılmalıdır. Türkiye'de işsizliği kalıcı şekilde azaltmak için asgari ücreti bölgesel bazda belirlemek, ek istihdam oluşturma önündeki gereksiz maliyet kalemlerini aşağıya çekmek ve kısmi süreli işlerin yaygınlaşmasını destekleyici çalışma düzenlemelerini hayata geçirmek öncelikli işler olarak görülüyor.

■ **TÜRKİYE YÜZYILI VİZYONU**

■ **Türkiye Yüzyılı vizyonunun başlaması ve bu vizyonun harekete geçirilmesi noktasında neler söyleyebilirsiniz?**

TOGG, TCG Anadolu, İMECE, Kızılelma, Hürjet, Atak 2, Milli Muharip Uçak Kaan, Altay tankı gibi örnekler; yerli ve milli gazımızın çıkarılıp hizmete sunulması ve enerji alanındaki diğer devasa hamleler; milletimiz için gurur kaynağı olmuştur. Allaha hamdolsun, mega projelerle taçlanarak girilen Türkiye Yüzyılı'nda artık kendi savaş gemisini, savaş uçağını ve tankını imal eden, rüzgârdan ve güneşten elektrik üreten, kendi elektrikli otomobilini, kendi uydusunu ve nükleer enerjisini üreten bir Türkiye var. Cumhuriyetin ilk yüz yılının son dönemine sığan bu başarılardan elde edilen tecrübeler, gelecek on yıllarda Türkiye'nin çok daha

sofistike teknolojiler geliştirmesine ve stratejik sektörlerde yerlilik oranını arttırmasına ön ayak olacaktır. Türkiye güçlü bir jeopolitik oyuncu olduğu kadar uydu teknolojilerine ve uzay araştırmalarına yaptığı yatırımlarla gelecekte astropolitik aktör olarak da öne çıkacaktır.

Bu hedefe; makro istikrarı sağlama yoluyla, katma değer seviyesi yüksek ürünler üreterek, yerli ve milli teknolojiler geliştirilerek, ihracat olanaklarını genişleterek ve nitelikli istihdamı artırarak ulaşıcağız. Bu noktada 'Türkiye Yüzyılı' perspektifinin siyasetçilerden bürokrasiye, reel sektörden tüketicilere, bilim insanlarından gençlere kadar toplumun tüm kesimleri tarafından benimsenmesi ve sahip çıkılması son derece önemlidir.

Böylesi kapsayıcı bir sinerji, Türkiye'nin kalkınma merdiveninin basamaklarını daha hızlı tırmanmasını sağlayacaktır. Türkiye'de reel sektörün ve iş insanlarının en önemli temsilcilerinin başında gelen MÜSİAD olarak bizler de; istikrara, kalkınmaya, üretime, girişimcilğe ve inovasyona çok önem veriyoruz. Türkiye'nin yeni yüzyılında 'istiklâl ve istikbalimizin', 'köklerimiz ve göklerimiz'; 'aslımıza ve neslimize' sahip çıkmaktan geçtiği bilinciyle hareket edeceğiz. İnaniyoruz ki yeni yüzyılın kodlarını Türkiye'nin girişimci ve cesur gençleri yazacak.

■ **40 MİLYAR TL'LİK YATIRIMA İMZA ATTIK**

■ **MÜSİAD, 2022 yılı Şubat ayında yaptığı toplantıda Anadolu Üretim ve Yatırım Hareketi'nden bahsetmişti bu doğrultuda neler yapıldı?**

Eylül 2021'de MÜSİAD 26. Olağan Genel Kurulu ile devraldığımız MÜSİAD Genel Başkanlığı görevinde iki yılı geride bıraktık. Nisan 2023'te gerçekleştirdiğimiz MÜSİAD 27. Olağan Genel Kurulumuz ile de yeni döneme başladık. Geçen sürede ortaya koyduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirirken yeni projeler ile ülkemizin güçlü yarınları için adımlar attık. Yine bu çerçevede Anadolu'nun uluslararası rekabete açık üreticilerine her zamankinden daha fazla güvendiğimizi belirterek, ihracat odaklı üretim, yatırım ve istihdam hedefli çalışmalarımızı hızlandırdık. Yatırım Yılı vizyonu içerisinde yer alan Anadolu Üretim ve Yatırım Hareketi ile ülkemizin dört bir yanındaki MÜSİAD üyeleri bölgesel kalkınmaya katkı sağlayarak yatırım çalışmalarını hayata geçirdi. MÜSİAD Anadolu Üretim ve Yatırım Hareketi kapsamında MÜSİAD üyelerinin Türkiye genelinde 40 milyar TL'lik yatırıma imza attı. Aynı zamanda bu yatırımlar ile 40 bin yeni istihdam oluşturmayı hedefledik. Yatırım Yılı

vizyonu ile ortaya konan ve ülkemizin dört bir yanında yatırımları devam eden üyelerimiz üretim ve istihdamı merkez alan kalkınma hareketine güç katıyor.

Bu hamle ile aralarında büyükşehirlerin de bulunduğu 30 şehre yayılan ve 50 noktaya ulaşan bir yatırım ağı kuruldu. Bu çerçevede Batman'da üyelerimiz tarafından tamamlanarak faaliyete geçen yatırımlar çerçevesinde 4 fabrikanın açılışı yapıldı. Erzurum'da Türkiye'de ilk defa faaliyete geçen Çağ Kebabı Üretim Tesisi'ni Erzurum üyelerimizin girişimleriyle harekete geçirdik. Anadolu'nun dört bir yanında yatırımlarımız sürecektir. Çünkü biz bu ülkeye ve oluşturduğu potansiyele, barındırdığı fırsatlara inanıyoruz.

■ **5 MİLYAR DOLARLIK TİCARET HACMI**

■ **MÜSİAD EXPO ve Uluslararası İş Forumu gibi etkinlikler ile Türkiye ekonomisine değer katıyorsunuz. Bu çerçevede çalışmalarınızı anlatır mısınız?**

1993 yılından bu yana 2 yılda bir düzenlenen MÜSİAD EXPO, 2022'de 19'uncu kez gerçekleştirildi. 24 sektörü bir araya getiren, Türkiye ve bölgenin en kapsamlı karma ticaret fuarı olan etkinlik, aynı zamanda uluslararası programları ile tam bir ticari diplomasi şölenidir. 121 ülkeden 80 bine yakın ziyaretçi ağırladığımız MÜSİAD EXPO, sınırları aşan etkisini her geçen yıl artırıyor. Aldığımız ilk verilerde de bunu teyit etmek büyük memnuniyet uyandırıyor. 5 milyar dolarlık bir ticaret hacmi oluşturma hedefimiz vardı. Fuar sayesinde ciddi bir iş birliği ortamı sağlandı.

25 bin metrekarelik fuar alanında gerçekleştirilen etkinlikte 600'e yakın firma stant açtı. Bununla birlikte titiz bir çalışma yürüten ekiplerimiz ürün ve hizmet bazlı 60'tan fazla ülkeden nitelikli alım heyetlerini doğrudan muhatapları ile bir araya getirdi. Cezayir, Suudi Arabistan, Almanya, Irak, Pakistan, Rusya, Mısır, Endonezya, Ürdün, Avusturya, Fas gibi ülkelere yoğun bir ziyaretçi profili ile karşılaştık. Ayrıca ülkemizin tüm şehirlerinden misafirlerimiz MÜSİAD EXPO'da yeni iş birliklerine kapı araladı. Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan, TBMM Başkanımız, Bakanlarımız, yabancı ülkelere üst düzey Bakan ve diplomatik temsilcinin katılımı MÜSİAD EXPO'nun önemini gözler önüne seriyor. MÜSİAD EXPO çerçevesinde, Uluslararası İş Forumu Gıda Güvenliği ve Neslin Muhafazası Zirvesi, D8 Ülkeleri büyükelçilerinin katılımıyla Ticari Diplomasi Buluşması, büyükelçi ve başkonsolosların katılımıyla

Diplomatik Misyonlar Resepsiyonu, yurt içi ve yurt dışı 165 noktada bulunan MÜSİAD şube başkan ve temsilcilerinin katılımıyla Dünya Genel İdare Kurulu ve iş birliği anlaşmaları imza töreni gibi etkinlikler fuara değer katan organizasyonlar arasında.

DIŞ TİCARETE ÖZEL İKİ YENİLİK

■ MÜSİAD uluslararası ticareti hızlandıracak ne gibi plan ve projeler izliyor?

MÜSİAD EXPO çerçevesinde uluslararası ticarete dinamizm kazandıracak iki yeniliği hayata geçirdik. Bunlardan biri, kısa adı MÜSİAD Invest olan MÜSİAD Uluslararası Yatırım Destek Ofisi. MÜSİAD Invest ile Türkiye'de yatırım

için üretmeye ve güçlü yarımlar için çalışmaya devam edeceğiz.

TÜRKİYE POZİTİF AYRIŞMAYI SÜRDÜRECEK

■ Dünyadaki ekonomik durğunluğa ve yurtdışındaki büyümelerdeki daralmaya karşılık 2023 Mayıs SAMEKS Bileşik Endeksi 55,9 seviyesinde gerçekleşti. İlk 6 ay olmak üzere bu yıl için mevcut trendi nasıl yorumlarsınız?

MÜSİAD Satınalma Müdürleri Endeksi SAMEKS, sanayi ve hizmet sektöründe yer alan işletmelerin kendi ekonomik faaliyetleri hakkında yaptıkları değerlendirmeler üzerinden ülke ekonomisine ilişkin makroekonomik verilere ulaşılmasını amaçlayan bir

atılımların Türkiye Yüzyılı'nda daha da ileri taşınacağına inanıyoruz. Dolayısıyla gelecek dönemde Türkiye pozitif ayrışmasını sürdürecektir.

İSTİKLÂL İSTİKBALİN SİHHATİNDEN GEÇER

■ MÜSİAD gıda güvenliği konusunda ne yapıyor, nasıl bir yol haritası izliyor?

Burada bir parantez açmak istiyoruz. Gıda güvenliği ve neslin muhafazası oldukça önemseydiğimiz bir konu. Bu çerçevede helal ve temiz gıdaya olan erişim, bu değerlerin en kıymetli bileşenleri arasında bulunuyor. Çünkü sıhhatli nesillerin gelişimi ve refahını sağlayabilmek gıda güvenliği ile mümkün. Adana ve Elazığ'da



yapmak isteyen yatırımcılara rehberlik edeceğiz. Bunun yanında yurt içi ve yurt dışındaki üyelerimizin tüm ticari bilgilerini topladığımız ve birbirlerini çok daha iyi tanımaları ve ticaret yapmalarını sağlamak için MÜSİAD Ticaret Ofisi'ni hayata geçirdik. Türkiye, küresel ve bölgesel ticaretin güvenli limanıdır. Bizler, 2022 yılı boyunca hayata geçirdiğimiz ihracat odaklı yatırım, üretim ve istihdam projeleriyle, Anadolu'ya olan güvenimizi ortaya koyduk. MÜSİAD EXPO'daki sinerji ile bu vizyonumuzu daha da genişletmiş olduk. Tüm bu projelerimize ek olarak büyük ölçekli işleri ve hayallerimizi gerçekleştirmek için üyelerimizin sermayelerini bir araya toplayarak Girişim Sermayesi Yatırım Fonu için girişimlere başladık. Bu hayırlı ve bereketli proje için çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Tüm bunların yanında MÜSİAD EXPO 2024'ün hazırlıklarına da başladık. Uluslararası İş Forumu, Uluslararası Genç İşadamları Kongresi, MÜSİAD Vizyoner ve birçok etkinlikle ülkemize değer katmayı sürdüreceğiz. Türkiye Yüzyılı, istikbalin ve istiklalin yüzyılıdır. Biz hazırız. Büyük Türkiye

çalışmamız. 2023 yılı Mayıs ayında mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki aya göre 0,6 puan ivme kaybetmiş olmasına karşın, 55,9 puanla referans değer üzerindeki seyrini sürdürdü. Bu dönemde Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi önceki aya göre 1,7 puan artış kaydederek 61,0 seviyesine yükselirken, Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi ise 1,5 puan ivme kaybederek 53,6 seviyesine geriledi.

Sanayi sektöründe girdi alımları, yeni siparişler ve üretimde canlı görünümün devam ettiği, hizmet sektörüne ilişkin iş hacminin ise azaldığı gözlenen Mayıs ayında; istihdam artışının her iki sektörde de sürmesi dikkat çekti. Böylece Şubat ayında gözlenen azalışın ardından Mart ve Nisan'da artış eğilimine giren SAMEKS, 55,9 puanla pozitif görüntüsünü Mayıs ayında da sürdürdü ve deprem sonrası gözlenen ekonomik toparlanmanın beklentilerden hızlı gerçekleştiğine işaret etti. Son 20 yılda atılan adımlar ve atılımlarla Türkiye bölgesinde lojistik üs konumuna geldi. Bu

gerçekleştirdiğimiz tarım buluşmalarının yanında farklı bölgelerde organize edeceğimiz etkinlikler ile bu bilinci oluşturmayı hedefliyoruz. Doğru zaman diliminde atılacak akli selim adımların, nesillerimizi korumamıza imkân sağlayacağını farkındayız. Çünkü istiklal, istikbalin sıhhatinden geçer. Gelecek dönemde gıda güvenliği alanındaki programlarımızı ve çalışmalarımızı artırarak bu konuda farkındalık oluşturacağız.

DEPREMİN İLK GÜNÜ BÖLGEDEYDİK

■ 6 Şubat depremleri sonrası afetten etkilenen her bölgede MÜSİAD'ı aktif olarak gördük. MÜSİAD afet bölgesinde neler yapıyor?

Depremi yaşadığı ilk andan itibaren yurt içi ve yurt dışı şubelerimiz ve tüm birimlerimiz ile afet bölgesi için seferber olduk. MÜSİAD Kriz Masası da daha ilk günden çalışmalarına başladı. Bu süreçte afetten etkilenen illerimizi, diğer bölgelerdeki şubelerimizle eşleştirerek kurduğumuz lojistik ağ ile afet bölgesindeki illerimiz için bir koridor açtık. Depremi ikinci günü Kahramanmaraş'a hareket ederek,

bölgedeki şube başkanlarımız ve üyelerimiz ile acil ihtiyaçların belirlenmesi noktasında koordinasyon grubu oluşturduk. Kısa sürede yurt içi ve yurt dışı teşkilatlarımızı harekete geçirerek, birçok noktaya TIR'larla yardım ulaştırmaya başladık. AFAD koordinasyonunda, gönüllülerimiz arama kurtarma çalışmaları dahil olmak üzere birçok alanda sahada aktif rol aldı. Mimar ve Mühendisler Grubu ile iş birliği yaparak, gönüllü olarak hasar tespit çalışmalarına katılmak isteyen mühendisleri organize ettik ve bu maksatla bölgeye gönüllü 150'ye yakın inşaat mühendisi gönderdik. Geçtiğimiz haftalarda Hatay, Adıyaman, Kahramanmaraş, Elbistan, Malatya ve Gaziantep'i ziyaret ederek bölgedeki çalışmalarımızı yerinde inceledik.

BÖLGEYE 3 BİN TIR SEVKETTİK
■ Ayrıntılar vererek deprem bölgesi faaliyetlerinizi anlatır mısınız?
 Kahramanmaraş'ta üyelerimiz destekleriyle kurduğumuz 750 m2'lik etkinlik çadırda MÜSİAD

koordinasyonunda bir Kardeş Şehir oluşturduk. Bunun yanında Adıyaman'da da üyelerimizin destekleri ile konteyner yaşam kenti kuruyoruz. Yurt içi ve yurt dışından üyelerimizin destekleri ile ilk günden bu yana afet bölgesine 3000'e yakın TIR sevk ettik. Bölgedeki temel ihtiyaç maddeleri, hijyen maddeleri, gıda, su, jeneratör, hasta yatağı, tekerlekli sandalye ve daha birçok ihtiyacı süratle bölgeye taşıdık ve bu çalışmalarımıza devam ediyoruz. Kısa vadeli faaliyetlerimiz yanında, bölgeye yönelik uzun vadeli çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

13 BİN ÜYEMİZLE BÖLGENİN HİZMETİNDEYİZ

■ MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulu bölgede nasıl bir koordinasyon içinde?
 Sağlık Bakanlığı koordinasyonu MÜSİAD Sağlık Sektör Kurulumuz yönlendirmeleri ile yurt içi ve yurt dışından çok sayıda gönüllü doktor ve sağlıkçı, afet bölgesindeki çalışmalara doğrudan katkı sağlıyor. Yine bu

dışı 13.000 üyemizle milletimizin hizmetindeyiz.

KARZ-I HASEN GRUBU'MUZ ESNAFIN YANINDA

■ Bölgede Karz-ı Hasen uygulamanız nasıl çalışıyor?

Bu süreçte afet bölgesindeki üyelerimizin durumları ve depremden etkilenen illerimizdeki ticari hayatın yeniden tesisleri için adımlar attık. MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı Koordinasyon Grubu'muz, iş yerleri zarar gören üyelerimizin zararlarının karşılanacağı ve işlerini ayağa kaldıracak bir destek sistemi üzerinde çalışıyor. Yani sıra bölgedeki üretim tesisleri veya iş yerleri zarar gören iş insanı ve sanayicilerimizin ellerindeki hammadde ve ürünlerin diğer illerimizdeki üyelerimizin tesislerine transferi ile üretimi devam ettirecek bir eşleştirme yapıyoruz. Bir ve beraber anlayışı ile her bir üyemiz elini taşın altına koyarak darda olan kardeşine omuz veriyor. Depremden etkilenen firmalarımıza yönelik anket çalışması da acil ihtiyaçların belirlenmesi ve



Aşevi, Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi idaresinde günlük 10.000 kişiye 3 öğün sıcak yemek hizmeti sunuyor. Burayı şu an Kahramanmaraş Büyükşehir Belediyesi'ne devrettik. Buna ilaveten üyelerimizin katkılarıyla kurulan aşevleri ve mobil mutfaklar afetten etkilenen illerimizde hizmet vermeye devam ediyor. Kahramanmaraş Elbistan'da 8000 kişi kapasiteli 1500 adetden oluşan konteyner yaşam kenti kurduk. MOSFED tarafından da mobilya desteği sağlanan kentimizi inşallah kısa sürede depremden etkilenen vatandaşlarımızın kullanımına sunuldu. Aynı zamanda Kahramanmaraş'ta Trabzon Büyükşehir Belediyesi ile iş birliği içerisinde AFAD

çerçeve de gönüllülerimiz depremden etkilenen vatandaşlarımıza acil sağlık hizmetleri ve psikolojik destek vermeye sürdürüyor. Aynı zamanda Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nin altyapı destekleriyle Sağlık Bakanlığımız koordinasyonunda MÜSİAD Paris ve MÜSİAD Karlsruhe üyelerimizin destekleriyle Hatay Defne'de bir sahra hastanesi kurduk. Depremden etkilenen illerimizin başında gelen Hatay'da ilk andan itibaren harekete geçen gönüllülerimiz, oluşturulan 26 arama kurtarma ekibi ile bölgedeki çalışmalara destek verdi. Depremden etkilenen illerimize yönelik faaliyetlerimizi aralıksız sürdürüyoruz. Bizler yurt içi ve yurt

sorunların giderilmesi yönünde önemli bir adım olacak. Deprem nedeniyle iç ve dış ticari hareketliliği askıda kalan, tedarik veya ürünlerini sevk edemeyen üyelerimizin karşılaşılabileceği riskleri azaltmak için ekiplerimiz çalışmalarına devam ediyor. Bir yandan acil insani ihtiyaçları karşılarken, diğer yandan da bölgedeki iş ve ticaret yaşamının normale dönmeye için adımlarımızı sürdürüyoruz. Şehirlerimizi devletimiz ve ilgili bakanlıklarımız ile tam koordinasyon halinde el birliğiyle yeniden ayağa kaldıracacağız. Bir ve beraber olduğumuzda her şeyin üstesinden geleceğimizi biliyoruz. Yaralarımızı birlikte saracak, beraber ayağa kalkacağız.

Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı Prof. Dr. Gürsel Öngören:



KENTSEL DÖNÜŞÜMÜ 5 YILDA BİTİREBİLİRİZ

Nüfusunun büyük bölümü deprem kuşağında yaşayan Türkiye'nin acilen kentsel dönüşüm meselesini halletmesi gerekiyor. Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı Prof. Dr. Gürsel Öngören, Türkiye'nin kentsel dönüşümü 5 yılda tamamlayabileceğini söyledi.

RÖPORTAJ SEDAT YILMAZ

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığının 2022 rakamlarına göre, Türkiye'de 6 milyon 700 bin riskli konut bulunuyor. Bugün bir konutun yenilenme maliyeti 400 bin TL olarak düşünüldüğünde sorunun ortadan kaldırılması için toplam 2,3 trilyon TL civarında kaynağa ihtiyaç bulunuyor. Kentsel dönüşümün finansmanı kamu kaynaklarının yanında mülk sahipleri ve kentsel dönüşüm kaynağının harekete geçirilmesi gerekiyor.

Diğer yandan sadece İstanbul'da 717 projede kentsel dönüşüm uygulaması yapılırken, bu projelerin 36'sı riskli alan ilan edilen sınırlar içerisinde. 383 kentsel dönüşüm projesinin inşaatı tamamlanırken, bu inşaatların toplam alanı 1,4 milyon metrekare. Kentsel Dönüşüm ve Hukuk Platformu Başkanı Prof. Dr. Gürsel Öngören, kentsel dönüşümle ilgili hedef alanların belirlenmesi, mevzuat ve finansman gibi sorunların olduğunu, özellikle finans kaynağının yerinde ve düzgün kullanılması gerektiğini söyledi. Prof. Dr. Öngören, planlı bir yaklaşımla ülkemizdeki binaların depreme dayanıklı hale getirilmesi için kısa süre içerisinde çözülebileceğini kaydetti.

DÖNÜŞÜMDE SİSTEM DEĞİŞTİ

Prof. Dr. Gürsel Öngören kentsel dönüşümle ilgili Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

■ **Bugün itibarıyla 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüşümü Hakkındaki kanun ve 5393 sayılı Belediye Kanunu'nun 73. Maddesi kentsel dönüşüm için yeterli mi?** Kentsel dönüşüm için ilk çıkan yasal düzenleme 2005 yılında çıkarılan Belediye Kanunu 73. Madde düzenlemesidir. Ancak bu yasal düzenleme bir alanda dönüşüm için maliklerin oybirliğinin benimsenmiş olması sebebiyle, bizde de uzlaşma kültürü olmaması sebebiyle çalıştırılmadı. Sekiz - dokuz yıl havanda su dövdü. Bu kanuna göre bir mahallede yüzde 1 arsa sahipleri dahi hayır dese dönüşüm işlemleri tıkanıyordu. Bu kanundaki bir başka sorun da dönüşüm işinin büyükşehir belediyelerine bırakılıp, ilçe belediyelerinin dışlanması idi. Ülkemizin geçirdiği iki büyük deprem sonrasında 2012 yılında 6306 sayılı Yasa ile Belediye Kanunu'ndan farklı olarak, bina ve arazideki maliklerin anlaşma oranı 2/3 çoğunluğa bağlandı. Sistem değişti. Riskli alanlarda 6306 sayılı Kanun ile yetki ilçe belediyelerine verildi. İlçelere ve halkına uzak olan büyükşehir belediyeleri devreden çıkarıldı. Böylece 73.Madde'ye de gerek kalmadı. Buna göre, 100 evlik bir mahallede, mülk sahibi arazilerin yüzde 67'si diyelim 67 ev bir konuda karar verebilmekte ve kalan yüzde 33 arazi sahipleri bu karara uymak zorunda. Aynı şekilde 10 dairesi bir apartmanda 7 daire anlaştığında diğer

kalan 3 dairenin de bu kararı tanıması gerekiyor. Aksi takdirde ya mülkleri satılıyor veya kamulaştırma yapılıyor.

RİSKLİ BİNA TESPİTİ BÜYÜK SORUN

■ **Kentsel dönüşüm ile ilgili start 2012 yılında verildi. Bu zamana kadar yapı stokunun ne kadarı yenilendi**



veya kentsel dönüşüm kapsamına girdi? Size göre bu zamana kadar kentsel dönüşümü engelleyen başlıca sebepler ne olabilir? Vatandaş niçin kentsel dönüşümden kaçıyor?

Son 11 yılda kentsel dönüşümün ancak yüzde 15'i yapılabildi. Hâlâ dönüşecek yaklaşık 5 milyon konut var. Dönüşümün önündeki en büyük engel konut sahiplerinin evlerini dönüştürecek ucuz finansmana yeterince ulaşamamasıydı. İkincisi de bina riskli olarak belirlendiğinde 90 gün içinde binayı boşaltma zorunluluğudur. Bu 90 günlük binayı boşaltma zorunluluğu yüzünden hem vatandaş hem de belediyeler binalarının riskli olup olmadığını tespit ettirmek istemiyor.

Finansman konusunda seçim ortamı vesilesi ile Hükümet iyi çalışıp, önce düşük faizli kredi desteği çıkardı ve sonrasında da yeni yapım maliyetinin yarısını "Yarısı Bizden" kampanyasıyla karşıladı ve bir anda kentsel dönüşüm için herkes harekete geçti. Bu kampanyaların nasıl uygulanacağına ilişkin bir genelge veya yönetmelik de çıkarsa ve banka kredileri sağlarsa iş hızla yürüyecek.

Bence bu aşamada ülkedeki en önemli sorun, hangi binaların riskli olup olmadığını tespiti. Bu yapılmadığı müddetçe hiçbir yol alamıyoruz. Risk tespiti hakkındaki 90 günlük, riskli

binanın tahliye ve boşaltma süresi önerilerimize rağmen Kanun'da henüz değişmediği için belediyelerce halkın oturduğu binaların risk tespiti yapılmıyor, raporsuz risk tespiti gibi kanuna karşı hileler yapılıyor.

Hâlbuki belediyeler riskli binaları şimdi tespit etse ve 90 gün yerine 1-2 yıl boşaltma için süre verseler, bu zaman zarfında dönüşüm organize edilir, müteahhit ve para bulunur. Böylece devlet halkın canını ve malını korur ve denetlemek zorunda olduğu çürük binaların yıkılmasıyla ortaya çıkacak büyük bir tazminat yükünden kurtulur.

ÖNCELİK CAN GÜVENLİĞİ

■ Her alandaki devlet destekleri kentsel dönüşümü hızlandıracak kapasitede midir? Vatandaş ne yapmalı?

Deprem kovalayacak, biz koşacağız. Bundan sonrası halkın hızlı hareket etmesine kalmıştır. Devlet görevini yapmaktadır. Riskli alanlar ve rezerv alanlar ilan edilmektedir. Halkımızın bu yasal altyapı doğrultusunda; binaları yenileme konusunda ön görüşmeleri tamamlayarak, belediye ve çevre il müdürlükleri ile görüşerek riskli yapıları tespit ettirmesi, riskli alanlarda uzlaşma görüşmelerine başlaması ve riskli yapıların yıkımı ve yeniden yapımı için çalışmalarını olgunlaştırması

gerekıyor. Kentsel dönüşümü teşvik için devletin; gerek KDV gerekse tapu ve noter harçlarında ciddi muafiyetler tanıdığını, özel faiz indirimli kredi kullandığını, kira yardımı yaptığını, düşük faizli kredi verdiğini ve "Yarısı Bizden" gibi sübvansiyon destekleri katkı sağladığını görmekteyiz. Fikrim bu alandaki muafiyetlerin geniş tutulması ve yorumlanmasından yanadır.

Kentsel Dönüşüm sürecinde ilk dikkat edilecek konu can güvenliğidir. Bakanlık vatandaşın can güvenliği için elinden gelenin en iyisini yaparken, halkın mal derdine düşmeyip, canını düşünmesi gerekir. Ama dairem küçülüyor deyip, anlaşmayı engelleyip, kendisinin ve başkasının can güvenliğini tehlikeye atmamalıdır. Bunun vebali ve faturası ağırdır. Oturduğu ilçe ve bölge güvensiz olan ve riskli alan ilan edilen yerlerde de halkımız, belediye ve diğer kamu yöneticileriyle arsa bazında uzlaşmalara katılmalı.

KENTSEL DÖNÜŞÜM 5 YILDA BİTER

■ Riskli binaların tespitinden sonra diğer önemli meseleyi kentsel dönüşümün finansmanı olarak gösterdiğiniz. Bu sorun nasıl çözülebilir? Engeller ortadan kalktı mı kentsel dönüşümü kaç yılda tamamlayabiliriz?

Kentsel dönüşüm için bulunabilecek finansmanı özetleyeyim... Türkiye'nin yıllık 250 milyar dolar bütçesi var. Kamu kaynakları kullanılırken, işler ihale edilirken, kamuda alım yapılırken yaklaşık yüzde 20 pahalı bir maliyet oluyor. Bu engellenirse zaten her yıl 50 milyar dolar bu işe ayırırız. Artık seçim süreci bitti ve istikrar geldi. Bu kapsamda ülkedeki en önemli sorun olan hukuk güvenliği ve yargı reformu yapılırsa her yıl 25 milyar dolar ilave yabancı sermaye ülkeye gelir. İlavenet farklı kaynaklardan sadece Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığının her yıl kentsel dönüşüm için 30 milyar dolar kaynak yaratabilme olanağı var. Diğer taraftan "Yarısı Bizden" kampanyasıyla vatandaş maliyetinin yüzde 50'sini ödüyor. Kalanı sorun olmaz. Özetle; kentsel dönüşümde işlemeyen ve engelleyici durumları zaten biliyoruz. İki ayda bu engellerin hepsi kaldırılır. Şâyet bahsettiğim konular planlı ve programlı şekilde hayata geçirilirse 5 yıl içinde kentsel dönüşüm meselesini çözeriz ve çürük binalardan kaynaklanan can ve mal güvenliği tehlikesini tamamen ortadan kaldırırız.



HAVA KARGO 6 TRİLYON \$'LIK DEV SEKTÖR

Hacimsel dünya ticaretinin yüzde 1'ini, değer olarak yüzde 35'ini karşılayan küresel hava kargo taşımacılığı; yükte hafif, pahada ağır olma özelliğiyle yüksek katma değer oluştururken yaklaşık 20 milyon insana iş imkânı sağlıyor. Türkiye'de de 217 hava işletmesi 598 uçakla taşımacılık hizmeti veriyor.





Muammer ÜNLÜ

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Görevlisi

Dünyada Hava Kargo Taşımacılığı Pazarı ve Türkiye'nin Yeri

Hava kargo sektörü; taşımakta olduğu kargo hacmi ile dünya ticaretinin yaklaşık yüzde 1'ini karşılarken taşıdığı 6 trilyon dolar kargo değeri ile de dünya ticaretinin

yüzde 35'ini karşılamaktadır. (www.iata.org/en/programs/cargo/sustainability/benefits/) Yükte hafif, pahada ağır olma değimi buradan geliyor olsa gerek... Yüzde 1 hacim, yüzde 35 değer...

Dünya genelinde havacılık sektörü; 1.303 havayolu şirketinin 3.759 havalimanında 31.717 den fazla uçakla dünya genelinde etkileşimde olduğu diğer ticari sektörler ile birlikte 18.6 milyon insana iş imkânı, yaklaşık 1 trilyon dolar ekonomik katkı sağlamaktadır. (IATA).

Pandemi, Dünya'da ve Türkiye'de Havacılık Sektörünün Türbülansı Oldu.

04.10.2022 tarihinde Brüksel'de gerçekleştirilen "Where to Next for European Aviation" Konferansında ise EUROCONTROL Genel Direktörü Eamonn Brennan tarafından 2019 yılında zirve noktasına ulaşıp pandemi döneminin etkisiyle düşüş yaşayan hava trafiğinin 2022 yılı yazında 2019 yılının aynı dönemindeki trafik hacminin yüzde 87'sine ulaştığı belirtilmiştir.

ACI'nın (Airports Council

International) paylaştığı verilere göre, 180 ülkedeki 2.500 havalimanı arasındaki incelemesinde 250 bin metrik tondan büyük kargo elleçlemesine sahip ve kargo trafiğinde en hızlı büyüme gösteren ilk beş havalimanı; ABD'nin Cincinnati Havalimanı yüzde 41, Çin'in Zhengzhou Havalimanı yüzde 23,1, Vietnam Hanoi Havalimanı yüzde 18, Katar Doha Havalimanı yüzde 17,3' lük trafik artışları ile bu sıralamada sırasıyla üçüncü ve dördüncü sırada yer almışlardır. Türkiye İstanbul (Atatürk Havalimanı ile beraber) Havalimanı yüzde 13,9'luk artış ile dünya genelinde en büyük büyüme başarısına sahip beşinci havalimanı konumuna gelmiştir. (World Annual Traffic Report, 2019 Edition, 2020) 2022 yılsonu itibariyle Türkiye'deki Havacılık Sektör Göstergeleri:

- ❖ Sivil hava ulaşımına açık 57 havalimanında ve Türk hava sahasında, uluslararası standartlarda hizmet verilmektedir.
- ❖ Ülkemizde faaliyet gösteren 217 adet hava taşıma işletmesi bulunmaktadır.
- ❖ Ülkemiz 598 uçak, 181 hava taksi, 495 genel havacılık, 399 balon ve 17 çok hafif hava aracı olmak üzere toplam 1.690 hava aracına sahiptir.
- ❖ Toplam pilot sayısı 14.055 olup, yabancı pilot sayısının uçak ve helikopter pilot sayısı içindeki oranı yüzde 3,9'dur.

2024 hava trafik kontrolörü, 434 dispeçer, 4715 teknisyen, 620 ATSEP ve 581 AIM personeli olmak üzere diğer lisanslı teknik personelin toplamı 8374'e ulaşmıştır.

- ❖ Ülkemiz sivil havacılık sektöründe, yolcu ve kargo taşımacılığı yapan 12 havayolu şirketi bulunmaktadır. Şirketlerin 2003 yılında 162 olan uçak sayısı, 2021 yılında 558, 2022 yılında ise 598 olmuştur. Bu uçakların 563'ü yolcu, 35'i ise kargo uçağıdır. Uçak sayısı, son 20 yılda yüzde 269 artış göstermiştir. Havayolu filomuzun toplam koltuk kapasitesi 113.054, kargo uçaklarının toplam yük kapasitesi de 2.675.750 kg'dır.

- ❖ Türkiye'nin toplam kargo kapasitesi 2003 yılında 302.737 ton iken yüzde 659 gibi çok büyük bir oranda artış göstermiştir. Son yıllarda gelişen ve büyüyen Türkiye kargo kapasitesi, ulusal ölçekte yerli havayolu şirketlerini de etkilemiştir. Ulusal şirketlerimizden; Türk Hava Yolları A.O. 16 adet kargo uçağı ile 1.302.000 ton toplam kargo kapasitesine, MNG Hava Yolları ve Taşımacılık A.Ş. 6 adet kargo uçağı ile 305.000 ton toplam kargo kapasitesine, ACT Hava Yolları A.Ş. 5 adet kargo uçağı ile 567.875 ton toplam kargo kapasitesine ve ULS Hava Yolları Kargo Taşımacılık A.Ş. ise 3 adet kargo uçağı ile toplam 121.575 ton kargo kapasitesine sahip olmuştur. (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporu)



Ayşem ULUSOY

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

Lojistikçiler 'İthalat Kontrol Sistemi 2'ye Hazırlanmalı!

Havayolu yük taşımacılığı birim fiyatı en yüksek ürünlerin taşınmasında kullanılmakta ve teknolojik ürünler başta olmak üzere zaman duyarlılığı yüksek olan yüklerde tercih edilmektedir. Uzak mesafelerin kısa sürede kat edilmesini sağlaması sayesinde havayolu taşımacılığı küresel ticaretin hızının artması üzerinde önemli bir paya sahiptir. Havayolu sektörü, kargo ve yolcu taşımacılığı ayrımı yapılmaksızın, ülke ekonomilerine önemli katkılar sağlamaktadır. Uluslararası Sivil Havacılık Örgütü'nün (ICAO) açıkladığı verilere göre, havayolu sektörünün dünya ekonomisine doğrudan ve dolaylı olarak 2,7 trilyon ABD doları ekonomik katkısı bulunmaktadır. Türkiye coğrafi konumu gereği 1,6 milyar insanın yaşadığı, 43,2 trilyon ABD doları GSMH ve 11 trilyon ABD doları ticaret hacmine sahip ülkelere sadece 4 saat uçuş mesafesinde. Havayolu taşımacılığı ağırlık bazında Türkiye'nin dış ticaretinde diğer üç taşıma türüne kıyasla oldukça az pay sahibi olsa da taşınan yüklerin değeri sebebiyle denizyolu ve karayolundan sonra üçüncü sırayı almaktadır.

GÜVENLİK VE EMNİYET PROGRAMI

Havayolu ile taşınan tüm eşyaları kapsamı içine alan İthalat Kontrol Sistemi 2'nin yürürlüğe girmesine çok az zaman kaldı. İthalat Kontrol Sistemi 2 (ICS2), Avrupa Birliği'ne giren tüm eşyaların varışından

önce eşyalara ilişkin verilerin alınması için oluşturulmuş yeni bir BT sistemidir. Avrupa Birliği, kargolara varış öncesinde İthalat Kontrol Sistemi 2 (ICS2) ile desteklenen yeni bir gümrük güvenlik ve emniyet programı uygulamaktadır. Ekonomik Operatörler (EO), güvenlik verilerini Giriş Özet Beyanı (ENS) aracılığıyla İthalat Kontrol Sistemi'ne bildirmek zorunda kalacaklardır. ICS2 ile AB Gümrük yetkililerinin, yüksek risk tehdidi içeren sevkiyatları daha kolay saptaması, güvenliğe yönelik tehditlere karşı AB pazarının korunmasının artırılması, uluslararası gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması, Ekonomik Operatörler (EO) ve AB Gümrük İdareleri arasında bilgi alışverişinin basitleştirilmesi amaçlanmaktadır.

MALLAR GÜMRÜKTEN GERİ DÖNEBİLİR

İthalat Kontrol Sistemi'nin 1'inci sürümü 15 Mart 2021 tarihinde yürürlüğe girmiş olup Posta Operatörleri, Hızlı Kargo Taşımacılığı ve Üçüncü Ülke Posta Operatörlerini kapsamaktadır. Sürüm 2, 1 Mart 2023 tarihinde yürürlüğe girmiş olup Sürüm 1'in yanı sıra Navlun Sevkiyatı ve Lojistik Hizmet Sağlayıcıları ile Havayolu Taşımacılığını da kapsayacaktır. 30 Haziran 2023 tarihine kadar pilot uygulama yapılacaktır. Sürüm 3 ise 1 Mart 2024 tarihinde denizyolu, demiryolu ve karayolu taşımacılığı için uygulanmaya başlayacaktır. Operatörler, hava taşımacılığındaki tüm mallar için ENS veri setini doldurmak zorundadır. Posta, ekspres ve genel kargo gönderilerinde havayoluyla

taşınan tüm mallar, ön yükleme dosyalama gerekliliklerine ek olarak, varış öncesi ENS veri gerekliliklerini tamamlamaya tabi olacaktır. Ekonomik Operatörler'in zamanında hazır olmaması ve gerekli ICS2 verilerini sağlamaması durumunda, AB gümrük sınırlarında sevkiyat ve navlun durdurulacak ve söz konusu mallar gümrük makamları tarafından gümrükten geçirilmeyecektir. Ayrıca, yetersiz beyanlar ya reddedilecek ya da uygunsuzluk sebebiyle cezalar uygulanarak müdahaleye tabi tutulacaktır.

UTİKAD YARDIMA HAZIR

Sistem kullanımında GTİP bilgilerinin paylaşımı önem arz etmektedir. GTİP sağlanamaması durumunda iş kaybı yaşanacak ve No Show sebebiyle cezalarla karşılaşılabilir. Sistem gerekliliklerinin öğrenilmesi, yazılım açısından firmaların hazır olması ve firmaların personellerini eğitebilmeleri için kamu kurum ve kuruluşları tarafından sektör temsilcilerinin bilgilendirilmesi talep edilmektedir. İhracatçıların da sistem kapsamında gerekli bilgileri sektör paydaşlarına zamanında sağlamaları gerekmektedir. ICS2 ile ilgili çalışmalar Avrupa Birliği'nde devam ediyor. Bu çalışmaları CLECAT ve FIATA aracılığıyla yakından takip ediyoruz. UTİKAD olarak ICS2 programını kullanacak lojistik firmalarının hazırlanmasına yardımcı olmak amacıyla üyeleri bilgilendirmeye ve seminerler aracılığıyla sürece ilişkin bilinci artırmaya devam edeceğiz.

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

140 yıllık geçmişe, dünya genelinde yapılanmış 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**



DR. GÜLAÇTI ŞEN

Balikesir Üniversitesi
Edremit Sivil Havaçılık Yüksekokulu
Öğretim Üyesi

Hava Kargo Taşımacılığında Yeni Perspektif Sürdürülebilirlik

Tüm ulaşım modları arasında hava kargo taşımacılığı gün geçtikçe talep görmektedir. Kısa vadede sevkiyatların gerçekleşmesi ve zaman açısından tasarruf sağlaması, bu talepte etkilidir. Buna ilaveten hava kargo taşımacılığında operasyonlar karmaşıktır. Emniyetin ve güvenliğin sağlandığı koşullarda dijital dönüşümün zorluklarının da aşılması gerekmektedir. Günümüzde sektörün çözmesi gereken diğer konulardan biri de sürdürülebilirliktir. Ekolojik dengenin karşısındaki en önemli tehdit olan iklim krizinin aşılması için havayolu ve hava kargo işletmelerinde sürdürülebilirliğin anlaşılması ve benimsenmesi önemlidir. 2022 yılında Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) tarafından hava kargo taşımacılığına yönelik gerçekleştirilen anket sonuçları da sürdürülebilirliğin sektörün gelişimi ve hava kargo işletmelerinin başansı için göz ardı edilemeyeceğini göstermektedir.

GÜVENLİK, MALİYET, TEDARİK

Araştırmaya göre hava kargo taşımacılığında üzerinde durulan ana konular; emniyet ve güvenliğe ilave olarak; maliyetleri düşürme, tedarik zinciri, dijital dönüşüm ve sürdürülebilirliktir. Hava kargo şirketlerinde sürdürülebilirlik ile ilgili ulaşılan sonuçlar şu şekildedir:

- Şirketler, lojistik iş ortaklarını

seçerken sürdürülebilirlik hususlarının önemini vurgulamışlardır.

- Şirketler sürdürülebilirlik gereksinimlerinin tedarik zincirleri üzerinde yüksek veya orta düzeyde bir etkiye sahip olduğunu düşünmektedirler.
- Sürdürülebilirlik başarı için öncelikli görülümekte ve şirketler 2021 yılında müşterilerin sürdürülebilirlik taleplerinin arttığını belirtmektedirler.
- Şirketler, müşterinin ilk üç önceliğini atık azaltma, sürdürülebilir paketlemeye erişim ve uçtan uca izlenebilirlik olarak belirlemişlerdir.
- Şirketler, hava kargo sürdürülebilirliğinin en değerli yönlerini; (1) acil durumda insani müdahalelerde bulunulmasını (2), sürdürülebilir paketleme ve ULD malzemelerini benimsenmesini (3) ve CO2 emisyonu görünürlüğü ve dengelemesi işlemlerinin yapılması olarak kabul gördüğünü ifade etmişlerdir.

SÜRDÜRÜLEBİLİR STRATEJİ

Yapılan araştırmada elde edilen sonuçlarda görüldüğü gibi hava kargo işletmeleri, endüstride sürdürülebilir bir işletme olmak ve müşterilerinin bu yöndeki beklentilerini karşılamak zorundadır. Diğer bir ifadeyle hava kargo taşımacılığının yeni perspektifi sürdürülebilir odaklı olmaktadır. Bunu sağlayabilmek için işletmelerin sürdürülebilir stratejiler geliştirmesi gerekmektedir.

Yenilikçi teknolojiler, iyileştirilmiş operasyonlar ve altyapı ile hava kargosunun çevresel etkilerini azaltmak için mücadele edilmelidir. Yakıt ve enerji tüketimini azaltmak, ambalaj atıklarını ortadan kaldırmak, süreçleri otomatikleştirmek ve hafif malzemelere yatırım yapmak, ekonomik performansı ve operasyonun verimliliği için gereklidir. Sürdürülebilir bir sektöre ulaşmak için uzun vadeli stratejilerin ve yatırımların geliştirilmesi, hava kargosunun geleceğini garanti altına almanın anahtarıdır.

ÇEVRE, SOSYAL VE EKONOMİK BOYUT

Sürdürülebilirlik, özellikle işletmelerde çoğunlukla çevrenin korunması olarak ele alınmaktadır. Aslında bu kavramın ekonomik ve sosyal boyutları da bulunmaktadır. Doğal kaynaklar kullanarak ekonomik büyümeyi sağlamak (ekonomik boyut) ve sürdürülebilir nüfus, eğitim, sağlık vb. hizmetleri sağlamak (sosyal boyut) önemlidir. Havaçılık sektörü, çevre sorunlarının yanı sıra uluslararası yolculara hizmet verdiği, geniş ve çeşitli çalışan gruplarını istihdam ettiği için insan hayatı ve güvenliği konularının merkezinde yer almaktadır. Bu nedenle, çevresel sürdürülebilirliğe ek olarak, sosyal sürdürülebilirlik ve ekonomik sürdürülebilirlik de endüstri için oldukça önemlidir.

**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

LİMA'NIN HEDEFİ GLOBAL PAZARDA ZİRVEYE ULAŞMAK

Küresel 6 trilyon dolarlık pazarda Türkiye'nin hava kargo taşımacılığı büyüklüğünün 5 milyar dolara ulaştığını belirten Lima Logistics Hava Kargo Operasyon Yöneticisi Özlem Özdemir, kara ve denizde oluşabilecek olumsuzluklar düşünüldüğünde hava yolu taşımacılığının fiyat yükseklğine rağmen tercih sebebi olduğunu söyledi. Üretim tarafında hava kargo taşımacılığının ekstra maliyet yükü getirdiği algısının yanlış olduğunu belirten Özlem Özdemir, "Havayolu taşımacılığı; üretim hattı bulunan fabrikaların tedarik süreçlerini kolaylaştırma aşamasında hacim gözetmeksizin acil kargoların zamanında hatlara yetişmesi ve katma değerli ürünlerin nihai tüketicilere ulaşması döngüsündeki akışı sağlamayı destekleyen önemli bir unsur" dedi.

HAVA KARGODA FİYAT ALGISI

Havayolu fiyatlamalarında kargonun ölçü, ağırlık, alım ve teslimat adresleri ile istenen teslim sürelerinin önem taşıdığına altını çizen Özlem Özdemir, "Proje lojistiği gibi uçtan uca kapsamlı taşımalara konu olan yükler seri üretimin devamını direkt etkilediği için, üretim-teslimat sürecinde yaşanacak sıkıntıda oluşabilecek hat durma maliyetleri taşıma maliyetlerinden daha yüksek olabileceği için havayolu taşıma maliyetleri şirketler için katlanılabilir oluyor" bilgisini verdi.

ZAMAN YÖNETİMİNİN ÖNEMİ

Acil taşınması gereken veya bozulma riski olan yüklerle ilgili Lima Logistics'in yönetim sistemlerinden bahseden Özlem Özdemir, "Söz konusu yükler için zaman yönetimi çok önemli. Gönderici firma, iç nakliye, havayolu firması, havalimanı ekibi gibi tüm birimler ile anlık iletişim gerekiyor. İletişimi zamanında ve sürdürülebilirlik esasına dayalı yaptığınızda tüm riskler minimize edilmiş oluyor. Biz organizasyon olarak gerçekten 7/24 servis verebilecek kapasitedeyiz. Doğru aşamada doğru bilgi ile iş ortaklarımız olan firmalarımızın süreçlerini en iyi şekilde şeffaf yönetmelerine destek oluyoruz" diye konuştu.



Hava Kargo Operasyon Yöneticisi
Özlem Özdemir

YOLCU UÇAKLARI TAŞIYOR

Hava kargo taşımacılığının önemli bir kısmı kargo uçaklarıyla değil yolcu uçaklarıyla taşındığına dikkat çeken Özlem Özdemir, "Global çapta taşınan kargoların büyük çoğunluğu yolcu uçaklarında yani valizlerimiz ile uçak altında taşınmaktadır. Lima Logistics olarak hava kargo taşımacılığında dünya ölçeğinde uçakların operatif anlamda işletilebildiği tüm havalimanlarına gerek uçak kiralama gerekse kargo gönderimi hizmetlerini rahatlıkla yapabiliyoruz" dedi.

SERVİS SEÇENEKLERİ

Özlem Özdemir, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) belgeli olmalarının yanında dünya çapında geniş acente ağlarıyla doğrudan ihracat ve ithalat taşımaları için müşteri ihtiyaçlarına özel çözümler sunabildiklerini ve her şirketin hava taşımacılığa yönelik isteklerine cevap verebilecek servis çeşitliliğine sahip olduklarını söyledi. Yurtdışı organizasyonlarını global pazar gereksinimlerine göre büyütmeye çalıştıklarını belirten Özlem Özdemir, küresel olarak ilk sıralarda yer almayı hedefleyen bir firma olma vizyonuyla hizmetler geliştirdiklerini kaydetti.

YILIN SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİK ÖDÜLÜ

'Yeşil lojistik' alanında sektörde kabul gören bir konuma geldiklerini belirten Özlem Özdemir, "Sürdürülebilir lojistik kapsamında hayata geçirmiş olduğumuz LİMA GREEN ürünümüz 'ilk ödül'ü aldı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, sektörel birliklerin ve derneklerin katılım destekleriyle düzenlenen 8. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde 'Yılın Sürdürülebilir Lojistik Ödülü'nü almış olmanın gururunu yaşıyoruz" diye konuştu.



Lima Logistics hava operasyonlarını (soldan) Operasyon Sorumlusu Özer Sevim, Gül Çağla Tüfekçioğlu, Hava Kargo Operasyon Yöneticisi Özlem Özdemir, Ticari Hat Müdürü Kağan Altınok, İş Geliştirme Yetkilisi Buket Köz Meriç, Operasyon Sorumlusu Gizem Ceylan ve İş Geliştirme Sorumlusu Ahmet Erkam Gemici ile yönetiyor.

FRANSA - FAS - TUNUS

**PARSİYEL VE KOMPLE HATTIMIZ
AÇILMIŞTIR!**



“Özmal Araçlarımızla, Güvenilir, Direkt Servis
Parsiyel ve Komple Taşımacılık Hizmeti”

SGS İLE SINIRLARDA BEKLEME TARİH OLDU

“SGS ile sınırları kaldırın” mottosuyla sistemlerini kurduklarını belirten SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, 24 Avrupa Birliği (AB) ve 6 Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) ülkesine hizmet verdiklerini, SGS sayesinde hiçbir aracın gümrüklere takılmadan son noktaya ulaşabildiğini söyledi.



SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, lojistik açısından bulunmaz bir yere sahip Türkiye'deki taşımacılık filusunun dünyanın en büyüklerinden biri olduğunu söyledi.

Türkiye bölgesinde lojistik ve tedarik zinciri açısından bulunmaz bir konuma sahip. Söz konusu durum ülkeyi taşımacılıkta dünyanın en büyük oyuncularından biri haline getiriyor.

Ülkede bulunan lojistik firmaları da faaliyetleri ve hizmetleriyle bölgesel avantajı en iyi şekilde kullanmaya çalışıyor.

SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, konuyu gündeme taşırken Türkiye'nin konumu ve bölgedeki önemi sebebiyle transit ticaretin kolaylaştırılması yönünde daha yapılacak işlerin olduğunu belirtiyor ve “Bazı uygulamalarda Avrupa Birliği (AB) ile daha fazla uyum sağlayacak hale gelmemiz önem taşıyor” diyor.

Türkiye'de dış ticarete karayolu ve Ro-Ro taşımacılığının öne çıktığını dile getiren Mine Kaya, lojistik sektörünün dış ticaretin şekillenmesinde temel taş olduğunu söylüyor. Kaya, “Lojistik firmalarına, maliyetleri en aza indirecek, taşımacılığın hızını artıracak ve işlemleri kolaylaştıracak her türlü imkânı sağlıyoruz” ifadelerini kullanıyor. SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, lojistikte Türkiye'nin önemi, SGS'nin sektördeki faaliyetleri, yatırım ve hedefleriyle ilgili soruları cevapladı.

DAHA YAPILACAK İŞLER VAR

■ Türkiye'nin bölgesindeki lojistik avantajını nasıl ifade edersiniz? Taşımacılık hizmetlerinin daha seri olması için yapılması gerekenler

neler olabilir?

Aslında son yıllarda gümrüklerde işlemler oldukça hız kazandı. Uygulamalarda basitleştirmeye yönelik birçok yeni mevzuat başladı ve bu yönde çalışmalar devam ediyor. Ancak Türkiye'nin konumu ve bölgedeki önemi sebebiyle transit ticaretin kolaylaştırılması yönünde daha yapılacak işler var. Bazı uygulamalarda Avrupa Birliği (AB) ile daha fazla uyum sağlayacak hale gelmemiz önem taşıyor.

■ **Dünyada olduğu gibi Türkiye'de dış ticaretin artırılmasında SGS nasıl rol oynuyor? Oransal olarak düşünülüğünde SGS, Türkiye'nin dış ticaretinde ne kadar bir ağırlığa sahip?**

Ülkemizde dış ticaretin yapılmasında en önemli modlardan bir tanesi karayolu ve Ro-Ro taşımacılığı. Taşımacılık ve lojistik sektörü, dış ticaretimizin temel yapı taşı konumunda. Biz de sektöre maliyetlerini en aza indirebilecek ve hızını artıracak, işlemlerini kolaylaştıracak her türlü imkânı sağlıyoruz ve sağlamaya devam edeceğiz. Yani diyebiliriz ki; bu yolda dolaylı da olsa çok büyük öneme sahibiz.

YILDA 1 MİLYON BEYANNAME

■ **Hizmet verdiğiniz 24 ülkede 2022'de yıllık 1 milyondan fazla beyanname ürettiğiniz ve bu sayının yarısının da Türkiye'de olduğu belirtiliyor. Türkiye'deki bu hareketliliği neye bağlıyorsunuz?**

Türkiye'nin taşımacılık filosu, dünyanın en büyüklerden bir tanesi. Diğer yandan, gerek AB ülkeleri gerekse Ortadoğu

ve diğer ülkelere yapılan ticaretin tam ortasında. Hem ihracat, ithalat hem de transit için Türkiye olmazsa olmaz bir noktada.

■ 2023 yılına ait yeni bir yatırımınız var mı? (T1 / T2 / TR) olarak adlandırdığınız transit beyannameler hakkında bilgi verebilir misiniz? Hizmetleriniz dış ticarete nasıl katma değer sağlıyor?

TIR karnesine göre hem zaman hem maliyet hem de kâğıttan tasarruf sağlıyor. Firmaların sadece ilgili evrakları mail yoluyla bize göndermesi ve bizim tarafımızdan beyanın açılması yükün parsiyel veya komple olmasına bağlı olarak 15 ile 30 dakika arasında sürüyor. Eskiden firma çalışanları TIR karnesini almak üzere eleman gönderirdi. Bunların daktiloda yazılması; ilgili evrakların sürücüyeye teslimi ve aracın yola çıkması belirli bir süreyi içeriyordu. Sonra araçlar her sınır kapısında ayrı ayrı işlem yapmak zorunda kalıyordu. Ayrıca eski yöntemde bir araç yükleme dahil maksimum 4 gümrük açabiliyordu. Ama artık böyle sınırlamalar yok.

2023 yılında dijitalizasyon alanında hem kendimizi hem de müşterilerimizi rahatlatacak bir takım çalışmalar içindeyiz. Yeni arayüzümüz devreye girmekte. Çok daha kolay ve kullanıcı dostu diyebileceğimiz, tek sayfada tüm işlemlerin halledilebileceği bir arayüz geliyor. Beyanlarını kendisi hazırlayan müşteriler için de eğitimlerini isterse online isterse birebir de veriyoruz.

■ 140 yıl önce hayata geçen ve bugün Avrupa'nın birçok ülkesinde faaliyette olan SGS'nin o günkü ticari ortamı da düşünerek nasıl kurulduğuna ve bugün geldiği duruma ilişkin bilgiler verebilir misiniz?

SGS, dünyanın lider gözetim, test ve belgelendirme kuruluşları arasında yer alıyor. Hatta SGS'nin dünyada gözetim hizmetini icat eden ve uygulayan ilk kuruluş olduğunu hatırlatmak isterim. 1878'de İsviçre'de kurulan şirketimiz, 1933 yılından bu yana da Türkiye'de faaliyet gösteriyor. SGS Türkiye; pek çok sektöre, gözetim, denetim, test ve belgelendirme hizmeti veriyor. Kalite ve doğruluk konusunda küresel bir

referans olan SGS, 97.000'den fazla çalışanı, dünya geneline yayılmış 2650'e yakın ofis ve laboratuvar ağıyla hizmet veriyor.

SGS Türkiye olarak yaklaşık 1.300 çalışan, 30'dan fazla ofis ve laboratuvar ile hizmet vermeye devam ediyoruz. Tarım, Gıda ve Yaşam, Tüketici Ürünleri ve Perakende, Çevre, Sağlık ve Güvenlik, Hükümetler ve Kurumlar, TransitNet, Endüstri, Petrol, Gaz ve Kimyasallar, Maden, Belgelendirme ve İş Geliştirme alanlarında SGS, Türkiye Türk ekonomisinin kalite, güvenlik ve bütünlüğünü desteklemek adına yurdun her köşesinde hizmet veriyor. SGS'nin; İstanbul, Kocaeli, İzmir, İskenderun, Tekirdağ, Alağa, Ankara, Zonguldak, Mersin, Basra ofisleri ve üstün teknolojik ekipmanlarla donatılmış laboratuvarları bulunuyor. Hizmetlerimizi SGS'nin damarlarına kadar işlemiş sürdürülebilirlik ilkeleri ile yapıyoruz. 2014 yılında başladığımız sürdürülebilirlik yolculuğunda daha şimdiden, önemli değişimler, performansta iyileştirmeler ve marka gücü sağlayan çözümlerin çoğunu hayata geçirdik.

SGS İLE SINIRLARI KALDIRIN

■ "SGS TransitNet ile sınırları kaldırın" diye bir sloganınız var. Yeni hizmetlerinizle birlikte bu sloganın muhtevasını müşterilerinize nasıl bir mesaj veriyorsunuz?

Biz şu an için 24 Avrupa Birliği ve Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA - İsviçre, Norveç, Finlandiya, İzlanda, İsviçre ve Avusturya) ülkelerine hizmet veriyoruz. Bizim sistemimiz sayesinde araçlar gümrüklerde takılmadan en kısa sürede son noktaya kadar gidebiliyor. Yani sınırlarda bekleme yapılmıyor.

■ Asırlık SGS'ye olan ilginin kurulduğu günden bu yana ilginin giderek güçlendiğini ifade ediyorsunuz. Bunun sebebi nedir? 2023 yılı büyüme hedefiniz nedir?

Şubat ayında yaşadığımız üzücü deprem felaketinde etkilenen çok sayıda müşterimiz oldu. Gerek müşterilerimizin üzerindeki direkt etkisi gerekse de Türkiye üzerindeki dolaylı etkisi ile deprem, büyüme hedeflerimizi revize etmemize neden oldu. Yine de 2023 yılında yüzde 20 civarında bir büyüme ön görmekteyiz. Bu büyümeyi destekleyecek düzeyde gerek yurt içinde gerekse de yurt dışında gerekli teminat yatırımlarımız olacak. Hali hazırda İstanbul Hadımköy tesisimizde devam eden İzinli Gönderici hizmetimizi farklı lokasyonlarda da devreye almak adına gerekli adımları atmaya başladık. Ayrıca Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS) de bu yıl gündemimizde olan bir diğer konu.

ATOM LOJİSTİK KUZEY AFRİKA'YA AÇILDI

Benelux ülkelerinden sonra İspanya, Portekiz ve İtalya hatlarını açtıklarını belirten Atom Lojistik Akdeniz Operasyon Hat Direktörü Fadim Uysal İşboğa genişleyen iş imkânlarıyla Fas – Tunus ve Fransa hattını devreye aldıklarını bildirdi.

Atom Lojistik Fas-Tunus Akdeniz Operasyon Hattı Müdürü Fadim Uysal İşboğa, firmalarının Kuzey Afrika'ya hizmet vermeye başladığını söyledi. Ekovitrin'e konuşan Fadim Uysal İşboğa, İzmir merkezli Atom Lojistik'in ofisleri ve özmal araç yatırımlarıyla hızla büyümeye devam ettiğini dile getirdi. 2019 yılında İstanbul'da ofisler açtıklarını, ağırlıklı İstanbul çıkış / varışlı Benelux ülkelerinden sonra İspanya ve Portekiz hattını açtıklarını ve sonrasında İtalya'ya yönelik hizmet vermeye başladıklarını hatırlatan Fadim Uysal İşboğa, "Elde ettiğimiz başarılı iş sonuçlarından sonra Fas-Tunus ve Fransa hattında da yatırım yapmaya karar verdiklerini belirtti. Atom Lojistik'in büyümesinde müşteri odaklı çalışmalar, etkin pazar ve piyasa araştırmaları, rekabetçi yapı, dijital uygulamalar ve akıllı yatırımların payının yüksek olduğunun altını çizen Fadim Uysal İşboğa, "Karayolu taşımacılığı hizmetlerimizde sağlamış olduğumuz başarı ve istikrar bizi farklı ülke ve hatlara yatırım ve projeler yapmaya yöneltti. Atom Lojistik'in küresel ekonomik görünümünden bağımsız yatırımlarımız devam edecektir" diye konuştu.

PAZARDA FARKLILAŞACAĞIZ

20 yıldır Fransa ve Kuzey Afrika'ya hizmet verdiğini hatırlatan Fadim Uysal İşboğa, "Bölgeyi ve bölgenin dinamiklerini, müşteri ihtiyaçlarını ve fırsatları iyi bildiğimi düşünüyorum. Amacımız Fas ve Tunus'a lojistik sektöründe yeni bir renk, yeni bir heyecan, farklı çözüm önerileri ve hizmet kalitesi getirmek. Müşterilerimizin Lojistik ihtiyaçlarını



Atom Lojistik Akdeniz Operasyon Hattı Direktörü Fadim Uysal İşboğa, küresel ekonomik görünüm çerçevesinde yatırımların devam edeceğini söyledi.

belirleyerek optimum sürede optimum maliyetle farklı çözüm önerilerimizle bu pazarda farklılaşmak istiyoruz. Özmal araçlarımızla direkt servis avantajıyla **hem parsiyel hem komple taşımalarımızla güvenli ve hızlı bir şekilde müşterilerimizin yüklerini son noktaya kadar ulaştıracağız**" dedi.

360 DERECE LOJİSTİK HİZMETİ

Bölgeye hem kara hem Ro-Ro olarak hizmet vermeyi planladıklarını dile getiren Fadim Uysal İşboğa, "Güçlü acente ağımızla gümrükmeden depolama ve iç nakliyeye kadar 360

derece lojistik hizmeti vereceğiz. Bunun yanı sıra havayolu ve deniz yolu departmanımızla da koordineli bir şekilde müşterilerimize en uygun taşıma modunda çözüm önerilerimizi sunacağız. Rekabetin güçlü olduğu yeni bir pazara girmenin heyecanı ve mutluluğunu yaşıyoruz. İnançımız ve kendimize güvenimize tam. Yeni hatlarımızın beraber müşterilerimiz için hem de şirketimiz için katma değer yaratacağına ve yeni Fas – Tunus hattımızda oyun kurucu olacağımıza inanıyoruz. Artık Fas ve Tunus bir adım mesafede olacak" ifadelerini kullandı.

DÜNYANIN EN GÜÇLÜ NETWORK AĞIYLA YÜKÜNÜZÜ GÜVENLE TAŞIYORUZ!

*Lojistikte inovatif, rekabetçi
ve entegre çözümler!*



Great
Place
To
Work®

Certified

DEC 2022-DEC 2023

TÜRKİYE



Hemen Teklif Alın!

📍 globelink-unimar.com

☎ +90 216 651 93 93



TTS LOJİSTİK REKABETÇİ FİYATLARLA DÜNYANIN HER YERİNDE

TTS Lojistik Hava & Deniz Operasyon Müdürü Ceylan Öрге, global ofis ağı, düzenli servisleri, rekabetçi fiyatları ve boş kapasite imkânı ve dünyanın stratejik bölgelerindeki acenteleri sayesinde havayolu taşımacılığında önde kuruluş olduklarını söyledi.

Türkiye'nin alanında lider şirketlerine Avrupa karayolu taşımacılığı hizmeti vermek hedefiyle sektöre 1994 yılında giriş yapan TTS Lojistik zamanla iş alanlarını genişleterek büyümeyi sürdürüyor. Asgari maliyetlerle, asgari zamanda teslimatı butik hizmet kalitesi ve süreklilik ile sunan TTS Lojistik, müşteri memnuniyetini ön planda tutmaya çalışıyor. TTS Lojistik Hava & Deniz Operasyon Müdürü Ceylan Öрге, başta hava kargo alanında olmak üzere faaliyetleri, hizmetleri ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

■ Havayolu kargo taşımacılığı sürat, fiyat uygunluğu ve doğru hizmet isteyen bir iş. Siz bu memnuniyeti nasıl sağlıyorsunuz?

TTS Lojistik olarak biz lojistiğin her modülünde en önde müşteri memnuniyetini tutmaktayız. Özellikle havayolu gibi hız ve güven isteyen bir taşıma şeklinde önceliğimiz her adımda müşterimize hızlı ve doğru bilgi vermektir. Acente ve havayollarından aldığımız bilgileri aynı şekilde müşterimize ileterek ve olası problemleri öngörerek memnuniyeti yukarı taşımaya çalışıyoruz.



TTS Lojistik Hava & Deniz Operasyon Müdürü Ceylan Örgü, "Havayolu gibi hız ve güven isteyen bir taşıma şeklinde önceliğimiz her adımda müşterimize hızlı ve doğru bilgi vermek" dedi.

■ Müşterilerin stratejik iş ortağı olmak için neler yapıyorsunuz?

TTS Lojistik olarak kapsamlı global ofis ağı, düzenli servisleri ve dünyanın stratejik bölgelerindeki acenteleri sayesinde, yükünüzü zamanında ulaştırır. Tüm bunlar havayollarıyla olan iyi ilişkilerimizle desteklenmektedir. Sorunsuz teklif sürecimiz ve hava kargo taşımacılığında uzmanlaşmış ekibimiz ile rekabetçi fiyatlar ve boş kapasite imkânı sunabiliriz.

■ Uçak tedariki ve kiralama konusunda nasıl çalışıyorsunuz?

200 ülke, 900 şehirde yaklaşık 3000 firmalık acente ağıımız ile havayolu kargo taşımacılığında da hizmet vermekteyiz, 3 bin acentenin her biri havayolu kargo taşımacılığında

dünyanın her noktasından her noktasına kapı teslimat yapabiliyoruz. Bunun dışında gerek yurtiçi gerek yurtdışı havayolu ve acente bağlantılarımız sayesinde özel yükler için uçak tedariki ve kiralama sağlayabilmekteyiz.

■ Hizmetleriniz arasında yer alan transit taşıma ile çapraz ticaret dediğiniz cross trade'i anlatabilir misiniz? Ayrıca taşımacılıkta konsolidasyon işlemi nasıl gerçekleşiyor?

Çapraz ticaret ya da cross trade, kısaca bir ülkeden başka bir ülkeye malın milli mal haline dönüşmeden ya da o ülkenin gümrük bölgesine girmeden satışı olarak tanımlanabilir. Cross trade'i lojistik işlemlerden ayrılan en önemli tarafı gümrük beyannamesi düzenlenmemesidir. Diğer taraftan TTS Lojistik olarak servis sağladığımız konsolidasyon da, ürünlerin aynı müşteri ve aynı bölgeye sevkiyat durumu söz konusu olduğunda birleştirilerek ve bir süre bekletilerek tek parça halinde naklin gerçekleştirilmesi durumuna deniyor.

■ Yasaklı olup olmadığı belli olmayan, mahrem, hassas, bozulabilir, aciliyeti olan yüklere nasıl yaklaşım gösteriyorsunuz?

Uluslararası operasyonel yönetim gücüne sahip entegre lojistik firması olarak TTS Lojistik bozulabilir ürün taşımacılığı alanında öncü lojistik firmaları arasında yer almaktadır. Hatta bu yönde girişimlerde bulunarak GDP sertifikası da almıştır.

■ TTS Lojistik olarak bu yılki büyüme stratejisi nedir? Gelecek yıla yönelik hangi tür hedefleriniz bulunuyor?

2023 yılı tüm dünya ekonomisi için zor bir yıl olacak. Ancak bizler TTS Lojistik olarak bu yıl yüzde 30 büyüme hedefi ile yola çıktık. Satış ve tedarik stratejilerimizin yanında yatırımlarımızı da bu büyüme oranına göre belirledik. Hava kargo için ise hedefimiz bu yıl 2 bin ton civarında yüke ulaşmak.





Uluslararası Karayolu Taşımacılığı



ULUSLARARASI KARAYOLU TAŞIMACILIĞI

ULUSLARARASI HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI



ULUSLARARASI DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI

LOJİSTİK VE DEPOLAMA



FEVZİ GANDUR'DA ÖNCELİK MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Fevzi Gandur Lojistik Hava ve Deniz Yolu Taşımacılığı Genel Müdürü Hasan Şafak, müşterinin kendileri için her zaman özel olduğunu belirterek, "Firmamız yetkinlik, değer ve iletişimi en üst seviyede tutarak müşteri memnuniyetini son derece önemsiyor" dedi.

Fevzi Gandur Lojistik Hava ve Deniz Yolu Taşımacılığı Genel Müdürü Hasan Şafak, havayolu taşımacılığında birbirine yakın hizmetler olsa da firma olarak farklılaşarak müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çekmeye çalıştıklarını söyledi.

Hava kargo taşımacılığı, dünya genelinde ticari ürünlerin hacimsel olarak sadece yüzde 1'ini taşıyor ancak ticari değerini yüzde 35'ini oluşturuyor. Türkiye'de net bir istatistik olmamasına rağmen benzer bir gösterge olduğu görülüyor.

Şirketlerin havayolu tercihlerinde aciliyet ve ürün değeri iki önemli kriter. Teknoloji ürünleri, hızlı moda ve mevsimsel tarım ürünleri gibi kargolar acil teslimat gerektirdiğinden, altın, ilaç gibi ürünler de ticari değerinden dolayı havayolu ile sevkediliyor.

FARKLILIK OLUŞTURUYORUZ

Havayolu taşımacılığı ile ilgili Ekovitrin'in sorularını cevaplandıran Fevzi Gandur Lojistik Hava ve Deniz Yolu Taşımacılığı Genel Müdürü Hasan Şafak, hava kargo taşımacılığının genel olarak pahalı bir operasyon olduğunu, boş uçak kapasitelerinin uygun fiyatlarla kullanıldığı istisnai durumlarda, havayolu taşımacılığında uygun fiyatlı seçeneklerin sınırlı olduğunu söyledi. Fevzi Gandur'un İstanbul Havalimanı'ndaki serbest deposu olması sebebiyle fiziksel konsolidasyon ve dekonsolidasyon hizmetleri vererek farklılık oluşturduklarını belirten Hasan Şafak, "Bu sayede müşterilerimize hataların minimize edildiği bir operasyon deneyimi sunuyoruz ve havayolu maliyetlerini paylaştırarak



Fevzi Gandur Lojistik Hava ve Deniz Yolu Taşımacılığı Genel Müdürü Hasan Şafak hava kargo taşımacılığının birbirine yakın olduğunu, kendilerinin ise alternatif farklı çözümler oluşturduklarını söyledi.

birim maliyetlerini düşürüyoruz. Ayrıca ETGB lisansımızla 15.000Eur ve 300kg altındaki yükleri, mikro ihracat kapsamında ihracatçı birliği kaydı ve vekaletname gerekmeden gümrükleyebiliyor, maliyet ve zaman avantajı yaratıyoruz" diye konuştu. Hasan Şafak, müşterinin kendileri için her zaman özel olduğunu belirterek, "Fevzi Gandur yetkinlik, değer ve iletişimi en üst seviyede tutarak müşteri memnuniyetini son derece önemsiyor" dedi.

ALİŞKANLIKLAR DEĞİŞTİ

Taşımacılıkta dünyanın her noktasına ulaşabilen havayolu şirketleriyle çalışabildiklerini dile getiren Hasan Şafak, havayolu taşımacılıkta en fazla karşılaştıkları sorunları şöyle anlattı: "Havayolu taşımacılığının yüzde 70'i yolcu uçaklarıyla gerçekleştirilmektedir. Kargo uçakları ise yoğun kargo trafiği olan ana havalimanları arasında organize edilmekte olup, yolcu uçakları kadar geniş bir alanı kapsamamaktadır. Pandemi süreci seyahat alışkanlıklarını değiştirirken bazı yolcu koridorlarının kapanmasına ve kargo maliyetlerini etkileyecek rotalarda değişikliklere yol açtı. Bu durumda alternatif rotaların hesaplanması ve karayolu taşımacılığı modellerinden destek alınmasının etkinliği tartışılmaz hale geldi."

ÇİFT HANELİ BÜYÜME

Havayolu taşımacılığında uçtan uca bir değer oluşturmak ve müşterilere yükü ve sektöre özel çözümler sunmaya çalıştıklarını dile getiren Hasan Şafak, yurtdışında kendi acente ağları sayesinde kargo taşınabilen her havalimanına ve araçla gidilebilen her noktaya ulaşma imkânına sahip olduklarını söyledi. Hasan Şafak, e-ticaret ve kurye taşıma hizmetleriyle de her noktaya kargoları ulaştırabildiklerini kaydetti. Hasan Şafak sektör paydaşları ve havayolu şirketleri için ana tedarik noktası olmayı ve yılsonu itibarıyla çift haneli oranlarla pazar paylarını büyütmeyi hedeflediklerini belirterek, "Müşteri odaklı ve operasyonel olarak aktif bir organizasyon olmak için havayollarıyla geliştirdiğimiz hizmet modellerini kullanıyoruz" şeklinde konuştu.



just in time *Cargo*



MERTUR FİLOSUNU SCANIA İLE GÜÇLENDİRDİ

Filosunda yer alan 350'den fazla araç ile Türkiye'nin en büyük araç taşıma firmalarından biri olan Mertur, araç parkına 20 adet Scania daha ekledi. Mertur'a 10 adet Scania P410 ve 10 adet Scania 500S teslimatı gerçekleştirildi. Son teslim edilen araçlarla birlikte Mertur araç

parkındaki Scania sayısı 115'e ulaştı.

Türkiye başta olmak üzere Avrupa Birliği ülkeleri, Orta Doğu ve Türk Cumhuriyetlerine uluslararası taşıma hizmet veren Mertur'a yeni araçları, Doğu Otomotiv Scania Gebze Serviste, Satış ve Servis Müdürü Mehmet Fatih Yurtçu tarafından Mertur Otomotiv Yetkilisi Mert Albayrak'a teslim edildi.

Mertur Otomotiv Yetkilisi Mert Albayrak, "Mertur olarak otomotiv taşımacılığında önde gelen markalarından bir tanesiyiz. Filomuzdaki Scania araçların performansı en önemli referansımız oldu. Yıl sonuna kadar 20 adet daha Scania almayı planlıyoruz" dedi.

SCANIA'DAN ÜST SEVİYE ZİYARET

Bu arada Scania'nın üst seviyeye yöneticileri Türkiye'ye geldi. Traton Grup CEO'su, Yönetim Kurulu üyesi ve Scania CEO'su Christian Levin'in ardından Scania Satış Operasyonları Başkan Yardımcısı Caroline Gustaffson da Türkiye'de iş ziyaretleri yaptı. İstanbul ve Bursa Koçaslan Scania Yetkili Satıcı ve Servisi

sonrasında İzmir'e gitti. Caroline Gustaffson'un İzmir ziyaretine Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel ile Scania Liaison Office Türkiye Yönetici Direktörü Per Stümer de eşlik etti. Caroline Gustaffson, "Türkiye pazarını yakından takip ediyoruz. İşbirliğimiz devam edecek. Sürdürülebilir taşımacılık hedefimize odaklandık" dedi.



ANADOLU ISUZU YENİ ARAÇLARINI BARCELONA'DA SERGİLEDİ

Yeni elektrikli otobüs modelleri ve mikromobilité segmentindeki tamamen elektrikli yelpazesine eklenen BIG.e elektrikli kamyonu ile katılan Anadolu Isuzu İspanya'nın Barcelona kentinde düzenlenen Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) Küresel Toplu Taşıma Zirvesi'nde ilgi odağı oldu. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Otobüs ve midibüslerimizi dünya çapında 45'ten fazla ülkeye ihraç ediyoruz. Son teknolojiye sahip akıllı fabrikamızda 'Terzi İşi İmalat' modelimizle ürettiğimiz çevreci, yenilikçi, konforlu ve modern orta boy otobüs ve otobüslerimiz dünya şehirlerine başarıyla hizmet veriyor" dedi.



MERCEDES BENZ EACTROS TÜRKİYE'DE TEST EDİLECEK



Mercedes-Benz'in ilk ağır sınıf elektrikli kamyonu unvanına sahip eActros'un yol testleri Mercedes-Benz Türk Ar-Ge ekipleri tarafından Aksaray Ar-Ge Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Mercedes-Benz Türk Kamyon Ar-Ge Direktörü Melikşah Yüksel, merkezin sıfır emisyon projeleri kapsamındaki araçların da test merkezlerinden biri olduğunu belirterek, "Yürüttüğümüz çalışmalar ve aldığımız ek global sorumluluklar ile çatı şirketimiz Daimler Truck'in karbon nötr ulaşımı sağlama hedefine doğru hızla yol almasına önemli katkılar sağlıyoruz" dedi.

LET'S GO TOGETHER

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





Tuba SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası Danışmanlık
Bağımsız Yönetim/İcra Kurulu Üyesi

Aile Şirketlerinde Başarının Yol Haritası

Aile şirketlerinde birinci kuşak işi kurmuş olan nesil olmakla birlikte işe gönülden bağlı olan tarafı oluşturmaktadır. İkinci kuşak ise şirketi miras yoluyla devraldığından

yapılan işe hemen adapte olması açısından şirketi tanınması, şirketin hangi alanda çalışmaları gerçekleştirdiğini bilmesi ve hatta daha önceki aşamalara uygun şekilde eğitim alması gerekmektedir. Yöneticilerin değişimlere ayak uydurabilecek özelliklere sahip hem de değişimlerden meydana gelen tehditleri fırsat haline dönüştürülebilecek potansiyeli olması oldukça önemlidir. Tehditlerin bir fırsat haline çevrilebilmesi şirkete yüksek üretim hacminden çok daha düşük maliyetlerle çalışma imkânı sunmaktadır.

GİRİŞİMCİ LİDERLİK

Sürekli ve yoğun bir şekilde gelişmekte olan rekabet ortamında aile şirketlerinin sürdürülebilir bir hal alabilmesi ve rakipleriyle dürüst bir mücadelede gelişim gösterebilmeleri açısından girişimci liderlik özelliğinin öne çıktığı söylenebilir. Son dönemde küçük şirketlerin, istihdam alanı açma, esnek yapıya sahip olabilmek ve satış hacmi ile girişimci liderin vizyonunu göstermektedir. Şirketlerde kritik görevleri doldurabilmek adına kullanılan yönetici geliştirme uygulaması

olan örgütsel yedekleme; gelecekteki insan kaynakları ihtiyacının belirlenebilmesine ve şirket içinde bu ihtiyacı karşılayabilecek bireylerin hazır bulundurulması stratejisi olarak değerlendirilmektedir. İş dünyasının duayenlerinden Bülent Eczacıbaşı'nın kitabında okuduğum liderlikle ilgili sözleri şu şekildedir: "Gerçek liderler, 'ben' yerine 'biz' sözünü kullanırlar. Hak edenlerden övgüyü esirgemezler. Liderliğin; karşılıklı saygının gücüyle sağlamlaştırıldığına inanırlar." Ülkemizin en başarılı aile şirketleri arasında olan Eczacıbaşı'nın sahibinin liderliğe olan bakış açısına katılıyorum.

ŞİRKET KÜLTÜRÜ

Aile şirketlerinde alınmakta olan kararlar, şirket kültürü ve iş yapma şekli gibi konular aile üyelerinin duygu ve düşünceleri ekseninde oluşmaktadır. Aile şirketlerinde ikinci kuşaktan kaynaklanan ve farklı sebeplerden kaynaklanan problemlerin çözülebilmesi için aile şirketlerinde kurulması muhtemel bir yapı bulunmaktadır. Büyüme ve gelişme döneminde bulunan aile şirketlerinde meydana gelen sorunların çözülebilmesi için yönetimin kurumsallaşmasına yardımcı olacak ve yönetici kadroları hazırlayacak uygun programın hazırlanması gereklidir. Şirket yönetimine getirilmesi planlanan ikinci kuşak aile üyelerinin şirkete gelmeden önce eğitime tabi tutulması ve önceden çalıştırılması

gereklidir. Sonraki dönemin yöneticisi olarak düşünülen yönetici adayının, aile üyesi olabileceği gibi dışarıdan seçilen bir profesyonelin olacağı da unutulmamalıdır.

YETERLİLİK TESTİ

Aile şirketlerinde yönetimin devredilmesi süreci yaşanmadan önce meydana gelen en önemli sorunlardan ilki; devredilecek ikinci kuşağın herhangi bir yeterlilik testi uygulanmaksızın yönetime getirilmesinden ileri gelmektedir. İkinci kuşağın aldığı eğitimin yanı sıra yapacağı işe dair yeteneğinin olup olmadığının da incelenmesi gerekmektedir. Bu sebeple yönetime getirilmesi planlanan bireyin uygun özellikleri taşıyıp taşımadığını, şirkete ait belli kriterler ile test edilmesi önemlidir. Bunun gerçekleşmediği durumlarda ikinci kuşağa yalnızca aile üyesi olduğu için sorumluluk vermenin şirketin başarısına önemli derecede zarar verdiği görülmektedir. Yükselen başarı kelimesinin gizli kodu; insanın kendine inanmaya başladığı ve hata dolu başarılarını keşfedip o güveni özgüvene dönüştürdüğünde gizli kod kendiliğinden çözülmeye başlar. Araştırmalarım sonucunda; aile şirketlerinde kurumsallaşmanın yanında ikinci kuşaklara verilecek eğitim ve bu kuşağı başarıya ulaştıracak şirket yol haritasının doğru aktarılmasının şirket geleceği açısından çok önemli olduğu ortaya çıkmıştır.

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.



BARSAN'IN LASTİK YÖNETİMİ PROMETEON TÜRKİYE'NİN

Yapılan anlaşma ile Barsan Global Lojistik'in filosundaki araçların lastik yönetimini Prometeon Türkiye üstlendi. İki şirket arasındaki kilometre başı maliyetlendirme anlaşması ile Barsan Global Lojistik, çekici ve treyler olmak üzere toplam 1383 aracı için profesyonel bir lastik yönetimi alacak. Prometeon Türkiye şirketin tüm yeni ve kaplama lastiklerinden sorumlu olacak. Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, Prometeon Türkiye ile yaptıkları işbirliğiyle günlük faaliyetlerde lastik yönetimini profesyonelleştireceklerini ve kara nakliyesi operasyonlarında kiralama modelinin sağladığı



maliyet avantajından yararlanacaklarını söyledi. Prometeon Türkiye AFME, Rusya ve CIS Bölge CEO'su Gökçe Şenocak da, "Barsan Global Lojistik, Prometeon Tyre Group'un yüksek kilometre performansına ve düşük yakıt tüketimine sahip en yeni ürün grubu O2 Serisi'ni tercih etti. Barsan aynı zamanda yenilikçi teknolojiler ve Prometeon mühendisliği ile ürettiğimiz lastiklerimiz ile beraber Pro Services çözüm ailemizden de faydalanacak" dedi. Barsan'ın operasyonel maliyetlerini azaltırken kaynaklarını verimli kullanmalarını sağlayacak ve tüm operasyonlarını kolaylaştıracaklarını dile getiren Şenocak, "Lastiklerimizle beraber sağladığımız çözümlerle, komple hizmet sunuyoruz" diye konuştu.

FORD TRUCKS KAMYONLARINI HİDROJENLEŞTİRİYOR

Ford Trucks ile CMB.TECH firmaları, Ford Trucks F-MAX'in çift yakıtlı hidrojen kamyonlara dönüştürülmesi için önemli bir iş birliğine imza attı. CMB.TECH'in Antwerp'teki merkezinde dönüştürülecek kamyonların 2023 yılında Ford Trucks'a ilk teslimatları başlayacak.

Araçların dönüşümü, dizel motor sisteminde herhangi bir değişikliğe gerek duymadan, CMB.TECH'in hidrojen enjeksiyon sisteminin motora montajı, hidrojen tanklarının araç kabini arkasına montajı ile gerçekleştirilecek. Çözümün pratikliği ise ticari anlamda hızlı ve kolayca ölçeklendirilmeye imkân sağlayacak. Çift yakıt teknolojisi kısa vadeli bir çözüm olsa da bu işbirliği hidrojenle çalışan kamyonların Avrupa ve diğer kıtalarda kullanılmasını mümkün kılacak ve mono-yakıtlı hidrojen içten yanmalı motorlar ile Yakıt Hücreli Elektrikli Araç (FCEV) teknolojilerinin daha yaygın olarak benimsenmesinde önemli bir adım olacak.



Ford Trucks Batı Avrupa Uluslararası Pazarlar Direktörü Burak Hoşgören, tek-yakıtlı hidrojen içten yanmalı motorlar ve FCEV'ler üzerinde çalışmaya başladıklarını ve hidrojen içten yanmalı tek silindirlili motorun ateşlemesini duyurduklarını söyledi. Burak Hoşgören, "Bu

gelişmelerin, hidrojen içten yanmalı motorlar ve FCEV'lerin yaygın kullanımını teşvik ederek, hidrojen talebini artırması ve hidrojen arzının hızlandırılmasını desteklemesiyle hepimiz için daha sürdürülebilir bir gelecek sağlayacağını öngörüyoruz" dedi.

SARP'IN ELEKTRİKLİ TIRLARI SEFERE ÇIKTI

Yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlikte önemli bir yatırım yaparak dikkat çeken Sarp Intermodal, Türkiye'nin ilk yüzde 100 elektrikli TIR'larını hizmete açtı. Hızlı (DC) ile 2 saat içinde tam şarj olan araçlar kullanıma ve taşınan yükün ağırlığına göre 300 kilometrenin üzerinde yol kat edebiliyor.

Lojistik şirketi Sarp Intermodal, Türkiye taşımacılık sektöründe değişim başlattı. Şirket, yeşil lojistik stratejileri doğrultusunda Türkiye'nin ilk yüzde yüz elektrikli çekici (TIR) yatırımını gerçekleştirdi. Hızlı (DC) ile 2 saat içinde tam şarj olan araçlar kullanıma

ve taşınan yükün ağırlığına göre 300 kilometrenin üzerinde yol kat edebiliyor. Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, "Elektrikli çekici yatırımı gerçekleştirmekten heyecan ve mutluluk duyuyoruz. Yenilikçi teknolojileri ve stratejileri benimseyerek, daha çevreci ve sürdürülebilir bir lojistik sektörü oluşumuna öncülük etmeyi sürdüreceğiz" dedi.

Bu yatırımın klasik bir araç yatırımı değil, Sarp Intermodal'ın en önemli yaklaşımının bir yansıması olduğunu belirten Talay, "Biz 2023 yılında mottomuzu 'Yarının Yolu' olarak belirlemiştik. Biz bugün bir araca değil yeniliğe, teknolojiye, sürdürülebilirliğe ve geleceğe yatırım yapıyoruz. karbon emisyonlarını azaltma ve iklim değişikliğiyle mücadelenin artık herkes için acil ihtiyaç" diye konuştu.

İLK YATIRIM VOLVO FH'YA

Elektrikli araç ekosistemine şirket olarak uzak olmadıklarını dile getiren Talay, uzun yıllardır saha ekiplerinin ve yönetim kadrolarının farklı modellerde elektrikli otomobiller kullandığını söyledi. Talay, elektrikli ağır ticari araçlar pazara çıkmaya başladığı anda bunu değerlendirmek istediklerini ifade ederek, "Geçen yılın ikinci yarısında bu yatırıma karar verdik. İsveç'te Volvo yetkilileri ile bir araya gelerek Volvo FH yatırımı kararı aldık" bilgilerini paylaştı.

Hafif ve binek araçlarda olduğu gibi ağır ticari araç pazarında da benzer bir durum yaşanabileceğini ifade eden Talay, "Biz kara yolunu, aktarma operasyonlarımızda



Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, 2022'nin ikinci yarısında elektrikli araçlara geçmeye karar verdiklerini ve İsveç Volvo ile yatırım kararı aldıklarını söyledi.

minimum seviyede kullandığımız için mevcut menziller şu an bize yeterli. Menzillerin artışıyla sektördeki markaların daha cesur adımlar atabileceğini düşünüyorum" dedi. Elektrikli araçlar için menzilin ve şarj istasyonlarının hayati öneme sahip olduğunun altını çizen Onur Talay, özellikle otoyol tesislerindeki şarj üniteleri sayısının kısa sürede artacağına inandıklarını söyledi.

Talay, güneş enerjisinden de faydalanacaklarını, Sarp Intermodal'ın genel merkezindeki ve Şekerpınar'daki garajlarında çekiciler için şarj üniteleri konumlandıklarını, diğer taraftan genel merkez binalarının güneş panelleri ile kaplamaya başladıklarını bildirdi.

SARP, AVRUPA'NIN TERCİHİ

Onur Talay, geçen yıl gerçekleştirdikleri intermodal taşımacılık sayesinde 2 milyon 330 bin ağacın absorbe edebileceği karbon salımının önüne geçtiklerinin altını çizdi. Bu yılı 70 bin taşımayla kapatmayı hedeflediklerine dikkat çeken Sarp Intermodal CEO'su Onur Talay, "Bu taşımacılık karayoluyla yapsak 2 bin 500 adet çekici ve sürücü ihtiyacımız olacaktı. Oysa biz taşımacılığımızın yüzde 90'ını intermodal ile yaptığımız için kaynaklarımızı en verimli şekilde kullanarak, sürdürülebilir büyümemizi de en yüksek düzeye çıkarıyoruz. Avrupada birçok marka artık yeşil lojistiği ön plana alan iş ortaklarıyla çalışıyor. Dolayısıyla biz de şirket olarak Avrupada giderek daha çok tercih ediliyoruz" ifadelerini kullandı.

DENETİMLER OTOMOBİL KRİZİNİ ÇÖZEBİLECEK Mİ?

Ticaret Bakanlığı, '6 ay 6 bin kilometre düzenlemesi' kapsamında yetkili bayi ve oto galerine yönelik denetimlerde 35 milyon liranın üzerinde ceza uyguladı. Bakanlıktan yapılan açıklamada, "Teyakkuz halindeyiz. Adil, haklı ve istikrarlı işleyen piyasa şartlarını oluşturmak öncelikli görevimizdir" denildi.

Otomobil ticaretinde alım satım ile ilgili meseleler kamuoyunu rahatsız ediyor. 6 ay ve 6 bin kilometre düzenlemesi piyasada araç darlığına yol açarken fiyatları da yükseltiyor. Söz konusu durumla ilgili Ticaret Bakanlığı ekiplerinin denetlemelerinin ise meseleyi ne derecede çözeceği merak ediliyor. Otomotiv sektöründe meydana gelen arz ve talep dengesizliğini fırsata çevirmeye çalışanlara karşı bakanlığın alarm halinde olduğu bildirildi. Bakanlık açıklamasında, "Otomotiv piyasasında ortaya çıkan aşırı ve adil olmayan fiyat artışlarının ve stokçuluğun önüne geçilmesi amacıyla kamuoyunda 6 ay 6 bin kilometre düzenlemesi olarak bilinen pazarlama ve satış kısıtlamasına ilişkin düzenleme yapılmıştır. Söz konusu kısıtlama kapsamında Bakanlığımızca gerçekleştirilen denetimler neticesinde, bugüne kadar otomobil yetkili bayi ve oto galerilere toplam 35 Milyon 110 Bin 527 TL idari para cezası uygulanmıştır" denildi. Bakanlık, stokçuluk faaliyetlerine karşı gerçekleştirilen denetimler sonucunda Haksız Fiyat Değerlendirme Kurulu tarafından otomotiv bayilerine bugüne kadar toplam 8 milyon 292 bin 360 TL tutarında idari para cezası uygulandığını bildirdi.

YETKİLİ BAYİLER GÖZETİMDE

İlk tescil motorlu kara taşıtı ticaretiyle iştigal eden otomobil yetkili bayilerinin, tüketicilerin sıfır taşıtlara ulaşmasını zorlaştırıcı faaliyetlerinin engellenmesini temin etmek amacıyla, 6 Mayıs 2023 tarihinde İkinci El Motorlu Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmelikte

yeniden bir değişiklik yapıldığını hatırlatan Ticaret Bakanlığı şu açıklamayı yaptı: "Yapılan değişiklikle, ilk tescil motorlu kara taşıtı ticareti faaliyetinde bulunan otomobil yetkili bayilerinin taşıt satışından kaçınması, taşıtın liste fiyatının üzerinde fiyat talep etmesi, müşteriyi aksesuar almaya veya takas yapmaya zorlaması ya da takas fiyatını piyasa fiyatının önemli ölçüde altında belirlemesi gibi tüketicinin ilk tescil motorlu kara taşıtına ulaşmasını zorlaştırıcı faaliyetlerde bulunması halinde, bu işletmelerin ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti yetki belgelerinin iptal edileceği ve bu işletmelere bir yıl süreyle yetki belgesi verilmeyeceği düzenlenmiştir."

YETKİ BELGELERİ İPTAL EDİLDİ

Ankara'da bir yetkili bayinin taşıtın liste fiyatının üzerinde elden ödeme talep ettiği, Bursa'da bir yetkili bayi

ile Adana'da bir yetkili bayinin iki ayrı şubesinin müşterileri aksesuar almaya zorladığı ve bu bayilere toplam 17 milyon 834 bin 400 TL idari para cezası uygulandığını hatırlatan bakanlık, söz konusu firmaların yetki belgelerinin iptal edildiğini ve 1 yıl süreyle ikinci el taşıt ticaretiyle iştigal etmelerinin engellendiği kaydedildi. Bakanlığın aynı açıklamasında, otomotiv piyasasındaki gelişmelerin yakından takip edildiğini, tüketicilerin araca erişiminin kolaylaştırılması amacıyla sektörde arz ve talep şartlarına bağlı olarak alternatif politika araçlarının veya düzenlemelerin uygulamaya alınması konusunda gerekli tüm adımların atılacağı ve vatandaşları rahatsız eden uygulamalara karşı her türlü tedbirin alınacağı ifade edildi. Diğer taraftan Ticaret Bakanlığının denetimleri devam ederken otomotiv sektörünün büyük bir zam hazırlığı yaptığı bildiriliyor.



İKİNCİ EL ARAÇTA BİREYSEL SATIŞLARA TAKİP BAŞLADI

Araç satın alındıktan sonra “6 ay ve 6000 kilometre” kuralı 1 Ocak 2024 tarihine kadar uzatıldı. Bireysel satışlara sınırlama geldi. MASFED Başkanı Aydın Erkoç, “Tedbirlerle fırsatçılık, kayıt dışılık ve fiyat artışlarının önüne geçmek adına önemli bir gelişme” dedi.

Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu (MASFED), uygulanacak yeni tedbirlerin ikinci el araç pazarını disipline edeceğini belirterek, “Bireysel satışların da bu uygulamaya tabi tutulması sektördeki fırsatçılığın, kayıt dışılığın ve fiyat artışlarının önüne geçmek adına çok önemli bir gelişme; sektörde rahatlama olacak” dedi. İkinci el otomobil fiyatlarındaki fahiş fiyat artışının önüne geçmek amacıyla Ticaret Bakanlığı tarafından geçen Eylül ayında yeni bir düzenleme yapılmış; düzenleme kapsamında sıfır araçlar, satın alındıktan sonraki 6 ay içinde ve 6000 km öncesi satılmaması kararı getirilmişti. Söz konusu düzenlemenin süresi 1 Ocak 2024 tarihine kadar uzatıldı. Ayrıca düzenlemeye bireysel satışlar da dahil edildi.

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ BAKANLIK'TA

İçinde Otomotiv Yetkili Satıcıları Derneği (OYDER), Otomotiv Distribütörleri ve Mobilite Derneği (ODMD) ve Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu'na (MASFED) bağlı temsilciler, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) üyelerinin de hazır bulunduğu toplantıda Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat başkanlığında bir araya geldi. MASFED Genel Başkanı Aydın Erkoç, tüm paydaşlar olarak otomotiv sektöründe yaşanan sorunları masaya yatırdıklarını söyledi. Erkoç, “İlk kez tüm yetkili ve ilgililerin katıldığı, böylesine geniş çaplı bir toplantı gerçekleşti. Tüm

ekibiyle bu meseleye eğilen Sayın Bakanımıza bir kez daha teşekkür ediyoruz” dedi.

BİREYSEL SATIŞLAR FIYAT YÜKSELTİYOR

“6 ay 6000 kilometre kararı”nın motorlu araç satıcılarına mal edilmesinin yanlış olduğunu, asıl bu işi meslek edinmiş, devlete vergi ödemeden ayak üstü alım satım yapan bireylere kısıtlama getirilmesi gerektiğini Bakan Prof. Dr. Ömer Bolat'a anlattıklarını belirten Aydın Erkoç, “Şu an bu kısıtlamanın bireylere de getirilmiş olması fahiş fiyat artışlarının önüne geçerken, sektörde yaşanan fırsatçılığı, kayıt dışılığı ve devletin vergi kaybını önleyecek” diye konuştu.

“6 ay – 6000 kilometre” düzenlemesinin ilk hayata geçirildiğinde bireyleri de kapsamaması durumunda fiyatların bu

var. Pandemi döneminden süre gelen çip sorunu sebebiyle üretimin kısıtlı olması, arz talep dengesinde yaşanan sorunlar ve döviz kurunun dalgalı seyri de fiyatların artmasına sebep oluyor. Ancak sektör raporlarına bakıldığında sıfır araç satışlarında bu yılın ilk 5 ayında geçen yılın aynı dönemine göre motorlu araç satıcılarına kısıtlama getirildiği halde yüzde 70 civarında bir artış var. Çünkü şahıslar araç alıp satmaya, piyasayı haksız bir şekilde yükseltmeye devam ediyor” dedi. MASFED Başkanı Aydın Erkoç, söz konusu uygulamaya “bireysel satışların” da eklenmesiyle fiyatlarda yükselmenin önüne geçileceğini ve piyasalarda olumlu bir havanın eseyeceğini söyledi. Aydın Erkoç, sorunların çözümü noktasında MASFED olarak her zaman ellerini taşın altına koyacaklarını sözlerine ekledi.



OYDER, ODMD, Motorlu Araç Satıcıları Federasyonu'na (MASFED) bağlı dernek temsilcileri ve MÜSİAD üyeleri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat başkanlığında bir araya geldi.

KARSAN'A TOPLU TAŞIMA ZİRVESİNDE ULUSLARARASI ÖDÜL

Avrupa'nın ulaşım altyapısının dönüşümünde elektrikli ve otonom araçlarıyla öncü rol oynayan Karsan, Barcelona'da düzenlenen UITP Küresel Toplu Taşıma Zirvesi'nde 6 metrelik e-JEST, 8 metrelik Otonom e-ATAK ve 12 metrelik e-ATA Hydrogen modelleriyle beğeni topladı. Karsan e-ATAK da zirvede Özel Takdir Ödülü'ne layık görüldü.

Yüzde 100 yerli Karsan'ın, tüm boyutlarda sunduğu elektrikli modelleriyle Avrupa'nın ilk ve tek markası konumunda olduğunu belirten Karsan CEO'su Okan Baş, "Dünyanın 20 farklı ülkesinde 700 adet Karsan markalı elektrikli minibüs ve otobüsle hizmet veriyoruz" dedi.

Avrupa ve ABD'de yolcu taşıyan Autonomous e-ATAK ile ilkleri başararak otonom ulaşım alanında önde olduklarını



Karsan CEO'su Okan Baş

belirten Okan Baş, "Hidrojen teknolojiyle sektörün zirvesindeyiz. E-ATA Hydrogen modelimiz sınıfının en iyisi" bilgisini verdi.

DÜNYA MARKASI OLACAK

Özel Takdir Ödülü ile ilgili bilgi veren Okan Baş, "Birbirinden iddialı ve ödül avcısı modellerimizle Avrupa'nın ardından Kuzey Amerika pazarında da dikkatleri üzerimize çekmeyi başardık. e-JEST ve e-ATAK modellerimiz, Avrupa'da kendi segmentinin en çok tercih edilen elektrikli araçları" diye konuştu.

Okan Baş, 3 yıldır Avrupa'da e-JEST modeliyle elektrikli minibüs pazarının lideri konumlarını devam ettirdiklerini, son 4 yılda elektrikli minibüs ve otobüs ihracatının yüzde 90'ını Karsan'ın yaptığını bildirdi. Karsan'ı dünya markası yapmak istediklerini belirten Okan Baş, bu yıl İtalya, İspanya ve Bulgaristan'a odaklanacaklarını kaydetti.

DAİMLER BUSES'TEN SON TEKNOLOJİ OTOBÜSLER

Daimler Buses, son teknolojik yeniliklerle donatılan otobüslerini Global Test Sürüşü Etkinliği'nde tanıttı. Mercedes-Benz eCitaro'nun yakın gelecekte dizel motora sahip şehir içi otobüslerinin yerini alması hedeflenirken, şehirler arası yolculuk operasyonlarına hazır şekilde üretilen Mercedes-Benz Intouro K hybrid, alanında konforlu ve güvenli bir seçenek olarak öne çıkıyor. En yeni güvenlik sistemlerinin yer aldığı Mercedes-Benz Intouro; Elektronik Stabilite Programı (ESP), Şerit Takip Asistanı (SPA), Fren Asistanı (BA) ve Aktif Fren Desteği 5 (ABA 5)'e sahip. Aracın kapsamlı güvenlik paketi, yaya algılama özelliğine sahip radar tabanlı Viraj Asistanı'nı da içeriyor. Viraj Asistanı sistemi, dönüşlerde bariyer veya trafik ışığı gibi sabit engeller için sürücüyü uyarırken, 36 km/s üzerindeki hızlarda şerit değişimlerinde de ek bir ikaz sistemini devreye alıyor.

2023 CYBER SECURITY ÖDÜLÜ

Sahip olduğu hat gösterge ve ödeme sistemleri montaj bölümü ile farklı toplu taşıma işletme türlerine hazır bir şekilde üretilen Mercedes-Benz Intouro K hybrid, yaya algılama özelliğine sahip radar tabanlı viraj asistanıyla dönüş sırasında insanları ve engelleri algılayarak sürücüyü uyarıyor. Her iki sistem de sürücüyü desteklerken, yayalar veya bisikletliler

için etkili koruma sağlayarak, araç, yolcu ve çevre güvenliğinin en üst düzeye çıkartılmasına katkı sunuyor. Bu arada Mercedes-Benz ve Setra marka otobüsleri ile alanındaki dünyanın önde gelen üreticilerinden Daimler Buses'e bağlı Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, 'Cyber Security for OT 2023' zirvesinde '2023 Cyber Security' ödülünü almaya hak kazandı.



İKİNCİ EL OTOMOBİLDE BEKLE-FİYATLANDIR DÖNEMİ

Döviz kurundaki artış sıfır kilometre araç fiyatlarına yüzde 12 oranında zam olarak yansırken, ikinci el otomobil piyasasında da zamlı fiyatlar kendini gösteriyor. Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "Döviz kurundaki değişime bağlı olarak sıfır otomobillere yüzde 7 ile 12 arasında bir zam geldi. İkinci el araç piyasasında da bunun bir karşılığının olacağını öngörüyoruz. Kurdaki bu artışa bir de Kurban Bayramı eklendi. Yaz aylarına giriş, kiralama sezonunun açılması ve araç tedarikinde yaşanan krizler eklenince ikinci el araç fiyatlarında yüzde 6'lara varan zamlara sahne oldu" dedi.

OTOMOBİL YATIRIM ARACI OLDU

Döviz kurundaki artış ile enflasyona bağlı olarak yatırım aracı görevini korumaya devam eden ikinci el otomobilde sular durulmuyor. Özellikle son günlerde meydana gelen kurdaki hızlı yükseliş, anında sıfır araç etiketlerinde kendini gösterdi. Sıfır kilometre araç fiyatlarına yüzde 7 ile yüzde 12 bandında zam gelirken bu artışın ikinci el piyasasını da etkilemeye başladığını belirten Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "Haziran ayının son haftasına



kadar ikinci el araç fiyatlarında artışlar oldu. Kurdaki bu yükseliş, otomobilin yatırım aracına dönüşmesine hizmet ediyor. Böyle devam ederse, ticaret hızlanır, ikinci el otomobil sayısı da doğal olarak artar" dedi.

"BEKLE-FİYATLANDIR" DÖNEMİ

Döviz kurundaki yükseliş sebebi ile ikinci el araç fiyatları da kademeli olarak artıyor. Kurdaki bu yükselişin, araç alım-satım işlemine olabilecek etkilerine dair görüşlerini

paylaşan Karakaş, "2022 yılında yaklaşık 6,4 milyon adet ikinci el araç satıldı. Bu sene beklentimiz daha yüksek. 2023 yılının sonunda 7,5 milyon satış olacağını öngörüyoruz. Fakat kurdaki bu hızlı artış nedeni ile birçok kişi araç satış işlemi askıya alıp beklemeye geçebilir. Sonuçta otomobil artık bir yatırım aracı olarak görülüyor" diye konuştu.

PIYASA KENDİ DENGESİNİ BULACAK

Yeni yol haritasının, otomobil piyasasına yansımalarıyla ilgili de değerlendirme yapan Karakaş, "Hükümetin rasyonel ekonomi politikalarına dönüşü, yabancı yatırımcı başta olmak üzere üretici olan markaların da Türkiye'de yeni planlar yapmaya sevk edecek. Yeni ekonomi politikalarına dönüş, sürdürülebilirlik, piyasanın tekdüze olması gibi etkilerin minimum 3-4 ayda etkisini göstermesiyle vergide de çeşitli yöntem değişiklikleri bekliyoruz. Özellikle elektrikli araç konusunda teşvike yönelik vergisel anlamda tüketiciye avantaj sağlayacak bir düzenlemenin geniş yankı uyandıracığını düşünüyoruz. Bu bağlamda kur, faiz, enflasyon dengesinde piyasa kendi yolunu bularak bir fiyatlandırma yapacak" ifadesini kullandı.

MERCEDES-BENZ'DE DÖNÜŞÜM



Markanın kara, deniz ve havada mobilitenin öncüsü olma vizyonunu temsil eden ikonik 3 köşeli yıldız logosu artık ilham aldığı toprak, su ve hava elementlerinin korunması için sürdürülebilir gelecek vizyonunu simgeliyor. Hazırlanan kampanya filmi, markanın geleceğe dair verdiği geri dönüştürülmüş materyal kullanımını,

atıkların yeniden kullanımda değerlendirilmesi ve tamamen elektrikli araçlara geçme gibi sürdürülebilirlik hedeflerini net bir şekilde ortaya koyuyor. Mercedes-Benz, "Ambition2039" planı ile gelecekte tamamen elektrikli bir mobilite için tutarlı ve bütünsel bir yaklaşım izliyor. Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan kampanyayı, "Mercedes yıldızı, dününden bugüne benzersiz tarihimizi, markamızı karakterize eden öncü ruhumuzu ve yeni bir mobilite çağının başlamasını mümkün kılan yenilikçi gücümüzü temsil ediyor" dedi.



EŞARJ'DAN TÜRKİYE'YE HIZLI ŞARJ İSTASYONU

Enerjisa Enerji'nin çoğunluk hisselerine sahip olduğu elektrikli araç şarj istasyonu operatörü Eşarj, Türkiye'de bir ilke imza atarak 360kW gücündeki ilk ve en hızlı şarj istasyonunu kurdu. Ankara İsparta Yolu Dumlupınar Bulvarı üzerindeki stasyon aracı 20 dakikada yüzde 80 şarj ediyor. Ankarada 52. istasyona ulaşan Eşarj, 60'ın üzerinde şehirde; 400'den fazlası yüksek hızlı (DC) olmak üzere 600'ün üzerinde şarj istasyonu hizmet sunmaya devam ediyor. Enerjisa Enerji CEO'su ve Eşarj Yönetim Kurulu Başkanı Murat Pınar, "2023 sonuna kadar 81 ilde en az 1 yüksek hızlı (DC) olmak üzere toplam 1000 istasyon kurma hedefimiz var" dedi.



Giovane Gentile
SPRING-SUMMER/23



KEYİFLİ BİR UÇUŞ DENEYİMİNE HOŞ GELDİNİZ

Yolculuk boyunca kendinizi
evinizdeki kadar rahat ve konforlu hissedin.



TURKISH AIRLINES

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!