

DR. SALİM ÇAM:

"2023'Ü TURQUALITY YILI İLAN EDİYORUZ"



PROGROUP BAŞKANI DR. SALİM ÇAM

AYLIK İŞ VE EKONOMİ DERGİSİ



OCAK 2023

YIL: 23 SAYI: 277

Ekovitrin^{23.}

yağın gülmeler

www.ekovitrin.com



ISSN 1302-47101-5
9 1771302 471010
FİYATI: 45 TL



KEMAL YARDIMCI
GÖNÜL KAHVESİ CEO'SU

TÜRK KAHVESİNİ DÜNYAYA TANITAN MARKA

gönül kahvesi®

5 ÜLKEDE 90'IN ÜZERİNDE
ŞUBEYLE HİZMET VERİYOR.
80 ÜLKEDE İSE MARKA
TESCİLİNE SAHİP. CEO KEMAL
YARDIMCI, "DÜNYADA
BİR GÜN HERKES TÜRK
KAHVESİNİ TADACAK" DİYOR.

ÖZEL RÖPORTAJ

Esnafımızın yüzü Halkbank'la gülüyor!

halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog



HALKBANK 85 yıl

HAVADA, KARADA, DENİZDE

SÜRDÜRÜLEBİLİR YARINLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ

İGA İSTANBUL
HAVALİMANI



KUZEY MARMARA
OTOYOLU



KALYON PV



KALYON KARAPINAR
GÜNEŞ ENERJİSİ
SANTRALİ



NEVBAHAR
ÜSKÜDAR



KALYON KÜLTÜR



kalyonholding.com

İMTİYAZ SAHİBİLicense 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
BİLAL KOÇAK**YAYIN KURULU ÜYELERİ**Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
BİLAL KOÇAK
ŞEREF ÖZATA**HABER MERKEZİ**News Center
ALİ KARABAŞ**MALİ İŞLER SORUMLUSU**Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY**AMERİKA TEMSİLCİSİ**Representative Of The Us
A. VAHAP YAZARÖĞLU - 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. DÜRSÜN 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, YUNUS KAYA, HARUN REŞİT TİĞLİ,
AYŞEM ULUSOY, MUAMMER ÖNLÜ, MEHMET REİS,
İŞLAY REİS YORGUN, PROF. DR. BERRİN CEYLAN ATAMAN,
UĞURCAN KAYA, DR. ŞABAN ONUR VİGA, BAHADİR 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)
FAXS: (0212) 426 88 09**İNTERNET ADRESİ**Web Addresses
www.ekovitrin.com**MALİ ADRESİ**e-Mail
info@ekovitrin.com**BASKI VE CİLT**Printing And Skin
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
TEL: (0212) 454 30 30**DAĞITIM**

DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.

Ekovitrin dergisinde yayınlanan her türlü yazı ve haber kaynak belirtilme-
den kullanılamaz. Başka kaynak veya gazeteden alıntı yazılar ve dergi
yazarlarına ait yazılardan dolayı Ekovitrin dergisi sorumlu tutulamaz.**Bilal KOÇAK**
bilalkocak@ekovitrin.com

23. YAYIN YILIMIZ VE 277'NCİ GURUR SAYIMIZ

Bundan 23 yıl önce kurulan Ekovitrin Dergisi, Ocak 2023'de 277'nci sayısını yayımlıyor. Ekovitrin Ailesi olarak bugünlere ulaşmaktan son derece mutlu ve gururluyuz. Bizlere bu mutluluğu yaşattığı, bu günleri gösterdiği için Rabbime sonsuz şükürler ediyorum. Pozitif yayıncılık yapmak, milletimizin moral değerlerini yükseltmek bizim ana ilkemizdir. Yatırıma, üretime ve emeğe saygı duyuyoruz. Bu ülkeye yatırım yapanları destekliyoruz. Dürüst iş adamına, yöneticiye, bürokrata, siyaset ve devlet adamına büyük saygı duyuyoruz. Kısaca insan olanın önünde saygıyla eğiliyoruz.

Sahibi olduğumuz medya organlarını hiçbir zaman bir güç, bir silah olarak düşünmedik. Ekovitrin Dergisi, www.ekovitrin.com haber sitemiz, yaptığımız televizyon programlarıyla ülkemizin kalkınması, milletimizin refahı için çalışan yatırımcılarımızın, girişimcilerimizin ve işletmelerimizin hep yanında olduk ve onların sesi olmaya gayret gösterdik.

EKOVİTRİN BİR MARKA

Bizim arkamızda bir sermaye gücü yok. Sırtımızı devlete dayamadık. Arkadaşlarımızla birlikte tırnaklarımızla kazıyarak bugünlere geldik. Ekovitrin'i arkadaşlarımızla birlikte bir "marka" haline getirdik. Bu çabamızda Allah'tan başka güvendiğimiz, sırtımızı dayadığımız hiç bir yer olmadı. Ekovitrin Medya Grubu, kendi öz sermayesi ve mesleğine aşık olan gazetecilerin kendi emek ve gayretleriyle 23'üncü yayın yılına girdi. Bu bizim için en büyük gurur kaynağı. Türkiye güçlenirken, biz de güçlendik. Başta Türk Cumhuriyetleri olmak üzere, Avrupa ülkelerinde, Balkanlar'da ve ülkemizin genelinde Ekovitrin bilinen ve tanınan bir marka. Ekovitrin, 10 ülkedeki temsilcilikleriyle ülkemizin ilk ve tek uluslararası aylık iş ve ekonomi dergisi. Ekovitrin'in bugünlere ulaşmasında büyük emekleri geçen Yönetim Kurulu Başkanımız Kamuran Abacıoğlu, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Şeref Özata ve mesai arkadaşlarıma şükranlarımı sunuyorum. Bu dergiyi ayakta tutan okuyucularımıza, reklam veren kuruluşlarımıza da kalpten teşekkür ediyorum.

TÜRK KAHVESİNİ DÜNYAYA TANITAN MARKA

Gönül Kahvesi, "Dünyada bir gün herkes Türk kahvesini tadacak" mottosuyla 20 yıl önce yola çıktı. Bugün Türkiye ile birlikte 5 ülkede 90'ın üzerinde şubesiyle hizmet veren Gönül Kahvesi, 80 ülkede ise marka tesciline sahip olmuş. Gönül Kahvesi CEO'su Kemal Yardımcı ile özel bir röportaj gerçekleştirdik ve Ocak sayımızın Kapak konusu yaptık. Kemal Yardımcı, "En büyük hedefimiz, Türk kahvesini bütün dünyaya tanıtılmak" diyor.

2023 TURQUALITY YILI

Türkiye'nin devlet destekli ilk marka programı olan Turquality, teşvik ve değer oluşturan iş modeliyle, Türk markalarının dünyaya açılmasına önderlik ediyor. Turquality programları alanında danışmanlık hizmeti veren Progroup Uluslararası Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, 2023 yılının Turquality yılı olacağını söylüyor. Dr. Çam, "Türk markalarının yurtdışı planlarında Turquality anahtar rolü üstlenecek ve önümüzdeki süreçte Türk markalarının dünyaya açılmasına ivme kazandırmaya devam edecek" diyor. Turquality programı ve Dr. Salim Çam'ın açıklamaları Ocak sayımızda yer alıyor.

2023, ZOR BİR YIL OLACAK

Rusya-Ukrayna savaşının başlamasıyla dünyayı sarsan enerji ve gıda krizi giderek derinleşiyor. ABD, İngiltere, AB ülkeleri ve Japonya gibi dev ekonomileri bile derinden etkileyen yüksek enflasyon ve resesyon endişesiyle 2023 yılına adım attık. Bu yıl bütün dünya için zor bir yıl olacak.

Türkiye 2023'de yapılacak Cumhurbaşkanlığı ve Parlamento seçimlerinin yükselen ateşle karşı karşıya kalacak. Ekonominin nabzı seçime endeksli atacak.

Türkiye'nin 2022 yılında büyümede gösterdiği performans, Karadeniz'de 1 trilyon dolarlık doğal gaz keşfi ve Türkiye'nin dünyada enerji dağıtım merkezi olma potansiyeli, yüksek teknolojiye ve sanayide bir üretim ve yatırım üssü haline gelmesi, üniversite sayısının hızla artması, kendi tankımızı, uçacağımızı, helikopterimizi, gemimizi, uydumuzu, İHA ve SİHA'mızı, insansız savaş uçacağımızı, kendi otomobilimizi üretmemiz, bir zamanlar terörle anılan Gabar Dağı'nda petrol çıkarmamız, dünya siyasetinde söz sahibi olmamız çok büyük ve önemli gelişmeler.

PİYASALARIN NABZİ

Ancak, 2023'de piyasaların seçim ekonomisinin gölgesinde kalacak olması beraberinde riskleri de taşıyor. 2023 yılında piyasaların yönünün ne olacağını, hisse senedi, altın, döviz ve gayrimenkul hangi yatırım araçlarının öne çıkabileceğini uzmanlar sorduk. EKOVİTRİN Ocak sayısında uzmanların öngörülerini geniş bir dosya halinde ele aldık. Bu öngörüler yatırımcılar için ışık tutacak.

23'ncü yayın yılı, 277'nci sayımıza ulaşmanın mutluluğu ve gururuyla yeni yılını kutluyoruz. Tüm insanlık için huzurun ve barışın hakim olduğu, savaşların son bulduğu bir yıl diliyorum.

Dünya havacılığına yön veriyoruz

İşlettiğimiz havalimanları ve hizmet şirketleri ile 29 ülkede
90 havalimanında hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz.

tavhavalimanlari.com.tr[f](#) [@](#) [t](#) [in](#) [v](#) /tavairports

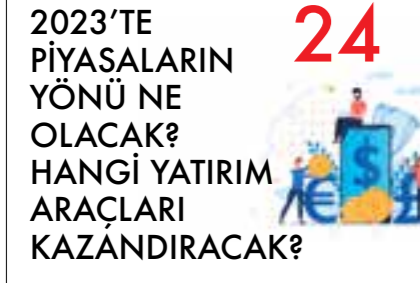
İÇİNDEKİLER



06

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ
OSMAN ARSLAN

EN PRESTİJLİ
ULUSLARARASI
ÖDÜLLERDEN BİRİ DAHA
HALKBANK'IN OLDU



24

2023'TE
PİYASALARIN
YÖNÜ NE
OLACAK?
HANGİ YATIRIM
ARAÇLARI
KAZANDIRACAK?

34

ŞEREF ÖZATA
Ekovitrin Medya
Grubu Yönetim
Kurulu Başkanı
Yardımcısı



2023'TE ETİKETE DOKUNMA



36

İŞ DÜNYASININ
2023 ÖNGÖRÜLERİ



KAPAK KONUSU

46

GÖNÜL KAHVESİ CEO'SU KEMAL YARDIMCI
"DÜNYADA BİR GÜN HERKES TÜRK KAHVESİNİ TADACAK"



52

PROGROUP BAŞKANI
DR. SALİM ÇAM:
"2023'Ü TURQUALITY YILI
İLAN EDİYORUZ"



66

LOJİSTİK DOSYASI:
DENİZYOLU &
RO-RO TAŞIMACILIĞI VE
LİMAN İŞLETMECİLİĞİ

PROF. DR.
DOĞAN
AYDAL

Başbakanlık Eski
Müşteşar Yardımcısı
Yeniden Refah
Partisi
Genel Başkan
Yardımcısı



TÜRKMENİSTAN DOĞALGAZININ
AZERBAIJAN-GÜRCİSTAN-
TÜRKİYE ÜZERİNDEN AVRUPA'YA
NAKLİ ŞİMDİLİK GERÇEKÇİ
GÖZÜKMEMEKTEDİR

84

YAŞANABİLİR
BİR DÜNYA İÇİN
ALİŞKANLIKLARIMIZI
DEĞİŞTİRMELİYİZ

90



MEHMET
REİS
Reis Gıda
Yönetim
Kurulu
Başkanı



EN PRESTİJLİ ULUSLARARASI ÖDÜLLERDEN BİRİ DAHA HALKBANK'IN OLDU



Halkbank, uluslararası alanda kazandığı ödüllere bir yenisini daha ekledi. Avrupa Sürdürülebilir Kalkınma Örgütü'nün Almanya'da düzenlediği ödül töreninde 'Olağanüstü Sürdürülebilir Proje Finansmanı Ödülü'ne layık görüldü. Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Sürdürülebilir bankacılık alanında yürüttüğümüz çalışmaların küresel otoriteler tarafından takdir edilmesi oldukça sevindirici" açıklamasında bulundu.

Avrupa Sürdürülebilir Kalkınma Örgütü tarafından Almanya'nın Karlsruhe şehrinde düzenlenen Küresel Sürdürülebilir Finans Konferansı, finans sektörünün küresel liderlerini bir araya getirdi. Ödül töreninde; sürdürülebilir finansmandan, yenilenebilir enerji sistemlerine kadar pek çok kriter değerlendirildi. Birleşmiş Milletler tarafından karbonsuz ekonomi, sıfır emisyon hedefiyle kurulan 'Net Sıfır' Bankacılık Birliği'nin de üyesi olan Halkbank, 2022 yılında yürüttüğü etkin ve sürdürülebilir finansman politikası nedeniyle 'Olağanüstü Sürdürülebilir Proje Finansmanı Ödülü'nü almaya hak kazandı.

Bilimsel Temelli Hedefler Girişimi'ne hem portföy hem de doğrudan faaliyetlerinden kaynaklı emisyonları için 'Net Sıfır' olma taahhüdünde bulunan ilk Türk Bankası olan Halkbank, bu yeni ödülle, 2022 yılında, en prestijli organizasyonlardan aldığı çevre ve sürdürülebilirlik alanındaki ödüllerine bir yenisini daha eklemiş oldu.

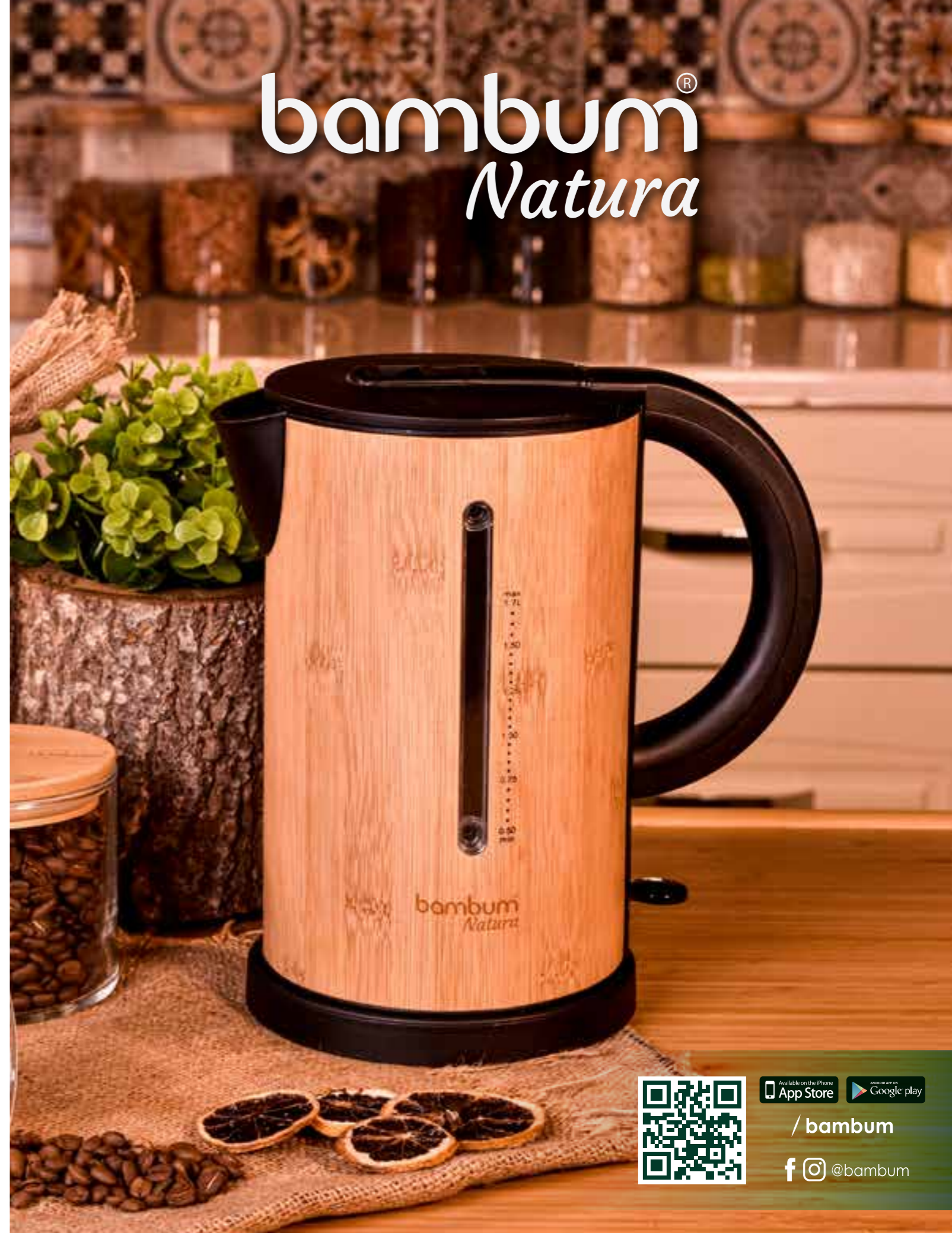
"SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ BİR KALDIRAÇ OLARAK GÖRÜYORUZ"

Halkbank'ın 'Olağanüstü Sürdürülebilir Proje Finansmanı Ödülü'ne layık görülmesini değerlendiren Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Sürdürülebilir bankacılık alanında yürüttüğümüz çalışmaların küresel otoriteler tarafından takdir edilmesi oldukça sevindirici. Biz sürdürülebilirliği dönemsel çalışmalar yürütülecek bir alan olarak değil, iş modelimizin merkezinde bir kaldıraç olarak görüyoruz. Halkbank, daha yaşanılabilir bir dünya için bugün olduğu gibi yarın da üzerine düşen sorumluluğu en iyi şekilde yerine getirmeye devam edecek" dedi.

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Sürdürülebilirliği dönemsel çalışmalar yürütülecek bir alan olarak değil, iş modelimizin merkezinde bir kaldıraç olarak görüyoruz. Halkbank, daha yaşanılabilir bir dünya için bugün olduğu gibi yarın da üzerine düşen sorumluluğu en iyi şekilde yerine getirmeye devam edecek" dedi.



bambum® Natura



/ bambum

f @bambum

GİRİŞİMCİLİĞİN NABZI MASLAK'TA ATACAK

Proptech pazarını desteklemek, sınır ötesi iş birlikleri ile büyümek amacıyla GYODER ve YTÜ Yıldız Teknopark iş birliği ile kurulan "GYODER Proptech HUB YTÜ Startup House Girişimcilik Merkezi" Maslak'ta açılıyor. Merkez, gayrimenkul dikeyindeki girişimcileri ve yatırımcıları bir araya getirecek.

Proptech, insanların bir mülkü araştırma, kiralama, satın alma, satma ve yönetme şeklinin teknoloji ile optimize edildiği yenilikçi bir gayrimenkul yaklaşımı olarak son zamanların en çok konuşulan konuları arasında.

Gayrimenkul sektöründe fark yaratan yeniliklerin ve çağın ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap veren teknolojik çözümlerin hayata geçmesi için projeler geliştiren GYODER, üyesi olan yeni nesil girişimcileri aynı çatı altında toplamak amacıyla GYODER Proptech HUB YTÜ Startup House Girişimcilik Merkezi Maslak'ta açılıyor. Merkez, yatırım fonları, bireysel yatırımcılar, Proptech girişimcileri ve Proptech'lere ihtiyaç duyan müşterilerin bir araya gelebildiği bir girişimcilik merkezi olacak.

GYODER ve YTÜ Yıldız Teknopark iş birliği ile Maslak 1453 yerleşkesinde kurulacak olan PropTech HUB, gayrimenkul sektöründe GYODER üyesi olan yeni nesil girişimcileri aynı çatı altında toplayarak sektörün yurt dışına açılan penceresi olacak. Start-Up House ise, gayrimenkul sektöründe yerel, bölgesel ve küresel ağı oluşturan liderler ve öncüler ile iş birliği yapma fırsatı konusunda destek sağlarken, GYODER üyeleri arasında bir sinerji ortamı yaratmak adına yeni nesil Co-Working imkanı sağlayacak.

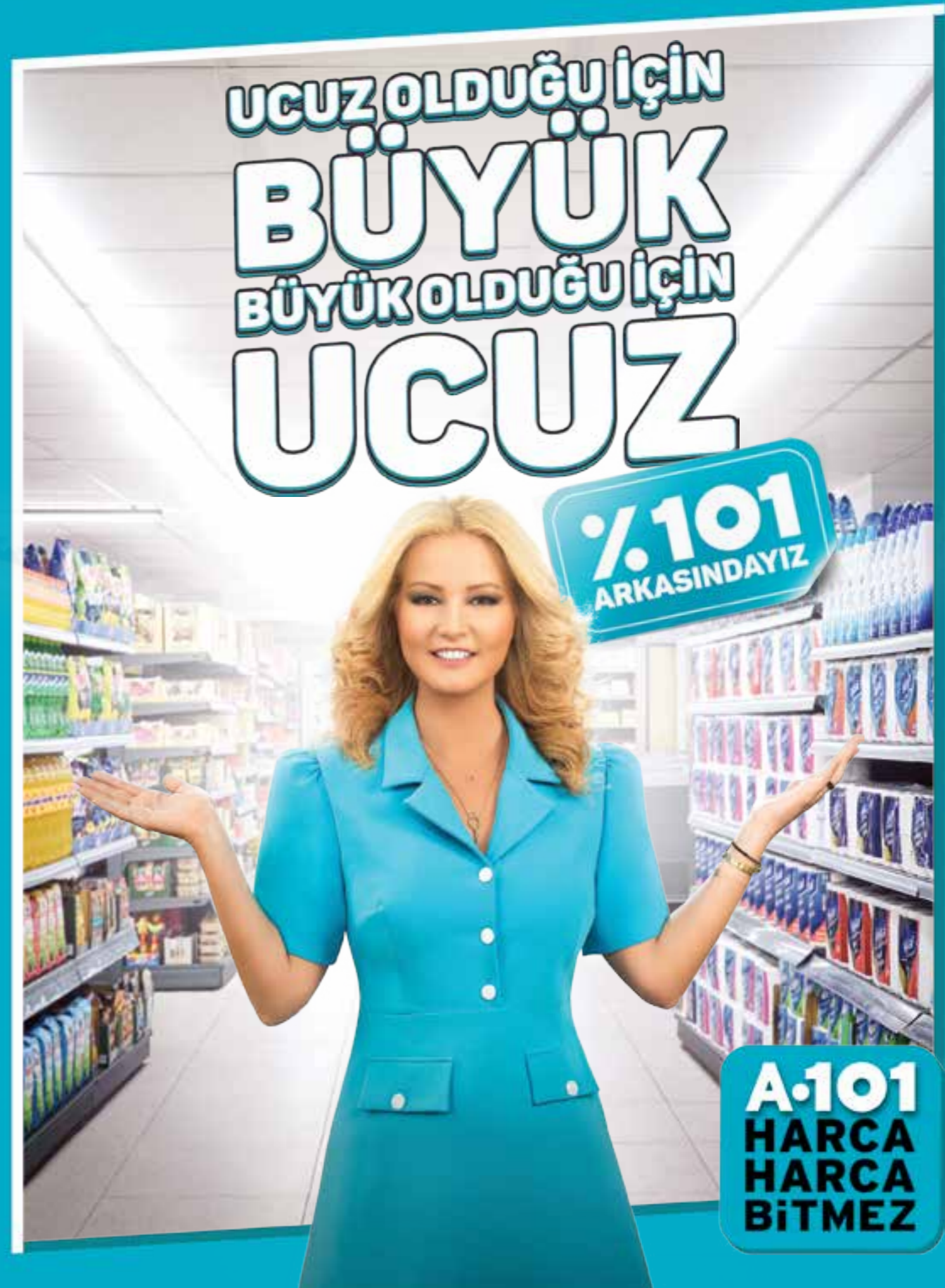
GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kalyoncu, Proptech'in dünyanın en büyük pazar büyüklüğüne sahip gayrimenkul dikeyinin teknoloji açılımı olduğunu belirterek, "Dönüşmekte olan bu dev sektör, büyüklüğü ve hacmi ile en büyük teknoloji fırsatlarını içerisinde barındırıyor. İşlerin yapılış şeklini değiştirmenin ne kadar zorlu olduğunun bilincindeyiz. Bu zorlukları, daha iyi çözümleri daha hızlı geliştirmek, Türkiye'de ve dünyada daha kapsayıcı, güçlü ve sürdürülebilir topluluklar oluşturmak için bir araya gelme fırsatı olarak görüyoruz. Sektörümüzün öncü isimlerinden olan ekibimiz, kurumları ve yatırımcıları gelecek vadeden startup'larla buluşturarak teknolojik

GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kalyoncu, "Sektörümüzün öncü isimlerinden olan ekibimiz, kurumları ve yatırımcıları gelecek vadeden startup'larla buluşturarak teknolojik ilerlemeyi hızlandıran toplantı ve etkinlikler düzenlemek için ekosistemini ve sahip olduğu deneyimi bu projeye bir araya getirecek" şeklinde konuştu.



ilerlemeyi hızlandıran toplantı ve etkinlikler düzenlemek için ekosistemini ve sahip olduğu deneyimi bu projeye bir araya getirecek" şeklinde konuştu.

Proptech alanında faaliyet gösteren teknoloji şirketler bu merkezde yer alabilirken, katılım ve Teknopark'ın sunduğu avantajlara sahip olmak için başvuru yapılması gerekiyor.



TAV, ANKARA ESENBOĞA İHALESİNİ KAZANDI

TAV Havalimanları, Ankara Esenboğa Havalimanı'nın kapasitesinin geliştirilmesi ve 25 yıllık işletme hakkı için düzenlenen ihalede 475 milyon Euro artı KDV ile en iyi teklifi verdi. TAV, işletme süresi boyunca Ankara Esenboğa'da yaklaşık 300 milyon Euro yatırım yapacak.

TAV Havalimanları, Esenboğa Havalimanı'nın kapasitesinin geliştirilmesi ve 2025-2050 yıllarını kapsayan işletme hakkı için düzenlenen ihalede en iyi teklifi verdi. Ankara'da DHMİ Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirilen ihaleye TAV Havalimanları'nın yanı sıra Cengiz İnşaat ve Limak İnşaat-Limak Enerji ortaklığı katıldı. TAV ve Cengiz İnşaat'ın kaldığı açık artırma bölümünde nihai teklif beş turun sonunda belirlendi. Resmi süreçlerin tamamlanmasının ve ihale sonucunun onaylanmasının ardından sözleşme imzalanacak. TAV, halihazırda Mayıs 2025'e kadar Esenboğa Havalimanı'nın işletme hakkına sahip bulunuyor. İhale sonucunda TAV'ın işletme süresi Mayıs 2050'ye kadar uzamış oldu. Şartname kapsamında yolcu garantisi bulunmuyor.

TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, "Başkent Ankara'nın dünyaya açılan kapısı Esenboğa Havalimanı'nı 2006'dan bu yana başarıyla işletiyoruz. Esenboğa, o dönemde inşa edip hizmete aldığımız, iç ve dış hatları aynı çatı altında buluşturan modern mimarisiyle Cumhuriyetimizin geleceğe dönük yüzünü başarıyla yansıtıyor. Bu süreçte yolcu trafiğini yaklaşık dört katına çıkardık, paydaşlarımızla işbirliği içinde özellikle yurtdışına direkt uçuşların artması için çalışmayı sürdürüyoruz. Ankara uluslararası ilişkiler ve siyasetin merkezi olmanın yanı sıra bölgedeki kültürel zenginliklerle bir turistik çekim merkezi ve Anadolu için bir ulaşım merkezi olma özelliğini taşıyor. Bugün Türkiye'de yatırım yapmak konusundaki kararlılığımızı ve Türk havacılığının geleceğine olan inancımızı bir kez daha vurgulamış oluyoruz. Ulaştırma Bakanlığı önderliğinde, son 20 yılda Türkiye'yi havacılıkta dünyanın önde gelen ülkeleri arasına sokan DHMİ ve SHGM başta olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkür ediyoruz" dedi.

TAV Havalimanları, ilk etapta yeni bir pist, hava trafik kontrol kulesi, kargo hizmet birimlerini kapsayan hava tarafındaki başlıca



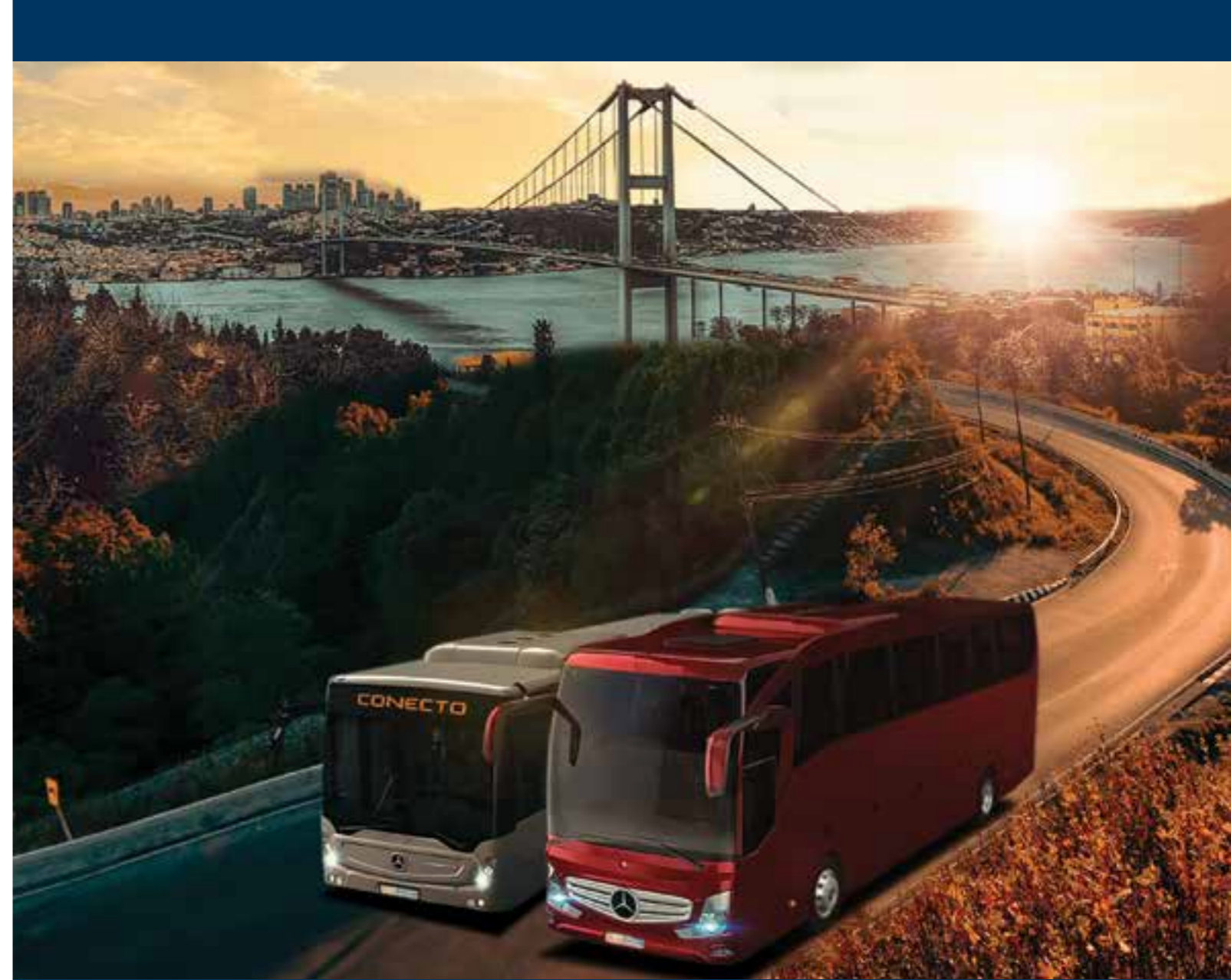
TAV Havalimanları İcra Kurulu Başkanı Serkan Kaptan, "Başkent Ankara'nın dünyaya açılan kapısı Esenboğa Havalimanı'nı 2006'dan bu yana başarıyla işletiyoruz. Bugün Türkiye'de yatırım yapmak konusundaki kararlılığımızı ve Türk havacılığının geleceğine olan inancımızı bir kez daha vurgulamış oluyoruz" dedi.

yatırımları gerçekleştirecek. 2023'te başlayacak ilk faz yatırımlar üç yıl içinde tamamlanacak. Terminal genişlemesini de kapsayan ikinci faz yatırımlar ise, yolcu artış hızına da bağlı olarak en geç 2040 yılına kadar tamamlanmış olacak. Buna ek olarak, TAV Havalimanları Holding sürdürülebilirlik politikaları doğrultusunda, 5 megavat kapasiteli güneş paneli yatırımını da üstlenecek. Proje boyunca planlanan yatırım tutarı yaklaşık 300 milyon avro olacak.

TÜRKİYE'NİN İLK KARBON-NÖTR HAVALİMANI

Pandemi öncesinde, 2019'da 13,7 milyon yolcuya hizmet veren Ankara Esenboğa Havalimanı, bu yılın ilk 11 ayında 7,9 milyon

yolcu ağırladı. Havalimanının tarihi 1955'e kadar geri gidiyor. 2004'te gerçekleştirilen yap-işlet-devret ihalesini TAV Havalimanları kazandı. 182 bin metrekare kapalı alana sahip olan yeni terminal 2006'da hizmete girdi. Ankara Esenboğa, 2009'da Uluslararası Havalimanları Konseyi (ACI) tarafından "Avrupa'nın en iyi havalimanı" seçildi. 2020'de de ACI Havalimanı Hizmet Kalitesi (ASQ) Ödüllerinde kendi kategorisinde ilk sırada yer aldı. Esenboğa 2014'te enerji verimliliği alanında yaptığı çalışmalarla yine ACI Havalimanı Karbon Akreditasyon Programı çerçevesinde 3+ seviye sertifikasıyla Türkiye'nin ilk karbon-nötr havalimanı oldu.



2. elde zirveyi, bize güvenenlerle paylaşıyoruz.

BusStore olarak 2022 yılında da şehir içi ve şehirler arası otobüs pazarında zirveye giden yolu bize duyulan güven ile aydınlattık. Güçlü finansman ve takas imkanlarıyla yanınızda olmaya devam ediyoruz. Bu yolda bize güvenen herkese teşekkür ederiz.

#GüvendeZirvede





'Değerli Yıllar Plaket Töreni'nde çalışanlar plaketlerini, SANKO Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Üyeleri Hakan Konukoğlu, Cengiz Konukoğlu, Turgut Konukoğlu, Yiğitcan Konukoğlu ve Alperen Sani Konukoğlu'nun elinden aldı.

SANKO HOLDİNG'TEN ÇALIŞANLARINA 'DEĞERLİ YILLAR PLAKETİ'

SANKO Holding'in kuruma uzun yıllar emek veren çalışanlarına özel olarak düzenlediği geleneksel 'Değerli Yıllar Plaket Töreni'nde 10- 15- 20- 25- 30 ve 35'inci yılını dolduran yaklaşık 1200 kişiye Gaziantep, İstanbul, Adıyaman, Bartın'da düzenlenen törenlerle plaketleri takdim edildi.

SANKO Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, törende yaptığı konuşmada, SANKO'nun üretim, ihracat ve istihdamda Türkiye'de önemli bir yer edindiğinin altını çizerek, "Türkiye'de SANKO denince Gaziantep, Gaziantep denildiği zaman ise SANKO akla geliyor. Bu başarı öyküsünü hep birlikte yazdık" dedi.

SANKO şirketlerinde 14 bin çalışana istihdam sağladıklarını anımsatan Konukoğlu, şunları kaydetti: "O dönemde birçok ürün ithal ediliyordu. Gaziantep olarak ihracatı bilmezdik. Tekstil başta olmak üzere diğer sektörlerde de grup olarak güzel bir yer edindik. Gözümüzü açtık çalışmaya gördük. Bu aldığımız ödüller hepimizin alın teri. Emekleriniz için hepimize teşekkür ediyor, birlikte nice güzel yıllar diliyorum."

"BU BAŞARIYA HEP BİRLİKTE İMZA ATTIK"

SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu ise Türkiye'nin üretimine, ihracatına ve istihdamına katkı sunmaktan gurur duyduklarını belirterek, "Yıllardır sizlerle birlikte çalışıyoruz. Eğer ortada bir

başarı varsa bu başarının temel direkleri Onursal Başkanlarımız Abdulkadir Bey ile Zeki Bey başta olmak üzere, sizler ve bizler başarıya hep birlikte imza attık" şeklinde konuştu.

"Bundan sonraki dönemde de bulunduğumuz şehirlere ve ülkemize daha fazla katkı sunmak için var gücümüzle çalışacağız" diyen Konukoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "14 bini aşkın çalışanımız ile ülkemizin kalkınması için mücadele ediyoruz. Bir zamanlar ülkemizde insanlar ipliği, kumaşı ithal ediyordu. Bu başarıda her bir çalışanın alın teri, emeği ve gençliği var. Ülkemizin ihracatı, üretimi ve istihdamı için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."

Konukoğlu, plaket alan çalışanlarına emeklerinden dolayı teşekkür ederek, başarı dileklerinde bulundu. 'Değerli Yıllar Plaket Töreni'nde çalışanlar plaketlerini, SANKO Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, SANKO Holding Yönetim Kurulu Üyeleri Hakan Konukoğlu, Cengiz Konukoğlu, Turgut Konukoğlu, Yiğitcan Konukoğlu ve Alperen Sani Konukoğlu'nun elinden aldı.



SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, Türkiye'nin üretimine, ihracatına ve istihdamına katkı sunmaktan gurur duyduklarını belirterek, "Yıllardır sizlerle birlikte çalışıyoruz. Eğer ortada bir başarı varsa bu başarının temel direkleri Onursal Başkanlarımız Abdulkadir Bey ile Zeki Bey başta olmak üzere, sizler ve bizler başarıya hep birlikte imza attık" dedi.



Bu teşekkürle kilometreler yetmez.

Mercedes-Benz Otobüs Ailesi olarak, bu yıl da binlerce kilometreye imzamızı attık. Bize duyduğunuz güven sayesinde şehirler arası yolculukların 3'te 2'sine kaptanlık ettik. Başta siz değerli müşterilerimiz olmak üzere, bu büyük aileyi oluşturan tüm paydaşlarımıza teşekkür ederiz.

Mercedes-Benz
The standard for buses.





**İSTANBUL AYDIN
ÜNİVERSİTESİ**



Kariyerinde yüksekleri hedefleyenlere

YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

Istanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, akademik kariyer hedefleyenlere ve profesyonel yaşamın gerekleri doğrultusunda uzmanlık alanlarına yenilerini eklemek isteyenlere 165 farklı yüksek lisans ve doktora program seçenekleri sunuyor.

Güçlü bir akademik kadro, günümüz iş dünyasının ihtiyaçlarına göre tasarlanmış program alternatifleri, uluslararası bağlantılar, iş dünyası ile entegre hafta içi ve hafta sonu eğitim seçenekleri ile

İAÜ LİSANSÜSTÜ EĞİTİM PROGRAMLARI SİZİ BEKLİYOR.

Başvuru ve Bilgi için:

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



**İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ**

FLORYA ♦ KADIKÖY



KALYON PV'DEN 'SOLARUP HIZLANDIRMA PROGRAMI'

Kalyon PV tarafından düzenlenen ve sürdürülebilir enerji sektöründe etki yaratabilecek, ölçeklenebilir teknoloji çözümleriyle buluşmayı hedefleyen SolarUp Hızlandırma Programı'na yüzden fazla başvuru oldu. Projelerden 9'u ölçeklenebilir bir iş modeli olduğunu ispatladı.

Gelecek kuşaklara sağlıklı bir dünya bırakma hedefi ile yenilenebilir enerji ve teknolojileri üreten Kalyon PV, "Doğayı iyileştiren enerji" sloganıyla başlattığı 'SolarUp Hızlandırma Programı'nda üretim sürecine geçti. İnovatif projeleri hayata geçirme amacıyla düzenlenen programa yüzün üzerinde proje başvurdu. Programa katılan 9 proje, PoC (Proof of Concept/Konsept Kanıtlama) sürecine kalarak, inovatif ve ölçeklenebilir bir iş modeli olduğunu kanıtlamış oldu. Programın kapanış töreni, Kalyon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Kalyoncu ve Kalyon PV Yönetim Kurulu Başkanı Kübra Kalyoncu Şehri'nin katılımı ile yapıldı.

Tüm sunumları dikkatle inceleyen Kalyon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Kalyoncu, "Kalyon Holding, sürdürülebilir bir yaşam için attığı her adımda; Toplum, Tabiat, Tasarım ve Teknoloji olarak tanımladığı 4T yaklaşımıyla hareket etmektedir. Kalyon Enerji olarak bizler de bu vizyon çerçevesinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Sürdürülebilir bir toplum misyonuyla çalışırken, tüm paydaşlarımıza fayda sağlamayı da bir görev addediyoruz. İşbirliklerimiz ile katma değeri yüksek projeler geliştiriyoruz" diyerek, sözlerine şöyle devam etti: "Güneş paneli üretiminin dört aşamasını da aynı çatı altında toplayan Kalyon PV, SolarUp ile yenilikçi teknoloji ve iş modellerini desteklerken yerli üretim gücünü de artırmayı hedefliyor. Bu doğrultuda SolarUp, Holding'imizin ilke



Hummingdrone Kurucu Ortağı Orkun Aşa ve Kalyon PV Yönetim Kurulu Başkanı Kübra Kalyoncu Şehri



Dumasıs Ar-Ge Mühendisi Semih Avcı ve Kalyon Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Kalyoncu (soldan sağa)



Servisoft İş Geliştirme Müdürü Emre Pehlivanlı ve Kalyon PV CEO Ersan Tüfekçi (soldan sağa)

ve vizyonuyla bire bir örtüşüyor. SolarUp'a başvuran tüm projeler birbirinden değerliydi. Ancak finale kalan projeleri belirlerken, Holdingimizin 4T vizyonu ve Kalyon PV fabrikamızın ihtiyaçlarıyla örtüşmesine özen gösterdik. Böyle öncü bir projeyi hayata geçirmekten mutluluk ve gurur duyuyoruz."

Törende konuşan Kalyon PV CEO'su Ersan Tüfekçi, "SolarUp Hızlandırma Programı ile start-up'ların projelerini hayata geçirirken, Türkiye'de dünyaya entegre, yenilikçi ve yaratıcı fikirler üreten gençlerin ve proje sahiplerinin olduğunu gördük. Bu bizi oldukça motive etti. 100'ün üzerinde projeyi değerlendirip, binlerce proje sahibiyle temasa geçtik. Gelen yenilikçi fikirler bizim

SolarUp Hızlandırma Programı'ndaki heyecanımızı artırırken, hayata geçirmek için de gün saymamızı sağladı" değerlendirmesinde bulundu.

Tüfekçi, uzun ve meşakkatli bir değerlendirme sürecinden sonra 9 projenin ölçeklenebilir, yükseliş vadeden ve sahip olduğu yenilikçi iş modeliyle Kalyon PV ve Kalyon Karapınar GES için uygun projeler olduğuna kanaat getirdiklerini belirterek; "Şimdi başarısını kanıtlayan bu 9 projenin sürdürülebilirliğini test edeceğiz. Bu süreçten başarıyla çıkan projeler Kalyon PV'nin uzun soluklu iş ortaklarına dönüşebilir. Tüm projelerimizle bu ortaklığın oluşmasını temenni ediyorum" dedi.

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.



ARTAŞ GRUBU, PROFİLO ALIŞVERİŞ MERKEZİ'Nİ SATIN ALDI

Profilo Alışveriş Merkezi'ni Artaş Grubu satın aldı. Artaş Grubu, 65 milyon dolara aldığı Profilo Alışveriş Merkezi'nin iki parselden oluşan arazisine konut projesi yapmayı planlıyor.

Artaş Grubu, Türkiye'nin en köklü alışveriş merkezlerinden biri olan Profilo Alışveriş Merkezi'ni satın aldı. Artaş Grubu, 65 milyon dolara aldığı Profilo Alışveriş Merkezi'nin iki parselden oluşan 18 dönüm büyüklüğe sahip arazisine konut projesi yapmayı planlıyor. Profilo Alışveriş Merkezi, Artaş Grubu'nun bu yıl aldığı ikinci büyük alışveriş merkezi oldu. Artaş Grubu, Mart ayında Forum Trabzon Alışveriş Merkezi'ni 53 milyon Euro'ya satın almıştı. Süleyman Çetinsaya'nın 1977 yılında kurduğu Artaş Grubu, 45 yıldan bu yana gayrimenkul, perakende ve turizm sektörlerinde faaliyet gösteriyor. Grup, Çelik Halat'ı bünyesine katarak sanayi sektörüne de adım attı.

İŞ GYO, İŞ BANKASI'NDAN 989 MİLYON TL'YE ALMIŞTI

Borçlarından dolayı zor günler geçiren Profilo AVM, 2014 yılında 150 milyon dolar bedelle satışa çıkarıldı ancak alıcı çıkmadı. AVM, daha sonra İş Bankası'na geçti. Banka, 2019 yılında alışveriş merkezini 425 milyon lira başlangıç bedeliyle satışa çıkardı ancak satış yine gerçekleşmedi. İş Bankası, Profilo AVM'yi geçtiğimiz Kasım ayında 989 milyon TL bedel üzerinden İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'na sattı. 11 Kasım 2021'de İş Gayrimenkul'den KAP'a yapılan duyuruda "Yönetim Kurulumuzun 09.11.2022 tarihinde yapılan toplantısında; İstanbul İli, Şişli İlçesi, Mecidiyeköy Mahallesi'nde bulunan Profilo Alışveriş Merkezi'nin, yanındaki taşınmaz

ile birlikte, T. İş Bankası A.Ş.'den 989 milyon TL bedel üzerinden satın alınmasına karar verilmiştir" denildi.

Profilo Alışveriş Merkezi 1998 yılında kapılarını açtı. Merkezi uzun süre duayen sanayici Jak Kamhi'nin şirketi Profilo Sanayi işletti. Ancak arka arkaya bölgede açılan yeni alışveriş merkezleriyle rekabette zorlandı. Profilo Holding'in de sıkıntılı dönemlerden geçmesi alışveriş merkezindeki krizin derinleşmesine neden oldu. Kamhi Ailesi, 2003 yılında da büyük bir satış yapmıştı. Alman ortak BSH ile yollarını ayıran Kamhi'ler; BSH Profilo'daki hisselerini ortağı yerine Deutsche Bank'a sattı. Kamhi'nin şirketteki yaklaşık yüzde 25'lik hissesini 159,2 milyon dolara satışıyla 8 yıllık ortaklık sona erdi.



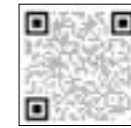
Türk Ticaret Kanunu, tacir olmanın hükümlerini "Her tacirin, ticaretine ait bütün faaliyetlerinde **basiretli bir iş adamı*** gibi hareket etmesi gerekir" diye emreder.

Faaliyetleri sırasında öngörülebilir risklerini, ödenebilir primlerle sigorta güvencesi altına alarak, işletmesini, istihdamı, vergi gelirlerini ve ekonomiyi sürdürülebilir kılmak **basiretli bir tacirin** önde gelen **yasal görevidir**.

Risklere karşı basiretli tacir olmanın gereği Quick Sigorta **Basiretli Tacir İş Yeri Sigortası**.

Quick'le özeniniz tam, içiniz rahat.

*İş adamı ibaresi kanunda geçtiği şekli ile kullanılmıştır.



Q BLOG Q MAG Q SÖZLÜK

f @ t y in

QUICK
SİGORTA

MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN GÜR-SEL TURİZM'E 25 ADET INTOURO TESLİMATI

Personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ulaşım çözümleri sunan Gür-Sel Turizm, teslim aldığı 25 adet Mercedes-Benz Intouro ile araç filosuna dev bir yatırım yaptı.

Personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ulaşım çözümleri sunan Gür-Sel Turizm, 25 adet Mercedes-Benz Intouro'yu filosuna ekleyerek sektördeki konumunu daha da güçlendirdi. Mercedes-Benz Türk ve Gür-Sel Turizm'in ortak çalışmaları ile geliştirilen araçlar, şehir içi kısa mesafe taşımacılığı alanında kullanılacak. Bu yıl Mercedes-Benz Türk'ten 45 araç siparişi veren Gür-Sel Turizm, 2022 yılında söz konusu siparişin ilk 25 aracını teslim aldı 2023'te ise kalan 20 otobüsün 10 adedi Gür-Sel Turizm, 10 adedi ise Efe Tur'un araç parkına eklenecek.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan araçlardan 25 adedi, 20 Aralık 2022 tarihinde düzenlenen törenle teslim edildi. Mercedes-Benz Türk Otobüs Teslimat Holü'nde gerçekleştirilen törende; Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüner Fethi Gündüz, Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Birant, Gür-Sel Turizm Genel Müdürü Kerem Birant ve Gür-Sel Turizm Genel Müdür Yardımcısı Alper Birant, araçlarını Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy, Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Gelecek Otomotiv Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Ebubekir Koman ve Gelecek Otomotiv Erzurum Otobüs Satış Müdürü Cüneyt Ergün'den teslim aldı.

Gür-Sel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, teslimat töreninde yaptığı konuşmada şunları söyledi: "1993 yılından bu yana personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ulaşım çözümleri sunan, sektörün önde gelen firmalarından biri olarak okul hayatında firmamızla tanışan yolcularımızın birçoğuna iş hayatındaki yolculuklarında da eşlik ediyoruz. Yolcularımızla kurduğumuz uzun süreli bu ilişki bizim için çok kıymetli. Nitekim, bu ilişkinin bir benzerini Mercedes-Benz Türk ailesiyle de sahibiz.



Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satış işlemleri yapılan araçlardan 25 adedi, 20 Aralık 2022 tarihinde düzenlenen törenle teslim edildi.

Filosunda her zaman Mercedes-Benz markalı araçların yer aldığı bir şirket olarak, Mercedes-Benz Türk ailesinin değerli çalışanlarını da uzun yıllardır güvenle taşıyoruz. 2022 yılında dev bir yatırım yaparak 45 adet Mercedes-Benz otobüs siparişi verdik. Bu yatırımlarımız kapsamında, bu yıl teslim aldığımız 25 adet Mercedes-Benz Intouro ile iki şirket arasındaki güçlü ilişkiyi bir adım daha ileri taşıdık."

Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Ebubekir Koman ise, "1993 yılında faaliyetlerine başlayan ve günümüzde 6.700'ün üzerinde aracı ile her gün yaklaşık 200 bin personel ve 40 bin öğrenciye hizmet veren Gür-Sel Turizm; personel ve öğrenci taşımacılığı alanında ülkemizin önde gelen firmalarından biri. Türkiye genelinde 500'ün üzerinde kuruluşla hizmet sunan Gür-Sel Turizm'e bu yıl içerisinde gerçekleştirmeyi planladığımız 25 adetlik Mercedes-Benz Intouro teslimatını bugün itibarı ile tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz" diye konuştu.

Törende konuşma yapan Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış ve Pazarlama Direktörü Osman Nuri Aksoy da şunları söyledi: "Gür-Sel Turizm ile olan iş birliğimiz uzun yıllara dayanan, köklü ve güven odaklı bir ilişki. Bu ilişkinin sonucu olarak, 2022 yılında gerçekleştirdikleri 45 araçlık yatırımda markamızı tercih ettikleri için gururluyuz."

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu ise, "Marka olarak son dönemde ülkemizde Mercedes-Benz Travego, Mercedes-Benz Tourismo ve Mercedes-Benz Conecto modellerimiz ile öne çıksak da Mercedes-Benz Hoşdere Fabrikamızda bugüne kadar birbirinden farklı modellerin üretimine imza attık ve atmaya da devam ediyoruz. Önceliğimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde belirleyerek onlara en uygun çözümleri sunmak. Gerek otobüs modellerimiz gerek finans çözümlerimiz gerekse 2. el desteğimiz ile her zaman ulaşım sektörünün en büyük destekçisi olduğumuzun bir kez daha altını çizmek isterim" dedi.

Parafly Platinum ile uç uçabildiğin kadar!

Yurt dışı alışverişlerde
5 kat ParafPara

Ücretsiz bebek uçak bileti

Her Yer Lounge özelliği ile
iç ve dış hatlardaki
tüm restoran
harcamalarında
40 TL indirim

Paraflytravel.com ve
Seyahat Hattı'nda
katlı ParafPara kullanımı
ve çok daha fazlası

Yeni rotalar keşfetmek, yaptığın alışverişlerde ParafPara kazanmak ve kazandığın ParafPara'ları seyahatlerinde katlı kullanmak istiyorsan Parafly Platinum ile uç uçabildiğin kadar!

Çünkü Parafly Platinum,
istediğin rotayı keşfetmen için var!



ANADOLU ISUZU'NUN DÜNYAYA İHRAÇ ETTİĞİ ARAÇ SAYISI 20 BİNE ULAŞTI

Ürettiği yenilikçi modellerle rekor ihracat başarılarına imza atan Anadolu Isuzu, dünya pazarlarına bugüne kadar ihraç ettiği araç sayısını toplamda 20 bine ulaştırdı. Anadolu Isuzu için ihracatta önemli bir kilometre taşını da temsil eden 20 bininci aracın teslimatını Aralık ayında Almanya'ya gerçekleştirildi.

Türkiye'nin ticari araç markası Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlarda yakaladığı yükseliş ivmesini, gerçekleştirdiği yüksek adetli teslimatları ile 2022 yılında da sürdürdü. Ürettiği yenilikçi midibüs ve otobüsler ile yurt içinde olduğu gibi dünya pazarlarında da önemli başarılar elde eden Anadolu Isuzu, 20 bininci aracın teslimatını Almanya pazarına gerçekleştirdi. Anadolu Isuzu'nun Türkiye'de ürettiği çevre dostu, sessiz, konforlu ve güvenli yenilikçi ve çevreci midibüs ve otobüsler, dünyanın birçok şehrindeki belediyelerin ve ulaşım alanında faaliyet gösteren işletmecilerin en güncel ihtiyaç ve taleplerine başarıyla yanıt veriyor.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "Anadolu Isuzu olarak yurtdışında mevcut pazarlarımızdaki konumumuzu her geçen yıl güçlendirirken yeni pazarlara

açıyoruz. Son dönemde yenilikçi ve çevre dostu araçlarımızla dünya pazarlarında önemli bir yükseliş ivmesi yakaladık. Rekabette önce çıkan üstün nitelikli sahip araçlarımızın artan satışları ve müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik çalışmalarımız yeni ve daha yüksek hacimli satışlar için de referans oluyor. Satışını yaptığımız araçların müşterilerimize teslimatını tam zamanında gerçekleştiriyor olmamız da bizim için bir diğer gurur kaynağı. Dünya kentlerinin en güncel talep ve öncelikleri doğrultusunda geliştirip "terzi işi imalat" modeli ile ürettiğimiz çevreci ve modern araçlar, Avrupa Birliği ülkeleri başta olmak üzere tüm dünyada ilgi ve beğeni topluyor. İhracat tarihimizde kendi rekorlarımızı kırdığımız bir dönemde, bugüne kadar ihraç ettiğimiz araçların sayısını 20 bine çıkarmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. 20 bininci aracımızın teslimatını Almanya pazarına gerçekleştirdik.

Anadolu Isuzu olarak Türkiye'nin ekonomisi gelişimine ve ihracatına katkıda bulunmaya devam edeceğiz."

ANADOLU ISUZU ÜRETTİĞİ ARAÇLARI 45 ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR

Ürettiği midibüs ve otobüsleri 2022 yılı itibarı ile 45 ülkeye ihraç eden Anadolu Isuzu son dönemde Almanya ve Fransa başta olmak üzere Avrupa pazarlarındaki varlığını daha da güçlendirmeye devam etti. Şirket, dünyanın üçüncü, Avrupa'nın ise en büyük otobüs pazarı konumunda olan Almanya'ya yüksek adetlerde otobüs ihraç ederek büyük bir başarı elde etti. Anadolu Isuzu, böylece Türkiye'den Almanya'ya bugüne kadarki en yüksek sayıda otobüs ihracatını gerçekleştiren ilk yerli üretici oldu. Anadolu Isuzu, 2021 yılı sonu itibarı ile sadece Fransa pazarına satışını gerçekleştirdiği midibüs ve otobüslerin sayısını ise bine ulaştırdı.



GLOBAL REKABETTE GÜÇ KAZANDIRAN ENDÜSTRİYEL HABERLEŞME TEKNOLOJİSİ

21. yüzyılın dinamikleri içinde akıllı fabrikalar, belli bir verimlilik prensibine dayalı olarak hizmet veriyor. Makinelerin birbirleriyle konuşur hale geldiği akıllı fabrikalar döneminde ise verimliliği esas kılan temel yaklaşım, endüstriyel haberleşme protokolleri... Üretime dahil olan tüm aktörlerin birbirleriyle etkileşim halinde olmasını sağlayan endüstriyel haberleşme sistemleri, sürecin en verimli şekilde yürütülmesinde belirleyici bir rol üstleniyor. Bu dinamiklere uygun olarak CLPA tarafından geliştirilen CC-Link IE TSN ise üretimde hem miktar ve kaliteyi artırmaya hem de maliyetler ve enerji harcamalarını düşürmeye katkıda bulunuyor.

Fabrikaların giderek akıllandığı modern çağda endüstriyel haberleşme sistemleri olmadan tam verimli bir üretim bandı oluşturmak mümkün değil. Endüstriyel CC-Link Ağ kapılarını dünyaya açmak hedefiyle ilerleyen CLPA (CC-Link Partner Association), Zaman Duyarlı Ağ (TSN-Time Sensitive Network) teknolojisinden yararlanan dünyanın ilk endüstriyel açık ağı CC-Link IE TSN ile modern çağın üretim anlayışına cevap veriyor. CC-Link IE TSN teknolojisi, fabrikalara hem gerekli hız ve esnekliği sunuyor hem de gerçek zamanlı kararlar almaya imkân tanıyor.

10 KAT HIZLI HABERLEŞME İLE GLOBAL REKABET GÜCÜ

Sanayi 4.0'a uyumlu fabrikalar için geliştirilen CC-Link IE TSN; hızı, güvenliği, yüksek bant genişliği ile işletmelerin süreçlerinin optimize edilerek iyileştirilmesine ve rekabet gücünün artırılmasına katkıda bulunuyor. Saniyede 100 megabit ile haberleşebilen endüstriyel haberleşme sistemlerinden tam 10 kata kadar daha hızlı sonuç sunan bu teknoloji, üretimde kayda değer artış sağlarken üretim hattının durmasından kaynaklanan maliyetlerden



CLPA TÜRKİYE MÜDÜRÜ TOLGA BİZEL: "CLPA olarak fabrikaların tüm katmanlarında kullanılan, mesafeden bağımsız veri iletişimini belirli protokoller dahilinde yapan, seri üretimin standardize edilmesini sağlayan endüstriyel haberleşme sistemlerine imza atmaya ve başarılarımızı sürdürülebilir kılmaya devam edeceğiz."

kaçınılması da mümkün kılıyor. Sürücü kontrol performansını en üst düzeye çıkaran CC-Link IE TSN, doğrudan üretim süresini kısaltarak firmalara aynı sürede daha fazla üretim yapma imkânı veriyor.

ŞİRKETLERİN OTOMASYON YOLCULUKLARINA REHBERLİK ETMEYİ SÜRDÜRECEK

CC-Link açık otomasyon ağ teknolojilerinin tüm dünyada kabul gördüğünü ve alanlarında lider üretim şirketleri tarafından tercih edildiğini ifade eden CLPA Türkiye Müdürü Tolga BİZEL, "CLPA olarak fabrikaların tüm katmanlarında kullanılan, mesafeden bağımsız veri iletişimini belirli protokoller dahilinde yapan, seri üretimin standardize edilmesini sağlayan endüstriyel haberleşme sistemlerine imza atmaya ve başarılarımızı sürdürülebilir kılmaya devam edeceğiz. Bu noktadaki en önemli hedefimiz aramıza yeni partnerler dahil etmek ve tabanımızı güçlendirmek. Aynı zamanda tüm dünyada şirketlerin üretkenliklerini optimize ederek artıran sistemler oluşturma çalışmalarına da destek vermeyi sürdüreceğiz" şeklinde konuştu.

CLPA TÜRKİYE TEMSİLCİLİĞİ SANAYİCİLERE DESTEĞE HAZIR Sanayi 4.0'a uyumlu dünya standartlarında akıllı üretime adım atmayı hedefleyen tüm şirketler, https://eu.cc-link.org/tr/clpa/members/web_sitesi/uzerinden CLPA Türkiye temsilciliğiyle iletişim sağlayabiliyor.

2023'TE PİYASALARIN YÖNÜ NE OLACAK? HANGİ YATIRIM ARAÇLARI KAZANDIRACAK?

2023'DE HANGİ YATIRIM ARAÇLARI YILDIZ OLMAYA ADAY? GAYRİMENKULE Mİ, ALTINA MI, BORSAYA MI, DÖVİZE Mİ YOKSA KRİPTO PARAYA MI YATIRIM YAPMALI? 2023'DE PİYASALARIN YÖNÜ NE OLACAK? UZMANLARIN VE AKADEMİSYENLERİN 2023 YILI PİYASA ANALİZLERİ YATIRIMCIYA YOL HARİTASI ÇİZİYOR.



FINANSAL YATIRIM ARAÇLARININ 2023 YILI BEKLENTİLERİ

2023 yılının dünyada ABD, Euro ve İngiltere’de resesyon korkuları hüküm sürecektir. Türkiye’de seçim dönemi olması, seçimlerin Nisan-Haziran dönemi içinde yapılması ihtimali dikkate alınarak seçim öncesi ve sonrası için yatırım planlarını dikkate alınarak planlama yapılmalıdır.



PROF. DR. HÜSEYİN
SELİMLER

İstanbul Aydın Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Ekonomi ve Finans Bölümü
Öğretim Üyesi

Pandeminin ardından 2022 yılı Türkiye ve birçok ülkede makro ekonomik göstergelerin dalgalı bir seyir izlediği, ülkelerin enflasyon, faiz oranı, büyüme ve PMI verileri ile sıkıntı yaşadığı bir yıl oldu. Rusya-Ukrayna savaşı ise ülkelerin enerji ve gıda boyutu ile de enflasyonu olumsuz etkileyecek bir sürece girmesine katkı yaptı.

Ülkeler enflasyondaki artış karşısında faiz artırımlarına sıklıkla gittiği bir dönem oldu. ABD ve Euro bölgesinde Kasım ayı itibarıyla yıllık enflasyon oranlarında ufak çaplı bir düşüş olmasına karşın, faiz artırımlarının azalan oranlarda da olsa devam edeceği ilgili ülke yetkilileri tarafından ifade edilmektedir. 2023 yılının özellikle ilk 6 ayı ülkelerin enflasyonla uğraşacağı ve kontrol altına alabilmek için faiz oranlarını bir önceki aylara göre azalan oranlarda da olsa artıracakları bir dönem olmaya aday.

Bu dönem bireysel ve kurumsal yatırımcılar için de dalgalı bir seyir izledi. Türkiye açısından ele alırsak, TÜFE enflasyon oranı Kasım 2022 itibarıyla %84,39 ve yatırımcılar enflasyondaki yüksek orana karşın yatırımlarının satın alma gücünü korumak ve mümkünse üstünde gelir elde edebilmek için çok uğraş verdiler. Özellikle, finansal yatırım araçları ve piyasalar hakkında sınırlı bilgi sahibi olan yatırımcıların zorlandığı bir yıl oldu.

Aşağıdaki tabloda, TÜİK tarafından yayımlanan ve 2022 Kasım itibarıyla finansal yatırım araçlarının nominal getirileri ve TÜFE ile indirgenmiş reel getirileri yer almaktadır.

Tablo incelendiğinde; 1, 3, 6 ve 12 aylık dönemlerde TÜFE üzerinde yani reel

USD/TL kuru 2021 Aralık ayında Kur Korunulmuş Mevduat (KKM) ürününün devreye girmesi ile birlikte düşmüş ardından ekisi seviyelerine tekrar çıkmış, Ekim başından beri 18,50 TL seviyesi ve biraz üzerinde seyretmektedir. Buna kur istikrar kazandı diyenler olduğu gibi yükseldi ve yatay seyrediyor diyenler de olmaktadır. KKM hesaplarına verilecek faiz oranlarının TCMB politika faiz + 3 puan verilecek şekilde elirlenmesi, bankaların faiz giderlerinin artmasını engellemekle birlikte yatırımcıların KKM ürününe olan ilgisini de azaltmıştır. Faiz artırım sürecinde Fed ve Avrupa Merkez Bankası (AMB) söylem ve kararları ile Dolar, Euro karşında değer kazanmış, Euro/Dolar paritesi 0,96 seviyelerine kadar gerilemiş ve 27 Aralık itibarıyla 1,06 seviyesine tekrar yükselmiştir. Devlet iç borçlanma Senetleri (DİBS) faiz oranları %10 seviyelerine gelmiş, özellikle makro ihtiyati politikalar çerçevesinde bankalara getirilen menkul kıymet tesisi yükümlülüğü ile de devletin düşük faiz oranlarından borçlanmasına katkı sağlamıştır. Aralık 2021 ayında 663 TL seviyelerinden gelerek Haziran başından itibaren 1.000 TL'nin üzerine çıkan Gram Altın 27 Aralık itibarıyla 1.100 TL'nin üzerine çıkmıştır.

2022 yılında yatırım araçlarının getirilerinin BİST100 ve bazı yatırım araçlarının da bazı dönemler hariç enflasyonun altında kalmıştır. Peki bu gelişmeler dikkate alınarak finansal yatırım araçlarının 2023 beklentileri ve bunların getirilerini etkileyebilecek faktör ve gelişmeler neler olacaktır?

Kurlardaki gelişmeler, Fed ve AMB enflasyondaki gelişmeleri dikkate alarak

aldıkları faiz kararlarını oranları azaltarak ta olsa devam ettirecektir. Özellikle 2023 yılının ilk 6 ayı bu gelişmelerin etkili olacağı bir dönem olacaktır. Fed, Aralık 2022 toplantısında son 4 dönem aldığı 75 baz puan artırımı kararını 50 puan artışa çevirmiş, bundan sonraki artışların seyri dikkate alındığında doların güçlenmesinin biraz yavaşlayacağı, ancak Türkiye'nin seçim sürecine girmiş olması, piyasada paranın bollaştığı, dış ticaret ve cari açığın arttığı, KKM'tan olası çıkışların nasıl karşılanacağı netleşmediği bir dönemde kurların da yukarı yönlü olacağı ağır bir kazanmaktadır. Euro bölgesinde resesyon endişeleri ve 2023 yılının ilk aylarındaki gelişmeler, faiz artırım kararları Euro'nun seviyesi üzerinde belirleyici olacak faktörlerdir.

Mevduat faizleri, KKM ürününe verilen faiz oranının politika faiz oranı + 3 puan ile baskı altındadır. Bunun dışında bankalar vadeli mevduata yüzde 22-30 aralığında faiz oranı vermektedirler. Ancak, her türlü durumda enflasyonun çok altında bir getiri sağlamaktadır.

Altında beklentiler yukarı yönlüdür, özellikle Fed tarafındaki gelişmeler bu artış destekleyecek niteliktedir. Türkiye'de yukarıda belirtilen gelişmeler dikkate alındığında kurlardaki artışa paralel gram altında fiyatın yukarı yönlü olması beklenmelidir.

BİST100 endeksi 2022 öncesi aylarda genele yayılan bir artış göstermiş, hisse bazı daha da yüksek performans sergilemiştir. 2023 yılının ilk 1-2 ayında özellikle seçim öncesi pozitif gelişmeler devam edebilir, daha sonra hisse bazı hareketlerin yoğunluk kazanması, seçim süreci ile birlikte ve sonuca göre de yön tayini belirlenebilecektir.

DİBS faiz oranları son dönemde yüzde 10 civarında belirlenmektedir. Bu açıdan yatırımcı için cazip olmamakla birlikte, bankalara makro ihtiyati politikalar kapsamında getirilen uygulamalar bu oranlara rağmen talep yaratabilmektedir.

Özetle, 2023 yılının dünyada ABD, Euro ve İngiltere'de resesyon korkuları hüküm sürecektir. Türkiye'de seçim dönemi olması, seçimlerin Nisan-Haziran dönemi içinde yapılması ihtimali dikkate alınarak seçim öncesi ve sonrası için yatırım planlarını dikkate alınarak planlama yapılmalıdır. Seçim, enflasyondaki gelişmeler, dış ticaret ve cari denge, bütçe dengesi, Fed ve AMB faiz kararları ve resesyon korkuları tüm yatırım araçlarının reel getirilerini etkileyebilecek ve izlenmesi gereken en önemli unsurlardır.



Yatırım araçları	Aylık		3 Aylık		6 Aylık		Yıllık	
	Nominal Getiri	Reel Getiri	Nominal Getiri	Reel Getiri	Nominal Getiri	Reel Getiri	Nominal Getiri	Reel Getiri
• Amerikan Doları	0,14	-2,66	3,25	-5,97	18,32	-1,14	74,08	-5,59
• BIST 100 endeksi	21,89	18,48	55,86	41,94	86,94	56,19	170,52	46,71
• Devlet iç borçlanma senetleri	1,74	-1,11	14,90	4,64	38,83	15,99	42,03	-22,97
• Euro	3,90	0,99	3,90	-5,38	13,94	-4,80	55,66	-15,58
• Küçük altın	3,74	0,84	1,07	-7,96	10,29	-7,85	65,17	-10,42
• Mevduat faizi (brüt)	1,20	-1,63	4,14	-5,16	8,22	-9,58	14,12	-38,11
TÜFE	2,88		9,81		19,69		84,39	

2023'TE YATIRIM ARAÇLARI

2023 yılının düşük büyüme, ivme yitiren enflasyon ortamında, buna bağlı olarak da büyük merkez bankalarının faiz artışlarına son vermeleri sonucu tahvil piyasaları açısından iyi geçmesi bekleniyor. Faiz oranlarının durulmasının emlak piyasalarına da istikrar getirmesi umut ediliyor.

2022 yılı tüm dünyada yatırımcılar açısından sarsıntılı bir dönem oldu. 2007-2008 Küresel Finansal Krizinden beri çok düşük seyreden faiz oranları enflasyon tehlikesiyle birlikte Amerikan Merkez Bankası öncülüğünde artış trendine girdi. Bu durum haliyle hisse senedi piyasaları ve gayrimenkul başta olmak üzere tüm varlık sınıflarına olumsuz yansıdı. Düşük faiz ortamında cazibesi artan kripto varlıklar bu süreçten en olumsuz etkilenen varlık kategorisi oldu.

Faizlerin artışı tahvillerin iskonto oranını olumsuz etkilediği için orta ve uzun vadeli tahvil portföylerinde büyük zararlar ortaya çıktı. 2022 Aralık ortası itibarıyla küresel hisse senetleri yıl başından beri yüzde 18 düşüş sergilemişti. 2021'de piyasa değeri 3 trilyon dolara kadar yükselen kripto paralar ise 840 milyar dolara kadar gerilemişti. Standart yüzde 60 hisse senedi yüzde 40 tahvilden oluşan bireysel yatırım portföyü, başta ABD gelmek üzere hemen tüm ülkelerde kaybettirdi. Yapıları gereği portföyünde uzun vadeli varlıklar bulunduran emeklilik ve sigortacılık fonları da ciddi zararlar yazdı. İngiltere'de olası bir çöküş İngiliz Merkez Bankası'nın müdahalesiyle önlenemedi. Buna karşın giderek bir finansal yatırım aracı haline de gelen emtialar Rusya-Ukrayna savaşının da etkisiyle yükselip büyük karlar getirdi. Özellikle enerji ürünleri ve gıda emtiaları keskin sıçramalar gösterdi.

2023 yılının düşük büyüme, ivme yitiren enflasyon ortamında, buna



PROF. DR. HAYRİ KOZANOĞLU

Altınbaş Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi

bağlı olarak da büyük merkez bankalarının faiz artışlarına son vermeleri sonucu tahvil piyasaları açısından iyi geçmesi bekleniyor. Faiz oranlarının durulmasının emlak piyasalarına da istikrar getirmesi umut ediliyor. Düşük büyümenin emtia fiyatlarını, yüksek faiz ortamının da altını olumsuz etkileyebileceği düşünülüyor. Enerji fiyatlarının seyri ise büyük ölçüde savaş cephesindeki gelişmelere bağlı olacak. Hisse senedi piyasasında temel tüketim malları üreticileri; sağlık hizmetleri, elektrik, su, doğalgaz dağıtım gibi temel hizmetler sektörü, finansallar için yıl iyi geçebilir. Genelde yatay bir hareket gözlemlenebilir.

TÜRKİYE'DE YATIRIM İKLİMİ KÜRESEL TRENDLERİN AKSI YÖNÜNDE

Türkiye'deki yatırım piyasasına da dünyanın tam tersine Eylül 2021'te başlatılan faiz indirimleri damgasını vurdu. Emlak yatırımları, yılın ortasından hız kazanarak borsa yatırımcılarının yüzünü güldürürken; devlet iç borçlanma senetleri, mevduatlar ve bizde önemli bir yatırım aracı olarak görülen döviz, yatırımcısına kaybettirdi. Türkiye'ye özgü kur korumalı mevduat ise yatırımcısının döviz cinsi tasarrufunu sabit tutarken, 2022'nin son aylarında kurların sakinleşmesi sonucu TL cinsinden enflasyonun altında bir gelir sağladı.

Merkez Bankası Finansal İstikrar Raporu'na göre Eylül 2022 itibarıyla Türkiye'de hanehalkının 5.7 trilyon TL finansal varlığı bulunmaktaydı. Bunun yüzde 67'si TL ve döviz eşit olmak üzere tasarruf mevduatında, 8.4'ü altın başta olmak üzere kıymetli madenlerde, yüzde 2.6'sı tahvil ve bonolarda, yüzde 10.7'si emeklilik ve diğer yatırım fonlarında, yüzde 9.5'i hisse senetlerinde, yüzde 0.1'i repoda ve yüzde 0.8'i nakit şeklinde cepte tutulmaktaydı. Tabii bu rakamlara yastık altındaki dövizler ve altınlar dahil değil.

Düşük faizler borçlanarak kredili hisse senedi yatırımlarını ve emlak alımlarını da teşvik etti. En son açıklanan Merkez Bankası Konut Fiyat Endeksi 2022 Ekim itibarıyla konut fiyatlarının nominal olarak yüzde 188.2, reel olarak

da yüzde 56.3 oranında arttığını gösteriyordu. İstanbul ve Ankara'daki fiyatlar ise bu ortalamanın üzerinde yüzde 205 ve yüzde 194'lük keskin sıçramalara işaret ediyordu.

Borsa ise BIST 100 endeksini temel alırsa yıla 1858 puandan, 1.34 cent fiyatından giriş yaptı. 1 Temmuz 2022'de endeks 2405'e 1.44 cente yükselmişti. Bu yazıyı kaleme alırken 16 Aralık'ta ise 5238 düzeyinde, 2.81 centte bulunuyordu. Bu Temmuz başından bu yana dolar bazında inanılmaz bir getiriye denk geliyor. Böyle parlak bir performans ancak, daha büyük montanlı bir para çıkışı gerektiren konut yatırımı bir yana bırakılırsa, yatırımcının seçeneğizliğinden kaynaklanabilir. "Borsaya hücum" kendini hesap sayısının 8 milyona yaklaşmasıyla da gösteriyor.

TÜİK'in finansal yatırım araçlarının reel getiri oranları istatistikleri de yukarıdaki değerlendirmelerimizi doğruluyor. BIST 100'ün Kasım ayında yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE) ile indirgenmiş yüzde 20.99, tüketici fiyat endeksi (TÜFE) ile indirgenmiş yüzde 18.48 getiri sağladığı görülüyor. TÜFE bazında getiri üç ayda yüzde 41.94'e altı ayda ise yüzde 56.19'a kadar yükseliyor.

Yıllık getiri oranlarına baktığımızda da, BIST'in Yİ-ÜFE bazında yüzde 14.62 TÜFE bazında yüzde 46.71 getiri sağladığı görülüyor. Aynı endeksler temelinde Amerikan dolarının yüzde 26.24 ve yüzde 5.59 kaybettirdiği ortaya çıkıyor. Benzer kayıplar külçe altına yüzde 30.02 ve yüzde 10.42; Euro'ya yüzde 34.05 ve yüzde 15.58; DİBS'lerde yüzde 39.82 ve yüzde 22.97 oranında yansıyor. En çok kaybettiren yatırım sınıfı ise ÜFE ile indirgenmiş yüzde 51.65, TÜFE ile ise yüzde 38.11'lik çok kötü bir seyir izleyen mevduat faizi olarak dikkat çekiyor.

Diğer bir ifadeyle, Merkez Bankası politika faizinin yüzde 85 enflasyon konjonktürün de yüzde 9'a



indirilmesi yurttaşları risk alma teşvik ediyor. Borsaya yönlendiriyor. En az riskli yatırım araçları olarak kabul edilen devlet tahvili ve banka mevduatından uzaklaştırıyor.

2023 yılında düşük reel faiz politikasında ısrar edilirse, yurttaşların reel mal alımlarına hız vermesi, öncelikle tuvalet kağıdından sabuna, peynirden zeytinyağına temel ihtiyaç maddelerini birer yatırım gibi kabul etmesi beklenebilir. Mevduat faizleri ve bankaları uzun vadeli tahvil almaya zorlayan düzenleme nedeniyle getirisi yapay

biçimde iyice düşen diğer sabit getirili yatırım araçları da cazip olmayacaktır. Altın, dolar üzerinden büyük ölçüde döviz kurlarını izleyecektir. Bu nedenle ekonomi yönetimi döviz tutmaya devam edebilirse yine borsa ve gayrimenkul cazibesini koruyacaktır.

Seçim sonrası sıkılaştırılmış para politikası, yani faiz artırımlarına gidilmesi ise aksine borsa ve konut piyasasına darbe vuracaktır. Tüm bu nedenlerle belirsizliklerin çok fazla olduğu, sağlıklı tahminlerde bulunmanın iyice güçleştiği koşullarda 2023'e adım atıyoruz.

PROF. DR. IŞIN ÇELEBİ:

“2023, DOLARIN YILI OLACAK”

Eski Devlet Bakanı ve Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Işın Çelebi, euronun değer kazanmaya devam ettiğini, bunun da Avrupa'nın ihracatında zorlanacağı anlamına geldiğini söyledi. Prof. Dr. Işın Çelebi, ABD'nin doları daha düşük tuttuğu için Amerikan mallarının ihracatının daha kolay yapılacağı, buna istinaden 2023'ün doların yılı olacağı tahmininde bulundu.

Eski Devlet Bakanı ve Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Işın Çelebi, 2023'te dünya ve Türkiye ekonomisini bekleyen gelişmeleri değerlendirdi. Prof. Dr. Işın Çelebi, yılı 3'er aylık 4 kısımda değerlendirmek gerektiğini belirterek, Haziran 2023'e kadar olan ilk 6 aylık dönemde seçim ekonomisi, Temmuz 2023'ten itibaren de ekonomik sorunlara uzun vadeli çözümlerin üretileceği köklü reformların yapılacağı bir dönem yaşanacağını ifade etti. Prof. Dr. Işın Çelebi, FED'in 50 baz puan artırarak faiz oranlarını 4.1'e çıkardığını ve enflasyonun da 9'dan 7,1'e düşmesine neden olduğunu belirtti. FED kararlarının bütün dünyayı etkilediğine değinerek ABD'nin enflasyon hedefini de yüzde 2 olarak açıkladığına işaret eden Prof. Dr. Işın Çelebi, "FED bunda da kararlı. Gelişmiş ülkelerde, enflasyonla mücadelenin iktisat politikasının temel haline geldiğini görüyoruz. ABD'nin, enflasyon oranı yüzde 2'ye inene kadar daraltıcı politikaya devam edeceği anlaşılıyor" diye konuştu.

Rusya ve Ukrayna savaşının da devam edeceği tahmininde bulunan Prof. Dr. Işın Çelebi, "Dijitalleşme, silah endüstrisinin de gelişmesine neden oldu. Önümüzdeki yılda bölgesel savaşların kolay kolay biteceğini düşünmüyorum" dedi. Euro'nun değer kazanmaya devam ettiğini, bunun da Avrupa'nın ihracatında zorlanacağı anlamına geldiğini anlatan Prof. Dr. Işın Çelebi, ABD'nin doları daha düşük tuttuğu için Amerikan mallarının ihracatının daha kolay yapılacağı, buna istinaden 2023 yılının doların yılı olacağı tahmininde bulundu. Çin'in ise pandemide kapılarını kapattığına dikkat çeken Prof. Dr. Işın Çelebi, "Önümüzdeki yıl, Çin ve Rusya ne kadar devrede olacak zaman gösterecek" dedi.

Prof. Dr. Işın Çelebi, Türkiye'nin ise 2023 Haziran ayında gerçekleşmesi beklenen seçimlere hazırlandığını hatırlatarak, zor bir süreç girildiği kanaatinde olduğunu söyledi. Temel tartışma konusunun ekonomiden ziyade demokrasi, hukuk ve adalet olacağını



Rusya ve Ukrayna savaşının da devam edeceği tahmininde bulunan Prof. Dr. Işın Çelebi, "Dijitalleşme, silah endüstrisinin de gelişmesine neden oldu. Önümüzdeki yılda bölgesel savaşların kolay kolay biteceğini düşünmüyorum" dedi.

öngören Prof. Dr. Işın Çelebi, 2023 yılını ilk 6 ay ve ikinci 6 olarak ayrı değerlendirmek gerektiğini söyledi. Daha doğru bir analiz yapabilmek için bu dilimleri de kendi içinde Ocak-Mart/Nisan-Haziran ve Temmuz sonrası olarak değerlendirdiğini açıklayan Prof. Dr. Işın Çelebi, seçim ekonomisi sürecinin başladığına dikkat çekerek, "Bunun etkisi ekonomik politikalarda görülmeye başlandı" değerlendirmesini yaptı. Ayrıca Botaş'ın 121 milyar ödemesinin yapılmamasını, ihtiyacının karşılanmamasını, kur garantili mevduatlara da ödeme yapılmamasını bu kapsamda değerlendirebiliriz" diyen Prof. Dr. Işın Çelebi, bu dönemde maalesef köklü reformlara yeterince çalışılmadığını, seçim ekonomisi nedeniyle durumu iyi göstermek için müthiş bir çaba harcadığını belirtti.

“İKİNCİ ALTI AYDA ANTI ENFLASYONİST POLİTİKA UYGULANMALI”

Prof. Dr. Işın Çelebi, ikinci altı aya dair öngörü beklentilerini de anlattı. Temmuz 2023'ten itibaren seçimin sonuçlanmasından sonra Türkiye'nin anti enflasyonist bir politika uygulamasını beklediğini söyleyen Prof. Dr. Işın Çelebi, "Ciddi bir iktisat politikası uygulaması göreceğiz o dönemde. Merkez Bankası'nın bağımsızlığının daha önem kazandığı bir dönem olacak. Reformların olacağı bir dönem olacak. Bunlar hukuk, adalet ve demokrasi kurlarıyla başlayacak. Ekonomide de anti enflasyonist politikaya çok ağırlık verilecek. Bütçe politikaları da tekrar gözden geçirilecek" diye konuştu.

2023 YILINDA BORSA İSTANBUL TARAFINDA İLGİ SÜRECEK

2023 yılı içerisinde de Borsa İstanbul tarafındaki ilginin devam etmesini bekliyoruz. Çünkü baz etkisi ve jeopolitik gelişmelere bağlı olarak enflasyonun geri çekilme beklentisi olsa da tasarrufların korunma amacıyla ilginin Borsa'da kalacağını düşünüyoruz.

2022 yılını geride bırakmaya hazırlanırken, yatırım araçları içerisinde Borsa İstanbul ön plana çıktı. Koronavirüs pandemisi tam bitti derken, tüm dünyaya bomba gibi düşen Rusya-Ukrayna savaşı ile yükselen enerji fiyatları ve arz talep dengesizliğine bağlı gıda fiyatlarının artış hızı etkisi ile enflasyonlar son yılların en yüksek seviyesine çıktı.

Türkiye'de de benzer bir durum yaşadık. Fiyatlar genel düzeyindeki artışların şirket karlıklarını olumlu etkileyebileceği algısı daha önceki yıllarda da Borsa'da fiyatlandırmıştı. Ayrıca yurt içi enflasyonun yüzde 85'lere kadar yükselmesi ile risksiz getiriler enflasyon karşısında yetersiz kaldı. Tasarrufların azalması ile birlikte alternatif getiri arayışının Borsa İstanbul'a girişleri hızlandırması sonrasında Borsa İstanbul rekor üstüne rekor kırdı. Borsa'daki yatırımcı sayısı 3 milyon kişiyi geçti.

2023 yılı içerisinde de Borsa İstanbul tarafındaki ilginin devam etmesini beklemekteyiz. Çünkü baz etkisi ve jeopolitik gelişmelere bağlı olarak enflasyonun geri çekilme beklentisi olsa da tasarrufların korunma amacıyla ilginin Borsa'da kalacağını düşünmekteyiz. Küresel çapta da beklenen sıkı para politikasından geri dönüş etkisinin de risk iştahını tetikleyeceğini düşünüyoruz. Ayrıca 2023 yılında yapılacak seçim de Borsa tarafında yeni hikaye oluşturabileceğini öngörüyoruz.

Her dönemin ayrı bir hikayesi olduğunu göz önünde bulundurarak, bu hikayeden olumlu etkilenebilecek şirketleri doğru seçmek gerekiyor. Bu durumda yatırımcıların hisse seçimlerinde daha da dikkatli olmaları gerekiyor. Enflasyon temasını ön plana çıkarmamıza rağmen, olumlu etki için bu durum tek başına yeterli değil. İş



ÇAĞLAR TOROS

Info Yatırım Araştırma
Stratejisti

modeli, maliyet yapısı, yapılan fiyat artışlarının maliyetlerle karşılaştırılması da gerekiyor. Kurdaki yükselişi satışlarına yansıtabilen, ihracatı yüksek, satışları dövizde endeksli, yönetim kadrosu güçlü şirketlerin ön plana çıkacağını düşünüyoruz.

2023'te ön plana çıkabilecek bir diğer yatırım aracı da altın olabilir. Çünkü yükselen enflasyon seviyeleri neticesinde artırılan faiz oranları sonucunda küresel enflasyonun, kontrol altına alınmaya başlandığı sinyalleri güvencin tutumlara yol açıyor. Fed'e bakacak olursak agresif faiz artırımları ardından, Aralık ayında faiz artırımı hızını

düşürdü. Enflasyon yüzde 7,1 ile beklentilerin altında geldi. 2023'te faiz artırımları beklense de artış hızının yavaşlaması ve sonrasında genişleyici politikaya geçiş ihtimali de dolar endeksindeki geri çekilmenin etkisinin altın özelinde olumlu yansıması beklenebilir.

Yatırımcıları yükselişlerde fazla cesaretli, düşüşlerde ise fazla panik olmamaları konusunda uyarıyoruz. Finansal okur yazarlığın önemini tekrar hatırlatıyor ve akıl karışıklığında yatırım yaptıkları kurumları aramalarını tavsiye ediyoruz.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜNDE SERT RÜZGARLAR

” Gayrimenkul ülkemizde bir yatırımdır. Mal canın yongasıdır ve her zaman tapu kıymetlidir. Bu açıdan bakıldığında insanımız için gayrimenkulün büyümesini hiç kaybetmeyeceğini düşünmek yanlış olmaz. Bu nedenle herhangi bir nedenle fiyatların düşeceğini düşünenlerin pek şansı olmadığını düşünüyorum.

Yükseklerde hava rüzgârlı olur demiş büyüklerimiz, doğru da söylemiş. Gayrimenkul sektörü 2022 yılını fırtına içinde geçirdi, kredilerin piyasa şartlarına göre uygunluğu, doları, borsayı, enflasyondan derken gayrimenkul hızla yükseldi. Temmuz ayından bu yana ise kredilerin birtakım tedbirlerle yaşılatılması sayesinde gayrimenkul fiyatları sakinleşti.

Her şeye rağmen Türkiye’de ayda ortalama 120 bin civarında konut el değiştiriyor. Geçen sene ve önceki sene 1.5 milyona yakın ev satışı oldu ülkemizde. 2020’de bu satılan konutların yüzde 40’i ipotekli konut kredisi ile gerçekleşirken, 2021 ve 2022’de sadece yüzde 20’si ipotekli konut kredisi ile satılmış durumda. Konutun ilk defa el değiştirmesi anlamına gelen ilk satışlar ise son üç yıldır yüzde 30 seviyelerinde. Yeni konut üretiminin azlığının bunda etkisi var. Oysa 2013-2018 arasında ilk satışlar yüzde 48-49’lara kadar çıkmıştı.

2023 FIRSATLAR YILI OLACAK

Bugün yeniden kredi kaynaklarının açılacağı konuşuluyor. Evlerini satmak isteyen sahiplerini bekliyor, krediler çıkarsa fiyatlar yukarı gider diye, almak isteyen de kredi şartlarını bekliyor. 2023 senesi gayrimenkul sektöründe fırsatlarla başlayacak gibi duruyor. Ancak piyasanın da ayarlarını bozmamak için bir takım tedbirlerle kredilerin sunulacağını düşünmek yanlış değil. Şahsi beklentilerim gelire ve evin değerine paralel ödeme modelleri ile kredilerin piyasaya sunulacağı. Kişinin ve akrabalarının üstündeki ev adedine göre de kredinin faizinin değişeceği veya kredi verilmeyeceğini düşünmek yanlış değil. Ancak bu



CANSEL TURGUT YAZICI

EVA Gayrimenkul
Değerleme Genel Müdürü

durumda aşırı bir talep patlaması göreceğimizi ve 2022 senesindeki gibi bir furya olmayacağını düşünüyorum. Çok fazla değişken olduğundan gayrimenkulde öngörülebilir bulunmak çok zor. Ama unutmayalım gayrimenkul ülkemizde bir yatırımdır. Mal canın yongasıdır ve her zaman tapu kıymetlidir.

Bu açıdan bakıldığında insanımız için gayrimenkulün büyümesini hiç kaybetmeyeceğini düşünmek yanlış olmaz. Bu nedenle herhangi bir nedenle fiyatların düşeceğini düşünenlerin pek şansı olmadığını düşünüyorum. Ancak 2023’de gayrimenkul fiyatlarının 2022’deki gibi de artmasını beklemiyorum.

2023’TE VADELİ İŞLEM VE OPSİYON PİYASASI DİKKATLERİ ÜZERİNE TOPLAYACAK

” 2023’te enerji sektörünün giderek dikkat çekmesi beraberinde ağır sanayinin üretim giderlerinin doğrudan yükselmesine neden olacak. Bu da özellikle sanayi ve üretim tabanlı endekslerin fiyatlarının yükselmesini beraberinde getirecek. Çıkış noktası olarak yatırımcıların alternatif piyasa enstrümanlarına yönelmesi hali hazırda kullanılan ürün alternatiflerine dikkat çekecek. VİOP, bu anlamda 2023 yılı için dikkat çekecek olan en önemli enstrümanlardan birisi olarak görülebiliyor.

Savaş zamanlarında ekonomik gidişatlar olumlu yönde olmamaktadır. 2022 içerisinde patlak veren Rusya-Ukrayna savaşı Avrupa’nın enerji sektörüne etkisi halen etkilerini göstermektedir. 2023 yılı için yatırımcıların takibindeki ana endekslerden ziyade alternatif enstrümanların arayışı dikkat çekmektedir. Bu noktada piyasalarda işlem hacmi artan ve dikkat çeken enstrümanların başında VİOP-Vadeli İşlemler ve Opsiyon Piyasaları gelmektedir. VİOP nedir?

Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası (VİOP); hisse, endeks ve döviz dayalı opsiyonlar ile hisse (pay), endeks, döviz (USD/TRY, EUR/USD), enerji, emtia, kıymetli madenler, yabancı endeksler, metal ve TLREF üzerine vadeli işlem (ileri tarihli) sözleşmelerinin işlem gördüğü piyasadır. Vadeli işlem sözleşmeleri (futures), sözleşmenin taraflarına, standartlaştırılmış miktar ve kalitedeki bir mal, kıymetli veya finansal göstergesi, belirlenen ileri bir tarihte, bugünden üzerinde anlaşılan fiyattan alma veya satma yükümlülüğü getiren sözleşmeleri kapsamaktadır. Vadeli işlem sözleşmelerinin dört asgari unsuru vardır: nitelik, fiyat, miktar ve vade. Bu asgari unsurlar borsalarda işlem gören vadeli işlem sözleşmeleri için standardize edilmiştir.

Varlıklar arası değişimin büyük temalarının başında “yüksek enflasyon” gelmektedir. Ticaretin yapısına doğrudan etki etmesi, hammadde alım gücünün yükselmesi, yaşam maliyetlerinin artışından gelen agresif oranlardaki artışlar global bazda ekonomik büyümenin



DR. ÖĞR. ÜYESİ ŞABAN ONUR VİGA

İESU- Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü
İESU-İYBF İşletme Bölümü

durğunluğa girmesine neden olmaktadır. Peki global piyasalarda 2023’te nasıl bir piyasa eğilimi izleyeceğiz?

Enerji sektörünün giderek dikkat çekmesi beraberinde ağır sanayinin üretim giderlerinin doğrudan yükselmesine neden olacaktır. Üretim ve hammadde birim fiyatlarının artması piyasalarda farklı dalgalanmaları meydana getirecektir ve özellikle sanayi ve üretim tabanlı endekslerin fiyatlarının yükselmesini beraberinde getirecektir. Bu da yatırımcıların bir nevi borsalarda korkmasına ve piyasada durağan bir tutum izlemesine neden olabilecektir. Çıkış noktası olarak yatırımcıların alternatif piyasa enstrümanlarına yönelmesi hali hazırda kullanılan ürün alternatiflerine dikkat çekecektir. VİOP, bu anlamda 2023 yılı için dikkat çekecek olan en önemli enstrümanlardan birisi olarak görülebilmektedir.



2023'TE ETİKETE DOKUNMA

1 Ocak 2023'den geçerli olacak asgari ücrete verilen 8.506 liralık zam oranı yüzde 54.66'ya denk geliyor. Ancak 2022 yılı başından bu yana yapılan düzenleme dikkate alındığında artış yüzde 100 olarak gerçekleşmiş oldu. Bu açıklanan ücret daha işçinin cebine girmeden, açıklamanın yapıldığı saatten itibaren Türkiye'de tekel konumunda olan tüm perakendeciler, zincir marketler ve toptancılar, etiketlerle oynamaya başladı. Bir malın fiyatını piyasanın belirlemesi gerekirken üç beş komisyoncu perakendeci ve toptancı 85 milyonun cebindeki paraya göz dikip harekete geçiyor.

Değerli Ekovitrin dostları, Türkiye'deki tüm siyasi ve ekonomik gelişmeleri yakından takip ederek yaşayanlar olarak, ilk defa artık 'Etikete Dokunma' demenin zamanı diyoruz.

Asgari ücret Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından açıklanan açıklanmaz piyasada büyük bir hareketlilik yaşanmaya başladı. Daha işçinin cebine bir kuruş girmeden çarşı pazarlarda bir telaş bir telaş. Bir taraftan yeni fiyat etiketleri basımı, diğer taraftan da mevcut etiketlerin toplatılması/değiştirilmesi.. Sanki kıyamet koptu. Bu nasıl bir psikolojik baskı ki, doğmayan çocuğa don biçiliyor.

Asgari ücret zammı ile tavan yapan zam furyası dur durak bilmiyor. Kamu ve yerel yönetimlerle, belediyelere ait işletmeler, taksit, dolmuş, toplu taşıma, otobüs derken artık zam yapmayan hiç yer kalmamış.

ÇARŞI PAZARDA 2 TÜR HAREKETLİLİK VAR.

1- Mevcut etiketlerin yeni bindirilmiş fiyat etiketleriyle değiştirilmesi.

2- Yiyecek içecek satan işletmelerde de menülerdeki fiyatların üstünün boş etiketlerle kapatılması.

Tamamen insafa kalmış, bu zam furyasında yapılan keyfi artışların ülkemizde sosyal yaşamı ve toplumsal barışı, huzuru ve de insanların birbirlerine olan güveni zedelediğini müşahade ediyoruz. Her yıl zam furyası Kasım ayı başlarında gündeme gelirken bazı kesimler bunu sansasyonel hale getirerek ülkenin bir numaralı sorunu gibi gösterip, hükümet üzerinde algı oluşturuyorlar. Bazı kesimler de yangına körükle destek veriyor gibi bir görüntü oluşturuyor.

Her yıl ülkenin tek sonunu asgari



ŞEREF ÖZATA

Ekovitrin Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

ücretmiş gibi, 1983 sonrası IMF'nin direttiği bir garip uygulama ile başlayan tartışma giderek zam furyasına dönüşüyordu. Bu yıl da aynı şeyleri yaşadık. İlk olarak kamunun 2023 yılı için uygulayacağı vergi harç, pasaport harçları, trafik cezaları, mali cezalar vs. ile ilgili açıklanan ve resmi enflasyon oranlarına denk gelen düzenlemelerle birlikte piyasa am furyasına hazır hale getiriliyor. Umarım 2023'de bu algı oyunlarına bir son verilir.

1 Ocak 2023'den geçerli olacak asgari ücrete verilen 8.506 liralık zam oranı yüzde 54.66'ya denk geliyor. Ancak 2022 yılı başından bu yana yapılan düzenleme dikkate alındığında artış yüzde 100 olarak gerçekleşmiş oldu. Bu açıklanan ücret daha işçinin cebine girmeden, açıklamanın yapıldığı saatten itibaren Türkiye'de tekel konumunda olan tüm perakendeciler, zincir marketler ve toptancılar, etiketlerle oynamaya başladı. Bir

malın fiyatını piyasanın belirlemesi gerekirken üç beş komisyoncu perakendeci ve toptancı 85 milyonun cebindeki paraya göz dikip harekete geçiyor. Raflarda etiketler gün içinde değil, bölge müdürlerinden veya ilgili birimlerden ve patronlardan gelen emirlerle saatlik değişime uğruyor. Mağaza çalışanlarının bir kısmı etiket makinalarının önünde yeni fiyatları basmakla meşgul olurken diğer elemanlarda neredeyse kasayı boş bırakarak raf raf etiket değiştirmekle günün tamamınıyor.

O yüzden hem kamu, hem yerel yönetimler ve iştiraki kuruluşlara, özel sektör toptancı ve perakendecilere ve de çarşı pazar esnafına diyoruz ki:

Etiketle oynama.
Etikete dokunma.
Etiketi keyfine göre değiştirme!!!
Ne olur bu yıl raftaki etikete dokunma...

Zamları geleneksel hale getirip saatlik etiket değiştirme. Bir malın gerçek değerini tüketici belirler ancak, yokluk yaratılırsa, bazı organlar tarafından malın fiyatı yüksek tutulmak için kamyon kamyon çöpe atılarak piyasada pahalılık oluşturulacaksa, Allah onlara fırsat vermesin. Kamu kurum ve kuruluşlarında çalışanlarda onların vurgunlarına göz yummasın. Bu konuda Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile Hazine ve Maliye Bakanlığına, Rekabet Kurumuna, Ticaret ve Sanayi Odalarına ve Borsalara, Esnaf Odalarına ve tüm sivil toplum teşkilatlarına ve derneklere büyük görev düşüyor. Unutmasınlar ki raflarda her saat başı etiket değiştiren firmalar o gücü üyesi oldukları kamu adına iş yapan odalardan, derneklere, Federasyonlardan alıyor. Bunlara fırsat verilmemesi gerekiyor.



Türkiye'de 85 milyon tüketici olarak, hizmet üreten tüm sektörlerdeki oyunculara 'raftaki etikete dokunma' diyoruz.

Piyasayı kasıp kavuran zam furyası insanların birbirine olan güvenini öyle zedeleyiyor ki, bu oluşturulan atmosfer ileride tarifi yapılamayacak toplumsal olaylara sebep olacak gibi.. Bir kıvılcım bekliyor. Düşünün bir dükkana, bir lokantaya giriyorsunuz. Bir mal alacaksınız, etiketi satıcının insafında. Yemek yiyeceksiniz, restoranlarda hiç bir yemeğin fiyatı yazılı değil. Tam başıbozuk bir düzen. Müşteri yemeği sipariş etmeden fiyatın menüde yazılması gerekirken silinmiş. Eğer müşteri yemeği sipariş etmeden fiyatını sormazsa gelen fatura en az yüzde 40 fazla.. Günlük hayatımızda hepimiz bunları yaşayarak müşahade ediyoruz. Peki bu düzenden işletme sahipleri memnun mu?

Hayır, işletme sahipleri de memnun değil.

Çünkü bir ay sonra ödeyeceği elektrik faturasının, su parasının, doğal gaz, akaryakıt, masraflarının ve diğer etkenlerin hatta yönetimlerin her hangi bir bahane ile yazacağı ceza vb. gibi hususlar net değil.

Bütün bunların kamu eliyle düzgün bir şekilde yeniden intizama sokulması gerekiyor. Önce devlet her yıl belirli hizmetler için alacağı vergi, harç vb. adı altındaki uygulamalarda yüksek zamlı fiyat uygulamasından vaz geçerse, kamu yönetimi israfı bırakıp piyasayı kontrol ederek vurguncuların kapılarını kilit vursa, bilin ki enflasyonla mücadele başarılı olmuştur. Başka hiçbir ek uygulamaya gerek olmadan.

O zaman ne olursa olsun hiç kimse raflardaki etiketi değiştirmeye cesaret edemez. Vurgunculuk yaptığı tespit edilen müesseseler ve sahipleri ticaretten men edilip işletmeleri kapatılırsa, yeni işletme açma izinleri verilmezse, kimse vurguna

cesaret edemez.

85 milyon vatandaş diyor ki, maaşımız sabit kalsın, hiçbir şeye zam gelmesin biz ülkemiz için her türlü fedakârlığı yaparız. Ancak bir kesime imtiyazlar verilmesin. Herkese eşit adalet, hak, hukuk sağlansın.

Değerli Ekovitrin okuyucuları, Ekovitrin Dergisi'nin yayın yolculuğu tam 23 yıl önce, "Türkiye de hiç mi güzel şeyler olmuyor?" sloganımızla başladığımız mücadelemiz aynı hedefler doğrultusunda devam ediyor. Ekovitrin 23. yaşına girdi. Ben de medyada 43. yılı tamamlamanın huzur ve mutluluğunu yaşıyorum. Okuyucularımızdan aldığımız güçle yeni yıla merhaba derken, tüm dostlarımızın yeni yılını kutlarım. Yeni yılın hepimize, sağlık, mutluluk, huzur getirmesini, ülkemizin refah seviyesinin yükseldiği, bereketli bir yıl olmasını arzu ediyoruz.

İŞ DÜNYASININ 2023 ÖNGÖRÜLERİ

Türkiye ekonomisi, global anlamda dünyada yaşanan çalkantılara rağmen 2022 yılında önemli bir büyüme oranını yakalamayı başardı. Yüksek enflasyon ve hayat pahalılığına karşın ekonomideki büyüme 2023 yılı içinde olumlu sinyaller veriyor. Peki 2023 yılında ekonomiyi ve piyasaları nasıl bir gelecek bekliyor? İş dünyasının temsilcileri ekonomi ve piyasalarla ilgili 2023 yılına ait öngörülerini EKOVİTRİN'e açıkladı.

“YERLİ VE MİLLİ ÜRETİMDE ÖNCÜ TÜRKİYE İNŞA EDİLMELİ”

” Büyük bir inançla Cumhuriyet’in ‘İkinci Yüzyılı’, tüm dünyada ‘Türkiye Yüzyılı’ yapabilecek potansiyelimizi harekete geçireceğimize inanıyoruz. ‘Ülkemizin bizim için yaptıklarına bakmayı bir kenara koyarak, ülkemiz için bizim bir şeyler yapma zamanımızın artık geldiği’ bilinciyle; yeni bir geleceği, büyük ve müreffeh Türkiye’yi, ekonomide ve ticarete lider Türkiye’yi, yerli ve milli üretimde öncü Türkiye’yi inşa edeceğimize yürekten inanıyorum.

Türk iş dünyasının motivasyonu için çok önemli ve hepimiz için büyük anlamı olan yeni bir yıla giriyoruz. 2023’te bizim için demokrasi, özgürlük ve güven içinde bir vatan anlamına gelen Cumhuriyet’in 100. yılını kutlayacağız. Hiç kuşku yok ki, sadece ekonomik açıdan baktığımızda bile Cumhuriyetin 100’üncü yılında ulaştığımız büyüklük, azımsanacak bir büyüklük değildir.

Cumhuriyetin ilk yıllarında 13 milyonluk bir Türkiye idik, şimdi 85 milyonuz. Kişi başına düşen milli gelirimiz 1923’te 45 dolardı, bugün 10 bin dolar civarında. 1923’te 50 milyon dolar ihracat yapıyorduk, 2022’de 255 milyar dolara ulaşmayı hedefliyoruz. 19 milyar liralık GSYH’mız da 2 trilyon liraya ulaştı. Bunlar büyük rakamlardır. Bu rakamlara Türk özel sektörünün gayretleriyle ulaştık.

BİZDEN SONRAKİLERE MİRAS BIRAKACAĞIMIZ HEDEFLER

Bu rakamlar önemlidir ama bizim için yeterli değildir. Bizim için, bu nesle ve bizden sonrakilere miras bırakacağımız hedefler önemlidir. Bizim için Cumhuriyet’in İkinci Yüzyılına nasıl başlayacağımız ve bu yeni yüzyılın ilk yıllarında nasıl bir temel atacağımız çok stratejik bir anlama sahiptir.

Biz Atatürk’ün Cumhuriyet’in 10. yılında söylediği “Az zamanda çok ve büyük işler yaptık” sözünden ilhamla, asıl bundan sonraki yıllarda az zamanlara çok ve daha büyük işleri sığdırmak zorundayız. Zira dünya, birinci sanayi devriminden bu yana belki de tarihinin en büyük ve en hızlı dönüşümünün arifesinde bulunuyor. Dijital çağ, çok daha hızlı, çok daha üretken ve çok daha rekabetçi dinamikler üzerinde yükseliyor. Hepiniz yakından



ŞEKİB AVDAĞIŞ

İstanbul Ticaret Odası
(İTO) Başkanı

izliyorsunuz: Yapay zeka, blockchain, nesnelerin interneti ve metaverse gibi güçlü yeni teknolojiler, geleneksel sistemleri, kurumları ve yaşam biçimlerini sarsarak kalmadı, dönüştürmeye de başladı. Dünyanın dört bir yanındaki şirketler, büyük bir süratle dijital ekonominin temel yapı taşlarını döşüyor.

YENİ GELİŞEN TEKNOLOJİLERİN SUNDUĞU FIRSATLARI DEĞERLENDİRELİM

Hiç şüphe yok ki, bu yarışta geç kalanlar, büyük bir hızla derinleşen fay

hatlarını geçmekte zorlanacak ve kısa süre içinde küresel maratondan kopmak zorunda kalacaklar. Bu küresel yarışta yer alan yükselen ve gelişen bir ekonomi olarak bizim bir şansımız var: Yeni gelişen teknolojilerin sunduğu fırsatları değerlendirebiliriz. Bu sağlayacak hem teknoparklar, start-up merkezleri gibi önemli bir altyapımız var, hem de güçlü ve yetenekli bir gençlik kaynağımız bulunuyor.

Görünen o ki, yarışa üç adım geriden başlayanların yarışın içinde kalabilmeleri için dikey değil yatay sıçrama yapmaları elzem. Bunun için gerekli zeminleri oluşturmaları şart...



Biz bunu yapacak ve başaracak gücümüzü. Türk iş dünyası olarak buna inanıyoruz. Türk iş dünyası olarak kendi gücümüze, girişimcilerimizin gücüne, Milletimizin gücüne inanıyoruz.

ŞİMDİ ÖNÜMÜZDE BİR ŞANS DURUYOR

Biliyoruz ki, 2022’de artan küresel risklere ve baskılanan ekonomik aktiviteye rağmen, Türkiye ekonomisi birçok ülkeye göre daha yüksek bir büyüme gösterdi. Şimdi önümüzde bir şans duruyor: Uzmanların başta Avrupa Birliği ve ABD ekonomisi olmak üzere küresel ekonomiye ilişkin son tahminleri, daralmanın yakın dönemde tahmin edilenden daha sınırlı kalacağı yönünde. Bu şu demek: AB ülkeleri başta olmak üzere genel olarak ihracatımız, 2023’ün ilk yarısından itibaren yeniden bir ivme trendine girecek. Bu ise büyüme rakamlarına çok daha güçlü bir katkı verecek. Beklentilerimiz ve tahminlerimiz bu yönde...

Ne yazık ki, enflasyonda ise daha olumlu bir tabloya, 2022’de erişemedik. Ancak kuruların sakin olarak ihracatının olumlu katkısıyla enflasyonun önümüzdeki aylarda düşüşe geçeceğini bekliyoruz. Enflasyona karşı oluşturulacak bir

toplumsal mutabakat ve topyekün mücadele planı, tüm kesimlerin duyarlılığını artıracaktır. Aynı zamanda bozulan fiyatlar davranışlarının da hızla düzelmesini sağlayacaktır. Bununla birlikte tarım girdi ve üretici fiyatlarındaki artışlar hâlâ yüksek seyrediyor. Bu sebepten gıda enflasyonunda ortalamamız üzerinde seyreden fiyatların dikkatle izlenmesi gerekiyor. Ayrıca dünyanın önde gelen tarım üreticilerinden biri olan ve büyük bir tarım potansiyeline sahip ülkemizin bu alandaki avantajlarını ortaya çıkarmalıyız. Tarım ve hayvancılık, üstün olduğumuz alanlara dönüştürülmeli.

İTO’NUN 141’İNCİ YILI

2023 yılında İstanbul Ticaret Odası’nın da 141’inci yılı. İTO’nun 21’inci çalışma döneminde iş dünyamız ile birlikte sektörlerimiz için, İstanbul ve ülke ekonomimiz için önemli ve büyük başarılarımıza imza atacağız.

İTO olarak en büyük gücümüz; “kesrette vahdeti”, “çoklukta birliği”, “farklılıkta zenginliği” yakalamamız olacaktır. İTO Ailesi ve İstanbul iş dünyası olarak; buradan elde ettiğimiz güçle, büyük hedeflerimizi; ekonomide ve ticarete en verimli şekilde hayata geçireceğiz.

Asla taviz vermeyeceğimiz biricik

amacımız; Türkiye ve İstanbul ekonomisini büyütme, küresel platformda birinci lige yükseltme.

Aynı şekilde, üyelerimizi ve Türk özel sektörünü küresel rekabete kalıcı kılacak üstünlüklerle, değerlerle ve niteliklerle donatmaktır. Bu yüzden İstanbul Ticaret Odası yönetimi olarak, 140 yıllık coşkuyla, geçen dönem olduğu gibi, gelecek 4 sene boyunca da, yorulmak bilmeyen bir “saka” gibi Türk ekonomisine su taşımaya devam edeceğiz.

Yerli ve milli üretimde öncü Türkiye’yi inşa edeceğiz. Büyük bir inançla Cumhuriyet’in “İkinci Yüzyılı”, tüm dünyada “Türkiye Yüzyılı” yapabilecek potansiyelimizi harekete geçireceğimize inanıyoruz. “Ülkemizin bizim için yaptıklarına bakmayı bir kenara koyarak, ülkemiz için bizim bir şeyler yapma zamanımızın artık geldiği” bilinciyle; yeni bir geleceği, büyük ve müreffeh Türkiye’yi, ekonomide ve ticarete lider Türkiye’yi, yerli ve milli üretimde öncü Türkiye’yi inşa edeceğimize yürekten inanıyoruz.

700 bin işletmenin üye olduğu İstanbul Ticaret Odası Başkanı olarak benim bundan zerre kadar şüphem yok.

MÜSİAD GENEL BAŞKANI MAHMUT ASMALI: “2023’TE SANAYİ VE İHRACATLA BÜYÜYECEĞİZ”

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Mahmut Asmalı, 2023 yılının ikinci çeyreği itibarıyla küresel ekonominin yavaş yavaş toparlanmaya başlayacağını belirterek, “Böylece 2023 yılında sanayi ve ihracat rakamlarının Türkiye’de büyümeye destekleyici yönde daha fazla etki edeceğini öngörüyoruz” dedi.

Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı olan AB ülkelerinde ekonomik aktivitenin ciddi şekilde yavaşlamasının üçüncü çeyrekte ihracat artışının hız kaybetmesine ve sanayi üretiminin de yavaşlamasına neden olduğunu aktaran MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, “Bu gelişmeler neticesinde büyümeye katkısı yılın ilk çeyreğinde 3 puan, ikinci çeyreğinde ise 2,7 puan olan net dış talep; üçüncü çeyrek büyümesine 0,7 puan katkı verdi. İç talep ise yılın üçüncü çeyreğinde büyümenin lokomotifi oldu ve büyümeye 13,1 puanlık katkı sağladı” dedi.

“SANAYİDE ARTIŞ EĞİLİMİ SÜRÜYOR”

Mahmut Asmalı, sanayi üretiminde 2021 boyunca süren yıllık bazlı artış eğilimi 2022 yılında da sürdüğünü ve ekim ayı itibarıyla üst üste 28'inci ayına ulaştığını belirterek, sanayi üretimindeki yıllık bazlı artışların sürmesinin imalat sanayisinin üretim potansiyelini göstermesi bakımından oldukça olumlu bir gösterge olduğunu vurguladı. Sanayi üretiminde yıl genelinde olumlu görünümün sürmesinin iş gücü verilerine de olumlu yansıdığını ifade eden Mahmut Asmalı, şunları kaydetti: “MÜSİAD olarak yılın ilk 9 aylık döneminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,2 oranında büyüyen Türkiye ekonomisinin bu motivasyonla gireceği 2023 yılında da üretim, ihracat ve istihdam odaklı büyüme sürecinin devam edeceğine olan inancımız tam. Nitekim son yaşanan gelişmeler de Türkiye Ekonomi Modeli'nin meyvelerini yavaş yavaş vermeye başladığını gösteriyor.”

MÜSİAD GENEL BAŞKANI MAHMUT ASMALI: “MÜSİAD olarak yılın ilk 9 aylık döneminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,2 oranında büyüyen Türkiye ekonomisinin bu motivasyonla gireceği 2023 yılında da üretim, ihracat ve istihdam odaklı büyüme sürecinin devam edeceğine olan inancımız tam.”



TÜSİAD BAŞKANI ORHAN TURAN:

“2023 SEÇİM YILI VE BÜTÜN SEÇİM YILLARINDA OLDUĞU GİBİ ÖNGÖRÜ YAPABİLMEK ZOR”

Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı Orhan Turan, “2023 seçim yılı ve bütün seçim yıllarında olduğu gibi öngörü yapabilmek zor. Enflasyondan ve işsizlikten zarar gören, özellikle sabit ve dar gelirliiler açısından ekonomik koşullar zorlayıcı” dedi.

TÜSİAD Başkanı Orhan Turan, 2023 yılına dair iş dünyasının beklentilerini aktardı. Turan, şunları söyledi: 2022 yılında, enflasyon ve kur gibi temel makroekonomik değişkenlerde artan istikrarsızlığın ve belirsizliğin yanı sıra düzenleme belirsizliği de iş hayatında öngörü yapmayı ve karar almayı zorlaştırdı. 2022’de çok sayıda mevzuat değişikliği oldu. Bu değişiklikler, bankacılık ve reel sektörün davranışlarını etkiledi. Faiz oranlarındaki düşüşe rağmen reel sektörün finansmana erişimi zorlaştı. Artan ham madde fiyatlarıyla ithalatın faturası artarken küresel resesyona ihracat yavaşlamaya başladı. Dış ticaret açığı ve cari açık yükseldi. 2022’nin üçüncü çeyreğinde büyüme, bir önceki çeyreğe göre yüzde 0,3 daraldı.

Önümüzdeki yıl öngörülerimizi ise enflasyonun tek haneye inmesini hedefleyen politikaların uygulandığı, TL’nin istikrara kavuştuğu, iş hayatına dönük sık mevzuat değişikliklerinin yerini kuralların öngörülebilir olduğu bir iş ortamının aldığı, yüksek enflasyonun erittiği satın alma gücünün yeniden toparlanıp iç talebin canlandığı, büyümenin hızlandığı bir konjonktür süslüyor. Ancak 2023 seçim yılı ve bütün seçim yıllarında olduğu gibi öngörü yapabilmek zor.”

“SABİT GELİRLİLER İÇİN EKONOMİK KOŞULLAR ZORLAYICI”

Turan, şöyle devam etti: “Enflasyondan ve işsizlikten zarar gören, özellikle sabit ve dar gelirliiler açısından ekonomik koşullar

zorlayıcı. 2023’te büyümenin hızlandırılması gerekiyor. Fakat makro dengeleri bozmadan büyümenin hızlandırılabilmesinin önünde çeşitli kısıtlar yer alıyor olması, ekonomi politikasının hareket alanını epey daraltıyor. Büyümedeki hızlanma cari açığın bozulmasına, bu da kur üzerinde baskı ve kur üzerinden enflasyonun hızlanmasına yol açma riski taşıyor. Bu nedenle ekonomi politikalarının büyük bir dikkat ve beceriyle uygulanması gereken bir yıla giriyoruz. 2023, makroekonomik istikrarın tesis edildiği bir yıl olmak durumunda. 2023, aynı zamanda Cumhuriyet’imizin ikinci yüzyılının da başlangıcı. Bu nedenle 2023, ikinci yüzyılımda geleceğimizin inşası açısından da önem taşıyor.”

İSTANBUL SU ÜRÜNLERİ VE HAYVANSAL MAMULLER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (İSHİB) BAŞKANI MÜJDAT SEZER: “EN ÖNEMLİ HEDEFİMİZ KANATLI ÜRÜNLERİ İHRACATININ AB’YE AÇILMASI”

Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği olarak Kasım ayı sonu itibarı ile son 12 aylık ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 27 oranında artış ile 4 milyar doların üzerinde gerçekleşti. Sektörümüzün bu veriler ışığında 2022 yılını 4 milyar doların üzerinde bir ihracat ile kapatmasını bekliyoruz. Yine 2023 yılı sektör ihracat hedefimiz 4 milyar 300 milyon. İstanbul Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği olarak Kasım ayı ihracatımız geçtiğimiz yıla göre yüzde 44 oranında artış ile 854 milyon dolardan 1 milyar 232 milyon dolara yükseldi. Sektör olarak en fazla ihracat yapılan pazarlar sırasıyla; Irak, Rusya, BAE, İtalya, Birleşik Krallık.

Sektör olarak 2023 yılı için beklentimiz Çin’e kanatlı ürünleri için sadece bir firma ile sınırlı olarak açılan ihracatın tüm firmalar için açılması ve bu sürecin tamamlanabilmesi. Ayrıca kanatlı sektörü için en önemli hedef pazarımız lojistik açısından son derecede avantajlı, ihracatımıza istikrar sağlayacak, sektör ithalatı yüksek Avrupa Birliği. Sektörümüzün en önemli hedefi kanatlı ürünleri ihracatının AB’ye açılması. Bu beklentilerimiz ve hedeflerimiz gerçekleştiği takdirde su



ürünleri ve hayvansal mamuller sektörü ihracatı bırakın 4,3 milyar doları rahatlıkla 5 milyar doların üzerine çıkabilecek. Şunu da belirtmek isterim ki; özellikle kanatlı, balık ve süt ürünleri sektörlerimizin gerek kapasite ve kalite; gerekse rekabet gücü açısından yüksek imkânları olmasının iç piyasada

enflasyon ve temin sıkıntıları yaratmadan ihracatını artırabileceği bilinmeli. Ayrıca ihracatın artırılması ile ekonomimize sağlayacağımız büyük desteğe ilaveten iç-dış piyasaya dengelerinin daha rahat da kurulabileceği ve böylelikle daha dengeli piyasaların oluşması sağlanabilecek.

ULUDAĞ OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (OİB) YÖNETİM KURULU BAŞKANI BARAN ÇELİK: “30 MİLYAR DOLAR İHRACATI AŞMAYI HEDEFLİYORUZ”

Türkiye otomotiv endüstrisinin ihracattaki tek koordinatör birliği olan OİB’in öncülüğünde bu yıl sektörel ihracat hedefimizi 33 milyar dolar olarak belirlemiştik. Ancak başta çipler olmak üzere, küresel enflasyonist ortam, resesyon riski ve tedarik sorunlarının yıl boyunca devam etmesi bizi hedefimizden alıkoyacak. Diğer taraftan yüzde 85 Euro ile çalışan otomotiv endüstrisi bugüne kadar Euro-Dolar paritesi kaynaklı 2,5 milyar dolar kayıp yaşadı. Yılsonuna kadar bunun 3 milyar dolara ulaşmasını bekliyoruz. Kısaca sadece Euro-Dolar paritesi geçen yılki seviyelerinde seyretseydi, yaşanan tüm sorunlara rağmen 33 milyar dolarlık hedefimize ulaşmış olacaktık.

Yine de OİB’in son aylık verilerine baktığımızda Euro bölgesinde derinleşen daralmaya rağmen otomotiv ihracatımızda artışın sürdüğünü görüyoruz. Türkiye otomotiv endüstrisi olarak Kasım ayı ihracatımız geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 14



artışla 2,9 milyar dolar oldu. Böylece aylık bazda bu yılki en yüksek ihracat rakamına ulaştık. Otomotiv endüstrisinin toplam ihracattan aldığı pay yüzde 13,2 olarak gerçekleşti. Bu yıl Ocak-Kasım döneminde de yaklaşık yüzde

6 artışla 27,8 milyar dolar ihracata imza attık. Bugün itibarıyla 2022’yi 30 milyar doların üzerinde bir ihracat ile tamamlayacağımızı öngörüyoruz. 2023 yılında da bu yılın üzerinde bir rakam hedefiyle yola çıkacağız.

ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU: “2023’TE YURT DIŞINDA 23 YENİ MAĞAZA AÇACAĞIZ”

2022 yılını, 2019 yılının 2 ila 3 katı büyüklüğünde bir ciro ile kapatıyoruz. Dünya erkek giyim modasının zirvesinde söz sahibi olmaya başlayan Damat, Tween ve D’S damat markalarımız ile aynı zamanda “Made in Türkiye” markasını güçlendirici bir vizyona sahibiz. Markalarımızla ülkemizin birer bayrak taşıyıcısıyız, bu nedenle dünya çapında yer aldığımız ülke sayısını ve buna paralel online’deki etkinliğimizi artırmayı hedefliyoruz. 2023 yılında, yurt dışında 23 yeni mağaza açarak toplam sayımızı 223’e çıkarmayı planlıyoruz.

Dünya trendlerini yakından takip ediyor, geleceğe yönelik öngörülerimiz sayesinde

sektörümüzde yaşanan hemen hemen her değişime öncülük ediyoruz. Bunun bir örneğini de AB’nin stratejik önceliklerinde ikiz dönüşüm olarak yer alan dijital ve yeşil dönüşüm konusunda attığımız adımların hızı oldu. AB’nin bu iki önceliği konusunda yıllar önce yapmaya başladığımız yatırımlar sayesinde de yeni dünya düzenine hızla adapte olmuş durumdayız. 2050 yılına kadar dünyanın ilk karbon nötr kıtası olmayı hedefleyen Avrupa’da, Yeşil Mutabakatın getireceği sınırdaki karbon düzenlemesi gibi pek çok uygulamaya karşı hazırlıklarımızı tamamlıyoruz. Bunun da bize 2023 yılında yeni avantajlar sağlayacağına inanıyorum.



TÜRKİYE GENÇ İŞ İNSANLARI DERNEĞİ (TÜGİAD) GENEL BAŞKANI NİLÜFER ÇEVİKEL: “ENFLASYON MUHASEBESİ BİR AN ÖNCE UYGULAMAYA GEÇİRİLMELİ”

Küresel resesyon işaretlerinin konuşulduğu bir dönemde enflasyonist ortamın kontrol altına alınması, yatırımların geleceği adına kritik önem taşıyor. Çünkü, enflasyonun hem üretici hem de tüketici boyutlarıyla dizginlenmesi, öngörülebilirlik için son derece önemli. Ayrıca dövizdeki kırılganlık ve enflasyonist ortamda üretime dayalı sektörler ciddi anlamda zorluklarla karşı karşıya geliyor. Çetin şartlara rağmen ihracat ve büyüme rekorları kıran iş dünyamızın, pandemi ve önceki zorlu dönemlerde olduğu gibi bu süreci de başarıyla atlatacağına inanıyorum. Bu hedeflere ulaşılması için ekonomi yönetiminin enerji başta olmak üzere üretim girdi maliyetlerini aşağı çekecek daha etkili ve kalıcı yöntemleri devreye almasını, teşvik ve destekleri artırmasını bekliyoruz.

Bilindiği gibi işletmeler, mali tablolarında enflasyon düzenlemesi şartlarının oluşup oluşmadığına bakılmaksızın 31.12.2023 tarihinde enflasyon düzenlemesine tabi tutulacak. Ancak, var olan yüksek enflasyon nedeniyle enflasyon muhasebesinin bir an önce uygulamaya geçirilmesi gerekiyor. Bunun yanında dış ticarete yaşanan daralma ile yaşanabilecek olası kayıpların önüne geçmek amacıyla pandemi döneminde uygulanan kısa çalışma ödeneği yeniden uygulamaya geçirilebilir.

Bir diğer önemli konu olan EYT Kapsamında



emeklilik süreçleri belirlenirken emekliliğe hak ediş süreçlerinin kademeli geçiş şeklinde dikkate alınmasını öneriyoruz. Böylelikle hem işletmelerin üzerinde doğacak kıdem tazminatı yükünü ve zaten kalifiye eleman sıkıntısı çeken birçok sektörde EYT nedeniyle işten ayrılan deneyimli personelin yaratacağı açığın işletmelere vereceği zararı da zamana yayma imkanı tanır. Ayrıca, işletmelerin üzerinde doğacak olan bu kıdem tazminatı yükünün bankalar aracılığıyla refinansman modeliyle sağlanması öngörülebilir.

Daha çok şahıslar ve küçük ölçekli işletmelerin faydalandığı Kredi Garanti Fonu (KGF) kefaleti ile kullanılan kredilerin genişletilerek orta ölçekli firmaların da işletme ve ihracat kredilerinden daha fazla faydalanması sağlanmalı. Kurlardaki dalgalanmanın durdurulması da öngörülebilirlik açısından kritik öneme haiz. Aynı zamanda finansmana ulaşma noktasında zaman zaman sıkıntılı süreçler yaşayan sanayicimizin, kredilere ulaşmasındaki engeller kaldırılmalı ve böylece yeni yatırımların önü açılmalı.

Sanayi üretiminde temel giderlerde en yüksek kalemler olan ve sürekli artan enerji fiyatları, haliyle maliyetlerin de yükselmesi ne neden oluyor. Ekonomi yönetimi, sanayiye yenilenebilir enerji yatırımları noktasında daha fazla destek sağlamalı ve OSB’lerde enerji sistemlerini de gözetilen bütünelişik

yapılar ortaya çıkarılmalı. Küresel ölçekte yaşanan enerji krizini 1970’lerin petrol krizlerinden bütünüyle ayıran, modern dünyanın karşılaştığı ‘en tehlikeli’ enerji krizine dönüştüren birkaç kritik detay var. Her şeyden önce hâlihazırdaki küresel enerji krizi denkleminin içinde sadece petrol değil, aynı zamanda doğalgaz da var. Bu tabloya kömür ve nükleeri de eklemek mümkün. İkinci detay ise şu anki enerji krizinin aynı zamanda bir ‘enerji dönüşümü’ krizi de olması. Güneş, rüzgâr, jeotermal ve hidroelektrik gibi önemli yenilenebilir enerji yatırımlarının maliyetleri de arttı. Baktığımızda Avrupa başta olmak üzere gelişmiş birçok ülke, enerji tasarrufu konusunda politikalar geliştirmeye ve uygulamaya başladı. Enerjide dışa bağımlı yapıdan kurtulmamız ve enerji tasarrufunu içine alan yeni politikaları devreye almamız gerekiyor.

Geride bırakmaya hazırlandığımız 2022 yılı her ne kadar ekonomik anlamda hem iş dünyası hem de vatandaşımızın için zor bir yıl olsa da 2023 yılında makroekonomik hedeflere ulaşabilmemiz için mevcut teknoloji ve üretkenlik seviyemizi daha üst noktalara taşımaya, Ar-Ge ve yenilik çalışmalarını daha fazla teşvik etmeye, finansal araçlarımızı çeşitlendirmeye ve imalat sanayisinde dışa bağımlılığı azaltmaya ihtiyacımız var. TÜGİAD olarak sadece üretim değil, yatırım, istihdam gibi konularda da ülkemizin en önemli oyuncularını olan sanayicimizin daha rekabetçi konuma gelebilmesi için kararlılıkla çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

ULUDAĞ HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (UHKİB) YÖNETİM KURULU BAŞKANI NÜVİT GÜNDEMİR:

“SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK EKSENİNDE İHRACATIMIZI ARTIRACAĞIZ”

Uludağ Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği olarak en önemli ihracat kalemlerimiz olan kadın ve erkek dış giyim, suni-sentetik ev tekstili, diğer ev tekstili ve pamuklu ev tekstili ürünlerimizi başta İspanya, Hollanda, Almanya, Birleşik Krallık ve Fransa gibi büyük pazarlar olmak üzere çok sayıda ülkeye ihraç ediyoruz. Geçen yıl yüzde 32 artışla 970 milyon dolara yükselttiğimiz ihracatımız bu yıl ocak-kasım döneminde yüzde 16 artışla 1 milyar 26 milyon dolar olurken, geriye dönük 12 aylık dönemdeki ihracatımız da yüzde 16 artışla 1 milyar 111 milyon dolar olarak gerçekleşti.

UHKİB olarak, 2022 yılsonu hedefimizi 1 milyar 50 milyon dolar olarak belirlemiştik. Yılın ilk 11 ayında 1,03 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz dikkate alındığında, aynı performansın yılın geri kalanında devam edeceğini ve 2022 yılı için ihracat hedefimizi fazlasıyla gerçekleştireceğimizi söyleyebiliriz.

2023 yılı için henüz bir hedef belirlemekle birlikte, uluslararası ticarete engel olan salgın, savaş, enerji sıkıntısı gibi konuların ortadan kalmasını diliyoruz. Bunun olması durumunda Türk hazır giyim



ve konfeksiyon sektörü ve birliğimiz üyesi firmalarımızın üretimden gelen gücü, kalitesi ve yenilikçi yaklaşımlarıyla her zaman hedefini yükselterek, ihracatı artıracığına inanıyoruz. Yeni Ar-Ge yatırımları, katma değeri yüksek, orijinal tasarımlı ürünlerin ihracatı ile küresel piyasalarda firmalarımızın yerlerini güçlendirebiliriz.

Değişen dünya düzeninde sorumlu birer dünya vatandaşı olarak üretimde sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomi ekseninde karbon ayak izimizi minimuma indirmemiz gerekiyor. Aynı şekilde Endüstri 4.0 ile birlikte insan makine ilişkisi yeniden şekillenirken yapay zeka trend takibinde yepyeni ufuklar açtı, tedarik üretim dağıtım süreci uçtan uca izlenebilir hale geldi. B2B ve B2C'ye yönelik pazarlama faaliyetlerinde iş yapma biçimlerimiz değişti. Bu değişimi firmaları olarak ayak uydurmak zorundayız. Küresel markaların tedarik süreçlerini de yeniden gözden geçirdiği bir dönemde, Made in Türkiye markasını kaldırarak kullanabiliriz. En büyük Ticaret ortağımız Avrupa Birliği, Yeşil Mutabakat ile kamu ve özel sermayeyi iklim ve çevresel eylemlere yönlendirmek için birtakım aksiyonlar alacağını taahhüt

ediyor. Mutabakatın bizim için önemli boyutu ise AB'nin işbirliği içinde olduğu ülkelerden de bu kurallara uymasını bekleyecek olması. Sektör firmaları olarak bu konudaki gelişmeleri takip ediyor ve ilgili mevzuatlara uyum için firmalarımız gerekli çalışmalarda bulunuyor.

UHKİB olarak tüm bu gelişmeler üzerine üyelerimizi bilgilendirme çalışmaları yürütüyoruz. Bu yıl pek çok başlıkta toplam 37 eğitim gerçekleştirdik ve toplamda yaklaşık 3 bin kişi bu eğitimlere katıldı. “Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektöründe Endüstri 4.0 Entegrasyonu” isimli UR-GE projemiz ise devam ediyor. Tekstil mühendisliği öğrencilerimizin geleceğine yön verebilmek, kariyer hedeflerine yönelik fikir sahibi olmalarını sağlamak, sektörle ilgili soru işaretlerine yanıt bulabilmeleri amacıyla konusunda uzman konuşmacıları üniversite öğrencileri ile buluşturduğumuz TEXSUM zirvesini 2023 yılında da düzenlemeyi planlıyoruz.

TechXtile Start-Up Challenge programı ile genç girişimcileri teşvik ederken, Athleisure Challenge Aktif Giyim Tasarım Yarışması'nın paydaşı olarak sürdürülebilir tasarım ile üretimde ve tüketimde doğal kaynakların korunması, yenilenebilir enerji tüketiminin desteklenmesi hedefliyoruz.

ULUDAĞ TEKSTİL İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (UTİB) YÖNETİM KURULU BAŞKANI PINAR TAŞDELEN ENGIN:

“HEDEFEMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ”

Pandeminin yıkıcı etkilerinin azalmasıyla birlikte ihracatta yeniden yükseliş trendine kavuşan Uludağ Tekstil İhracatçıları Birliği olarak, 2021 yılında ulaştığımız 1 milyar 355 milyon dolarla tüm zamanların rekorunu kırmamızın ardından, hedefimize doğru ilerliyoruz. Bu yılın Ocak-Kasım döneminde ihracatımız geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 2 artış ile 1 milyar 242 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu dönemde; dokuma kumaşlar, suni-sentetik iplikler, örme kumaşlar, pamuklu ev tekstili ve dokunmamış kumaşlar ve eşyalar en önemli ihracat kalemleri arasında yer alırken, en önemli ihracat pazarlarımız Almanya, İspanya, Birleşik Devletler, İtalya ve Fas oldu. 1 milyar 242 milyon dolarlık ihracata imza atan UTİB'in katma değerli üretim, etkin yurt dışı fuar katılımları, ticaret ve alım heyetlerinin de desteğiyle yıl sonuna kadar hedefine ulaşabileceği görülüyor.

Üretim ve ihracatta dünya sıralamasının üst basamaklarında yer alan sektörümüzün verilerine baktığımızda; bu yılın sonunda yine en büyük pazarımız olan Avrupa Birliği ülkelerine ihracatımızın 4,2 milyar dolar olacağını öngörüyoruz. İkinci en büyük pazarımız olan Bağımsız Devletler Topluluğu bölgesine de



ihracatımızı yüzde 25 dolaylarında artırarak 1 milyar 650 milyon dolar düzeyine taşıyoruz. Ayrıca üçüncü büyük bölgemiz olan Afrika pazarına da ihracatımız 1,3 milyar dolar barajını aşacak. Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin 2021 yılı ilk 1000 ihracatçısı arasında 132 adet hazır giyim ve 53 adet tekstil firmamızın yer alması, sektörlerimizin gücünü ve potansiyelini bir kez daha

gözler önüne seriyor. Artık sadece bir pazara odaklanmış değil, yakın ve çevre ülkeler başta olmak üzere dünyanın tamamını pazar kabül eden bir anlayışa sahibiz. 2022 yılı ilk 11 aylık dönemde ülkemiz zor şartlara rağmen tam 198 ülke ve bölgeye tekstil ihracatı yaptı. Diğer yandan Türkiye tekstil sektörü sadece pazar çeşitlendiren değil, ürün çeşitlendiren bir konuma da yükseldi. İşte bütün bu olumlu gelişmelerin altında yatan nedenlerin en önemlilerinden biri de Ar-Ge tasarımı ve inovasyon kültürünün, yapılan çalışmalarla ülkemizde de yaygınlaşmış hale gelmesi. Tekstilin, tasarım ve yeniliklere her zaman açık bir sektör olmasını sektörün güçlü yanlarından birisi olarak iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Sektörün küresel rekabet ortamında öne çıkabilmesi için Ar-Ge, inovasyon, tasarım ve

markalaşma, ekoloji dostu çevreci üretim vb. konularında çalışmalarımıza aralıksız devam ediyoruz. Çünkü 2023 yılı AB Yeşil Mutabakatı yaptırımlarının 2022'ye oranla daha da yoğun olacak. Bunu önlemek ve küresel rekabette güç kaybetmemek için Ar-Ge'ye verdiğimiz önemin yanı sıra; girişimcilik ekosisteminin gelişimine de çok önem veriyoruz. Bu alanda yoğun çalışmalarımız da var. TechXtile Platformu kapsamında, Start Up Challenge ile genç girişimcileri sektöre katmaya devam ediyoruz. Kurumlarda yapılan yenilikçi uygulamaların yarıştığı İnovasyon Ligi etkinliği ile firmaların Ar-Ge yatırımlarını artırmasını teşvik ediyoruz. Genç tasarımcıları sektöre kazandırmak amacıyla yola çıktığımız Türkiye Ev Tekstili Tasarım Yarışması da önemli projelerimizden biri. Bugüne kadar finale kalan tasarımcılarımızın tamamına yakını sektörde faaliyet gösteriyor bu da bizi son derece mutlu ediyor. Textsum Zirvesi ile tekstil mühendislerine destek oluyoruz. Son olarak da Ticaret Bakanlığı desteği ve Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) koordinatörlüğünde bu yıl ilk defa hayata geçirdiğimiz ulusal çaplı Aktif Giyim Tasarım Yarışması Athleisure Challenge ile fonksiyonel ve estetik tasarımların ortaya çıkması ve ürünlerin ticarileşmesine katkı sağlanmasını hedefliyoruz.

UMSMİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI ÖZKAN KAMILOĞLU:

“ÇİFTÇİMİZİ KALKINDIRMAYA VE ÜLKE REFAHINI ARTIRMAYA ODAKLIYIZ”

Ocak-kasım döneminde yüzde 27,6 artışla 271 milyon dolar ihracat gerçekleştiren Uludağ Meyve Sebze Mamulleri İhracatçıları Birliği'nin (UMSMİB) geriye dönük 12 aylık dönem ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 26 artışla 292 milyon dolar oldu. Bu yıl ihracatımızda önemli artışlar gördüğümüz bir yıl oldu. Geçen yıl yüzde 15 artışla 49 milyon dolar ihracat gerçekleştirdiğimiz en büyük pazarımız Almanya, bu yıl da en büyük pazarımız olma özelliğini korudu. Ocak-kasım döneminde Almanya'ya yüzde 16 artışla 53,4 milyon dolar ihracat yaptık. Almanya'nın ihracatımızdan aldığı pay yüzde 20 düzeyinde. Bu ilkeyi yüzde 17 pay ile Rusya takip ederken, üçüncü büyük pazarımız Irak da ihracattan yüzde 9 pay alıyor. Söz konusu dönemde, Irak'a yüzde 40 artışla 23,8 milyon dolar ihracat gerçekleştirdik. Geçen yıl olduğu gibi bu yıl da ana pazarımız

Avrupa Birliği Ülkeleri ve ihracatımızdan en büyük payı Avrupa Birliği Ülkeleri alıyor. İhracatımız için büyük önem arz eden Avrupa Birliği ülkelerini bu yıl Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri takip ediyor. UMSMİB olarak bu yıl ihracat verileri mal grupları bazında değerlendirildiğinde; ön plana çıkan ürünlerimiz arasında da ilk sırada Sebze Meyve Bitki Parçaları Konserveleri mal grubu yer alırken, Dondurulmuş Patates Konserveleri ikinci sırada, Gazlı Sular-Maden Suları-Gazozlar üçüncü sırada yer alıyor. Ayrıca geçen yıl aynı döneme göre kilogram başına ihracatta artışlar göze çarpıyor.

UMSMİB olarak 2022 yılında 260 milyon USD olan hedefimiz doğrultusunda ilerliyoruz. Her platformda dile getirdiğimiz gibi,



pandeminin başladığı 2020 yılı ve yine pandemi gölgesinde geçen 2021 yılında ihracatta yaşanan artışlar bizi yanıltmamalı. Önemli olan bu başarının sürdürülebilir olması ve normal şartlarda da devamlılığının sağlanması... Bu olumlu havayı sürekli kılmak için doğru analizi yapmamız ve bu verileri ve dönemi iyi okumamız gerekiyor. 2023 yılı için de her sene olduğu gibi bir öncekinden daha fazla ihracat yapmayı, ülkemize daha fazla döviz kazandırmayı amaçlıyoruz.

Yeni dönemde gıda sektörüne olan talebin artacağından hareketle, işlenmiş gıda ihracatının 2023 yılında da artış göstereceğini tahmin ediyoruz. Alternatif pazarlar olarak, Uzak Doğu ve Rusya Federasyonu da bizler için yine önemli pazarlardan olacak.

UYMSİB YÖNETİM KURULU BAŞKANI PROF. DR. SENİH YAZGAN: “ÜRETİCİLERİMİZİ SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEĞE HAZIRLIYORUZ”

Uludağ Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği (UYMSİB) olarak bu yıl ocak-kasım döneminde yüzde 10,5 azalışla 133,1 milyon dolar ihracata imza attık. İhracat rakamımızdaki düşüş iklimsel durumun ve soğuk havaların hasadı ötelemesine bağlayabiliriz.

2022 yılının 11 aylık döneminde Birliğimizin gerçekleştirdiği ihracatın yüzde 93,4'lük kısmını, yani 124,3 milyon dolarlık bölümünü en fazla ihracatı yapılan ilk 15 ürün oluşturdu. Bu dönemde en önemli ihracat kalemlerimiz 30,77 milyon dolarla siyah zeytin, 27,1 milyon dolarla incir, 17,6 milyon dolarla kiraz ve vişne, 12 milyon dolarla domates ve 6,6 milyon dolarla da şeftaliden oluştu.

Ülkeler bazında incelediğimizde, Almanya, 2022 yılının ocak-kasım döneminde de en fazla ihracat yaptığımız pazar olma özelliğini korudu. Almanya'nın toplam ihracatımızdaki payı yüzde 41,9'a yükselirken, 56 milyon ihracat yaptığımız Almanya'yı sırasıyla; Hollanda,

Rusya, Birleşik Krallık ve Hong Kong takip etti. Aynı dönemde 15 ülkeye yaptığımız ihracat 114 milyon dolara ulaşırken, birliğimizin toplam ihracatındaki payı da yüzde 85,8 oldu.

Birliğimizin, 2022 yılı ilk 11 ayında yaptığı ihracatta en büyük payı AB ülkeleri alıyor. Diğer önemli pazarlar arasında Rusya Federasyonu, Birleşik Krallık başta olmak üzere diğer Avrupa, Kuzey Amerika ve Uzak Doğu ülkeleri yer alıyor. Rusya pazarının genişletilmesi, Hindistan, Malezya, Singapur, Çin gibi Uzakdoğu ülkelerine ihracatın önündeki karantina engellerinin giderilmesi ve nakliye düzenlemeleri gibi bir dizi adımlarla ihracatın artırılması planlanıyor.

Geride bıraktığımız Covid-19 pandemisi nedeniyle dünya genelinde özellikle gıda tüketiminin artması ve bu artışın devam edeceği yolundaki sinyaller ilerisi için umut veriyor. Öte yandan pandemi döneminin insanlara sağlıklı



ve güvenilir gıdanın önemini bir kez daha göstermesi sektör ihracatının geleceği için olumlu gelişmeler.

Ancak, tarım sektörünün diğerler sektörlerle nazaran don, dolu, sel, kuraklık gibi iklim koşullarından direkt etkilenmesi nedeniyle ileriye dönük bir ihracat hedefi belirlemek bizleri zorlayabiliyor. Geçen yıl 100'e yakın ülkeye ihracat gerçekleştirmeyi başaran UYMSİB olarak, 2022 yılı ihracat hedefimizi 175 milyon dolar olarak belirlemiştik. İlk 11 aylık ihracat rakamlarımıza bakıldığında 133,1 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaştığımızı görüyoruz. Her ne kadar bu rakam hedeflerimizin altında kalsa da 2022 yılı ihracat rakamlarının yılsonunda çok büyük farklılık göstermeyeceğini düşünüyoruz. İhraç ürünlerimizin iklim koşulundan olumsuz etkilenmesi durumunda önümüzdeki dönemde ihracatımızda azalışların da olabileceğini belirtmekte fayda var.

KEMAL YARDIMCI: Kahve emek ve ilgi isteyen bir sektör. Bir birikiminiz ve kültürünüz olması lazım. Kuruluşumuzdan bu yana geçen 20 yılda yerli ve yabancı girişimlerin olduğunu gördük. Gönül Kahvesi butik kahve evi yapısı ile yoluna devam ediyor. Yemek kokusunu kahve kokusuna karıştırmıyoruz.

**GÖNÜL KAHVESİ CEO'SU
KEMAL YARDIMCI**

“DÜNYADA BİR GÜN HERKES TÜRK KAHVESİNİ TADACAK”

“Ülkemizin tek butik kahve zinciri olan Gönül Kahvesi, Türkiye'nin global markası olarak Türkiye ile birlikte 5 ülkede 90'ın üzerinde şubeyle hizmet veriyor. 80 ülkede marka tescilimiz var. DÜNYADA BİR GÜN HERKES TÜRK KAHVESİNİ TADACAK mottosu ile yola çıktık. En büyük amacımız, UNESCO'nun kültürel miras listesine aldığı Türk kahvesini bütün dünyaya tanıtılabilmek.”



“İşimizi çok seviyoruz ve bu topraklara ait kültürü günümüze taşıyoruz. Aldığımız yurtiçindeki ve yurtdışındaki ödüller bu düşüncelerimizi destekliyor. Tamamen Türkçe olan 72 dilde karşılığı bulunamayan bir öz var “ Gönül” kelimesinde. Böylece Gönül Kahvesi ortaya çıktı. 4 ayı değişik çekirdeği harman yaparak Gönül Harmanını oluşturduk.”

İzmir’de 2002 yılında hizmet vermeye başlayan Gönül Kahvesi, yurtiçinde 85, yurtdışında ise sahip olduğu 7 şubeyle yoluna emin adımlarla devam ediyor. Türkiye’nin tek butik kahve zinciri olan Gönül Kahvesi, “Dünyada bir gün herkes Türk kahvesini tadacak” sloganı doğrultusunda yurtdışında hızla büyümeye devam ediyor. Gönül Kahvesi CEO’su Kemal Yardımcı, Gönül Kahvesi olarak verdikleri hizmetleri ve hedeflerini Ekovitrin’e anlattı.

■ Gönül Kahvesi olarak kuruluş öykünüzü bizimle paylaşır mısınız?

Gıda sektörüne 1992 yılında giriş yaptık. 1998-99 yıllarında farklı olma çalışmalarımız ile bu sektörde sürdürülebilir ve yüksek kaliteli bir işletme modeli ortaya koymak ve Türk Kahvesi ağırlıklı bir yapıyı kurmamız gerektiğine karar verdik. Türk kahvesini kaliteli kahve çekirdekleri kullanarak mükemmel lezzete ulaştırmak istedik. 2002 yılında İzmir’de doğan Gönül Kahvesi markası, 90’lı yıllarda salgın gibi başlayan ve tabelalarda Türkçe ile ilgisiz yabancı isimler

veya yabancılaştırılmaya çalışılmış isimlere karşı bir dik duruştur. Bizler bu amaç uğrunda mücadelemizi sürdüren bir çekirdek aile firmasıyız. Gönül kelimesinin dünyada başka hiçbir dilde tam karşılığı yoktur. Öz be öz Türkçedir.

■ İlk şubenizi nerede açtınız?

İzmir Karşıyaka’da 2002 yılı Temmuz ayında ilk Gönül Kahvemizi açtığımızda Karşıyaka çarşısının otuz yıllık eski kademli esnafları bize 3 ay ömür biçmişlerdi. O güne kadar görmedikleri bir tarz ile karşılaştılar. Önde kahve barı ve arkada yüzde 93,5 içecek satan ürün gamı ile yola çıkmıştık. Mağaza mülk sahibi karşı ara sokaktaki baklavacıya gidip, “Bizimkiler çay-kahve satarak kirayı ödeyebilir mi?” diye sormuş. Dokuz ay sonra sonra kapatır giderler diye dedikodu yapıyorduk siz buradan marka çıkartınız” diyerek tebrike geldiler. İzmir Karşıyaka çarşısına o güne kadar görmedikleri bir ticari stil ve tarz ile girmiştik. Bizden önce çarşı da ayaktan satış hedefli, insanların oturarak

bir şeyler tüketmesini zorlaştıran bir yapılaşma vardı. Tekstil ürünlerin satışını yapan mağazalarda da misafirlerin yorulunca oturup dinlenebilecekleri bir tek bank dahi yoktu. Özellikle hanımlardan sürekli teşekkür aldık.

■ GÖNÜL KAHVESİ MARKASI

■ Gönül Kahvesi ismi nasıl ortaya çıktı? Gönül Kahvesi ismi, kahve, kırk yıl, kırk yıl hatır, hatır-gönül sarmalından esinlenerek ortaya çıktı ve Türkçe isim olması önemsenmedi. Kahveyle yoğunlaşmamız eski yıllarda yeşil kahve, çekirdek alıp evde kavurup, öğütüğümüz dönemlerden başlıyor. Ama konsept olarak 95-96 yıllarından bu yana öne aldığımız kahve tarzının; Türk kahvesinin olması gerektiği kimliğe kavuşması mantığıyla ortaya güzel bir armağan çıkarma mücadelesi içindeydik.

■ GÖNÜL HARMANI

■ Gönül Kahvesi’nin diğerlerinden farklı kılan nedir?

Gönül Kahvesi, Türkiye’nin ilk butik kahve



“Gönül Kahvesi Orient isminde mutfaklı ve nargileli başka bir yapımız var. Bir de Orient By GK isminde biraz daha üst bir konsept yapmıştık. O da şu an hazır. 4 ayı konseptte yürüyor şu an işletme.”

sakızlı, keçi boynuzlu, tarçınlı, kakuleli, çikolatalı. Bu ürünlerimizde tüm diğer ürünlerimizde olduğu gibi aroma, katkı, koruyucu maddeler yok.

■ “ZENGİN BİR MENÜYE SAHİBİZ”

■ Mağazalarınızda müşterilerinize kaç çeşit kahve ikram ediyorsunuz? Kahvenin dışında şubelerinizde hangi ürünler mevcut? Şubelerimizde Türk kahveleri ve çeşitleri (Gönül Harmanı, Orta Kavrulmuş, Çikolatalı, Damla Sakızlı, Keçiboynuzlu, Kakuleli, Tarçınlı, Sütlü, Çitlembik) Espresso Kahveler, Aromalı Filtre Kahveler, Yöresel Filtre Kahveler, Gönülden Serinlikler (Soğuk Kahve-Decaf+Aromalı, Soğuk Sütlü-Decaf+Aromalı, Soğuk Çekirdek, Bisküvi Parçaları, Tatlı Sert, Frappeler) olmak üzere kahve çeşitlerimiz mevcut. Kahve dışında Gönülden

Serinlikler, Gönülden Sıcaklıklar, yüzde 100 Doğal Gönül Kahvesi Meyve Suları, Meşrubatlar, Kahve Altı, Pastalarımız, Keklerimiz, Glutensiz Pastalarımız, Waffle-Fondü, Dondurma, Sandviçlerimiz, Tostlarımız, Börekler, Kurabiyeler, Kruvasan ve Poğaçalarımızla menümüzün zenginliği ile ön planda.

■ Markanızın konsepti nedir?

Markamızın çatısı altında 4 ayı konsept bulunuyor. Yatırımcı bütçesi, rekabet, cadde ve AVM mağazalarına göre karar verip ilerliyoruz. Butik kahve evi olan Gönül Kahvesi haricinde de cheflerimiz ve bizlerin ortak çalışması olarak çok özel yemeklerin çalışıldığı Gönül Kahvesi Orient konseptiyle de yaygınlaşmaya başladık.

■ SADE VE DİNLENDİRİCİ BİR TASARIM

■ Gönül Kahvesi’nin şubelerinde nasıl bir tasarım uyguluyorsunuz?

Mağazalarımızın genellikle sade ve dinlendirici bir yapısı olmasına özen gösteriyoruz. Yerine göre büyük metrekarelerde yerine



“Franchising almak isteyen yatırımcılar için bayimizin yatırım standartlarına, yatırım bütçesine ve istediği lokasyona uygun olarak bir konsept belirleyerek anlaşma yapıyoruz. Dünyanın her bölgesinde franchising olacak gruplarla görüşmelerimiz devam ediyor.”

daha küçük metrekarelerde onay verebiliyoruz. Buna göre renkler sürekli revize ediliyor. Mimari konseptimizi ise iki üç sene de bir yeniliyoruz. Her yeni açılan Gönül Kahvesi, bir öncekinden biraz farklı ancak, ana hatlarıyla aynı çizgide ilerliyor.

“TÜRKAN ŞORAY MARKAMIZA BÜYÜK BİR DEĞER VE RENK KATILYOR”

■ Türk sinemasının unutulmaz sanatçılarından Türkan Şoray, Gönül Kahvesi'nin marka yüzü oldu ve açılışlarına katılıyor. Türkan Şoray'ı marka yüzü olarak seçmeniz nedenleri nelerdir? Bunun hikayesini anlatır mısınız? Kendisiyle nasıl bir çalışma yapıyorsunuz?

Türk Sinemasının Sultanı Türkan Şoray, Gönül Kahvesi'nin marka yüzü ve açılışlarımızda da bulunarak markamıza büyük değer ve renk katıyor. Her yerde sevenleri tarafından sevgi ile karşılanıyor ve kendisi bizim “Gönlümüzün Sultanı”. Önümüzdeki süreçte açılışlarımız yine Türkan Şoray ile devam edecek.

“YURTİÇİNDE 85, YURTDIŞINDA 7 ŞUBEYE SAHİBİZ”

■ Yurtiçi ve yurtdışında şube sayınız hakkında bilgi verir misiniz? Yurtdışında hangi ülkelerde şubeye sahipsiniz?

Yurtiçinde toplam 85 şubeye faaliyet gösteriyoruz. Yurtdışında toplam 7 şubemiz mevcut.

Bunlardan üçü Bosna Hersek'te, ikisi Bahreyn'de, biri Almanya'da diğeri de Avusturya'da. Singapur, Vietnam, Rusya, İngiltere ve Amerika gibi ülkelerde mağaza çalışmalarımız devam ediyor.

“FRANCHISE'DA ÇOK HASSAS BİR ANLAYIŞA SAHİBİZ”

■ Şubeleşmede izlediğiniz yöntemler nelerdir? Franchising yönteminin yanı sıra kendi işlettiğiniz şubeler var mı?

2007 yılı markamızın franchise sistemine geçiş yılı. Franchise sistemine en uygun adaylar ile ilerlemek konusunda çok hassas bir anlayışa sahibiz. Profesyonel, istikrarlı ve doğru iş ortaklıkları kurabilmek adına emin adımlarla ilerliyoruz. Bağdat Caddesi şubemiz, Bursa FSM Bulvarı Şubemiz merkezimize bağlı şubeler olarak faaliyet gösteriyor. Gönül Kahvesi Orient isminde mutfaklı ve nargileli başka bir yapımız var. Bir de Orient By GK isminde biraz daha üst bir konsept yapmıştık. O da şu an hazır. 4 ayrı konseptte yürüyor şu an işletme. Franchising almak isteyen yatırımcılar için bayimizin yatırım standartlarına, yatırım bütçesine ve mağazayı açmak istedikleri lokasyona

uygun olarak bir konsept belirleyip anlaşmaya varıyoruz.

■ Franchising verirken şartlarınız ve kriterleriniz nelerdir?

Franchise'larımızdan öncelikle isteğimiz, şubelerimizin butik anlayışımıza uygun hizmeti sürdürebilmeleri ve misafirlerimizin tüm şubelerimizde Gönül Kahvesi standartlarına uygun şekilde servis alabilmeleri. Buna ek olarak ortalama 100 metrekare kapalı, 150 metrekare açık alanda hizmet verebileceğimiz mekânları seçiyoruz. Teorik ve pratik olarak aktarılan tüm bilgi ve işleyişi uygulamaları ve yüzde 100 uyulmasını sağlamaları önemli. Sistemin yüzde 99'u Gönül Kahvesi tarafından oluşturuldu, geriye kalan yüzde 1'lik kısmında girişimci adaylarımızın işletmenin başında durup, işletmeye sahip çıkmasıyla tamamlanıyor.

■ Bugüne kadar Gönül Kahvesi yurtiçi ve yurtdışında pek çok ödüle layık görüldü. Ulusal ve uluslararası birçok sertifikaya da sahipsiniz. Bunlardan bahseder misiniz? Markamızın yurtiçi ve yurtdışında almış olduğu ödüllerin toplamı 18'i aştı. “Dünyada Bir

Gün Herkes Türk Kahvesini Tadacak” hedefimiz doğrultusunda, yurtdışında da hızla büyüyoruz. Mantalitemizde kalite her zaman önde oldu. Sonucunda ödüller geliyor.

“YURT DIŞI FUARLARDA TÜRK KAHVESİNİ TANITTIK”

■ Gönül Kahvesi, yurt içi ve yurt dışında fuarlara da katılıyor ve Türk kahvesinin tanıtımını yapıyor. Bu konuyla ilgili neler söylemek istersiniz?

Evet, yurt içinde ve yurt dışında fuarlara katılıyoruz. Gönül Kahvesi, 2013 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından Türkiye'nin Türk kahvesi tanıtımı ve sunumu için Fransa'nın Cannes kentindeki MIPIM fuarına davet edildi. Türkiye bu fuarda onur ülkesi olarak yer almıştı. Gönül Kahvesi olarak fuarda bize düşen görevi başarıyla yerine getirdik. Devam eden yıllarda da Türk kahvemizi tanıttık. Amacımız Türk kahvesine hak ettiği değeri kazandırmak. Mottomuz: Dünyada bir gün herkes Türk kahvesini tadacak. Geçtiğimiz yıl İstanbul'da düzenlenen “Bayim Olur musun?” fuarındaki standımızda meşhur Kara Şimşek dizisinin aracını sergiledik. Global çapta bir tanıtım düşündük ve aklımıza bu fikir geldi, bir kısa film çekildi bununla ilgili. Bu tarz işlerin devamını getirmek istiyoruz, yaklaşık 10 tane seri yapmak istiyoruz ve bu da ilk adım olmuş oldu bizim için. 90'ların rekor kırması bir seriden bahsediyoruz, herkesin bildiği bir efsaneydi o. Biz de Gönül Kahvesi olarak sponsor olup, dünyaya adımımızı duyurmak istedik.

“BUTİK YAPIMIZLA YOLOMIZA DEVAM EDİYORUZ”

■ Türkiye'de kahve zincirlerine baktığımızda karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor? Sektörde nasıl bir rekabet yaşanıyor?

Kahve emek ve ilgi isteyen bir sektör. Bir birikiminiz ve kültürünüz olması lazım. Kuruluşumuzdan bu yana geçen 20 yılda yerli ve yabancı girişimlerin olduğunu gördük. Gönül Kahvesi butik evi yapısı ile yoluna devam ediyor. Yemek kokusunu kahve kokusuna karıştırmıyoruz.

DÜNYADA HER ÜLKEDE OLMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

■ Kahve global pazarda önemli bir yere sahip. Türk kahve zincirlerinin dünya devleriyle rekabet şansı nedir? Pazarda Türk markalarının ilerlemesi için neler yapılması gerekiyor? Bu konuda devletten beklentileriniz nelerdir?

Türkiye'nin kahve zinciri Gönül Kahvesi olarak dünyada her ülkede olmak için çalışıyoruz. Devletten beklentimiz, öncelikli



yurtiçinde maruz kaldığımız çifte standartları yok etmesi. Gıda sektöründe Dünya markası olmak için ilk başta ürünleriniz sıradışı olmalı, özgün kalite, lezzet ve yüksek standartlara, marka standartlarına sahip olmalısınız. Sistem sürdürülebilir ve rantabl olmalı. Süreç içerisinde kalite kontrol ve sistematik işleyiş devamlı olarak gözlem altında olmalı ve takip edilmelidir. Franchise sistem ile ilerliyorsanız mutlaka kazan kazan sistemini oluşturmalı ve yaşatmalısınız. Bunları tam yapıp ülkenizde çok güçlü hale gelebilirseniz, dünyada büyük marka ve oyuncu olabilirsiniz.

“TÜRK KAHVESİNİ HAK ETTİĞİ KİMLİĞE KAVUŞTURMAK İÇİN YOLA ÇIKTIK”

■ Türk kahvesinin global piyasada tescilliyle ilgili bir çalışmanız var mı?

Yola çıkış amacımız Türk kahvesini hak ettiği kimliğe kavuşturmak. Bu sebeple çeşitli çalışmalar yaptık, en iyisini nasıl bulabiliriz sorusuna cevap aradık. Bu çalışmaların sonucunda Gönül Harmanı adıyla tanımladığımız mükemmel bir lezzet ortaya çıktı.

Bizimkisi bir sevda işi, işimizi çok seviyoruz ve bu topraklara ait kültürü günümüze taşıyoruz. Aldığımız yurtiçindeki ve yurtdışındaki ödüller bu düşüncelerimizi destekliyor. Unesco Türk kahvesini kültürel miras listesine aldı. Biz Gönül Kahvesi olarak yaklaşık 80 ülkede isim tescilimizi aldık.

■ Gönül Kahvesi olarak kısa ve uzun vadedeki hedefleriniz nelerdir?

Kısa vadede hedefimiz, ülkemizde çok güçlü bir marka olmak. Uzun vadede ise dünyada kahvemizi herkese tattırmayı hedefliyoruz.

■ Özellikle vurgulamak istediğiniz mesaj var mı?

Türk kahvesini dünyada herkese tanıtmayı hedefliyoruz. Bu amaçla dünyanın her bölgesinde franchising olacak gruplarla görüşmelerimiz devam ediyor. Türkiye olarak kendi markalarımızı desteklememiz gerekiyor. Aksi halde dünyaya açılmada başarılı olmamız mümkün değil. Dünya şartları ile mücadele edebilecek kalite ve standartlarda olmamız gerekiyor. Bunun için çok çalışmamız gerekli. Dünyada bir gün herkes Türk Kahvesi'ni tadacak.

DR. SALİM ÇAM: "Progroup Uluslararası Danışmanlık firması olarak, Türk markalarının dünyaya açılmasına 20 yıldır rehberlik ediyoruz. Turquality İş Modelimiz ile bugüne kadar 96 üzerinde firmanın Turquality kapsamına girmesini sağladık ve bu firmaların yaklaşık 12 milyar TL devlet desteği almasına katkıda bulunduk."



PROGROUP ULUSLARARASI DANIŞMANLIK YÖNETİM KURULU BAŞKANI DR. SALİM ÇAM:

"2023'Ü TURQUALITY YILI İLAN EDİYORUZ"

Progroup Uluslararası Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, "Türk markalarının yurtdışı planlarında Turquality anahtar rolü üstlenecek. 2023 yılı Turquality yılı olacak. İhracatın gizli kahramanı olan Turquality, bu yıl ve önümüzdeki süreçte Türk markalarının dünyaya açılmasına ivme kazandırmaya devam edecek" dedi.

Türkiye'nin devlet destekli ilk marka programı olan Turquality, teşvik ve değer oluşturan iş modeliyle, Türk markalarının dünyaya açılmasına önderlik ediyor. Türkiye'nin

ihracat girdisini artırmayı ve Türk şirketlerini globalde marka yapmayı hedefleyen Turquality, ihracatın gizli kahramanı olarak konumlanıyor. 5973 Sayılı Karar kapsamında (ürün ihracatı) 187 firmanın 198

markası Turquality Destek Programı'nda, 118 firmanın 123 markası Marka Destek Programı'ndan faydalıyor. 2564 Sayılı Karar kapsamında (hizmet ihracatı) 23 firmanın 25 markası Turquality Destek Programı'nda,

30 firmanın 30 markası Marka Destek Programı'ndan, 5447 Sayılı Karar kapsamında 8 firma e-Turquality (Bilişimin Yıldızları) Destek Programı'ndan yararlanıyor. Bugüne kadar bu işletmelere 28 milyar TL'nin üzerinde devlet desteği verildi. Turquality, 20 yıl önce Türkiye'den globale 10 marka hedefi ile yola çıktı ve bugün 10 marka hedefi hemen hemen gerçekleşirken, bu markalar 40'ın üzerindeki ülkede başarılı çalışmalara imza attılar. Önümüzdeki süreçte, 20 Türk markasının uluslararası pazarlarda başarıya imza atması planlanıyor.

"TURQUALITY ANAHTAR ROL ÜSTLENECEK"

Türk markalarının yurtdışı planlarında Turquality anahtar rol üstlenecek. 2023 yılı Turquality yılı olacak. İhracatın gizli kahramanı olan Turquality, bu yıl ve önümüzdeki süreçte Türk markalarının dünyaya açılmasına ivme kazandırmaya devam edecek. Turquality yılı demek; ihracatın değer tabanlı artması ve işlerin sistematikleştirilmesi anlamına geliyor.

Progroup Uluslararası Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, turquality desteklerinin ulaştığı büyüklüğü, Progroup Uluslararası Danışmanlık olarak turquality konusunda verdikleri hizmetleri ve hedeflerini Ekovitrin'e anlattı.

Progroup Uluslararası Danışmanlık olarak hizmetleriniz ve hedeflerinizi anlatır mısınız?

Progroup Uluslararası Danışmanlık firması olarak, Türk markalarının dünyaya açılmasına 20 yıldır rehberlik ediyoruz. Turquality İş Modelimiz ile bugüne kadar 96 üzerinde firmanın Turquality kapsamına girmesini sağladık ve bu firmaların yaklaşık 12 milyar TL devlet desteği almasına katkıda bulunduk. 40'ı aşkın Türk firmasının Turquality kapsamına girmesi için çalışmalarımıza devam ediyoruz. 35 kişilik uzman danışman ekibimiz ve yüzlerce firmaya verdiğimiz hizmetimiz ile bugüne kadar elde ettiğimiz tecrübeler toplamı ve yaşam miktarının 500 yılı bulduğunu söyleyebilirim.

"PROGREEN MARKAMIZ İLE ÇALIŞMALARIMIZA HIZ VERİYORUZ"

Dünyada ticaret kalitesi değişimlerinden bahsedebilir misiniz?

Dünyada ticaret artık, sadece maddi unsurlar kapsamında değil; çevresel, sosyal, kültürel konular kapsamında da değerlendiriliyor. Bu noktada, ticaretten sanayiye, ulaşımdan enerjiye, tarımdan biyoçeşitliliğe



kadar her alanda yeşil dönüşüm hedefleniyor. Aynı zamanda, bu konularda sadece devletlerin değil, şirketlerin de elini taşın altına koymaları gerekiyor. Türkiye olarak, 2021 yılındaki ihracatımızda yüzde 41 oranı ile AB ülkeleri ilk sırada yer alıyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı'ndan, üye ülkelerin dışında, AB ile ekonomik ve ticari ilişkileri olan ülkelerin de etkileneceği belirtiliyor. Ülkemizin Turquality danışmanlığında lider firması olarak bizler sanayide, ticaretle ve tüm şirketlerde yeşil dönüşüme katkı sağlamak için Progreen markamız ile çalışmalarımıza hız veriyoruz.

Turquality, şirketlerin hangi süreçlerinde katma değer oluşturuyor?

Turquality, firmalarda; marka yönetiminden satış pazarlamaya, bütçe yönetiminden stratejik planlamaya, tedarik zincirinin yönetilmesinden dijitalleşmeye kadar işletmedeki tüm konuları kapsıyor. Turquality her bir işletme süreçlerinde, nerede oldukları ve nereye gidecekleri gibi sorularının cevaplarını daha net şekilde alıyorlar ve bununla

birlikte girdikleri hedef ülkelerde ihracatta birim başına karlılıklarını artırmış oluyorlar. Bu da, şirketlerin Turquality İş Modeli ile sistem kurmalarından ve marka değerinin artışından kaynaklanıyor. Ülkemizin kilogram başına ihracatı 1,29 dolar iken, Turquality alan firmaların kilogram başına ihracat fiyatı 12 dolara kadar çıkabiliyor. İşletmelerin Turquality alması, ekonomiye ve ihracata 10 kata kadar değer katabiliyor.

Geçtiğimiz yıl, Turquality kapsamına giren 63 firmada yaptığımız araştırma sonuçlarına göre, "Turquality Etki Analiz Raporu"nu yayınladık. Rapora göre, Turquality kapsamına girdikten sonra kilogram başına ihracat 12,19 dolara çıkıyor. Turquality-marka programı kapsamına giren firmalar, ihracat yaptıkları ülke sayısını yüzde 78,6 artırıyor. Katılımcı firmaların yüzde 64,3'ü programa katıldıktan sonra yurtdışı mağaza, showroom, depo vb. birim sayısını artırdığını belirtiyor. İhracat cirosunda artış olduğunu belirten firmaların oranı yüzde 76,2 oldu. Katılımcıların yüzde 86'sına göre Turquality, hem teşvik programı, hem yönetim iş modeli

E-TURQUALITY BİLİŞİM YILDIZLARI DESTEKLERİ

Destek Türü	2022 Destek Limiti	Destek Oranı	Süre/Adet
Stratejik iş planının yapılmasına yönelik harcamalar	1.200.000 TL/Yıl	75%	5 Yıl
Şirketlerin yurt içi tescil belgesine sahip oldukları ürün/hizmet/marka/patent/fikri mülkiyet haklarının yurt dışında tescili, akreditasyonu, yenilenmesi ve korunmasına yönelik giderler	600.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin yurt dışında kayıtlı patent/fikri mülkiyet hakkı/tasarım/model satın alınmasına yönelik giderler	1.200.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketler tarafından yabancı dilde yazılım, mobil uygulama, dijital oyun geliştirilmesi süreçlerinde çalıştırılmak üzere istihdam edilen aynı anda en fazla 10 adet personelin aylık brüt ücretleri	600.000 TL/Personel/Yıl	50%	5 Yıl
Şirketlerin yabancı dilde yazılım/dijital oyun/mobil uygulama/araçlık platformu geliştirilmelerine yönelik olarak test merkezi, robotik teçhizat, endüstriyel ekipman, teçhizat donanım kiralama ve kullanım giderleri	1.200.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin yabancı dilde yazılım/mobil uygulama/dijital araçlık ve hizmet platformu veya dijital oyun geliştirilmelerine yönelik yazılımları satın alma/kiralama giderleri	600.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin yazılım/dijital oyun/mobil uygulama/dijital araçlık ve hizmet platformunun yurt dışında pazarlanmasına yönelik giderler	2.400.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketler ve işbirliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla satın alınan/yapılan harcamalar	2.400.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin desteklenen belge/sertifika/akreditasyonlara ilişkin giderler	600.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin yazılım/mobil uygulama/dijital oyun/dijital araçlık platformlarında geliştirme, kod inceleme ve test çalışmalarında yurt dışında yerleşik kişilerden yararlanmak üzere arama listeleri sitesinde yer alan platformlar üzerinden gerçekleştirilecek olan çalışmaların yapılmasına yönelik giderler	600.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin bu kapsamda yazılım/mobil uygulama/dijital oyun/dijital araçlık platformlarının kodlarının test edilmesine ilişkin yurt dışında yapılacak test giderleri	1.200.000 TL/Yıl	50%	5 Yıl
Şirketlerin geliştirdikleri yazılım/dijital oyun/mobil uygulama/dijital araçlık ve hizmet platformunun yurt dışına yönelik tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin desteklenen reklam, tanıtım, pazarlama ve analiz giderleri	9.600.000 TL /Yıl/Yazılım / Oyun/Platform	70%	5 Yıl
Şirketlerin hizmetlerinin/hizmet alanlarının yurt dışında tanıtılması ve geliştirilmesi amacıyla gerçekleştirildiği yurt dışına yönelik genel amaçlı tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin reklam, tanıtım, pazarlama, analiz giderleri	3.600.000 TL/Yıl	70%	5 Yıl
Şirket ve işbirliği kuruluşlarının hizmet ürünlerinin tanıtılmasına yönelik olarak yurt dışında gösterimi yapılan sinema filmi, belgesel, dizi, animasyon filmi ve program formatı ile dijital oyunlarda yer alacak hizmet ürünü yerleştirmelerine yönelik giderler	4.800.000 TL/Platform/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketlerin, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırmak üzere şirket/kuruluş/üniversitelerden alınan danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler	3.600.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Şirketler tarafından yazılım/mobil uygulama/dijital oyun/dijital araçlık ve hizmet platformunun yurt dışı satış ve dağıtımına yönelik olarak uygulama/oyun platformlarının tahsil edilen komisyon bedelleri	3.600.000 TL/Yıl	70%	5 Yıl
Şirketler tarafından yurt dışı satış ve dağıtımına yönelik olarak acentelere yapılan komisyon ödemeleri	3.600.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl
Bu programda yer alan şirketlerin uluslararası ihalelere katılım sağlamasına yönelik olarak yurt dışında yerleşik kurumlar ve/veya kamu kuruluşları tarafından açılan ihaleler neticesinde hizmet/ürün niteliğindeki teslimatlarına karşılık olarak imzalanan sözleşme bedelleri	12.000.000 TL/Sözleşme	%7,5-%20	5 Yıl
Bu programda yer alan şirketlerin orta ve yüksek teknoloji ürün ve hizmetlerinin satış ve pazarlamasına yönelik olarak yurt dışı pazarlarda kuracağı birimlerin giderleri	2.400.000 TL/Birim		5 Yıl
Ülkemizin hizmet ihracatının artırılması ve uluslararası projelerde etkin olarak yer alabilmesini teminen şirketlerin, yurt dışında yerleşik şirketler, kurumlar ve/veya kamu kuruluşları ile yüklenici anlaşmaları yapmalarına yönelik olarak bu programda yer alan şirketlerin giderleri	2.400.000 TL/Proje	60%	2 Yıl
Potansiyel anlaşma/ön sipariş/sözleşme değerindeki ilave her 12.000.000 TL tutar için destek tutarı 2.400.000'er TL ve proje çalışan sayısı ikiye ilave edilerek kademe artırımlı uygulanır.	24000000	60%	2 Yıl

Ülkemizin bölgesel ve uluslararası veri merkezi olmasına yönelik olarak hizmet gelirlerinin en az %20'sini yurt dışından elde eden Türkiye'de yerleşik veri merkezi işletmecisi şirketler ve/veya işbirliği kuruluşları tarafından ülkemizde kurulan veri merkezlerinin giderleri	24.000.000 TL/Yıl	60%	2 Yıl
Şirketlerin fiziki ve/veya sanal ortamda düzenlenen bakanlıkça uygun görülen yurt dışı fuar/kongre/konferans/seminer gibi etkinliklere katılımlarına ilişkin giderleri	300.000 TL/Etkinlik	60%	5 Yıl
İşbirliği kuruluşları veya organizatörler tarafından fiziki ve/veya sanal ortamda düzenlenen milli katılım organizasyonlarında bu program kapsamında yer alan şirketlerin giderleri	300.000 TL/Etkinlik	70%	5 Yıl
Şirketlerin bakanlıkça destek kapsamına alınarak bakanlığın internet sitesinde yayımlanan yurt içi fuarlar ile kongre/konferans/seminer etkinliklerine katılımlarına ilişkin bireysel giderler	180.000 TL/Etkinlik	60%	5 Yıl
Şirketlerin yurt dışında yerleşik şirkete ait marka/oyun/yazılım/dijital araçlık platformu alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler	3.000.000 TL/Yıl	60%	5 Yıl

TURQUALITY DESTEKLERİ 100 MİLYON TÜRK LİRASI'NA ÇIKARILDI

2023 yılı için Turquality destekleri 100 milyon TL çıkarıldı. Destek kalemleri artırıldı. Aşağıda destek kalemlerine baktığımızda 2023'ün Turquality Yılı olduğu görülmektedir.

Destek Türü	2022 Destek Limiti	Destek Oranı	Süre / Adet
Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescili, marka tescil/yenileme/koruma	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Tanıtım harcamaları	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Mağaza kira	Limitsiz (aynı anda azami 50 mağaza için)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Mağaza temel kurulum/dekorasyon/ Konsept mimari giderleri	2.386.000 TL / (Kira Desteği Alan Mağazalar)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Ofis, depo, showroom, satış sonrası	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Servis, reyon/raf/dekorasyonlu köşe kira	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Ofis, depo, showroom, satış sonrası	2.386.000 TL/birim	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Servis, reyon/raf/dekorasyonlu köşe temel		50%	
Kurulum/dekorasyon/konsept mimari giderleri		50%	
Pazara giriş belgeleri, sertifikasyon, Ruhsatlandırma, test/klinik test	5.974.000 TL / yıl	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Franchise dekorasyon/kurulum/konsept Mimari giderleri	1.192.000 TL / mağaza (azami 100 mağaza için)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Franchise kira	2.386.000 TL/ Yıl / Mağaza (Azami 100 mağaza için)	50%	Aynı mağaza için azami 2 yıl (hedef pazar başına) hedef pazar başına 5 yıl
Kurumsal altyapı oluşturmaya yönelik danışmanlıklar	5.974.000 TL / Yıl	50%	İlk 5 yıl
Münhasıran Hedef Pazarlara Yönelik Danışmanlıklar		50%	Hedef pazar başına 5 yıl
İstihdam	Limitsiz (aynı anda azami 10 kişi için)	50%	İlk 5 yıl
Pazar araştırması çalışması ve raporları	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Fuar	Limitsiz	50%	Limitsiz
Depolama Hizmeti	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Gelişim Yol Haritası Çalışması	800.000 TL	50%	1 defaya mahsus

Türkiye'nin İhracat girdisini artırmayı ve Türk şirketlerini globalde marka yapmayı hedefleyen Turquality, ihracatın gizli kahramanı olarak destek veriyor.



HİZMET İHRACAT DESTEKLERİ

Destek Türü	Destek Limiti	Destek Oranı	Süre/Adet
Ürün ve hizmet tescili, marka tescil/koruma	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, rusatlandırma, test giderleri	Limitsiz	50%	Limitsiz
İstihdam	Aynı anda azami 10 kişi	50%	Limitsiz
Reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Yurt dışı birimlere ilişkin kira	Limitsiz (aynı anda azami 50 birim için)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Yurt dışı birimlere ilişkin kurulum/dekorasyon/teknik donanım giderleri	2.400.000 TL / Birim (kira desteği alan birimler)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kira	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kurulum/dekorasyon/konsept mimari giderleri	2.400.000 TL / Birim	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Franchise kira (mağaza)	2.400.000 TL / Yıl / Birim (azami 100 birim/birim başına 2 yıl)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Franchise kurulum/dekorasyon/teknik donanım harcamaları	1.200.000 TL / Birim (azami 100 birim)	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/veri izleme/değerlendirme	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Danışmanlık	7.200.000 TL / Yıl	50%	İlk 5 yıl
Yurt Dışı Etkinlik Katılımları	Limitsiz	50%	Limitsiz
Yurt İçi Etkinlik Katılımları	Limitsiz	50%	Limitsiz
Acente Komisyon Giderleri	Limitsiz	50%	Hedef pazar başına 5 yıl
Uluslararası Kuruluşlara Üyelik Giderleri	Limitsiz	50%	Limitsiz
Ürün / Hizmet Yerleştirilmesine Yönelik Giderler	Limitsiz	50%	Limitsiz
Stratejik İş Planı Çalışması	2.400.000 TL	50%	1 defaya mahsus



DAMAT | TWEEN

damattween.com



İŞ DÜNYASINDA BİRLEŞME VE SATIN ALMA İŞLEMLERİ AZALDI

KPMG Türkiye dördüncü kez hazırladığı "KPMG Perspektifinden Birleşme ve Satın Alma Trendleri 2022" raporunu açıkladı. 2022 verilerinin değerlendirildiği rapora göre, dünyada birleşme ve satın alma işlemleri 2021 yılına kıyasla işlem hacmi açısından düşüş sergilerken işlem adetleri açısından geçen seneki rekor seviyesine yaklaştı. Türkiye'de ise işlem hacimleri düşerken işlem sayısı da benzer şekilde düşüş gösterdi.

KPMG Türkiye, dördüncüsünü hazırladığı yıllık "KPMG Perspektifinden Birleşme ve Satın Alma Trendleri 2022" raporunu açıkladı. Rapora göre, Türkiye'de birleşme ve satın alma hacmi ve sayısı bir önceki yıla kıyasla önemli oranda düşüş kaydetti. Raporu 2023 yılı için iyimser beklenti korunuyor, teknoloji ve üretim sektörlerine olan ilgi ile beraber işlem hacimlerinin ve adetlerinin artacağı öngörülmüyor.

2022'NİN GÜNDEM MADDELERİ

Rapora göre, 2021 yılında Covid-19 pandemisi hızla yükselen aşılama oranları ile hem global hem de ulusal ölçekte sosyal, ekonomik ve ticari hayatta etkisini kaybetti. Ancak Şubat 2022'de başlayan Rusya-Ukrayna savaşı, Rusya'ya uygulanan yaptırımlara paralel olarak yükselen emtia ve gıda fiyatları, pandemi döneminde yaşanan parasal genişleme sonucunda yükselen enflasyon ve buna karşılık olarak birçok ülkede merkez bankalarının politika faizlerini artırması ile beraber ortaya çıkan resesyon riski 2022 yılında dünyanın ana gündemini oluşturdu ve yatırımcıların yatırım iştahını önemli ölçüde etkiledi.

Rapora göre, 2022 yılında, dünyada birleşme ve satın alma aktivitesinde 2021 yılı hariç önceki yıllara benzer bir performans gerçekleşirken Türkiye'de de benzer şekilde işlem hacminde 2021 yılı haricinde önceki yıllara benzer bir performans gözlemlendi. İşlem adetlerinde ise önceki yıllara kıyasla bir miktar düşüş kaydedildi. 2022 yılında dünyada yaklaşık 3,5 trilyon dolar değerinde birleşme ve satın alma işlemi gerçekleşirken bu tutar önceki yıllar ile paralellik gösterdi. Türkiye'de ise değeri açıklanan işlem hacmi 5,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

TÜRK TELEKOM 2022'NİN TEK 'MEGA' İŞLEMİ OLDU

2022 yılında da küresel trendlere paralel olarak, teknolojinin farklı alanlarının giderek önem kazanmasının yanı sıra dijitalleşme ve tedarik zincirlerinde yeniden şekillenme ile birlikte işlem sayısı bazında teknoloji, medya ve telekomünikasyon ve üretim sektörleri ön plana çıktı. Söz konusu trendler doğrultusunda işlem hacmi bazında ise teknoloji, medya ve telekomünikasyon (TMT) sektörünün öne çıktığı gözlemlendi. Türkiye'de TMT sektöründeki en büyük işlem Türk Telekom'un yüzde 55 oranındaki hissesinin Türkiye Varlık Fonu tarafından 1 milyar 650 milyon dolar bedelle satın alınması oldu. Bu işlem aynı zamanda 2022 yılında Türkiye'de milyar dolar seviyesini aşan tek



KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Hizmetleri Lideri Gökhan Kaçmaz, KPMG Türkiye Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı Müşfik Cantekinler (soldan sağa).

"mega işlem" olarak ön plana çıktı. Teknoloji, medya ve telekomünikasyon sektöründeki bir diğer büyük işlem ise Getir'in yüzde 6,8'lik hissesinin aralarında Mubadala Investment Company, Sequoia Capital, Tiger Global gibi yatırımcıları içeren finansal yatırımcı grubunun yapmış olduğu 768 milyon dolar tutarındaki yatırım ile satın alınması oldu. Yarım milyar dolar eşliğini aşan bir diğer işlem ise Kalyon Güneş Enerjisi Üretim'in yüzde 50 hissesinin BAE kökenli International Holding Company tarafından satın alınması oldu.

FİNANSAL YATIRIMCILARDAN 3,6 MİLYAR DOLARLIK İŞLEM HACMİ

Finansal yatırımcılar (özel sermaye, risk sermayesi, varlık fonları vb.) 2021 yılında 150 işlem gerçekleştirirken yarattıkları işlem hacminin toplam işlem hacmindeki payı yüzde 21 seviyesindeydi. 2022 yılında toplam 82 işlem gerçekleştiren finansal yatırımcıların yapmış oldukları işlemlerin toplam işlem hacmindeki payı ise geçtiğimiz yılın üzerine çıkarak

yüzde 68 seviyesinde gerçekleşti.

Dream Games'in yüzde 9,3 hissesinin Index Ventures, Balderton Capital, Makers Fund, BlackRock Private Equity Partners, Kora ve Institutional Venture Partners'tan oluşan yatırımcı grubu tarafından 255 milyon dolar yatırım ile satın alınması, Insider'ın yüzde 9,9 hissesinin Qatar Investment Authority, 212, Sequoia Capital India, Wamda Capital, Endeavor Catalyst, Riverwood Capital, Esas Private Equity, ESPRO Investment tarafından 121 milyon dolar yatırımla satın alınması öne çıkan finansal yatırımcı işlemleri arasında yer aldı.

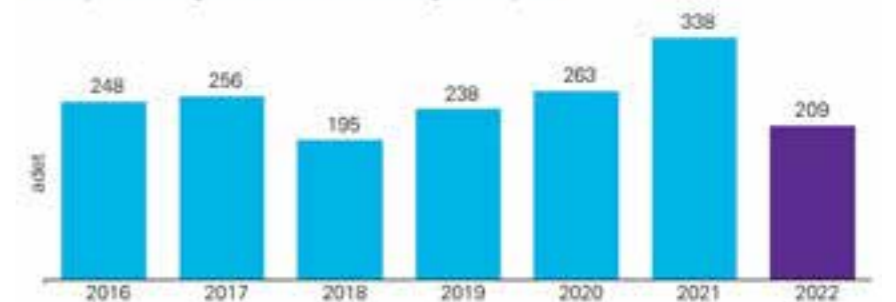
YABANCI YATIRIMCILARIN YARATTIĞI İŞLEM HACMİ YERLİ YATIRIMCILARI AŞTI

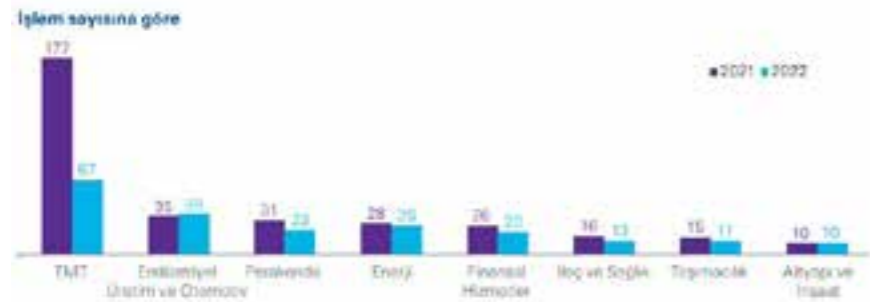
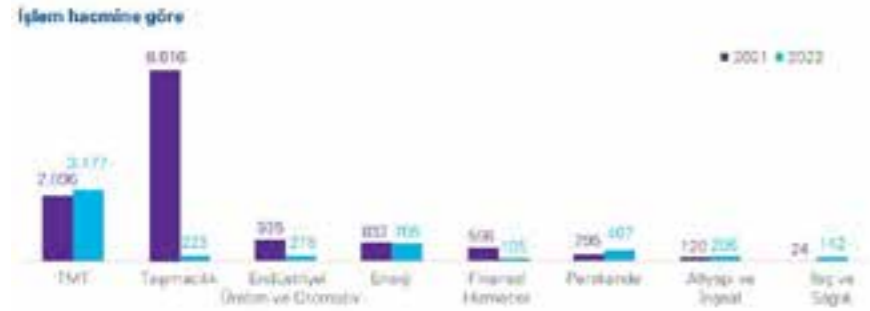
Yabancı yatırımcılar 2022 yılında toplam 67 birleşme ve satın alma işlemi gerçekleştirdi. Yabancı yatırımcıların gerçekleştirdiği birleşme ve satın alma işlem sayısı, 2022 yılında geçmiş yıllara paralellik göstererek toplam işlem sayısının yüzde 32'sini oluşturdu.

Türkiye'de birleşme ve satın almalar (açıklanan işlem hacmi)



Türkiye'de birleşme ve satın almalar (işlem sayısı)





Türkiye'de şirket birleşme ve satın almaların sektörel dağılımı



Türkiye yatırımcı profili

Sıra	Açıklama Tarihi	Hedef Şirket	Hedef Şirketin Sektörü	Alınan Şirket	Alınan Ülke	İşlem Değeri (Milyon ABD Doları)	Hisse Oranı
1	Mart 2022	Türk Telekom	TMT	Türkiye Varlık Fonu	Türkiye	1.800	%55,3
2	Mart 2023	Getir	Tarım	Mubadala Investment Company, Sequoia Capital, Tiger Global, Abu Dhabi Growth Fund, Alpha Wave Global	SAB, ABD	708	%4,1
3	Ağustos 2022	Kalyon Gübre Enerji Üretim	Enerji	International Holdings Corporation	SAB	501	%80,0
4	Ocak 2023	Philo Maria Sabun, Sağlık ve Tüketim	Perakende	Philo Maria Products S.A	ABD	325	%29,0
5	Ocak 2023	Clean Series	TMT	Index Ventures, Balderton Capital, Menlo Fund, BlackRock Private Equity Partners, Eric, Institutional Venture Partners	ABD	255	%8,3
6	Eylül 2022	Avesta Enerji İnşaat ve Enerji	Altyapı ve İnşaat	Qatar Investment Authority	Katar	169	%74,5
7	Şubat 2022	Ekiner Enerji	Tarım	Ferrovial	İspanya	153	%80,0
8	Eylül 2022	Karlılık Müdürlüğü	Enerji	SGS Makine	Fransa	100	%39,0
9	Kasım 2022	Cemre Sağlık	Sağlık ve Sağlık	Eczacıbaşı Sağlık	Türkiye	135	%100,0
10	Şubat 2023	İstanbul	TMT	Qatar Investment Authority, 210, Sequoia Capital India, World Capital, Endeavor Capital, Fininvest Capital, Eas Private Equity, ESFRO Investor	Katar	121	%8,3

Türkiye'de şirket birleşme ve satın almalar ilk 10

Buna karşın, 2022 yılında yabancı yatırımcıların işlem hacmi 3 milyar dolar olarak gerçekleşti ve toplam işlem hacminden aldıkları pay yüzde 58 ile yerli yatırımcıların üzerinde kaldı. Ayrıca, 2022 yılında en büyük ilk 10 işlemin yedisinin yabancı yatırımcılar tarafından gerçekleştirilmesi de dikkat çeken bir diğer nokta oldu.

KAMU İŞLEMLERİYLE DEĞER YARATIMI BU YIL DA DEVAM ETTİ

2021 yılında Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMI) ve Özelleştirme İdaresi Başkanlığı (ÖİB) kaynaklı işlemler ile kamu kaynaklı işlemlerde hareketlilik yaşanmıştı. 2022 yılında ise Türk Telekom'un yüzde 55 oranındaki hissesinin Türkiye Varlık Fonu tarafından 1 milyar 650 milyon dolar bedelle satın alınmasına ek olarak TMSF'nin Aynes Gıda'yı 43 milyon dolar bedelle Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri'ne devri 2022 yılına damga vuran diğer kamu kaynaklı işlemler oldu.

2023 YILI İÇİN İYİMSER BEKLENTİLER KORUNUYOR

KPMG Türkiye Kurumsal Finansman Bölüm Başkanı Müşfik Cantekinler, 2023 yılına ilişkin beklentiler hakkında şunları söyledi: "Tüm dünyada yüksek enflasyon, birçok ülkede artan politika faizleri ve resesyon endişeleri ile birlikte halen devam eden Rusya - Ukrayna savaşının, global olarak yatırımcı iştahını şekillendireceğini söylemek mümkün. Ayrıca teknoloji sektöründe düşen değerlemeler ve birçok farklı sektörde ortaya çıkabilecek konsolidasyon fırsatları 2023 yılı beklentilerinde temel unsur olarak ön plana çıkıyor. Ülkemizde ise yukarıdaki gelişmelere ek olarak büyüme, istihdam ve fiyat istikrarı hedeflerine ulaşmak için öngörülebilir para ve kur politikasının ekonomik göstergelerdeki etkisinin yatırımcı iştahı üzerinde etkisi olacağı düşünülüyor. Bununla birlikte 2023 yılında ülkemizin yakın coğrafyasında gerçekleşebilecek siyasi belirsizlik ve güvenlik sorunları da aşağı yönlü diğer riskler olarak değerlendiriliyor."

KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Hizmetleri Lideri Gökhan Kaçmaz ise, "Tedarik zincirlerinin yeniden şekillenmesi ve resesyon beklentilerine paralel olarak birçok sektörde konsolidasyon sürecine girilmesi ile birlikte 2023 yılı için iyimser beklentilerimizi koruyoruz ve bu iyileşme ile işlem hacim ve adedinin artacağını öngörüyoruz." değerlendirmesinde bulundu.

KPMG Türkiye'nin raporunda 2023 yılına yönelik diğer beklentiler şöyle sıralanıyor:

- 2023 yılında birleşme ve satın almalar

Hedef Şirket	Sektör	Alınan Şirket	Finansal Yatırımcı	Yatırımcı Ülkesi	Hisse Oranı	Açıklanma Tarihi	İşlem Değeri (Milyon ABD\$)
Görilas	TMT	Getir	Hayır	Almanya	Açıklanmadı	Aralık 2022	1200,0
Ford Romania SRL	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Ford Otosan Netherlands BV	Hayır	Romanya	100,0%	Temmuz 2022	798,0
Indesit International JSC, Whirpool RUS LLC	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Arçelik	Hayır	Rusya	100,0%	Haziran 2022	232,8
Elemental PLC	Enerji	Yıldırım Grup	Hayır	İngiltere	100,0%	Kasım 2022	161,0
AEI Systems Limited	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Samsung Yurt	Hayır	ABD	100,0%	Eylül 2022	65,0
Rosier	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Yıldırım Grup	Hayır	Avusturya	98,0%	Eylül 2022	35,0
Radiflow	TMT	Sabancı Holding	Hayır	Romanya	51,0%	Nisan 2022	31,1
Refel	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Şişe Cam	Hayır	İtalya	100,0%	Şubat 2022	25,3
Microtex Composites	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Kordsa Teknik Tekstil	Hayır	İtalya	60,0%	Ağustos 2022	25,0
Bankhaus J. Faissl	Finansal Hizmetler	Yapı Kredi Bankası	Evet	Almanya	100,0%	Nisan 2022	9,5
CJSC BeST	TMT	Turkcell	Hayır	Belarus	20,0%	Aralık 2022	1,2
Petrokemiya	Enerji	Yıldırım Grup	Hayır	Hırvatistan	54,4%	Kasım 2022	Açıklanmadı
Noriei	Perakende	Sunman	Hayır	Romanya	100,0%	Temmuz 2022	Açıklanmadı
Saint-Gobain Rigips	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Dalsan Aico	Hayır	Fransa	100,0%	Nisan 2022	Açıklanmadı
Crotone Port	Altyapı ve İnşaat	Global Ports Holding	Hayır	İtalya	100,0%	Nisan 2022	Açıklanmadı
Tubertificio M Favio	Endüstriyel Üretim ve Otomotiv	Perfektop Ambalaj	Hayır	İtalya	100,0%	Nisan 2022	Açıklanmadı
Mouwrik Waardenburg	Altyapı ve İnşaat	Rönesans Holding	Hayır	Hollanda	100,0%	Mayıs 2022	Açıklanmadı
Popcore	TMT	Rolic Games	Hayır	Almanya	100,0%	Kasım 2022	Açıklanmadı
MZLZ Ground Handling	Tarım	HavaŞ Ground Handling	Hayır	Hırvatistan	100,0%	Şubat 2022	Açıklanmadı
NanoTribes	TMT	Rolic Games	Hayır	Almanya	100,0%	Şubat 2022	Açıklanmadı
Hull City Tigers F.C.	TMT	Acun Ilıcak (Private Investor)	Hayır	İngiltere	100,0%	Ocak 2022	Açıklanmadı

Türk şirketlerin yabancı şirket hisse almaları

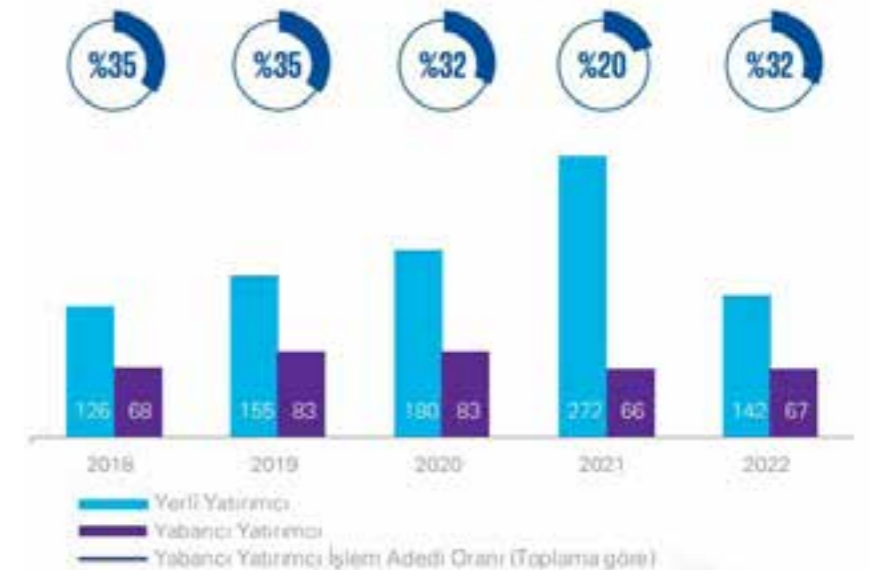
açısından teknoloji, medya ve telekomünikasyon, endüstriyel üretim ve otomotiv, taşımacılık, ilaç ve sağlık sektörlerinin öne çıkan sektörler arasında yer alması bekleniyor.

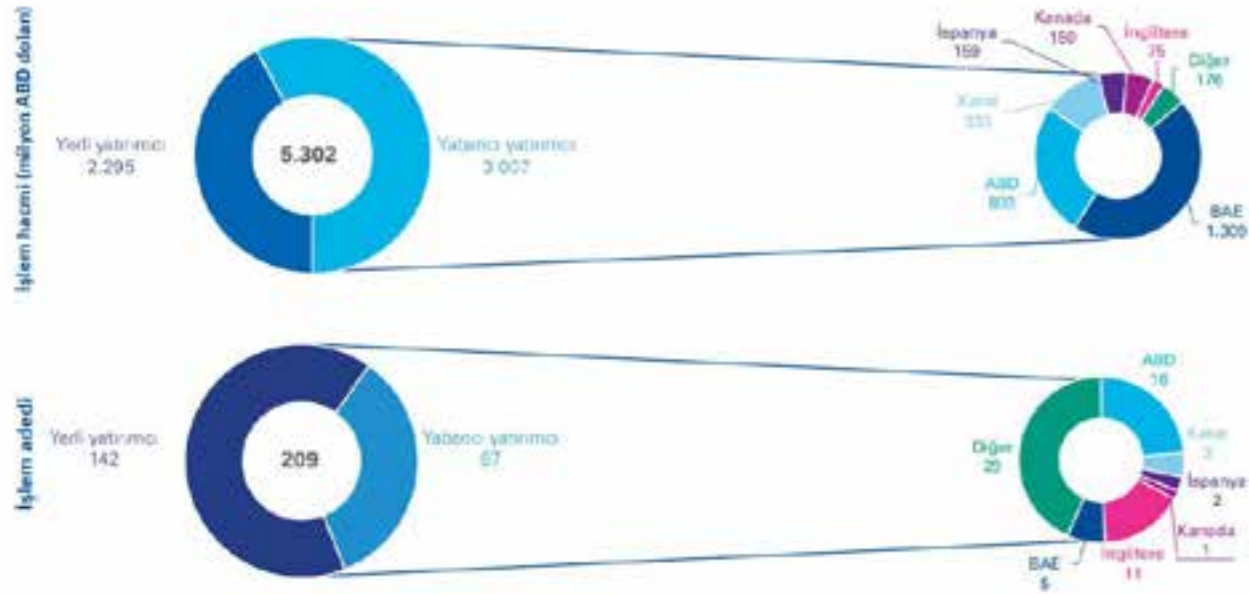
■ Türkiye Varlık Fonu (TVF) tarafından hedeflenen stratejik yatırımların hayata geçirilmesi, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilen şirketlerin ihale süreçleri ve Özelleştirme İdaresi Başkanlığı'nın (ÖİB) portföyünde yer alan varlıklar için ihale süreçlerini başlatması işlem hacmini artıracak etkenler arasında yer alıyor.

■ Birleşme ve satın alma aktivitelerinde temel belirleyici hususun yatırımcı iştahı ve risk algısı olmakla birlikte yabancı yatırımcı ilgisinin özellikle stratejik sektörler için Türkiye'ye yöneldiği gözlemleniyor. Bununla birlikte birleşme ve satın alma fırsatlarını değerlendirmek isteyen yerli şirketlerin de işlem sürecine girmesi işlem hacmini artıracak etkenler arasında yer alıyor.

■ 2023 yılında global ve bölgesel belirsizliklerin ortadan kalkmasıyla beraber Türkiye'de işlem hacminin ve sayısının artması bekleniyor.

Alıcı kökenlerine göre birleşme ve satın alma işlem adetleri





Türkiye'de şirket birleşme ve satınalma yerli ve yabancı yatırımcının işlem hacmi ve işlem adedi

Sıra	Hedef şirket	Hedef şirketin sektörü	İşlemin gerçekleştiği ülke	Alıcı	Alıcının kökeni	İşlem değeri	Hisse oranı	Tarih	Toplam hacimdeki payı
1	VMware Inc.	TMT	ABD	Broadcom Inc.	ABD	70,2	%100,0	Mayıs 2022	%2,0
2	ActiVision Blizzard Inc.	TMT	ABD	Microsoft Corp.	ABD	67,9	%100,0	Ocak 2022	%2,0
3	Housing Development Finance Corp Inc.	Finansal Hizmetler	ABD	HDFC Bank	ABD	57,8	%100,0	Nisan 2022	%1,7
4	Atlantia SpA	Ulaştırma	İtalya	Edizione SpA, Blackstone Inc.	İtalya, ABD	45,0	%66,9	Nisan 2022	%1,3
5	Horizon Therapeutics Plc.	İlaç ve Sağlık	ABD	Amgen Inc.	ABD	27,0	%100,0	Aralık 2022	%0,6
6	Twitter Inc.	TMT	ABD	Elon Musk (Bireysel Yatırımcı)	ABD	36,8	%100,0	Nisan 2022	%1,1
7	Duke Realty Corp.	Finansal Hizmetler	ABD	Prologis Inc.	ABD	26,3	%100,0	Haziran 2022	%0,8
8	Albertsons Cos Inc.	Perakende	ABD	Kroger Co.	ABD	25,4	%100,0	Ekim 2022	%0,7
9	Mileway BV	Altyapı ve İnşaat	Hollanda	Blackstone Inc., Bireysel Yatırımcılar	ABD	23,9	%100,0	Şubat 2022	%0,7
10	Woodside Energy Group	Enerji	Avustralya	BHP Petroleum	Avustralya	23,4	%50,0	Mayıs 2022	%0,7

Küresel çapta şirket birleşme ve satınalma ilk 10.

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.



DENİZYOLU & RO-RO TAŞIMACILIĞI VE LİMAN İŞLETMECİLİĞİ



TÜRKİYE, TAŞIMACILIKTA 'LOJİSTİK ÜS' KONUMUNA SAHİP

Türkiye, 84,6 milyon nüfusu, 783 bin 542 kilometre kare yüzölçümü, üç kıtanın kavşak konumunda olması ve üç tarafının denizlerle kaplı olması özellikleri ile bölgedeki taşımacılık faaliyetleri için bir lojistik üs niteliği taşıyor.

Dünyada stratejik bir sektör olarak görülen lojistik sektörünün küresel büyüklüğünün 5 trilyon ABD doları civarında olduğu öngörülüyor. Diğer taraftan lojistik sektörünün gelişmiş ülkelerde GSYH'nın genelde yüzde 10-12'sine tekabül ettiği görülüyor.

Türkiye, Doğu ile Batı'yı, Asya ile Avrupa kıtalarını birbirine bağlayan dört saatlik uçuş mesafesi içinde toplam 1.6 milyar nüfuslu, milli geliri 30 trilyon doları aşan, toplam küresel ticaretin neredeyse yarısına karşılık gelen bir dış ticaret hacmine sahip pazarlara erişim imkanı sunan bir coğrafyada yer alıyor. Türkiye, 84,6 milyon nüfusu, 783 bin 542 kilometre kare yüzölçümü, üç kıtanın kavşak konumunda olması ve üç tarafının denizlerle kaplı olması özellikleri ile bölgedeki taşımacılık faaliyetleri için bir lojistik üs niteliği taşıyor.

Türkiye'nin 2021 yılı büyüme oranının yüzde 11, GSYH'sının ise 7 trilyon 209 milyar TL olarak gerçekleştiği dikkate alındığında, Türkiye'nin lojistik sektör büyüklüğünün yaklaşık 700 milyar TL civarında olduğu, bu rakamın da GSYH'nın yaklaşık yüzde 12'sine karşılık geldiği görülüyor. Bu oran içindeki yüzde 50'lik payın doğrudan lojistik hizmet sağlayıcı firmaların faaliyetlerinden kaynaklandığı, geri kalan yüzde 50'lik payın ise üretim/ticaret firmalarının kendi bünyelerinde gerçekleştirdiği lojistik faaliyetlerden kaynaklandığı varsayılıyor.

Türkiye İstatistik Kurumu'nca (TÜİK) baz alınan Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetlerin

Valilikten Belgeli Turizm Amaçlı Sualtı/Su üstü Deniz Turizmi Araçları İşletmeleri ve Belgeleri

Deniz Turizmi Araçları İşletmeleri ve Belgeleri	Toplam İşletme Sayısı	Su Altı Belge Sayısı	Su Üstü Belge Sayısı
Genel Toplam	967	270	697

Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı

İstatistiki Sınıflaması NACE Rev. 2 sınıflandırmasına göre Lojistik Sektörü, H grubu altında "Ulaştırma ve Depolama" başlığı altında yer alıyor.

"H" Grubu;

- H49 (Karayolu Taşımacılığı, Demiryolu Taşımacılığı, Boru Hattı Taşımacılığı),
- H50 (Suyolu Taşımacılığı),
- H51 (Havayolu Taşımacılığı),
- H52 (Taşımacılık İçin Depolama ve Destekleyici Faaliyetler)
- H53 (Posta ve Kurye faaliyetleri)

şeklinde alt gruplara ayrılıyor. Yolcu ve boru hattı taşımacılığı faaliyetleri de bu alt gruplar altında yer alıyor.

TÜRK DENİZ TİCARET FİLOSU

Türk Deniz Ticaret Filosu'nda bulunan toplam 475 adet geminin 250 adedi ithal, 225 adedi ise inşa yoluyla edinildi. İthal gemilerin DWT'si 4,5 milyon, inşa gemilerin ise 1,3 milyon. 1000 GT ve üzeri Türk Deniz Ticaret Filosunu oluşturan 475 adet geminin adet bazındaki çoğunluğu sırasıyla; yüzde 23,8'ini kuru yük gemileri, yüzde 12,2'sini kimyevi

madde tankerleri, yüzde 10,3'ünü hizmet gemileri, yüzde 9,9'unu konteyner gemileri ve yüzde 7,0'ını dökme yük gemileri oluşturuyor. Diğer tip gemiler ise filonun sayısal olarak ancak yüzde 36,8'ini oluşturuyor.

Türkiye'de modern yük taşımacılığının kalbi olarak görülen lojistik merkezlerin kurulmasına yönelik çalışmalar Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olan Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesi'nce (TCDD) yürütülüyor. Kombine taşımacılıkta ulaşım yollarının geliştirilmesi ve ulaşım modları arasında etkin bağlantının kurulması, depolama, bakım-onarım, yükleme-boşaltma, elleçleme gibi faaliyetlerin daha ekonomik bir şekilde gerçekleştirilmesi için lojistik merkezler kuruluyor. Ülkemizin rekabet gücünü artırmak ve bölgesinin lojistik üssü yapmak üzere 25 ayrı yerde lojistik merkez yapımı planlandı.

Türkiye'yi bölgenin lojistik üssüne dönüştürecek lojistik merkezlerin tamamı hizmete girdiğinde, Türk lojistik sektörüne 75,2 milyon ton ilave taşıma imkanı ile yaklaşık olarak 19,9 milyon metrekarelik açık alan, stok alanı, konteyner stok ve elleçleme sahası kazandırılması hedefleniyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN DENİZYOLUNDAKİ ÖNEMLİ ADIMI; YEŞİL LİMANLAR

” Yeşil limanların yayılmasının önünde kimi engeller mevcut ve bu engeller aşılmadığı sürece uygulamanın yayılması da yavaş olacak. Ülkemizde henüz bu anlamda geniş çerçevede konuyu ele alan teşvik mekanizması oluşmadığı ve uygulamanın yasal zorunluluktan çok bu ve benzeri teşviklerle ilerlediği düşünüldüğünde uygulamanın yayılması için çalışmalar yapılması gerektiği ortaya çıkıyor.

Liman tesisleri kentin merkezinde veya yakınında hizmet vermekte olup gemi ve liman operasyonlarından kaynaklı kirlilik şehir yaşamını ve insanlarımızı olumsuz etkilemektedir. Avrupa limanlarındaki yeşil liman uygulamaları yasal zorunluluklardan ziyade limanların kendi çevrecilik bilinci sayesinde gelişmektedir. Avrupa’da konteyner taşımacılığında önemli potansiyele sahip limanlardan Rotterdam, Hamburg ve Antwerp limanları başta olmak üzere denizcilik konusunda önemli ülkeler de yeşil liman çalışmalarında önemli mesafeler almışlardır. Bu kapsamda ard bölge taşımacılığında kaynaklanan karbondioksit emisyonlarını azaltmak amacıyla karayolu taşımacılığından, iç su yolu veya demiryolu taşımacılığı teşvik edilmektedir. Yeşil liman uygulamaları konusunda Avrupa’da başı çeken Rotterdam liman otoritesi, çevresel sürdürülebilirliği desteklemek adına, limana yanaşan “Yeşil Ödül” (Green Award) sahibi LNG tankerlerine indirim uygulamaktadır. Hava kalitesinin daha yüksek düzeyde bozulmaması adına terminal kira sözleşmelerinde sürdürülebilirliği bir değerlendirme kriteri olarak koymakta ve yaygın olarak kullanılan karayolu taşımacılığından daha çevresel olan demiryolu ve özellikle iç su yoluna yönelmektedir. Bahsettiğimiz tüm bu uygulama ve teşvikler yeşil liman uygulamaları konusunda destekleyici, teşvik edici olmaktadır. Ülkemizde henüz bu anlamda geniş çerçevede konuyu ele alan teşvik mekanizması oluşmadığı ve uygulamanın yasal zorunluluktan çok bu ve benzeri teşviklerle ilerlediği düşünüldüğünde uygulamanın yayılması için çalışmalar yapılması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

Ülkemizde de yaşanan veya yaşanması muhtemel çevre kaynaklı olumsuzlukların giderilmesi ve mümkün ise ortadan kaldırılması çevreye daha duyarlı liman tesislerinin ülkeye kazandırılması gerekte olduğu düşünülerek “Yeşil Liman” (Green Port) projesi Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü



AYŞEM ULUSOY
UTİKAD Başkanı

bünyesinde başlatılmıştır. Liman işletmelerinin gönüllüğü esasına dayanan bu uygulama sürdürülebilir ve yeşil politikalar çerçevesinde yapılan girişimler olarak sektörümüzde çevre duyarlılığı ve sürdürülebilirliği gündemine alan firmaların girişimleri olarak ön plana çıkmaktadır. Yeşil Liman projesi kapsamında yapılacak çalışmalar neticesinde belirlenen şartları yerine getiren ve bunları Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü’ne sunan liman tesislerine “Yeşil Liman” unvanı verilmektedir.

Yeşil Liman sertifika programına yönelik ulusal mevzuatın yayımlanması ile hem çevre dostu, iş sağlığı ve güvenliğine önem veren sürdürülebilir, hem de rekabetçi liman tesisleri oluşturulması amaçlanmıştır. Denizcilik sektöründen kaynaklanan zararlı emisyonların azaltılması ve yeşil denizciliğin desteklenmesine yönelik çalışmalar kapsamında düşük emisyonlu alternatif yakıtlar ile çalışacak yeni gemilerin inşası veya mevcut gemilerin bu

şekilde dönüşümü, liman tesislerinde liman elektriği “coldironing” ile ilgili altyapı kurulması gibi limanlarımızda kullanılacak yenilikçi teknolojilere finansal destek mekanizması oluşturulmaktadır.

Yeşil limanların yayılmasının önünde kimi engeller mevcut ve bu engeller aşılmadığı sürece uygulamanın yayılması da yavaş olacaktır. Ülkemizde henüz bu anlamda geniş çerçevede konuyu ele alan teşvik mekanizması oluşmadığı ve uygulamanın yasal zorunluluktan çok bu ve benzeri teşviklerle ilerlediği düşünüldüğünde uygulamanın yayılması için çalışmalar yapılması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Bir diğer engel ise limanlarımızda fosil yakıtta alternatif olarak kullanılan elektrik kullanımının pahalı tarife üzerinden liman işletmelerine sunulmasıdır. İndirimli tarifeden faydalanabilmesi için sanayi abone grubu tarifesine geçilmesi gerekmekte ve üretim raporu sunulması talep edilmektedir. Ancak limanlarda üretim yapılmadığı göz önünde bulundurulduğunda üretim raporu sunulması mümkün değildir. Yüksek elektrik fiyatları fosil yakıtta alternatif olacak elektrik kullanımını yüksek maliyetli hale getirmektedir.

Yeşil Liman uygulamasının şirketlere ve ülke ekonomisine faydalarını sıralamak gerekirse; düşük enerji ve su kullanımını, atık yönetimini ve hava kalitesini artırması ile masrafları düşürmenin yanı sıra toplumsal ilişkilerin gelişimi ve yeşil olmanın prestijini diyebiliriz.

Ayrıca kargo elleçleme, ambalajlama ve depolama için uluslararası standartlara uyum zorunlu kılınmış, risk ve güvenlik tedbirleri uluslararası standartlar üzerinden tanımlanmıştır. Yük istifi, yük taşıması ve ambalajlanma için uluslararası standartların yanı sıra eğitim ile ilgili ölçütler de belirtilmiştir. Bu durum, çalışma güvenliğini inceleyen, eğitimli personel yetişmesine uluslararası standartlarda, verimli çalışma modelinin öncelenmesini sağlamaktadır.

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**

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ VE BİTMİŞ ARAÇ LOJİSTİĞİNE GENEL BAKIŞ

2022 yılı değerlendirildiğinde, Avrupa'da yüzde 10 ve Amerika'da yüzde 11 oranındaki daralmaya karşın Türkiye'nin geçtiğimiz seneye paralel bir performans ile 2022 yılını 750-800 bin adet araç bandında kapatması bekleniyor.



BİLGİN İŞLER

Genel Müdür

Autoport Liman İşletmeleri A.Ş.
Türklim Yönetim Kurulu Üyesi

Otomotiv endüstrisinde üretim aşamasında gerekli olan girdilerin tedariğinde sorunlar devam etmektedir. Pandemi ile birlikte ortaya çıkan yarı iletken madde ve çip krizini takiben 2021 ve 2022 yıllarında ham madde ve lojistik sorunlar da baş göstermiştir. 2018 yılında tüm dünyada 96 milyon adet, 2019'da 92 milyon adet araç üretimine karşın yaşanan tüm problemlere bağlı olarak 2020 yılında ancak 78 milyon adet araç üretimi gerçekleştirilebilmiştir. 2021 yılında endüstri 80 milyon adet araç üretimi gerçekleştirmiş olsa da 2020 yılında araç üretimindeki düşüşlerden dolayı ortaya çıkan kayıplar telafi edilememiş, 2018'deki üretim seviyesine ulaşamamıştır. Küresel ölçekte otomotiv pazarına bakıldığında ise Çin hariç tüm pazarlarda daralmanın sürmekte olduğu görülmektedir. 2022 yılı değerlendirildiğinde ise Avrupa'daki yüzde 10 ve Amerika'daki yüzde 11 oranındaki daralmaya karşın Türkiye'nin geçtiğimiz seneye paralel bir performans ile 2022 yılını 750-800 bin adet araç bandında kapatması beklenmektedir.

Dünyadaki genel duruma bakıldığında, gelişmiş ekonomilerde durgunluk, gelişmekte olan ülkelerde ise büyüme öngörülmektedir. Çevresel eğilimler ile birlikte dekarbonizasyon mücadelesi, iklim değişikliği etkileri ve elektrikli/mikro mobiliteye geçiş faaliyetleri yoğunlaşmış durumdadır. Son 2 yılda pandemi, global yüksek enflasyon dalgası, enerji ve ham madde sorunları gündemi işgal etmiş olup, tedarik zincirinde küresel aksaklıkların 2023 ve 2024 yıllarında da devam edeceği yönünde genel bir görüş sektörüde hakim durumdadır.

2022 özelinde otomotiv lojistiğini değerlendirecek olursak; sektör 2022 yılına, yılın hemen başında Şubat ayında patlak veren Rusya-Ukrayna savaşının getirdiği aksaklıklarla mücadele ile

girmiştir. Savaşın başlamasıyla pandeminin tetiklediği özellikle yarı iletkenlere bağlı olan arz problemi derinleşmiş, ilave olarak alüminyum, nikel ve paladyum gibi malzemelerin tedariğinde de sıkıntılar yaşanmış ve kablo temininde sorunlar ortaya çıkmıştır. Araçlar, üretim bantlarından bitmemiş halde, natamam vaziyette çıkmış, fabrikalarda depolanmıştır. Düzensiz ham madde teslimatları sonucu üretim ve tedarik paralel hızda ilerleyememiş, sık sevkiyatlar yapılamamıştır. Stok araçlar, üretimlerinin plana uygun takvimlerle tamamlanamaması sonucu liman ve diğer depolama alanlarına olağan akışa uymayacak frekansta, yüksek adetlerle sevk edilmiş, tedarik zinciri olumsuz etkilenmiştir. Diğer bir taraftan, ambargolar sebebiyle Rusya, Ukrayna ve çevre ülkelerde ticaret durma noktasına gelmiş, gemiler de güvenlik sebebiyle uğraklarını iptal etmiştir. Deep sea olarak adlandırılan

okyanus aşırı sefer yapan gemiler taşıdıkları yükleri bu bölgelere tahliye edemediğinden Avrupa'da (özellikle Almanya ve Belçika limanlarına) yüklerini tahliye etmişlerdir. Bu durum, Avrupa'daki terminal depolama kapasitelerinin de verimsiz kullanımına sebep olmuştur.

YENİ DEPOLAMA ALANLARINA İHTİYAÇ ARTTI

Armatör tarafında yaşanan gelişmelere bakıldığında taşıma kapasitesinin Avrupa'dan transatlantik ticarete ve Uzak Doğu'ya rekor navlun oranları ile kaydırıldığı görülmektedir. Gemi ve taşıma kapasitelerindeki bu kıtlık da yavaş ve sefer uğrak planlamalarında sürekli tekrar eden beklenmedik değişikliklere sebep olmuştur. Değişken yavaş programları sebebiyle yeni depolama alanlarının ihtiyacı artmış, sevkiyat planlamalarının sürekli güncellenmesi elzem hale gelmiş ve terminal kapasiteleri de olumsuz etkilenmiştir.

Bir başka önemli başlık ise; taşıyıcıların uyması gereken, emisyon ortalamalarını düşürmeyi hedefleyen yeni kanun ve düzenlemelerin 2023 yılında yavaş yavaş devreye girecek olmasıdır. Küresel iklim değişikliğinin etkilerini hafifletmek için sera gazı emisyonlarının sınırlandırılması adına çalışmalar yapılmakta olup, uygun şartları sağlayan yeni nesil gemilerin siparişleri verilmiştir. Emisyon üst sınırları belirlenecek ve üretilen fazla karbondioksit için armatörler Avrupa Komisyonu'na karbon vergisi ödemek durumunda kalacaktır. Yeni inşa edilecek gemiler kısa vadede mevcutta arz edilen taşıma kapasitesine katılamayacağından armatörler için ilk akla gelen kısa vadeli çözüm ise seyir hızlarının

azaltılması olarak dillendirilmektedir. Bu gelişmeye bağlı olarak, yıllık sefer uğrak adetlerinde düşüş yaşanacağı ve taşıma kapasitelerindeki bu düşüşün etkisiyle de 2022 yılında yaşanan sorunların 2023 yılında da devam edeceği öngörülmektedir.

DÜZENSİZ TRANSİT YÜK TRAFİĞİNDE ARTIŞ

Dönemsel olarak sene sonu itibarıyla üreticiler hedefleri tutturmak adına sevkiyat hacimlerini artırma eğilimindedir. Savaş etkisi ile düzensiz transit yük trafiğinde artış yaşanmıştır. Deniz taşıma kapasitesinin de azalmasına bağlı olarak hem Avrupa'da hem Türkiye'de limanlarda sıkışıklık yaşanmaktadır. Avrupa'da kötü hava şartları etkisini göstermeye başlamış,

bölgesel olarak grevler sebebiyle duruşlar yaşanmıştır (yeni yıl ücret politikalarının belirlenme süreçleri vb.). Ayrıca bazı Avrupa limanlarında istihdamın da istenen seviyelerde olmadığı görülmektedir. Bu sebeplere bağlı olarak üretim ve depolama noktalarından limanlara taşımalar ile liman elleçleme performansları da düşüş göstermeye başlamıştır.

Lojistik zincirinde yaşanan bu olumsuzluklar distribütörlerin depolama ve limanlara sevkiyat süreçlerini olumsuz yönde etkilemiştir. Araç taşıyıcı kara nakliye firmaları düzensiz iş akışı ve trafik sebebiyle belirsiz kontratlı ticaretler yerine yüksek karlı spot piyasalara yönelmiştir. Enflasyonist ortamda yakıt maliyetlerindeki ani dalgalanmalar, yapılan anlaşmaları işlevsiz hale

getirmiştir. Taşıyan ve taşıtan arasında yapılan uzun süreli anlaşmalar kısmen yenilenebilmiş, kısmen iptal edilmiştir. Bu gelişmeler paralelinde, ekonomik ve bağlayıcılığı olan kontrat lojistiği yerine pahalı ve dönem dönem verimsiz olan bir kara nakliye ekosistemi oluşmuştur.

Sonuç olarak küresel salgın etkilerinin devam etmesi, tedarik zinciri sorunları, dalgalı navlunlar, enflasyonist ortamdaki belirsiz yakıt maliyetleri, kilit Ro-Ro terminalindeki yoğunluklar ve sıkışıklıklar, deniz taşıma kapasitelerindeki düşüş, sabit gemi programlarının aksaması ve görünürde kısa vadede sona ermeyecek olan Rusya-Ukrayna savaşının nedeniyle 2023 yılında da aksaklıkların devam edeceği öngörülmektedir.

KURU YÜK ENDEKSİ VE ÖNEMİ

Denizyolu taşımacılığı hakkında önemli bilgiler veren bazı endeksler var. Bunlardan biri Baltic Dry Index (BDI) olarak bilinen Baltık Kuru Yük Endeksi. Bu endeks, dünya çapında kuru dökme yük şeklinde taşınan hammaddelerin nakliye maliyetini günlük olarak gösteren bir navlun oranı endeksi.

Taşımacılık türleri içerisinde deniz yolunun önemi büyüktür. Bu önem deniz yolu taşımacılık sisteminde bir defada büyük miktarda yük taşınabilmesi ve buna bağlı olarak maliyetin düşmesinden kaynaklıdır. Taşınacak yükün fiziksel özelliklerine göre inşa edilen büyük tonajlı gemiler ve konteyner taşımacılığı sayesinde dünya ticaretinin yüzde 80'inden fazlası deniz yolu ile gerçekleşmektedir. Gemi ve yükün türüne göre deniz yolu taşımacılığında; tanker, ro-ro, konteyner, kombine ve dökme yük taşımacılığı şeklinde bir sınıflandırma yapılabilir. Buradaki dökme yükler hurda demir, işlenmemiş cevherler, çimento, kum ve tahıl gibi paketlenmemiş katı yüklerdir. Bu yükler dökme yük terminallerinde elleçlenmektedir. Ara ve nihai ürünlerin üretim sürecinde kullanılan bu emtiaların nakliye maliyetleri; sanayiciler, tüketiciler, bankalar, akademi ve politika yapıcıların ilgi alanları arasında sayılmaktadır.

Deniz yolu taşımacılığı hakkında önemli bilgiler veren bazı endeksler vardır. Bunlardan biri Baltic Dry Index (BDI) olarak bilinen Baltık Kuru Yük Endeksi'dir. Bu endeks dünya çapında kuru dökme yük şeklinde taşınan hammaddelerin nakliye maliyetini günlük olarak gösteren bir navlun oranı endeksidir. Londra merkezli Baltık Borsası tarafından yayınlanan bu ekonomik gösterge piyasa hakkında önemli bilgiler vermektedir. Bu endeks dökme yük gemileri olarak bilinen Handysize, Supramax, Panamax ve Capesize gemilerinin sayıları, rotaları, tonajları



GİZEM GEÇGİL

Beykent Üniversitesi
Meslek Yüksekokulu
Lojistik Programı Öğretim
Görevlisi

ve taşıdıkları yüke bağlı olarak değişen fiyatlar üzerinden hesaplanmaktadır. Dünya çapında taşınan tüm kuru yük taşımacılığı verileri üzerinden hesaplanan bu endeksin, sadece Baltık Borsası'na kayıtlı üyeler tarafından aktarılan navlun fiyatlarını içerdiği için, manipülasyonu minimize edilmiştir.

Peki bu endeks neden önemlidir? Bu endeks sadece denizcilik sektöründe olanları değil, işin hammadde üreticisi konumunda olanları ve bu hammaddelere ihtiyacı olan endüstrileri de ilgilendirmektedir. Yani küresel piyasalarda hammaddelere olan talep hakkında da bilgi veren önemli bir ekonomik

göstergedir. BDI, uluslararası kuru yük taşımacılığı pazarlarının bir barometresi olarak düşünülebilecek ve gelecekteki dünya ekonomik faaliyetleri hakkında bilgi verebilecek bileşik bir endekstir (Bakshi vd., 2010). BDI' daki artış hammaddelere yönelik talebin de artacağını gösterirken, endekste yaşanacak bir düşüş için tam tersini söyleyebiliriz. Yani endeks kapsamındaki emtialara karşı yetersiz bir tüketici talebi olduğu durumlarda BDI düşme eğilimi göstermektedir ve kuru yük endeksinin hammadde talebine karşı duyarlı olduğu söylenebilir.

BDI sadece denizcilik sektörünün değil akademinin de ilgi odağındadır. Akademi literatüründe bu endeksin ekonomik bir gösterge olarak kullanılabileceğine yönelik birçok çalışma mevcuttur. Özellikle reel ekonominin seyrini tahmin edebilmek açısından birçok değişken kullanılarak çalışmalara konu olmaktadır.

Sonuç olarak; BDI gibi küresel piyasalar hakkında önemli yorumlar yapmamızı sağlayan göstergeleri tanımak hem sektör hakkında bilgi edinmemizi sağlayacak hem de gelecekteki araştırmalarımıza ışık tutacaktır.

KAYNAKÇA

Bakshi, G., Panayotov, G. and Skoulakis, G. (2010). The Baltic Dry Index as a predictor of global stock returns, commodity returns, and global economic activity (SSRN Working Paper No. 1787757). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1747345>

DKV LIVE



DKV LIVE ile
%100 yakıt güvenliği
mümkün



DKV LIVE kutusu ve **DKV CARD** ile birlikte takograf ve araç verilerinizi uzun süre saklayabilir, şüpheli yakıt işlemlerinden anında haberdar olabilir ve yakıt hırsızlığını önleyebilirsiniz.

Belirlenen limitten fazla yakıt ikmali yapıldığında, **DKV CARD** otomatik olarak devre dışı bırakılır.

dkv-mobility.com/tr

YOU DRIVE, WE CARE.

MIP, DOĞU AKDENİZ'DEKİ PAZAR PAYINI YÜZDE 75 SEVİYESİNE ÇIKARDI

MIP'nin sağladığı hizmetler ve sunduğu kapasite ile hedef ihracat pazarlarında Türkiye'nin önde gelen bağlantı noktalarından biri olduğunu ifade eden MIP Genel Müdürü Johan Van Daele, Doğu Akdeniz limanları arasında pazar paylarının yüzde 75 seviyesine yükseldiğini kaydetti.

Akfen Holding, PSA International ve IFM tarafından işletilen Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği AŞ (MIP), sahip olduğu 124 hektarlık sahası üzerinde 32 farklı lojistik alanda hizmet veriyor. Ankara, Gaziantep, Kayseri, Kahramanmaraş, Konya gibi Türkiye'nin sanayileşmiş kentleri ile Suriye, Irak ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerine demiryolu ve karayoluyla bağlı olan MIP, sahip olduğu 2,6 milyon TEU konteyner ve 10 milyon tonun üzerindeki konvansiyonel yük kapasitesi ile Türkiye'nin ithalat ve ihracatının önemli lojistik merkezleri arasında yer alıyor. MIP Genel Müdürü Johan Van Daele, Orta Doğu ve Karadeniz'le olan aktarma ve hinterland bağlantılarıyla birlikte Doğu Akdeniz'in en önemli yük bağlantı noktalarından biri olduklarını kaydetti. MIP'nin doğrudan 190 ülkeye hizmet verdiğini dile getiren Johan Van Daele, "2,6 milyon TEU konteyner ve 10 milyon tonun üzerindeki konvansiyonel yük kapasitemiz ile ülke ihracat ve ithalatının önemli bir kısmını karşılıyoruz. Doğu Akdeniz limanları arasında pazar payımız yüzde 75 seviyelerinde. MIP, konumu, sağladığı hizmetler ve sunduğu kapasite ile hedef ihracat pazarlarına Türkiye'nin önde gelen bağlantı noktalarından biri olarak ön plana çıkıyor. Bununla birlikte, tüm liman hizmetlerini aynı sahada verebilen Türkiye'nin çok amaçlı en büyük limanı olmakla beraber, dünyada en büyük 100 konteyner limanı arasında yer alıyoruz" dedi.

Konteyner hacmi açısından Türkiye'nin en büyük limanı olduklarını ifade eden Johan Van Daele, "2021'de pandeminin ve ekonomik sıkıntılarının etkisine rağmen önceki yıla göre konteyner iş hacminde yüzde 4,4, konvansiyonel iş hacminde ise yüzde 19 büyümeye kaydettik. 9 milyon ton konvansiyonel yük hacmi, 2,1 milyon TEU konteyner iş hacmiyle de Türkiye rekoruna imza attık. Dünya genelinde yaşanan konteyner sıkıntısı ve navlun artışlarından kaynaklı konvansiyonele yönelen taşıma tercihlerinin etkisiyle 2022 yılının ilk on bir ayında konteyner yüklerde yüzde 3,9 bir azalış, buna



MIP GENEL MÜDÜRÜ JOHAN VAN DAELE: "2,6 milyon TEU konteyner ve 10 milyon tonun üzerindeki konvansiyonel yük kapasitemiz ile ülke ihracat ve ithalatının önemli bir kısmını karşılıyoruz."



bağlı olarak konvansiyonel yüklerde genel kargo yük tercihlerinin artmasından dolayı yüzde 0,5'lik azalış kaydettik" diye konuştu.

Johan Van Daele, kapasite artırımı projesi EMH2 ile birlikte toplam konteyner elleçleme kapasitelerini 2,6 milyon TEU'dan 3,6 milyon TEU'ya yükselteceklerini kaydetti. Yatırım sürecinin sonunda 2 mega konteyner gemisine aynı anda hizmet verebileceklerini belirten Johan Van Daele, şunları söyledi: "Limanın işletmesini devraldığımız 2007 senesinden bu yana, limanın operasyonel gücünün sürdürülebilirliği için 402 milyon dolarlık yatırımı

hayata geçirdik. Söz konusu yatırımın 120 milyon dolarlık kısmı operasyonel verimliliğimiz için, 282 milyon doları ise kapasite artırımı için kullanılıyor. 375 milyon dolar bütçeli Kapasite Artırımı Projesi ile de limanın mevcut kapasitesini 1 milyon TEU artıracacağız. Proje sonucunda iki mega gemiye aynı anda hizmet verilebilecek ve gemilerin bekleme sürelerini optimize edebileceğiz. Böylece direkt seferlerin sayısının artmasını, daha kısa transit sürelerle sahip navlunlarla Mersin Limanı'nın Doğu Akdeniz'deki stratejik konumunu güçlenmesini sağlayacağız."

Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor

Türkiye'nin lider limanı MIP, yatırımlarıyla yıllık kapasitesini 3.6 milyon TEU'ya çıkaracak.

www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP

LİMA LOJİSTİK DENİZYOLU MÜDÜRÜ ÖZCAN ÖZDEMİR: "2022 YILINI İNSAN GÜCÜNE YATIRIM YAPARAK VE BÜYÜYEREK TAMAMLADIK"

Lima Lojistik Denizyolu Müdürü Özcan Özdemir, "Mersin ve İstanbul Anadolu yakasında 2 yeni ofisimizi hayata geçirdik, sektörde daha iyi yerlerde olabilmek adına yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz. Lima Lojistik olarak 2022 yılını insan gücüne yatırım yaparak ve büyüyerek tamamladık. Rakamsal olarak taşıdığımız konteyner ve parsiyel elleçleme neredeyse bir önceki yıla oranla 2 katından fazla arttı diyebiliriz" dedi.

Lima Lojistik Denizyolu Müdürü Özcan Özdemir, 2022 yılının firmaları açısından çok iyi geçtiğini söyleyerek, "Her ne kadar olumsuz ekonomik şartlar tüm dünyada oluşmuş olsa da, sanırım bu süreçten en az etkilenen sektörlerden biri lojistik sektörü oldu, bu süreci tüm denizyolu taşıması yapan şirketler ciddi fırsata çevirdi ve bunu yeni yatırımlar takip etti. Lima Lojistik olarak 2022 yılını insan gücüne yatırım yaparak ve büyüyerek tamamladık. Mersin ve İstanbul Anadolu yakasında 2 yeni ofisimizi hayata geçirdik, sektörde daha iyi yerlerde olabilmek adına yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz. Rakamsal olarak taşıdığımız konteyner ve parsiyel elleçleme neredeyse bir önceki yıla oranla 2 katından fazla arttı diyebiliriz. Bursa ilinin en büyük 232. firması olmamız sadece denizde değil tüm taşıma ürünlerimiz ile pazar payında nerelere geldiğimizin de bir göstergesi oldu" dedi.

Lojistik sektöründe denizyolu taşımacılığının çok ciddi bir role sahip olduğunun altını çizen Özcan Özdemir, "Yıllardır süren gelen tüm lojistik faaliyetlerinin arasında denizyolu taşımacılığı yüzde 85-90 ile en çok tercih edilen taşıma aracı durumunda. Denizyolu taşımacılığının ne kadar önemli bir faktör olduğunu, etkilerini, pandemi başı ile başlayan ve bugünlerde normale dönmüş gözükse de, hem ekipman krizi, hem de navlun artışlarından tüm dünya ekonomisine etkisi sanırım herkes tarafından ciddi şekilde hissedildi. Lojistiğin en önemli gücünün de denizyolu taşımacılığı olduğu bir kez daha ciddi bir şekilde görüldü" diye konuştu.

"MÜŞTERİLERİMİZİN TALEPLERİ BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ"

Müşterilerin taleplerinin kendileri için çok değerli olduğuna dikkat çeken Özcan Özdemir, "Müşterilerimizin istediklerini yapabilmek adına tüm ekiplerimiz çok deneyimli ve 24 saat ulaşılabilir çalışıyor. En iyi



ÖZCAN ÖZDEMİR: "Bursa ilinin en büyük 232. firması olmamız sadece denizde değil tüm taşıma ürünlerimiz ile pazar payında nerelere geldiğimizin de bir göstergesi oldu."

operasyonu sağlayabilmek bizim en önem verdiğimiz kriterlerden biri diyebiliriz. Bunu sağlayabilmek adına özellikle deneyimsiz arkadaşlarımızı en az 6 ay eğitiyoruz. Bizim için şirket içindeki kültür çok önemli, o yüzden kimle iletişimde olursak olalım iletişimin gücüne çok inanıyoruz. Her an ulaşılabilir olmak, zaman mefhumu gözetmeksizin çözüm odaklı olmak en değer verdiğimiz ilkelerimizden. Bunu da her kademedeki arkadaşlarımızın iyi öğrenmiş ve iyi uygulayabilir olması gerekiyor" şeklinde konuştu.

Özcan Özdemir, sözlerine şöyle devam etti: "İthalatta Uzakdoğu ve Amerika'da çok ciddi acente ağımız ve kuvvetli partnerlerimiz var. Sanırım en büyük farkımız da bu operasyonel sürecimiz, alternatifimizin çok olması, hem iyi navlun hem de gemilerde yer ve ekipman sağlanabilmesinde elimizi kuvvetlendirirken, müşterilerimiz için de ciddi bir memnuniyet yaratıyor. 2022 yılı ile beraber müşterilerimize ilkemiz, Lima farkı ile hizmetlerimizin gerçekten farklı olduğunu gösterebilmek."





BORUSAN LİMANI GENEL MÜDÜRÜ HAMDİ ERÇELİK:

“2023’TE AĞIR TAŞIMACILIK FİLOMUZU GENİŞLETMEYİ VE YENİLEMİYİ HEDEFLİYORUZ”

Borusan Limanı Genel Müdürü Hamdi Erçelik, “2023 yılında saha kapasitesi artırma ve ekipman yenileme yatırımlarımız devam edecek. Artan iş hacmimiz ve müşteri beklentilerimizi göz önüne alarak ağır taşımacılık filomuzu genişletmeyi ve yenilemeyi planlıyoruz” dedi.

Borusan Limanı Genel Müdürü Hamdi Erçelik, 2022 yılında özellikle Türkiye’de ve Avrupa’da artan rüzgâr enerjisi yatırımlarının proje kargo faaliyet alanlarına olumlu etkilerini gördüklerini söyledi. Rüzgâr enerjisi yatırım parçaları olan kanat, kule, nacelle hub gibi ekipmanları Borusan Limanı’nda yoğun bir şekilde elleçlediklerini belirten Hamdi Erçelik, “Bu alanda uzun yıllara dayanan operasyonel yetkinliğimiz ve özel ekipmanlarımız sayesinde kendi hinterlandımızda ilk tercih edilen liman olma özelliğimizi koruyoruz. Bu özelliğimiz sayesinde bu yıl normalde Gemlik Bölgesi hinterlandında olmayan proje kargo yüklerine de limanımızdan hizmet vermeye başladık. İlave olarak Türkiye’de ilk defa çift kat kule yüklemesi yine bizim limanımızdan tarafından yapıldı ve şu anda da operasyonlarımız yoğun bir şekilde devam ediyor. Borusan Limanı olarak 2022 yılını genel kargo operasyonlarında 3,4 milyon ton, konteyner operasyonlarında 130 bin TEU, araç operasyonlarında ise 170 bin adet hacim ile kapattık. Konteyner faaliyet alanında bu yılki hedeflerimize paralel iş hacmimizi gerçekleştirdik, dinamik pazar koşullarında müşterilerimize üst düzey hizmet vermeye devam ediyoruz” dedi.

Genel kargo faaliyet alanında sahip oldukları tecrübeye, terminal sahası, ekipman, güçlü IT altyapısı ve 3PL, gümrük entegrasyonları ile bölgede fark yaratan liman olma özelliğini devam ettirmeyi amaçladıklarını kaydeden Hamdi Erçelik, “Bunun yanı sıra

Gemlik Bölgesi ve yakın hinterlandtaki tüm proje kargo yüklerini elleçleyebilen ve bu alanda tercih edilen tek liman olma özelliğimizi korumaya ve geliştirmeye devam edeceğiz. Bu kapsamda 2022 yılında liman genişleme ve büyüme yatırımlarımızı depolama hizmetleri kapasite artırımı üzerinde yoğunlaştırdık. Artan iş hacmimiz ve müşterilerimizin kapalı depo ihtiyaçlarına çözüm sağlayabilmek adına 6 bin metrekare alanda ilave 60 bin ton yük stoklama sağlayacak kapalı depo yatırımı yaptık. Bu sayede liman sahamızda kapalı depo alanımız 25 bin metrekareye çıkardık. Kapalı depo yatırımlarımız yanı sıra liman sahamızda yaklaşık 5 bin metrekarelik farklı bir alanda ilave tavan vinci yatırımı ile depolama kapasitemizi 50 bin ton artırdık. 2023 yılı için saha kapasitesi artırma yatırımlarımız ve ekipman yenileme yatırımlarımız devam edecek. Borusan Liman Hizmetleri çatısı altında Liman Hizmetlerinin yanı sıra Gemi Kiralama & Proje ve Proje ve Ağır Taşımacılık iş birimlerimiz ile müşterilerimiz için kapıdan kapıya çözüm sunuyoruz. 2023 yılında artan iş hacmimiz ve müşteri beklentilerimizi göz önüne alarak ağır taşımacılık filomuzu genişletmeyi ve yenilemeyi planlıyoruz” diye konuştu.

Hamdi Erçelik, sözlerini şöyle sürdürdü: “Türkiye’nin dış ticareti açısından kritik sinyaller

verdiği bu dönemde dış ticarete ve özellikle ihracatta en önemli göstergelerden biri de limanlarda elleçlenen konteyner miktarı. Türkiye konteyner hacmi uzun yıllardır düzenli olarak büyüme rakamlarına ulaşmasına rağmen büyüme ivmesi birkaç aydır tersine dönmüş durumda. Özellikle hala devam eden Ukrayna-Rusya krizi sebebiyle sektör bir miktar gerilemeye başladı. Küresel resesyonun devam etmesi ile navlundaki düşüşün devam edeceği, konteynerizasyonun artacağı buna bağlı olarak da genel kargo yüklerinde azalış olacağını öngörüyoruz. Çelik sektöründe de 2023 yılında daralma olacağı beklentisi var, navlunun da etkisiyle özellikle ilk 6 aylık dönemde kısmen durgunluk sonrasındaki ikinci ayda ise kuvvetli bir yükseliş olacağı beklentisi ile planlamalarımızı yapıyoruz. Sektördeki bu dalgalanmalara rağmen 2022 yılında tamamladığımız kapalı depo yatırımı ve saha kapasitesi artışı ile 2023 yılı için müşterilerimize daha fazla fayda yaratacağımız bir yıl olacak diyebiliriz.”

HAMDİ ERÇELİK: “Borusan Limanı olarak 2022 yılını genel kargo operasyonlarında 3,4 milyon ton, konteyner operasyonlarında 130 bin TEU, araç operasyonlarında ise 170 bin adet hacim ile kapattık. Konteyner faaliyet alanında bu yılki hedeflerimize paralel iş hacmimizi gerçekleştirdik, dinamik pazar koşullarında müşterilerimize üst düzey hizmet vermeye devam ediyoruz.”



GLOBAL, AKDENİZ’DEKİ GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

Global Yatırım Holding bağlı kuruluşu ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding’in İspanya’daki Alicante Kruvaziyer Limanı’nın 15 yıl süre ile işletme imtiyazı ihalesi için vermiş olduğu teklif, en iyi teklif seçildi. Anlaşmanın imzalanması halinde Global Ports Holding, limanı işletecek konsorsiyumun yüzde 80 ortağı olacak.

Global Yatırım Holding’in iştiraki ve dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi Global Ports Holding’in (GPH) yüzde 80 hissedarı olduğu konsorsiyumun İspanya’daki Alicante Kruvaziyer Limanı’nın 15 yıl süre ile işletme imtiyazı ihalesi için vermiş olduğu teklif, Alicante Liman Başkanlığı tarafından en iyi teklif seçildi. Konsorsiyumun yüzde 20 oranındaki diğer hissedarı ise Kanarya Adaları’nda 1936’dan bu yana Las Palmas limanına hizmet sağlayan, 1998’den beri palamar, bagaj, yolcu hizmetleri gibi alanlara yoğunlaşan ve deniz çevreciliği konularında da faaliyet gösteren bir aile şirketi olan Sepcan S.L. (“Sepcan”).

Global Yatırım Holding’in KAP’a yaptığı açıklamada “Bundan sonraki süreçte bahsi geçen konsorsiyum ve Alicante Liman Başkanlığı İmtiyaz Sözleşmeleri üzerinde mutabakata varmak için görüşmelerde bulunacak ve çalışmalar yapacak olup, imtiyaz haklarının kullanılmaya başlanmasının 2023 takvim yılının ilk yarısında gerçekleşmesi beklenmektedir” denildi.

2 MİLYON EURO’YA KADAR YATIRIM PLANLANIYOR

Alicante Kruvaziyer Limanı yılda 100 binden fazla yolcu ile, İspanya’nın doğu kıyısındaki



Tüm dünyada farklı coğrafyalarda 25-30 limanı takip ettiklerini anlatan Global Yatırım Holding ve Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, “Dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi olarak bu alanda daha da büyüme stratejimize sadık kalarak, bu alandaki adımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Portföyümüzde toplam 26 limana ulaşmış durumdayız. Tüm dünyada farklı coğrafyalarda 25-30 limanı takip ediyoruz ve bunlar üzerinde çalışmalar yapıyoruz. Çeşitli coğrafyalara dağılarak mevsimsellik etkisini de büyük ölçüde ortadan kaldırdık. Biz Global Ports Holding olarak halihazırda dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisiyiz. Hedefimiz bu unvanımızı daha da pekiştirecek yatırımlar yapmak. Aynı zamanda dünyanın en hızlı büyüyen kruvaziyer rotası olan Akdeniz Çanağı’ndaki payımızı yüzde 40’a çıkardık. Alicante Kruvaziyer Limanı’nın portföyümüze katılması halinde bu payımızı daha da artıracamız” dedi.

en çok talep gören ve büyüyen kruvaziyer destinasyonlarından biri olarak öne çıkıyor. Limanın güçlü havayolu bağlantısı mevcut olup, Akdeniz kruvaziyer güzergahlarına dahil edilmek üzere ideal bir konuma sahip.

Mevcut durumda Alicante Kruvaziyer Limanı, Liman Başkanlığı tarafından, liman ve çevresini önemli ölçüde geliştirilmiş

durumda. Liman ile ilgili sahil şeridi ve şehirle entegrasyonu sağlayacak kapsamlı bir yatırım sürecinden geçiliyor. İmtiyaz sözleşmesi hükümleri gereği GPH, kruvaziyer terminalinin yenilenmesi ve modernizasyonu için 2 milyon Euro’ya kadar yatırım yapmayı planlıyor.

“25- 30 LİMANI TAKİP EDİYORUZ”

Global Yatırım Holding ve Global Ports Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman, “Dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi olarak bu alanda daha da büyüme stratejimize sadık kalarak, bu alandaki adımlarımıza ara vermeden devam ediyoruz. Portföyümüzde toplam 26 limana ulaşmış durumdayız. Tüm dünyada farklı coğrafyalarda 25-30 limanı takip ediyoruz ve bunlar üzerinde çalışmalar yapıyoruz. Çeşitli coğrafyalara dağılarak mevsimsellik etkisini de büyük ölçüde ortadan kaldırdık. Biz Global Ports Holding olarak halihazırda dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisiyiz. Hedefimiz bu unvanımızı daha da pekiştirecek yatırımlar yapmak. Aynı zamanda dünyanın en hızlı büyüyen kruvaziyer rotası olan Akdeniz Çanağı’ndaki payımızı yüzde 40’a çıkardık. Alicante Kruvaziyer Limanı’nın portföyümüze katılması halinde bu payımızı daha da artıracamız” dedi.

VOLVO TRUCKS'TAN HÜNER GLOBAL LOJİSTİK'E 500 ADET VOLVO FH500 FİLO TESLİMATI

Hüner Global Lojistik, araç filosunu 500 adet Volvo FH500 ile güçlendirdi. Volvo Trucks, düzenlenen törenle araçları Hüner Global Lojistik'e teslim etti.

Volvo Trucks, Hüner Global Lojistik'e 500 adet Volvo FH500 teslimatı gerçekleştirdi. Mandarin Oriental Bosphorus İstanbul'da gerçekleştirilen törende ilk olarak Temsa İş Makinaları Kamyon Satış ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Kıvanç Kızılkaya söz aldı. Kızılkaya, "İşine önem veren ve bu sorumluluğu taşıyan her büyük kuruluş gibi; Hüner Global Lojistik de uzun ve titiz bir sürecin ardından Volvo Trucks markasını tercih ederek filosuna güç kattı. Bundan sonra çıktıkları her yolda servis alt yapımızla, teknik uzmanlığımızla ve Temsa İş Makinaları güvencesiyle yanlarında olacağız" diyerek bu büyük teslimatın aynı zamanda uzun soluklu bir iş birliğinin ilk adımı olduğunu belirtti.

SEKTÖRDE FARK YARATAcak İŞ BİRLİĞİ

Gerçekleştirdikleri teslimatla sektörde bu büyük iş birliğine imza atmanın gururunu yaşadıklarını belirten Kızılkaya, "Temsa İş Makinaları Volvo Trucks ortaklığıyla tüm Türkiye'de yetkili servis ağıımızı genişleterek sektördeki gücümüzü gün geçtikçe artırıyoruz. Genişleyen ağıımız ve işimizdeki uzmanlığımızla müşterilerimizin çözüm ortağı olmak, ihtiyaçlarınıza özel hizmetler sunmak ve taşımacılık sektörüne değer katmak için çalışıyoruz" açıklamasında bulundu.

Törende söz alan diğer bir isim ise Volvo Trucks Uluslararası Kıdemli Başkan Yardımcısı Per-Erik Lindström oldu. Türkiye'nin en büyük lojistik kuruluşlarından Hüner Global Lojistik ile gerçekleştirdikleri iş birliğinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Lindström, Volvo Trucks için müşterilerinin, her şeyin merkezinde yer aldığını belirtti. Lindström, müşterilerinin ihtiyaçlarını anlayarak, işlerini daha da yukarı taşımak adına her zaman desteğe hazır olduklarının altını çizdi. Volvo Trucks tarafından üretilen kamyonların güvenlik, performans ve üretkenlik için mükemmel bir tercih olarak görüldüğünü belirten Lindström, "Volvo Trucks ve Temsa İş Makinaları son 5 yıldır Türkiye pazarında büyük bir uyumla

Hüner Global Lojistik, filo tercihini Volvo Trucks araçlardan yana kullandı.



çalışmalarına devam ediyor. Bunun sonucunda da; üstün müşteri memnuniyeti ve sadakatinin sağlandığına inanıyoruz" dedi.

"VOLVO TRUCKS TERCİHİ TESADÜF DEĞİL"

Törende konuşma yapan bir diğer isim de Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner oldu. 1995 yılından günümüze dek sağlam adımlarla büyüyerek Türkiye'nin yurt dışına en fazla sevkiyat gerçekleştiren lojistik kuruluşlarının başında olduklarını belirten Hüner, Volvo Trucks markasını tercih etmelerinin bir tesadüf olmadığını altını çizdi. Uzun ve titiz bir sürecin sonunda Volvo Trucks markasının global gücü ve Temsa İş Makinaları güvencesi sayesinde bu tercihi yaptıklarını belirten İbrahim Hüner, tüm marka yetkililerinin yakın ilgisine ve desteğine teşekkür etti.

Hüner sözlerine şöyle devam etti: "Yüzde 100 yerli sermayeye sahip olmanın gururuyula, Türkiye lojistik sektöründe fark yaratan

bir kuruluş olarak yolumuza devam ediyoruz. Müşterilerimize verdiğimiz taahhütleri yerine getirmek ve bize duydukları güvenin karşılığını verebilmek için güvenli, verimli ve teknolojik kamyonlarla büyümeye devam etmemiz gerekiyordu. Volvo Trucks markasının global gücü ve Temsa İş Makinaları güvencesi bu tercihimizdeki en büyük etken oldu. Temsa İş Makinaları ve Volvo Trucks ile gerçekleştirdiğimiz 500 adetlik Volvo FH500 aracımızın filo teslimatıyla, onlarla birlikte bu uzun soluklu yolculuğa çıkmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Volvo FH 500 araçlarda bulunan; sürücünün tüm bilgilere kolayca erişebildiği dijital ana gösterge ekranı, I-Shift akıllı şanzımanı, güçlü VEB+ yardımcı fren sistemi, kişiselleştirilebilir Volvo Dinamik Direksiyonu, yeni dizayn LED farları, acil frenleme sistemi ile beraber önden çarpışma önleyici ikaz sistemi, şerit takip sistemi ve şeritte tutma asistanı gibi güvenlik donanımları da Hüner Global Lojistik'in güvenlik, konfor ve kazanç beklentilerini karşılıyor.



MERCEDES-BENZ TÜRK, TESLİMATLARINA SERTEL LOJİSTİK'E 185 ADET ACTROS İLE DEVAM EDİYOR

1993 yılından beri yurt içi ve yurt dışı lojistik ile taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Sertel Lojistik, Mercedes-Benz Actros ürün ailesinden 185 adet aracı teslim alarak filosunun gücünü önemli oranda artırdı.

Sertel Lojistik, 50 bin metrekarelik kapalı ve açık depolama alanı ile toplam 100 bin metrekarelik depolama alanında, 14 farklı lokasyondaki şube ağı, 700 çalışanı ve günlük 15 bin ton taşıma kapasitesi ile müşterilerine çözüm ortağı olarak hizmet sunuyor. Lojistik sektöründe fark ve değer yaratan, hizmet kalitesini sürekli geliştirerek müşteri talep ve beklentilerini en üst seviyede karşılayan bir şirket olma misyonuyla faaliyet gösteren firma, bu doğrultuda araç filosuna yatırım yapmaya devam ediyor. Ege Bölgesi'nin en fazla araç parkına sahip olan lojistik firması konumundaki Sertel Lojistik, son olarak Mercedes-Benz Actros ürün ailesinden çeşitli modellerde 185 adet aracı teslim alarak filosunu gençleştirirken gücünü de önemli oranda artırdı.

Mercedes-Benz Kamyon Finansman'ın kredi desteği sağladığı araçların satış işlemleri ise Mercedes-Benz Türk bayisi Has Otomotiv tarafından gerçekleştirildi. Araçların teslimatı kapsamında 12 Aralık 2022 tarihinde gerçekleştirilen törene; Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Mercedes-Benz Kamyon Finansman CEO'su Gökmen Onbulak, Mercedes-Benz Türk 2. El Kamyon ve Otobüs Satış Direktörü Didem Özense, Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri Kamyon ve Otobüs

Direktörü Tolga Bilgisu, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Mercedes-Benz Kamyon Finansman Pazarlama ve Kamyon Satış Müdürü Onur Sağdıç, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Koordinatörü Mesut Vatansver, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, Has Otomotiv Genel Müdürü ve Ticari Araçlar Direktörü Turan Dik, Has Otomotiv Finans Direktörü Mutlu Emgen, Has Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Erdem Bahadır, Has Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Okan Gül, Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Sert, Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Abdullah Sert, Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Sert, Sertel Lojistik Satış Müdürü Mustafa Özgür Çobanoğlu, Sertel Lojistik Pazarlama Müdürü İnanç Karacan, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdürü Murat İnan, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdürü Ahmet Eren, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdürü Özden Öz, Sertel Lojistik Bölge Filo Operasyon Müdür Yardımcısı Turan Köse ve Sertel Lojistik Ar-Ge ve İş Geliştirme Müdürü Kamil Tıkroğlu katıldı.

Teslim aldığı 185 adet Mercedes-Benz Actros kamyonla birlikte son 10 yılda 900 adetten fazla Mercedes-Benz yıldızlı çekici ve kamyonu yatırım yapan Sertel Lojistik'in

filosundaki 450 aracın tamamı Mercedes-Benz modellerinden oluşuyor. Firma, 2023 yılında da yine yüksek adetli olma üzere alım planı üzerinde Mercedes-Benz Türk ile yaptığı görüşmelerini sürdürüyor.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, teslimat töreninde yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "Nakliye sektörü son iki yıldır büyük bir ivme ile büyüyor. Sertel Lojistik de sektörde yaşanan ivmeye paralel olarak yatırımlarına 185 adetlik Mercedes-Benz Actros ile devam ediyor. Bugün gerçekleştirdiğimiz teslimatın bizim için çok farklı anlamları var. Öncelikle 2022 yılında yurt içi nakliye sektörüne yapılan en yüksek adetli teslimatlardan birine imza attığımızın özellikle altını çizmek istiyorum. Uzun yıllardır markamıza yatırım yapan Sertel Lojistik'in yeni araç alımında da bizi tercih etmesi bizim doğru yolda olduğumuzu gösteriyor."

Sertel Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kemal Sert ise, "1993 yılından beri lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmamızın filosunun yüzde 40'ı yurt içi gıda, yüzde 40'ı yurt içi kuru yük ve yüzde 20'si de uluslararası gıda taşımacılığı alanında çalışıyor. Bugün teslim aldığımız 185 adet Mercedes-Benz Actros çekici ve kamyonla birlikte gücüne güç kattığımız araç parkımızı güçlendirdik" dedi.

ÇOBANTUR BOLTAS'TA MALİ İŞLER DİREKTÖRÜ MELEK KÜÇÜK YAVUZ OLDU

Türkiye'nin köklü lojistik markalarından Çobantur Boltas'ın Mali İşler Direktörü, alanında deneyimleriyle öne çıkan Melek Küçük Yavuz oldu. Yavuz, lisans eğitimini İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nde, İşletme Yönetimi Yüksek Lisansını (MBA) Asya Teknoloji Enstitüsü'nde tamamladı. Kariyerine 1999'da Yatırım Finansman'da Hisse Analisti olarak başlayan Yavuz, daha sonra Kordsa Global'de Finansal Analist, Thai Indo Kordsa Co.'da Finansal Entegrasyon Müdürü, Kordsa Brazil'de Proje Koordinatörü ve Kordsa Global'de Finans Müdürü olarak çalıştı. Enerjisa'da Finansal Planlama ve Kontrol Grup Müdürlüğü yapan Melek Küçük Yavuz, son olarak Enerjisa Üretim'de Finansal Planlama Kontrol ve Risk Direktörlüğü görevini sürdürüyordu.



Çobantur Boltas'ın Mali İşler Direktörlüğü görevine, Türkiye ve yurt dışında önemli görevler üstlenen Melek Küçük Yavuz atandı.

ASLANTÜRK LOJİSTİK VE TURPAK'TAN İŞ BİRLİĞİNE DEVAM

Yönettiği operasyonla zamana karşı her daim yarışan Aslantürk Lojistik, Turpak teknolojileri ile yoluna devam ediyor. Kırıkkale antrepoşunun ardından İstanbul Tuzla'daki yeni tesisinde de Turpak ile iş birliği yapan şirket, sektörün en büyük maliyet kalemlerinden birini oluşturan yakıt giderlerini online ortamda takip edebilmek adına 200'den fazla aracında Turpak güvenli yakıt ikmal teknolojilerini kullanmaya başladı.

Turpak yakıt yönetim teknolojileri vasıtasıyla Kırıkkale ile İstanbul operasyonlarında anlık olarak yakıt stoklarını kontrol edebilen Aslantürk Lojistik, yakıt ikmallerini de taşıt tanıma teknolojisiyle takip ederek verilerin doğruluğundan emin olabiliyor. Turpak'ın müşterilerine sunmuş olduğu "Centroweb" yazılımı ile internet bağlantısının olduğu her yerde, bilgisayar, tablet, akıllı telefon aracılığıyla anlık olarak tüm yakıt verilerine ulaşabiliyor. Bu sayede şirketler, kullanmış oldukları



akaryakıtın tamamını Turpak Otomasyon Sistemleri ile kontrol altına alarak, ikmallerde oluşan farkları da ortadan kaldırarak maliyetlerde tasarruf sağlıyor.

Ülke çapında 6 bin 500 akaryakıt istasyonu ve 3 milyon aracı taşıt tanıma ve otomasyon sistemiyle tanıştıran Turpak, lojistik alanının önemli şirketlerinden Aslantürk Lojistik'in yanında olmaya devam ediyor. İstanbul, Ankara ve Adana başta olmak üzere 81 ilde faaliyetlerini sürdüren şirket, İstanbul Tuzla'daki yeni tesisinde de Turpak teknolojisini kullanmaya başladı.

SCANIA, BAUMA'DA YENİ MOTOR PLATFORMUNU TANITTI

Scania'nın ilk kez Bauma İnşaat ve Ticaret Fuarı'nda sergilediği yeni motor platformu, 10 yıllık inovasyon ve mühendislik çalışmalarıyla hazırlandı.

Scania, endüstriyel operasyonlar ve enerji üretimi için piyasaya yeni sürülen motor platformunu ilk kez Bauma İnşaat ve Ticaret Fuarı'nda sergiledi. 10 yıllık inovasyon ve mühendislik çalışmalarının ardından hazırlanan yeni motor platformu, daha fazla tork, daha fazla güç ve yüzde 50'ye kadar daha uzun temel motor ömrü ile şimdiye kadarki en yakıt verimli motor olarak öne çıkıyor.

"SCANIA, MOTOR TEKNOLOJİLERİNDE ÖNCÜLÜĞÜNÜ SÜRDÜRÜYOR"

Scania'nın motor teknolojileri konusundaki öncülüğünün tüm sektör tarafından kabul edildiğini belirten Scania Engines Marka Müdürü Suna Türk Tuzcuoğlu, "Bauma'da sergilenen yeni motor platformu bu çalışmaların bir örneğini teşkil ediyor. Yeni platform, müşterilerimizin alışık olduğu performans ve güvenilirliğin yanı sıra daha düşük karbon emisyonu da sağlıyor. Ayrıca biyodizel karışımları ve HVO ile uyumlu olması ile de dikkat çekiyor. Bu motorları Türkiye pazarında da müşterilerimiz için satışa sunacağız" şeklinde konuştu.

"BAKIM SÜRELERİ ARTTI"

Yeni motor platformu, en son teknoloji kullanılarak oluşturulurken, operasyonel devamlılığa önem verildi. Bakım aralıkları 25 bin saate ulaştı. Yeni tasarım özelliklerinden bazıları arasında daha hassas soğutma, daha sağlam bir motor bloğu ve silindir kapağı ve optimum vites gücüne sahip daha sağlam bir motor şanzımanı yer alıyor. Gelişmiş gaz değişim sistemi, azaltılmış iç sürtünme ve artan turboşarj verimliliği, yakıt verimliliği üzerinde olumlu bir etki yaratıyor. 13 litrelik motor için bu, aynı güç çıkışında mevcut motorlara kıyasla yakıt tüketiminde yüzde 7'ye varan iyileşme anlamına geliyor. 13 litrelik motor, 368 kW ile 450 kW arasında bir güç aralığına sahip ve mevcut motorlara göre yüzde 11'e kadar daha fazla güç ve yüzde 21 daha fazla tork sunuyor. 11 litrelik motor ise 202 kW ile 368 kW arasında bir güç aralığına sahip.



SCANIA ENGINES MARKA MÜDÜRÜ SUNA TÜRK TUZCUOĞLU: "Bauma'da sergilenen yeni motor platformu bu çalışmaların bir örneğini teşkil ediyor. Yeni platform, müşterilerimizin alışık olduğu performans ve güvenilirliğin yanı sıra daha düşük karbon emisyonu da sağlıyor. Ayrıca biyodizel karışımları ve HVO ile uyumlu olması ile de dikkat çekiyor. Bu motorları Türkiye pazarında da müşterilerimiz için satışa sunacağız."



TÜRKMENİSTAN DOĞALGAZININ AZERBAJYAN-GÜRCİSTAN-TÜRKİYE ÜZERİNDEN AVRUPA'YA NAKLİ ŞİMDİLİK GERÇEKÇİ GÖZÜKMEMEKTEDİR

” Türkiye-Azerbaycan-Türkmenistan Devlet Başkanlarının Türkmenistan'daki Birinci Zirvesi'nde, 14 Aralık 2022'de konuşan Sayın Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Türkmenistan'dan gaz nakli için çalışmalara başlanması gerektiğini söyledi. Anlaşmalar sağlam yapılırsa ve sağlam bir zemine oturursa, Ülkemizin bir doğalgaz geçiş-koridor ülkesi olmasının ekonomik faydaları oldukça fazla olabilir. Bu konuda çalışma yaparken, zamanı boşa harcamamak için, geçmiş olumsuz sonuçlardan mutlaka ders çıkartılmalı.



PROF. DR. DOĞAN AYDAL

Başbakanlık Eski Müsteşar Yardımcısı
Yeniden Refah Partisi
Genel Başkan Yardımcısı

Türkmenistan doğalgazının Türkiye'ye getirilmesini incelerken bu olaya tek bir açıdan bakmak, sadece Türkiye ve Türkmenistan'ın çıkarları açısından bakmak hatalı olacaktır. Bu sebeple, yazımızda, Türkiye, Türkmenistan, Rusya, İran, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Çin, Pakistan ve hatta Hindistan penceresinden olayın nasıl gözüktüğünü de anlamak-anlatmak gerekmektedir. En önemli gelir kaynağı fosil yakıtlar olan Türkmenistan dünyanın dördüncü büyük doğalgaz rezervine sahiptir ve yıllık olarak sattığı miktarı artırmak istemektedir. Bu bakımdan bir kısım gazını da Türkiye ve Avrupa ülkelerine satmak isteyen Türkmenistan, İran, Pakistan ve Hindistan'a da gaz satmak için çeşitli projeler geliştirmek istemektedir. Türkmenistan'dan gelecek gaz ile ilgili problemlerden ilki, Türkmenistan gazının Hazar geçişinin nasıl yapılacağı konusudur. Önceki tecrübeler, diğer ülkeler hiçbir itirazda bulunmasa bile, İran'ın bu geçişe izin vermeyeceği ve geçmişte olduğu gibi engelleyeceğini göstermektedir.





Türkmenistan doğalgazının Ülkemize boru hatlarıyla getirilme çalışmaları için görüşmeler ilk kez 1997'de başlamıştır. 21 Mayıs 1999'da Akşabat'ta, Türkmenistan'dan doğalgaz alım satımına dair bir doğalgaz alım-satım antlaşması imzalanmıştır. Antlaşmaya göre yılda 16 milyar metreküp doğalgaz ithal edilecekti. Doğalgaz Alım Satım Antlaşması 11 Haziran 1999'da BOTAS Yönetim Kurulu tarafından da onaylanmış, 11 Kasım 1999 tarihinde de TBMM'de kanunlaşmıştır.

Türkmenistan'dan alınacak doğalgaz miktarının, zamanla 30 milyar metreküpe çıkarılacağı ve bu gazın 14 milyar metreküpünün Avrupa'ya nakledileceği ifade edilmişti. Ancak Mesut Yılmaz Hükümetinin Rusya'dan gelecek ve Karadeniz altından geçecek boru hatlarını tercih etmesiyle, bu anlaşma kadük kalmış, uygulanamamıştır. Ekonomik olarak izahı olmayacak bir şekilde, Türkmenistan'dan bin metreküpü 42 dolara alınacak olan doğalgaz, Rusya'dan Karadeniz altından gelen gelen "MAVİ AKIM" borularından bin metreküpü 120 dolardan alınmıştır. Ekonomik olarak mantıklı olmayan bu tercih sebebiyle, dönemin Türkmenistan Cumhurbaşkanı Sefer Murat (Niyazov) Türkmenbaşı'nın, dönemin Türkiye Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı M. Cumhur Ersümer'e söylediği hakaretimiz ağır cümleleri bilmeyen yoktur.

Türkiye'yi MAVİ AKIM yapımına ikna edebilmek için "boru hattı yapıldığında, doğalgaz fiyatı Moldovya üzerinden gelen gazdan yüzde 15 daha ucuz olacak" diyen dönemin Başbakanı Mesut Yılmaz'ın, boru hattı bittikten sonra "fiyatlar aynı olacak" dediği de hala hatıralarımız arasındadır. Yüzde 15'lik farkın nerelere ve/veya kimlere gittiği



Türkiye, Azerbaycan ve Türkmenistan Devlet Başkanları, Türkmenistan'dan doğalgaz nakli için bir araya geldi.

belli olmamıştır. Türkmenistan doğalgazının Ülkemize getirilmesiyle ilgili ikinci önemli teşebbüs NABUCCO projesidir. AK Parti döneminde, 2009 yılında, çeşitli ülkelerle ortak olarak, Avrupa ülkelerine gaz taşımak için 31 milyar metreküp kapasiteli bir boru hattı projesi daha başlatılmıştır. Bu projeyi gerçekleştirmek için Türkmenistan'dan, Azerbaycan'dan Hazar'daki Şahdeniz sahasından, İran Pars sahasından ve Irak'tan Chem Cemal ve KhorMor doğalgaz bölgelerinden, hatta Mısır El Arış'ten başlayan Arap Gas Pipeline ile doğalgazın Suriye üzerinden getirilerek Nabucco hattına bağlanması gibi boru hatları planlanmış ancak birçok farklı sebeple başarısız olunmuştur. Bu sonucun alınmasında Rusya ve İran'ın Nabucco'ya karşı olumsuz politikalarının da çok büyük etkisi olmuştur. Önemli ölçüde gaz tedarikçisi durumunda olan Azerbaycan ve Türkmenistan Cumhurbaşkanları'nın imza törenine bile gelmeyişi sonucu baştan ilan etmiş ve proje 27.05.2013 tarihinde sonlandırılmıştır.



NABUCCO projesi için doğalgaz temin güzergâhlarını gösteren şematik harita.

TÜRKMENİSTAN'IN DOĞALGAZ İLETİM ZORLUKLARI

Türkmenistan doğalgazının Türkiye'ye getirilmesini incelerken bu olaya tek bir açıdan bakmak, sadece Türkiye ve Türkmenistan'ın çıkarları açısından bakmak hatalı olacaktır. Bu sebeple, yazımızda, Türkiye, Türkmenistan, Rusya, İran, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Çin, Pakistan ve hatta Hindistan penceresinden olayın nasıl gözüktüğünü de anlamak-anlatmak gerekmektedir.

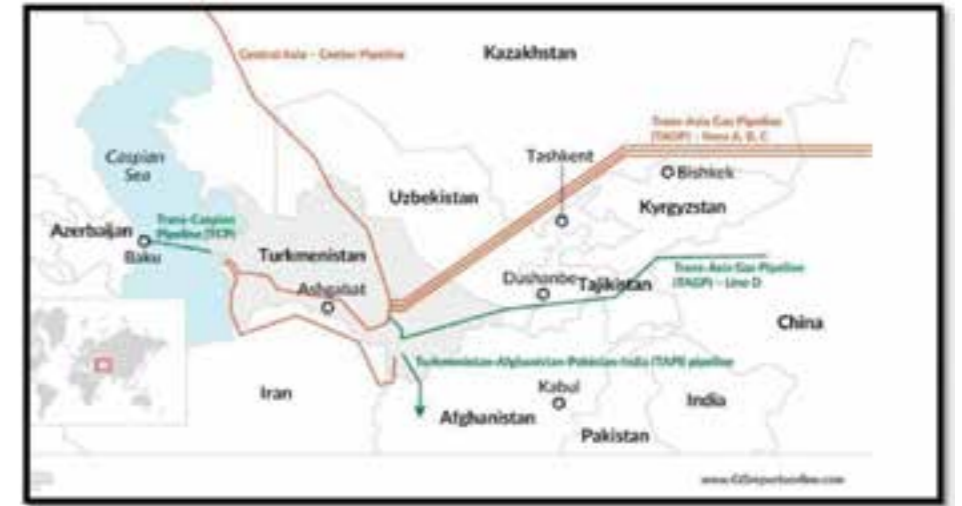
Türkiye'nin, Türkmen gazı yerine Rusya'dan gelecek Mavi Akımı tercih etmesinden sonra, Türkmenistan, doğalgazını, önemli ölçüde Rusya'ya, küçük bir kısmını da İran'a satmak mecburiyetinde kalmıştır.

Türkmenistan'ın Rusya ile yaptığı 25 yıllık anlaşma, 10 Nisan 2003 tarihinden başlamak üzere imzalanmıştır. Ancak Rusya'nın Türkmenistan'dan yıllık 80 milyar metreküp doğalgaz alma sözü verip, ilk yıllarda en fazla 40-50 milyar metreküp doğalgazı, çok düşük fiyatlarla ve/veya mal karşılığı (barter) alıp, çok yüksek fiyatlarla Ukrayna üzerinden Avrupa'ya satması, Türkmenistan'ı rahatsız etmiştir. Bu adil olmayan durum, Türkmen makamlarınca Rus gaz şirketi Gazprom'a defalarca bildirilmiştir. Bu rahatsızlık sıklıkla tekrarlanınca, 2009 yılında, Türkmenistan'dan Rusya'ya doğalgaz taşıyan boru hatlarına bilinmez güçlerce(!) sabotaj yapılmış, gaz akışı bir yıl durmuştur. Gaz akışı 2010 yılında tekrar başlamışsa da, Rusya gaz alımını, 2010 yılında 11 milyar metreküpe, 2015 yılında 4 milyar metreküpe düşürmüştü, 2016 yılında da Türkmenistan'dan gaz alımını tamamen durdurmuştur.

Tecrübeleriyle, Rusya'nın sözlerine sadık kalmayacağını gören Türkmenistan, 2006 yılında Türkmenistan-Çin Boru hattı görüşmelerine başlamış ve 2009 yılında ilk iki hat bitirilmiştir. Bu hattın uzunluğu, 188 kilometresi Türkmenistan, 530 kilometresi Özbekistan, 1115 kilometresi Kazakistan'da olmak üzere toplam 1833 kilometredir. Hat, Çin sınırlarına girdikten sonra Şanghay şehrine kadar yaklaşık 5000 km daha devam etmektedir. Daha sonra Türkmenistan-Çin arasında paralel olarak üçüncü hat da tamamlanmıştır. Taşınan gaz miktarı yıllık 55 milyar metreküptür. Tacikistan ve Kırgızistan üzerinden Çin'e gidecek olan dördüncü hat bitirildikten sonra yıllık 65 milyar metreküp gazın nakli mümkün olabilecektir. Türkmenistan'dan gönderilecek gazın sülfürlerden arındırılması işi de (desulfurization units)

Türkmenistan'da Saman Tepe bölgesinde yapılmaktadır.

Türkmenistan'ın bu teşebbüsleri Rusya'nın Çin ile ilgili bazı projelerini durdurmasına yol açmıştır. Çin, Türkmenistan doğalgaz alternatifini bulunca, Rusya'nın Sibirya'dan Çin'e sevk etmek istediği gazın fiyatını yeniden pazarlık masasına getirmiştir. Sibirya'dan Çin'e doğalgaz boru hattı döşemek isteyen Rusya, Avrupa'ya verdiğinden daha fazla parayı Çin'den talep edince çalışmalar şimdilik durmuştur.



Türkmenistan doğalgazlarının sevki için hazırlanan boru hatlarının şematik haritası

TÜRKİYE'NİN TÜRKMENİSTAN DOĞALGAZINI ÜLKEMİZE GETİRMEK İÇİN SON TEŞEBBÜSLERİ

En önemli gelir kaynağı fosil yakıtlar olan Türkmenistan dünyanın dördüncü büyük doğalgaz rezervine sahiptir ve yıllık olarak sattığı miktarı arttırmak istemektedir. Bu bakımdan bir kısım gazını da Türkiye ve Avrupa ülkelerine satmak isteyen Türkmenistan, İran, Pakistan ve Hindistan'a da gaz satmak için çeşitli projeler geliştirmek istemektedir.

Bu çerçevede, Türk Hükümet yetkililerinin Türkmenistan'ı ziyaret ederek Türkmenistan gazını Türkiye'ye getirmek için yeni gayretlerin sebebi de budur. 1-3 Temmuz 2022'de Cumhurbaşkanı Yardımcısı Sn. Fuat Oktay'ın ve 11-12 Aralık 2022'de Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın Türkmenistan ziyaretlerinin en önemli sebeplerinden biri de budur.

Ziyaretlerde, gaz nakli için çeşitli alternatiflerin değerlendirildiği anlaşılabilir. Bunlardan ilki Hazar geçişi

Ancak enerji piyasası satrancında taşlar Rusya açısından henüz tüketmemiştir. Çok yakın bir zamanda, Çin'in Türkmenistan üzerindeki etkisini azaltmak için, Türkmenistan'dan yüksek fiyatla gaz alımına tekrar başlaması sürpriz olmamalıdır. Ayrıca Türkmenistan-Çin boru hattının Türkmenistan-Özbekistan kısmını Rus Gazprom şirketinin bir alt kuruluşu olan Stroytransgas şirketinin yapmış olması, gaz akışında, Çin aleyhine, Rusya lehine çeşitli sebepler oluşturabilir!!

Türkmenistan-Azerbaycan-Gürcistan-Türkiye hattıdır. Sn. Oktay, görüşmelerden sonra basına demecinde "Hazar üzerinden TANAP hattının kullanılması, SWAP anlaşması veya gemiler ve gemilerden sonra boru hattı olmak üzere 3 alternatif üzerinde çalışıyoruz ve kısmet olursa sona yaklaştı" ifadesini kullanmıştır.

TANAP BORU HATTIMIZ TÜRKMEN DOĞALGAZININ BAĞLANMASI İÇİN UYGUN DEĞİL

Sayın Fuat Oktay'ın ifadelerdeki en büyük yanlış, TANAP hattının Türkmenistan gazı için kullanılabileceği ile ilgilidir. Bilindiği üzere TANAP (Trans Anatolian Pipeline) hattı, Azerbaycan gazını Türkiye'ye ve Avrupa'ya ulaştırmak için inşa edilmiş bir hattır. Yıllık toplam gaz taşıma kapasitesi 16 milyar metreküp olup, bu miktarın 10 milyar metreküpü, Edirne Dedeoğaç bölgesinden TAP (Trans Adriatic Pipeline) hattına aktarılacak, sadece 6 milyar metreküpü Türkiye'de kullanılacak şekilde anlaşma sağlanmıştır.



TANAP, TAP ve SCPX (Güney Kafkasya Boru Hattı) projesinin şematik haritası

Bu hattın bir diğer özelliği de, boru hattı çapının 1841 km boyunca aynı olmamasıdır. Boru hattı Eskişehir ilimize kadar 140 santimetre çaplı (56 inç) borularla gelmekte, Eskişehir'den Marmara Denizi geçişine kadar 120 santimetre çaplı (48 inç) borular kullanılmakta, Marmara denizi geçişi ise 91 santimetre çaplı borularla yapılmaktadır. Boru çapı daraldıkça yıllık taşıyabileceği gaz miktarı da tabii olarak azalmaktadır. TANAP, Türkiye (BOTAŞ), Azerbaycan (SOCAR), ve İngiliz BP ortaklığı ile bitirilmiş bir proje olup, Gürcistan'a da geçiş hakkı ödenmektedir. Türkmenistan gazının fiziki olarak bu hatta bağlanması ve ekstra olarak 16-31 milyar metreküp Türkmenistan gazının bu hattan taşınması fiziki olarak mümkün değildir. Türkmenistan'dan gelecek doğalgazı taşıyacak boru hattı için ayrı bir konsorsiyum oluşturulmalı, yeni bir ortaklık ile bu hat tamamlanmalıdır ki, bu oldukça problemlili uzun bir süreçtir. TANAP boru hattı için 26 Aralık 2011 yılında başlayan süreç yedi yıl sonra 21 Kasım 2018'de, Anadolu'dan giden boru hattının Yunanistan tarafından boru ile birleştirilmesiyle bir ölçüde tamamlanmıştır. Ancak taşınan gaz miktarı ancak 2022'de 6 milyar metreküpten 12 milyar metreküpe çıkartılabilemiştir.

TÜRKMENİSTAN GAZININ TÜRKİYE'YE GETİRİLMESİNDE ÜLKEMİZİN KONTROL DİŞINDAKİ PROBLEMLER

Türkmenistan'dan gelecek gaz ile ilgili problemlerden ilki, Türkmenistan gazının Hazar geçişinin nasıl yapılacağı konusudur. Önceki tecrübeler, diğer ülkeler hiçbir itirazda bulunmasa bile, İran'ın bu geçişe izin vermeyeceği ve geçmişte olduğu gibi engelleyeceğini göstermektedir. İran 2018'deki Hazar paylaşım anlaşmasına rağmen, Hazar

En önemli gelir kaynağı fosil yakıtlar olan Türkmenistan dünyanın dördüncü büyük doğalgaz rezervine sahiptir ve yıllık olarak sattığı miktarı artırmak istemektedir. Bu bakımdan bir kısım gazını da Türkiye ve Avrupa ülkelerine satmak isteyen Türkmenistan, İran, Pakistan ve Hindistan'a da gaz satmak için çeşitli projeler geliştirmek istemektedir.

Denizi altından yapılacak boru hatlarına, hem güvenlik açısından, hem de çevre kirliliğine yol açıyor gerekçesiyle karşı çıkacaktır. Boru hatlarının yapımı sırasında, borular paslanmasın diye kullanılan Glutaraldehit'in denizdeki canlılara ne kadar zarar verdiği henüz bilinmemektedir. Ayrıca boru hatlarında kullanılan fiber optik sistemlerin ve röle istasyonlarının (repeater station) casuslukta kullanıldığı, İsveç eski Savunma Bakanı Michael Odenberg tarafından iddia edilmiş, bu sistemleri döşeyen Fox-TEX firması tarafından da bu sistemin casuslukta kullanılabileceği kabul edilmiş ve bu gerçek Alman Stern dergisinde de yayınlanmıştır. Bu tartışmalar, Rusya'nın Baltık denizinde yaptığı KUZEV AKIM projesinde uzun süre gündemde kalmıştı. İran'ın, Türkmenistan'dan gelecek Hazar geçişli doğalgazı engellemek için bu gerçeği görmemezlikten geleceği söylenemez.

Türkmenistan'dan Türkiye'ye doğalgaz nakli için bir diğer alternatif de, Türkmenistan gazının Türkmenistan Türkmenbaşı limanından, Azerbaycan Bakü yakınındaki Sangaçal terminaline gemiler ile, LNG (Liquid Natural Gas) veya CNG (Compressed Natural Gas) olarak taşınma düşüncesidir. Sangaçal'dan sonra inşa edilecek boru hatları ile yine Gürcistan üzerinden TANAP'a paralel yeni bir gaz iletim boru hattının yapılmasını gerektirecektir. Bu yol tercih edilirse, İran etmese bile, her iki limanda da yeni tesislerin kurulması gerekecek, Türkmenistan-Azerbaycan geçişi gemiler ile parça parça olduğundan bilinmez birçok sıkıntı oluşacaktır. Yeni boru hattı yapımı için de çok büyük bir zaman kaybı da oluşacağından maliyet çok artacaktır. Bu arada getirilecek gazın sülfürlerden arındırılması için "Desulfurization Unit" tesislerinin nerede konuşlandırılacağı da henüz belli değildir.

Türkmenistan için bir diğer yol, Devletabad şehrinden Basra körfezine kadar uzanacak bir boru hattının yapımı projesidir. İran, Türkmenistan gazını Devletabad-Serah-Hangeran boru hattı ile yılda 12 milyar metreküp olarak almaktadır. İran bu gazı, kuzey şehirlerindeki ihtiyaçları için kullanmasının yanı sıra, Hazar bölgesindeki diğer doğalgaz satıcısı ülkelere karşı, elinde ek potansiyel bir kaynak olarak bulundurmak istemektedir. İran, Türkmenistan gazını alıp, Türkiye dâhil olmak üzere dış ülkelere satmak istemektedir. İran'ın Türkiye sattığı gaz içinde Türkmenistan'dan aldığı gazın olması ihtimali de kuvvetle muhtemeldir. Bu sebeple İran, Türkmenistan Devletabad'tan Basra körfezine gaz nakline mevcut şartlarda izin vermemektedir. Kaldı ki, İran'ın Basra körfezinde Güney Pars doğalgaz sahası vardır ve satışlarını bu sahadan yapmak istemesi de gayet normaldir. Nitekim İran Güney Pars sahasından öncelikli olarak Pakistan-Gwadar limanına, daha sonra da İslamabad üzerinden Çin'e ulaşacak doğalgaz boru hattı projeleri tasarlamıştır. Bu bakımdan da Türkmenistan'ın Basra körfezine yapmayı düşündüğü boru hattına izin vermesi beklenmemelidir. Dolayısıyla, bizim Türkmenistan gazını Basra körfezine ulaşacak boru hatları ve deniz irtibatıyla, LNG ve/veya CNG olarak almamız da çok gerçekçi gözükmemektedir. Basra körfezi alımlarında muhatabımız yıllardır dostumuz olan Katar'dır.

Türkmenistan'ın İran körfezine inemesinin önündeki bir diğer engel de, geçiş güzergâhında bulunan Afganistan'daki siyasi karışıklıktır. Türkmenistan doğalgaz borularının İran körfezine geçeceği en kısa mesafe İran-Afganistan sınırındır ve bu bölge ABD işgali sırasında tamamen mayınlanmış bir durumdadır.



İran Körfezi'nde Katar ile paylaşılan doğalgaz sahasının konumu ve Güney Pars sahası.

TÜRKİYE'NİN DOĞALGAZ TEMİNİNDE ÇOK YAKINDA OLUŞACAK PROBLEMLER

Türkiye'yi düşündürmesi gereken bir diğer konu da, doğalgaz alım sözleşmelerimizin birçoğunun yakında bitecek olmasıdır. Rusya ile yapılan ilk sözleşme bitmiş, ikinci sözleşme 2025 yılında bitecektir. Nijerya, Cezayir ile yapılan doğalgaz alım sözleşmelerimiz de bitmiş durumdadır. Türkiye Doğalgaz alımlarının yüzde 31'ini, 2022 yılında, SPOT piyasadan yüksek fiyatla almıştır ve bu oranın her yıl artması kaçınılmazdır. LNG olarak doğalgaz aldığımız ülkeler arasında Ekvator Ginesi, Angola, Kamerun, Norveç, Mısır, ABD ile Trinidad ve Tobago gibi ülkeler bulunmaktadır.

Prof. Dr. Necmettin Erbakan'ın Başbakan olduğu 54. Hükümet döneminde imzalanan İran ile doğalgaz alım sözleşmemizin 2026 yılında bitecek olması da bir başka problem olarak karşımızda durmaktadır.



Sonuç olarak ifade etmek gerekirse; Türkmenistan doğalgazının bir kısmının ülkemiz ihtiyaçları ve diğer bir kısmının da Avrupa Ülkelerine nakli için, yıllarca, iyi niyetle, çok çeşitli çalışmalar yapılmış, ancak birçok sebeple başarısız olunmuştur. Bu bölgedeki

Türkiye'nin 2021 yılında sözleşmeler ile Doğalgaz alımı yaptığı ülkeler ve ithalattaki oranları. NOT: Nijerya ve Cezayir ile sözleşmeler bitmiştir.



ABD'NİN DOĞALGAZ PROJELERİNE DOLAYLI ETKİSİ

ABD, İran üzerinden gelecek doğalgaza 2009 yıllarında da itiraz etmiştir. Sayın Cumhurbaşkanımız Pars bölgesinden boru hatlarıyla Erzurum'a gaz geleceğini ve NABUCCO projesi Boru hattına bağlanacağını ifade etmesine rağmen, bu proje gerçekleşmemiş ve Nabucco projesi kadük kalmış, İran'a ekonomik olarak zarar verilmiştir. Bu durum aslında, ABD'nin gözükmemeyen planda AB üyelerine verdiği derslerden, zararlılardan da biridir. ABD, AB'nin çok güçlenmesini arzu etmemektedir. Avrupa ülkelerinin sanayisinin doğalgaz eksikliği sebebiyle yavaşlaması en çok

ABD'nin işine gelmektedir. Bu davranışını, Rusya-Ukrayna savaşında AB'ye gerekli desteği vermeyerek de göstermiştir. AB, Rusya karşısında çaresiz bırakılmış, İsveç ve Finlandiya, Rusya korkusundan, NATO'ya girmek için müracaat etmiştir. Yani ABD, bir taş ile iki kuş vurmuştur.

Eğer mevcut Hükümet veya ilk seçimde iktidara gelecek olan yeni Hükümet, ABD baskısıyla İran'la olan doğalgaz alım sözleşmemizi yenilememizi arzu etmezse, işte o zaman Türkiye çok zorlu bir sürece girecek demektir. İran'dan gaz alımlarımızı yenilememiz, muhtemelen ABD baskısıyla, şimdilik uygulanabilir gözükmemektedir.

Türkmenistan'dan gelecek gaz ile ilgili problemlerden ilki, Türkmenistan gazının Hazar geçişinin nasıl yapılacağı konusudur. Önceki tecrübeler, diğer ülkeler hiçbir itirazda bulunmasa bile, İran'ın bu geçişe izin vermeyeceği ve geçmişte olduğu gibi engelleyeceğini göstermektedir.

YAŞANABİLİR BİR DÜNYA İÇİN ALIŞKANLIKLARIMIZI DEĞİŞTİRMELİYİZ

” Sağlıklı yaşam sağlıklı bir dünya ile mümkün. Doğayı korumanın, yaşamı korumak anlamına geldiğini artık anlamalıyız. İnsanların yeterli gıdaya ulaşabilmesi ve sağlıklı yaşaması için daha verimli tarım, daha iyi çevre, daha iyi beslenme ve adaletli bir paylaşımın gerçekleşmesi gerekiyor.

S on yüzyılda; nüfus artışı, sanayileşme ve kentleşme, doğal kaynaklar üzerindeki baskı giderek arttırırken, bununla birlikte fosil yakıtların yaygın kullanımı, tarım, hayvancılık ve ulaşım gibi faaliyetlerle de doğal ekosistem giderek bozuluyor. Sınırlı olan doğal kaynaklar ve biyoçeşitlilik insanlık tarihinde görülmemiş bir hızla kayboluyor. Küresel ısınma ve iklim değişikliği gezegenimizi ve geleceğimizi tehdit ediyor. Son yıllarda etkisini giderek daha derinden hissettiğimiz iklim değişikliğinin tek başına bir çevre sorunu olmadığı, ekonomik ve sosyal yaşam için küresel ölçekte en büyük tehdit olduğu anlaşıldı.

Küresel ısınma; orta ve uzun vadeli sonuçları itibarıyla yer küreyi ve tüm canlıların yaşamını riske atan dünyanın en önemli ortak küresel sorunlarından biridir. Gün geçtikçe kriz haline dönüşen iklim değişikliği sürdürülebilir yaşam kalitesini düşürüyor; bununla birlikte tarım, sanayi, turizm ve enerji başta olmak üzere pek çok sektörü olumsuz etkiliyor, ayrıca yüksek maliyetlere neden oluyor.

Dünya Ekonomik Forumu tarafından 2022 yılında yayınlanan Küresel Riskler raporunda; dünyada gelecek 10 yılda beklenen 10 riskin beşinin doğrudan veya dolaylı olarak küresel iklim değişikliğiyle ilgili olduğuna işaret ediliyor. Raporla; insanın çevreye verdiği zarar, aşırı hava olayları, doğal kaynak krizleri, biyoçeşitliliğin kaybolması ve iklim krizi ile mücadelede başarısızlık yer alıyor.

Dünya Meteoroloji Örgütü'nün 2022 yılı raporuna göre 2015 ile 2022 arası en sıcak sekiz yıl olarak kayıtlara geçti. Rapora göre; sera gazları 2021 yılında rekor seviyelere ulaştı. Avrupa Alplerinde 2022 yılında buzul erimesinde rekor kırıldı. Okyanus sıcaklıkları rekor seviyesine ulaştı.



MEHMET REİS

Reis Gıda Yönetim Kurulu Başkanı

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ

2016 dünya tarihinin en sıcak yılı, 2020 ise en sıcak ikinci yıl olması sürdürülemez bir yolda olduğumuzu ve artık uyanmamız gerektiğini bir kez daha çarpıcı bir şekilde bize gösterdi. İnsan kaynaklı atmosfere salınan sera gazlarının oluşturduğu sera etkisi ile ortaya çıkan küresel ısınma; mevsimsel değişimlere, ayrıca toprak yapısında ve doğal bitki örtüsünde değişikliklere neden oluyor, su kaynakları azalıyor. Yağış rejiminin değişmesiyle bitkilerin ekiliş, olgunlaşma ve hasat süreleri değişiyor. İklim değişikliğinin oluşturduğu aşırı hava olayları tarım alanlarının azalmasına, bitki ve hayvan hastalıklarına,

üretimde önemli ölçüde verim kaybına ayrıca ürün kalitesinin ve besin değerlerinin düşmesine neden oluyor. Fosil yakıtları kullanmaya, doğal bitki örtüsünü tahrip etmeye, ihtiyacımızdan fazlasını tüketmeye devam ettikçe iklim değişikliğinin oluşturduğu olumsuz koşulları daha da fazla yaşayacağız.

İklim krizi doğal yaşamı ve gıda arz güvenliğini tehdit ediyor. Dünyanın dört bir yanında yaşanan kuraklık, sel, çölleşme, erozyon, arazi bozulması ve orman yangınları; çevreyi ve doğal yaşamı tehdit ediyor. Küresel ısınmaya bağlı olarak daha sık karşılaştığımız aşırı iklim olayları insan sağlığı



üzerinde de olumsuz etki yaratıyor. Soluduğumuz hava, içtiğimiz su ve besin kaynağımız olan toprak her gün artan baskıya maruz kalıyor. Sağlıklı yaşam sağlıklı bir dünya ile mümkün. Doğayı korumanın, yaşamı korumak anlamına geldiğini artık anlamalıyız. Otoriteler iklim krizine karşı gerekli önlemler alınmazsa yakın gelecekte ülkeler arası çok ciddi göçlere, sosyal ve ekonomik sıkıntılara, su sorunlarına yol açacağı ve hatta bunlara bağlı çatışmaların yaşanabileceğine işaret ediyor. İklim mütecileri, küresel sorunun bir parçası olarak sürekli gündemde. 2050 yılına kadar yaşanabilecek afetler nedeniyle milyonlarca insanın yerinden olabileceği belirtiliyor.

TARIM VE GIDA ÜRETİMİ ARTMALI

Araştırmalarda, 2050 yılında 10 milyara ulaşacağı hesaplanan dünya nüfusunun beslenebilmesi için, tarım ve gıda üretiminin bugünkü düzeyinden yüzde 60 oranında fazla olması gerektiği belirtilmektedir. Artan nüfusun gıda ihtiyacını karşılamak için 100 milyar

hektar daha tarım alanına ve yüzde 20 daha fazla suya ihtiyaç duyulacak. Düşünce kuruluşları 2050 yılına kadar karbon emisyonlarında kayda değer bir azaltım olmadığı takdirde, gıda ürünlerinde verimliliğin üçte bir azalacağı ve gıda fiyatlarında artış eğiliminin devam edeceği uyarısında bulunuyor. İklim değişikliğine uyum eylem planı bir an önce hayata geçirilemezse sürdürülebilir gelecekte söz edemeyiz.

BM Hükümetler Arası İklim Değişikliği Panelinde, insanlık için "kırmızı alarm" koduyla açıklanan raporda küresel ısınmanın korkunç sonuçlarının daha da belirgin hale geldiğine ve iklimin korunmasına yönelik çabaların yetersiz kaldığına dikkat çekildi.

6-18 Kasım'da Mısır'da yapılan COP27 İklim Zirvesinde; Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Antonio Guterres, "Sera gazı emisyonları artmaya ve küresel sıcaklıklar yükselmeye devam ediyor. Ayağımız gaz pedalında, iklim cehennemine giden bir otoyoldayız. Hayatımızın en büyük savaşını kaybediyoruz" uyarısında bulunması yolun sonuna yaklaşığımızı gösteriyor. Zirvenin

sonucunda; "gelişmekte olan ülkelerin iklim krizi sonucunda yaşamakta olduğu kayıp ve zararların karşılanmasına yönelik bir fon kurulması kararı" olumlu bir adım olarak değerlendirildi. Avrupa Birliği, ihracatla ilgili sınırda karbon uygulamasına 1 Ekim'den itibaren başlayacağını duyurdu. İhracatımızın yüzde 55'ini Avrupa ülkelerine yapıyor olmamızdan dolayı bir an önce üretimde karbon izini azaltacak tedbirlerin yürürlüğe konulması önem taşıyor.

Diğer yandan, tüm taraflar yarıldır iklim değişikliğini önlemeyi, açlık ve yetersiz beslenmenin her biçimini sona erdirmeyi hedefliyor. Ancak iklim değişikliği ile mücadelede kapsamında verilen vaatler; planlanan hedeflerin çok gerisinde kalıyor. Açıkla mücadele eden kişi sayısı artıyor.

FAO verilerine göre dünya genelinde 828 milyon insan açlıkla karşı karşıya, yaklaşık 3,1 milyar kişi yeterli ve güvenli gıdaya ulaşamadığı için ciddi düzeyde gıda güvensizliği yaşıyor, ayrıca 2 milyar insanda temiz suya sürekli erişemiyor. Her yıl



11 milyon insan sağlıklı beslenme nedeniyle hayatını kaybediyor. FAO'nun raporunda dışarıdan gıda yardımına ihtiyaç duyan ülke sayısının 45'e yükseldiği belirtiliyor. Bu ülkelerde yaklaşık 50 milyon insan kıtlık ve açlık tehlikesiyle karşı karşıya.

İnsanların yeterli gıdaya ulaşabilmesi ve sağlıklı yaşaması için daha verimli tarım, daha iyi çevre, daha iyi beslenme ve adaletli bir paylaşımın gerçekleşmesi gerekiyor. Mahatma Gandhi "Dünya, herkesi doyuracak kadar kaynağa sahiptir. Ama herkesin aç gözlülüğünü doyuracak kadarına değil" demiştir. Gıdanın her koşulda yeterli, güvenli ve ulaşılabilir olması hayati önem taşıyor. Gıda güvenliği ve gıda güvenesi ülkelerin en büyük stratejik gücüdür. Günümüz şartlarında ülkelerin sadece silah, askeri ve savunma konuları değil, milli tarım, milli üretim ve ekonomik güçleri değerlendirilir oldu. Dışa bağımlı bir ülkenin tam anlamı ile bağımsız olduğundan söz etmek mümkün değildir.

Mustafa Kemal Atatürk 1923 yılında "Milli ekonominin temeli ziraattır", "Üreticilerden yoksun olan milletler üreticilerin esiri olur" sözleriyle üreticinin, üretimin ve kendi kendine yeterliliğin stratejik önemini vurgulamıştır.

Sürdürülebilir tarım ve yaşanabilir bir dünya için ekosisteme zarar verilmemeli. İklim değişikliğinden en çok etkilenen tarım ve hayvancılık aynı zamanda küresel ısınmaya dolayısıyla iklim değişikliğine neden olmaktadır. Enerji, sanayi ve ulaşımında kullanılan fosil yakıtların yanı sıra, orman yangınları, gıda atığı, sera gazı salınımlarının yüzde 14.5'inden sorumlu olan tarım ve besicilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan karbondioksit ve metan gazları, sıcakların yükselmesine neden oluyor. Ayrıca çöpe dönüşen gıdalar, çevre sağlığını olumsuz etkilediği gibi sera gazı salınımlarına neden olarak küresel ısınmaya da etki ediyor. Gıda güvenesi ve beslenme güvenliği için doğal kaynakları sürdürülebilir kullanan iklim dostu tarımsal

üretim modelinin oluşturulması gerekiyor. Ekosistemin korunması, arazi tahribatının engellenmesi ve üretim sistemlerinin iklim risklerine uyumlu hale getirilmesi, sürdürülebilir tarım ve gıda güvenliği açısından önem arz etmektedir.

YENİLENEBİLİR ENERJİ KAYNAKLARI ZORUNLULUK OLMALI

Teknolojiyi daha yaygın kullanarak doğayla dost, sıcağa ve soğuğa toleranslı, sertifikalı ve yerli tohumlarla yetiştirilen planlı bir üretim tarzı benimsenmeli. Tarımsal üretim toprağın verimliliğini koruyacak şekilde yapılmalı. Tatlı su kaynakları en verimli şekilde kullanılmalı. Tarımda basınçlı sulama yaygınlaştırılmalı. İsraktan kaçınma, atık azaltımına gitme, tekrar kullan ve geri kazan anlayışı benimsenmeli. Küresel ısınmayı önlemek için öncelikle enerji kaynakları en iyi şekilde kullanılmalı, azami tasarrufa gidilmeli. Unutmayalım ki,

bu kaynaklar tükenmez değildir. Güneş, rüzgar, jeotermal enerji gibi doğada var olan yerli kaynaklardan elde edilen "yenilenebilir enerji kaynaklarına" yönelmek artık tercih değil bir zorunluluk olmalı. Bir an önce, doğaya kendisini onarma fırsatını vermek için, fosil yakıtları terk ederek daha temiz, daha yeşil büyüme modeline geçmek üzere küresel ölçekte çabaların hızlandırılması gerekiyor. Çevreye zarar veren, doğal yaşam zincirine müdahale eden insanın, sınırlı bir dünyada sınırsız büyümeyi hedef alan yaşam tarzından ve kâr odaklı bakış açısından bir an önce vazgeçmesi gerekir.

Artık günümüzde kişisel çıkarların peşinden koşmanın ötesinde toplumsal faydanın peşinden gitmek gerekiyor. Bu yaklaşım insanların sadece benlik duyguları ile hareket etmesini değil, içinde bulunduğu toplumu düşünmesi gerektiğini ifade ediyor. Artık daha çok kazanmak için değil daha iyi bir dünyada sağlıklı ve huzurlu bir şekilde yaşamaya ihtiyacımız var. Ekosistemi bozulmakta olan bir dünya ile karşı karşıyayız. Küresel sıcaklık artışını yüzyıl sonuna kadar 1.5 dereceyle sınırlandırma hedefi için, fosil yakıtlara olan bağımlılığı sona erdirerek emisyonları azaltmamız gerekiyor.

Dünyamızı iklim krizine karşı korumak için üreticiler doğal varlıkları verimli kullanmalı çevre dostu enerji ve üretim benimsenmeli. Tüketiciler ise aşırı tüketim ve israftan vazgeçmeli. Bir ürünü kullanırken ve tüketirken çevre dostluğu sorgulanmalı, doğa ile barış konsepti esas alınmalıdır.

Türkiye iklim krizinin en olumsuz etkilerinin görüleceği Akdeniz iklim kuşağında yer almaktadır. Ülkemizin de içinde bulunduğu Akdeniz Çanağı'nda yüksek hava sıcaklıklarının sıklığının, şiddetinin ve süresinin artmaya devam edeceği, yağışların azalacağı, orman yangınlarında artış olacağı, tarımsal üretimde verimliliğin, hayvan varlığının ve bitki biyolojik çeşitliliğinin azalacağı öngörülmektedir.

Kısacası; önlem alınmazsa gelecekte en önemli sorunlarımız, yanan orman alanlarında artış, su kıtlığı ve tarım ürünlerinde rekolte kaybı, buna bağlı olarak kırsal alanların sosyo-ekonomik olarak etkilenmeleri olacaktır.

Montreal'de gerçekleşen BM Biyolojik Çeşitlilik Sözleşmesi 15. Taraflar Toplantısı (COP15), biyolojik çeşitlilik kaybını durdurmak ve tersine çevirmek için tarihi bir anlaşmaya imza attı. Bu anlaşma doğa, iklim, ekonomi ve gıda güvenliğimiz için hayati önem taşıyor.

Meteoroloji Genel Müdürlüğü'nün hazırladığı "İklim Değerlendirmesi" raporuna göre Türkiye'de 2010 yılında



556, 2020 yılında 984, 2021 yılında ise 1.024 sıra dışı hava olayı meydana geldi. Hatırlanacağı üzere; 2021 yılında 65 ilimizde kuraklık nedeniyle ciddi verim kayıpları yaşandı.

Yaşanan olumsuzlukları çözüm odaklı bir yaklaşım ile aşabiliriz. 22 Nisan 2021'de Paris Anlaşmasının TBMM'de onaylanması önemli bir adım olarak görülüyor. Ocak 2022'de yapılan Tarım ve Orman Bakanlığı, İklim Değişikliği ve Tarım Çalıştay sonuç bildirgesinde; "iklim değişikliğine uyum eylem planı ve iklim dostu tarımsal destekleme modeli"nin olması önemli bir adım olarak görülüyor. Gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için bilimin gösterdiği yolda kamu, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve bireylerin iklim krizi ile mücadeleyi "imece usulü" yani gönüllü ya da zorunlu olarak ve el birliği içinde yapılmalıdır.

'GIDANI KORU, SOFRANA SAHİP ÇIK'

Reis Gıda olarak, T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı ile FAO tarafından ortak yürütülen 20 Mayıs 2020'de "Gıdanı Koru Sofrana Sahip Çık" kampanyasının destekçileri arasında bulunuyoruz. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'nın "Sıfır Atık Projesi" kapsamındaki kriterleri yerine getirerek 'Sıfır Atık Belgesi'ni almaya hak kazandık. Dünya Kaynakları Enstitüsü (WRI) tarafından yürütülen 10x20x30 "Gıda Kayıpları ve Atıkları ile Mücadele Girişimi"ne katıldık. Yaklaşık 25

yıldır küresel ısınma ve küresel iklim değişikliği konusunu, yapılan çalıştay ve zirvelerde, üniversitelerde, toplantılarda, yazılı ve görsel basın da gündeme getirmeye gayret ettim. 2018 yılında Tarım ve Orman Bakanlığı ve Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Örgütü FAO'nun katılımıyla düzenlenen 'Dünya Gıda Günü'nde; Dünyada giderek sıklaşan, etkisini daha çok artıran olağanüstü doğa olaylarının sebebinin küresel ısınmaya bağlı iklim değişikliği olduğunu verilerle ortaya koyarak bir an önce mücadele edilmesinin gerekliliğini içeren bir sunum gerçekleştirdim. O günün anısına verilen ödül, sorumluluğumu daha da artırmış oldu. Sosyal fayda oluşturabilmek adına mücadelem devam ediyorum. Doğanın bize sunduklarına saygı göstermezsek, kıymetini bilmezsek, kaynakları verimli kullanmazsak, alışkanlıklarımızı değiştirmezsek çaresiz kalacak ve yaşam şansını kaybedeceğiz. Yaşanabilir bir dünya düzeni için sadece bugün değil gelecekteki tüm canlıların hayatlarından sorumlu olduğumuzu kabul etmeliyiz ve hiçbir zaman unutmamalıyız. Sürdürülebilir bir geleceği inşa etmenin yolu, bir an önce hep birlikte sonuç odaklı çözümler geliştirerek, hayatımızı yeni süreçlere göre planlamaktan geçiyor. Eğer risk yönetimini uygulamazsak kriz yönetimiyle yapacak fazla bir şeyimiz kalmayabilir. Unutulmamalıdır ki "Başka bir dünya yok."

“CUMHURİYET BİR GECEDE İLAN EDİLMEDİ”

İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Naim Babüroğlu, Mustafa Kemal'in gençliğe emanet ettiği en büyük eseri Cumhuriyet'in, kadınlara yönelik en büyük devrim olduğunu söyledi.

"Atatürk ve Cumhuriyet" konulu konferansta, kitaplarda Atatürk'ün 'mavi gözlü, karga kovalarken' anlatıldığını belirten Dr. Babüroğlu, "O anlatılanlar gerçek Atatürk değil. Gerçek Atatürk, tarihin kışkandığı, ölümünden sonra da en çok yazılan kişi" dedi.

Milli mücadelenin verildiği Kurtuluş Savaşı dönemi, İzmir'e girişini ve Cumhuriyet'in ilan edilme sürecini anlatan Dr. Naim Babüroğlu, "Cumhuriyet bir gecede ilan edilmedi. Cumhuriyet, Mustafa Kemal'in gençliğinden beri oluşumunu planladığı bir şey. 5 bin kitap okuyan, 14 kitap yazan Mustafa Kemal, 'Efendiler, yarın Cumhuriyeti ilan ediyoruz' dediğinde, cebinde 1921 Anayasasında değişikliği yapılacak maddeleri vardı. Yani Cumhuriyet bir gecede ilan edilmedi. Bilileri çıkmış 'bir gecede cahil kalındı' diyor. Öyle mi? Hayır. O dönemde ülkedeki 40 bin köyün 37 bininde okul, yol, elektrik yoktu. Tüm ülkede bir üniversite var. Okuma yazma oranı erkeklerde yüzde 7, kadınlarda yüzde 4'tü. Rakamlar bize o dönemde toplumun zaten cahil olduğunu gösteriyor. Yani bir gecede cahil kalınmadı. Ama Cumhuriyet'in ilanı ve 1928'de yapılan Harf Devrimi ile bu oranlar tersine dönüştürüldü. Cumhuriyet'in ilanından üç yıl sonra Kayseri'de uçak fabrikası kuruldu ve uçak üretildi. Bakanlar Kurulu kararıyla üretilen bu uçaklardan biri İran'a hediye edildi. Cumhuriyet'in ilanından 15 yıl sonra Türkiye kendi aşısını, Klor-a aşısını üretti.

Bu aşu Çin ve bazı ülkelere yardım olarak gönderdi" değerlendirmesini yaptı. Cumhuriyet'le birlikte Mustafa Kemal'in yaptığı en önemli devrimlerin kadınlara yönelik olduğunu ifade eden Dr. Naim Babüroğlu, şöyle konuştu: "Nüfus sayısında erkekler, öküzler, büyük baş hayvanlar, eşekler sayılıyordu ama kadınlar sayılmıyordu. Atatürk, Türk İstiklal savaşında en önde yer alan kadına bu hakkını vermiştir. Türk kadını, cephedeki askere yemek taşıdı, mühimmat, cephane taşıdı, gönüllü hemşirelik yaptı. Türk kadını belki de erkeklerden daha çok cephe oldu ve daha çok çalıştı. Cumhuriyet'le kadınlara

tüm hakları verildi; Nüfus sayımında sayıldı, Medeni Kanun'la kadın ve erkeği eşit duruma getirdi. En büyük devrim bu. Muhtar, belediye başkanı, milletvekili seçilme hakkı verildi. Atatürk Cumhuriyeti, ayrıştırıcı değil birleştirici. Cumhuriyet, Atatürk'ün mucizesi. Anadolu'nun yoksul bir köyünden birini bilim ve bürokrasiye taşınması. Fırsat eşitliği, liyakat. Aziz Sancar'ın Nobel'e taşınması. Süleyman Demirel'in başbakan olması. Dünyada liderler diktatörlüğünü ilan ederken, Atatürk, gençlere Cumhuriyet'le seslenmiş ve demokrasiyi anlattı."

Mustafa Kemal'in, Cumhuriyet'in 10. yılı için yazdığı Nutuk'ta halka seslenerek, söylediklerinin olduğu gün Türk milleti ve medeni milletlerin kendisini hatırlamasını istediğini anlatan Dr. Naim Babüroğlu, "Bu Nutuk'un 7. sayfasında yazar ama konuşmasında bu bölümü seslendirmez. Aslında bu vasiyetti. Hastalandığı için konuşmadığı Cumhuriyet'in 15. yılında konuşabilseydi, belki Nutuk'ta seslendirmediği o sözleri söylerdi. Bugün her şey onun ifade ettiği gibi ölümsüzlüğe giden yolda. O gerçekten 10 Kasım 1938'de ölmüş olsaydı, bugün onu öldürmek

isteyen bu kadar çok kişi olur muydu?" şeklinde konuştu.

Mustafa Kemal Atatürk'ün, Hatay mücadelesini şahsi davası olarak gördüğünü anımsatan Dr. Naim Babüroğlu, Fransa'nın rahatsızlığını öğrenmemesi için yabancı hekim tedavisini istemediğini, hastalığının en ağır döneminde Mersin ve Adana'yı ziyaret edip, 2 saati süren askeri törenlere katıldığını, başkente dönüşünde hastalığı ilerlediği için başka şehre ziyarette bulunmadığını ifade etti. Dr. Naim Babüroğlu, "Atatürk Hatay şehidi. Hatay mücadelesi olmasaydı, muhtemelen daha çok yaşardı. Hatay mücadelesi, O'nun hastalığının ilerlemesine yol açtı ve daha sonra yaşamını yitirdi" diye konuştu. "Atatürk ve cumhuriyetle kalın" çağrısında bulunan Dr. Naim Babüroğlu, "Atatürk, akıl, bilim, onur, antiemperyalizm, tam bağımsızlık demek" değerlendirmesini yaptı.

DR. NAİM BABÜROĞLU:
"Cumhuriyet bir gecede ilan edilmedi. Cumhuriyet, Mustafa Kemal'in gençliğinden beri oluşumunu planladığı bir şey."



GELECEĞİN GÜZELLİK MİMARLARI HAYAL GÜÇLERİ İLE SINIRLARI ZORLADI

İAÜ Saç Bakımı ve Güzellik Hizmetleri Programında okuyan öğrencilerin 2 yıl boyunca hazırladıkları ve hayal güçlerini zorlayarak ortaya çıkardıkları 35 fantastik saç ve makyaj, hazırlanan şov ile profesyonel bir defileye dönüştü.

İstanbul Aydın Üniversitesi Saç Bakımı ve Güzellik Hizmetleri Programı öğrencilerinin hayal güçlerini ve iç dünyalarını kullanarak tasarladıkları "Fantastik Saç ve Makyaj Show" defilesi farklı saç ve makyaj tasarımlarını aynı sahnede buluşturdu. Öğrencilerin hem yeteneklerini hem de şovlarını sunduğu defile izleyicilerden büyük beğeni toplarken güzellik dünyası için de yeni ve farklı örnekler oluşturdu.

12 YILDIR GELENEKSEL HALE GELEN BİR ETKİNLİK

12 yıldır geleneksel hale gelen defile hakkında öğrencilerin üretim yeteneğinin ortaya çıktığı bir etkinlik olduğunu söyleyen İAÜ Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Saç Bakım ve Güzellik Hizmetleri Programı Başkanı Leyla Cesaret Ergül, "İkinci sınıf öğrencilerinin birinci sınıftan itibaren aldıkları eğitimler doğrultusunda hünelerlerini sergiledikleri bir etkinlik. Çünkü mesleğimiz üretme yeteneğimizin olması gerektiği bir meslek. Öğrencilerin aldıkları eğitimle yeteneklerini birleştirerek fantastik bir şov sergileyecekler. Biraz yorgunluk oluyor ama ortaya çok güzel tasarımlar çıkıyor. Sadece saç, makyaj diyoruz ama kostüm de bunun içine giriyor. En sonda da usta bir podiyum mankeni gibi de bu emeklerini çok güzel lanse edebiliyorlar. Etkinlik öncesi yetenekleri doğrultusunda öğrencilerimizi gruplandırıyoruz. Kimisi makyajda kimisi saçta kimisi de kostüm ile ilgileniyor. Tasarımlarını eldeki materyalleri kullanarak ve az maliyetle oluşturma çalıştık. Böylelikle sürdürebilir ve geri dönüştürülebilirliğe katkı sağlama çalışıyoruz" dedi.

"HAYALLERİMİZİ VE ÇABAMIZI BU DEFİLE İLE GÖSTERİYORUZ"

Bölüm öğrencisi Öykü Aydoğan ise yaptıkları tasarımlarla ilgili olarak "hayallerimizi



ve çabalarımızı sergiliyoruz dediği defile için "Hepimiz çok heyecanlıyız" yorumunda bulundu. Aydoğan, "Bizler için güzel bir gün çünkü uzun zamandır istediğimiz bir makyaj şovumuz var ve hepimiz heyecanlıyız. Bugünü hakkıyla verebilmek için uzun zamandır çok uğraştık gerekirse işlerimize bile gitmedik. Hayallerimizi ve çabalarımızı kattığımız mesleğimiz için bugüne kadar yaptıklarımızı bu şovda göstermek için buradayız. Bunun amacı da diğer bu bölümden esinlenerek okumak isteyen tüm öğrencilere bir destek olmak. Biraz gösteriş ve abartı hiçbir şeyin önünü kapatamaz, bence en iddialı benim bugün" diye konuştu.

AFETLERLE MÜCADELEDE RISK İLETİŞİMİNİN GEREKLİLİĞİ

Doğru bir risk iletişimi kurgulanmadan afet yönetiminde başarıya ulaşılamaz. Çünkü günümüz dünyasında açığa çıkan riskler küreselleşme eğilimi göstermekte. Üstelik bu eğilim tamamen insan davranışı bir ürünü.

Daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse; geleneksel toplumdaki modern topluma geçiş risk kavramının günümüzdeki algılanma şekline evrilmesinde belirleyici temel unsur olarak görülmelidir. Çünkü göçebe yaşam tarzının hâkim olduğu ilk çağlardaki risk - insan etkileşiminin tarım toplumuna geçişteki değişimi Sanayi Devrimi sonrası çok daha ileri boyutlara taşındı. Bu nedenle günümüz risklerini çağımızın modernleşmesinden bağımsız göremeyiz. Daha açık ifade edecek olursak: Sanayi Devrimi sonrası başlayan ve günümüze kadar devam eden süreçte nüfusun ve ekonomik birikimin kısıtlı alanlar olan kentlerde yoğunlaşması, fosil temelli yakıtların aşırı tüketimi, atmosfere salınan sera gazları, yanlış arazi kullanımları, ormansızlaştırılan alanlar, atıkların neden olduğu çevre kirlilikleri ve diğer insan kaynaklı tahribatlar potansiyel tehlikeleri insanlık tarihinin hiçbir döneminde görülemeyecek kadar artırdı. Böylece milyonların bir arada yaşadığı devasa kentler, bir yandan doğa kaynaklı bir yandan da insan eliyle yaratılan riskler nedeniyle küresel düzeyde etkilere yol açabilecek büyük risk havuzlarına dönüştü. Ayrıca bu risk havuzlarının herhangi birinde potansiyel bir tehlike açığa çıktığında sadece gerçekleştiği bölgedeki toplumu değil, ekonomik ve sosyal bağı olan dünyanın farklı coğrafyalarındaki toplumları etkileyerek küreselleşme eğilimi göstermekte. Örneğin 2011 yılında Japonya'nın Fukuşima kentini etkileyen depremin neden



SERHAT YILMAZ

İstanbul Aydın Üniversitesi
Afet Eğitim Uygulama
ve Araştırma Merkezi
Koordinatorü

olduğu nükleer sızıntı, sadece Japonya'yı değil tüm dünyayı ilgilendiren bir tehlikeye dönüştü. Yine 2011 yılında Tayland'ın büyük bir bölümünün maruz kaldığı sel felaketinde bilgisayar yedek parçası üreten fabrikaları sel suları bastığı için tüm dünyada bilgisayar fiyatları bu durumdan etkilendi.

Daha büyük bir etki yaratan ve hala devam eden Covid-19 Pandemisi yaşadığımız bir diğer örnek. Bu örneklerden hareketle yakın gelecekte iklim değişikliğinin sonucunda karşılaşacağımız felaketleri ve buna bağlı büyük göç hareketleri veya olası bölgesel çatışmalar gibi olayların yaratacağı küresel etkileri tahmin etmek çok zor olmayacaktır. Sonuç olarak "üzerine düşünülmemeyen ve rastgele bir gelişim" olarak nitelendirilen günümüz modernizmi eleştirisinin haklılığını gördüğümüz bugünün dünyasında kendi kendimizi yok etmenin eşliğine taşıyacak riskler en büyük korkularımız haline geldi.

Yukarıda örnek olarak verilen felaketlerin her birinin gerçekleştiği bölgede afet etkisi yarattığı açıkça görülüyor. Yakın geleceğe yönelik korkularımızın temelinin oluşturulan risklerinden herhangi birisinin açığa çıkması da yine afet etkisi yaratma potansiyeli taşımakta. Kısa bir afet tanımı analizi ile bu ifadenin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlayabiliriz. Afet kavramına yönelik çok fazla tanım bulmak mümkün. Ancak Birleşmiş Milletlerin yaptığı tanım, genelin kabul ettiği bir tanımlama. Zaten diğer tanımlara da bakıldığında zaman temelde aynı dayanaklara sahip olduğunu göreceğiz. Birleşmiş Milletler afeti: "insanlar için fiziksel, ekonomik ve sosyal kayıplara neden olan, normal yaşamı durdurarak veya kesintiye uğratarak toplumları etkileyen ve yerel imkânlar ile baş edilemeyen her türlü doğa, teknolojik veya insan kaynaklı

tüm olaylar" olarak tanımlamakta. Tanımdan hareketle doğa (deprem, sel, kuraklık, heyelan vb.), teknoloji (kimyasal veya radyoaktif serpinti vb.) ya da insan (çevre kirliliği, aşırı göç vb.) kaynaklı herhangi bir olayın afet olarak tanımlanabilmesi için iki önemli unsur aranıyor. Birincisi zarar görülebilirlik unsuru. Zarar görülebilirlik, olayın gerçekleştiği bölgedeki alt ve üst yapılarda fiziksel hasarların oluşması, ticari faaliyetlerin zarar görmesi ve eğitim, sağlık, iletişim, lojistik, güvenlik gibi günlük yaşamın işlerliğini sağlayan hizmetlerin durması veya kesintiye uğraması olasılığıdır. İkinci unsur ise baş edebilme kapasitesi. Bu unsur ile de maruz kalınan olayın açığa çıkardığı sonuçlarla mücadele etmede yerel imkânların yetersiz kalması, gerçekleştiği bölgede yaşamın devamı ve normale dönüş için dışardan gelecek yardımlara muhtaç kalma durumu ifade ediliyor. Bu durumda afete neden olacak herhangi bir tehlikenin sebep olabileceği zararları ne kadar azaltabilirsek baş edebilme kapasitemizi de o kadar artırmış oluruz. Bu ters orantı ise hazırlık çalışmalarının temel yaklaşımını oluşturuyor. Peki, bu hazırlık çalışmaları kimlerin sorumluluğunda olmalı? Bu sorunun cevabında afetin etki alanı bizi yönlendiriyor. Yani afete neden olan olaydan etkilenen toplum(lar)ın tamamı hazırlık çalışmalarından sorumlu. Birer örnek ile çok kısa özetlemek gerekirse. Devletlerin dâhil olduğu uluslararası yapılanmalar ve devletlerin merkezi yönetimleri politika üretmek ve denetlemekten, yerel yönetimler bölgelerindeki afete hazırlık çalışmalarını yürütmekten, özel sektör iş sürekliliğini sağlamak, üniversiteler afete dönüşebilecek riskleri belirlemek ve bu risklere yönelik çözümler üretmekten, medya halkın güvenilir bilgiye ulaşmasını sağlamaktan, sivil toplum kuruluşları halkın eğitimine destek olmaktan, vatandaşlar bireysel hazırlıklarını tamamlamaktan sorumludur. Bir bütünün parçalarını oluşturan bu sorumluluklardan herhangi birisinin yerine getirilmediği durumlarda tam anlamıyla bir hazırlıktan bahsedilemeyecektir.

Metnin bu bölümüne kadarki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, insan eylemi var olan riskleri büyütebildiği gibi yeni riskler de yaratabiliyor. Doğrudan ulaşan riskler ise açığa çıktığı bölgede ve bu bölgeye çeşitli bağlarını olduğu coğrafyalarda afet boyutuna ulaşabilen zararlara sebep olma potansiyeli taşıyor. Bu yönde gelişen bir risk - insan etkileşiminde doğru kurgulanacak bir iletişim faaliyetine neden ihtiyacımız olacağını ise kısaca şu



şekilde açıklayabiliriz. Eğer bir riskin afete dönüşmesini engelleyecek çalışmalar yürütülecekse afetlerin etki alanı dikkate alınarak bu etki alanındaki tüm yapının hazırlıklı olmasını sağlayacak birbiri tamamlayan planlamalar yapılması gerekir. Çünkü afet etkisinin engellenmesi veya en aza indirgenmesi o yapıyı oluşturan kurum, kuruluş, grup, birey ve etki kapsamına girebilecek uluslararası unsurların birlikte hareket edebilmesine bağlı. Bu birlikte hareket edebilme yeteneğinin kazanılması ise ancak doğru kurgulanmış bir iletişim planlaması ile mümkün olmaktadır. Ayrıca bireylerin doğru bilgiye ulaşmasında ve doğru bilginin yayılmasında, toplumsal kapasitenin artırılmasında ve de gerçekleştirilecek çalışmaların başarısında, en üst kurumdaki en alt kademe görev ve sorumluluğu bulunan birime kadar geniş bir yelpazeyi kapsayacak iletişim

sisteminin kurulması kritik bir başarı faktörüdür. Diğer yandan uluslararası kuruluşların son yıllarda yayınladığı raporlarda her geçen yıl dünyada gerçekleşen afet sayısı ve etki alanının katlanarak arttığına belirtilmesine rağmen planlı iletişim faaliyetlerinin yürütüleceği böyle bir iletişim sisteminin oluşturulmaması büyük bir eksiklik olarak görülmelidir. Sonuçta günümüz dünyasında karşılaştığımız afetler insan-risk etkileşimine odaklanmış doğru iletişim faaliyetlerine ne kadar çok ihtiyaç olduğunu açıkça gösteriyor. Ancak bu ihtiyacın karşılanmadığı çalışmaların uygulanması her zaman eksik kalacaktır. Özetle kapsamlı bir iletişim planına sahip olmayan hedefler ne kadar uygulanabilir olsa da "afete dönüşebilecek risklerle iç içe yaşadığımız" söylemi sadece metinlerde kalmaya devam edecektir.

DİNLE+ANLA= VERİMLİ YÖNET

” Dinlemenin önemi gerçekten biliniyor mu? Hadi bilindi diyelim. Uygulanabiliyor mu? Hakkıyla uygulanabiliyor mu? Yani yönetici, personeli/ ekip arkadaşlarını, kurumuna gelen teklifleri, iş birliği önerilerini dinliyor mu? Hadi dinledi diyelim. Tam olarak ne söylenmek istediğini anlıyor mu? Bu çok zahmetli bir iş. Dinleme ve anlama konusunda epey sıkıntılar var.

Yöneticilik için birçok beceri lazım. Okuduğunuz her kitap ve makale devamlı bu becerilere yenilerini ekliyor. Yöneticinin bu zamanda adeta Süpermen olmasını bekliyoruz.

Yönetici özellikleri arasında dinleme, en temel iletişim özelliklerin başında geliyor. Söylenen söz kadar dinlemenin önemi de biliniyor. Sebebi belli. Dinlemezsen anlamazsın, anlamazsan doğru çözüm bulamazsın, sonuçta başarısız olursun. Bunlar genellikle ezberlediğimiz sözler.

Elbette her yönetici hangi düzeyde olursa olsun başarılı olmak ister. Ama dinler mi? Gerçekten ne söylendiğini anlamak için dinler mi yoksa dinliyormuş gibi mi yapar. Sizi dinlerken gözlerinizin içine bakıp aslında onun için öncelikli bambaşka konuları mı düşünüyor?

Ya da dinlemeyi angarya olarak mı görür? Neden? Çünkü yöneticilerin dinlemesine gerek yoktur. Onlar her şeyi en iyi bilen kişilerdir. Çünkü yönetici koltuğunda onlar oturmakta.

Elbette gerçekler böyle değil.

Peki dinlemenin önemi gerçekten biliniyor mu? Hadi bilindi diyelim. Uygulanabiliyor mu? Hakkıyla uygulanabiliyor mu? Yani yönetici, personeli/ekip arkadaşlarını, kurumuna gelen teklifleri, iş birliği önerilerini dinliyor mu?

Hadi dinledi diyelim. Tam olarak ne söylenmek istediğini anlıyor mu? Bu çok zahmetli bir iş.

Dinleme ve anlama konusunda epey sıkıntılar var.

DİNLEME BECERİNİZ BAŞARINIZI ETKİLER

“Bir kişi yöneticilik koltuğuna oturmuşsa bu meziyetleri vardır” diyorsunuz değil mi? Eh elbette olması gerek. Ama olmuyor. Her yönetici iyi bir dinleyici, yorumlayıcı, verimli sonuç çıkarmaya hevesli değil.

Evet, yönetici belli bir bilgi, beceri ve özellikleri sayesinde o koltuğa gelir ama sonrası için ekibi dinlemeli.



TÜMAY MERCAN

Yönetim İletişim Danışmanı

Evet ekip. Eğer çalışanları “personeller” olarak görüp nitelendiriyorsa “ekip”, “biz bir ekibiz”, “ekibim” “ekip arkadaşlarım” diyemiyorsa dinleme de muhtemelen eksik olacaktır.

Hani bildiğiniz kavramlar önyargılar, ön kabuller falan engelliyor işte. Haa bir de “ben yöneticiyim, her şeyi bilirim, öyle dinlemeye falan zaman ayıramam” diyen modeldeki yöneticiler var. Bir koltuğa oturup üç beş iyileştirme yapıp tebrik alınca havaya girenler.

Havaya girince kendilerince yaptıkları çalışmalarını yeterli görünce sıra geliyor kendilerini parlatmaya. Özel çekilmiş poz poz fotoğraflar ile kendilerini hatırlatmaya çalışıyorlar. Bir de toplantı sırasında falan fotoğraflar var. Hani “bak ben ekibimi dinliyorum” mesajları.

Peki sahayı dinliyor musunuz? Sahadan ne kadar haberdarsınız? Hizmet

alanları müşterileri dinliyor musunuz?

Sahi kimi dinliyorsunuz? Kurmaylarınızı mı? Kurmaylarınız duymak istediklerinizi söylüyorlarsa fildeşilerde herkes mutlu.

Personelin geri kalanı, sahada olanı, size ulaşamayanı ne kadar mutlu ve müşteriler her gün poz poz fotoğraflarınızı görünce ne düşünüyorlar hakkınızda?

Boş verin canım, ne düşünürlerse düşünsünler. Siz her şeyin yolunda olduğunu düşünüyorsanız her şey yolundadır. Sizden iyi mi bilecekler? Onlar zaten sürekli olumsuz mırıldanan kişilerdir. Hem gece gündüz onlar için çalışıyorsunuz hem de memnun olmayıp mırıldanıyorlar.

Müşteriler ve sahadaki personele vakit ayırmaya değer mi? Sizin kıymetli vaktinizi almaya değecek ne söyleyebilirler?

Evet, böyle düşünen yöneticiler de var. Ara yönetici, üst yönetici, tepe yönetici fark etmez.

İyi dinleme karşınızdaki kişiye saygıdır, önemsemedir, işinizi iyi yapma çabasıdır. Çarpan etkileri yüksektir. Hakkınızda olumlu algı oluşturur. Gelecekteki hatalarınız kolay tolere edilir. Gerçekten anlamak için dinliyorsanız tebrikler.

Dinlemeniz gereken yerde, insanlar dertlerini, yorumlarını, katkılarını söylemeden hemen karşınızdakine ders vermeye, kendi bildiklerinizi anlatmaya üstünlük taslamaya çalışıyorsanız durum sıkıntılı. Hakkınızda hiç de iyi düşünmeyecekler. Biliyorum sizin için hiç önemli değil. Ama biliniz ki doğru da değil.

İyi bir dinleyici olmak yöneticilerin önemli meziyetleri arasındadır ve başarıda önemlidir.

Sözün özü; İyi bir dinleyici misiniz? Başkalarını anlar, dinler ve verimli mi yönetirsiniz, yoksa sadece kendi kafanızdaki fikirleri mi dinlersiniz? Siz yöneticileri bu konuyu düşünmeye davet ediyorum.

KİRA SÖZLEŞMELERİNDE DOĞRU BİLİNEREN YANLIŞLAR

” Son dönemin en çok konuşulan hukuki konularından biri olan Kira Sözleşmelerine dair doğru bilinen yanlışları düzeltmek adına, sizleri bilgilendirmek istedik.

1-) Sözleşme süresinin dolması halinde, mal sahibi kiracıyı çıkartabilir mi?

Belirli süreli konut ve çatılı işyeri kiralarda, sözleşme süresinin dolması halinde, sözleşme sona ermez ve mal sahibi kiracıyı çıkartamaz. Bir başka deyişle, mal sahibi veya kiraya veren, kontrat bitti, hadi çıkt diyemez. Kira kontratını sözleşme süresinin dolmasından en az on beş gün önce bildirmek suretiyle fesih hakkı, yalnızca kiracıya tanınmış bir haktr. Kiracı, fesih bildiriminde bulunmaz ise, sözleşme, aynı koşullar ve bir yıl süreyle, kendiliğinden uzayacaktır. Kontratın sona erdiği gerekçesiyle, mal sahibi tarafından düzenlenen ihtarnamenin de hukuki bir karşılığı yoktur. Böyle bir ihtarname, kiraya veren yönünden zaman ve para kaybindan öteye geçmeyecektir. Bu koşulun tek istisnası; başlangıçta 1 yıllık düzenlenen kira kontratının üzerinden 10 yıl geçmesi halinde söz konusudur ki, bu halde kiraya veren, düzenleteceği ihtarname ile kiracıya hiçbir gerekçe göstermeksizin taşınmazının tahliyesini isteyebilir.

2-) Her çeşit taşınmazda kira tespit (artırım) davası açılabilir mi?

Kira tespit davası, gündelik dildeki ismiyle kira artırım davası, yalnızca konutlar ve çatılı işyerleri için açılabilir. Örneğin plaj, çay bahçesi, açık halı saha, açık otopark gibi taşınmazlar için kira tespit davası açılmazken, çay salonu, kapalı halı saha, kapalı otopark için açılabilir.

3-) İhtiyaç sebebiyle tahliye davası açmak için kiracıya ihtarda bulunması zorunlu mudur?

Kiraya verenin ihtiyaç sebebiyle tahliye davası açması için kiracıya önceden ihtarname göndermesi şart değildir. Ancak ihtarname gönderilmemesi halinde dava, sözleşme süresinin sonunda bir ay içinde açılmak zorundadır. Bu 1 aylık süre içerisinde dava açılmazsa, mal sahibi dava hakkını kaybeder ve dava için bir sonraki seneyi beklemesi gerekir. İhtarnamenin sözleşmenin sonlanmasından en bir ay evvel gönderilmesi (kiracıya tebliğ edilmesi) halinde ise, dava açma süresi, kira yılı boyunca uzamış olur. Sonuç olarak, ihtarname gönderilmesi halinde, dava açma süreniz 1 aydan 1 yıla kadar uzayacaktır.



AHMET BURAK YALÇIN

Avukat

4-) İhtiyaç nedeniyle boşaltılan taşınmaz, başkasına kiralanabilir mi?

Bu soruya hem hayır; hem de evet olarak cevap verilebilir; “Hayır” cevabını açıklayacak olursak, kural olarak, ihtiyaç nedeniyle boşaltılan taşınmaz, üç yıl geçmedikçe eski kiracısından başkasına kiralanamaz, başkasına kiralanmasının tespiti halinde kiralayana, eski kiracıya, son dönem 1 yıllık kira bedelini tazminat olarak ödemek zorunda kalır. Bu nedenle cevabımız hayırdır. “Evet” cevabımızda ise, günümüz enflasyon değerleri, eski ve güncel kira bedelleri arasındaki 3-4 katı bulan fark dikkate alındığında, mal sahiplerinin gerekirse son dönem 1 yıllık kira bedelini eski kiracıya tazminat olarak ödemeyi göze alarak, ihtiyaç nedeniyle tahliye davası açtıklarını gözlemliyoruz.

5-) Yeni boyalı olarak kiracıya teslim edilen konut ya da işyeri, sözleşme sonunda yeni boyalı olarak iade edilmek zorunda mıdır?

Yeni boyalı olarak teslim edilen kiralananın, sözleşme sonunda yeni boyalı olarak iade edilmesi zorunlu değildir. Çünkü, olağan kullanımdan kaynaklı eskimelerden ve bozulmalardan kiracı sorumlu tutulamaz. Örneğin; taraflar kira kontratında, depozito iadesi koşulu olarak, mecurun temiz, boyalı ve bakımlı bir şekilde iade edilmesini kabul etmiş olsalar dahi, Yüksek Mahkemenin güncel kararlarında, az evvel zikredilen kanun

maddesine atıf yapılarak, kiracının sözleşmeye uygun kullanma dolayısıyla oluşan eskime ve bozulmalardan sorumlu tutulamayacağını, ancak ve ancak kiracının kötü kullanımı nedeniyle oluşan zarar ve hasarlarından sorumlu tutulabileceği ifade edilmiştir.

6-) Kiraya verenin baskısı üzerine, kira bedelinde %25'in üzerinde artırım yapan kiracılar ne yapmalı?

Bildiğiniz gibi, 11 Haziran 2022 tarihli, 7409 sayılı Geçici Kanun ile getirilen düzenleme ile, 1 Temmuz 2023 tarihine kadar geçerli olmak üzere, konut kiralarda kira artışının %25'i geçemeyeceği, yasal koruma altına alındı. Konuya ilişkin görüşümüz sorulduğunda, Anayasal haklardan olan mülkiyet hakkını son derece kısıtlayan bu düzenlemeyi yerinde bulmadığımızı ve konunun Anayasa Mahkemesinin önüne taşınması gerektiğini belirtmiştik. Yeri gelmişken, anılan yasanın iptali talebinin, şu sıralar Anayasa Mahkemesinin önünde olduğunu da ifade edelim. Mal sahibiyile aramız bozmak istemeyen veya kiraya verenin yoğun baskısından kurtulmak isteyen kiracıların, kira bedelinde, dönem itibarıyla, yasal artırım sınırı olan %25'in son derece fevkiinde kira artışı yaptıklarını gözlemliyoruz. Sevgili Dostlar, 7409 sayılı geçici yasanın “%25'i aşan kira artırımını yapılamaz.” şeklindeki hükmü mevcutken, belirlenen bu oranın üzerindeki artış miktarı yapılmaması, kiracının rızası alınsa bile, YOK HÜKÜMÜNDEDİR. Bu durumda kiracı, yapmış olduğu fazladan ödemeleri, 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nun “Sebepsiz Zenginleşme” başlıklı hükümleri uyarınca mal sahibinden geri isteyebilir.

Burada kiracılar yönünden dikkat edilmesi gereken husus, “nasılsa önceki aylarda fazladan kira bedeli ödedim, bu ay ödediğim miktarı düşüp az ödeyeyim ya da hiç ödemeyeyim” anlayışından kesinlikle uzak durulması gerektiğidir.

Mal sahibinin rızası olmadan, mahsuplaşmaya yönelik olarak yapılan eksik kira ödemeleri veya hiç kira ödememe hali, mal sahibi tarafından tahliye sürecinde aleyhinize kullanılabilir ve sizi yargılamaya gidecekleri ile karşı karşıya bırakabileceği gibi, sürecin doğru yönetilememesi halinde de, tahliye kararı ile yüzleşmek zorunda kalabilirsiniz.



ENERJİ SEKTÖRÜNDEKİ CEO'LAR FAİZ ORANLARI, ENFLASYON VE RESESYONDAN ENDİŞE DUYUYOR

KPMG'nin 2022 Küresel Enerji Sektörü CEO Araştırması'na göre faiz oranları, enflasyon ve resesyon CEO'ların endişe ettikleri riskler içerisinde ilk üç sırada yer alıyor. CEO'larının yüzde 87'si önümüzdeki 12 ay içerisinde bir resesyon yaşanabileceğini söylerken yüzde 71'i pandemi öncesinde ofiste çalışan iş gücünün önümüzdeki 3 sene içerisinde yeniden düzenli olarak ofisten çalışacağını öngörüyor.

Jeopolitik gerilimler, devam eden pandemi ve belirsiz ekonomik iklimin neden olduğu çalkantılı bir ortamda KPMG'nin gerçekleştirdiği 2022 Küresel Enerji Sektörü CEO Araştırması enerji CEO'larını bekleyen zorlukları ve fırsatları da ortaya çıkardı. Petrol, gaz, enerji, yenilenebilir enerji ve kamu hizmetleri alanlarında 138 enerji CEO'sunun katılımı ile yapılan anketin sonuçları ekonomik görünüm, teknoloji, yetenek ve ESG (çevre, sosyal, yönetim) olmak üzere 4 ana başlık altında yayımlandı.

Sonuçlar hakkında değerlendirmede bulunan KPMG Türkiye Elektrik ve Altyapı Sektör Lideri Orhan Turan, "Bu ankette CEO'ların iş ve ekonomik duruma dair önümüzdeki 3 yılı kapsayan görüşlerini ve perspektiflerini topladık. CEO'lara endişe ettikleri en büyük riskler sorulduğunda; faiz oranları, enflasyon ve resesyon ilk 3 sırayı alıyor. Bununla birlikte CEO'lar şirketlerinin büyüme beklentileri konusunda iyimser olduklarını da ifade ediyor. 2020 ve 2021 yıllarında çevresel/iklim değişikliği riski kuruluşlarının



KPMG Türkiye Petrol ve Doğal Gaz Lideri Hakan Demirelli, "Ekonomik yavaşlama işe alımlarda kısa vadeli değişikliklere neden olsa da iş gücü piyasasında daha uzun vadeli yapısal değişiklikler devam ediyor. Bu nedenle şirketler yetenek ihtiyaçlarını yönetirken teknoloji ve otomasyona yatırım yapmayı, iş gücünü eğitmeyi ve esnek çalışmayı daha fazla teşvik etmeyi göz önünde bulundurmali" diye konuştu.



büyümesine yönelik en büyük tehdit olarak görülüyordu. 2022 anketimizde ise iklim değişikliği, ilk riskler arasında yer almadı ve sadece yüzde 9'luk bir kesim bunun en önemli risk olduğunu söyledi, 2021'de bu oran yüzde 35 seviyesindeydi. Bu sonuç da anketimizden çıkan diğer çarpıcı bir sonuç oldu" dedi.

ENERJİ SEKTÖRÜ CEO' LARI RESESYON BEKLİYOR

Anket sonuçlarına göre enerji sektörü CEO'larının yüzde 87'si önümüzdeki 12 ay içerisinde bir resesyon yaşanabileceğini söylüyor. CEO'ların yüzde 59'u bu resesyonun hafif ve kısa süreli olacağını düşünürken yüzde 75'i önümüzdeki 3 yılda yaşanması beklenen büyümeyi tersine çevireceğine inanıyor.

Enerji CEO'ları bir resesyona hazırlanıyor olsalar da birçoğu önümüzdeki 3 yıl içinde ekonominin geneli, enerji sektörü ve kendi şirketleri için büyüme beklentileri konusunda iyimser olduklarını da ifade ediyor. CEO'ların yüzde 71'i küresel ekonominin



KPMG Türkiye Petrol ve Doğal Gaz Lideri Hakan Demirelli, "Ekonomik yavaşlama işe alımlarda kısa vadeli değişikliklere neden olsa da iş gücü piyasasında daha uzun vadeli yapısal değişiklikler devam ediyor. Bu nedenle şirketler yetenek ihtiyaçlarını yönetirken teknoloji ve otomasyona yatırım yapmayı, iş gücünü eğitmeyi ve esnek çalışmayı daha fazla teşvik etmeyi göz önünde bulundurmali" diye konuştu.



büyüme potansiyeli konusunda kendilerine güvendiklerini ya da çok güvendiklerini belirtirken yüzde 85'i de enerji sektörü ve kendi kuruluşları hakkında kendilerine güvendiklerini ya da çok güvendiklerini söylüyor. Ekonomik durgunluğun etkilerini hafifletmek için önlemler alan CEO'ların yüzde 41'i tedarik zincirindeki bozulmalara karşı tedarik zincirlerini çeşitlendireceklerini, yüzde 36'sı ise bunu 6 ay içinde yapmayı planladıklarını söylüyor. CEO'ların yüzde 49'u önümüzdeki 6 ay içinde çalışan sayılarını düşürmeyi planladıklarını belirtiyor.

GELİŞMEKTE OLAN/YIKICI TEKNOLOJİ İLK SIRADA

Teknoloji alanında ise 2022'de enerji CEO'larının yüzde 16'sı gelişmekte olan/yıkıcı teknoloji riskini şirketlerinin 3 yıllık büyüme beklentisinin önündeki en öncelikli risk olarak belirliyor. 2021'de bu oran yüzde 8 seviyesindeydi.

Bu endişe CEO'ları geri adım atmaya ve dijital stratejileri hakkında dikkatlice düşünmeye yönlendiriyor. Nitekim CEO'ların yüzde 37'si jeopolitik zorlukları neden göstererek dijital dönüşümlerine ara verdiklerini söylüyor. Yüzde 47'si ise önümüzdeki 6 içinde dijital dönüşümlerine ara vereceklerini belirtiyor.

Enerji CEO'larının yüzde 75'i sağlam bir siber stratejinin paydaşlarla güven oluşturmak için kritik önem taşıdığına inanıyor. Yüzde 73'ü de jeopolitik belirsizliğin, özellikle de Ukrayna'da devam eden savaşın, kurumlarında bir siber saldırıya ilişkin endişeleri artırdığı konusunda hemfikir. Bununla birlikte,

enerji CEO'larının yarısından azı (yüzde 44) kurumlarının bir siber saldırıya karşı hazırlıklı olduğunu düşünüyor. Saldırıya karşı çok hazırlıklı olduğunu düşünenlerin oranı sadece yüzde 2. Bu oran iki yıl önce yüzde 22 seviyesindeydi.

PETROL VE GAZ SEKTÖRÜ CEO' LARI İŞ GÜCÜNÜ ARTIRMAYI PLANLIYOR

Yetenek konusunda, enerji Sektörü CEO'ları önümüzdeki 6 ay içinde çalışan sayılarını azaltmayı planlasa da ankete katılan CEO'ların yüzde 25'i yetenekleri çekmek ve elde tutabilmek için güçlü bir "Çalışan Değer Önermesine" sahip olmanın birinci öncelikleri olduğunu söylüyor. Önümüzdeki 3 yıl içinde iş gücünü artırmayı planlayan petrol ve gaz sektörü CEO'larının oranı yüzde 84 olurken enerji ve kamu hizmetleri CEO'larında bu oran yüzde 46 seviyesinde bulunuyor.

CEO'ların yüzde 71'i pandemi öncesinde ofiste çalışan iş gücünün önümüzdeki 3 sene içerisinde yeniden düzenli olarak ofisten çalışacağını öngörüyor. Bunun sonucunda yetenekleri şirket bünyesine katmanın daha da zorlaşması bekleniyor.

Konuyla ilgili açıklamada bulunan KPMG Türkiye Petrol ve Doğal Gaz Lideri Hakan Demirelli, "Ekonomik yavaşlama işe alımlarda kısa vadeli değişikliklere neden olsa da iş gücü piyasasında daha uzun vadeli yapısal değişiklikler devam ediyor. Bu nedenle şirketler yetenek ihtiyaçlarını yönetirken teknoloji ve otomasyona yatırım yapmayı, iş gücünü eğitmeyi ve esnek çalışmayı daha

fazla teşvik etmeyi göz önünde bulundurmalı. Diğer yandan hibrit çalışma ortamlarına ilişkin çalışan beklentilerinde de temel bir değişim gözlemleniyor. Yöneticilerin artık sorması gereken soru 'Pandemi öncesi çalışma ortamına ne zaman döneceğiz?' değil, 'Hibrit çalışmayı etkili bir şekilde nasıl uygulayabiliriz?' olmalı" diye konuştu.

ŞİRKETLERİN ESG STRATEJİLERİ VE PERFORMANSLARI İLGİ ODAĞINDA

Enerji CEO'larının yüzde 66'sı yatırımcılar, düzenleyiciler ve müşteriler gibi paydaş gruplarının ESG alanındaki şeffaflığın ve raporlamaların artması yönünde taleplerinin giderek arttığını söylüyor. CEO'ların yarısından azı (yüzde 48) ESG performansının finansal performans ile ilişkili olduğunu düşünüyor. Ankete katılan enerji CEO'larının yüzde 50'si beklenen resesyon nedeniyle önümüzdeki 6 ay içinde ESG aktivitelerini duraklatacaklarını veya yeniden gözden geçirmek zorunda kalacaklarını belirtiyor. Yüzde 36'sı ise hâlihazırda ESG aktivitelerini durdurdıklarını belirtiyor.

Ankete göre ayrıca Rusya'nın Ukrayna'ya yönelik devam eden saldırısı nedeniyle elektrik ve altyapı sektörü CEO'larının yüzde 75'i ve petrol ve doğal gaz CEO'larının yüzde 80'i Rusya ile ilişkilerini sonlandırma kararı aldı. Her iki sektörden de ankete katılan CEO'ların yüzde 20'si önümüzdeki 3 yıllık büyüme hedeflerine ulaşabilmek için jeopolitik riskleri yönetmenin kritik öneme sahip olduğunu söylüyor.

TAYSAD 8. BAKIM KONFERANSI'NDA 'ENERJİ' MASAYA YATIRILDI

Taahhüt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) tarafından bu yıl sekizincisi düzenlenen Bakım Konferansı, "Enerji" temasıyla gerçekleştirildi. Üretimde sürekliliğin öneminin altını çizmek ve mesleki anlamda gelişmeyi sağlamak amacıyla düzenlenen Türkiye'nin tek sektörel Bakım Konferansı'nın sekizincisinde, konusunda uzman 13 konuşmacı, enerjinin sektöre ve ekonomiye etkilerini masaya yatırırken, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin de yenilenebilir enerjiye geçmesinin önemine vurgu yaptı.

Türkiye'de 490'ı aşkın üyesi ile Türk otomotiv tedarik sanayinin tek temsilcisi olan Taahhüt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD) 8. Bakım Konferansı'nda "Enerji" konusu ele alındı. Bakımın önemini vurgulamak ve mesleki anlamda gelişmeyi sağlamak amacıyla gelenekselleşen Türkiye'nin tek sektörel Bakım Konferansı, İstanbul'da gerçekleşti. 13 sektör profesyonelinin konuşmacı olarak yer aldığı etkinlikte, dönemin en büyük sorunlarından enerjinin iklim ve sektör özelinde etkileri masaya yatırıldı. Konferansın altın sponsoru Nuro Solar olurken, gümüş sponsorluk Festo tarafından üstlenildi.

"OTOMOTİV VE ENERJİ İÇ İÇE GEÇMİŞ SEKTÖRLER"

Konferansın açılışında konuşan TAYSAD Başkan Yardımcısı Berke Ercan, pek çok sektör gibi otomotiv sektörünün de pandemide büyük sorunlar yaşadığını söyledi. Pandemiyle insanların hayatı ve yaşam tarzının değiştiğini söyleyen Berke Ercan, "Pandemiye tam aşacağız ve tekrar normal düzenimize döneceğiz diye ümit ederken, Rusya-Ukrayna kriziyle karşı karşıya kaldık. Enerji maliyetleri hem Avrupa'da hem Türkiye'de ciddi oranda arttı. Bu da bizi çok etkiledi çünkü bazı üyelerimizin üretim ve prosesleri gereği yüksek enerji tüketimleri var ve bu da maliyetlerimiz üzerinde ciddi oranlara varabiliyor" dedi. Bu sebeple bu konferansın konusunun enerji olmasına karar verdiklerini ifade eden TAYSAD Başkan Yardımcısı Berke Ercan, enerjinin çok önemli bir konu olduğunu, otomotivle enerjinin kol kola ilerleyen, iç içe geçmiş sektörler olduğunu kaydetti.

TAYSAD Başkan Yardımcısı Berke Ercan, "Pandemiye tam aşacağız ve tekrar normal düzenimize döneceğiz diye ümit ederken, Rusya-Ukrayna kriziyle karşı karşıya kaldık. Enerji maliyetleri hem Avrupa'da hem Türkiye'de ciddi oranda arttı. Bu da bizi çok etkiledi çünkü bazı üyelerimizin üretim ve prosesleri gereği yüksek enerji tüketimleri var ve bu da maliyetlerimiz üzerinde ciddi oranlara varabiliyor" diye konuştu.



TAYSAD Başkanı Albert Saydam, akıllı, çevreci ve sürdürülebilir çözümler sunma hedefiyle çalıştıklarını söyledi. Süreklilik ile sürdürülebilirliğin karıştırılmaması gerektiğini ifade eden Albert Saydam, "Bunu kullanan şirketleri biraz da eleştiriyordum. İtiraf etmek gerekirse, süreklilik olmadan sürdürülebilirlik olmaz. Sürdürülebilirliği gündemimize koymak ve altını enerji verimliliği veya kaynakların doğru kullanımı ile doldurmak istiyorsak, bunu şirket sahipleri, şirket yöneticileri ve bireyler olarak hepimiz temin etmeliyiz" dedi.



Giovane Gentile
AUTUMN WINTER 22/23

