



TATARİSTAN CUMHURBAŞKANI
RÜSTEM MİNNİHANOV

**TÜMOSAN'A
TAM NOT VERDİ**

TİCARET BAKANİ
ÖMER BOLAT

**PİYASALARDA FİYAT
İSTİKRARI İÇİN ÇALIŞIYORUZ**



Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Ağustos 2023

Sayı 284

23

FİYATI: 60 TL



www.ekovitrin.com



BMC GENEL MÜDÜRÜ PROF. DR. MURAT YALÇINTAŞ:

**ALTAY
TANKI**

**BİZİM
KIZILELMAMIZ**

YÜZYILIN MARKALAŞMA DESTEK PROGRAMI

TURQUALITY

www.progroup.com.tr



Milli Markaları
Dünyaya Açıyoruz



SALİM ÇAM

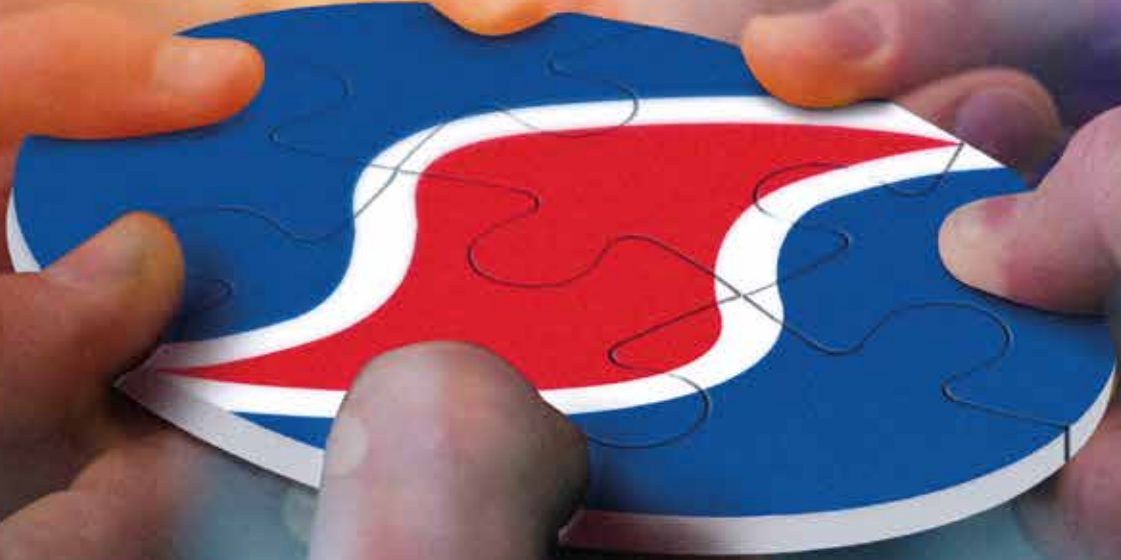
PROGROUP
ULUSLARASI
MENİJMANLİK
KURULU
BAŞKANI



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.*



Dünyanın *gücü*



Teksan **140** 'tan fazla
ülkede

TEKSAN

GÜVENİLİR GÜÇ HER ZAMAN YANINIZDA



444 8576
TKSN

www.teksan.com
info@teksan.com

İMTİYAZ SAHİBİ

License Holder
ULUSLARARASI YENİ HABER AJANSI UHA A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

BAŞKAN YARDIMCISI

Vice Chairman
ŞEREF ÖZATA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Editor In Chief
ŞEREF ÖZATA

YAYIN KURULU ÜYELERİ

Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
ŞEREF ÖZATA
BİLAL KOÇAK

YAYIN DANIŞMANI

Publication Consultant
SEDAT YILMAZ

HABER MERKEZİ

News Center
ALİ KARABAŞ

MALİ İŞLER SORUMLUSU

Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

RUSYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ

Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of The Hungary
FADİL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ

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

AZERBAJCAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMİN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR

Contributors

PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER, PROF. DR. ENİN BAYUĞURLU, PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK, Prof. DR. H. TARIK ÖĞÜZLÜ, DR. BEYHAN YASLIDAG, AHMET NEDİM ERDEMİR, TUBA SARACOĞLU, AV. AHMET BURAK YALCIN, ALI COŞKUN, TUMAY MERCAN, EDA KARADAĞ, YUNUS KAYA, HARUN REŞİT TİĞLİ, AYŞEM ULUSOY, MUHAMMER UNLU, MEHMET REİS, İŞILAY REİS YORGUN, UĞURCAN KAYA, DR. ŞABAN ONUR VİGA

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisers
Av. VEYSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

YÖNETİM YERİ

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

İNTERNET ADRESİ

Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAİL ADRESİ

e-Mail
info@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT

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

DAĞITIM

DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.

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

editör



Şeref ÖZATA

serefözata@ekovitrin.com

İstikrar Ama Nasıl?

2023 Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimlerinin ardından muhalefet partileri, terör destekçileri ve Türkiye düşmanları "Yeni bir gezi nasıl başlatılabilir" provokasyonları için zemin yokluyor. CHP'den 5. dönem milletvekili olan Mahmut Tanal, Akbelen'de Jandarma'ya "EŞKIYA MISIN!" diyerek peşinden koşup dövmeye yelteniyor. Geçen dönem hakim ve yargıçlara mahkeme salonlarından hakaretler eden ve fezlekesi bir türlü TBMM Genel Kurulu'na getirilmediği için yeniden seçilen Ali Mahir Başarır, Akbelen'de köylülere parmak sallıyor, "AKP provokatörü" diyerek milletin üzerine yürüyor. Ne oluyoruz? Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, 2023 seçimlerinde yüzde 52.14 oyla yeniden seçildi. Ülkede güveni, istikrarı tabii ki seçilmiş iktidar sağlayacak. Ne pahasına olursa olsun yılmayacak. Memurunu mutlu ettiği gibi işçisini de emeklisini de mutlu edecek düzenlemeler yapacak. İktidarın en önemli görevlerinden biri refahı toplumun her kesimine yaymaktır.

İstikrar ve güven ortamını kim istemiyor?

1- Türkiye düşmanları...
2- Artık bitme noktasına gelen PKK, PYD, YPG, FETÖ, DHKPC gibi terörist örgütlenmeler ve onların, bürokraside ve siyasetteki aktörleri başta olmak üzere terörden ve kaostan beslenen mafya örgütlemeleri, uyuşturucu kaçakçıları ve tüm illegal yapılanmalar...
3- Halkı sömüren fırsatçılar, vurguncular, soyguncular, kapkaççılar...
4- Yeniden seçim olması için çabalayan muhalefet cephesi ülkede istikrar olsun istemez. İstikrarsızlık çoğalsın ki yeni bir seçim ortamı olsun isterler... Türkiye'de son 50 yıldır herkes Adan Zye "Ülkede istikrar sağlansın" diyor? Ama nasıl? İşte burada bilmecenin A, B, C, D, E şıkları, farklı çözüm yolları öneriyor. İstikrar sağlansın, piyasada fiyat denetimsizliği kaldırılmsın... İstikrar sağlansınsa ihracat artarsa ancak, döviz fiyatları düşer vb... Çözüm için önerilen şıkların hepsi birleşirse kolektif bir çözüm yolu bulunuyor. Ülkede istikrarın sağlanması için öncelikle adalet şart. Gecikmiş adalet, adalet olmaktan çıkıyor. Eğitim gözden geçirilmeli. Daha ilkökulda "Erdemli, faziletli insan nasıl yetiştirilir" dersleri başlatılmalı.

Paralı okullar denetim altına alınıp öğretim programları yeniden Millî Eğitim formasyonuna uygun sistemli bir hâle getirilmeli. Ağzı dolu bir nesil yetiştirilmemeli. "Benim param var, dediğimi yaparım!" diyebilecek bir nesil yetiştirmemeli. Eğitime meyilli olmayan gençleri üniversite kapılarında tutmamalı. Türkiye'de sanayici de küçük ve Orta ölçekli firmalar da çalıştıracak eleman bulamıyor. Adalet, eğitim ve sınır güvenliği sorunu çözüldüğünde ülkenin büyük meseleleri çözüme ulaşır.

AĞUSTOS SAYIMIZDA NELER VAR?

Çok değerli Ekovitrin okuyucuları, Türkiye yüzyılı en sıcak günlerini yaşıyor. Felaketlerle dolu bir yıl geçirdik. Deprem, sel, heyelan, yangın, fırtına... Allah mağdur olan herkesin yardımcısı olsun. Bütün dünya Rusya - Ukrayna savaşı ile birlikte tüm güvenliklerini, savunma sistemlerini ve silah güçlerini yeniliyor. Böyle bir ortamda İstanbul'da yapılan IDEF 2023 Savunma Sanayi Fuarında Türk firmaları yeni ürünleriyle sahneye çıktı. Türkiye savunma sanayiinde dışa bağımlılıktan yüzde 80 kurtuldu. Kamu ve özel sektör firmaları en son ürünlerini IDEF'23'te sergiledi. BMC'nin Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş ile Ekovitrin Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu'yla beraber Türk Silahlı Kuvvetlerimiz için üretilen Altay Tankı ve zırhlı askeri araçlarla ilgili güzel bir söyleşi yaptık. Ticaret Bakanı çok değerli dostumuz Prof. Dr. Ömer Bolat ile piyasa fiyat istikrarını sağlanması için yapılan düzenlemeleri Ağustos sayımızda yayınlıyoruz. Tataristan Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov Türkiye'de sanayi tesislerini gezdi. Tarım makineleri ve savunma sanayi gibi birçok farklı sektörde üretim yapan TUMOSAN'ı ziyaret eden Minnihanov, üretimi yapılan tarım makineleri ve savunma sanayi araçlarına hayran kaldı. Türkiye'de piyasa istikrarının sağlanması ve ülkenin döviz sorunlarının çözümü için daha çok üretim ihracat yapılması gerekiyor. İhracatın artması için katma değeri yüksek ürünleri üretmek gerekiyor. Bu sebeple Turguality uygulamaları giderek önem kazanıyor. Bu konunun uzmanlarından Dr. Salim Çam ile Turguality programlarını mercek altına aldık. Değerli Ekovitrin dostları, biz geleceğe güvenle bakıyoruz. Türkiye'de bütün olumsuzluklara rağmen güzel şeylerin de olduğunu görüyoruz. Yarınlarımız için umutluyuz. Sağlıklı günler dilerim.

YAZA ÖZEL AVANTAJLA SUR YAPI TATİL EVLERİ İLE ÖMÜR BOYU TATİL

AYLIK
4.500 TL
TAKSİTLE

TAPULU
DEVRE MÜLK
FULL EŞYALI

BİR KERE ÖDE
ÖMÜR BOYU
KULLAN

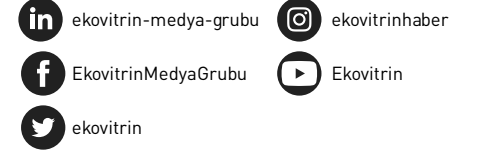
AĞUSTOS 2023

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



38

RÖPORTAJ

Prof. Dr. Ömer Bolat
Ticaret Bakanı

**PİYASALARDA FİYAT İSTİKRARI
SAĞLAMAYA ÇALIŞIYORUZ**



50

KAPAK

Prof. Dr. Murat Yalçıntaş
BMC Genel Müdürü

ALTAY TANKI BİZİM KIZILELMAMIZ



6
İŞ DÜNYASI
**TATARİSTAN CUMHURBAŞKANI
RÜSTEM MİNNİHANOV
TÜMOSAN'A TAM NOT VERDİ**



44
RÖPORTAJ
Dr. Salim Çam
ProGroup Yönetim Kurulu Başkanı

**PROGROUP TURQUALITY
TEŞVİKLERİYLE
KALKINMA HARİTASI
HAZIRLIYOR**



78
LOJİSTİK
**OTOMOTİV VE YEDEK
PARÇA LOJİSTİĞİ**

ANALİZ

94

Prof. Dr. H. TARIK OĞUZLU
NATO'nun Genişlemesi ve Türkiye-
Avrupa Birliği İlişkileri

26

Eda KARADAĞ
Bir Merkez Hikâyesi...

MAKALE

62

Bilal Koçak
Vatan ve Bayrak Uğruna

36

Prof. Dr. Hüseyin SELİMLER
Uzun İnce Bir Yoldayız

34

Sedat YILMAZ
Ekonomide Ölçü CDS'ler ise
Doğru Yoldayız

76

Dr. Cüneyd Ebrar LEVENT
Yabancı Yatırımcı Borsa İstanbul'a
Geri Döner mi?

70

Av. Ahmet Burak YALÇIN
Tahliye Taahhütnamesinde Önemli
Gelişme!

www.ekovitrin.com



Paraf Güzellikler Dünyası





Konya'daki TÜMOSAN tesislerinde incelemelerde bulunan ve yöneticilerle görüşen Tataristan Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov, TÜMOSAN 8110 traktör modelinin test sürüşü için direksiyon başına geçti.

TATARİSTAN CUMHURBAŞKANI RÜSTEM MİNNİHANOV TÜMOSAN'A TAM NOT VERDİ

Konya'daki TÜMOSAN fabrikasında montaj hattından motor üretimine, test merkezinden lojistik merkezine kadar incelemelerde bulunan Tataristan Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov, TÜMOSAN'a Tataristan bölgesi için distribütörlük noktasında tam destek vereceklerini söyledi.

Tataristan Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov ve heyeti çalışma ziyaretleri yapmak üzere Türkiye'ye geldi. TÜMOSAN yetkilileri ile görüşme gerçekleştiren Cumhurbaşkanı Minnihanov, TÜMOSAN fabrikasının tüm birimlerinde incelemelerde bulundu. Tataristan'da tarım faaliyetlerinde ihtiyaçlarını karşılamak üzere Türkiye'ye geldiklerini belirten Cumhurbaşkanı Minnihanov, Albayrak Grubu'ndan Muzaffer Albayrak, Mustafa Albayrak ve

TÜMOSAN Genel Müdürü Halim Tosun ve Ticaret Bakan Yardımcısı Mahmut Gürcan tarafından karşılandı.

TÜM FABRİKAYI GEZDİ

Tataristan Cumhurbaşkanı Minnihanov'un bizzat incelediği fabrikada montaj hattından motor üretimine, test merkezinden lojistik merkezine birimlerine kadar fabrikanın tamamını gezdi. Cumhurbaşkanı Minnihanov'a Tataristan traktörleri ve TÜMOSAN üretimi "PUSAT" zırhlı aracı hakkında bilgiler verildi. Minnihanov, TÜMOSAN 8110 model traktörün direksiyonu başına geçti.

Yöneticiler tarafından yapılan sunumları beğenen Tatar Cumhurbaşkanı Minnihanov, TÜMOSAN'a Tataristan bölgesi için distribütörlük noktasında tam destek vereceklerini söyledi. Konuk Cumhurbaşkanı Minnihanov, "İş birliklerine her zaman açık olmalıyız. Rusya ve Türkiye ekonomisi çalışmalarında birlikte çalışmaya devam etmeli. Sanayicilerimiz ile birlikte her zaman birlikteliğe açığız" dedi. Gezi ve görüşmelerin ardından Cumhurbaşkanı Rüstem Minnihanov'a TÜMOSAN traktörün 24:1 oranında küçültülmüş maketi hediye edildi.

 **TÜMOSAN**

TARIMIN KÖKLERİNDEN

Türkiye Sanayisinin Zirvesine



Traktör



Transmisyon



Marin Motor



Forklift



Jeneratör



KATILIM EMEKLİLİK DİJİTAL DÖNÜŞÜME HIZ VERDİ

Faizsiz BES ve sigortacılık alanında faaliyet gösteren Katılım Emeklilik, müşterilerinin BES ve sigorta ürünlerine çevrimiçi kanallardan ulaşmasını sağlayan dijital dönüşümde yatırımlarını artırıyor. Pandemiyle birlikte artan mobil şube kullanımının yüzde 50'lere ulaştığını söyleyen Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincik, "Bireysel internet ve mobil şubelerimizi güncelleyerek daha da kullanıcı dostu hâle getirdik. Kullanıcılarımız, daha nitelikli bir hizmete pratik şekilde ulaşabilir konuma geldi. Önümüzdeki süreçte dijital kanallardaki ürün satış portföyümüzü daha da genişletmeyi hedefliyoruz" dedi.

KUVEYT TÜRK'TEN İHRACATÇILARA FİNANSMAN DESTEĞİ



İhracatın artırılmasına katkı vermek amacıyla daha önce Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği (DAİB) ve Ege İhracatçı Birlikleri (EİB) ile gerçekleştirdiği iş birliklerine bir yenisini ekleyen Kuveyt Türk, Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği (BAİB) ile Antalya'da protokol imzaladı. İş birliği protokolünü, BAİB Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Mirza ve Kuveyt Türk Kurumsal ve Ticari Pazarlama Grup Müdürü Erdal Özbilir imzaladı. Anlaşmayla Kuveyt Türk, BAİB üyesi ihracatçı firmalara, uygun kâr oranlarında finansman kullandı ve özel indirimli dış ticaret komisyon paketleri gibi birçok fırsat sunacak. BAİB üyesi ihracatçılar, havale, EFT ve FAST işlemlerini ücretsiz ve komisyonsuz şekilde yapabilecek.



BURCU AYIK & DUYGU ATEŞOĞLU GLOBAL YATIRIMCININ TERCİHİ

Mesleğe avukat olarak başlayan Burcu Ayık ve Duygu Ateşoğlu, global yatırımcıların Türkiye'ye olan ilgisini fark ederek A&A Money Plan şirketini kurdu. Ortaklar şimdi uluslararası yatırımcılara hizmet veriyor. Ekovitrin'e konuşan Burcu Ayık ve Duygu Ateşoğlu, üniversite yıllarında başlayan arkadaşlıklarını banka ve finans hukuku alanında avukatlık ofisiyle ortaklığa dönüştürdüklerini, daha sonra A&A Money Plan şirketini kurarak şimdi yabancı yatırımcıların Türk bankalarına yatırım yapmaları için profesyonel hizmet verdiklerini söylediler. Ortaklar hedeflerinin işlem hacimlerini büyütürken ülkeye döviz kazandırmak olduğunu kaydettiler.

GOLDEN GLOBAL'DEN DÖVİZ CİNSİNDEN KİRA SERTİFİKASI

Katılım bankacılığı prensipleriyle çalışan Türkiye'nin öncü yatırım bankası Golden Global Yatırım Bankası, ilk yurt dışı kira sertifikası ihracını gerçekleştirdi. Bu kapsamda 2 milyon 500 bin dolar tutarında ve 91 gün vadeli ilk ihraç edilen kira sertifikası, tahsisli olarak yatırımcısına sunuldu. Golden Global Yatırım Bankası Genel Müdürü Ahmet Sefa Şen, "Yabancı para cinsinden kira sertifikalarını yurt dışı yerleşik yatırımcılara ulaştırmaya başladık. Farklı ürün ve hizmetlerimizle yatırımcılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz" dedi.





SEASON FULL OF DELICIOUS FLAVORS

is Starting!





İSTANBUL EN YÜKSEK FİYAT ARTIŞI YAŞAYAN ŞEHİR

İstanbul, gayrimenkulde dünya genelindeki 50 büyük metropol içerisinde en çok fiyat artışı görülen şehir oldu. Denge Değerleme'nin bu yıl üçüncüsünü yayınladığı "1 Milyon Euro'ya Hangi Metropolde, Kaç m² Konut Alınabilir?" başlıklı raporuna göre, Monako gayrimenkulde en yüksek fiyata sahip şehir. İstanbul ise birim fiyat ve sıralama anlamında yükselişini sürdürerek 40. sırada kendine yer buldu. Ancak 50 büyük şehir içinde gayrimenkulde en çok fiyat artışı yaşayan şehir İstanbul olarak öne çıktı.

TÜRKİYE'NİN ANTİK YERALTI ŞEHİRLERİ KİTAPLAŞTI

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100. yılına ithaf edilen ve İnoksan Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Varlık'ın desteğiyle yayımlanan kitap için bir takdim yazısı kaleme alan Türkiye Dağcılık Federasyonu Başkanı Prof. Dr. Ersan Başar, "Binlerce yıl öncesinin gizemlerini barındıran antik yeraltı şehirleri deyinca aklımıza tarih boyunca farklı medeniyetlere ev sahipliği yapmış Türkiye geliyor. Gizemli yapılarla dolu derinlerde saklı bir dünya hazinesi bu yeraltı şehirleri, geçmişte daha iyi anlamamız için bizlere tarihin kapılarını aralıyor" dedi.

Kitapta yer alan iller ise; Adana, Adıyaman, Afyonkarahisar, Aksaray, Ankara, Bayburt, Bittis, Bursa, Çankırı, Çorum, Denizli, Diyarbakır, Eskişehir, Gaziantep, İstanbul, Karabük, Karaman, Kars, Kastamonu, Kayseri, Kırıkkale, Kırklareli, Kırşehir, Konya, Malatya, Mardin, Muğla, Nevşehir, Niğde, Sinop, Sivas, Şanlıurfa, Tokat, Trabzon, Uşak ve Yozgat şeklinde sıralanıyor.

Tarkan Deniz'in, "Türkiye'nin Antik Yeraltı Şehirleri" adlı yeni kitabı <https://www.kitapyurdu.com/kitap/turkiyenin-antik-yeralti-sehirleri-/652863.html> linkinden alınabiliyor.



DEDEMAN SAMSUN'DA AÇTI, KONYA'DA İKİNCİSİNİ AÇACAK

Konya'da ikinci otelini açmak için hazırlıklara başlayan Dedeman Yönetim Kurulu Başkanı Banu Dedeman, hali hazırda hizmet veren Dedeman Konya Hotel ile 2024 yılında hizmete girecek Park Dedeman Konya'nın bölgede önemli bir cazibe merkezi olacağını söyledi. Park Dedeman Konya'nın, "Akyokuş Park İş ve Yaşam Merkezi" projesi içinde yer alacağını belirten Dedeman, otelin 9 suit, 6 aile, 6 engelli ve 131 standart oda olmak üzere toplam 152 odaya sahip olacağını bildirdi. Akyokuş Park İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Cevat Özpınar da, "Bu yatırımla iş, kültür ve sağlık turizmini desteklemek istiyoruz" dedi. Bu arada Dedeman'ın Samsun'daki ilk oteli Elina Managed by Dedeman hizmete girdi.



VAKIFBANK 951 YILLIK DİVÂNU LUGÂTİ'T TÜRK'Ü YAYIMLADI

Kaşgarlı Mahmud'un 1072'de yazmaya başlayıp 1077'de tamamladığı sözlük, Türkçenin gelmiş geçmiş en önemli referans kaynağı olarak biliniyor. Türk kültürü, tarihi, coğrafyası, edebiyatı, mitolojisi, yaşayışı ve düşünce mirasının evrensel boyutta kaleme alındığı Divânu Lugâti't-Türk, aynı zamanda döneminin tıbbi ve tedavi usulleri hakkında da okurları aydınlatan ansiklopedik bir eser niteliği taşıyor. 11'inci yüzyılda Türklerin yaşadığı şehirleri gezerek karşılaştığı lehçeleri detaylı bir şekilde öğrenen Kaşgarlı Mahmud, öğrendiği kelimeleri ve atasözlerini karşılaştırmalı olarak bir sözlük altında topladı. Türkçenin kültürel derinliğinin en ince ayrıntısına kadar ortaya koyulduğu eser, bugüne kadar yapılan çevirilerden farklı olarak Kaşgarlı Mahmud'un belirlediği sıraya göre hazırlandı. Kaşgarlı Mahmud tarafından Araplara Türkçeyi öğretmek ve Türkçenin Arapça kadar zengin bir dil olduğunu göstermek amacıyla yazılan kitap, Mustafa Ç. Kaçalın tarafından Türkçeye kazandırıldı. Türklerin yaşadığı yerleri gösteren ilk Türk dünyası haritasının da yer verildiği eserde, 800 civarında kelime deyimler, atasözleri ve şairlerden örneklerle ve Arapça çevirileriyle paylaşılıyor.



BİR HARF... BİNLERCE MUTLULUK



Avrupa'dan Anadolu'ya... Akıl dolu yatırımlar.
Aile odaklı yaklaşımlarla anlam kazanan ve güzelleşen bir gelecek.

*Bir harf... Binlerce mutluluk.
Artaş'tan hayata... 46 yıldır.*



f @ / ArtasGrubu



444 38 25
artasholding.com

İŞ DÜNYASININ HÜKÜMETTEN ACİL TALEPLERİ...

İş dünyası temsilcileri yeni hükümetten, öngörülebilirlik, finansmana erişimde yaşanan güçlüklerin giderilmesi, yapısal reformlar, ihracat ve istihdamın artırılmasını istedi.

G enel seçimlerden sonra gündemin ekonomiye yönelmesiyle iş dünyası da harekete geçti. Orta Vadeli Program'a (OVP) dair beklentilerini açıklayan iş dünyası temsilcileri taleplerini hükümete iletirken bugün en önemli ihtiyacın öngörülebilirlik olduğunu dile getirdiler. Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ile bir araya gelen temsilciler özellikle fiyat ve finansal istikrar isterken gerekli finansmana erişemediklerini, yapısal reformların bir an önce gerçekleşmesini, ihracat ve istihdamın artırılmasına yönelik tedbirlerin acilen alınmasını beklediklerini söylediler.

EKONOMİ BEKLENTİ YÖNETİMİ

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak iş dünyasının en önemli gündeminin OVP olduğunu, OVP hazırlığındaki hükümetin iş dünyasıyla direkt temasında olmasını istediklerini bildirdi. Türk iş dünyasının en önemli ihtiyacının öngörülebilirlik olduğunu dile getiren Nail Olpak, "Ekonomi bir beklenti yönetimidir. Beklentilerinize göre firmalar veya iş dünyası temsilcileri harcama yapar. Ekonomi yönetimimiz şu ana kadar bu tabloyu çok güzel yönetiyor. Hazine ve Maliye Bakanımız ile TCMB Başkanının birlikte verdiği fotoğrafı önemsiyoruz. Depremin etkilerinden yeşil dönüşüm ve Avrupa Birliği (AB) ilişkilerine kadar yapılması gerekenler var" dedi.

KREDİYE ERİŞİM ÖNEMLİ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç ihracatı artırılması, sınai politikalarının geliştirilmesi ve istihdamın ekonominin en önemli gündem maddeleri olduğuna değindi.



Avdagiç, "Bunlar için finansmana erişim çok önemli. TCMB ve diğer kurumların yapacağı düzenlemelerin finansmana erişimde etkili adımlar olacağını tahmin ediyorum. Talep ve önerilerin kademe kademe karşılanacağını umuyorum" diye konuştu.

Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe de OVP'de dikkat edilmesi gerekenlere atıfta bulundu. Ortaya konacak OVP'nin iş dünyasının beklentilerini karşılaması gerektiğine vurgu yaptı.

ÖNCELİK ENFLASYON

Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanı Bendevi Palandöken de fiyat artışları ve hayat pahalılığının önüne geçilmesi gerektiğini ve acilen perakende yasasının çıkarılması gerektiğini söyledi. Temizlik ve gıda

maddelerindeki vergilerin yeniden düşürülerek eski haline getirilmesine vurgu yapan Palandöken, EYT konusunda en fazla sıkıntı yaşayanların Bağ-Kurlular olduğunun altını çizdi.

İş dünyasının hükümetten beklentileri şöyle özetlendi: OVP'nin inandırıcı olsun. Para ve maliye politikaları eşgüdüm halinde yapılıyor. Bunların basitleştirilmesi şart. Enflasyonla mücadele birinci öncelik olmalı. İstihdam, vergi yükleri, yatırım ortamının iyileştirilmesi, teşvikler verilirken iyi analiz yapılması gerekli. Yapısal reformlar, eğitim, hukuki güvence konusunda adımlar atılmalı. Katma değere odaklanılmalı. Çok farklı faiz oranları var. Bunların sadeleştirilmesi gerekiyor. Regülasyonlar çok sık yapılıyor. Bunların sadeleştirilmesini şart.



Çatalhöyük

K O N Y A

TARIM VE ŞEHİRCİLİK
10 BİN YIL ÖNCE
BU TOPRAKLARDA DOĞDU





TÜRKİYE'NİN GES POTANSİYELİ SAHİP OLDUĞU TOPLAM GÜCÜN İKİ KATI

Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSIA) Yönetim Kurulu Üyesi ve HSA Enerji Genel Müdürü Mehmet Doğan, Türkiye'nin GES'te henüz 10 bin MW'ye ulaştığını, güneşten çok daha az istifade eden Almanya'nın 70 bin MW'lik GES gücü olduğunu söyledi. Türkiye'nin 200 bin Megavat (MW) potansiyelinin bulunduğunu dile getiren Doğan, "Sadece güneşte potansiyelimizi devreye alsak, iki Türkiye'nin enerjisini üretebiliriz. Güneşteki yatırım ivmesinde önceliğimiz her zaman çatı tipi GES'lerde olmalı" dedi. Türkiye Haziran sonu itibarıyla toplam 104 bin 800 Megavat (MW) kurulu enerji gücüne sahip.

PAVO GROUP KRİTİK HABERLEŞME ALTYAPILARIYLA IDEF'TE



Pavo Group, Türkiye'nin en büyük savunma sanayi fuarı IDEF'23'te yeni ürünlerini sergiledi. Grup, 25-28 Temmuz tarihleri arasında gerçekleşen fuarda özellikle savunma sanayi ve kritik haberleşme altyapıları alanlarında sunduğu etkili çözümlerini tanıttı. Pavo Group'un Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Alper Özbilen, "Pavo Group, savunma, havacılık, haberleşme ve bilgi güvenliği gibi kritik alanlarda değer sunmaya; küresel pazar için öncü teknolojiler geliştirmeye; ulusal güvenliği ve küresel huzur ve barışı güçlendiren aktörlerden biri olmaya devam ediyoruz" dedi.

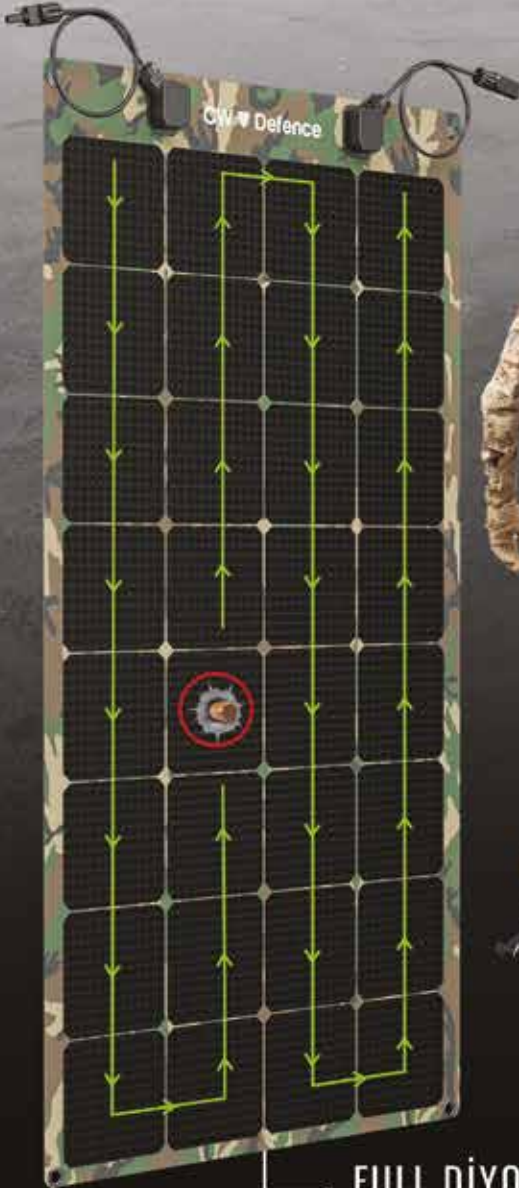
İSTANBUL'DA AĞUSTOS-EYLÜL FUAR TAKVİMİ

FUAR ADI	YERİ	YERİ
IFCO HAZIR GİYİM F.	09-12 Ağustos	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
İST. HIRDAVAT FUARI	24-27 Ağustos	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
AFRİKA İŞ FORUMU	29-31 Ağustos	Pullman Convention Center
AMBIYANS EV-MUTFAK F.	31 Ağustos-3 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
GIDA ÜRÜNLERİ TEK. FUARI	06-09 Eylül	TÜYAP
ÇİN ÜRÜNLERİ FUARI	07-09 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
GIDA İŞLEME TEKN. F.	07-10 Eylül	CNR Eurasia Show and Art Center
İŞ GÜVENLİĞİ VE SAĞ. F.	14-17 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
CNR EMLAK FUARI	14-17 Eylül	CNR Eurasia Show and Art Center
ZUCHEX EV-MUTFAK F.	14-17 Eylül	TÜYAP
IMEX BİLİŞİM YAZL. F.	14-17 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
OTEL RESTORAN TEK.F.	20-24 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
DİJ. BASKI REKL. TEK. F.	21-24 Eylül	TÜYAP
KOZMETİK FUARI	27-29 Eylül	İstanbul Kongre Merkezi
PROMOSYON FUARI	27-30 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
DEMİR-ÇELİK-METAL F.	27-30 Eylül	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
PREFABRİK EV FUARI	27 Eylül-01 Ekim	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
KAMP KARAVAN FUARI	27 Eylül-01 Ekim	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
YATAK YAN SAN. FUARI	27 Eylül-01 Ekim	Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi
MOBİLYA YN. SN. AKS. F.	30 Eylül-03 Ekim	TÜYAP

CW Defence

Powered by CW  Enerji

POWER OF DEFENCE



FULL DİYOTLU
ESNEK PANEL

KATLANABİLİR
SOLAR ŞARJ PANELİ



TAŞINABİLİR
GÜÇ KUTUSU

✉ CW  Defence
info@cw-defence.com



İBRAHİM ERDEMOĞLU

HAYIRSEVERLİKTE YARIŞIYOR

Gönlü Zengin 50 İş İnsanı araştırmasında 10'uncu sırada yer alan Erdemoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Erdemoğlu, "Servetin sınırı yoktur, mükafatı vardır prensibi ile hizmet etmeye çalışıyoruz" dedi.



Her yıl gerçekleştirilen "Gönlü Zengin 50 İş İnsanı" araştırmasında Erdemoğlu Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Erdemoğlu bu sene 10'uncu sırada yer aldı. Yaptığı eğitim tesisleri, sağlık tesisleri ve öğrenci bursları başta olmak üzere bir çok ilde hayır işlerine imza atan Erdemoğlu Holding'in patronu İbrahim Erdemoğlu, "Servetin sınırı yoktur, mükafatı vardır" prensibi ile hizmet etmeye çalıştıklarını söyledi. Erdemoğlu Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Erdemoğlu, Erdemoğlu Holding Onursal Başkanı

Merhum Mehmet Erdemoğludan aldıkları öğütlerle bugünün gönlü zenginleri arasında yer aldıklarını ifade etti.

ÖNCELİK EĞİTİM, SAĞLIK, İHTİYAÇ Erdemoğlu, "Önceliğimiz eğitim, sağlık ve ihtiyaç sahipleridir. Babamız Merhum Mehmet Erdemoğlu'nun ufukumuzu aydınlatan, Servetin sınırı yoktur, mükafatı vardır prensibindeki servetin mükafatını vatanımıza, milletimize ve devletimize daha iyi ve daha çok hizmet edebilmek olarak telakki ediyoruz. Bu çerçevede aziz milletimizin yaşadığı elim deprem felaketi gibi durumlarda Erdemoğlu Holding olarak maddi ve manevi bütün

imkânlarımızla her zaman aziz milletimizin yanında ve emrinde olmaya devam edeceğiz" dedi.

EĞİTİM YATIRIMLARINA DEVAM

İbrahim Erdemoğlu eğitim başta olmak üzere birçok ilde yatırımların devam ettiğini ifade ederek, "Gaziantep'te üç okul inşaatımız, Adıyaman'da iki okul inşaatımız, Trabzonda spor okulumu ve kompleksi inşaatımız, Adıyaman Besni ilçemizde Meslek Yüksek Okulu inşaatımız, Adana'da iki kreş inşaatımız devam etmektedir. Ayrıca Nurdağı, İslahiye'ye Besni ilçelerimizde öğretmen evleri inşaatlarımız sürmektedir" diye konuştu.

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



KAAN

MİLLİ MUHARİP UÇAK
TURKISH FIGHTER

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

TSKGV'nin Bağlı Ortaklığı ve SSB'nin İştirakidir.
Subsidiary of TAFF and affiliate of SSB.

tusas.com

**TURKISH
AEROSPACE** 

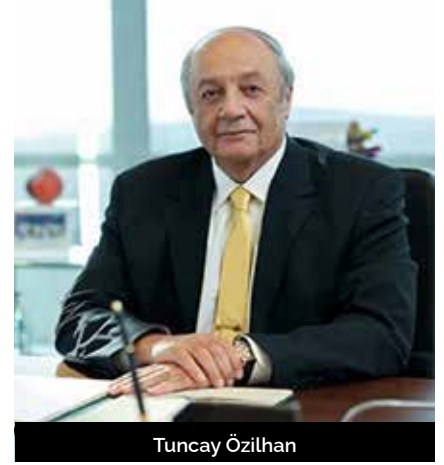
50 *years*



Ömer Koç



Fuat Tosyalı



Tuncay Özilhan



Vahap Küçük



Erman Ilıcak



Abdulkadir Konukoğlu

TÜRKİYE'NİN EN HAYIRSEVER 50 İŞ İNSANI

Her yıl olduğu gibi bu sene de “Gönlü Zengin 50 İş İnsanı” listesi yayınlandı. 11’inci Capital Dergisi Araştırması’nın ilk sırasında 1 milyar 414 milyon 387 bin lira ile Koç Ailesi yer aldı. Koç Ailesi’ni 834 milyon 53 milyon lira ile Tosyalı Holding’den Fuat Tosyalı, 826 milyon 652 bin lira ile Anadolu Grubu’ndan Tuncay Özilhan, 689 milyon 156 bin lira ile LC Waikiki’den Vahap Küçük ve 503 milyon 365 bin lira ile Rönesans Holding’den Erman Ilıcak takip etti. Bağış rakamları 2022 yılına ait olurken bu yıl 6 Şubat’ta meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremlere yönelik yardımları içermiyor. Liste isim, şirket ve bağış miktarı olarak şöyle sıralandı:

SIRA	İSİM-AİLE	ŞİRKET	BAĞIŞ/BİN TL
1)	Koç Ailesi	Koç Holding	1.414.387
2)	Fuat Tosyalı	Tosyalı Holding	834.053
3)	Tuncay Özilhan	Anadolu Grubu	826.652
4)	Vahap Küçük	LC Waikiki	689.156
5)	Erman Ilıcak	Rönesans Holding	503.365
6)	Enver Yücel	Bahçeşehir Uğur Eğitim Kurumları BAU	475.000
7)	Can Has - Nuri Has	Kadir Has Vakfı	394.147
8)	Abdulkadir Konukoğlu	Sanko Grubu-Sani Konukoğlu Vakfı	394.147
9)	Altınbaş Ailesi	Altınbaş Holding	315.000
10)	İbrahim Erdemoğlu	Erdemoğlu Holding	288.000
11)	Fatih Öztürk	Bilfen Şirketler Topluluğu	383.000
12)	Hakan Safi	Safi Holding	250.000
13)	Hülya Gedik	Gedik Holding	225.000
14)	Erden Timur	NEF	219.065
15)	Mehmet Kutman	Global Yatırım Holding	200.000
16)	Yaşar Ailesi	Yaşar Topluluğu	159.250
17)	Doğan Ailesi	Doğan Grubu	125.000
18)	Ahmet Kocabiyik	Borusan Kocabiyik Kültür Eğitim Vakfı	120.000
19)	Nihat Özdemir	Limak Grubu	120.000
20)	Zorlu Ailesi	Zorlu Grubu ve Mehmet Zorlu Vakfı	116.830
21)	Sadettin Saran	Saran Holding	88.618
22)	Lucien Arkas	Arkas Holding	74.855
23)	Mehmet Ziyilan	FLO Mağazacılık	66.000
24)	Raif Ali Dinçkök	Akkök Holding	58.819
25)	İbrahim Çeçen ve Ailesi	IC Holding	54.000
26)	Nihat Kırmızı	Doğa Sigorta	50.000
27)	Musa Özgüçlü	Oba Makarna	43.274
28)	Çilek Ailesi	Çilek Holding	42.500
29)	Recep Palamut	Palamut Group	41.525
30)	Hanefi Öksüz	Kıpaş Holding	33.000
31)	Hamdi Akın	Akfen Holding	30.860
32)	Nafi Güral	NG Grubu	27.400
33)	Zeynep Bodur Okyay	Kale Grubu	26.921
34)	Avni Çelik	Sinpaş Holding	17.500
35)	Fehmi Yıldız	Yıldızlar Yatırım Holding	16.101
36)	Yunus Büyükkuşoğlu	Fark Holding	15.000
37)	Necmi Erol	Muratbey Gıda	12.000
38)	Müşfik Hamdi Yamantürk - Tevfik Yamantürk	Gürüş Holding ve Yamantürk Vakfı	8.840
39)	Şahin Bakıoğlu	BLC Group	8.220
40)	Tunahan Santaşlı	Ümsa Yatırım AŞ	7.650
41)	Sami Özdağ	Saray Holding	7.053
42)	Evyap Ailesi	Evyap	6.545
43)	Naci Faydasıçok	Hasçelik	5.922
44)	Fırat Fidan	FDN Grubu	5.500
45)	Faruk Güler	ESBAŞ	5.000
46)	Şenol Şankaya	Yeşim Grup	3.644
47)	Eren Günhan Ulusoy	Ulusoy Un	2.930
48)	Abaloğlu Ailesi	Abaloğlu Grubu	2.397
49)	Hayrettin Çaycı	Sarkuysan	2.045
50)	Davut Doğan	Doğanlar Holding ve ADVAK	2.000

FUZUL GYO BORSAYA GİRDİ YATIRIM AĞINI GENİŞLETTİ

Borsa İstanbul'da (BIST) halka arz için Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) onay alan gayrimenkul sektörü şirketlerinden Fuzul GYO, 20-21 Temmuz tarihleri arasında talep topladı. FZLGY koduyla BIST'te ilk açılışını 8,90 lira yapan Fuzul GYO'da halka açıklık oranı yüzde 28,89 oldu.

Borsa İstanbul'un (BIST) dinamik oyuncusu olma hedefiyle yola çıkan Fuzul Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (GYO), halka arz sonrası sektörde yeni projelere imza atmayı planlıyor. Bugüne kadar Tem Avrasya, Başakcity, Kent

Evila, Kent Ariva, Olimpa AVM, Olimpa Rezidans, Olimpa Park Plus, Vadiyaka Başakşehir ve 3. İstanbul Başakşehir'i hayata geçiren Fuzul GYO'nun devam eden projeleri arasında Barbaros 48, Başakşehir Avrasya 1, Başakşehir Avrasya 2, Başakşehir Avrasya 3, Fatih Otel yatırımları bulunuyor. Türkiye'de markalı konut sektöründe faaliyet gösteren Fuzul GYO, Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK), halka arz için onay aldı. Fuzul Holding, geçen yıl aldığı stratejik bir kararla gayrimenkul sektöründe faaliyet gösteren Fuzul Yapı'nın Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'na (GYO) dönüşüm için SPK'ya başvurmuş, 2023 yılının Mart ayında ilk onayını almıştı. Bu gelişmenin ardından halka arz çalışmalarına başlayan Fuzul GYO, gayrimenkul sektörünün dinamik oyuncusu olarak Borsa İstanbul'a katıldı.

İŞLEM KODU FZLGY

Fuzul GYO, "FZLGY" hisse koduyla Borsa İstanbul'da (BIST) işlem gören ve hisse fiyatı 8,90 lira olarak satışa sunulan Fuzul GYO, halka arz için 20-21 Temmuz tarihleri arasında talep topladı. Halk Yatırım ve İntegral Yatırım konsorsiyum liderliğinde gerçekleşen halka arzda 63.860.000 milyon TL nominal değerdeki paylar sermaye artışı kapsamında, 28.000.000 TL nominal değerdeki paylar ortak satış kapsamında satışa sunuldu. Halka arzda satışa sunulan payların yüzde 70'i Yurt İçi



Bireysel Yatırımcılara, yüzde 15 Yurt Dışı Kurumsal Yatırımcılara ve yüzde 15'i Yurt İçi Kurumsal Yatırımcılara tahsis edildi. Halka arz sonrası şirketin halka açıklık oranı yüzde 28,89 oldu. 254.140.000 TL olan halka arz öncesi mevcut sermaye, halka arz sonrası 318.000.000 TL olarak gerçekleşti.

FUZUL SERMAYE PİYASALARINDA

Fuzul GYO'nun halka arzla, öz kaynak yapısını güçlendirip daha rekabetçi bir şirket olacağını belirten Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, "30 yılı aşkın bir süredir faaliyetlerini sürdüren, yenilikçi iş modelleriyle yepyeni sektörler oluşturan grubumuz, gayrimenkul sektöründe de Fuzul GYO ile fark yaratmaya devam edecek. Bugüne kadar imza attığımız projelerde binlerce kişiyi ev sahibi yaptık ve birikimlerini en yüksek getirisi ile değerlendirmelerini sağladık. Şimdi bu deneyimimizi halka açılarak sermaye piyasalarına da yansıtmak istiyoruz" dedi. Şu an Türkiye'de en önemli sektörün gayrimenkul olduğunu belirten Akbal,

"Maalesef ülkemiz deprem fayları üzerinde bulunuyor. Bu nedenle yapı stokumuzun yenilenmesi gerekiyor. Diğer yandan genç nüfusumuzun fazlalığı yeni ev ihtiyacını da her geçen gün artırıyor. Gayrimenkul şirketlerinin bu talebe uygun, yeni teknolojilere sahip, sürdürülebilir ve ulaşılabilir konutlar üretmesi şart. İşte biz Fuzul GYO olarak, bu misyonla hareket ediyoruz ve halkımızın ilgisine mazhar oluyoruz. Aynı ilginin Borsa İstanbul'da da sürecine inancımız tam. Halka arzdan elde edeceğimiz gelirle sermaye yapımızı güçlendirip çok daha uygun koşullarda konutlar üreterek halkımıza hizmet etmeyi sürdüreceğiz" diye konuştu. Fuzul GYO Yönetim Kurulu Üyesi Zeki Akbal, "Gayrimenkul sektöründeki deneyimimizi halkımızla paylaşacağız. Çevreyle uyumlu, sürdürülebilir ve ulaşılabilir projelerimizin sayısını artırıp hem gayrimenkul hem de sermaye piyasaları yatırımcılarının ilk tercihi olacağız" ifadelerini kullandı.

AKYAPI'DAN YEPYENİ TİCARET MERKEZLERİ

AKYAPI, YATIRIMCISINA KAZANDIRAN TEM34'LERDEN SONRA
İŞİNİZE GÜÇ, YATIRIMINIZA DEĞER KATACAK
YEPYENİ "TİCARETHANE" PROJELERİNİ İFTİHARLA SUNAR.



TİCARETHANE'LER FARKLI SEKTÖRLERİN,
TÜM İHTİYAÇLARINA CEVAP VERMEK İÇİN
ÜSTÜN ALTYAPI VE TEKNOLOJİLERLE TASARLANDI.
İSTANBUL'UN EN ÖNEMLİ 4 TİCARET LOKASYONU SEÇİLDİ.

BU BÜYÜK TİCARET VE SANAYİ HAMLESİ
TÜM TÜRKİYE'YE HAYIRLI OLSUN.
ÖN TALEP FIRSATLARINI KAÇIRMAYIN.



1998'DEN BERİ
Alnımızın Akıyla...



444 25 14

ticarethaneistanbul.com



TİCARETHANE
HADIMKÖY



TİCARETHANE
BAŞAKŞEHİR



TİCARETHANE
DUDULLU



TİCARETHANE
METKAP



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

20 Yıl

TERCİH ve
TANITIM GÜNLERİ

17 TEMMUZ
08 AĞUSTOS

FLORYA
KAMPÜSÜ

Hayallerin ve yarınların için

**“Geleceği
sen aydınlat”**





MERKEZ BANKASI ENFLASYONDA GERÇEKÇİ BEKLENTİLERİ AÇIKLADI

Yılın 3. enflasyon raporunu açıklayan TCMB Başkanı Hafize Gaye Erkan bu yılın TÜFE tahminini yüzde 22,3'ten yüzde 58'e, 2024 yılsonu tahminini yüzde 8,8'den yüzde 33'e yükseltti. 2025 için TÜFE'yi yüzde 15 beklediklerini kaydetti. Erkan, "İyileşme başlayacak" dedi.



TCMB Merkez Bankası Başkanı Hafize Gaye Erkan, Enflasyon Raporu 2023 – III sunumunda enflasyon için 3 yıllık tahmin yaptı ve iyileşme konusunda tarih verdi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Hafize Gaye Erkan, "Enflasyon Raporu 2023-III" sunumunu gerçekleştirdi. Böylece bankanın 3 yıllık enflasyon beklentisi belli oldu. TCMB 2023 yılsonu enflasyon tahminini yüzde

22,3'ten yüzde 58'e çıkardı. 2024 yıl sonu enflasyon tahmini ise yüzde 8,8'den yüzde 33'e yükseltildi. TCMB'nin 2025 yıl sonu enflasyon tahmini ise yüzde 15.

TCMB Başkanı Erkan, "Enflasyonu düşürmek için parasal sıkılaştırma dönemine başladık, gerektiği zaman,

gerektiği ölçüde kademeli olarak güçlendireceğiz. Fiyat istikrarı doğrultusunda tüm araçlarımızı kararlılıkla kullanmaya devam edeceğiz. İyileşme başlayacak" dedi. Erkan enflasyonun geçici bir yükseliş göstereceğini, 2024 yılında dezenflasyonun sürdürülebilir şekilde başlamasını sağlayacak zemini dikkatle oluşturduklarını söyledi.

ENFLASYON İÇİN TARİH VERDİ

Enflasyonun trendiyle ilgili tarih veren ve faiz artırımının 2024'ün ikinci çeyreğinde olumlu etkilerinin görüleceğini söyleyen Erkan, faiz artırım kararlarının miktarsal ve seçici kredi kararlarının birikimli olumlu

etkilerinin bir kısmını 2023 sonunda, enflasyonun ana eğilimindeki etkileri 2024 yılının ikinci çeyreğinde hissetmeye başlayacaklarını dile getirdi. TCMB Başkanı Erkan, düşen enflasyonu artan yatırımlar ve nitelikli büyümenin takip edeceğini belirterek, "Enflasyondaki düşüşte döviz piyasasındaki istikrar ve gerilemeye başlayan küresel emtia fiyatları etkili olmuştur. Geniş kapsamlı gösterge seti Haziran ayında enflasyonun ana eğiliminde güçlenmeye işaret etmiştir. İç talep ve üretime ilişkin görünüm toplam talep koşullarının enflasyonist bir düzeyde seyrettiğine işaret etmektedir" dedi.

YENİ NESİL YATIRIM ORTAKLIĞI

YATIRIM
SİGORTA GÜVEN
VİZYON
GELECEK
GAYRİMENKUL KAZANÇ
FİNANS POTANSİYEL

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

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

MHRGYO

MHR GAYRİMENKUL
YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.

mhrgyo.com.tr

M



Eda KARADAĞ

Gedik Yatırım - Yatırım Danışmanlığı
Müdür Yardımcısı

Türkiye'nin ilk beş ayı deprem ve seçimle ilgili gelişmelerin etkisiyle geçti. Mayıs ayının sonunda seçimde ikinci turun ardından sonucun netleşmesiyle artık seçim belirsizliğini

geride bıraktık. Haziran ayında yeni ekonomi yönetiminde kimlerin olacağı merakla beklenirken, hızlı bir şekilde sonuçlanması da piyasaları rahatlattı.

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, piyasaların sevdiği ve bildiği bir isim olurken, TCMB'de koltuğu ilk kez bir kadın başkan aldı ve Hafize Gaye Erkan yeni TCMB Başkanı oldu. Özellikle TCMB Başkanı'nın nasıl yol alacağı merak konusuydu. Haziran ayındaki ilk toplantısında TCMB para politikasında sıkılaştırma adımına başladı ve politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını yüzde 8,50'den yüzde 15'e yükseltme kararı aldı.

Enflasyonu düşürmek için kademeli bir şekilde faiz artışlarının devam edeceği belirtildi. Haziran ayında sade ve net bir karar metni vardı. Temmuz ayı içinde beklentiler gelen açıklamalar doğrultusunda, faizin yüzde 20 seviyesine çıkartılması yönündeydi. 20 Temmuz günü TCMB faiz kararını açıkladı ve politika faizini yüzde 17,50 seviyesine yükselterek, 250 baz puan faiz artışını gerçekleştirmiş oldu.

Bir Merkez Hikâyesi...

MİNİK SIKILAŞTIRMALARA DEVAM

Aslında piyasanın beklentisinin altında kalan bir adım oldu. Merkez bundan sonraki toplantıları içinde kademeli bir şekilde faiz artışlarına devam mesajını verdi. Ek enflasyonist risklere dikkat çektiği görüldü. Ücret artışları ve kurlardaki oynaklığın maliyet yönlü baskıları, vergi düzenlemeleri metne eklendi. Enflasyonu düşürmek için para politikasını sıkılaştırmanın yanında süreci destekleyecek seçici kredi ve miktarsal sıkılaştırma kararlarını aldıklarını belirtti. Merkez elindeki tüm araçları kullanmaya devam edeceğini yineledi.

Miktarsal sıkılaştırma ifadesi sonrasında piyasada KKMdeki zorunlu karşılıklarla ilgili bir düzenleme gelebileceğine dair beklenti oluştu ve kısa bir zaman sonra KKM hesaplarında tüm vadeler için yüzde 15 zorunlu karşılık uygulaması başlatıldığı bildirildi.

Piyasada TL likiditesi arttığı için bunun önüne geçilmesi adına atılacak adımlar devam edebilir. Kredi piyasasında iştahsızlık sürüyor ve bir süre daha devam etmesi beklenebilir. 24 Ağustos günü TCMB'nin faiz kararı bulunuyor. Temmuz ayında verilen mesajlar doğrultusunda Ağustos ayı içinde 200-300 BP aralığında bir faiz artışı görülebilir. Merkezin agresif adım atmadan daha minik adımlarla kademeli bir şekilde faiz artışına devam edeceği bekleniyor. 24 Ağustos

gününe kadar TCMB, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından gelecek olası açıklamalar/ adımlar beklenebilir.

YABANCI EYLEM GÖRMEK İSTİYOR

Uluslararası ilişkilerde Temmuz ayı da hareketli geçti. NATO Liderler Zirvesi'nde, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın NATO üyeliği için yeşil ışık yakması piyasalara oldukça olumlu yansıdı. Türkiye ve Avrupa Birliği arasında yeniden görüşmelerin başlaması bekleniyor. Ticaret anlaşmasında güncelleme, vize



serbestliği gibi başlıca konular bulunuyor. Yeni ayda, Türkiye ve AB arasındaki gelişmeler, haber akışları ve beklenen görüşmelerin gerçekleşmesi oldukça önemli olacaktır. Karşılıklı bazı şartlar doğrultusunda görüşmelerde ilerleme kaydedilmesine değiniyoruz. Bu nedenle kritik olduğunu değerlendiriyorum. Türkiye'nin AB ile ilişkisinde normalleşme görülmesi durumunda bunu yabancı yatırımcı etkisi açısından da pozitif değerlendirebiliriz. Cumhurbaşkanı, NATO Liderler Zirvesi sonrasında Körfez bölgesine ziyarette bulundu. Suudi Arabistan, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde temaslarda bulunan Cumhurbaşkanı, birçok anlaşmayla geri döndü. Yabancı yatırımcı beklentisi özellikle seçim sonrası yüksekti. Elbette bunun hızlı bir şekilde gerçekleşmesi mümkün değil. Bir zamanı var. Seçimleri geride bıraktıktan sonra aksiyonların hızlı bir şekilde alınması, uluslararası ilişkilerde temaslarda bulunulması aslında bu açıdan oldukça önemli. Yabancılar, Türkiye'den eylem görmek istediği



için bir güven ortamı kurulursa o zaman yabancı yatırımcı konusunda daha hızlı geri dönüş alabileceğimizi düşünüyorum.

BORSA NEDEN YÜKSELİYOR?

Borsa rekorlara doymuyor... Borsa İstanbul'da Ocak ayından Mayıs ayına kadar olan süreç volatil geçti. Ocak ayında 5700 puanlarda olan endekste başlayan geri çekilmeler, Mayıs ayının ilk haftasına kadar sürdü ve 4300 puanlara kadar devam etmiş oldu. Endekste 4300 puandan gelen tepkilerle yeniden yukarı yönlü seyirler görülürken, Mayıs ayının sonunda seçiminde geride kalmasıyla, hareketin daha da hızlandığı izlendi.

Haziran ayında yeni rekor seviyeler test eden borsada, sınırlı da olsa geri çekilmeler yaşandı. Ancak ana resimde 5000 puanın üzerinde hareketini korumayı başardığı görüldü. Temmuz ayında da borsanın rekorlara doymadığını ve bu yükselişin devam ettiğini takip ettik.

Bu yükselişin ana nedenlerine bakarak başlayabiliriz. Seçim belirsizliğinin geride kalması, yeni ekonomi yönetiminin hızlı bir şekilde harekete geçmesi, TCMB'nin para politikasında sıkılaşma kararı, Ortodoks politikalara dönüş sinyali, enflasyondan korunma amaçlı yatırımcıların borsaya yatırım yapmaya devam etmesi şeklinde sıralanabilir.

REKORLARA BİLANÇO ETKİSİ

Temmuz ayındaki yükselişin nedenlerine bir tane daha eklemek istiyorum. Temmuz sonu itibarıyla 2.çeyrek finansal sonuç dönemi de başladı. Temmuz ayının ilk haftalarında buna dair beklentilerinde fiyatlara yansıtılması, endeksin yükselişini destekledi. Ağustos ayında bilançolar açıklanmaya devam edecek. Bu nedenle hisse ve sektör bazlı ayrışmalar sürebilir. Bu da endekste oynaklığın artmasına neden olabilir. Bilanço etkisi Ağustos ayı içerisinde dağılmaya başlayacaktır. Ancak sonrasında siyasi taraftaki gelişmeler, TCMB ile Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan gelecek olası açıklamalar, enflasyondaki görünüm derken aslında borsaya olan cazibenin korunacağı bekliyorum. Rekor seviyeler yeni ayda da test edilebilir. Yılın sonuna kadar olan süreçte bir düzeltme hareketini de unutmamak gerekiyor. Sonuçta hiçbir enstrüman soluksuz yükselmez/düşmez. Bazı destek veya dirençlerden gelecek tepkilerle yön değiştirecektir. BIST Endeksi için Ağustos ayında da geri çekilmelerle karşılaşabiliriz. Ana resimde 5700-6000 puan bölgesini destek alanı olarak izlerim. Bu bölgenin altında kapanışlar görülmediği takdirde yukarı yönlü eğimin korunmasını beklerim. Herkese sağlıklı, mutlu ve kazançlı bir ay dilerim...



KOÇ TOPLULUĞU UMUT KENTLER İLE DEPREMZEDENİN YANINDA

Koç Holding'in, topluluk şirketleri ile birlikte AFAD koordinasyonunda 5 farklı noktada, yaklaşık 20 bin kişinin yaşadığı 5 bin adet konteynerden oluşan ve sosyal yaşam alanlarıyla öne çıkan Umut Kentleri'nde yaşam devam ediyor. Koç Holding CEO'su Levent Çakıroğlu ve Koç Holding'in üst düzey yöneticileri Hatay Umut Kent'i ziyaret ederek kent sakinleriyle bir araya geldi. Levent Çakıroğlu, "Umut Kentler'de yaşam sürdürdüğü sürece 115 binden fazla çalışmamız, Topluluk şirketlerimiz ve proje paydaşlarımızla depremezdelemizin yanındayız" dedi.



KALYON PV YERLİ TOPCON TEKNOLOJİSİNİ HAYATA GEÇİRDİ

Kalyon PV, dünyada güneş paneli üretimi alanında en yeni teknolojilerden biri olan TOPCON güneş panellerini, tamamen yerli ve millî kaynaklarla ürettiklerini duyurdu. Kalyon PV CEO'su Ersan Tüfekçi, "Kısa zamanda dünyadaki önemli oyuncuların birine haline geldik. İlk günden itibaren kurumsal vizyonumuzu, bir panel üreticisi kimliğinin ötesine geçirecek, güneş enerjisi alanında bir teknoloji üretim merkezi olmak üzerine şekillendirdik. Geliştirdiğimiz TOPCON teknoloji güneş panellerimiz ile sektöre örnek teşkil etmenin mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.

AKFEN'İN PATRONU'NDAN ÖĞRENCİLERE İŞ HAYATI ÖĞÜDÜ

Türkiye İnsan Kaynakları Eğitim ve Sağlık Vakfı'nın (TİKAV) bireysel gelişim programı kapsamında bursiyer Elazığ Fırat Üniversitesi öğrencileri Akfen Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Akın ile bir araya geldi. Akfen Holding Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Akın öğrencilere, "Hayattaki fırsatları yakalamak çok önem taşıyor. Hayatta şans da, şanssızlık da herkese eşit miktarda gelir. Ama şansın ayağınıza geldiğini fark edebilmemiz için sizin çalışıyor ve uyanık olmanız lazım. Şansın ayağınıza geldiğini fark etmeniz için işinize odaklı olmalısınız" öğütünde bulundu.



YABANCI 'MADE IN TÜRKİYE' AVANTAJINA YATIRIM YAPIYOR

Türkiye'de konut kiralının yanı sıra iş yeri ve fabrika kiralarda da ciddi oranda artışlar oldu. Rusya-Ukrayna savaşı Lübnan'daki ekonomik kriz ve bölgedeki istikrarsızlık yabancı yatırımcıyı Türkiye'ye yönlendirirken bu durum kira fiyatlarını yükseltiyor. Gayrimenkul Uzmanı Gülcan Altınay, "Yabancı yatırımcı en fazla Trakya'yı tercih ediyor. Burada metre kare kira fiyatları uçtu. Yurtdışında üretim yapan sanayiciler ürünlerinde Made in Türkiye yazmasını ve Türkiye'nin lojistik alt yapısından yararlanmanın daha avantajlı olduğunu düşünüyor ve fabrika kir alıyor" dedi.

“Geleceği, Seyretme” Bir Parçası Ol





Dr. Şaban Onur VİGA

*İYBF İşletme Bölümü
Öğretim Üyesi*

Sürdürülebilir Finans: Sürdürülebilir Gelecek ve Yatırımlar

Avrupa Birliği (AB) sürdürülebilir finans çerçevesinin temellerini geliştirmek ve güçlendirmek için yeni bir önlem paketi ortaya koydu. 2050 yılına kadar iklim açısından nötr ve sürdürülebilir bir ekonomiye geçiş, AB genelinde şirketler ve vatandaşlar için yeni fırsatlar sunuyor. Birçok şirket ve yatırımcı, sürdürülebilir yatırımın büyüyen boyutunun da gösterdiği gibi, sürdürülebilirlik yolculuğuna şimdiden başladı. Bununla birlikte, şirketler ve yatırımcılar da bu geçişte, özellikle yeni açıklama ve raporlama gerekliliklerine uyum söz konusu olduğunda zorluklarla karşılaşılıyor. Bu nedenle paketin amacı, geçiş projeleri ve teknolojilerinin özel finansmanını teşvik ederken, AB sürdürülebilir finans çerçevesinin şirketleri ve finans sektörünü desteklemeye devam etmesini sağlamaktır. Özellikle, Komisyon en son toplantısında AB Taksonomisine ek faaliyetler ekliyor ve Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ESG- Environmental, Social and Governance) derecelendirme sağlayıcıları için sürdürülebilir yatırımlar için piyasada şeffaflığı artıracak yeni kurallar öneriyor. Paket, sürdürülebilir finans çerçevesinin sürdürülebilirliğe geçişlerine yatırım yapmak isteyen şirketler için işe yaramasını sağlamayı amaçlıyor.

AB TAKSONOMİSİ

AB Taksonomisi, AB'nin sürdürülebilir finans çerçevesinin temel taşı ve yatırımların yeşil geçiş için en çok ihtiyaç

duyulan ekonomik faaliyetlere yönlendirilmesine yardımcı olan önemli bir piyasa şeffaflığı aracıdır. Komisyon, iklim dışı çevresel hedeflerin bir veya daha fazlasına önemli katkı sağlayan ekonomik faaliyetler için yeni bir AB Taksonomi kriterleri setini prensip olarak şu şekilde onayladı:

- Su ve deniz kaynaklarının sürdürülebilir kullanımı ve korunması,
 - Döngüsel ekonomiye geçiş,
 - Kirliliğin önlenmesi ve kontrolü,
 - Biyo çeşitlilik ve ekosistemlerin korunması ve restorasyonu.
- Bunu tamamlamak için, Komisyon, özellikle imalat ve ulaşım sektörlerinde olmak üzere, şimdiki kadar dahil edilmeyen iklim değişikliğinin hafifletilmesine ve adaptasyonuna katkıda bulunan ekonomik faaliyetleri genişleten AB Taksonomi İklim Delegasyonu Yasasında hedeflenen değişiklikleri kabul etti. Altı çevresel hedefin tümünü kapsayan daha fazla ekonomik faaliyetin ve sonuç olarak daha fazla ekonomik sektör ve şirketin dahil edilmesi, AB'de sürdürülebilir yatırımların ölçeklendirilmesinde AB Taksonomisinin kullanılabilirliğini ve potansiyelini artıracak.

ESF FAKTÖRLERİ

ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim- Environmental, Social and Governance) derecelendirme sağlayıcılarının düzenlenmesi için teklif ESG derecelendirmeleri, örneğin yatırım stratejileri ve ESG faktörlerine ilişkin risk yönetimi hakkında yatırımcılara ve finansal kurumlara bilgi sağladığı için AB sürdürülebilir finans piyasasında önemli bir rol oynamaktadır. Komisyon,

ESG derecelendirme piyasası şu anda şeffaflık eksikliğinden muzdardır ve Komisyon, ESG derecelendirme faaliyetlerinin güvenilirliğini ve şeffaflığını artırmak için bir yönetmelik önermektedir. Bu yeni kurallar, yatırımcıların sürdürülebilir yatırımlar konusunda daha bilinçli kararlar almalarını, hizmetlerin kalitesini ve güvenilirliğini sağlayacak. Ayrıca teklif, AB'deki yatırımcılara ve şirketlere hizmet sunan ESG derecelendirme sağlayıcılarının Avrupa Menkul Kıymetler ve Piyasalar Otoritesi (ESMA- European Securities and Markets Authority) tarafından yetkilendirilmesini ve denetlenmesini gerektirecek.

GEÇİŞ FİNANSMANI


Bugünkü paket aynı zamanda AB yasal çerçevesinin geçiş finansmanını kolaylaştırmak için nasıl etkili bir şekilde kullanılabileceğini gösteriyor. Bugünün geçiş finansmanına ilişkin tavsiyeleri, şirketler ve finans sektörü için pratik örneklerin yanı sıra yol gösterici olmayı da amaçlıyor. Bunlar, şirketlerin yatırımları geçişe yönlendirmek ve iklim değişikliği ve çevresel bozulmadan kaynaklanan risklerini yönetmek için gönüllülük temelinde AB sürdürülebilir finans çerçevesinin çeşitli araçlarını nasıl kullanılabileceklerini göstermeyi amaçlıyor. Amaç, yalnızca hâlihazırda güçlü sürdürülebilirlik siciline sahip şirketler için değil, aynı zamanda farklı başlangıç noktalarında olan, sürdürülebilirlik performanslarını iyileştirmek için güvenilir planları veya hedefleri olan şirketler için geçiş finansmanını kolaylaştırmak.




Her yenilikte yolumuz daha aydınlık.


Tüm seyahat otobüslerimizde standart olarak sunmaya başladığımız yüksek parlaklık seviyesine sahip güçlü LED farlar; daha uzun menzilleri çok daha iyi aydınlatarak yol güvenliğinde büyük artış sağlarken, enerji tüketimini azaltarak aydınlatmada daha uzun kullanım sürelerine ulaşmayı başarıyor.

#GeleceğeKaptanlıkEder

 mercedesbenzotobus

 MercedesBenzOtobus

 www.mercedes-benz-bus.com

 Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs

Mercedes-Benz
The standard for buses.



DÜNYANIN EN GÜÇLÜ PASAPORTU'NDA 50. SIRADAYIZ

Henley & Partners'in üç ayda bir güncellediği Henley Pasaport Endeksi'ne göre dünyanın en güçlü pasaportları açıklandı. Pasaport sahiplerinin vizesiz gidebildiği ülke sayılarına göre sıralanan listede Türkiye'nin sırası da değişti. Henley Pasaport Endeksi verilerini değerlendiren Henley & Partners Türkiye Direktörü Burak Demirel, "1 Ocak 2023'te yayınlanan endekste 53. sırada yer alan Türkiye, 50. sıraya yükseldi. Üç basamak birden yükselen Türk pasaportu ile vizesiz girilebilen ülke sayısı 114 oldu. Son 5 yıldır ilk sırada olan Japonya pasaportu 3. sıraya gerilerken, Singapur pasaportu ise 192 ülkeye vizesiz girişle dünyanın en güçlü pasaportu unvanını elde etti" dedi.



MOBİLYA ÜRETİCİSİNDEN KDV ARTIŞINA TEPKİ

MODOKO Başkanı Koray Çalışkan, yüzde 8 olan mobilyadaki KDV'nin yüzde 10'a yükseltilmesinin sektör açısından olumsuz bir gelişme olduğunu söyledi. Çalışkan, "Bu durum hem mobilya alımlarını frenleyecek hem de merdiven altı üretimin yolunu açacaktır ki markalaşan sektörümüzü olumsuz etkileyecektir. Diğer sektörlerden farklı olarak mobilya sektörü sipariş usulü çalıştığı için karşımıza bir de şöyle bir durum çıkacak: Sipariş aldıktan sonra KDV ve fatura daha sonra kesildiği için KDV'deki oluşan fark tüketici ve satıcı arasında sorunlar oluşturacaktır" dedi.



LÜKS TÜKETİM PAZARI BÜYÜMEYİ SÜRDÜRÜYOR

Bain & Company ve İtalyan lüks tüketim üreticilerinin sektörel birliği Altgamma, "2023 İlkbahar Küresel Lüks Tüketim Araştırması"nın sonuçlarını açıkladı. Araştırma pazardaki ivmenin 2023'ün ilk çeyreğinde de devam ettiğini ortaya koyuyor. Yaşanan jeopolitik gerilimlere ve makroekonomik belirsizliklere rağmen 2022'de 345 milyar euro'luk bir piyasa değerine erişen pazar, bu dönemde 2022'ye göre yüzde 9-11 oranında büyüme kaydetti. Rapora göre artmaya devam eden Türkiye'de de lüks tüketim İtalya ve Fransa'nın arkasından geliyor.

ENDÜSTRİYEL ROBOTLAR ALAN GENİŞLETİYOR

Dünyadaki otomasyon yönelim süreçlerine bağlı olarak, cobot endüstrisinin sürekli büyüdüğünü vurgulayan Universal Robots CEO'su Kim Povlsen "Tüm dünyada otomasyona olan eğilim yükseldi. McKinsey'e göre otomatikleştirilmiş sistemler ve robotik teknolojisi, önümüzdeki beş yıl boyunca endüstri şirketlerinin sermaye giderlerinin yüzde 25'ini oluşturacak. Bu da bizlere cobot endüstrisinin geleceğinin oldukça parlak olduğunu gösteriyor" dedi. Povlsen, Türkiye'nin de otomasyon potansiyelinin giderek arttığını kaydetti.



Türkiye tekstilinin öncü firması

SASA

Sadece YERLİ Sadece MILLİ

Sizlerin güveni ve desteği ile yarım asırdır, SAĞLIK, TEKSTİL, OTOMOTİV ve AMBALAJ alanında hammadde üretiyoruz. Bir şirket hikayesi için değil, daha güçlü bir Türkiye için her geçen gün artan bir azimle çalışıyoruz. Teşekkürler Türkiye.

Sarıhamzalı Mah. Turhan Cemal Beriker Blv. No:559
01355 Seyhan - Adana / Türkiye
Telefon: 0 322 441 00 53 - Faks: 0 322 441 01 14
www.sasa.com.tr



ERDEMOĞLU
HOLDİNG



Sedat YILMAZ

sedadyilmaz@ekovitrin.com

Ekonomide Ölçü CDS'ler ise Doğru Yoldayız

Fiyat ve finansal istikrar yolunda Türkiye Yüzyılı'na yaraşır adımlar ardı ardına geliyor. Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in ifadesiyle ekonomide rasyonel bir zemin oluşmaya başladı. Türkiye Ekonomi Modeli'nde şeffaflık, tutarlılık, öngörülebilirlik ve en önemlisi toplumsal refahı yükseltmek öncelik olunca sular birden sakinleşiyor. Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi gibi ekonomi modeli de ortodoks ve heterodoks yaklaşımları mecederek yeniden yapılanma ile yoluna devam ediyor ve "Yok efendim, faiz yükseldi, faiz düştü" ekonomide mesele olmaktan çıkarılıyor.

HEDEF DÜŞÜK FAİZ

Yerli ve milli ekonomi yürüyüşünde işlerliğini kaybeden mevcut piyasa araçlarının yerine yenileri getiriliyor belki ama faizler bugün için yükseltile de gelecek için asla "düşük faiz politikası"ndan vazgeçilmiyor. Neticede uygulanan politikalar ile; reel büyüme sağlanacak, enflasyon makul seviyeye çekilecek... Dış ticaret ve cari denge fazlaya dönüşecek... Kamuda tasarrufun yaygınlaşması ve adil vergi sistemiyle bütçe dengelenecek... Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) rezervleri artıya geçecek... Ülke doğrudan ve portföy yatırımlarıyla dolarizasyon belâsından kurtulacak ve Türk Lirası gerçek değerini alacak.

Böylece "fiyat ve finansal istikrar" beraber tesis edilmiş olacak. Ekonomide bir ülkenin durumu genelde "5 yıllık kredi temerrüt takası" denilen risk primi CDS'ler üzerinden değerlendiriliyor. Yapılacak bir şey yok!.. Dönemin ölçü birimi bu! Ülkedeki siyasi, sosyal veya ekonomik riskler veya iyi gidişat CDS'leri belirliyor. 14 Temmuz 2022 tarihinde Türkiye'nin CDS'i 900 puanı geçmişti. 2008 Küresel Krizden sonra Türkiye en düşük CDS primine 2013 yılının Nisan ayında 119 seviyesiyle ulaşmıştı. Mayıs 2023'teki Cumhurbaşkanlığı ve milletvekilliği seçimlerin ikinci turundan hemen önce Türkiye'nin risk primi 700 puanın üzerinde seyrediyordu. Seçimlerden sonra Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başkanlığında kurulan hükümetin aldığı tedbirlerle enflasyondaki yükseliğe rağmen piyasada nispi denge sağlandı ve CDS'ler bir aylık zaman zarfında 300 puan birden aşağı geldi ve 400 puanın altına gördü. Yeterli değil tabii.

PIYASA İLETİŞİMİ GÜVEN DEMEK

Türkiye elbette bu CDS'leri hak etmiyor. Kısa zamanda 100'lerin altına görmeliyiz ki "Ekonomi rayına girdi" diyebilelim. Peki yurtiçindeki mevduat faizlerine ne dersiniz! 1 ay içinde tam 15 puan birden düştü. Yani politika faizindeki artışa rağmen yüzde 40 - 45'lerde gezinen mevduat faizleri birden yüzde 30'ların altına indi. Ekonomide "şeffaflıktan ve

realite"den bahsettik. İşte bu iki unsur "güven" tesis etmede baş aktörler. Ekonomideki gerçek durum kamuoyuna iyi iletilirse yani iletişim gerçekçi olursa "güven ortamı" çok çabuk sağlanıyor. 20 Temmuz'daki TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısında TCMB Başkanı Hafize Gaye Erkan piyasa ile iletişim adına ilk müspet ve müşahhas adımı attı... 2023 yılsonu enflasyon tahminini yüzde 22,3'ten yüzde 58'e, 2024 yılsonu enflasyonunu yüzde 8,8'den yüzde 33'e ve 2025 yılsonu enflasyonunu yüzde 5'ten yüzde 15'e yükseltti. Özellikle kimsenin inanmadığı gıda enflasyonunu da yüzde 27,9'dan yüzde 61,5'e çekti. En sert muhalif ekonomistleri dahi şaşkırtan bu yaklaşım piyasa tarafından "gerçekçi, inandırıcı ve olumlu" bulundu. Faiz artırımında elini dengede tutan TCMB Başkanı Hafize Gaye Erkan 250 baz puan artışla politika faizini yüzde 17,5'e çıkardı ve yüzde 20'den aşağı faiz beklemeyenlere ters köşe yaptı. Muhtemelen 24 Ağustos'ta gerçekleşecek PPK toplantısında politika faizi yüzde 20'yi ya bulur ya da yine yüzde 20'nin altında kalır. ABD ve Avrupa'da enflasyon yüzde 4-5'lerde... Bizde 40 - 50'lerde. Yani arada 10 kat fark var. Sanki faiz artırım ve indirimlerde buna dikkat etmek lâzım. ABD Merkez Bankası (FED) ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) 25 baz puan faiz artırıyorsa bizde de bunun on katı 250 baz puan artırılıyor herhâlde! Ekonomideki gelişmeleri dirsek teması izlemeye devam ediyoruz.

GLOBAL REKABETE KATILMANIN YOLU ENDÜSTRİYEL HABERLEŞME SİSTEMLERİNDEN GEÇİYOR

Ethernet tabanlı endüstriyel haberleşme ve kontrol ağı CC-Link'in dünya genelinde yaygınlaşması için faaliyet gösteren CLPA (CC-Link Partner Association), endüstriyel otomasyon sektörü oyuncularını için yeni fırsatların ve olanakların kilidini açıyor. Sanayi 4.0'a uyumlu haberleşebilen fabrikalar inşa etmede öncü rol üstlenen CLPA'nın CC-Link teknolojisi; gıda, ilaç, beyaz eşya, bina otomasyonu gibi pek çok farklı sektörde makine ve proses kontrolü için en ideal çözümler sunuyor.



C-Link teknolojisinin dünyadaki tüm endüstriyel katmanlara yayılmasını hedefleyen Japonya merkezli CLPA (CC-Link Partner Association), bugün 4 bini aşkın üyesiyle kulvarının en güçlü organizasyonları arasında yer alıyor. Sağladığı üyelik avantajlarıyla hem endüstriyel haberleşme protokollerinin gelişimine hem de üye şirketlerin Sanayi 4.0'a uyumlu ve dünya standartlarında akıllı üretime adım atmasına katkı sağlayan CLPA, giderek büyüyen ailesine yeni partnerler kazandırarak tabanını güçlendirmeyi hedefliyor. CC-Link teknolojisi ile CLPA, gıda, ilaç, beyaz eşya, bina otomasyonu başta olmak üzere pek çok farklı sektörde makine ve proses kontrolü için gerekli alt yapıyı sağlıyor. Kontrol ve üretim verilerini yüksek hızda ileterek

kesintisiz haberleşme sağlayan CC-Link teknolojisi aynı zamanda maliyetleri optimize ederek üretimde rekabet gücünün artırılmasında rol üstleniyor.

OTOMASYONUN GELECEĞİNİ BELİRLİYOR

CLPA, üye şirketlerin gelişimini desteklemek adına birçok yatırımı hayata geçirmeye devam ediyor. Son olarak imza attığı 3 Boyutlu Sanal Deneyim Uygulaması Virtual Presence (Sanal Varlık) ile firmalara dijital alanda birçok güncel gelişmeyi takip etme imkânı sunuyor. Uygulama ziyaretçilerine; güncel gelişmeleri takip etme, tedarikçilerin uyumlu çözümlerini öğrenme, yeni pazar ve son kullanıcı uygulamalarını keşfetmeyi sağlamak gibi birçok farklı konuda yenilikçi bir dijital alan sunuyor. Dijitalleşmeye uyumlu ürünler geliştirme ile verdiği teknik ve pazarlama desteğinin yanı sıra CLPA, geniş ağı

sayesinde ürünler hazır hale geldiğinde kilit pazarlara erişim konusunda da yardımcı oluyor. Tanıtım faaliyetlerinin daha geniş kesimlere ulaşmasına destek olan CLPA, ayrıca teknolojiye en son gelişmeler ve trendler hakkında en güncel bilgilerin olduğu geniş kapsamlı materyaller de sunuyor. En önemlisi ise CLPA çalışma gruplarına katılan firmalar, endüstriyel otomasyonun geleceğini şekillendirme fırsatına sahip olabiliyor.

SANAYİCİLERE DESTEĞE HAZIR

CLPA üyeleri, hiçbir ücret ödemediği takdirde CC-Link ile ilgili en güncel teknolojik bilgilere erişebilirler. Başta Asya'ya açılmak ya da bu pazardaki işlerini büyütme isteyenler olmak üzere Sanayi 4.0'a uyumlu dünya standartlarında akıllı üretime adım atmayı hedefleyen şirketler, detaylı bilgi almak için CLPA Türkiye temsilciliğiyle iletişime geçebilirler.



PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER
İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi ve İdari
Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Finans Bölümü
Öğretim Üyesi

UZUN İNCE BİR YOLDAYIZ

Enflasyonun 2023 yılının son aylarında da gündemdeki yerini koruyacağı, satın alma gücünde tahribata devam edeceği, petrol fiyatlarındaki artış, vergi artışları ve zamların etkilerinin önemli oranda hissedileceği bir süreçteyiz.

Bu ayki yazımızı TCMB faiz kararları ile enflasyona ayırdık. TCMB 23.06.2023 tarihli toplantısında politika faizini yüzde 8,50'den yüzde 15'e yükselmiş, 20.07.2023 tarihli toplantısında da 250 baz puan artırarak yüzde 17,50'ye yükseltmiştir. Bundan önceki son faiz artışını 19.03.2021 tarihinde yüzde 17'den yüzde 19'a yükselterek yapmış ve 24 Eylül 2021 tarihinde de yüzde 18'e düşürerek faiz indirimine başlamıştı. Eylül 2021'den bugüne yaptığı 23 toplantıdan 9'unda faiz indirmiş, son 2'sinde faiz artırmış ve 12'inde sabit bırakmıştır. Faiz indiriminin ekonomik verilere etkisinin sınırlı olması veya en azından beklenen etkiyi yapamaması, seçim sürecinin atlatılması, Bakan ve TCMB Başkanı değişimi faiz artırımını konusunda verilecek kararın daha rahat alınmasına yol açmıştır. Faiz artırım sürecine girilmesi ile birlikte faizin ne kadar arttırılabileceği ana gündem maddesi oldu. Birçok yatırımcı kuruluş ve uzman yüzde 14 ile yüzde 40 arasında geniş bir yelpazede faiz beklentilerini açıkladı.

FAİZDE ÜST SINIR NERESİ?

Faiz üst sınırı ne olmalı ve artışlar hangi oranda yapılmalı?
Haziran 2023'teki ilk toplantı kademeli

bir artış olarak nitelendirildi daha önemlisi de mevcut politikadan dönüş sinyali vermesi açısından önemli idi. Bu nedenle artış oranı yeterli bulunmama ile birlikte daha sonra artırılacağı beklentisini de korudu. Ancak, Temmuz 2023 toplantısındaki 250 baz puan artış düşük gerçekleşti. Son günlerde Körfez ülke ziyaretlerinin yarattığı ekonomik beklentiler, rezervlerde düşük ama gerçekleşen artışlar, parasal sıkılaştırma adımları beklentilerin altında bir faiz artışına etki eden faktörler oldu. 12.08.2021 tarihli Para Politikası Kararında "politika faizi dezenflasyonist etkiyi muhafaza edecek şekilde, enflasyonun üzerinde bir düzeyde oluşturulmaya devam edilecektir" denilmiş ve faiz oranı yüzde 19'da sabit bırakılmıştır. PPK toplantı tarihi itibarıyla açıklanmış bulunan Temmuz 2021 enflasyon oranı ise yıllık yüzde 18,95 idi. 23 Eylül 2021 tarihli PPK toplantısında faiz oranı yüzde 18'e indirilirken, Ağustos itibarıyla yıllık enflasyon yüzde 19,25 idi. PPK metninde bu kez çekirdek enflasyon gelişmelerini dikkate alacağını belirtmiştir. Dolayısıyla faiz oranı belirlemede kriter olarak TÜFE devreden çıkarılmış, çekirdek enflasyon da politika faizinin üzerinde olmaya başlamıştır.

BİRDEN YÜZDE 40'LARA ÇIKARILAMAZ

Bugün faiz oranı kaç olmalı sorusuna

verilecek cevap, TCMB'nin enflasyon üzerinde belirlemeye çalıştığı dönemleri dikkate alırsak yüzde 40 seviyesinde olmalıdır. Ancak, bu oranın birden yükseltilmesi de beklenmemelidir. Çünkü bütçe açığı ve cari açığın artarak devam ettiği, Hazine'nin borçlanma gereği ve maliyeti, bankaların bilançolarındaki devlet iç borçlanma senetlerinin varlığı gibi hususlar kademeli bir faiz artışını gündeme getirmiştir. Tabii ki uzun süre faiz artırımının karşısında olunması ve her fırsatta düşürülmesi gerektiğinin ifade edildiği dikkate alındığında yüksek oranda bir artış yapılamayacağını bu açıdan okumak gerekir. Ancak, Haziran- Temmuz aylarındaki kurdaki artış ve en son açıklanan Haziran 2023 yıllık TÜFE'nin yüzde 38,21'den daha yukarı tahminen yüzde 60 seviyesine taşıyacak faktörlerin varlığı faiz artışının devam edeceği, enflasyon seviyesini yakalayamasa bile yüzde 40 seviyesine geleceği beklentisi ağırlıktadır. Türkiye'de açıklanan enflasyon türleri ve yıllık gelişimini tablodaki seçilmiş aylara ilişkin veriler üzerinden değerlendirsek şöyle bir fotoğraf ortaya çıkar:

ENFLASYONU BAZ ETKİ DÜŞÜRÜYOR

Aralık 2021 ayından itibaren tüm enflasyon oranlarında yüksek artış gerçekleşmiştir. Bu oranların Eylül ve Ekim 2022'de yıl içindeki en yüksek

Tablo-1: Türkiye'de Hesaplanan ve Açıklanan Enflasyon Türleri ve Gelişimi

Çeşitli Enflasyon Verileri	Ara.21	Mar.22	Haz.22	Eyl.22	Eki.22	Ara.22	Mar.23	Nis.23	May.23	Haz.23
Enerji Enflasyonu (y)	42.93	102.94	151.33	132.98	128.06	94.43	35.66	21.19	-6.97	-16.52
Gıda Enflasyonu (y)	43.80	70.33	93.90	93.05	99.05	77.87	67.89	53.92	52.52	53.92
Hizmet ÜFE (y)	54.89	80.62	91.27	107.01	104.28	78.72	73.55	71.81	65.47	
İnşaat Maliyeti (y)	67.47	101.57	106.87	119.83	117.07	78.40	60.70	52.99	47.95	
Konut Fiyatları (y)	59.72	110.09	160.68	189.09	188.20	167.87	132.84	121.25	103.64	
Tarım Ürünleri ÜFE (y)	36.39	84.11	148.90	156.00	163.32	151.03	106.77	71.52	50.79	57.93
Tarımsal Girdi F.E. (y)	45.51	105.70	134.96	138.15	134.76	103.14	49.70	40.20	33.20	
TÜFE (y)	36.08	61.14	78.62	83.45	85.51	64.27	50.51	43.68	39.59	38.21
ÜFE (y)	79.89	114.97	138.31	151.50	157.69	97.72	62.45	52.11	40.76	40.42
ÜFE-TÜFE FARKI	43.81	53.83	59.69	68.05	72.18	33.45	11.94	8.43	1.17	2.21
Yurtdışı ÜFE (y)	87,64	105,82	110,66	117,04	103,79	49,90	40,35	40,10	32,12	

seviyelerine ulaştığı görülmektedir. İzleyen aylardaki özellikle Aralık 2022 ve 2023 yılı içindeki düşüşlerde baz etkisinin katkısı büyüktür. Çünkü, 2022 yılında aylık enflasyon oranlarındaki yüksek seviyeler, Aralık 2022-Mayıs 2023 döneminde açıklanan enflasyon oranlarında baz etkisi ile azalan bir seyir izlemesine etki etmiştir. Ancak, şunu da belirtmek gerekir ki yıllık enflasyon oranda görünen aşağı yönlü eğilim fiyatların düştüğü anlamına gelmemeli, fiyatlar aylık bazda açıklanan enflasyon oranı dikkate alındığında artış göstermektedir. Enflasyondaki artışın azalan seyirini etkileyen en önemli faktör baz etkisi olduğunu ifade etmiştik. Fiyatlar düşmesini gündeme taşımamanın fazla bir etkisi olmayacaktır, bundan sonra fiyat artışlarını sınırlamanın yani

enflasyon artış beklentilerinin kırılması daha önceliklidir. Çünkü şu ana kadar enflasyona etki etmiş faktörlerde bundan sonraki aylarda bir gerileme fazla beklenmemelidir. Neler yapılabilir? İlk önce TCMB fiyat istikrarı temel hedefine sıkıca sarılmalıdır, bunu da son 2 PPK kararlarında gördük. Hazine ve Maliye Bakanlığı da parasal sıkılaştırma yönünde kararlar aldı. Dolayısıyla bir yandan maliyet diğer yandan talep kaynaklı enflasyon artışlarına önlem alınmaya çalışıldığı görülmektedir.

SIKILAŞTIRMADA BÜTÇE DE DÜŞÜNÜLÜYOR

Bu sıkılaştırma ve önlemler devam edecektir. Tabii ki alınan bu sıkılaştırma kararları sadece enflasyona bir önlem olarak değil aynı zamanda Ocak-

Haziran 2023 döneminde (eksi) -483 milyar TL açık veren bütçeye de bir çare olarak alınmaktadır. Ancak, kurda ve enerji fiyatlarındaki artış, KDV ve ÖTV'de temmuz ayında gerçekleştirilen artışlar, doğal gaz petrol, kira, gıda, eğitim ücretlerindeki artışlar yılında geri kalan aylarında da enflasyonun yukarı yönlü olacağını destekleyen göstergelerdir. Bir seçimden çıkıp diğerine giden bir süreçte, harcamalarda artış beklentisi, dolayısıyla bütçe dengesine olumsuz etki yapması ihtimali de dikkate alındığında maliyet kaynaklı bir enflasyona ilave olarak talep kaynaklı bir enflasyonun da kendini göstereceği beklentisi oluşmaktadır. Bu nedenle de tüketici kredilerindeki BSMV oranı yüzde 10'dan yüzde 15'e yükseltilmiş, 3 ay vadeli Kur Korumalı Mevduat'ta yüzde 0 olan zorunlu karşılıklar yüzde 15'e yükseltilmek suretiyle talep artışını sınırlandıracak önlemler alınmaya çalışılmıştır. Ancak, GSYİH büyüme oranında tüketimin etkisi dikkate alındığında daha temkinli davranmak gerekeceği de açıktır.

Ozetle, enflasyonun 2023 yılının son aylarında da gündemdeki yerini koruyacağı, satın alma gücünde tahribata devam edeceği, petrol fiyatlarındaki artış, vergi artışları ve zamların etkilerinin önemli oranda hissedileceği bir süreçteyiz. TCMB'nin de 2023 boyunca farklı oranlarda da olsa faiz artışlarına devam ederek politika faizinin piyasalar için gösterge olma özelliği kazanana dek artırılacağı beklentisi ağırlık basmaktadır.





Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat:

PİYASALARDA FİYAT İSTİKRARINI SAĞLAMAYA ÇALIŞIYORUZ

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, arz talep dengesini bozacak şekilde oluşan stokçuluk ve haksız uygulamaların ve bunlarla bağlantılı fahiş fiyat artışlarının önüne geçmek, sektörde rekabetçi, adil ve istikrarlı bir piyasa yapısını yeniden tesis etmek için titiz ve etkin çalıştıklarını söyledi.



Ekovitrin Medya Grubu yöneticileri Kamuran Abacıoğlu ve Şeref Özata, "Türkiye Yüzyılı" kabinesinde Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından Ticaret Bakanı görevine atanan Prof. Dr. Ömer Bolat'ı İstanbul Yeşilköy'deki makamında ziyaret etti. Ziyarete Ekovitrin Dergisi Yayın Danışmanı Sedat Yılmaz da hazır bulundu.

Vatandaşlarımızı mağdur edenlere fırsat vermeyeceğiz" dedi.

Ticaret Bakanlığı olarak Gümrük Birliği başta olmak üzere Avrupa Birliği (AB) ile ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi ve derinleştirilmesi AB ile gündemimizdeki öncelikli konular arasında yer aldığının altını çizen Bakan Prof. Dr. Bolat, "Ülkemizin AB'ye tam üyeliği sonucunda ise, ülkemize yapılan yabancı sermaye yatırımlarının hız kazanacağını, Türkiye'nin AB'ye daha ileri bütünleşmesinin rekabetçiliğe ve Avrupa değer zincirlerine ve entegrasyona önemli katkılar sağlayabileceğini düşünüyorum" diye konuştu.

Prof. Dr. Ömer Bolat, Ticaret Bakanlığı olarak, proaktif bir yaklaşımla eldeki ticaret politikası setleri ve ticari diplomasi kanallarını kullanarak dış ticarete dönük önemli adımlar attıklarını kaydetti.

ŞEFFAF VE REKABETÇİ BİR PİYASA

Ekovitrin Medya Grubu yöneticileri Kamuran Abacıoğlu ve Şeref Özata, "Türkiye Yüzyılı" kabinesinde Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından Ticaret Bakanı görevine atanan Prof. Dr. Ömer Bolat'ı İstanbul Yeşilköy'deki makamında ziyaret etti. Ziyarete Ekovitrin Dergisi Yayın Danışmanı Sedat Yılmaz da hazır bulundu. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Ekovitrin Medya Grubu yöneticilerinin fiyat istikrarı, dış ticaret, Avrupa Birliği (AB) ilişkileri ve gündemle ilgili sorularını cevapladı.

■ Bugünlerde vatandaşları ilgilendiren en önemli husus mal ve hizmette fiyat istikrarı. Serbest piyasa mantığı sanki başı bozukluk gibi anlaşılıyor. Fiyat istikrarı ve piyasa düzeni konusunda hükümetin kısa ve orta vadede hangi politikaları sahaya sürmesi bekleniyor?

Serbest piyasa, bildiğiniz gibi, gerek tüketici refahı gerekse toplumsal refah açısından en gelişmiş iktisadi sistem. Ancak kuşkusuz serbest piyasadan beklenen bu faydaların elde edilmesi, piyasaların da adil ve serbest rekabet kuralları çerçevesinde işleyişine bağlı. Bu konuda da gerek Bakanlığımız gerekse Rekabet Kurumumuzun inceleme ve denetim faaliyetlerini aralıksız sürdürüyor. Burada temel gaye, rekabet kültürünü de yaygınlaştırmak suretiyle oyunun kurallarına göre oynanmasını sağlamak. Böylelikle mikro açıdan tüketicilerimizin ve firmalarımızın faydasını, makro açıdan ise fiyat istikrarını, istihdamı, büyümeyi ve uluslararası rekabet gücümüzü azami kılacak etkin bir serbest piyasa yapısının sürdürülmesini hedefliyoruz. Hükümetimizin enflasyonla mücadele için kurguladığı makro-iktisadi politika çerçevesi ve atılan kararlı adımlarla birlikte, ilgili kurumlarımızın piyasalarda yürüttüğü düzenleme ve denetim faaliyetlerinin kısa vadede fiyat istikrarı üzerindeki olumlu ve kalıcı etkilerinin görüleceğini düşünüyoruz.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, rekabetçi piyasa yapısını sürdürülebilir kılmak ve fiyat istikrarına katkı sağlamak amacıyla otomotiv, gıda ve temel ihtiyaç maddelerindeki fahiş fiyat artışı ve stokçulukla mücadeleyi kararlılıkla sürdürdüklerini söyledi. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Bolat, Görev ve yetki alanları çerçevesinde hizmet için her zaman vatandaşın yanında olduklarını belirterek, "İç ticarete adil, şeffaf ve rekabetçi bir piyasa yapısını sürdürülebilir kılmayı ve fiyat istikrarına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Stokçuluk ve fahiş fiyata karşı tedbirleri arttırdık. Mücadelemizi kararlılıkla sürdürüyoruz.



DENETİMLER ARALIKSIZ SÜRÜYOR

■ Otomobil ve gayrimenkul artık bir yatırım aracına dönüştü. Bu da toplumsal ihtiyacın giderilmesini engelliyor ve fiyatlar aşırı şekilde artıyor. Ticaret Bakanlığı'nın yaptığı yeni düzenlemeleri görüyoruz. Serbest piyasa realitesini de bozmadan ülkede fiyat ve vergilendirme dengesini gözetecek bakanlığımızın yeni etkin bir uygulamasını bekleyebilir miyiz? Otomotiv sektöründe son dönemlerde arz talep dengesini bozacak şekilde oluşan stokçuluk ve haksız uygulamaların ve bunlarla bağlantılı fahiş fiyat artışlarının önüne geçmek, sektörde rekabetçi, adil ve istikrarlı bir piyasa yapısını yeniden tesis etmek üzere çalışmalarımıza titizlikle devam ediyoruz. Bu çerçevede, Hükümet olarak bir yandan makroekonomik tedbirlerimizi alırken bir yandan da ihtiyaç duyulan düzenlemeleri gecikmeksizin hayata geçiriyoruz. Distribütörlerden yetkili bayilere, oto galerilerden bu işi fırsata çevirmeye çalışan gerçek kişilere kadar denetimlerimizi ara vermeden sürdürüyor ve düzenlemeleri ihlal edenlere gereken idari yaptırımları uyguluyoruz. Biliyorsunuz, ikinci el motorlu kara taşıtları piyasasında aşırı ve adil olmayan fiyat artışları ve stokçuluk faaliyetlerinin engellenmesi amacıyla "ikinci El Motorlu

Kara Taşıtlarının Ticareti Hakkında Yönetmeliği"ni çıkardık. Bu Yönetmelik ile, kamuoyunda 6 ay ve 6 bin kilometre kısıtlaması olarak bilinen pazarlama ve satış kısıtlaması düzenlemesi ile yetkili bayilerin tüketicinin ilk tescil motorlu kara taşıtına ulaşmasını zorlaştıran faaliyetlerde bulunması halinde bu işletmelerin ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti yetki belgelerinin iptal edilmesine ve bu işletmelerin bir yıl süreyle ikinci el motorlu kara taşıtı ticareti yapmalarının engellenmesine yönelik düzenlemeler yapıldı. Söz konusu düzenlemelere aykırılıklar Bakanlığımızca titizlikle takip ediliyor. 6 ay 6 bin kilometre kısıtlamasına ilişkin düzenlemeyi ihlal eden 126 otomobil yetkili bayisi ile oto galeriye Bakanlığımızca toplam 52 Milyon TL; vatandaşlarımızın taşıta erişimini zorlaştıran faaliyetlerde bulunan 14 yetkili bayiye Haksız Fiyat Değerlendirme Kurulu eliyle 66 Milyon TL idari para cezaları uygulandı. Bununla birlikte, bahsettiğim Yönetmelikte 6 Temmuz 2023 tarihinde bir değişiklik yaptık. Bu değişiklik ile ikinci el motorlu kara taşıtlarının, üretici veya distribütör tarafından tavsiye edilen güncel satış fiyatının üzerinde bir fiyattan ilan yoluyla pazarlanması 1 Ocak 2024 tarihine kadar yasaklandı. 15 Temmuz itibarıyla yürürlüğe giren

düzenleme kapsamında, tüm gerçek ve tüzel kişiler ilan verilmesi aşamasında "ilan platformları" tarafından uyarılıyor ve bu uyarıya rağmen söz konusu yasağa aykırı verilen ilanlar ile ilan verenlere ilişkin bilgiler Bakanlığımıza iletiliyor. Bu düzenleme kapsamında Bakanlığımızca, ikinci el taşıtlarının sıfır fiyatının üzerinde ilana koyan 130 gerçek ve tüzel kişiye şimdiye kadar toplam 35 Milyon TL idari para cezası uygulanmıştır. Son dönemde Bakanlığımızca uygulamaya alınan tedbirler ile bunların sonuçlarına ilişkin otomotiv sektörü temsilcilerinden de olumlu geri dönüşler alıyoruz. Ülkemiz ekonomisine yönelik alınan makroekonomik tedbirlerin de etkisiyle önümüzdeki dönemde otomotiv piyasasında hızla normalleşmenin gerçekleşeceği beklemekle birlikte ihtiyaç duyulması halinde Bakanlığımızca ilave tedbirler de alınacağından kimsenin şüphesi olmasın.

FİYATLAR NORMALE DÖNECEK

■ Serbest piyasada fiyat; arz ve talep dengesinde belirlenir. Bakanlığınız, fiyatları anormallikten çıkartacak; arzın güçlenmesi ve halkın ticari ahlakta normal seviyeye gelmesini sağlayacak öneri, müeyyide ve uygulama gibi sahalarda bir hareket alanı açabilecek mi? Esasında daha önce de belirttiğimiz üzere, oyun kurallarına göre oynandığı

sürece serbest piyasa en etkin iktisadi sistemdir. Belirli dönemlerde konjonktürel dalgalanmalar yaşanabilir ve arz talep dengesinde bozulmalar görülebilir. Nitekim dünya halen Covid-19 pandemisi ile beraber yaşanan arz şoklarının ve küresel tedarik zincirlerinde karşılaşılan bozulmaların etkisini tamamen atlatabilmiş değil. Yüksek enflasyon halen pek çok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke için önemli bir sorun olarak varlığını korumakta. Ancak etkin bir serbest piyasa mekanizmasının varlığında bu tür etkilerin geçici olması ve uygun bir politika çerçevesi ile piyasadaki arz ve talep dengesinin yeniden tesis edilmesi beklenir. Bu bakımdan Hükümetimiz de enflasyonla mücadele politikalarının yanında, bugüne kadar olduğu gibi yatırım ve istihdamı desteklemeye, böylelikle arzı ve büyümeyi artırmaya dönük teşvikleri hayata geçirmeye devam etmektedir. Ayrıca fiyatın piyasa dışı mekanizmalarla belirlenmesine dönük faaliyetleri caydırıcı denetim faaliyetlerimiz de aralıksız sürmektedir. Yürütülen bu kararları politika ve uygulama çerçevesi sayesinde piyasa mekanizmasının fiyatları hızla disipline edeceği, bahsettiğiniz fiyat anormalliklerinin ortadan kalkmaya başlayacağı görülecektir.

DENETLEME VE YAPTIRIM

■ Devletin güvenlik, adalet, ekonomi yönetimi, sağlık ve eğitim başlıca görevleri. Bunları yerine getirebilmesi için cumhuriyet, üniter yapı ve demokrasiyi sağlıklı bir şekilde idame ettirmesi gerekiyor. Ancak bunları yerine getirebilmenin yolu da devletin üç önemli görevi olan planlama, denetleme ve yaptırımdan geçiyor. Sizce bu esas gerektiği şekilde işliyor mu?

Etkin piyasa faaliyetleri ve rekabet koşulları ile devletin güvenliği ve kamusal işleyişinin devamlılığı ve mevcut hukuk normlarının etkinliğinin sağlanması amacıyla Bakanlığımızca, çeşitli denetim ve inceleme faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Bu kapsamda, Bakanlığımızca iç ve dış ticaretin sağlıklı işleyişi, kamu güvenliği ve düzeninin tesisini teminen yapılan inceleme ve denetimler sonucunda gerektiğinde caydırıcı idari ve mali yaptırımlar uygulanabilmektedir.

■ Ticaret Bakanlığı olarak denetimlerin daha fazla artırılması konusunda 22 bin olan personelinize ek takviyeler yapmayı planlıyor musunuz? Ülkemizin sürekli şekilde artan iş hacmi beraberinde cari gümrük ve



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, proaktif bir yaklaşımla elimizdeki ticaret politikası setleri ve ticari diplomasi kanallarını kullanarak dış ticarete dönük önemli adımlar attıklarını ve söz konusu faaliyetleri ithalatı azaltan ve ihracatı artıran bir politika haline getirdiklerini bildirdi.

ticaret iş ve işlemlerinde ciddi bir artış oluşturmaktadır. Bakanlığımızca, ticareten bir taraftan hızlı ve akışında aksamaya mahal vermeksizin gerçekleştirilmesi hedeflenirken, diğer taraftan yasa dışı ticaretle tavizsiz bir şekilde mücadele edilmektedir. Söz konusu iki önemli hususun bir arada uyumlu bir şekilde yürütülmesini teminen, beşeri sermayemizin nitelik ve nicelik yönünden her an aktif, güçlü ve etkin bulunması önem arz etmektedir.

Halihazırda Bakanlığımızda ürün güvenliği denetimi amacıyla 92 Ticaret Denetmeni Yardımcısının alımı ile ilgili süreç devam etmektedir. Bunun yanında gündemin ilk sıralarında yer alan haksız fiyat, stokçuluk ve fiyat etiketi denetimleri ile görevli olan 81 Ticaret İl Müdürlüğümüzde 2218 personelimiz bulunmakla birlikte özellikle yapılan denetimlerin etkinlik ve caydırıcılığının artırılması denetimlerden beklenen sonucun alınabilmesi için, denetim personeli sayısının artırılması yönünde çalışmalarımız devam etmektedir.

DIŞ TİCARETE YENİ ADIMLAR

■ Ticaret Bakanlığı iç ve dış ticaret ile gümrükler olmak üzere iki önemli görev yapıyor. Bakanlık orta vadede ithalatın azaltılması, ihracatın artırılmasıyla ilgili dış ticarete yeni bir dizayn düşünüyor mu?

Ticaret Bakanlığı olarak, proaktif bir yaklaşımla elimizdeki ticaret politikası setleri ve ticari diplomasi kanallarını kullanarak dış ticarete dönük önemli adımlar atıyoruz. Katma değeri ve teknolojik yoğunluğu yüksek ürün ihracatını artırarak ürün çeşitliliği sağlamaktan, pazar çeşitliliği üzerine geliştirdiğimiz yeni stratejilere, ihracata yönelik desteklerin artırılmasından, dijital dünyanın gereksinimi olan e-ihracat gibi yeni ihracat yöntemlerine ve ihracatın finansmanına kadar güncel durum ne gerektiriyor ise detaylı olarak incelemekteyiz ve bunları ihracat politikası haline getirmekteyiz.

Bu politikalar ile birlikte 2022 yılı ihracatımız yüzde 12,9 oranında artarak 254,2 milyar dolar, dış ticaret hacmimiz ise yüzde 24,4 oranında artarak 617,9 milyar dolar düzeyine ulaşmıştır. Diğer taraftan, Türkiye'nin dünya ihracatındaki payı 2002'de yüzde 0,55 iken 2023 yılının ilk çeyreğinde yüzde 1,04'e yükselmiştir. Türkiye Yüzyılı Vizyonu doğrultusunda, Bakanlık olarak gündemimizin ilk sırasında "2028 İhracat Vizyonu" yer almaktadır. Hedefimiz 400 milyar dolar mal ihracatı ve 200 milyar dolar hizmet ihracatını yakalamak, KOBİ'lerin ihracattaki payını yüzde 40'a, orta yüksek ve yüksek teknoloji ihracatımızın payını

yüzde 50'ye taşımak ve hâlihazırda genel ihracatımız içinde yüzde 1,5 olan e-ihracat payını ise 2030 yılında yüzde 10 seviyesine ulaştırmaktır.

İHRACAT DESTEKLERİ KARARI

Bakanlık olarak pazar çeşitliliğini sağlamak amacıyla hazırladığımız Uzak Ülkeler Stratejimizi geçen yıl kamuoyuyla paylaşmıştık. Halihazırda da İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkelere ihracatımızın artırılması ve çeşitlendirilmesine yönelik yeni bir Strateji üzerinde çalışıyoruz. Bildiğiniz üzere Bakanlık olarak ihracatçılarımıza muhtelif destekler de sağlıyoruz. Sürdürülebilir ihracat artışı vizyonu çerçevesinde uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlamaya yönelik olarak mevcut destek mekanizmalarımızı "İhracat Destekleri Hakkında Karar" ile iyileştirdik. "Pazara Giriş Projesi Hazırlama Desteği", "Çok Kanallı Zincir Mağaza Desteği", "İhracat Konsorsiyumları Desteği" gibi yeni destek mekanizmalarını ihracatçılarımızın hizmetine sunduk.

Diğer taraftan, ithalat bağımlılığının azaltılmasının tek yolunun yerli üretimin artırılması olduğu bilincinde, ülkemizde üretimi mümkün ve uygun olan ürünlerin üretimini artırılabilmesi için, diğer Bakanlıkların çalışmalarıyla uyumlu bir şekilde, Bakanlığımız uhdesinde bulunan politika araçlarını etkin bir şekilde kullanmaktayız. Değişen ticaret trendleri dikkate alındığında; gümrük işlem süreçlerinin daha da kolaylaştırılarak söz konusu işlemlerin dijital platforma taşınması, başta ihracat olmak üzere dış ticaret işlemlerinde zaman ve maliyet tasarrufunun sağlanması açısından önemli hale gelmiştir. Bizler de Türk

Gümrük İdaremizi, 'Türkiye Yüzyılı' vizyonu çerçevesinde; gümrük işlemlerini daha da basitleştirip bürokrasi ve kırtasiyeciliği azaltmayı hedefleyen, ticaretin kolaylaştırılmasına katkıda bulunan, aynı zamanda vatandaşımızın ve ticaret erbabımızın ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde cevap verebilecek potansiyele eriştirerek güçlendirmeye yönelik çalışma ve projelerimizi hız kesmeden devam ettiriyoruz.

ALTIN VE ENERJİ HARIÇ CARİ DENGE FAZLADA

■ Malumunuz Türkiye'nin risk primi olan CDS'ler genellikle cari dengeye göre trend izliyor. Ticaret Bakanlığı bu konuda Hazine ve Maliye Bakanlığı'na destek babında nasıl bir politika yürütecek?

Bildiğiniz üzere, CDS cari dengeye ek olarak başka birçok parametreden etkilenmektedir. Cari denge konusuna gelince, son dönemlerde enerji ve altın ithalatındaki artış kaynaklı cari işlemler hesabında açık verilmektedir. Altın ithalatı ve enerji ithalatı hariç bakıldığında ise cari dengenin genellikle fazla verdiğini görüyoruz. 2022 yılında 48,4 milyar dolar cari açık verirken altın ve enerji hariç bakıldığında 51,1 milyar dolar cari fazla verildiği görülmektedir. 2023 yılının ilk beş ayında ise 37,7 milyar dolar cari açık verirken altın ve enerji hariç bakıldığında 1,8 milyar dolar cari fazla verildiği görülmektedir.

Önümüzdeki dönemde, kış aylarından çıkmış olması nedeniyle doğalgaz talebinde de düşüş olabileceksen, düşen küresel enerji fiyatları etkisi ile enerji ithalatımızda aşağı yönlü seyrin devam edeceğini tahmin ediyoruz. Yaz aylarına girilmesi ve turizm katkısı ile

hizmet gelirlerimizin artacağını, enerji ithalatı faturasının düşeceğini, kurda izlenen yükseliş gibi gelişmeler dikkate alındığında önümüzdeki dönemde özellikle yılın ikinci yarısı itibarıyla cari işlemler açığında trendin aşağı yönlü olacağını değerlendiriyorum. İhracatımızı artırmak ve ihracata dayalı bir büyüme sağlamak amacıyla Bakanlık olarak tüm gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda, ihracata ilk hazırlıktan, pazarlama kabiliyetlerinin geliştirilmesine, dış pazarda tutunup markalaşmadan, yüksek katma değerli ürün ihracatına kadar verdiğimiz destekler sayesinde ihracatçılarımızın yanında olmayı sürdüreceğiz.

AB İLE İLİŞKİLER ÖNCELİKLİ

■ Son günlerde dış politika ile dış ticaret aynı anda konuşulmaya başlandı. İsveç'in NATO üyeliğine karşı Türkiye'nin AB'ye alınması konusunda hükümet agresif bir siyaset izliyor. Bu konuda Ticaret Bakanlığı'na ne gibi görevler düşüyor? Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü'ne bu hususla ilgili yeni bir çalışma yapması için görev verdiniz mi?

Ticaret Bakanlığı olarak Gümrük Birliği başta olmak üzere Avrupa Birliği (AB) ile ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi ve derinleştirilmesi AB ile gündemimizdeki öncelikli konular arasında yer alıyor. Esasen bugüne kadar, ülkemizin Gümrük Birliği yoluyla AB ile sağladığı bütünleşme kapsamında yürütülen çalışmalarımızla ortak ticaret politikası, teknik mevzuat, rekabet ve fıkri mülkiyet hakları gibi ekonomik ve ticari alanlarda AB müktesebatına yüksek düzeyde uyum sağlanmıştır. Bakanlık olarak sorumlu olduğumuz alanlarda ulaşılan AB müktesebatına yüksek uyum düzeyine karşın, Gümrük Birliği'nin yürürlükte olduğu 27 yıl içerisinde AB Tek Pazarının derinleştiğini ve özellikle de son yıllarda yeşil ve dijital ikiz dönüşümün Tek Pazarın değişimindeki en önemli çipayı teşkil ettiğini görüyoruz. Bu noktada, Ticaret Bakanlığı olarak, AB'nin dijital ve yeşil dönüşümünün Gümrük Birliği ile AB'ye sağlanan bütünleşmeye haneler getirmemesi için, gerek Yeşil Mutabakat Eylem Planı gerek mevcut mevzuat uyumu süreçlerimiz çerçevesinde çalışmalarımızı yürütüyoruz.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN GÜNCELLENMESİ

■ AB'ye tam üyelik zaman alabilir. Ancak elimizde Gümrük Birliği gibi bir organizasyon var. Yani yeni Gümrük Birliği konusu tekrar masaya getirilebilir.



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Ekovitrin Medya Grubu yöneticilerinin sorularını cevaplarken, "Hükümet olarak bir yandan makroekonomik tedbirlerimizi alıyoruz diğer yandan ihtiyaç duyulan düzenlemeleri gecikmeksizin hayata geçiriyoruz" dedi.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "İç ve dış ticaretin sağlıklı işleyişi, kamu güvenli ve düzeninin tesisi için gereken inceleme ve denetimlerle caydırıcı idari ve mali yaptırımlar uygulanıyor" dedi.



Bakanlık olarak sizin bu konuda bir çalışmanız var mı? AB'nin üçüncü ülkelerle yürüttüğü STA müzakerelerine Türkiye'nin de dahil edilmesi ve Gümrük Birliği'nin kapsamının genişletilmesi konusunda ne düşünüyorsunuz, ne gibi gelişmeler bekleyebiliriz?

Bugün, Gümrük Birliği ile ilgili alanlarda AB'nin karar alma süreçlerinde Türkiye'nin yer almaması, ülkemiz bakımından AB'nin akdettiği Serbest Ticaret Anlaşmalarının (STA) üstlenilmesinde yaşanan güçlükler ve Gümrük Birliği'nden tam anlamıyla yararlanmamıza mani olan karayolu kotaları konuları sistemik sorunlar haline gelmiştir. Serbest Ticaret Anlaşmaları özelinde, bildiğiniz gibi, ülkemiz AB'nin STA'larına otomatik olarak taraf olmamakta, ilgili üçüncü ülkelerle münferit olarak müzakerelerini gerçekleştirmekte ve anlaşmalarını tamamlamaktadır. Ancak, Türkiye'nin hali hazırda 22 ülkeyle STA'sı olmakla birlikte, AB'nin STA akdettiği ülkelere bazılarıyla STA akdedilmesi bugüne kadar mümkün olamamıştır. Bu çerçevede, Türkiye ile AB arasındaki 2014 ve 2015 yıllarında yapılan teknik ve üst düzey çalışmalar sonucunda, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi kapsamında ülkemizin AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı STA'lardan eşzamanlı olarak yararlanmasını sağlayan yasal bağlayıcılığı olan bir hüküm geliştirilmesi kararlaştırılmıştır. Gümrük Birliği'ni ilgilendiren alanlarda AB'nin karar alma mekanizmalarının geliştirilmesiyle ülkemiz çıkarlarının da göz önünde bulundurulması sağlanabilecek, AB'nin STA'larından ülkemizin de taraf olarak yarar sağlaması temin edilebilecektir. Ülkemizin STA ağının genişlemesiyle ihracatta yeni pazarlara erişim ve mal ve hizmet

tedarikinde daha geniş bir imkân elde edilmiş olacaktır. Diğer taraftan, AB son yıllarda akdettiği yeni nesil STA'lar kapsamında tarım, hizmetler, yatırımlar ve kamu alımları gibi alanlarda üçüncü ülkelerle, Türkiye ile olan ortaklık ilişkisinden daha derin tercihi düzenlemeler gerçekleştirmektedir. Son dönemde, ülkemiz de üçüncü ülkelerle benzer şekilde Gümrük Birliği'nden daha geniş kapsamlı STA'lar müzakere etmeye başlamıştır. En önemli ortağımız olan AB ile ekonomik ve ticari ilişkilerimizi bu yeni akımlar çerçevesinde geliştirmemizde birçok açıdan yararlar bulunduğunu düşünüyorum. Sistemik sorunlara bir çözüm bulmanın ötesinde, küresel ticarete hizmetler ve dijital ekonominin payının her geçen gün hızla arttığını buna paralel olarak, AB'nin de bir yandan Dijital Tek Pazarını kurarken, diğer yandan Tek Pazarın yeşil dönüşümü için hızla adımlar attığını görüyoruz. Türkiye'nin AB'nin bu ikiz dönüşümünün dışında kalması mümkün değildir. Diğer taraftan, küresel ticaret ve tedarik zincirlerinin ciddi jeopolitik sınamalarla karşı karşıya olduğu bir dönemde Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, AB'nin yakın dönemde açıkladığı ekonomik güvenlik stratejisi kapsamında daha dayanıklı, rekabetçi bir ekonomi ve değer zincirlerinin tesisine de önemli katkılar sağlayacaktır. Bu bağlamda, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecinin başlatılabilmesini teminen Komisyon ve AB üyesi ülkeler nezdinde yoğun girişimlerimizi sürdüreceğiz. Bu çalışmalarını ülkemiz ve AB iş dünyasıyla da yakın işbirliği ve koordinasyon içerisinde sürdüreceğimizi de ifade etmek istiyorum.

TÜRKİYE AVRUPA'YA DEĞER KATAR
■ AB'ye tam üye olunmasıyla serbest

ticaret anlaşmaları ve üçüncü ülkelerle ticaret gibi konular devreye girdiğinde; yeni para birimi, ihracat artışı, serbest dolaşım, siyasi etkinlik gibi alanlar devreye girecek. Böyle bir fotoğrafta Türkiye'nin makro ekonomik yapısında nasıl bir değişiklik olur?

Türkiye'nin AB'ye tam üye olmasından bir önceki aşama olan Gümrük Birliği ile birlikte ülkemizin AB'den ithalatı ve ülkemizin AB'ye olan ihracatı önündeki tüm engeller kaldırılmış, ülkemizin nihai olarak AB Tek Pazarı'na entegre olması amacıyla Gümrük Birliği'ni ilgilendiren alanlarda AB teknik mevzuatını üstlenmeyle yükümlü olmuştur. Bu doğrultuda sektörlerimiz, dinamik yapıları ve üretimdeki esneklikleri sayesinde bu rekabet ortamına uyum sağlamış; Türkiye ekonomisi, Gümrük Birliği ile dünya ekonomisi ve ticaretinde önemli bir bloğa ticari entegrasyonunu gerçekleştirmiş ve bu suretle kendi iç pazarını uluslararası normlarla uyumlaştırmıştır. Bunun yanında, ülkemize yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları artmış, ülkemiz sanayisinin verimliliği ve rekabet gücü yükselmiş, üretimde kalite alt yapısı güçlendirilmiştir. Ülkemizin AB'ye tam üyeliği sonucunda ise, ülkemize yapılan yabancı sermaye yatırımlarının hız kazanacağını, Türkiye'nin AB'ye daha ileri bütünleşmesinin rekabetçiliğe ve Avrupa değer zincirlerine entegrasyona önemli katkılar sağlayabileceğini düşünüyorum. Bu süreç, ülkemizin katma değeri yüksek, inovasyona dayalı bir üretim yapısı yolunda yapılan çalışmalar ile yeşil ve dijital bir ekonomiye geçiş sürecine ivme kazandıracaktır. Diğer taraftan, ülkemiz de genç ve dinamik nüfusu, büyüyen iç pazarı, ticaret, ulaşım ve enerji koridorlarındaki kritik konumu ile AB'nin rekabetçiliğine önemli katkılar sağlayabilecek, bu alanlarda sağlanacak daha ileri entegrasyon AB'nin ekonomik güvenliğini geliştirmek için fırsatlar yaratacaktır. Diğer tarafta, hâlihazırda Avrupa Birliği'nin (AB) serbest ticaret anlaşması (STA) olan ülkelerin önemli kısmıyla STA imzalamış bulunuyoruz. AB'ye tam üyelik durumunda ülkemiz AB'nin tercihi ticaret rejimine tam olarak uyumlu hale gelmiş olacaktır. Ülkemizin AB ile uzun yıllardır uygulamada olan Gümrük Birliği ve önemli ticari ve ekonomik ilişkileri sayesinde bu geçiş sağlaması AB'ye üyelik sürecinde olan diğer ülkelere nazaran daha kolay olacaktır. Çalışma, gayret ve faaliyetlerimizi anlatmamıza imkân verdiğiniz röportajınız için teşekkür ediyorum.

PROGROUP TURQUALITY TEŞVİKLERİYLE KALKINMA HARİTASI HAZIRLIYOR



ProGroup Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, "Ülkemizdeki firmaların kilogram başına olan ihracatları 1.38 - 1.5 dolar arasında iken, Turquality alan firmalarda kilogram başına ihracat 4 - 4.5 dolar civarında gerçekleşiyor" dedi.

Progroup Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, "Turquality Devlet Teşvikleri 20 yıldır devam ediyor. Turquality hibe tutarı yıl bazında 180 milyon TL'ye çıkarıldı. Teşvik süresi her 5 yılda bir 5 yıl daha uzatılıyor" dedi.

Turquality konusunda 20 yıldır uzman danışmanlığını yapan Progroup Turquality ve Uluslararası Yönetim Danışmanlık Firması Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, şirketlere stratejik kalkınma haritası hazırladıklarını söyledi.

Devlet destekli ilk marka destek programı olan Turquality'de, son 15 yılda marka destek programından yararlanan firmalara yaklaşık 2,5 milyar TL devlet desteği sağlandığını hatırlatan Dr. Salim Çam, Turquality alan işletmelerin bu destekler ile kilogram başına olan

ihracatlarını 3 kat artırdığını belirtti. Turquality'nin bir teşvik programından öte, işletmeler için bir iş ve değer modeli olduğunu ifade eden Progroup Uluslararası Danışmanlık Başkanı Dr. Salim Çam, "Ülkemizdeki firmaların kilogram başına olan ihracatları 1,38 - 1,5 dolar arasında iken, Turquality alan firmalarda kilogram başına ihracat 4 - 4,5 dolar civarında gerçekleşiyor. Turquality'de tekstil sektörü firmaları öndedir. Son dönemlerde ihracat hedefleri bulunan, yazılım, turizm, sağlık, lojistik, endüstriyel anlamda yarı mamül ve hammadde üreticileri, otomotiv yedek parça gibi sektörlerden

de birçok firma, Turquality marka destek programından yararlanmayı istemektedir" dedi.

MARKALAŞMA PROGRAMI

Dr. Salim Çam ile Turquality ve Turquality devlet desteklerini, sektörleri konuştuk.

■ Turquality nedir?

Ürün veya hizmet ihracat yapan şirketlerin belirli koşulları tamamlamaları üzerine verilen devlet destekli markalaşma programıdır.

■ Turquality Devlet Destekleri

Turquality/Turquality Destekleri (2023 Yılı)

kapsamına girecek şirketler hangileridir?

KOBİ, KOBİ üstü ve holdingler olarak söyleyebiliriz.

■ Turquality Devlet Desteklerine girecek ÜRÜN ihracatı bazında sektörler hangileridir?

Sektörleri şöyle sıralayabiliriz: Sıvı içecekler, cam ve cam ürünleri, doğaltaş, seramik ve vitrifiye, elektrik elektronik, enerji, hazır giyim, ilaç, işlenmiş tarım ürünleri, kimya, kimyasallar, kuyumculuk ve mücevher, makine, mobilya, orman ürünleri, otomotiv-ana sanayi, otomotiv-yan sanayi, plastik ürünleri, savunma sanayii, tekstil, ulaştırma altyapı hizmetleri, yolcu taşıma ve diğer.

HANGİ SEKTÖRLER DESTEK ALIYOR

■ Turquality Devlet Desteklerine girecek hizmet ihracatı bazında sektörler hangileridir?

Bilişim, eğitim, elektronik oyunlar, film, gastronomi, konaklama, lojistik, sağlık turizmi, ulaştırma altyapı hizmetleri, yazılım, yolcu taşıma ve bunlara benzer diğer sektörler.

■ Turquality Devlet Desteklerinden faydalanmak için hangi koşulları tamamlamaları gerekir?

Şirketlerin markalarının Türkiye ve yurt dışında en az bir ülkede marka tescilli olmalıdır. Ürün veya hizmet ihracat yapması gerekir. Turquality'e göre işletme süreçleri mükemmel yönetiyor olması gereklidir. Turquality'e göre yönetim fonksiyonları olmalıdır.

■ Turquality işletme süreçleri ve fonksiyonları nelerdir?

Stratejik Planlama ve Kurumsal Performans, Marka Yönetimi, Pazarlama Yönetimi, Yurt Dışı Satış Yönetimi, Yurt İçi Satış Yönetimi, Tedarik Zinciri – Planlama, Tedarik Zinciri – Satış, Tedarik Zinciri – Üretim, Tedarik Zinciri – Satınalma, Tedarik Zinciri – Kalite, Tedarik Zinciri – Bakım Onarım, Tedarik Zinciri Lojistik – Depo, Tedarik Zinciri Lojistik – Sevkiyat, Tedarik Zinciri – Satış Sonrası Servis, Ürün Geliştirme, Ar-Ge, Tasarım, İnovasyon, Bilgi Sistemleri, Dijital Dönüşüm, İnsan Kaynakları ve Finans.

DESTEK TÜRÜ	DESTEK LİMİTİ	SÜRE/ADET	
Ürün ve hizmet tescilli, marka tescil/koruma	180.995.000 TL	Hedef pazar başına 5 yıl	
Kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, rusatlandırma, test giderleri		Hedef pazar başına 5 yıl	
Reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları		Hedef pazar başına 5 yıl	
Fuar Harcamaları		Hedef pazar başına 5 yıl	
Yurt dışı birimlere ilişkin kira		Hedef pazar başına 5 yıl	
Yurt dışı birimlere ilişkin kurulum/dekorasyon/teknik donanım giderleri		Hedef pazar başına 5 yıl	
Ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kira		Hedef pazar başına 5 yıl	
Ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kurulum/dekorasyon/konsept mimari giderleri		Hedef pazar başına 5 yıl	
Franchise kira harcamaları		Hedef pazar başına 5 yıl	
Franchise kurulum/dekorasyon/teknik donanım harcamaları		Hedef pazar başına 5 yıl	
Pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/veri izleme/değerlendirme		Hedef pazar başına 5 yıl	
Hedef pazarlara yönelik Danışmanlık çalışmaları		Hedef pazar başına 5 yıl	
Yönetim Danışmanlık çalışmaları		18.099.000 TL / Yıl	İlk 5 yıl
Yazılım			
İstihdam			
Stratejik İş Planı Çalışması	4.343.000 TL	1 defaya mahsus	

■ Turquality yönetim fonksiyonları nelerdir?

Planlama, organizasyon, yürütme, takip, raporlama, kontrol ve eğitim.

ÜRÜN VE HİZMET İHRACATI TEŞVİKLERİ

■ Ürün ihracatı yapan firmaların

■ Turquality Devlet Destekleri nelerdir?

Tanıtım, reklam, pazarlama harcamaları, yurt dışı fuar giderleri, yurt içi fuar giderleri, yönetim danışmanlık çalışması, yazılım çalışması, istihdam ödemeleri, yurt dışı hedef gider, yurt dışı ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/

DESTEK TÜRÜ	DESTEK LİMİTİ	SÜRE/ADET
Ürün ve hizmet tescilli, marka tescil/koruma	Limitsiz	hedef pazar başına 5 yıl
Kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, rusatlandırma, test giderleri	Limitsiz	Limitsiz
İstihdam	Aynı anda azami 10 kişi	Limitsiz
Reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları	Limitsiz	Hedef pazar başına 5 yıl
Yurt dışı birimlere ilişkin kira	Limitsiz (aynı anda azami 50 birim için)	Hedef pazar başına 5 yıl
Yurt dışı birimlere ilişkin kurulum/dekorasyon/teknik donanım giderleri	4.809.000 TL / Birim (kira desteği alan birimler)	Hedef pazar başına 5 yıl
Ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kira	Limitsiz	Hedef pazar başına 5 yıl
Ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kurulum/dekorasyon/konsept mimari giderleri	4.809.000 TL / Birim	Hedef pazar başına 5 yıl
Franchise kira (mağaza)	4.809.000 TL / Yıl / Birim (azami 100 birim/birim başına)	Hedef pazar başına 5 yıl
Franchise kurulum/dekorasyon/teknik donanım harcamaları	2.404.000 TL / Birim (azami 100 birim)	Hedef pazar başına 5 yıl
Pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/veri izleme/değerlendirme	Limitsiz	Hedef pazar başına 5 yıl
Danışmanlık	7.200.000 TL / Yıl	İlk 5 yıl
Yurt Dışı Etkinlik Katılımları	Limitsiz	Limitsiz
Yurt İçi Etkinlik Katılımları	Limitsiz	Limitsiz
Acente Komisyon Giderleri	Limitsiz	Hedef pazar başına 5 yıl
Uluslararası Kuruluşlara Üyelik Giderleri	Limitsiz	Limitsiz
Ürün / Hizmet Yerleştirilmesine Yönelik Giderler	Limitsiz	Limitsiz
Stratejik İş Planı Çalışması	4.809.000 TL	1 defaya mahsus

Turquality / Marka Destekleri (2023 Yılı için)

DESTEK TÜRÜ	DESTEK LİMİTİ	SÜRE/ADET
Ürün ve hizmet tescili, marka tescil/koruma	1.202.000 TL / Yıl	4 yıl
Reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları	9.618.000 TL / Yıl	4 yıl
Yurt dışı birimlere ilişkin kira	14.428.000 TL / Yıl	4 yıl
Yurt dışı birimlere ilişkin kurulum/dekorasyon/teknik donanım giderleri	7.214.000 TL / Yıl (kira desteği alan birimler)	4 yıl
Reyon/raf/dekorasyonlu köşe/kiosk kira/kurulum/dekorasyon hizmeti	4.809.000 TL / Yıl	4 yıl
Kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, rusatlandırma, test giderleri	4.809.000 TL / Yıl	4 yıl
Franchise kira (mağaza)	1.202.000 TL / Birim / Yıl (yıllık azami 10 birim/birim)	4 yıl
Franchise kurulum/dekorasyon/teknik donanım harcamaları	1.202.000 TL / Birim (yıllık azami 10 birim)	4 yıl
Danışmanlık	7.214.000 TL / Yıl	4 yıl
İstihdam	4.809.000 TL / Yıl (aynı anda azami 6 kişi)	4 yıl
Pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/veri izleme/değerlendirme	2.404.000 TL / Yıl	4 yıl
Yurt Dışı Etkinlik Katılımları	601.000 TL / Etkinlik	4 yıl
Yurt İçi Etkinlik Katılımları	601.000 TL / Etkinlik	4 yıl
Acente Komisyon Giderleri	4.809.000 TL / Yıl	4 yıl
Uluslararası Kuruluşlara Üyelik Giderleri	2.404.000 TL / Yıl	4 yıl
Ürün / Hizmet Yerleştirilmesine Yönelik Giderler	2.805.000 TL / Yıl	4 yıl
Stratejik İş Planı Çalışması	4.809.000 TL	1 defaya mahsus

raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kira, franchise kira ödemeleri, patent ödemeleri, faydalı model ödemeleri, endüstriyel tasarım, yurt dışı marka, pazar araştırma, gelişim yol haritası çalışması, kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, ruhsatlandırma, test giderleri, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/ kiosk/stand kurulum/dekorasyon/ konsept mimari gider, pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/ veri izleme/ değerlendirme destekleri şeklinde sıralanabilir.

■ Hizmet ihracatı yapan firmaların Turquality Devlet Destekleri nelerdir?

Yönetim danışmanlık çalışması, yazılım çalışmaları, kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, ruhsatlandırma, test giderleri, ürün ve hizmet tescili, marka tescil/koruma, istihdam ödemeleri destekleri, reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları, yurt dışı birimlere ilişkin kira, yurt dışı birimlere ilişkin kurulum/dekorasyon/teknik donanım giderleri, ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kira destekleri, ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kurulum / dekorasyon / konsept

mimari gider destekleri, franchise kira (mağaza), franchise kurulum / dekorasyon / teknik donanım harcama destekleri, pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/veri izleme/ değerlendirme destekleri, yurt dışı ve yurt içi etkinlik katılımları, acente komisyon giderleri,

uluslararası kuruluşlara üyelik gider, ürün / hizmet yerleştirilmesine yönelik gider ve stratejik iş planı çalışması giderleri destekleri.

■ Ürün ihracatı yapan firmaların Turquality Devlet Destek süresi ve tutarı ne kadar?

Turquality Devlet Destekleri iki şekilde. Bunlardan; Turquality/Turquality Destek tutarı 2023 yılı için yıllık 180.995.000 TL'dir. Her yıl bu tutar enflasyon oranı çerçevesinde artırılmaktadır. Turquality Destekleri 5 yıl ve her 5 yılda bir yeni hedef ülke eklenerek devam eder. Turquality/Marka Destek tutarı 2023 yılı için yıllık 90 milyon TL'dir. Her yıl bu tutar enflasyon oranı çerçevesinde artırılmaktadır. Marka 4 yıl olup, 4 yıl içinde üst destek tutarı yani Turquality / Turquality destek tutarına geçmek için 6 ayda bir başvuru yapılabilir. Kabulünde Turquality / Turquality desteklerini alabilir.

■ Hizmet ihracatı yapan firmaların Turquality Devlet Destek süresi ve tutarı ne kadar?

Turquality destekleri hizmet ihracatında da her yıl destek tutarı artırılmaktadır. 2023 yılı için belirlenen destek tutarı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.





Tuba SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası Danışmanlık
Bağımsız Yönetim/İcra Kurulu Üyesi

Aile Şirketleri'nde Sistem Modelleri

Aile şirketleri; kâr dağılımının tamamen aile denetiminde olduğu ve yönetimdeki önemli kararların aile tarafından alındığı şirketlerdir. Bu şirketlerin sahip olduğu gayrimenkul, menkul ya da nakitten faydalanma konusunda rahat olduğu görülmekte birlikte bu durum aile şirketlerinin diğer işletmelere göre daha avantajlı olmasına yol açmaktadır. Aynı zamanda aile şirketleri; işe karşı ilgisi olan ikinci kuşağa şirketin işleyişi hakkında detaylı bir şekilde öğrenme imkânı sağlamaktadır. Genel olarak; aile şirketleri birbirini tanıyan kişilerden olduğu için ekip çalışmasının önemli bir avantaj meydana getirdiği durumlar yaşanmaktadır. Şirket politikasında tekdüzeliğin kolay sağlandığı aile şirketlerinde hedef; gelecek kuşaklara bırakılabilecek başarılı bir şirkettir. Bu amaç için anı kurtarmak yerine geleceğe yönelik bir sistem meydana getirilmesi kaçınılmaz bir zorunluluk olmaktadır. Aile şirketlerinde 3 önemli sistem modeli bulunmaktadır.

AİLE SİSTEMİ TEORİSİ

Aile sistemi teorisi, Hollander ve Elman tarafından ailenin bireysel ilişkilerine dayandırılmaktadır. Bu modelin ikili yapısının ele alındığı durumlar değerlendirildiğinde aile

üyelerinin mevcut ilişkilerinin şirketlere fonksiyonel açıdan büyük faydaları olduğu görülmektedir. Aile; duygusal boyutta çalışmalar sürdürürken paralel olarak şirketin maddi boyutta varlığını da sürdürdüğü vurgulanmaktadır. Ailenin sistemsel olarak sahip olduğu sabit özellikleri beraberinde ailenin hızlı değişimlere açık olmayan yapısını getirmektedir. Ailenin kurmuş olduğu sistemin temel görevi; aile içerisinde bulunan bireylerin eğitilmesi ve onlara güvenli bir ortam oluşturulabilmesidir. Aileye karşılık olarak, şirket sisteminin sahip olduğu özellikler de gerçeğin ön planda olduğu genellikle yetkinin ve performansın göz önünde tutulduğu bir yapı bulunmaktadır. Şirketlerde var olan sistem; istikrarı, üretkenliği ve yetkinliği ele alan bir yapıdır. Netice itibarı ile şirket sistemi, yeniliği ve evrimi arzu ederken aile sisteminin temel yapısı bahsi geçen yenilik ve evrime karşı çoğunlukla karşıdır. Başarılı olacak değişimler bile bu bakış açısı ile gecikmeye yol açmaktadır.

AİLE İŞLETMELERİ ÜÇ DAİRE MODELİ

Harvard Üniversitesi'nde Tagiuri ve Davis tarafından gerçekleştirilen araştırmada aile sistemi teorisi geliştirilmiştir. Ortalama bir aile şirketi değerlendirildiğinde üç farklı grup bulunduğu görülmektedir. Bunlar aile üyeleri, hissedarlar ve genel çalışanlar olmaktadır.

Üç daire modeli dahilinde aile şirketleri sistemin birbirinden bağımsız bir hal aldığı ve iş, aile ve mülkiyet kavramlarının farklı şekilde değerlendirildiğini ifade etmektedir. Burada üç daire modelinin birincisinde; aile ele alınmakta, ikincide iş değerlendirilmekte ve son dairede ise mülkiyet nitelendirilmektedir.

ÜÇ BOYUTLU GELİŞİM MODELİ

Üç boyutlu gelişim modeli; üç daire modelinin zamanla gelişim boyutuyla evrilmesi ve aile şirketlerinin yapısal gelişiminin desteklenmesi ile ortaya çıkmıştır. Aile şirketlerinin gelişim evrelerinde mülkiyet, iş ve aile olarak sınıflandırılan üç boyutlu gelişim modelinde çeşitli özellikler bulunmaktadır. Üç boyutlu gelişim modeli; aile şirketleri içerisinde gerçekleşen strateji oluşturma, devir, işletme, mülkiyet ya da aile alt sistemlerinde bulunan farklı süreçlere çeşitli bakış açılarıyla yaklaşmaktadır. Mülkiyet ve aile ekseninde var olan küçük farklılıklar temelinde gençlerin aile yapısında bulunan ilişkilerini kapsamaktadır. Aile şirketleri; bu konuda uzman danışmanlık şirketlerine yaptırabilecekleri profesyonel bir analiz ile şirketi için hangi sistemin uygun olduğunu belirlemesi gerekir. Şirketin geleceğini bu analize göre planlarsa uzun süreli başarının en önemli adımı atılmış olacaktır.

EKONOMİK İSTİKRARDA MAKRO EKONOMİK DENGELERİN ÖNEMİ VE FİNANSAL İSTİKRAR İLE İLİŞKİSİ

Küresel bir ekonomide makro-ekonomik dengelerin temin edilmesi için öncelikle finansal istikrar kadar, bunun sürdürülebilir olması için de “ekonomik istikrarın” tesis edilmesi dinamik dengeler açısından olmazsa olmaz bir önem arz etmektedir.

Ekonomik istikrar, ortaya çıkan iç ve dış şoklar karşısında makro-ekonomik değişkenlerde meydana gelebilecek dalgalanmaları ifade etmekte olup, uygulanan iktisat politikası araçları ile ekonomik dengelerin kararlı ve dengeli bir yapıya ulaştırılması olarak da ele alınabilir. Diğer bir ifadeyle ekonomik istikrar, makro-ekonomideki genel göstergelerin dengeli, sürekli ve kararlı bir durum sergilemesi olarak öngörülmektedir. Geleneksel iktisatçıların ileri sürüldüğü gibi, ekonominin her zaman kendiliğinden tam istihdamda dengeye gelmesi veya fiyatlar genel seviyesinin istikrarlı olabileceği savı, krizlerin hiç de sanıldığı gibi kolayca atlatılmaması neticesinde, ekonomide istikrar kavramının da önemini ortaya çıkarmıştır. Bu açıdan baktığımızda makro-ekonomi; üretim, tüketim, tasarruf, yatırım, gelir ve istihdam gibi toplam büyüklükleri inceleyen ve bunlarla ilgili değerlendirmeler yapan ve ekonomiyi bir bütün olarak ele almak suretiyle, makro dengelerin nasıl sağlanabileceğine ilişkin genel uygulamaları içermektedir. Bu bağlamda, işsizlik, enflasyon, toplam üretim ve tüketim, gelir dağılımı gibi makro-ekonominin ana göstergeleri üzerine odaklanılarak, bu veri ve göstergelerin nasıl iyileştirilebileceğine dair analiz, çözüm önerisi ve uygulamaları içermektedir. Bu uygulamaların en önemli iki boyutu ise, “para ve maliye politikaları” olarak karşımıza çıkmaktadır.



DR.M. ADİL SALEPÇİOĞLU
İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğr. Üyesi
Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü

EKONOMİK İSTİKRAR NEDİR

Bu çerçevede ekonomik istikrar genel anlamda, “düşük enflasyon eşliğinde tam istihdam ve istikrarlı bir büyüme” olarak tanımlanmaktadır. Makro-ekonomik çerçevede istikrar, tahmin edilebilir ve düşük enflasyonla birlikte uygun reel faiz oranı, istikrarlı ve sürdürülebilir mali politikalar, tahmin edilebilir ve rekabetçi döviz kuru ve dengeli ödemeler dengesi gibi temel göstergeler olarak ön plana çıkmaktadır. Öngörülebilen bir makro-ekonomik performansın gerçekleştirilmesi anlamına gelen ekonomik istikrar bu kapsamda sadece gelişmekte olan ülkeler için değil, global krizlere bağlı olarak gelişmiş ülkeler için

de oldukça önemli bir ekonomik konu olarak küresel çapta önem arz etmektedir. Farklı bir bakış açısıyla ve tam tersi “ekonomik istikrarsızlık” kavramıyla konuya yaklaşacak olursak da, bunu ekonomide temel iktisadi göstergelerin kötüye gitmesi olarak tanımlayabiliriz. Dolayısıyla bu olumsuz gidişi tersine çevirmek veya en azından etkisini azaltmak için gerekli tedbirlerin alınmasını da “istikrar politikalarının” önemini belirtmek açısından ifade etmemiş mümkün olur. Dolayısıyla küresel bir dünyada, daha çok gelişmekte olan ülkelerin karşı karşıya olduğu bir sorun olarak ortaya çıkan ekonomik istikrarsızlıklara karşı nasıl bir istikrar politikası geliştirilebileceği veya bu tür iç ve dış etkenlere maruz kalınması halinde başta bu ülkelerin, özellikle “ekonomik kalkınma” sürecini sağlayabilmeleri açısından ekonomik istikrarsızlık kaynaklarının ayrıntılı bir şekilde ortaya konulması büyük önem taşımaktadır.

BÜTÇE, DIŞ TİCARET VE CARİ AÇIK

Türkiye de gelişmekte olan bir ülke olarak, geçmişten günümüze ekonomik istikrarı sağlamak için önemli gayret, uygulama ve performans sergilemiştir. Diğer taraftan, ekonomik istikrarın sağlanıp, sağlanmadığının belirlenmesinde kullanılan fiyatlar genel seviyesi, istihdam düzeyi, üretim kapasitesi gibi makro-ekonomik göstergelerin her biri belirli bir süreç içinde değişim gösteren dinamik faktörler olarak ülkemiz açısından da önem arz etmektedir. Bu nedenle söz konusu göstergelerde büyük sapmaların oluşmaması veya meydana gelen dalgalanmaların makul ve kabul edilebilir

bir düzeyde olmasını sağlamak için de makro-ekonomik dengelerin önemi ortaya çıkmaktadır. Bir kere bu dengelerin bozulması halin de ise ekonomik istikrarsızlık bir sarmala dönüşerek, krizlere yol açabilir olmaktadır. Ülkemizin bu konuda karşılaştığı zorlukların odaklandığı temel sorunlar ise, "bütçe açığı, dış ticaret açığı ve cari açık" olarak belirginleşmektedir.

Türkiye ekonomisinde yaklaşık son 50 yıl boyunca (enflasyonun çift haneli hale geldiği 1971'i baz alacak olursak) ekonomik istikrarsızlıklarla ve hatta dönem dönem ekonomik krizlerle karşılaştığı görülmektedir. Bu istikrarsızlıkların hem ekonominin kendi içsel dinamiklerinden hem de ekonominin içinde bulunduğu küresel dışsal faktörlerden kaynaklanmaktadır.

ÖNCELİK ENFLASYON MU, TAM İSTİHDAM MI

Genel olarak, ekonomik istikrarsızlığın bir ölçüsü olarak enflasyon göstergeleri ve "fiyat istikrarı" kavramı kullanılırken, üretim düzeyi ve ihracata dayalı olarak işsizlik rakamından hareketle "tam istihdam" kavramı önem kazanmaktadır. Ve iktisatın temel paradoksu da tam bu noktada, önceliğin hangi tarafa verileceği unsurunu önemli hale getirmektedir. Diğer bir deyişle, öncelik "fiyat istikrarı" yani enflasyonla mücadele ekseninde mi olacak, yoksa "tam istihdam" hedefine

bağlı olarak büyüme ekseninde mi olacak, bunun korelasyonu önem arz eder olmaktadır.

Türkiye ekonomisi de bu açıdan her iki yönlü politikaları dengeleyebilecek, iktisat politikası ve ekonomik istikrar arayışlarını ortaya koyan uygulamaları ve bunları göreceli olarak dengeleyebilmeyi öngören uygulamaları tercih etmek durumunda kalmaktadır. Ancak, enflasyonla mücadele odaklı politikalar büyümeyi, büyüme öncelikli politikalar ise enflasyonu tetikleyen bir argümanı harekete geçiren genel geçer bir özelliği haizdir. Ayrıca zaman zaman içsel faktörlere bağlı para arzı, faiz oranı ve reel döviz kuru gibi diğer göstergeler önem taşırken, bazen de dış faktörlere bağlı ithalat ve ihracat dengesizliği, enerji ve ham madde bağımlılığı ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları gibi diğer göstergelerin de önem taşımakta olduğu gözlemlenmektedir.

EKONOMİK İSTİKRAR İÇİN FİNANSAL İSTİKRAR

Son dönemde yaşanan küresel ekonomik gelişmeler; finansal istikrarın makroekonomik istikrar için bir ön koşul olduğunu öngörüsünü kuvvetlendirmiş, bir bakıma öngörülebilir bir ekonomi politikası için finansal sürdürülebilirlik önemli hale gelmiştir. Bu bağlamda ekonomik istikrar için finansal istikrar olması gerektiği görüşü öne çıkmış ve

genel olarak finansal sistemin dengelerini bozabilecek beklenmedik durumlara karşı ekonominin dayanıklılığı kavramı önem kazanmaya başlamıştır. Buna bağlı olarak da Merkez Bankalarının finansal sistemlerdeki yerinin göz ardı edilmemesi gerektiği görüşü yaygınlaşmıştır. Para politikasının etkinliğini önemli ölçüde artıran söz konusu "finansal istikrar" yaklaşımı ve bunun sağlanamaması halinde ülke ekonomisinde ve toplumsal refahta olumsuz etkiler yaratacağı öngörüsü yanı sıra, kalıcı bir makro-ekonomik denge ve sürdürülebilir bir ekonomi politikası için güçlü maliye politikalarının da önemi çok net ifade edilebilir.

Son dönemde yaşanan finansal krizler nedeniyle, fiyat istikrarı hedefinin gerçekleştirilmesi doğrultusunda "finansal istikrar" konusu oldukça önem kazanmıştır. Ancak belirgin bir mali disiplinin sağlanması da "ekonomik istikrarın" gerçekleştirilmesi açısından önem taşımaktadır. Ayrıca kalkınmaya dayalı bir büyümenin sağlanabilirliği de Türkiye'nin gelişmiş ülkeler seviyesine erişmesinde büyük bir öneme sahiptir. Sonuç olarak, küresel bir ekonomide makro-ekonomik dengelerin temin edilmesi için öncelikle finansal istikrar kadar, bunun sürdürülebilir olması için de "ekonomik istikrarın" tesis edilmesi dinamik dengeler açısından olmazsa olmaz bir önem arz etmektedir.





BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş:

ALTAY TANKI BİZİM KIZILELMAMIZ

20 yıldan fazla üzerinde çalışılan Altay Tankı'nın Türkiye'nin rüyası ve gururu olduğunu belirten BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, "Bu uğraşın meyvesi ortaya çıktı. Altay Tankı bizim Kızilelmamız. O gerçek bir Kızilelme" dedi.

Altay Tankı'nın ilk 2 seri üretimini Türk Silahlı Kuvvetleri'ne (TSK) denemek üzere teslim ettiklerini dile getiren BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, "Kızılmamız Altay Tankı'nın testleri bir buçuk – iki yıl sürecek. Sonunda seri üretime geçeceğiz" diye konuştu.

BMC Genel Müdürü Murat Yalçıntaş, Altay Tankı'nı yapan bir firma olmaktan mutluluk duyduklarını belirterek, "20 yıldan fazla üzerinde çalışılan böyle büyük bir projeyi hayata geçirmekten gurur duyuyoruz. Altay Tankı sadece bizim değil Türkiye'nin rüyası ve gururu. O bizim Kızılmamız... Gerçek bir Kızılma" dedi. Savunma Sanayii Fuarı IDEF 2023'te Ekovitrin Medya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Abacıoğlu ve Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata'nın sorularını cevaplayan BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, katılmaktan mutluluk duydukları IDEF 2023 Savunma Sanayi Fuarı'nın dünyanın sayılı önemli organizasyonları arasına girdiğini söyledi. Böyle muazzam bir fuarın hayata geçirilmesinde Savunma Sanayii Başkanlığına teşekkür eden BMC Genel Müdürü Yalçıntaş, IDEF'23'ün önemine dikkat çekti.

İHRACATTA TÜRKİYE BİRİNCİSİYİZ
Türkiye ve dünyadan müşteri, tedarikçi, son kullanıcı ve karar mercileriyle bir araya gelen bir fuar organizasyonu olan 2023 olan IDEF'in önemli bir pazar kazanım yeri olarak da önemsendiğini belirten Murat Yalçıntaş, "Geçen yıl BMC olarak kara araçları ihracatında Türkiye birincisydik. Ayrıca Türkiye'nin

toplam askeri araç ihracatının yüzde 45'ini karşıladık. Ayrıca tüm savunma sanayi sektörü ihracatında da Türkiye dördüncüsüyüz. Sonuçta yurtdışıyla ciddi bağlantılarımız var. Müşterilerimiz İstanbul'a geldiler ve araçlarımızı bir kez daha gördüler. Yine verimli toplantılar ve bağlantılar yaptık. Diğer katılımcı firmalar da fuarın verimli geçtiğini söylüyor" dedi.

ALTAY TANKI BİZİM GURURUMUZ
Ürettikleri Altay Tankı ile de ilgili bilgiler veren BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, "Altay Tankı ülkemizin gururu. Türkiye'nin rüyası, senelerce uğraşın meyvesi. Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK), firmalar ve Savunma Sanayii Başkanlığı'ndaki insanlarımız ve son olarak BMC 20 seneyi aşkın bir ürünü ortaya koymaya çalıştı. Ter ve göz nuru döktü. En baştaki siyasi iradeden en küçük KOBİ'ye kadar burada herkesin emeği var. Onlara teşekkür ediyorum. Altay Tankı bizim Kızılmamız. O gerçek bir Kızılma" diye konuştu.

TEST SÜRECİ DEVAM EDİYOR
Altay Tankı'nın ilk 2 seri üretimini Türk Silahlı Kuvvetleri'ne (TSK) denemek üzere teslim ettiklerini dile getiren BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, "Testler bir buçuk – iki yıl sürecek. Sonunda seri üretime geçeceğiz" dedi. Altay Tankı'nın ilk 2 tane seri üretimini TSK'ya teslim ettiklerini anlatan



İDEF 2023 Savunma Sanayii Fuarı'nda BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş Ekovitrin Medya Grubu Yöneticileri Kamuran Abacıoğlu ve Şeref Özata'nın sorularını cevapladı.



Savunma sanayi ihracatında ülke ilişkilerinin önemine vurgu yapan BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, "Devletler ancak ilişkileri iyi, güvendikleri, inandıkları ülkelerden araç, gereç ve silah alırlar" dedi.

Yalçıntaş, "Orada her türlü şartlara göre denemeden geçirecekler. Ayrıca fazla istekler de var. Hazırlıklarımız devam ediyor" bilgisini verdi. Altay tankı için üretilen Batu isimli güç grubunu da üreten BMC Power hakkında bilgi veren Yalçıntaş, "Burada yerli ve milli motorları üretiyoruz. Birkaç yıl sonra Altay Tankını yerli güç grubuyla yürüteceğiz. Aslında bu Türk savunma sanayi sektörünün başarısıdır" dedi.

DEVLET DESTEĞİ MUTLAKA GEREKLİ

Savunma sanayi sektörünün devletin desteği olmadan gelişmeyeceğinin

altını çizen Murat Yalçıntaş, "Çünkü sektörün birinci müşterisi Türkiye Cumhuriyeti devleti. Bizler devletin ve TSK'nın taleplerine göre iş yapıyoruz. Aracı TSK envanterine kazandırdıktan sonra bu defa yurtdışı müşteriler geliyor. TSK bugün dünyanın en başarılı ve büyük ordularından biri. Eğer bir araç TSK tarafından kullanılıyorsa bu o aracı nişanı demek" diye konuştu.

Fuarlarda veya görüşmelerde diğer devlet ve ordu temsilcilerinin kendilerine sorduğu ilk sorunun 'Bu aracı TSK kullanıyor mu?' olduğunu belirten BMC Genel Müdürü Prof. Dr.



YERLİ VE MİLLİ MOTORLU VURAN IDEF'23'TE SERGİLENDİ

BMC'nin ürettiği Çok Amaçlı Zırhlı Araç VURAN, BMC Power tarafından yerli ve milli olarak geliştirilen 400 beygir gücündeki TUNA motoruyla IDEF'23 Fuarında sergilenildi. VURAN yerli motor TUNA ile TSK başta güvenlik güçlerinin envanterine girecek.

yürüyen bir sektör olduğunu dile getiren Murat Yalçıntaş, "Ürünün kalitesi olması tabii ki önemli. Ancak sizin ülkeler arası ilişkileriniz iyi değilse ürününüz kaliteli olsa da satamazsınız. Yani o ülkeler size inanmıyor ve güvenmiyorsa sizden savunma sanayi ile ilgili ürün almaz. Savunma sanayi ürünleri alıcılarında 'Bugün alırım, yarın bir gün beni yolda bırakır, yedek parça vermezler, bozular araçları yapmazlar' gibi düşünceler hakimdir. Dolayısıyla ülkeler en çok güvendikleri ve inandıkları, beraber yol yürüyecekleri ülkelerden savunma ihtiyaçlarını giderirler" şeklinde konuştu. Türk dış politikasının bugün Ortadoğu ve özellikle Körfez ülkeleriyle ilişkilerini giderek arttırdığını ve iyi dostluklar kurduğunu anlatan Murat Yalçıntaş, "Körfez bölgesinde savunma sanayine oldukça yatırım ve harcama yapan, ihtiyaç duyan ülkeler bulunuyor. Bu bağlamda Sayın Cumhurbaşkanımızın başkanlığındaki heyetin en son Körfez ülkelerine yaptıkları gezi de bizler için son derece önemli ve açıkçası meyvelerinde hemen almaya başladık" bilgisini verdi.

Erdoğan ve heyetinin Körfez gezisini şöyle anlattı: "Bu gezilerin özelliği şudur: üst düzey devlet heyeti gider ön görüşmeleri ve çerçeve görüşmelerini yapar, çatıyı kurar. Biz de bunun altını doldururuz. Biliyorsunuz Cumhurbaşkanımız 3 ülkeye Katar'a, Birleşik Arap Emirlikleri ve Suudi Arabistan'a gitti. Heyet daha dönmeden o ülkelerden bize telefon geldi. Şimdi biz de Cumhurbaşkanımızın kurduğu çatının duvarlarını örmeye gidiyoruz. Tabii diğer firmalar için de aynı takvim işliyor."

Türk savunma sanayi sektörünün kamuoyuna doğru anlatımının çok önemli olduğuna vurgu yapan BMC Genel Müdürü Prof. Dr. Murat Yalçıntaş, "Doğru, tarafsız ve ilkel yayıncılıkta bize verdiğiniz destekten dolayı çok teşekkür ediyorum. Biliyorsunuz güzel bir atasözü vardır. Derler ki, 'Müşterisi olmayan mal zaidir.' Biz bu ürünleri üretiyoruz... Savunma sektörü biliyor, TSK biliyor, işin içindekiler biliyor. Fakat sektöre uzak olanların bu araçlar ve yaptıklarımız hakkında bilgi sahibi olmaları zor. İşte bu boşluğu siz dolduruyorsunuz" ifadelerini kullandı.

Murat Yalçıntaş, "Evet, TSK bu aracı kullanıyor. dediğimizde iş bitiyor, satış tamamlanıyor" dedi. evletin savunma sanayine destek verdiği sürece sektörün büyüyeceğinin altını çizen Murat Yalçıntaş, "Bugün savunma sanayi bu noktaya gelmişse başta Sayın Cumhurbaşkanımız olmak üzere devlet kademesinin desteği sayesinde. Biz öncelikle TSK'ya ve dost ve müttefik ülkelerin ordularına hizmet veriyoruz" ifadesini kullandı.

GÜVEN VE İNANÇ ÖNCELİK

Savunma sanayinin doğrudan devlete bağlı ve devlet politikaları çerçevesinde

DEVLET ÇATIYI KURAR BİZ DUVAR ÖRERİZ

Murat Yalçıntaş Cumhurbaşkanı



TÜMOSAN'IN ARAÇLARI IDEF 2023'TE TAKDİR TOPLADI

İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen IDEF 2023 Savunma Sanayi Fuarı'na katılan TÜMOSAN yerli ve milli üretim marin motorları başta 16 farklı çeşidiyle beğeni kazandı.

TÜMOSAN, IDEF 2023 Fuarı'nda ürünlerini sergiledi. İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen fuara katılan TÜMOSAN yerli ve milli üretim marin motorları başta olmak üzere 16 farklı çeşidiyle dikkat çekti.

25 - 28 Temmuz tarihleri arasında düzenlenen IDEF 2023 Fuarı

Savunma Sanayii başta güvenlik, denizcilik, havacılık ve uzay sanayii alanlarında faaliyet gösteren şirketlere her yıl olduğu gibi bu yıl da ev sahipliği yaptı. En yeni ürünleriyle teknolojinin son trendlerini yakalayan şirketler IDEF Fuarı'nda milli teknoloji hamlesine büyük katkı sunarken savunma sanayinin gücünü yükseltti.

PUSAT'A YOĞUN İLGI
Fuara TÜMOSAN olmak üzere



birçok yerli ve yabancı savunma sanayi firması katıldı. Fuar'da TUMOSAN yüzde yüz yerli ve milli hibrit aracı Pusat'ı tanıttı. Araç ziyaretçiler tarafından büyük ilgi gördü. Sessiz ve keşif gözetleme gibi operasyonlarda kullanılan araç, sahra hastaneleri gibi alanlarda da jeneratör görevi alabiliyor. Ayrıca, araç 30 kilometreye kadar elektrikli motor ile çalışabiliyor. Öte yandan, araç üzerinde ise SARP silah sistemi ve drone bulunuyor. Fuarın yoğun geçtiğini belirten şirketin Tasarım Müdürü Emre Yener, "Fuarda Hibrit aracımız Pusat'ı tanıttık. İlk kez 2021 IDEF fuarında demosunu göstermiştik. Bu senede aracın portatifini sergiledik. Araç diğerlerinden farklı olarak modüler şaseye sahip. Üzerinde ayrı mürettebat kabini bulunuyor. Mayın ve balistik özelliklerini artırabiliyoruz. Araç 30 kilometreye kadar elektrik motoruyla görev yapabiliyor. Aracın en büyük özelliği sessiz operasyon, sessiz keşif gözetleme gibi görevlerde kullanılabilir. Termal görünürlüğü azaltılabilir. Bunun dışında araç

jeneratör olarak da işlev görüyor. Aracın motoru 310 beygir, 4 silindri ve 5,2 litrelik dizel motor. Araç seri hibrit tamamen elektrik tahrikli bir itki sistemine sahip. Silah sistemi olarak da ASELSAN'ın SARP silah sistemini kullanıyoruz. Araç şu anda yapım aşamasında envantere eklenmedi. Aracın üzerinde geliştirmeler devam ediyor" şeklinde konuştu.

SAVUNMADA GENİŞ ÜRÜN SETİ

TUMOSAN Genel Müdürü Halim Tosun, kara araçları ve alt sistemleri geliştirmek üzere bir vizyon belirlediklerini belirterek, üretilen marin motorlarla başlayan çalışmaların bugün ULAQ insansız deniz aracına ve askeri tersanelerde kullanılan Katır teknelerine kadar uzanan bir seri yakaladığını söyledi. Türkiye'nin ilk Faz-5 emisyonu sahip yerli motorunun testleri başarıyla geçtiğini ve homologasyon sürecini tamamladığını dile getiren Halim Tosun, böylece endüstriyel hem de ticari alanda Faz-5 motor üretimi ile iç piyasa taleplerini de karşılayarak ithal motor alımlarını azaltmış olacaklarını kaydetti. Geliştirdikleri motorların seri üretim

fazına geçmesinden kaynaklı gurur duyduğunu belirten TUMOSAN Motor Teknolojileri Müdürü Cihan Büyük, "Fuarda yeni geliştirdiğimiz 6 silindri turbo dizel motorumuzu sergiliyoruz. Bu motor 7,8 litre 460 beygir güce sahip. Bu motor savunma sanayinin güç olarak ihtiyacını karşılayabilir. Bu motorun hem kara hem de deniz varyasyonlarını da üretiyoruz. Şu anda seri üretime geçmiş durumda. Teslimatlar yapmaya başladık" dedi.

İTHALATA KARŞI YERLİ ÜRÜN

TUMOSAN Teknoloji ve Mühendislik Grup Müdürü Volkan Gün de, Ar-Ge stratejilerini belirlerken TUMOSAN faaliyet alanıyla uyumlu olarak envanterdeki yabancı ve kritik ithal ürünlerin yerli ve milli imkânlarla geliştirilmesini hedef olarak seçtiklerini söyledi. Volkan Gün, "Savunma Sanayi Başkanlığı ile bu doğrultuda görüşmelerimizi yapıyor ve ülkemizin ihtiyacı olduğunu düşündüğümüz alanlarda projelerimizi SSB ve MSB projelerinde alt yüklenici olarak öz kaynaklarımızla yönetiyoruz" ifadelerini kullandı.



Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar ile Suudi Arabistan Savunma Bakan Yardımcısı Halid Bin Hüseyin El Bayari savunma ihracatı anlaşmasını sosyal medya hesaplarından duyurdular.

BAYKAR'DAN CUMHURİYET TARİHİNİN EN BÜYÜK SAVUNMA İHRACATI

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Körfez turunda Suudi Arabistan ile Baykar arasında tarihi bir anlaşmaya imza atıldı. Anlaşmayı Haluk Bayraktar sosyal medyadan duyurdu. Bayraktar, "Başka büyük anlaşmalar da imzalanacak" dedi.

Savunma sanayi şirketi Baykar ile Suudi Savunma Bakanlığı arasında savunma ihracatı işbirliği sözleşmesi imzalandı. Anlaşmayla cumhuriyet tarihinin en büyük savunma ihracatı gerçekleşti.

Sözleşmeyi Baykar Genel Müdürü Haluk Bayraktar ve Suudi Arabistan Savunma Bakan Yardımcısı Halid Bin Hüseyin El Bayari Twitter'dan duyurdu. Haluk Bayraktar mesajında, "Suudi Arabistan Savunma Bakanlığı ile Bayraktar Akıncı TIHA ihracatı ve iş birliği sözleşmesi imzaladık. Türkiye Cumhuriyeti tarihinin en büyük savunma ve havacılık ihracatı sözleşmesi hayırlı ve uğurlu olsun" dedi.

MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİ

CNN TÜRK Özel Haberler Şefi Fulya Öztürk'e konuşan Haluk Bayraktar, "Biz Baykar olarak 1 yıldan bir fazla süredir

Suudi Arabistan Savunma Bakanlığı'yla taarruzi sınıf AKINCI İHA projesiyle ilgili projeler yürütüyorduk. Dün de Cumhurbaşkanımız ve Prens arasında anlaşma imzalandı. Ve bu anlaşma Türkiye Cumhuriyeti tarihimizin savunma, havacılık alanında tek seferde imzalanmış en büyük ihracat sözleşmesi. Dolayısıyla mutluyuz ve ülkemizin savunma, havacılık alanında milli teknoloji hamlesi vizyonu ile geldiği noktadan dolayı da gururluyuz aynı zamanda" dedi.

ANLAŞMALAR SÜRECEK

Bayraktar, "Bu aslında ilk anlaşma. Bizimle birlikte bunun akıllı mühimmatları, faydalı yükleri ve farklı alanlarda bunun gibi büyük anlaşmaların çok yakın bir zaman içerisinde de imzalanması bekleniyor. Yani çok büyük bir potansiyeli içerisinde bulunduran bir ihracat sözleşmesi aynı zamanda. AKINCI

malumunuz daha önce 6 ülkeyle ihracat sözleşmesi vardı. Suudi Arabistan 7'nci oldu. Burada teknoloji transferi ve lokal üretim gibi konular da yapmış olduğumuz ihracatla gerçekleşecek. İki ülke adına savunma alanındaki bu anlaşmanın hayırlı olmasını temenni ediyorum" diye konuştu. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ihracat anlaşması ile ilgili, "Kilogram başına ihracat değerimizi yükseltebilmemizin yolu yüksek teknoloji üretebilmekten geçiyor. Savunma sanayii ihracatı, stratejik işbirliklerinin kapısını aralıyor" derken Ticaret Bakanı Ömer Bolat da, "Ülkemiz ticaret tarihinde savunma ve havacılık alanındaki en büyük ihracat anlaşmasına Suudi Arabistan'da imza atarak hepimizi gururlandıran Baykar'ı ve şirketin Üst Yöneticisi Haluk Bayraktar Bey'in şahsında tüm mühendisleri ve emekçileri candan kutlarım" diye konuştu.

CW ENERJİ IDEF'TE SAVUNMA SANAYİ ÜRÜNLERİNİ SERGİLEDİ

CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, "Kara, hava kuvvetleri ve donanmalar için yenilenebilir ve temiz enerji kaynaklarından biri olan güneş enerjisi ile savunma sistemlerini geliştirme ve üretme konusunda küresel teknoloji olabilmek hedefi ile yola çıktık" dedi.

Güneş enerji sistemleri üreten teknoloji firması CW Enerji, savunma sanayisine yönelik geliştirdiği ürünleri dünyanın en prestijli savunma sanayi fuarları arasında yer alan 16'ncı Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda (IDEF'23) ziyaretçilerle buluştu.

25-28 Temmuz 2023 tarihleri arasında İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen fuar hakkında açıklamalarda bulunan CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, yerli ve milli savunmaya destek olma amacıyla fuarda yerlerini aldıklarını söyledi.

Tarık Sarvan, savunma sanayinin ihtiyacı olan enerjiye köklü çözümler sunmayı hedeflediklerini belirterek, "AR-GE çalışmalarımız sonucu geliştirdiğimiz savunma sanayisine yönelik ürünlerimizi 'CW Defence' olarak tek çatı altında topladık. CW Defence olarak, savunma sanayi sektörüne özel sürdürülebilir ürün ve hizmetlerimiz ile ön plana çıkmayı hedefliyoruz. Kara, hava kuvvetleri ve donanmalar için yenilenebilir ve temiz enerji kaynaklarından biri olan güneş enerjisi ile savunma sistemlerini geliştirme ve üretme konusunda küresel teknoloji olabilmek hedefi ile yola çıktık" dedi.

YENİ TEKNOLOJİLER ÜRETMEYE DEVAM

Fuarda mobil askeri enerji üretim sistemlerinden mobil enerji depolama sistemlerine, güvenlik sistemlerinden sert arazi koşullarına dayanıklı güneş panellerine kadar geliştirdikleri birçok ürünü sergilediklerini ifade eden Tarık Sarvan, ziyaretçilerin yoğun ilgisi ile karşılaştıklarını kaydetti.



Güneş enerjisi sektöründe faaliyet gösteren CW Enerji, IDEF'23 Fuarı'nda CW Defence markasıyla geliştirdiği ürünlerini sergiledi. CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, yerli ve milli savunmaya destek olma amacıyla fuarda yerlerini aldıklarını söyledi.

Sarvan, yenilikçi ve fark yaratan çalışmalarını katılımcılarla bir araya getirdikleri için mutlu olduklarını dile getirerek, "Fuarda hem geliştirdiğimiz ürünleri hem de yapabileceğimiz projeleri ulusal ve uluslararası katılımcılara anlattık. İkili iş görüşmeleri yaparak verimli iş birliklerine imza attık. IDEF, savunma sanayisine yönelik katıldığımız ilk fuar. Bu nedenle bizim için oldukça önemli. Bundan sonra savunma sanayinin gelişimine katkı sağlayacak her türlü organizasyonda

yer almaya özen göstereceğiz" diye konuştu.

Deneyimli mühendis kadroları ile ihtiyaca uygun çözümler sunduklarını belirten Tarık Sarvan, "CW Defence olarak, güneş enerjisi sistemleri ve depolama çözümleri sunmanın yanı sıra talebe özel ürün, hizmet ve proje geliştiriyoruz. Yerli ve milli savunma sanayisine enerji sektöründeki elde ettiğimiz bilgi ve tecrübeler ile katkıda bulunmaya devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.



SAHA İstanbul Genel Sekreteri Levent Kerim Uça

SAHA İSTANBUL TÜRKİYE'NİN YENİ MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİ

RÖPORTAJ SEDAT YILMAZ

Türkiye'nin savunma, havacılık ve uzay sanayisindeki milli teknoloji hamlesine destek vermek amacıyla faaliyet gösteren ve alanında dünyanın en büyük kümelenmelerinden biri haline gelen Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (SAHA İstanbul) gücüne güç katıyor.

Türkiye savunma sanayinde önceden ithalatçı pazar ülkeydi. Şimdi ise Türkiye savunma sanayinde ihracatçı ülke konumuna geldi. Dünyanın en önemli savunma sanayi kümelenmeleri arasında bulunan SAHA İstanbul'un kuruluşuyla birlikte savunma sanayii atağa geçti. Bir yandan üretim ve diğer yandan uluslararası fuarlarla Türkiye'nin savunma sanayideki gücü tüm dünyaya tanıtıldı. ASELSAN, THY Teknik, Kale Kalıp, Baykar, BMC, STM, Kordsa, Petlas, Ermaksan, Durmazlar, TUMOSAN gibi faaliyet alanlarına liderlik eden şirketleri aynı hedefte buluşturan SAHA İstanbul, geçen sürede dünyanın en büyük sanayi kümelenmeleri arasına girdi. SAHA İstanbul bugün 960 üye firma ve 26 üniversite ile Türkiye'nin ve Avrupa'nın en büyük Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi kümelenmesi konumunda. SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar, 27 firma tarafından temeli atılan SAHA İstanbul'un, geçen süre içinde gerek kümelenme olarak gerekse üyeleri aracılığıyla Türkiye'nin savunma, havacılık ve uzay

sanayisindeki milli teknoloji hamlesinde önemli sorumluluklar üstlenerek, katkılar verdiğini bildiriyor. Türkiye'nin ihtiyaçlarını karşılarken ihracat da yapmak için yoğun çaba gösterdiklerini belirten Bayraktar, bunun karşılığını kümelenmeye gösterilen ilgiyle aldıklarını dile getiriyor. Yeni katılımların kümelenme bünyesinde farklı iş birliği fırsatları sunacağını vurgulayan Bayraktar, "Kümelenme bünyesinde bugüne kadar gurur duyduğumuz çeşitli işlere imza atıldı. Yeni katılımlarla bunların sayısını artırmayı, savunma, havacılık ve uzay sanayisinde yerlilik oranını yükseltmeyi ve yeni milli sistemleri ülkemize kazandırmayı amaçlıyoruz" diyor. SAHA İstanbul Genel Sekreteri Levent Uça da, Türkiye'nin Avrupa'da havacılık standartlarını denetleyen 13 ülkeden biri haline geldiğini söylüyor.

960 FİRMALI DEV KÜMELENME

SAHA İstanbul Genel Sekreteri Levent Kerim Uça, savunma sanayinde dünyanın en önemli kümelenmeleri arasında yer alan SAHA İstanbul'un faaliyetleri, amaç ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.



SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar, "Yeni katılımlarla sektörde yurtiçi ve yurtdışı yeni ve farklı iş birliği fırsatları doğuyor. Kümelenme bünyesinde bugüne kadar gurur duyduğumuz çeşitli işlere imza atıyoruz" dedi.

■ Sekinci yılında kısa zamanda önemli başarılarla imza atan SAHA İstanbul'un büyümesine, gelişmesine ve bu başarısına güç veren hangi etkenleri sayabilirsiniz? Bu işin sırrı nerede yatıyor?

Türk savunma, havacılık ve uzay sektörünün yerlilik oranının artırılması, kritik teknolojilere kavuşturulması ve uluslararası rekabette üst seviyelere taşınması için "Milli Teknoloji Hamlesi" doğrultusunda 27 üye firma ile 8 sene önce çıktığımız bu yolda kısa sürede büyük bir ilerleme kaydederek bugün 39 şehirden 52 farklı alanda üretim yapan 960 firması ve 26 üniversitesi ile yalnızca Türkiye'nin değil aynı zamanda Avrupa'nın en büyük sanayi kümelenmesi haline geldik. Öncelikli hedefimiz ülkemizin savunma, havacılık ve uzay sanayinde bağımsız hale gelmesini ve kendi kendine yeten bir ülke olmasını sağlamak. Sağlamaya çalıştığımız bu katma değerle üstlendiğimiz bu vizyon SAHA İstanbul'un büyümesini, gelişmesini sağlarken, başarımıza da güç vermektedir. SAHA İstanbul'un bugün bu denli büyümesindeki en büyük etkenlerden biri de hem son 20 yılda ülkemizdeki yerli ve milli savunma sanayine yapılan yatırımlar bu sayede sektörün hızla gelişmesi hem de üye firmalarımız ile gerçekleştirdiğimiz sonuç odaklı projelerdir. Bünyemizdeki 10 Teknik Komite ile ülkemizde üretilmeyi üretmek, dünyada ise oyun değiştiren teknolojileri tüketen değil üreten bir ülke olarak yer almak için

üye firmalarımızla birlikte çalışmaktayız. Sadece bununla da kalmayıp; üyelerimizin kurumsal kapasitelerini artırmak, üyeler arasında iş birliğini güçlendirmek, kamu kurumları ve STK'lar ile ilişkileri geliştirmek, Ar-Ge ve yenilikçilik çalışmalarını desteklemek ve üyelerimizin rekabet gücünü yükseltmek için yürüttüğümüz URGE ve HISER projeleri, SAHA Akademi aracılığıyla verdiğimiz MBA programı ve sektörel eğitimler, yeni firmaları sektöre kazandırmak için uygulamaya koyduğumuz SAHA Girişim gibi çalışmalara da devam etmekteyiz.

Ayrıca bildiğiniz gibi KOBİ'lere odaklanan, onların proje üretme, iş geliştirme ve ihracat gayretlerine destek olmayı amaçlayan, ürünlerin sergilenmesinden ziyade ürünlerin pazarlanmasına ve yeni iş birliklerine vesile olan bir fuar ortamı yaratması amaçlarıyla SAHA EXPO fuarını düzenliyoruz, bu etkinliğin Türkiye açısından önemli bir diğer özelliği de savunma sanayiinin yanında sivil havacılık ve uzay endüstrisi konusunda ihtisaslaşmış tek fuar olması... Tüm bunların yanında, sektörümüzü uluslararası alana taşıyarak bir yandan üye firmalarımızın ihracat çalışmalarını desteklerken, diğer yandan da rekabet edebilirliklerini artırmak için onları savunma, havacılık ve uzay ekosisteminin önemli paydaşları ile bir araya getirmekteyiz.

■ SAHA GÖRÜŞ ADLI BİR YAPI KURUYORUZ

■ SAHA İstanbul'un iş yapış şekli,

ilgilendiği alanlar, sonuç odaklı projeler farklı bir yapıyı ortaya koyuyor. Bu konuyu açabilir misiniz? Ayrıca SAHA İstanbul içerisinde kamu ve özel kurum ve kuruluşlardan öne çıkan hangi kuruluşlar bulunuyor?

Harvard Business School'da Profesör olan Michael E. Porter, bazı ülkelerin belli sektörlerde daha rekabetçi olmasını ve ulusların rekabet üstünlüğü sağlamasında kümelenmelerin önemli bir rolü olduğunu söylemekte ve kümelenmeleri, birbirine bağlı şirketlerin, uzman tedarikçilerin, hizmet sağlayıcıların, ilgili endüstrilerdeki firmaların özellikle rekabet eden ancak aynı zamanda iş birliği yapan ilgili kurumların coğrafi konsantrasyonu olarak tanımlamaktadır. Bu coğrafi konsantrasyon bir Organize Sanayi Bölgesi (OSB) gibi dar alanda olabileceği gibi, şehir bazında veya ülke ölçeğinde de olabilir.

Saydığımız temel fonksiyonlarımızın yanı sıra savunma, havacılık ve uzay sektörlerinin çatı kuruluşu olarak faaliyet göstermekteyiz. Dolayısı ile hem kamu hem sanayi hem de üniversitelerle koordineli olarak ülkemiz için stratejilerin belirlenmesine destek vermekteyiz. Başta Milli Savunma Bakanlığı, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı ve Savunma Sanayii Başkanlığı olmak üzere kamu tarafı ile oluşturduğumuz organik bağlarla milli politikalara katkı sağlamaktayız. Önümüzdeki dönemde önemli hedeflerimizden biri savunma, havacılık ve uzay sektörlerinde faaliyet gösteren üye firmaların dış pazarlara açılımlarını teşvik edilmesi, ihracat gayretlerinin desteklenmesi ve uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerinin artırılmasıdır. Bu maksatla SAHA GÖRÜŞ olarak adlandırdığımız yeni bir yapıyı da bünyemizde kurmayı planlamaktayız. Oluşturmayı öngördüğümüz bu yeni birimlerle birlikte savunma, havacılık ve uzay sanayiinde ülkemize ve firmalarımıza verdiğimiz katkıyı çeşitlendirmeyi ve artırmayı amaçlamaktayız.

■ SAHA İSTANBUL'UN FARKI

■ SAHA İstanbul'da gördüğümüz gelişme, mikro ekonominin önemli derecede bir sinerjiye dönüşmüş olması. 52 sektörde 26 üniversitenin katılımıyla yüzde 83'ü KOBİ olan bir kümelenmenin işlevine bakıldığında sanki yeni bir sanayi modeli ortaya çıkıyor. Avrupa'nın en büyük kümelenmesi olan bu model Türkiye'ye has bir oluşum mu? Dünya örneklerine rastlayabiliyor muyuz? Aslında kümelenmenin şirket performansı ve topyekün olarak ülke ekonomisine katkısı üzerine yapılmış literatürde çok sayıda çalışma var. 1990'larda üretim ve yenilikçiliğin artması ile birlikte



kümelenmenin yerel politikaların bir parçası olduğunu görüyoruz. Yani dünyada çok sayıda kümelenme örneği var. Savunma sanayinin bilgi tabanlı üretime dayalı olması, birbirini tamamlayan, ana yüklenici tedarikçi modelini ve kamu-üniversite-sanayi iş birliğini gerektirmesi nedenleriyle bir ekosisteme ihtiyaç duyuyor. Ayrıca global düzeyde rekabet olduğu durumlarda, rekabet avantajlarının temel kaynaklarının genellikle yerelde olduğunu görüyoruz. Yüksek derecede uzmanlaşmış ve birbirine bağlı kabiliyetleri olan firmalar, kamu ve üniversite ilişkilerinin koordine edilmesi kümelenme gibi nitelikli kurumları gerektiriyor. SAHA İstanbul olarak bizim dünyadaki kümelenmelerden farkımız ülke genelindeki tüm paydaşlarımıza eşit mesafede olarak, yerlilik oranının artırılması, henüz sahip olmadığımız kritik teknolojilere ulaşılması ve uluslararası rekabette üst seviyelere çıkılması için üyelerimizin teknolojik ve sektörel yetkinliklerini geliştirmek, üyelerimiz arasındaki iş birliğini destekleyerek güçlü bir ekosistem oluşturmaktır.

HEDEF 6,6 MİLYAR DOLAR İHRACAT

■ Geçen yıl 4,4 milyar dolarlık savunma sanayi ihracatının bu yıl 6 milyar dolar hedefini yakalayacağı gözleniyor. Burada SAHA İstanbul'un ihracata olan katkısını nasıl değerlendirebilirsiniz? Türkiye'nin orta ve uzun vadede savunma sanayii hedefleri nelerdir?

2022 yılında dünya savunma harcamaları 2,2 trilyon dolara yükseldi. En yüksek harcamaya sahip ilk 10 ülke dünya toplam savunma harcamalarının yüzde 76'sını oluşturmaktadır. Ukrayna'nın 2022'deki

harcama artışı, bu ülkeyi 11. sıraya yükseltirken, Türkiye yerli ve milli üretim sayesinde önceki yıllara göre giderek azalan savunma harcamaları ile 23. sırada yer aldı. En fazla ihracat yapan ilk 5 ülkenin ihracattan aldığı ortalama yüzde 76'lık toplam payın koruduğu görülürken, ambargolar nedeni ile Rusya'nın payı önemli ölçüde azalmıştır. Aynı dönemde ülkemiz, ihracattaki payını yükseltirken, ithalattaki payını azaltmıştır. Geçen yıl 4,4 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracatın bu yıl 6 milyar dolar hedefini geçeceğini tahmin ediyoruz. Son dönemde yapılan ihracat sözleşmeleri göz önüne alındığında ve platform seviyesinde ürün ihraç etmeye başladığımız değerlendirilirse, ihracatımızın önümüzdeki dönemde hızla artarak Türk firmalarının dünyada daha fazla etkin olacağını söyleyebiliriz. Öte yandan, Türk savunma ve havacılık sektörünün önümüzdeki dönemde karşılaşacağı birçok fırsat olduğu gibi tehditler de olabilecektir. Sektöre baktığımızda önümüzdeki döneme yön verecek ana temaları şöyle sıralayabiliriz: İhracatta büyüme, uzay sanayi pazarının yükselmesi, üretimde katma değer artışı ve yerleşme, ürün portföyünün genişlemesi, yeni teknolojik kabiliyetler için Ar-Ge yatırımları, tedarik zinciri ve arz güvenliği, mikroçip krizi benzeri etkileri azaltmak için kazanılacak kabiliyetler.

SAHA İHRACAT, SAHA ODAK

■ SAHA İstanbul'un "birlikte daha güçlüyüz" mottosuyla bir araya gelen güçlü bir iş birliği platformu olduğu ve başarı hikâyelerinin devam edeceği gözleniyor. Bu çerçevede yurtiçi ve yurtdışındaki faaliyetlerinizden

bahsedebilir misiniz? Yerlilik oranının yüzde 80'lere dayandığı savunma, ardından havacılık ve uzay sanayinde bu başarıyı daha ileriye taşıyacak neler yapıyorsunuz?

Kısa sürede ülkemizin ve Avrupa'nın en büyük sanayi kümelenmesi haline gelmemiz bugüne kadar yapılan işlerin başarısını gözler önüne sererken, diğer yandan sorumluluğumuzun katlanarak arttığını da bize göstermektedir. Bu nedenle artık hedeflerimiz, yatırımlarımız ve projelerimiz kapsamında üye işletmelerimizin dış pazarlara açılımlarını devam etmesi, ihracat süreçlerinin artırılması ve uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerinin desteklenmesi maksadıyla SAHA İHRACAT adını verdiğimiz birimi hayata geçireceğiz. Bu maksatla üye işletmelerimizin ürünlerini yurt dışı pazarlara ulaşabilmesi için birçok çalışmayı hayata geçirmeyi hedeflemekteyiz. Dış pazar analizi, uluslararası fuar, konferans, kongre ve etkinliklere katılım ile yurt dışı lojistik merkezleri ve/veya irtibat ofisleri oluşturarak ihracatçı firmalarımızın potansiyel pazarlara ve dağıtım kanallarına erişiminin sağlanması gibi çalışmalar ile firmalara destek olmayı düşünmekteyiz. Bu çalışmalarla ülkemizi küresel alanda önemli bir oyuncu haline getirmeyi hedeflemekteyiz. Ülkemiz 6 Şubat tarihinde 11 ilimizi ve milyonlarca vatandaşımızı etkileyen yüzyılın afeti olarak niteleyebileceğimiz büyük bir deprem yaşadı. SAHA İstanbul olarak depremin yaşandığı andan itibaren firmalarımızın büyük fedakarlık ve gayretleri ile sahada kurtarma çalışmalarında ve yardım faaliyetlerinde aktif olarak yer aldık. Yaşadığımız deprem



sonrası firmalarımızın savunma sanayii için ürettiği bazı yüksek teknoloji ürünlerinin arama-kurtarma çalışmalarında aktif bir şekilde kullanıldığına ve bu ürünlerin sahada fark yarattığına tanık olduk. Bu durum teknolojiye "çifte kullanım" adını verdiğimiz yeni bir kavramın da ön plana çıkmasına vesile oldu. Buradan hareketle SAHA İstanbul olarak, inisiyatif olarak doğa ve insan kaynaklı afetler ile mücadele için yeni teknolojiler geliştirilmesi, savunma sanayiinin sahip olduğu kapasite/ yeteneklerin orman yangınları, deprem ve afetlerin önlenmesi, bunlarla mücadele edilmesi ile ortaya çıkan hasarların giderilmesinde kullanılması amacıyla firmalarımız, üniversitelerimiz ile ilgili tüm kurum ve kuruluşlarımızın katılımıyla "Orman Yangınları, Deprem ve Afetler Komitesi" adını verdiğimiz "SAHA ODAK" komitemizi kurduk. Bu komitemizin çalışmalarını önümüzdeki dönemde benzer afetlere daha hazırlıklı olunması için projeler geliştirmeyi, yerli ve milli ürünler üretmeyi hedeflemekteyiz.

SAHA İSTANBUL'UN UZAY YOLCULUĞU

■ SAHA İstanbul savunma sanayiinin yanında sivil havacılıkta da komite çalışmalarını öne çıkarıyor. Bu çalışmaların sonuçta sivil havacılığa vereceği hangi katkılardan bahsedebilirsiniz?

Bu çalışmalar kapsamında; Milli Havacılık Endüstrisi Komitesi (SAHA MİHENK) ile dünyada havacılık ve uzay teknolojileri endüstrisini yöneten ve kalite süreçlerini tanımlayıp denetleyen 'Uluslararası Havacılık Kalite Grubu'nun (International Aerospace Quality Group- IAQG) önemli bir parçası haline geldik ve Avrupada bu platformda yer alabilen 13 ülkeden

birisi olduk. Bu yapılanma sonucu IAQG tarafından Bölgesel Yönetim Otoritesi (Regional Management Structure - RMS) olarak yetkilendirilen SAHA MİHENK üzerinden TÜRKAK ile havacılık alanında endüstriyel üretim yapan Türk firmalarının yerli denetçilerin denetimi ile daha hızlı ve uygun şartlarda AS 9100 belgesini almasının yolunu açmış olduk. SAHA İstanbul olarak Türkiye'de havacılığın yanı sıra uzay endüstrisi ekosisteminin gelişmesi için de oynadığımız öncü rolün sonucu, çok kısa bir süre önce de bu organizasyonun önemli organlarından biri olan "Uzay Forumunun (Space Forum)" çalışmalarına davet edildik. Bir yandan havacılık endüstrisi alanındaki çalışmalarımızı sürdürürken, diğer yandan da bu alandaki çalışmalarımızı uzaya taşımak, ülkemizdeki uzay endüstrisi ekosistemini geliştirmek ve Türkiye'nin Milli Uzay Programında ihtiyaç duyduğu teknolojileri geliştirmek, platform, sistem, alt sistem ve komponentleri yerli olarak üretmek amacıyla 2022 yılında SAHA İstanbul bünyesinde Milli Uzay Endüstrisi Komitesini (SAHA MUEK) kurduk.

FUARDA YENİ İŞ BİRLİKLERİ OLACAK

■ SAHA EXPO Savunma, Havacılık ve Uzay Sanayi Fuarı 22-26 Ekim 2024 tarihleri arasında gerçekleştirilecek. SAHA EXPO'nun bu seneki sürprizleri neler olacak?

SAHA EXPO'yu benzerlerinden ayırtıran en önemli özelliği OEM olarak ifade edeceğimiz büyük firmaların yanı sıra esas olarak savunma, havacılık ve uzay endüstrisinin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lere odaklanan, onların proje üretme, iş geliştirme ve ihracat gayretlerine destek olmayı amaçlayan, ürünlerin sergilenmesinden

ziyade ürünlerin pazarlanmasına ve yeni iş birliklerine vesile olan bir fuar ortamı yaratması.

SAHA EXPO'nun Türkiye açısından önemli bir diğer özelliği de savunma sanayiinin yanında sivil havacılık ve uzay endüstrisi konusunda ihtisaslaşmış tek fuar olması. Bu özellikleri ile dikkat çeken önceki SAHA EXPO fuarımıza 57 ülkeden; 390'i yabancı, 567'si yerli olmak üzere toplam 957 firma, ayrıca 268 resmi delegasyon, 112 ticari delegasyon katılım sağlamıştı. 2024'te fuarımıza ise bin 200'den fazla katılımcı firma, 500'den fazla resmi ve ticari delegasyon ile 150 binden fazla ziyaretçinin iştirakini hedeflemekteyiz.

Bu maksatla 2024 fuarımıza artan hedeflerimiz doğrultusunda; 8 salon ve dış sergi alanlarıyla birlikte toplam 90 bin m2'de gerçekleştirmeyi planlamaktayız. Türkiye ve dünyada fuarcılıkta ilk defa SAHA EXPO 2022'de uygulanan "İpek Yolu" adını verdiğimiz fuar tasarımına 2024 fuarımızda da devam edeceğiz. Ayrıca fuar süresince yüzlerce ürün lansmanı ve imza töreninin de gerçekleşmesini bekliyoruz. Bunlara ilave olarak daha fazla uluslararası panel, firma ürün/proje sunumları da 2024'teki fuarın diğer sürprizleri olacak diyebiliriz. Kısacası SAHA EXPO 2024'ü sanayicilerimizin daha önce yaşanmamış birçok yeniliği ve verimliliği deneyimleyebilecekleri "Yeni Nesil" bir fuar olarak tasarlamaktayız. Sözlerime son vermeden önce SAHA İstanbul'un yazdığı bu başarı hikâyesine ilham olanlara, liderlik edenlere, emek ve katkı verenlere şükran borçlu olduğumuzu ifade etmek istiyorum. Geldiğimiz bu noktayı yeterli görmüyoruz, çünkü hala ülkemiz için, milletimiz için daha çok yapılacak işlerimiz var. İnandığımız bu yolda aynı kararlılıkla yürümeye ve ülkemiz için çalışmaya devam edeceğiz.



Bilal KOÇAK

Ekovitrin Yayın Kurulu Üyesi

Vatan ve Bayrak Uğruna

Vatanımız, bayrağımız ve bağımsızlığımız asla vazgeçemeyeceğimiz kutsal değerlerimizdir. Ekonomimiz dibe vursa bile tekrar düze çıkabilir. Vatan ve bağımsızlığımız elden giderse bunun faturası çok ağır olur. Biz bu kutsallarımız uğruna canımızı hiçe sayan bir milletiz. 15 Temmuz hain darbe girişiminin ardından 7 yıl geçti. 253 şehit verildi, binlerce gazi... Vatan ve bayrak uğruna canlarını feda eden aziz şehitlerimizi rahmet ve minnetle yâdediyoruz. Onlar, göğüslerini kurşunlara siper ederek vatanımızı işgal edilmekten kurtardılar. Bu aziz şehitlerimizden komşum ve sevgili kardeşim, Cumhurbaşkanımızın yol ve dava arkadaşı Erol Olçok ve o günlerde henüz 17 yaşına yeni adım atmış oğlu Abdullah Tayyip Olçok, 15 Temmuz 2016 gecesi o dönemdeki adıyla İstanbul Boğaziçi Köprüsünde (15 Temmuz Şehitler Köprüsü) şehit düştüler. Onları İstanbul Karacaahmet Mezarlığındaki kabirleri başında andık. Aziz ruhları için dualar ettik. Erol Olçok, Şeyh Şamil'in vatani Kafkaslar'dan izler taşıyordu yüzünde... Ataları, rüzgârların çok sert estiği bir coğrafyadan geliyordu. O bir Çerkes Bey'iydi. Erol Olçok, Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın sağ kolu, en

yakınındaki isimdi. Gönlünü herkese açabilen, yiğit, cömert ve alçak gönüllü biriydi. Dünya hayatına, paraya pula önem vermeyen bir kişiliğe sahipti. Gönül zenginliği, maddi zenginliğinin daima önünde oldu. Çok cömert ve yardımsever bir insandı. Cebinde iki lirası varsa çıkarıp hepsini verirdi. Tıpkı Hz. Ebubekir gibi... Rahmetli Erol Olçok, Cumhurbaşkanımızla çalışırken milletimizin kalbine dokunan siyasi kampanyalar yaptı. Allah'ın ona doğuştan verdiği yetenekleri vardı. Sanat yönü çok güçlü birisiydi. Projeler üreten ve bunu sahada uygulayan bir yapıya sahipti. Bir çoğumuz proje üretebiliriz, ancak bu projeleri hayata geçirmede başarılı olamayız. Şehit Erol Olçok, proje üretiyor, uyguluyor ve yönetiyordu. AK Parti'nin adının ve logosunun oluşturulmasında üreten bir beyin olarak Erol Olçok'un imzası var. AK Parti ve Recep Tayyip Erdoğan'ın seçim kampanyalarındaki başarıları Erol'un ne denli büyük bir strateji uzmanı olduğunu gösteriyor. AK Parti'nin defalarca iktidarı kazanmasında şüphesiz Erol Olçok ve onun yönettiği Arter Ajans'ın önemli rolü oldu. Erol Olçok, Recep Tayyip Erdoğan'ı çok severdi. Oğluna Onun adını verdi. Onun gönlünde Recep Tayyip Erdoğan'ın çok farklı bir yeri vardı. Zannediyorum Cumhurbaşkanımızın gönlünde

de Erol Olçok, farklı bir yere sahipti. Erol ve oğlu Abdullah Tayyip'in cenaze namazında Cumhurbaşkanımızın döktüğü göz yaşları bu gönül bağının en güzel ifadesiydi. Görüşmelerimizde Erol'un, Recep Tayyip Erdoğan'a olan sarsılmaz sadakat, sevgi ve bağlılığını anlardım. Recep Tayyip Erdoğan'ın dışında bir başka siyasi liderle çalışmayı hiç istemedi. Recep Tayyip Erdoğan'ı tarif ederken, "İnançlarıyla muhafazakâr, icraatlarıyla devrimci bir lider" dendi. Onun gözünde Recep Tayyip Erdoğan, kendi abdestinden emin olan, inanan, inandığını samimi olarak yaşayan bir karakter ve aynı zamanda tabuları yıkan, icraatlarıyla herkesi şaşkırtan muhafazakâr bir devrimci kimliği taşıyordu. Erol Olçok da Recep Tayyip Erdoğan gibi muhafazakâr devrimci bir karaktere sahipti. Liderlik vasfı olan birisiydi. Muhafazakâr ve devrimci kimliklerini bir kalbe sığdırdı. Muhafazakârların köşesine çekilen kitleler olmadığını gösterdi. Türk tarihinde her yazılan destanın öne çıkan kahramanları vardır. Erol Olçok ve oğlu Abdullah Tayyip de hiç şüphesiz tarihe adlarını yazdıran iki kahramandır. Şehit Erol, benim 17 yıllık komşumdu. Halen ikâmet ettiğimiz Altunizade Hilal Konakları'na 17 Ağustos 1999 depreminden bir gün önce taşınmıştık. 18. bloğun bahçe

katında biz, yanı başımızdaki 17. bloğun bahçe katında ise Erol Olçok ve ailesi yaşıyordu. Hiç unutmuyorum, Pazartesi gününü Salı'ya bağlayan gece saat 03.03'de deprem oldu. Deprem paniğiyle kendimi dışarıya bahçeye attım. Erol Olçok da o tarihte henüz iki aylık bebek olan Abdullah Tayyip'i kucağına almış dışarı çıkmıştı. Şehit Erol, beni fark etmemişti. Bebeğini, Abdullah'i kollarıyla sınıksız sarıp sarmalamıştı. Babalık duygusuyla oğlunu koruyordu. Bir film kareleri gibi gözlerimin önüne geliyor, o anı hiç unutamıyorum. Erol Olçok 1999 depreminde bağrına basıp da korumaya çalıştığı, henüz 17'sine yeni adım atmış yavrusu Abdullah Tayyip ile 15 Temmuz 2016'da bir kutlu gecede şehit düştüler. Erol Olçok da, oğlu Abdullah Tayyip de vatan ve bayrak uğruna kurşunların üzerine yürüyen kahramanlar ve milletimizin aziz şehitleridir. Onlar; 15 Temmuz gecesi Türkiye'nin üzerine bir kâbus gibi çöken darbe teşebbüsüne karşı göğüslerini siper ettiler. Baba ve oğul vatan ve bayrak uğruna birlikte şehadet şerbetini içtiler. Allah onlara, her kulum erişemeyeceği yüce bir makâmı bahşetti. Vatan toprakları işgal edilmesin diye canlarını feda eden bütün şehitlerimizi minnet ve rahmetle anıyorum. Gazilerimize şükranlarımı sunuyorum.

**Şehit Erol Olçok,
Cumhurbaşkanı Recep
Tayyip Erdoğan'ın dava
ve yol arkadaşıydı.**



İTO YÖNETİM KURULU BAŞKANI ŞEKİB AVDAGIÇ:**YENİ HİKÂYEMİZİN ANA TEMASI
“EKONOMİDE DENGE ARAYIŞI”**

Yeni ekonomi yönetiminin, küresel ekonomik gerçekleri yakından takip ederek kurallara uygun denge arayışı içinde yeni bir kalkınma hikâyesi kaleme aldığını dile getiren İTO Başkanı Şekib Avdagiç, fiyat ve finansal istikrarın güçlendirilmesini önemli bulduklarını söyledi.



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Ekovitrinden Sedat Yılmaz'ın sorularını yanıtladı.

Türkiye 14-28 Mayıs Cumhurbaşkanlığı ve Milletvekili Seçimleri ile birlikte yeni bir ekonomi modelini denemeye başladı. Ekonominin başına Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)

Başkanlığına Hafize Gaye Erkan getirildi. Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile Sağlık Bakanı Fahrettin Koca hariç tüm hükümet kabinesi değiştirildi. Yeni ekonomi yönetimi, Avrupa Birliği (AB) ile ilişkiler ve işgücünde adaletin sağlanmasıyla ilgili değerlendirmelerde bulunan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç; ekonomi yönetiminin küresel ekonomik gerçekleri yakından takip ederek kurallara uygun bir kalkınma hikâyesi kaleme aldığını, İsveç'in NATO'ya üyeliğine rezerv koyan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Avrupa Birliği'ne (AB) tam üyelik kapsamında Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellenmesi ve vize serbestiyetini memnurlukla karşıladıklarını, diğer taraftan kıdem tazminatı ve sigorta üst limitiyle ilgili yeni düzenlemelerin yapılarak iş gücünün gerçek değerini alması ve adaletin sağlanması gereğini vurguladı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç 1959 yılında Zenicada (Bosna-Hersek) doğdu. Almanya-Köln'de başladığı ilk öğretimini ve orta eğitimini İstanbul'da tamamlayarak, 1982 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Makina Mühendisi olarak mezun oldu. 1988'de İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletmecilik İhtisas Programını derece ile bitirdi. Otomotiv Sanayinde faaliyet gösteren bir şirketin Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı sürdüren Şekib Avdagiç, MÜSIAD'ın 1990 yılında kuruculuğunu yapan heyette görev alarak 2000 yılına kadar Genel Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı. 1995 yılında İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi, 2005-2009 arası Yönetim Kurulu

Üyesi, 2009-2013 arası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı, 2013-2018 arası Meclis Başkanlığı görevlerinde bulundu. Nisan 2018'den itibaren İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı'nın yanında TOBB Başkan Yardımcılığı ve Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı olarak görevini sürdürmektedir. İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç gündeme yönelik Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

■ **Seçimlerden sonra benimsenen reel sektöre yönelik yeni ekonomi politikalarını değerlendirebilir misiniz?**

Yeni ekonomi yönetimi, küresel ekonomik gerçekleri yakından takip ederek, ekonominin kurallarına uygun yeni bir kalkınma hikâyesi kaleme alıyor. Yeni büyüme hikâyesinin ana teması ise faiz artışı ve yeni denge arayışı şeklinde özetlenebilir. Faiz artışını, fiyat istikrarının sağlanması ve finansal istikrarın güçlendirilmesi için önemli buluyoruz. Yine, kredi mekanizmasının yeniden sağlıklı bir şekilde işlerliğe kavuşması bakımından ehemmiyetli bir adım kabul ediyoruz.

Faiz, kur, enflasyon üçlüsü ne kadar önemliyse üretim, istihdam ve ihracat üçlüsü de en az o kadar önemlidir, vazgeçemeyiz. Bankaların kredi süreçleri rutine dönmeli. Parasal sıkılaştırma, üretim bantlarını yavaşlatmamalı. O yüzden politika faizi seviyesi, üretim ve ticarete yönelik bir dizi tedbirle desteklenmeli. Merkez Bankası'nın kararlarının "ortaya konulacak öngörülebilir, kolay anlaşılır ve eşgüdümlü bir politika seti" ile desteklenmesini ve böylece reel sektörün önünün açılmasını talep ediyoruz.

■ **FİYAT VE MALİYET PİYASA DOSTU OLMALI**

■ **Son dönemde iş dünyasının finansman ihtiyacını sık sık gündeme getiriyorsunuz? İşletmelerin finansmanı daha kolay erişimi için hangi adımlar atılmalı? Sağlıklı işleyen bir kredi mekanizması;**



İTO Başkanı Şekib Avdagıç, parasal sıkılaştırmanın üretim bantlarını yavaşlatmaması gerektiğini belirterek, "O yüzden politika faizi seviyesi, üretim ve ticarete yönelik bir dizi tedbirle desteklenmeli" dedi.

üretimin, istihdamın ve ihracatın olmazsa olmazıdır. Sağlıklı işleyen bir kredi mekanizması, ekonomik istikrarın da temel yapı taşlarından biridir. Kredi mekanizmasındaki bozulma, sadece finansman ihtiyacı bulunan işletmeleri etkilemekle kalmaz, domino etkisiyle piyasanın tüm işleyişini sekteye uğratır. Krediler de dâhil olmak üzere her türden fiyatın ve maliyetin, piyasa gerçekleriyle uyumlu ve piyasa dostu bir işleyiş içinde olması gerektiğine inanıyoruz.

Merkez Bankası'nın da önümüzdeki dönemde güçlü bir iletişim politikasıyla piyasalara daha net mesajlar vereceğine, bu yolla mevcut sorunları çok daha düşük maliyetlerle ortadan kaldıracığına inanıyoruz. Sınai ve tarımsal üretim selektif olarak ve güçlü bir şekilde desteklenmelidir. Biliyoruz ki, üretim ve ihracat olmadan ekonomik büyümeyi ve istikrarı sağlamak mümkün değildir. İnanıyoruz ki; Türkiye oyuna baştan başlamayacak, mevcut kazanımların üzerine yeni ve dengeli yapılar inşa edecektir.

Kredi maliyetlerini yukarı çeken ve finansmana erişim imkânlarını sınırlayan uygulamalarda da ilerleyen günlerde iyileştirme ve sadeleştirme bekliyoruz. Haziran ayının son haftası itibarıyla özel bankaların ticari kredilerinde yıllık bazda küçülme yaşandığını görüyoruz. Yapılacak düzenlemelerle, özel sektörün yeniden uygun koşullarla finansmana erişmesinin önündeki engellerin hızla kaldırılması,

ekonominin yeniden potansiyel büyüme seviyesini yakalamasının da yolunu açacaktır.

İLK KEZ KARTLARI DOĞRU OYNUYORUZ

■ Yıllardır gündemden inmeyen Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği konusu yeniden gündemde üst sıralara çıktı. Türkiye'nin öncelikle yeni Gümrük Birliği anlaşması, vize ve serbest dolaşım konusunda atması gereken hangi adımlar olabilir? Son olarak Litvanya'da toplanan NATO Zirvesi'ni hepimiz dikkatle takip ettik. Türkiye, ilk kez elindeki kartları kendi çıkarlarını savunmak için doğru bir şekilde kullanarak, hakkı olanları alma yolunda önemli adımlar attı. İsveç'in NATO üyeliğine rezerv kovan Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan, bunu kaldırmanın şartlarını açıkladı. İki tanesi doğrudan iş dünyasıyla ilgili... A'Bye tam üyelik kapsamında Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellenmesi ve vize serbestiyeti konusu.

İş dünyası olarak sürekli olarak AB ile 1995'te imzaladığımız Gümrük Birliği Anlaşması'nın güncellenmesi gerektiğini söyledik. Üzerinden neredeyse 30 yıl geçmiş bu anlaşma bizi, dış ticarete ciddi anlamda sıkıntıya sokuyor. Bu yüzden güncellenmesini hem hükümetimizden hem AB ülkelerinden talep ediyorduk. Sayın Cumhurbaşkanımız, bu yönde doğru bir adım attı. İkincisi, artık iş adamlarımıza ve ticaretimize yönelik bir engelleme aracı

da dönüşen vize sorununu iliklerimize kadar yaşıyoruz. Bu yüzden vize serbestisinin de yerine getirilmesi gereken şartlar içinde yer almasını çok önemli buluyoruz.

İsveç'in Türkiye'nin hassasiyetlerine saygı göstermesi gerektiğini anlaması ve bu yönde bizi ikna edecek adımlar atması, Türkiye'nin etkinliğinin göstergesidir. Bu konuda Hükümetin gayet başarılı bir süreç yönettiğini görüyor ve iş dünyası olarak elimizdeki kartları ülkemiz lehine kullanmasını takdirle karşılıyoruz.

İŞ GÜCÜ BARIŞ VE HUZURUN TEMİNATI

■ Kıdem tazminatı ve sigorta üst limitiyle ilgili yeni düzenlemeler istiyorsunuz. İş gücünün gerçek değerini alması ve adaletin sağlanması için bu konuda neler yapılması gerekir?

Türkiye'nin en büyük işveren örgütü olarak biz çalışanlarımızın adil, hakkaniyetli ve emeklerinin karşılığı olan bir ücret almasını her zaman savunduk. İş dünyasından ilk kez İTO olarak biz, salgın döneminde bu yönde açıklamalar yapmış ve ücret artışı talep etmiştik. Biz inanıyoruz ki, enflasyon karşısında korunan iş gücü, toplumsal barışın, huzurun ve üretimde verimliliğin teminatıdır. Dar gelirlinin, sabit maaşla geçinenlerin ücret ayarlaması kadar önemli bir diğer konu da gelir vergisi dilimlerinin güncellenmesidir. Vergi gelirindeki artış hızı hem enflasyonun hem de asgari ücret artışının çok gerisinde kaldı. 2000 yılında gelir vergisinin ilk dilimi, asgari ücretin 22 katı idi. Şimdi temmuz ayında bu, asgari ücretin 6,1 katına düştü. Vergi dilimleri o kadar hızlı devreye giriyor ki, çalışanın ücreti brüt yüzde 35 artmasına rağmen neti sabit kalıyor. Dolayısıyla vergi dilimlerinin, son 10-15 yıllık kayıplar telafi edilecek şekilde revize edilmesini önem arz ediyor. Bu konuda da işveren kadar çalışanın da haklarını korumayı vazife kabul ediyoruz. Ayrıca "kıdem tazminatı tavanının" enflasyon kadar yükseltilmesi ve "SGK üst limit çarpanının" evvelki oranlara çekilmesini önemsiyoruz. SGK üst limiti asgari ücretin 5 katı idi, sonrasında 6,5 katına çıktı ve devamında 7,5 kata ulaştı. SGK primi şu anda 100 bin lirayı geçti. Yaklaşık 100 bin lira maaş alan bir çalışan, 32 bin 500 lira SGK parası ödüyor. Bu abartılı bir rakam...

Neticede asgari ücrette belirlenen net rakam ile ilgili bir sıkıntımız yok. Gelir vergisi dilimlerinin gözden geçirilmesi, kıdem tazminatı tavanı ve SGK üst limitinin gözden geçirilmesi şeklinde üç konunun ele alınmasına ise büyük önem veriyoruz.

ARTAŞ, GYO KURARAK HALKA ARZA HAZIRLANIYOR

Gayrimenkulden turizme, enerjiden perakendeye kadar birçok sektörde faaliyet gösteren Artaş Grubu, üç ayda bir temettü dağıtacağı Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı ile Borsa İstanbul'da halka arza hazırlandığını bildirdi. Proje, onaylanması durumunda bu yılın Ekim ayı sonunda hayata geçecek.



Artaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, faaliyette buldukları sektörlerde güçlenmeyi hedeflediklerini söyledi.

Artaş Holding, gayrimenkul yatırım ortaklığı (GYO) kurmak için çalışmalara başladı. Artaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, "Ticari ünite odaklı, kira gelirleri olan bir GYO kurma hedefindeyiz.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun onaylarının ardından GYO'yu kuracağız" dedi.

Bu yılın Ekim ayında Borsa İstanbul'da

halka arza çıkmak üzere gayrimenkul yatırım ortaklığı kurma hedefini hızlandıran Artaş çalışmalarına ilgili bilgi verdi.

Artaş Holding Yönetim Kurulu Başkanı Çetinsaya, "Halka açıldığımızda kira gelirini vatandaşlarla bölüşeceğiz. Yılda 3 kez temettü dağıtılacak" dedi. Yeni yatırımlara devam edeceklerini belirten Çetinsaya, "Faaliyet gösterdiğimiz gayrimenkul, perakende, turizm, enerji ve sanayi sektörlerindeki yatırımlarımızla gücümüze güç katmayı

hedefliyoruz" diye konuştu.

PROFİLO'NUN YERİNE KONUT

Hali hazırda grubun bünyesinde 6 AVM, 300 bin metrekarelik alan ve bin 300 adet kiracı bulunduğunu hatırlatan Çetinsaya, "Yılda 5-6 bin adet olmak üzere bu zamana kadar 37 bin konut üretimine imza attık. Mecidiyeköy'deki Profilo AVM'yi hasılat paylaşımı ile ofis ve gayrimenkul projesi yapmak amacıyla aldık. Bugün yarın ticari ofis tarafının ruhsatını alıyoruz. AVM ise



ARTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, "Maliyetlerimiz 3 kat arttı. Bu durum bizi üzüyor. İnsanların gayrimenkule ulaşması giderek zorlaşıyor. Faiz oranlarının da yükselmesi konut alma isteğini negatif etkiliyor" dedi.

yıl sonunda yıkılacak. Mecidiyeköy'de kentsel dönüşüm alanı kuruyoruz. Yeni bir AVM inşaa etmeyi de düşünmüyoruz. İşletme maliyetleri yüksek, kira gelirleri de istediğiniz seviyede değil. Konuta ihtiyaç var. Biz de Mecidiyeköy'de konut yapacağız" bilgisini verdi.

SEKİZ ŞANTIYE AKTİF ÇALIŞIYOR
8 şantiyede çalışmayı sürdürdüklerini belirten Çetinsaya, "Avrupa Yakası'nda Bağcılar bölgesinde Avrupa Konutları Yenimahalle, Atakent bölgesinde Avrupa Konutları Ata projelerimiz var. Anadolu Yakası'nda Avrupa Konutları Yamanevler projesinin yanı başında Avrupa Residence Yamanevler projesine imza atıyoruz. Sanayi odaklı hayata geçirdiğimiz Artaş Sanayi ve Ticaret Merkezi Avcılar'da yükseliyor. Projelerimize ilgi yüksek. Satışına başladığımız Yenimahalle projemizde 400'ü aşkın konut için 1200 talep aldık" diye konuştu. Doğan Holding ile Milpa arazisi ve İş GYO ile Profilo AVM anlaşmalarından sonra Cendere'de



Artaş Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Çetinsaya, oğulları Yönetim Kurulu Başkan Vekili Serhan Çetinsaya ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Oğuzhan Çetinsaya ile birlikte gayrimenkul yatırım ortaklığını ve halka arzına dair gelişmeleri kamuoyuna duyurdu.

Eczacıbaşı arsasında proje geliştirmek için anlaştıklarını hatırlatan Süleyman Çetinsaya Vadiistanbul'daki yeni proje için de, "Bu projemiz, Vadiistanbul'un devamı niteliğinde olacak. Tüm dinamiklerini ve detaylarını çok iyi bildiğimiz Cendere'de yeni bir proje için düğmeye bastık" diye konuştu.

KONUT YAPANLARIN SAYISI ARTMALI

Konut sektöründe en büyük sıkıntının insan gücü olduğunu vurgulayan Süleyman Çetinsaya, "Maliyetlerimiz 3 kat arttı. Bu durum bizi üzüyor. İnsanların gayrimenkule ulaşması zorlaşıyor. Faiz oranlarının da yükselmesi konut alma isteğini negatif etkiliyor. Faizlerin en kısa zamanda değişmesi hepimizin isteği. 'Türkiye'de 300-400 bin müteahhit var' deniliyor. Hani neredeler? Çıkin beraber kaliteli konut sayısını artıralım. Biz yılda 6 bin konut yapıyoruz. Senede 1000 adet konut yapanların sayısı artmalı" dedi. Çetinsaya, "Her yıl 5-6 bin konut üretiyoruz. Avrupa Konutları markasıyla

hayata geçirdiğimiz projelerde binlerce mutlu aile yaşıyor ve yeni projeler için çalışmalarımız sürüyor" şeklinde konuştu. Vergi artışına sevindiğini, kurumlar vergisinin yüzde 15'ten yüzde 20'e çıktığını hatırlatan Süleyman Çetinsaya herkesin vergisine sadık olması gerektiğini kaydetti.

ÇELİK HALAT ADINDAN SÖZ ETTİRECEK

Borsa İstanbul'da işlem gören Doğan Holding'den satın aldıkları Çelik Halat Tel Sanayi AŞ ile ilgili de bilgi veren Çetinsaya, "Burada makeden tezgaha kadar her şeyi yeniliyoruz. Vadiistanbul'da hava ray hattını artık biz yapıyoruz. Hattın garanti süresini de 2 yıldan 3 yıla çıkardık. Aynı zamanda hava ray hattını biz yaparak maliyeti yarı yarıya düşürdük. Diğer taraftan Uzakdoğu ülkeleriyle rekabet ediyoruz ve bu rekabetten iyi bir şekilde çıkacağımızı biliyoruz. Şu anda net ihracatçı konumundaki Çelik Halat, yenilemeler bitince dünyada adından söz ettirecek" ifadelerini kullandı.

AĞUSTOS 2023



GYODER Başkanı Mehmet Kalyoncu, "Yap-işlet-devret modeliyle, bireysel değil kamusal kiraya veren bir yapıyı oluşturuyoruz ve kiracıyla kiraya veren arasındaki problemleri ortadan kaldırıyoruz" dedi.

GYODER

GYODER'DEN FİYAT DÜŞÜREN UZUN DÖNEMLİ KİRAÇILIK MODELİ

GYODER Yeni Konut Modeli'ne göre, uzun dönemli kiracılık mümkün olacak. Arsa maliyetini ortadan kaldıran sistem kamusal kiralama yapısı ile kira fiyatlarını düşürecek, kentsel dönüşümü hızlandıracak.

Türkiye'de ciddi bir sorun haline dönüşen kira ve konut fiyatlarındaki yüksek artışlara GYODER yeni bir formül geliştirdi. Yeni Konut Geliştirme Modeli'ni anlatan GYODER Başkanı Mehmet Kalyoncu, Türkiye'de erişilebilir kiralık

konut sağlamak amacıyla 1,5 yıl önce 'Erişilebilir Konut Komitesi' kurduklarını söyledi.

GYODER ekibiyle birlikte modeli açıklayan Kalyoncu, konutta en büyük maliyetin arsa olduğuna dikkat çekerek, "Bu maliyet şu anda yüzde 50 seviyesinde. Kamu kuruluşlarının, yerel

yönetimlerin veya benzeri kurumların elindeki arsalar, belli bir dönemde kamu-özel işbirliği yöntemi ile değerlendirilerek ve bir kira tarifesıyla belli üst limitler konularak on binlerce düşük kiralı konut üretilebilir. Bu noktada GYODER Yeni Konut Modeli'ni oluşturduk. Yap-işlet-devret modeliyle, bireysel değil kamusal kiraya veren yapısını oluşturuyoruz ve kiracıyla kiraya veren arasındaki problemleri ortadan kaldırıyoruz" dedi.

KONUTLAR 1 YILDA TAMAMLANIR

Modelin arsa maliyetini sıfıra indirdiğini ve kiralaları da yarıya düşürdüğünün altını çizen Mehmet Kalyoncu, "Kamu

ve özel sektör iş birliği modeliyle kullanıma açılacak arsalarda konutların üretilmesi sağlanırken, arsaların mülkiyeti de devlette kalıyor. Kiralar ise, ev sahiplerinin kontrolünden çıkarılarak devletin hakkaniyetli denetimine ve kurumsal firmaların yönetimine veriliyor. Bu modelle konut üretimlerinin 1 yıl içinde tamamlanması hedefleniyor. Üretilen konutlar ne kadar şehrin merkezinde olursa o kadar merkezdeki kiralaları düşürmeye yarar" diye konuştu.

DÖNÜŞÜMÜN ÖNÜNÜ AÇACAK

GYODER Başkan Yardımcısı Cem Yılmaz da model ile birlikte depreme yönelik rezerv konutlar üretilebileceğini

ve bunun da İstanbul'un kentsel dönüşümünün önünü açacağını söyledi. Yılmaz, "Bu sayede 650 bin kişilik bir ilçe geliştirilebilir. Kiralık konutlarla birlikte bölgede sağlık, eğitim, turizm, perakende gibi alanlardaki yatırımlarla aslında bir ekosistem kuracağız" dedi. Türkiye'nin yıllık yaklaşık 1,5 milyon konut satışı ile Avrupa'da birinci, OECD ülkeleri arasında ise ikinci büyük pazar olduğunu hatırlatan GYODER Başkan Yardımcısı Neşecan Çekici de çeşitli sebeplerle 2022 itibarıyla tek kişilik hane halkı sayısının 5 milyonu aştığını, bu gelişmelerin konutta arzı baskıladığını bildirdi. "Artık hayalet evler denilen bir gerçek var" diyen Çekici, bu rakamın 700 bin civarında olduğunu tahmin ettiklerini kaydetti. Evini kiraya vermek

istemeyenlerin giderek arttığının altını çizen Çekici, "Fakat tüm bunlardan daha öte bir 'deprem' gerçeğimiz var. Türkiye'nin sağlıkta, altyapıda imza attığı başarılı kamu-özel iş birliği (KÖİ) modelini bütün dünya konuşuyor. Bu modeli konut sektöründe de uygulayabilir isek, dünyada yine örnek bir işe imza atılmış olacak" diye konuştu.

FİNANSMAN NASIL SAĞLANACAK

GYODER Başkan Yardımcısı Sertac Karaağaoğlu, modelin finansmanı konusunda iki opsiyon olduğunu kaydederek, "İlki banka finansmanı. Kamu otoritesi arsayı 49 yıllığına tahsis eder. Belirleyeceği bedele göre yapım-kiralama-işletme ihalesine çıkar. İş alan şirket, arsanın üst hakkı ipoteği

karşılığında bankadan kredi kullanarak işi yapar, bağımsız bölümler oluşur. Üst hakkı sahibi, konutu 49 yıldan kalan süre kadar kullanır. Konutları kiralayarak tahsil ettiği kira bedelleri ile kredisini öder. İkincisi ise sermaye piyasaları. Burada ise kamu otoritesi arsayı 49 yıllığına tahsis eder. Belirleyeceği bedele göre yapım-kiralama-işletme ihalesine çıkar. İş alan şirket yapım bedeli+kâr için gayrimenkul sertifikası ihracına çıkar. SPK'nın onayı çerçevesinde her bir m² için bir sertifika ihraç ederek sağlayacağı finansmanla işi yapar. Her sertifika sahibi, kendine ait m²'de 49 yıl ikamet eder. Sertifikalar borsada hisse senedi gibi sürekli işlem görür, ta ki 49 yıl tamamlanıncaya kadar bilgisini verdi.

GYODER YENİ KONUT MODELİ NASIL ÇALIŞACAK?



- Kamu sözleşme süresince (20 yıl ve üzeri) belirlenen arsayı izin ve imar süreçleri tamamlanmış, ruhsatlandırılmaya hazır veya ruhsatı alınmış biçimde hazırlar.
- Özel sektör, bir yarışma ile rekabet ederek ilgili arsaya teklif verir ve en iyi teklifi veren kazanır. Şirketler minimum yıl üzerinden yarışabilir.
- Devri alan özel sektör, proje için Özel Amaçlı Şirket (ÖAŞ) kurar.
- Ticari üniteler için herhangi bir kısıtlama uygulanmaz. Serbest piyasa koşullarında kira bedeli belirlenip, görevli şirket tarafından tahsilat ve kiralaması yapılır.
- Konutlarda kiralama yapabilecek olma kriterleri devlet tarafından belirlenir.
- Kira ücretleri devlet tarafından belirlenir.
- Kira sözleşmeleri istenirse 3 yıl ve üzeri olabilir.
- Sözleşme süresi sonunda konutların mülkiyet hakkı devlete devredilecektir.
- Kamu özel sektör iş birliği modeline uygun olarak, ÖAŞ finansmanı bulur, tasarım, inşaat, bakım ve onarımı yapar.
- Kamunun görevi; resmi tarafta arsa tahsisi, plan yapımı ve altyapıyı hazır hale getirir.



Av. Ahmet Burak YALÇIN

Tahliye

Taahhütnamesinde

Önemli Gelişme!

E vliyseniz, tahliyenin önüne geçilmesi mümkün! Kiraya verenler, kiracılar dikkat! Tahliye taahhütnamelerinde son derece önemli bir kararı açıklıyorum.

Artan kira rayicine rağmen, kira artışına getirilen sınırlamalar ve benzeri nedenlerle kiraya veren - kiracı anlaşmazlıklarının ayyuka çıktığı şu günlerde en önemli sorulardan biri, tahliye taahhüdünün hangi hallerde geçersiz sayılacağı veya bunun için ne yapılması gerektiği...

"Kira Sözleşmelerinde Tahliye Taahhüdü" başlıklı içeriğimizde, "Kiralananın aile konutu olmasının tahliye taahhüdüne tesiri var mıdır?" sorusuna verdiğimiz cevapta, kiralanan yerin aile konutu olması halinde, kira sözleşmesinde ismi yazan eşin tek başına tahliye taahhüdünü imzalamasının yeterli olmayacağını, tahliye taahhüdünde her iki eşin de imzasının alınması gerektiğini, aksi halde, tahliye taahhüdüne dayanılarak aile konutunun tahliye edilemeyeceğini ifade etmiştik.

Ancak, önemle belirtmek isteriz ki, tahliye taahhüdünü geçersiz kılan bu hukuki imkândan istifade edebilmek için, kiracının, tahliye taahhüdüne

dayanılarak icra takibi başlatılmadan evvel harekete geçmesi ve kira sözleşmesinin tarafı haline gelmesi MEC-BURİ-DİR !

Bir başka deyişle, tahliye taahhüdü yönelik takip başlatıldıktan sonra, salt kiralananın aile konutu olduğuna yönelik yapılacak itirazlara, mahkemece itibar edilmeyecek, yargılama neticesinde, kiracının tahliyesine hükmedilecektir. Yargıtay'ın içtihatlarına göre, dava konusu kiralananın aile konutu olduğunun mahkeme ilamıyla sabit olması halinde

dahi, kira sözleşmesinin tarafı olmayan eşin, tahliyeye yönelik takip tarihinden evvel, kiralayana bir bildirimde bulunmaması halinde, kira sözleşmesinin tarafı haline gelemeyeceğinden, kiralananın aile konutu olduğuna yönelik itirazın dinlenemeyeceğini kabul etmektedir.

Açıkçası, bir hukukçu olarak, Yüksek Mahkeme'nin bu kararına katılmadığımı belirtmeliyim. Sebebini ifade etmek gerekirse, Türk Medeni Kanunumuzun 194. Maddesi'nde düzenlenen "Aile Konutu" başlıklı maddenin ilk



MAKALE

fıkrasında; **"Eşlerden biri, diğer eşin açık rızası bulunmadıkça, aile konutu ile ilgili kira sözleşmesini feshedemez, aile konutunu devredemez veya aile konutu üzerindeki hakları sınırlayamaz"** denilmektedir. Öte yandan "kamu düzeni" dediğimiz kavram, bir ülkede insanların birbirleriyle uyum içinde yaşamalarını, devletin iç ve dış ilişkilerinde güveni, huzuru ve düzeni sağlamasını sağlayan kurallar bütünüdür. Kamu düzeni; kanun koyucuya, idareye ve hâkimlere özgürlükleri kısıtlama ve yürürlükteki kurallara istisna kurallar koyma yetkisi verir. Medeni Hukuk Terminolojisine 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu ile, 01 Ocak 2002 tarihinde giren ve halen yeni sayılabilecek bir kavram olan "Aile Konutu", kimi yazarlarca "minyatür devlet" olarak nitelendirilen, toplumun en önemli ve temel taşı olan ailenin birlik ve bütünlüğüne yönelik bir kalkan olması, kamu düzeninin unsurları arasında olan, dirlik ve esenliğin (kamu huzurunun) korunması maksadı ile düzenlenmiştir. Tahliye taahhüdünün sonuçlarını bilmeyen ya da evliliği çıkmaza girdiğinden, eşine bir şekilde zarar vermek isteyen kiracı eşin, kiraya verene tahliye taahhüdü verdiğini varsayalım. Böyle bir durumda, kanundaki lafza aykırı olarak, aile konutu üzerindeki haklar sınırlanmış olur ve tahliye taahhüdü verildiğinden habersiz olan diğer eş, haberi ve kusuru olmadan, bir anda tahliye riski ile yüzleşme zorunda kalır. Öyle ki, sözleşmenin tarafı olmayan eş, tahliye taahhüdünden, tahliye için kapısına gelen icra müdürünü karşısında görene dek, haberdar dahi olmayabilir. Yargıtay'ın mevcut yaklaşımını eksik ve hatalı bulduğumu, bu yaklaşımın



aile mefhumunu yaraladığını, kira sözleşmelerindeki kefilliğe dair usuli eksiklikleri kamu düzeninden sayıp kararı bozan Yüksek Mahkeme'nin, sırtını dayayabileceği yasal bir düzenleme olduğu halde, toplumun en önemli ve temel taşı olan aileye yönelik, çok daha korumacı davranmasını gerektiğini, mevcut yaklaşımın aile mefhumunu yaraladığını ve adalet terazisinin ayarını bozduğunu düşünmekteyim. Adil olmadığını düşündüğüm bu yaklaşıma karşı mücadelemizi sonuna kadar sürdüreceğimizden şüpheleniz olmasın! Önemle belirtmek isterim ki, bu yorumum ve savunmamla kiraya verenlere zorluk çıkarır, kiracıyı kollar bir yaklaşım gözetmiyorum. Avukatlık mesleğini icra etmediğim vakit bendeniz, öncelikle okur - yazar ve düşünürlüğü yüksek bir hukukçuyum ve iyi bir hukukçunun, karşısındakini

incitmeden, onu rencide etmeden de hedefine ulaşabileceğine inanıyorum. Bu yazımızda son derece kısıtlı bir kısma değindiğimiz, "Kira Sözleşmelerinde Tahliye Taahhüdü"nü ayrıntılarına, "<https://www.ekovitrin.com/kira-sozlesmelerinde-tahliye-taahhutnamesi>" linkinden ulaşabilirsiniz. Diyeceğim şu ki, kira sözleşmesinin hangi tarafı olursanız olun, ucu bucağı olmayan hukuk ilminde, kendi başınıza hareket etmemenizi, çoğu kez tek bir hamle hakkınız olan hukuki işlerde, liyakatine ve sadakatine güvendiğiniz bir hukukçuya danışarak, mümkün mertebe, profesyonel destek alarak hukuki işlerinizi yürütmenizi, zaman, para ve itibar kaybı yaşamamanız adına, tüm saygımız ve nezaketimizle, hatırlatmak isteriz. Hukuki konularda güncel ve temel bilgi sahibi olmak için, takipte kalın!

Abdulkadir Konukoğlu

“ARTIK BORSA İSTANBUL’DA YENİ ORTAKLARIMIZI DÜŞÜNÜYORUZ

2010 yılında Abdulkadir Konukoğlu tarafından kurulan ASCE Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (GYO) halka arz edildi. ASCE GYO 27-28 Temmuz 2023 tarihlerinde talep toplarken 3 Ağustos’ta Borsa İstanbul’da (BIST) 12.60 TL’den işlem görmeye başladı. Şirketin halka açıklık oranı yüzde 25,04.



İş insanı Abdulkadir Konukoğlu, ASCE Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, yatırımları ve çalışmalarıyla ilgili Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özataya açıklamalarda bulundu.

İş insanı Abdulkadir Konukoğlu tarafından 2010 yılında kurulan ASCE Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (GYO) 3 Ağustos’tan itibaren Borsa İstanbul’da 12.60 TL’den işlem görmeye başladı. Şirketin halka açıklık oranı yüzde 25,04 oldu. Hisselerin yüzde 80’i yurtiçi bireysel, yüzde 20’si yurtiçi kurumsal yatırımcıya satıldı. ASCE GYO’nun halka arzına Halk Yatırım Menkul Değerler liderlik yaparken konsorsiyumda 37 üye bulundu. İş insanı SANKO Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, işin sırrının dürüstlük olduğunu vurgularken, “Başarmak harcımda var. Ana amacımız kurumsallaşmak. Halka arzla birlikte büyümemiz hızlanacak” dedi. Halka arz ile şirketin 560 milyon TL olan ödenmiş sermayesinin 659 milyon TL’ye çıkarılmasının hedeflendiğini

belirten Konukoğlu, halka arz gelirin, şirket borçlarının ödenmesinde, gayrimenkul yatırımları ve arsa alımları finansmanda ve faaliyet giderlerinin karşılanmasında kullanılacağını bildirdi. Sanayideki başarılarını inşaat sektöründe de sürdürmeyi hedeflediklerini belirten Abdulkadir Konukoğlu, “Sanayicilikteki titizliğimizi konut alanında da sürdürüyoruz. Güçlü gayrimenkul portföyümüzle arsa yatırımlarımızı değerlendirirken geçmişten bugüne güvenle özdeşleşen imzamızı konut alanına da atıyoruz” dedi.

ORTAKLARIMIZA KÂRLAR DAĞITACAĞIZ

Sanko Holding Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu, Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özatay’ın ASCE GYO’nun halka arzıyla ilgili sorularını yanıtladı.



İş insanı Abdulkadir Konukoğlu ve ASCE GYO yönetimi birlikte yatırımcıya güven veren bir fotoğraf verdiler.

■ Yaklaşık 23 yıl önce kurduğunuz ASCE GYO'yu halka arz ettiniz. Borsa İstanbul'da işlem görüyor. İnsanlar size güveniyor. Şimdi halka açılmış bir şirketiniz var. Binlerce insan size ortak olacak. Onlara bir mesajınız var mı? 27-28 Temmuz'da talep toplama, 3 Ağustos'ta da gong töreniyle Borsa İstanbul'da işlem görmeye başladık. Daha önceden benim ve çocuklarımın şirketleri vardı. Onları düşünüyorduk. Ama şimdi binlerce ortağımız oldu. Kazancımızı bölüşmeyi temenni ediyoruz. Vatandaşımız güveniyorsa bize ortak olsun. Zaten şu anda Borsa'da bir şirketimiz var. Her sene belirli kârlar dağıtıyoruz. İnşallah ASCE olarak kâr eden bir şirket olduğumuzda dağıtacağız. Dedim ya, önceden sadece kendimizi, ailemizi, şirketlerimizi düşünüyorduk, şimdi ortaklarımızı düşünmek durumundayız.

YENİ BAŞLANGIÇ YENİ HEYECAN

■ Sanko Holding'in bir geleneği vardı. 65 yaşını dolduranlar onursal başkan oluyor ve yönetimi diğer kardeşlerini ve aile üyelerine bırakıyordu. Siz 65 yaşını doldurunca bırakınz ancak boş durmak istemediniz. Sanayicidiniz, inşaat sektörüne girdiniz. İnşaat sektöründe ne yapabilirim diye bir arayışa mı girdiniz?

Boş duranı Allah da sevmez. Biz erken işimize gitmeye alışmışız. Emekli olup da evde oturacak halimiz yok. Bir sektör kurmam lazımdı. Bu sektörü de inşaat olarak seçtim. Çünkü sanayiciliği yıllarca yaptım. Bir de inşaatla gireyim dedim. Daha önce kendi fabrikalarımızın ve şirketlerimizin binaları vardı. Bu

binaları ASCE yaptı. SANKO Holding'te 1970 yılından bu yana fabrika binaları, baraj, HES ve benzeri enerji yatırımları, AVM, SANKO Üniversitesi Hastanesi, bağışladığımız, 3 ilahiyat fakültesi, okullar ve camiler dahil olmak üzere yürütücüsü olduğumuz veya denetimini yaptığımız inşaat deneyimimiz bulunuyordu. Bu inşaatların hemen hemen tamamının içerisinde yer aldım. 2010 yılında kurduğumuz ASCE ile konut alanında da sanayicilikteki titizliğimi korudum. ASCE ile ilk olarak 10 yıl önce Gaziantep'e lüks ve konforlu site anlayışı getirdik. Gaziantep'in yanı sıra Ankara, İstanbul ve Sakarya'daki arsa yatırımlarımızı da değerlendirmek üzere çalışmaya başladık. 2023'te ASCE'yi Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'na dönüştürdük. Tamamladığımız çok sayıda konut ve iş yerinin yanı sıra projelendirmeyi planladığımız yüz binlerce metrekare inşaat alanımız bulunuyor. Her projede deneyimi, teknolojiyi, çevreye ve insana saygılı harmanlayan ASCE GYO ile geleceğin harcını güvenle karıyoruz. Yani inşaatı sevdim. Çünkü bir iş yapıyorsunuz, bitiyor, rahatlıyorsunuz... Yeni bir inşaatla başladığınızda yeni bir heyecan başlıyor. Yeni bir başlangıç yeni bir heyecan. İnşaat beni gençleştirdi. Başarılarımız inşaatla da sürecek inşallah.

KAZANACAĞIMIZ HER YERDE VARIZ

■ Hangi şehirlerde inşaat yapıyorsunuz? Portföy durumunuz nedir?

Şu anda İstanbul, Ankara ve Gaziantep'te iş yapıyoruz. Başka şehirlerde de iş yapabiliriz. Kazanacağımız her yerde varız, diyorum.

ASCE GYO geniş gayrimenkul portföyünün yanında güçlü bir öz varlığa sahip. Bu yanıyla sektördeki pek çok firmadan ayırıyoruz. Özkaynak toplamımız 6,5 milyar TL'nin üzerinde tespit edilmiştir. Toplam portföy değerimiz yaklaşık 9 milyar TL'dir. Portföyümüzde yer alan arsa ve arazilerimizin 1.075,192 metrekareli Gaziantep'te, 45 bin 124 metrekareli Ankara Sincan'da, 107 bin 369 metrekareli İstanbul Başakşehir'de, 42 bin 972 metrekareli ise Sakarya Hendek'te olmak üzere toplam 1 milyon 273 bin 157 metrekare arsa ve arazimiz bulunuyor.

GAZİANTEP'E 5 BÜYÜK PROJE

■ Türkiye'nin gerçeği deprem... Deprem kuşağındayız. 6 Şubat'ta da büyük bir depremle sarsıldık. Şimdi buradaki insanlara konut, ev ve iş yeri lazım...

Gaziantep'te neler yapıyorsunuz?

İlim adamları Gaziantep'te 200 yıl büyük deprem olmaz diyorlar. Enerjiyi dışarıya çıkardı. Bitti inşallah. Diğer illere göre Gaziantep daha iyi. Adıyaman, Maraş, Gaziantep, Hatay ve diğer vilayetlerde ölen vatandaşlarımızı Allah rahmet eylesin, yaralılara şifa, kalanlara Allah sabırlar versin, diyorum. Evet şu anda Gaziantep'te 5 tane büyük projemiz var. Sitelerin ikisine başladık. 3'üncüsü proje aşamasında. 4'üncü planlanıyor. İnşallah Gaziantep'i yeniden ayağa kaldırmaya kararlıyız.

■ ASCE GYO'nun inşaat planları nedir?

İstanbul Bahçeşehir'de 1800 konutumuz var. Gaziantep'te 200'ün üzerinde villa, konut olarak 500'e yakın. Şu andaki planlarımız...

ASCE GYO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Uğur

ASCE GYO OLARAK GÜÇLÜ PORTFÖYE SAHİBİZ

ASCE GYO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Uğur, güçlü portföyleriyle pek çok firmadan ayrıştıklarını belirterek, "Öz kaynağımız 6,5 milyar TL, toplam portföy değerimiz 9 milyar TL'nin üzerinde" dedi.

Borsa İstanbul'da halka arz olan iş insanı Abdulkadir Konuk'un kurduğu ASCE Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı'nın (GYO) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Uğur, güçlü arsa ve portföy yapısı ile kiralama elde edilecek gelirlere sahip bir şirkete sahip olduklarını söyledi.

Ahmet Uğur, "Özkaynak toplamımız 6,5 milyar TL'nin üzerinde tespit edilmiştir. Toplam portföy değerimiz yaklaşık 9 milyar TL'dir" dedi.

Ahmet Uğur Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata'nın sorularını cevapladı.

■ **Borsa İstanbul'da GYO hisselerinin de hareketli olduğu bir dönemde halka arza gittiniz. ASCE GYO'nun halka arzıyla ilgili neler söylersiniz?**

Evet, hisselerle birlikte GYO şirketlerinin de Borsa'da ilgi gördüğünü gözlemliyoruz. GYO'lara talep var. Gayrimenkullere olan ilgi sebebiyle hisseler de hareketli. Son dönemde şirketlerin halka arzları da arttı. İnşallah ASCE GYO'ya da ilgi yoğun olacak. 27-28 Temmuz'da halka arz sürecimiz devam etti. Halka arz konsorsiyum liderimiz Halk Yatırım'dı. Piyasaya 12,60 liradan çıktık. 3 Ağustos'ta da gong töreni yaptık.

GELİRLER KİRALAMA YÖNTEMİNDEN

* Gelirlerin artırılmasında kiralama yöntemine ağırlık vereceğiniz görülüyor?

GYO'ların asıl amacı kiralama. Kiralama geliri elde ederek bunu halka arza katılan hissedarlarla paylaşıyorsunuz. İşin ana kuralı bu. Çünkü GYO'lar olarak tam anlamıyla müteahhitlik yapamazsınız. Şirketimiz güçlü arsa,



ASCE GYO Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Uğur, Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata'ya İstanbul'da büyük bir inşaat projesine başlayacaklarını söyledi.

portföy yapısı ve kiralama yöntemiyle gelir akışı elde edecek.

* Daha çok hangi şehirlerde projeler üretiyorsunuz?

Abdulkadir Konukoğlu'nun kurduğu bir Gaziantep firmasıyız. İstanbul ve Ankara'da arsalarımız mevcut. Bunları daha da büyütmeyi hedefliyoruz. Ankara'da kat karşılığı yapılan proje bitmek üzere. İstanbul'da büyük bir inşaatla başlayacağız. Proje ve ruhsatlandırma çalışmasını devam ettiriyoruz. Orada 1800 konut, villalar ve işyerleri var. Bir kısmını kiralama yöntemiyle şirket bünyesinde tutmayı planlıyoruz.

HER YERDE PROJELERİMİZ OLACAK

■ **Çalıştığınız illerden başka yerlerde proje yapacak mısınız? Portföy büyüklüğünüz nedir?**

ASCE GYO'yu kurarken yerel bir olmaktan çıkıp ulusal bir firmaya dönmekti. Aynı hedef doğrultusunda çalışıyoruz. Diğer vilayetlerimizde de önümüzdeki yıllarda yatırımlarımız

olacak. Resmi olarak portföyümüzün büyüklüğümüz 9 milyar TL. Biz GYO başvurumuzu geçen yıl yaptığımız için değerlendirme raporlarımız geçen yılın Kasım ayına ait. Değeri 9 milyar TL. Aslında enflasyonu da hesaba alırsanız, bu değer elbette değişmiştir. Şu an için 9 milyar TL'nin üzerinde gayrimenkul portföyümüz var diyebiliriz.

■ **Öz kaynak ve portföyü biraz açabilir misiniz?**

ASCE GYO öz kaynak ve portföy açısından birçok firmadan ayrışıyor. Özkaynak toplamımız 6,5 milyar TL'nin üzerinde tespit edilmiştir. İfade ettiğim gibi toplam portföy değerimiz yaklaşık 9 milyar TL'dir. Portföyümüzde yer alan arsa ve arazilerimizin 1,075,192 metrekaresi Gaziantep'te, 45 bin 124 metrekaresi Ankara Sincan'da, 107 bin 369 metrekaresi İstanbul Başakşehir'de, 42 bin 972 metrekaresi ise Sakarya Hendek'te olmak üzere toplam 1 milyon 273 bin 157 metrekare arsa ve arazimiz bulunmaktadır.



Tümay MERCAN

Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Yöneticiler Her Şeyi Bilir mi?

Bizde yöneticiler her şeyi bilir. Böyle bildikleri için de aslında bilmezler. Ne bu gün ne de geçmişte her şeyi bilmek yoktu. Bugün hiç yok.

Hatta ne diyoruz "Zaman değişiyor, bütün bildiklerinizi unutun..." Eh yeniden öğrenmek için de zaman olmadığına göre, her konuyu bilene danışmak gerekiyor. Danışmanın zaman ve para maliyeti var. Ama rekabette de öne geçiyorsunuz. Farklı bakış açıları, fikirler, yöntemler, sistemler, sisteminizdeki değişiklikler rekabette öne çıkmanızı sağlıyor. Sağlıyor ama KOBİ'lere baktığınızda KOBİ'ler bunu ne kadar önemsiyor. Günlük detler içinde boğulduklarını söylüyorlar.

HİPERMETROP VE MİYOPLUK BİR ARADA

Hipermetrop yakını, miyopluk uzağı görememe. Elbette herkes net ve keskin bir görüş ister ama tedavi edilmezse durumu tahmin edersiniz.

Ne gerekiyor?

- 1- Tedavi olmak için önce durumun farkında olmak,
- 2- Durumu kabullenmek,
- 3- Tedavi olmak istemek,
- 4- Tedavi edecek kişi / kurumu araştırmak, bulmak,
- 5- Hastalığa uygun tedaviyi

- 6- Tedavi edene müdahale etmemek, güvenmek,
 - 7- Tedaviyi süreçlerini uygulamak, istikrarlı olmak, sabırlı olmak,
 - 8- Bir daha hasta olmamak için önceden önlem almak, dikkatli olmak, doğru tavsiyeleri yerine getirmek,
 - 9- İşletmenin yaşam süreçlerini, stratejisini gerekirse yaşam şeklini değiştirmek,
 - 10- Tedavi olmanın ve yeni süreçlerin maliyetlerine katlanmak.
- Başka bir seçenek daha var; kendi kendine tedavi olmak. Keyfi, masrafsız, iyileştirmeyen, sonuçtan memnun kalınmayan ama kendi kendini avutan ve hastalığı kronikleştiren bir tedavi.

KARAR SİZİN, SONUÇ HEPİMİZİN

Bir KOBİ olarak eğer sağlıklı yaşamak istiyorsanız hangisini seçersiniz? Uzman tedavisini mi, kendi kendinize tedavi mi? Başka bir yol daha var. Artık yaşamak istemiyorum diyerek işletme defterinizi, hesabı kapatmak, kilidi vurmak veya yapabiliyorsanız henüz hastalık belirtileri başlangıcında satmak. Biliyorsunuz yabancı şirketler KOBİ'lerimiz için kapı arkasında bekliyorlar. İşletmeniz devam edebilecek bir sektör ise yabancı devam ediyor veya devam ediyor görünüp

bırakıyor. Amaç; 1- Geleceği olan sektörlerde devam etmek, 2- KOBİ'leri alıp biraz çalıştırıp kapatmak. Uzun vadede bu durum ülke ekonomimizi zayıflatır. Mevcut durumda uzun vadeye bile gerek yok. Yabancıların hesapları başka. İşte bu seçiminiz, kararınız sadece sizin için değil sektörünüz ve güzelim ülkemiz için de çok önemli.

Değerli KOBİ'lerimiz, KOBİ üst düzey ve orta düzey yöneticilerimiz, aile şirketlerinin babaları, abileri, ablaları, patronlarımız, CEO'larımız, yönetim kurulu başkanlarımız gelin artık her şeyi bilmediğinizi kabul edin.

Çalışacağınız şirkete / kişiye, danışmana, tecrübeye güvenin. Çok değişmeyin ama değişim kapısını aralayın. Her şeyi bildiğinizi iddia etmeyin. Siz de bir insansınız. Gelin inat etmeyin.

Biz danışmanlarla çalışın. Faydasını görün. Kazanın, ülkeye kazandırın. Her açıdan "kazan-kazan" olsun. Şu durumda "kaybet- kaybet" e doğru gidiyoruz.

Sözün özü; KOBİ'lerde "Ben her şeyi bilirim" duygusu, inadi, düşüncesi size de ülkemize de iyi gelmiyor. Çıtanızı yukarı çıkarabilecek kişileri dinleyin. Kazanınız. Bir düşünün, dediklerime biraz kafa yorun. Aksi takdirde hepimiz kaybederiz.



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

YABANCI YATIRIMCI BORSA İSTANBUL'A GERİ DÖNER Mİ?

Borsa İstanbul'un (BIST) iskontolu kaldığını görüp bardağın sadece boş tarafına odaklanmadan, geneline bakarsak, hem yerli hem de yabancı yatırımcılara ciddi potansiyel sunduğunu söyleyebiliriz. Ancak BIST 100 endeksinin dolar bazında 2013'ün yarısına bile ulaşamadığı gözleniyor.

Seçim belirsizliğinin ortadan kalkması, Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'nde siyasi istikrarın devam etmesi ve ekonominin başına "piyasa dostu" olarak nitelendirilen kişilerin geçmesinin etkisiyle birlikte Borsa İstanbul'daki yükseliş ivmesi, Mayıs ayının sonundan beri neredeyse hız kesmeden devam ediyor. Seçim sürecinde 4300'lü seviyelere kadar inen BIST 100 endeksi, Mayıs sonunda 5000'li seviyelere dayandı. Haziran ayında ise bütün ara dirençleri kırarak teknik olarak neredeyse "hiç zorlanmadan" TL bazında tarihi zirvesini aştı. Temmuz'da da psikolojik direnç olan 6000 ve 6500'lü seviyeler yine büyük dirençlere takılmadan geçildi. Ve 31 Temmuz itibarı 7216 seviyesine çıktı. Bu seviyeler aşıldıkça, geçmiş yıllardan farklı olarak yabancı yatırımcı desteğine ihtiyaç duyulmadı. "Yabancı destek vermeden borsa yükselmez" algısı bir bakıma kırılmış oldu.

Madalyonun diğer yüzüne bakıldığında ise, dolar bazında BIST 100 endeksinin 2013'deki seviyesinin yarısına bile

ulaşamamış olduğunu görüyoruz. Yine dolar bazında endeks, 2018 başını ise henüz yakalamamış durumda. Yabancı yatırımcı açısından; bardağın boş tarafına bakıldığında bu durum "BIST yatırım yapılamaz bir borsa", bardağın dolu tarafına bakıldığında ise "BIST çok ucuz bir borsa" şeklinde yorumlanabilir. Bununla beraber, 2013-2023 dönemi arasında yabancı yatırımcıların "yatırım kriterlerine uygun" BIST'te işlem gören çok sayıda "kurumsal" şirketin hem reel bazda hem de dolar bazında hatırı sayılır getiriler sağladığını da dikkate almak gerekiyor. Ayrıca Türk şirketlerinin piyasa çarpanlarının da uluslararası rakiplerine göre önemli derecede iskontolu kaldığını da vurgulamalıyız. Özetle bardağın sadece boş tarafına odaklanmadan, geneline bakarsak, Borsa İstanbul'un hem yerli hem de yabancı yatırımcılara ciddi potansiyel sunduğunu söyleyebiliriz.

YABANCI TAKAS ORANI NE DURUMDA?

Bu potansiyele karşın, 2019 yılından itibaren Borsa İstanbul pay piyasasındaki yabancı takas oranının düzenli olarak



azaldığı gözlemlenmektedir. Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) verilerine göre, 2019 yılı Ocak ayında yüzde 65'leri bulan yabancı takas oranı, pandemi öncesinde (Şubat 2020) yüzde 60'ın, 2020 sonunda yüzde 50'nin, 2021 sonunda ise yüzde 42'nin aşığına gerilemiştir. BIST'teki 2022 yılında hızlı yükseliş trendine karşın yabancı oranındaki düşüş devam etmiş, 2022 yılını ise yüzde 30'ların altına kapatmıştır. 2023'de ise yüzde 27'lere gerileyen yabancı takas oranı, en son açıklanan verilere göre ise (7 Temmuz 2023) yüzde 29,37 seviyesinde bulunmaktadır.

YABANCILAR BIST'İ NİÇİN TERKETTİ?

Bu azalışı tek bir nedene bağlamak doğru değildir. Rahip krizi, pandemi, Naci Ağba'nın görevden alınması, uygulanan ekonomik politikalar, yüksek enflasyon, döviz kurundaki yükseliş ve diğer nedenlerin hiçbirini yabancı yatırımcıların Borsa İstanbul'u terkedişinin "tek başına" nedeni olamaz. Çünkü azalış trendi incelendiğinde bu azalışın ani olmadığı, belli bir dönem içinde bir lineerlik gösterdiği görülmektedir. Yani doğrusal bir azalış söz konusudur.

Örnek olarak yabancı takas oranı, TCMB Başkanı Naci Ağba'nın görevde kaldığı



süre içinde de artmamış, tam aksine kısa süre içinde yüzde 4 azalmıştır. Benzer şekilde döviz kuru ve faiz oranlarındaki azalma da tek başına etki yapmamıştır. Diğer faktörler için de aynı durumu söyleyebiliriz. Daha doğru bir ifade ile yabancı yatırımcıların azalışında bir olaydan çok, bir süreçten bahsetmek daha doğru bir yaklaşım olur.

GÖSTERGE ÖNGÖRÜLEBİLİRLİK

Bu süreci anlamak için, yabancı yatırımcıların (tamamını gerçek anlamda yabancı kabul edersek) neden yabancı bir ülkede yatırım yaptığını veya bir ülkeyi neden terkettiğini sorgulamak gerekir. En temel nokta şudur: Yabancı yatırımcı; bireysel yerli yatırımcılardan farklı olarak portföy yatırımlarına duygusal yaklaşmaz, aynı risk seviyesinde alternatif yatırımlardan daha yüksek olan getiriyi hedefler. Bunun yanı sıra piyasaya giriş ve çıkış kolaylıklarına bakar ve piyasaların geleceği ile ilgili öngörülebilirlik ve tahmin edilebilirlik olup olmadığını değerlendirir. Bütün bunların "bileşke"sini alarak da yatırım veya yatırımdan vazgeçme kararını verir. İşte bu yüzden Borsa İstanbul'da yabancı oranının azalmasındaki temel nedenlerin alternatif piyasaların daha iyi şartlar sunması ve daha da önemlisi Borsa İstanbul ile ilgili tahmin edilebilirlik seviyesinin azalması olduğunu söyleyebiliriz.

YABANCILAR GERİ DÖNER Mİ?

28 Mayıs seçimleri sonrasında gerek Sayın Cumhurbaşkanımız, gerekse Hazine ve Maliye Bakanımız, tahmin edilebilirlik ve öngörülebilirlik üzerinde durdular. Mehmet Şimşek mesajında "Yerel ve küresel zorluklar arasında

yol alırken, öngörülebilirliği artırmak için kurallara dayalı politika oluşturma taahhüdümüzü teyit ediyoruz" diyerek bir bakıma ülke riskinin en aza indirilmesinin öncelikleri olduğunu vurguladı. Bunun yabancı yatırımcılar tarafından izleneceği muhakkak olduğunu söyleyebiliriz. Ancak ABD ve AB'de faizin uzun bir süre daha yüksek kalacağı olgusu, faizlerin inmesi durumunda bile o ülkelerdeki borsaların cazip getiriler sunma ihtimali, Türkiye gibi gelişen ülkelere portföy yatırımlarını azaltabilecek bir faktör olarak değerlendirilebilir. Yani Türkiye Batının kendisine sunduğu (hatta dayattığı) ev ödevlerini yapsa bile Borsa İstanbul'a kısa vadede yüzde 50'lileri aşacak "çok hızlı bir yabancı alış"ının gelmesini beklenmemelidir.

SONUÇ

Özellikle ekonomiyi yönetenler değişse de, son on yıldır Türkiye bir devlet politikası olarak sıcak para politikasını terk etmiş, büyüme, istihdam ve ihracata yönelik bir model tercih etmiştir. Borsa İstanbul'a yabancı yatırımcı getirmek, öncelikli konular arasında yer almamaktadır. Sıcak portföy yatırımlarından daha çok doğrudan yabancı yatırımların ve yatırımcıların Türkiye'ye gelmesi hedeflenmektedir, açıkçası doğru olan da budur. Ortalama hisse tutma süresi 29 güne inen ve sadece spekülasyon amaçlı piyasada yer alacak yabancıların varlığının, Borsa İstanbul'a ciddi bir katkı sağlamayacağı açıktır. Bu yüzden spekülasyon yerine, daha nitelikli, daha kurumsal ve daha uzun süre kalıcı olan yabancıların gelmesi için mevcut çabalar sürdürülmelidir.



OTOMOTİV VE YEDEK PARÇA LOJİSTİĞİ SEKTÖRÜN CAN DAMARI

Otomotiv sektörü, yüksek miktarda ürün hareketi ve lojistik faaliyeti gerektiren dünya genelinde büyük bir sanayi dalı. Yedek parça lojistiği de bu süreçlerin bir parçası olarak önemli bir role sahip. Otomotiv ve yedek parça lojistiği, sektörde üretim, dağıtım ve tedarik zinciri süreçlerini işler hale getiren olmazsa olmaz faaliyet alanı.





Ayşem ULUSOY

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

Arz-Talep ve Fiyat Yönetimi

Depolamanın temel amacı, büyük miktarlarda ve müşteri siparişlerine göre düzenlenmiş mamullerin depoya, depodan pazara olan hareketlerinde kolaylık

sağlamak ve aynı zamanda malın korunması demektir. Malın korunması ise, malların temizlenmesi, tasnif edilmesi, etiketlenmesi ve ambalajlanması gibi fiziki olarak kolaylıklar sağlamanın yanında; piyasadaki arz miktarının düzenlenmesi ve talebin yönetilmesi anlamına gelmektedir. Tüm bu süreç en sonunda fiyat mekanizmasının işleyişini etkileyebilmektedir. Bu nedenle depolar sadece ürünlerin stoklandığı bir yer olmaktan ziyade müşterilerin taleplerinin tam zamanında karşılanması ve rekabette öne geçebilmesinin önemli bir aşamasıdır. Hızlı büyümesini sürdüren Türk lojistik sektörünün depo ve lojistik merkez yatırımları 2022 yılı yatırım projelerinin önemli bir kısmını oluşturmuştur. Sektörde yer alan firmaların depo yatırımı yarışına girdiğini ancak bu yatırımların Türk yatırımcı ile kısıtlı kalmadığını görüyoruz. Pazarların küreselleşmesi ile Türkiye gibi üretim noktası ve pazar arasında önemli bir jeopolitik konumda yer alan ülkelere yabancı yatırımlar gelmektedir. Yüksek yatırım gerektiren bu faaliyeti en ekonomik şekilde yapmak lojistik işletmeleri, üretici ve toptancı gibi tedarik zinciri üyeleri açısından son derece önemlidir. Zira lojistik faaliyetler arasında taşımacılıktan sonra en fazla maliyet unsuru olan

kalem depolama işlemleriyle ilgilidir. Bu maliyetler depoyu yönetmek için kiralamanız ya da satın almanız gereken bina ve işçilik bedelleri dışında depo yer seçimi araştırması, personel eğitimi, depo ekipmanlarının tedariki gibi ekstra maliyetleri de kapsamaktadır.

DEPOLAMADA PAYLAŞIM

Günümüzde depo işletmecilerin büyük bir çoğunluğu depolama alanlarını tam kapasiteyle kullanmamaktadır. Bu sebeple oluşan atıl kapasite işletmeler açısından ekonomik bir kayıp olarak değerlendirilebilir. Bunun yanı sıra işletmeler artık depolama konusunda daha fazla esnekliğe ihtiyaç duymaktadır. Paylaşım ekonomisi depolama alanında atıl kapasiteye sahip olan depo sahipleriyle depolama ihtiyacı olan işletmeleri bir araya getirmeyi amaçlamaktadır. Bu tür uygulamalar sayesinde depo sahipleri atıl vaziyetteki depo alanlarından ilave gelir elde edebilmekte, depolama ihtiyacı olanlar ise bu gereksinimlerini büyük depo yatırımları yapmadan karşılayabilmektedir. Ayrıca çeşitli lokasyonlarda bulunan depolara ürünlerini yerleştirerek müşterilere daha yakın bir tedarik ağı da kurmuş olmaktadır. Bu durum işletmelere dağıtım konusunda çok büyük bir hız avantajı sağlamaktadır. Depo paylaşımının önemli bir avantajı da depo işletmesinin teknolojisinden yararlanılarak stok yönetiminin daha etkin bir şekilde yapılabilmesidir. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de depo uygulamalarında

profesyonelleşme ve uzmanlaşma eğilimi artmakta ve depo ve dağıtım merkezlerinin rolleri dijitalleşen dünyada yeniden tanımlanmaktadır. Bu nedenle depolama faaliyetleri hem teknolojik gelişmeleri hem yakın takip etmeli hem de tüm lojistik süreçlerde olduğu gibi ekonomik olma prensiplerine göre yapılmalıdır.

AKILLI VE VERİMLİ RAFLAR

Son yıllarda büyük değişimler ve kolaylıklar sunan teknolojik gelişmeler depoların daha verimli bir şekilde kullanılmasını ve dolayısıyla envanter masraflarının büyük oranda azalmasını sağlamıştır. Gelişen teknolojiyle birlikte bilgisayar ortamında stok takibi yapılabilmekte, buna benzer metotlar kullanılarak etkin bir depo yönetim sistemi ile deponun yönetilmesi mümkün olmaktadır. İnsan-makine etkileşiminin sağlandığı bu depolarda otomatik olarak yönlendirilen stoklama araçları, akıllı stoklama sistemleri, akıllı raflar, kendi rotalarını belirleyen sistemlerin kullanımı her geçen gün artarken depolama faaliyetlerinde verimlilik ve etkinlik sağlanmaktadır. Özetle, büyük yatırımların yapıldığı sektörümüzde depolama alanlarının verimli kullanımı, günümüz paylaşım ekonomisinin getirisini olarak depolama alanlarının paylaşımı maliyet girdilerini aşağılara çekebilmek ve son kullanıcıya daha uygun fiyatlarla ürünleri sunabilmek adına faydalar sağlamakta ve nihai olarak lojistik sektörünün uluslararası rekabet gücüne de önemli katkılar sunmaktadır.



Ömer SACAR
Lojistik Eğitimsi

Otomotiv ve Yedek Parça Taşımacılığı

Aracın üretildiği noktadan son müşteriye ulaştığı noktaya kadar her süreçte üst düzey uzmanlığa sahip hızlı ve güvenli B2B süreçler ile otomotiv lojistiği gerçekleştirilmektedir. Sektör dinamikleri, Avrupa normlarında öz mal ve sözleşmeli araçlar ile Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Gürcistan ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri arasında uluslararası kara yolu taşımacılığı sunuluyor. Bunlara ek olarak deniz yolu ile ithalat ve ihracat taşımalarında RO-RO hizmeti sunuluyor. Türkiye'deki fabrikalarda ihracat için üretilen araçların limanlara taşınması ve iç pazar için ithal edilen araçların limanlardan sevkiyatları gerçekleştiriliyor. Şurası bir gerçek ki, otomotiv sektörü başlı başına, doğrudan birçok sektöre destek vererek ekonomiye yüksek katma değer sağlayan lokomotif bir sektördür. Tedarikçilerin tedarikçileri düşünüldüğünde bir çok entegre sürecin gerçekleştiği, teknolojik gelişmeleri hızlandırarak savunma, ulaştırma ve altyapı gibi stratejik alanları geliştirerek dolaylı olarak piyasayı domine eden bir sektör konumundadır. Tüm bunların lojistik süreçleri

düşünüldüğünde ise lojistik sektöründe otomotiv sektörünün ağırlığı ortaya çıkmaktadır.

OTOMOTİV İHRACATI

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) verilerine göre, Türkiye otomotiv sektörü ihracatı Haziran ayında yüzde 9 artışla 3 milyar doları geçti. Sektörün Ocak-Haziran dönemi ihracatı da yüzde 13,7 artışla 17 milyar 337 milyon dolar olurken, aylık ihracat ortalaması ise 2,9 milyar dolar oldu. Ülke grubu bazında yüzde 68 pay ile ilk sırada yer alan Avrupa Birliği'ne yüzde 10 artışla 2 milyar 43 milyon dolar ihracat yapıldı. Yüzde 11 pay ile ülke grupları arasında ikinci sırada yer alan Diğer Avrupa Ülkelerine ihracat yüzde 5 azaldı. Bağımsız Devletler Topluluğu'na yönelik ihracat da yüzde 56 arttı. Otomotivdeki ağırlığın genel olarak ihracat verilerine de yansdığı görülüyor. 2022 Yılı Türkiye Mal İhracatı Şampiyonu ilk 10 firma listesinde 6 firmanın otomotiv sektöründe yer alması dikkat çekiyor.

SEKTÖR ODAKLI ÇÖZÜMLER

Otomotiv lojistiğini öne çıkaran unsur ise sektörün kendi olağan akışı. Farklı üretim modelleri ile çalışan otomotiv imalatçıları ve parça tedarikçilerinin lojistik ihtiyaçlarına yönelik sektör

odaklı çözümler üretilmektedir. Bu minvalde uluslararası taşımacılık, sevkiyat ve teslimat yönetimi, milk-run ile toplama ve dağıtım, VMI/CMI stok ve envanter yönetimi, gümrükleme ve dış ticaret yönetimi, OEM'ler ve IAM'ler için satış sonrası yedek parça lojistiği, özel katma değerli hizmetler, sipariş bandını besleme, elektrikli araç batarya lojistiği gibi tüm bileşenleri içeren çözümler lojistik firmaları tarafından gerçekleştirilmektedir. Elektrikli araçlar için bir paragraf açmak gerekecek. Sürdürülebilir yaşam ve çevre için sıfır emisyon hedefi ve fosil yakıtlı araç üretimine son verilmesi düşüncesi son yıllarda hibrit ve elektrikli araçların yollarda artmasını sağladı. Dünyanın elektrikli araçlara dönüşüm yapması, tamir, bakım, onarım ve yedek parça süreçlerinin yeniden planlanmasına yol açacak. OEM'ler ve satış sonrası yedek parça lojistiğinin elektrikli araç üretime göre değişmesini sağlayacak. Tüm bunlara ek olarak otomotiv ve yedek parça lojistiğinde hizmet sağlayıcılar, yatırımlarını buna göre yapacaklar. Orta vadede bu değişimin sahada karşılığını gözle görülür şekilde fark edeceğiz.

SGS TransitNet ile sınırları kaldırın

140 yıllık geçmiŖe, dünya genelinde yaplanmŖ 2.600 ofis ve 93.000'den fazla alıŖana sahip olan SGS Grubu'nun yesi olan SGS TransitNet, 22 anlaŖmal partneri ile mŖterilerine 7/24 hizmet vermektedir. TaŖımaclık sektörünün en büyük firmalarının uzun yıllardır tercih ettiği SGS TransitNet'in hizmet kalitesi ISO 9001:2015 ve ISO 27001:2013 belgeleri ile de tescil edilmiŖtir. TaŖımaclardan bağımsız yapısıyla tüm verilerinizin özenle korunduğu SGS TransitNet platformu üzerinden 2019 yılında 397.000, 2020 yılında ise 361.000 araç için beyanname aılmıŖtır ve bu sayı her gün artmaktadır.

SGS TransitNet mŖterileri, aŖaėıda 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
- BirleŖik Krallık
- İtalya
- Fransa
- İspanya
- Hırvatistan
- Sırbistan
- Makedonya
- Slovenya
- Slovakya
- İsviçre
- Letonya
- Yunanistan
- İrlanda
- Belçika

SGS TransitNet Transit Sistemi
Destek Hizmetleri A.Ŗ.

Baėlar Mah. OsmanpaŖa Cad. No:95
İŖ İstanbul Plaza GneŖli 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**



Gizem GEÇGİL

Beykent Üniversitesi
Lojistik Programı Öğr. Görevlisi

Otomotiv ve Yedek Parça Lojistiğinde Zorluklar ve Fırsatlar

Otomotiv sektörü, yüksek miktarda ürün hareketi ve lojistik faaliyeti gerektiren dünya genelinde büyük bir sanayi dalıdır. Yedek parça lojistiği de bu süreçlerin bir parçası

olarak önemli bir role sahiptir. Otomotiv ve yedek parça lojistiği, otomotiv endüstrisinde üretim, dağıtım ve tedarik zinciri süreçlerini kapsar.

Bu alanda faaliyette bulunan firmalar farklı lojistik çözümler sunmak zorundadır. Özellikle hammadde ve parçaların depolanması için teknolojiyle birleşmiş depo çözümleri kurtarıcı olabilir. Otomotiv ve yedek parça lojistiğinde depolama, üretim, dağıtım ve satış sonrası süreçlerde kullanılan parçaların etkin ve düzenli bir şekilde saklandığı bir alanı ifade eder.

Otomotiv ve yedek parça depolarında otomasyon teknolojileri kullanılarak verimlilik artırılabilir. Otomatik raf sistemleri, konveyör sistemleri, otomatik depo taşıma araçları gibi teknolojiler, depo işlemlerini hızlandırır ve insan hatalarını azaltır.

ETKİN DEPO YÖNETİMİ

Depolama, otomotiv ve yedek parça stoklarının etkin bir şekilde yönetilmesini sağlar. Yine bu sektörde depo içindeki alanların düzenlenmesi, raf sistemlerinin seçimi, depo ekipmanlarının yerleşimi gibi faktörler, depo yönetiminde verimlilik sağlayabilir. Stok yönetimi, doğru miktarda stok tutma, stok takibi, stokun döngü süresi ve rotasyonu gibi unsurları

içerir. Bu sayede, ihtiyaç duyulan parçaların zamanında temin edilmesi ve stok maliyetlerinin optimize edilmesi hedeflenir. Otomotiv ve yedek parça lojistiğinde stok yönetimi daha karmaşık ve zor olabilir. Çünkü burada kullanılan her bir parçanın bakım ve onarımı talep dengelerini değiştirebilir. Parçaların bakım onarım esnasında stokta bulunmaması durumu kabul edilemez olup müşteri memnuniyetini tehlikeye atabilir. Bu yüzden depo içerisindeki bakım onarım ve depo güvenliği konuları bu sektörde daha yoğun olarak karşımıza çıkar. Süreç içerisinde stok kayıpları da oluşabilir ve firmaların atıl durumdaki stoklarında artış yaşanabilir. Bu durum iyi planlanmadığında maliyet artışlarını beraberinde getirebilir. Lojistik deyince risk kaçınılmazdır, riskler kayıplar her zaman hesaba katılmalıdır. Firmalarımızın bu riskleri görüp en asgari düzeye indirmesi bu sektör için elzemdir.

TEDARİKTE CAZİP MERKEZ

Türkiye'de bu sektör 1980'lerden bu yana gelişme göstermektedir. Özellikle bu dönemde uygulanan ekonomik politikalar sayesinde firma sayısı artmış olup yerel pazarda üretim için teşvikler başlamıştır. Türkiye hâlihazırda bulunduğu coğrafi konum sayesinde çeşitli ülkelerle bağlantılar sağlayabilme olanağına sahiptir. Bu durum otomotiv üreticileri ve yedek parça tedarikçileri için cazip bir merkez haline gelmesini kolaylaştırmıştır.

Ayrıca uluslararası otomotiv üreticilerinin üretim tesisleri kurması ile yedek parçaya olan talep artarak yedek parça lojistiğini geliştirmiştir. Yine sahip olduğumuz karayolları, demiryolları, havaalanları, limanlar ile gerçekleştirilen çok modlu taşımalar sayesinde bu sektörün gelişmesi hızlanmıştır. Yapılan serbest ticaret anlaşmaları sayesinde de otomotiv ve yedek parça ticareti hızlanmıştır. Sahip olduğumuz konum gereği stratejik atılımların yapılması bu sektörün geleceği için önemlidir.

Otomotiv ve yan sanayi mamul ihracatı ve ithalatımızda özellikle Avrupa ülkeleri ile ilişkilerimiz güçlüdür. Küresel rekabete uyum sağlayan firmaların artması, potansiyel pazarlara yakınlık, tam zamanında teslimat ve hizmet konularında avantaj sağlamıştır. Fakat küresel rekabetin etkileri zaman zaman yıkıcı da olabileceği için otomotiv ve yedek parça lojistik hizmetleri aksayabilir, dış ticaretimizde dış bağımlılık artabilir. Dengelerin sağlanması her zaman önemlidir. Talebin yoğun olduğu bu sektörde firmalar her duruma uyum sağlayabilecekleri vizyonlar ve uygulamaları ile küresel rekabetin etkilerini hafifletebilir. Sonuç olarak bu sektör karmaşık lojistik operasyonlar gerektirse de pazar payının yüksekliği, müşteri yoğunluğunun fazlalığı sebebi ile gözdeci. Tehlikelerin farkında olup, müşterilerini memnun edecek stratejiler ile ülkemizin rekabet etme potansiyeli daha ileri seviyeye taşınabilir.

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



+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

LİMA LOGISTICS SAAT FARKINI AŞARAK HİZMETTE SINIR TANIMİYOR

LİMA Logistics Otomotiv Müdürü Ramazan Bedir, "En büyük farkımız ülkeler arası saat farkını gözetmeden her an ulaşılabilirlikle talepleri en hızlı şekilde lojistik çözümlerle karşılıyoruz" dedi.

LİMA Logistics başta havayolu olmak üzere karayolu, denizyolu, demiryolu, intermodal, ekspres kurye, fuar ve etkinlik lojistiği, bozulabilir kargo taşımacılığı ve proje taşımacılığı alanlarında çözümler üretiyor. Şirket lojistik hizmet kavramını "proje, yöntemler ve operasyon" olarak üç aşamada yürütüyor. LİMA Logistics, otomotiv yedek parça ve depoculukta da öne çıkan şirketler arasında. LİMA Logistics Otomotiv Müdürü Ramazan Bedir sektör ile ilgili Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

GENİŞ ACENTA AĞI

■ **Otomotiv lojistiği yedek parçasından aracın tamamına kadar önemli bir süreç. Burada hızlı ve çözüm odaklı taşımacılık da önemli. Peki LİMA Logistics bu konuda ne yapıyor?**

Üretim hatlarının dakikalık duruşları bile çok büyük maliyetler yaratmaktadır. Bu maliyetlerin yanında üretim kayıplarının da önüne geçilebilmesi için hızlı ve çözüm odaklı taşımacılık büyük önem taşımaktadır.



LİMA Logistics Otomotiv Müdürü
Ramazan Bedir



LİMA Logistics Otomotiv ekibi her an hizmete hazır.

Denizyolu, demiryolu, karayolu ve havayolu taşımacılığında dedike (özel) uzman ekiplerimiz otomotiv ve otomotiv yan sanayi firmalarının taleplerini 7 gün 24 saat servisimizle zamanında teslimatları sağlamaktayız. LİMA Logistics olarak uzun saat farkı olan ülkelerle bile aynı taleplerin karşılanmasını geniş acente ağımla sağlayabiliyoruz.

HAVAYOLU İLK TERCİHİMİZ

■ **Otomotivde daha çok hangi lojistik alanını kullanıyorsunuz? Müşteri ve siz lojistik firmalarına göre en rantabl lojistik çeşidi hangisi?**

Otomotivde en yoğun havayolu taşımacılığı yapmaktayız. Özellikle Avrupadan 24 saat içerisinde teslimata dayalı sunduğumuz havayolu servisimiz çok yoğun talep almaktadır. Bunun yanında Avrupadan yine hızlı karayolu taşımacılığı olarak adlandırabileceğimiz minivan servislerimizle daha uygun maliyetli ve hızlı servis seçeneğini sunmaktayız. Ayrıca denizyolu taşımacılığında yine dedike otomotiv ekibimizle en uygun maliyetli servis seçeneklerini sunmaktayız.

ÜRETİMİ DESTEKLİYORUZ

■ **Otomotiv taşımacılığında LİMA Logistics hangi çalışmalarını öne alıyor? Şirket lojistik imkânlarıyla otomotiv ve yedek parça sektörüne nasıl bir katma**

değer üretiyor?

Sektördeki tecrübemiz sayesinde müşteri beklentileriyle orantılı bir şekilde çalışma ve yatırımlarımızı yapıyoruz. Dijital yatırımlarımızla otomotiv müşterilerimiz parçaların takibini online yapabilmekte ayrıca dedike ekibimizden düzenli bilgi almaktadır. Bizim en büyük hedefimiz parçalarının taahhüt edilen tarih/zamanda üretim hatlarına yetiştirilmesidir. Üretimler sorunsuz devam ettiği sürece otomotiv firmalarının alacağı siparişler de artarak devam edecektir. Çalıştığımız tüm otomotiv ve yedek parça firmalarından yaratmış olduğumuz bu katma değer katkısından dolayı olumlu geri dönüşleri almaktayız.

AVRUPA İLK SIRADA

■ **Otomotiv ve yedek parça taşımacılığında hangi ülkeler daha fazla ön plana çıkıyor? Bu alanda LİMA Logistics'i diğer firmalardan ayıran en önemli özellikler nelerdir?**

Avrupa ülkeleri başta olmak üzere, Amerika, Meksika, Kanada, Brezilya, Arjantin, Çin, Japonya, Kore, Tayvan, Hindistan gibi noktalardan sektör yoğun parça tedariki sağlamaktadır. LİMA'nın en büyük farkı 7 gün 24 saat hizmet veren ekibiyle ülkeler arası saat farkını da aşarak her zaman ulaşılabilir olması ve talepleri en hızlı şekilde organizasyonlarını yaparak lojistik çözümlerini kısa sürede sunmasıdır.



just in time *Cargo*



DGC BİLİŞİM'DEN FİRMALARA UYGUN BÜTÇELİ YAZILIM DESTEĞİ

Hedef pazarı Türkiye'nin yanı sıra Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ve Avrupa olan DGC Bilişim, lojistik firmalarının uçtan uca ihtiyaçlarına yönelik uygun bütçelerle yazılımlar geliştiriyor.

DGC Bilişim A.Ş., grup şirketi olan DGC Lojistik A.Ş.'nin depo operasyonlarına in-house depo yönetim programı yazmak amacıyla 2022 yılında kuruldu. Şirketin ana hedefi, lojistik faaliyetlere yazılım desteği vermek. Bunun yanı sıra

başta lojistik sektörü olmak üzere birçok sektörün ihtiyaçlarına yönelik butik yazılımlar oluşturmak ve projelerde firmalara gerçek anlamda çözüm ortağı olmak. Türkiye ile birlikte Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ve Avrupa bölgelerini hedef pazar olarak belirleyen, 2024 yılında Gürcistan'da faaliyetlerine başlayacak olan DGC Bilişim halen Türkiye ve Kazakistan'da hizmet veriyor. Şirket gelecek yıl Almanyada ofis açarak Avrupa ayağını güçlendirecek.

MÜŞTERİ HEDEFİMİZ KOBİ'LER

DGC Bilişim Genel Müdürü Onur Gökçe Doğaç, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

■ DGC Bilişim'in hizmetleri hakkında bilgi verebilir misiniz ?

DGC Bilişim'in en önemli özelliği müşteri projelerine hızlı yanıt vermek. Şu anda piyasada WMS ve Tekstil ERP yazılımları mevcut. Bu yazılımlar saha testleri yapılmış, müşteriler tarafından uzun süredir kullanılan hazır programlar. Müşterilere satış veya kiralama modeli ile sunuluyor.

DGC Bilişim'in kuruluş fikirlerinden biri, iş hayatına yeni başlayan ve büyümeye çalışan küçük işletmelere yazılım desteği sunmak. Bu yazılım desteğinin ana mantığı müşterilere kendi kuracakları IT departman bütçelerinin altında bütçeler ile destek vermek. Genelde müşteri hedefimiz KOBİ'ler.

TÜM İHTİYAÇLARI KARŞILIYOR

■ WMS ve ERP ürünler hakkında bilgi verebilir misiniz ?



DGC Bilişim Genel Müdürü Onur Gökçe Doğaç, "Saha personelinin firma sahibine kadar tüm kademelerde ihtiyaç duyulan raporları hazırlayabiliyoruz" dedi.

d-WMS ürünümüz her sektörden firmanın kendi deposunu kolaylıkla yönetebileceği, birçok modüllü olan yazılım. Piyasada elbette birçok WMS mevcut. d-WMS'in farkı lojistik hizmet veren ve müşteri tarafında çalışmış tecrübeli ekipler tarafından tasarlanmış olması. Yazılım her türlü gelişmeye açık, esnek bir yapıya sahip. Bir deponun tüm ihtiyaçlarını karşılayabiliyoruz. Saha personelinin firma sahibine kadar tüm kademelerde ihtiyaç gerektiren raporları hazırlayabiliyoruz. Tekstil ERP ise yaklaşık 10 yıldır piyasada kendini ispatlamış, kumaştan ürüne tüm süreçleri etkin bir şekilde takip edebileceğiniz, firmanıza özel geliştirmeler yapabileceğiniz bir program. Kendi muhasebenize kolay entegre olabilir, döviz karşılığı maliyetlerinizi ve stoklarınızı kolayca takip edebilirsiniz.

EK MALİYET OLUŞTURMUYOR

■ d-Buy Satın alma programı hakkında bilgi verebilir misiniz ?

d-Buy isimli satın alma programı, küçük ölçekli firmalarımıza destek amaçlı

çıkartılmış bir ürün. Küçük işletmelerde satın alma süreçleri genellikle insan kaynağı ile yönetiliyor. Biz bu süreçleri tamamen dijital hale getirmek için kullanımı oldukça basit ve butik bir yazılım geliştirdik.

En önemli özelliği kiralama veya satın alma olarak gayet düşük bütçelerde sunulması ve sonrasında ek giderler yaratmaması. Yazılımlar genelde müşterileri maliyet anlamında çok mutlu etmezler. Biz bir anlamda bu hassas noktaya çözüm bulmak istedik.

■ Firmalara özel projeler yapabiliyor musunuz ?

Sıfırdan talep edilen projelere destek veriyoruz. Bu projelerde yine maliyet avantajı oluşturarak firmalara planlanan sürede yazılım geliştirme imkânı sağlıyoruz. Yazılım firması olarak ana kriterimiz; firmanın kendi yapacağı bütçenin altında bir maliyet oluşturmak ve çok daha verimli bir ekip çalışması yapabilmek. Biz bu konulara oldukça fazla odaklandık. Enerjimiz çok, fayda sağlamak en öncelikli hedefimiz.



d-WMS 

DEPO YÖNETİM SİSTEMİ YAZILIMI

d-WMS, her sektörden firmanın kendi deposunu kolaylıkla yönetebileceği, birçok modülü olan bir yazılımdır. Her türlü gelişmeye açık, esnek bir yapıya sahiptir. Bir deponun her türlü ihtiyaçlarını karşılamakta, saha personelinden firma sahibine kadar tüm kademelere ihtiyaç olunan raporları temin etmektedir.

BULUNG LOGISTICS OTOMOBİL YEDEK PARÇA LOJİSTİĞİNDE VERİMLİLİĞE ODAKLANIYOR

Bulung Logistics, Türkiye ile Avrupa, Orta Asya ve Orta Doğu ülkeleri arasında çevreye duyarlı operasyonlarla lojistik hizmetleri sunuyor. Demir, deniz, kara ve hava yolu taşımacılığındaki ortaklarıyla optimize bir lojistik ağı kuran şirket, birçok farklı taşıma şeklini kapsayan intermodal çözümlerle dikkat çekiyor. Özellikle yedek parça taşımacılığında öne çıkan Bulung Logistics, hizmetleriyle tedarik zincirinde verimliliği, şeffaflığı ve güvenciliği planlayarak bir ekosistem oluşturuyor. Bulung Logistics Türkiye Genel Müdürü Savaş Kasap, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

■ Bulung Logistics'in bugün itibarı ile Lojistik sektöründe ulaştığı büyüklüğü anlatır mısınız? 2022 yılında hangi yatırımlara imza attınız?

Bulung Logistics olarak son 3 yıldır, yıllık yüzde 100'ün üzerinde bir ciro büyümesi gerçekleştiriyoruz. Geçtiğimiz yıl 100 milyon lirayı aşan bir yatırım yaptık. 250 adet 45'lik konteyner aldık. Özmal ekipman sayımızı 1000'e yaklaştı. Bu yatırımlar ile intermodal taşımacılığımızdaki hacmimizi daha da artırmayı planlıyoruz.

■ ŞİRKET FAALİYETLERİ

■ Bulung Logistics'in ana hatları ile lojistik sektöründe verdiği hizmetleri anlatır mısınız?

Şirket olarak ana hizmetlerimiz kara yolu ve intermodal taşımacılık olsa da, deniz, demir ve hava yolu, minivan taşımacılığı, depolama gibi tüm lojistik hizmetleri verebiliyoruz. Kara yolu ekipmanlarımızın tamamı, aynı zamanda intermodal taşımacılığa da kullanılabilir durumda. Dorselerimizin hepsini trene de gemiye de yüklenebiliyor, kara yolunda da kullanabiliyoruz. Tüm lojistik hizmetleri tek elden yönetiyoruz. Taşımacılığımızın yüzde 80'ini intermodal operasyonlarımız oluşturuyor. Çıkışlarımızın yüzde 60'ını Ro-Ro ile Yalovadan Sete'ye yapıyoruz. Yüzde 20'sini ise Ro-Ro ile Trieste'ye ve Halkalı çıkışlı demir yolu taşımacılığıyla gerçekleştiriyoruz.



Bulung Logistics Türkiye Genel Müdürü Savaş Kasap, yeni yatırımlarla intermodal taşımacılığa ilgili hacimlerini artırmayı planladıklarını söyledi.

POTANSİYELİ YÜKSEK

■ Otomotiv ve yedek parça taşımacılığında sektöre baktığımızda nasıl bir tablo karşımıza çıkıyor? Sektörün büyüklüğü hakkında ve sektörde sahip olduğunuz pazar payı hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye, yedek parça üretimi ve ihracatında oldukça güçlü bir yere sahip. Başta Avrupa olmak üzere dünyanın en büyük otomotiv üreticisi konumundaki ülkelere ciddi ihracat yapıyor. Doğal olarak yedek parça taşımacılığı, lojistik sektörü açısından önemli bir potansiyel barındırıyor. Biz hem lojistik deneyimlerimiz hem de otomotiv ve yedek parça lojistiği konusundaki uzmanlığımız ile sektörü ileri taşıyoruz.

YÜZDE 60 YEDEK PARÇA

■ Otomotiv ve yedek parça taşımacılığına yönelik hizmetlerinizden ve yatırımlarınızdan bahsedebilir misiniz? Otomotiv ve yedek parça taşımacılığı, toplam hizmetleriniz içerisinde ne kadarlık bir yer teşkil ediyor?

Toplam taşıma hacmimizin yüzde 60'ını yedek parça taşımacılığımız oluşturuyor. Yeni yatırımlarımız sonrası bu yıl 20 bin civarında taşıma hedefliyoruz. Bitmiş araç

dışında lastik ve jant dâhil tüm yedek parça ürünlerinin lojistiğini gerçekleştiriyoruz. Türkiye - İspanya, Portekiz ve Fransa arasındaki taşımacılığımızın tamamını intermodalde tenteli dorse ve 45'lik konteynerlerle yapıyoruz. Geçen yıl itibarıyla Slovakya ve Çekya taşımacılığımızın da yüzde 80'ini intermodalde çevirdik. Bu hatta da demir yolu hatlarını en iyi şekilde kullanıyoruz. Diğer ülke taşımacılığını ise büyük oranda özmal araçlarımızla kara yolu üzerinden gerçekleştiriyoruz.

■ Otomotiv ve yedek parça taşımacılığında sektördeki diğer firmalara nazaran ne gibi ayrıcalıklar ve avantajlar sunuyorsunuz?

Otomotiv sektörü için hız her zaman önemli. Ama bu sadece taşıma operasyonunun hızlı olması anlamı taşıyor. Hızlı ve şeffaf bilgi akışıyla sorunları önceden öngören, çözüm için zaman kazandıran uygulamalarla hizmet veriyoruz. Esnek ve hızlı filo yapımız sayesinde teslimat sürelerini kısaltabiliyoruz. Doğru planlama, doğru rota ve ekipman seçimiyle otomotiv sektörüne tam zamanlı hizmet vermeye, taşıma hacmimizi her yıl artırarak devam ediyoruz.

YATIRIM BÜTÇESİ 50 MİLYON TL

■ (Varsa) Depolama hizmetinizden ayrıntılı olarak bahsedebilir misiniz?

Romanya'da 30 bin metrekare depomuz bulunuyor. Ayrıca Orhanlı'da, garaj olarak da kullandığımız 10 bin metrekarelik depolama alanımız bulunuyor. Gümrüksüz hizmet veriyoruz. Depo enerjijisini önemli ölçüde güneş enerjisiyle sağlıyoruz. Bunun dışında Türkiye ve Avrupa'da anlaşmalı depolarımızda tüm talepleri karşılayabiliyoruz.

■ Son olarak, 2023 ikinci yarısına yönelik hedeflerinizi ve yatırım planlarınızı paylaşabilir misiniz?

Bu yıl için 50 milyon lira düzeyinde bir yatırım bütçesi ayırdık. Araç ekipman ve depolama kapasitemizi daha da artırarak, Türkiye'nin ihracatına, dış ticaretime ve lojistik sektörüne destek olmak için elimizden geleni yapıyoruz.



SADECE YÜK TAŞIMİYORUZ, DÜNYANIN GELECEĞİNİ KURTARIYORUZ

Son 1 yılda gerçekleştirdiğimiz intermodal taşımalar sayesinde,
minimum karbon salımı ile 2.3 milyon ağacın yarattığı
temiz havanın korunmasını sağladık.

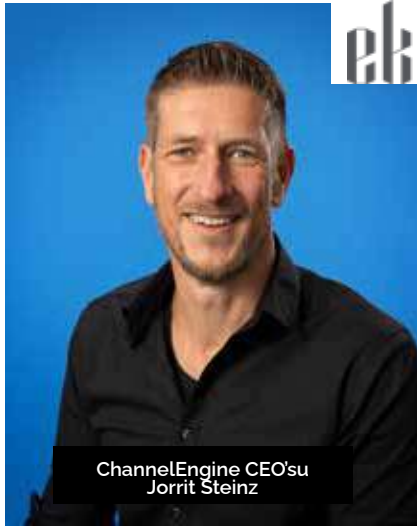
EKOL360'DAN CHANNELENGINE İLE E-TİCARET VE LOJİSTİK ANLAŞMASI

İşbirliği çerçevesinde Ekol360 ve ChannelEngine müşterilerinin Avrupa çevrim içi perakende piyasasında genişlemesine ve daha yüksek başarılar elde etmesine yardımcı olacak.

E-ticaretin mühendisi Ekol360 ve lider e-ticaret entegrasyon platformu Hollanda merkezli ChannelEngine stratejik iş birliğine gitti. E-ticaret ve lojistik çözümlerinin sorunsuz şekilde bir arada sunulmasını hedefleyen iş birliği, müşterilerin Avrupa çevrim içi perakende piyasasında daha büyük başarılar elde etmesine yardımcı olacak. Ekol360 bu iş birliğine Avrupadaki stratejik şekilde konumlanmış depoları ile sipariş karşılama alanında sahip olduğu tecrübeyle katkıda bulunacak. ChannelEngine entegrasyonu sayesinde ise işletmeler, lojistik süreçlerini sadeleştirirken, bir yandan da çevrim içi mevcudiyetlerini 700'ü aşkın pazaryerinde ve satış kanalında artılabilecek. ChannelEngine ve Ekol360 entegrasyonu, işletmelerin e-ticaret operasyonlarını zahmetsizce yönetmenin yanı sıra Ekol360'ın sağlam lojistik altyapısından da yararlanabilmelerini sağlayacak. ChannelEngine'in ileri düzey e-ticaret ve pazaryeri entegrasyon kapasitesiyle Ekol360'ın engin uluslararası lojistik deneyimini bir araya getiren iş birliği, operasyonel mükemmelliği artırmayı ve satın alma yolculuğu boyunca müşterilere çok daha iyi bir deneyim sunmayı hedefliyor.

PAZAR PAYI ALMADA KOLAYLIK

Ekol360'ın uluslararası yatırımlarını sürdürürken yurt dışı operasyonlarının büyüyerek devam ettiğini belirten Ekol360 E-ticaret Lideri Melike Özeker, "Ekol360 olarak ChannelEngine ile iş ortaklığımızı, değerli bir adım görüyoruz. Teknoloji güçlerimizi birleştirmemizi sağlayacak bu sinerji sayesinde, Türk markaları küresel pazar yerlerinde kolaylıkla yer alabilecek. Müşterilerimize en yüksek



ChannelEngine CEO'su
Jorrit Steinz

kalitede hizmet sunma ve siparişlerini her seferinde doğru şekilde ve tam zamanında teslim etme sözü veriyoruz. Bu yeni iş birliğimiz müşterilerimize sorunsuz ve verimli sipariş karşılama çözümleri sunma yolculuğumuzda önemli bir başlangıcı temsil ediyor" dedi.

TÜRKİYE'NİN POTANSİYELİ YÜKSEK

Güçlerini birleştiren ChannelEngine ve Ekol360, e-ticaret ve sipariş karşılama hizmeti alanlarında bir devrim gerçekleştirmeyi amaçlıyor. ChannelEngine CEO'su Jorrit Steinz de, "Ekol360 ile iş birliğimizi kamuoyuyla paylaşmaktan heyecan duyuyorum. ChannelEngine için önemli bir kilometre taşı olma özelliği taşıyan bu iş birliği sayesinde, Türk e-ticaret pazarının sunduğu muazzam potansiyelden faydalanma şansını yakalayacağız. Ekol360 ile güçlerimizi birleştirerek çevrim içi perakendecilere e-ticaret faaliyetlerini çok daha yukarılara taşımaları için ihtiyaç duydukları araçları ve kaynakları sağlayabileceğiz" diye konuştu.



Ekol360 E-ticaret Lideri
Melike Özeker

TİCARETTE YOL ARKADAŞI

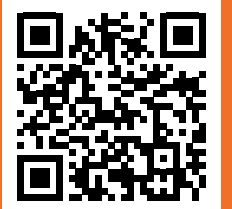
Ekol360, Ekol'ün 33 yıllık deneyiminden güç alarak farklı e-ticaret faaliyetlerini tek bir entegre sistem çatısı altında toplamak amacıyla kuruldu. Ekol360, değer katan yenilikçi bir deneyim sunarak müşterilerinin "Yol Arkadaşı" olmayı vaadediyor. "E-ticaret'in Mühendisi" olarak adlandırılan Ekol360, e-ticarette dünyaya kolay açılmanın önündeki engelleri kaldırarak çok uluslu yapısının getirdiği avantajları da kullanarak ihtiyaca göre esnek, teknolojik, hızlı, proaktif ve inovatif E2E çözümler sağlıyor. Pazar yeri entegrasyon platformu olan ChannelEngine 2013 yılında kuruldu. Merkezi Hollanda'nın Leiden şehrinde bulunan ChannelEngine'in Dubai, Münih, Singapur, Melbourne, New York ve Toronto'da ofisleri bulunuyor. Philips Domestic Appliances, Dagi, Modanisa, Saldos, SporPark, Hunkemöller ve Bosch müşterileri olarak dikkat çekiyor.



LGT LOGISTICS
LIQUID • GRANULE • GAS • TANK

LET'S GO TOGETHER

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



CHEP OTOMOTİV TEDARİKİNE MALİYET AVANTAJI SUNUYOR

CHEP, otomotiv tedarik zincirinde ürünleri daha düşük bir maliyetle ve minimum çevresel etkiyle nakletmeye yardımcı oluyor. CHEP, kolay, katlanabilir ve istiflenebilir plastik konteynerler ile yüzde 25'e kadar daha fazla dolu yükleme sağlıyor. Yeniden kullanılabilir ambalaj çözümlerinde dünya lideri CHEP, havuzlama sistemiyle otomotiv tedarik zincirinde yüksüz olarak kat edilen mesafelerin maliyetini ortadan kaldırıyor. Atık olarak arılan ürün miktarını azaltarak, taşıma süreci için gereken sefer ve konteyner sayısını düşürmeye destek oluyor. CHEP Türkiye Otomotiv Ülke



Temsilcisi Derya Çınar, "Daha az nakliye maliyeti sayesinde şirketler ürünü düşük bir maliyetle ve çevre üzerinde küçük bir etkiyle elleçleyip naklediyoruz" dedi. Diğer yandan CHEP yeşil lojistik konusunda çalışmalar yapıyor. CHEP'in ahşap atıklarını ve palet üretiminde kullanılan ahşap miktarını azalttığını vurgulayan CHEP Türkiye Genel Müdürü Chris Veerasamy, "CHEP, olarak geçtiğimiz yıl 'Paylaş ve yeniden kullan' yaklaşımımızla dünya genelinde 3,1 milyon ağacı kurtarıırken, 1,5 milyon ton atığın oluşmasını engelledik. İş anlayışımızı doğaya pozitif bir şekilde yapmayı taahhüt ediyoruz" diye konuştu.

HOROZ LOJİSTİK'İN YENİ CFO'SU MURAT KAPLAN

Horoz Lojistik, Haziran 2023 tarihi itibarıyla CFO / Mali İşler Grup Başkanlığı görevini Murat Kaplan'a emanet etti. Kaplan, Muhasebe Departmanı, Finans ve İdari İşler Departmanı, Hukuk Servisi, Sigorta Birimi ve Denetim Birimi gibi şirketin çeşitli departmanlarını yönetecek. 2008 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümünden mezun olan Kaplan, kariyeri boyunca çeşitli önemli finans pozisyonlarında görev aldı. Kaplan Mars Cinema Group, Borusan'dan sonra Mayıs 2023'e kadar Limakport AŞ'de CFO olarak çalıştı. Murat Kaplan, "Gelişim ve değişime olan tutkumuzla, birlikte çalışarak işletmemizin ilerlemesine ve gelecekteki başarılarımızı birlikte kutlamaya odaklanmak birincil hedefim" dedi.



KARDEMİR LOJİSTİK, SAVUNMA VE ENERJİ İÇİN ÜRETECEK

KARDEMİR'in bağlı kuruluşu Döküm Makina Sanayi ve Ticaret AŞ (KARDÖKMAK) tarafından yapılan 5 milyon dolarlık dövme çelik yatırımı düzenlenen törenle hizmete alındı. KARDEMİR demir yolu akslarının dövülmesi başta olmak üzere muhtelif çaplarda haddehane merdaneleri, aks, dövme şaftları ve takım çeliği imalatını gerçekleştirecek tesiste üretime başlandı. Yerli ve milli seri üretimle Türkiye'nin önemli kurumlarının ihtiyacını karşılayacağı tesis, sanayi ekosisteminde başta savunma sanayisi, ulaşım ve enerji gibi önemli sektörlerle hizmet edecek. KARDEMİR Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, 2500 tonluk presin ilk aşamada demir yolları için teker ve aksları döven bir hizmet olarak ilk adımı atacağını söyledi.

KOÇASLANLAR İLGİLİSİNE YENİ AUSTRAL DENEYİMİ ÇAĞRISI YAPTI

Bugüne kadarki en iyi Renault' olarak konumlandırılan ve AUTOBEST jürisinin '2023 Avrupa'nın Satın Alınacak En İyi Otomobili' ödülüne layık gördüğü Yeni Austral ile Renault, C segmentinde dikkat çekiyor. Dacia markasının bayiliğini yapan Koçaslanlar Motorlu Araçların Genel Müdürü Didem Aras, "Bu güne kadarki en iyi Renault" olarak lanse edilen Yeni Renault Austral'i müşterilerine tavsiye etti. Didem Aras, "SUV gövde tipi ve C-SUV alt segmenti dünyada ve Türkiye'de her geçen gün daha da güçleniyor. Bugün Türkiye'de satılan her 2 araçtan 1'ini C segmenti modeller oluştururken, en çok satılan gövde tipinde de SUV modeller mevcut. Renault, her geçen gün büyüyen C segmentine Yeni Austral ile damgasını vurmuş durumda. Yeni Austral ile Renault, C segmentindeki hakimiyetini oldukça güçlü bir noktaya taşıdı" dedi.

MAKSİMUM GÜÇ VE VERİMLİLİK

Yeni Austral'in motor ve teknolojileri hakkında konuşan Aras, "Yeni Renault Austral, yeni nesil CMF-CD platformunu kullanan ilk Renault modeli. Bu platform ile Austral'in gövdesi sağlamlaştırıldı ve şasi, pazarda öne çıkan konfor/verimlilik/



DİDEM ARAS
Koçaslanlar Motorlu Araçlar
Genel Müdürü

tepki oranı için daha hafif ve daha sağlam hale getirildi. Yeni Austral'da kullanılan ve maksimum güç ile verimlilik hedeflenerek tasarlanan 160 bg 12V mild hybrid motor, 1.600 ile 3.250 d/d aralığında 270 Nm maksimum tork kullanıma sunuyor ve ortalama 6,3 lt/100 km yakıt tüketirken 142 gr/km'lik CO2 emisyon değerlerine imza atıyor. Geliştirilmiş bir Stop & Start ve Sailing Stop sistemi de bunları destekliyor. Sailing

Stop sistemi özellikle fren anında enerjinin geri kazanılmasına yardımcı oluyor ve otomatik şanzımda yavaşlarken motoru durduruyor. Tüm bunlar yakıt tüketimini ve emisyonları azaltırken aynı zamanda günlük kullanım konforunu da destekliyor" bilgisini verdi.

ÜST DÜZEY BİR İÇ MEKAN DENEYİMİ

Yeni Austral'in yenilikçi ve zamanının ötesinde bir tasarım anlayışı olduğunu vurgulayan Aras, "Yeni Renault Austral, duyguları harekete geçiren tasarım çizgileri ile yüksek kalite algısı sunuyor. 3 boyutlu derinlik etkili yüksek teknoloji arka farları ve ön farlarda elmas şeklinde desenler gibi detaylarla da Renault'nun yenilikçi tasarım ilkeleriyle birleşiyor. İç mekana baktığımızda ilk dikkatimizi çeken nokta 564 cm2 OpenR Link bilgi-eğlence sistemi oluyor. 12,3" dijital gösterge ekranı, geliştirilmiş 3 boyutlu araç grafiklerine ek olarak sürüş destek sistemleri uyarılarını da ekrana yansıtıyor. Deri, Alcantara, dolgulu kumaşlar ve dokunma hissi uyandıran malzemeler, iç ortam aydınlatması, kendi kategorisinde öne çıkan geniş diz mesafesi ve geniş bagaj alanı ile kullanıcıya üst düzey bir iç mekan deneyimi sunuyor" şeklinde konuştu.

KKTC'Lİ YERLİ OTOMOBİL GÜNSEL GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nin (KKTC) yerli ve milli otomobili Günsel, Kıbrıs Barış Harekatı'nın 49. yıldönümü törenlerinde bir kez daha kamuoyu ile buluştu. 20 Temmuz Barış ve Özgürlük Bayramı dolayısıyla düzenlenen geçiş törenine Günsel'in ilk modeli Bg'un prototipleri katıldı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katıldığı törenler çerçevesinde Lefkoşa'da Dr. Fazıl Küçük Bulvarı'nda resmi geçit töreni düzenlendi. Törenlere KKTC Cumhurbaşkanı Ersin Tatar, Türkiye'den Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Millî Savunma Bakanı Yaşar Güler, Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy ve MHP Genel Başkanı Devlet Bahçeli ve iki ülkenin devlet erkani katıldı.

Yerli otomobil Günsel'in ilk modeli Bg'un prototipleri ile tören geçidinde yer alması ile ilgili açıklama yapan Yakın Doğu Oluşumu Mütevelli Heyeti ve Günsel Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. İrfan Suat Günsel, Prof. Dr. İrfan Suat Günsel, "Kıbrıs Türkü'nün yapabileceklerinin en

anlamı sembolü olarak geliştirdiğimiz Günsel'imizin, resmi geçit töreninde yer alarak Türkiye'mizi, devletimizi ve halkımızı selamlaması büyüklüğü tarifsiz bir onurdur. Günsel'i dünya yollarıyla buluşturmak için seri üretim hazırlıklarına devam ediyoruz" dedi.





PROF. DR. H. TARIH OĞUZLU
İstanbul Aydın Üniversitesi
Fen Edebiyat Fakültesi Dekanı

NATO'NUN GENİŞLEMESİ VE TÜRKİYE-AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ

Türkiye, İsveç ve Finlandiya gibi Avrupa Birliği üyesi ülkelerin NATO'ya katılmalarına mesafeli yaklaşırken, ulusal güvenliğini ilgilendiren konuları NATO'nun gündemine taşımaktan geri durmadı. Türkiye'nin Rusya ve Batı arasında yürütmeye çalıştığı denge siyaseti, NATO'nun Kuzey Avrupa'ya genişleme politikası karşısında ciddi bir sınamayla karşılaştı.

Türkiye-Avrupa Birliği ilişkileri 1959 senesinde Türkiye'nin o zamanki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğuna ortak üyelik başvurusuyla başlamış ve günümüze kadar farklı aşamalardan geçerek gelmiştir. 1999 yılında aday ülke ilan edilen Türkiye, Avrupa Birliği'yle üyelik müzakerelerine 2005 yılında başlamış ve şu ana kadar 35 fasıldan 16 tanesinde müzakereler geçici olarak tamamlanmıştır. 2018 yılındaysa Avrupa Birliği Türkiye'yle müzakere sürecini geçici olarak askıya almıştır. Hem Avrupa Birliği'nin kendinden hem de Türkiye'nin iç ve dış politika tercihlerinden kaynaklanan nedenlerden dolayı taraflar üyelik müzakereleri temelinde bir ilişkiyi sürdürmez konumdadırlar. Avrupa Birliği'nin karşı karşıya kaldığı jeopolitik zorlamalar, güvenlik tehditleri, ekonomik sıkıntılar, birbiri ardına gelen göç dalgaları, genişleme yorgunluğu ve Avrupa siyasetinde yükselen popülist aşırı sağ ve aşırı sol siyasi hareketler Avrupa Birliği'nin Türkiye gibi bir ülkeyi hazmedebilme

kapasitesini olumsuz etkiliyor. Türkiye'nin dış politikasının merkezine koyduğu 'Ankara merkezli' ve 'stratejik otonomi' temelli yaklaşım, Türkiye iç siyasetinin Avrupa Birliği'nin üzerine oturduğu liberal demokratik normlardan sapıyor görüntüsüyle birleştiğinde iki taraf arasında 'ortak-değer' temelli bir ilişki yerine faydacı ve pragmatik bakış açısını ön plana çıkaran al-ver temelli bir ilişkiyi adeta tek seçenek kılıyor.

GÜÇLER DENGESİ VE JEOPOLİTİK HASSASİYET

2022 yılı Şubat'ında Rusya'nın Ukrayna'yı işgaliyle birlikte hem uluslararası siyaset, hem Türk dış politikası, hem de Türkiye'nin Batılı aktörlerle olan ilişkilerinde yeni dinamikler ortaya çıktı. Orta ölçekli bir ülke olarak Türkiye dış politikasının merkezine 'güçler dengesi' ve 'jeopolitik hassasiyetlerini koyarken, Avrupa Birliği üyesi ülkelere Rusya'dan kaynaklanan güvenlik endişelerini bertaraf etmek için hem NATO'nun güçlendirilmesi hem de Avrupa Birliği'nin savunma ve dış politika kabiliyetlerinin artırılmasına önem vermeye başladı.

Rusya üzerine konan yaptırımlara katılmayan Türkiye, İsveç ve Finlandiya gibi Avrupa Birliği üyesi ülkelerin NATO'ya katılmalarına mesafeli yaklaşırken, ulusal güvenliğini ilgilendiren konuları NATO'nun gündemine taşımaktan geri durmadı. Türkiye'nin Rusya ve Batı arasında yürütmeye çalıştığı denge siyaseti, NATO'nun Kuzey Avrupa'ya genişleme politikası karşısında ciddi bir sınamayla karşılaştı.

VİLNİUS ZİRVESİ AB'YE AÇILAN KAPI MI?

2023 Nisan ayında Finlandiya'nın NATO'ya katılmasından sonra İsveç'in üyeliği konusu hem NATO'nun hem de Türkiye'nin Batılı aktörlerle olan ilişkilerindeki ana gündem maddelerinden biri oldu. 11 ve 12 Temmuz tarihlerinde Litvanya'nın başkenti Vilniusta düzenlenen NATO zirvesinde Türkiye İsveç'in üyeliğine yeşil ışık yakarken Avrupa Birliği'yle olan üyelik müzakerelerinin yeniden canlandırılması beklentisini en üst perdeden dile getirdi. Bazı çevreler tarafından bir pazarlık unsuru olarak görülen Türkiye'nin bu tutumu son yıllarda Türk dış politikasında



gözlemlediğimiz realist ve pragmatik dış politika anlayışının bir sonucudur. Buna göre Türkiye bir yandan Ortadoğu bölgesindeki ülkelerle olan ilişkilerini yeniden iyileştirmeye çabalarırken diğer yandan da Batılı aktörlerle yaşadığı sıkıntıları geride bırakmaya çalışıyor. Yaşadığı jeopolitik kuşatılmışlık ve ekonomik istikrarsızlığı geride bırakabilmesi için Türkiye'nin Amerika Birleşik Devletleri, NATO ve Avrupa Birliği'yle olan ilişkilerini yeniden rayına koyması gerektiği düşüncesi şimdilerde daha yüksek sesle dillendiriliyor. Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik kriz ve yakın çevresinde ortaya çıkmakta olan istikrarsızlıklar Türkiye'nin Batıyla olan ilişkilerini iyileştirmesini adeta zorunlu kılıyor. Türkiye'nin Avrupa Birliği üyelik sürecini tekrar canlandırmayı hedefleyen tutumu hem iç hem de dış siyasi gelişmelerden ayrı düşünülemez. Bu arka plandan bakıldığında görülen ilk şey Avrupa Birliği üyelik süreci dışında yürütülecek pragmatik ve al-ver temelli ilişkiler Türkiye'yle Batı arasındaki güvensizlik ve şüpheleri ortadan kaldırmaz. Böyle bir ilişki her zaman için yeni krizler üretir.

TÜRKİYE'NİN STRATEJİK VE JEOPOLİTİK TERCİHLERİ

İçinde bulunduğumuz yeni Soğuk Savaş ortamında Türkiye'nin Batılı muhataplarına verdiği mesaj Türkiye'nin içinde olmadığı bir Batı topluluğunun Çin ve Rusya eksenli

bir blok karşısında başarılı olamayacağıdır. Küresel bir 'sarkaç devlet' olarak görülen Türkiye'nin stratejik ve jeopolitik tercihleri küresel güçler arasındaki rekabetin seyirini yakından etkiler. Türkiye'nin arzusu bu yalın gerçeği Batılı müttefik ve ortaklarının görmesi ve Türkiye'yi kendi yanlarında tutmak için ne gerekiyorsa yapmalarıdır. Bu bağlamda Avrupa Birliği üyelik sürecinin canlandırılması önemlidir. Avrupa Birliği'nin normları çerçevesinde dönüşümünü tamamlayıp Avrupa Birliği ailesine katılacak bir Türkiye, Avrupa Birliği'nin jeopolitik çıkarlarıyla da uyumludur. Avrupa Birliği'nin küresel bir jeopolitik oyuncuya dönüşmesi Türkiye'yle birlikte çok daha kolay olur. İçinde bulunduğumuz zaman diliminde Türkiye, AB üyelik sürecinin canlandırılması sayesinde ekonomik ve siyasi istikrara çok daha kolay kavuşur. Buna mukabil Avrupa Birliği üyesi bir Türkiye Batı dünyasının illiberal otoriter blok karşısındaki elini ciddi anlamda güçlendirir.

AVRUPALILAR ABD'NİN AB DESTEĞİNİ GÖRECEK Mİ?

İsveç'in NATO üyeliğine onay vermesi sürecinde Amerika Birleşik Devletleri'nin de Türkiye'nin AB üyelik sürecinin yeniden canlandırılmasını kuvvetli şekilde desteklediğini gördük. Umalım ki Avrupalılar da Amerika'nın gördüğünü bir an önce görürler. NATO ve Avrupa Birliği, kurumsal

mekanizmaları, üyelik süreçleri ve kuruluş felsefeleri bağlamında birbirinden farklı uluslararası kuruluşlar olsa da ikisi arasındaki ilişkiler Türkiye'nin hem NATO hem de Avrupa Birliği'yle olan ilişkilerinden yakından etkileniyor. Avrupa Birliği üyeliği çerçevesinde Türkiye'nin yerine getirmesi gereken kapsamlı reformlar herkesin malumudur. Ne NATO üyeliği, ne jeopolitik konumu ne de küresel sarkaç devlet olma özelliği tek başına Türkiye'yi Avrupa Birliği üyesi yapmaya yetmez. Türkiye'yi yöneten siyasi irade de bunun farkındadır. Bu bağlamda önemli olan Avrupa Birliği üyesi ülkelerin, Türkiye'nin AB değerleri noktasındaki dönüşümünde kendi jeopolitik çıkarlarını görmeleridir.

AB'DEN TEMEL BEKLENTİLER

Gümrük Birliği'nin güncellenmesi ve Türk vatandaşlarına vize kolaylığı tanınması ilk etapta Türkiye'nin temel beklentileri arasındadır. Yoksa kimse yakın vadede Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne üye olmasını öngörmüyor. Avrupa Birliği'nin Türkiye'ye göndereceği olumlu sinyaller geçmişte Türkiye'de çok ciddi yapısal dönüşümleri mümkün kılmışsa bugün de aynı olabilir. Avrupa Birliği'nin jeopolitik kış uykusundan uyanması ve Türkiye'yi kazanması gerekir. Türkiye'nin de Batılı aktörlerle olan ilişkilerinin değerini iç siyasi hesaplara kurban etmemesi gerekir.



HNR DR. Musa KARADEMİR

BDU Uluslararası Diplomatlar Birliği
Başkanı, United Kingdom EODP Türkiye
Başkanı ve İyi Niyet Büyükelçisi

60. Yılında Türkiye Avrupa Birliği (AB) İlişkileri Paradoksu

AET'den AB'ye Evrilmeye Sancıları İkinci Dünya Savaşı'nın hemen sonrasında, Avrupayı bir daha savaşmayacak şekilde bir araya getirmeyi amaçlayan ve "barış projesi" olarak adlandırılan AET, 1957'de Roma Antlaşması ile kuruldu. Avrupa Kitasında da ekonomik açıdan ABD'ye, askeri açıdan Sovyetler Birliği'ne bağımlı kalmamak için AET, Avrupanın "kurtuluş reçetesi" olarak tarihteki yerini almaya başlamıştı. Roma Antlaşması 1957'de, 6 Avrupa ülkesi ile imzalanırken, AET'den AB'ye dönüşen "organizasyon" derin bir çıkmazın içinde debelenip durmaktadır. Bugün 27 ülkenin taraf olduğu AB, uzun süredir içine kapanık, uluslararası sorunlara çözüm üretmekte yetersizdir. AB, bir yandan kendi iç sorunlarıyla uğraşırken, diğer yandan da değişim sürecinin yansımalarını hissetmektedir.

AVRUPA BİRLİĞİ'NİN İKİLEMİ

Angela Merkel sonrası Almanya'nın AB patronajlığı sona ererken Emmanuel Macron'lu Fransa ise AB'yi yönetme ve üstünlüğü ele geçirme hevesinde. Macron'un NATO dışında, AB'ye has bir bağımsız Avrupa ordusu kurulmasını savunması ve Avrupa Siyasi Topluluğu (AST) adı altında altı doldurulmamış içi boş bir fikirle Doğu Avrupayı ve Avrupayı hegemonik bir dürtüyle yönetebileceği hevesi, AB'yi ikileme ve çok

bilinmeyenli bir paradoksa doğru sürüklemektedir. Rusya-Ukrayna Savaşında AB, barışa ilişkin hiçbir varlık gösteremedi. 2023'de yaşanan Sırp-Kosova gerginliğinde de durum değişmedi. Almanya'nın ikinci Dünya Savaşı'ndan sonra ilk kez savunmaya ağırlık verdi ve kendi içine kapandı. Son dönemde İtalya Başbakanı'nın Fransa'yı Afrika'yı sömürmek ve mülteci akınına sebep olarak suçlaması, AB genelinde artan milliyetçilik ve belki de en önemli Fransada yaşanan sokak çatışmaları ve Frexit seslerinin giderek artması.

BÜTÜNLÜĞÜNÜ KAYBETTİ

1950 Schuman Deklarasyonu, 1951'de Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nu (AKÇT) baz aldığımızda, AB'nin 73 yıllık tarihi misyonu olduğunu görürüz. Supranasyonalist (uluslarüstü) yapının birincil önceliği ekonomik entegrasyondur. İkincil hedef ise siyasal birliktir. Gelinen noktada ise AB için, bütünlüğünü kaybetti diyebiliriz. Korona salgını döneminde AB çok kötü bir sınav vermişti. Zira on yıllarca sözü edilen birlik kavramının askıda/sözde kaldığı apaçık orta çıktı. Daralan AB ekonomisinin nasıl şekilleneceği ve



tabi ABD'nin AB üzerindeki baskısı ile Rusya ve Çin faktörü, AB'ye yeni bir sürece doğru şekillendirmektedir. AB küresel rol model olmak yerine, hata yapmaya devam ediyor. AB'de sağ siyasette ırkçılık artarken, sol partilerin ise sağa populist söylemlere doğru evrildiğini görmekteyiz.

AB İLİŞKİLERİ DONMUŞ DURUMDA

60. Yılında Türkiye – Avrupa Birliği (AB) ilişkileri Soğuk Savaşın dünyayı ikiye böldüğü ortamda ABD'nin liderlik yaptığı Batı öne çıkarken, Sovyetler Birliği'nin etrafında toplanan Doğu Bloğu ise içine kapanık ve baskıcı rejimlerle ayakta durmaya çalışıyordu. Doğu ve Batı birbirinden keskin çizgilerle ayrılmıştı. Tek ortak payda, Birleşmiş Milletler (BM) ve BM Güvenlik Konseyi idi. Ülkeler birer birer safını belirlerken, Türkiye de tarafını Batı ittifakından yana kullandı.

Yıl 12 Eylül 1963. Bir tarafta Fransa, Federal (Batı) Almanya, İtalya, Belçika, Lüksemburg ve Hollanda'nın oluşturduğu Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET), diğer yanda ise Türkiye Cumhuriyeti devleti. Çiçeği burnunda AET ile Türkiye arasında 12 Eylül

1963 yılında, Ankara Antlaşması imzalandı. Ankara Antlaşması, Türkiye'ye tam üyeliğe taşıyacak maddeler içeriyordu. Ankara Antlaşması 60. yılına giriyor. 60 yılın kronolojisini burada tek tek açıklamak yerine –ki okuyucu bu kronoloji bilgisine internet ortamında çok rahat ulaşabilir– bugün ve sonrasını değerlendirmek daha doğru olacaktır. Türkiye'nin Ankara Antlaşması'ndan doğan tam üyelik hakkının müzakeresi ancak 2005 yılında başlayabildi. 35 başlıkta başlatılan müzakerelerde hiçbir ilerleme kaydedilemedi ve güncellenmesi gereken Gümrük Birliği'nde dahi tek bir adım atılmadı. Sonuç olarak, Türkiye-AB ilişkileri son yıllarda donmuş durumdadır.

BATININ ERDOĞAN KARŞITLIĞI

NATO Vilnius Zirvesi Yeni Bir Milat olabilir mi? Türkiye ile AB arasında donmuş olan ilişkiler uzun süredir, Batı'nın Erdoğan karşıtlığı ile devam etmektedir. Batı'nın en önemli kurumlarından olan AB, Avrupa Konseyi, NATO'da Türkiye aleyhinde yapılan açıklamalar sıklıkla gündeme gelmektedir. Özellikle Rusya-Ukrayna Savaşı sonrasında Finlandiya ve İsveç'in NATO'ya alınması noktasında Erdoğan'ın ortaya koyduğu sert tutum, NATO'da hoş karşılanmadı ve Türkiye'ye yoğun bir baskı gündeme geldi. Özellikle İsveç'in terörü destekleyen tavır ve davranışları, İslam karşıtlığı ve Kur'an-ı Kerim'i yakma girişimleri, Türkiye ve NATO arasında iplerin gerilmesine sebep oldu. Aynı şekilde Erdoğan'ın "dünya beşten büyüktür" cümlesi, Birleşmiş Milletler'in yeniden yapılanması gerektiğini sık sık dile getirmesi, ABD'nin Yunanistan'da askeri üsler kurması ve Yunanistan tarafından Türkiye aleyhine yapılan açıklamalar, Doğu Akdeniz'deki enerji araştırmaları, Türkiye'nin savunma sanayindeki atılımları, ABD ile yaşanan F35 ve F16 krizi, Türkiye'nin Afrika açılımının Fransa'ya verdiği rahatsızlık, Rusya-Türkiye yakınlaşması, Libya-Türkiye Akdeniz münhasır hakları (Mavi Vatan Doktrini)

gibi siyasi ve ekonomik gelişmeler, Türkiye ile Batı ittifakı paradigmasını sekteye uğrattı. Elbette bu paradigmal sapmada Batı'nın Türkiye üzerindeki emredici gücünü kaybetmesi de etkilidir. Tüm bunlar, Batı başkentlerinde "Türkiye'de eksen kayması mı yaşanıyor?" sorusuna neden olmaktadır. Pek çok Batılı şirketin Türkiye'den ayrılması, finansal desteklerin Batı tarafından kesilmesi, zımni olarak vize verilmemesi veya uzun zaman incelenme yapılması ve karşılıklı restleşmeler, bizi NATO Vilnius Zirvesi'ne kadar getirdi.

VİLNUS ZİRVESİ'NDE ZEYTİN DALI

Birbirine sırtını dönen AB/NATO ve Türkiye, Vilnius Zirvesi'nde birbirlerine zeytin dalı uzatmaya karar verdi. Erdoğan'ın yeniden Cumhurbaşkanı seçilmesi, Rusya-Ukrayna Savaşı'nın yeni bir dünya savaşına yol açma olasılığı veya nükleer faciaya kapı aralama endişesi tarafları birbirine yakınlaştırıyor. Elbette Türkiye'nin halen içinde bulunduğu derin yapısal ekonomik kriz, döviz yokluğu, yeni yatırımların olmayışı, depremin ağır faturası, Türkiye ile Batı'yı birbirine yakınlaştırmak zorunda bıraktı. Devletlerarası ilişkilerde "daimi dostluk, daimi düşmanlık yoktur. Ortak çıkarlar vardır" pragması yine diplomasiyi ve uluslararası ilişkilerin nüvesini haklı çıkarmıştır. NATO Vilnius Zirvesi'nde Türkiye, İsveç'in NATO üyeliği vetosunu kaldırdı. Ukrayna'ya güvenlik garantisi verildi ve muhtemeldir ki AB'ye üye kabul edilerek, Ukrayna'nın gönlü de alınacaktır. Zirvede liderler samimi pozlar verdi. Türkiye ve Batı İttifakı, birbirlerine duydukları ihtiyaçtan dolayı, dümenlerini birbirlerine kırmaya başladılar. ABD, Türkiye'yi Rusya-Çin bloğuna kaptırmak istemiyor. Enerji arzı ve güvenliğinde AB'nin Rusya ile olan ilişkilerinde, Türkiye'ye ihtiyacı olduğu muhakkak. Bu transnasyonal yaklaşım; yeni bir "Bahar" dönemi başlatır mı? Yoksa sahte baharlar, yeni bir Arap Baharı'nın habercisi mi?



SANKO HAYIRSEVERLİKTE 12 BASAMAK BİRDEN YÜKSELDİ

SANKO ve Konukoğlu ailesi, Capital Dergisi'nin "Türkiye'nin Gönlü Zengin 50 İş İnsanı" araştırmasında 12 sıra yükselerek sekizinci sırada yer aldı. Konukoğlu, "Yardımlaşmak ve paylaşmak, tarihimizden gelen geleneğimizdir" dedi.



Bu yıl 11'inci gerçekleştirilen "Türkiye'nin Gönlü Zengin 50 İş İnsanı" araştırmasında, SANKO Holding ve Konukoğlu ailesi, 394 milyon 147 bin liralık bağışla önceki yıla göre 12 sıra yükselerek sekizinci sırada yer aldı.

Capital dergisinden Özlem Aydın Ayyavacı'nın gerçekleştirdiği ve "Gönlü Zenginlerden Müthiş

Seferberlik" başlığı ile yayımlanan araştırmada, Türkiye gibi toplumlarda hayırseverlik faaliyetlerinin etkisinin paylaşıldıkça büyüdüğüne dikkat çekildi.

Araştırmanın 2022 yılı verileri üzerinden yapıldığı ve 6 Şubat 2023'te meydana gelen depreme ilişkin yardımları kapsamadığına vurgu yapılan araştırmada, "Ancak, 2022 yılında yaşanan yangın ve sel gibi afetlere

yapılan yardımları kapsıyor" denildi.

YARDIMI 8,5 KAT ARTTIRDI

SANKO Holding ve Sani Konukoğlu Vakfı'nın, "Türkiye'nin her ihtiyacı olduğunda elini ilk ve cömertçe uzatan kuruluşları" olarak tanımlandığı araştırmada, şu görüşlere yer verildi: "Abdulkadir Konukoğlu başkanlığındaki Sani Konukoğlu Vakfı ve Onursal Başkanı olduğu SANKO Holding'in,

2022'de yaptığı bağışlar da bunun en önemli kanıtı. 2022'de yardımlarını 8,5 katına çıkaran ve listenin sekizinci sırasına yerleşen SANKO ve Konukoğlu Ailesi, aynı zamanda 6 Şubat 2023'te depremi merkezinde yaşayan grup ve iş insanlarından birisi oldu."

Sani Konukoğlu Vakfı ve Onursal Başkanı Abdulkadir Konukoğlu konuyla ilgili, "Afetlerde o an yaşanan psikolojinin en az imkânlar kadar önemi var. 6 Şubat depremini yaşadığımız için elbette derinden etkilendik ve ilk andan itibaren imkânlar ölçüsünde gereken yardımlar valilikler aracılığıyla ulaştırıldı.

Bağış planlamamızda bir değişiklik yapmadık. Eğitim, sağlık ve ihtiyaç sahiplerine öncelik verdiğimiz rutin yardımlarımızı aksatmadan yerine getirirken, afetlerin boyutuna göre bağış planlaması yapıyoruz" ifadelerini kullandı.

TARİHİMİZDEN GELEN GELENEK

"Yardımlaşma ve dayanışma tarihimizden gelen geleneğimizdir" diyen Konukoğlu, paylaşmak mutluluktur anlayışıyla eğitim, sağlık ve ihtiyaç sahibi aileler şeklinde ilk üç gruba odaklandıklarını, ancak eğitimin önemine binaen okul yapımı ve

burslara özen gösterdiklerini bildirdi. Konukoğlu, "Şimdiye kadar üçü fakülte binası olmak üzere 25 okul binası yaptırarak Milli Eğitime ve ilgili üniversitelere devredildi, SANKO Üniversitesi'ni kurduk. Her yıl bin 500'ün üzerinde üniversite öğrencisine, miktarı güncellenen burs, her eğitim döneminde 10 bin 500 ilk ve orta dereceli okul öğrencisine bir yıllık ihtiyacına yetecek kırtasiye malzemesi okul çantası ile verilmektedir. Yine her yıl 10 bin 500 ilk ve orta dereceli okul öğrencisine de eksiksiz kıyafet yardımı yapıyoruz" dedi.

SANKO'DAN DEPREMZEDE ÖĞRENCİLERE 5 BİN TABLET HEDİYE

Sanko Holding, 6 Şubat'ta meydana gelen Kahramanmaraş merkezli depremlerden etkilenen öğrencilerin eğitimine destek olmak amacıyla TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar'ın eğitimin yarıda kalmaması için başlattığı kampanyaya 5 bin tablet bağışıyla katkı verdi.



Sanko Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, T3 Vakfı Mütevelli Heyeti ve TEKNOFEST Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar'ın eğitimin yarıda kalmaması için başlattığı kampanyaya 5 bin tablet bağışıyla katkı sunduklarını söyledi. Depremden etkilenen öğrencilerin eğitimlerini sağlıklı bir şekilde sürdürmeleri için verilecek desteklerin önemine vurgu yapan Adil Sani Konukoğlu, "TEKNOFEST'in ana paydaş kurumlarından biri olarak bu anlamlı kampanyaya biz de Sanko Holding olarak destek vermek istedik. Depremden etkilenen öğrencilerimizin çalışmalarını sürdürmelerine katkı sağlamak amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı'na 5 bin adet tablet bağışında bulunduk. Gençlerimizin her zaman yanındayız" dedi.

1500 KONTEYNERLİK KENTLER KURDU

Deprem bölgesi için maddi ve manevi tüm imkânlarını seferber ettiklerini dile getiren Konukoğlu, "120 yıl önce Gaziantep'te kurulmuş ve bu topraklarda yüzyılı aşkın süredir çalışan, üreten bir şirket olarak bu felaketi de dayanışma ile atlatacağımıza yürekten inanıyoruz. Bundan sonraki süreçte de şehrimizi ve bölgemizi ayağa kaldırmak ve yaraları sarmak için var gücümüzle çalışacağız" diye konuştu.

Sanko'nun Gaziantep, Kahramanmaraş Narlı ve Adıyaman'da geçici yaşam alanları oluşturabilmek için yaklaşık 1500 konteynerden oluşan konteyner kentler kurduğunu hatırlatan Konukoğlu, "Bu konteyner kentler içinde oluşturdukları öğrenim birimleri ile de öğrencilerin eğitimlerine destek olmaya ve onları psikososyal açıdan desteklemeye devam ediyoruz" ifadelerini kullandı.



TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN VAKIF ÜNİVERSİTESİ

Yükseköğretim Kurumları Sınavı (YKS) maratonunu tamamlayan üniversite adayları, 27 Temmuz'dan itibaren tercih maratonunda ter döktü. YÖK verilerine göre Türkiye'nin en çok öğrencisi bulunan vakıf üniversitelerinden biri olan İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ), Türkiye'nin 81 ilinde 500'e yakın noktada kurduğu tercih danışma merkezlerinde görev alan rehberlik uzmanları ve akademisyenleriyle, adaylara en doğru tercihi yapma yolunda ışık tuttu. Bu yıl tercihlerin 8 Ağustos'ta bitmesi bu hizmeti daha da önemli kıldı.

TERCİH DANIŞMA MERKEZLERİ DOLUP TAŞTI

İAÜ Florya Halit Aydın Yerleşkesi'nde kurulan ve tüm Türkiye'deki merkezlerin



ana üssü olan Tercih Danışma Merkezi'nde tüm fakülte dekanları, bölüm başkanları ve uzman akademisyenler, tercihle ilgili tüm soruları yanıtlamak üzere, 27 Temmuz'da başlayıp 8 Ağustos'ta biten tercih döneminde adayları bilgilendirdi. İAÜ Florya Halit Aydın Yerleşkesi'nde 13 Temmuz'dan itibaren hizmet veren Tercih Danışma Merkezi, 8 Ağustos 2022 tarihine kadar üniversite adaylarına rehberlik

desteği verdi.

ADAYLAR ÜNİVERSİTE İMKÂNLARINI TANIDI

Adaylar ayrıca; akademisyenlerle bölümler hakkında detaylı görüşme, rehberlik uzmanlarıyla birlikte puanlar, başarı sıralaması ve bölümler hakkında kritik yapma, hâlihazırda üniversite okuyan öğrencilerle üniversite hayatı hakkında sohbet etmenin yanı sıra üniversitenin eğitim altyapısını, sosyal imkânlarını, akademik kadrosunu görme ve öğrencilere uygun Ön Tercih Listesi'nin hazırlanmasını sağlama fırsatı buluyor. İstanbul Aydın Üniversitesi, 70 bini aşan mezun sayısı, 17 fakülte ve yüksekokulu ile Türkiye'nin en önemli yükseköğretim kurumlarından biri olarak faaliyet gösteriyor. Yüzde 80'in üzerinde bursluluk, yüzde 85'e yaklaşan işe yerleştirme oranına sahip olan İAÜ, Türkiye'ye katma değer sağlayan nesiller yetiştirme hedefiyle çalışıyor.

İAÜ'NÜN ÖZEL EĞİTİM ÖĞRENCİLERİ MUTFAKTA HÜNERLERİNİ GÖSTERDİ

Anadolu Eğitim ve Kültür Vakfı ile İstanbul Aydın Üniversitesi iş birliğiyle her yıl düzenlenen "Özel Eğitim Öğrencileriyle Akademik Çalışma" programı, bu yıl da 15 öğrencisiyle eğitimlerine devam ediyor. Otizm ve down sendromu tanısı olan çocuklar üniversitenin eğitim ve spor bilimleri fakültesi, gastronomi ve mutfak sanatları bölümlerinden gönüllü hocalar ve öğrencilerden spor, müzik ve gastronomi eğitimleri alıyor. Toplamda dört haftalık programla haftada üç gün çocuklara eğitim veriliyor. Özel çocukların motor ve zihinsel gelişimlerine katkı sunmak amacıyla çeşitli aktivitelerin yürütüldüğü programın gastronomi çalışmalarına bu defa eski manken ve yemek kitabı yazarı Aslıhan Koruyan Sabancı ve AKEV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Elif Aydın katıldı. Çocuklarla mutfakta bir araya gelen Sabacı, özel kurabiye tarifini onlarla paylaştı. Çocuklar için güvenli ortamın sağlandığı mutfakta Sabancı'nın



anlatımıyla veliler ve çocuklar kurabiyelerini hazırladı. Üniversitenin gastronomi bölümünden şefler de çalışmayı destekledi. Çocuklar, kendi hazırladıkları kurabiyelerini düzenlenen piknikle afiyetle yedi.

ÇOCUKLARIN BECERİLERİ DESTEKLENİYOR

Programla ilgili detaylı bilgi paylaşan İstanbul Aydın Üniversitesi Eğitim

Fakültesi, Okul Öncesi Öğretmenliği Öğretim Görevlisi Semanur Nacar Akman, "Çocuklar uzman eğitimcilerle oyunlar oynarken, bir taraftan da özel eğitim bölümünden uzman hocalarımız ailelere; çocukların beslenme, cinsel eğitimi ve sosyal gelişimi gibi konularda eğitim desteği sağlıyor. Çocuklar haftada üç gün farklı etkinlikler yapıyor. İlk gün hareket eğitimi programıyla duyuşsal gelişimleri destekleniyor. İkinci gün spor bilimleri fakültemizden hocalarımızla çocukların fiziksel gelişimlerini etkileyecek basketbol, voleybol, futbol gibi spor dallarında aktiviteler düzenliyoruz. Üçüncü gün ise gastronomi günümüz. Şeflerimizle birlikte çocuklar her hafta farklı bir yiyecek hazırlıyor" dedi. Programla birlikte 15 çocuğun eğitim aldığını belirten Akman, "Her bir çocuğa dokunmak, onların ihtiyaçları ve ilgiyle tek tek ilgilenmek için sayıyı az tuttuk. Çocuklarda çoğunlukla otizm ve down sendromu tanısı var. 9 ve 12 yaş aralığındaki çocukları kapsıyor. Etkinlik dört hafta sürüyor. İki yıldır yaz dönemleri bu projeyi gerçekleştiriyoruz" diye konuştu.

Gündemin NABZI Ekovitrin'de atıyor



www.ekovitrin.com



MERCEDES-BENZ'İN ISI YATILIMLI ACTROS L'Sİ YOLLARDA

Mercedes-Benz Türk, ısı yalıtımıyla sürücüyü dışarıdan gelen sıcak, soğuk gibi olumsuz etkenlerden korurken, bir yandan da onların sürüş ve yaşam konforunu artırıyor. Mercedes-Benz

Türk'ün Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen ve bugüne kadarki en konforlu aracı olan Actros L çekici serisinde ısı yalıtım özelliği standart olarak sunuluyor.

Şoförler, dış ortamın sıcaklığından bağımsız olarak hava koşullarının etkilerinden korunma imkânına sahip oluyor. Rahat sürüş deneyimi, konforlu yaşam alanı ve verimli çalışma için sunduğu özelliklerle en büyük ve donanımlı modeli olan Actros L serisi sıcak ve soğukun daha güçlü yalıtımı sayesinde konfor ve lükste çitayı



yükseltiyor. Actros L'nin 'Serinlik bir seçimdir' sloganıyla başrolü üstlendiği yaz dönemi için hazırladığı ısı yalıtım filmi, Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs Youtube kanalından izlenebiliyor.

YÜZDE 10 YAKIT TASARRUFU

Mercedes-Benz Türk'ün 'Uzman Şoförler' programıyla ilk etapta baş

şoförlere ve eğitim sorumlularına eğitim verildi. Actros sürücüleri, ilk olarak eğitim almadan önce bir yol testine çıkarıldı. Yakıt tüketimi ölçümlerinin alınmasının ardından şoförlere verilen teorik eğitim sonrasında ise şoförler aynı güzergahta tekrar yol testine çıktı. Eğitimin teorik aşamasında ekonomik sürüşe dair bilgi alan şoförler, pratik aşamasında ise öğrendikleri bilgileri kullanarak yaklaşık yüzde 10'a varan oranda yakıt tasarrufu sağladı. Uzman Şoförler' eğitimleri kapsamında pratik eğitim bölümünde gerçekleştirilen final sürüşü, katılımcıların yeni kazandıkları sürüş becerilerini ekonomik ve mümkün olduğunca enerji korumalı olarak sergilemelerini sağlıyor. Eğitim uzmanlarının yönlendirmelerde bulunduğu sürüş boyunca, sürüşe dair detaylar kaydediliyor ve sonuçlar değerlendiriliyor.

SON 2,5 YILDA 180 MİLYAR LİRALIK HALKA ARZ

Borsa İstanbul'da (BIST) yılbaşından bu yana yapılan halka arzların toplam yekunu 30 milyar liraya dayandı. Halka arzlar aynı zamanda BIST 100 endeksini de tarihi seviyelere taşıdı. 2022'de 40 şirket 15,8 milyar lira, 2021'de 52 şirket 21,6 milyar lira büyüklüğünde halka arz yapmıştı. 2020 sonundan bu yana, yani yaklaşık 2,5 yıllık süreçte 112 şirket 63,3 milyar liralık halka arz gerçekleştirdi. Bedelli sermaye artırımları ve ikincil halka arzlarla ise aynı

yıl 65,8 milyar lira, 2022'de 36,3 milyar lira, 2021'de ise 14,8 milyar lira gelir sağlandı. Böylece halka arzlar, bedelli sermaye artırımları ve ikincil halka arzlarla birlikte son 2,5 yılda sağlanan kaynak 180,2 milyar liraya ulaştı. Ocak ayında Söke Değirmencilik ile başlayan halka arz rallisi Tapdi Oksijen, Astor Enerji, Maçkolik, Bülbüloğlu, Göknur Gıda, Akfen Yenilenebilir, Eksun Gıda, Koza Polyester, CVK Maden, Europower Enerji, Grantürk Tarım, CW

Enerji, Big Chef Gıda, Kayseri Şeker Fab., Bien Yapı, Katılmevim ile devam etti. Temmuz ayında Fuzul GYO, Atakey Patates ve Kaleseramik Çanakkale'nin halka arzları keskinleşti. Altıncılık Gıda, Durukan Şekerleme, DMR Unlu Mamuller, Vera Konsept Gayrimenkul, Penti Penca Tekstil, Alcaş Metal, Ebebek Mağazacılık, Meka Beton, Gıpta Ofis Kırtasiye, Büyük Hekimoğulları Gıda, Ofis Yem Gıda ve Enerya Enerji halka arz için sıra bekliyor.



GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA TEK BİR TIKLA PARMAĞINIZIN UCUNDA!

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





GIOVANE GENTILE.COM

Giovane Gentile
SPRING-SUMMER/23

Şimdi dünyada ne görmeniz;
İSTANBUL'DAN

Pekin ✈ İstanbul ✈ Paris

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



**DÜNYANIN
LOJİSTİK
MERKEZİ**



**TURKISH CARGO
SMARTIST**

**TÜRKİYE'NİN
YENİ YÜZYILINA HAZIRIZ!
TAM 85 YILDIR**

ÖNCE HALK SONRA BANKAYIZ

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