

72 ÜLKEDEN EĞİTİMCİLER İSTANBUL'DA BULUŞTU

İstanbul Aydın Üniversitesi liderliğinde düzenlenen 8. Avrasya Yükseköğretim Zirvesi dünyadan yaklaşık 500 bilim insanını biraraya getirdi.

İNTERMODAL TAŞIMACILIK

İntermodal taşıma modeli düşük maliyet avantajı, verimli, çevre dostu uygulamalarıyla tüm dünyada yaygınlaşıyor.

YÜZYILIN SEÇİMİ

14 Mayıs'ta yapılacak Cumhurbaşkanlığı seçiminde Recep Tayyip Erdoğan, Kemal Kılıçdaroğlu, Muharrem İnce ve Sinan Oğan yarışacak.



Ekovitrin²³

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Nisan 2023 Sayı 280

FIYATI: 45 TL

ISSN 1302-4710-5

9 771302 471010

Skytech CEO'su Uğur Ünsal

HEDEFİMİZ 50 ÜLKEYE İHRACAT

ÖZEL
RÖPORTAJ

Ünsal: "20 milyon dolarlık yeni yatırım yapan Skytech, Avrupa'da global satış ağı kurmayı ve depo açmayı planlıyor"

powered by
webOS TV ile #GöründüğündenFazlası

Skytech
Akıllı TV



NETFLIX

prime video

YouTube

skytech.com.tr

Security

Twitter

KUYTU the nook

17. yy - 20. yy Kadının Sosyal Hayatını Yansıtan
Etnografik Eserler **Kalyon Kùltür**'de.

Sergiyi **9 Mart - 30 Haziran** tarihleri arasında
Kalyon Kùltür Taş Konak'ta ücretsiz ziyaret edebilirsiniz.



Küratör: **Meyçem Ezengin**

Yusuf İyilik Koleksiyonu



www.kalyonkultur.org @ kalyonkultur

Kalyon Kùltür Taş Konak Rumeli Cad. 6B Şişli - İstanbul




Sofraların Bereketi
Paylaştıkça Artar.

**Bu Ramazan'da
Paylaşacağımız
Çok Şey Var.**



Ramazan'a özel ürünleri
şimdi keşfet!

 karaca.com

PAYLAŞACAĞIMIZ ÇOK ŞEY VAR


karaca®

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

AMERİKA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Us
A. VAHAP YAZAROĞLU - TEL: 9782892143

RUSYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ

Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of The Hungary
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
BÜNYAMİN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR

Contributors
ALİ COŞKUN, TÜMAY MERCAN, EDA KARADAĞ, YUNUS KAYA, HARUN REŞİT TİĞLİ, AYSEM ULUSOY, MUHAMMER UNLU, MEHMET REİS, İŞILAY REİS YORGUN, PROF. DR. BERRİN CEYLAN ATAMAN, UĞURCAN KAYA, DR. ŞABAN ÖNER VİGA, BAHADIR İLDOKUZ, BASHAK İLHAN

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisers
Av. VEYSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

YÖNETİM YERİ

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

serefözata@ekovitrin.com

100 Yılın Seçimi

100 yaşına giren Türkiye Cumhuriyeti 14 Mayıs'ta 100 yılın en büyük siyasi seçimini yapacak. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra doğusundan batısına topraklarının neredeyse yüzde 80'i; İngiltere, Fransa, İtalya, Yunanistan ve Rusya tarafından işgal edilen, içeride ise Ermeni ve Rus

çeteleri tarafından kan gölüne çevrilen, binlerce masum çocuk, kadın ve ihtiyarın canice öldürüldüğü, camilerde topluca yakıldığı Kadim Anadolu topraklarını hatırlayalım.

Türk milleti yokluk içinde böyle bir ortamda el ele yürek yüreğe vererek Mustafa Kemal Atatürk'ün komutasında Milli Mücadele'yi büyük bir zaferle kazandı. İşgalci düşman askerleri Anadolu topraklarını terk ederken tam 100 yıl önce (1923) Misak-ı Milli sınırlarını belirleyip Türkiye Cumhuriyeti adı altında Türk dünyasının 16'ncı Devletini kuruldu.

Anadolu'daki 1000 yıllık tarihinde Türk Dünyası'nın "Kızıl Elma"sı hep Batı olmuştur. Türkiye Cumhuriyeti kuruluşundan itibaren yüzünü hep Batı'ya çevirdi. Batı medeniyeti denilen canavarın şekli; Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra ülkemizi işgal eden, kadın çocuk demeden öldüren, tecavüz eden Avrupa ülkelerinin Anadolu'ya gönderdiği askerler olarak karşımıza çıkmıştı.

Bu necip millet topyekün Milli Mücadele yıllarında silahsız, ordusuz, aç ve parasız; Kuvayı Milliye Ordusu etrafında birleşti ve işgalci askerleri ülkeden attılar. İşgalci ülkeler geldikleri gibi gittiler.

Ancak giderken ülkemizin en değerli zenginliklerini çalıp götürdüler. İşgal bitti ama onların düşmanlıkları ve kinleri bitmedi. Aradan 100 yıl geçti, aynı Batı bu sefer terör örgütlerini destekliyorlar. Türkiye'de huzur bırakmamak için her türlü oyunları sergilemeden kaçınıyorlar. NATO'da müttefikleri, Türkiye'ye karşı Kuzey Suriye ve Kuzey Irak'taki terör gruplarına silah, para ve lojistik her türlü desteği veriyorlar.

Türkiye 100'üncü kuruluş yıldönümünün kutlamaya hazırlandığı 2023'te 6 Şubat'ta asrın felaketini yaşadı. 11 ilde yaşanan büyük deprem; yaklaşık 51 bin insanımızın ölmesine, 107 binden fazla insanımızın yaralanmasına yol açtı. Yıkılan, ağır ve orta hasar alan konutların sayısı ise 717 bin 614 olarak açıklandı.

Maalesef böyle bir ortamda Türkiye 100 yılın

seçimini gerçekleştirecek. Cumhurbaşkanlığı için seçime giren adayların sayısı bir hayli fazla ama seçim Cumhurbaşkanlığı ile Millet İttifakı arasında geçecek.

Cumhurbaşkanlığı Seçimi Kanunu'na göre oylamada 50 + 1 sistemi uygulanacak. Türkiye bir asırdır demokrasi adına çok kazanımlar elde etti. 100 yılda 12 Cumhurbaşkanı görev yaptı. Halkın en çok sıkça zikrettiği isimler; Atatürk, İsmet İnönü, Celal Bayar, Turgut Özal, Süleyman Demirel ve Recep Tayyip Erdoğan oldu. 13'ncü cumhurbaşkanlığı için Recep Tayyip Erdoğan 14 Mayıs seçimleri için yeniden aday.

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal Atatürk'ü bu görevle 100 yıl önce Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) delegeleri seçmişti. 100 yıl sonra Türkiye'nin 13'üncü cumhurbaşkanını isehalk seçecek.

100 yıl içinde Türkiye'de 66 hükümet kuruldu. Çoğunun görev süresi koalisyonlar yüzünden çok kısa oldu. 14 Mayıs seçim sonucuna göre 13'üncü cumhurbaşkanı ve Türkiye'nin 67'nci hükümeti belli olacak.

Ekovitrin Nisan sayısını yine dopdolu

23 yıldır aralıksız yayınlanan Ekovitrin, dijital-görsel alandayattığı yeniliklerle sizlerle daha geniş platformlarda buluşma çabasında. Her sayımız birbirinden daha değerli.. Çünkü biz toplumun tamamını ilgilendiren ekonomik, kültürel ve sosyal içerikler üretiyoruz.

Ekibimizle birlikte çok emek veriyoruz. Ülkemizin güzide üniversiteleri bu konuda değerli ilim adamlarıyla bize destek vermeye devam ediyor. Başta İstanbul Aydın Üniversitesi olmak üzere birçok devlet ve vakif üniversitesiyle ortak projeler yürütüyoruz.

Bu sayımızda beğeniyle takip edeceğimiz çok özel dosyalar var. Yüzünü Batı'ya çeviren ülkemizde genç girişimciler Doğudan Batı'ya dünya pazarlarında birçok başarıya imza atıyor.

Birçok ülkede Türk girişimciler yaptıkları projelerle, ürettikleri değerli markalarla öne çıkıyor. İsten onlardan biri **SKYTECH'in CEO'su Uğur Ünsal**, her yıl ihracatlarını yüzde 50 oranında artırmayı hedeflediklerini belirtiyor.

Bir yandan deprem yaraları sararken diğer yandan 14 Mayıs seçimlerin odağında olduğu bu günlerde daha adil,daha refah, daha huzurlu, birbirini seven, birleşen, el ele omuz omuza yeni bir Türkiye için çalışanlara selam olsun..

SUR YAPI'DAN

ANTALYA'DA TAPULU DEVRE MÜLK ALMAK İÇİN

PEŞİNATSIZ 24 AY VADE FIRSATI!

**AYLIK
SADECE**

2.500 TL

SABİT TAKSİT İLE DEVRE MÜLK SAHİBİ OLUN!

ARALIK - OCAK - ŞUBAT - MART - NİSAN DÖNEMİNE ÖZEL

**BİR KEZ ÖDE,
ÖMÜR BOYU KULLAN
VE KAZAN**

SUR YAPI TATİL EVLERİ
ANTALYA

444 3 770

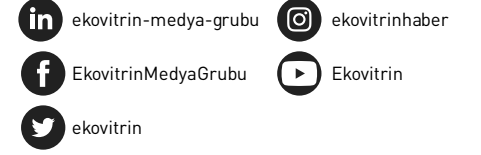
NİSAN 2023

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



KAPAK

Skytech CEO'su Uğur Ünsal

Bu yıl 30 milyon dolar, 3 yıl toplamında 120 milyon dolar ciro ve şirketin ihracatını yatırımlarla her yıl yüzde 50 artırmayı hedefliyor.



Avrasya Üniversiteler Birliği Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın

8'İNCİ AVRASYA YÜKSEKÖĞRETİM ZİRVESİ'NE 72 ÜLKEDEN DEV KATILIM

Avrasya Üniversiteler Birliği'nin (Eurasian Higher Education Union) bu yıl 8'incisini düzenlediği Avrasya Yükseköğretim Zirvesi İstanbul'da gerçekleştirildi.



HABER

TAÇ Ev ve Mutfak Eşyaları Yönetim Kurulu Başkanı Esra Kuştemir

TAÇ MUTFAK'IN HEDEFİ DÜNYAYA E-İHRACAT YAPMAK



LOJİSTİK

INTERMODAL TAŞIMACILIK

Sektörün Parlayan Yıldızı



RÖPORTAJ

İNDER Başkanı Nazmi Durbakayım;

KENTSEL DÖNÜŞÜM İÇİN FEDAKÂRLIK ŞART

ANALİZ

56

Mustafa ÖZCAN

Yarın Değil,
Hemen Şimdi...

92

Işıl YORUN

Sürdürülebilir
Su Yönetimi Çağrısı

40

Ahmet Nedim ERDEMİR

Sürekli Değişen
Ortamda Dönüşüm Yönetimi

MAKALE

44

Eda KARADAĞ

Bir Bankacılık Krizi Eksikti...

96

Av. Ahmet Burak YALÇIN

DASK'a Başvuru ve Deprem Bölgesinde Yargılama Masrafları...

90

Tuğba SARAÇOĞLU

Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma

58

Prof. Dr. Hüseyin SELİMLER

ABD'de Banka İflasları ve Türkiye'ye Etkileri

www.ekovitrin.com

Paraf'tan Paraf Günü güzelliği!



Paraf Günü ile kampanyanızın hem gününü hem özelliğini siz belirleyin. Her ayın bir günü, sizin Paraf gününüz olsun!



KÖMÜR İTHALATI FATURASI İKİYE KATLANDI

Uluslararası düşünce kuruluşu Ember'in analizine göre, Türkiye'nin elektrik üretimi için kömür ithalatı 2022 yılında iki katına çıkarak 5,3 milyar dolara ulaştı. Tüm zamanların en yüksek kömür ithalatı tutarına ulaşılan yılda Rusya, Kolombiya'yı geçerek Türkiye'nin en büyük kömür tedarikçisi oldu. Türkiye 2022 yılında kömür ithalatının yarısına yakını Rusya'dan sağladı, 2021 yılında Rusya'nın payı yüzde 26 seviyesindeydi. Türkiye'nin Rusya'ya enerji bağımlılığı yalnızca kömürde değil, doğalgaz ve petrol gibi diğer kaynaklarda yüzde 40 seviyesinde. Akkuyu Nükleer Santrali'ni de Rusya yapıyor.



MÜSİAD'DAN İŞ DÜNYASINA KARZ-I HASEN ÇAĞRISI

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı, Kahramanmaraş merkezli depremler dolayısıyla yardımlaşmanın önemine işaret ederek, iş dünyasını kadim geleneklerden bir miras olan Karz-ı Hasen anlayışına destek olmaya çağırdı. MÜSİAD'ın depremden etkilenen üyelerine Karz-ı Hasen anlayışı ile destek olduğunu hatırlatan Mahmut Asmalı, bu kapsamda bölgedeki MÜSİAD üyelerine faizsiz veya hibe sermaye desteği sağladıklarını kaydetti. MÜSİAD Başkanı Asmalı, "Gün beraber olma günüdür. Yaralarımızı birlikte saracağız" dedi.

13 MİLYAR DOLARLIK DOĞRUDAN YATIRIM ÇEKTİK

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Ahmet Burak Dağlıoğlu, Türkiye'nin 2022'de dünyada yatırımların azaldığı bir ortamda 13 milyar dolar yatırım çektiğini belirterek, "Önümüzdeki dönemler için bizim hedefimiz dünyadaki yatırımlardan yüzde 1,5 pay almak" dedi. Son yıllarda yaşanan Covid-19, küresel olumsuzluklar, Rusya-Ukrayna savaşı gibi sorunlardan bahseden Dağlıoğlu, Türkiye'nin bu sıkıntılara karşın en hızlı toparlanan ülkeler arasında yer aldığını söyledi. Dağlıoğlu, Türkiye'nin reformlarla kendisini daha ileri seviyeye taşımayı hedefleyen potansiyeli yüksek bir ülke olduğunu kaydetti.



THESE TASTES SHOULD NOT *Be Missed on your Table*





VODAFONE CEO'SU ENGİN AKSOY, YASED'İN YENİ BAŞKANI

Türkiye'nin son 20 yıldır 250 milyar dolar doğrudan yatırımda etkisi olan Uluslararası Yatırımcılar Derneği'nin (YASED) 42. Olağan Genel Kurulu'nda yeni başkanı Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkanı Engin Aksoy seçildi. Aksoy görevi iki dönemdir YASED'in başkanlığını yürüten Boeing Türkiye Genel Müdürü ve Ülke Temsilcisi Ayşem Sargın'dan aldı. Başkan vekilliğine Tofaş CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Eroldu ve başkan yardımcılıklarına SOCAR Türkiye Enerji CEO'su Elchin İbadov, Coca-Cola Meşrubat Genel Müdürü Başak Karaca ve Acwa Power Genel Müdürü Selim Güven getirildi.

FİNANSAL SEKTÖRÜN AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ 382,7 MİLYAR LİRA

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Varlık Yönetim Şirketleri'nin 2022 yılına ilişkin konsolide verileri belli oldu. Finansal Kurumlar Birliği Başkanı Ali Emre Ballı, "5,8 milyon müşteri sayısına ulaşan sektörün işlem hacmi 569 milyar lira, aktif toplamı 382,7 milyar lira, öz kaynak büyüklüğü 55,2 milyar liraya yükseldi. 119 üyeli banka dışı finans sektörü olarak ikinci yüz yıla damgasını vuracak sürdürülebilir kalkınma hamlesinde üzerimize düşen görevi yerine getirme ve ekonomimizin finansman ihtiyacını karşılama kararlılığımızdan vazgeçmeyeceğiz" dedi.



TURKEYBUILD YAPI SEKTÖRÜNE PROJEKSİYON OLACAK

Trendlerin konuşulacağı, yeni yapı teknolojileri ve yapı ürünlerinin sergileneceği 45. Yapı Fuarı – Turkeybuild İstanbul, 26-29 Nisan tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşecek. Balkanlar, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT), Ortadoğu ve Kuzey Afrika'yı kapsayan bölgedeki en büyük, dünyada ise beş büyük yapı fuarından biri olan Turkeybuild İstanbul ile ilgili konuşan Yapı Fuarı Direktörü Banu Keskin, "Deprem felaketi sebebiyle iç piyasada beklentiler farklılaştı. Deprem sonrası imar faaliyetlerinin yapı ve inşaat sektörüne ivme kazandıracağı öngörülüyor" dedi.



Vera

4 LT + 6 LT DÜDÜKLÜ TENCERE SETİ

Sofralarda
Ramazan Bereketi



emsan
yanında
her an



YEN Bakım Mühendislik Genel Müdürü Efe Barış Cebeci

YEN BAKIM, HİZMET ÇÖZÜMLERİYLE ARANAN FİRMA

getiren Efe Barış Cebeci, "Bunlardan ilki, havacılık ve akaryakıt sektöründe güçlü olduğumuz bakım operasyonlarıdır. İstanbul Havalimanı içerisinde 800 metre kare alana sahip Arıza Çözüm Merkezi'nde, refueller ve dispenser olarak adlandırdığımız yakıt ikmal araçlarının bakım ve onarım hizmetini sağlamaktayız. Bu kapsamda Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü tarafından kara taşıtlarına yönelik bakım ve servis hizmeti ruhsatına sahibiz ve havacılık sektöründe lisans almış bir marka olarak Türkiye'nin sektörde en kurumsal ve öncü firması olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

DANIŞMANLIK HİZMETİ DE VERİYOR

Akaryakıt ve havacılık sektöründe Türkiye genelinde gezici ekipleriyle araç üst ve altyapı bakım onarım hizmeti ve havalimanları vana odaları periyodik bakım çalışmaları hizmeti verdiklerini anlatan Efe Barış Cebeci, "Mühendislik projelerimiz kapsamında akaryakıt istasyonlarında dönüşüm projelendirmeleri ve uygulamaları hizmeti vermekteyiz. Kaliteli hizmet, müşteri odaklı yaklaşım ve çevreci fikirlerimiz ile bp, Petrol Ofisi, Shell ve Aytemiz gibi birçok akaryakıt şirketinin akredite firmaları arasına girmeyi başardık. Projelerimizdeki bu güzel sonuçları güçlü ve mutlu bir ekip olmaya borçluyuz" diye konuştu. Hizmet ve çalışmalarında en önemli unsur olarak gördükleri sağlık, emniyet ve çevre gerekliliklerini en iyi şekilde uyguladıklarını belirten Efe Barış Cebeci, "Bu konuda tüm çalışanlarımızın sağlığına önem veriyor, onlar için en güvenli çalışma ortamını sunmaya çalışıyoruz. Ayrıca bu güçlü tarafımız ile diğer firmalara sağlık, emniyet, çevre ve kalite konularında danışmanlık hizmeti veriyor, denetimler ve sistem kurulumları ile ISG konularında destek oluyoruz" dedi.

BERABERCE DAHA İYİYE

YEN Bakım Mühendislik'in firmaların ihtiyaçları doğrultusunda tecrübesini ve teknik bilgi birikimini kullanarak müşterilerine teknik satın alma hizmeti

verdiklerini de dile getiren Efe Barış Cebeci, geniş ürün yelpazesi ve süreç yönetimindeki deneyimleriyle satın alma hizmetlerini güvenilir bir şekilde en üst seviyede tuttuklarını kaydetti. Çıktıkları yolda "Beraberce Daha İyiye" diyerek YEN Bakım olarak hizmet ve çalışmalarına devam ettiklerini vurgulayan Barış Efe Cebeci, "Bu kapsamda, mevcut Arıza Çözüm Merkezi'mize ek olarak ikinci atölyemizi Ankara'da faaliyete geçirdik. Ankara'da açtığımız atölyemizi, tüm Türkiye'ye kesintisiz ve kalite hizmet verebilmek adına Antalya, Bodrum gibi lokasyonlara da genişletmek ilk hedeflerimiz arasında" bilgisini verdi.

Sürdürülebilirliğin temeli olduklarını optimizasyon için Hollandalı Bottomline firmasıyla bir partnerlik anlaşması imzaladıklarını ve Avrupa'nın lojistik optimizasyonu çözümlerini Türkiye'ye taşıdıkları haberini veren Efe Barış Cebeci, "Bu şekilde lojistik verimsizlikleri minimize ederek, sektörün ve ülkemizin kayıplarını azaltacağımızı düşünüyoruz. Havacılık alanında ise dünyanın önde gelen yakıt ikmal ve hidrant sistemleri tedarikçisi Parker-Meggitt'i Türkiye'deki tek distribütörü olarak ülkemizde temsil etmeye ve ürünlerini alanlarımızda kullanmaya başladık" şeklinde konuştu.

ŞARJ İSTASYONLARINA ÇÖZÜMLER

Elektrikli şarj istasyonları işletmecileri için de Adan Zye çözüm sunmak amacı ile Elektronik Şarj Sistemleri şirketini faaliyete geçirdikleri bilgisini veren Efe Barış Cebeci, "Bakım ve Mühendislik konusundaki tecrübelerimizi, EV konusunda çok güçlü yazılım ortağımızla birleştirerek çevik ve güvenilir çözümleri sektöre sunmaya başladık" dedi. 2023'te büyümeyi devam ettirmek, sektörün ihtiyaç duyduğu, akılcı, çevik, teknolojik ve inovatif çözümleri hazırlamak ve bunları yaparken de sürdürülebilirlik ilkelerini pekiştirmek istediklerine vurgu yapan Efe Barış Cebeci, "2022'de attığımız tüm adımların 2023'teki çalışmalarımızın temellerini oluşturduğuna inanıyoruz" ifadesini kullandı.

YEN Bakım Mühendislik Genel Müdürü Efe Barış Cebeci, 2017 yılında sektör ihtiyaçlarına çözüm ortağı olarak kurdukları YEN Bakım Mühendislik'in havacılıktan akaryakıt, enerjiden mühendisliğe kadar birçok farklı alanda kaliteli ve güvenilir bir şekilde hizmet vermeye devam ettiğini söyledi. Yüksek petrol mühendisi olarak yaklaşık 25 yıldır enerji sektörü ve özellikle petrol - gazın bulunduğu farklı organizasyonlarda hizmet verdiğini belirten Efe Barış Cebeci, Ekovitrin'in sorularını cevaplarken Aygaz, Schlumberger, BIL ve Shell'de operasyon ve mühendislik konularında çeşitli görevler aldığını bildirdi. YEN Ailesi olarak, mevcut durumda bakım operasyonları, mühendislik ve dönüşüm projeleri, SEÇ danışmanlık hizmetleri ile satın alma hizmetleri olmak üzere dört ana dalda hizmet verdiklerini dile

Büyüyünce Yaparsın!

Çocuğunuz bugün istediği her şeyi büyüyünce **yaparsın**.

Hayalleri de geleceği de **Erken BES*** ile büyüsün!



Üstelik ismine özel ahşap kumbara hediye.**

* Erken BES, 0-18 yaş arası çocuklarınıza özel bireysel emeklilik planıdır. Erken BES kapsamında çocuğunuzun yaşına uygun ücretsiz veya indirimli pek çok asistans hizmetinden faydalanabilirsiniz.

** Kumbara hediyelerimiz aylık minimum 500 TL katkı payı ödeyen ve kredi kartıyla ödeme yapan yeni Erken BES katılımcıları ile aylık asgari katkı payını 500 TL'ye yükselterek, ödemelerini kredi kartıyla yapmaya devam eden mevcut katılımcılar için 30 Nisan 2023 tarihine kadar geçerlidir.

**+%30
DEVLET
KATKISI**

**%100
FAİZSİZ**

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası ve Katılım Emeklilik acentelerimizde bekliyoruz.

**Katılım
Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

 /katilimemeklilik  /katilimemek
 /katilimemeklilik  /katilimemeklilik



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.



TÜRK YATIRIM FONU ANLAŞMASI İMZALANDI

Türk dünyasının ekonomik bütünleşmesine katkı verecek Türk Yatırım Fonu Kurucu Anlaşması, Türk Devletleri Teşkilatı Olağanüstü Zirve Toplantısı'nda imzalandı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Türk Yatırım Fonu Kurucu Anlaşması'nın imzalanması zirvemizin somut adımları arasında olmuştur. Türk Yatırım Fonu'nun Türk dünyasında eşit sermaye katkısı ve eşit oy hakkı çevresinde kurulacak fona İstanbul ev sahipliği yapacak. Anlaşmayla Türk devletlerindeki firmaların finansmana erişimi kolaylaşacak. Türk Devletler Topluluğu (TDT) yeni bir sinerji merkezi haline gelecek" dedi.



AVRASYA EKONOMİ ZİRVESİ YENİ BİR EKOSİSTEM İNŞA EDİYOR

Marmara Grubu Vakfı (MGV) tarafından bu yıl 26'ncısı düzenlenen "Avrasya Ekonomi Zirvesi" İstanbul'da yapıldı. TİM ile İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) desteğiyle bu yıl "Güvensizliği bitir, iş birliğine başla" parolasıyla gerçekleştirilen zirvede konuşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Avrasya Ekonomi Zirvesi'nin 26 yıldır uluslararası dayanışma idealini gerçekleştirmek için çalıştığını ifade ederek, zirvenin her geçen gün daha da büyüyen bir ekosistemi inşa ettiğini, bölgesel sorunlara karşı çözümler sunduğunu söyledi.



TÜRK-ARAP FİNANS ORTAKLIĞI FIRSATLAR SUNUYOR

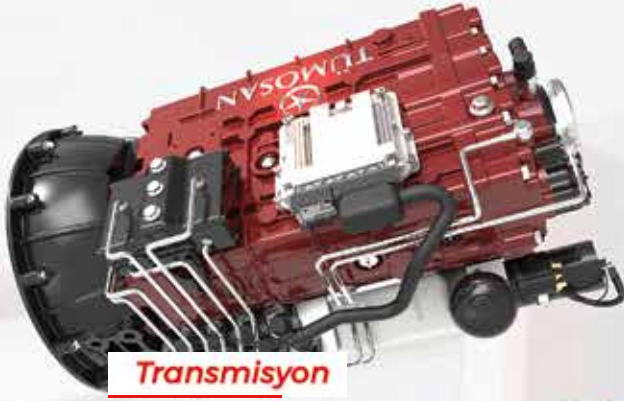
Birinci Türk-Arap Finans Forumu (TAF-F1), Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Türkiye Yatırım Ajansı resmi desteği ve Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği (TÖDEB) iş birliğiyle Al-Iktissad Wal-Aamal Group tarafından Dubai'de yapıldı. TÖDEB Yönetim Kurulu Başkanı Ufuk Bilgetekin, "Türkiye ve Arap ülkeleri arasındaki iş birliği, fintech sektöründeki ivmeyi hızlandırmak için büyük bir fırsat sunuyor. Bu iş birliği, sınır ötesi ödeme sistemleri, dijital bankacılık ve yatırım platformları gibi alanlarda ortak girişimler oluşturulabilmesini sağlayabilir" dedi.



 **TÜMOSAN**

YERLİ ÜRÜNLERİMİZLE

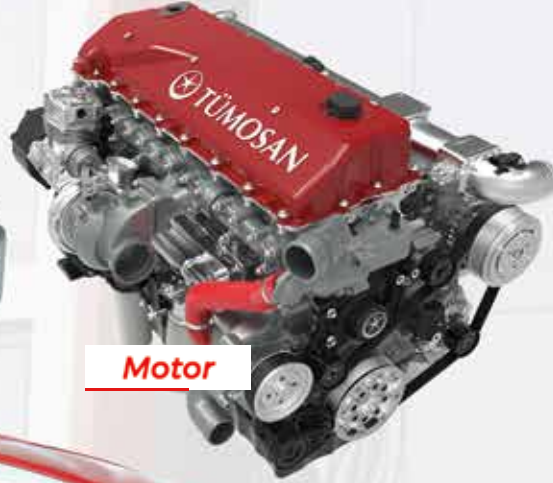
**ÜLKE EKONOMİSİNE KATMA DEĞER SAĞLAMAYA
DEVAM EDİYORUZ**



Transmisyon



Marin Motor



Motor



Traktör



Forklift



SİPARİŞ SAYISI 177 BİNİ GEÇEN TOGG'DA İLK TESLİMAT BU AY

Ön sipariş sayısı 177 bini aşan TOGG'da noter huzurundaki çekilişler 28 Mart'ta gerçekleştirildi. "Türkiye'nin doğuştan elektrikli ilk akıllı cihazı" olarak tarif edilen TOGG'un siparişinde son günde 22 bin 150 adet sipariş gelmesi dikkat çekti. Nisan ayında başlanacak teslimatla birlikte TOGG'un bu yıl toplam 20 bin aracı hak sahiplerine teslim etmesi planlanıyor. Çekilişte sipariş hakkı kazanamayan kullanıcıların ön ödeme bedelleri ise kullanıcıların Trumore e-Cüzdan'larına ardından bankalarına bağlı olarak en geç 14 gün içinde otomatik olarak hesaplarına geri yatırılacak.



OSD'DE CENGİZ EROLDU YENİDEN BAŞKAN SEÇİLDİ

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 48'inci Olağan Genel Kurulu'nda başkan Cengiz Eroldu güven tazeledi. Başkan vekili Süer Sülün, başkan yardımcıları Münür Yavuz, Erdoğan Şahin, Aykut Özünür ve muhasip üye Yusuf Tuğrul Arıkan oldu. Geçen yıl da OSD'nin başkanı olarak seçilen Cengiz Eroldu, "Sektör olarak otomotiv üretiminde Avrupa'da ilk 3 ülke, dünyada da ilk 10 ülke arasında yer alma gibi bir stratejik hedefimiz var. Bu hedeflerimizin ülke ekonomisine, insanlarımıza etkisi çok büyük olacak. Büyük ve önemli bir otomotiv sanayiine sahip olmak hepimizin gururudur" dedi.



CHERY'NİN 3 YENİ SUV'U FİYATLARIYLA DİKKAT ÇEKİYOR

Türkiye pazarına giriş yapan Chery, kısa bir süre önce ön tanıtımını yaptığı 3 yeni SUV modelinin fiyatlarını açıkladı. Mart ayı itibarıyla satışa sunulan yeni SUV modeller, yüksek teknoloji donanımları ve tasarımlarıyla olduğu kadar, Chery Türkiye tarafından sunulan 5 yıl veya 150.000 kilometrelik garantiyle dikkatleri çekiyor. Markanın ilk küresel modeli olarak öne çıkan Chery OMODA 5.3 ayrı donanım paketi ve lansmana özel 810 bin lira, TIGGO 7 PRO da 3 ayrı donanım paketi ve lansmana özel 825 bin liradan TIGGO 8 PRO ise 2 ayrı donanım paketi ve lansmana özel 1 milyon 50 bin liradan başlayan anahtar teslim fiyatıyla satılıyor.

ENTERPRISE TÜRKİYE MOBİL UYGULAMASI YAYINDA!

Mobil uygulamamızı indirip üye olun,
net %10 indirimden faydalanın.



enterprise.com.tr
444 4 937



GIOVANE GENTILE'NİN İLKBAHAR – YAZ KOLEKSİYONU VİTRİNE ÇIKTI

Giovane Gentile'nin yaz koleksiyonunun yüksek performans sunmak için tasarlandığını belirten Tasarımcı Ahmet Şenoğlu, "Hafif naylon jarseden üretilen G-Tech Koleksiyonu rahatlık, nefes alabilirlik, yalıtım, maksimum konfor, kolay bakım ve hızlı kuruma ile dayanıklılık sağlıyor" dedi.



erkek giyiminin önemli markalarından Giovane Gentile ilkbahar – yaz koleksiyonunu sunarken G-Tech Kapsül Koleksiyonu ile teknolojinin performans ve rahatlığını şıklık ile buluşturdu. Tarzıyla kendini "iyi" hissetmek üzerine kurguladığı ürünlerini teknolojiyle kodlayan Giovane Gentile, ultra hafif giysiler ve sınırsız performansın bileşimi olarak dikkat çekiyor. Giovane Gentile Marka Tasarımcı Ahmet Şenoğlu Ekovitrin'in sorularını cevaplarırken, marka ve son gelişmelerle ilgili bilgi verdi. Gelişen ve değişen trendler doğrultusunda sürekli kendini geliştiren ve ürünlerine teknolojiyi kodlayan Giovane Gentile'in yaz koleksiyonunun her durumda yüksek performans sunmak için tasarlandığını belirten Ahmet Şenoğlu, "Hafif naylon jarseden üretilen G-Tech Koleksiyonu rahatlık, mükemmel nefes alabilirlik, yalıtım, maksimum konfor, kolay bakım ve hızlı kuruma ile dayanıklılık sağlıyor. Bu koleksiyon ultra hafif giysiler ve sınırsız performansın birleşimi ve teknik özelliklere ve yeşil bir ruha sahip çok yönlü, rahat giysilerle karakterize edilen yeni bir boyut" dedi.

STİL VE KALİTE BİR ARADA

Ahmet Şenoğlu, koleksiyonun uzun saatler giyildikten sonra dahi kusursuz stilini koruduğunu, yenilikçi bir çok katmanlı konseptte ifade edilen teknolojik performansın stil ve malzeme kalitesi arasında bir buluşma noktası olarak evrim niteliğinde ortaya çıktığını vurguladı. Perakende sektöründe edindiği deneyimi dünya trendlerine uygun koleksiyonlarla birleştiren Ercem Tekstil'in 2005 yılında Giovane Gentile Limited Edition markasına entegre Giovane G. Designers markasını da eklediğini hatırlatan Ahmet Şenoğlu, "Tüm erkek trendleri tek çatı altında birleşti. Giovane Gentile özgür tasarımlarını ABD, Avrupa, Asya ve Afrika'da mağaza dışında yüzlerce corner mağazalarla da koleksiyonlarını müşterileriyle buluşturuyor. Tasarımı ve teknolojiyle erkek giyim modasını farklı bir seviyeye taşıyan Giovane Gentile www.giovanegentile.com adresinden online satış kanallarıyla da müşterilerine ulaşabiliyor" bilgisini verdi.

TAKSİM 360

YAŞAM, İŞ VE EĞLENCE...



BEYOĞLU'NUN GÖZDESİ TAKSİM360'TA EVİNİZ HAZIR!

Taksim360, lüks rezidans hizmetleri ve konforun bir arada olduğu konutlarıyla eşsiz bir yaşam ve ulaşılabilir bir yatırımın kapılarını açıyor.

“Avrupa'nın En İyi Kentsel Yenileme Projesi”
Taksim360, Beyoğlu'nun tarihî değerlerini tümüyle koruyarak geleceğe taşıyor, yatay mimarisiyle şehre güzellik katıyor.

Merkeze yakın değil, “tam merkezde!”

- İstanbul Modern \ ⌚ 25 dakika
- Atatürk Kültür Merkezi \ ⌚ 4 dakika
- Nişantaşı \ ⌚ 20 dakika
- Arter Müzesi \ ⌚ 7 dakika
- Galata Kulesi \ ⌚ 20 dakika
- Tersane İstanbul \ ⌚ 30 dakika
- Taksim Meydanı \ ⌚ 3 dakika

ORTALAMA
17 YIL
YATIRIM
GERİ DÖNÜŞ
SÜRESİYLE
YÜKSEK KİRA
GETİRİLİ
KONUTLAR

Detaylı bilgi için

0850 360 0 360 www.taksim360.com.tr

[@taksim360](https://www.facebook.com/taksim360)

[@taksim360](https://www.instagram.com/taksim360)

GAP İNŞAAT



MAN KAMYON, MARKET OF THE YEAR ÖDÜLÜNÜN SAHİBİ

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., MAN Truck & Bus SE'nin her yıl dünya çapında en iyi performans gösteren ülkeye verdiği 'Market of the Year' ödülünü üst üste üçüncü kez kazandı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "Çabalarımızın MAN Truck & Bus SE'nin küreselde en başarılı performansa verdiği 'Market of the Year' ödülü taçlandırılmasından çok mutluyuz. Bir diğer açıdan Türkiye'nin de farkını ortaya koyan bu ödülü üst üste üçüncü kez kazanmamızda emeği geçen tüm ekip arkadaşlarımızı ve paydaşlarımızı kutluyorum" dedi.



QATAR AIRWAYS 7 YENİ DESTİNASYON DAHA AÇTI

Qatar Airways ITB Berlin 2023 Fuarı'nda yedi yeni destinasyon, 11 devam etme ve 35 frekans artışı yapacağını bildirdi. Şirket böylece 2023 yaz tarifesine haftalık 655'in üzerinde uçuş ekleyeceğini duyurdu. Grup İcra Kurulu Başkanı Akbar Al Baker, "Dünyayı bir araya getirmenin daha fazla yolunu sunmaktan, seyahat endüstrisindeki bağlantıları artırmaktan ve boşlukları doldurmaktan heyecan duyuyoruz. Filomuzu, ağırmızı, ortaklıklarımızı ve uluslararası varlığımızı genişletirken, sektör için sürdürülebilir büyüme ve rekabeti sağlamak için birlikte çalışmayı büyük gayretle sürdürüyoruz" dedi.



Burçin Girit



Mehmet Apak

KOÇ HOLDİNG'DE MART AYI ATAMALARI

Uzun yıllar ulusal ve uluslararası şirketlerde üstlendiği görevlerin ardından Koç Holding Kurumsal İletişim ve Dış İlişkiler Direktörlüğü'ne Burçin Girit atandı. Burçin Girit iş hayatına 1995 yılında Kanal D'de Halkla İlişkiler Departman Yöneticisi olarak başlamıştı. Temel Ticaret ve Yatırım A.Ş. Genel Müdürlüğü ile Koç Holding Muhasebe Direktörlüğü'ne 2019 yılından bu yana Zer A.Ş. Genel Müdürü olarak görev yapan Mehmet Apak getirildi. 2021 yılından bu yana Koç Holding Strateji ve İş Geliştirme Direktörü olarak görev yapan Melih Poyraz, Aygaz Genel Müdürü olarak görevlendirildi.

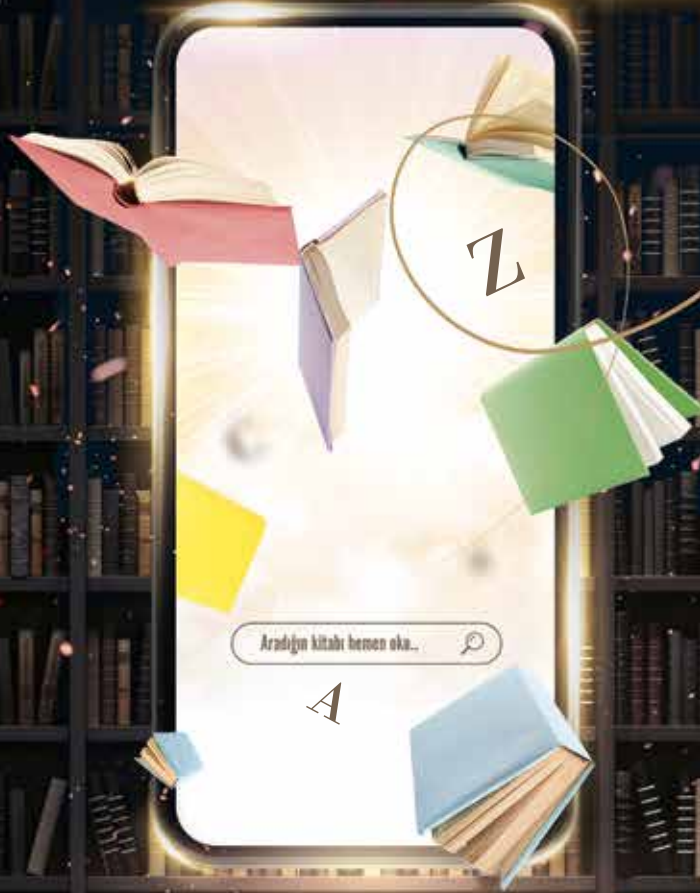


Melih Poyraz

Kitabını Seç Okumaya Başla!

Konya'ya Dair Yüzlerce Kitap Burada!

Dijitalkitabim.com



**BENİM
ŞEHRİM**



**UĞUR
İBRAHİM
Altay**



Eksun Gıda Genel Müdürü Ahmet Demir

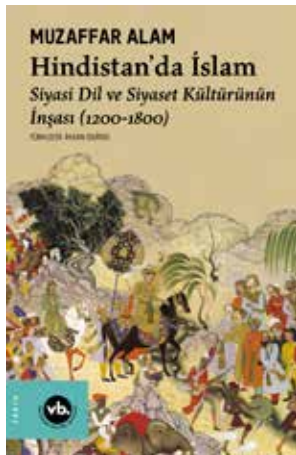
EKSUN GIDA'YA 1.2 MİLYON TALEP GELDİ

Sinangil ve Gluten Yok markaları ve 200 un çeşidini bünyesinde bulunduran Eksun Gıda'nın 48,90 TL fiyatla gerçekleşen halka arzına 15 kat talep gelirken, satışa sunulan payların tamamına 1,2 milyon yatırımcı ortak oldu. Halka arzda Eksun Gıda yaklaşık brüt 980 milyon lira gelir elde edildi. Eksun Gıda Genel Müdürü Ahmet Demir rekor katılımı değerlendirirken, "Tüm zamanların en yüksek bireysel katılımlı halka arz süreci bizleri onurlandırdı. Büyümemize ivme katacak halka arzımızla rekabet gücümüz daha artacak. Eksun Gıda BIST'e şeffaflık ve hesap verebilirlikteki iddiası ile geldi" dedi.



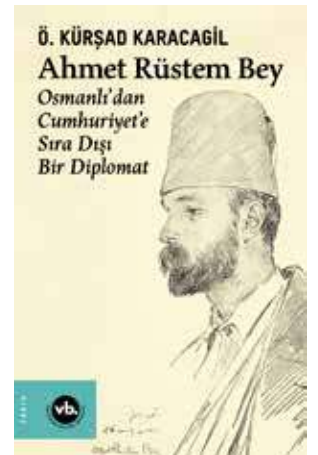
TINY HOUSE VE KARAVANLARA TALEP

Kahramanmaraş ve Hatay merkezli depremler sonrası karavan ve tekerlekli mobil evlere (tiny house) önemli talep geliyor. İzole yaşam isteyenlerin ev konforunda konaklayabildiği, oturma ve yatak odalarının yanı sıra banyo ve tuvalet gibi ihtiyaçların tümüne cevap veren bu araçlar, bir taraftan da Ümit Vural'ın yönetim kurulu başkanlığını yaptığı BİFAŞ Birleşik Fuar Yapım tarafından Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), İstanbul Ticaret Odası (İTO) ve KOSGEB desteğiyle iki fuarın eş zamanları olarak hayata geçeceği 27 Eylül - 1 Ekim'de İstanbul Fuar Merkezi'nde görücüye çıkmaya hazırlanıyor.



VAKIFBANK KÜLTÜR KÜLLİYATINI GENİŞLETİYOR

VakıfBank Kültür Yayınları, tarih dizisinden 4 yeni eser yayımladı. "Erken Dönem Hindistan Tarihi ve Kültürü", "Ahmet Rüstem Bey - Osmanlı'dan Cumhuriyet'e Sıra Dışı Bir Diplomat", "İslam Tarihi: Yeni Bir Yorum" ve "Osmanlı Arapları: Hilafet- Siyaset - Milliyet (1878-1918)" eserlerini okurla buluşturdu. Kültür külliyesi içinde, Osmanlı Araplarının Türkiye'de en önde gelen uzmanlarından Prof. Dr. Zekeriya Kurşun da farklı bir cepheden bakarak "Osmanlı Arapları: Hilafet- Siyaset - Milliyet (1878-1918)" adlı eseriyle Osmanlı egemenliği ve hilafeti altındaki Arapların son yüzyılını siyasi bakımdan ele aldı.



FINANSAL SİGORTALARIN UZMANINDAN İŞ İNSANLARINA TAKVİYE



Bugüne kadar binlerce iş insanı, finansal sigortaların uzmanı Quick Sigorta ile işlerini ileri taşıdı. İşiniz için sağlıklı finansal sigorta çözümleri Quick Sigorta'da!



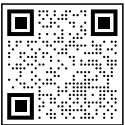
CEPTEN



NETTEN



ACENTEDEN



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

SÖZLEŞMELER DEPREM ŞARTLARINA GÖRE UYARLANMALI

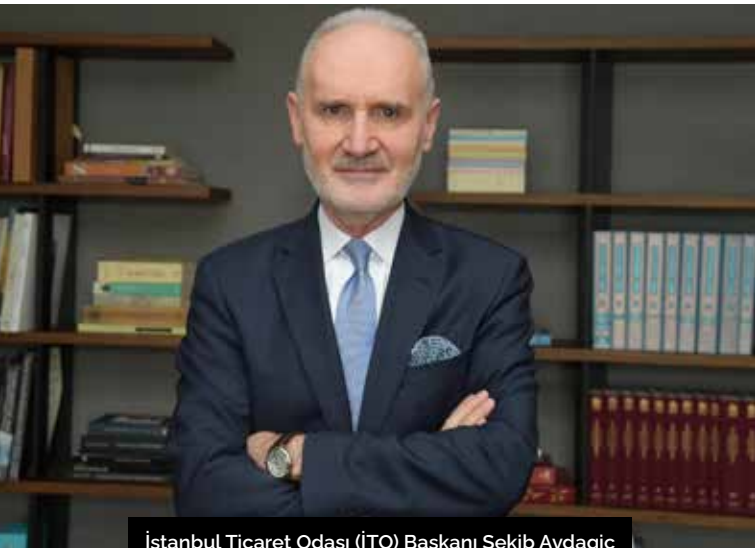
Altınbaş Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Umut Yeniocak, deprem, başta ticari hayatın devamlılığı göz önüne alınarak sözleşme ilişkilerinde borcun ifasında aşırı güçlük yaşanması veya sözleşmenin başlangıcında kurulan edim dengesinin tamamen çökmesi nedeniyle uyarlama ihtiyacı doğabileceğini söyledi. Prof. Dr. Yeniocak, "Bu uyarlama işlemi, tarafların anlaşmasıyla yapılabileceği gibi, anlaşmazlık hâlinde Türk Borçlar Kanunu TBK 138'de düzenlenen koşullar dikkate alınarak uyarlama davası yoluyla da yapılabilir" dedi.



Prof. Dr. Umut Yeniocak

ÜLKE HIZLI DEMİRYOLU AĞIYLA ÖRÜLMELİ

Deprem bir desantralizasyona yol açmasını dilediğini belirten İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, deprem bölgesinin yeniden ayağa kalkmasıyla ilgili yolun bu kentlerde üretimin yeniden başlamasından geçtiğini söyledi. Avdagiç, "Lojistiği bir sorun olarak ileri sürenler olabilir. O zaman Türkiye'nin son yıllarda kara yolu ulaşımında aldığı büyük mesafenin bir benzerinin demir yolu ile yük taşımacılığında da alınması gerekiyor. Ülkenin hızlı demir yolu ağlarıyla örülmesi ve limanlara hızlı erişimin sağlanması lojistiği sorun olmaktan çıkaracaktır" değerlendirmesini yaptı.



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç



KÄRCHER, İSTANBUL ANADOLU YAKASI'NDAKİ İLK MAĞAZASINI AÇTI

Dünyaca ünlü temizlik teknolojileri üreticisi Alman markası Kärcher, İstanbul Ümraniye'de açtığı yeni mağazasıyla Türkiye'deki büyüme hamlesini devam ettirirken konsept mağaza sayısını da 14'e çıkardı. Ümraniye Şerifali'de gerçekleşen açılışa; Kärcher Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı (CSO) Christian May, Kärcher Güney Avrupa Bölge Direktörü Ricardo Eimil ve Kärcher Türkiye Ülke Direktörü Gökhan Gökmen'in yanı sıra Türk Alman Sanayi ve Ticaret Odası Genel Sekreter Yardımcısı Hartwig Kühn ve Uluslararası Yatırımcılar Derneği YASED Koordinatörü Korur Altan gibi isimler katılım gösterdi.

ASIRLARA BEDEL *50* yıl



MMU MİLLİ MUHARİP UÇAK

ÇALIK HOLDİNG TÜRKMENİSTAN'A HASTANELER KURUYOR

Başkent Aşkabat'ta Uluslararası onkoloji Merkezi, Uluslararası Pediatri Merkezi ve Stomatoloji Merkezi'nin temelini atan Çalık Holding'in iştiraki GAP İnşaat hastaneleri anahtar teslim yapacak ve 2026 yılında tamamlayacak.



Türkmenistan'ın başkenti Aşkabat'ta anahtar teslim yapacağı Uluslararası onkoloji Merkezi, Uluslararası Pediatri Merkezi ve Stomatoloji Merkezi'nin temelini atan Çalık Holding'in iştiraki GAP İnşaat büyük bir hastane kompleksini hayata geçiriyor. Hastaneler 2026 yılında Türkmenistan Sağlık Bakanlığına teslim edilecek. Temel atma törenine Türkmenistan Halk Konseyi Başkanı Arkadag Gurbanguli Berdimuhamedov, Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık ve yetkililer katıldı. Deprem felaketinin ilk saatlerinde doktor, kurtarma ekipleri ve yardım malzemeleriyle Türkiye'nin yardımına koştuklarını belirten

Berdimuhamedov, "Yanınızda olmaya devam ediyoruz" dedi.

SAĞLIKLI TOPLUM VE DEVLET

Berdimuhamedov, "Sağlıklı toplum sağlıklı devletin temelidir ilkesiyle, bu alandaki yatırımlarımıza devam ediyoruz. Modern teşhis ve tedavi merkezlerinin oluşturulması sağlık sistemimizin gelişmesine katkı sağlayacaktır. Yakın zamanlarda diğer vilayetlerimizde de onkoloji hastaneleri, virüsoloji merkezleri ve tıp meslek yüksek okulları inşa edeceğimiz" dedi. Türkmenistan hidrokarbon zenginliği açısından dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer aldığı için da altını çizen Berdimuhamedov, hedeflerinin hidrokarbon zenginliklerini büyük Türk ailesi ile paylaşmak olduğunu söyledi.

31 ÜLKEDE FAALİYETTE

Çalık Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Çalık da, "Türkmenistan'da sağlık alanında büyük başarılar elde ediliyor. İlaç ve sağlık ürünlerini üretebilen fabrikalar kuruluyor. Türkmenistan, sağlık sistemini ilerletecek, daha da geliştirilecek şekilde güçlü adımlar atılıyor. Bugün burada temelini attığımız 500 yataklı uluslararası onkoloji klinik merkezinin, 160 yataklı uluslararası çocuk sağlığı merkezinin ve diş merkezinin inşa edilmesi bunun önemli bir kanıtıdır. Türkmenistan da müteahhit olarak bulunmaktan, sağlık sektörünün gelişmesine katkı memnuniyet duymaktayız" ifadelerini kullandı. Çalık Holding enerji, inşaat, madencilik, tekstil, finans ve dijital alanlarında yaklaşık 16 bin çalışanı ile 31 ülkede faaliyet gösteriyor.

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.*





İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ



TÜMOSAN YERLİ VE MİLLİ ÜRETİMİN ÖNCÜSÜ

Albayrak Holding'e bağlı traktör ve motor fabrikası TÜMOSAN, birbirinden yetenekli sivil – askeri yerli ürünleri, üretim kapasitesi ve Ar-Ge bantlarıyla dikkat çekerken 19. Konya Tarım Fuarı'nda ülkeye sağladığı katma değer ile tarım ve sanayi sektörlerinin büyümesine nasıl öncülük ettiğini gösterdi.



Türkiye'nin ilk yerli traktör fabrikası Türk Motor Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi TÜMOSAN, 14 – 18 Mart tarihlerinde gerçekleştirilen 19'uncu Konya Tarım Fuarı'nda hem fuarın hem sektörün yıldızı olarak öne çıktı. 1975 yılından bu yana faaliyet gösteren ve 2004 yılında özelleştirilip Albayrak Holding'e katılan traktör ve motor üretimi fabrikası TÜMOSAN fuarda sergilediği ürünlerle göz doldurdu. Yatırımlarla sürekli büyüme eğiliminde olan traktör ve motor fabrikası TÜMOSAN standları, Konya Tarım Fuarı'nda ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılaştı. Başta valilik, belediye ve iş dünyası yetkililerinin bir araya geldiği fuarda ziyaretçi sayısının geçen yıllara oranlara daha arttığı gözlemlendi.

FARKLI İŞLERE İMZA ATIYOR

Teknolojik altyapısıyla küresel pazarda dahil tarım sektörüne farklı iş ve projeleri katan ve Türk mühendislerinin imzasını

taşıyan TÜMOSAN'ın farklı işlere imza attığını belirten TÜMOSAN Pazarlama ve Grup Satış Müdürü Tuncay Abay, askeri ve sivil amaçlı platformlar başta olmak üzere farklı sektörlerde de dokunan işler yaptıklarını söyledi. 2022 yılının üretim karnesine bakıldığında, sektörde ikinci konumda yer alan Tuncay Abay, "Ürünlerimiz Türk Mühendislerimizin imzasıyla sergileniyor. Kendimizi evimizde gibi hissettiğimiz Konya Tarım Fuarı'nda, yerli üretime örnek teşkil etmek ve yerli üretim potansiyelimizi sergilemek her zaman işimizin odak noktalarından biri oldu" dedi. Geniş ürün yelpazesi ve yerli teknik altyapısı sayesinde 2022 yılında TÜMOSAN'ın traktör satışlarında yüzde 43'lük bir artış yakaladığına değinen Abay, "Türk tarım sektöründe kıymetli bir yere sahip olan TÜMOSAN, her sene yoğun ilgiyle karşılandığı Konya Tarım Fuarı'nda bu yıl da traktör ve Ar-Ge standıyla yerini aldı. Tarımsal ihtiyaçlar doğrultusunda özel üretim yurtdışı traktör modellerimiz de fuarda büyük ilgi gördü" diye konuştu.

ZİRVEYİ HİÇ BIRAKMIYOR

Taşıma kapasitesiyle kullanım kolaylığını maksimum düzeyde tutan TÜMOSAN'ın yerli ve milli üretim kapasitesiyle sektörde dikkat çektiğini dile getiren Pazarlama Müdür Yardımcısı Onur Koca da, tarımdan sanayiye kadar dokundukları her alanda, yerlilik oranında zirve bayrağını bırakmadıklarını söyledi. Kullanıcı deneyimi odağında yeni tasarımlarıyla göz kamaştırdıklarını vurgulayan Onur Koca, "Ülkemize ve milletimize katma değer sağlamak için var gücümüzle çalışıyoruz. Katkı sağlayabildiğimizi gördükçe yeni iş birlikleri ve projelerimiz için daha çok heyecanlanıyoruz. Büyük gayret ve özveriyle düzenlenen bu fuarlar, nitelikleri bakımından gün geçtikçe daha fazla değer kazanıyor. Sektör liderlerinin müşteriyi bire bir buluşması ve bu doğrultuda kullanıcı deneyimi odağında ürünlerin geliştirilmesi önem arz ediyor. TÜMOSAN olarak müşterilerimizin beklentileri bizim odak noktamız" şeklinde konuştu.

*opet Türkiye'nin en sevilen akaryakıt markası.
Çünkü işimiz yollarda
görünenden daha fazlası.*



İşimiz,
Opet'e her geldiğinizde
size en iyisini sunmak kadar
ülkemiz için de çalışmak.
Ürettiğimiz her projeye
ülkemizi ileriye taşımak,
geleceğimiz için fark yaratmak.

opet
30.
yıl

**opet'se
fark eder**



opet

Türkiye'nin Lovemark'ları 2022 araştırması MedaCat ve Ipsos tarafından 15-55 yaş aralığında, kadın-erkek oranı eşit, Türkiye temsil 2.000 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre Opet, akaryakıt kategorisinde birinci olarak kategorinin Lovemark'ı olmuştur.

androidtv



Skytech CEO'su Uğur Ünsal

“İHRACATIMIZI

**HER YIL YÜZDE
50 BÜYÜTMİYİ
HEDEFLİYORUZ”**

SKYTECH

Alaksh TV Alaksh TV



SKYTECH'İN HEDEFİ 25 ÜLKEYE TEDARİK, 50 ÜLKEYE İHRACAT

Televizyon, uydu alıcısı ve küçük ev aletleri sektöründe faaliyet gösteren Ünsal Group'un iştiraki Skytech yurtiçi ve yurtdışı etkinliğini artırıyor. Skytech, sektörde öncü rolünü sağlamlaştırmak için ihracatını her yıl yüzde 50 büyütmeyi, tedarikte 25 ülkeye, ihracatta 50 ülkeye ulaşmayı hedefliyor.



Skytech CEO
Uğur Ünsal

TV, uydu alıcısı ve küçük ev aletleri sektöründe Ünsal Group çatısı altında faaliyet gösteren Skytech, hizmet ağını genişletiyor. Firma yurtdışında etkinliği artırmak için çalışmalarını artırıyor.

Skytech CEO Uğur Ünsal, "Bugün üretimimizin yüzde 30'unu 17 ülkeye ihraç ediyoruz. Skytech'in yeni ülke ve pazarlara giriş kapısı da olacak iş birliği ile ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını yakın gelecekte 50'ye taşıyacağız. İhracatımızı da her yıl yüzde 50 oranında büyütmeyi hedefliyoruz" dedi.

Ünsal Group çatısı altında faaliyet gösteren Skytech Kasım 2022'de Hyundai ile gerçekleştirdiği iş birliğinden sonra büyüme faaliyetlerine hız verdi. İşbirliği kapsamında 20 milyon dolarlık

üretim yatırımı yapan Skytech, 2024 yılına kadar 10 milyon dolarlık daha ek yatırım gerçekleştirecek. Avrupa'da global satış ağı kurmayı, depo açmayı planlayan Skytech'in hedefleri arasında Hyundai'nin televizyon teknolojileri alanında dünyadaki en büyük tedarikçisi olmak da yer alıyor.

Ünsal Group; inşaat ve elektronik sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Ayrıca savunma

sanayine yönelik üretim yapan ayrı bir elektronik şirketi bulunan grup 2022'de hedefleri aşarak 1,5 milyar lira ciroya ulaştı. Grup global marka işbirlikleri özellikle teknoloji tarafında ciddi atılımlar yapıyor. Skytech ihracatı, istihdam rakamları ve Ünsal Group cirosu içinde yüzde 30'a ulaşan payı ile grubun en önemli şirketlerinden biri olarak faaliyetlerini sürdürüyor. Skytech, Hyundai işbirliği ile hem grup cirosu içindeki payını ve konumunu hem de Türkiye üretim ve ihracatına olan katkılarını artırıyor.

BAŞARININ ARDINDAKİ ETKEN

16. Uluslararası Host İstanbul Ev ve Mutfak Eşyaları Üreticileri Fuarı'nda Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Skytech CEO'su Uğur Ünsal, 21 Mart 1984 tarihinde Ünsal Yapı ve Ticaret Şirketi olarak faaliyete başladıklarını, dürüstlüğü ve samimiyeti yaşantısında ve ticaretinde kendine ilke edinen Ünsal Ailesi'nin, geleceğe güvenle bakabilme yolunun başarmaktan geçtiğine, azim ve kararlılığın başarının sırrı olduğuna inandığını söyledi.

Söz konusu ilkeler ışığında farklı bir yapılanma ve ekip çalışmasıyla başarılarla dolu uzun yılları geride bırakmanın mutluluğu ve heyecanını yaşadıklarını belirten Uğur Ünsal, "Şirketimiz kuruluşundan bugüne, ülkemiz ve dünyadaki hızlı değişim ve gelişmelerin en yakın takipçisi olmuştur. Değişim ve gelişmenin getirdiği zorlukları, şirket ilkelerimizden taviz vermeden ve çok değerli müşterilerimizin bize duyduğu güvenle, avantaj ve

fırsatlara çevirmeyi başardık. Bugün, değişik sektörlerde faaliyet gösteren bir şirketler grubuna dönüşmenin gurur ve mutluluğu ile Ünsal Group çatısı altında faaliyetlerimize devam etmekteyiz" dedi.

HİTERLANDINI BÜYÜTÜYOR

2021 yılında İstanbul Başakşehir'de kurdukları 50.000 metrekarelik modern üretim tesisleriyle televizyon üretim grubunda kapasitelerini arttırdıklarını belirten Uğur Ünsal, sektörde ve Türkiye'de sahip oldukları konumu geliştirerek, dış pazarlarda da ülke ekonomisine katkıda bulunmayı hedeflediklerini söyledi. Ünsal, üretime ve istihdama verdikleri önem ile Türkiye'nin en büyük elektronik firmalarından biri olmayı başardıklarını kaydetti. Aynı zamanda kendi alanlarında dünyanın en iyileri ile çalışmaktayız" diyen Skytech CEO'su Uğur Ünsal, dünya otomobil devlerinden Hyundai ile 2022 yılında stratejik iş ortaklığı yaptıklarını TV grubunda Hyundai'nin 5 ülkedeki üretim, satış, pazarlama ve dağıtım haklarını alarak 3 yıl boyunca

Hyundai marka televizyon üreterek Türkiye, Bosna-Hersek, Bulgaristan, Sırbistan ve Hırvatistan'a satışını gerçekleştireceklerini söyledi.

TEDARİKTE HEDEF 25 ÜLKE

Skytech'in orta vadede işbirliği kapsamında, Hyundai'nin 25 ülkedeki tek tedarikçisi olmayı hedeflediğine dikkat çeken Uğur Ünsal, hem grup cirolarını, hem de üretim ve ihracata yönelik hacmi artırmayı planladıklarını kaydetti. İşbirliğini, Skytech'in adını tüm dünyaya duyurmak için önemli bir fırsat gördüklerini aktaran Skytech CEO'su Ünsal, "Firma olarak yıllık 1 milyon adet elektrikli ev aletleri üretim hattı ve 4 adet tam otomatik anakart dizgi hattı bulunan tesisimizde 380 farklı üretim gerçekleştiriyoruz. Bugün üretimimizin yüzde 30'unu 17 ülkeye ihraç ediyoruz. Skytech'in yeni ülke ve pazarlara giriş kapısı da olacak iş birliği ile ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını yakın gelecekte 50'ye taşıyacağız. İhracatımızı da her yıl yüzde 50 oranında büyütmeyi hedefliyoruz" bilgilerini verdi.

YURTIÇİ TV PAZAR PAYI BÜYÜYOR

Türkiye'de yüzde 7 olan televizyon pazarındaki paylarını yüzde 15'e çıkaracaklarını, üretim, satış ve ciroda ciddi bir atılım olacak işbirliği ile 2023 yılı içerisinde sadece Hyundai ürünleri ile 30 milyon dolar, 3 yıl toplamında ise 120 milyon dolar ciro hedeflediklerini dile

getiren Uğur Ünsal, "Hyundai iş birliği ile global marka olma yolunda adımlarımızı hızlandırırken, Türkiye'nin teknoloji üretimi konusundaki potansiyelini daha yukarı taşıyacağız" diye konuştu. İşbirliğinin sadece Skytech'in gelecek



“Bugün üretimimizin yüzde 30'unu 17 ülkeye ihraç ediyoruz. Skytech'in yeni ülke ve pazarlara giriş kapısı da olacak iş birliği ile ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke sayısını yakın gelecekte 50'ye taşıyacağız. İhracatımızı da her yıl yüzde 50 oranında büyütmeyi hedefliyoruz”

hedeflerine değil Türkiye teknolojisine, ihracatına ve üretimine de son derece önemli katkıları olacağına inandıklarını kaydeden Uğur Ünsal, "Teknoloji üreticisi olarak bu iş birliği ile uzun dönemde farklı ülkelere de Hyundai TV grubu ürünlerini satmayı amaçlıyoruz. Dünyanın birçok ülkesindeki Hyundai temsilcisini Asya'dan Türkiye pazarına çekip üretim ve dağıtım planımız bulunuyor. Avrupa Gümrük Birliği içerisinde bulunan ülkemizde herhangi bir stok ya da minimum sipariş limitleri olmadan üretim gerçekleştirmeyi ve ölçek ekonomisi oluşturmayı istiyoruz" dedi.

17 ÜLKEYE İHRACAT

Ar-Ge birimlerinin küresel sektördeki yazılımsal ve donanımsal gelişmeleri





2023 yılı içerisinde sadece Hyundai ürünleri ile 30 milyon dolar, 3 yıl toplamında ise 120 milyon dolar ciro öngördüklerini dile getiren Skytech CEO'su Uğur Ünsal, Ekovitrin Haber Merkezi'nden Ali Karabaş'a yatırımları ve çalışmalarıyla ilgili bilgi verdi.

Türkiye'de ilk uygulayıcısı ve markalarını da ilk temsilci yapmak için çalıştıklarını belirten Uğur Ünsal, şirket olarak öncü rol üstlenmek adına inovatif bakışa sahip olduklarını ve yerli markalar arasında satış sonrası destek ekibi bulunan tek firma olduklarını söyledi. Uğur Ünsal, "Müşterilerin satış kanallarımız aracılığıyla almış olduğu ürünü adresine direkt olarak biz ulaştırıyoruz. Satış sonrası sağlamış olduğumuz bu hizmet hali hazırda hiçbir markada bulunmuyor. Bu da bizi farklı kılıyor" dedi. Televizyon ürün grubunda Skytech, Weston, Hyundai ve Olimpia markaları ile faaliyet gösterdiklerini

anlatan Uğur Ünsal, "Bugün üretimimizin yüzde 30'unu Rusya, Bulgaristan, Yunanistan başta olmak üzere 17 ülkeye ihraç ediyoruz. Türkiye televizyon pazarından yüzde 7 pay alıyoruz. Skytech olarak televizyon sektöründe dünyada yaşanan gelişmeleri yakından takip etmeye oldukça önem gösteriyoruz" bilgilerini verdi.

YENİ ÜRÜNLERLE GÜÇLENİYOR

Hyundai ile işbirlikleriyle uzun yıllar dünya pazarlarında olmayı sürdüreceklerini anlatan Uğur Ünsal, katıldıkları 16. Uluslararası Host İstanbul Ev ve Mutfak

Eşyaları Üreticileri Fuarı değerlendirdi. Ünsal, ihracat odaklı fuarın ülkeye daha katkı vermesi adına burada olduklarını, geçen yılda aynı fuarda bulduklarını ve yabancı misafir açısından güzel bir fuar yaşadıklarını söyledi. Bu yıl fuarda bulunmaktan önemli kazanımlar elde ettiklerini belirten Ünsal, "Yeni ürünlerimizi tanıtıyoruz. Aynı zamanda ihracat odaklı müşterilerimizle görüşmeler yaptık. Geri dönüşler aldık. Fuarda 2 yeni akıllı televizyon ürününü tanıttık. Yeni ürünler ortaya koymaya devam edeceğiz. Ülkemize destek olmak en önemli hedefimiz" dedi. Yeni ürünler ile daha güçlendiklerinin altını çizen Uğur Ünsal, fuara yeni ürünler ile geldiklerini ve özellikle "Mini Led" ve "Q Led TV"yi tanıttıklarını anlattı. Ünsal, son ürünlerin çok daha teknolojsi yüksek olduğunu, farklı deneyimler sunan çok kaliteli görüntüler veren yeni televizyonların piyasada önemli bir yere ulaşacağını tahmin ettiklerini kaydetti.



FUARLAR STRATEJİK NOKTALARA ULAŞMAYI SAĞLIYOR

Skytech CEO'su Uğur Ünsal, fuarlarda dünyanın dört bir yanından gelen katılımcılar ve ticaret yapılabilecek potansiyel ziyaretçilerle birebir görüşmeler gerçekleştirdiklerini belirterek, "Uluslararası fuarlar bizim için ticaret yapabileceğimiz stratejik noktalara ulaşmamızı ve yeni bağlantılar kurmamızı sağlıyor. Bu nedenle ihracatımızı artırma vizyonumuz doğrultusunda önemli fuarlarda yer almayı sürdüreceğiz" diye konuştu.

YÜKSEK KALİTE UYGUN FİYAT

Ünsal, "Piyasada bilinen global markalarda bu ürünler var ama fiyat olarak ulaşılması zor. O yüzden hedefimiz Mini Led ve Q Led'de fiyat performans ürünleri yapıp Skytech ve Hyundai olarak müşterilerimize bu ürünleri sunmak" dedi.

Skytech olarak bahar sezonunun en önemli sektör buluşması olan Host İstanbul'da tanıttıkları inovatif ve seçkin modelleri Mini Led ve Q Led'lerini tanıttıklarını ve ürünlerin yoğun ilgi gördüğünü ifade eden Uğur Ünsal, "Geleneksel TV'lerden farklı olarak quantum dot teknolojiyle tasarlanan Q Led TV'ler, parlaklık ve görüntü kalitesiyle fark oluştururken, Mini Led ekranlar ise daha derin, daha koyu siyahlar, daha parlak parlaklıklar, daha zengin renkler ve daha iyi kontrast sunabiliyor" diye konuştu. Mini Led ve Q Led TV'leri piyasaya sundukları haberini veren Uğur Ünsal, söz konusu ürünlerin televizyon izleme alışkanlıklarını baştan sona değiştireceğini söyledi.

YENİ ÜRÜNLERLE 2024'E HAZIRLIK

Hyundai ile işbirliğini özetleyen Uğur Ünsal, "Hyundai tarafında Türkiye ve Avrupa'daki 5 ülkenin tüm satış üretim dağıtım haklarını Skytech olarak aldık. Şu anda onun dışında ayrıca 25 ülkenin

de tedarikçisi konumuna gelmek üzereyiz. Çünkü Hyundai'nin bizden başka dünya çapında lisansörleri var, onlarla da görüşüyoruz. Onlarla da görüşmelerimiz, hatta siparişe dönüşen işlerimiz büyüyor. Hyundai işbirliği ile



“Depremden hemen sonra bölgeye gittik. Hayatını kaybeden müşterilerimiz var. Yıkılan, dökülen, dükkanı giden, deposu giden çok zayıf veren müşterilerimiz oldu. Grup olarak 11 vilayetin tamamı için şu anda elimizi taşın altına koyduk”

gelişen Türkiye ile birlikte 5 ülkede ve Avrupa'da tamamında bütün haklar Skytech olarak bizlere ait. Sadece TV konularında değil diğer ürünlerde de işbirliğimizi geliştirerek sürdürüyoruz. Şu anda beyaz eşya ve klima işlerinde görüşme halindeyiz ve bu alanda 2024 yılına hazırlanıyoruz" diye konuştu. Uğur Ünsal, 16. Uluslararası Host İstanbul Ev ve Mutfak Eşyaları Üreticileri Fuarı gibi organizasyonlara katılıp Türkiye'yi temsil eden ihracatını büyüten, ülkeye katkı veren herkesi tebrik ettiklerini kaydetti. Ünsal Group'un inşaat tarafında da 3'ü sanayi inşaatı, 4'ü konut olmak üzere 7 adet projesi olduğunu dile getiren Uğur Ünsal, "Şu anda yaklaşık 1000 daire inşaat halinde. Bu sektörün de önü açık. Çünkü İstanbul başta kentsel dönüşümün yapılması gereken vilayetler var" dedi.

DEPREM BÖLGESİNE DESTEK

Türkiye'nin belki de son yüzyılda dünyanın en büyük kara depremlerinden birini yaşadığını, 50 binin üzerinde insanın hayatını kaybettiğini, 110 bine yakın vatandaşın yaralandığını binlerce insanın ev ve mal varlığını kaybettiğini hatırlatan Skytech CEO'su Uğur Ünsal, "Ölenlerimize rahmet, yaralılarımıza acil şifalar, geride kalanlara başsağlığı diliyorum. İnşallah bir daha böyle bir afette ülkemiz karşı karşıya kalmaz. Tabii ki ilk anda çok üzüldük elimizden gelen her şeyi yapmaya çalıştık hâlâ da yapıyoruz. Bir şeyler yanabilmeye devam edebilmek için mecburen çalışmaya ve üretmeye devam etmek zorundayız. Elbirliğiyle bölgeyi eskisinden daha güzel şekilde ayağa kaldıracğımıza inanıyoruz. Biz üreticiler olarak oradaki esnafımıza vatandaşımıza elimizden ne geliyorsa, nasıl destek vereceksek aksatmadan idame ettiriyoruz" bilgisini verdi. Deprem bölgesinde de grup olarak ciddi müşteri potansiyelleri olduğunun altını çizen Skytech CEO'su Uğur Ünsal, "Depremden hemen sonra bölgeye gittik. Hayatını kaybeden müşterilerimiz var. Yıkılan, dökülen, dükkanı giden, deposu giden çok zayıf veren müşterilerimiz oldu. Grup olarak 11 vilayetin tamamı için şu anda elimizi taşın altına koyduk, faaliyetlerimizi aksatmadan çalışıyoruz" ifadelerini kullandı.



MİLLİ MUHARİP UÇAK PİSTE ÇIKTI

İlk kez motorları çalıştırılarak pistte taksi yaparak testlerini başarıyla tamamlayan Milli Muharip Uçak (MMU) bu yılın sonunda hava uçuş testlerine başlayacak. MMU 2030 yılı itibariyle F-16 uçaklarının yerini alacak.



Bu yıl 18 Mart Çanakkale Zaferi ve Şehitleri Anma Günü'nde ilk kez motorları çalıştırılarak piste çıkan Milli Muharip Uçak (MMU), taksi testlerini başarıyla tamamladı. MMU'nun ilk uçuş tarihi Ekim 2025 olarak planlansa da 2023 yılı sonu itibariyle uçuş yapabileceği belirtiliyor. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı İsmail Demir, MMU'nun pist başında yer aldığı bir fotoğrafını da paylaşarak, "Şehitlerimizin aziz hatırasına! Milli Muharip Uçak'ımızı 18 Mart'ta hangardan çıkaracağız demiştik. Uçağımız pistin başında! Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde inşallah gök vatanımızda süzülmesine de şahit olacağız" dedi.

MMU, Hava Kuvvetleri Komutanlığı envanterinde bulunan ve 2030'lu yıllardan itibaren kademeli devreden çıkartılması düşünülen F-16 uçaklarının yerini alacak. TUSAŞ Genel Müdürü Temel Kotil de işlerin beklenenden hızlı ilerlediğini, uçuş kontrol sistemlerinden motora, hidroliklerden iniş takımlarına kadar neredeyse tüm parçaların en ufak sorun olmadan entegre edildiğini söyledi.

YÜKSEK ÖZELLİKLERE SAHİP

Milli Muharip Uçağı (MMU) 21 metre uzunluğunda, kanat arası açıklığı 14 metre, yükseklik 6 metre, azami hız 1.8 mach, sentetik açıklıklı radar sistemi, kızılötesi arama ve takip sensörü, elektro - optik hedefleme sistemi, kaska monteli nişangah sistemi, yüksek manevra kabiliyeti ve güçlü bir itki

sistemi ve süper seyir kabiliyeti gibi özellikleri bulunuyor.

Türkiye, projede yeni nesil bir uçakta olması gereken düşük görünürlük, dahili silah yuvası, yüksek manevra kabiliyeti, artırılmış durumsal farkındalık ve sensör füzyonu benzeri teknoloji alanlarındaki çalışmalar sonucu, 5'inci nesil bir muharip uçağı üretebilecek altyapı ve teknolojiye sahip ülkeler arasına girecek.

TUSAŞ, Hürkuş'un ardından Hürjet ve Milli Muharip Uçak için çalışmalarını sürdürürken montaj süreci biten Hürjet'in de prototipi hangar dışına çıkarılmıştı. Milli Muharip Uçak ise normal takvimde Hürjet'in 2 sene gerisinde gelecekti. Bu yıl içerisinde hem Hürjet hem de Milli Muharip Uçak için önemli gelişmeler yaşanacağı tahmin ediliyor.

Kelebek Etkisi Yaratmaya Davetlisiniz!



Türkiye'nin 88 yıllık en köklü ve sevilen "Superbrand" mobilya markası Kelebek, fonksiyonel - tasarım odaklı özgün koleksiyonlarıyla dünyada büyümeye devam ediyor. "Kelebek etkisi"yle milyonlarca evin her köşesine mutluluk taşıyor.

Sizi de, ister yurt içinde ister yurt dışında "yeni bayimiz" olarak bu prestijli ve kazançlı başarı yolculuğuna katılmaya davet ediyoruz.



Bayilik başvurusu için:
www.kelebek.com/bayilik

DOĞANLAR
MOBİLYA GRUBU



Evimde tek.
Kalbimde tek.

Kelebek

KATILIM EMEKLİLİK'TEN YATIRIMCILARI BES'LEYEN FON

Katılım Emeklilik temettü hisselerine artan ilgiyi BES'e taşıyor. Faiz fon portföyünü 15'e çıkaran Katılım Emeklilik sektöre farklı hizmetler sunuyor. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincak, "Bundan böyle BES yatırımcılarını temettü şirketlerinin güçlü performansı ile buluşturuyoruz" dedi.

Faizsiz BES ve katılım sigortacılığın öncüsü Katılım Emeklilik, yeni fonu "Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu" ile temettü hisselerine artan ilgiyi BES'e taşıyor.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincak, "15'inci faizsiz fonumuz BES yatırımcılarının, icazeti alınmış BIST Katılım Temettü Getiri Endeksi'nde yer alan şirketlere yatırım yapmalarına fırsat veriyor. Bilindiği üzere ülkemizde temettü dağıtan çok değerli şirketlerimiz bulunuyor. BIST yatırımcısının bu şirketlerin hisse senetlerine olan yoğun ilgisi de zaten ortada. Buradan hareketle Katılım Emeklilik olarak yine yenilikçi bir yaklaşım geliştirdik. 'Temettü Ödeyen Şirketler Katılım Hisse Senedi Emeklilik Yatırım Fonu'nu bu alandaki talebi karşılamak üzere hayata geçirdik. Geçen sene BES'te en yüksek performansı gösteren hisse senedi fonlarımıza güçlü bir alternatif ekledik. Böylece BES katılımcısı için sunduğumuz fon portföyümüzü de 15'e çıkardık" dedi. Yeni fon hakkında bilgi veren Sincak, fonun BIST Katılım Temettü Getiri Endeksi'nde yer alan ortaklık paylarından oluştuğunu, fondaki amacın endekste yer alan ortaklık paylarına yatırım yaparak sermaye kazancı elde etmek olduğunu söyledi.

EMEKLİLİK FONLARI KAZANDIRIYOR

Katılım Emeklilik fonlarının 2022'de ağırlıklı getirisinin yüzde 76,7 ile sektörün üzerinde gerçekleştiğini

belirten Ayhan Sincak, "Geçtiğimiz yıl iyi bir fon yöneticisiyle çalışanlar, mevduata ya da katılma hesabına yatırım yapanlara kıyasla 4 kata kadar daha fazla kazandı. 2023'te de katılımcılarımız, şirketimizi son 5 yıllık EGM kurucu bazlı getiri endeksine göre getiri şampiyonu yapan fon uzmanlarımızdan yararlanmalılar" diye konuştu.

BES fonlarının son bir yılda yüzde 77 artışla 433 milyar liraya yükseldiğine dikkat çeken Ayhan Sincak, "BES'teki bu yükselişte yüksek fon getirilerinin ciddi katkısı oldu. Geçtiğimiz yıl, mevduat faizine ya da katılma hesabındaki kâr payına yatırım yapmak yerine bireysel emeklilik sistemini tercih edenler 4 kata kadar daha fazla kazanma imkanı buldu. Diğer yandan yakın zamanda mobil üzerinden de robo fon asistanı ile katılımcıların fonlarını yönlendirmesine yardımcı olacağız" dedi.

FON GETİRİ ŞAMPİYONU

Özellikle faizsiz fon getirilerinde konvansiyonel tarafa göre iyi performans, faizsiz pazar payının artmasına ciddi oranda pozitif katkı sağladığını, Katılım Emeklilik'in de 1 milyon BES sözleşmesine, 327 bin sigorta sözleşmesi ve 11 milyar lira fon büyüklüğüne ulaşarak 2022'de sektörün üzerinde büyüdüğüne dikkat çeken Ayhan Sincak, "Geçtiğimiz yıl sektördeki yüzde 77'lik artışa kıyasla daha yüksek oranda yaklaşık yüzde 97'lik bir fon büyümesi gerçekleştirmiş olduk. Bunu da katılımcılarımızın bize olan güveni, yüksek teknolojik alt yapımız, deneyimli kadrolarımız ve diğer paydaşlarımız sayesinde başardık. Son 5 yıllık getirilere baktığımızda ise sektör ortalama yüzde 28,3'lük nominal getiri sağlarken aynı dönemde enflasyon yüzde 244,64'lük bir artış sergilemiş. Bu dönemde Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. olarak katılımcılarımıza sektörün en yükseği olan yüzde 388,7'lik getiriyi sağladık. Son 5 yıllık verilere göre emeklilik fonlarında getiri şampiyonu olmayı başardık" bilgisini verdi.



Ayhan Sincak
Katılım Emeklilik Genel Müdürü



En lezzetli hikayelerin başlangıcı

TAÇ'la gelsin...

Taç Carabella
Döküm 7 Parça
Tencere Seti Siyah



- 20 Cm Derin Tencere (2.Litre)
- 24 Cm Derin Tencere (4.Litre)
- 26 Cm Basık Tencere (3.Litre)
- 26 Cm Tava (2.Litre)





Ahmet Nedim Erdemir
Değişim Dinamikleri CEO'su

Sürekli Değişen Ortamda Dönüşüm Yönetimi

Günümüz Dünyasında değişim hızı kavramı 2020 yılından itibaren öncesine nazaran çok daha farklı bir boyuta ulaştı. Sosyolojik & jenerasyonlar arası değişimler, teknolojik gelişmeler, doğal afetler (salgın,

deprem vb.) ve savaşlar derken bilinen doğruların sorgulandığı ve tekrar tanımlandığı dönemlerden geçiyoruz. İş dünyası açısından da değişimi yönetme kavramı gittikçe zorlaşıyor; günceli yakalama, karşımıza çıkan değişimlere adapte olma, stratejik analizler yaparak proaktif yaklaşma, bununla beraber esnek bir şekilde günün ihtiyaçlarına cevap verebilme ve stratejik manevralar yapabileme kabiliyetleri öne çıkıyor. Artık organizasyonları yöneten liderlerden beklenen en temel yetkinliklerden biri "Değişim Yönetimi"dir. Başarısızlıkla sonuçlanan projelerde maalesef çok ciddi bir kaynak israfının oluşmasının yanısıra belki daha da kritik olan diğer bir mesele ise gelecek projelere ilişkin organizasyonel destek ve inancın zayıflaması... Değişim ve dönüşüm yönetiminde aşağıdaki başlıklarda metodolojik bir yaklaşım ve planlama, başarı oranını artıracaktır.

Analiz ve Tanılama:

Değişim ihtiyacını oluşturan faktörler, sebep – sonuç ilişkileri, bu faktörlerle ilgili mevcut durumumuz, değişmesi gereken hususlar ve değişim sonrası ulaşılacak istenen hedef -durumun analiz edilmesi ve tanımlanması en kritik süreçtir. Bilgiye dayalı rapor ve istişare mekanizmaları ile bu tanılama sürecinin kalitesi artırılmalıdır.

Yol Haritası:

Mevcut durum ile ulaşmak istenen durum arasındaki iş planı proje yönetimi mantığı ile hazırlanmalı, alınacak aksiyonlar, sorumluları, zaman / tarih hedefleri netleştirilmelidir. Yol üzerinde karşımıza çıkabilecek riskler analiz edilmeli ve gerektiğinde önleyici aksiyonlar veya riskin gerçekleşmesi halinde yapılacaklar belirlenmelidir.

Etki ve Direnç Analizi:

Değişim sürecinin kurumsal, kişisel, sosyal, çevresel olumlu veya olumsuz etki ettiği paydaşlar ve alanlar PESTEL (politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, çevresel ve hukuki boyutlarda) metodu ile analiz edilmeli ve bu etkilere yönelik değerlendirmeler yapılarak hedeflenen durum ve yol haritası olgunlaştırılmalıdır. Olumlu sonuçlar üretmesi hedeflenen bir projenin belli paydaş veya alanlarda olumsuz etkileri değerlendirilmeli ve alınabilecek önlemler belirlenmelidir, gerektiğinde ilgili paydaşlar proje kapsamına alınmalı veya istişareler yapılmalıdır.

İhtiyaçlar ve Kaynaklar:

Değişim süreci için ihtiyaç duyulan işgücü, sermaye, malzeme vb. ihtiyaç ve kaynaklar belirlenmelidir. Birçok proje ihtiyaç duyulan kaynakların hiç veya eksik analiz edilmesi ve reel ihtiyacın planlanandan yüksek olduğunun sonradan ortaya çıkması nedeniyle kaynak yetersizliğinden ya çok yavaş ilerliyor yada geçici süreyle askıya alınmak veya iptal edilmek zorunda kalıyor. Yeterli beceri ve tecrübede insan gücüne ulaşımımız var mı? Finansal olarak bu projeyi ve nakit akışını kaldırabilecek sermaye gücü iç ve dış kaynaklar olarak var mı? Gerekl

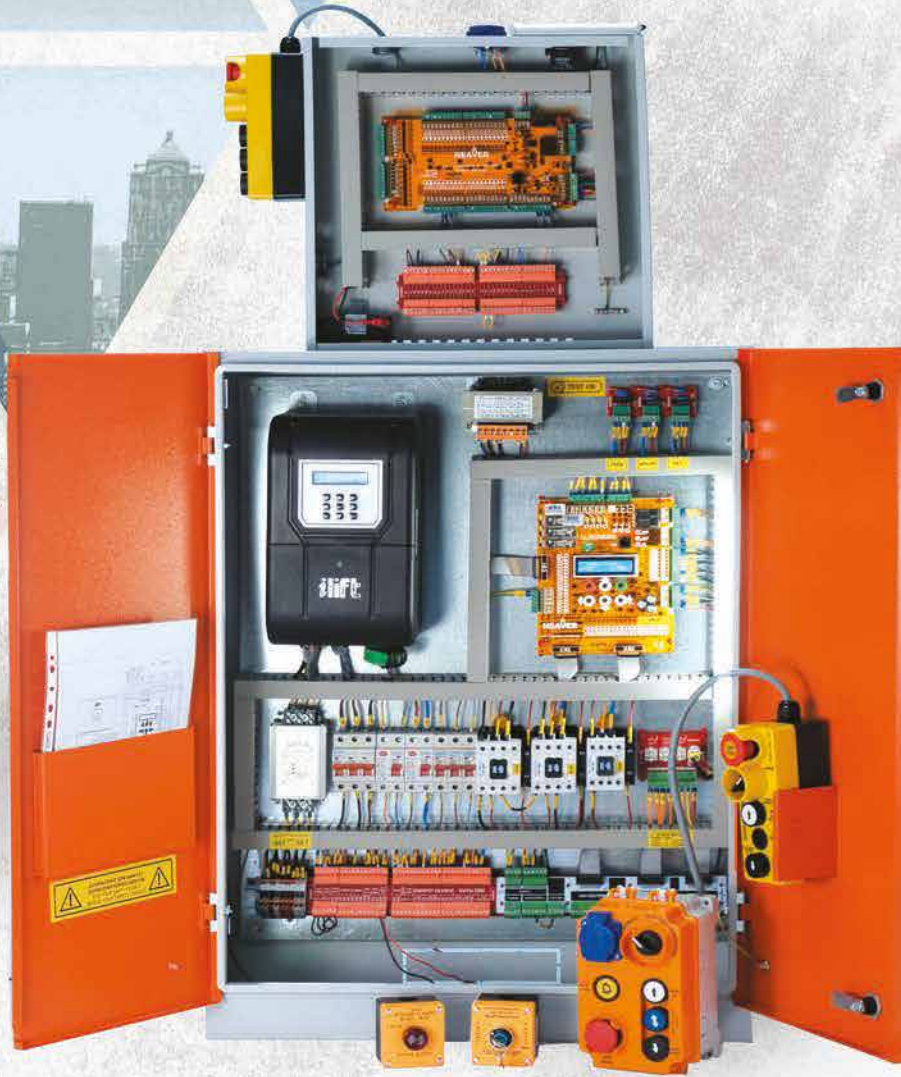
malzemeleri tedarik edebilecek miyiz, piyasanın, tedarikçilerimizin ve kendi kapasitemiz ihtiyaç duyulan miktarlar ile uyumlu mu, proje zaman planı ile tedarik süreleri uyumlu mudur? Tüm bu ihtiyaçların lojistiğini sağlayabilecek altyapı ve imkanlar var mıdır? Bu soruların cevapları mutlaka araştırılmalıdır.

Uygulama ve Koordinasyon:

Tabii ki yukarıdaki analizlerin tek başına doğru yapılması değişimin başarılı bir şekilde uygulanacağı anlamına gelmiyor. Değişim sürecinin içerisinde bile çevresel koşullar, imkanlar, faktörler farklılaşıyor. Uygulama süresince düzenli olarak paydaşlar ve sorumlular ile bir araya gelmek, geline aşamayı ve önümüzdeki dönemi değerlendirmek, ortaya çıkan veya değişen faktörleri analiz ederek yol haritasını ve tanımlamalarımızı güncellemek başarıya ulaşmamıza katkı sağlayacaktır.

Değişim Sonrası Durumun Sürekliliği:

Değişim sürecinin başarılı bir şekilde tamamlanması sonrası en önemli risk, değişim sonrası gerekli kurumsal düzenlemelerin yapılmamasından kaynaklı zamanla eski duruma dönüşmesidir. Değişim ile sağlanan faydaların ve gelinen durumun sürekliliğini sağlanması için atılması gereken adımlar yukarıda yazdığımız tüm boyutlarda tanımlanmalı ve gerekirse tamamlayıcı projeler / faaliyetler gerçekleştirilmelidir. Tüm bu aşamaları yeterli hız ve esneklikte uygulayabilen toplumlar, organizasyonlar ve kurumlar sürdürülebilirlik, aktiflik ve verimlilikte her daim muadillerinden önde olacaklardır.



GÜVENLE HEP ZİRVEDE

ASANSÖR KONTROL KARTI , SÜRÜCÜSÜ VE PANOSU ÜRETEN FİRMAMIZ, SEKTÖRDEKİ
TECRÜBESİ VE UZMANLIĞI İLE MÜŞTERİLERİMİZE EN İYİ HİZMETİ
SUNMAKTADIR.

iilift
Elevator Control Systems

UPSET
POWER EXPERT
www.upset.com.tr

(0216) 489 20 66
@ilift_global
www.ilift.com.tr
Ferhatpaşa, 17. Sk. NO:127
Ataşehir/İstanbul



UPSET'TEN KATMA DEĞERİ YÜKSEK, REKABETÇİ İNOVATİF ÜRÜNLER

Asansör sürücülerini, kumanda kartlarını, kumanda panolarını üretimiyle şu anda sektöre katkı sunduklarını dile getiren UPSET Genel Müdürü Mine Arapkirli, yurt içi ve yurt dışında öncü firma olarak cihazlarını daha iyi geliştirmek için Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarını titizlikle yürüttüklerini söyledi.

UPSET Elektronik Genel Müdürü Mine Arapkirli, güç elektroniği alanında 20 yılı aşkın bilgi birikimi ve mühendislik altyapısıyla müşterilerine katma değeri yüksek, kaliteli, rekabetçi kesintisiz güç kaynağı

çözümleri ve hizmetleri sunduklarını söyledi.

TÜYAP Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen Asansör İstanbul 2023 Fuarı'nda Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Mine Arapkirli, "Sektöründeki gelişmeleri yakından takip eden ve bu gelişmeleri müşterileri için rekabet avantajına dönüştüren, kalite ve güvenden ödün vermeyen, koşulsuz müşteri memnuniyeti odaklı kalite anlayışıyla müşterileri tarafından her geçen gün daha fazla tercih edildiğini bildirdi. Arapkirli, "Her yıl müşteri sayısını ve satış rakamlarını katlayarak büyümüş olan firmamız günümüzde sektöre öncülük eden, söz sahibi ve güvenilir lider şirketlerden biri haline gelmiştir" dedi.

ASANSÖRLER DURMASIN

Bu yıl 18'incisi düzenlenen Asansör İstanbul fuarına UPSET Elektronik ve ilift olarak katıldıklarını hatırlatan Mine Arapkirli, UPSET Elektronik'in 2002 yılında kurulduğunu, 2014 yılına kadar sadece kesintisiz güç kaynakları üzerine faaliyet gösterdiğini, bu yıldan sonra asansör ürünleri üretmeye



başladığını belirtti. Asansör sürücülerini, kumanda kartlarını, kumanda panolarını üretimiyle şu anda sektöre katkı sunduklarını dile getiren Mine Arapkirli, yurt içi ve yurt dışında öncü firma olarak Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarını titizlikle yürüttüklerini kaydetti. Ürettikleri cihazların hayatın her alanında kullanıldığını ve özellikle asansörlerin kesintiye uğramamasını sağlayan cihazlar olmakla birlikte sadece asansör sürücülerini, kumanda panolarını veya kumanda kartlarını değil, güç kaynaklarıyla da desteklenen cihazlar ürettiklerini anlatan Mine Arapkirli, "İleri teknolojiye doğru gidiyoruz. Kesintisiz solar ve rüzgar enerji sistemlerini de hayatımıza alan çalışmalara başladık. Söz konusu cihazları geliştirip hayatımızdaki yerini ve önemini daha da görünür hale getirmek istiyoruz" diye konuştu.

DIŞ TİCARETTE FUARLARIN ÖNEMİ

İhracat konusunda distribütörlük tekliflerinden birlikte çalışmaya kadar teklifler aldıklarını belirten Mine Arapkirli, halihazırda birçok ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini, bu bakımdan dış ticaret açısından fuarların olumlu etkisini gördüklerini bildirdi. Teknolojiyi sürekli takip eden, istihdamı ve üretimi artıran bir firma olarak 20 yıldır faaliyetlerini sürdürdüklerini belirten Mine Arapkirli, "Yurtiçi ve yurtdışında ülkemizi temsil etmekten gurur duyuyoruz" ifadelerini kullandı.



Karaca Genel Müdürü Necip Gürbey

KARACA GRUP MARKALARIYLA KOLAY SOFRALAR KURUYOR

Karaca Genel Müdürü Necip Gürbey, pandemiyle ortaya çıkan ihtiyaçları gözlemlediklerini, buna yönelik antibakteriyel kulplu daimond setler yaptıklarını, böylece bu segmenti sağlıklı küçük ev aleti ürünlerine taşıdıklarını, yeniliklerle birlikte sofr aletleriyle mutfakta kolaylıklar sağladıklarını söyledi.

Sofra ürünlerinden küçük ev aletlerine kadar geniş ürün yelpazesine sahip Karaca Grup; Karaca, Karaca Home, Emsan, Jumbo, Kaşmir Halı, Homend, Nautica Home, Weimar Porzellan markaları ile Ambiyans Ev ve Mutfak Ürünleri İhracat Fuarı'nda ziyaretçilerini ağırladı ve marka gücünü gösterdi. Karaca Genel Müdürü Necip Gürbey sektör ve şirketleriyle alakalı Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı. "50 yıllık bir şirket olarak sadece odağımız ev yaşam sektörü. Burada yeni ürün geliştirmek, yeni satış kanalları oluşturmak ve o satış kanallarında direkt tüketiciimize Karaca ürünlerini ulaştırmak hedefiyle yolculuğumuza devam ediyoruz" diyen Necip Gürbey, pandemiyle birlikte ortaya çıkan ihtiyaçları gözlemlediklerini, buna yönelik antibakteriyel kulplu daimond setler yaptıklarını, böylece bu segmenti sağlıklı küçük ev aleti ürünlerine taşıdıklarını, yeniliklerle birlikte çok güzel ve verimli bir dönem geçirdiklerini söyledi.

26 ÜLKEDE FAALİYETTEYİZ

Deprem felaketiyle birlikte bölge ile kenetlendiklerini anlatan Necip Gürbey, "Sadece kendi iç portföyümüze değil, tüm depremzedelere nasıl yardımcı

bulunabiliriz diye iletişim kanallarımızı devreye aldık ve oradaki tanıdığımız kişiler aracılığıyla eksiklerin neler olduğunu sürekli sorguladık ve ihtiyaca göre depremzedelerimizin yanında yer aldık ve her türlü yardımı yaptık. Deprem sonraki süreçte ticareti ne kadar güçlü tutarsak hem ülkemize, hem ekonomimize hem de oradaki insanlarımıza daha çok yardımımız olacağının farkındayız. Fuarın da öne çıkan gayelerinden biri bu" dedi. Bu yılki hedeflerini açıklayan Necip Gürbey, mağaza açılışlarının devam ettiğini, en son Torium'da konteyner mağazalarını açtıklarını, yurtdışı bağlantılar olduğunu, bu doğrultuda Almanya ile başladıklarını ve İngiltere'yi devreye aldıklarını, şu anda 26 farklı ülkede faaliyette olduklarını ve yurtdışında 48 mağazaları olduğunu söyledi.

YENİLİKÇİ ÜRÜNLER

Her fuardan çıktıktan sonra kendilerini analiz ettiklerini belirten Necip Gürbey, yenilikçi ürünlerini de anlattı. Gürbey fuarda en fazla dikkat çeken ürünlerin başında Türkiye'nin ilk otomatik telefon uygulamasıyla kontrol edilen konuşan çaycıyı ürettiklerini belirten Gürbey, "Yenilikçi ürünümüzle telefonunuzla istediğiniz saate zaman ayarı yaparak siz evde olmasanız bile başlatma tuşuna

bastığınızda, eve geldiğinde çayınız hazır oluyor. Ramazan ayını düşünün sahur vaktine zamanı kurduğunuzda siz sahurda kalktığınızda çayınız hazır. Konuşan çaycı ürünümüzle çay işini kolayca çözebiliyorsunuz" dedi.

SOFRA ÜRÜNLERİ GENİŞLİYOR

Küçük ev aletleri alanında yeni bir inoks mutfak robotu geliştirdiklerini anlatan Gürbey, "Bizim sofr a ürünlerimiz gözbebeği kategorimiz. Niş platin trio serisinde yeni bir hedefimiz vardı o devreye girdi. Arkadaşlarımız bardak setlerinde yeni ürünler geliştirdiler. Mutfak grubunda kek kalıbı ve termos serilerinde yeniliklerimiz oldu. Fakat Kahramanmaraş'taki depremin etkisiyle yeni geliştirdiğimiz ürünlerden çelik grubunda bu fuarda lanse edemedik ama en kısa sürede bu yeni ürünlerimizi bayilere sunacağız" bilgisini verdi. Karacadan her zaman anlamlı bir yenilik bulunabileceğine vurgu yapan Necip Gürbey, "Karaca Airprocook Türkiye'nin sulu yemek yapabilen tek Airfry'i. Onun dışında sebze kurutma fonksiyonu, yoğurt hazırlama ve çeşitli ekstra fonksiyonlarıyla piyasada rakiplerinden güvenlilikle ayrılan bir ürün. Maliyetlerimiz artıyor ama çok güvenli. Bunu sadece Karaca olan fonksiyonlarıyla Karaca severlere sunduk" diye konuştu.



Tümay MERCAN

Yönetim İletişim
Danışmanı

Güvenlik Önemli Değil mi?

Gerek işletmelerin sürekliliği, gerek toplumsal fayda, gerekse milli servet açısından bu konuda bakış açınız emin olun çok ama çok önemli. Bir sözünüz, kararınız ve imzanızla işletmeyi, kendiniz, bölgenizi, ülkeyi hatta dünyayı güvenlik ile ilgili bir konuda dertten kurtarabilirsiniz.

Hangi yöneticiye sorsanız güvenliğin önemli olduğunu söyler. Söyler de; -Gerçekten önem verir mi? -Konunun profesyonellerine kulak verir mi? -Yeterli bütçe ayırır mı? Ya da, olumsuz bir durum olduğu zaman mı güvenlik aklına gelir? Geçenlerde katıldığım güvenlikle ilgili bir çalışmada işletmelerde gerek yangın güvenliği gerekse genel ve fiziki güvenlik konusunda ne kadar çok ihmallere ulaştığını bir kez daha fark ettim. Anlatılanları aslında güvenlikle ilgili karar vericilerin, bütçeyi onaylayanların dinlemesi daha faydalı olurdu. Peki karar vericiler ve bütçe onaylayanlar bu tür toplantılara katılırlar mı? Genellikle hayır. Kendilerine özel sunum yapılmasını isterler ve genellikle zamanları da çok kısadır. (İşte tam burada güvenlik işi ile ilgili fiziki güvenlik ve güvenlik malzemesi satan firmaların muhakkak biz iletişimcilerle çalışması gerektiğini bir kez daha söyleyeceğim.) Kurumsal satın alma yöntemlerine göre

alınır yapılır. Bazı kurumlarda güvenlik malzemeleri var olsun diye konur vs. Güvenlik konusunda iki grup var: ❶ Güvenliğe önem verip gerekeni yapan, yaptıran, alan, bilgiye değer veren yöneticiler. ❷ Önem vermeyip görüntüde önem veriyormuş gibi yapan yöneticiler. Yangın bir kıvılcıma bakar. Doğru alarm, eğitim, bu konuya kafa yormak kurumları büyük zararlardan kurtarır. Maddi ve manevi kayıpları önler. Peki bunları kim düşünür? Akıllı yöneticiler. Bilmiyorsa öğrenir ve önlem alır. Olumsuzluklar yaşandıktan sonra önlem almanın faydası elbette var ama zararı daha çok. Neden olumsuzluklar hiç yaşanmadan gereken önlemler tam alınmaz? Çünkü kimse olumsuz durumları düşünmek istemez. Beyninde böyle bir prova yoktur. Yöneticilik birçok kabiliyeti gerektiriyor. İşletmeler için gereken güvenlik önlemlerini almak yöneticilerin görevi. Oysa güvenlik işinde çalışan ve bu alanda malzeme, üreten, satan, danışmanlık / projelendirme yapan firmalar en çok yöneticileri ikna etmekte zorlandıklarını söylerler.

Sizce neden? Sahi siz bir yönetici olarak işletmenizde güvenlik konusunda neredesiniz? Önemini kavramış ve gerekli profesyonel önlemleri almış durumda mı, tam tersi mi? Gerek işletmelerin sürekliliği, gerek toplumsal fayda, gerekse milli servet açısından bu konuda bakış açınız emin olun çok ama çok önemli. Bir sözünüz, kararınız ve imzanızla işletmeyi, kendiniz, bölgenizi, ülkeyi hatta dünyayı güvenlik ile ilgili bir konuda dertten kurtarabilirsiniz. Uluslararası firmalar bu konuda biraz daha dikkatli. Dünyayı etkilediklerinin farkındalar. Aslında siz, orta çaplı işletme olarak, siz de dünyayı etkiliyorsunuz. Dönüp dolaşıp vizyon konusuna geliyoruz. Yönetici egosundan kurtulabildiği, ufkunun ve vizyonunun açıklığı kadar kurumu yönetiyor, geleceğe taşıyor, detayları görebiliyor, önerileri, tecrübeyi dinliyor, anlamaya ve öğrenmeye açık oluyor ve kurum güvenliğini sağlıyor. **Sözün özü; güvenlik konusunda vizyonunuz bir yönetici olarak ne kadar geniş veya dar? Bir ara ölçmekte fayda olabilir. Aman ha biraz da acele edin. Güvenlik ihmale gelmez.**

BAMBUM YENİLİK ÜRETİP YENİLİKÇİLİK SATIYOR

Yenilikçilik anlayışıyla bambu ağacını mutfak gereçleri haline getirerek sağlıklı, estetik, organik ve ekolojik üretim gerçekleştiren Bambum, bambu ağacından yeni bir sektör çıkardı. Bambum Genel Müdürü Selman Yar, "Sağlıktan yola çıktık, katma değeri yüksek bir sektör ortaya çıkardık" dedi.



SELMAN YAR
Bambum Genel Müdürü

Gündelik olarak kullanılan mutfak gereçlerini, insan odaklı olarak sağlıklı, estetik, organik ve ekolojik üretmeyi misyon edinen Karınca Ev Gereçleri AŞ, bambu ağacının işlevselliğini ve yararlarını Bambum

markasıyla hayatın vazgeçilmezi yaptı. Yaklaşık 12 yıl önce kurulan ve tüketicilerin ihtiyaçlarına yönelik yenilikçi, estetik, çevreci ve doğal ürünleri en hızlı şekilde tasarlayıp, sağlıklı ev gereçleri sektöründe dünya markası olma yolunda hızla ilerleyen Bambum, bugün 100'den fazla farklı ürün çeşidiyle 57 ülkeye ihracat yapıyor.

16. Uluslararası Host İstanbul Ev ve Mutfak Eşyaları Üreticileri Fuarı'nda Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Bambum Genel Müdürü Selman Yar, sağlıktan hareket ederek farklı bir sektör oluşturduklarını söyledi. Host İstanbul Fuarı'nın deprem sonrasına gelmesine rağmen oldukça iyi bir katılımın gözlemlendiğini belirten Selman Yar, Türkiye'nin yanında birçok ülkeden yabancı ziyaretçinin fuara akın ettiğini kaydetti.

DEPREM TİCARETİ ETKİLEDİ

Depremın züccaciye sektörüne tahmini yüzde 50'den fazla olumsuz etkisinin olduğuna dikkat çeken Selman Yar, "Çünkü mesela tencere fabrikası İstanbul, Kocaeli, İzmir'de ama bunun kulpu, sapı, maçası ve kutusunu üretenler Kahramanmaraşta, Gaziantep'te. Hatta katılım için depremden önce kayıt yaptıran bölgeden çok üretici, fuara gelemedi. Şimdi konteyner kentlerin kurulması ticareti hızlandırır diye düşünüyorum" dedi. Bambum Genel Müdürü Selman Yar, sektörel olarak yenilikle yürüdüklarını ve bu yüzden fuarlara

tamamen yeni ürünlerle katıldıklarını söyledi. Bambum olarak tek işlerinin yenilik üretip, yenilik satıp ayakta durmak olduğunun altını çizen Selman Yar, "Fuara dahi 35-40 farklı yeni ürün çeşidimize katıldık. Yeni model kesme kâğıtlarımız var. Servis setlerimiz var. Tepki modellerimizi geliştirdik. Üretimimiz 8 ay önceki fuara göre neredeyse 2 kattan fazla arttı" diye konuştu.

57 ÜLKEYE İHRACAT

Gelişen teknolojilere rağmen insan sağlığının günden güne bozulduğu çağımızda, piyasaya sağlıklı ev gereçleri sunmak amacıyla yola çıktıklarını, bambunun işlevselliğini ve yararlarını Bambum markasıyla insanların hizmetine sunduklarını belirten Selman Yar, "Dünya gündemini sürekli takip ederek ihtiyaçlara yönelik yenilikçi, çevreci ve doğal ürünleri tasarlayıp üreten Bambum, sağlıklı ev gereçleri sektöründe kendine güçlü bir yer edindi. Bambum Markası ABD başta olmak üzere 57 farklı ülkeye ihracat yapıyor. Patent ve tasarıma önem veren Bambum, sahip olduğu patent ve tasarım ödülleri ile sektörde her zaman bir adım önde" bilgisini verdi.

UZAKDOĞU FUARLARI

Dış ticarete yaklaşık 3 yıldır yoğunluk yaşadıklarını, özellikle pandemiden sonra ihracatta adeta patlama olduğunu belirten Selman Yar, "Zaten kendi üretimimizi yapmamız da bununla birlikte oldu. İhracatın daha artarak ilerleyeceğini tahmin ediyoruz. İhracat ekibimiz sürekli dış piyasalara yönelik program yapıyor. 2 ay önce Amerikadaydık. Almanya, İsrail derken tüm coğrafyada adımız duyuluyor. Yine Çin'de Kanton, ardından Guangzhou'daki fuarlara katılacağız" ifadelerini kullandı.



Eda KARADAĞ

Gedik Yatırım - Yatırım Danışmanlığı
Müdür Yardımcısı

M

art ayında majör merkez bankaları nasıl bir yol izler diye meraklanırken, ayın ilk haftalarında ABD'de Silikon Vadisi Bankası (Silicon Valley Bank) iflasıyla karşı karşıya kaldık. Sadece bununla kalmadı, birkaç banka haberi daha ve sonra gözler İsviçre'ye çevrildi. UBS, Credit Suisse bankasını satın aldı. Neler oldu diye detaylandırmak istemiyorum. Mart ayı boyunca bol bol bu konuları ve hangi bankaların başına geldiğini ele aldık. Asıl bundan sonrası önemli. ABD Hazine Bakanı J. Yellen, bankalardaki tüm mevduatları sigortalamayı düşünmediğini belirtti. Aslında küçük bankalarla ilgili hâlâ riskler sürüyor. Yazıyı kaleme aldığım süreçte henüz yeni bir gelişme olmadı. Ancak olmayacağı anlamına ne yazık ki gelmiyor. Bu konunun hassasiyetini koruduğunu bu nedenle nisan ayı içerisinde de bu haber akışlarıyla ilgili dikkatli olunması gerektiğini düşünüyorum. Küresel borsalarda risk iştahı zaten çok güçlü değil. Jeopolitik riskler, enflasyonda hala hedeften uzak seviyeler, merkez bankalarının para politikalarında sıklaşmaya devam etmeleri, şimdide bankalarla ilgili olası senaryolar derken işler pek iç açıcı görünmüyor. Mart ayında, FED toplantısı oldukça önemliydi. Piyasaya 2023 yılında faiz indirim beklentisinin gerçekçi olmadığı mesajını verdi. Enflasyon için hâlâ

Bir Bankacılık Krizi Eksikti...

hedefe yaklaşması için zamanın olduğu belirtilirken, faiz artış hızının yavaşlayacağına dair de bir algıya yol açtı. FED sonrası piyasalar bu sene için FED'den her toplantıda bir aksiyon beklemediklerini de belirtmeye başlarken, bunu da dolara olan talebin zayıflamasından da anlamaya başladık. FED Başkanı, toplantı günü ABD'de iflas eden bankalar içinse kötü yönetildiğinin altını çizdi. Bankacılık sektörünün güçlü olduğunu ve şimdilik ciddi bir risk görülmediğine değinirken, yaşanan bu gelişmeler nedeniyle kendi politikalarına erkenden şekil vermenin doğru olmadığını belirtti. Aslında ABD ve Avrupa'daki merkez bankaları başkanlarından beklenen mesajlar olduğunu düşünüyorum. Sonuçta geçmiş yıllarda yaşanan bankacılık krizini yeniden mi yaşayacağız endişesi, piyasaları sarmıştı. Bu endişeleri ise hükümet ve merkez bankası başkanlarının vereceği mesajlar değiştirebilirdi. Bu nedenle FED Başkanı Powell ve Avrupa Merkez Bankası Başkanı Lagarde'in Mart ayında yaşanan gelişmeler karşısında piyasalara verdikleri mesajların doğru olduğunu düşünüyorum. ABD Başkanı Biden ise bundan sonra bankaların daha sıkı bir şekilde denetime tabi tutulacağını belirtti. Bankalara yapılan stres testleri oldukça önemli bir şey. Bundan sonraki süreç için stres testlerinin daha sık bir şekilde yapılmasının ve denetimlerin artırılmasıyla, geçmişteki benzer krizlerin önüne geçilebilir. Yazımın başında da dediğim gibi, hala bir risk var. Özellikle küçük ölçekli

bankalardan yeni haberler gelebilir. Yellen, her bankanın tüm mevduatlarını sigortalamayız demesi pek olumlu değil. Bankada parası olanlar, bu açıklama sonrası bu risk karşısında bankalardan paralarını çekmek isteyebilirler. Bu da yeni krizlerin başlangıcı olabilir. Yeni bir banka iflası, yeniden endişelerin artmasına ve borsalarda satışların yaşanmasına neden olabilir. Küreselde yaşanan bu gelişmelerin içeriye bir yansımaları şimdilik çok etkili olmadı. Sadece, Mart ayı içerisinde zaman zaman banka hisselerinde satışların yaşanmasına neden oldu ama kısa soluklu oldu. ABD ve Avrupada görülen banka krizleri, Nisan ayında genele yayılmadığı sürece, borsalarda güçlü bir etkisinin olmasını beklemeyiz. Piyasadaki diğer hikayelerle, borsalarda fiyatlamalar sürecektir. Nisan ayında, Borsa İstanbul'da iki başlık gündemde olabilir. Seçim ile ilgili haberler ve 1. çeyrek finansallarına yönelik beklentiler olarak değerlendiriyorum. Borsada 5000 puan üzerinde tutunma çabasını sürdürüyor ancak belirsizlikler karşısında baskı da mevcut. Bu da çok güçlü yükselişlerin önüne geçmekte. Nisan ayında volatilitenin devam etmesini bekleyebiliriz. Hisse ve sektör bazlı ayrımlar devam edebilir. Borsada kısa vadede yatırım yaparken çok dikkatli olunmalı. Orta ve uzun vade yatırımcıları ise şirketlerin hikayelerini öğrenerek hareket etmelidir. Sonuçta, Borsa için her zaman bir fırsat vardır.

TAÇ Ev ve Mutfak Eşyaları Yönetim Kurulu Başkanı Esra Kuştemir



TAÇ MUTFAK'IN HEDEFİ DÜNYAYA E-İHRACAT YAPMAK

42 ülkeye ihracat yaptıklarını, iç ve dış piyasaya yüzde 50 – 50 çalıştıklarını belirten Esra Kuştemir, “Taç Mutfak’ın en büyük hedefi Türkiye’den tüm dünyaya e-ihracat yapabilmek. Yani direkt üreticiden son kullanıcıya bir sistem kurmak. Bu konuda Rusya ile çalışmalara başladık” dedi.

TAÇ Ev ve Mutfak Eşyaları Yönetim Kurulu Başkanı Esra Kuştemir, deprem felaketine rağmen 16’ncısı gerçekleştirilen Uluslararası Host İstanbul Ev ve Mutfak Eşyaları Üreticileri Fuarı’na beklenenin üzerinde bir ziyaretçi geldiğini, özellikle yabancı ilgisinin fuar katılımcılarını memnun ettiğini söyledi. Ekovitrin’e açıklamalarda bulunan Esra Kuştemir, “Türkiye’nin en büyük üreticilerinden biriyiz. Sunduğumuz ürünlerin yüzde 90’ı yerli. Firmamızın 2 odak noktası, inovasyon ve tasarım. Hem tasarımlarımızla trendleri belirliyoruz hem de inovasyonla üretim gücümüzü yukarıya taşıyoruz” dedi. Amerikadan Suudi Arabistan ve Fas’a kadar birçok yabancı müşterinin fuara geldiğini gördüklerini belirten Kuştemir fuara olan ilginin gelecek yıllarda daha fazla artacağını ümit ettiklerini bildirdi. 42 ülkeye ihracat yaptıklarını, iç ve dış piyasaya yüzde 50 – 50 çalıştıklarını belirten Esra Kuştemir, “Taç Mutfak’ın en büyük hedefi Türkiye’den tüm dünyaya e-ihracat yapabilmek ve direkt üreticiden son kullanıcıya bir sistem kurmak. Bu konuda Rusya ile çalışmalara başladık” dedi.

BİRLİKTE YARALARI SARACAĞIZ

Deprem bölgesindeki müşterilerini tek tek aradıklarını ve ihtiyaçlarını sorduklarını belirten Esra Kuştemir, “Sizin için ne

yapabiliriz diye sorduk. Onlara elimizden bir vida bile gerekli olursa en kısa zamanda temin edebileceğimizi, siparişleri varsa destek verebileceğimizi ifade ettik” diye konuştu. Esra Kuştemir deprem bölgesindeki esnafa, üreticiye ve ticaretile ilgilenenlere, “Deprem bölgesindeki kayıplara üzülüyoruz. Ancak birlikte üretip, birlikte kazanıp ve birlikte yaraları saracağız, dedik ve gönüllerini aldık” ifadelerini kullandı.

BU YIL TREND YEŞİL, PEMBE MOR

Fuardaki yeni ürün ve trendleriyle ilgili de bilgi veren TAÇ Ev ve Mutfak Eşyaları

Yönetim Kurulu Başkanı Esra Kuştemir, “Mutfak eşyası olarak trendde yeşil rengi öne çıkardık. Tabii yeşilin yanında pembe ve mor renkler de rağbette. Ürünlerde döküm ve döküm ürünleri tercih ediyoruz. Bu ürünlerin revaçta olacağını umuyorum” bilgisini verdi. İstanbul’da 30 ve 40 bin metrekare olmak üzere 2 adet üretim tesisleri olduğunu ve 450 çalışanı bulunduğunu belirten Esra Kuştemir, “Amacımız entegre bir tesisle bütün ürünlerimizi bir yerde toplamak. Şu anda ürünlerimizi cam kapağından her şeyine kadar tesislerimizde üretiyoruz” ifadelerini kullandı.





Sedat YILMAZ

sedad.yilmaz@ekovitrin.com

Piyasalarda Faiz Yanılgısı

1 Mart 2023 tarihinde yayımlanan "Merkez Bankası Şubat toplantısından ne anlıyoruz?" başlıklı Ekovitrin'deki ilk yazımızda TCMB'nin Şubat ayı toplantısındaki politikasını yorumlamıştık. Yüzde 9 olan politika faizini 50 baz puan düşürerek yüzde 8,5'e indiren TCMB'nin gelecek dönem için atacağı adımlara yönelik projeksiyon yapmıştık... Yazımızda "TCMB, ekonomiyi finanse edecek tüm imkânları zorlarken her şeye rağmen para politikasında hedeflenen enflasyon ve faiz seviyesine biraz daha yaklaştığını gösteriyor" demiştik. Yine aynı yazımızda, "TCMB'nin 'Türkiye Tek Yürek' kampanyasında 30 milyar lira başışla zirvede yer aldığını ve söz konusu başışı kârından karşılayacağını unutmayalım. Demek ki banka kârından dahi büyük bir başış yapacak kadar gücüne güç katmış... Buradan anlaşılıyor ki TCMB, depremin ekonomiyeye verdiği menfi etkiyi, liralasma modeliyle en uygun finansal koşulları oluşturarak zayıflatacak ve ekonominin düzlüğe çıkmasında yine en önemli säikler arasına girecek" yorumuyla genel durumu izah etmeye çalışmıştık.

İDDİALAR NIÇİN TEKRARLANIYOR

Makalemizde yazımızı, "Şubat ayı PPK toplantısından benim anladığım; depremden sonra da başta fiyat istikrarı olmak üzere ekonomiyeye desteklemek için liralasmayla "TCMB genişleme

politikalarının tüm hızıyla devam edeceği yönünde. Zaten olması gereken bu değil mi?" diye sorarak tamamlamıştık. Evet, ülkemizde maalesef "Faiz artışı enflasyonu düşürür" yanılgısı mevcut olduğu gibi bu görüşte ısrar edenler oldukça fazla...

Peki, niçin faiz artışının enflasyonu düşürdüğü yolunda iddialar sürekli tekrarlanıyor?

Kanaatimi ifade edeyim...

Gelişmiş ülkeler enflasyon kaynaklı faiz artırdığında, gelişen ülkelerde bulunan fonlar çıkış yaparak gelişmiş ülkelere dönüyor. Rezerv paraya sahip gelişmiş ülkelerde, fonların geri dönüşü sebebiyle enflasyon düşüyor.

Ancak bu defa dövizin terk ettiği gelişen ülkelerde enflasyon çıkışa geçiyor. Yükselen enflasyona karşı faizler arttırıldığında ise üretim maliyetleri yükseldiğinden enflasyon daha da alevleniyor. İşte Türkiye'deki bazı aklı evveler, dogma ekonomik bilgiler ile düşünebildiklerinden veya yurtdışı fonların sözcülüğünü yaptıklarından "faiz artışları"ni savunuyor.

PARA POLİTİKASINA GÜVEN

Hâlbuki Türkiye gibi gelişen ülkelerde yapılması gereken şey; enflasyonu düşük faiz oranlarıyla baskılamak... O da şöyle olur: Üretici kesimin finansman maliyetleri faizler indirilerek azaltılır ve üretim desteklenir. Yani üretim maliyetleri aşağı çekilerek üretimin artması sağlanır. Böylece üretimin artmasıyla enflasyon düşürülür. Eğer Türkiye gibi enflasyon yaşayan gelişen bir ülkede faizleri arttırsanız, yüksek finansman kârlarını banka kasalarına, büyük

külfeti de tüketicinin sırtına yüklemiş olursunuz. Dolayısıyla her fırsatta faizleri düşürme gayreti içinde olan Merkez Bankası'nın (TCMB) takip ettiği para politikası gayet yerinde. TCMB reel ekonomiyi, daha doğrusu üretimi destekleyen bir modeli uygularken tüketiciyeye daha uygun fiyatlarla ürün sağlamada baskı unsuru oluyor. Banka ayrıca kur korumalı mevduat (KKM) ile enflasyonun baş etkenlerinden dövizin yükselmesini engelliyor ve Türk Lirasını korunaklı hale getiriyor. Enflasyonu düşürmede döviz kurunu gerçekçi olarak tutmanın ve Türk Lirasını değerli hale getirmenin asıl yolu; dış ticaret fazlasına bağlı cari fazla vermek ve TCMB rezervlerini arttırmaktır. Nitekim cari dengede 2023 Ocak'ta beklentiler doğrultusunda 9,8 milyar dolar açık oluştu. Geçen yılın aynı dönemindeki açık 6,9 milyar dolardı. Yıllık bazda 3 milyar dolarlık bozulmada temel belirleyici 3,9 milyar dolar artışla 12,4 milyar dolara ulaşan dış ticaret açığı. Ayrıca 2022'deki güçlü ekonomik büyüme, kurdaki zayıflık, küresel resesyon ve emtia fiyatlarındaki yüksek seviyeler cari açığa gözlenen bozulmanın başlıca nedenleri arasında sayılmalı. Diğer taraftan 2022 Ocak'ta 1,7 milyar dolar şeklinde gerçekleşen altın ve enerji hariç "çekirdek cari denge"de 2023 Ocak'ta 2,6 milyar dolarlık fazlanın oluşması ile net altın ithalatında yakın dönemde gözlenen sıçramanın dikkat çekici olduğunu not etmek gerekir. Diyeceğim şur: Perde arkası kur ve döviz spekülasyonları hakkaniyetle yapılırsa düşük enflasyona giden yolun önemli bir bölümü katedilmiş olur.




Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu

EV GEREÇLERİ ÜRETİMİNDE DÜNYADA TREND BELİRLİYORUZ

Ekonomik büyüklük açısından dünyanın 17'inci ülkesi olmasına karşılık Türkiye'nin ev gereçleri kategorisinde 6'ncı küresel oyuncu olduğunu belirten Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu, "Sektörde dünya incelendiğinde Türkiye'nin trend belirleyen bir ülke olduğu görülüyor" dedi.

1970'lerin başında Denizli'de bir emaye atölyesi olarak kurulan ve 1980'lerin başında çelik tencere üretimi ile adını tüm Türkiye'ye duyuran Emsan, mutfaktan sofralara geniş bir yelpazede sunduğu ürünlerini yeni nesillerin ihtiyaçları ve tercihleri doğrultusunda çeşitlendirerek yemek kültürüne değer katmayı sürdürüyor. 2022 yılını yüzde 100'ün üzerinde büyüyerek kapatan Emsan, ihracatını da yüzde 115 oranında artırdı. Emsan 50'nci yıldönümünü kutlayacağı bu yıl franchise bayi sayısını da 100'e çıkarmayı planlıyor. 2008 yılında katıldığı Karaca Grubu'nun kaptan gemisi markaları arasında yer alan Emsan, 50 yıllık marka gücüyle yüksek kaliteyi daha ulaşılabilir hale getirmeyi hedefliyor.

BAHAR VE ÇEYİZ KOLEKSİYONLARI

Ambiyans Ev ve Mutfak Ürünleri İhracat Fuarında Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu, züccaciye sektöründeki yenilikleri, trend ürün, konsept tasarım ve teknolojileri bir arada sunan fuarda Emsan'ın bahar

koleksiyonları ve çeyiz kampanya paketleriyle ilgi odağı olduğunu söyledi. 200'den fazla ürünün fuarda tanıtıldığını dile getiren Hakan Zihnioğlu, "Bu tür organizasyonlar yeni ve mevcut ürünlerimizin tanıtımında önemli bir rol oynuyor. 300'ün üzerinde iş ortağımızı standımızda ağırladık. Rengarenk standımızla ziyaretçilerimize yeni ürünler sunmanın mutluluğunu yaşadık" dedi.

TRENDLERİ BELİRLİYORUZ

Ev aletleri dünya trendine bakıldığında Türkiye'nin önemli bir yerde olduğunu altını çizen Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu, "Türkiye'de dünya paralelinde ürünlerin üretildiğini görebilirsiniz. Çünkü ülkemiz dünyada trend belirleyen önemli bir oyuncu. Ekonomide büyüklük olarak küresel 17'nci ülke olan Türkiye, ev gereçleri sektöründe ise dünya 6'ncısı. Biz de özellikle sofraya grubumuzda trendlerimizi ortaya koyduk. Eylül ayında yapılacak fuarda daha fazla yeni yeni trendlerimizi sergileyeceğiz. Dolayısıyla sektörde genel olarak hafif gold diye tarif ettiğimiz krem diye nitelendirdiğimiz

renklerin bu yılın yükselenleri olacağını söyleyebiliriz" bilgilerini verdi.

FUARIN BEREKETİ

Fuarın pandemiden sonra müşterilerle hasret giderme, ticareti geliştirme, ileriye yönelik projeksiyonlar yapma olması hasebiyle önem kazandığını belirten Hakan Zihnioğlu, "Zamanlaması da çok doğru zamanda oldu. Ramazan öncesi, anneler günü, yaz ve evlilik dönemi öncesi olması çok isabetli. Fuarın bereketi sektöre de yansiyacak görünüyor" değerlendirmesini yaptı. Depremde büyük kayıplar veren Türkiye'nin en kısa zamanda kendini toparlayacağını dile getiren Hakan Zihnioğlu, "Ayağa kalkış bu olay yanan ormanların içinden 3-5 yıl içinde koca koca ağaçların çıkmasına benzeyecek. Türkiye yeniden o evleri kurma ve o hayatları normale döndürme dönemini yaşıyor. Hızlı devinim olan bir ülkede yaşıyoruz. Genç bir nüfusa sahibiz" dedi. Hakan Zihnioğlu, deprem bölgesine aynı ve nakdi her türlü yardım yaptıklarını, bölgenin tekrar ayağa kalkması için her türlü yardıma hazır olduklarını ifade etti.



Cumhur İttifakı - Recep Tayyip Erdoğan



Millet İttifakı - Kemal Kılıçdaroğlu

14 MAYIS SEÇİMLERİ

TÜRKİYE İÇİN YENİ BİR MİLAT

Türkiye'nin 13. Cumhurbaşkanı ve 28. Dönem Milletvekili seçimlerinin Türk milletine yeni bir yol çizeceği, siyasi, ekonomik, yapısal ve kentsel dönüşüm dahil birçok alanda büyük değişim yaşatacağı öngörülüyor.

Türkiye, 14 Mayıs 2023'te yapılacak Cumhurbaşkanlığı ve 28. Dönem Milletvekili Genel Seçimleri'ne kilittendi. Ülkenin geleceği bu seçimlerle birlikte yeniden belirlenecek. Seçimlerde ya geçişle geleceğe köprü kurarak politika üreten milli ve yerli Cumhur İttifakı ya da Türkiye'nin çeyrek asırdır elde ettiği demokratik, siyasi, ekonomik, eğitimsel, sosyal ve dış politika kazanımlarını tersine çevireceğini ileri süren Millet İttifakı kazanacak. Küresel ekonomik, siyasi ve jeopolitik konjonktürün yüksek dalga oluşturduğu dalgası yüksek bir ortamda 14 Mayıs'ta yapılacak seçimlerin; Türk milletine yeni bir rota çizeceği, siyasi, ekonomik, yapısal ve kentsel dönüşüm dahil birçok alanda büyük değişim yaşatacağı tahmin ediliyor. Türkiye'nin 14 Mayıs'ta yapacağı genel seçimleri bir an önce atlatıp üretimi, istihdamı, ekonomiyi, sosyal dengeyi ve demokrasiyi en ileri seviyeye taşıması gerekiyor. 6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş merkezli depremler ve yaklaşan seçimler

Türkiye'ye bundan sonra yeni bir yol haritası çiziyor. Deprem kuşağında bulunan Türkiye, 20 milyonu aşan yapı stokunu acilen yenilemek zorunda. Bugünkü hesaplamalarla böyle bir değişimin ülkeye maliyeti 100 milyar doları aşiyor.

36 PARTİ KATILYOR

Bir yandan seçim çalışmaları sürerken iktidardaki AK Parti deprem çalışmalarının ağır bastığı ortamda Cumhur İttifakı bünyesinde Milliyetçi Hareket Partisi (MHP), Büyük Birlik Partisi (BBP), Yeniden Refah Partisi ve Hüda-Par desteğiyle 14 Mayıs seçimlerine hazırlanıyor. Cumhur İttifakı, Türkiye'nin beka meselesini siyasetinin merkezi yapmış durumda. Türkiye'nin birlik ve bütünlüğünden taviz verilmeyeceğini vurgulayan Cumhur İttifakı, ülkenin jeopolitik tüm haklarını küresel bazda savunmak için politika üretiyor. Cumhur İttifakı'nın karşısında yer alan muhalefetteki CHP, İYİ Parti, SP, Deva, Gelecek ve DP ile içlerinde muhtemel HDP'nin de yer alacağı partiler ise Millet İttifakı çatısı altında seçimleri kazanmayı hedefliyor. Millet İttifakı Türkiye'nin bir beka

meselesi olmadığını savunuyor.

14 Mayıs 2023 seçimlerine 36 siyasi parti katılıyor. Buna göre, Adalet Birlik Partisi, Adalet Partisi, AK Parti, Anavatan Partisi, Bağımsız Türkiye Partisi, Büyük Birlik Partisi, Büyük Türkiye Partisi, Cumhuriyet Halk Partisi, Demokrasi ve Atılım Partisi, Demokratik Sol Parti, Demokrat Parti, Emek Partisi, Gelecek Partisi, Genç Parti, Güç Birliği Partisi, Hak ve Özgürlükler Partisi, Halkın Kurtuluş Partisi, Halkların Demokratik Partisi, Hür Dava Partisi, İYİ Parti, Memleket Partisi, Millet Partisi, Milliyetçi Hareket Partisi, Milli Yol Partisi, Saadet Partisi, Sol Parti, Türkiye Değişim Partisi, Türkiye İşçi Partisi, Türkiye Komünist Hareketi, Türkiye Komünist Partisi, Vatan Partisi, Yeniden Refah Partisi, Yenilik Partisi, Yeni Türkiye Partisi, Yeşiller ve Sol Gelecek Partisi ve Zafer Parti seçimlerde milletin önüne çıkacak.

İTTİFAKLAR YARIŞI

14 Mayıs seçimlerine Cumhur İttifakı, Millet İttifakı ve Ata İttifakını oluşturan partilerin yanında ittifaka girmeyen partiler de seçimlerde seçmenden oy isteyecek. Cumhur İttifakı'nın karşısında yer alan



Memleket Partisi Adayı - Muharrem İnce



Ata İttifakı Adayı - Sinan Oğan

muhalafetteki Cumhuriyet Halk Partisi (CHP), İYİ Parti, Saadet Partisi (SP), Deva, Gelecek ve Demokrat Parti (DP) ile içlerinde muhtemel Halkların Demokratik Partisi'nin (HDP) de yer alacağı partiler ise Millet İttifakı çatısı altında seçimleri kazanıp Türk demokrasisinde yeni bir sayfa açma gayretinde. Millet İttifakı'nın en çok dikkat çeken iki projesinden biri başkanlık sistemini yeniden parlamenter sisteme çevirmek diğeri ise "Yerel Yönetim Özerklik" şartını ileri sürmesi. Bu şart Millet İttifakı içerisinde de çatlaklıklara sebep oluyor. CHP'nin başını çektiği ittifak her şeye rağmen ülkenin bölünmesini dahi göze alarak HDP'yi kendine çekebilmeyi yeğliyor. Şayet Millet İttifakı 14 Mayıs seçimini kazanırsa HDP'nin istediği ülkeyi 7 özerk bölgeye ayıracak, "Yerel Yönetim Özerklik" siyasetiyle Türkiye'yi yeni bir maceraya taşıyacak.

Başlangıçta 11 madde olarak planlanan Millet İttifakı mutabakatı, yeni uzlaşma çerçevesinde Mansur Yavaş ve Ekrem İmamoğlu'nun "cumhurbaşkanının uygun göreceği zamanda cumhurbaşkanı yardımcısı olarak atanacağı" hükmü eklenerek 12'ye çıkarıldı. Seçimin kazanılması halinde, ittifakta yer alan beş genel başkan da cumhurbaşkanı yardımcısı olarak görev yapacak ve cumhurbaşkanlığı yardımcılığı sayısı 7'ye çıkarılacak. Cumhurbaşkanı yardımcılarının 7 bölgeye ayrılan eyalet tipi bölgelerin başkanları olacağına dair yorumlar yapılıyor.

MUHARREM İNCE ADAY

CHP'den ayrılan ve Kılıçdaroğlu ile taban tabana zıt bir siyaset yürüten Muharrem

İnce'nin Memleket Partisi hiçbir ittifaka katılmıyor. Muharrem İnce, 105 bin 306 üyenin oyuyla Memleket Partisi'nin cumhurbaşkanı adayı oldu. Demokratik Sol Parti (DSP) kendi adaylarıyla seçime katılacakları gözlenirken eski CHP'li Mustafa Sarıgül'ün Türkiye Değişim Partisi'nin yönü ise Millet İttifakı tarafında. Zafer Partisi öncülüğünde Türkiye İttifakı Partisi ve Ülkem Partisi'nin katılımıyla

oluşturulan Ata İttifakı da Sinan Oğan'ı Cumhurbaşkanı adayı gösterdi. 14 Mayıs seçimlerinde Cumhurbaşkanlığı Millet İttifakı'nın adayı Recep Tayyip Erdoğan ile Millet İttifakı'nın adayı Kemal Kılıçdaroğlu'nun en yüksek oyu alacağı tahmin ediliyor. Memleket Partisi'nin adayı Muharrem İnce ile Ata İttifakı'nın adayı Sinan Oğan seçmen karşısında güçlerini test edecekler.

YÜZ YILLIK TÜRKİYE TARİHİNDE 14 MAYIS'TAN ÇIKAN MESAJLAR

Türkiye ve Türk milleti açısından 14 ve 15 Mayıs günleri önemli tarihi gelişmelere ışık tutuyor. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın özellikle 14 Mayıs'ın Türk demokrasisi için anlamlı bir yıldönümüne tekabül ettiğini ve hüsnü kabul gördüğünü belirtmesi günün önemi ortaya koyuyor. 14 Mayıs 1950, Türkiye'de ilk serbest seçimlerin yapıldığı bir tarihtir. Daha önce "açık oy - kapalı tasnif" şeklinde gerçekleştirilen seçimler, ilk kez "kapalı oy - açık tasnif" hayata geçti ve milletin gerçek manada iktidara

gelmesiyle neticelenmişti. Demokrat Parti'nin 416, CHP'nin 69, Millet Partisi ve bağımsızların birer milletvekili kazandığı 14 Mayıs 1950 seçiminde iktidardaki CHP büyük hezimete uğramıştı. Türk demokrasisi açısından 14 Mayıs'ın diğer kayda geçen önemli hadise uzun yıllar CHP'nin genel başkanlığını yapan İsmet İnönü'nün parti genel sekreteri Bülent Ecevit tarafından devrilmesi oldu. Ecevit, 14 Mayıs 1972'deki CHP kurultayında Atatürk ve İsmet İnönü'den sonra partinin üçüncü genel başkanı seçilmişti.

PETROLEUM'DA YENİ ÜRÜNLER GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Enerji Fuarcılık A.Ş.Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akıncı, "Petroleum İstanbul'da bu sene 16 ülkeden 400'ü aşkın yeni ürün sergileniyor. Fuara petrol ve gaz sektörünün deprem bölgesine yönelik gerçekleştirdiği seferberlik, yeni ürün ve hizmetler damgasını vurdu" dedi.



Petroleum İstanbul'da buluşan enerji sektörü liderleri tek yürek oldu ve "Deprem felaketinin ardından hep birlikte yaralarımızı sarıyoruz" mesajı verdi. İstanbul Petroleum Fuarı'na petrol ve gaz sektörünün deprem bölgesine yönelik gerçekleştirdiği seferberlik, yeni ürün ve hizmetler damgasını vurdu. 16-18 Mart tarihleri arasında Tüypa Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen bölgenin en büyük ve en çok ziyaret edilen fuarları Petroleum İstanbul ve eş zamanlı olarak düzenlenen "Gas&Power Network" fuarları açılış törenine Koç Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Fenerbahçe Spor Klübü Başkanı Ali Koç başta olmak üzere TİSK Başkanı Özgür Burak Akkol, Enerji Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akıncı, PETDER, Türkiye LPG Derneği, ADER, PUIS, TABGİS gibi sektörün en önemli çatı örgütleri katıldı. Fuarda açılış töreni saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başladı. Fuarda konuşan Enerji Fuarcılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Akıncı, "Petroleum İstanbul'da bu sene 16 ülkeden 400'ü aşkın ürün sergileniyor.

Depremzede firmalarımız var, depremzede ailelerimizi ağırlayacağız ve yaralarımızı birlikte sarmaya çalışacağız. Enerji Fuarcılık olarak depremde ailelerini kaybeden çocukların eğitimlerine destek olmak adına Darüşşafaka Eğitim Kurumları ile işbirliği yaptık" dedi.

SEKTÖRDEN TAM DESTEK

Açılış töreninde sırasıyla TABGİS Başkanı Murat Bilgin, PUIS Başkanı İmran Okumuş, ADER Başkanı Mihajlo Djurovic, Türkiye LPG Derneği Başkanı Eyüp Aratay, PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz ve TİSK Başkanı Özgür Burak Akkol konuşmacı olarak yer aldı. Deprem felaketi sonrasında akaryakıt istasyonlarının oynadığı kilit role dikkat çeken TABGİS Başkanı Murat Bilgin, "Felaketin neden olduğu tüm olumsuzluklar içerisinde arkadaşlarımız, depremin ilk dakikalarından itibaren tüm imkanlarını vatandaşlarımızın hizmetine sonuna kadar açarak canla başla yardımcı olmaya çalışmışlardır. Onlar yörelerinde kalıp hizmetlerini eksiksiz ve kesintisiz sürdürmeye devam edecektir" dedi. PUIS Başkanı İmran Okumuş ise konuşmasında sektörün ihtiyaçlarına dikkat çekti. Okumuş, "Akaryakıt bayilerinin ve paydaşlarının

yaşayabilmesi için para kazanmamız lazım. Para kazanırsak depremedelere yardım edebiliriz. Akaryakıt sektörünün, bayilerin yaşayabilmesi için entegre kâr marjının yeniden düzenlenmesine ihtiyaç var. Yani, matbudan yüzdeye, kuruştan yüzdeye dönmek gibi bir talebimiz var" şeklinde konuştu.

SEKTÖRÜN CİDDİ BİR SINAVI

Devletin afet bölgesine müdahalede önlerini açtığını ve kolaylaştırıcı rol üstlendiğini belirten PETDER Başkanı Yüksel Yılmaz, "Onlar da bize 'Siz yürüyün, gerekli aksiyonları alın, biz arkadan mevzuatı getireceğiz' dedi ve şöyle devam etti: " Biz de afet bölgesine hızla yakıt ulaştırmak için seferber olduk. Sektör olarak ciddi bir sınav verdik. Şu anda bölgede yakıt ve tüp anlamında bir sıkıntı yok, desteklerimizi sürdürüyoruz." Sektör temsilcileri katılımcı firma yetkilileri, ziyaretçiler ve sektör profesyonellerinin geniş katılımıyla gerçekleşen törende konuşan TİSK Başkanı Özgür Burak Akkol, TİSK adına hep birlikte yaraları uzun vadede saracaklarına inandıklarını belirtti ve "İstikrarlı uzun vadeli, sürekli ve yorulmadan bölgeye destek olmamız gerekiyor" dedi.

PETRONET HİDROJEN ENERJİSİNE ODAKLANDI

Petronet Group Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici, "Güneş enerjisi konusunda da çalışmalarımız var. İmmortal üretim için projeler üretiyoruz. Özellikle hidrojen üzerine yaptığımız çalışmalar, yeşil hidrojen çözümleri üreten bir firma yolunda ilerlememiz konuyu daha iyi açıklıyor" dedi.

Petronet Group Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici, üzücü deprem felaketine rağmen enerjileriyle işlerinin başında olduklarını, deprem bölgesinde yaraları sarmada enerji sektörünün ciddi katkısının olduğunu söyledi. Haluk

Gemici teknolojiyle büyüyen sektörün disiplin ve güçlülük adına depremde iyi bir sınav verdiğini hatırlattı. Petroleum İstanbul Fuarı'nda Ekovitrin'in sorularını cevaplarken depremde sektörün disipline edilmiş gücünün bir kez daha ortaya çıktığını belirten Haluk Gemici, ayrıca Fenerbahçe, Galatasaray gibi büyük spor kulüplerinin kampanyalarının da yardım seferberliğinde dikkat çektiğini bildirdi. Fuar özeline gelindiğinde Petronet'in sürekli inovatif ürünler geliştirerek inovasyona önem verdiklerini, katma değerli ürünler geliştirdiklerini ve bu fuar döneminde hidrojenle ilgilendiklerini anlatan Haluk Gemici, "Hidrojenle ilgili ekipman üretimi ve Ar-Ge geliştirmesi yapıyoruz. Bunun yanı

sıra yeni tabii ki eski akaryakıt tarafındaki yaptığımız hizmetlere devam ediyoruz. Akaryakıt pompaları başta yine güncel

dünyadaki en uygun çözümleri üretmeye devam ediyoruz" dedi.

GÜNEŞ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR

Yenilenebilir enerjinin Türkiye'nin ve dünyanın geleceği olduğunu, karbon ayak izinin sıfırlanması, kit kaynakların doğru yönlendirilmesi ve sürdürülebilir temiz enerji anlamında Petronet'in ciddi yatırımları olduğuna değinen Haluk Gemici, "Güneş enerjisi konusunda da çalışmalarımız var. İmmortal üretim için projeler üretiyoruz. Bunu gerçekleştirebilirsek ülkemiz açısından ciddi bir kazanç olacak. Özellikle hidrojen üzerine yaptığımız çalışmalar, yeşil hidrojen çözümleri üreten bir firma yolunda ilerlememiz konuyu daha iyi açıklıyor" diye konuştu.

ULUSLARARASI BİR ÜRÜN

E-şarj istasyonlarıyla ilgili yaygın talep olmasına karşılık altyapı anlamında ciddi araç sayısı henüz gerçekleşmediğini, ancak konunun hassasiyetinden dolayı bu konuda çalışmalarının olduğunu dile getiren Haluk Gemici, "Ar-Ge faaliyetlerimiz sürüyor. Uluslararası bir ürün geliştirmeyi planladık" dedi. Deprem konusunda bir kez daha acil tedbirlerin alınmasını isteyen Haluk Gemici, "Kit kaynakları olan bir ülkeyiz ancak enerji teknolojilerine önem vermeliyiz. Bu durum ülkemizi yukarılara taşıyacak, diyorum" ifadelerini kullandı. Petronet Group, amiral gemisi Petronet Otomasyon adıyla kuruldu. Kısa sürede genişleyen grup beş sektöre odaklandı. Petronet, yerli ve milli bir marka olarak inovasyon odaklı bir grup. Yalnızca şirketle ilgili değil, istihdama, katma değerli ürünler geliştirilmesine yönelik milli bir duruş. Aynı zamanda ülke açısından tasarruf ve verimliliği artırıcı çözümler üretiyor.



Petronet Group Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici ile Yönetim Kurulu Üyesi Av. Eda Gemici

ALİ KOÇ PETRONET STANDINI ZİYARET ETTİ

Tüyap Kongre Merkezi'nde düzenlenen Petroleum Fuarı'nı ziyaret eden Fenerbahçe Başkanı Ali Koç, PETRONET standını da gezerek, şirket Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici ile sohbet etti. Otomasyon, enerji, üretim ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren PETRONET Group'un Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Gemici aynı zamanda Sarı Lacivert Derneği Yönetim Kurulu Üyesi. Petronet ayrıca, Fenerbahçe Koleji Erkek Basket takımının da forma sponsorlarından biri olarak genç sporculara destek veriyor.



BP ENERJİ DÖNÜŞÜMÜNDE YOL HARİTASINI BELİRLEDİ

BP Türkiye Ülke Başkanı Tümkan Işıltan, küresel enerji politikalarının odağında karbonsuzlaştırma olduğunu belirterek, "Başarılı ve kalıcı bir enerji dönüşümü için enerji trilemması olarak adlandırılan güvenli, uygun fiyatlı ve düşük karbonlu üretim ele alınmalı" dedi. BP Türkiye Perakende Akaryakıt Operasyon Direktörü Ersin Akmanoğlu da, 16. Uluslararası Petroleum İstanbul Fuarı'na asıl gelişlerinin sebebini açıklarken, "Meydana gelen büyük deprem felaketinin ardından bayilerimizin karşı karşıya kaldıkları zorlukları kendilerinden duyabilmek için stant açtık" dedi.



ARKAS'TAN 5 MİLYON EUROLUK LOKOMOTİF YATIRIMI

Arkas demiryolu taşımacılığına 38,5 milyon euroluk yatırım yaptı. 5 adet Euro Dual model lokomotif siparişi veren şirket ilk etapta 2025 yılında lokomotiflerin 3'ünü teslim alacak. Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, "Türkiye'nin önde gelen sanayi şehirlerinden yine Türkiye'nin en büyük limanlarına ithalat-ihracat konteynerlerini tarifeli seferler ile taşıyacağız. Bu yatırım liman lojistiği, konteyner trafiğe odaklı, kuzeyde Kartepe'de Railport ve güneyde Mersin Yenice'de limanları destekleyecek bir faaliyet. Avrupa'da da blok seferlerimiz hizmet verecek" dedi.



PETROL OFİS ÜLKE KALKINMASINA DEĞER KATIYOR

Türkiye'nin öncü enerji altyapı grubu Petrol Ofisi'nin tüm paydaşlarıyla ülkeye kattığını belirten Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu, akaryakıt ve madeni yağ pazarlarındaki geleneksel liderliklerini korurken güçlü adımlarla büyümeye ve yatırım yapmaya devam ettiklerini söyledi. Petroleum İstanbul 2023 Fuarı'nın ortak bilgi paylaşım platformu olma misyonunu başarıyla yürüttüğünü belirten Abbasoğlu, "200 milyar lirayı bulan ciromuzla ülkemizin en büyük özel şirketlerinden biri olarak Türkiye'nin akaryakıt ve madeni yağ pazarlarının geleneksel lideriyiz" dedi.

değer



Petrol Ofisi Grup CEO'su Mehmet Abbasoğlu



Aytemiz Petrol Genel Müdürü Ahmet EKE

AYTEMİZ'DEN

3 YENİ ÜRÜN VE HİZMET

Aytemiz Petrol, 16. Petroleum İstanbul Fuarı'nda elektrikli araçlar için yeni nesil e-şarj ünitelerini, Self Servis, motorcu konseptini ve yeni nesil modern ON 7/24 Market konseptini ziyaretçilere sergiledi. Aytemiz, Türkiye'deki elektrikli araç sürücüleri için öncelikli tercih noktası olmayı hedefliyor.

Aytemiz Petrol, 16. Petroleum İstanbul Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman, İstasyon, Market Ürünleri ve Teknoloji Fuarı'nda başta e-şarj olmak üzere yeni ürün ve hizmetleriyle İstanbul Tüyaftaki Petroleum İstanbul Fuarı'nda ziyaretçilerinin karşısına çıktı. Aytemiz; motorcu konseptiyle birlikte elektrikli araçlar için yeni nesil e-şarj ünitelerini, Self Servis konseptini ve yeni nesil modern ON 7/24 Market konseptini ziyaretçilerle paylaştı. Dünyada bir ilk olan ve motosiklet sürücüleri tarafından büyük ilgi gören Aytemiz'in Motorcu Dostu İstasyon konsepti, fuar boyunca standta sergilenen önemli alanlardan biri olarak öne çıktı. Şu anda Aytemiz'in 146 istasyonunda yer alan bu konsept; motosiklet sürücülerine özel park alanları, pompa adasında kaymaz zemin; kask, mont ve eldiven gibi eşyaları bırakacak kilitli dolaplar, motosiklete yakıt damlamasını ve çizilmeyi engelleyen yakıt koruyucu bez gibi üzerinde düşünülmüş detaylarla bir istasyon deneyimi sunuyor. Akaryakıt sektöründe e-şarj ünitelerinin kurulması alanında hizmet veren Aytemiz, fuarda bu yıl kullanılacak yeni nesil e-şarj ünitelerini de sergiledi. Halihazırda 9 istasyonunda bulunan e-şarj hizmetini, yapılacak yeni yatırımlarla artırmayı amaçlayan Aytemiz, Türkiye'deki elektrikli araç sürücüleri için öncelikli tercih noktası olmayı hedefliyor.

PETROL KRİTİK SEKTÖR

16. Petroleum Fuarı'nda Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Aytemiz Genel Müdürü Ahmet Eke, petrol sektörünün Türkiye açısından kritik ve çok önemli olduğunu belirterek, "Dünyada enerjinin ne kadar önemli olduğunu yakın

bölgemizdeki savaştan Avrupa'nın, Amerika'nın dünyanın, ne hale geldiğini görüyoruz. Ülke olarak da maalesef enerjiye bağımlıyız. Bunların başında petrol ve doğalgaz geliyor. Büyüyen bir ekonomimiz var. Onun için kaynakların çok etkin kullanılması gerekiyor" dedi. Gün geçtikçe yeni teknolojik yenilikler ve elektrikli araçlarla birlikte self servislerin devreye girdiğini, motorcu dostu istasyonların giderek arttığını belirten Ahmet Eke, "Yani artık buralar zamanla bir yaşam alanı haline geliyor. Sadakat uygulamalarımız var. Müşteri yakıtını aldıktan sonra 5-10 dakika istasyonlarda vaktini geçirebilecek imkânlar var. Ülkemizde akaryakıt istasyonlarının gerek market ve diğer hizmetleriyle standartları oldukça yükseldi. Dolayısıyla buralar da bir rekabet alanı haline geldi" şeklinde

konuştu. Türk milletinin hizmet almayı sevdiğini, ancak Batılı ülkelerde yakıt ikmalinin basit bir faaliyet olduğunu, yakıt kendinizin alıp kendinizin ödeyeceğini hatırlatan Ahmet Eke, "Özellikle enflasyonist ortamda bireylerin satın alma gücü düştüğünde fiyat ve self servis önem arz ediyor. Kendiniz doldurarak bir litrede 40-50 kuruş, bir depoda 50-60 lira fayda sağlayacaksınız niçin akaryakıtı kendiniz almayacaksınız ki? Yeter ki alışkanlık kazanın" dedi.

Aytemiz'in self servis olayını biraz hızlandıracağını ve insanları buna alıştıracaklarını dile getiren Ahmet Eke, "Maliyetlerin arttığı yerde, maliyet düşürücü uygulamalar tabii ki hayata geçmeli. Nitekim bunu marketlerde görüyoruz. Rekabet aynı zamanda yenilikçi projeleri de gündeme taşıyacak" diye konuştu.





Mustafa ÖZCAN

Yeniletisim Global Başkanı

Yarın Değil, Hemen Şimdi...

Türkiye geçtiğimiz yıl İzmir depremini yaşadı. Bu yıl 11 şehrimizi yerle bir eden daha büyük bir felakete sarsıldık. Sadece iki yılda. Ne kadar geriye gidersek gidelim bu gerçeği değiştiremeyiz. Canlarımız,

dostlarımız, kardeşlerimiz, arkadaşlarımız, akrabalarımız gitti. Binalarımız yıkıldı, yıkılmayanların muhtemelen bir bölümünün hayrı kalmadı. Enkazlar bir yandan kaldırılıyor. Devlet, 1 yıl içinde 500 bini aşkın konut için çalışmalarına başladı. Depremin hemen ilk gününden itibaren bazı arkadaşlar, devleti hizaya getirmenin arayışına girdiler. Bazıları galeyan, bazıları ihbar, bazıları destek peşinde koştu. İnanılmaz kirlı bir sosyal ağ akıntısının içinden daldırdığı kovasıyla balık avladı herkes. Çıkanların yüzde 90'ının balık olmadığı anlaşıldı acı tecrübelerle. Deprem altında kalanlara acıma görüntüsünün altında; bir de su altında kalacaksınız diye önce tsunami uyarısı yapıldı. Sonra berajı patladı haberiyle bir şehir boşaltılmaya çalışıldı.

DEPREM ÜLKESİNDE YAŞIYORSAK, BU YAS NİYE?

Şimdi yazılar yazılıyor. Kimi ağlamamız gerektiğini, kimi yas tutmamız gerektiğini söylüyor. Bülten gönderen iletişimciler taşlanıyor. Kimi marka avına, kimi kızdığı gazetecilerin kellesini almaya, kimi iletişimcilerin ne kadar halktan kopuk olduğunu iknaya çabalıyor. Hayatında gördüğü tek depremin burası olduğunu sanıyor sanırım. 1999'daki deprem ile

karşılaştıranlar, bir ara Japonya ile de karşılaştırmışlardı. Tâ ki, bir Japon profesör çıkıp Japonya ile Türkiye'nin yapı yönetmeliği aynı diyene kadar. Ama ne yazılırsa yazılınsın; her yazının, her haberin, her konuşmanın ya başlangıcı ya sonu "Deprem ülkesinde yaşıyoruz" ile süsleniyor. Deprem ülkesinde yaşıyorsak, o zaman hayat duracak mı? Fayın geçmediği Konya Ovası su kaybından kaynaklı kırılmalar yaşadığında kontakları mı kapatacak Konya? İstanbul'da bina güçlendirmek varken, hepimiz hep birlikte ağlaşacak mıyız? Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yılı demistik, unuttuk mu? Türkiye ihracatı tavan yapmıştı, ne oldu? Türkiye dünya liderliğine oynayacaktı, vaz mı geçeceğiz? Biz bir deprem ülkesiyiz. O yüzden, yardımlarla mı geçindireceğiz kendimizi, ailemizi, şehrimizi, ülkemizi?

"MEMLEKET İŞİ GÖNÜL İŞİ" YA DA "MARTIN SONU BAHAR" OLMALI

Elbette canımız yanıyor. Ama artık ağlama değil silkinme vakti. Atom bombalarıyla yıkılan Japonya'ya yas mı tuttular? İkinci dünya savaşında yerle yeksan olan Almanya bizde ev kalmadı deyip, bıraktı mı? Sadece iki örnek veriyorum, birisi doğudan, birisi batıdan. Daha fazlası var. Bir trafik kazası yaptığınızda şoförlüğü bırakır mısınız? Eviniz yandığında, fabrikanız yandığında köşenize mi çekilirsiniz? En az bir yıl 13 milyon insan bizim desteğimizle yaşayacak. Bu ne demek? Her beşimiz açıkta kalan biri için de çalışacağız. 2 ay dolunca yardımlar kesilecek.

Sonrasında desteğimizin sürmesi için bizim hayata dönmemiz gerek. İsraf zaten özel sektörde çok mümkün değil. Lansmanları, etkinlikleri başlatmamız gerektiğine inanıyorum. Bir çok kişinin dediği gibi deprem sebebiyle bir çevre ve gıda krizinin olduğunu düşünmüyorum. Depremden önce hepimizde, ekmeği fazla fazla almak gibi basit israflar vardı. Şimdi bu israfları azaltmalıyız. Deprem bölgesinde bir israf söz konusu değil. Yeteri kadar da yardımlaşma yapıyor. Yeter ki, bu maratonun sonuna kadar bu yardımlaşma duygusu bitmesin.

ACİLEN HERKESE MEŞGALE VE MÜMKÜNSE HERKESE İŞ!

Ruhsal çöküntü elbette var. Ruhsal çöküntü, işleri durdurduğunuzda daha çok derinleşir. O yüzden depremden kardeşlerimizin de ay başından itibaren peyderpey bir meşgaleye girişmeleri gerek. Bir zamanlar evlerde yapılan işler vardı. Bir çok şehirde böyle girişimler var. Kadın kooperatifleri diye bilinse de, artık adları "dayanışma kooperatifi" olarak güncellemeliyiz. Onlar eliyle erkek kadın ayırmadan çalışarak, gücümüzü arttırmalıyız. Depremden çıkanlarımızı hayata bağlayacak sebepler üretmeliyiz. Yas tutmadan işimize sarılmaları. Yarına odaklanmalıyız.

KAPASİTE EN AZ YÜZDE 100 OLMALI

Şirket yöneticileri ne yapmalı sorusuna bir çok yerde yayınlanan önerileri geliştirerek katkı sunmak isterim:

① Deprem bölgesinde kurulu olmayan veya fabrikası olmayan

şirketler, acilen mümkün olan maksimum kapasiteyle çalışmaya dönmeli. Eğer tam kapasiteyle ürettiğini satamayacaksa, yeni ürün stratejileri üretilmeli. Mesela deprem bölgesinde ihtiyaç duyulacak ürün üretimi gibi.

② Deprem bölgesine yardım stratejisini para yerine barter usulü ürün değişimi yoluyla yapma yönünde geliştirmeli. Böylece ekonomi güçlenecek, nakit sıkıntısı daha az hissedilecektir.

③ Devlet aynı vali ve belediye başkanları gibi her şirkete bir şehir, ilçe, köy atamalı. AFAD bu planlamayı üstlenmeli. Her şirket bir STK ile gönüllülük esasıyla çalışmalı ve AFAD'ın koordinasyonunda ortak projeler geliştirmeli.

④ Şirketler, deprem bölgesindeki beldelelerde dayanışmayı sektör STK'ları aracılığıyla yapmalı. AFAD koordinatörlüğünde her bir STK bir beldeden sorumlu olmalı. Uzmanlık ihtiyacına göre birden fazla STK da atanabilir.

⑤ Gönüllülük, sürdürülebilirlik çalışmalarına ayrılacak kaynaklar deprem bölgesini de projeye ekleyerek devam etmeli. Pazarlama, iletişim, reklam bu çabanın parçası olmalı ve kesinlikle ilk değil, en son kesilecek bütçe olmalıdır.

⑥ Yerel yönetimlerin konser başta olmak üzere açılış bütçelerini bu iki yılın ilk yarısında mahalleler, ikinci yarısında semtler, üçüncü yarısında ilçeler, dördüncü yarısında şehirler için geliştirilecek sosyal projeler için harcamaya çevirmelidir. Belediyeler hiç açılış yapmamalı. Açılış yerine ilgili alanda her kesimin katılacağı kapsayıcı eğitimler yapılmalıdır.

⑦ Hepsinden önemlisi, şirketler şirket gibi, markalar marka gibi, belediyeler belediye gibi, Sivil Toplum Kuruluşları STK gibi davranmalı. Kimse devlet gibi davranmamalıdır. Bu ülke hepimizindir.

ARTIK GAZA BASMA ZAMANI!

Pazarlama yöneticileri için ise; ① Deprem bölgesinde mutlaka ürünlerinizi, hizmetlerinizi dağıtan personeliniz vardı. Belki fabrikalarınız vardı. Onları farklı bölgelere kaydırarak hayata çalışarak tutunmalarını sağlayın.

② Pazarlama, şirketlerin kalbidir. Sizin olmadığınız kurullara, toplantılara katılmanızı sağlayın.

Ayağa kalkmak için sizin çabalarınız önemli.

③ Kurumsal iletişimle daha fazla eşgüdüm içinde çalışmalısınız. Özellikle çalışan marka iletişimi için bütçe artırmalısınız. Doğru markalamaya, doğru globalleşmeye giden yola para harcamalısınız.

④ Pazarlama, iletişim, reklam bütçelerini kısmadan ek iletişim bütçeleriyle "doğru iletişim" yapmalısınız. Biri yapıyor diye influencer iletişimi değil... Birileri yaptırıyor diye dünya fiyatlarıyla hizmet sunan reklam şirketlerine reklam çekirmek değil. Akıllı bütçe, dayanıklı ajans seçimi, popülaritesine bakmadan objektif olarak süreci doğru okuyanlar ve yönetenler kazanacak.

⑤ Sosyal projeleri devlet yapmalı. Ama siz de sürdürülebilirlik ve toplumsal sorumluluk anlamında paydaşı olmalısınız. Bütçeyi arttırmadan programların bölgeye ağırlığını kaydırarak bunu başarabilirsiniz.

⑥ Yaratıcı çalışmalar dediğimiz çalışmalarda lütfen sınırların dışına çıkınız ama absürtleşmeyiniz. (Moral olması gereken zamanda gazete ilanı gibi işlerle otobüs duraklarını siyaha boyamayın lütfen!) Şu kadar yardım yaptık deyin, ama maliyetine sipariş verin biz yollayalım gibi inovasyon kokan çalışmaları bitirin. Bunu STK'lar yapsın sizden alsın. Zaten alıyordur da. Ama bu topa girmek, enkaz üzerinde yakar top oynamaya benzer. Aman dikkat!

⑦ Haberimiz çıksın diye PR şirketlerine baskı yapmak Türkiye'deki iletişim sektörünün gerçeği. Ancak, bunu bu vesile ile değiştirmeliyiz. Konu yönetimi, içerik iletişimi, risk iletişimi, ürün iletişimi, hizmet iletişimi, ajanda iletişimi (demekten korkuyorum. Bazı sosyal medya şirketleri ve bazı kurumsal iletişimciler konu üretmek yerine dünya bilmem ne günleri odaklı, marka odaksız iletişim yapmamalı ve derhal bu bakış açısını değiştirmelidir) gibi onlarca seçeneğe yönelmelidir.

5 liraya 500 liralık hizmetten vazgeçip, konsept geliştirmesinden içerik geliştirmesine, strateji uygulamasından risk ve kriz yönetimine kadar tam bir entegre iletişim çalışmasına geçmeli. (Adı böyle olan çok hizmet var ama bir tane entegre yok. Bu bütçelerle

olamaz da.) Yoksa globale fason üreten Türkiye'den ürün üreten ve hatta kendi markasıyla ama minimum kârla satan Türkiye'ye ulaşmaya başladık. Bu adımı hızlı atlamamız gerek. Artık, gerçek global marka olmak için kalitemiz oldukça iyi seviyede.

Doğru fiyatlandırma (ki bu doğru iletişim süreçlerine yatırım yaparak, bütçe ayırarak olur.) konusuna odaklanmalısınız. (Yüzde 0,05 kâr ile satarken nasıl yüzde 30-40 kârlara ulaşırsınız, diye soranlar olacaktır. Çözumsuz değil. Ama, size markanı tescil et, kâğıt doldur, Turquality'den al paranı, yüzde 0,05 kâr ile satsan da olur. Zarar etme yeter. Soranlara şu kadar ülkede satıyorum, dersin, diyenlere hesap sorun. Kendinize kötülük yapmayın artık. Türkiye'ye de ve markalarına da hak ettiği değeri artık vermeliyiz.)

8. Sosyal medyada hiç bir şeyi silmeyin, sildirmeyin, kaldırmayın. Zaten kalkmadığını siz de biliyorsunuz. Sadece size görünmesini engelliyorlar.

9. Spora ve sanata sponsorluğa önem verin. Profesyonel sporlar zaten sponsorlarını yine çok düşük alıyor. Çünkü, marka kafamız bu kadarını kaldırıyor. Amatör sporlara sponsor olun. Hem daha fazla heyecan duyun, hem de yüzde 100 vergi indirimi alın. Amatör sporların desteğe ihtiyacı var. Sanatın da sponsora ihtiyacı var. Ama boy boy fotoğraf veren sanatçıları değil, onların sponsorları var. Çok önde olmayan sanatçılara ve depremden en çok etkilenenlere öncelik tanıyın. Mümkün olduğunca her alanda Türkiye'yi yeniden iddialarına döndürmek için, daha fazla çalışarak, daha ileriye götürmek için çalışmalıyız. Bu güzel vatanda doğmak ayrıcalıksa bunun hakkını vermeli, borcunu ödemeliyiz.

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü yıl dolayısıyla yaptırılan "Türkiye Yüzyılı" bestesi kapsayıcı hedefimizi gösteriyor: "Yarın değil, hemen şimdi!" "Yarın değil, hemen şimdi" Türkiye Cumhuriyeti 100'üncü yılı dolayısıyla yaptırılmıştır. "Memleket işi gönül işi" Ak Parti 2019 seçim sloganı, "Martın Sonu Bahar" CHP 2019 seçim sloganıdır ve siyasi partilere aittir. Direkt ya da dolaylı bir ilgim yoktur. Sloganların birleştirici gücü nedeniyle kullanılmıştır.



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

ABD'DE BANKA İFLASLARI VE TÜRKİYE'YE ETKİLERİ

ABD'de Silicon Valley Bank'ın iflasıyla başlayan ve ardından sorunun ABD, İsviçre ve Almanya'daki bankalara yayılmasıyla zirveye çıkan olayın Türk bankacılık sektörüne sorun teşkil etmesi beklenmiyor ancak likidite ve faiz riskine duyarlı bankaların meseleyi dikkate alması gerekiyor.

ABD'de Silicon Valley Bank'ın (SVB) iflası ile başlayan ve ardından Silvergate, Signature Bank ve First Republic bankalarının da bu süreçte adının geçmesi, İsviçre'de Credit Suisse ve Almanya'da Deutsche Bank ile ilgili gelişmeler son günlerin bankacılık alanındaki güncel konusunu oluşturmuştur. Ancak, bunun önemi 2008 küresel krizine benzer bir şekilde yayılma-bulaşma etkisi ile diğer ülke bankacılık ve finans kesimine sıçrayıp sıçramayacağı endişeleridir. İlk önce SVB'ı biraz tanıyalım. SVB, ABD'nin 16.büyük bankası, 212 milyar dolarlık aktife, 174,5 milyar dolar mevduata sahipti ve 2020-2022 döneminde mevduatını, aktifini ve portföyünü oldukça yükseltmişti. Ağırlıklı olarak Startup firmalarını kredi yoluyla finanse etmiş ve bu firmaların fonlarını da mevduat olarak kabul etmiştir.

Yine bu süreçte, ABD Merkez Bankası (Fed), enflasyonla mücadele için faiz oranını Mart 2022 ve Mart 2023 tarihleri arasında 9 kez artırarak yüzde 0,25'ten yüzde 5,00 düzeyine yükseltmiştir.

Faizlerin arttığı bir ortamda devlet borçlanma araçlarının da faizleri artar, ancak değeri düşer. ABD'de de bu şekilde olmuş, Fed faizleri artırınca bono ve tahvillerin de faizleri yükseldi, düşük faize sahip eski bonoların piyasada değeri düştü. Bankalar ise

hem kanuni zorunluluklar hem de risksiz kabul edildikleri devlet tahvili ya da bonosunu gelir ve likidite amaçlı olarak satın aldı.

ABD'DE 2'İNCİ BÜYÜK İFLAS
SVB'nin finansal durumuna



baktığımızda, Forbes'un 14. yıllık Amerika'nın En İyi Bankaları listesinde SVB 20. sırada yer almaktadır (Forbes, büyüme, kredi kalitesi ve kârlılığı inceleyerek halka açık (varlıklara göre) en büyük 100 bankayı ve tasarruf bankalarını en iyiden en kötüye sıralamaktadır). Ancak, bu liste 16 Şubat 2023'te yayımlandıktan sonra, SVB 10 Mart'ta çöktü ve FDIC kontrolü altına alındı. Düzenleyiciler ayrıca 12 Mart'ta New York merkezli Signature Bank'ı da kapattılar. Yani SVB, batmadan kısa süre önce dahi banka sıralamalarında üstte yer almaktadır. 13. Yıllık listede de 15. Sırada idi ve SVB art arda 5. kez listede yer almış ancak birkaç gün sonra mevduat sahiplerinin para çekme taleplerini karşılayamaması sonucu FDIC kontrolüne geçmiştir. SVB'nin iflası, 2008'den beri en büyük ve ABD tarihinde 2. en büyük banka iflasıdır. Startup teknoloji şirketlerinin finansmanını sağlayan önemli bir kuruluştur. Tabii ki bu durum bu firmaların mevduatına da sahip olunması sonucu kredi ve mevduat açısından bir yoğunlaşmaya da yol açmıştır. Bu açıdan bir risk taşınması yanında, fonların uzun vadeli tahvillere yatırılması da vade uyumsuzluğu ve dolayısıyla faiz ve likidite riski taşımaktaydı. Bu açılardan

değerlendirildiğinde, bankanın iflasının finansal sektörden ziyade bankanın yönetim hatasından kaynaklandığını göstermektedir.

ÖDEME GÜVENCESİ

Mart 2022'den beri faiz artıran Fed'in bu kararlarının risk yönetimi, vade uyumsuzluğu, faiz ve likidite riski açısından yorumlanamaması gibi. Ancak, bankalardaki olumsuz gelişmeler, mevduat çekilişlerini karşılayamama bankaya hücum başlatmış, mevduat çekiliş taleplerini tahvilleri nakde çevirerek karşılamak zorunu bir yol olmuştur. Bu durum birçok sağlam bankanın bile likidite krizine girmesine yol açacak bir gelişmedir. Bunun üzerine FDIC, 250.000 dolar olan mevduat sigortası limitini bu bankalar için kaldırmış ve ödeme güvencesi vermiştir. İsviçre'de Credit Suisse ve Almanya'da Deutsche Bank ile ilgili gelişmeler ABD'deki bankalar ile doğrudan ve finansal ilişki açısından birbirine bağlı değil. Ancak, geçmişte finansal olarak veya bankalar hakkında sıkıntılı konular olması, ABD'deki iflaslar sonrası bu olumsuz durumlar büyüyerek gündeme gelmiştir. Bu gelişmeler mevduat sahibi ve yatırımcılar açısından kötü bir haberdır. Bunun sonucu, Credit Suisse'den mevduat çıkışı ve mudi kaçıışı olmuş, Deutsche Bank'ın CDS primleri yükselmiştir. Her iki durum da bankalar ve ülke bankacılık sektörü için olumsuz gelişmelerdir. İlgili ülke yetkilileri, yaptıkları açıklamalarda, bankacılık sisteminin güvende olduğunu ve gereken önlemleri aldıklarını ifade etmişler ve banka bazında çözümler bulmuşlardır. Ancak, her iki bankanın da ülkelerinin büyük bankalarından biri olması, batmayacak kadar büyük olma kriterini gündeme getirmiş ve batması halinde daha büyük zarar verecekleri korkusu ile gereken tedbirler alınmaya derhal başlanmıştır.

2008 YILI GİBİ OLMAZ

Türk bankacılık sektörü açısından durumu değerlendirirsek; bankacılık sektörü benzer sıkıntıları 2000-

2001 döneminde yaşamış ve 20'nin üzerinde bankanın faaliyetine son verilmiştir. Günümüzde bankaların kârlılıkları, döviz pozisyon açığı, sermaye yeterlilikleri iyi düzeyde, kısa vadeli fonlara karşılık uzun vadeli kredi ve tahvil portföyüne sahip, tahvil portföyünün yüzde 20'sine yakın kısmı sabit faizli, piyasa faiz oranları düşük düzeyde ancak özellikle seçim sonrası bir yükselmenin beklendiği bir durum söz konusudur. Doğrudan iflas ve sorunların yaşandığı bankalar ile finansal ilişkilerinin seviyesi dikkate alındığında yayılmanın 2008 krizindeki gibi olmayacağı söylenebilir. Türkiye'de Bankalardaki mevduatın sigorta tavanı 400.000 TL ile sınırlıdır ve BDDK verilerine göre bankalardaki toplam 9.814.162 milyon TL'lik mevduatın 2.370.222 milyon TL'lik yani yüzde 24,2'si sigortaya tabi mevduattır. Ancak, mudi sayısı açısından bakarsak, sahip oldukları mevduat miktarı dikkate alındığında mudilerin en az yüzde 95'inin mevduatının tamamının sigortalı durumda olduğu görülmektedir.

YÖNETİCİ BAŞARISIZLIĞI

Özetle, ABD'deki banka iflasları genele yayılan bir sıkıntıdan değil, banka bazındaki yönetici ve risk yönetimi başarısızlığı olarak ortaya çıkmış, bankanın vade, likidite, faiz riski ile mevduat – kredi müşterilerindeki yoğunlaşmayı iyi yönetememesinden çıktığı görülmektedir. İsviçre ve Almanya'daki bankalardaki durum da bu bankaların geçmişte yaptığı veya bugünlerde gündeme gelen sorunların ABD'deki olumsuz hava ile birleşmesi sonucu bu aşamaya geldiği düşünülmektedir. Dolayısıyla, Türk bankacılık sektöründe bu gelişmelere bağlı olarak bir sorun beklenmemektedir. Mevcut gelişmeleri vade uyumsuzluğu ve portföyleri açısından likidite ve faiz riskine duyarlı bankalarımızın dikkate alması, bankacılık düzenleyici ve denetleyici kurumların da bu bankalar nezdinde denetimi artırması, sigorta mevduatının limiti ve krizin boyutuna göre verilebilecek garantinin kapsamını değerlendirmesi faydalı olacaktır.





8'İNCİ AVRASYA YÜKSEKÖĞRETİM ZİRVESİ'NE 72 ÜLKEDEN DEV KATILIM

Avrasya Üniversiteler Birliği'nin (Eurasian Higher Education Union) bu yıl 8'incisini düzenlediği Avrasya Yükseköğretim Zirvesi (Eurasian Higher Education Summit) İstanbul'da gerçekleştirildi. Zirvede Almanya, Amerika, İngiltere başta çok sayıda ülkeden alanında uzman akademisyenler katıldı.

Avrasya Üniversiteler Birliği'nin 8'incisini düzenlediği 'Avrasya Yükseköğretim Zirvesi'nin açılışı Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. 2023 Mart ayında gerçekleştirilen zirvede farklı konu başlığı altında 54 panel düzenlendi. 154 konuşmacı ve

72 ülkeden 320 kurum ile dünyanın seçkin üniversiteleri, akademisyenleri, yükseköğretim sektörünün önde gelen temsilcileri ve uluslararası öğrenci temin acenteleri ağırlandı. Toplam 80 girişimci standının da yer aldığı zirvenin açılışı; Avrasya Üniversiteler Birliği Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, Hizmet İhracatçılar Birliği - HİB- ve Türk Hava

Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, YÖKAK Başkanı Prof. Dr. Muhsin Kar, TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal, Avrupa Üniversiteler Birliği Başkanı Michael Murphy, Arap Üniversiteler Birliği Genel Sekreteri AmrEzzat Salama, Asya ve Pasifik Üniversiteler Birliği Başkanı Sabur Khan, YÖK Başkan Vekili Prof. Dr.



H. Haldun Göktaş'ın katılımıyla gerçekleşti.

SORUNLAR BİRLİKTE ÇÖZÜLÜR

Avrasya Üniversiteler Birliği Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Pandemiden sonra ilk defa yüze zirveyi gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Bu yıl sekizincisini düzenlediğimiz Avrasya Yükseköğretim Zirvesi'nde bir ilke de şahit olduk. Akdeniz Üniversiteler Birliği, Avrupa Üniversiteler Birliği, Arap Üniversiteler Birliği, Asya ve Pasifik Üniversiteler Birliği başkanları ile bir aradayız. Bu birlikteliğin uluslararası yükseköğretimde önemli fikir alışverişleri ve iş birliklerine vesile olacağına inanıyorum. Şimdiden bu çalışmanın eğitim sektörü için hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi. Türkiye'nin kısa süre önce çok büyük bir felaket yaşadığını belirten Doç. Dr. Aydın, "Binlerce insanımız bu felakette hayatlarını kaybetti, şehit oldu. Acımız çok taze ve yaşadığımız acının tanımlanabilir bir tarifi yok. Bu felaket sonrasında bizleri destekleriyle yalnız bırakmayan pek çok ülke oldu. Bu ülkelerin mensubu dostlarımız da bugün burada aramızdalar. Onların vasıtalarıyla

ülkelerine, göstermiş oldukları dostluk, duyarlılık ve destekleri için çok teşekkür ediyorum. Şimdi birlik ve yardımlaşma zamanı diyoruz" dedi. Dünyanın bugün çevresel, sosyal, siyasi, doğal felaketler, iklim değişikliği ve küresel boyutta finansal krizler gibi pek çok konuda büyük zorluklar ve sorunlarla karşı karşıya olduğunu belirten Doç. Dr. Aydın,

"Ne yazık ki ortaya çıkan bu sorunlar ülkelerin tek başlarına çözebilecekleri büyüklüğü çoktan aşmış durumda. Dünyamız bizim dünyamız ve bu sorunlar insanlığın ortak sorunlarıdır. Bu nedenle mevcut sorunlara küresel iş birlikleriyle yani hep birlikte çözüm üretmemiz kaçınılmaz" diye konuştu.

208 ÜNİVERSİTEMİZ VAR

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, alanında dünyanın en geniş katılımlı birliklerinden olan Avrasya Üniversiteler Birliği öncülüğünde düzenlenen bu etkinliğin, üye ülkelerin yükseköğretim sistemlerinde kaliteyi daha ileriye taşımaya ve verimli iş birliklerine vesile olmasını temenni etti. Bilginin ve teknolojinin üretildiği nitelikli insan kaynağının yetiştiği üniversitelerin, ülkelerin kalkınmasında önemli rol aldığının altını çizen Bakan Varank, "Bu bilinçle biz de Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti olarak son 20 yılda üniversitelerimizin gelişimini hızlandıracak önemli atılımlar yaptık, yapmaya da devam ediyoruz. Bu noktadaki en temel önceliğimiz eğitimde fırsat eşitliğini temin etmek oldu. Biryandan ülkemizdeki üniversite ve akademisyen sayısını arttırırken diğer yandan öğrencilerimizin ekonomik ve sosyal imkânları genişlettik.





Böylece isteyen her gencimizin yükseköğretime erişmesini sağlıyor. 2012 yılında belirli şehirlerimizde toplanmış yalnızca 76 üniversitemiz vardı. Bugün üniversiteleri ülkemizin tamamına yayarak sayılarını 208'e çıkardık" ifadelerini kullandı.

HİZMET SEKTÖRÜNÜN GENÇ GÜCÜ

Yaptığı konuşmada hizmet sektörüne dikkat çeken Ticaret Bakanı Dr. Mehmet Muş da, "Kendine özgü bir dinamîğe sahip ve eğitim sektörünü de içinde barındıran hizmet sektörleri, mal sektörünün de tamamlayıcısı olması yönüyle tüm dünyada önemle ele alınmaktadır.

Her geçen gün farklılaşan üretim ve tüketim modelleri teknolojik yenilikler, yeni iş yapma biçimleri ve ülkelerin bu alanda uyguladıkları politikalar dünya hizmet ticaretine yön vermeye devam etmektedir. Bu ve değişimi yakından takip edip bir parçası olmak sektördeki başarılarımızın sürdürülebilirliği açısından son derece önemlidir. 2010 yılından günümüze bakıldığında yıl bazında mal ticaretinde daha hızlı bir seyirde büyüyen Dünya Hizmet Ticareti 6 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. Türkiye, hizmet sektörlerindeki deneyimi, genç iş gücü ve hizmet sunumu kalitesiyle bu alanda dünyada öne çıkan ülkeler

arasındadır. Ticaret Bakanlığı olarak uluslararası hizmet ticaretini daha ileri noktalara taşımak için pek çok çalışma yürütüyoruz" dedi.

BİLGİ ÜRETMEK VE PAYLAŞMAK

Gençlik ve Spor Bakanı Dr. Mehmet Muharrem Kasapoğlu büyük deprem felaketini unutmalarının mümkün olmadığını, hep birlikte el ele yaraların sarılıp yeniden ülkeyi ayağa kaldıracıklarını söyledi. Eğitimde, kültürde, sanatta, sporda, sanayide, teknolojiye her alanda adımlar atmaya, yol almaya devam edeceklerini belirten Kasapoğlu, "Spor Bakanlığı olarak bugüne kadar ülkemizin güçlü yürüyüşüne, nasıl



Avrasya Üniversiteler Birliği Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, pandemiden sonra ilk defa yüz yüze zirveyi gerçekleştirmenin gururunu yaşadıklarını belirterek, "Bu birlikteliğin uluslararası yükseköğretimde önemli fikir alışverişleri ve iş birliklerine vesile olacağına inanıyorum" dedi.

deprem felaketinden etkilenen üniversitelerimize her türlü desteği vereceğinize eminim" dedi.

TOPLUMA HİZMET MİSYONU

YÖK Başkan Vekili Prof. Dr. H. Haldun Göktaş da "Kahramanmaraş merkezli depremi anmadan geçemeyeceğim. Çok ciddi bir depremle karşı karşıya kaldık. Üniversitelerin fonksiyonları arasında topluma hizmet misyonu da var. Depremi ilk gününden itibaren üniversite kampüslerinde

ciddi hasarlar olmadığını gördük. Yakınları göçük altında yer alan görevlilerimiz bile üniversitelerde halka hizmet etti. Diğer ülkeler ise bize yardıma koştı. Uluslararası toplumun sıcaklığını bu depremde hissettik. Bugün bu zirvede olmaktan da mutluluk duyuyorum. Doğal afet, iklim krizi gibi konulara çözüm olmak için üniversiteler önemlidir" şeklinde konuştu.

AVRASYA ZİRVESİ'NDE PANELLER

İlk panel 'Afet Yönetiminde Üniversitelerin Rolü ve Önemi' oldu. Dünyanın dört bir yanından gelen uzman akademisyenler, afet yönetimini tartışarak, eğitimin her koşulda devam ettirilmesi gerekliliğinin önemine değindiler. EURIE 2023 kapsamında Yükseköğretim Kurumları İçin Kalite Güvencesi ve Akreditasyonun Yükselen Değeri, Online Ders Tasarımı ve Planı, Uluslararası Eğitim Liderliği ve Değişim Yönetimi, Yurt Dışında Eğitimde Öğrencilerin Öğrenme ve Gelişme Potansiyellerini Optimize Etmelerine Yardımcı Olmak, Ulusötesi İş Birliğine Girişmenin Zorluğu, Uluslararası Öğrenci Desteği, Uluslararası Eğitim Destinasyonları, EURIE ile Dünya Turu: PAKİSTAN, Yükseköğretimde Dijitalleşme, Kanada Uluslararasılaşmayı Nasıl Yapıyor, Küresel İlişkileri, İtibarı ve Etkiyi Ölçme, Değişen İş Dünyası ve Uluslararası Stajlarda Eğilimler, Değişen İş Dünyası ve Uluslararası Stajlarda Eğilimler, TNE ve Uluslararası Eğitim Merkezleri, Uluslararası Derece Arayan Öğrenciler: Mezun Olduktan Sonra Ne Olur?, EURIE ile Dünya Turu: TÜRKİYE, Panel: Uluslararası Öğrenci Hareketliliğinde İyileşme, Eşitlik, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık, Tıp Çalışmalarında Mesleki Gelişim İçin Uluslararasılaşma, Sürdürülebilirlik ve Üniversiteler, Uluslararası Eğitim Akademik Disiplini, Yuvarlak Masa ve Ağ Oluşturma Oturumu, Öğrenci Hareketliliğinde İyileşme ve 2030'a Doğru Türk Akademisinde Kadın Liderliği gibi konu başlıklarında paneller düzenlendi.

destek verdikçe bu süreçte daha üstün bir çabayla çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Bugün 8'incisi gerçekleşen bu kıymetli organizasyonu inanıyorum ki her yıl olduğu gibi bu yıl da çok değerli. Buradaki kazanımlara değerli paylaşımlara bugün, insanlığın çok ihtiyacı olduğuna inanıyoruz. Bilimin bilginin daha çok üretilmesi ve paylaşılması lazım" diye konuştu.

TÜRK AKADEMİSİNE DESTEK

Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu ise "Avrasya'nın en büyük eğitim zirvesi olan bu anlamlı etkinlik artık gelenekselidir. Başta Doç. Doktor Mustafa Aydın olmak üzere emeği geçen kurum ve yetkilileri içtenlikle tebrik ediyorum. Avrasya Yükseköğretim Zirvesi bu sene deprem felaketinin etkilerini halen yaşadığımız bir döneme denk geldi. Milletçe büyük keder içindeyiz. Ancak uluslararası toplumların ülkemizde sergilediği dayanışma ve destek bizlere bu acı günlerde moral veriyor. İlk andan itibaren yardıma koşan ülkelere bir kez de sizlerin nezdinde kalpten teşekkür ediyorum. Bugün İstanbul'da olmanız, depremde kıymetli üyelerini kaybeden Türk akademisine de büyük bir destektir. Bundan sonra da



Ayşem ULUSOY
Utikad Başkanı

ntermodal Taşımacılık Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu tarafından "Bir yükün aynı taşıma kabı veya kara aracı içinde birbirini takip eden iki veya daha fazla taşıma modeli ile yükün kendisinin mod değişim esnasında elleçlenmeden taşınmasıdır"

şeklinde tanımlanmaktadır. İntermodal taşımacılıkta denizyolu, demiryolu, havayolu, karayolu taşıma türleri birbirine entegre edilebilen temel bileşenlerini oluşturmaktadır. Böylelikle uygun taşıma türlerinin seçilmesiyle hız, güvenlik ve maliyet optimizasyonu sağlanarak taşımacılık yapılabilir. Bu nedenle sürdürülebilir taşımacılığın önemli ayaklarından intermodal taşıma, taşıma sistemlerinin daha etkin kullanımını sağlayan türler arasındaki tamamlayıcılık ve entegrasyon düzeyinin kaliteli bir göstergesi olarak kabul görmektedir. İntermodal taşımacılığın gelişmesinde anahtar rol oynayan faktörlerden biri taşımacılıkta demiryolunun payının artırılmasıdır. Özellikle demiryolu-karayolu taşımacılığı kombinasyonu kısa mesafeli taşımalarda karayolunun esnekliği ile uzun mesafeli taşımalarda demiryolunun maliyet avantajlarını bir araya getiren bir yöntemdir. Avrupada Ro-Ro gemileri ile limana ulaşan karayolu araçları güzergahlarına demiryolu kullanarak devam edebilmekte ve son varış noktalarına karayolu kullanarak ulaşabilmektedir. Havayolu taşımacılığı entegrasyonu da intermodal taşıma sistemleri arasında önemli bir yer almaktadır. Havayolu intermodal bağlantısı genellikle değerli eşyaların

Hız Ve Maliyet Optimizasyonu: INTERMODAL

taşınmasında kullanılmaktadır. Maliyet açısından diğer taşıma türlerine göre daha pahalı olmakla birlikte hızlı taşınması gereken eşyalar için tercih edilmektedir. Dünya ticaretinde "Çin merkezli üretim, Avrupa ve Amerika merkezli tüketim" odaklı mal hareketlerinde, maliyete dayalı taleplerin karşılandığı denizyolu ve hızla dayalı taleplerin karşılandığı havayolu taşımacılığının alternatifi son on yılda artan bir ivme ile konteyner ile yapılan intermodal demiryolu taşımacılığı olmuştur.

İntermodal taşımacılık sisteminin etkin şekilde işletilebilmesi için öncelikle ülkeler tarafından desteklenmesi gerekmektedir. Bu nedenle planlanan altyapı yatırımları, ulaşım ağlarının entegrasyonu, güzergahlar, geçişler ve hukuki yapı değiştirme politikalarında bir bütün olarak ele alınmaktadır. Sistemin bileşenlerinden bir diğeri de kamu ve özel sektörün desteğiyle tüm taşıma türlerinin entegrasyonunu sağlayacak ve sektör paydaşlarının tamamını bir araya toplayacak merkezlerin oluşturulmasıdır. Bu bakımdan küresel ticarete eşya hareketini düzenli olarak sürdürecektir hizmetleri sunan lojistik üsler büyük rol oynamaktadır.

Lojistik üs, teknik ve hukuki altyapı ve coğrafi konumu elverdiği ölçüde yerel ölçekten başlayarak bölgesel, uluslararası ve küresel boyutta cazibe merkezi olabilmektedir. Bu merkezlerde farklı taşıma türlerinin hepsinden etkin şekilde yararlanılarak taşıma, dağıtım, depolama, gümrükleme, sigortalama vb. lojistik hizmetler verilmektedir.

Konteyner, Ro-Ro, sıvı ve katı dökme yük, genel kargo vb. yük türlerine özgü operasyonlar yapılmaktadır. Tüm bileşenler ve sistem içindeki faaliyet alanları dikkate alındığında intermodal taşımacılık karmaşık yapı ve yatırım maliyetleri yüksek olarak değerlendirilebilmektedir.

Fakat sistemin bileşenleri bir araya toplanarak etkin şekilde işletilmeye başladığında maliyet ve uygunluk açısından avantajları dezavantajlarının önüne geçmektedir. Lojistik merkezlerin gelişimi için UTİKAD olarak uzun yıllardır demiryolu ağının lojistik merkezlere bağlanmasını sağlayacak altyapı yatırımlarının kamu teşviki mekanizmaları ile hayata geçirilmesini önermekteyiz. Kurulacak ve mevcut lojistik merkezlerin işletici firmalarının ortaklık yapılarında Avrupadaki lojistik merkez örnekleri incelenmelidir.

Lojistik merkezler, konuma göre özellikle ihracat ürünlerinin yoğunlaştığı endüstri bölgeleri ile OSB'lere yakın olmalı ve merkezlerin mutlaka demiryolu bağlantıları olmalıdır. Lojistik merkezlerin konumlandırılacağı fiziki alanlar değerlendirilirken; mevcut ve planlanmış intermodal bağlantılar ve en fazla sayıda taşıma moduna olan yakınlıklar dikkate alınmalı, taşıma ağları, olası çevre kirliliği, işgücü piyasası, inşaat maliyetleri, dağıtım ve toplama merkezi olma özelliği gibi unsurlar da göz önünde bulundurulmalıdır. Ülkeler arasında yapılan anlaşmalar, lojistik sektöründe altyapıya yapılan yatırımlar, ülkelerin yasal prosedürlerini bu doğrultuda düzenlemeleri, gerekli hukuki standartların sağlanması, ulaşım ağlarının entegrasyonlarının gerçekleştirilmesi gibi faktörler intermodal taşımacılık sisteminin kusursuz biçimde ilerlemesi için önem arz etmektedir. Daha az yakıt ve daha az maliyet hedefiyle intermodal taşımacılık önümüzdeki süreçlerde daha da önem kazanacak, yapılan demiryolu yatırımları ve altyapı uyumları, lojistik üslerin deniz ve demiryollarına bağlantılarının tamamlanması sayesinde Türkiye'nin bölgesel konjonktürüne hizmet ederek sürdürülebilirlik konusunda da önemli mesafeler kat etmemize katkı sağlayacaktır.

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



Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali

SAFETY AND QUALITY IN MOTION

TÜRKİYE İNTERMODALDE GÜÇLÜ BİR ÜLKE

Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali, “Dünya giderek intermodal taşımacılığa geçiyor. Türkiye intermodal taşımada önemli bir konuma sahip. Türkiye; denizlerle çevrili olması, limanlarına açılan demiryolu ağları ve Avrupa başta ticaret noktalarına yakınlığı intermodali kolaylaştırıyor” dedi.

Lojistikte intermodal taşıma en fazla kullanılan bir taşımacılık şekli. Yükün elleçlenmeden kara, hava ve denizyoluyla birden fazla taşıma şekli olarak biliniyor. Türkiye intermodal taşımada önemli bir konuma sahip.

Türkiye; denizlerle çevrili olması, limanlarına açılan demiryolu ağları ve Avrupa başta ticaret noktalarına yakınlığı sebebiyle intermodal taşımacılığa uygun bir ülke. Küresel bazda intermodal taşıma giderek tercih edilirken iklim değişikliği, karbon salınımı ve çevreci bir yaklaşım olması hasebiyle intermodalde özellikle demiryolu ve denizyolu taşıma modelleri öne çıkıyor. Spark Logistics Genel Müdürü Salih

Topali intermodal taşımacılıkla ilgili söz konusu operasyonların dünya ve Türkiye’de olmazsa olmaz olarak rağbet gördüğünü söyledi. Salih Topali intermodal ile multimodal taşımacılık arasındaki farkları açıkladığı röportajında Ekovitrin’in sorularını cevapladı.

MULTİMODAL VE İNTERMODAL intermodal taşımacılık ile multimodal taşımacılık birbirine benzeyen kavramlar olmasına rağmen hep karıştırılır. Multimodal ve intermodal taşımacılık arasındaki farklar nelerdir? İntermodal yüklemeye taşınacak ürün, yüklendiği araçtan başka bir araca yüklenmemektedir. Ancak Multimodal taşımacılıkta taşıma modu ile birlikte, yükün de taşıma aracı değişebilmektedir. En temel fark budur.

Spark Logistics’in demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistik türünde sunduğu çözümlerden bahsedebilir misiniz?

Demiryolunda çalıştığımız partnerlerimiz ile müşterilerimize sorunsuz ve zamanında teslimat hizmetini vermekteyiz. Bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özelliklerimizde bunlar olmuştur. Müşteri odaklı çalışmamız ve müşteri memnuniyetini öncelikli görmemiz, bizi her zaman tercih edilen firma olmamızı sağlamıştır.

DEMİZYOLU DEPARTMANI DEVREDE Spark Logistics’in demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte ulaştığı büyüklüğü rakamsal verilerle anlatır mısınız? 2022 yılında hangi yatırımlara imza attınız?

2022 yılında Spark Logistics olarak denizyolu departmanımızı faaliyete geçirdik. Yapmış olduğumuz bu yatırımımız ile müşterilerimize sunduğumuz hizmet yelpazesini genişletmiş olduk. Her zaman daha iyi ve daha ileriye sloganımız ile büyümeye ve yatırımlarımıza devam edeceğiz.

İntermodal taşımacılık; çevreye duyarlı ve yeşil lojistik diye tabir edilen bir taşıma türü olup, karayolu taşımacılığına oranla çevreye daha az zarar vermekte ve firmalara dizel tasarrufu da sağlamaktadır, Spark Logistics "Yeşil ve çevreye duyarlı lojistik" konusunda neler yapmaktadır?

Karbon salınımını azaltıp, yaşadığımız dünyaya vermiş olduğumuz hasarı en aza indirebilmek için Spark Logistics olarak intermodal taşımacılık modeline büyük önem veriyoruz. Bu bağlamda taşımalarımızda intermodali benimsemekteyiz. Ağırlıkla taşımalarımızı denizyolu ve demiryolu ile kombinlemekteyiz. Böylelikle karayolu taşımalarındaki yapmış olduğumuz karbon salınımını minimize ediyoruz.

İNTERMODAL MERKEZİ İŞLEVİMİZ
Spark Logistics'in demiryolu lojistiği



Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali, Ekovitrin Haber Merkezi'nden Harun Reşit Tıglı'nın sorularını cevaplandırdı.

ve intermodal taşımacılıktaki kısa, orta ve uzun vadedeki hedeflerini ve yatırım planlarını paylaşır mısınız?

Spark Logistics, demiryolu ve intermodal taşımacılığın özelliklerine ilişkin köklü bir bilgi ve anlayışa dayanan, endüstrinin sürdürülebilir gelişimi için tutarlı, uzun vadeli bir politika ile hedeflerine ulaşmayı planlıyor. Spark'ın merkezi işlevi intermodal taşımacılıktır.

Demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte yaşanan sorunlar ve varsa

devletimizden beklentileriniz nelerdir?

Ülkemizde intermodal taşıma son yıllarda önem kazanmakta. Devletimizden beklentimiz, demiryolu taşıma modeline teşvik adımlarının atılmasıdır. Ayrıca demiryolu ağlarının ülke genelinde geliştirilmesi ile birlikte yurt içi taşımalarında da bu yükleme modelinin rahatlıkla kullanılabilmesini düşünmekteyiz. Bu bağlamda demiryolu taşımacılığında kullanılan lokomotif sayısının da Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir Yolları (TCDD) nezdinde artırılması gerekiyor.



Salih Topali
General Manager
Spark Logistics P.C.
53-55 Akti Miaouli Str,
18536 Piraeus, Greece
Tel.: +30 210 46 22 800
+30 210 46 22 900
Mob.: +30 69 320 79 302
Email:
stopali@sparklogistics.gr
Email:
info@sparklogistics.gr
Web: www.sparklogistics.gr



Turkey office :
Spark Lojistik Hizm. ve Dış Tic.
A.Ş.
Büyükdşehir Mah. Cumhuriyet Cad.
No:1
Ekinoks E1 A Blok Kat:4 D:47
34520 Beylikdüzü, İstanbul,
Türkiye
Tel.: +90 850 202 88 80
Email:
operasyon@sparklojistik.com.tr
Email: info@sparklojistik.com.tr
Web: www.sparklojistik.com.tr



Bulgaria office :
Spark Logistics Ltd
Mladost 2 district, blok 257B
Sofia 1799, Bulgaria
Tel : +359897736099
Email : info@sparklogistics.gr
Web: www.sparklogistics.gr



Muammer ÜNLÜ

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Görevlisi

Lojistikte Parlayan Yıldız İntermodal Taşımacılık

Değerli okurlarım, saygıdeğer sektör mensupları, yazımı kaleme almadan evvel biraz hazırlık yapmak ve sizlere daha doyurucu bir çalışma sunmak amacıyla birkaç makale, yüksek lisans/doktora tezleriyle sektörel dergi ve web sayfalarına şöyle bir göz gezdirdim. Gördüm ki, yük sahibinin ihtiyacı doğrultusunda tercih edilen süre ve maliyet hesabı dikkate alınarak yola çıkılıyor, taşıma türü belirleniyor, diğer bir tabirle; "Yük yolunu buluyor."

Bir hayalim vardı; "eğitim ve danışmanlık" üzerine bir firma kurmak ve süslü laflarla, yarısı Türkçe yarısı İngilizceden oluşan cümlelerle ortaya karışık kimsenin anlamadığı (anlaşılmasının da pek istenmediği) bir anlam yerine, 1995-2001 döneminde kendisinden çok şey öğrendiğim UND Genel Müdürü Sayın Cumhuriyet ATILGAN, yine dönemin (2002-2005) İcra Kurulu Üyesi Sayın Haydar ÖZKAN ve meslek hayatımın özellikle son 20 yılında hep yol göstericim olan Dr. Hakan ÇINAR (hocam) Beyefendilerin yaptığı gibi açık ve net bir giriş yapmak istiyorum izinizle.

Bu Modallar Ne Anlama Geliyor?

- Unimodal taşımacılık: Tek modlu taşımacılık (kara-hava-deniz-demir).
- Multimodal taşımacılık: Çok modlu taşımacılık (kara+deniz veya kara+demir) taşınan yük kabından ayrılmış ve elleçlenerek başka bir

kaba (konteynere, kasaya, bidona, varile, kutuya..vb).

- İntermodal taşımacılık: Arası (modlararası) / en basit ifadeyle birden fazla taşıma modu kullanılarak yükün (eşyanın/ malın) taşındığı kap açılmadan başka bir taşıma modeliyle taşınması olarak ifade edilebilir. Bir de, taşımacılık türleri (modları); karayolu, demiryolu, denizyolu, havayolu ve kombine taşımacılık (Ro-Ro / Ro-La) ve bunların birbirlerine karşı tercih edilme sebepleri var ki bu konu başka bir yazımızın konusu olsun. İntermodal Taşımacılık; tanımda da ifade ettiğim üzere "yüklerin üzerinde herhangi bir işlem yapılmadan birden fazla noktaya birden fazla taşıma modeliyle taşınması" olarak tarif edilen intermodal taşımacılık, dünyada hızla gelişiyor. Sektörün önde gelen isimleri ve raporlar; intermodal taşımacılığının payının yüzde 15-20 seviyesinde olduğunu, ancak önümüzdeki 5-10 yıl içinde yüzde 40-50 seviyelerine geleceğine işaret ediyor. Türkiye'de ise intermodal taşımacılık modeline daha yeni yeni geçildiğini söylemek yanlış olmaz. Ekol, Omsan, Mars, Alışan, TLS, Sarp İntermodal, Sertrans ve DHL gibi sektörün önde gelen firmaları yaptıkları konteyner ve vagon yatırımlarıyla taşımalarını her geçen gün intermodal şeklinde yapıyorlar.

"Çevreye saygılı" bir taşıma modeli olarak intermodalin gelişmesi için altyapı yatırımlarına daha fazla önem verilmesi gerekir. Düşük maliyet avantajı, verimli, çevre dostu, süreklilik, hava şartlarından

etkilanmeme gibi çok sayıda avantajları bulunan intermodal taşıma modeline en uygun ve en verimli taşıma modeli dememiz yanlış olmaz. Bu kadar fazla avantajı bünyesinde barındıran intermodal taşımacılığının hak ettiği payı alabilmesi için; daha fazla kamu desteğine, demiryolu, denizyolu, havayolu, karayolu bağlantı ve altyapılarının güçlendirilmesine, uluslararası projelere katılarak destek olmamamıza ve kurulacak lojistik merkezlerin (köylerin) verimli projelendirilmelerine çok büyük ihtiyaç vardır. İntermodal taşımacılık faaliyetleri başlangıçtan bitişe kadar mükemmel bir planlama ve organizasyon becerisi gerektiren süreçler anlamına da gelir. Bu organizasyonun başarıyla sonlanması hem ekonomik hem de karbon ayak izinin azaltılması bakımından oldukça çevreci bir taşıma modu olduğunu söylemek yanlış olmaz. Yaşanan asrın felaketinde 11 ilimize ulaştırmak istediğimiz yardım malzemelerinin sadece karayoluyla tek bir modla (unimodal) ulaştırmayı istediğimizde yolların tıkağında, 100'lerce konteynerin gemiyle Mersin ve İskenderun Limanlarına getirilmesinin yanında yurtiçi taşımacılığında pek de tercih etmediğimiz intermodal taşımacılığı, hem demir hem de denizyolunu tercih ederek yaşanan ulaşım ve erişim sorununun önemli ölçüde çözüldüğüne hep birlikte şahit olduk. Bu süreçleri gözlemlerken "Zor oyunu bozar" veya "Yük yolunu bulur" sözleri geldi aklıma! Kalın sağlıcakla.

Lojistik doğamızda var.



Uluslararası ve Yurt İçi Paketli/Likit/Toz/
Dökme Ürün Taşımacılığı, Depolama ve
Katma değerli hizmetler uzmanlık alanlarımız.

38 yıldır ihtiyaç duyduğunuz entegre lojistik
çözümlerini %100 müşteri memnuniyeti hedefimiz
ve kaliteli hizmet anlayışımız ile sunuyoruz.

alisangroup.com

[Instagram](https://www.instagram.com/alisanlogistics) [LinkedIn](https://www.linkedin.com/company/alisanlogistics) /alisanlogistics

Alisan
logistics

300
YEARS/YIL



WOMEN
OWNED

TRANSPORTATION | WAREHOUSING | VAS | TANK CLEANING



Dr. Gülaçtı ŞEN
Dr. Öğretim Üyesi, Akademisyen

Hava Kargo ve İntermodal Taşımacılıkta Yeşil Lojistik Devrimi

Yıllardır uzmanlar tarafından tartışılan bir konu olan yeşil lojistik faaliyetlerin çevresel etkisinin sistematik ölçümü, analizi ve nihayetinde

hafifletilmesi olarak ifade edilmektedir. Çevresel anlamda, arazi kullanımı, biyo çeşitlilik, iklim değişikliği, hava ve gürültü kirliliği ve israf konularını ele alan bir kavram olarak yeşil lojistik; dağıtım kanallarının etkin yönetimi, çevresel performansın iyileştirilmesi, israfın en aza indirilmesi ve maliyetin düşürülmesi gibi faydalar sağlamaktadır. Havayolu taşımacılığının çevreye verdiği olumsuz etkiler düşünülürse, endüstrinin yeşil lojistik çalışmalarına yapacağı katkı hem çevre açısından hem de havayolu işletmeleri açısından bir devrim niteliği taşımaktadır. Havacılık endüstrisi, dünyadaki ulaşım modlarının yanı sıra en hızlı büyüyen endüstrilerden biridir. Havacılık, yılda yaklaşık iki milyar yolcu ve bölgeler arası mal ihracatının değere göre yüzde 40'ını taşımaktadır ve dünya çapında toplam 29 milyon iş oluşturmaktadır. Her ne kadar dünyanın pek çok yerinde lojistik faaliyetler genellikle karayolu, demiryolu, denizyolu gibi alternatifler

arasında yoğunlaşsa da, artan e-ticaret ile hava lojistiği de artış göstermekte ve uzmanlara göre bu trendin devam edeceği düşünülmektedir. Dolayısıyla endüstrinin yeşil lojistiğe yönelik yapacağı çalışmalar önem kazanmaktadır.

YEŞİL HAVACILIK

Genel olarak havayolu taşımacılığında yeşil uygulamalar 'yeşil havacılık' adı altında literatürde yerini almıştır. Yeşil havacılık, endüstriyel operasyonlarda (1) Yeşil enerjinin kullanılması (2) Yeşil ürünler geliştirilmesi ve satılması (3) Ticari operasyonlarda yeşil süreçlerin kullanılması olarak çalışmaların yapılabileceğini öngörmektedir. Yeşil uçak üretimi, yeşil tedarik zinciri, yeşil pazarlama, yeşil lojistik, yeşil ulaşım sistemi; çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması ve iklim değişikliği krizinin önüne geçilmesi için benimsenmelidir. Havayolu taşımacılığında yeşil lojistik uygulamalarına katkı sağlamak için önerilen ve ülkelerin uygulamaya başladığı bazı yeşil lojistik faaliyetleri aşağıda sıralanmıştır. Bunlar;

- Yeşil ambalaj malzemelerinin benimsenmesi
- Tasarruf sağlayan paketlemenin kullanılması
- Daha sürdürülebilir depolama yapılması
- Yeşil bir tedarik zinciri planlamasının yapılması

- Kağıt işlemlerinin azaltılması
- Karbon dengeleme ve karbon yerleştirme çalışmalarının yapılması
- Sürdürülebilir havacılık yakıtının kullanılmasıdır.

ÇEVRESEL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Havacılık endüstrisinde yeşil lojistik faaliyetlerini, dünyadaki çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması açısından tüm havacılık işletmelerinin benimsenmesi gerektiği ortadadır. Buna ilaveten yeşil lojistik, lojistik politikalarının kuruluşlar üzerindeki ekonomik etkisiyle, havacılık işletmelerinde maliyetlerin düşürülmesi açısından da ele alınmaktadır. Özellikle 2008 ekonomik kriziyle, daha sürdürülebilir bir ekonomiye yönelik tutum değişikliğinin güçlenmesi, krizin sonucu olarak lojistik sürdürülebilir faaliyetlerin, işletmeler için hem maliyet durumu hem de rekabet ortamı yoğunluğu sebebiyle dikkat çektiği bilinmektedir. Ancak havacılık endüstrisinin çevresel etkilerinin toplum üzerinde daha geniş etkileri olduğu göz önünde bulundurulursa, havayolu taşımacılığında yeşil lojistik faaliyetlerinin çevresel anlamda ele alınması, çevresel etkisinin sistematik ölçümü, analizi ve nihayetinde hafifletilmesi olarak uygulanması öncelikli olmalıdır.

**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 LOJİSTİK ÇİN-TÜRKİYE-AVRUPA HATTI DENİZYOLUNA ALTERNATİF OLACAK

Çin – Türkiye arasındaki demiryoluna dikkat çeken Lima Lojistik Denizyolu ve Demiryolu İş Geliştirme Müdürü Murat Yahya Kılıç, Xi-an – Köseköy hattındaki işlevin artırılması için Lima Lojistik olarak yüksek ivme ile çalıştıklarını söyledi.

Lima Lojistik Denizyolu ve Demiryolu İş Geliştirme Müdürü Murat Yahya Kılıç, Çin – Türkiye – Avrupa arasındaki lojistik güzergâhın yakın gelecekte denizyoluna alternatif olacağını tahmin ettiklerini söyledi. Süveyş krizi ve Rusya – Ukrayna savaşı gibi nedente demiryolu servislerinde çok hızlı bir hacim artışı olduğunu belirten Murat Yahya Kılıç, “Yetersiz altyapı nedeniyle servis kalitesi de maalesef çok düştü. Bu servisleri müşterilerimize önerebilmemiz için taşların yerine oturduğunu görmemiz gerekiyor” dedi. Özellikle Xi-an – Köseköy arasındaki hattın daha fazla işlevinin artırılması için Lima Lojistik olarak çalışmalarında bulduklarını belirten Murat Yahya Kılıç Ekovitrin’in sektör ve Lima Lojistik ile ilgili sorularını cevaplandırdı.

***İntermodal taşımacılık nedir? İntermodal taşımacılıkta Türkiye'nin bulunduğu yer neresidir?**

İntermodal taşımacılık birden fazla taşıma aracı (hava, kara, deniz vb) kullanılarak, kargonun birden çok kez elleçlenmediği taşıma şeklidir. Ülkemiz intermodal taşımacılıkta; jeopolitik konumu, Asya ile Avrupa arasında bağlantıyı sağlayan karayolu, demiryolu hatları ve havaalanları ile güçlü lojistik altyapısı avantajlarıyla oldukça önemli bir yere sahiptir.

Lima Lojistik'in, demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistik türünde sunduğu

çözümlerden bahsedebilir misiniz?

Karayolu ürünümüzün bir parçası olarak, Türkiye ile Avrupa arasında intermodal servislerden yararlanıyoruz. Ancak ben daha çok Çin-Türkiye arasında devam eden demiryolu servisine detaylı olarak değinmek isterim. 2021 başında müşterilerimize sunmaya başladığımız demiryolu servisimizle Xi-an – Köseköy arasında 18-22 günlük süreleri hedefledik. Bu süreçte müşterilerimize sağladığımız en büyük kolaylık, Çin'de konteyner satın alarak ekipman problemini gidermemiz olmuştur. Ayrıca trenlerden, önceden yer satın alarak denizyolunda çok sık yaşanan yer problemini de minimuma indirmeyi amaçladık ve bunda büyük oranda başarılı olduk. Mevcut durumda Çin-Türkiye arasında servis veren (orta koridor) demiryolu hattı, alt yapı sorunları nedeniyle maalesef aktif değil.

Hangi İntermodal hatlarda çalışıyor ve hangi ülkelere hizmet veriyorsunuz? 2022'de yeni intermodal hatlarda çalıştınız mı?

Lima Lojistik olarak intermodal hattını etkin kullanıyor ve bu taşıma modelini önemsiyoruz. İtalya hattında kullandığımız taşıma şeklini, 2023 ve 2024 yıllarında diğer Avrupa ülkelerine yayılması için çalışmalarımız ve planlamalarımız var. 2022 İntermodal lojistiğinde, yaklaşık 700 bin araç taşındı. 2023 yılı sonunda, dorse sayımızı artırma planlarımız söz konusu.

Lima Lojistik'in, demiryolu lojistiği ve intermodal taşımacılıktaki kısa, orta ve uzun vadedeki hedeflerini ve yatırım

planlarını paylaşır mısınız?

Lima Lojistik olarak Çin – Türkiye- Avrupa arasındaki lojistik güzergâhının yakın gelecekte denizyoluna önemli bir alternatif olacağını öngörüyoruz. Ancak yatırım planlarının netleşmesi için servis kalitesinin oturmasını beklemek durumundayız. Süveyş krizi, Rus-Ukrayna savaşı gibi nedenlerle demiryolu servislerinde çok hızlı bir hacim artışı oldu. Yetersiz altyapı nedeniyle servis kalitesi de maalesef çok düştü. Bu servisleri müşterilerimize önerebilmemiz için taşların yerine oturduğunu görmemiz gerekiyor.

Demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte yaşanan sorunlar ve varsa devletimizden beklentileriniz nelerdir?

Demiryolu servislerinde hacim Süveyş sonrası, oluşan panik nedeniyle çok arttı. Biz de bu dönemde çözüm ürettik. Ancak gördük ki ray aralıklarının değiştiği güzergâhta, yeterli terminal altyapısı yok ve aktarmaların zamanında yapılması için vagon sayısı yeterli değil. Ayrıca Türkiye tarafında da raylarda tonaj kapasite sorunu yaşanıyor. Örneğin 50 konteyner aynı anda Türkiye'ye giriş yapamıyor. İki ayrı seferde ancak taşınabiliyor. İhtiyaç bu kadar hızlı artıyorken idarenin hızla altyapısını güçlendirmesi, hatta güzergâh üzerindeki ülkeleri bunun için teşvik etmesi, Türkiye için önemli fırsatlara kapı aralayacaktır. Ayrıca demiryolu servisi için sağlanan navlun bedelleri denizyolu ile hemen hemen aynı seviyelerde. Kapasite olarak denizyolu ile demiryolunu aynı tutmak imkansız.



INTERMODAL TAŞIMACILIKTA **AVRUPA'NIN ÖNCÜSÜ**



RELIABLE



FLEXIBLE



INTERMODAL



PRO-ACTIVE



SUSTAINABLE



+90 212 890 28 53



Mahmutbey Mahallesi Taşocağı Yolu Caddesi, Ağaoğlu My Office 212 Site No: 3/79-80 / İstanbul, Bağcılar/Güneşli 34218, TR

ALIŞAN LOJİSTİK İNTERMODAL TAŞIMACILIKTA GELECEĞE HAZIRLANIYOR

Ülke çapındaki coğrafi büyümeyi sürdürmek, filolarını gençleştirmek ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler oluşturarak taşımacılıkta çözümler üretmeye odaklandıklarını belirten Alışan Lojistik CEO'su Uygur Uşar, "Türkiye'nin hizmet ihracatına katkıda bulunmak istiyoruz" dedi.

Alışan Lojistik CEO'su Uygur Uşar, ulusal ve uluslararası taşımacılıkta katma değer oluşturacak, maliyetleri azaltacak ve sürat kazandıracak ulaşım araçlarıyla hizmet ürettiklerini, entegre olarak karayolu, denizyolu ve demiryollarını kullandıklarını söyledi. Ülke çapındaki coğrafi büyümeyi sürdürmek, filolarını gençleştirmek ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler oluşturarak taşımacılıkta çözümler üretmeye odaklandıklarını belirten Alışan Lojistik CEO'su Uygur Uşar Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

"Hangi intermodal hatlarda çalışıyor ve hangi ülkelere hizmet veriyorsunuz? 2022'de yeni intermodal hatlarda çalıştınız mı? 2023'te yeni intermodal hatlar kullanacak mısınız?"

İntermodal taşımacılık, aynı taşıma aracı ile iki veya daha fazla taşımacılık modu kullanılarak yapılan ve mod değişimlerinde araç içindeki yüklerin

herhangi bir elleçlemeye tâbi tutulmadığı taşıma şekli. Biz de intermodal taşımacılık hizmetimiz çerçevesinde, ulusal ve uluslararası müşterilerimize katma değer yaratacak, maliyetlerini azaltacak ve onlara sürat kazandıracak çeşitli ulaşım türlerini kullanarak, kapıdan kapıya hızlı, etkili ve güvenilir ulaşım hizmeti sunuyoruz. Entegre olarak kullandığımız taşıma modları, teslimat ve yüklemeler karayolu olmak üzere, denizyolu (Ro-Ro servisleri) ve demiryoludur. Mevcutta yurt dışı taşımalarımıza baktığımızda, toplam taşımalarımız içinde yaklaşık yüzde 30'luk bir yere sahip olduğumuzu görüyoruz. Ağırıklı olarak Orta Avrupa ve Balkanlar'a taşıma yapıyoruz. Amacımız ülkemizin hizmet ihracatına katkıda bulunmak ve farklı coğrafyalara taşıma kanalları oluşturmak.

"İntermodal taşımacılık; çevreye duyarlı ve Yeşil Lojistik diye tabir edilen bir taşıma türü olup, karayolu taşımacılığına oranla çevreye daha az zarar vermekte ve firmalara dizele tasarrufu da sağlamaktadır. Alışan Lojistik, "yeşil ve çevreye duyarlı lojistik" konusunda neler yapmaktadır?"

Bizler gibi özellikle tehlikeli kimyasalların taşınmasında uzman lojistikçilere sürdürülebilir bir dünya için büyük görevler düşüyor. Bu amaçla gerçekleştirdiğimiz aksiyonlar neticesinde elde ettiğimiz bir başarıyı burada açıklamak isterim. Alışan Lojistik olarak Şubat ayı itibari ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından "Yeşil Lojistik Belgesi"ni almaya hak kazanarak ülkemizde yine ilklerin arasına girdik. "Yeşil lojistik faaliyetler" kapsamında sayılarak bizlere bu belgeyi getiren faaliyetlerimiz arasında; yılda en az 200 kombine yük taşımacılığı seferi gerçekleştirmemiz, enerji tüketimimizin en az yüzde 5'inin yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrikten karşılamamız, Türkiye genelinde uygun bulunan ağaçlandırma sahaları için fidan bağışı yapmamız, doğal kaynak kullanımının azaltılması, toprağa, suya, havaya verilen zararların minimum düzeye indirilmesini amaçlayan standartlar bütünü olan ISO 14001 ile Sera Gazı Emisyonları ve Giderilmesi

Miktarrının Belirlenmesi ve Raporlanması standardı olan ISO 14064 belgelerine sahip olmamız, sıfır atık yönetim sistemine ve ilişkin belgelere sahip olmamız yer alıyor.

"Alışan Lojistik'in, intermodal taşımacılıktaki kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerini ve yatırım planlarını paylaşır mısınız?"

Ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek ve katma değerli hizmet operasyonlarında yenilikler oluşturmak kısa vadeli öncelikli hedeflerimiz. Bu alanlardaki kabiliyetlerimizi ve yatırımlarımızı artırmak adına iş geliştirme departmanımız süratle çalışıyor. Kesinlikle gelecekte bir numaralı taşıma modu olmasını beklediğimiz intermodal lojistik alanında Alışan Lojistik olarak gerekli inovasyon ve değişimleri yapmaya hazır bir altyapımız olduğunu düşünüyoruz. Beraberinde uluslararası acente ağıımızı ve iş birliklerimizi de sürekli olarak genişleterek bu alanda geleceğe hazırlanmaktayız.

"Demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte yaşanan sorunlar ve varsa devletimizden beklentileriniz nelerdir?"

Türkiye, Doğu Avrupa, Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'ya erişim imkanı sağlayan yüksek lojistik potansiyeli nedeniyle Avrupa Birliği için intermodal taşımacılık alanındaki en stratejik ülkelerden biridir. Ülkemizin intermodal taşıma avantajlarından yararlanabilmesi için deniz ve demir yollarına yönelik yatırımların artırılması gerekmektedir. Demiryolu ağlarımızın geliştirilmesi, modernize edilmesi ve liman bağlantılarının sağlanmasının yanı sıra özellikle sanayi bölgelerinde modlararası geçişlere imkân verecek altyapıya sahip modern lojistik merkezlerinin kurulması, mevcutların ise intermodal taşıma sisteminin gerekliliklerine göre geliştirilmesi önemlidir. Ayrıca, Türkiye'nin deniz taşımacılığı potansiyelinden daha fazla yararlanması, özellikle büyük limanların altyapı kapasitelerinin artırılması, karayoluna olan bağımlılığı diğer taşıma modlarına yüklenilecek teşviklerin devreye alınması da önemli adımlar olacaktır.



UYGAR UŞAR
Alışan Lojistik CEO'su






Lima farkıyla...



 limalogistics.com

 0850 203 54 62

   /limalogistics



GALATA TAŞIMACILIK

İNTERMODAL'DE BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Galata Taşımacılık İntermodal Operasyon Müdürü Sevan Hacikoğlu, “Yeni kurulan Mersin ofisimiz ve diğerleri Bursa ve İzmir ofislerimizle bu taşıma modelinin ülke genelinde yaygınlaşmasını sağlayacağız” dedi.

Galata Taşımacılık İntermodal Operasyon Müdürü Sevan Hacikoğlu, intermodal taşımacılıkta farklı bir sistem geliştirdiklerini, diğer rakiplerinde olmayan parsiyel 45'lik konteyner hizmeti ve askılı 45 HCPW intermodal taşıma modelini geliştirdiklerini söyledi. Hacikoğlu, dijital intermodal atapıları sayesinde otomatik bilgilendirmelerle diğer şirketlere göre ön plana çıktıklarını belirtti. İntermodal konteynerler ve Ro-Ro bağlantılarıyla ulaşılan Trieste ve Sete limanları aracılığıyla Avrupa'nın zengin demiryolu ağına direkt bağlantılar kurabildiklerini vurgulayan Hacikoğlu, Ekovitrin'in sektör ile ilgili sorularını cevapladı.

*İntermodal Taşımacılıkta Ülkemizin bulunduğu yer neresidir?

Kısaca, kombine taşımacılık olarak da bilinen intermodal taşımacılığını, taşıma kabını (konteyner, swap-body vb.) değişmeden birden fazla taşıma şeklinin (demiryolu, Ro-Ro, karayolu) entegre kullanılarak yükün hedefe ulaştırılmasını sağlayan bir taşıma modu olarak ifade edebiliriz. İntermodal konteynerler ve Ro-Ro bağlantılarıyla ulaşılan Trieste ve Sete limanları sayesinde, Avrupa'nın çok zengin demiryolu ağına direkt bağlantı kurulabilmektedir. Ancak bizim Avrupa çıkış terminalimiz olan Halkalı üzerinden gerçekleşen tren taşımacılığı halen Avrupa'daki örneklerine bakılarak ciddi geliştirilmesi gereken bir aşamadır. Örnek olarak sadece bir bölgedeki Duisburg İntermodal terminalinde bir günde elleçlenen tren sayısı Halkalı terminalinde ancak bir haftada gerçekleşmektedir. Halkalı'nın şu anda ortalama tren sayısı haftalık 15-20 arasında gerçekleşmektedir.

*İntermodal ile multimodal taşımacılık birbirine benzeyen kavramlar olmasına rağmen hep karıştırılır. Aralarındaki fark nedir?

Multimodal taşımacılıkta yükler, buldukları taşıma kaplarından başka taşıma kaplarına aktarılarak lojistik servis değişikliği sağlar. İntermodal taşımacılıkta ise yüklerin taşıma kaplarında herhangi bir değişiklik olmaz ve



SEVAN HACİKOĞLU
Galata Taşımacılık İntermodal
Operasyon Müdürü

yük mevcut kabı (konteyner, swap body vb.) ile birlikte başka bir lojistik servise aktarılır.

*Galata Taşımacılık'ın, demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistik türünde sunduğu çözümlerden bahsedermisiniz? Firmanızı, bu alanda rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir?

Firmamız bünyesinde karayolu parsiyel ve komple, demiryolu ve havayolu taşımalarının yanısıra İntermodalde diğer rakiplerimizde yaygın olmayan parsiyel 45'lik konteyner hizmetini ve askılı 45 HCPW intermodal taşıma modelini geliştirdik. Ayrıca kendi dijital intermodal altyapımız sayesinde otomatik bilgilendirmeler ile ön plana çıkmaktayız.

*Hangi İntermodal hatlarda çalışıyor ve hangi ülkelere hizmet veriyorsunuz?

Şu an için çalıştığımız mevcut hatlar; Köseköy- Bratislava , Halkalı- Duisburg , Pendik - Trieste , Yalova - Sete , Pendik - Bari , Pendik-Trieste-Köln. Pendik-Bari-Rotterdam-Purfleet, Mersin -Trieste. Yeni Hat olarak ise Yalova - Sete - Paris ve İzmir - Sete hattında entegre hizmet verme hedefimiz bulunuyor.

*Galata Taşımacılık'ın demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte ulaştığı büyüklüğü rakamsal verilerle anlatır

mısınız? 2022 yılında hangi yatırımlara imza attınız?

2022 yılında toplam kombine taşıma seferlerimizi 3000'in üzerinde ünite olarak gerçekleştirdik. 2022 yılının son çeyreğinde Türk üretimi özmal çekici, swapbody ve konteyner şase ekipmanlarına mevcuda ek olarak yaklaşık 2 milyon euroluk yatırım gerçekleştirdik.

*Galata Taşımacılık, “yeşil ve çevreye duyarlı lojistik” konusunda neler yapmaktadır?

Bu alanda olan yatırımlarımız ile bu taşıma modelini destekliyor daha fazla yükün daha fazla intermodalde taşınmasına katkıda bulunuyoruz. Terminallere 150 km mesafedeki teslimatlarımızla örneğin karayolu ile 2000 km'de katedilecek bir mesafeyi tren ve Ro-Ro bağlantılarıyla ortalama 200 km karayolunda salınım yaparak çevreye duyarlı hale getiriyoruz. 2023 yılının başında çevre yönetimi sistemlerimize ve kombine taşımacılık modelimize ile yeşil lojistik belgemizi de hali hazırda almaya hak kazandık.

*Demiryolu lojistiği ve intermodal taşımacılıktaki hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı paylaşır mısınız?

Karayolu taşımacılığına alternatif konteynerizasyonun gelişimiyle intermodal taşımacılığa ait yatırımlarımızı hızlandırıyoruz. 2023 ikinci çeyreğinde 45 HCPW ek 50 konteyner daha filomuza katacağız. Yeni kurulan Mersin ofisimiz ve diğerleri Bursa ve İzmir ofislerimizle bu taşıma modelinin ülke genelinde yaygınlaşmasını sağlayacağız.

*Demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte yaşanan sorunlar ve varsa devletimizden beklentileriniz nelerdir?

Avrupa'ya açılan ana demiryolu terminalimiz olan Halkalı'nın diğer limanlar gibi 7/24 hizmete açılması ve zemin altyapısının iyileştirilmesi gerekmektedir. Böylelikle daha fazla tren bu terminalimizde elleçlenebilir hale gelecektir. Gerek yeşil mutabakat gerek sürdürülebilir ve çevresel yaklaşım açısından intermodal gelecekte hayatımızda çok daha fazla yer alacağı gerçeği kaçınılmaz.



YESİLYURT LİMAN



 SAMSUN

 +90 362 266 43 55

 www.yesilyurtliman.com

 info@yesilyurtliman.com

LOGİTRANS LOJİSTİK

RİSKLERE KARŞI CAN SUYU

Logitrans Lojistik Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi Gizem Gündüz Bora, iş ortaklarına çözümler sunarak sektördeki jeopolitik riskleri hafiflettiklerini söyledi.

Logitrans Lojistik Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi Gizem Gündüz Bora, intermodal taşımacılıkta da dünyanın en iyileri arasında olmayı hedeflediklerini söyledi. Logitrans Lojistik Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Yöneticisi Gizem Gündüz Bora Intermodal taşımacılık konusunda Ekovitrin'in dergisinin sorularını cevapladı.

***İntermodal taşımacılık ile multimodal taşımacılığı nasıl anlamalıyız?**
Kafa karıştıran ve birden çok tanımlı olan iki model doğru, esasında intermodal taşımacılıkta yükün bulunduğu kap değişmezken taşımacılık modeli değişir. Multimodal taşımacılıkta ise yükün bulunduğu kap ve taşımacılık modelleri değişmektedir. Örnekleyelim: Bir yük, konteyner ile karayolundan limana buradan da gemiye ve hatta aynı konteyner demiryolu ile teslimat noktasına ulaştırılabilir. Buna intermodal taşıma diyoruz. Multimodal taşımacılıkta ise yükün bir palette olduğunu düşünelim, palet önce dorseye, ardından bir konteyner ve hatta havayolu taşıması için uçağa yüklenebilir.

***Logitrans Lojistik'in denizyolu taşımacılığı ve intermodal lojistik türünde sunduğu çözümlerden bahseder misiniz? Firmanızı, bu alanda rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir?**
Logitrans Lojistik 16 yıllık bir firmadır. Uzun yıllardır Fas, Avrupa ve Uzakdoğuya başta olmak üzere dünyanın bir çok yerine denizyolu taşımacılığı yapıyoruz. Özellikle pandemi ve ardından Rusya-Ukrayna savaşı nedeniyle yaşanan sınır problemleri, bu rotaları kullanan ve takipçisi olan firmamız iş ortaklarının bir nevi "can suyu" olup, büyük projelerimizi gerçekleştirmemizde bizlere imkân sunmuştur.

***Hangi intermodal hatlarda çalışıyor ve hangi ülkelere hizmet veriyorsunuz? 2023'te yeni intermodal hatlar**



GİZEM GÜNDÜZ BORA
Logitrans Lojistik Pazarlama ve
Müşteri İlişkileri Yöneticisi

kullanacak mısınız? Yatırımlarınızı anlatır mısınız?

Intermodal hatlar, otoyolun limana, limanın demiryolu, havayoluna entegrasyonu ile paralel olarak ilerlerken bizler tüm dünyada bu hatları aktif olarak kullanabilmekteyiz. Son örnek olarak, Rusya St. Petersburg'dan karayolu ile yüklediğimiz yüklerin, Novorossysk limanı'na ardından gemi ile Ambarlı'ya teslimatını yaptık. Yine bu noktadan iç dağıtımı karayolu ile gerçekleştirdik.

Daha önce gerçekleştirdiğimiz, Türkiye-Polonya demiryolu hattımız ile ise, direkt olarak Türkiye - Halkalı'dan Polonya - Gliwice'ye taşımalar sağlayıp, her iki noktada da hem yurt içi hem de civar ülkelere karayolu taşımaları organize ettik. Bu yıl, özellikle Çin - Kazakistan - Türkiye,

Rusya - Türkiye - Avrupa ve Uzakdoğu - Avrupa taşımaları gerçekleştiriyor ve planlamaya devam ediyoruz. Öncelikle Denizyolu taşımacılığında, ekiplerimizi genişleterek geniş ve deneyimli bir ekip olarak uluslararası denizyolu ekibi oluşturduk. Sektörde uzun yıllardır emek vermiş, deneyimli kadromuzla mevcut denizyolu hatlarımızın hacmini artırırken yeni rotalarda da deneme seferleri yapmaya başladık. Genişlettiğimiz tek nokta ise ekiplerimiz değil, aynı zamanda acenta ağımız da oldu. Böylelikle özellikle zorlu coğrafyalarda bölgelerin en güçlü denizyolu acentaları ve brookerları ile çalışmaya başladık.

***İntermodal taşımacılık; çevreye duyarlı ve yeşil lojistik diye tabir edilen bir taşıma türü olup, karayolu taşımacılığına oranla çevreye daha az zarar vermekte ve firmalara dizel tasarrufu da sağlamaktadır. Logitrans Lojistik, "yeşil ve çevreye duyarlı lojistik" konusunda neler yapmaktadır?**

Öncelikle senelerdir, karayoluna nazaran daha az karbon salınımı gerçekleştiren, aynı zamanda sabit transit süreler sunan, mevcut hava şartlarından daha az etkilenen bu modelleri her karayolu taşımasına alternatif olarak müşterilerimize sunmaktayız. Buna ek olarak; özellikle dünya çapındaki tüm ofislerimizde "Temiz Masa - Temiz Ofis" uygulamasına geçerek kâğıt, kalem vb. materyallerin kullanımını minimuma indirdik. Belirli aralıklarla planladığımız sektörde de sıkça kullanılan tüm promosyon malzemelerini geri dönüştürülmüş malzemelerden ya da dijital olarak tercih ettik. Buna ek olarak TEMA ile düzenli ağaçlandırma organizasyonlarımız devam ediyor. Karayolu taşımacılığının hızına ve alışılmışlığına karşın, tüm mümkün rotalarda demiryolu ve denizyolu taşımaları sorumlu olduğumuz dünyamızda daha fazla talep görmesini beklediğimiz modlardır. Bu noktada tüm sektörü aynı duyarlılığa davet ediyoruz.

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.



SARP İNTERMODAL ÇEVREÇİ YATIRIMLARLA BÜYÜYOR

Sarp Intermodal Genel Müdürü Yiğit Altıparmak Türkiye'de intermodal taşımacılığın yıllar içinde gelişerek önemli seviyelere ulaştığını söyledi. Altıparmak, "Taşımalarımızın büyük kısmını Ro-Ro ve demir yolu ile yapıyoruz. Demiryolu entegreli

intermodal taşımalarımızda, Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında operasyonlar gerçekleştiriyoruz. Demiryolu taşımacılığını kullanarak 12 farklı destinasyona ulaşabiliyoruz" dedi. Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında direkt demiryolu çıkışları olduğu gibi, Ro-Ro ile Trieste ya da Sete'ye vardıktan sonra demiryolu ile Avrupa ülkelerine gerçekleştirdikleri taşımaların da olduğunu belirten Yiğit Altıparmak Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

İntermodal Taşımacılık nedir? İntermodal taşımacılıkta ülkemizin bulunduğu yer neresidir?

İntermodal taşımacılıkta, yükler taşıma kabı değiştirilmeden ve en az iki farklı taşıma modu kullanılarak, multimodalda ise taşıma kabı değiştirilerek taşınıyor. İntermodal taşımacılığın ülkemizdeki kullanım oranları yıllar içinde artarak önemli seviyelere geldi diyebiliriz.

Sarp Intermodal'in, demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistik türünde sunduğu çözümlerden bahseder misiniz? Firmanız, bu alanda rakiplerinden ayıran özellikler nelerdir?

Taşımalarımızın büyük kısmını Ro-Ro ve demir yolu ile yapıyoruz. Demiryolu entegreli intermodal taşımalarımızda, Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında operasyonlar gerçekleştiriyoruz. Demiryolu taşımacılığını kullanarak 12 farklı destinasyona ulaşabiliyoruz. Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında direkt demiryolu çıkışlarımız olduğu gibi, Ro-Ro ile Trieste ya da Sete'ye vardıktan sonra demiryolu ile Avrupa ülkelerine gerçekleştirdiğimiz taşımalar da oluyor. Ro-Ro'ya entegre demir yolu taşımalarımızla örneğin Türkiye'den Almanya'ya 7 ila 8, Fransa'ya 9 ila 10 günlük sabit transit sürelerde



YİĞİT ALTIIPARMAK
Sarp Intermodal Genel Müdürü

ulaşabiliyoruz. Hava ve yol koşullarından veya sınır kapılarındaki yoğunluktan etkilenmediğimiz için ekstrem bir durum olmazsa süreler sabit diyebiliriz.

Hangi intermodal hatlarda çalışıyor ve hangi ülkelere hizmet veriyorsunuz? 2022'de yeni intermodal hatlarda çalıştınız mı? 2023'te yeni intermodal hatlar kullanacak mısınız?

Başta Avrupa olmak üzere Kuzey Afrika, Orta Doğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine intermodal çözümleri sunuyoruz. Ro-Ro ya da demiryolu operatörlerinin açtığı neredeyse her hattı aktif olarak kullanıyoruz. 2022 yılında mevcut intermodal hatlarımızdaki pazar payımızı artırmaya odaklandık.

Sarp Intermodal'in, demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte ulaştığı büyüklüğü rakamsal verilerle anlatır mısınız? Bu alanda, 2022 yılında hangi yatırımlara imza attınız?

Geçen yıl büyüme hızımızı sürdürdük. Özellikle son iki yıllık süreçte ekipman ve araç yatırımlarımız yüzde 70 arttı. 45'lik konteyner, Swap-Body ve tenteli dorse yatırımlarımız devam ederken; 20'lik konteynerler ile intermodal taşımalara başladık ve bu ekipman ile intermodal taşımacılık sunan ilk şirket olduk. 2022 yılı

için belirlediğimiz 3 bin özmal konteyner hedefine ulaşarak, 2025 sonuna kadar 6 bin konteyner hedefiyle çalışmalarımıza hız verdik.

2022 yılında 55 bin konteyner, 10 bin Isotank taşınması gerçekleştirerek hedeflerimizin oldukça üzerinde bir büyüme gerçekleştirdik.

İntermodal taşımacılık; çevreye duyarlı ve yeşil lojistik diye tabir edilen bir taşıma türü olup, karayolu taşımacılığına oranla çevreye daha az zarar vermekte ve firmalara dizel tasarrufu da sağlamaktadır. Sarp Intermodal, "yeşil ve çevreye duyarlı lojistik" konusunda neler yapmaktadır?

Faaliyetlerimizin her aşamasında karbon emisyonlarını azaltacak şekilde hareket ediyor. Bunu ofislerimiz, depolarımız ve diğer tüm çalışma alanlarımızda uyguladığımız politikalarımızla kalıcı hale getiriyoruz.

Rotamızın büyük bölümünü Ro-Ro veya demiryolu taşımalarıyla kat ederek karayolu kullanımını en aza indiriyoruz. İntermodal taşımalarımız sayesinde geçen yıl yaklaşık 3 milyon ağacın absorbe edebileceği karbon emisyonunun önüne geçtik. Türkiye lojistik sektöründe fark yaratmaya devam ederek Volvo yüzde 100 elektrikli çekici yatırımı gerçekleştirdik. Elektrikli çekicilerimizi kısa bir zaman sonra teslim alarak operasyonlarımıza dâhil edeceğiz. Bu sayede zaten düşük olan kara yolu taşımalarımızın bir kısmını da elektrikli çekicilerimizle gerçekleştirerek karbon salınımı daha da düşürmeyi hedefliyoruz.

Demiryolu taşımacılığı ve intermodal lojistikte yaşanan sorunlar ve varsa devletimizden beklentileriniz nelerdir?

Türkiye'de intermodal taşımacılığın kullanım oranları artıyor ancak halen Avrupa'nın gerisinde olduğumuz da bir gerçek. Bununla birlikte devletimizin intermodal taşımacılığı teşvik eden farklı adımlar attığını da biliyoruz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından yayımlanan Karayoluyla Taşınan Yüklerin Denizyoluna Aktarılmasının Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik ile birlikte intermodal taşımacılıktaki payın daha da artacağını düşünüyoruz.

**Kıtaları aşarken
güvenilir bir iş ortağına
sırtınızı yaslayın!**




www.logitransport.com
contact@logitransport.com
+90 216 660 17 70
+90 549 681 25 03

logitransport 
logitrans_logistics 
logitransTR 
logitrans_tr 

GLOBELINK ÜNİMAR MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ANLAYIŞIYLA BÜYÜYOR

Globelink Ünimar İcra Kurulu Komite Üyesi Koray Çıtak, “Müşteri memnuniyeti anlayışımızdan taviz vermeksizin tüm taşıma modlarında entegre hizmetlerimize aralıksız olarak devam ediyoruz” dedi.

Globelink Ünimar İcra Kurulu Komite Üyesi Koray Çıtak, lojistik sektöründe yaşanan gelişmelerle birlikte faaliyetlerin önceki dönemlere göre daha hızlı şekilde yapıldığını belirterek, “Globelink Ünimar olarak müşterilerimizin istek, ihtiyaç ve taleplerine esnek ve güvenilir bir şekilde cevap vermek için başta koşulsuz müşteri memnuniyeti politikamızı merkeze alarak dijitalleşme, yapay zeka teknolojisi ve çeşitli algoritmalarından faydalanarak bir süreç yönetimi sağlıyoruz” dedi. Lojistik ve tedarik zinciri sektöründe otuzuncu yılını kutlamaya hazırlanan Globelink Ünimar İcra Kurulu Komite Üyesi Koray Çıtak Ekovitrin’in sorularını cevaplandırdı.

İntermodal taşımacılık, çevreye duyarlı ve yeşil lojistik diye tabir edilen bir taşıma türü olup, karayolu taşımacılığına oranla çevreye daha az zarar vermekte ve firmalara dizel tasarrufu da sağlamaktadır. Globelink Ünimar “yeşil ve çevreye duyarlı lojistik” anlayışı doğrultusunda neler yapıyor?

Planlama ve organizasyon yapısının kritik rol oynadığı lojistik faaliyetlerinde, operasyonun içeriği, ürünün özellikleri, yükleme ve varış noktaları gibi birçok faktöre bağlı olarak süreçte değişiklikler gözlenebilir. Dünya genelinde öne çıkan yeşil lojistik yaklaşımıyla, lojistik ağlarının ve iş süreçlerinin çevreye olan etkilerinin minimize edilmesi ilk plana süreçler yeniden tasarlanırken müşteri istek, ihtiyaç ve taleplerine de esnek, güvenilir ve hızlı şekilde cevap verilebilir. Globelink Ünimar olarak, sürdürülebilirlik politikamızı odağa alarak dijitalleşme, yapay zekâ uygulamaları ve çeşitli algoritmalarından da faydalanarak sürdürülebilir bir lojistik yönetimi inşa etmek adına yoğun çaba gösteriyoruz.

Pandemi sektörü nasıl etkiledi?

Özellikle tüm dünyayı derinden etkileyen ve iş yapış biçimlerini dönüştüren pandemi dönemiyle birlikte daha popüler hâle gelen intermodal ve multimodal taşımacılık



KORAY ÇITAK
Globelink Ünimar İcra Kurulu Komite Üyesi

hizmetlerine daha fazla ağırlık vermeye başladık. Geçtiğimiz dönemde, lojistik ve tedarik zinciri alanında farklı taşıma modları kullanarak iş süreçlerini ilerletmenin riskleri en aza indirdiği görüldü. Sonuçta hem tedarik zincirinin devamlılığı hem de çevreci teknolojilere duyulan ilginin artması adaptasyon sürecini oldukça hızlandırdı. Globelink Ünimar olarak, dış ticaretteki gelişmeleri ve küresel pazarlardaki uygulamaları yakından takip ediyoruz. Müşterilerimize sunduğumuz hizmetlerin hızlı, esnek ve çevreye saygılı çözümlerimizle kesintisiz şekilde devam etmesini sağladık. Bu kapsamda, dönem itibarıyla hız kazanan dijitalleşme çalışmalarına daha fazla ağırlık vererek, sürdürülebilir bir dünya adına teknolojinin sağladığı imkânlardan faydalanmayı sürdürüyoruz.

Sürdürülebilirlik politikalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Güncel gelişmeleri incelediğimizde, firmaların ulusal ve uluslararası otoritelerin çatısı altında bir araya geldiği ve sürdürülebilirlik çalışmalarının hız kazandığı bir dönemden geçtiğimizi söyleyebiliriz. Kamu otoriteleri, bilim insanları, tüketiciler ve paydaşlarımız iklim, enerji ve su krizinin

ciddiyetine dikkat çekmeyi sürdürüyor. Bununla birlikte, politika yapıcılar toplum nezdindeki hassasiyetlere ve taleplere uygun politikaları kamuoyuna duyuruyor. Bu noktada, özellikle karbon emisyon oranlarının azaltılmasına ilişkin adımlar öne çıkıyor. Küresel ölçekte çevresel sorunlara dair yaşanan bu gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Özellikle toplum yararına sürdürülen yeşil lojistik uygulamalarını inceliyor, yenilikçi güncellemelerle süreç dahil oluyoruz. Sürdürülebilirlik politikamız kapsamında alandaki uzmanlar tarafından ortak paydada buluşulan standartlara uygun biçimde aksiyon alıyoruz. Bu noktada, otoritelerin karbon emisyon oranlarını azaltmak adına devreye aldığı ve 2050'ye kadar karbon emisyonunun ortadan kaldırılmasını hedefleyen Avrupa Yeşil Mutabakatı gibi adımları yakından takip ediyoruz. Öte yandan, hazırlanan raporları inceleyerek stratejilerimizi güncelliyor, en doğru çözümleri tercih ederek çevreyi en az etkileyecek şekilde lojistik planlamaları yapıyoruz. Bu planlamaların sonucu olarak, çevre dostu adımlarımızdan taviz vermeksizin tüm taşıma modlarında entegre hizmetlerimize aralıksız olarak devam ediyoruz.

Sürdürülebilirliği destekleyen uygulamalarınız nelerdir?

Paydaşlarımızla yürüttüğümüz iş süreçlerinde sürdürülebilirlik politikamıza paralel olarak hareket eden çözüm ortaklarıyla çalışıyoruz. Özellikle lojistik süreçlerin önemli bir ayağını oluşturan operasyon süreçlerindeki çevre dostu adımların entegre edilmesi yeşil lojistik uygulamalarına ciddi katkı sağlıyor. Bu noktada, kurum içi planlamalarımızla sürdürülebilirlik anlayışımıza ilişkin önemli noktaları paydaşlarımızla da paylaşıyoruz. Bu uygulamayı yürütürken hem konunun önemine dikkat çekmek hem de konu özelindeki farkındalığı artırmak istiyoruz. Paydaşlarımızdan aldığımız geri dönüşler de bizleri oldukça mutlu ediyor. Önümüzdeki dönemde, sahip olduğumuz anlayış doğrultusunda çevreye duyarlı politikalarımızı geliştirmeye devam edeceğiz.



LGT LOGISTICS
LIQUID · GRANULE · GAS · TANK

**LET'S GO
TOGETHER**



We are going to meet you at new fairs very soon.
Don't forget to visit our stands to get to know us better!

Çok yakında yeni fuarlarda sizlerle buluşacağız. Bizi daha yakından tanımak için stantlarımızı ziyaret etmeyi unutmayın!

See you soon!
Yakında görüşmek üzere!



transport
logistic

9-12 MAYIS / MAY
2023 - MÜNCHEN

TECH
EUROPE

04-06 EKİM / OCTOBER
2023 - İSTANBUL

Mars Logistics Demiryolu Genel Müdür Yardımcısı Erdin Erengül

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI HAYATİ ÖNEME SAHİP

Mars Logistics Demiryolu Genel Müdür Yardımcısı Erdin Erengül, "Özel sektörün, TCDD ve tüm ilgili bakanlıklar ve genel müdürlükler ile ortak akıl ile yapacağı yapısal girişimler, ülkemizde potansiyeli çok yüksek olan demiryolu yük taşımacılığının büyümesi için hayati önem arz ediyor" dedi.

İntermodal taşımacılık, yüklerin taşıma kapları değişmeden sadece taşıma kaplarının taşıma modları değiştirilerek bir yükün çıkıştan varışa ulaştırılması olarak biliniyor. İntermodal taşıma modunda yüke dokunulmadan taşıma operasyonu sonlandırılıyor. Örneğin ihracatçı firmadan yüklenen bir römork önce kara vastasıyla terminale getiriliyor. Buradan vagona yüklenen römork varış adresine en yakın terminalde trenden alınarak alıcı adresine ulaştırılıyor. Görüldüğü gibi intermodal taşımacılıkta yüke bir müdahale olmuyor. Ekovitrin'e intermodal ile multimodal taşımacılığı karşılaştırarak sektör ile ilgili bilgi veren Mars Logistics Demiryolu Genel Müdür Yardımcısı Erdin Erengül, intermodal taşımacılıkta yüke dokunulmadığını ve taşıma kabı elleçlenerek taşıma modu değiştirildiğini, ancak multimodal taşımacılıkta taşıma kabı değil yüklerin birden çok taşıma moduna aktararak taşıma operasyonu gerçekleştirildiğini söyledi.

180 VAGONA ULAŞACAĞIZ

2022 yılında 90 adet özmal vagonu bünyelerine katarak, Türkiye'de üretilmiş ve tescillenmiş sahibine ait vagonlar ile Avrupa'ya ihracat yapan ilk firma olduklarına değinen Erdin Erengül, "Bu sene özmal vagon sayımızı 180'e çıkarmayı hedefliyoruz. Trieste - Halkalı - Avrupa arasındaki tren sefer sayımızı da haftalık 42'ye yükselteceğiz ve demiryolu taşımacılığı için yeni rotalar ekleyeceğiz" diye konuştu.

"Optimum Sürede Çevreci Çözümler" sloganı ile intermodal taşımacılıkta; müşterilerine 3 farklı hatta çözüm sunduklarını, bunların kendi servisleri olan Halkalı çıkışlı Lüksemburg hattı ve Çek Cumhuriyeti hattı ilave olarak Trieste

çıkışlı Lüksemburg hattı olduğu bilgisini veren Erdin Erengül, "Bu hatlarla Almanya, Fransa, İngiltere, Belçika, Hollanda gibi Batı Avrupa ülkelerine ve Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Polonya, Macaristan, Avusturya gibi Orta Avrupa ülkelerine hizmeti ulaştırıyoruz" dedi.

YEŞİL LOJİSTİK AĞIRLIKTA

2013 yılından bu yana kendi hatlarıyla hizmet verdiklerini, gittikçe önem kazanan demiryolu taşımacılığının ilgilendikleri odak noktalardan biri olduğuna dikkat çeken Erdin Erengül şöyle konuştu: "2013 yılından beri kendi hatlarımızla müşterilerimize hizmet veriyoruz. Yeni bir intermodal hattı üzerinde çalışmalarımız devam ediyor. Gün geçtikçe dünyada daha çok önem kazanan demiryolu taşımacılığı bizim de en çok odaklandığımız konulardan biri ve bu

kapsamda yatırımlarımız tüm hızıyla sürüyor. İntermodal hatlarımızla zamanında teslim, düşük maliyet avantajlı, verimli ve çevre dostu lojistik gerçekleştiriyoruz. Yeşil lojistik kapsamında özellikle intermodal ağıımızı geliştiriyoruz. Konvansiyonel karayolu taşımacılığında en düşük karbon emisyon salımı gerçekleştiren demiryolu taşımacılığını geliştirmek en önemli stratejilerimizden biri."

Erdin Erengül, sürdürülebilir taşıma modları yatırımları ile intermodal ve demiryolu taşımacılığı sayesinde bir önceki yıla göre yüzde 61 emisyon tasarrufu ve karşılığı 1,6 milyon ağaca eş emisyonun salınımı engellediklerini kaydetti.

SEKTÖRDE GEOMETRİK SORUNLAR

Demiryolu altyapılarında geometrik sorunların verimli bir taşımacılık yapılmasına engel olduğunu belirten Erdin Erengül, "Yüksek eğimler, dar kurplar vb. sıkıntıların giderilmesi verimli, daha düşük maliyetli ve daha hızlı bir taşımacılık yapmaya imkan sağlayacaktır. Serbestleşme Kanununa uygun şeffaf, eşit ve adil bir rekabet ortamı oluşturulması, altyapı iltisak hatları eksiklikleri ve demiryolu hat geometrisinden kaynaklanan sorunların çözümlenerek, altyapının verimli bir taşımacılık yapmaya uygun hale getirilmesi demiryolu taşımacılığının daha fazla kullanılmasını öne çıkarıyor. Ayrıca demiryolu taşımacılığı Operasyonel ve Yatırım Teşvikleri şeklinde orta vadeli paketinin devreye alınmasını, demiryolu enerji giderlerinin düşürülmesini de geliştirilebilecek çözümler arasında sayabilirim" bilgisini verdi.

Erdin Erengül, özel sektörün, TCDD ve tüm ilgili bakanlıklar ve genel müdürlükler ile ortak akıl ile yapacağı yapısal girişimler, Türkiye'de potansiyeli çok yüksek olan demiryolu yük taşımacılığının büyümesi için hayati önem arz ettiğini sözlerine ekledi.



ERDİN ERENGÜL
Mars Logistics Demiryolu Genel Müdür Yardımcısı



Çobantur Boltas İntermodal Müdürü Merih Ünal

ÇOBANTUR BOLTAS AVRUPA'NIN HER YERİNDE

Çobantur Boltas İntermodal Müdürü Merih Ünal, Ro-Ro, Ro-Ro+demir yolu, Ro-Ro+kara yolu, Ro-Ro+demir yolu+kara yolu ve kara blok treni çözümleriyle Avrupa'nın her yerinde minimum maliyetle müşterileri için sürdürülebilir ve çevreye duyarlı bir lojistik partneri olmak için çalıştıklarını söyledi.

Çobantur Boltas İntermodal Müdürü Merih Ünal, şirket olarak toplam taşımalarının yüzde 85'ini intermodal operasyonların oluşturduğunu belirterek, "Böylece lojistik faaliyetlerimizde karbon salımı ve müşterilerimize yansıttığımız maliyeti minimuma indiriyoruz" dedi. Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Merih Ünal, Türkiye'de intermodal hizmeti veren ilk şirketlerden biri olduklarını, hatlarında kara yolu, deniz yolu ve demir yolunu birbiriyle entegre şekilde, optimum verimlilik anlayışıyla kullandıklarını söyledi.

TÜRKİYE - ALMANYA HATTI

Merih Ünal, intermodal hatlarıyla Avrupa ülkelerinin tamamına ulaştıklarını, Ro-Ro ile İstanbul, Çeşme ve Mersin'den İtalya'nın Trieste Limanı'na ya da Yalova'dan Fransa'nın Sete Limanı'na gittiklerini ve daha sonra karayolu veya demiryolu üzerinden teslimatlarını yaptıklarını anlattı. Geçen yıl başlattıkları Türkiye - Almanya

hattında blok tren seferleriyle hizmet verdiklerini hatırlatan Merih Ünal şöyle konuştu: "Bulgaristan-Sırbistan-Hırvatistan-Slovenya-Avusturya üzerinden Almanya'ya ulaşıyoruz. Bu hatta kara yoluna göre karşılıklı tek seferde karbon salınımını 80 ton azaltıyoruz. Yüzde 15-20 civarında maliyet avantajı da sağlayabiliyoruz. Geçen yıl İngiltere intermodal hattımızı da devreye almıştık. Bu yıl yeni intermodal güzergâhları ve rotaları için çalışmalar yapıyoruz. 2023'te intermodal taşımalarımızın payını daha da arttırmayı hedefliyoruz."

LOJİSTİK PARTNERİ

Geçen yıl yüzde 30 büyüme kaydettiklerini ve taşıma hacimlerini yüzde 25 artırdıklarını belirten Merih Ünal, "Boltas olarak Sürdürülebilirlik ve Yeşil Dönüşüm uygulamalarına, Avrupa Yeşil Mutabakat uyum çalışmalarına büyük önem veriyoruz. Bütün operasyonlarımızı, karbon emisyonlarını minimum seviyeye düşürme hedefiyle planlıyoruz. Özmal çekicilerimizin tamamı, Avrupa Birliği

emisyon standartlarına uygun Euro 5 ve Euro 6 çevre dostu araçlardan oluşuyor" dedi. Merih Ünal, Ro-Ro, Ro-Ro+demir yolu, Ro-Ro+kara yolu, Ro-Ro+demir yolu+kara yolu ve kara blok treni çözümleriyle müşterileri için sürdürülebilir ve çevreye duyarlı bir lojistik partneri olmayı amaçladıklarını bildirdi.

TEŞVİKLER CESARETLENDİRİYOR

Merih Ünal ayrıca Resmi Gazete'de yayımlanan Kara Yoluyla Taşınan Yüklerin Deniz Yoluna Aktarılmasının Desteklenmesi Hakkında Yönetmelik'in intermodal taşımacılığın teşvik edilmesi açısından çok önemli bir adım olduğunu, açıklanan teşviklerin lojistik sektörünü intermodal taşımaları artırma bakımından cesaretlendirdiğini kaydetti. Merih Ünal, "Demir yolu altyapısının geliştirilmesi ve yeni hatların açılması çok önemli. Deniz limanlarımızla sanayi bölgeleri arasında demir yolu bağlantılarının kurulması gerekiyor. Elektrikli trenlerin yaygın şekilde kullanılacağı yatırımların hız kazanması da Yeşil Mutabakat'a uyumu kolaylaştıracak" ifadelerini kullandı.



Negmar Narlı Feribot Genel Müdürü Kemal Gündüz

NEGMAR'DAN FERİBOTLA KESİNTİSİZ TAŞIMA HİZMETİ

Negmar Narlı Feribot Genel Müdürü Kemal Gündüz, "Narlı Feribot olarak modern iskelelerimiz, son teknoloji feribotlarımız ve 135 kişilik uzman çalışan kadromuz ile Gebze - Eskişehir ve Yalova - Tavşanlı arasında 7 gün 24 saat kesintisiz, hızlı, kaliteli ve rekabetçi hizmet anlayışıyla hizmet veriyoruz" dedi.

Negmar Narlı Feribot Genel Müdürü Kemal Gündüz, feribot hatlarının en büyük özelliğinin ulaşılması zor olan yol güzergâhlarına iyi bir alternatif olduğunu belirterek, "Narlı Feribot ile 100 km'lik mesafe 9 km'ye kadar düşüyor. Bu noktada araçlara İzmit Körfezi'ne göre mesafe, süre, maliyet ve konfor anlamında avantajlar sunuyoruz" dedi.

Narlı Feribot olarak modern iskeleleri, son teknoloji feribotları ve 135 kişilik uzman çalışan kadrosu ile Gebze - Eskişehir ve Yalova - Tavşanlı arasında 7 gün 24 saat kesintisiz seferlere devam ettiklerini vurgulayan Kemal Gündüz, hızlı, kaliteli ve rekabetçi hizmet anlayışıyla hizmet verdiklerini belirtti. Kemal Gündüz, Ekovitrin'in sorularını cevaplandırdı.

Narlı Feribot faaliyetlerinden ana hatlarıyla bahsedebilir misiniz?

Negmar Grup şirketlerinden deniz taşımacılığının yenilikçi ve rekabetçi markası Narlı Feribot olarak modern iskelelerimiz, son teknoloji feribotlarımız ve 135 kişilik uzman çalışan kadromuz ile Gebze Eskişehir ve Yalova Tavşanlı arasında 7 gün 24 saat kesintisiz şekilde seferlere devam ediyoruz. Hızlı, kaliteli ve rekabetçi hizmet anlayışıyla hizmet veriyoruz. Narlı Feribot olarak feribot hatlarımızın en büyük özelliği ulaşılması zor olan yol güzergâhlarına iyi bir alternatif oluşturuyor olması. İzmit körfezine baktığımızda coğrafi yapısı gereği karayolu ulaşımı yaklaşık 100 km kadar bir mesafe ediyor. Ancak Narlı Feribot ile bu mesafe 9 km'ye kadar düşüyor. Bu noktada araçlara İzmit Körfezi'ne göre mesafe, süre, maliyet ve konfor anlamında avantaj sunuyoruz.

Feribotlarımızla müşterilerimize, köprü fiyatlarına oranla binek araçlarda yüzde 35'e, ticari araçlarda ise yüzde 41'lere varan oranlarda maliyet avantajı sağlıyoruz. Aynı zamanda 30 dakikalık bir mola sunuyoruz. Yolcularımız feribotlarımızın klimalı salonlarında, kafe, wi-fi internet, telefon şarj ve masaj koltukları gibi hizmetlerden yararlanabiliyor. Yolculuklarında feribot tercih edenler uygun maliyetle hem deniz havası alırken geçiş süresini de verimli değerlendirmiş oluyorlar.

Narlı Feribot 2022'de neler yaptı ve yılı nasıl tamamladı?

Negmar, Narlı Feribot olarak 2022 yılında 1,03 milyon adet araç geçişi ile 176 milyon lira ciro elde ettik. Geçtiğimiz yıla göre araç sayısında yüzde 5 oranında artış ve gelir bazında yüzde 33 oranında büyüme ile yılı kapattık.

Tavşanlı-Eskişehir arasındaki feribot seferlerinde, ticari olarak ne gibi ürünler taşınıyor? Lojistik faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Marmara Denizi'ni kuzey ve güney yönlerinden bağlayan bu hattın önemli özelliklerinden biri, ticari hareketin yoğun olduğu büyük bir şehir olan İstanbul ile güneyindeki sanayi ve üretim merkezi konumunda olan Bursa, Balıkesir, Manisa gibi büyük şehirlere olan ticari yük taşımacılığı faaliyetlerini karşılıyor olması. Lojistik müşterilerimiz bu hatta gıda maddeleri, tarım ürünleri, beyaz eşya, makine, taşıma teçhizatı, aksam, çeşitli eşyalar, her türlü hammadde ve malzeme yükü taşımacılığı faaliyetlerinde bulunuyor.

Son olarak 2023 yılındaki faaliyet ve yatırımlarınızdan bahsedebilir misiniz? 2023'teki hedef ve beklentileriniz nelerdir?

Nitelikli ve uzmanlaşmış insan kaynağının, ülkelerin gelişiminde her geçen gün daha fazla rol oynadığını görüyoruz. Lojistik sektörü bir hizmet sektörü olduğu için istihdam konusu bizim için çok önemli bir yer tutuyor. Günümüzde lojistik sektörü bir ülkenin rekabet üstünlüğü sağlamasında temel faktörlerden biri haline geldi. Bu nedenle sektöre yatırım yapmak, nitelikli insan yetiştirmek ve onu geliştirmek için çalışmaya devam edeceğiz. Kurumsal kimliğimizi güçlendirmek, marka bilinirliğimizi pekiştirmek, şeffaflık ve sürdürülebilirlik ilkelerini daha güçlü şekilde uygulamak için halka arz başvurumuzu gerçekleştirdik. Halka arzla beraber yatırımcılarımızdan da alacağımız güçle sürdürülebilir bir büyüme hedefliyoruz. Negmar Narlı Feribot olarak halka arzdan elde edeceğimiz gelir ile Türkiye'de ve yurt dışında potansiyeli yüksek yeni hatlar için fizibilite çalışmalarını sürdürmeyi ve hatların faaliyete başlaması için gerekli yatırımları gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Özellikle Batı Afrika'da Gambiada Banjul- Barra körfez hattı üzerinde araç ve yolcu geçişleri için hızlı feribot taşımacılığında önemli bir fırsat bulunuyor. Bölgede Banjul-Barra arasında devreye alınacak hızlı feribot hattı için yapılacak yeni bir liman, iskele ve ayrıca marina tipi bir alışveriş merkezi yatırımı konusunda çalışmalarımız sürüyor. Ana grup şirketimiz Negmar vasıtasıyla başlanmış olan proje fizibilite, yatırım çalışmalarını Narlı Feribot olarak devam ettirerek sonuçlandırmayı hedefliyoruz. Müşteri memnuniyetini ön planda tutarak en kaliteli, avantajlı servisleri sunmaya devam edeceğiz ve kapasitemizi artırma yönündeki çalışmalarımız ile deniz taşımacılığında avantajlı projeler geliştireceğiz.

Gündemin NABZI Ekovitrin'de atıyor



www.ekovitrin.com





Mikayil BAYDAROĞLU

Bilgisayar Mühendisi & Master of
Science M.Sc.
baydaroglu@metopia.org

Sanal Gerçeklik (İngilizce: "Virtual Reality, VR") ve Artırılmış Gerçeklik (İngilizce: "Augmented RealityAR"), son yıllarda multimedya ortamının ayrılmaz

parçaları haline geldi. Altyapı teknolojiler yüksek bir olgunluk düzeyine ulaştı ve diğer yandan, gerekli uç cihazların yaygınlaşması, teknik ilerleme ve biçim katsayısının küçültülmesi sayesinde daha da hızlandı. Son birkaç yılda söz konusu teknolojilerdeki artış eğilimi hız kesmeden devam etmekte. AR ve VR, uzun süredir sadece profesyonel kullanım için tasarlanmamakta. Cihazlar ve bağlantılı uygulamalar uzun zamandan beri tüketici sektörüne şu şekilde yayılmış durumda:

"2021 yılında, global VR ve AR pazarı yaklaşık 42 milyar ABD dolarına ulaştı. 2021 yılında, tüketici sektörü, hacmin yüzde 56'sı ile en büyük VR ve AR pazar segmenti oldu. 2025 yılına kadar, pazarın 300 milyar ABD dolarına kadar büyümesi bekleniyor. Oyun sektörü şu anda, toplam gelirin yaklaşık yüzde 40'ı ile en büyük VR pazar segmenti. Sağlık endüstrisi, VR ve AR teknolojileri için yükselen bir pazar ve 2026'ya kadar 6,5 milyar ABD dolarından fazla bir gelir beklenmektedir." "Sanal Gerçeklik" (VR) ve "Artırılmış Gerçeklik" (AR) yatırımı yapan

Dijital Gerçeklik

büyük şirketler (key-player) şöyle: "Facebook, piyasadaki en ünlü VR gözlüklerinden biri olan Oculus'un arkasındaki şirket. Facebook ayrıca AR'ye de ciddi yatırım yaptı ve AR özelliklerini sosyal medya platformlarına entegre etmeyi planlamakta. Google hem VR hem de AR teknolojilerine yatırım yapmakta. Şirket, akıllı telefonlarla çalışan ucuz bir VR gözlük olan Google Cardboard'ı geliştirdi. Microsoft, "Karma Gerçeklik" (İngilizce: "Mixed Reality") gözlüğü HoloLens'in arkasındaki şirket. Dijital dev, ayrıca Windows Mixed

Reality gibi VR projelerine de yatırım yapıyor. Apple de yine son yıllarda AR teknolojilerine yatırım yaptı ve gelecekte AR gözlükleri piyasaya sürecek. Şirket ayrıca, geliştiricilerin iOS cihazları için AR uygulamaları oluşturabileceği bir platform olan ARKit'i de oluşturdu. Sony, PlayStation VR gözlüğünün arkasındaki marka. Şirket ayrıca SmartEyeglass gibi AR projelerine de yatırım yapmakta." "Virtual Reality" Tanımlama VR, kullanıcının bilgisayar tabanlı teknoloji kullanarak sanal bir ortama dalmasına ve bu ortamla



MAKALE

etkileşim kurmasına olanak tanıyan bir teknolojiyi tanımlamakta. VR, geleneksel ekran tabanlı uygulamalardan daha sarmal bir deneyim sağlar ve oyun, eğitim, terapi veya simülasyon gibi çeşitli amaçlar için kullanılabilir. "Virtual Reality" Gelişme Statüsü VR teknolojisinin mevcut gelişim seviyesi son yıllarda önemli ilerlemeler kaydetti. Yeni VR sistemleri daha yüksek çözünürlükler, daha iyi grafik kalitesi ve daha hızlı işlem hızları sunmakta. "Sanal Gerçeklik" deneyimini artırmak için yapay zekâ ve haptik geri bildirim sistemlerinin entegrasyonu da iletiletilmekte. "Virtual Reality" Kullanım Senaryoları
Ders: VR, öğrencilere daha sarmal bir deneyim sunan etkileşimli öğrenme ortamları yaratmak için kullanılabilir ve karmaşık kavramları daha iyi anlamalarına yardımcı olabilir. Eğitim: VR, çalışanların (pilot veya cerrah gibi) tehlikeli veya karmaşık görevleri simüle edip pratik yapabilecekleri gerçekçi eğitim ortamları oluşturmak için

kullanılabilir ve risk almadan deneyim kazanmalarına yardımcı olabilir. Eğlence: VR, özellikle oyun alanında giderek daha fazla kullanılmakta. Oyuncular, etkileşimli bir sanal dünyaya dalabilir, çevre ve diğer oyuncularla etkileşimde bulunabilirler. "Augmented Reality" Tanımlama "Artırılmış Gerçeklik" (AR), bilgisayar tarafından oluşturulan bilgilerin gerçek dünya ile bütünleştirildiği bir teknolojidir. AR, kullanıcının çevresindeki sanal nesnelere göstermesine ve bunlarla etkileşimde bulunmasına olanak tanır. "Augmented Reality" Gelişme Statüsü
Şu anda, akıllı telefonlar, tabletler ve AR gözlükleri gibi çeşitli cihazlarda çalışan bir dizi AR uygulaması bulunmakta. Teknoloji, öncelikle eğitim, sağlık, pazarlama ve eğlence gibi alanlarda kullanılmakta. "Augmented Reality" Kullanım Senaryoları
Eğitim: "Artırılmış Gerçeklik", eğitimde öğrenme içeriklerini daha canlı ve etkileşimli hale getirmek için kullanılabilir. Örneğin, tarihi yerleri görselleştirmek veya vücuttaki anatomik yapıları incelemek için AR kullanılabilir. Perakende Satış: AR müşterilere ürünleri sanal olarak deneme imkânı sağlamak veya evlerinde ürünleri görselleştirmelerine yardımcı olmak için kullanılabilir. Oyun: AR ayrıca oyunlar için de kullanılabilir. Bu, örneğin Pokemon-Go gibi bir oyunda oyuncuların akıllı telefonlarını kullanarak sanal yaratıkları gerçek dünyada arayıp yakalamalarına olanak tanır. "Augmented Reality" vs. "Virtual Reality" Karşılaştırma
Augmented Reality (AR) Avantajlar: "Gerçek dünyayı genişletir, kullanıcılara ek bilgi ve etkileşim imkânı sağlar. Eğitim, perakende satış ve sağlık gibi farklı alanlarda kullanılabilir. Öğrenme sürecini ve satın alma kararlarını geliştirmeye yardımcı olabilir."
Dezavantajlar: akıllı telefonlar veya

AR gözlükleri gibi özel donanıma ihtiyaç duyar. Dikkat dağıtıcı olabilir ve konsantrasyon sorunlarına neden olabilir. Sanal unsurlarla sınırlı bir etkileşim biçimidir. Virtual Reality (VR), avantajlar: "Kullanıcıların tamamen sanal bir dünyaya girmesine olanak tanır. Gaming, simülasyon ve eğitim gibi farklı alanlarda kullanılabilir. Stres ve kaygıyı azaltmaya ve rahatlama yardımcı olabilir. Dezavantajlar ise; Artırılmış Gerçeklik'ten daha pahalı olabilir. VR başlıkları gibi özel donanıma ihtiyaç duyar. Oryantasyon bozukluğundan dolayı sağlık sorunlarına neden olabilir. Genel olarak, AR ve VR farklı deneyimler sunar ve kullanım durumuna ve tüketici ihtiyaçlarına bağlı olarak avantajları ve dezavantajları vardır. Ancak, her iki teknolojinin de öğrenme, çalışma ve oyun oynama şeklimizi değiştirme potansiyeli çok yüksek. Gelecek Beklentileri...
Önümüzdeki 5-10 yıl içinde VR ve AR hangi konumda olacağını kestirmek zor, çünkü teknoloji endüstrisi çok dinamik ve yeni gelişmeler her zaman yeni sürprizleri beraberinde getirebilir. Ancak, VR ve AR'nin zaruri hale gelebileceğine dair bazı tahminler ve trendler şöyle:
"VR ve AR muhtemelen eğitim, sağlık hizmetleri, turizm, otomotiv endüstrisi ve eğlence sektörü gibi birçok sektörde kullanılacaktır. VR ve AR teknolojilerinin geliştirilmesi, VR ve AR'ye dayalı yenilikçi ürünler ve hizmetler sunmak için işletmelerin iş modellerini uyarlamalarına yol açabilir. Hızla dijitalleşen ve her geçen gün daha da bağlantılı hale gelen bir dünya ile şekillenen gelecekte, VR ve AR'nin günlük hayatımıza daha da güçlü bir şekilde entegre olabileceğinden emin olabiliriz." Genel olarak, VR ve AR'nin yeni kullanım alanları ve kullanıcı deneyimleri sağlamak için gelişeceği ve önümüzdeki 5-10 yılda giderek daha önemli hale geleceği öngörülmüştür.





Tuğba SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası Danışmanlık
Bağımsız Yönetim/İcra Kurulu Üyesi

Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma

Kurumsallaşma, sanayi alanında yaşanan gelişmelerle birlikte özellikle 1950 yılından itibaren gündemde tutulan bir kavram olmuştur. 1980'li yıllarda ise Türkiye'nin kurumsallaşma kavramını algılaması gerçekleşmiştir. Farklı koşullara adaptasyon sağlayabilmek adına çalışmalar gösteren şirketler değişik yönetim tarzlarını uygulayabilmek için çeşitli adımlar atmak zorunda kalmıştır. Öne çıkan kurumsallaşma kavramı şirketlerin şahıstan ayrı bir şekilde faaliyetlerini sürdürebilmesine yardımcı olmaktadır. Bu durumu farklı şekilde değerlendirmek gerekirse, firmanın faaliyetlerini sürdürürken belli niteliklere sahip politikaları geliştirmesi kurumsallaşma süreci olarak tanımlanabilir. Kurumsallaşma fikir olarak ortaya çıktığı andan itibaren bir süreci ifade etmektedir. Şirketlerin kurumsallaşmasını ifade eden farklı göstergeler bulunmaktadır. Şirketlerin kuruluşundan itibaren var olduğu süre içerisinde pek çok kuralın belirlenmesi ve uygulanması kurumsallaşma yönünde atılan önemli adımlardan sayılmaktadır. Şirket genelinde bir anayasa bulunup bulunmaması, şirket faaliyetlerini yürütmekte olan uzman kişilerin yönetim kademelerine alınması ve gerçekleştirilen görev ve yetki dağılımının belli kriterlere göre uygulanması o şirketin kurumsallaşma göstergelerinden sayılabilir. Bu şirketler, hesap verilebilirlik ilkesi dahilinde hareket etmektedir. Hesap verilebilirlik kavramı, şirketin ilişki içerisinde

bulduğu tüm diğer şirketlere ya da çevrelere karşı cevap verebilme durumunu ifade etmektedir. Firmaların kurumsallaşma göstergeleri değerlendirildiğinde bunun temelinde; benimsenen örgüt kültürü olduğu söylenebilir. Şirket kültürü tüm çalışanların davranışını doğrudan etkilediği için, kurumsallaşma adına şirket kültürünün yardımcı bir faktör olduğu söylenebilir. Şirketlerin kurumsallaşması, çalışan herkes için farklı bir anlam taşımaktadır. Bu durumun oluşmasının sebebi kurumsallaşmanın önemli bir olgu olması ve çalışanların kurumsallaşmaya dair beklentilerinin yüksek olmasıdır. Aile şirketlerinin kurumsallaşması ise tamamen farklı sebeplere dayanmaktadır. Bu sebepler genellikle gündeme uymak ya da kurumun beklentilerine geçici şekilde cevap vermek şeklinde olabilmektedir. Bu konuyla ilgili var olan sistemin düzgün bir hale getirilebilmesi adına ilk olarak firmanın neden kurumsallaşmak istediğinin belirlenmesi gerekmektedir. Aile şirketlerinde; kurucu ve ikinci kuşak üyelerinin kurumsallaşmaya bakış açısı da değişiklikler yaşanmaktadır. İlk kuşak firmanın devamlılığının sağlanabilmesi, ilerleyebilmek ya da yeni kuşakların var olan disipline adaptasyonu beklentisiyle kurumsallaşma konusuna onay vermektedir. Sonraki kuşaklar ise, hem ekonomik hem de kariyer anlamında daha fazla ilerleyebilmek için kurumsallaşmayı istemektedir. Kurumsallaşma şirketler için önemli bir değişim olmakla beraber kurumsallaşabilmek adına

ilk olarak eski alışkanlıklardan vazgeçilmesi ve yeniliklere daha geniş bir perspektiften bakılması gerekmektedir. Kurumsallaşma ile birlikte ailenin benimsediği değerler anayasa haline almakta ve diğer kuşaklar için önemli kuralları oluşturmaktadır. Aile şirketlerinin; kuruluş döneminde rahat bir şekilde yola çıktıkları bilinmekle beraber sonraki zamanlarda aile ihtiyaçlarının artış gösterdiği görülmektedir. Şirketlerin devamlılığının sağlanabilmesi için aile yapısı özelliklerinden kısmi olarak soyutlanmak ve bu noktada kurumsallaşmak gerekmektedir. Aile şirketlerinde kurumsallaşma etkinlikleri çok farklı engellerle karşılaşabilmektedir. Bu sebepler arasında genellikle vizyon, amaç ve misyon gibi önemli kavramların belirgin şekilde ortaya konulup şirket içinde yer alan bireyler tarafından benimsenmemesi durumu yer almaktadır. Değişen çevre koşullarına adaptasyon esnasında yaşanan zorluklar kurumsallaşmaya dair negatif etkileri ortaya çıkarmaktadır. Kurumsallaşmayı negatif yönde etkileyen sorunlar arasında; katılımcı yönetim kültürünün varlığından söz edilememesi ve merkezi yönetim anlayışı gibi durumlarda yer almaktadır. Türkiye ekonomisine bakıldığında şirketlerin büyük bir bölümünün aile şirketlerinden oluştuğunu görmekteyiz. Aile şirketlerinin uzun yıllar başarılı şekilde devamlılığının sağlanabilmesi adına; kurumsallaşma kavramını şirketiyle doğru şekilde harmanlaması gerekmektedir. Aile şirketlerinde kurumsallaşma; ülke ekonomisi açısından büyük bir öneme sahiptir.



KADIN ZARAFETİ 'KUYTU' SERGİSİYLE KALYON KÜLTÜR'DE

Kalyon Kültür yeni sanat yılına, Osmanlı dönemi ve Cumhuriyet'in ilk yıllarının sosyo kültürel yaşamından gün yüzüne çıkmamış eserlerinden oluşan "KUYTU" sergisiyle girdi. Kalyon Kültür, 2023 kültür-sanat sezonuna anlamlı bir sergiyle "Merhaba" dedi. Dünya Kadınlar Gününün de kutlandığı Mart ayında, kadına saygı çerçevesinde; Osmanlı döneminden Cumhuriyet'in ilk yıllarına uzanan, bir doğu -batı sentezi örneği olan, kadının zevk ve ruhunu yansıtan toplam 1203 nadide eser ve objelerin yer aldığı KUYTU sergisini sanat ve tarih meraklılarına sundu. İş insanı ve koleksiyoner Yusuf İyilik'in çeşitli bölgelerden toplayıp restore ettiği özel koleksiyonundan seçilen eser ve objelerden oluşan serginin küratörlüğünü ise tasarım ve mozaik

sanatçısı Meyçem Ezengin üstlendi. 17. Yüzyıldan 20. Yüzyıla, kadının sosyal hayatını yansıtan etnografik 1203 eser ve objenin bulunduğu sergi aynı zamanda doğudan batıya kadın zarafetine ve kadının renkli dünyasına ışık tuttu. Geleneksel kadın başlıkları, kemerler, çantalar, keseler, takılar, el aynaları, köstekli saatler gibi kadın modasını ve dönemin özelliklerini yansıtan özel bir seçkinin yer aldığı sergi, 9 Mart - 30 Haziran 2023 tarihleri arasında Kalyon Kültür'de ücretsiz ziyaret edilebiliyor. Serginin önemli eserleri arasında, yaklaşık 200 yıllık tarihe sahip olan Kazasker Mustafa İzzet Efendi'nin talebesi saray hattatı Muhsinzade Abdullah Efendi'nin yazdığı Şehzade Cüz ve fildişi süslemeli Tevrat da yer alıyor.

1203 ESER SERGİLENİYOR

Sergi, Kalyon Vakfı'nın "Geçmişe vefa, geleceğe değer" misyonu kapsamında

2019 yılında restore ettiği, 2020 yılında ise Kalyon Kültür olarak hizmete açılan Nişantaşı Taş Konak'ta düzenleniyor.

Taş Konak, şair İhsan Raif'in doğup büyüdüğü, şiirlerine ilham veren yer ve her daim sanatçıların buluşma noktası olarak da biliniyor. 'Kuytu', her ne kadar "İssız, sessiz, göze çarpmayan yer" anlamına gelse de KUYTU sergisi, nispeten kapalı bir çevrede yaşayan kadınların zengin dünyasında bizleri bir yolculuğa çıkararak döneme tanıklık etmemizi sağlıyor.

Tarihin kuytu odalarından keşfedilmek için çıkan; Osmanlı toplumunun farklı kesimlerinden kadınlar ile Cumhuriyet kadınlarının moda ve yaşam kültürüne odaklanan KUYTU sergisinde; köstekli saatlerden broşlara, geleneksel kadın başlıklarından takılara, el aynalarından çantalara 1203 eser yer alıyor.



Işıl Reis YORGUN

Reis Gıda Yönetim Kurulu Üyesi

Sürdürülebilir Su Yönetimi Çağrısı

Küresel iklim değişikliği, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de etkilerini göstererek toplumsal, sosyal ve ekonomik olarak herkesi olumsuz etkileyecektir. Bunun yanında hiç kuşkusuz sular azalacağı için ekosistemde diğer canlılarda büyük bir kriz yaşayacaktır. Bu krizle mücadele etmek için, kamu ve özel sektör kuruluşları arasında iş birliği ve ortaklıkların artırılması, su kaynaklarının korunması ve etkin kullanımı, yerel tohum ve bitki çeşitliliğinin artırılması, teknolojik yenilikler ve su yönetimi politikalarının geliştirilmesi gibi toplumsal bilinci artırıcı adımların atılması gerekiyor. Her yıl 22 Mart'ta kutlanan Dünya Su Gününün bu yılki teması olan "Ortaklıklar ve İş Birliği Yoluyla Değişimi Hızlandırmak" konusu da bu noktada oldukça önemlidir. Çünkü kuraklıkla mücadele etmek, yaşamı devam ettirmek ve sürdürülebilir bir tarım sektörü oluşturmak için su yönetimi planlamasının yapılması ortak akıl ile hızlandırılabilir. Dünya genelinde 80 ülke su sıkıntısı çekiyor ve 844 milyon insan içme suyuna erişemiyor. Ayrıca, dünya nüfusunun dörtte birinden fazlası olan 2,1 milyar insan temiz suya ulaşamıyor ve 4 milyar insan da yılda en az bir

ay, şiddetli su kıtlığı yaşıyor. Bu durum, özellikle çocuklar ve kadınlar olmak üzere, toplumun en savunmasız kesimlerini etkiliyor.

KİŞİ BAŞI SU KAYBI 77 LİTRE

Dünya genelinde yılda toplam 126 milyar metreküp su kaçağı olduğu belirtiliyor. Dünyada kişi başına günde 77 litre su kaybı oluşuyor. Yalnızca Avrupa'da su kayıp ve kaçağı yüzde 25 oranlarındadır. Su; içme suyu ve tarımsal üretim açısından da hayati önem taşımaktadır. Gıdanın üçte ikisi sulu tarımdan üretiliyor. Bu nedenle gıda güvencesi için su en önemli ihtiyaç. Dünyadaki sukaynaklarının yüzde 71'i tarım sektörü tarafından kullanılmaktadır. Türkiye'de ise bu oran yüzde 77'ye ulaşmaktadır. 2030 yılına kadar tarımsal su talebinin yüzde 30 artması bekleniyor. Bir insanın günlük su ihtiyacı 4 litre iken, günlük gıdasının üretimi için 2.000 litre su gerekmektedir. 1 kilogram domates için 180 litre, 1 litre süt için 800 litre, 1 kilogram buğday için 1.100 litre, 1 kilogram pirinç için 2.300 litre su gerekirken 1 kilogram dana eti için 15.500 litre suya ihtiyaç duyulmaktadır. Mehmet Reis'in ifade ettiği gibi, su, hayatın devamı için vazgeçilmez bir kaynak ve hiçbir canlı su olmadan yaşam döngüsünü tamamlayamaz. Bu nedenle, su kaynaklarının

korunması ve sürdürülebilir kullanımı, tüm insanlık için hayati bir önem taşımaktadır.

VERİMLİLİK VE TASARRUF

Reis Gıda olarak, suyu sürdürülebilir bir şekilde kullanmayı ve israf etmemeyi önemsiyoruz. Tüm üretim süreçlerimizde ve şirket içi çalışma ortamlarımızda, suyu verimli bir şekilde kullanarak tasarruf sağlıyoruz. Suyu tasarruflu kullanmak, gelecek nesiller için su kaynaklarının korunmasına ve sürdürülebilir bir çevrenin oluşmasına katkı sağlayacaktır. Bu nedenle sağlıklı bir geleceğin inşası için su yönetimi politikaları hayati önem taşımaktadır. Bakliyat Köylerimizde yapmış olduğumuz yapay zeka modellenmiş tarım çalışmaları ile su verimliliği kapsamında, basınçlı sulama ve damla sulama yöntemleriyle arazilerin sulama yapılmasını sağlıyor ve çiftçilerimizi su yönetimine teşvik ediyoruz. Kısacası, kuraklığın tarım sektörüne olan etkilerini en aza indirmek ve sürdürülebilir bir tarım geleceği oluşturmak için kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında işbirliği ve ortaklıkların önemi büyüktür. Bu iş birlikleri sayesinde daha etkili mücadele stratejileri oluşturulabilir ve farkındalık oluşturarak kuraklıkla mücadele konusunda daha geniş bir kitleye ulaşılabilir.



MOYSAD'IN YENİ BAŞKANI DAVUT DOĞAN OLDU

Türkiye Mobilya ve Yatak Sanayicileri Derneği (MOYSAD) ilk toplantısında yönetim kurulunu belirledi. Dernek, Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan'ı MOYSAD Başkanı olarak seçti. Doğan, "Hedefimiz yönetim olarak Türkiye'de tüm illere yayılmak" dedi.

Mobilya sektörüne öncülük etmek için sektörün önde gelen markaları tarafından kurulan Türkiye Mobilya ve Yatak Sanayicileri Derneği (MOYSAD), yeni dönemin ilk yönetim kurulu toplantısını yaptı. Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan'ın başkan seçildiği toplantıda Başkan Yardımcılıklarına Çetmen Grup YK Başkanı Ömer Çetmen ve İŞBİR CEO'su Metin Gültepe getirildi. Öte yandan yeni kurulan Fuar Komitesi Başkanlığı'na ise Armis Yataktan Tolga Batalı atandı. Fuar komitesinde ayrıca Kilim Mobilyadan Erdoğan Yayla ve Vize Mobilyadan Alper Aksoy görev yapacak.

MOYSAD 42 İLDE YAPILANDI

Görev dağılımın ardından söz alan Başkan Davut Doğan, ilk hedeflerinin sektörde



DAVUT DOĞAN
Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı

birliği sağlamak adına ülkenin tümünde sektörü kucaklayacak bir yapı kurmak olduğunu söyledi. Derneğin önceki Başkanı Erciyes Anadolu Holding CEO'su Alpaştan Baki Ertekin'in öncülüğünde

başlayan çalışmaların kısa sürede önemli noktalara ulaştığını söyleyen Doğan, şu anda 42 ilde yapılandıklarını ve hedeflerinin en erken sürede 81 ilin tamamında Mobilya ve Yatak dernekleri kurarak 7 bölgede 7 ayrı Mobilya ve Yatak Federasyonu kurmak olduğunu kaydetti. Doğan bu çalışmaların sonunda mobilya sektörünün en üst çatı örgütü olarak Konfederasyon oluşturacaklarını belirterek nihai hedeflerinin tüm Türkiye'deki üretici ve perakendecileri aynı çatı altında toplayarak güç birliği elde etmek olduğunu söyledi.

Davut Doğan son olarak geçen yıl başlattıkları "Mobilya Sektör Buluşmaları" etkinliğine devam edeceklerini de belirterek Kayseri, İnegöl, Samsun, Konya ve Çankırıda toplantılara devam edeceklerini, Haziran ayında ise İstanbul'da büyük bir organizasyonla "Türkiye Mobilya Zirvesi" düzenleyeceklerini sözlerine ekledi.



TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan

TAV HAVALİMANLARI DÜNYANIN EN İYİLERİ ARASINDA

TAV Havalimanları tarafından işletilen Ankara Esenboğa, Üsküp ve Zagreb havalimanları, Dünya Havalimanları Konseyi (ACI World) ASQ ödüllerinde en iyi havalimanları arasında yer aldı. Şirket ayrıca Skytrax tarafından küresel yolcu

oylarıyla Dünya Havalimanı Ödülleri arasında yer aldı.

Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları'nın işlettiği Ankara Esenboğa, Üsküp ve Zagreb havalimanları Havalimanı Hizmet Kalitesi (Airport Service Quality ASQ) programı kapsamında kendi kategorilerinde "en iyi havalimanı" ödülüne layık görüldü. Üç havalimanı aynı zamanda, bu yıl tanıtılan özel kategorilerde de ödüllendirildi. Üsküp Havalimanı, Avrupa'nın "en temiz havalimanı" seçilirken, Zagreb ve Üsküp "en özel personele sahip havalimanı" ve "en kolay havalimanı yolculuğu" kategorilerinde ödülleri aldı. Ankara Esenboğa ve Üsküp havalimanları Avrupa'nın "en keyifli havalimanları" arasında gösterildi. ACI World tarafından yolcu değerlendirmeleriyle belirlenen ödüller 4-7 Eylül 2023 tarihlerinde Güney Kore'nin Incheon kentinde gerçekleşecek ACI Customer Experience Global Summit kapsamında düzenlenecek törenle sahiplerine teslim edilecek. Uluslararası Havalimanları

Konseyi (ACI World) tarafından oluşturulan ASQ programı yolcu memnuniyetini, iş performansını ve havalimanı hizmet kalitesini ölçmek ve iyileştirmek için araçlar sunuyor. ASQ kazananları 2022'de yapılan 465 bin ankete göre belirlendi.

SKYTRAX LİSTESİNE GİRDİ

Diğer yandan TAV Havalimanları tarafından işletilen Antalya, Almatı, Batum, Medine, Tiflis ve Zagreb havalimanları ticari havayolları için araştırmalar yapan İngiltere merkezli Skytrax tarafından düzenlenen ve yolcu oylarıyla belirlenen Dünya Havalimanı Ödülleri 2023'te en iyiler arasında gösterildi. Havalimanı işletmeciliğinde Türkiye'nin dünyadaki lider markası TAV Havalimanları'nın işlettiği altı havalimanı Skytrax Dünya Havalimanı Ödülleri'nde en iyiler arasında gösterildi. Ödüller Amsterdam'da düzenlenen

ve 130 ülkeden 10 binden fazla sektör temsilcisini buluşturan Passenger Terminal Expo'da (PTE) açıklandı. Antalya Havalimanı, 30-40 milyon yolcuya hizmet veren havalimanları arasında ilk 10'a girdi. Almatı, Orta Asya'nın en iyi ikinci bölgesel havalimanı olarak gösterildi. Medine Havalimanı "En İyi 100 Havalimanı" sıralamasına girerken Orta Doğu'nun da en iyi ikinci bölgesel havalimanı olarak seçildi. Tiflis, Batum ve Zagreb havalimanları da Doğu Avrupa bölgesinde ilk 10 içinde yer buldu.

Skytrax Dünya Havalimanı Ödülleri, dünya genelinde gerçekleştirilen havalimanı müşteri memnuniyeti anketiyle belirleniyor. 550'den fazla havalimanındaki müşteri hizmetlerini ve tesisleri değerlendiren ödüller, dünya çapındaki havalimanları için mükemmellik standardı olarak kabul ediliyor.





Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu

DAMAT TWEEN VADİSTANBUL'DA LÜKSÜN YENİ KONSEPTİ

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, "Vadistanbul Damat Tween, teknoloji ve inovasyon tutkumuzun buluştuğu yeni nesil mağazacılık anlayışımızın dışa vurumu. Ciddi bir yatırım gerektiren yeni konseptimiz, Türkiye ve dünyadaki yeni mağazalarımız ilham kaynağı olacak" dedi.

Orka Holding'in global moda markası Damat Tween, "doğa ve teknoloji" uyumunu işlediği ve sanatla bütünleştiği yeni nesil mağazacılık anlayışı ile lüksün yeni konseptini ortaya koyduğu Vadistanbul mağazasını tanıttı. Mağazanın denge ve armoninin sağlandığı atmosferiyle çağdaş deneyimlerin yeni buluşma noktası olacağı belirtiyor. "Doğa, Özgürlük, Timsal" kavramlarından ilham alınarak tasarlanan mağazanın, markanın yeni nesil konseptinin en çağdaş örneğini sunarak geleceğin mağazacılığına da ışık tutacağı ifade edilirken konseptinde ana temanın

"sade ve yalın" olduğu tazelik ve yaşam enerjisinin yeni buluşma noktası olacağı vurgulanan mağazada, naturel tonların hakimiyeti göze çarpıyor. Ürün görseelliğinin açık tonlarla ön plana çıkarıldığı mağaza, krom dokunuşlara ev sahipliği yapıyor. Sanata değer veren ve yücelten mimarisiyle de dikkat çeken yeni konseptte, iç mekanda oluşturulan amorf duvar sergi alanına dönüşüyor. Müşterileri karşılayan dış cephedeki LED ekranda ise dijital sanatın genç temsilcilerine eserlerini sergileme imkânı veriliyor.

TEKNOLOJİ VE İNOVASYON

Yeni mağaza ile ilgili bilgi veren Orka

Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, "Vadistanbul Damat Tween mağazamız, teknoloji ve inovasyon tutkumuzun buluştuğu yeni nesil mağazacılık anlayışımızın dışa vurumu. Doğa, sanat ve teknolojinin iç içe olduğu mağazamız ile lüksün yeni konseptini yarattık. Önemli bir yatırım gerektiren bu konsept, dünyaya ilham verecek" dedi. Süleyman Orakçioğlu, dünya modasında dijital dönüşümün koşar adım yükselse de fiziki atmosferlerin her zaman hayatta kalmaya devam edeceğini, buradan hareketle müşterilerinin mağazalarında en kaliteli ve deneyimle kendilerine ayırdığı özel alanların bulunduğunu kaydetti.



AV. Ahmet Burak YALÇIN

DASK'a Başvuru ve Deprem Bölgesinde Yargılama Masrafları...

Deprem sonrası akıllardaki ortak soru, DASK olarak bilinen, Zorunlu Deprem Sigortası...

DASK nedir, neleri kapsar?

Taşınmazınıza ne tür teminatlar vaad eder? Deprem tarihi itibarıyla sigortası biten ve sigortasını yenileyemeyen depremzedeler, bu sigortadan yararlanabilecek mi? Bu sorulara cevap vereceğiz...

- DASK Nedir?

Zorunlu Deprem Sigortasıyla özdeşleşmiş olan DASK, esasen başkaca afetlere karşı da güvenceler sunan, Doğal Afetler Sigorta Kurumu'nun kısaltmasıdır. Bir kamu kuruluşu olan DASK, 17 Ağustos 1999 Marmara ve 12 Kasım 1999 Bolu depremi sonrası kurulmuştur. Doğal afetler içerisinde en çok zarara neden olan depreme karşı DASK yaptırmak, hasar sonrası belirli bir güvence sağlanması açısından oldukça önemli hale gelmektedir.

- Deprem Sigortası Zorunlu Mu?

17 Ağustos Depremi Öncesi ülkemiz genelinde yalnızca 500 bin konut poliçesi mevcuttu ve deprem nedeniyle hasar gören 213 bin konuttan yalnızca 14 bin konut sahibi deprem güvencesine sahip olduğundan deprem sigortası, zorunlu sigorta kapsamına alınarak, kişilerin isteğine bağlı sigorta türlerinden çıkarılmış ve zorunlu sigortalar arasına alınmıştır. Deprem sigortası yaptırmak yasal olarak zorunludur ve deprem sigortası yaptırmamak kanun tarafından belirli yaptırımlara

tabi tutulmuştur. Afet Sigortaları Kanunu'na göre DASK sigortası yaptırmayanlar, devletin sunduğu konut kredisi ve depremde binanın zarar görmesi durumunda yapılan yardımdan yararlanamamaktadır. Öte yandan, DASK poliçesi olmayan hiçbir eve elektrik, su ve doğal gaz hizmeti sağlamamaktadır.

İşyerleri de DASK Kapsamında mıdır?

DASK, sadece konutlarda değil, binaların içinde yer alan büro ve iş yeri gibi bağımsız bölümler için de zorunludur. Özel mülkiyete bağlı taşınmaz ile üzerinde mesken inşa edilmiş binaların içindeki ticarethanelerin de DASK poliçesine sahip olması gerekmektedir.

- DASK Nasıl Yapılır?

Hemen hemen her özel sigorta aracılığı ile yapılabilen DASK, e-Devlet Kapısı altyapısı üzerinden da yapılabilmektedir.

- DASK Neleri Kapsar?

DASK'ın kapsam alanı deprem sonucu binanın hasar masraflarının belirli limitler dahilinde ödenmesi ile sınırlı değildir. DASK yangın, yer kayması, tsunami gibi doğal afetlerin yarattığı maddi zararları da karşılamaktadır. Deprem sırasında binanın birçok alanı zarar görebilir, binanın yıkılmasının yanısıra binadaki temeller ve ana duvarlar, bahçe duvarları, merdivenler, asansörler, koridorlar, çatılar, bacalar vs. gibi binadaki ve çevresindeki bağlantılı yerlerde de hasar ortaya çıkabilmektedir. DASK sigortası bu alanların da zarar masraflarının tümünü kapsam içerisine almaktadır. DASK sigortasının da belirli bir

limiti mevcut ve bu limit 2023 yılı için 640 bin TL olarak belirlenmiş durumda. Konutun değerinin DASK tarafından verilen 640 bin liralık azami teminat tutarını aşması durumunda, fazlaya ilişkin miktar için konut sahiplerinin 'konut sigortası' yaptırması gerekmekte.

- DASK'ı Kim Yaptırmalıdır?

Zorunlu Deprem Sigortası, esasen ev sahibi tarafından yaptırılması gerekiyor. DASK'ın kiracı tarafından yaptırılması halinde, poliçe bedelinin iadesi kiraya verenden istenilmesinde ve geri alınmasında fayda vardır. Çünkü gerektiğinde Sigorta tazminatı kiracıya değil, her hâlükarda tapuda "Hak Sahibi" olan kişiye ödenecektir.

- Poliçeniz yenilenmediğinde ne olur?

Taşınmaz sahipleri veya hak sahipleri, sigorta sözleşmelerini her yıl yenilemek zorundadır. Sigorta sözleşmesinin poliçe bitiş tarihine kadar yenilenmemesi durumunda DASK'ın teminata ilişkin sorumluluğu poliçede belirtilen bitiş tarihi itibarıyla sona erer.

- Deprem Bölgesinde Yargılama Masrafları Deprem bölgesinde hukuki işlerinizi ve davalarınızı dava harcı, bilirkişi ücreti gibi yargılama masraflarını ödemeden yürütebileceğinizi biliyor muydunuz?

"Doğal Afet Bölgelerinde afete maruz kalanların afetten kaynaklı hukuki uyuşmazlıklarının çözümüne dair Kanun Hükmünde Kararname"nin 3. maddesi gereği, depremzedeler ve yakınları, depremde meydana gelen hukuki ihtilaflar yönünden yargılama giderlerini ödemeden, delil tespiti yaptırabilir ve dava açabilirler.

İSTANBUL YENİLENİYOR PROJESİ

14 MAYIS'TAN SONRA HAYATA GEÇECEK

Bilimsel yolda ilerleyerek İstanbul'u yenileyeceklerini vurgulayan İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu, "14 Mayıs'tan sonra hızlıca harekete geçeceğiz. Depreme karşı yarışı sorumluluk hisseden, bilimsel, pratik çalışan, liyakate önem veren ve halkın bütçesine gözü gibi bakan yönetimle yapacağız" dedi.

İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkanı Ekrem İmamoğlu, İstanbul'da 14 Mayıs'tan itibaren kentsel dönüşümden önce güçlendirme projeleri başlatacaklarını söyledi. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin (İBB), "300 Günde 300 Proje" maratonu kapsamında hizmete aldığı "İstanbul Yenileniyor Güçlendirme Projesi", İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, CHP İstanbul İl Başkanı Canan Kaftancıoğlu ve KIPTAŞ Genel Müdürü Ali Kurt'un katılımıyla kamuoyuna duyuruldu. 6 Şubat 2023'ün tüm ülke için çok mühim bir yol ayrımı olduğuna vurgu yapan İmamoğlu, depreme hazırlık konusunda, ekonomik ve hızlı bir seçenek daha sunmuş olabileceklerini bildirdi. İBB'nin, hızlı tarama sistemiyle depreme karşı yüksek riskli olduğu tespit edilen E sınıfı yapılardan başlayarak, güçlendirme çalışmalarını başlattığını haber veren İmamoğlu, "Geliştirdiğimiz bu tarama yöntemiyle, gerçekten çok önemli bir aşamayı hayata geçirdiğimizi düşünüyorum. Ancak, başta hükümet olmak üzere, konunun tüm paydaşlarının iş birliğine ihtiyaç var" dedi.

BİLİMSEL YOLLA HALLEDECEĞİZ

Bilimsel yolda ilerleyerek İstanbul'u yenileyeceklerini vurgulayan Ekrem İmamoğlu, "14 Mayıs'tan sonra hızlıca harekete geçeceğiz. Depreme karşı yarışıyoruz. Sorumluluk hisseden, bilimsel, pratik çalışan, liyakate önem veren ve halkın bütçesine gözü gibi bakan bir yönetimle bunu yapacağız" diye konuştu. Elverişli yapıların KIPTAŞ koordinasyonunda ve üniversitelerle, bilim insanlarıyla, teknik insanlarla iş birliği içerisinde güçlendirilmesine hep birlikte başladıklarını, geriye vatandaşların "İstanbul Yenileniyor

platformuna güçlendirme talebinde bulunacaklarını belirten Ekrem İmamoğlu, "Böylece depreme hazırlık konusunda, ekonomik ve hızlı bir seçenek daha sunmuş oluyoruz. Mevzuat ve statik açıdan güçlendirilmesi uygun yapıların, günümüz teknolojisi ve koşullarında hibrit yöntemlerle güçlendirilmesini amaçlayan bir sistem" dedi.

VATANDAŞ SAHİP ÇIKMALI

Hızlı tarama testinde E sınıfı olarak belirlenmiş hak sahiplerinin kendi aralarında uzlaşarak istanbulyenileniyor.com adresine başvuru yapabileceklerinin altını çizen İmamoğlu, "Vatandaşlar arasında yüzde 100 bir uzlaşma gerekiyor. Hangi fedakarlıklar var ise yaparak, bu sürece dahil olmaları gerektiğini kendilerine mutlaka hissettirmeleri, komşularıyla bir araya geldiklerinde birbirlerini bu anlamda ikna etmeyi başarmaları lazım" şeklinde konuştu. Sistemin sadece İstanbul'da değil, Türkiye genelinde de uygulanabilecek bilimsel, pratik ve etkili bir model

olduğunun altını çizen İmamoğlu, "Vatandaşlar kendi sorunlarını ne kadar sahip çıkarsa, yöneticiler bu sürece ancak o kadar sahip çıkabilir" dedi.

TAKİP VE DENETİM KIPTAŞ'TAN

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu, güçlendirme sürecinin nasıl ilerleyeceğini anlatırken, KIPTAŞ'ın bu süreçte işin takibini ve denetimini yapacağını belirterek, "Başından sonuna kadar vatandaşına güvence sağlayacak. Kurduğumuz güçlendirme sistemiyle birlikte, 2007 yılında yasallaşan güçlendirme sisteminin yaygınlaştırılmasına ve güvenilir uygulamaların sayısının artırılmasına da ciddi bir katkı sağlamış olacağız. Amacımız, güçlendirme teknolojilerinden mümkün olan tüm yapıların faydalanmasına katkı sağlayarak, olası bir deprem öncesi İstanbul'u mümkün olduğu kadar dayanıklı hale getirip, insanlarımızın hayatını güvence altına almak" ifadelerini kullandı.





İNDER Başkanı Nazmi Durbakayım

KENTSEL DÖNÜŞÜM İÇİN FEDAKÂRLIK ŞART

İstanbul başta olmak üzere Türkiye’de yaklaşık 6,7 milyon civarındaki riskli konutun ivedilikle dönüştürülmesi için hep birlikte hareket edilmesi gerektiğinin altını çizen İNDER Başkanı Nazmi Durbakayım, milyonlarca riskli binanın dönüşümü için herkesin fedakarlık yapması gerektiğini söyledi.

Binlerce insanımızın ölümüne ve yaralanmasına neden olan, yüzbinlercesinin evsiz barksız kalmasına neden olan Kahramanmaraş ve Hatay merkezli depremler, yüreklerimize kor bir ateş bıraktı. 1999 yılında Gölcük’te, 2020’de İzmir’de ve 2023’te on bir ilimizde birden yaşadığımız deprem büyük bir felaket olarak ortaya çıktı. Depremi felaket haline getiren ise binaların nerede, nasıl ve hangi koşullarda inşa edildiğini tayin eden karar ve tercihler olarak görülüyor. Dünyanın en etkin deprem kuşaklarından birinin üzerinde bulunan Türkiye’de vatandaşlarımızın depreme

karşı hazırlıklı olmasını sağlamak, depremden korunma yollarını anlatmak ve topluma afet hazırlık bilinci yaygınlaştırmak ‘zorunluluk’ haline geldi. Ülkemizin 11 ilini etkileyen yüzyılın afeti olarak nitelendirilen depremler ile beklenen İstanbul depremi gerçeğinin, herkesin şapkasını önüne alıp bir kez daha ve hızlı bir şekilde karar verilmesini sağlayacağı tahmin ediliyor.

YAPILACAKLAR BELLİ

İstanbul İnşaatçılar Derneği (İNDER) Başkanı ve Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım deprem felaketini, alınması gereken tedbirleri, güvenli ve çağdaş yapılara nasıl ulaşılacağını Ekovitrin’e değerlendirdi.

17 Ağustos 1999 depreminden sonra Türkiye’deki riskli bina stokunun azalması yönünde birçok adım atıldığını, ilgili devlet kurumları riskli binaların yenilenmesi için reform çalışmalarını hızlandırdığını belirten Nazmi Durbakayım, “Ancak aradan geçen 24 yıl sonunda yüzde yüz başarıya ulaşamadığımız Kahramanmaraş depremiyle birlikte çok açık bir şekilde ortaya çıktı. Bu konuda atılan her adımda, çıkarılan her kanun ve yönetmeliğin uygulanmasında çeşitli engellerle karşılaşıldı. Deprem riskini ve çarpık yapılaşmayı ortadan kaldırmak için hazırlanan yönetmelik ve yasalar, maalesef hem bireylerin hem de firmaların kişisel çıkarları

nedeniyle istenildiği şekilde ve ölçüde kullanılmadı" dedi.

Başta İstanbul olmak üzere ülkemizdeki yaklaşık 6,7 milyon civarındaki riskli konutun ivedilikle dönüştürülmesi için hep birlikte hareket edilmesi gerektiğinin altını çizen Nazmi Durbakayım, milyonlarca riskli binanın dönüşümü için herkesin fedakarlık yapması gerektiğini, riskli binaların dönüştürülmesinin bir rant aracı olarak görülmemesini ısrarla söylediğini dile getirdi.

FEDAKÂRLIK ŞART

"Artık müteahhitlerin fazla metrekafe hesabı yapmasından, arsa sahiplerinin ekstra avantaj sağlama ısrarcılığından vazgeçmesinin ne kadar elzem olduğu ortadadır" diyen Nazmi Durbakayım, bakanlık ve yerel yönetimlerin, müteahhitler ile arsa sahiplerini orta noktada buluşturacak yasaları acilen yürürlüğe koyması gereğini vurguladı. Durbakayım, konut sahiplerinin değişen ekonomik koşullara göre hazırlanacak sözleşmelerde can güvenliğini ön plana alacak şekilde fedakarlık yapmasının elzem olduğunu ifade etti.

Böyle mühim bir meselede herkese ayrı ayrı görevler düştüğünü belirten İNDER Başkanı ve Teknik Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Nazmi Durbakayım şöyle konuştu:

"Deprem gerçeği ile daha hazırlıklı bir şekilde yüzleşmek için tüm ilgili resmi ve özel kurum ve kuruluşlara da kanun ve yönetmeliklerde belirtildiği üzere görevler düşmektedir. Ancak tüketicinin de bu konuda artık daha bilinçli davranması gerekmektedir. Örneğin konut almak için seçimini yaparken, satış vaatlerine ve popülaritesine bakmaksızın projeyi kimin geliştirdiğine bakarak satın alması ve aldıktan sonra da projenin orijinal haline sadık kalması da son derece önemli bir husustur."

EN AĞIR CEZA GELMELİ

Müteahhitlik etik kuralları ve kanun suiistimallerinin, Kahramanmaraş depremlerinde bir kez daha binlerce 'can'a ve milli servete mal olduğunun altını çizen Nazmi Durbakayım, "Kuralına uygun bina yapmayan ve buna izin veren yetkili mercilerin vicdani muhasebe yapmadığını anladık. Vicdani muhasebe yapılmamasından öte, kendi yaptıkları binalara çürük raporu olarak tekrar kentsel

dönüşüm projelerinde yer alarak büyük suç işleyenlere tanık olduk. Bu gerçekler ışığında, yıllardır sektörü baltalayan deneyimsiz, yetersiz kişi ve firmaların verdiği tahribatın bir an önce giderilmesi ve tekrarlanmaması sağlanmalıdır. Yaptığı binalar depremde hasar gören, mevcut yönetmeliklere göre proje yapmayan müteahhitler, projeden sorumlu mühendis, mimar, yapı kontrol mühendisi, projeye iskan



"Dünyanın en etkin deprem kuşaklarından birinin üzerinde bulunan Türkiye'mizde vatandaşlarımızın depreme karşı hazırlıklı olmasını sağlamak, depremden korunma yollarını anlatmak ve topluma afet hazırlık bilinci yaygınlaştırmak 'zorunluluk' haline geldi"

verenler zaman aşımı olmaksızın adalet karşısında hesap vermeli ve sektörden dışlanmalıdır" dedi. "Elbette müteahhitlerin daha ucuz bina yapma hırsı nedeniyle ağır sorumlulukları vardır ama geriye dönüp bu binaların yapılmasına izin veren herkes de hesap vermelidir" diyen Nazmi Durbakayım, "Eğer bu binalar, beton kalitesi ile kullanılan demirin cinsi, çapı, miktarı ve dizaynının projeye uygun olmaması nedeniyle yıkılmışsa; müteahhit, denetleyenler ve iskan izni verenlerden de hesap sorulmalıdır" açıklamasını yaptı.

GÜVENLİ KONUT BİR HAK

Deprem yaralarının sarıldığı bu günlerde ivedilikle yapılması gereken işlerden birinin evsiz kalan vatandaşların güvenli ve çağdaş konutlara erişimlerinin sağlanması olduğuna dikkat çeken Nazmi Durbakayım, konutları depremde yerle bir olan veya hasar gören vatandaşların zararlarının telafi edilmesi gerektiğini, riskli binalarda yaşayan vatandaşların da güvenli konutlarda yaşayabilmeleri için alınan tedbirlerin yanı sıra kiralama seçeneklerinin ortaya konulmasının elzem olduğunu ifade etti. İNDER Başkanı Nazmi Durbakayım, "Bu kapsamda; Hazine arazileri veya rezerv alanlarda mülkiyeti kamuda kalmak üzere üst kullanım hakkı olarak yer/arsa tahsis edilmeli, riskli binaların yerinde yenilenmesi için sadece kamu ve hak sahiplerinin imkanlarının kullanılmasına yerine katma değer yaratılmasına olanak sağlanmalı, kamu ve özel bankaların uzun vade ve düşük faiz ile destekleyeceği kampanyalar ile konuta erişim kolaylaştırılmalı" tavsiyelerini dile getirdi.

İNDER'İN YOL HARİTASI

İNDER üyesi yapı müteahhitlerinin her kurum ve kuruluş gibi deprem bölgelerine her türlü yardımı yapmak için seferber olduğunu belirten Nazmi Durbakayım, "Ancak en büyük yardımların bile ortaya çıkan yıkım karşısında sınırlı bir etkiye sahip olacağı, yitirilen canları geri getirmeyeceği malumdur. Bu nedenle, afet bilincinin ve deprem meydana gelmeden önce alınacak tedbirlerin çok daha önemli ve anlamlı olduğu kanaatindeyiz. Her deprem sonrasında olduğu gibi 'Binalarımız depreme karşı güvenli mi?' yönünde çeşitli sorular cevap beklemektedir. Bu sorular gayet haklı ve yerinde olup aynı zamanda bizlere, yaptığımız iş ile ilgili detaylı bilgi verme fırsatı tanımaktadır" dedi.

İNDER yapı müteahhitleri olarak geçmişte olduğu gibi ileriye dönük de bir yol haritası belirlediklerini anlatan Nazmi Durbakayım, "Bu vesileyle sizlerle, yapılarımızı projelendirme safhasından, teslim aşamasına kadar nasıl inşa ettiğimizi bilmenizi istiyoruz. Bizim yaptıklarımız, işlemler ve önceliklerimiz sadece bizlere mahsus özel bir yol veya yöntem olmayıp, bu işi layığıyla yapan tüm meslektaşlarımızın olmazsa olmaz yol haritasıdır. Böyle bir yol haritasına uymadan inşaat yapanları meslektaş olarak kabul etmiyoruz" ifadelerini kullandı.



AFAD Başkanı Yunus Sezer



227 BİN BİNANIN YIKILDIĞI 11 İLDE 21 BİN KONUTUN TEMELİ ATILDI

On bir vilayeti etkileyen Kahramanmaraş ve Hatay merkezli 7,7 ve 7,6 büyüklüğündeki depremlerin yaraları sarılırken can ve mal kaybıyla alakalı rakamlar da yükseliyor. AFAD Başkanı Yunus Sezer son tespitlere göre eldeki rakamları açıkladı. 50 binden fazla insanın ölümüne sebep olan depremlerin sonucunda; 7 bini aşkın personelle 11 vilayette 5 milyon 158 bin bağımsız bölümden oluşan 1 milyon 728 bin binada yapılan tespit çalışmalarında içerisinde 637 bin 222 bağımsız bölümden oluşan 227 bin 27 binanın acil yıkılacak, ağır hasarlı ve yıkık olduğu belirlendi.

KONUTLARIN İNŞASINA BAŞLANDI
Depremi merkez üssü Kahramanmaraş'ta 88 bin 500 konut ve

18 bin 874 köy evi yeniden yapılacak. Gaziantep'te 4 bin 442 konut ve 400 köy evi, Adıyaman'da 854 konut ve 250 köy evi, Kilis'te 264, Hatay'da 296, Kahramanmaraş'ta 4 bin 590, Şanlıurfa'da 300, Malatya'da 2 bin 420 ve Osmaniye'deki konutlar olmak üzere deprem bölgesinde 21 bin konutun inşasına başlandı. Depremi 46'inci gününde temeli atılan konut sayısı 17 bin 902 olmuştur. Nisan ayı itibarıyla 11 vilayette toplam 244 bin 343 konut ve köy evleriyle birlikte 309 bin bağımsız bölümün yapım süreci start alacak.

ARTÇI DEPREMLER SÜRÜYOR

Bu arada deprem bölgesi başta yurt genelinde deprem ve artçı sarsıntılar devam ediyor.

AFAD ve Kandilli Rasathanesi 25 Mart verilerine göre, Kahramanmaraş Ekinözü ilçesinde 07.39'da 4,5

büyükliğinde bir deprem meydana geldi. Aynı bölgede bir gün önce de 4,7 büyüklüğünde bir deprem meydana gelmişti. 24 Mart'ta yine İran - Türkiye sınırında 5,6 büyüklüğündeki deprem de korkutmuştu.

Artçı sarsıntılar devam ederken 23 Mart'ta yaşanan 5,3 ve 4,0 büyüklüğündeki depremlerle birlikte 22 Mart'ta Kahramanmaraş, Adıyaman, Hatay ve Malatya'da en büyüğü 3,8 olmak üzere sarsıntılar yaşanmıştı. 21 Mart'taki 3,9 büyüklüğündeki deprem de Adana'da gerçekleşmişti. Kayseri'deki depremler ise 7 Mart itibarıyla öne çıktı.

7 Mart'ta peş peşe 4,9, 4,2 ve 3,8 büyüklüğündeki sarsıntılara 10 Mart'ta 4,8'lik bir deprem eklenmişti. 20 Mart'ta ise Kayseri'de meydana gelen 3,5 büyüklüğünde bir deprem daha kaydedilmişti.



DOĞA DOSTU HATTIMIZ İLE #İLERİYE

Türkiye-Almanya arasındaki blok tren hizmetimiz ile yüklerinizi maliyet avantajlı ve çevre dostu demir yolu alternatifi ile #ileriye taşıyoruz.



**Karşılıklı seferlerimiz hakkında
hemen bilgi alabilirsiniz**

cobanturboltas.com
+90 (216) 564 64 64
teklif@cobantur.com

İSTANBUL EYÜP'TE YERİNDE DÖNÜŞÜM



Eyüpsultan Belediye Başkanı Deniz Köken'in girişimleriyle, Akşemsettin, Çırçır, Yeşilpınar ve Karadolap Mahallelerinde bulunan 44 siteyi kapsayan saçak parseller adıyla tanımlanan alanda imar planı ve tapusu bulunan parsellerdeki yapıların dönüşebilmesi konusunda yıllardır yaşanan sorun plan notu değişikliği yapılarak çözüme kavuşturuldu.

Eyüpsultan'da saçak parseller olarak adlandırılan Akşemsettin, Çırçır, Yeşilpınar ve Karadolap Mahallelerinde bulunan 6 bin 500 konut için "Yerinde Dönüşüm" adıyla hayata geçirilen kentsel dönüşüm projesi devam ediyor. Eyüpsultan Belediye Başkanı Deniz Köken'in girişimleriyle, Akşemsettin, Çırçır, Yeşilpınar ve Karadolap Mahallelerinde bulunan 44 siteyi kapsayan saçak parseller adıyla tanımlanan alanda imar planı ve tapusu

bulunan parsellerdeki yapıların dönüşebilmesi konusunda yıllardır yaşanan sorun plan notu değişikliği yapılarak çözüme kavuşturuldu. Bu şekilde 44 sitenin bulunduğu alanda müteahhit-vatandaş işbirliği ile yaklaşık 6 bin 500 bağımsız birimin dönüşümü sağlanacak. Maliye Blokları ve Didem Sitesi'nin ardından Akşemsettin Mahallesi'nde bulunan Öğretmenler Sitesi'nde yerinde dönüşüm çalışması yapılacak. 7 blok ve 204 bağımsız birim yıkılacak, yerinde dönüşümle birlikte yaklaşık 384 bağımsız birim yapılacak.

GIOVANE GENTILE.COM



Giovane Gentile
SPRING-SUMMER/23



AFRİKA ESARET ZİNCİRLERİNİ KIRIYOR

Afrika son dönemde yaktığı medeniyet meşalesiyle artık dostunu, düşmanını görebiliyor. Medeniyetin siyasi ve ekonomik bağımsızlıktan geçtiğini biliyor ve ona göre bir rota çiziyor. Kıtanın kuzeyinden güneyine, doğusundan batısına her yerde aynı fikir ve aynı aksiyon giderek yayılıyor.

Afrika her yönüyle Türkiye başta bölgenin yitik, kaybolmuş ve acilen bulunması gereken yitik bir hazinesi. Koca kıta, müstevliler tarafından o kadar cendereye alınmış ki, nefes alamıyor. Yabancıların yıllardır süren baskıcı politika oyunları, anarşi, darbeler, insanların köleleştirilmesi, yeraltı ve yerüstü zenginliklerin sömürülmesi, beraberinde gelen fakru zaruret Afrikayı karanlıklara sürüklemiş. Ancak bugün Afrikadaki uyanış müstevlilerin korkulu rüyası haline gelmiş durumda. Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, bazı Afrika ülkelerini kapsayan son seyahatinde bölgeye dönük yenilemeye çalıştığı yeni politikalarına kıtadan büyük tepkiler geldi. Konuyu değerlendiren aworldpress.com Macron'un Afrika gezisinin kıtada nasıl yankılandığını gözler önüne seriyor. Tespitlere göre; Macron, Afrika turunun ilk ayağı Gabonda Fransanın sömürge dönemi sonrası Afrika ile kurduğu ilişkileri ifade etmek için kullanılan "Françafrique" döneminin sona erdiğini duyurdu. "Yeni Afrika Stratejisi" ile Afrika ülkeleriyle yeni bir sayfa açmak istediklerini belirten Macron, Fransanın kıtadaki askeri üslerinin sayısını azaltacağını ve Afrikalılara ait kültürel varlıkların iade edilmesi için çalışma

başlattıklarını söyledi. Macron, ülkesini Afrikada herkesle konuşan ve kıta ülkelerinin iç meselelerine müdahale etme rolü taşımayan tarafsız bir muhatap olarak niteledi.

GÜNCELLENMİŞ KÖLELİK

Afrikalı akademisyen ve araştırmacılar "Françafrique" politikasını değerlendirirken tepkilerini dile getirdiler. Kamerun Yaoude

Üniversitesi Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Çalışmalar Merkezi Başkanı Prof. Dr. Ntuda Ebode Joseph Vincent, "Françafrique" uygulamalarının ilk olarak İkinci Dünya Savaşından sonra, Afrikada etkisini kaybeden Fransız sömürge sisteminin güncellenmiş halini ifade etmek için Fransız entelektüelleri tarafından icat edildiğini bildirdi. Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Afrika Çalışmaları Ana Bilim Dalı Başkanı Doç. Dr.





Mürsel Bayram da Çin, Rusya ve Türkiye'nin Afrika'da elde ettiği kazanımların Afrika devletlerini yeni ortaklıklar geliştirme konusunda cesaretlendirdiğini belirtti. Bayram, 2021 ve 2022 yıllarında gerçekleştirilen saha araştırmalarında Afrikalı kanaat önderlerine "Sizce Afrika'nın en faydalı ortağı hangi ülkedir" diye sorulduğunu ve buradaki cevaplarda Çin, Almanya, Kanada ve Türkiye gibi ülkelerin öne plana çıktığını vurgulayarak şunları söyledi: "Fransa ise Japonya, Hindistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Katar gibi kıtada nispeten yeni sayılabilecek aktörlerin dahi gerisinde kalıyor. Bunun farkında olan Fransız hükümeti söylem değişikliği arayışına girdiği görülüyor. Gerek François Hollande gerekse de Emmanuel Macron, Françafrique politikasının miadının dolduğunu açıkça kabul ediyor."

PARA İLE SÖMÜRÜYORLAR

Senegalli Uluslararası İlişkiler Uzmanı Daouda Kında da, Macron'un Yeni Afrika Stratejisi ile Françafrique döneminin sona erdiğine ilişkin açıklamaların gerçeği yansıtmadığını söyledi. Kında, "Bu açıklamalar bana 19. yüzyılda köle ticaretinin sona ermesi veya 1960'larda tüm insanlara eşitlik ve kendi kaderini tayin hakkı vadeden bağımsızlık hareketleri gibi benzer tarihi anları hatırlatıyor" dedi. Batının yağmacı sistemden köleliğe, kölelikten sömürgecilığe ve ardından yeni sömürgecilığe geçtiğini vurgulayan Kında, sömürü sisteminden vazgeçmeyen Batının, bugün bu sömürüyü Afrika fransı ve farklı ekonomik ilişkilerle devam ettirdiğini dile getirdi. Orta Afrika Cumhuriyeti, Mali ve Burkina Faso gibi kıta ülkelerinde istenmeyen ülke ilan edilen Fransanın yeniden popülarite kazanma peşinde olduğunu söyleyen Kında, "Fransa diğer sömürgeci güçler gibi strateji değiştiriyor. Afrika'da askeri müdahalelerin etkisinin kalmadığını gören Fransa, sivil toplum kuruluşları ve gençler üzerinden 'yumuşak güç' politikası uygulamaya çalışıyor" diye konuştu. Kında, "Macron, sadece Fransanın kıtada kaybettiği popülaritesini yeniden kazanmak istiyor. O bu

sömürü sistemini bitirmeyi hiç düşünmedi" ifadelerini kullandı.

BÜYÜYEN EKONOMİ

Küresel kovid salgınının olumsuz sonuçlarına rağmen özellikle sahra altı Afrika'nın ortalama yüzde 5'lik büyümelerine vurgu yapan birçok Afrika araştırmacılar da, bilhassa Afrika'nın büyümelerine dikkat çekiyor. Kıtada ekonomik büyümeyi engelleyen etkenleri sıralayan aynı araştırmacılar, "Afrika'nın iç sorunlarının yanı sıra dış kaynaklı güvenlik, enerji ve emtia fiyatlarındaki yüksek dalgalanmalar, Rusya - Ukrayna savaşı, küresel resesyona ve ülkede istihdam verilerindeki iyileşmeye rağmen ABD'nin, İngiliz, Fransız ve Belçikalının hın, hain ve istilacı politikaları ile iklim değişikliği gelişmeyi, kalkınmayı yavaşlatırsa da teker daha hızlı dönüyor. Afrika'yı daha ana kamında boğmaya çalışanların her geçen gün güç ve takatleri azalıyor. Afrikalı elinde bulundurduğu yüksek potansiyelle tüm zorlukları aşma yolunda tarih sahnesinde yerini alacağı zirveye doğru kaderinin çizgisinde başarıyla ilerliyor" ifadelerini kullandılar. Afrika Kalkınma Bankasının (AfDB) hazırladığı raporu gündeme taşıyan aynı araştırmacılar, "Meselâ tüm kıta 2022 ve gelecek yıllar için öncelikli hedefini 'iklim direncini ve adil enerji geçişini desteklemek' olarak belirtti. Kalkınmayı olumsuz etkileyeceği öngörülen iklim değişikliği sorunlarının azaltılması yolunda politikalar ve uygulamalar başlatılan kıta ülkeleri, ellerindeki imkânları her alanda seferber ediyor. Afrika ülkelerinin sahip olduğu kültürel, siyasi ve ekonomik potansiyel kıtanın istikbaline adına ümit veriyor ancak istiklal yani bağımsızlık engeli müspet gelişmelere mani oluyor. Kıta ülkelerinin gerçek değerini alabilmesi için en kısa sürede başta Avrupa, ABD ve diğer sömürgeci devletlerin mandasından kurtulması gerekiyor" açıklamasını yapıyor.

AFRIKA MADEN KAYNIYOR

2023 yılına girerken Afrika'nın 1,5 milyara yaklaşan nüfusu 2050 yılında iki katına çıkacağı ve genç nüfusun dünyanın hiçbir yerinde olmayan bir çoğunluğa ulaşacağını,

özellikle sadece sahra altı Afrika'daki nüfusun 2 milyar civarında olacağı tahminlerinin yapıldığına işaret eden araştırmacılar, "Dolayısıyla nüfusun yanı sıra kıtanın sahip olduğu zengin yeraltı kaynakları bütün dünyanın dikkatinden kaçmıyor" diyor. Dünya altın madeninin yarısı, yine dünya maden ve minerallerin üçte birinin Afrika'da olduğu bilgisini veren araştırmacılar, "Uluslararası datalara ve BM kayıtlarına göre Afrika ülkeleri dünya maden rezervlerinin yüzde 30'unu, petrolün yüzde 12'sini ve doğalgazın yüzde 8'ini elinde bulunduruyor. O da bugünkü tahminler" bilgisini veriyor.

YÜKSEK VERİMLİ ARAZİLER

Dünyada 1,4 milyar hektar ekilebilir tarım arazisinin yüzde 15,5'i yani 226 milyon hektarının Afrika'da bulunduğu belirtilen araştırmacılar, "Toprakların sulama imkânları oldukça yüksek. Dünyada henüz kayıtlara geçmemiş tarıma elverişli toprakların yarım fazlası yine Afrika'da. Buntar Gıda ve Tarım Teşkilatı (FAO) verileri.. Genç nüfus, yeraltı - yerüstü kaynak zenginliği, madenler, mineraller ve tarım arazilerine sahip kıta ülkeleri gerçek istiklaline kavuştuğu düşünüldüğünde neler olmaz, neler" diyorlar. Afrika'nın tam bağımsızlığa ulaşması için Türkiye gibi ülkelere ihtiyacı olduğu kaçınılmaz olduğunu belirten araştırmacılar Afrika'nın dünya ile ilişkilerinde tavrını; siyasi ve ticari pratiklerini geliştirmek adına Türkiye - Afrika ilişkilerinin fevkalade önemi hâiz olduğuna işaret ediyor. Aynı araştırmacılar "Meselâ Senegal Afrika'nın vazgeçilmez kapısı. Ankara ile başkent Dakar ilişkileri geliştirmede daha kuvvetli ve süratli adımlar atarsa Afrika'ya olan ilgi daha fazlalaşacak. Afrika kendine gelecek... Böylece; Afrika'nın kültürel ve ekonomik zenginlikleri Türkiye'ye ve İslâm dünyasına ardına kadar açılacak. Beraberinde Senegal ile zirveye çıkacak kardeşlik, hayırlısıyla üst seviye refik partner ticarete dönüşecek. O halde 'yitik hazinemizi bulmak için' daha fazla iletişim, daha fazla birlik-beraberklik, daha fazla ticaret ve daha fazla kardeşlik gerekiyor" tavsiyelerini yapıyor.



Ramazan

Bereketiyle Paylaşılan Lezzetler

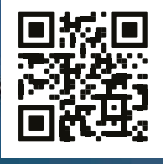
Bu Ramazanda da Sofralarınıza
Lezzet Sunmaya Niyetliyiz.



Reis, Gıda Güvenliği Derneği Üyesidir.



TÜRK HAVA YOLLARI MOBİL UYGULAMASIYLA UÇUŞ DENEYİMİNİZİ KOLAYLAŞTIRIN!



Mobil uygulamamız üzerinden en uygun bilet paketini seçebilir; işlemlerinizi hızlı ve güvenli bir şekilde tamamlayabilirsiniz.



Güncel kampanyaları, ek hizmetleri ve duyuruları takip edebilir; uçuşunuza dair her türlü değişikliği kolayca yapabilirsiniz.



Koltuk seçimi, ekstra bagaj, otel rezervasyonu, araç kiralama ve seyahatinizde ihtiyaç duyacağınız diğer hizmetlerimize kolayca erişebilirsiniz.



Operasyonel sebeplerle uçuşunuzda değişiklik meydana gelirse biletinizi ücretsiz bir şekilde değiştirebilirsiniz.



TURKISH AIRLINES



T.C. HAZİNE VE
MALİYE BAKANLIĞI



T.C. ÇEVRE, ŞEHİRCİLİK VE
İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ BAKANLIĞI



YENİ EVİNİZİN KREDİSİ



%0,69'DAN BAŞLAYAN ORANLARLA HALKBANK'TA!

**15 YIL
VADE**
5 MİLYON TL'YE
VARAN KREDİ

Hazine ve Maliye Bakanlığımızın desteğiyle,
%0,69'dan başlayan faiz oranlarıyla
Yeni Evim Konut Kredisi Halkbank'ta.
El değiştirmemiş birinci el konutlarda geçerli
bu fırsatla, yeni evinizde güle güle oturun!

Bölge Adı	Azami Kredi Tutarı	Son 1 Yılda İkamet Etme Koşulu
1. BÖLGE	5 MİLYON TL	VAR
2. BÖLGE	3 MİLYON TL	VAR
3. BÖLGE	2 MİLYON TL	YOK

*İlk 36 ay Hazine ve Maliye Bakanlığımızın desteğiyle kullandırım yapılacaktır.
**Üretici firma/Müteahhitlerden konut satış değeri/ekspertiz değerinin %5'i,
kredinin taksitlerine katkı olarak alınacaktır.
***Kampanya, T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı onayı alan
üretici firmalar tarafından satışa sunulan konutların alımında geçerlidir.

halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

 **HALKBANK** 85.yıl