



100

CUMHURİYETİMİZİN  
YILI  
KUTLU OLSUN



Gazetemiz  
CUMHURİYETİMİZİN  
100  
ÖZEL SAYISI

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Ekim 2023

# Ekovitrin

www.ekovitrin.com

Sayı 288

FIYATI: 80 TL



## BU BAŞARI ALKIŞLANIR

Avrupa Kalite Ödülüne layık görülen TBS Tarabya İngiliz Okulları'nın Kurucusu Mehmet Gültekin'in daveti üzerine Türkiye'yi ziyaret eden İngiliz Kraliyet ailesi üyesi Edinburgh Dükü Prens Edward, siyaset, iş, sanat, kültür ve eğitim dünyasının temsilcileriyle bir araya geldi.

# Kentsel Dönüşümde BÜYÜKÇEKMECE MUCİZESİ



- 1999 Marmara Depremi'nden sonra Kentsel Dönüşüm Projesi" kapsamında 200 bine yakın vatandaşımızı depreme dayanıklı konutlara taşıdık.
- Yepyeni bir estetik anlayışıyla otopark sorunlarını çözdük, peyzaj çalışmalarını artırdık.
- Çalışmalarınızın sonucunda yüzde 70'i depreme dayanıklı bir kent oluşturduk.

Kentsel dönüşümde, çalışmaya ve öncü belediye olmaya devam edeceğiz. Çünkü biz kentimizi ve insanımızı çok seviyoruz!

**Dr. HASAN AKGÜN**  
Büyükçekmece Belediye Başkanı





**TÜRKİYE  
YÜZYILI**

TİCARET BAKANI PROF.DR. ÖMER BOLAT

*yazdı*



**EKOVİTRİN  
20. YILIN STARLARI  
ÖDÜLLERİ  
SAHİPLERİNİ BULACAK**



AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Ekim 2023 Sayı 286

# Ekovitrin<sup>23</sup>

www.okovitrin.com

FİYATI: 60 TL



## **KUZU GRUP'UN ULUSLARARASI BAŞARISI**

Kuzu Grup, dünyanın en büyük 250 uluslararası müteahhidi arasına girdi. Grubun Yönetim Kurulu Başkanı Özen Kuzu, 'Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Başarı Ödülü'nü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.



# 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



# LOGO

Farklı sektörlerden  
binlerce şirket  
Logo Yazılım'la 1-0 önde!



## 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 KARABAS  
BEKİR YILMAZ

## 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. DÜRSÜN ALTINIŞIK - TEL: +40213237200

## AZERBAJCAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Azerbaijan  
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

## SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Saudi Arabia  
BUNYAMIN TANOĞLU - TEL: +966506300610

## KATKIDA BULUNANLAR

Contributors

PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER, PROF. DR. ENGİN BAYUĞURLU, PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK, DR. BEYHAN YAŞLIDAG, AHMET NEDİM ERDEMİR, TUBA SARAOĞLU, AV. AHMET BURAK YALÇIN, NESLİHAN MALTEPE, ALİ COŞKUN, TÜMAY MERÇAN, EDA KARADAG, YUNUS KAYA, HARUN REŞİT TİĞLİ, AYŞEM ULUSOY, MUAMMER ÜNLÜ, MEHMET REİS, İŞİLAY 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 gazetedan alıntı yazarlar ve dergi yazarlarına ait yazılardan dolayı Ekovitrin dergisi sorumlu tutulamaz.

# editör



Şeref ÖZATA

serefozata@ekovitrin.com

## Yüzyıl...

**N**e çok söylenecek söz var, ne kadar çok diltenecek anı, okunacak kitap var, izlenecek ne çok belgesel-film var. Türkiye'nin son 100 yılına dair... Anadolu'nun son 100 yılında dönüm noktası olan Sakarya ve Afyon-Dumlupınar meydan muharebelerinde savaşan Dedem Gazi Tahir, başına aldığı şarapnel parçalarıyla ağır yaralanmış, Yüce Rabbim onu ailesine bağışlamış... Kendisi kafatası kemiğinin yarısı olmadan savaş gazisi olarak 1971 yılına kadar yaşadı. Çocukluğum Dedemden Sakarya ve Afyon-Dumlupınar savaşı hikâyelerini dinleyerek geçti. Bu cumhuriyet kolay kurulmadı. Neredeyse her evden 100 binlerce şehit ve gazinin kanı ile vatan oldu. Hepsinin ruhları şad olsun. Malazgirt savaşından sonra tüm Türk boylarının akın akın Anadolu'ya yerleşmeye başlamasının üzerinden 950 yıl geçti. 1914 yılında başlayan Birinci Dünya Savaşı'nın sona ermesiyle Anadolu toprakları; Yunanistan, Bulgaristan, İngiltere, İtalya, Fransa ve Sovyetler Birliği askerleri tarafından işgal edilirken, Ermeni çetecileri ise bölge bölge isyan başlatarak büyük soykırım yaptı.

### ANADOLU İŞGAL ALTINDAYDI

Düşmanla çarpışan Milli Mücadele Ordumuza, savaş meydanlarına erzak ve silahları kaçıran arabalarıyla taşınırken, dağlar ovalar aşıldı. Anadolu halkı son 100 yılda bazen ağıt yakıp, acılarını sinesinde sakladı, türkülerle döktü. Ama hiç durmadan, bıkmadan usanmadan çalısarak işgalden, yokluktan ve yoksulluktan kurtulma mücadelesi verdi.

Son 100 yıl, dünya için hiç de parlak olmadı. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra ikiye bölünmüş bir dünyada "tarafsız devlet" olarak yaşamak kolay değildi. İki süper güce bölünen dünyada işgaller, baskınlar, bombalarla hâlâ acılar dur durak bilmeden sürüyor ama en çok zulüm, halk Müslüman olan ülkelerde yapıyordu. 1980'li yılların sonunda Sovyetler Birliği'nin dağılması yeni bir süreci başlatırken Birleşmiş Milletler Örgütü maalesef sorunlara çare olamadı, hâlâ olamıyor. Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan 2019 yılından bu yana her yıl, BM Genel Kurulu'nda "Dünya 5'ten büyütür" diye boşuna haykırıyor.

### CUMHURİYETİN İLK YILLARI

Ekim sayımızda Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. Yılına daha çok ekonomik olarak ele alan bir çalışma hazırladık. 1923 yılında bağımsızlığını ilan eden Türkiye Cumhuriyeti'nin iğne, iplik, silah, mermi,

araba, uçak yapacak fabrikaları yoktu. Şükürler olsun ki, Mustafa Kemal'in başlattığı sanayileşme hamlesiyle 1939 yılına kadar birçok sektörde fabrikalar yapıldı. Türkiye'de Nuri Demirağın yaptığı uçaklar 25 ülkeden alıcı buldu. Atatürk'ün ölümünden sonra başlayan CHP döneminde (Millî Şef İsmet İnönü dönemi) silah, uçak, otomobil gibi birçok sektörde faaliyet gösteren fabrikalar kapatıldı. 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı'ndan sonra ise ABD ve Batı bloku top yekün Türkiye'ye ambargo uygulamaya başladı. Şu anda Ukrayna savaşı dolayısıyla Rusya'ya uygulanan ambargonun belki 100 katı daha ağır yaptırımları olan ambargo, Türkiye'yi Süleyman Demirel'in sözüyle "5 cent'e muhtaç" etmişti. 1983 yılında Turgut Özal döneminin başlamasıyla Türk ekonomisi dış dünyaya açılmaya başladı. İçten içe devam eden sanayileşme hamlesiyle Türkiye, bugün kendi savunma silahlarını yüzde 85-90 oranında yapabilen bir seviyeye geldi.

### PRENS EDWART'IN TÜRKİYE ZİYARETİ

Değerli Ekovitrin Okuyucuları, Ekim 2023 özel sayımız için Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye Yüzyılı'nı Ekovitrin için yazdı. "Eğitim Yönetimi" ve "Eğitim Metotları" konularında Avrupa Kalite Ödülü'ne layık görülen TBS Okulları kurucusu Mehmet Gültekin'in daveti üzerine, İngiltere kralı 3. Charles'in kardeşi ve İngiltere Kraliyet ailesi üyesi Edinburgh Dükü Pres Edward, Türkiye geldi. Prens Edward Cumhurbaşkanı Erdoğan ile görüştü. İstanbul da iş, siyaset, sanat ve eğitim camiasının temsilcileriyle gala yemeğinde buluştu.

Türkiye de ve yurt dışında yaptığı projelerle dikkat çeken **Kuzu Grup'un Başkanı Özen Kuzu** Müteahhitler Birliği tarafından ödüllendirildi. Özen Kuzu'nun ödülünü Cumhurbaşkanı Erdoğan verdi. Hedef 7 milyar dolar ihracat. "Ev ve mutfak Eşyaları" sektörü ile "Endüstriyel Mutfak ve otel Ekipmanları" sektörü bu yıl 7 milyar dolar ihracat hedefliyor. Sektör temsilcileri başarılarının sırrını Ekovitrin'e açıkladılar.

Günün her dakikası yenilenen **www.ekovitrin.com** adresimizden son dakika gelişmelerden haberdar olmak istiyorsanız android telefon, tablet cihazlarda playstore veya İAOS dan Ekovitrin mobil uygulamayı ücretsiz indirebilirsiniz.

Sağlıkla kalın.



D'S  
damat

[dsdamat.com](http://dsdamat.com)

Bonus'a özel peşin fiyatına 6 taksit

Garanti BBVA  
bonus

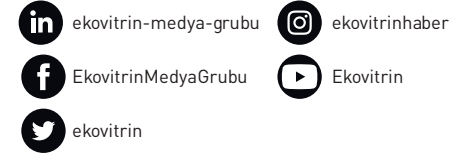
EKİM 2023

# İÇİNDEKİLER

**Ekovitrin**

**İLETİŞİM İÇİN**

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



**KAPAK**

## BU BAŞARI ALKIŞLANIR

Avrupa Kalite Ödülü'ne sahip TBS Okulları'nın kurucusu Mehmet Gültekin'in daveti üzerine Türkiye'ye gelen Prens Edward, okulun öğretmen, öğrenci, yönetici ve velileriyle biraraya geldi.



**HABER**

## Özen Kuzu

Kuzu Grup Yönetim Kurulu Başkanı

**YURT DIŞINDA BAŞARISINI SÜRDÜREN  
KUZU GRUBA BİR ÖDÜL DAHA**



**ÖZEL DOSYA**

**YOKLUKTAN VAR OLAN  
TÜRKİYE CUMHURİYETİ  
100. YILINI KUTLUYOR**



**FUAR DOSYASI**

**Mesut ÖKSÜZ:  
HEDEF 7 MİLYAR \$  
İHRACAT**



**LOJİSTİK**

**ANAHTAR TESLİM  
NAKLİYE "FREIGHT  
FORWARDING"**



**Prof. Dr. ÖMER BOLAT**  
Ticaret Bakanı

**Ekonomimiz "Türkiye Yüzyılı  
Vizyonu"yla Büyüme Hedeflerine  
Kararlılıkla İlerliyor**

**MAKALE**

**74**

**Bilal Koçak**

Cumhuriyet Tarihimizin  
En Güçlü Dönemi

**104**

**Tümay MERCAN**

Kurumsal ve  
Bireysel Hediyeler Ne Anlatır?

**108**

**Sedat YILMAZ**

Enflasyona Göre Faizde Daha  
Yarı Yoldayız!

**134**

**Dr. Şaban Onur VİGA**

Muhafazakâr Yatırımcı ve  
Portföyü

[www.ekovitrin.com](http://www.ekovitrin.com)



# Havaalanı restoranlarında Parafly güzelliği!

Uçak biletini Parafly veya Parafly Platinum ile alanlar,  
**yurt içi ve yurt dışı tüm havaalanlarında  
80 TL restoran indirimini kazanıyor.**  
Havaalanı restoran harcamalarınızda  
Parafly'nin uçuran güzellikleri sizi bekliyor!



# Parafly



# NAHÇIVAN'IN İRAN'A OLAN ENERJİ BAĞIMLILIĞI SONA ERİYOR

Iğdır-Nahçıvan Doğal Gaz Boru Hattı, Türkiye ve Azerbaycan'ın enerjideki işbirliğini daha güçlendirdi. Iğdır'dan Azerbaycan'a bağlı Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti'ne doğalgaz taşınması için planlanan boru hattı sonrası Nahçıvan İran'dan gaz almayacak.

**A**zerbaycan'ın Karabağ'da ayrılıkçı Ermeni birliklere karşı başlattığı operasyonun ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in daveti üzerine Nahçıvan'a bir ziyaret gerçekleştirdi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Aliyev Iğdır-Nahçıvan Doğalgaz Boru Hattı'nın temelini attılar. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ziyaretinde Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Mehmet Özhaseki, Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparслан Bayraktar, Millî Savunma Bakanı Yaşar Güler, Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, MIT Başkanı İbrahim Kalın, Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanı Fahrettin Altun, Cumhurbaşkanı Başdanışmanı Büyükelçi Akif Çağatay Kılıç ve AK Parti Sözcüsü Ömer Çelik hazır bulundu.

Nahçıvan Özerk Cumhuriyeti Yüksek Meclisi'nde baş başa görüşen, enerji, ulaştırma ve inşaat başta çeşitli anlaşmalara imza atan Erdoğan ile Aliyev, görüşmenin ardından Erdoğan ve Aliyev huzurunda iki ülke arasındaki anlaşmaların imza törenine geçildi.

## İŞBİRLİĞİ ANLAŞMALARINA İMZA

Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Azerbaycan Cumhurbaşkanı Aliyev, "Türkiye

Cumhuriyeti ve Azerbaycan Cumhuriyeti Arasında Kars-Nahçıvan Demiryolu Projesi'ne İlişkin Niyet Protokolü'nü imzaladı. İmzaların atılmasının ardından Erdoğan ve Aliyev imza protokollerini birbirlerine vererek tokalaştı. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı Mehmet Özhaseki ile Azerbaycan Şehir Planlama ve Mimari Devlet Komitesi Başkanı Anar Guliyev, "Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Azerbaycan Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Türkiye Cumhuriyeti'nin Kahramanmaraş İlinde Konut Binaları, İlkokul, Anaokulu, Kültür Merkezi İnşaatına İlişkin İşbirliği Anlaşması"na imza attı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı ile Azerbaycan Enerji Bakanlığı arasında elektrik enerjisiyle ilgili mevcut işbirliğinin devamını içeren metin, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparслан Bayraktar ve Azerbaycan Enerji Bakanı Perviz Şahbazov tarafından imzalandı.

## ENERJİ ARZ GÜVENLİĞİNE KATKI

Nahçıvan'ın ekonomi, ulaştırma ve enerji hatları açısından büyük bir potansiyel barındırdığını belirten Erdoğan, "Bölgesel ulaştırma hatlarının tesisleriyle birlikte bu potansiyeli tam manasıyla hayata geçirme imkanına kavuşacağız. Hazar geçişi uluslararası Doğu - Batı Orta Koridor'un önemi koronavirüs salgını ve bölgemizde yaşanan savaşlar neticesinde çok daha iyi anlaşmıştır. Bu vesileyle temelini attığımız Iğdır-

Nahçıvan Doğalgaz Boru Hattı Projesi Azerbaycan'la enerji alanındaki ortaklığımızı daha da derinleştireceği gibi Avrupa'nın enerji arz güvenliğine de katkı sağlayacaktır. Kars-Nahçıvan Demiryolu projesinin yanı sıra toplu konut ve elektrik enerjisiyle ilgili alan anlaşmalar imzalandı. Böylece ulaştırma, lojistik ve enerji alanlarındaki ilişkilerimizi geliştirme irademizi tekrar ortaya koyduk" dedi.

## BORU HATTI 2024'ÜN SONUNDA BİTECEK

Iğdır - Nahçıvan Doğalgaz Boru Hattı Proje çerçevesinde Doğu Anadolu Doğalgaz Ana İletim Hattı üzerinden çıkış alan Iğdır Doğal Gaz Boru Hattı'nın devamı olarak Nahçıvan'a kadar 85 kilometrelik yeni boru hattı yapılacak. Yıllık 500 milyon metreküp doğal gaz taşıma kapasitesine sahip olacak boru hattı faaliyete geçtiğinde Nahçıvan'ın doğal gaz ihtiyacının tamamı karşılanacak. Boru hattının 2024'ün sonuna doğru tamamlanması hedefleniyor. İki ülkenin birlikte inşa edeceği projeye ocakta yayımlanan 2023 Yıllık Yatırım Programı'na göre Türkiye'nin 2020-2024 döneminde 568 milyon lira yatırım yapması öngörülüyor. Proje, Türkiye ile Azerbaycan'ın Bakü-Tiflis-Erzurum Doğalgaz Boru Hattı ve Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi (TANAP) gibi stratejik yatırımlarının ardından birlikte inşa edeceği üçüncü doğalgaz boru hattı olacak.



DONUT - DNT01.E12

TEKLI *ve* ÇİFTLİ

*Model Seçeneği*

SINGLE *and* DOUBLE

*Model Options*



**omake**  
All Kitchen Equipments

# Türkiye'nin

Hammadde olarak sadece atık kağıtları kullanan kendi enerjisini üretilip çevresine dağıtan, son sistem filtrelerle bacalarından sadece su buharı çıkan, ürünleri hem yurt içinde hem yurt dışında kullanılan, iki yıl üst üste Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (İSO 500) arasında olmanın gururunu yaşayan

**çevre dostu bir kağıt fabrikası var**



☎ T +90 212 467 36 00 / T +90 266 999 15 80

- 📍 Yenişehir Mahallesi, Kızılak Sokak No: 1, İç Kapı No: 10, Ataşehir, İstanbul
  - 📍 Paşaköy Mahallesi, 49500 Caddesi, NO:66, Altıeylül, Balıkesir
  - 📍 Geçit Mahallesi, 2.Gündoğdu Sokak. No:38-40/1 Osmangazi, Bursa
- varaka.com f @ X in /varakakagit

# VARAKA





**STRONG OPERATION**  
**STRONG PRODUCTION**  
*Leader in the Industry!*







CUMHURİYETİMİZİN  
**100**  
YILI  
KUTLU OLSUN!



  
**AKDAĞLAR**

[www.akdaglar.com.tr](http://www.akdaglar.com.tr)



## 90 YILLIK DENEYİM



Akdağlar Şirketler Grubu, 90 yıla yakın bir süredir madencilik ve inşaat kollarında agrega, kum ve asfalt uygulaması gerçekleştirmektedir.

Akdağlar, Büyükşehir Belediyesi ve ilçe belediyeleri ile yol, asfalt, köprü inşaatları ve karayolları projeleri dahil olmak üzere birçok alanda faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu süreçte inşaat sektöründe de önemli projelere imza atmış olan Akdağlar, AKPLAZA ofis kompleksi ile 2015 European Property Awards yarışmasında Türkiye'nin En İyi Ofis Projesi ödülüne layık görülmüştür. Avrasya Tüneli projesi, yol asfalt çalışması ve Tema İstanbul Köprüsü bağlantı yolları projesi, Kuzey Marmara asfalt kaplama ve yol inşaatı işleri ile Türkiye'nin en büyük projelerinde imzası bulunan Akdağlar Grup, yurtdışında ve Türkiye'de birçok projeyi hayata geçirmiştir. Halihazırda birçok projeye de devam etmektedir.





# TARIMIN KÖKLERİNDEN

## Türkiye Sanayisinin Zirvesine



Motor

Forklift

Traktör



tumosan.com.tr

CUMHURİYETİMİZİN

100.  
yılı

KUTLU OLSUN





# CW Defence

Powered by CW  Enerji



Yüksek Dönüşüm  
Verimliliği



Mükemmel Dayanım  
Kapasitesi



Kolay Kurulum



## BATTERY ENERGY STORAGE SYSTEM

 CW  Defence  
info@cw-defence.com



# BEYLİKDÜZÜ BELEDİYESİ'NDEN BESLENME SAATİ UYGULAMASI

Beylikdüzü Belediyesi Başkanı Mehmet Murat Çalık, Beslenme Saati uygulamasıyla ilkokul çağındaki toplam 1500 öğrenciye her gün ücretsiz içi dolu beslenme çantası ulaştıracaklarını söyledi. Çalık, öğrencilerin almaları gereken kaloriye destek olacaklarını kaydetti.

**B**eylikdüzü Belediyesi tarafından hayata geçirilen 'Beslenme Saati' uygulamasında 3'üncü yeni dönem başladı. İlkokul çağındaki toplam 1500 öğrenciye her gün beslenme çantası ulaştıracaklarını belirten Beylikdüzü Belediye Başkanı Mehmet Murat Çalık, "İnsanların evlatlarına yetemediği, ciddi bir yoksulluk ve yoksunluğun yaşandığı bir dönemden geçiyoruz. Beylikdüzü'nde yaşayan hiçbir evladımız bu yoksunluk duygusuyla büyümesin istiyoruz" dedi.

## HER GÜN İÇİ DOLU BESLENME ÇANTASI

Diyetisyen ve gıda mühendislerinin de onayları alınarak Beylikdüzü Mutfak'ta hazırlanan beslenme çantaları, her gün ücretsiz olarak ebeveynlere teslim edilecek. Üzerinde Belediye'nin herhangi bir kurumsal logosu bulunmayan ve öğrencilerin günlük alması gereken protein ve karbonhidrat içerisine göre hazırlanan çantaların içerisinde; sandviç, kuruyemiş, meyve ve süt gibi besinler bulunacak. Her gün farklı bir menünün yer alacağı beslenme paketleri, 5-14 yaş arasındaki çocukların günlük alması gereken 1300 ile 1500 aralığındaki kalori miktarının bir öğün karşılığı olan 500 ila 700 kalorisini karşılayacak.

## UYGULAMA TÜM BELEDİYELERE ÖRNEK OLSUN

Beylikdüzü Belediye Başkanı Mehmet Murat Çalık, "Beylikdüzü Belediyesi olarak 2023-2024 eğitim ve öğretim yılında da yine evlatlarımızın yanında

**1500 ÖĞRENCİYE HER GÜN ÜCRETSİZ İÇİ  
DOLU BESLENME ÇANTASI VERİLECEK**



olmaya devam ediyoruz. Beslenme Saati de bu niyetle başlatmış olduğumuz bir sosyal bir adalet projesiydi. İnsanların evlatlarına yetemediği, ciddi bir yoksulluk ve yoksunluğun yaşandığı bir dönemden geçiyoruz. Bereketli topraklarımızla bu memleketin çocuklarını çok rahatlıkla doyurabilecek güce sahip bir devletiz. Bu iş kararlılık ister. Bu kararlılığı maalesef yönetim yetkililerinden göremediğimiz için üzgünüm. Yaptığımız projeler, birçok alana ve birçok yöneticiye de örnek olsun istiyoruz. Eğitimde fırsat eşitliği birinci hedefimiz ve biz de bunu yapmaya gayret ediyoruz" diye konuştu.







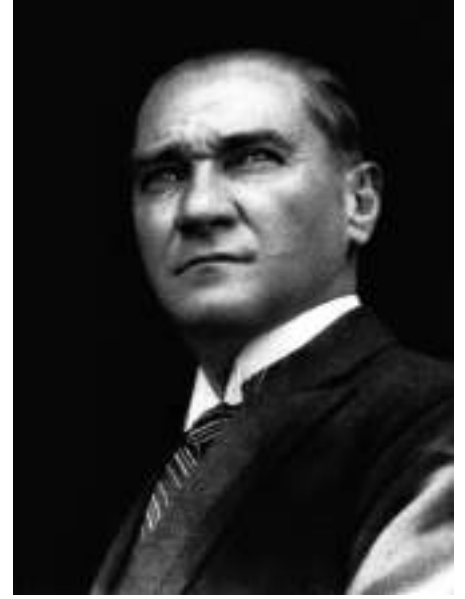
# Times

## Bülten



# İstiklalden İstikbale Cumhuriyet Nice Yüzyıllara

Cumhuriyetimizin kuruluşunun 100. yılına gururla girerken,  
Yayla olarak Cumhuriyetin 100. yılını coşkuyla kutluyoruz.



Birinci Dünya Savaşı sonrası işgal edilen Anadolu'da, Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve silah arkadaşları önderliğinde Milli Mücadeleye girilmiş, başarıya ulaşmış ve bağımsızlığımız tüm dünyaya duyurulmuştur.

29 Ekim 1923 tarihinde Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün "Egemenlik kayıtsız şartsız milletindir" sözleriyle Cumhuriyet ilan edilmiştir.

Cumhuriyetimizin üzerine yapılandırıldığı temel felsefenin ışığında, hep daha iyiyi hedefleyen bir tutumla bugüne varmış bulunmaktayız. Bu anlayışı hiç kaybetmeden yolumuza devam etmekte; Cumhuriyetimizin 100. yılında doğru hızlı ve emin adımlarla ilerlemekteyiz. "2023, Türkiye'nin 100. Yılı" çerçevesinde ülkemizin geleceği daima parlak, daima aydınlık olacaktır.

Yayla olarak;  
**Gazi Mustafa Kemal Atatürk**'ün '*Cumhuriyeti biz kurduk, onu yükseltecek olan sizlersiniz*' sözleri ışığında, Cumhuriyetin 100.yılıni kutluyor, **Gazi Mustafa Kemal Atatürk** ve silah arkadaşlarını özlemle ve minnetle anıyoruz.

Cumhuriyetin 100.yılı kutlu olsun.

Datça Murat®  
Çiftliği.com

100.YIL

29 EKİM

CUMHURİYET BAYRAMI

*Kutlu Olsun*

**29.10.2023**

CUMHURİYETİMİZİN  
100. YILINI GURUR  
VE COŞKUYLA  
KUTLUYORUZ.

Üretime, toprağa ve çiftçiye değer veren **Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün izinde** ülkemizin tarım değerlerine sahip çıkmak, üretime değer katmak ilk hedefimiz. Datça Murat Çiftliği ailesi olarak sağlıklı nesiller ve iyi bir gelecek için Cumhuriyetim izinde üretmeye devam edeceğiz. **Cumhuriyetimizin 100.yılı kutlu olsun.**



# AREV'DE OKULA DÖNÜŞ HEYECANI!

Bilimde, Sporda, Sanatta

*İz Bırakan Nesiller İçin...*



**SPORDA  
BAŞARI**



**EĞİTİMDE  
BAŞARI**



**SOSYAL  
AKTİVİTE**



**STEM-ART  
EĞİTİM**



**444 0 118**



[www.arevokullari.com](http://www.arevokullari.com)

# CW ENERJİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU LİSTESİNDE

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından şirketlerin net satış, ihracat miktarı, brüt katma değer gibi parametrelerin dikkate alınarak değerlendirildiği "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2022" listesinde CW Enerji 227. sırada yer aldı.

**C**W Enerji, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından açıklanan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2022" listesine girdi. Firma, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından şirketlerin net satış, ihracat miktarı, brüt katma değer gibi parametrelerin dikkate alınarak değerlendirildiği listede 227. sırada yer aldı. CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, kuruldukları gündün bu yana sürdürülebilir bir büyüme hedefiyle yol aldıklarını söyledi. Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2022 listesinde yer alma başarısı gösterdiklerini belirten Sarvan, "Şirketlerin röntgenini ortaya koyan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesine girmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da her zaman ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğiz" dedi.

## CW ENERJİ'Yİ GELECEĞE TAŞIYORUZ

Yenilikçi ve katma değerli ürünleri ile sektör adına kazanımlar sağlamayı sürdüreceklerini dile getiren Tarık Sarvan, sürdürülebilir bir büyüme anlayışıyla çalışmalarına devam edeceklerinin altını çizerek, "Elde ettiğimiz başarılarla çalışma arkadaşlarımızın büyük emeği söz konusu. Bu başarıda da emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarımızla gurur duyuyorum ve her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Hep birlikte CW Enerji ailesi olarak daha fazla çalışarak, sektörümüzün ihtiyaç duyduğu çözümleri sunmaya devam edecek ve emin adımlarla



ilerleyerek, CW Enerji'yi geleceğe taşıyacağız" diye konuştu.

## ENERJİ YATIRIMLARINA DEVAM

CW Enerji, Osmaniye'de faaliyet gösteren bir fabrikanın çatısına güneş enerji santrali kurulumunu tamamladı ve firmanın çatısını 6730,82 kWp gücünde güneş enerji santrali ile donattı. İş birliği yaptıkları firmalara bir yenisini daha eklediklerini belirten CW Enerji CEO'su Volkan Yılmaz, "Kurulumunu tamamladığımız GES ile firma yılda yaklaşık 4.179.000 kg karbondioksit eşdeğeri kadar emisyonun önüne geçecek. Firma aynı zamanda yaklaşık 631 ağacın kurtarılmasını sağlayarak yeşil enerjiye de katkı sağlamış olacak" dedi. Güneş enerjisi teknolojisinin daha yaygın ve sürdürülebilir bir şekilde kullanılmasını sağlamak amacıyla çalışmalarına devam ettiklerini ifade eden Yılmaz, bu sayede gelecek

nesillere güzel, sağlıklı ve yaşanılabilir bir dünya bırakmayı hedeflediklerini kaydetti.

## YÜKSEK VERİMLİ PROJELERE İMZA ATIYORUZ

"Çevre dostu bir üretim tarzı benimsemek, doğaya ve gelecek nesillere borcumuzdur" diyen Yılmaz, şöyle devam etti: "Artan enerji maliyetleri ve çevreci üretim gibi nedenlerle günümüzde firmalar güneş enerji santrali yatırımlarına hız verdi. GES ile aynı zamanda firmalar üretim tesislerinin enerji ihtiyacını güneş enerjisi ile sağlayarak sürdürülebilir bir geleceğe de yatırım yapıyor. Çatılarına güneş enerji santrali kuran firmalar bu sayede enerji maliyetlerini düşürürken, yeşil enerji sayesinde çevreci üretim gerçekleştirerek doğayı da korumuş oluyor. Biz de CW Enerji olarak, yüksek verimlilik ve performans değerlerine sahip uzun soluklu projelere imza atmaya devam edeceğiz."



# ASTAS JUKI

Teknoloji ve Çözümler Dünyası

CUMHURİYETİMİZİN  
**100+ YILINDA DA**  
DÜNYA İÇİN TEKNOLOJİ ÜRETİYOR



**ASTRON**



AST-7923/ERDO/M-PLC-2/SM-BDN

**FOLIOPACK**  
Garment Bagging Technology



APM 800S

**MERSMANN**  
Curing Room Technology



SRM 255 XXL

# “Gelecegi, Seyretme” Bir Parçası Ol



mb  
creative agency

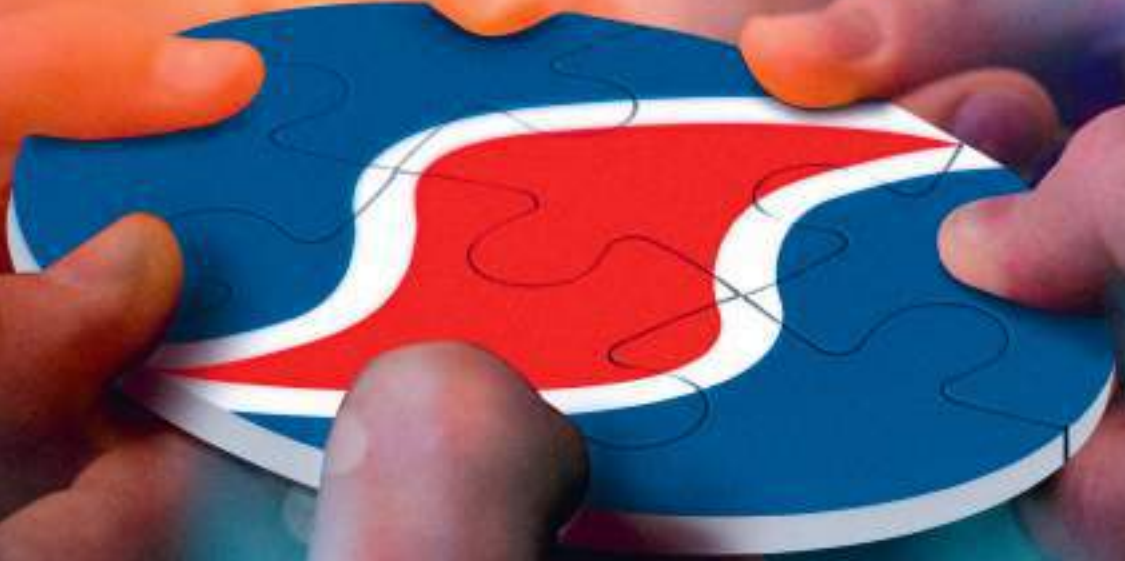




# BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

*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.*



# CUMHURİYET'İN İLK MARKASI KELEBEK KARİM RASHİD İLE SINIR TANIMİYOR

Cumhuriyet'in kurucusu Mustafa Kemal Atatürk tarafından imzalanan belgeyle 1935 yılında faaliyetlerine başlayan 88 yıllık Kelebek Mobilya markalaşmada en önde giden firmalardan. Endüstriyel tasarımcı ünlü Karim Rashid ile yeni bir konsept geliştiren Kelebek bilinirlikte rakip tanımıyor.

**8** yıllık tarihi geçmişini global tasarım vizyonu ile buluşturan Kelebek Mobilya, Cumhuriyetin 100. Yılı'nda en köklü markalar arasında yer almaya devam ediyor. Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk tarafından imzalanan belgeyle 1935 yılında

faaliyetlerine başlayan Kelebek Mobilya, Haliç'te uçaklara kontrplaktan kanat üretimi yapıyordu. Kelebek kanatlarından ilham alan firma, zaman içinde Türkiye'nin en önde giden sanayi kuruluşlarından biri haline geldi. Uçak kanadı üretiminden sonra Kelebek, Düzce'de Türkiye'nin ilk panel ve mutfak üretim fabrikasını kurarak yeni bir serüvene adım attı. Yurtiçi ve yurtdışında mağazalar açarak perakende mobilya sektörüne hızlı bir giriş yaptı. İlk yurt dışı atılımını 1991 yılında Dortmund'da yapan Kelebek Mobilya, günümüzde Düzce'de bulunan 55 bin metrekare kapalı olmak üzere toplamda 186 bin metrekarelik geniş bir üretim alanında faaliyetlerini sürdürüyor. Firmanın markalaşmada aldığı yolu Kelebek Mobilya Marka Direktörü Serkan Kaplan Ekovitrin'e anlattı.

## İLK REKLAM FİLMİ: KELEBEK BİR STİLDİR

■ **Markalaşma bilinirliği yolunda zirveye çıktınız. Bugün mağazalaşmada hangi noktadasınız. Sektöre birçok yenilik sizinle birlikte girdi. İhracatta da önemli bir pazara sahipsiniz. Kelebeği bize nasıl özetlersiniz?**  
Bugün 88 yıllık deneyimimiz, üretim tesisimiz ve yurt içinde 250'den fazla perakende mağazamızla müşterilerimize kaliteli hizmet vermeye devam ediyoruz. Bunların yanı sıra 30'a yakın ülkeye ihracat yaparak global pazarda da önemli bir konumdayız. İlklerin öncüsü Kelebek, 1983 yılında Türkiye'ye laminasyon teknolojisini ilk kez getirerek mobilya sektöründe çığır açan bir yeniliğe imza attı. Tüm



SERKAN KAPLAN  
Kelebek Mobilya Marka Direktörü

bu sektörel yenilikler ve faaliyetlerin yanı sıra, markalaşma adımlarını da kurulduğu andan itibaren atmaya başlamıştı. Müşterilerine kaliteli mobilyaları sunan marka, mobilya sektöründe öncü bir rol üstlenirken, ilk reklam filmi yayınlayarak "Kelebek bir stildir" mesajıyla da marka bilinirliğini daha o yıllarda üst seviyelere taşıdı. Firmamızın zamansız logo tasarımı, trendleri yakından takip etmemiz ve müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem sayesinde pazarda farklılaşıyor ve önemli bir konumda yer alıyoruz.

## KARİM RASHİD İLE GLOBAL TASARIM VİZYONU

■ **Markaya önemli yatırımlar yapıyorsunuz. Bunlardan biri de ünlü endüstriyel tasarımcı Karim Rashid. Bu gelişmeyi bize anlatabilir misiniz?**  
Bilindiği üzere Karim Rashid, Mısır doğumlu ve Kanadalı bir endüstri tasarımcısıdır. Tasarımları arasında lüks ürünler, mobilya, aydınlatma, yüzey tasarımı, marka kimliği ve ambalaj yer almaktadır. Time dergisi onu "Tüm Amerika'nın en ünlü endüstriyel tasarımcısı" ve "Plastik Prensi" olarak tanımladı. Kelebek Mobilya olarak geçen Nisan

ayında başlattığımız Karim Rashid iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz global tasarım vizyonumuzla büyük bir dönüşüm sürecine giriş yaptık ve markamızın "en köklü mobilya markası" konumunu güçlendirdik. "Kelebek Etkisi" global tasarım vizyonumuzla tarzımızı sade, dinamik, doğal, özgür ve zamansız olarak tanımlıyoruz.

Global tasarım vizyonumuzla hazırladığımız koleksiyonlarımız, Amerika, Afrika, Avrupa, Doğu Bloğu ve Orta Doğu tasarım esintilerinin yanı sıra İskandinav natüralizmini Japon minimalizmiyle harmanlıyor. Alman ve İtalyan teknolojilerinden esinlenerek ürettiğimiz masif ve çeşitli kaplama teknikleriyle ortaya çıkardığımız tasarımlarımızı Gestalt yaklaşımı ve Bauhaus tasarım yaklaşımıyla birleştirerek yeni Türk stilizasyonu ortaya çıkarıyoruz.

## EVİNİ TASARLA UYGULAMAMIZ SÜRÜYOR

■ **Karim Rashid'in size verdiği önemli katkılardan birini söyleyebilir misiniz? İnsanlar kendine has bir tasarımı Kelebek Mobilya ile evlerinde uygulayabilir mi?**

Karim Rashid'den tasarım ve mimari eğitimi alan mimarlarımızla, müşterilerimize ücretsiz danışmanlık desteği veriyoruz. "Evini Tasarla" adlı uygulama üzerinden online alınabilen destek aynı zamanda Kelebek Mobilya mağazalarımızda mimarlar eşliğinde de alınabiliyor. Tasarımın iyileştirici gücüne inanan Karim Rashid'in muazzam tarzındaki öğretileriyle bilgilenen mimarlarımız, tasarım dünyasında inovasyon ve özgünlüğün temsilcileri olarak evlere imza atıyor. Kendine özgü tarz arayan, gösterişten uzak ancak aynı zamanda başarı ve prestiji hedefleyen, çevre ve dünya konularına duyarlı bir zamansız vizyonla, Kelebek Mobilya hem Türkiye'de hem de dünya genelinde dikkat çekmeye devam edecek.





TÜRKİYE'NİN  
500 BÜYÜK SANAYİ  
KURULUŞU  
2022

*Güçlüyüz, gururluyuz ve yine hep birlikte başardık...*

2022 yılında Türkiye'nin ilk 500 Sanayi Kuruluşu listesinde  
**470. sırada yer almaktan  
mutluluk duyuyoruz.**



 SOYYIĞIT GROUP





# Gürbaşlar Grup

43. Yıl

"Dünden Daha İleri..."



GÜRBAŞLAR

Satış - Servis  
Yedek Parça - 2.EL



Dünyanın En Büyük  
Araç Kiralama Firması



Akbaş  
Tekstil

Tekstil Terbiye  
Fabrikası



Gürbaşlar  
Sigorta

Sigortacılıkta  
Profesyonel Çözümler



Kavi  
Yapı

Güçlü Yapılar



Üsküdar A.Ş.

**Adres:** Atatürk Cd. No:2 Anadolu Hisarı - Beykoz - İstanbul

**Telefon:** 0(216) 413 72 00

**[www.gurbaslar.com.tr](http://www.gurbaslar.com.tr)**





Sosyal  
inovasyon  
Ajansı

Çözüm uzayı kurar!



[www.sosyalinovasyonajansi.com](http://www.sosyalinovasyonajansi.com)



İSTANBUL AYDIN  
ÜNİVERSİTESİ

20 Yıl

İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü,

*Kariyerinde yüksekleri hedefleyenleri*

171 farklı

# YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

programıyla hedeflerine ulaştırıyor.

Başvuru ve Bilgi için:



[apply.aydin.edu.tr/lisansustu/](http://apply.aydin.edu.tr/lisansustu/) • [iauenstitu@aydin.edu.tr](mailto:iauenstitu@aydin.edu.tr)



İAÜ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM  
ENSTİTÜSÜ

FLORYA ♦ KADIKÖY

[www.aydin.edu.tr](http://www.aydin.edu.tr) [lisansustuiaul](https://www.youtube.com/channel/UC...)



2023-2024 Akademik Yılında  
Yeni Doktora ve Yüksek Lisans Programlarımız

- Beslenme ve Diyetetik Doktora Programı
- İngiliz Dili ve Eğitimi Doktora Programı

- **Psikoloji**

(İngilizce) Tezsiz Yüksek Lisans

- **Psikoloji**

(İngilizce) Tezli Yüksek Lisans

- **Siber Güvenlik**

(İngilizce) Tezsiz Yüksek Lisans

- **Havacılık ve Uzay Mühendisliği**

(İngilizce) Tezli Yüksek Lisans



# SOYYIĞİT GROUP 136 ÜLKEYE İHRACAT YAPAN GIDA DEVİ

Aysan ve Kent Boringer markalarıyla 22 yıldır 4 kıtada 136 ülkeye ihracat gerçekleştiren Soyyiğit Group geniş distribütör, teşhir mağazaları ve marka marketleriyle yurtiçi ve yurtdışında etkin bir konuma sahip. Genel Müdür Yardımcısı Aydın Soyyiğit, “Başarımızın temelinde yatırım, inovasyon ve katma değer var” dedi.



Soyyiğit Group Genel Müdür Yardımcısı Aydın Soyyiğit, “Fuarlara katılarak Türkiye'nin gücünü yurtdışına gösteriyoruz” dedi.

**T**oz gıda, sıvıyağ ve sıvı pastacılık sektörlerinde hem iç hem de dış piyasada önemli bir yeri olan ve 4 kıtada 136 ülkeye ihracat gerçekleştiren Soyyiğit Group, İstanbul ve Edirne'deki entegre üretim tesislerinde üretim yapıyor. 60 bin m<sup>2</sup> kapalı alanda Kent

Boringer çatı markasıyla toz gıda ve sıvı pastacılık üretimiyle tanınan Esenyurt/İstanbul tesisi aynı zamanda Soyyiğit Group'un merkez ofisi konumunda. Soyyiğit Group, Edirne/Tayakadın Mevkii'nde 100 dönüm arazi içerisinde

kurulu olan entegre yağ tesisinde yağlı tohumlar kırma, rafine yağ üretimi, dolum ve paketlenme işlemleri gerçekleştiriyor. Bünyesinde bulunan Aysan, Kivılcım ve Kent Boringer markalarıyla ayçiçek, mısır ve kanola yağı üretiyor.

## SOYYIĞİT GROUP'UN ÜRÜN PORTFÖYÜ

Soyyiğit Group'un başlıca ürünleri toz gıdada; bulyonlar, çorba ve çeşniler, yardımcılar, toz tatlı karışımları, noodle, kakaolu fındık kremaları, kek un karışımları, un ve nişastalar. Perakende toz içecek ürünleri; kahveler, meyve aromalı sıcak içecekler, meyve aromalı soğuk içecekler. Sıvıyağlar; ayçiçek yağı, mısır yağı, zeytin yağı, kanola yağı, kızartmalık yağlar. Pastacılık ürünleri; şeker hamurları, kokteyl şurupları, kahve şurupları, topping sos ve şuruplar, krema ve dolgular, sıcak ve soğuk pasta jöleleri. WordFood Fuarı'na katılan Soyyiğit Group'un Genel Müdür Yardımcısı Aydın Soyyiğit, Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

## İHRACAT HİTERLANDI GENİŞ

■ WordFood Fuarı'na Kent Boringer ve Aysan ile katıldınız. Fuarla ilgili neler söylersiniz? Soyyiğit Group ve Türkiye'nin gıdadaki durumunu anlatabilir misiniz?

Aysan yağ grubundaki çatı markamız. Kent Boringer markamızla genelde pastacılık ürünleri, çorba çeşni ürün gruplarını üretiyoruz. Soyyiğit Group 22 yıldır 136 ülkeye ihracat yapan bir firma. Aynı zamanda yerel marketlerde, yurt içinde distribütörleri, teşhirleri ve ulusal marka mağazalarda çalışmaları olan bir firma. Türkiye'de ilk 500 sanayi kuruluşu içerisinde yer alıyoruz. Her yıl yaptığımız yatırım ve ürünlerle katma değer oluşturuyoruz. Wordfood, her yıl etkinliğini

ve alanını genişleten bir fuar. Daha önceleri yurtdışı odaklıydı, şimdi ulusal özelliği de oluştu. Türkiye zaten 85 milyonluk nüfusuyla büyük bir pazar. Ayrıca yurtdışı catering sektörüne de büyük katkı veriyor. Dolayısıyla böyle fuarlara yurtdışında ciddi ithalatçı alımcı potansiyeli var.

## SOYYIĞİT ISO İLK 500'DE 470 SIRADA

■ ISO ilk 500'de yer aldınız. Bu konuda neler söyleyebilirsiniz?

2022 yılında yaklaşık 2,5 milyar TL ciro elde eden Soyyiğit Grup, özel markalı ürünlerin üretimi konusunda Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen zincir marketlerine tedarik sağlıyor. Soyyiğit Grup, ülke ekonomisine katkıda bulunmayı ve uluslararası arenada başarıyla temsil etmeyi birinci öncelik olarak benimsemiş durumda. İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu çalışmasının 2022 yılı sonuçları açıklandı. Açıklanan verilere göre Soyyiğit Grup, bu yıl ilk 500 listesinde 470'inci sırada yer aldı.





# 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

# DS'DAMAT YENİ KOLEKSİYONU

## 'ŞEHRİN BİR PARÇASI'

Yeni koleksiyonu 'D'S damat'la Şehrin Bir Parçası' olarak açıklayan marka, erkeğe yönelik dinamiklere döndüğünü bildiriyor ve "Rahat tarzlığın güncel parçası gömlek formunda dış ceketler, metal düğmeli kaşe kabanlar ve canlı renkte trikolar sezonun öne çıkan gruplarından" bilgisini veriyor.

**D**'S Damat 2023-24 Sonbahar/Kış koleksiyonu yenilikçi tasarım diliyle sezona merhaba diyor. Yeni koleksiyonu 'D'S damat'la Şehrin Bir Parçası' olarak açıklayan marka, şehrin en havalı erkeğine yönelik dinamiklere döndüğünü

bildiriyor.

Metropol görünülerinden aldığı referansları, İstanbul'un kendine has ikonik detaylarıyla birleştirerek monotonluktan uzak her daim şehrin içinde olan benzersiz bir koleksiyon vaat ediyor.

### RAHAT TERZİLİĞİN GÜNCEL PARÇASI

Zamansız ve şık ofis görünülerinin yer aldığı rahat tarzlığın güncel parçası gömlek formunda dış ceketler, metal düğmeli kaşe kabanlar ve canlı renkte trikolar sezonun öne çıkan gruplarından. Soft mavilerden, natürel doğal tonlara, zamansız siyahlardan mücevher taşlarını andıran pastel tonlara kadar güçlü ve maskülen bir renk paleti mağazalarda yerini almaya hazırlanıyor.

### GİYİMDE MODERN VE GÜÇLÜ SİLÜETLER

Yaşam tarzındaki değişiklikleri yenilikçi kumaşlarla birleştirerek tasarımlara yansıtan D'S damat, modern ve güçlü silüetlerle erkek gardırobunu güncellemeye devam ediyor. Marka yetkilileri DS'DAMAT FW 23 - 24 koleksiyon hikâyesini anlatırken, "Siz de yeni sezonunu keşfetmeye D'S damat mağazalarımıza ve mobil uygulamaya davetlisiniz" açıklamasını yapıyorlar.





Istanbul Airport 

THE WORLD  
GOES TO MAGICAL

ISTANBUL

[www.istairport.com](http://www.istairport.com)

Büyükçekmece Belediye Başkanı Dr. Hasan Akgün

# BÜYÜKÇEKMECE BEKLENEN İSTANBUL DEPREMİNE HAZIR

1999 Marmara Depremi'nin hemen ardından hayata geçirilen "Kentsel Dönüşüm Projesi" kapsamında bugüne kadar 45 bin konut yıkılarak depreme dayanıklı modern konutlar inşa edildi. İlçede yüzde 30 oranındaki riskli yapı stoku yenilendiğinde vatandaş İstanbul depremini hasarsız atlatacak.



**1** 999 Marmara Depremi'nin hemen ardından kentsel dönüşüm projesini hayata geçiren Büyükçekmece Belediyesi, vatandaş - belediye işbirliğiyle bugüne kadar 45 bin konutun yıkılarak yenilenmesini sağladı.

Büyükçekmece'de kentsel dönüşümün bütün hızıyla devam ettiğini belirten Büyükçekmece Belediye Başkanı Dr. Hasan Akgün, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkan Ekrem İmamoğlu ve Deprem Daire Başkanlığı'nın desteğiyle kentsel dönüşümle ilgili çalışmaların 2-3 yıl içinde tamamlanacağını söyledi.

## 45 BİN KONUT VE İŞ YERİ YENİLENDİ

Depremden önce binaları yıkarak sağlamlaştırdıklarını dile getiren Büyükçekmece Belediye Başkanı Dr. Hasan Akgün, "Vatandaş, müteahhit, belediye üçgeninde bütün mevcut yapı stokunu, 2000 yılından önce yapılmış yapı stokunu eritmeye

çalışıyoruz. Bugüne kadar 45 bine yakın konut ve işyerini yenileyerek Büyükçekmece'de bir imkânsızı gerçekleştirdik" dedi.

## MEGA PROJEMİZ KENTSEL DÖNÜŞÜM

İstanbul'dan depremden korunamadığı zaman büyük sorunlarla karşı karşıya kalınacağını altını çizen Dr. Hasan Akgün, "Deprem geliyor herkesin çalışması lazım. İstanbul'u kurtarmak zorundayız. Seferberlik ilan etmeliyiz. Büyükçekmece olarak biz bunu yaptık, yapmaya devam ediyoruz. Yüzde 30'luk bir işimiz kaldı. Büyükçekmece'de nerede hangi binanın yıkılacağını biliyoruz. Hangi vatandaşımızın veyahut da hangi ailelerin zor durumda kalacağını, hayatlarını kaybedeceklerini biliyoruz. Onun için var gücümüzle çalışıyoruz. Büyükçekmece'nin mega projesi vatandaşımızın burnunun kanamaması için depremde onun can ve mal güvenliğini sağlamaktır. Bizim mega projemiz kentsel dönüşümdür" diye konuştu.

## İLÇEDE BİLİM HEYETİ İŞ BAŞINDA

1999 Marmara depreminden hemen sonra ilçede kentsel dönüşümün başlatıldığını dile getiren Dr. Hasan Akgün, "Şehir planları bilim heyetinin oluşturduğu Mimari Estetik Komisyonu tarafından yeniden gözden geçirildi. Planlarda bazı değişiklikler yapılarak uygulamaya konuldu. Yapılan değişikliklerden en çarpıcı olanı; Türkiye'de binalarda zemin kattan sonra yapılan çıkımların tamamıyla kaldırılmasıdır. Çalışmalar bilim ve fennin ışığında özveri ile devam ediyor" dedi. Büyükçekmece'de "ada bazlı kentsel dönüşüm"ün teşvik edildiğini, böylelikle yeşil alan dokusunun korunması, kent silüetinin bozulmaması, daha yaşanabilir yaşam alanlarının oluşturulmasının sağlandığına dikkat çeken Dr. Hasan Akgün, "Belediyemiz bünyesinde kurmuş olduğumuz kentsel dönüşüm ofisi ile de teknik arkadaşlarımız vatandaşlarımıza her türlü teknik destek verilmektedir" bilgisini verdi.



# TÜRKİYE'NİN LİDER GYO'SU

## 8. TSPB Altın Boğa Ödülleri

Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Kategorisi

En Yüksek  
Gayrimenkul Yatırımı  
2022



46,9 Milyar ₺  
Portföy değeri

34,8 Milyar ₺  
net aktif değer

600 bin m2  
AVM+Ofis+Otel BKA

Yatırıma değer, yaşamaya değer.

TORUNLAR  GYO

# OVP'NİN BAŞARISI İÇİN 150 MİLYAR \$ DIŞ KAYNAĞA İHTİYAÇ VAR

Üç yıllık Orta Vadeli Program (OVP) ile; işsizlik ve enflasyonun yükseldiği iç açıcı olmayan bir yol haritasının sunulduğunu belirten Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu, "Bu dönemde yaklaşık 96,4 milyar dolar cari açık öngörülüyor. Böylece TCMB döviz rezervlerinin takviyesi dahil 150 milyar dolar dış kaynak ihtiyacı doğuyor" dedi.

Ülke ekonomisinin sıkıştığı bu noktada öngörülen hedeflere ulaşılmasının zor görüldüğünü belirten Altınbaş Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kozanoğlu, 2024-2026 arasında hedeflenen yeni Orta Vadeli Program'ı (OVP) değerlendirirken, üç yılda toplam 96,4 milyar dolar cari açık beklendiğine söyledi. Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu, bu dönemde Merkez Bankası (TCMB) rezervlerinin de takviye edilmesi gerektiği için en az 150 milyar dolar dış kaynak girişine gereksinim olduğunu bildirdi.



Altınbaş Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kozanoğlu, OVP ile Türkiye'nin sıcak para senaryosuyla karşı karşıya bulunduğunu söyledi.

## BÜYÜME YÜZDE 5'TEN KÜÇÜK OLACAK

Dış kaynağın sıkı para politikaları, yüksek faiz, sıcak para girişine elverişli bir ortam sunmakla olanaklı olabileceğinin altını çizen Prof. Dr. Kozanoğlu, bunun da büyümenin 2024'te yüzde 4, 2025'te yüzde 4,5, 2026'da yüzden 5'ten düşük gerçekleşmesiyle mümkün olacağını kaydetti. Prof. Dr. Kozanoğlu, 3 yıllık OVP ile; işsizlik ve enflasyonun yükseldiği iç açıcı olmayan bir yol haritasının sunulduğunu belirtti. OVP'de işsizliğin 2024'te yüzde 10,3'e çıkacağını tahmin edildiğini söyleyen Prof. Dr. Kozanoğlu, "Bu işsizlikte sınırlı bir artışa işaret etse de, bir ekonomi yönetiminin daha fazla

yurttaşını yedek işgücü ordusuna katacak bir projeksiyon yapması mânidar. Kaldı ki işsizliğin bu oranda durması da kolay değil" dedi.

## ENFLASYON ÖNGÖRÜSÜ 7 PUAN YÜKSEK

Prof. Dr. Kozanoğlu, enflasyonun 2023'te yüzde 65 olması beklendiğini hatırlatarak, bu oranın TCMB enflasyon tahmini olan yüzde 58'in 7 puan üzerinde olduğunu hatırlattı. Trendlerin bu düzeyde kalmasının zor olduğu izlenimi verdiğini ifade eden Prof. Dr. Kozanoğlu, "Bununla birlikte 2024 yılı yüzde 33 enflasyon hedefinin ise revize edilmemiş olduğu görülüyor. Buna karşın yılın tümünü yansıtan GSYH deflatörü yüzde

55,3. Bu 2024 yılının ilk yarısında yüzde 70 üzeri bir tüketici enflasyonu, yılın devamında keskin bir düşüş beklendiğini düşündürüyor" diye konuştu.

## TL'DE DEĞER KAYBI SÜRECEK

Prof. Dr. Kozanoğlu programda dolar kuru tahminlerine de değinirken, 2023 yılı ortalama dolar kuru öngörüsünün 23,9 TL iken 2024'te bunun yüzde 54 artışla 36,8 TL'ye çıktığına, yüzde 33 enflasyon ile karşılaştırıldığında, TL'nin ciddi bir reel değer kaybı yaşayacağına dikkat çekti. Prof. Dr. Kozanoğlu, "Buna karşın dolar kuru 2025'te yüzde 20 artışla 43,9 TL ve 2026'da yüzde 8,8 artışla 47,8 TL bekleniyor.

Bu 2024'te doların sıcak paraya cazip gelecek şekilde yükseldiği, sonra da istedikleri zaman kırsallarına izin verecek şekilde istikrar kazandığı bir senaryoya denk geliyor" dedi.

Altınbaş Üniversitesi İşletme Fakültesi Öğretim üyesi Prof. Dr. Kozanoğlu ayrıca bütçe açığının da 2023'te GSYH'nin yüzde 6,4'ü düzeyine yükselirken, 2024'te ise aynı düzeyde kalmasının planlandığını söyledi. Prof. Dr. Hayri Kozanoğlu şöyle konuştu: "Bütçe gerçekleştirmelerinde gelecek yıl olan 2024'te faiz hariç 1 trilyon 131 milyar TL'lik bir açık söz konusu. Hem cari açık hem bütçe açığı, ikili açık sorunu yaşayan bir ekonominin dış kaynak çekme şansının da sınırlı olduğu söylenebilir. Açıkların nasıl toparlanacağını merak etmiyoruz değiliz."



# ARTİSAN KOLEKSİYONU

İsminde, işçiliğinde ve felsefesinde zanaatkârlık taşır Artisan. Emek ile zarafetin tasarıma dönüşmüş halidir. O, dünün ve bugünün izlerini her parçasına emsalsiz şekilde yansıtır.

Yeni

Ürünlerimizi  
keşfetmek için:



emsan  
emsalsiz 50 yıl





Marmara Yapı A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Orakçı

# HEDEFİMİZ 10 YILDA 10 BİN KONUTUN KENTSEL DÖNÜŞÜMÜNÜ GERÇEKLEŞTİRMEK

**A**ras Eğitim Vakfı (AREV) Mütevelli Heyeti Başkanı ve Marmara Yapı Yönetim Kurulu Başkanı Vehbi Orakçı, eğitimcinin yanında inşaat sektöründe de faaliyetlerini sürdürüyor. Son dönemde kentsel dönüşümde ağırlık verdiklerini belirten Vehbi Orakçı, hedeflerinin 10 yılda 10 bin konut üretmek için projeler geliştirdiklerini belirterek Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

## KENTSEL DÖNÜŞÜME AĞIRLIK VERDİK

### ■ Marmara Yapı ile ne tür proje ve faaliyetlerde bulunuyorsunuz?

Marmara Yapı'yı 30 sene önce babamdan aldığımız küçük ve helal bir sermaye ile kurmuş ve belediye başkanı olana kadar da onlarca projeyi ve inşaatı bitirmiş ve başarılı işlere imza atmıştık.

Başkanlık döneminde "Önce halka ve Hakka hizmet" diyerek kendi işimizi bilinçli bir şekilde düşük tempoya aldık. Ancak görevden sonra doğal olarak şirketimizin başına geçip Türkiye'de ve yurt dışında büyük projelere imza attık. Binlerce insana iş verdik binlerce TIR malzemeyi yurtdışına ihraç ettik ve toplamda 10.000 civarı konut, ofis, işyeri, okul, sağlık tesisi, kültür merkezi, spor salonu ve atıyapı projelerini bitirmeyi başardık.

Halen Beylikdüzü ve İstanbul'un farklı yerlerinde kentsel dönüşüm projelerine ağırlık vermekteyiz. Hedefimiz 10 yılda en az 10.000 konutun dönüşümünü yapmak. Çünkü kentsel dönüşüm yalnızca devlet

kurumlarının tek başına çözebileceği bir sorun değil. İnşaat sektöründeki tüm paydaşların ve kentsel dönüşümde giden binalardaki hak sahiplerinin de sorumluluk alması kâr ve çıkar odaklı bakış açısından önce bu işin önemini idrak edip buna uygun bir tutum geliştirmesi lazım. Tabii ki insanların kendi çıkarını koruma güdüsüyle hareket etmesi doğal. Ancak kişiler veya şirketler kentsel dönüşüm konusunda bu çıkar koruma düşüncesini tek ve temel amaç haline getirilmemeli. Sorumluluk duygusu ile ve yapıcı kanaatkâr bir tavırla yaklaşılmalıdır.

## NİHAİ HEDEFİMİZ AREV ÜNİVERSİTESİ

### ■ AREV Okullarını daha sık duyar olduk, nedir bunun sırrı?

Beylikdüzü'nde son 30 yıldır gerçekleşen değişim malum. İfade ettiğim gibi AREV Eğitim Vakfı'nı 12 yıl önce kurulan vakıf ruhu, misyon ve kültürü ile desteklenmiş AREV kolelerini hayata geçirdik. Nihai hedefimiz İnşallah AREV Üniversitesi. AREV Okulları 6'ncı yılında yüzde 100 doluluk kapasitesine ulaştı. Bünyemizde fen lisesi, Anadolu lisesi, ortaokul, ilkököl ve anaokulu var. Mottomuz bilim, sanat ve sporda iz bırakan nesiller yetiştirmek. Bu ideal ile iyi bir eğitim alıp ülkemizin ve insanlığın yarınları için güzel hizmetler yapmasını önceleyince, hem akademik, sportif ve sanatsal başarı peşinden hızla gelmeye başladı. Öğrencilerimiz Türkiye'nin en iyi üniversitelerini kazanmaya başladılar. Öğrencilerimiz yuzme başta olmak

üzere sporun birçok branşında Türkiye, Avrupa ve dünya şampiyonlukları aldılar. TÜBİTAK projelerinde Türkiye birincisi olan öğrencilerimiz var.

## ECDADDA VAKIF KÜLTÜRÜ

■ Sayın Başkan, belediye başkanlığından sonra sizi eğitimde, vakıf hizmetlerinde ve asıl mesleğiniz olan inşaat mühendisliği alanında aktif görüyoruz. Öncelikle vakıf işinden başlayarak AREV Eğitim ve Hizmet Vakfı'nı neden kurduunuz neler yapıyorsunuz?

Vakıf denince bende akan sular durur. Çünkü 1980'li yıllarda Erzurum'da lisede okuduğum dönemlerde 4 yıl boyunca vakıflar öğrenci yurdunda barındım. Dolayısıyla vakıf kültürüne ve medeniyetine olan minnet ve şükran duygum o yıllarda pekişti ve gelişti. Okuduğum birçok eserde de ecdadımız Osmanlı İmparatorluğu döneminde dünyanın dört bir yanında 30 bin civarı vakıf kurulmuş. Biz de AREV Vakfı'mızla son 12 yılda binlerce insana seminerler, konferanslar, mesleki eğitim kursları sunduk. Başarılı öğrencilerimize burslar verdik. Erzurum'da rahmetli annemin adına ortaokul kendi adına ilkököl yapıp devletimize bağışladık. Beylikdüzü'nde babam Reşat Orakçı adına cami inşa ettik. Vakıf hizmet, aşevi, ve kurs merkezleri inşa ettik. Öğrenci yurdu inşaatımız devam ediyor. Hedefimiz bölgemizde, İstanbul'da hatta İnşallah zaman içerisinde Türkiye'de güzel ve hayırlı hizmetlere vesile olmak istiyoruz.



# 100 yıldır Cumhuriyet daima seninle

Tam bir asırdır ülkemizin her bir karış toprağı bizi bugünlere getiren büyük fedakârlıklara,  
dev yatırımlara sahne oldu, olmaya da devam ediyor.  
Türkiye 100 yıldır cumhuriyetle büyüyor, cumhuriyetle güçleniyor.

**VakıfBank, daima seninle. Daima Cumhuriyetle.**

*Daima  
Cumhuriyetle*

**100** yıldır

444 0 724 | vakifbank.com.tr



**VakıfBank**  
Burasi Sizin Yeriniz



# İGA İSTANBUL AIRPORT

– Istanbul, Turkey

Best Airport over 40 Million Passengers  
in Europe

Istanbul Airport

CUSTOMER  
EXPERIENCE  
GLOBAL SUMMIT  
Incheon, Republic of Korea 4-7 Sep. 2023



# İGA İSTANBUL HAVALİMANI GÜNEY KORE'DEN 3 ÖDÜLLE DÖNDÜ

İGA İstanbul Havalimanı, Uluslararası Havalimanları Konseyi'nin (ACI) Havalimanı Hizmet Kalitesi-Airport Service Quality (ASQ) ödüllerinde "40 milyon yolcu üstü kategorisinde Avrupa'nın En İyi Havalimanı," "Avrupa'nın En Keyifli Havalimanı" ve "Avrupa'nın En Temiz Havalimanı" ödüllerine layık görüldü.

İGA İstanbul Havalimanı, 4-7 Eylül 2023 tarihlerinde Güney Kore'nin Incheon şehrinde düzenlenen Uluslararası Havalimanları Konseyi Müşteri Deneyimi Global Zirvesi - ACI Customer Experience Global Summit kapsamında gerçekleştirilen törende 3 farklı ödül aldı.

Uluslararası Havalimanları Konseyi'nin (ACI) tarafından yürütülen Havalimanı Hizmet Kalitesi - Airport Service Quality ASQ programı kapsamında verilen ödüllerde, İGA İstanbul Havalimanı, "40 milyon yolcu üstü kategorisinde Avrupa'nın En İyi Havalimanı," "Avrupa'nın En Keyifli Havalimanı" ve "Avrupa'nın En Temiz Havalimanı" seçildi. Ödüller törene katılan İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Kadri Samsunlu'ya verildi.

## MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ODAKLI HİZMET

İGA İstanbul Havalimanı ayrıca Uluslararası Havalimanları Konseyi - Müşteri Deneyimi Akreditasyonu kapsamında 12 ayda 3. seviyeye ulaşarak, müşteri memnuniyeti odaklı hizmet

anlayışında bir mihenk taşına daha geride bıraktı. İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Kadri Samsunlu, müşteri memnuniyeti için bir havalimanında olması gereken en önemli etkenin ne olduğu sorusuna "kapasite" cevabını verdi. Yolcuların memnuniyeti için en önemli etkenlerden birinin kapasite yeterliliği olduğunu altını çizen Samsunlu, İGA İstanbul Havalimanı'nın bu konudaki avantajının yanı sıra; perakende karması, dinlenme alanları, yeme-içme çeşitliliği, havalimanı müzesi ve sergi alanları gibi kültür, sanat ve eğlence olanakları sayesinde yolcu memnuniyetinde daha da öne çıktığını belirtti.

## KAPASİTE AZSA YOLCUYA HİZMET AZALIR

Müşteri memnuniyeti için bir havalimanında olması gereken en önemli etkeni anlatan Samsunlu, "Birçok etken var bunları sıraya dizmek çok doğru değil. Ama benim bakış açımda en önemli etken kapasite. Neden kapasite? Siz havalimanınızın terminalinde veya hava tarafında fazla kapasiteniz yoksa ya da az kapasitede çok fazla yolcuya,

uçtağa hizmet veriyorsanız o zaman havalimanında müşteri memnuniyetini yukarıya çekmeniz çok zordur" dedi. Müşteri memnuniyetini yukarı çekmek için kapasite dışında da yapılması gerekenlerin olduğunu belirten Samsunlu, "Birincisi yönetim seviyesinde bu işe kafa koymak gerekiyor. Biz bunu çok net bir şekilde yaptık. İkincisi sahadaki personelinizi, sizin müşteri memnuniyeti stratejinize, hedefinize ve yol haritanıza inanması, inandırılması gerekiyor. Bunun içinde çok ciddi bir iç iletişim gerekiyor. Bizim bunu da çok iyi yaptığımızı düşünüyorum. Biz bu müşteri memnuniyetine Türk misafirperverliğiyle başladık. Üçüncü önemli konu da paydaşlarla beraber bu yolu yürüme zorundasınız. Bizimle beraber bu havalimanının ana paydaşlarının Türk Hava Yolları'nın, Devlet Hava Meydanları'nın ve diğer hizmet kuruluşlarının aynı yönde aynı tutkuyla bu müşteri memnuniyetini sahiplenmesi gerekiyor. Müşteri deneyimi açısından zirveyi hedeflerken; asıl motivasyonumuz ise yolcularımıza kendilerini 'değerli' hissettirmek" şeklinde konuştu.





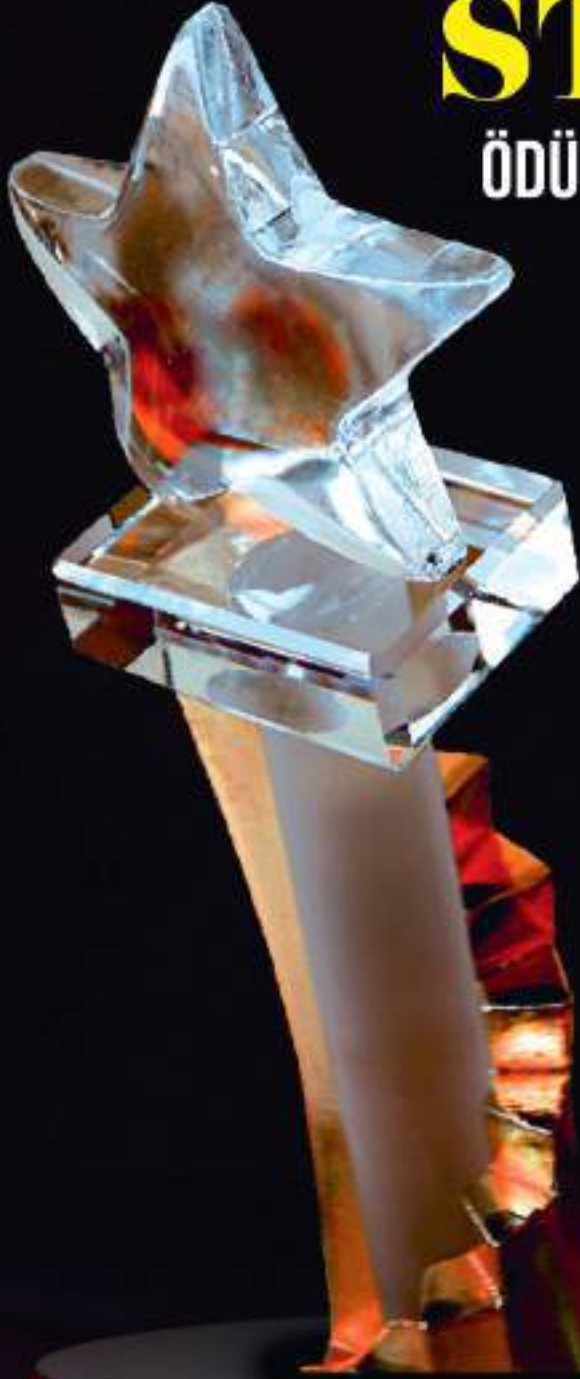
# 100 YILLIK YOLCULUK

Cumhuriyetimizin  
100. yılı kutlu olsun.



# 20. YILIN STARLARI

## ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULUYOR



Ekovitrin Dergisi tarafından 2001 yılından bu yana düzenlenen ve geleneksel hale gelen **'Yılın Starları Ödülleri'**, bu yıl 20. kez sahiplerini bulacak. Ekonomi ve iş dünyasının Oscar'ı kabul edilen Yılın Starları Ödülleri; Devlet başkanları, başarılı kişi, kurum, kuruluş, marka ile kültür, sanat temsilcilerine ve sivil toplum örgütlerine düzenlenen görkemli törenlerle veriliyor. Uluslararası 'Yılın Starları Ödül Töreni', Ekovitrin Dergisi tarafından bu yıl 20.ci defa düzenlenecek.





# REXOIL®

MADENİ YAĞLAR ve GRESLERİ

## UZUN ÖMÜRLÜ HİBRİD MOTOR YAĞLARI

Yolculuklarınız daha uzun sürsün..







İngiliz Kraliyet ailesi üyesi Edinburgh Dükü Prens Edward 10 yıl önce açtığı TBS-Tarabya İngiliz Okulları'nı ziyaret etti. TBS Okulları kurucusu Mehmet Gültekin'i tebrik etti. Öğretmen, öğrenci, yönetici ve velilerle bir araya geldi.





# BU BAŞARI

## ALKIŞLANIR

Avrupa Kalite Ödülü'ne lâyık görülen TBS Tarabya İngiliz Okulları'nın Kurucusu Mehmet Gültekin'in daveti üzerine Türkiye'yi ziyaret eden İngiliz Kraliyet ailesi üyesi Edinburgh Dükü Prens Edward, siyaset, iş, sanat, kültür ve eğitim dünyasının temsilcileriyle bir araya geldi.

İngiliz Kraliyet ailesi üyesi Kraliçe 2. Elizabeth'in en küçük oğlu, Edinburgh Dükü Prens Edward, TBS-Tarabya İngiliz Okulları Kurucusu ve Horizon Group Başkanı, eğitim gönüllüsü Mehmet Gültekin'in daveti ve ev sahipliğinde Türkiye'ye gerçekleşen ziyareti sırasında yıllar önce açılışını yaptığı TBS Okulları öğrencileriyle bir araya geldi. Prens Edward buluşmada öğretmen, öğrenci, yönetici ve velilerle sohbet etti, okuldaki faaliyetlerle ilgili bilgi aldı. Prens Edward, TBS-Tarabya İngiliz Okulları'nın Avrupa Kalite Ödülü'ne layık görülmesinden dolayı TBS Okulları Kurucusu Mehmet Gültekin'i kutladı.

### PRENS EDWARD'A TEŞEKKÜR

Buluşmada Prens Edward'a ev sahipliği yapmaktan onur duyduğunu ifade eden TBS Okulları Kurucusu Mehmet Gültekin, gençlere yönelik eğitim ve beceri geliştirme programlarına büyük katkı sağlayan Edinburgh Dükü Uluslararası Vakfı'nın uluslararası eğitimler konusunda işbirliğine destek vermekten ve tüm heyeti ağırlamaktan gurur duyduğunu söyledi. Ziyarette TBS Okulları Kurucusu Mehmet Gültekin, Prens Edward'ın TBS öğrencileri ile buluşmasından da mutluluk duyduğunu ifade etti.

### AVRUPA ÖDÜLLÜ OKUL

Tarabya İngiliz Okulları - TBS, öğrencilerinin branşları ve not ortalamalarına göre dünyanın her yerindeki seçkin kolejlere ve üniversitelere doğrudan geçiş yapabilmelerini sağlamak amacıyla Mehmet Gültekin tarafından kuruldu. TBS ilk yıldan itibaren, 30 farklı milletten öğrencisi, uluslararası kabul gören eğitim sistemi ve sahip olduğu "Dünya İnsanı Yetiştirme" vizyonu ile, tüm mezunlarının

dünyanın seçkin üniversitelerinde eğitim görmesine imkânı sağladı.

Mezunların tamamının uluslararası üniversitelerden kabul alan TBS Okulları, elde ettiği başarılar sonucunda 2017 yılında Socrates Award Nomination Committee ve 2018 yılının başlarında "European Society for Quality Research" tarafından "Eğitimde uluslararası standartlar", "Eğitim yönetimi" ve "Eğitim metotları" konularında Avrupa Kalite Ödülüne (European Quality) layık görüldü.

### MEHMET GÜLTEKİN KİMDİR?

Horizon Group'un kurucusu da olan Mehmet Gültekin Avrupa İş Konseyi ve Türkiye'de İngiliz Ticaret Odası (BCCT) Yönetim Kurulu Üyesi. Gültekin, lisans eğitimini Marmara Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde yaptı, lisansüstü eğitimini de İşletme (MBA) alanında İngiltere Wolverhampton Üniversitesi'nde tamamladı. 1997 yılında merkezini İngiltere'de kurduğu Horizon Group (Tarabya İngiliz Okulları, Horizon Yurtdışı Eğitim Grubu, Horizon Akademi Dil Okulu, TBS Medya Yapım, İstanbul Workshop, Uluslararası Öğrenciler Derneği ve Academic Union) kısa sürede uluslararası başarı sağlamış, yapmış olduğu eğitim projeleri başta siyasiler olmak üzere, iş dünyası, eğitim camiası, medya ve birçok kurumdan tam destek ve takdir aldı. Mehmet Gültekin, Ekovitrin dergisinin yaptığı anket sonucu yılın en iyi "Sosyal Girişimcilik" ödülüne, Socrates Award Nomination Committee (Avrupa Birliği İş Konseyi) ve European Society for Quality Research (ESQR - Avrupa Birliği Kalite Araştırma Enstitüsü) tarafından da "Eğitimde uluslararası standartlar", "Eğitim yönetimi ve eğitim metotları" konularında Avrupa Kalite Ödülüne (European Quality Award) layık görüldü.



# PRENS EDWARD GALA GECESİNDE ÜNLÜ İSİMLERLE BİRARAYA GELDİ

TBS-Trabya İngiliz Okulları Kurucusu Mehmet Gültekin'in daveti üzerine Türkiye gelen ve burada gala gecesine katılan Prens Edward, iş, siyaset, sanat ve spor dünyasının ünlü isimleriyle buluştu.

İngiliz Kraliyet ailesi üyesi, Kraliçe 2. Elizabeth'in en küçük oğlu Edinburgh Dükü Prens Edward, TBS-Trabya İngiliz Okulları Kurucusu ve Horizon Group Başkanı, eğitim gönüllüsü Mehmet Gültekin'in daveti ve evsahipliğinde Türkiye'ye gerçekleşen ziyareti sırasında iş, siyaset, sanat ve spor dünyasının ünlü simalarının bulunduğu gala gecesine katıldı.

## WORLD READY PERFORMANSI

İstanbul ziyareti, Prens Edward onuruna Mehmet Gültekin'in evsahipliğinde düzenlenen Gala Gecesi ile başladı. Gecede iş, siyaset, sanat, spor dünyasından ve cemiyet hayatından renkli simalar yer aldı. Davet, TBS öğrencilerinin "World Ready" performansı ile başladı. Gece Prens Edward'ın konukları selamlayan konuşması ile devam etti.







### PRENS EDWARD GALADA KONUŞTU

Prens Edward gala gecesinde yaptığı konuşmada, "Bize yıllarca destek veren ve bugün burada bir çoğu salonda olan kişilere teşekkür etmek istiyorum. Eğitim dünyası herkese açık.

Tüm gençlerin bu imkânlardan yararlanmasını sağlamamız gerekiyor. Bunu başarabilirsek hem bu gençler hem buldukları toplum için büyük bir başarı olacaktır. Birlik olursak çok büyük farklar oluşturabiliriz. Sadece Türkiye'de değil yerel ve bölgesel bağlantılarımızla milyonlarca gencin bu ayrıcalıklardan faydalanmasını sağlayabilirsiniz" dedi.

### TÜRKİYE, DOĞU-BATI ARASINDA KÖPRÜ

Türkiye'nin Asya ile Avrupa arasında birbirini bağlayan bir köprü olduğunu belirten TBS – Tarabya İngiliz Okulları Kurucusu Mehmet Gültekin de, "Hepimiz kültürlerin bir araya gelmesinin güzel bir örneği için buradayız. Ülkemiz ulaşım ve enerji koridorlarıyla küresel ihtiyaçlara karşı katkı sağlarken tutkum olan eğitim gibi birçok alanda merkez

olmaya başladı" diye konuştu. Albert Einstein'in bir konuşmasını hep eğitim hayatında prensip edindiğini belirten Gültekin, "Büyük ilim adamı, 'Eğitim gerçeklerin öğrenilmesi değil, düşünmek için zihnin eğitilmesidir' diyor" ifadesini kullandı.

Gala Gecesi ünlü İngiliz sanatçı Aled Jones'un sunumu eşliğinde dünya çapında olağanüstü yetenekleri ile bilinen iki opera sanatçısı Katherine Jenkins ile Murat Karahan'ın performansları ile zenginleşti. İki sanatçının birlikte ilk kez gerçekleştirdiği düeti ise tüm konukları büyüledi. Alper Kömürcü şefliğindeki Senfoni Orkestrası sanatçılara eşlik etti.

### PRENS'İN İSTANBUL TURU

Birleşik Krallık Edinburgh Dükü Prens Edward, 3 günlük Türkiye gezisi kapsamında bulunduğu İstanbul'da, Yerebatan Sarnıcı Müzesi'ni ziyaret etti. Prens Edward, Medusa sütununu inceledi.

Kabataş Erkek Lisesi'ne ziyaretinin ardından Prens Edward'ın durağı Yerebatan Sarnıcı Müzesi oldu. Prens

Edward'ı, müze önünde İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) yetkilileri ve müzenin restorasyonunda çalışan akademisyenler karşıladı. Ziyareti esnasında Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Kenan Poleo da Prens Edward'a eşlik etti.

### YEREBATAN SARNICI'NI GEZDİ

Prens Edward, Yerebatan Sarnıcı restorasyonu kapsamında yürütülen kazı çalışmasını inceledi. İBB Kütüphane ve Müzeler Müdür Yardımcısı Kerim Altuğ'dan Osmanlı dönemi su terazisi ve çalışma prensibi hakkında bilgi aldı. Daha sonra sarnıcın içinde gezisine devam eden Prens Edward'a, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Mahir Polat, Yerebatan Sarnıcı'nın tarihte İstanbul için neden önemli olduğu anlattı. Ankara İngiliz Arkeoloji Enstitüsü Direktörü Lutgarde Vandeput, geçmiş uygulamaların bugünün uygulamalarıyla ilişkisinin ilgi çekici ve önemli olması sebebiyle Prens Edward'ın Yerebatan Sarnıcı'nı ziyaret etmeyi tercih ettiğini söyledi.

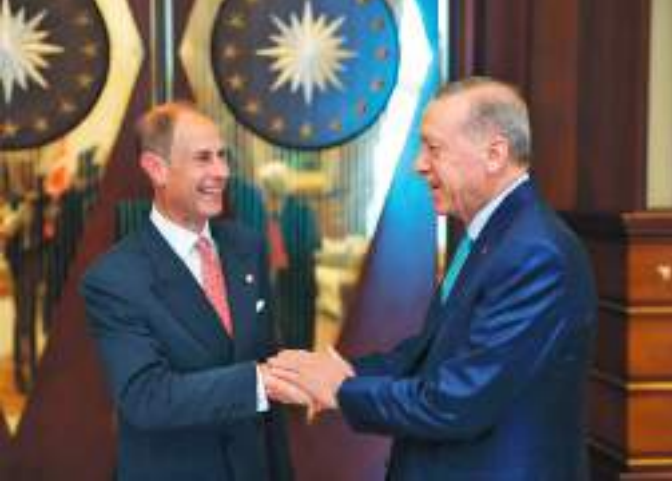


Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İngiliz Kraliyet ailesi üyesi Edinburgh Dükü Prens Edward'ı kabulünde çeşitli konular ile ilgili bilgi aldı.

# CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN PRENS EDWARD'I KABUL ETTİ

Cumhurbaşkanı Erdoğan, İngiliz Kraliyet ailesi üyesi Edinburgh Dükü Prens Edward'ı Ankara'da kabul etti. Prens Edward, Cumhurbaşkanı Erdoğan'a nezaket ziyaretinde bulduklarını söyledi. Prens daha sonra Anıtkabir'i ziyaret etti.





TBS-Tarayba Okulları Kurucusu Mehmet Gültekin'in daveti üzerine Türkiye'ye gelen Birleşik Krallık Edinburg Dükü Prens Edward, 3 günlük ziyareti kapsamında Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından kabul edildi. Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Prens Edward arasında kapalı gerçekleşen görüşmede çeşitli konulara değinildiği öğrenildi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan ile görüşmeden önce Hacettepe Üniversitesi'ni ziyaret eden Prens Edward, Üniversitesi'nin İnşaat Mühendisliği Bölümü'nü gezdi. Ziyarete Birleşik Krallık'ın Ankara Büyükelçisi Jill Morris ve British Council Türkiye Direktörü Gill Caldicott eşlik etti.

### **PRENS ANITKABİRİ ZİYARET ETTİ**

Birleşik Krallık Edinburg Dükü Prens Edward, Anıtkabir'i ziyaret etti. 3 günlük ziyaret kapsamında Türkiye'ye gelen Edward, beraberindeki heyetle Aslanlı Yol'dan yürüyerek Gazi Mustafa

Kemal Atatürk'ün mozolesine çelenk bıraktı ve saygı duruşunda bulundu. Prens Edward'a, Birleşik Krallık'ın Ankara Büyükelçisi Jill Morris eşlik etti. Beraberindeki heyetle hatıra fotoğrafı çektirmesinin ardından Misak-ı Milli Kulesi'ne geçen Prens Edward, Anıtkabir Özel Defteri'ni imzaladı. Edinburg Dükü, özel deftere "iki ülke arasındaki uzun ömürlü ilişkilere..." yazdı.

### **ÜNİVERSİTEDE PROJELERİ İNCELEDİ**

Prens Edward ve beraberindeki heyeti, Hacettepe Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mehmet Cahit Güran ve proje yürütücüsü olan Hacettepe Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa Şahmaran karşıladı.

Edinburg Dükü, 2020'de Newton-Katip Çelebi Fonu'nun uluslararası Newton Prize ödülünü kazanan ve Hacettepe Üniversitesi'nde gerçekleştirilen "Düşük Maliyetli Konutlar İçin Yeşil Yapısal

Bileşenlerle Lego Sistemi" projesi kapsamında devam eden çalışmaları yakından inceledi. Birleşik Krallık ve Türkiye yükseköğretim kurumları arasındaki ortak araştırmaların bir örneği olan projeyi yerinde gören Prens Edward, geliştirilen yenilikçi ve çevreci inşaat süreçleri hakkında proje ekibinden bilgi aldı.

### **DEPREMZEDE ÖĞRENCİLERLE BULUŞTU**

Prens Edward, proje ekibinde aktif olarak çalışan deprem bölgesinden öğrencilerle bir araya geldi ve bir süre sohbet etti. Hacettepe Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Güran, Prens Edward'a üniversitenin sembol heykelini takdim etti. Güzel Sanatlar Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Nadire Şule Atılğan da Prens Edward'a, kendi eseri olan "Muşkili Mita'nın gülleri" adlı tablo hediye etti. Prens Edward, öğretim üyeleri ve öğrencilerle hatıra fotoğrafı çekti.





**Prof. Dr. ÖMER BOLAT**  
Ticaret Bakanı

# Ekonomimiz “Türkiye Yüzyılı Vizyonu”yla Büyüme Hedeflerine Kararlılıkla İlerliyor

“Türkiye Yüzyılı”nda Sayın Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu vizyon ışığında, diğer alanlarda olduğu gibi iktisadi ve ticari sahada da gücünü artırma, küresel ticaretteki payımızı artırma, ihracat artışıımızı sürdürülebilir kılma kararlığımız ilk günden itibaren devam etmektedir.”

**E**konomik ve sosyal değişimlerin yaşandığı küresel ekonomide, Türkiye son 22 yılda gerçekleştirmiş olduğu reformlar ve yenilikçi yapısıyla, birçok gelişmiş ülkeden pozitif yönde ayrışmayı başarmıştır. Uluslararası piyasalarda, Türkiye ekonomisinin ve ihracat potansiyelinin ne denli yüksek olduğu bilinmekte ve hayata geçirmiş olduğu projelerle birlikte her dönemde yükseliş eğiliminin devamlılığı gözlemlenmektedir. Küresel ekonomi ve çok taraflı ticaret sisteminde yaşanan olumsuz koşullara rağmen, ülkemiz 22 yıllık süreçte gerçekleştirmiş olduğu yapısal reformların etkisiyle başarılı büyüme grafiğini süreklilik haline getirmiş bulunmaktadır. Türkiye ekonomisi, 2022 yılında %5,5; 2023’ün ilk çeyreğinde %3,9, ikinci çeyreğinde ise %3,8

oranında büyüme kaydetmiş ve son 12 çeyreklik kesintisiz büyümesini de sürdürmüştür.

**“2002’de 36,1 Milyar Dolar Olan Mal İhracatımız 2022 Sonunda 7 Kat Artarak 254,2 Milyar Dolar Seviyesine Ulaşmış Bulunmaktadır”**

22 yıllık süreçte ortaya koyulan ihracat odaklı stratejiler, ülkemizi bölgesindeki sayılı siyasi ve ekonomik aktörlerden biri haline getirmiştir. 2002’de 36,1 milyar dolar olan mal ihracatımız 2022 sonunda 7 kat artarak 254,2 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Ağustos ayında 21,6 milyar dolarlık ihracat ile bugüne kadarki en yüksek Ağustos ayı ihracatına ulaşırken; 2023 Ocak-Ağustos döneminde ihracatımız 164,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Ülkemizde 2002 yılında 33 bin 523 firmamız ihracat yaparken, 2022 yılında bu sayı 114 binin üzerine çıkmıştır.

Önümüzdeki süreçte ise uluslararası ekonomik kırılmalardan en az etkilenecek üretim faktörlerini daha etkin kullanarak, yatırım ortamını daha da iyileştirerek, ihracatta birim fiyat artışını sağlayacak gerekli teknolojik ve inovatif dönüşümü sağlayarak, Orta Vadeli Program (OVP) hedefleri doğrultusunda mal ihracatımızın 2023 yılında 255 milyar dolara ve 2026 yılında 302,2 milyar dolara çıkarılması hedeflenmektedir. Bu hedefler doğrultusunda “Türkiye Yüzyılı”na Ticaret Bakanlığı olarak mevcut olanı ileriye taşıyacak yepyeni hedefler ve politikalar ile katkı sağlamaya çalışıyoruz.

**“Uzak Ülkeler Stratejisi İle 18 Ülkeye İhracatımızı 20 Milyar Dolardan 80 Milyar Dolara Artırılması, İslam Ülkeleri İhracatı Geliştirme Stratejisi İle İslam Ülkelerine Olan İhracatımızdaki Payın 2028**



### Yılında %30'a Yükseltilmesi Hedeflenmektedir"

Bu politikaların başında ise ihracat pazarlarımızda çeşitlilik sağlamak amacıyla ortaya koyduğumuz "Uzak Ülkeler Stratejisi" ve "İslam Ülkeleri İhracatı Geliştirme Stratejisi" gelmektedir. "Uzak Ülkeler Stratejisi" ile 18 ülkeye ihracatımızı 20 milyar dolardan 80 milyar dolara artırılması, bu ülkelerin ithalatından aldığımız payın ise %1'e çıkarılması hedeflenmektedir. "İslam Ülkeleri İhracatı Geliştirme Stratejimiz" ile birlikte ise Körfez ülkeleri başta olmak üzere İslam ülkelerine yönelik yeni ve güçlü bir strateji geliştirerek Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Katar ve Suudi Arabistan, Afrika kıtasından ise Fas, Mısır, Nijerya, Libya gibi ülkelerin de yer aldığı geniş coğrafyayı kapsayan İslam ülkelerine olan ihracatımızdaki payın 2028 yılında %30'a yükseltilmesi planlanmaktadır. "Türkiye Yüzyılı"nda Sayın Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu vizyon ışığında, diğer alanlarda olduğu gibi iktisadi ve ticari sahada da gücünü artırma, küresel ticaretteki payımızı artırma, ihracat artışımızı sürdürülebilir kılama kararlığımız ilk günden itibaren devam etmekte ve bu süreçte Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde politikalarımız şekillenmektedir. Bahse konu politikalar kapsamında, Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) Ticaret ve Ekonomiden Sorumlu Bakanlar Toplantısının 12.sini İstanbul'da gerçekleştirdik. Ülkemizin süzürdüğü Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, İslam İşbirliği Teşkilatı, D-8 gibi bölgesel kuruluşlar ile ilişkilerimiz de "Türkiye Yüzyılı"nın önemli birer parçası olacaktır. Yatırım ve ihracat kapasitemizin artmasına fayda sağlayacağını düşündüğümüz ticari diplomasi faaliyetlerimize de ara vermeden ve artırarak devam etmeyi hedefliyoruz. Türkiye, gerek



uluslararası ticaretteki serbest ticaret ağları oluşturma eğilimine uygun gerekse de karşılıklı yarar esasına dayalı anlaşmaların sayısını artırmaktadır.

### "Ticaret Diplomasisi Faaliyetleri Kapsamında 2023 Yılı Sonuna Kadar 526 Uluslararası Fuarın Düzenlenmesi Hedefimizde"

Ticaret Bakanlığı olarak, "Ticaret Diplomasisi" faaliyetlerimiz doğrultusunda tesis edilen tercihli ticaret anlaşmaları ağımızın genişletilerek ihracatçılarımıza daha geniş pazara giriş imkânı sunulması amaçlanmakta; her bir ülkenin pazar yapısı incelenerek potansiyel sektör ve ürün belirleme çalışmaları titizlikle yürütülüp, ihracatımızdaki artışı kalıcı ve sürdürülebilir kılmanın yanında Türk ürün ve hizmetlerinin dünyanın her noktasında markalaşması hedeflenmektedir. "Ticaret Diplomasisi" faaliyetleri kapsamında, "Uzak Ülkeler Stratejimiz" ile ülkemize ortalama mesafesi 8,500 km olan 18

ülkeye yönelik ihracatımızı artırmak amacıyla 2023 yılı sonuna kadar toplam 32 ticaret heyeti programı ile 66 heyet programı ve 119 yurt dışı fuar ile toplam 526 uluslararası fuarın düzenlenmesi hedeflenmektedir. "İslam Ülkeleri İhracatı Geliştirme Stratejimiz" ile de İslam ülkelerine yönelik ihracatımızda artış yaşanması ve ihracat ürünlerimizin tanıtımı amacıyla Bakanlığımız koordinasyonunda yıl sonuna kadar toplam 86 ticaret heyeti programı ile 122 heyet programı ve 127'si yurt dışı fuar olmak üzere toplam 448 uluslararası fuarın düzenlenmesi planlanmaktadır. Dünyada en fazla STA'ya sahip ilk 10 ülke arasında yer alan ülkemiz, 500 milyar dolar ihracat hedefimiz çerçevesinde aktif STA politikası izlemeye önümüzdeki dönemde de devam edecektir. Ukrayna Tahıl Koridoru, Kalkınma Yolu Projesi gibi altyapı projeleri ile bölge ticaretini daha da artırarak dış ekonomik ilişkilerimizi zirveye taşıyıp, "Türkiye Yüzyılı"nı aynı zamanda

"Ticaret Diplomasisi Yüzyılı" yapmayı amaçlıyoruz. Ticaret Bakanlığı olarak ekonomimizin lokomotif olan ihracatımızı artırırken iç ticaretimizde de hızlı, kolay ve güvenli bir ticari ortam tesis etme hedefimiz doğrultusunda teknolojinin sunduğu imkanlardan yararlanarak, hizmetleri dijital ortama taşımayı ve iş insanlarına daha iyi hizmet sunmayı amaçlayan çalışmalarımız ara vermeden sürmektedir.

Bu kapsamda, Bakanlığımız bünyesindeki Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS); kamusal hizmetlerde dijital dönüşümün öncülüğünü yapan temel bilgi sistemleri arasında yer almakta ve ticaret sicili müdürlüklerimiz, şirket kuruluşlarında tek temas noktası haline getirilmekte, ticaret siciline ilişkin ihtiyaç duyulan bilgilere tek noktadan erişim sağlanmakta ve kurumlarımız, kuruluşlarımız, tacirimiz ve diğer vatandaşlarımız tarafından bahse konu sistem önemli bir doğrulama kaynağı olarak hizmet vermektedir. 9 tane uygulama modülü yer alan MERSİS sisteminde; gelinen aşama itibarıyla "E-Belge Uygulaması" ile 508 bin e-belge verilmiş, "E-İlan Uygulaması" ile önceden yayımlanması günler alan ilanların ise artık en geç 2 saat içerisinde yayımlanması sağlanmış ve bugüne kadar 1 milyon 995 bin e-ilan yayımlanmıştır.

**"Türkiye Ekonomisi; "Türkiye Yüzyılı" vizyonumuzun temeli topyekün bir kalkınma anlayışıyla, yeşil ve dijital dönüşüm odaklı yatırım-istihdam-üretim-ihracat zinciri temelinde büyüme hedeflerine kararlılıkla ilerleyecektir"**  
Teknolojik gelişmeler ışığında, lojistik ve finansal teknoloji



**"Yatırım ve ihracat kapasitemizin güçlenmesine fayda sağlayacağını düşündüğümüz ticari diploması faaliyetlerimizi ara vermeden sürdürüyoruz. Türkiye, gerek uluslararası ticaretteki serbest ticaret ağları oluşturma eğilimine uygun, gerekse karşılıklı yarar esasına dayalı anlaşmaların sayısını arttırmaktadır."**

hizmetlerinde yaşanan iyileştirmelerin etkisi ile birlikte e-ticaretin dünya ticaretinden aldığı pay, her geçen yıl önemli artışlar göstermektedir. E-ticaretin mevcut durumunda; e-ticaret pazar yerleri önemli bir satış kanalı olarak karşımızda çıkmakta olup, 2022 yılında ülkemizde e-ticaret hacmi bir önceki yıla göre %109'luk artışla 800,7 milyar TL olarak gerçekleşmiş ve 2023 yılında 1.430 milyar TL'lik bir büyüklüğe ulaşması beklenmektedir. E-ticarette haksız rekabetin ve tekelleşmenin önüne geçilmesi, tacir ve esnafımızın pazara

girişlerini kolaylaştırarak ülke ekonomimize katılımlarının sağlanması ve pazarın dengeli ve sağlıklı bir şekilde büyüebilmesi amacıyla 7 Temmuz 2022 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan Elektronik Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ile önemli değişiklikler gerçekleştirilmiş olup, bu kapsamdaki çalışmalarımız aralıksız olarak devam etmektedir.

Ülkemizin üretim zincirinin önemli halkalarından biri olan tarım sektörü kapsamında, faaliyetlerimize titizle devam edilmektedir. Tarım sektöründeki üretim zincirindeki önemli göz önünde bulundurularak, tüketicinin ürünlere erişiminin daha kolay ve daha uygun bir şekilde sağlanabilmesi yönünde çalışmalarımız sürmektedir. Bu doğrultuda, sektörde önemli bir yer tutan lisanslı depoculuk faaliyetleri; 45 ilde bulunan 182 lisanslı depo işletmesi ve şubeleri ile birlikte toplam 256 noktada hizmet sağlamaktadır. Bu işletmelerin toplam depoculuk kapasitesi 9.6 milyon tona ulaşırken, Türkiye Ürün İhtisas Borsasındaki toplam işlem hacmi ise yaklaşık 158 milyar TL'dir.

Türkiye Ekonomisi; Sayın Cumhurbaşkanımızın öncülüğünde, Hükümetimizin etkin çalışmaları ve Bakanlığımızın bünyesinde uygulamaya koyduğumuz ve dönem içerisinde hayata geçireceğimiz projeler ve çalışmalar neticesinde, "Türkiye Yüzyılı" vizyonumuzun temeli topyekün bir kalkınma anlayışıyla, yeşil ve dijital dönüşüm odaklı yatırım-istihdam-üretim-ihracat zinciri temelinde büyüme hedeflerine kararlılıkla ilerleyecektir.



herkesin

sigortayeri



1 DEPO  
AKARYAKIT  
HEDİYE!

# MÜTEAHHİTLİKTEKİ BAŞARININ SIRRI: BÜYÜK ALTYAPI HAMLESİ

Dünyanın en büyük 250 uluslararası müteahhit firması listesine giren 42 Türk müteahhit Türkiye Müteahhitler Birliği'nin düzenlediği törende Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın elinden ödülleri aldı. Erdoğan, büyük altyapı hamlesinin Türk müteahhitlerini küresel rekabette öne çıkardığını söyledi.

**E**NR Dergisi'nin 2022 yılına ait "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde yer alan müteahhitlik ve müşavirlik firmaları, ödülleri Cumhurbaşkanı Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

134 ülkede üstlendikleri projelerle inşaat sektörünün başarısını tüm dünyaya tanıtan Türk müteahhitler, Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) tarafından düzenlenen törende ödüllendirildi. Küresel çapta yakından takip edilen Engineering News Record (ENR) Dergisi'nin 2022 yılına ait "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde yer alan 42 Türk müteahhitlik firması ile "Dünyanın En Büyük 225 Uluslararası Teknik Müşavirleri" listesinde yer alan 6 Türk teknik müşavirlik firması için düzenlenen törende, firma temsilcileri ödülleri Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

## ÇİROLAR SIRALARI BELİRLİYOR

Törene Ticaret Bakanı Ömer Bolat ile Bakan Yardımcıları, bürokratlar, meslek kuruluşlarından, özel sektörden ve STK'lardan üst düzey yetkililer katıldı. ENR listesinde, her yıl firmaların bir önceki yıl kendi ülkeleri dışında gerçekleştirdikleri projelerden elde ettikleri ciro esas alınarak sıralama oluşturuluyor. Sektör bugün artık dünyada uluslararası standartlarda, zamanında ve uygun maliyetli iş yapma kabiliyetleri, zor ve riskli coğrafyalarda sahip oldukları iş deneyimi ve ilişki geliştirme becerileriyle öne çıkıyor. Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ekonomiyeye döviz girdisi,



Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı M. Erdal Eren, törene katılımından dolayı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a tablo hediye takdim etti. Törende Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat da hazır bulundu.

ihracat, istihdam ve sektörel rekabet gücüne katkı açısından önem taşıyor.

## ALTYAPI HAMLESİNİN ETKİSİ

Küresel krizlerin gelişmiş ülkeler dahil tüm dünyayı kasıp kavurduğu bir dönemde müteahhitlik ve müşavirlik firmalarının böylesine yüksek rakamlarla listede yer almasının önemli bir başarı olduğunu belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, listede yer alanların işlerini yakından bildikleri firmalar olduğunu söyledi. Cumhurbaşkanı Erdoğan, yurt dışında ziyaret ettikleri ülkelerde müteahhitler tarafından hayata geçirilen projeleri gördükçe ve duydukça gururlandıklarını belirterek, "Biz de görüştüğümüz her devlet ve hükümet yetkilisine müteahhitlerimizle çalışmalarını yönünde

telkinde bulunuyoruz. Hatta sizlerin kazancının, ülkemizin kazancı olduğu anlayışıyla hâlihazırda bir proje mevcutsa telkini ısrara çeviriyoruz" dedi. Her alanda olduğu gibi müteahhitlik sektöründe de Türkiye'nin potansiyelinin çok daha fazlasını hak ettiğini dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin altyapı ihtiyacının sürdüğünü, ilaveten gelişmiş ülkelerin artık iyice yaşlanan altyapılarını yenileme ihtiyacının da giderek arttığını kaydetti. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin son 21 yılda gerçekleştirdiği büyük altyapı hamlesinin müteahhitleri hem tecrübe hem ekipman bakımından küresel rekabette öne çıkardığını bildirdi.

## İNŞAAT EN REKABETÇİ SEKTÖR

Ticaret Bakanı Ömer Bolat da, Türk inşaat



## ENR'İN "DÜNYANIN EN BÜYÜK 250 ULUSLARARASI MÜTEAHHİDİ LİSTESİ" NDEKİ TÜRK FİRMALARI

	2023	2022	FİRMA		2023	2022	FİRMA
1	38	24	RÖNESANS	21	159	165	METAG
2	50	50	LİMAK	22	163	159	İLK
3	53	59	ENKA	23	164	151	MAKYOL
4	58	58	YAPI MERKEZİ	24	177	175	MBD
5	66	62	ANT YAPI	25	183	192	YENİGÜN
6	81	93	ESTA	26	188	177	POLAT YOL
7	107	76	TEKFEN	27	190	168	GAP
8	110	117	ÇALIK ENERJİ	28	196	171	ÜSTAY
9	112	161	CENGİZ	29	198	146	YÜKSEL
10	114	110	TAV	30	201	231	İRİS
11	115	118	ASLAN YAPI	31	206	111	SEMBOL
12	117	120	GÜLERMAK	32	208	219	STFA
13	121	125	KUZU	33	210	208	İC İÇTAŞ
14	123	130	SUMMA	34	217	224	NATA
15	127	108	ALARKO	35	221	223	SMK
16	141	162	KOLİN	36	223	215	BAYBURT GRUP
17	144	144	ESER	37	225	210	FEKA
18	151	114	MAPA	38	234	242	ZAFER
19	153	82	ONUR	39	247	243	DOĞUŞ
20	154	178	DEKİNSAN	40	249	**	DORÇE

sektörünün 1972 yılında başlayan yurtdışı serüveninin, aradan geçen 50 yılı aşkın sürede, başarılarla taçlandığını ve inşaat sektörünün hizmetler ihracatında en yetkin ve rekabetçi sektörlerden birisi haline geldiğini söyledi.

Sektörün, hizmetler gelirlerine yaptığı doğrudan katkının yanında, inşaat sektörü malzemeleri ihracatının artırılması, işçi gelirleriyle döviz girdisi sağlanması ve ülkenin dünyadaki imajı konusundaki katkılarının da büyüklüğüne işaret eden Bolat, Covid-19 salgını süreci, dünya ekonomisindeki dalgalanmalar, küresel ticaretteki gerilemeler ve Rusya ve Ukrayna çatışmasının yarattığı etkilere değinerek, bunlara rağmen Türk müteahhitlik sektörünün 2021 yılında 30 milyar dolarlık, 2022 yılında yaklaşık 19 milyar dolarlık ihale kazandığını bildirdi.

### 20 MİLYAR DOLARLIK YENİ PROJE

Bakan Bolat, gelecek dönem hedeflerine de işaret ederken, "2023 yılında da 20 milyar dolarlık yeni proje taahhüdünü kazanmayı ümit ediyoruz. Şu ana kadarki gidişat buna ulaşacağımızı göstermektedir. Önümüzdeki yıllardan itibaren yeniden 30 milyar dolarlık müteahhitlik hizmet ihalesini kazanmayı hedefliyoruz. İnşallah çok yakın zamanda toplamda 500 milyar dolarlık iş hacmini aşacağız" dedi.

Bolat, gelecek hafta müteahhitlerle, davetli olarak Irak'a gideceklerini söylerken, bunun yanında Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın önderlik ettiği Körfez ülkeleri ziyaretleriyle

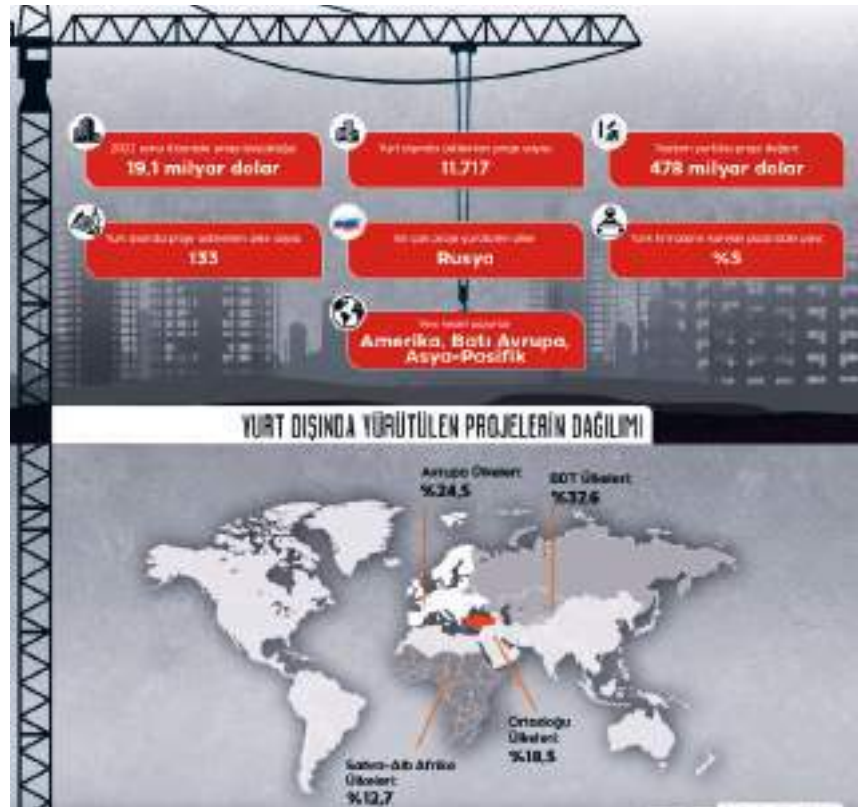
sektöre yeni kapıların da açıldığını ve Ukrayna'nın yeniden yapılandırılması için de firmalarımızın sahada olduğunu aktardı. Türk Eximbank'ın da bu süreçte artırılmış sermayesiyle firmaların hizmetinde olacağını vurgulayan Bolat,

"Bu başarıların devam etmesi noktasında Ticaret Bakanlığı olarak tüm gücümüzle yanınızda yer alacağız" diye konuştu.

### DENEYİME KARŞI ENGELLER DE VAR

Ödül töreninde konuşan TMB Başkanı M. Erdal Eren, "Tüm dünyada önemli gelişmeler yaşandığı bu dönemde, ülke olarak, Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılına giriyor olmanın haklı onurunu yaşıyoruz. Yanımızda yıllar itibarıyla edindiğimiz kazanım ve deneyimler, karşımızda ise ulaşılması gereken hedefler ve aşılması gereken engeller var" dedi.

Yaşanılan depremlere karşı hızlı reaksiyon göstererek hızla şehirleri yeniden inşa etmeye çalıştıklarını belirten M. Erdal Eren, yurtdışında da Türk müteahhitlerinin etkin rol oynadıklarını söyledi. Orta vade için 50 milyar dolarlık bir hedef belirlediklerini dile getiren M. Erdal Eren, Rusya - Ukrayna savaşı sebebiyle kayıplar yaşadıklarını kaydetti. Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) Başkanı Eren, "Teminat mektubu temininde büyük sıkıntı çekiyoruz. Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinde hedeflere ulaşabilmek için Cumhurbaşkanı Erdoğan'dan destek talebinde bulunuyoruz" diye konuştu.



# YURT DIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ ÖDÜL TÖRENİ

22 AĞUSTOS 2023



## YURT DIŞINDA BAŞARISINI SÜRDÜREN KUZU GRUP'A BİR ÖDÜL DAHA

Kuzu Grup, dünyada müteahhitlik sektöründe yükselişini sürdürüyor. Grup, 2015 yılında giriş yaptığı, "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde bir önceki yıl 125'inci sırada yer alırken, bu yıl 121'inci sıraya yükseldi. Kuzu Grup Yönetim Kurulu Başkanı Özen Kuzu, 'Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Başarı' Ödülünü' Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

**K**uruluşundan bu yana geçen 80 yılda inşaat sektöründe edindiği güçlü birikim ve küresel standartlarda geliştirdiği yenilikçi fikirleriyle Türkiye genelinde geliştirdiği

projelerinin yanı sıra uluslararası alanda da faaliyet gösteren Kuzu Grup, dünyada müteahhitlik sektöründe yükselişini sürdürüyor. Hem yurt içinde hem de yurt dışında proje geliŐtirmeye hızla devam eden Kuzu Grup, 2015 yılında giriş yaptığı,

dünya çapında referans alınan inşaat sektörü dergisi Engineering News Record (ENR) tarafından hazırlanan "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde bir önceki yıl 125'inci sırada yer alırken bu yıl 121'inci sıraya yükseldi.



## BAŞARI ÖDÜLÜNÜ CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'DAN ALDI

ENR'in her yıl müteahhitlerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayımladığı "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi Listesi"nin 2023 sonuçları 25 Ağustos'ta açıklandı. Türkiye, 40 firma ile listede ikinci sıradaki yerini korudu. Geçen yılki ENR listelerine giren müteahhitlik firmalarına ise ödülleri, 22 Ağustos 2023 tarihinde gerçekleştirilen törende, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından verilmişti. Ankara'da Türkiye Müteahhitler Birliği ev sahipliğinde düzenlenen "Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Ödülleri Töreni"nde Kuzu Grup adına Yönetim Kurulu Başkanı Özen Kuzu, "Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Başarı" ödülünü Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

## HER YIL YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Kuzu Grup Yönetim Kurulu Başkanı Özen Kuzu, Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Başarı Ödülü'nü almaları ve sonrasında açıklanan 2023 listesinde ise 121'inci sıraya yerleşmelerine yönelik değerlendirmede bulundu. Kuzu Grup olarak ilk kez 2015 yılında 151'inci sıradan girdikleri listede, bugün 121'inci sıraya yükselmekten mutluluk duyduklarını belirten Kuzu, şöyle devam etti: "80

yıldır istikrarlı yükselişini sürdüren Kuzu Grup, Asya, Avrupa ve Afrika olmak üzere üç kıtada yürüttüğü projeleri ile faaliyet gösterdiği tüm alanlarda lider oyuncu olma vizyonu ile hareket ediyor. Sürdürülebilir, fonksiyonel, kaliteli, çevreci, modern ve lüks projeler üretmeye devam eden Kuzu Grup, Ortadoğu ve Afrika'da 7,7 milyon metrekarelik; Türkiye genelinde ise 466 bin metrekarelik inşaat alanında aktif olarak çalışmalarını sürdürüyor. Şu anda yurtdışında Özbekistan, Cezayir, İran, Karadağ ve Katar'da projeler inşa ediyoruz. ENR listesindeki yükselişimiz, bize gurur veriyor. Yeni projeler üstlenerek, dünyada ülkemizi en iyi şekilde temsil etmeye devam etmeyi hedefliyoruz."

## YENİ PROJELERİ ARAŞTIRMAYA DEVAM

Kuzu Grup, uluslararası listede her yıl yükselişini sürdürürken, Türk müteahhitleri sıralamasında da yükselişini sürdürüyor. Kuzu Grup, listede yer alan 40 Türk müteahhidi arasında 13'üncü sıraya yükseldi. Hedeflerinin "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde ilk 20'de yer almak olduğunu vurgulayan Özen Kuzu, "Uluslararası inşaat pazarı, son yıllardaki ekonomik ve jeopolitik gelişmelerden oldukça etkileniyor. Türk müteahhitlerinin geleneksel

pazarlarında da bazı sorunlar mevcut. Ancak Türk müteahhitleri olarak bizler, her yıl yeni pazarlara açılarak, mevcut pazarlardaki konumumuzu güçlendirerek yurtdışında üstlendiğimiz işlerin hacmini daha da artıracacağız. Kuzu Grup olarak bizler de devam eden işlerimizin yanı sıra yeni iş fırsatlarını da araştırmaya devam ediyoruz. Üstlendiğimiz projelerin hacmini artırarak hem ülkemize döviz kazandırmaya devam etmeye hem de ülkemizi yurtdışında gururla temsil etmeye devam edeceğiz" diye konuştu.

## ÜLKEMİZİ EN İYİ ŞEKİLDE TEMSİL EDİYORUZ

Türkiye, 2022 yılındaki performansı ile bu yıl "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde 40 firma ile yer aldı. Böylece Türkiye, firma sayısına göre dünya ikinciliğini korudu. Türkiye'nin küresel inşaat pazarından aldığı pay ise yüzde yüzde 4,4 oldu. Türk müteahhitlerinin performansını da değerlendiren Kuzu Grup Yönetim Kurulu Başkanı Özen Kuzu, şunları söyledi: "İnşaat sektörümüz, uluslararası platformlarda Türkiye'yi en iyi şekilde temsil etmeye devam ediyor. Dünyanın her yerinde prestijli projelere imza atan sektörümüz, Türkiye ekonomisine büyük katkı sağlıyor."





Tureks Turunç Madencilik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Cavit Turunç:

# MERMERİMİZ MARBLE SYSTEMS İLE DÜNYADA HAK ETTİĞİ YERİ ALDI

Türkiye’de 1980’li yıllarda mermer üretiminin yok denecek kadar az olduğunu belirten Tureks Turunç Madencilik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Cavit Turunç, Türk mermerinin markaları Marble Systems ile dünya çapında bir üne kavuştuğunu söyledi.

**M**arble Systems, Tureks Turunç Madencilik şirketinin markası. Tureks Turunç Madencilik 1982 yılında doğaltaş ve mermerlerin ülkemiz için çok kıymetli

olduğu ve değerinin fark edilmediği fikrinden yola çıkan Onursal Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Ünal Turunç’un vizyonu ile faaliyetlerine başladı. 1986 yılında şirketleşen bu aile kurumu ilk dönemlerde Türkiye’deki ocaklardan çıkan blokları İtalya’ya sevk ederek orada fason olarak işletildi ve ABD’ye ihraç edildi. Bu ticaret, bugünlerin yapı taşı olarak biliniyor. 80’li yıllarda Türkiye’de mermer üretimi çok zayıf ve sadece belli alanlarda kullanılıyordu. İmalatı ise yok denecek kadar azdı. Tureks Turunç Madencilik şirketinin markası olan Marble Systems ile önceleri kısıtlı kullanımı olan mermer, dünya çapında hak ettiği değeri buldu. Bugün Marble Systems sektörde üreticiden son kullanıcıya ulaşabilen üretim ve pazarlama ağına kurulması, travertenin iç mekanlarda yerini alması ve yeni trend haline getirilmesi, eskitme sisteminde 10x10 cm’den daha büyük

üretilemeyen ürünlerin büyük ölçülerde üretilebilmesi gibi ilklerin patentine sahip olan bir şirket olarak faaliyetlerini sürdürdü. Tureks Turunç Madencilik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Osman Cavit Turunç, şirket ve sektör ile ilgili Ekovitrin’in sorularını cevapladı.

## MERMER İNŞAATIN BAŞROL OYUNCUSU

■ Yerli ve milli üretim Türkiye’nin kalkınması bakımından çok önemli, sizin bu konudaki görüşlerinizi merak ediyoruz. Bünyenizde toplamda kaç kişi çalışıyor?

Yerli üretim bir ekonominin bel kemiğidir. Ülkemiz yeraltı ve yerüstü kaynaklar bakımından dünyada göz bebeği zenginlikte bir coğrafi konuma sahip. Doğal taş ve mermer de ülkemizin eşsiz bir değeridir. Mermer, inşaatın başrol oyuncusu. Türk mermeri, geçmişte hak ettiği değeri göremiyordu. Markamız Marble Systems ile tüm dünyada hak ettiği yeri buldu. Sadece kısıtlı kullanım alanlarıyla anılan mermerin, değerli bir konuma gelmesinde babamın ve Tureks Turunç Madencilik’in katkısı önemlidir. Bugün grup olarak yurtiçi ve yurtdışında toplam 511 kişilik bir aileyiz.

## İLK 6 AYLIK CİROMUZ 35,5 MİLYON DOLAR

■ Rakamlarla anlatacak olursanız, sektördeki yeriniz nedir?

Biz 30 bin metrekare üzerine kurulu, 15 bin metrekarelik kapalı alana sahip üretim tesislerimizde, mimari, iç mekân tasarımı ve peyzaj projeleri için çözümler sunuyoruz. Mermer üretimi ve doğal taş ocakçılığına yaptığımız yatırımlarla yıllık 100 bin tonluk üretim hacmine ulaştık. Önümüzdeki dönemde otomasyon yatırımlarıyla verimliliğe bağlı üretim artışını yakalamayı hedefliyoruz. Marble Systems markasıyla, Tureks Turunç Madencilik bünyesinde geçtiğimiz yıl yaklaşık konsolide 72,5 milyon dolar tutarında ciro elde ettik. 2022 yılı satışlarında dolar bazında yüzde 10’luk bir artış yaşadık. 2023 yılı 6 ay ciromuz ise yaklaşık 675 milyon TL (35,5 milyon dolar) olarak gerçekleşti. 2022 yılının aynı dönemine göre 2023 yılının ilk yarısında yüzde 34’lük bir satış büyümesi yaşadık.

## PLAKADAN MOZAIĞE GENİŞ BİR KOLEKSİYON

■ Hangi ürünlerle tüketiciye ulaşıyorsunuz? Ürün portföyünüz de neler var? Özellikle öne çıkan, talep



**gören çeşitleriniz hangileri? Markanız Marble Systems'i anlatır mısınız? Pazar payı, büyüme oranları ve ihracat gibi alanlarda rakamlar verebilir misiniz?** Türkiye'de bulunan 9 adet doğal taş ocağımızın yanı sıra Türkiye'deki diğer kaynakları da kullanarak müşterilerimize hizmet sunuyoruz. Bugün mermer, traverten, kireçtaşı ve bazalt gibi malzemelerin kullanımıyla plakadan mozaige kadar geniş bir koleksiyon yapımız var.

Tureks Turunç Madencilik olarak, kurulduğumuz günden beri ihracat ağırlıklı çalışıyoruz, dolayısıyla katma değeri ve maliyeti yüksek ürünler üretiyoruz. Üretimimizin yüzde 95-96 civarı yurt dışına ihraç ediliyor, yüzde 4-5 kadar da iç piyasada işlenmiş olarak satılan ürünümüz var. İç piyasaya verilen ürünler, niş taleplere yönelik. İç piyasada temsil olması açısından burada devam eden bir iş yoğunluğumuz mevcut. Pazar olarak yüzde 60 ABD, yüzde 40 Avrupa İngiltere, Almanya ve Fransa diyebiliriz. Ayrıca Orta Doğu, Avustralya, Yeni Zelanda, Uzak Doğu'ya da ihracat yapıyoruz. Uzak Doğu en az kısım. Birinci ABD, ikinci İngiltere, üçüncü Orta Doğu, dördüncü Almanya ve Fransa, beşinci Avustralya, altıncı Uzak Doğu gibi bir sıralama yapabiliriz.

### **ÖNCELİĞİMİZ ENERJİ TASARRUFU VE AR-GE**

■ Sürdürülebilirlik ve Ar-Ge konusunda yenilikçi bir firmasınız, bu anlamda yaptığınız çalışmalarla ilgili bilgi verir misiniz?

Ar-Ge çalışmalarına şirketimizin kuruluşundan itibaren hep önem verdik ama kurumsal hale 2013 yılında geldi. Şu anda üzerinde çalıştığımız alan, plaka

üretim hatlarımızdaki enerji tasarrufu projesi. Bu alandaki çalışmalarımızla genel enerji tasarrufu açısından yüzde 20, hatlardaki ısınma adına harcanan enerji kapsamında ise yüzde 80 oranında bir tasarruf sağlanacak. Ambalaj kullanımının azaltılması üzerine yaptığımız Ar-Ge çalışmaları ve bir de GES projemiz var. Her yıl ciromuzun yüzde 5 oranını Ar-Ge'ye aktarmaya özen gösteriyoruz. Halka arz sonrası elde edeceğimiz gelirin de bir kısmı yine Ar-Ge'ye yatırılacak.

### **VERİMLİLİK VE AMBALAJ PROJELERİNE ÖNEM VERİYORUZ**

■ Faaliyet gösterdiğiniz sektör rekabet yoğun bir alan, bu anlamda sizi öne çıkartacak ne gibi projeleriniz var? Marble Systems nerelerde var?

Biz Türkiye'de mermer ihracatında hep ilk 5'te yer almış bir şirketiz. Hep daha iyiye aklımızı zorlarız. Yeni yatırım çalışmalarımız inovasyon ve Ar-Ge'ye yönelik, her daim ürün ve ham maddeyi daha iyi değerlendirmeyi merkezimize alırs. Halka arz sonrasında da satış ve pazarlama konusunda ABD ve Avrupa'da yeni showroom ve depo yatırımlarımız olacak. ABD'de satış ağıımızı özellikle plaka konusunda genişletmek ve ABD'de yakaladığımız dağıtım ağı başarısını önce Avrupa'ya daha sonra Avustralya, Güney Afrika ve Ortadoğu coğrafyalarına taşımak için gerekli çalışmaları hızlandıracak ve tamamlayacağız. Üretim tesislerimizde ise verimliğe ve ambalaj tasarrufuna yönelik otomasyonu içeren yatırım planlarımız var.

### **HALKA ARZDA SPK'NIN ONAYINI BEKLİYORUZ**

■ Köklü geçmişe sahip Marble Systems,

**halka açılma kararı aldı. Bu konuda hangi aşamadasınız? SPK onayı aldınız mı, halka arz gelirleriyle planınız nedir?**

Kurduğumuz sistemin sürdürülebilirliğini sağlamak ve kurumsal yapımızı daha da güçlendirmek istiyoruz. bu nedenle halka arz kararı aldık. Sermaye Piyasası Kurulu'nun onayını bekliyoruz. Hisselerimizin yüzde 25'lik kısmını halka arz etmeye hazırlanıyoruz.

### **HEDEFİMİZ KAPASİTE ARTIŞI VE YURTDIŞINDA SHOWROOM**

■ Son olarak hedeflerinizden bahsedelim. Türkiye'de mermer üretimi sizce yeterli düzeyde mi? Önümüzdeki yıllar için öngörünüz nedir?

2023 yılı sektörümüz için çok önemli bir yıl. Genel olarak sektöre baktığımızda, 2022 yılı verilerine göre; işlenmiş mermer 988,187 milyon dolarla toplam maden ihracatımız içinde en fazla ihraç edilen ürün. Bunu; 642,92 milyon dolarla blok mermer ve traverten takip ediyor. Genel olarak, toplam doğal taş ve mermer talebi aynı şekilde devam edecek diye düşünüyoruz. Dünyadaki ve ülkemizdeki siyasi ve ekonomik gelişmelere bağlı olarak hızla değişebilen pazar yeri ve ürün çeşitliğine aynı hızda ayak uydurabilmek. Bu bizim gibi kısmen hareket kabiliyeti kısıtlı bir sektör için en zorlayıcı konu olacak. Önümüzdeki dönemde hem üretimde kapasite artışı hem de ABD ve Avrupa'da yeni showroom ve depo yatırımları hedefliyoruz.





# BANKALARIN MEVDUAT HACMİ 8,9 TRİLYON LİRA İLE REKOR KIRDI

KPMG Türkiye'nin 2022 yılına ait "Bankacılık Sektöre Bakış - 2023" raporuna sektörün aktif toplamı KKM'ye bağlı olarak 14,4 trilyon TL olurken mevduat hacmi 8,9 trilyon TL'ye ulaştı. Bankalar bu hacimle tarihi zirveye ulaşırken 2022 yılını yüzde 364,3 ile 431,6 milyar TL net kâr ile kapattı.

**B**ankalar 2022 yılında Kur Korunmalı Mevduat (KKM) düzenlemesi ve buna bağlı olarak toplam aktiflerini 14,4 trilyon TL'ye, mevduat hacmini 8,9 trilyon TL'ye yükseltti. Sektör 2022 yılını yüzde 364,3 artışla 431,6 milyar TL net kâr ile kapattı. Pandemi sonrası bu dönemde yakalanan bu kârlılık, sektörün özkaynaklarını desteklerken sektör oyuncularının uyum kabiliyetini ve yönetsel başarılarını da gösterdi. KPMG Türkiye, 2022 yılına kapsayıcı bir bakış sunan raporunu yayımladı. "Bankacılık Sektöre Bakış - 2023" raporunda yer verilen Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre 2021 yılında Türkiye'de 57 olan banka sayısı 2022 yılı sonunda 58'e ulaştı. Bunların 32'si mevduat bankası, 3'ü TMSF'ye devredilen banka, 17'si kalkınma ve yatırım bankası, 6'sı katılım bankası oldu. 9.661 şube, 188.687 kişi çalışanla bankalardaki şube ve çalışan sayısı ile ilgili eğilimlerin bu yıl da devam edeceği gözleniyor.

**KREDİ HACMİ 7,6 TRİLYON LİRA OLDU**  
Önemli miktarda kredi büyümesinin

yaşandığı son iki yılda, sektörün kredi hacmi 2022 yıl sonunda 7,6 trilyon TL'ye ulaştı. Döviz piyasasındaki oynaklık ve olumsuz beklentiler, ticari kredi kullananları yerli para cinsinden kredi kullanmaya yöneltti. 2022 yıl sonu itibarıyla tüketici kredilerinin toplam içinden aldığı payın yüzde 20,1'den yüzde 20,3'e yükseldiği görüldü. Tüketici kredilerinin de alt kalemlerinde ihtiyaç ve konut kredilerinin paylarını koruduğu göze çarptı. Konut sektöründe toplam kredi hacmi 300 milyar TL eşini aştı. Takipteki alacak seviyesi yüzde 2,1 olurken bu oran son 5 yılın en düşük seviyesi oldu. Sektör, 2022 yılını 163 milyar TL takipteki alacak hacmi ile kapattı.

## MEVDUATLAR YÜZDE 67 YÜKSELDİ

Bankaların kaynakları içinde en büyük fon kaynağı durumunda olan mevduat + katılım fonu 2022 sonunda; 2021 yılı sonuna göre yüzde 67,1 artışla 8,86 trilyon TL oldu. Sektörün mevduat tabanı 2022 yıl sonunda 8 trilyon TL'yi geçti. Toplam mevduat pastası içinde yabancı para ve yabancı paraya endeksli olan kıymetli madenler

mevduatının payı 2022 yıl sonu itibarıyla yüzde 43,6 oldu. Diğer taraftan Türkiye'de 2022 yılında aktif dijital bankacılık müşteri sayısı 94 milyon 390 bin kişiye ulaştı. Bu sayının 2 milyon 301 bin kişisi "sadece internet bankacılığı" işlemi yaparken, 82 milyon 304 bin kişisi "sadece mobil bankacılık" işlemi yaptı.

## SERMAYE YAPISI GÜÇLÜ OLAN AYAKTA KALIR

KPMG Türkiye Bankacılık Sektör Lideri ve Şirket Ortağı Kerem Vardar yaptığı değerlendirmede, "2022 yılında yasal düzenlemelerin sıklıkla değişmesi yönetsel açıdan bankacılık sektörü için güçlükler oluşturdu. Türkiye'de, ekonomik koşulların belirsizliği ve ayrıca bankaların Türkiye finans sistemi içinde yüksek paya sahip olması sektörü önemli bir hale getiriyor. Bu süreçte finansal olarak güçlü olan ülkeler ve sermaye yeterlilik oranı iyi olan bankaların bu risklerden daha az etkilenmesi bekleniyor. Bu nedenle sektörün sermaye yapısının güçlü olması önem arz ediyor" dedi.





İşCep

# Müşterimiz olmak isteyen şirketlerin İşCep anında yanında

Artık şirketler de İşCep üzerinden görüntülü görüşme yaparak anında İş Bankalı oluyor.



## BİREYSEL BAŞVURU

1 Bireysel müşteri başvurularını gerçekleştirdikten sonra ticari etapta yerinizi alacaksınız.

## TİCARİ BAŞVURU

2 İş Bankası ticari müşterimiz olmak için İşCep üzerinden yalnızca şahıs ya da tek kişi temsile yetkili limited şirketler başvurularını tamamlayabilir. Ticari müşterimiz olabilmek için Türkiye Cumhuriyeti'nde kayıtlı firmanız bulunması gerekmektedir.

1 Yıl Ücretsiz  
Havale  
ve EFT

Hisse  
Senedi  
Komisyon  
Ayrıcalığı

İş Bankası Müşterisi Olun



İşCep'ten uzaktan müşteri olma hizmeti ile tek temsilcili Limited Şirketler İş Bankası müşterisi olabilmektedir. Uzaktan kimlik doğrulama akışında görüntülü görüşme öncesinde firma yetkilisinin TC Kimlik Kartı ve yüz biyometrisinin doğrulanması gerekmektedir. Limited Şirketler için başvuru, NFC özelliği (yakın alan iletişimi) olan cep telefonları üzerinden gerçekleştirilebilmektedir. Görüntülü görüşme yalnızca başvuru sahibi firma yetkilisinin kendisi ile gerçekleştirilebilir. Detaylı bilgi: [isbank.com.tr](http://isbank.com.tr)

# EMSAN'IN KAMPANYALARI ALIM GÜCÜNÜ DESTEKLİYOR

Ambiyans Ev ve Mutfak Ürünleri Fuarı'nda 845 ürün ile yerini alan Emsan'ın Diagon, Swiss Crystal, Artisan, Babil ve Infancy koleksiyonları ilk kez görücüye çıktı. Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu, "Halkın alım gücünü destekleyebilmek için yaptığımız kampanyalar yoğun ilgi görüyor" dedi.

Yeni koleksiyonlarıyla Ambiyans Fuarı'nda halkın karşısına çıktıklarını belirten Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu, "Döviz kurlarında yaşanan artışlara rağmen fiyatlardaki değişiklikleri minimum oranda yansıttığımız için büyük ilgi görüyoruz" dedi.



**A**mbiyans Ev ve Mutfak Ürünleri İhracat Fuarı, 31 Ağustos-3 Eylül tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) gerçekleşti. 50. yılını kutlayan Türkiye'nin güçlü markası Emsan, geniş ürün yelpazesi ile fuarda yerini alarak beş yeni koleksiyonunu da ilk kez görücüye çıkardı. Emsan, 31 Ağustos-3 Eylül tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi (İFM)'nde gerçekleşen Ambiyans Ev ve Mutfak Ürünleri İhracat Fuarı'nda koleksiyonlarını ziyaretçiler ile buluşturdu. Dört gün süren fuarda geniş ürün yelpazesini ziyaretçilerin beğenisine sunan Emsan, Diagon, Swiss Crystal, Artisan, Babil ve Infancy koleksiyonlarını da fuarda ilk kez sergiledi.

## İDDİALİ ÜRÜN GRUBUNU TANITTIK

Emsan, beş yeni koleksiyonunu da fuarda tanıttı. Tasarımı, ısıyı eşit dağıtan

özel kanalları ve yanmaz yapışmaz döküm yapısı ile mutfakların demirbaşı olacak olan Diagon Serisi; Babil'in efsanevi asma bahçelerindeki çiçeklerin motifleştirilmesi ile ortaya çıkan Babil Serisi; üstün yapışmazlık, dayanıklılık özellikleri ile öne çıkan Swiss Crystal Serisi; isminde, işçiliğinde ve felsefesinde zanaatkârlık taşıyan Artisan Koleksiyonu ve alışıla gelmiş yılbaşı renklerinin dışına çıkarak tasarlanan Infancy Koleksiyonu fuarda beğeni topladı.

## ÜRÜNLERİMİZE BÜYÜK İLGI OLDU

Fuarlar değerlendirmesinde bulunan Emsan Genel Müdürü Hakan Zihnioğlu, "Hem yeni satış kanalları açması hem de yeni ticaret fırsatları sunması açısından çok değerli bir fuardı. Fuarda Türkiye'nin dört bir yanından ziyaretçilerimiz oldu, markamızı satan mağazaların temsilcileri ve birçok bayımız bizi ziyaret etti. Türkiye'de ekonominin ciddi anlamda hareketli olduğu bir

döneme giriyoruz. Son dönemde döviz kurlarında yaşanan artışlar sebebiyle fiyatlardaki değişiklikleri minimum oranda yansıttığımız için ürünlerimizde olan ilgi büyük" dedi.

## 845 ÜRÜNLE FUARA KATILDIK

Tüketicinin alım gücünü destekleyebilmek için birçok üründe yaptıkları kampanyaları mağazaların ilgiyle izlediğini vurgulayan Emsan Genel Müdürü Zihnioğlu, "Fuarda Emsan ailesi olarak yemek ve sofa takımlarından mutfak gereçlerine ve içecek hazırlama gruplarına kadar 845 ürünümüzle yer aldık. İddialı beş yeni koleksiyonumuzu da fuarda ilk kez görücüye çıkardık. 1957 yılında kurulan ve farklı markalar altında Türk Porselen pazarına ürettiği seçkin ürünlerle damga vuran İstanbul Porselen'i 2022 yılından satın aldık. Fuarda İstanbul Porselen'in en yeni ürünlerini de sergiledik. Fuar bizim için oldukça verimli geçti" bilgisini verdi.





“İstikbal göklerde dir.”

## Ata'mızın imzasıyla Kelebek olduk. Önce göklere kanat açtık...



Ata'mız “İstikbal göklerde dir” dedi ve tam 88 yıl önce ilk uçaklarımıza kanat üretmesi için bir fabrikanın kuruluşunu başlatan kararnameyi imzaladı. İstanbul, Haliç'te kurulan o fabrikanın adı Kelebek oldu...

Türkiye'nin ilk modern mobilya üreticisi ve sektörünün en köklü markası Kelebek olarak, Ata'mızdan kalan bu mirasın sorumluluğu ile cumhuriyetimizin değerlerine her zaman sahip çıkarak ülkemizin her köşesinde ve dünyada hep ileriye gitmeye devam edeceğiz.

**Cumhuriyetimizin ilk 100. yılı kutlu olsun.**

Aklımda tek.  
Kalbimde tek Cumhuriyet.

 DOĞANLAR  
MOBİLYA GRUBU

 100 YIL  
CUMHURİYET'LE  
GELECEĞE DOĞANLAR



# Kelebek

# BORSA ENDEKSİ EYLÜL AYINI REKORLA TAMAMLADI

Dolar bazında 300 seviyesini geçen Borsa İstanbul (BIST 100) Endeksi, Eylül ayını 8.389,68 ile kapatarak yeni rekorunu tazeledi. Endeks rekorlarına destek veren halka arzlar da hız kesmiyor. Yılbaşından bu yana 33, son 3 ayda 14 şirket daha halka arz oldu. Yatırımcı sayısı 7,7 milyona dayandı.



**B**orsa İstanbul'da (BIST 100) işlem gören hisse senetleri haftalık yüzde 3,68 değer kazandı. Endeks Eylül ayının sonunda 8.389,68 ile yeni rekorunu kırarken dolar bazında endeks 304,11 seviyesine yükseldi. BIST 100 dolar endeksi 1 Ekim 2007'de 495,53 ile tarihi rekor kırmıştı. ABD Merkez Bankası'nın (FED) güvercin politikaları ve kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye'nin kredi notunu negatiften durağana yükseltmesi de Borsa İstanbul'a yeni bir hareket kazandıracığı yorumlarını beraberinde getiriyor.

**BEDELSİZ SERMAYE ARTIRIMLARI**  
Bu arada Borsa İstanbul'da şirketlerin bedelsiz sermaye artırımları da

dikkat çekiyor. EYG Gayrimenkul ile Bosch Fren bu şirketlerden ikisi olarak öne çıktı. EYG Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, yüzde 142 oranında bedelsiz sermaye artırımı ve Bosch Fren, yüzde 1125 oranında bedelsiz giderek sermayesini 30,6 milyon TL'ye çıkarmak için SPK'ya başvuracak.

## BORSA NİÇİN YÜKSELİYOR

Halka arza yoğun ilginin 3 ana sebebi olduğu gözleniyor. Negatif reel faiz, Türk Lirası'ndaki (TL) değer kaybı, yatırımcıları borsaya iterken, krediye ulaşmakta zorluk çeken şirketlerin finansmana ulaşma yolu halka arzlar olarak ortaya çıktı. Ayrıca Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başkanlığındaki hükümette Hazine ve Maliye Bakanı olarak Mehmet Şimşek'in yer alması, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

(TCMB) Başkanlığı'na Gaye Erkan'ın getirilmesinin Borsa İstanbul'a yüksek destek verdiği şeklinde değerlendiriliyor.

## PARANIN YÖNÜ NEREYİ GÖSTERİYOR

Uzmanlar Borsa İstanbul'da yatırımcı sayısı katlanırken ve tarihinde ilk kez 7,7 milyonu aşmışken faizler henüz alternatif oluşturmadığı için fon, borsa, döviz ve altın yatırımlarının öne çıktığını yorumluyor. Aynı uzmanlar yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve politika faizlerinin yüzde 30'a çıkması ekonomideki gidişatın rotasını belirlediğini kaydediyor. Yatırım fonlarındaki yatırımcı sayısının 4,2 milyona ulaştığını belirten uzmanlar fonlardaki değerlerin de 1,5 trilyon TL'ye çıktığını bildiriyor.





Actros L Edition 3

# DAHASI YOK.

Gücü, konforu ve benzersiz sürüş deneyimi ile her açıdan zirve.  
Actros L Edition 3 ile yollarda standardınızı üst seviyeye ulaştırın.

#DahasıYok

Mercedes-Benz

Trucks you can trust.



# OCAK 2023'TEN BU YANA 36 ŞİRKET HALKA ARZ EDİLDİ

Borsa İstanbul'daki halka arzlara en son Adra GYO, Reeder, Hat-San Gemi ve DMR Unlu Mamuller de katıldı. Toplam büyüklüğü 45,5 milyar liraya ulaşan şirket halka arzlarının sayısı yılbaşından bu yana 36'ya yükseldi. Halka arz olanlardan Ebebek, Tarkim ve Gıpta Kırtasiye'de tavan serileri sürüyor.

**B**orsa İstanbul'da yılbaşından Eylül sonuna kadar 36 şirketin halka arzı gerçekleşti. En son Halk arz olan şirketler Adra GYO, Reeder, Hat-San ve Simit Sarayı'nın iştiraki ve üretim tesisi olan DMR Unlu Mamuller oldu. Borsa'daki hareketlilik ve

elde edilen rekor seviyeler geçen yıl olduğu gibi bu yıl da halka arzları müspet etkiliyor. En son Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Meka Beton Santralleri'nin halka arz başvurusunu onayladı. Meka Beton, halka arz süreciyle birlikte 50.000.000 TL değerindeki sermayesini 12.500.000 TL artırarak 62.500.000 TL'ye yükseltecek. Hisseler 25 TL sabit fiyattan satılacak, ek pay satışı olmayacak.

## BORSA'YA 7,7 MİLYON YENİ YATIRIMCI

Türkiye'nin ekonomi gündeminde bir süredir borsadaki yükseliş ve halka arz konuları geniş yer tutuyor. Borsa, rekor üstüne rekor kırarken, yatırımcı sayısı da her geçen gün artıyor. Eylül sonu itibarıyla yatırımcı sayısı 7,7 milyona ulaştı. Sadece son 3 ay içinde 14 şirket halka arz olurken borsaya giren yatırımcı sayısı 2,5 milyonu buldu. Geçen yılın tamamında 40 şirket halka açılmıştı ve bu halka arzlara 8,7 milyon yatırımcı katılmıştı. Toplam büyüklüğü 45,5 milyar liraya ulaşan şirket halka arzları ve borsadaki rekorlara karşılık bu yıl halka arz olan 33 şirketten sadece Ebebek, Tarkim ve Gıpta Kırtasiye'de tavan serileri devam ediyor. Tavan seviyesinden şirketlerin 27'si ortalama yüzde 30 diğerleri yüzde 10 aşağıda işlem görüyor.

## DEĞERİ YÜZDE 1000'DEN FAZLA ARTTI

Değer artışı olarak bu yıl rekor Oncosem Onkoloji ile SDT Uzay'da bulunuyor.

3 Ocak'ta borsada 17,50 TL'den işlem görmeye başlayan Oncosem aradan geçen 248 günde yüzde 1254 oranında değer kazanıp 237 TL'ye ulaştı. Bir başka deyişle Oncosem'e 1 TL yatıran yatırımcının bugün 12,5 TL'si var. Hisse halen 197,70 TL'den işlem görüyor.

İkinci sırada işlemlere 32 TL'den başlayan SDT Uzay ve Savunma Teknoloji bulunuyor. 4 Ocak 2023'te borsada işlem görmeye başlayan SDT hisseleri aradan geçen 247 günde yatırımcısına tamı tamına yüzde 123 kazandırdı. Yani SDT hisselerine 1 koyan 11 aldı. Hisse Eylül ayını 375 TL'den kapattı.

## 2023'TE HALKA ARZ OLAN ŞİRKETLER

ŞİRKET	İŞLEM TARİHİ	HALKA ARZ F. (TL)	TAVAN SAYISI
Tapdi Oksijen	11 Ocak	10,21	4
Söke Un	12 Ocak	7,50	12
Astor Enerji	18 Ocak	12,50	9
Maçkolik	26 Ocak	38,00	8
Bülbüloğlu	6 Şubat	31,00	4
Göknur Gıda	9 Mart	11,00	9
Şkfen Yenilenebilir	16 Mart	09,80	9
Eksun Gıda	24 Mart	48,90	7
Koza Polyester	13 Nisan	24,50	5
CVK Madencilik	13 Nisan	105,00	5
Europower Ener.	20 Nisan	46,60	7
Grainturk Tarım	26 Nisan	17,60	6
CW Enerji	5 Mayıs	108,60	2
BigChefs	10 Mayıs	22,50	1
Bien Yapı	18 Mayıs	42,80	0
Kayseri Şeker	18 Mayıs	16,27	1
A1 Capital	15 Haziran	25,00	3
ForTe Bilgi İletişim	14 Haziran	12,12	9
Pasific Eurasia	14 Haziran	25,00	4
Katılmevim	12 Haziran	13,43	2
Kaleseramik	27 Temmuz	25,00	11
Atakey Patates	27 Temmuz	39,50	6
Fuzul GYO	28 Temmuz	08,90	5
Asce GYO	3 Ağustos	12,60	5
İzdemir Enerji	16 Ağustos	19,00	14
Ofis Yem	16 Ağustos	27,20	15
Tatlıpınar Enerji	17 Ağustos	22,50	14
Baydöner	21 Ağustos	21,00	12
Enerya Enerji	23 Ağustos	88,76	10
Kuzugrup GYO	29 Ağustos	20,76	9
Ebebek	7 Eylül	46,50	6
Tarkim	12 Eylül	107,50	3
Gıpta Kırtasiye	14 Eylül	20,90	1

## TALEP HİSSE ADEDİNİ GEÇİYOR

Halka arz edilen hisselerin üst üste tavan çekmesi üzerine gelen talep arz edilen hisse adedini aşıyor. Bazı hisselerde talebe karşılık sadece "1-3-5 lot" gibi küçük paylar düşüyor. Bundan sonra "Önce başvuran hisseyi alır" kuralı devreye girer. Yatırımcılar halka arz başladığı anda en azından 1 hisse alabilmek için ekran başına oturup, yarışacak. Daha önce kim talepte bulunduyorsa 1 adet hisse onun olacak.

## HERKES BORSA İSTANBUL'DA

Halka arz edilen hisselerin tavan üzerine tavan yapması ve kısa sürede değerini en azından ikiye katlaması sebebiyle vatandaş borsaya hücum ediyor. Piyasada asgari ücretliden yüksek gelirliye kadar herkesin halka arz yatırımcısı olduğu gözleniyor. Şirketler de bankalardan kullanacağı krediler yerine halka arz yoluyla finansman ihtiyacını gideriyor. Borsa uzmanları ise borsada her zaman kazanmanın mümkün olmadığını, alımın bir de satışı olduğunu, hisse senedine yatırım yapanların alım ve satımlarda dikkatli olmalarını tavsiye ediyor. Uzmanlar ayrıca Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin 500'ü geçmesine karşılık potansiyel olarak daha fazla şirketin sisteme gerekli olduğu kanaatini taşıyor.



Türkiye tekstilinin öncü firması

# SASA

## Sadece YERLİ Sadece MİLLİ

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.

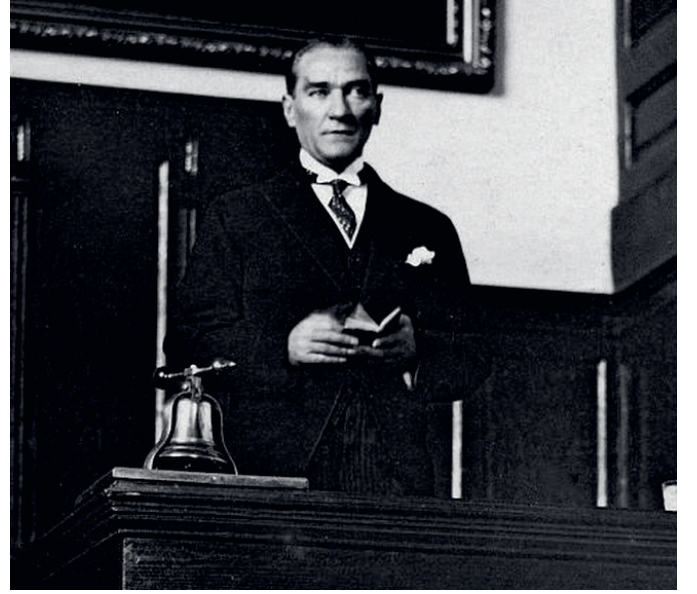
Sarıhamzalı Mah. Turhan Cemal Beriker Blv. No:559  
01355 Seyhan - Adana / Türkiye  
Telefon: 0 322 441 00 53 - Faks: 0 322 441 01 14  
[www.sasa.com.tr](http://www.sasa.com.tr)



ERDEMOĞLU  
HOLDİNG

# YOKLUKTAN VAR OLAN TÜRKİYE CUMHURİYETİ 100. YILINI KUTLUYOR

Son yüzyılda Küresel krizler, yoğun ticaret savaşları, sıcak çatışmalar, iç ve dış risklere rağmen rekor büyümelerle OECD ülkeleri arasında son çeyrekte zirveyi paylaşan Türkiye GSYH büyüklüğü olarak dünyada 19'uncu sırada bulunuyor. İlk 10'a girmek için çaba gösteriyor.



## DOSYA SEDAT YILMAZ

**T**ürkiye Cumhuriyeti 29 Ekim 2023 itibarıyla 100. Kuruluş yıldönümünü kutlayacak. Bir asırlık geçmişte zorluklar ve yokluklar olmasına karşılık Cumhuriyetin ilk yıllarından başlayarak elde edilen yüksek başarılar Türkiye'yi bugünkü muasır medeniyetler seviyesine ulaştırdı. Türkiye bugün dünyada 20 büyük ekonomi içinde yer alan müreffeh ülkeler arasında yerini aldı. Cumhuriyet'in bir asırlık ekonomik trendi; kuruluş, planlama, neoliberalizme geçiş, bağımlı finansallaşma ve krizi olarak tanımlanıyor. Cumhuriyet'in ilanıyla 100 yıl önce kurulan Türkiye Cumhuriyeti,

ekonomik anlamda hep savaş verdi. Yeni kurulan devletin mirası Osmanlı'dan devraldığı borçlardı. Türkiye ekonomisinin hikâyesi ise devlet eliyle sermaye oluşturulmasıyla başladı.

### SANAYİ TOPLUMUNA GEÇİŞ

Cumhuriyet'in 1923 ile 1960 arasındaki ilk dönemini şekillendiren temel dinamik, çok-uluslu ve çok-dinli bir tarım toplumundan ulus devlet biçiminde örgütlenmiş bir sanayi toplumuna geçiş çabalarıdır. 1960 ile 1980 arasındaki ikinci dönem, kalkınma planlamasının ve buna eşlik eden ithal ikameci sanayileşme stratejisinin hayata geçtiği bir dönemdir. 1980 ile 2001 arasındaki üçüncü dönemin temel özelliği neoliberalizme geçiştir.

Bu dönem ironik bir şekilde Türkiye ekonomisindeki liberalleşme askeri diktatörlük koşullarında gerçekleşti. Cumhuriyet'in 100 yıllık serüveninin son durağı, 2001 kriziyle başlayan ve halen içinden geçmekte olduğumuz dönemdir. Bu son dönemi tanımlayan özellik, büyük boyutlu yatırımlar, yüksek ticari ilişkiler, bağımlı finansallaşmanın yükselişi olarak tarif edilebilir.

### TÜRKİYE YÜZYILI DAMGA VURDU

Türkiye Cumhuriyeti, "Türkiye Yüzyılı" vizyonu ile 21 yıllık dönemde ekonomik kalkınmayla bölgesinde lider pozisyonuna gelirken küresel anlamda icraatlarıyla ön plana çıktı. Türkiye'yi geleceğe taşıyacak Türkiye Yüzyılı, 16 madde üzerinde ikinci



yüzyılına başladı. Bunlar sürdürülebilirlik, huzur, kalkınma, değerler, güç, başarı, barış, bilim, haklı, verimlilik, istikrar, şefkat, iletişim, dijital, üretim ve istikbalin yüzü olarak ayrı ayrı projelendirildi. Milli Teknoloji Hamlesi, Dene-Yap Atölyeleri, İmalat Sanayi Liseleri, Ar-Ge Merkezli Üniversiteler, Yeni Nesil Savuma Sanayi Ürünleri, Türkiye Otomotiv Girişimi (TOGG) ve Teknoparklar ile ekonomik kalkınma hamlesini Beşinci Sanayi Devrimi'ne uyumlu hale getirmeye çalışan Türkiye, sahip olduğu altyapıyla gelecek yıllara yürüdü. Tarım, sanayi, turizm ve diğer sektörler başta olmak üzere neredeyse her alanı etkilemesi beklenen Beşinci Sanayi Devrimi, Türkiye Yüzyılı'nın da temel hedefleri arasında yer aldı.

### GÜÇLÜ ÜRETİM POTANSİYELİ

Türkiye Cumhuriyeti bugün 80 bin fabrika, 370 Organize Sanayi Bölgesi (OSB) ve toplam 32 milyonluk istihdamıyla GSYH'ye göre dünyanın en büyük 19'uncu ekonomisi durumunda. 60 milyar dolarlık üretim değeriyle en büyük 10'uncu tarım ülkesi olan Türkiye, pandemi koşullarına rağmen 50 milyar doları geçen turizm geliriyle de dünyada 16'ncı sırada yerini koruyor. Türkiye dünya ticaretinden yüzde 1 pay alırken 600 milyar dolara yaklaşan ticaret hacmi, 254 milyar dolarlık ihracat ve 363 milyar dolarlık ithalata dış ticarete giderek büyüyen ülkeler arasında yerini aldı. Ayrıca 250 milyar dolarlık doğrudan yabancı yatırım stoku, 73 binden fazla yabancı firma ve 20 yılda 200 milyar dolardan fazla yatırım çeken Türkiye 2002 - 2022 yılları arası 130 milyar dolarlık Ar-Ge harcaması gerçekleştirdi. Yine Türkiye 2002 - 2022 yılları arasında 200 milyar dolara yakın altyapı yatırımlarını hayata geçirdi. Bu yatırımlar sayesinde milli gelire 500 milyar dolar, üretime 900 milyar dolar ve milyonlarca istihdamın oluşmasını sağladı.

### YOKLUKTAN VAR OLAN CUMHURİYET 1923 - 1938 ATATÜRK DÖNEMİ

Ülke ekonomileri GSYH denilen büyüme oranlarına göre değer kazanır. Yüzde 5 ve üzeri büyümeler her zaman ekonomilerin sürdürülebilirliği açısından değerli bulunur. Yüzde 5'in altındaki büyümeler ise ekonomilerde sorun çıkaran oranlar olarak kayıtlara geçer. Türkiye Cumhuriyeti Ekonomisi 1923-2023 döneminde ortalama yüzde 5,07 büyüdü. Dönemsel bazda en yüksek ortalama büyüme oranı yüzde 7,85 ile 1923-1938 döneminde gerçekleşmişken en düşük ortalama büyüme oranı ise 1938-1950 döneminde yüzde 2 olarak gerçekleşti. Yıl bazında ise en yüksek büyüme oranı yüzde 32,1 ile 1946 yılında elde edilmişken en düşük büyüme oranı yüzde 15,3 küçülmeye 1945 yılında yaşandı. 1923 yılında kurulan Cumhuriyetin nüfusu 13 milyon idi. Sanayi fakiri olan ülkede tarımsal üretim iptidai koşullarda

yapılıyordu. Savaşlar nedeniyle çalışabilecek nüfusunun büyük bölümü yok olan ülke insan kaynağı bakımından oldukça fakirdi. Üstelik yetişmiş, eğitilmiş insan ya da yönetici olarak çalışacak eleman sayısı yok denecek kadar azdı. Karayolları olmayan, deniz ve demiryolları ise yabancılara ait olan ülkede devlete ve şahıslara ait birkaç küçük tesis dışında neredeyse fabrika yoktu. Benzer şekilde savaş yorgunu ülkede finansal kaynak da yoktu. Üstelik Osmanlı'dan kalan borçların da Türkiye Cumhuriyeti tarafından ödenmesi gerekiyordu.

### İZMİR İKTİSAT KONGRESİ VE YERLİ ÜRETİM

Söz konusu şartlar altında 17 Şubat - 4 Mart 1923 tarihlerinde İzmir İktisat Kongresi toplandı. Hedef Cumhuriyeti iktisadi olarak kuracak bir ülke oluşturmaktı. Kongre sonunda yayımlanan sonuç bildirisinde; hammaddesi yurtiçinde yetişen sanayi dallarının kurulması, süratle fabrikalaşmaya geçilmesi, devlet iktisadi kuruluşlara el atarak işletmeler devlet tarafından işletilmeli, özel teşebbüslere kredi sağlayacak bir devlet bankasının kurulması, dış rekabete dayanabilecek güçlü bir sanayinin kurulması, yabancılara kurdukları tekellerden kaçınılması, demiryollarının hızla açılması, amele kavramının işçi olarak anılması ve sendikalaşma hakkı verilmesi gibi öne çıkan maddelerle yerel kaynaklara dayalı üretim ekonomisi hareketi başlatıldı.

### 1929 BUHRANI'NA RAĞMEN YÜKSEK BÜYÜME

Kuruluş dönemi olarak adlandırılabilir bu dönem dünyada yaşanan 1929 Buhranı'na rağmen ortalama yüzde 7,85'lik büyüme ile en yüksek büyüme hızına sahip olunan dönemdir. Bu yıllarda Türkiye Cumhuriyeti'nde tamamen "yerel kaynaklar" kullanılarak tren yolları ve karayolları inşa edilerek ülkenin alt



yapısını kurmanın temelleri atıldı. Öte yandan gerek devlet ve gerekse özel sektör tarafından farklı sektörlerde fabrikalar ve onlara parasal kaynak sağlayacak bankalar kuruldu. Bu dönemde devlet tarafından kurulan milli bankalar ve halk tarafından kurulan yerel bankaların sayısı 50'ye yaklaştı. Aynı dönemde devletin kurduğu fabrikaların sayısı da 50'yi aşarken bunların etrafında da özel sektör tarafından çok sayıda küçük ölçekli tesisler hayata geçirildi.

### KURULAN HER BANKAYA GÖREV

Madencilik sektörünü finanse etmek için Etibank, tekstil sektörünü finanse etmek için Sümerbank, esnafı finanse etmek için Halkbank, İmar ve inşaat sektörünü finanse etmek için Emlakbank devlet tarafından bu dönemde kuruldu. Bu dönemde kurulan her bir banka belli bir sektörü finanse ederken belli bir tarım ürününün bol olduğu yörelerde de o ürünleri işleyip katma değer yaratacak fabrikalar inşa edildi. Ege bölgesinde kurulan Tütünbank ve Egebank da Ege bölgesinde tütün ve üzüme dayalı endüstrileri finanse etme amacıyla kurulmuş bankalardı. Aynı dönemde Fiskobirlik benzeri kooperatifler ve Toprak Mahsulleri Ofisi de faaliyete başladı. Böylece "Tarıma



Dayalı Endüstriler" oluşturularak tarım ürünlerinin katma değeri yüksek ürünlere dönüşümü sağlandı. Bu dönemde Türkiye Cumhuriyeti neredeyse hiç dış borç kullanmadı. Bilakis dış borç ödedi. Fabrika kurulması için alınan dış borç 25 milyon doları geçmedi. Devletin aldığı bazı dış borçlar yabancıların elindeki kapitülasyonların kaldırılması ve millileştirilmesi için kullanıldı. Osmanlı'dan kalan borcun son taksiti 1954 yılında kapatıldı.

### TCMB'NİN SİSTEME DAHİL OLMASI

Osmanlı Bankası İngiliz sermayeli ve merkezi Londra olmak üzere 1856 yılında kuruldu ve Osmanlı İmparatorluğu'nun merkez bankası rolünü üstlendi. 1863 yılında bankaya Fransızlar da ortak oldu. Osmanlı İmparatorluğu bu bankanın sahibi değildi. Bu banka Osmanlı İmparatorluğu süresince para basma tekeline yani imtiyazına sahipti. 1923-1930 döneminde Cumhuriyet'in merkez bankası olarak da imtiyazlı rolünü sürdüren Osmanlı Bankası'nın yetkileri 3 Ekim 1931 yılında TCMB'nin faaliyete geçirilmesiyle sonlandırıldı. TCMB kurulmadan iki yıl önce dünyada meşhur 1929 Ekonomik Buhran başladı. Ekonomik krizin etkileri 1939 yılına kadar devam etti. O yıllarda ABD'de doların altın karşısında değeri düşürülünce TL de önemli derecede değerlendi. Bu durum Türkiye'nin reel büyümesini de beraberinde getirdi.

### DÜNYA KARIŞTI TÜRKİYE YAPILANDI 1939 - 1950 PLANLAMA DÖNEMİ

Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu sonrası ekonomi ortalama yüzde 2 büyüyerek cumhuriyet tarihinin en düşük büyüme trendi gerçekleşti. Bu düşük büyümede İkinci Dünya Savaşı'nın büyük etkisi vardır. Söz konusu dönemde ülke nüfusunun 18 milyonun üzerine çıktığı okuma yazma oranının arttığına tanık olundu. İnsan kaynağının geliştirilmesine dönük olarak 8/4/1929 tarihli ve 1416 sayılı Ecnebi Memleketlere Gönderilecek Talebe Hakkında Kanun sayesinde yurtdışına eğitim için gönderilen çok sayıda öğrencinin yetişip dönmesiyle geniş bir yelpazede nitelikli insan kaynağına sahip olundu. İkinci Dünya Savaşı yıllarında ekonomiden ziyade savunmaya yatırımlar yapıldı. İngiltere'den alınan borçlarla yine aynı ülkeden silahlanma gerçekleştirildi. 1939-1945 döneminde toplamda ekonomi yüzde 33 küçüldü. Savaş sonrası dönem olan 1946-1950 dönemindeyse yüzde 57 büyüme kaydedildi. Bunun en önemli sebebi savaş süresince ülke kaynaklarının savunma amaçlı alanlara aktarılması olarak öne çıktı. 1944 yılında oluşturulan



Bretton Woods sistemiyle altına dayalı sabit kur sistemine geçilmesinin 1946 ve sonraki yılların büyüme verileri üzerinde etkili olduğu gözlemlendi.

### ÇOK PARTİLİ SİSTEM VE EKONOMİ

1950 seçimleriyle birlikte CHP, iktidarı Adnan Menderes'in başkanlığındaki Demokrat Parti'ye bıraktı. Aynı zamanda küresel yeni bir dünya düzeni oluşmaya başladı. Türkiye ABD'nin başını çektiği batı bloğunda yerini aldı. 1950'de Kore'ye asker gönderen Türkiye 1952 yılında NATO'ya kabul edildi. Demokrat Parti görevi devraldığına ülkenin nüfusu 21 milyon, okuma yazma oranı yüzde 33'lere çıktı. Atatürk döneminde demiryollarıyla ulaşım sorunu önemli ölçüde halledilmişti ancak karayolları meselesi çözülmesi gerekiyordu. TCMB'de sermaye büyük bir sermaye birikti. Ülkenin dış borcu kalmadı. Maden işleme, demir, çelik, tekstil ve tarım sektörüne yönelik birçok fabrika ve kooperatifler üretimde üst seviyeye

çıkı. Türkiye büyüme yolunda önemli adımlara hazırdı. Türkiye yerel kaynaklara dayalı üretim politikalarına bağlı kalkınma stratejisini kademeli olarak azaltmaya başladı. Türkiye Marshall yardımlarıyla 1 milyar doları hibe 500 milyon doları borç olmak üzere 1,5 milyar dolarlık bir fon sağladı. Borçlanmayı sürdüren Türkiye'nin 1960 yılında dış borcu 1.2 milyar dolara yükseldi. Böylece 1958 yılında Türkiye ilk moratoryumunu ilan etse de ABD'den alınan dış fon sayesinde sermaye sıkıntısı atlatıldı. Dış kaynak sayesinde 1959'da Ford Otosan kamyon ve otomobil montaj üretimine başladı. 1 dolar 2.8 TL olarak kuru 1946'dan 1960'a kadar sabit tutabilen Türkiye, 1960 darbesinden sonra Türkiye'nin IMF'ye dahil olmasıyla arka arkaya yapılan devalüasyonlarla 1 dolar 9 TL'ye çıktı. Bu dönemde büyüme ortalama yüzde 6.4 şeklinde gerçekleşti. Atatürk döneminde ise büyüme oranı yüzde 5.3 olmuştu. Borçlanma politikaları ise devam etti.





# ASKERLER IMF İLE İLK ANLAŞMAYI YAPIYOR

1960 darbesinden sonra 1,5 yıl askeri idareyle yönetilen Türkiye'de yapılan 1961 Anayasası da ekonomiye yön verdi diyebiliriz. Ekim 1961'de yapılan seçimlerle yüzde 36,7 oy alan İsmet İnönü liderliğindeki CHP ile yüzde 34,8 oy alan Adalet Partisi koalisyon hükümeti kurdu. Ancak koalisyon kısa sürdü ve 1962'de dağıldı. Sonra CHP'nin Adalet Partisi dışındaki partilerle kurduğu hükümet de 1963 yılına kadar ancak dayanabildi. Hükümet sırası Adalet Partisi'nde idi. AP, CHP'nin dışındaki partilerle kurduğu hükümet 1965 seçimlerine kadar görevde kaldı.

O dönemde 53 banka, tarım ve madencilğe dayalı yüzlerce fabrika, milyonlarca tarım alet ve ekipmanı Türkiye ekonomisi için çalışıyordu. Altyapı konusunda önemli mesafeler alındı ve bütün şehirler karayollarıyla birbirine bağlandı. Nüfus 28 milyonu bulurken okur yazar oranı yüzde 40'ın üzerine çıktı. 20 bin ilkokul, 800 lise, 7 üniversite ve çok sayıda enstitü ve



akademi eğitim ve öğretimde idi. 1960 darbesini yapan askeri rejim tarafından Ocak 1961'de IMF ile ilk stand-by anlaşmasını yaptı. Türkiye anlaşma ile IMF'den 16 milyon SDR borç aldı. Aynı sene arka arkaya yapılan devalüasyonlarla 2,8 lira olan dolar, 9 lira seviyesine yükseldi.

Darbe hükümeti zamanında Türkiye 1960'da yüzde 5 küçülürken 1961'de yüzde 1,7 büyüdü. 1962-63 yıllarında ise yüzde 6,1 ve yüzde 9,4'lük büyümeler arka arkaya sıralandı. 1964 yüzde 4,1 ve 1965'te yüzde 2,6 büyüyen Türkiye'nin dış borcu da 1 milyar dolar seviyesindeydi.

## MUHTIRA VE DARBE YİNE NEFES ALDIRMADI

### 1966-1971 SÜLEYMAN DEMİREL'Lİ YILLAR

1965 seçimleriyle yüzde 52,9 oy alarak iktidara gelen Süleyman Demirel Hükümeti ülkenin tüm ekonomik faaliyetlerini yürüten Devlet Planlama Teşkilatı'na da sahipti. Ülkenin sahip olduğu kaynaklarla beraber yeni bir ekonomik atılım yapmanın şartları hazır. Adalet Partisi Genel Başkanı Demirel kesintisiz 6 yıl başbakanlık yaptı. Nüfusun 32 milyona, okullaşmanın yüzde 70'leri geçtiği ve okuma yazma oranının yüzde 50'lere dayandığı o yıllarda 1958 moratoryumunun izleri silinmiş, darbeyle gelen siyasi kriz ortadan kalmış ve ABD ile yaşanan gerginlik de giderilmişti.

Demirel hükümetleri genelde elektrik ve tarımda sulama yapmak üzere kurulan barajlarla bilinir. Çubuk ve Hirfanlı barajlarından sonra Keban Barajı'nın temeli de o yıllarda atıldı. 1966'da yüzde 11,7'lik büyümeden sonra 4 senede



ortalama yüzde 4,6 büyüyen Türkiye, yurtdışından gelen işçi dövizleriyle de ekonomide önemli adımlar attı. 1966'da ülke dış borcu 1,1 milyar dolardan 1970'de 1,9 milyar dolara ulaştı. Bu dönemde 1966 yılında kurulan Anadolu, 1968 yılında kurulan TOFAŞ ve 1969 yılında kurulan Oyak-Renault fabrikalarıyla Türkiye'de seri otomobil üretimine başladı. Aynı şekilde 1966'da kurulan Karsan, 1967'de kurulan Otomarsan ve 1968 yılında kurulan

TEMSA ile otobüs ve kamyon üretimine de hız verdi.

### 12 MART 1971 MUHTIRASI

27 Mayıs 1960 darbesinden sonra sivil siyasete ikinci askeri müdahale olarak bilinen 12 Mart 1971 Muhtırası ülkede toplumsal olayların artması üzerine gerçekleşti. 1969'da kanlı Pazar olarak bilinen İstanbul'a demirleyen Amerikan 6. Filosu'na karşı yapılan protestoda 2 kişinin ölmesi ve yüzlerce



# PETROL KRİZİ VE 1980 DARBESİ

kişinin yaralanması kargaşa döneminin başlangıcı sayıldı. Siyaset ile asker arasında gerginlik arttı. 1969 yılında yapılan seçimi Süleyman Demirel'in Adalet Partisi kazandı. Ancak sokaktaki anarşik olaylar bitmedi. Siyasi ve ekonomik sorunlar derinleşti. İşçiler sendikal haklarının kısıtlanacağı gerekçesiyle geniş anlamda yürüyüşlere başladı.

Olayların büyümesi üzerine İstanbul ve Kocaeli'de sıkıyönetim ilan edildi. Polisin yanı sıra askeri birlikler de görev aldı. Ayrıca üniversitelerde de olaylar kendini gösterdi. ABD büyükelçisinin ODTÜ ziyareti sırasında otomobilinin yakılması, Deniz Gezmiş ve arkadaşları tarafından 4 ABD askerinin kaçırılması olayları zirveye taşıdı.

Sonunda 12 Mart 1971'de Genelkurmay Başkanı Orgeneral Memduh Tağmaç, Kara Kuvvetleri Komutanı Faruk Gürler, Deniz Kuvvetleri Komutanı Celal Eyyiceoğlu ve Hava Kuvvetleri Komutanı Muhsin Batur'un imzasını taşıyan muhtıra, TRT radyolarından okundu. Cumhurbaşkanı Cevdet Sunay'a, Başbakan Demirel'e, TBMM'ye ve Cumhuriyet Senatosu'na yazılı gönderilen 3 maddeli muhtırada, Demirel istifa etmez ve yerine askerlerin onaylayacağı bir hükümet kurulmazsa, ordunun idareyi doğrudan üzerine alacağı bildirildi.

## MUHTIRA VE ARA REJİM DÖNEMİ

Başbakan Süleyman Demirel'in istifa etmek zorunda kaldığı bu süreçte Türkiye, "ara rejim" dönemine girdi. Çok sayıda işkence ve kötü muamele iddiasının ortaya atıldığı, demokrasinin kaybedildiği bu dönemde, temel hak ve özgürlükler de ağır yara aldı. Muhtıra sonrasında başlayan operasyonlarda,

birçok kişi gözaltına alınıp hapse atıldı. Bu süreçte, Deniz Gezmiş, Yusuf Aslan ve Hüseyin İnan, 6 Mayıs 1972'de idam edildi.

Dönemin CHP Kocaeli Milletvekili Nihat Erim, partisinden istifa ederek 26 Mart 1971'de başbakan oldu ve yeni hükümeti kurdu. Çok uzun ömürlü olmayan yeni kabine, yerini 22 Mayıs 1972'de Ferit Melen hükümetine bıraktı.

Melen hükümeti de bir süre sonra görevi bırakınca 15 Nisan 1973-26 Ocak 1974 tarihlerinde görev yapan Mehmet Naim Talu Hükümeti ülkeyi seçime götürdü. Talu'dan sonra Başbakanlık koltuğuna 37. Hükümet'i kuran Bülent Ecevit oturdu. 12 Mart 1971 Muhtırası'nın ardından 12 Eylül 1980'e kadar geçen 9 yılda, 11 hükümet değişikliği yaşandı.

## 1971 - 1980 KOALİSYONLAR DÖNEMİ

Mart 1971 Muhtırasıyla başlayıp Ocak 1974'te kurulan Ecevit hükümetine kadar devam eden bu dönemde ekonomik büyüme ortalama olarak yüzde 5.4 oldu. Üç seneden biraz az süren bu dönemde toplamda dört hükümet kuruldu ve muhtıra sonrası sivil yönetime geçiş hükümetleri olarak görev aldılar. Bu dönemde dünyada Bretton Woods sisteminin çözmesiyle TL yüzde 24 değer kaybetti. Dış borç da 2.6 milyar dolara aştı. Siyasi açıdan sağ kesimin zayıfladığı ve solun giderek güçlendiği bir dönem olarak değerlendirilebilen bu dönemde sol yine de tek başına iktidara gelemedi. Ancak bu dönemde bir sağ parti de tek başına iktidara gelme başarısını elde edemedi. Bu nedenle bu döneme koalisyonlar dönemi denilmektedir. 1974'ten başlayarak 1980 darbesine kadar bu dönemde toplam 7 koalisyon hükümeti kuruldu. Bu

hükümetlerden en uzun süre iktidarda kalanı 27 ay en kısa kalanı ise sadece 1 ay iktidarda kalabilirdi.

Bu dönemde Türkiye'de yaşanan en önemli hadise 20 Temmuz 1974'te Başbakan Ecevit-Necmettin Erbakan hükümetinin gerçekleştirdiği Kıbrıs Barış Harekatı'dır. Diğer bir gelişme ise 1 Temmuz 1974 tarihinde uygulanan haşhaş ekim yasağına son verilmesidir. Bu hareket ve haşhaş ekim yasağı sonrasında ABD tarafından Türkiye'ye Ekim 1974'ten itibaren ekonomik ve silah ambargosu uygulandı. Demirel de misilleme olarak Türkiye'deki ABD üslerini kapattı. 1978'de ambargonun kaldırılması üzerine ABD üsleri yeniden açıldı.

## PETROL KRİZİ VE 1980 DARBESİ

Bu ambargolar Türkiye'de stratejik bazı yatırımların yapılmasına neden oldu. Bu dönemde 1975 yılında Aselsan, Petlas gibi şirketler kuruldu ve pek çok stratejik ürünün yerli olarak üretilmesine başlandı. Temeli 1966'da atılan Keban Barajı'nın açılışı 9 Eylül 1974 tarihinde dönemin Başbakanı Bülent Ecevit tarafından yapıldı.

Bu dönemde yaşanan diğer bir gelişme ise petrol fiyatlarında görülen rekor oldu. 1974 yılında petrolün varil fiyatı 4 kat artarak 3 dolardan 12 dolara yükseldi. Bu gelişmeyle dünyada ve Türkiye'de enerji krizleri ve cari açıklar ortaya çıktı. 1974'te 1 dolar 13.8 TL iken 1980'de 1 dolar 75.12 TL düzeyine yükseldi.

Tabii bu gelişmeler ülke ekonomisine petrol ve türevlerinin kıtlığına ve kuyruklara neden olurken halkın da satın alma gücünün aşınmasına neden oldu. Yaşanan bu ekonomik sıkıntılar günlük hayatta yaşanan sağ/sol





# LİBERAL DÖNEMİN BİTMİYEN KRİZLERİ

çatışmalarıyla beraber ülkede huzur ve istikrarın ortadan kalktı. İşte bu yok olan "huzur ve istikrarın" sağlanması ise 1980 darbesinin en önemli gerekçesi yapıldı. Yaşanan bunca siyasi, iktisadi ve emtia krizlerine rağmen ülke ekonomisinin yıllık bazda ortalama yüzde 3.6 büyümesi tamamen ülkenin iç dinamizminden ve gücünden kaynaklandı. Dış borç stoku ise 1980 yılında 19 milyar dolar seviyesine yükseldi. Yine bu dönemde ülkeye giren işçi döviz miktarı ise toplamda 9 milyar doları aşarak Türkiye ekonomisinin nefes almasına olanak sağladı. Ülkede sosyal huzursuzluk ve anarşinin artması üzerine 12 Eylül 1980 tarihinde Genelkurmay Başkanı Kenan Evren başkanlığında askeri darbe yapıldı. Bu dönemde 24 Ocak 1980 kararlarından bahsetmek gerekir. Devletin küçülmesi ve dış ticaretin serbestleştirilmesini sağlayan 24 Ocak kararlarıyla ekonominin yapısı değiştirildi. 24 Ocak kararları, 1973 yılında Şili'de darbe sonrası iktidara gelen cunta hükümetinin uyguladığı Milton Friedman prensiplerine benzetilir. 24 Ocak kararlarının banisi olarak darbe öncesi Başbakanlık Müsteşarı ve darbeden sonra Başbakan Yardımcısı olan Turgut Özal'ın ismi geçer.

## 1981 – 1991 LİBERAL DÖNEM VE BANKERLER

1980 darbesinden sonra kurulan geçici 3 yıllık hükümette ekonomi Başbakan Yardımcısı Turgut Özal'a emanet edildi. 24 Ocak Kararlarına uygun olarak TL dolar karşısında 3 sene arka arkaya devalüe edildi ve TL dolar karşısında toplamda yüzde 122 oranında değer

ytirdi. Aynı dönemde ekonomi ortalama olarak yüzde 4.5 büyüdü. Ancak yapılan devalüasyonlar nedeniyle büyümeden sabit geliriyle verilen pay artmadı. Bu dönemde dış borç stoku ise 1983 sonu itibarıyla 18 milyar dolar düzeyinde çıktı. Dönemin en baskın olaylarından biri banker krizi oldu. 24 Ocak kararlarıyla finansal piyasaların liberalleşmesi ve faizle para toplama yetkisi bankerlere de verildi. Bankerlere bu yetkinin verilmesiyle beraber 1970'li yıllar boyunca uygulanan "negatif faiz" dönemi sona erdi. Bankerler vatandaştan daha fazla mevduat toplama amacıyla hem bankalarla ve hem de birbirleriyle faiz yarışına girdi. Bunun sonucunda da "mevduat piyasası" tam manasıyla bir "Ponzi Oyununa" döndü. Çok sayıda insan servetini kaybetti. Bunun üzerine Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) kuruldu. Bu dönemde Anavatan Partisi'nin tek başına iktidar oldu. Hükümetin ekonomik temeli 24 Ocak kararları olarak ortaya çıktı. Döviz alım satımı serbestleşti. İhracat teşvikleri arttı. SPK'dan sonra Borsa İstanbul faaliyete geçti. Tahvil ve bono piyasalarında kâğıtların tamamı Hazine bonosu olarak işlem gördü. Kamu açıkları para basılarak değil bu şekilde borçlanarak karşılanması esas oldu. Yine bu dönemde 1984 yılından başlanarak devlete ait fabrika, şirket vb. kurumlarının özelleştirilmesine ilişkin çalışmalara başlandı ve bu faaliyetleri yürütmesi için Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı İdaresi görevlendirildi. Türkiye'de ilk özelleştirme işlemi ise 1985 yılında gerçekleşti. Bu dönemde ortalama yüzde 5 oldu. 1984 yılında 364 TL olan dolar 1991

yılında 4.175 TL'ye yükselerek bu sürede TL toplamda 10.5 kat değer kaybetti. Hedef ihracatı artırmaktı. Ancak hayat pahalılığı sebebiyle sabit ücretliler sıkıntılar yaşadı. Kasım 1984 seçimleri sonrası başbakanlık görevine gelen Turgut Özal politikaları bizzat kendisi uyguladı. Politikaların etkisi 1989 yılında cumhurbaşkanlığına seçildikten sonra Ekim 1991 seçimlerine kadar yerine gelen Yıldırım Akbulut ve Mesut Yılmaz hükümetlerinde de görüldü. 1991 yılında dış borç stoku 54 milyar dolara ulaştı. Bu dönemde dış borca dayalı büyüme modeline serbestleşme, özelleştirme, dışa açılma ve 1985'ten itibaren KDV gibi dolaylı vergilerin konması da eklendi. Türkiye'nin bu dönemde uyguladığı politikalar küresel konjonktür gereği uygulandığını da görmek gerekiyor.

## 1992 – 2002 SİYASİ VE EKONOMİK KRİZ DÖNEMİ

Türkiye yine bu dönemde sıkıntılı bir döneme girdi. 1992 yılında 6.874 TL olan dolar 2002 yılında tam 219 kat yükselerek 1.505.000 TL'ye çıktı. TL'nin dolar karşısındaki 11 senelik değer kaybı yüzde 21 bin 794 olarak kayıtlara geçti. Bu dönemde ortalama yüzde 3.4 büyüme gerçekleşti. 1992 yılında 59 milyar dolar dış borç 2002 yılında 132 milyar dolara ulaştı. Dış borçlar ve kurdaki agrasif yükselişlerin ciddi siyasi sonuçları oldu. 2002 seçimlerinde tüm partiler baraj altında kalırken yeni kurulan AK Parti'nin iktidar yılları başladı.

Bu dönemde 11 senede toplam 11 hükümet görev yaptı. Bu hükümetlerin tamamı farklı siyasi partiler tarafından kurulan koalisyon hükümetleri oldu.



## TÜRKİYE YÜZYILI VİZYONU

Bu da güvensiz bir siyasi yapıyı oluşturdu ve ülke 28 Şubat 1997 sürecine sürüklendi.

Tansu Çiller hükümeti döneminde 1994 ekonomik krizi çıktı. Dolar yüzde 200 değer yitirince faiz oranları yüzde 70'lerden yüzde 400'lere çıkarıldı. O yıl 3 tane büyük banka battı. 2002 yılına gelindiğinde batan banka sayısı 22'ye yükseldi.

Yaşanan krizler sebebiyle Uluslararası Parasal Fon (International Monetary Fund) yani IMF ile yapılan stand-by anlaşmaları kapsamında 1999 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) kuruldu ve bankaların gözetim ve denetiminin sorumluluğu özerk bir kurum olarak BDDK'ya verildi. KDV'den sonra bir de Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) devreye girdi.

Ekonomi yönetimine geçen Kemal Derviş'in IMF ile beraber hazırladığı krizden çıkış ve güçlü ekonomiye geçiş programları stand-by sayılarını ve borçlanmayı artırdı. Derviş'in yüksek faiz düşük kur politikası günümüze kadar zaman zaman uygulandı.

### BÜYÜK KALKINMA HAMLESİ 2003 – 2023 AK PARTİ DÖNEMİ

Türkiye'de yaşanan 2000-2001 krizleri sonrasında alınan ekonomik tedbirlerin devreye alınmasından 7-8 ay sonra yapılan genel seçimlerde Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti) yüzde 34.28 oy oranıyla milletvekillerinin yüzde 67'sini kazanarak tek başına iktidara geldi. AK Parti'nin ilk attığı adım ekonomik krize karşı uygulamalar oldu.

Yüksek faiz düşük kur politikası devam etti. 2008'de IMF ile anlaşma süresi bitti ancak programın uygulaması sürdü.

21 yıllık AK Parti hükümetleri döneminde ortalama yüzde 5,5'lik bir büyüme yakalandı. Ancak 1923 – 1938 dönemi ortalama yüzde 7,9'luk orana henüz yakalanamadı. Hedef ise devreye giren 3 yıllık yeni Orta Vadeli Program (OVP) ile projelendirildi.

Uygulanan politikalarla 2002 yılında 1.505.000 olan dolar, 2005 yılında 1.340.000 TL'ye, 2008 yılında 1.290.000 TL'ye geriledi. TL'nin dolar karşısında gösterdiği bu performans üzerine AK Parti 2005 yılında TL'den 6 sıfır attı. 6 sıfır atılmış haliyle 1 dolar 2008 yılında 1.29 TL düzeyine düştü. 2008 yılında 1 dolar en düşük seviye olan 1.15 seviyesine kadar indi.

2009-2021 döneminde ise dolar TL karşısında 1.29'dan 8.87 TL düzeyine yükseldi. Bugün itibarıyla ise 1 dolar 27,5 TL düzeyinde. 2003-2008 döneminde büyüme yıllık ortalama yüzde 6,2 olurken TL de dolar karşısında ortalama yüzde 4,1 değer kazandı. Aynı dönemde TL için ödenen yüksek faiz sayesinde Türkiye'ye gelen sıcak para dolar bazında yüzde 50 seviyesinde kazanç sağladı. Yerel kaynaklara dayalı üretim ise bitme noktasına geldi. Cari açık ve dış borç büyümesi yaşandı.

Dolarizasyonun ciddi şekilde yükseldiği Türkiye'de 2002 yılında 132 milyar dolar olan dış borç 2022'de 450 milyar dolara yükseldi. TCMB rezervleri eksiye düştü. 2021 yılının Ağustos ayından itibaren hükümetin "Faiz Sebep Enflasyon Sonuç"

iddiasıyla uyumlu olarak TCMB faiz oranlarını düşürmeye başladı. Sonrasında dolar kuru hızla yükselerek 9 TL seviyesinden 18 TL seviyesine yükseldi. Hükümet bunun üzerine Kur Korumalı Mevduat'ı (KKM) devreye aldı. 16 Nisan 2017 Referandumu'nun kabulünden sonra 9 Temmuz 2018'de uygulanmaya başlanan Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi daha sonra Cumhuriyet İttifakı MHP ve BBP tarafından desteklendi.

2003 yılından başlayarak içinde darbe girişimleri dahi iç ve dış siyasi ve ekonomik risklere rağmen Türkiye Yüzyılı vizyonu MHP ve BBP'nin Cumhuriyet İttifakı desteğiyle Türkiye'yi 2023'e taşıyan AK Parti hükümetleri havaalanlarından limanlara, demiryollarından tünellere, barajlardan karayollarına kadar devasa projelere imza attı. Tüm altyapı eksiklikleri tamamlandı. Ayrıca enerjide, teknolojiye, savunmada, eğitimde, sağlık ve sosyal hizmetlerde rekor projeleri hayata geçiren AK Parti hükümetleri 14 Mayıs 2023 seçimlerini de kazanarak yoluna devam ediyor.

### KAYNAKLAR

#### KAYNAKLAR

Türkiye Ekonomik ve Mali Araştırmalar Vakfı Başkanı Prof. Dr. Mehmet Hasan Eken: Türkiye Ekonomisi, Cumhuriyet Dönemi Ekonomik Büyüme Üzerine Bir Analiz <https://www.researchgate.net> <https://www.turmob.org.tr> <https://www.academia.edu> <https://www.cag.edu.tr>



tayaş

Asırlık Cumhuriyetimizin ışığında yürüyor,  
hayatımızı tatlandırıyoruz.

Nice 100 yıllara,  
*Yaşasın Cumhuriyet!*

**Damla**  
**LICORICE**

**GUMMIES**

**1965**

*"Forever in Your Life"*



tayasonline.com.tr



tayas.com.tr

**Bilal KOÇAK**

Ekovitrin Yayın Kurulu Üyesi

# Cumhuriyet Tarihimizin En Güçlü Dönemi

**T**ürkiye Cumhuriyeti Devleti 100 yaşında. Cumhuriyetimizin kurucusu Atatürk ve silah arkadaşlarını rahmet ve minnetle anıyoruz. Cumhuriyetimiz ve devletimiz sonsuza dek yaşasın.

Devletler tarihine bakıldığında 100 yıllık geçmişiyle Türkiye Cumhuriyeti genç bir devlet. Ancak temelleri üzerine inşa edildiği Osmanlı İmparatorluğu'nun 6 asırlık bir geçmişi var. Türk tarihinde 16 devletin kurulduğu göz önüne de alınırsa, dünyada bunun bir

başka örneği yok. Cumhuriyetimizin kuruluşu ve Atatürk dönemi, merhum Adnan Menderes, merhum Turgut Özal ile AK Parti iktidarları Türkiye'nin en önemli kalkınma hamlelerinin yapıldığı dönemlerdir. Atatürk, Menderes, Özal ve Erdoğan dönemlerinin ortak özelliği ise "Güçlü Yönetim ve Güçlü Liderlik Dönemi" olması. Türkiye, ne zaman koalisyon hükümetleriyle yönetilmeye mahkûm olsa, kaybediyor.

## AK PARTİ VE TÜRKİYE'NİN SON 20 YILI

Recep Tayyip Erdoğan

liderliğinde geçen son 20 yıllık süreci değerlendirdiğimizde, 100 yıllık Türkiye Cumhuriyeti'nin en güçlü ve en görkemli dönemi diyebiliriz. Buna katılmayanlar olabilir, ancak ben bu görüşteyim. 100 yıllık Cumhuriyet tarihimizde yapılan yatırımların toplamından on kat fazlası bu son 20 yılda hayata geçirildi. Bülent Ecevit'in başbakanlığındaki koalisyon hükümeti döneminde Şubat 2001'de yaşanan büyük ekonomik ve siyasi krizin ardından, 14 Ağustos 2001'de Recep Tayyip Erdoğan liderliğinde kurulan AK Parti,



ANALİZ



3 Kasım 2002'de yapılan genel seçimlerden birinci parti olarak çıktı ve iktidara geldi.

### TÜRK SİYASİ TARİHİNDE BİR REKOR

Erdoğan ve AK Parti 2002'den bu yana girdiği her seçimi kazanarak Türk siyaset tarihinde bir rekora imza attı. Erdoğan ve AK Parti iktidarları bu süre zarfında hayata geçirdiği reformlar ve icraatlar ile Türkiye'yi küresel bir güç haline getirdi. Güçlü liderlik ve yönetimlerin ülkemizin kalkınmasında çok önemli rol oynadığına inanıyorum. Karar veren ve uygulayan güçlü liderler dönemi Türkiye'nin büyüdüğü ve dünyada itibarının arttığı dönemler oldu.

Mustafa Kemal Atatürk'ün güçlü liderliği sayesinde Türkiye Cumhuriyeti kuruldu ve milletimiz yedi düvele karşı bağımsızlık mücadelesini kazandı. Adnan Menderes'in gösterdiği güçlü siyasi liderlik döneminde Türkiye kalkınma hamlesini başlattı. Turgut Özal'ın güçlü liderliği ve iradesi sayesinde ülkemiz ekonomisi dış dünyaya açıldı ve ihracatın fitili ateşlendi. Recep Tayyip Erdoğan ise Türkiye'yi dünyada daha güçlü bir konuma getiren lider oldu.

Erdoğan'ın liderliğinde Türkiye, üreten, sanayileşen ve dünya pazarlarına hızla açılan, kendi milli markalarını ihraç eden bir ülke konumuna geldi. Özellikle savunma sanayiinde dışa bağımlılığımız süratle azaltıldı ve milli üretim yüzde 80'lerin üzerine taşındı. Ekonomide pek çok reformu gerçekleştiren AK Parti hükümetleri ile Türkiye, en hızlı büyüyen ülkeler arasına girmeyi başardı ve G-20'de yer aldı. IMF'ye borçlar sıfırlandı.

### CUMHURBAŞKANLIĞI HÜKÜMET SİSTEMİ

Türk siyasi hayatı ve yönetim şeklinde ise devrim niteliğinde gelişmeler yaşandı. Recep Tayyip Erdoğan, "Muhafazakâr Devrimci" kimliğiyle sistemi değiştirdi. Devlet kurumlarıyla, milleti kaynaştırdı.



ADNAN MENDERES • TURGUT ÖZAL • R. TAYYİP ERDOĞAN

Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'ni, başka bir deyimle "Başkanlık" sistemini devlet yönetimi olarak kabul ettirdi. Rahmetli Turgut Özal dahil geçmişte bir çok liderin arzu edip de hayata geçiremediği bu güçlü liderlik ve yönetim sistemini Erdoğan hayata geçirdi. Hem de bunu gayet demokratik bir şekilde ve milletin iradesiyle başardı. Devlet içinde kendini "devlet gibi gören", darbeler yapıp, muhtıralar veren kurumların başındaki kişiler bugün adalete hesap veriyorlar. Bu kurumlar şimdi hukuk kuralları çerçevesinde asli görevlerini yapmaya başladılar ve devletin yeni yönetim anlayışını benimsediler.

### ERDOĞAN VE TÜRKİYE'NİN KÜRESEL VİZYONU

Erdoğan'ın küresel vizyonu, Türkiye'nin dünyadaki saygınlığını da artırdı. Ukrayna-Rusya savaşıyla başlayan küresel krizde, barışın sağlanması için en aktif rolü üstlenen lider Erdoğan oldu.

Dünyada aynı anda Zelenski ve Putin ile görüşebilen ve savaşan iki ülke liderini barış masasına davet eden tek lider Erdoğan. Tahıl koridorunun açılmasını sağlayarak, dünya gıda krizinin önlenmesinde Erdoğan'ın vizyonu ve izlediği politika çok önemli bir rol oynadı. BM Genel Kurulu'nda "Dünya 5'ten büyüktür" diyerek başkaldıran lider de yine Recep Tayyip Erdoğan. Dünyanın daha adil bir yönetimi hak ettiğini cesurca dile getirdi. Erdoğan bu çıkışıyla mazlum milletlerin sesi oldu. Recep Tayyip Erdoğan, rahmetli Özal'ın başlattığı, rahmetli Ecevit'in de arzu ettiği ancak ömürlerinin yetmediği bir büyük ideali de gerçekleştirdi. Türk Devletleri Teşkilatı'nın (TDT) kurulmasına öncülük etti. Türk devletleri böylece uluslararası bir kuruluşun çatısı altında birleşti. Cumhuriyetimizin 100. yılında, kardeş Türk devletleri ile birlikte "TÜRKİYE YÜZYILI" vizyonu ve hedefiyle güçlü bir şekilde yolumuza devam ediyoruz. Hayırlı olsun...



ZÜCCACIYE, EV VE MUTFAK EŞYALARI VE ENDÜSTRİYEL MUTFAK VE OTEL EKİPMANLARI SEKTÖRLERİNDE

# HEDEF 7 MİLYAR \$ İHRACAT

Züccaciye sektöründe yıllık ihracat hedefi 7 milyar dolar olarak belirlendi.ZUCHEX'te 2 milyar dolar,HOSTECH by TUSİD fuarında 2,5 milyar dolarlık bir ticaret hacmi oluştu.



Tüyap'ta düzenlenen ZUCHEX Uluslararası seviyede büyük ilgi görürken Züccaciyeciler Derneği (ZÜCDER) Başkanı Mesut Öksüz, sektörün Türkiye ekonomisine büyük katkı verdiğini ve bu yıl da 7 milyar dolar bir ihracat öngördükleri bilgisini verdi.



Ekovitrin'den Ali Karabaşa açıklamalarda bulunan Züccaciyeciler Derneği (ZÜCDER) Başkanı Mesut Öksüz, ZUCHEX Fuarı'nın yaklaşık 2 milyar dolarlık bir iş hacmi oluşturduğunu belirtirken Arzum Yönetim Kurulu Başkanı Murat Kolbaşı da ihracat artırımının yolunun markalaşma ve inovasyondan geçtiğini söyledi.

# 33.

. Uluslararası ZUCHEX Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı'nı takiben Hostech By Tusid

ve WordFood fuarları da İstanbul'da ziyaretçilerini yeni ürünlerle tanıştırdı. **2 MİLYAR DOLARLIK İŞ HACMİ** Tüyap'ta düzenlenen ZUCHEX uluslararası seviyede büyük ilgi görürken Züccaciyeciler Derneği (ZÜCDER) Başkanı Mesut Öksüz, sektörün Türkiye ekonomisine büyük katkı verdiğini ve bu yıl da 7 milyar dolar bir ihracat öngördüklerini söyledi. Öksüz fuarın yaklaşık 2 milyar dolarlık bir iş hacmi oluşturduğunu kaydetti. Sektörün ihracat kilogram birim fiyatının 5 yılda 4 dolar seviyesine yükseldiğini belirten Mesut Öksüz, en fazla ihracat yapılan ülkelerin İngiltere, Almanya, İtalya ve Fransa olduğunu bildirdi.

## **İHRACAT MARKA VE İNOVASYONLA ARTAR**

Fuara katılan Arzum Yönetim Kurulu

Başkanı ve TOBB Züccaciye Sektör Meclis Başkanı Murat Kolbaşı da, sektör olarak daha fazla markalaşmak gerektiğini söyledi. "Marka değerimizi artırarak daha fazla ihracat yapabileceğimize inanıyorum" diyen Murat Kolbaşı, Türkiye'nin üretimde belli bir seviyeye geldiğini, küresel rekabette üretim gücünün üzerine marka değeri konulabilirse ve bunun da inovasyonla desteklenmesi durumunda hedeflere rahat ulaşılacağını kaydetti.

## **EKİM DE HAREKETLİ GEÇECEK**

Eylül ayında Tüyap, CNR, Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi ve CNR'de düzenlenen IMEX Bilişim, Otel Restoran Teknolojileri, Kozmetik, Promosyon, Demir Çelik Metal, Prefabrik Ev, Yatak ve Mobilya Yan Sanayi fuarları dikkat çektiler. İstanbul'da Ekim ayı da fuarlar yönünden yoğun geçecek. Bunların arasında Yeşilköy İstanbul Fuar Merkezi ve Tüyap'ta düzenlenecek Jewelry Show, Avrasya Ambalaj, Food Techeurasia, Alüminyum Teknoloileri, Woodtech, ISK-SODEW ve kitap fuarı öne çıkacak.

ZÜCDER Başkanı Mesut Öksüz, "2022'de toplam 6,12 milyar dolar ihracata karşılık 1,47 milyar dolar ithalat yaparak sektörümüz 4,65 milyar dolar dış ticaret fazlası verdi. Böylece sektörümüzün dış ticaret fazlası son 10 yılda yüzde 98, son 5 yılda yüzde 64 arttı. Türkiye ekonomisine ciddi katkılar sunuyoruz. Bu yıl da hedefimiz 7 milyar dolar ihracat gerçekleştirmek. Yaşadığımız felaketler neticesinde ihracatımızda düşüşler meydana gelse de ihracatımızda geçen yılın üzerinde bir performans sergiliyoruz. ZUCHEX ile de en az 2 milyar dolarlık bir iş hacminin gerçekleşmesini bekliyoruz. Züccaciye ve mutfak eşyaları sektörümüzde Türk üreticisi ürün kalitesi ve hizmet anlamında güzel bir noktaya ulaşmıştır. Bugün 'Made in Türkiye' birçok pazarda tercih edilen bir marka haline gelmiştir. Hedefimiz ise Türkiye'yi dünyanın ilk 5 züccaciye ihracatçısı ülke konumuna getirmek" dedi. Öksüz, sektörün ihracat kilogram birim fiyatı son 5 yılda yüzde 13,8 artarak 2022'de 3,95 dolara yükseldiğini kaydetti.

# TUSİD'DE YÖNETİM BEKİR TOPUZ'A EMANET

Yıllık 6,5 milyar dolarlık ihracatla dikkat çeken Endüstriyel Mutfak, Çamaşırhane, Servis ve İkram Ekipmanları Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TUSİD) yeni başkanı Bekir Topuz oldu. Bekir Topuz, fuarlara daha fazla yabancı çekmek için katılacaklarını söyledi.

**E**ndüstriyel Mutfak, Çamaşırhane, Servis ve İkram Ekipmanları Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği'nin (TUSİD) Olağan Genel Kurulu'nda başkanlığa Bekir Topuz seçildi. Topuz yeni dönemde sektörün ihracatını artırmak ve Türkiye'deki fuara yurtdışından önemli firmaları getirmek için çok önemli çalışmalar gerçekleştireceklerini söyledi. Yılda yaklaşık 6,5 milyar dolarlık ihracat yapan TUSİD'in Olağan Genel Kurulu'nda yeni başkan Bekir Topuz oldu. Geçmiş dönem başkan ve yönetimlerine teşekkür eden Topuz, sektördeki birlik ve beraberliğin bozulmadan devam edeceğini söylerken, yeni döneme ilişkin de önemli mesajlar verdi.

## GENÇ DİNAMİK BİR YÖNETİM

Endüstriyel mutfakın tek derneği olduklarına işaret eden Topuz, yeni dönemde yönetim kurulunu şimdiki

kadar TUSİD yönetiminde olmayan sektörlerden seçtiklerini ve her bir üyenin farklı bir sektörde faaliyet gösterdiğini kaydetti. Yeni dönemde tamamı genç ve ikinci kuşak temsilcilerden oluşan yedek yönetim kurulu üyelerinin de artık yönetim kurulu toplantılarına katılacağını ve genişletilmiş yönetim kurulu toplantısı yapacaklarını ifade eden Topuz, böylece daha katılımcı bir şekilde yollarına devam edeceklerini belirtti.

## FUARLARA DAHA FAZLA YABANCI

İhracatçılar Birliği ile ortak düzenlenen ve Ticaret Bakanlığı'nın da destek olduğu fuarlar ve Ur-Ge'lere ağırlık vererek ihracatı artırmanın en önemli hedeflerinden birisi olduğunu vurgulayan Topuz, ikinci olarak da Türkiye'deki fuara yurtdışından katılımcı çekmeye çalışacaklarını ifade etti. Fuara yurtdışından ziyaretçi gelmesine karşın standı olanları getiremediklerini belirten

Topuz, "Yeni dönemin en büyük hedefi burayı gerçek uluslararası fuar haline getirip Çin'den, İtalya'dan, Almanya'dan, Fransa'dan, Amerika'dan katılımcı getirmek. Mümkün olduğu kadar her ülkeden getirmeye çalışacağız" dedi.

## ÖNCE MEVCUDU KORUYACAĞIZ

Önümüzdeki yıl için şimdilik bir tanesi İtalya'daki SIGEP Fuarı ve diğeri de Chicago'daki NRA Fuarı olmak üzere iki tane fuar planladıklarını anlatan Topuz, yetiştirebildikleri takdirde Meksika'daki Abastur Fuarı'na da katılmak istediklerini ifade etti. Endüstriyel mutfak ve set üstü ekipmanlar, tencere, tava kaşık, çatalla beraber sektörün toplam 6,5 milyar dolar civarında ihracat yaptığına işaret eden Topuz, dünyadaki resesyon nedeniyle bu yıl ihracatı artırmanın zor olduğunu, ilk etapta mevcudu koruyarak önümüzdeki yıllarda bu rakamı daha yükseklerle çıkarmak için çaba göstereceklerini kaydetti.





**O.M.S.**<sup>®</sup>  
*Gastro*



info@omscollection.com  
www.omscollection.com.tr  
www.omscollectionshop.com.tr  
/omscollection



OMS Collection Yönetim Kurulu Üyesi ve EVSİD Başkanı Talha Özger,

# MADE IN TÜRKİYE MARKASI SORUMLUĞU İLE ÜRETİYORUZ

OMS Collection Yönetim Kurulu Üyesi ve EVSİD Başkanı Talha Özger, Türkiye'nin ev ve mutfak eşyaları sektöründe altıncı, mutfak sektöründe 5'inci sırada yer aldığını belirterek, "Made in Türkiye markasını zirveye taşıma sorumluluğumuzla markalaşma yolunda ilerliyoruz" dedi.

**O**MS, 1976 yılında paslanmaz çelik hammaddesinden uzun ömürlü mutfak araç gereçleri üretmek amacı ile kurulan bir şirket. Bu amaç doğrultusunda imalatı İstanbul'daki üretim tesisinde yapılan mamullerin büyük bölümü ihraç ediliyor. Halen ihracat yapılan ülke sayısı 46'yı buldu. Şirket hedefini; yüksek üretim kalitesi, yenilikçi ürünler ve artan marka bilinirliği ile dünya pazarından alınan payı istikrarlı bir şekilde artırmak ve her zaman farklı olmak ve kalıcı üstünlükler sağlamak olarak belirtti.

## YILDA 1,8 MİLYON PARÇA ÜRETİM

Yıllık 1,8 milyon parça üretim kapasitesine ulaşan OMS, geniş ürün yelpazesıyla sektörde önemli bir yere sahip. OMS, paslanmaz çelik mutfak eşyalarının yanında yapışmaz seramik ve teflon tencere üretimi, granit tencere ve tava imalatı ile ürün çeşitliliğini artırdı. Eylül ayında ZUCHEX ve HOSTECH by TUSİD fuarlarına katılan OMS Collection'un Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (EVSİD) Başkanı Talha Özger, Ekovitrin'e fuarları ve sektörü değerlendirdi.

## MADE IN TÜRKİYE SORUMLULUĞU

■ OMS Collection olarak ZUCHEX ve HOSTECH fuarlarına katıldınız. Fuarları ve sektörün gerek ihracat ve iç piyasadaki durumunu anlatabilir misiniz? Öncelikle HOSTECH by TUSİD Fuarı gerçekten endüstriyel mutfak sektörüyle ilgili dünya genelinde ikinci en büyük organizasyon haline gelmiş durumda. TUSİD Derneği fuara 94 farklı ülkeden 900 firmayı getirmiş. Önemli bir katılım.



OMS Collection Yönetim Kurulu Üyesi ve EVSİD Başkanı Talha Özger, Ekovitrin'e açıklamalar yaparken deprem bölgesine önemli yatırımlar yaptıklarını belirtti ve "Makine parkuru kuruyoruz. Böylece yine eskisinden daha güçlü olarak küresel arenada faaliyetlerimizi sürdüreceğiz" dedi.

Sektör 7 milyar dolar ihracata koşarken yapılacak oldukça fazla iş var ama girişimciyiz, korkmuyoruz, çalışıyoruz. Türkiye mutfak sektöründe dünyada 5'inci sırada. Ev ve mutfak eşyaları sektöründe ise 6'ıncıyız. Bu sıralama da üzerimize önemli bir sorumluluk yüklüyor. Made in Türkiye markasını zirveye taşıma sorumluluğumuzla birlikte markalaşmaya ihtiyacımız var. Biz de bu yolda tüm gayretimizi gösteriyoruz.

## OMS SEKTÖRÜNDE İLK ÜÇ ARASINDA

■ Fuarda OMS olarak ne yapıyorsunuz. Bize şirketinizin faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz? OMS olarak 1976 yılından beri üretimin içerisindeyiz. Önce çelik mutfak eşyalarından başladık. Sonra alüminyum mutfak eşyalarına girdik ve orada büyük bir ivme yakaladık. Bugün geldiğimiz noktada ev ve mutfak eşyaları sektöründe çelik ürünler olarak üçüncü, alüminyum

mutfak eşyalarında da yine ihracatta ikinci firmayız. İstanbul Esenyurt ve Adıyaman'da üretim fabrikamız bulunuyor.

## HEDEFLER DOĞRULTUSUNDA YÜRÜYOR

■ Adıyaman'da geçen Şubat ayında büyük bir deprem yaşandı. Fabrikanız depremden etkilendiniz mi? Ayrıca yeni ürünlerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz? Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir? Kahramanmaraş depremi tüm bölgeyi etkiledi. Kayıplarımız oldu. Hepsine Allah rahmet eylesin. Biz üretmeye devam ediyoruz. Özellikle deprem bölgesinin üretime ihtiyacı var. Devletimiz sağ olsun bütün imkânlarını seferber etti. Biz yatırımcılar, üreticiler işlerimize devam ediyoruz. İnşaatlarımız da tamamlanmak üzere. Yeni ürünlerimize gelince. Mesela Gastro markasıyla üretim planlarımızı hazırladık. Horeca sektörüne uygun tavalara, tencerelere, sahanlara üreteceğiz. Bu ürünleri dünyaya pazarlayacağız. Deprem bölgesine önemli yatırım yaptık, yeni makine parkuru kuruyoruz. Böylece yine eskisinden daha güçlü olarak küresel arenada faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

## INVITATION ONLY EUROPE ETKİNLİĞİ

■ Ev ve mutfak eşyaları sektörü, bu yıl üçüncüsü Amsterdam'da gerçekleşecek olan Invitation Only Europe etkinliğinde buluşacak. Bununla ilgili neler söylersiniz?

Düzenlediğimiz her etkinlikte amacımız Made in Türkiye algısını ön plana çıkarmak. İkinci öncelik ise Türk firmalarının bireysel markaları ile tanınması. Bizler uluslararası platformlarda ne derece profesyonel olursak ülke imajımızın o denli güçleneceğini düşünüyoruz.



bambum<sup>®</sup>

# Nakkaş

6 Kişilik Kahve Fincan Takımı



@bambum

[www.bambum.com.tr](http://www.bambum.com.tr)

# OMAKE, HOSTECH BY TUSİD'DE BÜYÜK İLGI GÖRDÜ

OMAKE Endüstriyel Mutfak A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Atiker, global pazarlara Türkiye'de üretilmeyen otel, restoran, cafe ve sokak yemeği sektörlerine yönelik endüstriyel mutfak, gıda teşhir ve satış ekipmanları üreterek anahtar teslim çözümler sunduklarını söyledi.

inovasyon ve kalite odaklı bir yaklaşımla faaliyet gösteren OMAKE, global pazarlarda otel, restoran, cafe (Horeca) ve sokak yemeği (Street Food) sektörlerine yönelik endüstriyel mutfak ekipmanları, gıda teşhir ve satış ekipmanları ile anahtar teslimi endüstriyel mutfak sistemleri sunuyor. OMAKE, HOSTECH By TUSİD Fuarı'nda sergilediği ürünlerle büyük ilgi gördü. OMAKE, sektördeki önemli etkinliklerden biri olan HOSTECH By TUSİD Fuarı'nda son ürünlerini sergiledi. 100'den fazla ülkeden 2 binin üzerinde satın almacıyı ağırlayan fuarda, OMAKE, görücüye çıkardığı ürünlerle katılımcı ve ziyaretçilerin beğenisini kazandı.

**ÖZTIRYAKI'DEN OMAKE'YE ZİYARET**  
Fuar sırasında OMAKE standını ziyaret eden Öztiryakiler Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tahsin Öztiryakî, OMAKE Endüstriyel Mutfak A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Atiker'i başarılarından dolayı tebrik etti ve ürünler hakkında bilgi aldı. OMAKE Endüstriyel Mutfak A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Atiker, Ekovitrin'in sorularını cevaplarken sektörde yeni bir marka olmalarına rağmen önemli başarılar elde ettiklerini ve özellikle ihracat konusunda büyük adımlar attıklarını vurgulayarak, şirketlerinin büyüme ve gelişme yolculuğuna devam ettiğini söyledi.

## TÜRKİYE'DE ÜRETİLMİYENİ ÜRETİYORUZ

■ Ömer Bey, fuara hangi ürünlerle geldiniz. Fuar sizin için nasıl geçti? Sektör bu yıl 7 milyar dolar ihracata yakalayabilecek mi?

Sektörde yaklaşık 3 yıllık bir firmayız. Türkiye'de üretilmeyen ürünlerle ilgili bir yatırım düşüncesiyle bu alana girdik. Üretileni değil üretilmeyeni üreterek



OMAKE Endüstriyel Mutfak A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Atiker (sağda), "Yeni bir markayız ancak ihracatta büyük adımlar atıyoruz" dedi. Öztiryakiler Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tahsin Öztiryakî de OMAKE standını ziyaret etti.

ülkemize bir katma değer sağlamayı hedefledik. İnşallah çalışmalarımız iyi netice verecek. Fuara da bahsettiğim ürünlerle geldik ve oldukça yoğun ilgi gördük. Fuarın performansına bakarsak endüstriyel mutfak sektörü olarak biz 2,5 milyar dolar civarındayız. Geri kalan ev tipinde gidiyor. Türkiye ev tipinde de çok başarılı ve ülkemiz endüstriyel mutfak sektöründe ticari açık vermeyen en önemli sektörlerden biri. 2,5 milyar dolar ihracatı, 200 milyon dolar ithalatı var. Yani ithalatı sıfırlamışız. 1980'li yıllarda otellerdeki mutfak ve eşyalarının yüzde 90'ı ithal, yüzde 10'u yerliydi. Şimdi tam tersi.

■ Sektöre yerliliğin tamamen hakim olması için neler yapılması lazım? Ülkemiz hammaddesini, paslanmazını yaparsa sorunun büyük kısmı çözülür.

Biz bu tür çalışmalara her zaman destek veriyoruz. Eğer Türkiye hammaddeye ulaşamazsa bütün konuştuklarımız havada kalır. Yani ithal ikameyi gerçekleştirebilirsek önümüz açık.

## EN GELİŞMİŞ ÜLKELERDEN BİRİYİZ

■ Başkanım Tahsin Bey, yerli ve milli üretim yapan markalarımız fuarda şov yapıyor. Yeni ürünler ile ilgili neler söyleyeceksiniz? Fuarı değerlendirilebilir misiniz?

Sektörün bu kadar büyüdüğünü görmek insana gurur veriyor. Yıllar önce küçük stantlarda 20 -30 firmayla yola çıktığımızda tabii ki buralara geleceğimizi hayal ediyorduk. Şimdi hayalimiz gerçekleşti. OMAKE gibi yerli ve milli firmalarımızın sayısı hakikaten son derece fazla. OMAKE çok ithalat yaptığımız kalemlerden yola çıkarak imalat yapmaya başlamış yaptıklarının hepsi dünyaya satılacak ürünler, tribek ediyoruz.

Bugün hem mikserine, hem tenceresini, hem kazanını, hem karavanasından yani bütün ekipmanlarıyla beraber yürüyen güçlü ülkelerin arasında birinci sıradayız. İtalya'yı ele alırsak ekipman konusunda çok güçlüler, ama dünyaya mal satacak ufak ekipmanlar konusunda imalatları yok. Çin'e gittiğimizde küçük ekipmanlar konusunda çok güçlüler ama büyük ekipmanlar konusunda dünyaya hizmet edecek ürünleri yok.

Türkiye'miz ise, bütün çeşitleriyle bir yabancı müşterinin gelip bütün her şeyi alabileceği soğuğu, sıcakı, pişiricisi soğuk odası, fırını yani aklınıza gelebilecek endüstriyel mutfak alanında her şeyi üretebiliyor. Almanya'yı hariç tutarsak İtalya'dan sonra en gelişmiş ülkelerden bir tanesiyiz. İtalya'nın bizden 50 yıl önce başladığını hesaba katarsak onların da önündeyiz. Pandemi de dahi üretime ara vermedik. Devlet de biraz destek çıkarsa sektör tüm avantajlarıyla zirveye oturacak.



W. Besteckhaus  
**SCHAFER**

## SCHAFER MAĞAZALARINDA KONSEPT YENİLİK!



# BAMBUM'UN HEDEFİ İHRACATTA ÜLKE SAYISINI 125'E ÇIKARMAK

ZUCHEX Fuarı'na katılarak ilgi odağı haline gelen Bambum fuarların desteğiyle ihracat yaptığı ülkelerin sayısını 100'den 125'e çıkarmayı hedefliyor. Şirket her yıl gerçekleştirdiği yüzde 100 büyüme ile de sektörde dikkat çekiyor.

**A**vrupa ve Türkiye'nin ilk ve tek bambu üreticisi Bambum, İstanbul ZUCHEX Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı'nın en dikkat çeken stantlarından biri oldu. Binlerce alıcının katıldığı fuarda ilgi odağı haline geldiklerini belirten

Bambum Genel Müdürü Selman Yar, her yıl yüzde 100 büyüme ile dönemleri kapattıklarını söyledi. ZUCHEX Fuarı'nın yeni ürünleri tanıtmak, iş ağını genişletmek ve yeni pazarlara açılmak için önemli bir organizasyon olduğunun altını çizen Bambum Genel Müdürü Selman Yar, "2023 yılında ihracat ağıımızı 100 ülkeden 125 ülkeye çıkararak global arenada daha da etkin olmayı hedefliyoruz. Kısa sürede bambu pazarına katma değerli ürünler kazandırarak kurulduğumuz günden bu yana her yıl yüzde 100'ün üzerinde büyüme elde ettik" dedi.

## İHRACATINI İKİ KATINA ÇIKARACAK

Yurt içi ve yurt dışından 45 bine yakın ticari satın almanın katıldığı Tüyap'taki 33. Uluslararası ZUCHEX Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı'nda 4 gün boyunca misafirlerini ağırlayan Bambum,



Bambum Genel Müdürü Selman Yar Ekovitrin'den Ali Karabaşa açıklamalarda bulunurken, bambudan emayeye, porselenden döküme kadar binlerce çeşit ürününü ZUCHEX Fuarı'nda görücüye çıkardıklarını söyledi.

emayeden bambuya porselenden döküme kadar binlerce çeşit ürününü görücüye çıkardı. ZUCHEX Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı'nın sektör açısından büyük bir öneme sahip olduğunu vurgulayan Bambum Genel Müdürü Selman Yar, "Bu fuar,

uluslararası rekabetin yoğun olduğu sektörde yer almak isteyenler için önemli bir fırsat sunuyor. Bambum olarak, kuruluşumuzdan bu yana sürekli büyüme ve uluslararası pazardaki varlığımızı artırma kararlılığımızı sürdürüyoruz. Bu bağlamda, faaliyet gösterdiğimiz ülke sayısını 100'e çıkardık ve 2023 yılı sonunda bu sayıyı 125'e çıkarmayı hedefliyoruz. Özgün ve yenilikçi ürünlerimizle ihracat gelirimizi cironun yüzde 20'sine çıkarma amacındayız. Satışlarımız Orta Doğu, Kuzey Afrika ve tüm Avrupa ülkelerini içeriyor. Ayrıca Seyşeller, Mauritius, Fildişi Kıyısı, Çeçenya gibi hedef pazarlar dışında da bazı ülkelere ihracat yapıyoruz. Bu doğrultuda yıl sonunda ihracatımızın iki katına çıkacağını öngörüyoruz. 2023 yılında, 100 milyon TL'nin üzerinde bir ihracat hedefimiz bulunuyor. Müşteri memnuniyetini ve kalite standartlarını yüksek tutarak, uluslararası arenada başarılı bir büyümeyi sürdüreceğimize inanıyoruz" şeklinde konuştu.

## AR-GE'YE BÜYÜK YATIRIM YAPIYORUZ

"Ar-Ge yatırımlarını doğru bir şekilde yönlendirerek, katma değerli ürünlerle ihracata en büyük katkıyı sağlamak bizim için çok önemlidir" diyen Yar, "Bu hedef doğrultusunda ciromuzun önemli bir kısmını Ar-Ge çalışmalarına ayırıyoruz. Yenilikçi tasarım ve fonksiyonelliği bir araya getirerek, kullanıcılarımıza dayanıklı ve uzun ömürlü ürünler sunmaya gayret gösteriyoruz. Daha önce seri olarak ürettiğimiz bambu kaplamalı elektrikli mutfak ürünleri büyük ilgi gördü. Bu seriyi çevre dostu ve yenilikçi ürünlerle çeşitlendirmeye devam edeceğiz" ifadelerini kullandı.





# Temizlik bitti diyebilmeniz için buradayım.

## Yeni Fakir Bolt Serisi

H.E.P.A13 filtresi sayesinde toz  
ve polen gibi partikülleri  
%99,95 oranına kadar yakalar.\*  
Derinlemesine temizlik sağlar.



fakirevaletleri  
fakir.com.tr



**Fakir**  
HAUSGERÄTE



\*Fakir Arge departmanı tarafından onaylanmıştır.

DESIGNED, TESTED AND  
APPROVED IN GERMANY

# SCHAFER YENİ KONSEPT MAĞAZA YATIRIMLARINA HIZ VERDİ

En büyük mağazasını İstanbul Yenibosna'da açan züccaciye, küçük ev aletleri ve ev tekstili sektöründe faaliyet gösteren Schafer, yılsonuna kadar 11 yeni mağaza ve 24 yeni franchise mağaza açmayı hedefliyor. Türkiye'de Schafer'in 25 büyük ilde 54 mağazası bulunuyor.

**2**004 yılından itibaren bünyesinde barındırdığı züccaciye, küçük ev aletleri ve ev tekstili gibi geniş ürün çeşitleriyle sektörde faaliyet gösteren, Schafer, mağaza yatırımlarıyla hızlı büyümesini sürdürüyor.

Schafer, 54'üncü ve 1200 m<sup>2</sup>'lik en büyük mağazasını İstanbul Yenibosna'da yer alan genel merkezinin içinde açtı. 2023 yılı itibarıyla 25 büyük ilde toplamda 54 mağazaya ulaşan Schafer'in Yenibosna mağazası 1200 metrekarelik bir alana sahip olmasıyla dikkat çekiyor. Schafer 2023 yılında 11 yeni mağaza ve 24 yeni franchise mağaza daha açmayı hedefliyor. Schafer, mağazalarının içerisindeki konseptleri yeniledi. Müşterilerinin ürünler hakkında daha detaylı fikre sahip olmaları için mağazalarında inovasyona giderek mağaza düzenini ferahlığı ön planda tutacak şekilde konumlandıran Schafer, mağazada müşterilerine ürünleri kullanma imkânı sunacak.

## 450 M<sup>2</sup>'LİK MAĞAZALAR GELİYOR

Ekovitrin'e konuşan Schafer Yönetim Kurulu üyesi Murat Aslan, "Schafer markası olarak hedefimiz, mağazamızı ziyaret eden müşterilerimizin markamızı çok daha yakından tanıma imkânı bulacakları, teknoloji ve fonksiyonelliği ön plana çıkaran, keyif alabilecekleri bir deneyime dönüştürmek. Yenibosna mağazamız 1200 metrekarelik yüzölçümü ile Schafer'in en büyük mağazası oldu. Yenilenen konseptimizdeki bu deneyim alanları sayesinde mağazamızı ziyaret eden tüketiciler ürünlerin kullanımını canlı olarak gözlemlene ve deneme fırsatı



Ekovitrin'e konuşan Schafer Yönetim Kurulu Üyesi Murat Aslan 450 metrekarelik yeni mağazaların yolda olduğunu belirterek, "Mağazalarımızı ziyaret eden tüketiciler ürünlerin kullanımını canlı olarak gözlemlene ve deneme fırsatı bulacak" dedi.

elde edecek" dedi. Züccaciye, küçük ev aletleri ve ev tekstili ürünlerimizle mutfaklara, evlere giren bir marka olduklarını

belirten Murat Aslan, "Aynı zamanda ürünlerimizle vaat ettiğimiz kaliteyi, fonksiyonelliği müşterilerimizin de yaşayıp keyif almalarını sağlamak önceliğimiz oldu. Kısa zaman içerisinde fiyat avantajı sağlayan ürünlerimizin yer aldığı 450 metrekareye kadar büyüklüğe sahip olacak mağazalarımızı da hayata geçirmeyi planlıyoruz" diye konuştu.

## MAĞAZAMIZDA 2 ADET CANLI MUTFAK ÇALIŞACAK

Yeni açılan Yenibosna merkez mağazanın içerisinde 2 adet canlı mutfağın yer aldığını belirten Murat Aslan, "Burada ürün demolarımız bulunuyor. Misafirlerimizin ürünlerimizi canlı olarak test edilebileceği bu alanda müşterilerimiz gerçek ocak ve fırınlarda yemek pişirme deneyimi yaşayabiliyor. Ayrıca ziyaretçilerimizin yeme içme uzmanları ve şeflerle gastronomik keşifler yaşayabileceği etkinlikler, workshoplar da düzenlemeyi hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.





GEBERIT PLUVIA

# BIRAK YAĞSIN


ÜSTÜN ÇATI DRENAJ SİSTEMİ

**KNOW  
HOW  
INSTALLED**

Geberit Pluvia en yoğun sağanak yağışlarda bile verimli ve güvenilir çatı drenajı sağlar. Sifonik çatı drenajı için konvansiyonel sistemlere göre daha az ürün malzemesi ve alan gerektiği için boş alan yaratır. Planlamada daha fazla tasarım özgürlüğü ve montaj kolaylığı; kullanımda daha yüksek maliyet verimliliği, Geberit uzmanlığını tercih etmenin iyi nedenleri arasındadır. Geberit Pluvia, denenmiş ve test edilmiş teknolojiler, yenilikçi ayrıntılar ve bütüncül bir servis ile uzun yıllardır yeni standartlar tanımlamaktadır.

[www.geberit.com.tr/pluvia](http://www.geberit.com.tr/pluvia)

  /geberit.tr

 /geberit-turkey





Skytech CEO'su Uğur Ünsal, "İnovasyon ve fuarlar ihracatta anahtar rol oynuyor. Tüm süreçlerini yönettiğimiz Hyundai ürünlerimiz ZUCHEX Fuarı'nda büyük ilgi çekti" dedi.



# SKYTECH FUARLAR İLE KÜRESEL ARENADA İZ BIRAKIYOR

Ürünlerinin yüzde 30'unu Rusya, Bulgaristan ve Yunanistan'a ihraç ettiklerini belirten Skytech CEO'su Uğur Ünsal, "ZUCHEX ve benzeri fuarlar Skytech için büyük önem taşıyor. İnovatif ürünlerimizi küresel arenaya taşıma fırsatı bulduğumuz ZUCHEX Fuarı bize daha fazla işbirliği alanı açtı" dedi.

**S**kytech, her yıl İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen ev ve mutfak eşyaları ile son teknolojilerin sergilendiği ZUCHEX Fuarı'nda yerini aldı. Bu yıl 14-17 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen ZUCHEX Fuarı'na katılım sağlayan marka, aynı zamanda 2022 yılı itibarıyla başlatılan iş birliği ve tüm süreçlerini yönettiği Hyundai ürünleriyle de dikkat çekti.

## SKYTECH ZUCHEX'TE İLGI ODAĞI

Skytech standı, karanlık oda etkinlikleri, VR ile birlikte fabrika turu gösterimleri, PlayStation oyunları ve çeşitli videoların oynatılması gibi etkileyici deneyimler sunarak ziyaretçilerin beğenisini

kazandı. Skytech televizyonları; QLED, MiniLED ve DLED, teknolojileri ile yüksek çözünürlük sunan Android ve WebOS işletim sistemlerine sahip ürünler olarak ilgi çekti. Marka, ev tipi ve sanayi tipi vantilatörler, su sebili ve Airfryer ürünleri ile ziyaretçilere geniş ürün yelpazesi sundu. İlk kez bu fuarda sergilenen son teknoloji Airfryer ürünü de büyük beğeni topladı.

## İHRACATIN ANAHTARLARI

Fuara ilişkin açıklamalarda bulunan Skytech CEO'su Uğur Ünsal, "Teknoloji alanında faaliyet gösteren bir şirket olarak ürünlerimizin yüzde 30'unu Rusya, Bulgaristan, Yunanistan ve birçok ülkeye ihraç ediyoruz. Bu nedenle ZUCHEX ve benzeri fuarlar, Skytech için büyük önem taşıyor.

İnovatif ürünlerimizi küresel arenaya taşıma fırsatı bulduğumuz ZUCHEX Fuarı, önemli iş birlikleri için birçok ön görüşmenin gerçekleşmesine olanak sağladı. İnovasyon ve fuarlar ihracatta anahtar rol oynuyor" dedi.

## TEKNOLOJİDE LİDER FIRMA

Skytech'in uzun yıllardır katılım sağladıkları ZUCHEX Fuarı ile en son teknolojiyi kullanarak tüketici hayatlarını zenginleştirmeye ve geniş bir müşteri yelpazesi için tatmin edici ürünler sunmaya devam ettiğini ifade eden Skytech CEO'su Uğur Ünsal, "Güçlü servis ağı ve hizmetleriyle Skytech, Türkiye'den tüm dünyaya açılan bir marka olarak hayatı kolaylaştırma yolunda emin adımlarla yürüyor" diye konuştu.



# CVS HAYATI KOLAYLAŞTIRAN ÜRÜNLERİYLE ZUCHEX'İ FETHETTİ

Dinç Grup Şirketleri ve CVS Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Dinç, ZUCHEX Fuarı'na 500'e yakın ürün gamıyla katıldıklarını belirterek, "Fuar yoğun ilgiyle geçti. Dış dünyadan oldukça fazla katılımcı oldu. Ana kaynaklarımız olan 922 ilçe, 7.000 satış noktasından iç piyasa perakendeci ve mağazacıları fuara akın etti. Biz de 'İşimiz hayatınızı kolaylaştırmak' dedik ve insanların hayatlarını kolaylaştırmak fuarda yerimizi aldık" dedi.

**D**inç Grup Şirketleri ve CVS Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Dinç, ZUCHEX Fuarı'na 500'e yakın ürün gamıyla katıldıklarını belirterek, "Fuar yoğun ilgiyle geçti. Dış dünyadan oldukça fazla katılımcı oldu. Ana kaynaklarımız olan 922 ilçe, 7.000 satış noktasından iç piyasa perakendeci ve mağazacıları fuara akın etti. Biz de 'İşimiz hayatınızı kolaylaştırmak' dedik ve insanların hayatlarını kolaylaştırmak fuarda yerimizi aldık" dedi. Son tüketiciye en kaliteli ürünleri en uygun fiyatlarda ulaştıran Dinç Grup'un başarı hikâyesi 1986 yılında İstanbul Tahtakale'de 49 cm'lik bir küçük bir tezgâhta, 'Telefon aksesuarları ile kumbaralı veya jetonlu telefon' satışıyla başlamış. Yerli bir marka ortaya çıkarmak amacıyla 2002 yılında kurulan CVS telefon sektöründe başladığı yolculuğuna ürün çeşitlerini artırarak devam etti.

2009 yılında ise CVS markasıyla elektrikli ev aletleri sektörüne hızlı bir giriş yapan grup, kısa zamanda sektörün lider kuruluşları arasında yer almayı başarmış. Sektöründe hızlı büyüme kaydeden Dinç Grup, 2021 yılında hırdavat sektöründe "biz de varız" dedi ve bu alanda geniş ürün çeşitliliğine ulaşarak tüketicilerin çözüm ortağı olmayı sürdürdü. İSTOC'ta bulunan genel merkez ve teşhir alanının yanı sıra Halkalı, Gebze ve Beylikdüzü'nde, toplamda 30 bin metrekareyi aşkın depolama ve lojistik merkezi bulunan Grup, günlük 800 metreküp sevkiyat kapasitesine sahip. Telefon sektörünün yanı sıra küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, ev elektroniği ve bilgisayar bileşenleri üzerine 500'ün üzerinde ürün sunan CVS, Türkiye'nin genelinde 7 bin satış noktası ve 400'ün üzerinde yetkili servisi ile hizmet veriyor. CVS, Türkiye'de kendi sektöründe ürün çeşidi ve adet satışı bakımından ilk sıralarda yer alıyor. Sektörünün dünyadaki 3'üncü, Avrupa'daki 2. büyük fuarı olan 33. Züccaciye Ev ve Mutfak Eşyaları Fuarı yoğun katılımı gerçekleştirildi. Bünyesinde 500'ün üzerinde ürün bulunan CVS, görkemli standıyla fuarın en dikkat çeken standlarından biri oldu. Standını ziyaret ettimiz Dinç Grup Şirketleri ve CVS



İstanbul 33. ZUCHEX Fuarı'nı ziyaret eden Mustafa Elitaş, fuar ziyareti kapsamında CVS standını da ziyaret etti. Dinç Grup Şirketleri ve CVS Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Dinç ve deneyimli siyasetçi Mustafa Elitaş, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Dinç Ekovitrin'den Ali Karabaş'ın sorularını yanıtladı.

## HEDEF HAYAT KALİTESİNİ ARTTIRMAK

■ Genelde tüm şirket yöneticilerine firmalarının misyon ve vizyonları sorulur. Bu konuda ne diyorsunuz? Standınıza gösterilen yoğun ilgiyi nasıl değerlendiriyorsunuz? Kaç ürünle fuara katıldınız?

Dinç Grup bünyesindeki CVS'nin misyonu; fikirlerimiz, ürünlerimiz, iş yapma biçimimiz ve felsefemizle tüm müşterilerimizin yaşam kalitesini yükseltmek. Vizyonumuz ise; var olduğumuz her noktada; sevilen, beğenilen, özenilen, tavsiye edilen bir marka olarak müşterilerimizin aklında yer edip, kalbini kazanmak. Tabii, Bakanımız Mustafa Elitaş da standımızı ziyaret edenler arasında. O da bizim sektörde sanayici. Pazarı, yeni ürünleri görmesi ve en önemlisi dost ziyaretleri Sayın Bakan için elbette önemli. Kendisine ziyaretlerinden dolayı teşekkür ediyoruz. CVS markasına ilgi yüksek oldu. Fuara 500'e yakın ürün gamıyla katıldık. Fuar yoğun ilgiyle geçti. Avrupa'dan diğer dış dünyadan oldukça fazla katılımcı var. Biz "İşimiz hayatınızı kolaylaştırmak" dedik. İnsanlar da hayatlarını kolaylaştırmak için fuara

koştu. Biz de misafirlerimizi en iyi şekilde ağırlamaya çalışıyoruz.

## 64. HÜKÜMET EKONOMİ BAKANI ELİTAŞ'TAN FUAR YORUMU

■ Sayın Mustafa Elitaş Bakanım, CVS standını ziyaret ettiniz. Fuarı nasıl yorumluyorsunuz?

Yoğun ilgi dikkat çekiyor. Birçok ziyaretçi alım seviyesinde yabancı. CVS standında da hayatı kolaylaştıran ürünleri gördük. CVS her zaman inovatif ürünlerle fuarlara katılır. Burada da öyle, ziyaretçiler tüm masaları doldurmuş. Çin'den kalkmışlar İstanbul'da stand açmışlar. Bu çok önemli bir gelişme. Züccaciye, mutfak ve ev eşyaları benim ilk mesleğim. Kayseri firmalarından sonra fuardaki eski dostlarımızı da unutmadık, ziyaret ettik. Diğer taraftan firmalarımızın artık ölçek ekonomisi haline geldiklerini, değişim ve dönüşümle firmalarını büyüttüklerini gözdük. Gelecek yıllardaki fuarlarda Türkiye'den dünya markası haline gelecek yeni ürünlerin çıkacağını ümit ediyorum. Ayrıca fuardaki ilgiye göre, daha büyük stand ve yer ihtiyacının olduğu gözlemlendi. Ancak yine de İstanbul ZUCHEX, Almanya'daki fuardan daha rahat, esnek ve kolay ulaşılır bir şekilde dizayn edilmiş

# KOCH COLLECTION TECRÜBEDEN DOĞDU ARANAN MARKA OLDU

Uzun yıllar züccaciye sektöründe tecrübe edinmiş ortakların kendi işletmelerini kurmasıyla 2023 yılında faaliyete geçen KOCH Collection sektörde görülen eksiklikler ve ihtiyaçlar üzerine tesis edildi. Firma sahibi Mustafa Ölmez, “Katıldığımız fuarlarda bayilik anlaşmaları yapmaya başladık” dedi.

**K**OCH Collection uzun yıllar züccaciye sektöründe tecrübe edinmiş ortakların kendi işletmelerini kurmasıyla 2023 yılında faaliyete geçti. KOCH, sektörde gördüğü eksiklikleri iç ve dış piyasalardan tedarik ederek ürünlerini çeşitlendiriyor ve müşterilerinin beğenisine sunuyor. Porselenin ana vatani sayılan Almanya Baviera’da dünya çapında üretim gerçekleşmesi sebebiyle KOCH Collection çatısı altındaki ürünler “Üstün Alman Tasarımı” anlamına gelen “Premium German Design” logosuyla üretiliyor. Markanın ismi de Almanya “aşçı” anlamına gelen KOCH’dan türetildi. “Yeni bir marka doğuyor” diyen KOCH Collection firması sahibi Mustafa Ölmez, Ekovitrin’in sorularını cevaplandırdı.



KOCH Collection firması sahibi Mustafa Ölmez, “Şirketimiz çok yakın bir zamanda ihracata başlayıp ülkemize döviz kazandıracak olmanın heyecanını yaşıyor” dedi.

## SEKTÖRÜN İHTİYAÇ VE EKSİKLİKLERİNİ GÖRDÜK

■ 25 yıllık tecrübeden nasıl bir marka doğdu? Marka yolculuğunuzu anlatır mısınız?

KOCH Collection markası uzun yıllara yayılan tecrübenin sonucu ortaya çıkmış bir markadır. Sektörün önemli üreticilerinden birinde uzun yıllar üst düzey yöneticilik yaptım. Sektörün ihtiyaç ve eksikliklerini tespit ederek firmamızı kurmaya karar verdim. Çok yeni bir firmayız. Bu yıl faaliyete başladık ama hızla ilerliyoruz. Şirket kurulum sürecinden sonra çok hızlı bir şekilde koleksiyon planlamasına başladık ve 6 ay gibi kısa sürede ürün ve tedarikçi seçimi işlemlerine geçti. Ürünlerin tedariki için bir çok ülkeye ziyaretler gerçekleştirildi.

## DÜNYANIN EN İYİ ÜRETİCİLERİYLE ÇALIŞIYORUZ

■ Yurtdışında hangi ülkeler ile çalışıyorsunuz? İstanbul’da bu yıl hangi fuarlara katıldınız?

Halihazırda Türkiye’de faaliyet gösteren 1-2 tedarikçiye ilaveten yurtdışında Çin, Bangladeş, Endonezya, İran ve Çekya üreticileriyle çalışıyoruz. Eylül ayındaki Ambiyans ve ZUCHEX fuarlarına katıldık. Yurtiçi ve yurtdışı katılımcı ve ziyaretçilerden tam not aldık, diyebilirim. Ürün planlaması ve dekor seçimlerindeki hassas çalışmalar, fuarlarda ürünlerimize gösterilen yoğun talep olarak karşımıza çıktı. Makedonya, Bosna Hersek, Almanya, Fransa ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti’nden firmalar ile bayilik anlaşmaları yaptık. Şirketimiz çok yakın bir zamanda ihracata başlayıp ülkemize döviz kazandıracak olmanın heyecanını yaşıyor.

## KOCH’UN YENİ ÜRÜN KONSEPTİ

■ Ürün konseptinizden bahsedebilir misiniz?

Bildiğiniz üzere artık aileler eskisi gibi kalabalık değil ve yalnız yaşayan bay ve bayan birey sayısı her geçen gün artıyor. Buna ilaveten yeni nesil daha az eşya ile daha minimal bir hayat yaşamak istiyor.

Bütün bu bilgilerden yola çıkarak 6 kişilik ürün konseptini geliştirdik. İçerisinde çok fazla parça bulunan ve çok yer kaplayan yemek setleri yerine 6 kişilik 24 veya 30 parça yemek takımları ve 32 parça kahvaltı takımlarını oluşturduk. Çatal - kaşık - bıçak setleri de aynı mantıkla 36 parça olarak 6 kişilik ürün konseptine uygun olarak hazırlandı. Ekibimizle bu düşünce tarzı ile koleksiyonumuza yeni ürünler eklemek için araştırmalarımıza devam ediyoruz.

## 2024’TE ONLİNE VE E-TİCARETE BAŞLAYACAĞIZ

■ e-Ticaret veya online satışlarınız olacak mı?

İlk etapta ürünlerimizi seçkin züccaciyelerde bulabileceksiniz. Online satış ve e-ticaret ile alakalı olarak gerekli alt yapı çalışmalarını sürüyor. Sürecin 2024 yılının ilk çeyreğinde faaliyete geçeceğini tahmin ediyoruz. Biz yeni bir firma olarak sektöre yön vermek ve aranan bir marka olmak için çalışmalarımızı yürütüyoruz.



# HEDEF 100 ÜLKEDE 'LUGGA' BAYİLİĞİ AÇMAK

Lugga, 1962 yılından itibaren çatal, kaşık ve bıçak sektöründe edindiği köklü tecrübesi ile kaliteyi bir araya getiren Lugga, İstanbul Hostech by TUSİD Fuarı'nda dikkat çeken önemli bir marka oldu.

**U**luslararası Otel, Restoran, Kafe, Pastane Ekipmanları ve Teknolojileri Fuarı (HOSTECH by TUSİD) sektörün önemli markalarını aynı çatı altında buluşturdu. 1962 yılından günümüze çatal, kaşık ve bıçak sektöründe edindiği

tecrübe ile üstün kaliteyi bir araya getiren Lugga, fuarın en dikkat çeken isimlerinden biri oldu.

Türkiye'de ve uluslararası alanda, faaliyet gösterdiği sektörlerde öncü bir işletme olan Lugga CEO'su Adem Uysal, Ekovitrin'den Ali Karabaş'ın sorularını yanıtladı.

## 55 ÜLKEDE BAYİMİZ VAR

■ **Öncelikle katıldığınız HOSTECH by TUSİD değerlendirebilir misiniz? Standınız ve ürünlerinize ilgi nasıldı?** HOSTECH by TUSİD fuarına bugüne kadar düzenlenenlerin en iyisi diyebilirim. Fuar oldukça hareketli geçti. Yurtiçinden ve yurtdışından ziyaretçiler fuara akın etti. Özellikle yurtdışından gelen yabancı yoğunluk bizi çok memnun etti.

Lugga olarak hâlihazırda 25 ülkede bayimiz bulunuyor ve fuardaki yoğun talep üzerine verdiğimiz yeni bayiliklerle birlikte bu sayıyı 55 ülkeye taşımamızın gururunu yaşıyoruz. Bu önemli gelişmedeki etkili faktör olarak yaptığımız güzel sunumlar ve geniş ürün yelpazemiz büyük rol oynadı.

## AR-GE İLE ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİMİZ ARTIYOR

■ **Lugga Çatal Kaşık Bıçak'ın kuruluş hikâyesini kısaca anlatır mısınız, bugün geldiğiniz noktada markanızı nasıl konumlandırıyorsunuz?**

Dedemiz İdris Uysal, 1962 yılında 'Uysal' markasıyla şirketimizin kuruluşuna imza attı. Lugga markası ve yaklaşık 62 yıla varan iş tecrübesi ile üçüncü kuşak



Lugga CEO'su Adem Uysal, Türkiye'nin her yerine en fazla 2 gün içerisinde ürün teslimatı yapabildiklerini söyledi.

olarak bizler, markamızı büyütürken yolumuza devam ediyoruz. Gelişen ve değişen sektörümüzde yeni teknoloji ve trendlere ayak uydurarak, Ar-Ge çalışmalarımızla birlikte ürün çeşitliliğimizi artırıyor, ülke ekonomisine de önemli katkılar sunuyoruz.

## ÜRÜNLER 2 GÜN İÇİNDE ELİNİZDE

■ **Ürünlerinizi insanlar nerelerde bulabilir VE Türkiye'nin her yerine ulaşabiliyor musunuz? Bu konuda nasıl bir lojistik yapınız mevcut?**

Vizyonumuz; müşteri odaklı bir yaklaşımla verdiğimiz hizmetleri en iyi şekilde gerçekleştirmek, gerçekleştirdiğimiz hizmet sırasında ve sonrasında, müşterilerimiz için maksimum fayda sağlamak. Bu anlayışla Lugga, Türkiye genelinde 55 bayisi ile yaygın bir satış ağına sahip. Ayrıca, internet üzerinden yapılan satışlarla da Türkiye'nin dört yanındaki müşterilere hızlı ve kolay bir ulaşım imkânı sunuyoruz. Bizi tercih eden müşterilerimizin sipariş verdikleri ürünler, Türkiye'nin her yerine en fazla 2 gün içerisinde teslim ediliyor. Bu hızlı

ve güvenilir teslimat hizmeti, Lugga'nın müşteri memnuniyetini en üst düzeyde tutma konusundaki kararlılığını ortaya koyuyor. Müşteri memnuniyeti yoğun rekabet yaşanan sektörümüzde çok önemli, bu bakımdan bu konuya son derece hassas yaklaşıyoruz.

## YAKIN HEDEFİMİZ 100 BAYİ

■ **Sizden kısa, orta ve uzun vadedeki hedeflerinizi dinleyebilir miyiz?** Lugga'nın hedefleri oldukça iddialı. Öncelikle yakın zamanda 100'ün üzerinde ülkeye Lugga bayilikleri açmak istiyoruz. Bu konudaki çalışmalarımız da hız kesmeden sürüyor. HOSTECH by TUSİD Fuarı'nda da yurt dışından gelen misafirlerimizden olumlu geri dönüşler aldık. Uzun vadede ise Türkiye'nin Horeca sektöründe söz sahibi olmak istiyoruz, Türkiye'nin her noktasında Lugga ismini görmek ve bilinirliğimizi en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedeflere ulaşmak için, geniş ürün yelpazesi ve müşteri odaklı yaklaşımımızla kendimizi sürekli olarak yenilemeye ve geliştirmeyi sürdüreceğiz.

Çiloğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Çiloğlu:

# KONSEPT ÜRÜNLERLE DÜNYA PAZARINDAYIZ

Kahve, kuru meyve, incir, kayısı, lokum, baklava, kurabiye gibi özellikli ürünleri katma değer çalışmalarıyla dünyaya yayılan bir marka haline getirmeye çalıştıklarını belirten yapan Çiloğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Çiloğlu, konsept ürünlerin uluslararası bir ilgiyle karşılaştığını söyledi.



Çiloğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Çiloğlu, "Üretmeyi, yetiştirmeyi, ihraç etmeyi, yeni ülkeleri keşfetmeyi, lojistiği, tarım dahil her alanda dijitalleşmeyi seveceğiz. Üretim satmaktan başka çare yok" dedi.

Çiloğlu Group, Türk gıda ürünlerini dünya pazarına ulaştırıyor. 56 ülkeye ihracat gerçekleştiren firma, bünyesindeki 25 marka ile 1.000'in üzerinde ürün çeşidini Almanya'ya 24 saat, diğer Avrupa ülkelerine ise 48 saat içerisinde teslim ediyor. Haftada 8 binden fazla müşteriye teslimat yapan, şekerlemelerden incir, kayısı gibi kuru meyvelere, meyve sularından reçellere, kahve, baharatlara ve daha birçok ürüne kadar geniş bir ürün yelpazesine sahip Çiloğlu, her yıl birçok uluslararası gıda fuarlarına da katılıyor. Helal gıda standartlarına uygun çalışan grup, Çiloğlu markasını dünyaya yaymak hedefiyle faaliyet gösteriyor. Çiloğlu Group marka ve ürünleriyle, 6-9 Eylül

2023 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde World Food İstanbul Fuarı'na katıldı. Marka ve ürünlerinin lansmanını yapan Çiloğlu Group Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Çiloğlu, Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

## DÜNYADAKİ DEĞİŞİMİ HER AN YAKALAMAYA ÇALIŞIYORUZ

■ Grup olarak Ar Ge'ye çok önem veren bir firmasınız. Sürekli ürün geliştiriyorsunuz. Bunun sebebi nedir? Sebebi geleceğe uyum sağlamak. İnsanlar değişiyor, tüketim alışkanlıkları değişiyor, damak tatları değişiyor. Gelenekçiler, yenilikçi kuşaklar ve Z kuşağının tükettiği ürünler aynı olmuyor. Dolayısıyla sürekli gelişimi sağlamak durumundasınız. Mesela kahvede dünyada birçok ülkede farklı çekirdekler

yetiştiriyor. Siz o çekirdekleri arayıp, bulup, getirip, kavurup depolayacaksınız, karışımları yapıp kavuracaksınız ki o damak tatlarına ulaşabilirsiniz. Bizim yaptığımız o. Dünyada en iyi kahve hangi ülkelerde yetiştiriyor onu arayıp bulup getiriyoruz, işliyoruz ve shoplarımızda taze taze dünyaya sunuyoruz. Bu işlemleri yaparken Türkiye'yi anlatmayı da unutmuyoruz. Türk kahvesi atalarımızın yadigarı. Osmanlı kahvemizi, dibek kahvemizi özel karışımlarla hazırlıyoruz, dünyaya tanıtıyoruz.

## ULUSLARARASI BİR MARKA OLUŞTURUYORUZ

■ Çiloğlu markasıyla da farklı bir konseptiniz var. Kahve de bunlardan biri. Bu özelliğinden bahsedebilir misiniz? Çiloğlu Efe konseptimizle özellikle dünya





çapına yayılan shop cafe tarzında bir düzeni oluşturuyoruz. Şu anda 10 noktada varız. 2 yıllık bir çalışma Ar-Ge sonucunda artık sistem çalışmaya başladı. Kahvenin öğütülmesi, çekilmesi paketlenmesi, sonra dünyanın en güzel kuruyemişi ürünlerinin tezgahta sergilenmesi, bir atölye kıvamında oradan servis edilmesi... Aynı şekilde kuru meyve... Biliyorsunuz Türkiye'mizin harika kuruyemişleri var. İncirimiz, Efe markasının doğduğu Ege'nin Aydın'ın birebir öz ürünü. Bizim yaptığımız Aydın'da incire katma değer vermek. Bu sene incir rekoltesi çok iyi. İncirden temel yemelik tüketimin dışında bizim geliştirdiğimiz katma değeri yüksek ürünler var. Fabrikamızda ürettiğimiz incir dönerimiz meşhur. İncir dönerini keserek paketlere koyup, tek tüketimlik olarak dünyanın her tarafına sevk ediyoruz. Bu ayrıcalıklı bir ürün. İçerisinde incir, ceviz, antep fıstığı, susam yani tamamen bir enerji kaynağı tamamen bir sağlıklı bir yiyecek.

### KONSEPTİ ÜRÜNLERLE PAZARIMIZ GENİŞLİYOR

■ Çiloğlu Efe konseptinin içinde başka hangi ürünleriniz var?

Çiloğlu Efe konseptinin içerisinde yer alan asıl önemli ürünlerden biri geleneksel lokumumuz. Bizim geliştirdiğimiz fabrika dağıtımı special el işçiliğine dayalı çeşitlerimiz mevcut. Lokumları hem tek ambalajlarda pazara sunuyoruz hem de ihracat yapıyoruz. Aynı zamanda fabrikamızda hazırlanan coğrafi işaretli incirlerimizi görüyorsunuz. İncirin çeşitli meyvelerle yine birleşimleri, incirin dolgu şekilde sarılması... İncirin çikolata kaplısı, incirin drajeli hali. Ürünlerimizi shoplarımıza ve dünyadaki bayilerimize gönderiyoruz. Bir başka markamız Çiloğlu Babacan. Babacan kuruyemişte 50 yıllık bir marka. İki yıl önce Erzurum'da ortaklı yeni bir yatırım serüveni başlattık ve kuruyemiş hattını genişleterek çeşitleri çoğalttık. Çiloğlu Babacan markasıyla dünyaya kuruyemiş yediriyoruz.

Durmadık Ar-Ge ile 13 çeşit şerbetli ürünler geliştirdik. İlgı gören ürünler 4 aydır pazarda. Şerbetlerimiz ilk fuar tecrübesini İstanbul'da yaşadı. Yine Çiloğlu Babacan markasıyla baklavalarla yola devam ediyoruz. Üretime, çeşit çoğaltmayı sürdürüyoruz.

### ŞU ANDA 56 ÜLKEDEYİZ, HEDEFİMİZ 200

■ Marka yolculuğunuz devam ediyor.

Peki bu gayretinizin asıl sırrı nedir, Çiloğlu ürünleri şu anda kaç ülkeye ulaşıyor?

Almanya kökenli bir firmayız, Avrupa'da yatırımlarımız var. Dolayısıyla bizim Avrupa ve Türkiye adına sorumluluklarımız var. Türkiye'de üretim yapmak kadar önemli bir şey yok. Şu anda eğer ülkemize faydalı olacak isek üretim yapmak zorundayız. Onun için çalışıyoruz. Türkiye'nin doğusunda, batısında her yerinde üretim yapma zorunluluğumuz var. Çalışan sayısı olarak 20 kişiden 500 kişiye ulaştık. Kısa vadede 1500 kişiyle çalışmak istiyoruz. Türkiye olarak tarımda güçlü bir ülkeyiz. Bunların katma değerini artırarak satmak gerekiyor. Biz de aynısını yapıyoruz. Ana pazarımız Avrupa'dan doğup dünyaya giden yolda ve Türkiye'de üretimi çoğaltacağız. Durmak yok, yola devam edeceğiz. Erzurum'da özellikle kuruyemiş, kuru meyve, kurabiye, şerbetli tatlı, unlu ürünleri geliştirme yönünde de

ayağa kalktık. Şekerleme ve kurabiyede ilerliyoruz. Kuruyemişli kurabiye yeni bir yatırımımız. Lojistik ağımla pazara hızla ulaşabilecek kurabiyede hem standart hem gurme ürünler üretiyoruz. Erzurum'da üretilen bir ürünü bir hafta içerisinde Avrupa'ya ulaştırabiliyoruz. 56 ülkeye ihracat yapıyoruz. Hedefimiz dünyada 200 ülkeye ulaşmak. Enerjik ekibimizde bunun altyapısını hazırlıyoruz.

### TÜRKİYE ÜRETİP SATMALI, BAŞKA ÇARE YOK

■ Dünyaya yayılmış bir firma olarak neler tavsiye edersiniz?

Türkiye'nin üretip satmaktan başka çaresi yok. İşimize inanmalıyız. Üretmeyi, yetiştirmeyi, ihraç etmeyi, yeni ülkeleri keşfetmeyi, lojistiği, tarım dahil her alanda dijitalleşmeyi seveceğiz. Fabrikadan direkt dünyanın neresinde olursa olsun müşterinizi yakalamak, e-ticarette olmak zorundasınız. Bulutlaşmamız gerekiyor. Ekip ruhunu koruyup, paylaşmayı biliyorsanız geresi gelecek. Çiloğlu Grubu olarak bizim dünyanın her yerinde yaptığımız iş; insanlığa faydalı olmak. Yaptığınız iş damağınızda, ağızınızda bir lezzet bırakıyorsa, sağlığınıza sağlık katıyorsa kesinlikle tercih edilen olacaksınız. Amacımız tüm iş hayatımız boyunca rol model olma yolunda ilerlemek.





**HNR DR. Musa KARADEMİR**  
BDU Uluslararası Diplomatlar Birliği  
Başkanı, United Kingdom EODP Türkiye  
Başkanı ve İyi Niyet Büyükelçisi

## 2023 G-20 Zirvesi Bize Ne Söyledi, Ne Söylemedi?

G-20 Hindistan (Bharat) Zirvesi'nin bize söylediği klasik söylemlerin, klasik dünya sorunlarının yanında, esas bize söylemeye çalıştığı, büyük sıfırlama sürecinin devam etmesi, küresel meydan okumaların yerini, tek dünyaya bırakması şeklinde okuyabiliriz.

**G**-20 Hindistan Zirvesi, 9-10 Eylül tarihleri arasında Yeni Delhi'de yapıldı. Bu zirvenin farklı olacağı, en başından belliydi. Rus Devlet Başkanı Putin ve Çin

Devlet Başkanı Jinping zirveye katılmadı. İpekyolu'na alternatif yeni bir ticaret yolunun doğuşu ABD tarafından dillendirildi. Afrika Birliği'nin G-20'ye kabul edilmesi, Ukrayna savaşıyla alakalı sert olmayan bir dilin kullanılması ve elbette Hindistan, ülkesinin adını "Bharat" olarak değiştirmesi, Zirve'nin görünen yüzüydü.

### TEK DÜNYA, TEK AİLE, TEK GELECEK

Ayrıca G-20 Zirvesi'nde kripto para varlıkları konusunda düzenlemeler yapılması, gelişmekte olan ülkelere, uluslararası sistemden daha çok finansal kaynak aktarılması, enerji arzı ve dağıtımı ile gıda güvenliği gibi konular da ele

alındı. Bütün bunların dışında, G-20'nin ana teması: "Tek Dünya, Tek Aile, Tek Gelecek" oldu. Son yedi yılda, başta Ekovitrin olmak üzere, farklı gazete ve dergilerde yazdığım makaleler ve uluslararası konferanslarda sunduğum tebliğlerde; yenedünya düzeninden, yepyeni dünya düzenine evrildiğimizi, globalizmin, dijitalizme dönüştüğünü, dünyanın aksının Atlantik'ten Pasifik'e kaydığını, yükselen değerlerin Çin olacağını, Çin'in ekonomik olarak, ABD'yi geçeceğini ve Çin'in "Bir Kuşak, Bir Yol: İpekyolu Projesi"ne ABD'nin bir şekilde cevap vereceğini yazmıştım veya anlatmıştım.

### DOĞU – BATI, İKİ KUTUPLU DÜNYA

Küresel kapitalizmle, küresel komünizmin neden olduğu Soğuk Savaş dönemi sona ermiş gibi görünse de tek kutuplu dünya, kapitalizmin içinde tekrar iki kutuplu dünyaya dönüştü. Çin- Rusya merkezli Doğu, ABD- AB merkezli Batı.

Bu durum, dünyayı gizli bir iki kutupluluk paradoksuna itmektedir. Ancak yine de bu iki kutupluluğun varacağı nihai nokta, elbette G-20'nin Hindistan Zirvesi'nin ana temasında saklı: "Tek Dünya" Dijital devrim ve kriptolar dünyayı yeniden şekillendiriyor. Komplo teorisyenleri tek dünyayı tanımlarken, tek devlet, tek toplum, tek para gibi bir "teklik" bahsediyor. Bu dünya düzeninde, nüfusun azaltılması, yapay zekâların egemen olduğu bir toplum yapısı ve insanların zihinlerinin kontrol altında tutulduğu bir düzenin ayak sesleri, açık açık dillendirilmeye başladı.

G-20 Hindistan (Bharat) Zirvesi'nin bize söylediği klasik söylemlerin, klasik dünya sorunlarının yanında, esas bize söylemeye çalıştığı, büyük sıfırlama sürecinin devam etmesi, küresel meydan okumaların yerini, tek dünyaya bırakması şeklinde okuyabiliriz.



# LÜTFİ ELVAN KALYON HOLDİNG BAŞKAN VEKİLİ OLDU



Kalyon Holding'in Yönetim Kurulu Başkan Vekilliğini, kamuda ve ekonomi yönetiminde önemli görevlerde bulunmuş Lutfi Elvan üstlendi. 2019 yılından bu yana Holding bünyesinde bulunan Mustafa Koçar da CEO'luk görevine atandı. Lutfi Elvan'ın uzun yıllara dayalı yönetsel tecrübe ve birikimlerinden en üst düzeyde faydalanmayı hedefleyen Kalyon Holding; 2019 yılından bu yana Strateji ve Finansal İlişkiler Grup Başkanı görevini yürüten Mustafa Koçar'ın da CEO'luk görevine atanmasıyla birlikte, geçtiğimiz yıl hız verdiği kurumsallaşma yönündeki adımlarına yenilerini eklemiş oldu. Kalyon Holding Yönetim Kurulu bünyesinde üstlendiği görev ile ilgili açıklamada bulunan Lutfi Elvan 37 yıllık kamu görevinde bulunduğunu, tecrübesini bundan böyle özel sektörde devam ettireceğini söyledi. Lutfi Elvan, "Enerjiden inşaata,

ulaşımdan altyapıya kadar pek çok sektörde sürdürdüğü faaliyetleri ile Türkiye'nin kalkınma ve büyümesine önemli katkılarda bulunan Kalyon Holding'in Yönetim Kurulu Başkan Vekilliğini yürütecek olmaktan memnuniyet duyuyorum" dedi. Kalyon Holding'in CEO'luk görevine atanan Mustafa Koçar da, "Kalyon Holding'in CEO'luk görevine atanmak, benim için büyük bir gurur vesilesi olduğu kadar çok da büyük bir sorumluluk" şeklinde konuştu. Kalyon Holding Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Kalyoncu ise, "Sayın Lutfi Elvan'ın, kendisini bugünlere taşıyan güçlü çalışma prensiplerinin rehberliğinde, Kalyon Holding'in ulusal ve uluslararası çapta belirlediği kurumsal stratejilerine çok değerli bir vizyon katacağına yürekten inanıyorum. Diğer yandan Sayın Mustafa Koçar'ın da yeni görevini tebrik ediyorum" dedi.



## REİS GIDA, KALİTE GÜVENLİĞİNİ ÖNCELİK YAPTI

Dünya Standartlar Günü' dolayısıyla açıklama yapan Reis Gıda Yönetim Kurulu Üyesi Işıl Yavaş Reis Yorgun gıda güvenliği ve kaliteli gıda üretimine dikkat çekerek, "Reis Gıda olarak, ulusal ve uluslararası pazarlarda kalite, standart ve hijyen konusunda sürekli yeniliklere imza atıyoruz" dedi. Sağlıklı ve güvenilir gıdanın herkesin hakkı olduğunun altını çizen Yorgun, tarladan sofraya kadar olan süreçte kalite ve güvenliğini öncelik yaptıklarını, tüketicinin her zaman güvendiği bir marka olma sorumluluğu taşıdıklarını bildirdi. Reis Gıda'nın bakliyat sektöründe tüketici güven ve sadakat kriterlerinde birinci sırada yer aldığını dile getiren Yorgun, "En iyi ve en güvenilir ürünleri sunma konusundaki kararlılığımız sürüyor" diye konuştu.



OBB başkanı Dr. Hilmi Güler ;

# BÜYÜK MELET PROJESİ TAMAMLANIYOR

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, Melet'in Rotterdam gibi bir liman haline getirileceğini belirterek, "Asıl değişim ve dönüşüm bu. Büyük Melet Projesi ile bir çöp alanı nasıl yaşam alanına dönüşmüş bunu tüm dünya görecek" dedi.

**O**rdu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in özel önem verdiği Büyük Melet Projesi etap etap hayata geçirilmeye devam ediyor. Yürüyüş yolları, yeşil alanlar, parklar, teknelerin ve gemilerin yanaşabileceği yat limanı ve adacıklarla zenginleştirilen proje ile Melet, atıl görünümünden kurtularak bir yaşam merkezi oldu. 6 etaptan oluşan Büyük Melet Projesi'nin dev bir yatırım olduğuna dikkat çeken Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Bir çöp alanı nasıl yaşam alanına dönüşmüş tüm dünya bunu görecek" dedi.

## PROJE DENİZLE HAYATI BİRLEŞTİRİYOR

Melet'in Akdeniz'i Karadeniz'e bağlayan yolun denize çıktığı bir yaşam alanı olduğunu belirten Ordu Büyükşehir

Belediye Başkanı Dr. Güler, meclis üyelerine bilgi verirken, "Burası sadece Ordu'nun değil İç Anadolu'nun da projesi. Melet'i son etabıyla havaalanına kadar uzatmak istiyoruz" diye konuştu. Ünye'den başlayan bisiklet faaliyetleri Fatsa'yı, Perşembe'yi ve Altınordu'yu ve Gülyalı'yı birleştirmiş olacakları bilgisini veren Dr. Güler, "Belki de dünyanın en uzun bisiklet yolu Ordu'da olacak. Denizi tamamen kullanan, denizle yaşamı birleştiren bir il oluyoruz. Bütün ilçeler denizle buluşmuş olacak. Aynı zamanda bisikletle birlikte bu sıfır atık dediğimiz konuyu halletmiş oluyoruz. Dünyanın en medeni en uygar şehirleri arasında Ordu, öne çıkacak" dedi.

## ÇÖP ALANI MELET İLE HAYAT BULUYOR

Büyük Melet Projesi'nin büyük emeklerle yapılan önemli bir hizmet olduğuna dikkat çeken Başkan Dr. Güler, "Burada kuşlara da adacıklar

yaptık. Balıkçılarımızın alanı daha modern bir hale geldi. Melet'in giriş kısmına bir asma köprü yapacağız. Burayı bir Rotterdam gibi daha sonra liman haline getirmek istiyoruz. Topçam Barajı'nı derinleştirip liman haline getirmeyi düşünüyoruz. Teknelerin gemilerin içeriye gireceği bir hale gelecek" dedi. Büyük Melet Havzası Projesi'nin 2. Organize Sanayi ve Oradan Mesudiye'ye kadar uzanan bir bölge olacağını dile getiren Dr. Güler, "Bolaman Havzası, Melet Havzası ve Ünye'den Akkuş yolu ile birlikte İç Anadolu ve Akdeniz'e kadar uzanan müthiş bir kalkınma havzası olacak. Rusya - Ukrayna savaşı bittikten sonra da burası yüksek kalkınma sürecine girecek" diye konuştu. Büyük Melet Projesiyle ilgili Ordu Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı İzzet Gündoğar da projeye Ordu'ya 180 dönüm yeşil alan kazandırılmış olacağını kaydetti.





# FENER ADASI ORDU TURİZMİNE KAZANDIRILDI



**O**rdu Büyükşehir Belediyesi, kentin turizm hayatına katkı sağlayacak bir çalışmaya daha imza atarak Fatsa açıklarında bulunan Fener Adası'nı turizm kazandırdı. Adanın hizmete açılış programına Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in yanı sıra Ordu Valisi Muammer Erol, Ordu Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Orhan Baş, AK Parti İl Başkanı Selman Altaş ve yetkililer katıldı. Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, Fatsa ilçesinde açılışını yaptıkları bu alanın yeni bir turizm destinasyonu olduğunu söyledi.

Ordu'nun yarısı kadar denizi de olduğunun altını çizen Dr. Güler, "6 bin kilometre kara sahamız var. Aynı şekilde de 3 bin kilometre deniz sahamız var. Mavi vatan dediğimiz denizimizi yeterince kullanmıyorduk. Denizle ilgili birçok projeyi hayata geçirdik. Şimdi Fener Adası'nı hizmete açarak Ordu'yu yeni turizm destinasyonu kazandırdık. Tamamen ahşap sistem üzerine kurulu olan bu ada, kayalığın doğal yapısına da uygun hale getirildi" dedi. Açılışa konuşan Ordu Valisi Muammer Erol da, "Ordu'ya geldiğinizde görülmesi gereken 10 yerden bir tanesini daha buraya ekleyebiliriz" ifadesini kullandı.

## ALTINORDU'YA SÜPER TESİS, ÇAMLI KÖŞK

**O**rdu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in kıyıları halka açarak, vatandaşları denizle buluşturmak adına geliştirdiği projeler şehre hayat veriyor. Bu kapsamda Ordu Büyükşehir Belediyesi tarafından yapım çalışmaları tamamlanan "Çamlı Köşk Sosyal Tesislerinin" açılış gerçekleştirildi. Açılışa Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in yanı sıra Ordu Valisi Muammer Erol katıldı. Altınordu'nun Kirazlımanı Mahallesi sınırları içerisinde kumsal alanda 17 katlı yüksek ölçekli binaların

yıkımının ardından ortaya çıkan alan peyzaj çalışmaları ile bambaşka bir görünüme kavuştu. Kumsalında denize giren, gölgesinde çay bahçesinde dинlenen, park alanını ailece kullanan vatandaşlar, deniz ve doğanın tadını çıkarıyor. Ordu'ya yeni bir yaşam alanı kazandırdıklarını belirten Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Açılışını yaptığımız 12 bin metrekare alanın altında 20 bin metrekare alan daha var. Burayı da farklı çalışmalarla değerlendireceğiz" dedi. Ordu Valisi Muammer Erol da, Büyükşehir Belediyesi'nin gerçekleştirdiği hizmetlerin şehre değer kattığını kaydetti.



# ORDU BÜYÜKŞEHİR'DEN ASFALT REKORU

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in ulaşım hamlesiyle kentte 2019-2023 yılları arasında 1902 kilometre yolu asfalt ve betonla buluşturularak yeni bir rekora imza atıldı.

Toplam yol ağı, Türkiye ortalamasının 5 katından fazla olan kentte, ilçelerde sürdürülen yol çalışmalarında büyük aşama kaydedildi. 19 ilçede kurduğu şantiyeler ve imarla ilin

çehresini ve kaderini değiştiren Büyükşehir Belediyesi Fen İşleri Dairesi Başkanlığı ekipleri, belirlenen program çerçevesinde, mahalle ve grup yollarında standardı yüksek, konforlu bir ulaşımın kapılarını araladı.

İlçelerde kurulan asfalt plant tesislerinin de katkısıyla yatırımlara hız verdiklerini belirten Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Toplam 26 bin 378 kilometre ilçe

belediyelerimizle birlikte kırsal yol ağıımız var. Karayollarına ait olan ise 940 kilometre. Hepsinin toplamını değerlendirdiğimizde 27 bin 318 kilometrelik Türkiye'nin en uzun kırsal yol ağı ilimizde yer alıyor. Çok geniş bir coğrafyaya hizmet götürüyoruz. Dağınık yerleşim ve engebeli arazide ekiplerimiz, vatandaşlarımızın konforu için hummalı bir çalışma yürütüyor" dedi.

## TOPLAM 26 BİN 378 KİLOMETRE ASFALT YOL



## ORDU'NUN KAFESSİZ YUMURTALARI TÜM TÜRKİYE'DE

Yerel ekonomiye destek vermek amacıyla hayata geçirilen Cumhurbaşkanlığı himayesindeki Beni Hafife Alma (BHA) projesi ile Ordu Büyükşehir Belediyesi ve Migros'un ortaklaşa sürdürdüğü çalışmalar hız kesmeden devam ediyor.

Proje kapsamında Ordu Yumurta Üreticileri Birliği'ne sağlanan desteklerle kurulan yumurta üssünde kafessiz yöntemle üretilen yıllık 35 milyon adet yumurta, Türkiye'nin dört bir yanındaki Migros mağazalarında tüketicilerle buluşuyor. Projeye başta kadın üreticiler olmak üzere, 85 çiftçinin bölgede yarattığı

istihdamla yerel ekonominin kalkınmasına güçlü bir destek sunuluyor.

Ordu Büyükşehir Belediyesi Başkanı ve Beni Hafife Alma Derneği Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Çalışmalarımızla birkaç yıl öncesine kadar kapanma noktasına gelen işletmeler hızla üretime geçti ve bugün yılda 35 milyon adet yumurta üretiliyor. Hedefimiz 50 milyon adede ulaşmak. Sırada tavuk eti ve süt var. Tavuk eti ve süt konusunda da sürprizlerimiz olacak. Üretimin yaygınlaşması için bölgede yeni üreticileri desteklemeyi sürdüreceğiz" diye konuştu.







**Dr. Şaban Onur VİGA**

İYBF İşletme Bölümü  
Öğretim Üyesi

# Muhafazakâr Yatırımcı ve Portföyü

**F**inansal sektörlerin tarihi gelişimine bakıldığında klâsik finansal teorilerin piyasayı açıklamasına yönelik olduğu anlaşılabilir. Ancak piyasa hareketleri

incelendiğinde klâsik teorilerin aksine insanların satın alma davranışlarını etkileyen birden fazla faktörün olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu faktörlerin başında ise yatırımcıların kişilik özellikleri, psikolojik faktörler ve çevre faktörü oluşturmaktadır. Sadece satın alma değil alınacak ürünün sosyo ekonomik pozisyonunun önemi, bireyin kişisel tatminini sağlama seviyesi ve aynı zamanda çevresi tarafından kabul görmesi gibi davranışlar satın alma faktörünü doğrudan etkilemektedir.

## PORTFÖY YATIRIMINDA ÖNCELİK

Borsa yatırımcıları genellikle yapacakları yatırım hakkında bilgi sahibi olmak isterler ve bu bilginin de yapmış oldukları yatırımı destekleyerek piyasa tarafından takip edilebilen ve reel getiri sağlayabileceğine inandığı yatırımları yapmaya öncelik vermektedir. Profesyonel yatırımcıların ise oluşturmuş oldukları portföylerinde en başta risk faktörünü dağıtabilmeleri adına farklı kalemlerde yatırımlarını enstrümanlara ayırarak ve

birden fazla enstrümanla yatırım yaparak riski minimize etmeye ve piyasa kaybına karşı direnç noktalarını oluşturmaya özen göstermektedirler.

## MUHAFAZAKÂR YATIRIMCININ RUH HALİ

Muhafazakâr yatırımcılarda ise oluşturmuş oldukları portföylerinde birden fazla varyasyonu da alt kalemlerde yatırımlar yapmaktadırlar. Bu alt kalemleri kişinin sevdiği veya takip ettiği şirketler olabilir. Ailesinin veya çevresinin hayranlık duyduğu ya da kişisel bir bağlantı kurarak o şirketi takip ediyor da olabilir. Şirketin geçmiş tarihinin oldukça uzun olması ve günümüzde de başarısını devam ettiriyor olması gibi faktörler yatırımcıların muhafazakârlık göstermelerine neden teşkil eder.

Yatırımcıların muhafazakârlığından bahsederken burada aslında bahsetmek istediğimiz şey piyasa şartları her ne olursa olsun yatırımcının pozisyonunu değiştirmeyip sahip olduğu borsa enstrümanına sadık kalmasıdır. Kimi yatırımcıya göre bu davranış anlaşılabilir olmakla beraber, bazı yatırımcılara göre ise bu davranış tamamen piyasa anomalinin dışında ve anlamsız olarak adlandırılabilir. Davranışsal finans çatısı altında incelenen konuların başında gelen muhafazakârlık

alt yapısında birden fazla psikolojik ve çevresel faktörleri barındırmaktadır. Bireyin çocukluğunda sevdiği renklere olsun, yatırımcının ailesiyle kurduğu bağlantının gücü özellikle baba ve oğul arasındaki ilişkinin ciddiyeti bireyi ileride yatırım kararlarına etki eden faktörlerin bilinçaltındaki mesajlarını kapsamaktadır.

## ENSTRÜMANLA DUYGUSAL BAĞ KURARLAR

Bu bahsetmiş olduğumuz konular kendi içlerinde varyasyonları ve komplikasyonları fazla olmasına rağmen "Neden bu kararı verdin?" cümlesine çok net cevap verirler ve verdikleri cevaba da sonuna kadar inanan yatırımcı türlerinden birisidir muhafazakâr yatırımcı. Muhafazakâr yatırımcı; portföyleri incelendiğinde ortaya çıkan ortak bir nokta var ki insanlar yapmış oldukları yatırımlarla kendilerine bütünleşmiş ve o şirkete ait hissetme aidiyetinin yüksek olmasından dolayı kararları her ne olursa olsun değişmeyerek sahip oldukları enstrüman ile duygusal bir bağ kurmalarınıdır. Kurdukları bu bağ öyle güçlüdür ki enstrümanın değerinin düşmesi bile satış nedeni değildir. Bu nedenle de borsalar içerisinde en güçlü duruşu sergileyen portföy yatırımcıları gruplarından birini muhafazakâr yatırımcı oluşturmaktadır.

ORDU KORGAN BELEDİYE BAŞKANI

TUNCAY KIRAZ:

# GELİŞEN VE DEĞİŞEN MUTLU KORGAN İÇİN ÇALIŞIYORUZ

Etkin, verimli ve adil kaynak kullanımıyla projeler ürettiklerini belirten **Korgan Belediye Başkanı Tuncay Kiraz**, ilkeli, etik, halkla beraber birlikte yönetim anlayışıyla gelişim ve değişime açık mutlu birey, mutlu Korgan için vatandaş odaklı projeleri hayata geçirdiklerini söyledi.





**Dürüst, çevreye duyarlı ve sağlıklı kentleşme anlayışıyla vatandaş odaklı, toplumun değer yargılarına saygılı hizmet ettiklerini belirten Korgan Belediye Başkanı Tuncay Kiraz, "Eğitilmiş ve güler yüzlü personelimiz her an vatandaşımızın yanında" dedi.**

**O**rdü Korgan Belediyesi altyapı ve üstyapı projeleriyle ilçeyi baştan ayağa yeniliyor. Çalışmalarına ara vermeden devam eden Belediye Başkanı Tuncay Kiraz, unutulmuş mahallelere hizmet edip birlikte yönetim anlayışıyla mutlu birey, mutlu Korgan için gayret gösterdiklerini söyledi. Korgan Belediye Başkanı Tuncay Kiraz, "Biz ilkelerimizi belirledik. Sürekli gelişime ve değişime açığız. etkin verimli ve adil kaynak kullanımıyla çalışıyoruz. Denetlenebilir, şeffaf, hesap verebilir, adil, tarafsız ve ulaşılabilir olmayı öncelik yaptık. Dürüst, çevreye duyarlı ve sağlıklı kentleşme anlayışıyla hareket ediyoruz. Vatandaş odaklı, toplumun değer yargılarına saygılı hizmet ile eğitilmiş ve güler yüzlü personelimiz planlı, etkin ve verimli çalışmalarını sürdürüyor" dedi. Kalite ilkelerine ve etik değerlere bağlı olarak belediye hizmetlerini, halkın katılımıyla etkin, verimli, yüksek performans içinde yürütmek ve hayat seviyesini yükselterek bölgede örnek bir belediye olarak çalışmalarını yürüttüklerini belirten Başkan Tuncay Kiraz, Ekovitrin'in sorularını cevapladı.



#### **KORGAN'A YENİ BİR MEYDAN**

■ Korgan'a hükümet konağı, adalet sarayı, belediye hizmet binası gibi birimlerle bir meydan yapımı konusunda nasıl bir proje yürütüyorsunuz?

Korgan ilçemize 1980 li yıllardan kalma eski hükümet konağı deprem raporlarının olumsuz sonuçlanması ve hantal yapısı ile ilçemize yakışmıyordu. Bu binanın yıkımını sağladık. Dönemin Ordu Valisi Sayın Tuncay Sonel'in büyük desteği ile 6 ay gibi kısa sürede yeni hükümet konağı ve adalet sarayımızı tamamlayıp hizmete açtık. Ayrıca Korgan meydanında bulunan jandarma hizmet binasının yeni arsa alanını tamamladık ve taşınmasını sağlayacağız. Böylelikle Korgan ilçe merkezimizde 12 dönümlük bir meydan oluşturup buraya yeni belediye hizmet binası, kapalı otopark alanı, kültür merkezi ve dükkanlar yapacağız.

#### **ALTYAPI VE SU HİZMETLERİ**

■ Belediyeciliğin en önemli üç görevi çöp, çukur ve çamur olarak söylenir. Siz öncelikle altyapı ve su temini ve sulamada neler gerçekleştirdiniz? Hizmet için öncelikle araç filomuzu yeniledik. Korgan Belediyesi araç filomuzda 1 adet greyder, 2 adet beko loder, 4 adet çöp aracı, 2 adet harfiyat kamyonu, 2 adet mikser, 1 adet süpürme aracı ve 6 adet çeşitli birimlerde kullanılmak üzere hizmet aracı olmak üzere toplamda 18 yeni araç kazandırdık. Hemen kollarımızı sıvadık, Korgan ilçe

merkezimizin kanalizasyon ve yağmur suyu hatlarını yeniledik. Doğalgaz, sokak aydınlatma çalışmalarını, kaldırımlarını baskı beton ile tamamladık. Şimdi sıcak asfaltla düzenleyeceğiz. Korgan ilçemize göreve başladığımızda sadece Apsut Göleti hizmet veriyordu. İlçemizde her yaz su sıkıntısı çekiliyordu. Ordu Büyükşehir Belediyesi tarafından Tepealan Cıllızlar Deresi'ne 25.000 m3 su kapasiteli Cıllızlar Barajı hizmet vermeye başladı. Ayrıca DSİ tarafından Apsut Yaylamıza 1 milyon m3 devasa baraj çalışmalarımız devam ediyor. İlçemizin su problemi tamamen bitecek ve çevre ilçelere de buralardan su verilebilecek. Korgan ilçemizde de kimyasal su arıtma tesisi kazandırarak vatandaşlarımızın hizmetine sunduk.

#### **İSTİNAT DUVARI VE PARKE YOLLAR**

■ Belediyecilikte ulaşım hizmetleri olmazsa olmaz. Peki bu alanda Korgan'da hangi projeleri hayata geçirdiniz? Nerelerden destek aldınız? Belediyemizin İller Bankası'ndan aldığı ödenek ile bu kadar işin yapılması tabii ki mümkün değil. Bu işin sırrı da ikili ilişkiler ve iletişim. Tabiri caizse derdini doğru anlatabilmek. Bizler bu sayede ilçemize toplamda 50 milyon TL hibe para kazandırdık. Devletimiz var olsun. Göreve geldiğimizde ilk hizmetlerimizden birisi Belediyemize beton santrali kazandırmak oldu. Bu sayede Büyükşehir Belediyemizin hizmetleri dahil 320 km beton yol çalışması gerçekleştirdik.



Diyanet İşleri Başkanı Prof. Dr. Ali Erbaş Korgan İlçe Müftülük Hizmet Binasını açılışını Korgan Belediye Başkanı Tuncay Kiraz ile birlikte hizmete açtı.

İlçemizin en önemli bağlantı yollarının sıcak asfalt yapılmasını sağladık, bunlar Tepealan yolu ve Çatalpınar yoludur. Her mahallemizin yol problemini kademeli olarak hemen hemen bitirdik. İlçemizin önemli yol ağlarından İslamdağ Korgan yolunun kalan 16 km'lik kısmının tamamlanmasını sağladık. Bu yolda ara ara göçmeler meydana geldiği için yolu fore kazıklarla destekledik. Ayrıca iç Anadolu bağlantı yolumuz olan Korgan - Niksar yolunu ulaşıma açtık. Kalan 7 km'lik kısmının da Ordu Milletvekilimiz Prof. Dr. Mahmut Özer'in girişimleri ile ihale edilmesini sağladık. Bu yolumuz 2025 yılında teslim edilecek. Korgan-Kumru yolumuzun da 4 km'lik kısmının sıcak asfalt yapılmasını sağlayarak büyük oranda problemlerini giderdik. Yine Tepealan Mahallemiz eski kapanan beldemiz. Bölgemiz için bir ticaret merkezi, Tepealan Mahallemizden geçen Güllü deresine DSİ tarafından istinat duvarı yapılmasını sağlayarak taşkınların önüne geçtik. Ayrıca 2 km'lik parke yol yaparak ulaşımda alternatif yollar ürettik. Şehir merkezinin altyapısını yeniledik ve sıcak asfalt yapılmasını sağladık. Diğer taraftan Çayırkent Mahallemiz de kapanan beldelerimizden. Çayırkent Mahallemizin altyapısını yeniledik ve sıcak asfalt çalışması gerçekleştirdik. Ayrıca Aşağıoba mevkiinde 1350 m beton parke

yol çalışması gerçekleştirilerek yollarını güzelleştirdik.

### BU KIŞ DOĞALGAZ YAKACAĞIZ

■ Altyapı çalışmalarında enerjinin büyük yeri var. Doğalgaz konusunda neler yaptınız?

İlçemizde hayal olan doğalgaz çalışmalarını başlattık. Bu kış ayında inşallah vatandaşlarımız doğalgaz yakacak. Burada Prof. Dr. Mahmut Özer'e teşekkür ediyoruz. Bir başka hizmetimiz Sülükgözü alanı. Burası 1940 yılındaki depremden bu yana sürekli göç alıyor. Bu da sınır problemlerini ortaya çıkarıyor. Ordu büyükşehir belediyemiz burada Roma drenaj sistemi ile iki gölümüzü kurutarak suyun akışını sağlamış ve göçmeyi engellemiştir. Bölgede yol genişletilmiş ve sıcak asfalta kavuşturulmuş büyük bir problem çözülmüştür. Ayrıca burada ilçemizin ihtiyacı olan hayvan pazarı hayata geçti. Korgan'da daha önce pazar tezgahları açık alanda ve hijyensiz ortamda açılırken Ordu Büyükşehir Belediyemiz ile birlikte yürüttüğümüz çalışma neticesinde 2500 m2 alanda 60 tezgahlı içinde mescit, lavabolar, WC, ofis ve dinlenme alanı olan kapalı pazar alanı yapılarak hizmet vermeye devam etmektedir. Ayrıca yol kenarlarına yapılan kaldırım ve ışıklandırma yürüyüş yoluna işlerlik kazandırdı.

### KORGAN ENERJİ DAĞITIM ÜSSÜ

■ Doğalgazın dışında enerji alanında hangi projelere imza attınız? Sanayi ile ilgili ilçenize nasıl gelişmeler oldu?

Bir kere Korgan ilçemize trafo indirme merkezi sağlayarak bölgenin enerji dağıtım üssü haline getiriyoruz. Bölgemizde bulunan Rüzgar Elektrik Santralleri (RES), Hidroelektrik Santralleri (HES), Güneş Enerji Santralleri (GES) tarafından üretilen enerji Korgan Trafo Merkezi üzerinden dağıtılacak.

Böylece ilçemiz enerji merkezi olacak. 66 milyon TL'lik yatırım gerçekleştirilecek. Onlarca gencimize istihdam sağlanacak. Bölgemizin elektrik problemi bitecek. Yaylalarımız RES'lere kavuşacak.

Diğer yandan Korgan ilçemizin en önemli sorunu küçük sanayi sitesini bitirdik. Korgan ilçemizde daha önce bir çok kez girişimi yapılan ve tamamlanamayan Korgan Sanayi Sitesi 22 dönüm arsa alınarak 80 dükkan şeklinde yapıldı ve esnafa teslim edildi. Korgan sanayi sitesi ayrıca ehir trafiğini rahatlatmış ve bölgenin örnek sanayi tesisi olarak hizmet vermeye başladı. Burada bir çok iş alanı almış ayrıca Korganlı iş adamlarına yapmış olduğumuz çağrı neticesinde 200 kişilik tekstil atölyesi ilçemizin istihdamına hizmet ediyor.

### SAĞLIK VE SOSYAL TESİSLER

■ Sağlık ve sosyal hizmetler olarak



KORGAN'a yeni kazandırılan Çocuk Parkı ve hobi bahçeleri



KORGAN'ın Yeni Hükümet Binası





### belediyenizin ilçeye verdiği katkıları anlatır mısınız?

Korgan Devlet Hastanemizin yapımı ve C tipine çevrilmesi, Korgan Toplum Sağlığı Merkez Binası, Tepealan Aile Sağlığı Binası ve 112 acil servis hizmetleri ilk etapta sayabileceğimiz projeler.

Korgan Devlet Hastanesi daha önce 1990'lı yıllarda yapılan ve fiziki şartları ilçemize yetmeyen bir durumdaydı. Yeni Devlet Hastanemizin 2016 yılında temeli atıldı. 2017 yılında 40 yatak olarak hizmete giren hastanemiz 2023 yılında Ordu Milletvekilimiz Prof. Dr. Mahmut Özer'in girişimleri ile C tipine dönüştürülerek kapasitesi artırıldı.

Bu arada sosyal hizmetlerde de birçok proje yaptık. 20 mahallemizde çocuk oyun gruplarının kurulmasını sağladık. Ayrıca ilçemizde geldiğimizde en büyük eksiklerden biri olan sosyal tesisleri yaptık. Bunlar Doğa Park, Beylikdüzü Park ve Manzara Park Kafe alanları. Ayrıca Tepealan Mahallemizdeki parkın da tadilatını yaparak hizmete sunduk. Belediyemize ait öğretnemini Korgan Milli Eğitim'e tahsis ettik. Burada 40 yataklı bir öğretnemimiz hizmet veriyor. Yine Korgan ilçe merkezimize kırsal mahallelerden herhangi bir sebepten gelen bayan misafirlerimiz için Ordu Büyükşehir Belediyemiz ile birlikte içerisinde mescit, lavabo, WC ve dinlenme

odasının olduğu kadınlar lokalini hizmete sunduk.

### YAYLALAR TURİZME AÇILDI

#### ■ Karadeniz denilince yaylalar akla gelir. Korgan'da yayla turizmine yönelik ne tür hizmetlerde bulundunuz?

Korgan yaylalarımız 20 farklı obası şelaleleri ve mesire alanları ile Karadeniz'in en özel yerlerinden biridir. Yeşil yol hattının 23 km'si ilçemiz yaylalarından geçmektedir. Korgan Yaylamıza daha neziht ortamlarda hizmet verilmesi için yayla sosyal tesisi yaptık, hatıra ormanlarımızı yetiştirdik, Yeşil yolu beton yaparak ulaşımı kolaylaştırdık. İteniçi Mersire alanımızı özel bir işletmeye devrederek 10 adet bungalov ve sosyal donatı alanları ile donattık.

Korgan Yaylamızda 65 yıldır geleneksel olarak devam ettirdiğimiz Orman Gölük Kültür ve Sanat Festivalimiz için 500 kişilik tribünümüzün ihalesini de Ordu Milletvekilimiz Prof. Dr. Mahmut Özer'in girişimleri gerçekleştirdik. Yaylamızı geleceğin turizmine hazırlıyoruz.

### EĞİTİMDE ÇAĞ ATLADIK

#### ■ Belediye olarak Korgan'da eğitime sağladığımız katkılar nelerdir?

Göreve geldiğimizden bu yana bir çok okul, yurt ve spor tesisinin yapılmasını sağladık. Bunları kısaca belirtecek olursak;

Çayırkent Aşağıoba Okulu, Korgan Anadolu Lisesi, Tepealan İmam Hatip Ortaokulu, Tepealan Ortaokulu, Çamlı İlkokulu, Korgan Kız İmam Hatip Okul Ve Yurdu, Korgan Mesleki Teknik Lise Okul Tadilatı Ve Yeni Yurt Binası, Korgan İlkokulu tadilat, Korgan YİBO tadilat, Korgan Gençlik Merkezi, Tepealan Çayırkent ve Çiftlik halı sahalarda şeklinde sıralayabiliriz.

Ayrıca Yazıcı Mahallemize bir adet özel eğitim okulu yapılmasını sağladık. Buradan bir kez daha Ordu Milletvekilimiz Prof. Dr. Mahmut Özer'e teşekkür ederiz. Korgan ilçemiz ayrıca yetiştirdiği hafızlarıyla ünlüdür. Eski Devlet Hastanemizi Korgan Müftülüğü bünyesine kazandırarak yeni hafızların yetişmesine katkı sunduk. Böylelikle Korgan ilçemizde erkek ve kız olmak üzere 2 adet Kur'an kursu hizmet vermeye devam ediyor.

Çiftli Mahallemiz alevi Bektaşî vatandaşlarımızın yaşadığı bir mahallemiz. Burada kültür bakanlığı tarafından bir adet cemevinin yapılmasını sağladık. 2 adet cemevimizin de tüm ihtiyaçlarını gidererek vatandaşlarımızın hizmetine sunduk. Ayrıca Çiftlik Mahallemizde her yıl Hıdırellez festivalimizi ve Muharrem ayı etkinliklerimizi devam ettiriyoruz. Buradaki halı sahamızın tadilatını yaptık. Çiftlik Mahallemiz ile Çatalpınar bağlantı yolu sıcak asfaltla kapladık.



KORGAN Sanayi Sitesi



KORGAN Gençlik Merkezi Hizmete girdi.





**Tümay MERCAN**

Kocaeli Üniversitesi  
İletişim Fakültesi  
Öğretim Görevlisi

# Kurumsal ve Bireysel Hediyeler Ne Anlatır?

**K**urumlar çeşitli sebeplerle çeşitli zamanlarda çalışanlarına, ziyaretçilerine, müşterilerine, iş çevrelerine hediye veriyorlar. Bu hediyelerle hem hediye verdikleri kişi veya kurumlara değer verdiklerini hem de hediye konusundaki bakış açılarını sergilemiş oluyorlar. Hediye vermek de bir sanattir. Üzerinde incelikli düşünmeyi gerektirir. Birçok kurumun hediyelik eşyaları, verilecek kişi veya kurumlar için önem derecesine veya uzun vadeli getirisine göre kategorize edilmiş durumda. Klasik promosyon malzemelerini kullananlar da var daha özel ve ince düşünen kurumlar da var. Elbette hediye veren kurumun faaliyet alanı, bölgesi, lokasyonu ve sektörü gibi detayları da düşünmesi gerekiyor bu önemli kararı verirken.

## SAĞLIKLI GIDA HEDİYE ETMEK

Sağlık ve ülkemiz değerleri göz önüne alındığında sağlıklı gıdaların hediye edilmesi artık daha revaçta. Ülkemiz bir zeytin ve zeytinyağı ülkesi. Çok özel zeytinyağları üretiliyor. Adeta ilaç gibi. Bunun dışında tahin ve tahin helva gibi ürünler var ki bunlar da kendi içinde özel ürünlere ayrılmış durumda. Diğer yandan özel ve şifalı otlar hediye çok özel yapıyor. Konuyu Tatlan Helva ve Ida

Organic'ın CEO'su eczacı Bahar Koçer Yurt ile görüştüğümde kendisi de beni doğruladı. Kendisi ayrıca Wellbeing Uzmanı ve Temel Eft Uzmanı, Fonksiyonel Tıp Eczacısı. Tahin ve tahin helvasında inovatif ürünler üreten bir kadın girişimci ve yönetici. Tatlan Helva, Çanakakale' de aile şirketi olarak 1875' den bu yana 148 yıldır aralıksız tahin ve tahin helva üreten bir aile şirketi. Bahar Koçer Yurt, Tatlan Helva ürünlerinin ve Kaz dağlarının şifalı otları, zeytin, zeytinyağı ve diğer değerli gıda ürünlerinden oluşan Ida Organic ürünlerinin son yıllarda şirketler tarafından da daha çok tercih edildiğini söyledi.

## HEDİYELİKLERDE DÖNÜŞÜM

Geçmişte markalı kravat, fular, gömlek, kol düğmesi gibi ürünler özel hediyelik olarak kurumlar tarafından müşterilerine verilirken bu gün kurumsal bilinç, yerli üretimi destekleme, sağlıklı, kaliteli, değerli gıdanın önemi vb. sebeplerle kurumlar marka olmuş özel gıda ürünlerini tercih ediyorlar. Çünkü gıda da kaliteli, sağlıklı markalı ürün ve arkasındaki kurumsal güç, devamlılık ve sürdürülebilirlik gerekiyor. Evet hediyelik eşyalar da zaman içinde ihtiyaçlarla birlikte değişip geliyor. Doğal gıda bol iken, tekstil ve aksesuar gözde hediyelik ürünler olmuştu. Bu gün sağlıklı gıda ve sağlık tavsiyesi en önemli hediyeler olmaya başladı. Hediyelik ürünler olarak teknoloji ile ilgili ürünler de bir alternatif ama ihtiyaç açısından baktığımızda sağlıklı gıda mutlaka herkesin

ihtiyacı. Asla ziyan olmaz.

## KURUMSAL VE BİREYSEL HEDİYELERİN ÇARPAN ETKİLERİ

Gelecekte kurumsal hediye geleneği devam eder mi, nasıl devam eder bilemiyoruz. Fakat kurumlarımızın bir kez daha bu konuyu düşünmesinde fayda var. Yeni yıl, bayramlar, kuruluş yıldönümleri diğer özel günlerde çalışanlarına, müşterilerine, ziyaretçilerine yurt içi ve dışı doğa doğa ürünlerden oluşmuş "Sizi ve sağlığınıza önemsiyoruz" temalı özel, katkısız gıda hediyeleri değerli olacak, sağlıklarına da katkıda bulunacaktır. Kurumsal ve bireysel hediyelerde sağlıklı ürünler kurumların olumlu hatırlanması için bir vesile. Ayrıca üretilen bölgemize ve çevre halkına da olumlu katkıları var. Diğer yandan yabancı misafirlere hediye olarak verilen bu tür ürünler ülkemizin tanıtımı açısından da önemli. Zaten hediye neden veriyoruz? İmaji pekiştirmek, olumlu hatırlanmak, hediye verilen kişi veya kurum ile ilişkileri geliştirmek, olumlu duygular yaratmak, kısacası pozitif duygu yaratmak, ülkemizle, bölgemizle ilgili bir anı bırakmak için veriyoruz. Kurumsal ve bireysel hediyelerde farklılaşmak hediye veren kişi ve kurumların iyi hatırlanması ve imaj açısından önemli. **Sözün özü; Hediye bir kurumsal iletişim yöntemi ve iyi yönetilmesi gerekiyor. Siz kurumsal ve bireysel hediyelerde ne tür ürünleri tercih ediyorsunuz?**



# AZERBAYCAN MİLLETVEKİLİ GANİRE PAŞAYEVA HAYATINI KAYBETTİ

Azerbaycan Parlamentosu'nda Milletvekili olarak görev alan Ganire Paşayeva tedavi gördüğü hastanede yaşamını yitirdi. Ülkemizde ve Türk Dünyasında da tanınan Ganire Paşayeva bir süredir sağlık sorunları yaşıyordu. Paşayeva, kaynağı bilinmeyen hipotonik durum tanısı ile 24 Eylül'de başkent Bakü'de hastanesinde yoğun bakıma alınmıştı. Ganire Paşayeva 24 Mart 1975'te Azerbaycan'ın Tovuz şehrinde doğdu. Azerbaycan Tıp Üniversitesi Pediatri Bölümü ile Bakü Devlet Üniversitesi Uluslararası Hukuk Bölümü'nden mezun olan Paşayeva, 1998'de televizyonculuğa başladı. Paşayeva, 2005'te Haydar Aliyev Fonu'nun Halkla İlişkiler Departmanının başına geçti. Kısa bir süre sonra 6 Kasım 2005'te yapılan parlamento seçiminde Tovuz Milletvekili seçilen Paşayeva, mecliste farklı görevlerde bulundu. Paşayeva, son olarak Milli Meclisin Kültür Komisyonu başkanlığını da yürütüyordu.

Paşayeva, Türkiye'de sayısız etkinliklere katıldı. Türk dünyası üzerine çok sayıda yazı ve konuşmaları bulunan Paşayeva, "Türkiye'nin güçlü olmasının Türk dünyasının güçlü olması" anlamına geldiğini savunuyordu. Bekar olan Paşayeva İngilizce ve Rusça biliyordu.



# İSO 500'ÜN EN BÜYÜKLERİ TÜPRAŞ, STAR RAFİNERİ VE FORD

1968'den bu yana İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklanan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Araştırması'nın 2022 yılı sonuçları belli oldu. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan tarafından açıklanan araştırmada, 2022 yılında üretimden satışlara göre en büyük kuruluş, 418,4 milyar liralık satışlarıyla Tüpraş olurken, bu kuruluşu 189,2 milyar lira ile Star Rafineri takip etti. Üçüncü sırada ise 140,1 milyarlık üretimden satışlarıyla Ford Otomotiv yer aldı. İSO 500'de üretimden satışların 2022 yılında yüzde 119 artarak 2 trilyon 48 milyar liradan 4 trilyon 485 milyar liraya çıktığını kaydeden İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, "Bu yüksek oranlı artışta, ihracattaki güçlü performansın yanı sıra canlı yurt içi talep, yükselen kur ve fiyatlar ile ihracat gelirlerinin TL karşılıklarındaki artış belirleyici rol oynadı" dedi. 6 Şubat Kahramanmaraş depremlerinde bölgenin önemli ekonomik zarara uğradığını dile getiren İSO Başkanı Erdal Bahçivan, "İSO 500 Büyük Listesi içinde her yıl bu 11 ilimizden çok sayıda sanayi kuruluşumuz yer alıyor. 2021 listemizde bu rakam 72 idi. 2022 yılında ise bu sayının 66 olduğunu görüyoruz" diye konuştu.





**Tuba SARAÇOĞLU**

Progroup Uluslararası Danışmanlık  
Bağımsız Yönetim/İcra Kurulu Üyesi

# Başarılı Yönetim Nasıl Olur?

**A**ile şirketleri geniş bir perspektiften değerlendirildiği zaman kurucu liderin; şirketi sıfırdan kurup olduğu konuma getirirken çoğunlukla otokratik bir yönetim anlayışını benimsediğini

görüyoruz. Tüm yönetimde söz hakkı bulunan kurucu kişi, yönetimin devredilmesi süreci içerisinde gücünü devrettiğini düşündüğünden şirketin devamlılığı için kendi gücünden vazgeçmemeye yönelmektedir. Aile içinde ortaya çıkan bu aile-iş karmaşası; iş ortamına yansımakta hatta aile içi çatışmalara bile yol açmaktadır. Avantajlarının yanı sıra dezavantajları da olan aile şirketlerinin başarı hedeflerine ulaşması için doğru yönetim şeklini benimsemesi gerekmektedir. Aile şirketine dikkat çekmek istediğim; 3 yönetim şekli bulunmaktadır.

Merkeziyetçi Yönetim Şekli Monarşik yönetim olarak değerlendirilen bu yönetim tarzında şirket sahibi olan birey tüm politikaları belirlemektedir. Kurucu lider, tüm çalışanların ihtiyacını gidermek suretiyle onlara koruma sağlasa da, çalışanlara söz hakkı verilmemesinden monarşik yönetim tarzının hükmedici yapısı ön plana çıkmaktadır. Monarşik yönetim sistemlerinde şirketle alakalı son karar şirket sahibi tarafından alınmaktadır. Böyle bir yönetim tarzında şirket yöneticilerinin aile üyelerinden oluştuğu bir değer sistemi oluşturulmaktadır. Şirket sahibi, şirket çalışanlarını desteklese dahi ortaya koyduğu baskı

mekanizması çalışanlar tarafından hissedilmektedir. Böyle durumların toplamı; şirketin gücünü azaltmakta ve var olunan pazardaki ömrü kısaltmaktadır. Katılımcı Yönetim Şekli Katılımcı yönetim şeklinde; profesyonel yöneticilerin firmanın hisselerine erişim sağlayabildiği bir yönetim şeklidir. Merkezi yönetim şeklinin etkin bir yönetim şekli olmamasının en büyük sebebi; şirketin tek patron tarafından yönetilmesinin meydana getirdiği sorunlardır. Katılımcı yönetimin avantajı; firmaların sahip olduğu karar mekanizmasında farklı pozisyonlarda çalışanların katılımı sağlanmaktadır. Katılımcı yönetim şeklini kabul eden şirketlerde, aile kültürünün şirket çalışanları ile güçlü işbirliği sağlaması için profesyonel yöneticinin yönlendirmelerine ihtiyaç duyulduğu bilinmektedir. Katılımcı yönetim şekilleri; işletmede var olan bölümlerde çalışan bireylerin direkt olarak karar aşamasında olduğu yönetim şekli olmaktadır. Bu yönetim şeklinin farklı bir ifadesi oligarşik yönetimdir. Oligarşik yönetimin; monarşik yönetim düzeninden daha verimli olduğu görülmüştür. Profesyonel Yönetim Şekli Şirket yönetiminin aile üyelerince belirlendiği ve şirkete dair kararların standartlar dahilinde alındığı profesyonel yönetim şeklinde; diğer yönetim şekillerinden daha fazla verim alındığı görülmektedir. Farklı yönetim şekillerinde şirkete dair alınan stratejik kararlardan aile bireyleri sorumlu tutulduğundan bu yönetim şeklinde operasyonel kararlardan profesyoneller sorumlu olmaktadır.

Profesyonel yönetime dair yapılan farklı bir tanım ise, şirket sahibinin gelişim ve öngörülerinin belirlenmesi için kuralların takip edildiği önemli bir yönetim şekli olmasıdır. Yöneticinin hammadde, nakit ve malzeme tarzı konularda destek aldığı profesyonel yönetim şeklinde var olan rol paylaşımı profesyonel yöneticinin üstlendiği görevlerle giderilmektedir. Bunun yanı sıra bu yönetim şeklinde üstünde durulması gereken en önemli nokta; şirketin başında bulunan bireylerin başarısında liderlik ve yöneticilik özelliklerinin bulunmasıyla birlikte eksik kalınan konularda profesyonel destek alınmasıdır.

Aile üyeleri genel olarak şirket politikası ve şirketin geleceğine dair kararların alındığı farklı aşamalarda öne çıkarken, şirketin genel yönetim kontrolü profesyonel bir şekilde sürdürülmektedir. Bu noktada stratejik kararların aile üyeleri tarafından alındığı söylenebilirken, şirket içinde alınan uygulama kararlarının profesyonel yöneticiler tarafından sürdürüldüğü vurgulanabilir.

Şirketin başarısını sağlamak için; aile ilişkilerinden ziyade şirketin başarı yolundaki adımlarını ön plana alarak hareket edilmesi gerekmektedir. Çoğu durumda aile bireylerinin çıkarlarını karar mekanizmasının anahtarı olarak kabul edersek şirketin büyümesi ters yönde gerçekleşecektir. Aile ve şirketin çıkarlarını; araba yarışlarında dar yolda birbirine yakın hızda aynı yöne giden araçların birbirine uyumuna benzer yönetmemiz bizi en verimli sonuca ulaştırır.





# Sağlıklı Beslenmenin Vazgeçilmezi: Bakliyat !

Proteinden liflere, vitaminlerden minerallere kadar zengin bir içeriğe sahip bakliyat, her mutfakta olmazsa olmazınızdır.

Kalbiniz ve sindirim sisteminiz için lif dolu bir destek arıyorsanız, doğru yerdesiniz.

Düşük glisemik indeksli bu mucizevi yiyecek, kan şekerinizi dengede tutmaya yardımcı olur. Diyabet hastaları için ideal bir seçim!

Demir, magnezyum, potasyum ve B vitaminleriyle dolu bakliyat, sağlıklı beslenmenizi tamamlar.

Tavsiyemiz: Haftada birkaç kez bakliyatla tanışın ve bu besin değerlerinden en üst düzeyde yararlanın. Herkes için ideal; özellikle vejetaryen ve veganlar için vazgeçilmez!"





**Sedat YILMAZ**  
sedadyilmaz@ekovitrin.com

# Enflasyona Göre Faizde Daha Yarı Yoldayız!

**A**ylık enflasyon Temmuz ve Ağustos aylarında sırasıyla yüzde 9,49 ve 9,09 şeklinde, trendi seriye bağladı. Eylül'de aynı olur mu, bilinmez fakat aynı olmasa bile eğitim mevsiminin başladığı bu ayda yüzde 5-8 arası bir enflasyonu beklemek mümkün. Temmuz'a göre 11,11 puan artan yüzde 58,94'lük Ağustos enflasyonun karşısında yüzde 25'lik bir politika faizi vardı. Şimdi TCMB'nin faizi yüzde 30. Enflasyon baskılanmış mıdır? Dedim ya, küçük bir nüans farkıyla Eylül'ü atlatıp Ekim, Kasım ve Aralık için ya nasip diyeceğiz!

Ancak konut, gıda, ulaştırma, lokanta, oteller ve özellikle eğitim harcamalarındaki aşağı yukarı dalgalanmalar karşısında enflasyonun temposunu bozmayacağı kanaatleri daha yüksek. Enerji, gıda, içecek, tütün, altın hariç "C Endeksi"nin aylık yüzde 8,89, çekirdek enflasyonun yıllık yüzde 64,85'e yükseldiği Ağustos'a bakarsak Eylül'de TÜFE yeni bir topuk selamı verebilir. Ağustosta üretici fiyatları (YI-ÜFE) yüzde 49,41 ile TÜFE'nin altında kalmasına bakmayın, yıllık Tarım ÜFE Ağustos'ta bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 76,35 ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 97,21 artmışsa TÜFE olarak yılsonuna kadar hedef enflasyonun üzerinde seyredeceğimizi söyleyebiliriz.

## ENFLASYONDA % 62'Yİ GEÇMEZSEK BAŞARILIYIZ

Türkiye seçimlerden sonra kurulan yeni hükümetle Ortodoks politikaları yani geleneksel ekonomi yöntemini seçti. Böylece yükselen enflasyon faiz artırılarak düşürülecek ve fiyat istikrarı para politikalarıyla sağlanacak. Genel çerçevede talep enflasyonu, talebe giden yollar kapatılarak mesela faizler yükseltilerek engellenebiliyor. Fakat Türkiye'de hem talep hem de üretim enflasyonu var. TÜFE ve ÜFE bizde kafa kafaya gidiyor. Ortodoks politikalarla faizler arttırılınca tüketici harcamaları düşecek belki ama kredi ve borçlanma maliyetleri artacak. Bu defa da üretim pahalılaşacak.

Üretimin pahalılaşması yine dönecek tüketicinin pahalı ürün satın almasına dönüşecek. Peki faizin maliyeti kimden çıkacak? Tablo ortada... 4 aydır faizler artıyor... Haziran'da yüzde 15... Temmuz'da yüzde 17,50... Ağustos'ta yüzde 25 ve Eylül'de yüzde 30... 4 aydır enflasyon artıyor... Haziran'da yüzde 38,21... Temmuz'da yüzde 47,83... Ağustos'ta yüzde 58,94 ve Eylül'de henüz belli olmadı ama... En az yüzde 60... Faiz sebep, enflasyon sonuç... Olay bu! Allah'tan bizde stagflasyon yok! Hafize Gaye Erkan başkanlığındaki TCMB, faiz artışlarına dozu artırarak devam ediyor. Yapacak bir şey yok! Eylül





PPK toplantısında politika faizi 500 baz puan arttı ve yüzde 30'a çıktı. Son 4 PPK toplantısında yapılan toplam artış 21,5 puana ulaştı. Mevcut enflasyona göre faizde daha yarı yoldayız. Yani bu pilav epeyi su kaldıracağa benziyor. Zaten uygulanan politikalar paralelinde dezenflasyonun kısa sürede tesisi için, enflasyon beklentilerinin çıpalandırılması ve fiyatlama davranışlarındaki bozulmanın kontrol altına alınması için parasal sıkılaştırmanın yüksek montanlı olması gerekiyor. Zira, yurtdışında talep güçlü mü, evet! Hizmet fiyatlarındaki katılık sürüyor mu, hem de nasıl! Petrol fiyatları artacak mı? Brent 92 dolara geldi bile... Hemen yakın vadede petrolün 100 doları aşacağı düşünüldüğünde bir de enerjiden enflasyon yiyeceğiz, unutulmasın! Ekim ile birlikte önümüzde kalan 3 ayda yılsonu için hedeflenen yüzde 62'lik oranı geçmezsek bu yıl için enflasyon savaşını kazanmış sayılacağız, demek istiyorum!

### SADECE FAİZ Mİ ARTIRILACAK?

Doğrudan yabancı yatırımlar, dış finansman koşullarındaki iyileşme, rezervlerde süregelen artış, turizm gelirlerinin cari işlemler hesabına desteği ve Türk Lirası varlıklara yurt içi ve yurt dışı talebin artmaya başlamasının fiyat istikrarına güçlü katkıda bulunacağı malum. Hatta açıklanan Orta Vadeli Program (OVP) bile enflasyon ve faiz dengesinde etkin rol oynayacak ama gel gelelim zemin kaygan. Banka mevduat faizleri ve tüketici kredilerindeki faizlerin yüzde 60'larda gezindiğini herkes biliyor. Geç likidite penceresi borç alma / verme faizinin yüzde 34,50'lere dayandığı ve daha da artacağı bir ortamda elbette bankadaki oranlar yükselecek. TCMB'nin sıkılaştırma dozu piyasa şartlarına göre nasıl şekillenecek hep birlikte izliyoruz. Ancak sadece faiz artırmayla bu işin biraz zor yürüyeceği, bu faiz artırımının yanında seçici kredi ve miktarsal sıkılaştırma kararlarının da sahaya inmesini beklemiyor değiliz. Çünkü TCMB Başkanı Erkan, son Enflasyon Raporu toplantısında para politikası duruşunun sıklık düzeyininin, bütünsel bir yaklaşımla,



politika faizine ek olarak diğer sıkılaştırıcı adımlarla birlikte değerlendirilmesi gerektiği mesajını vermişti.

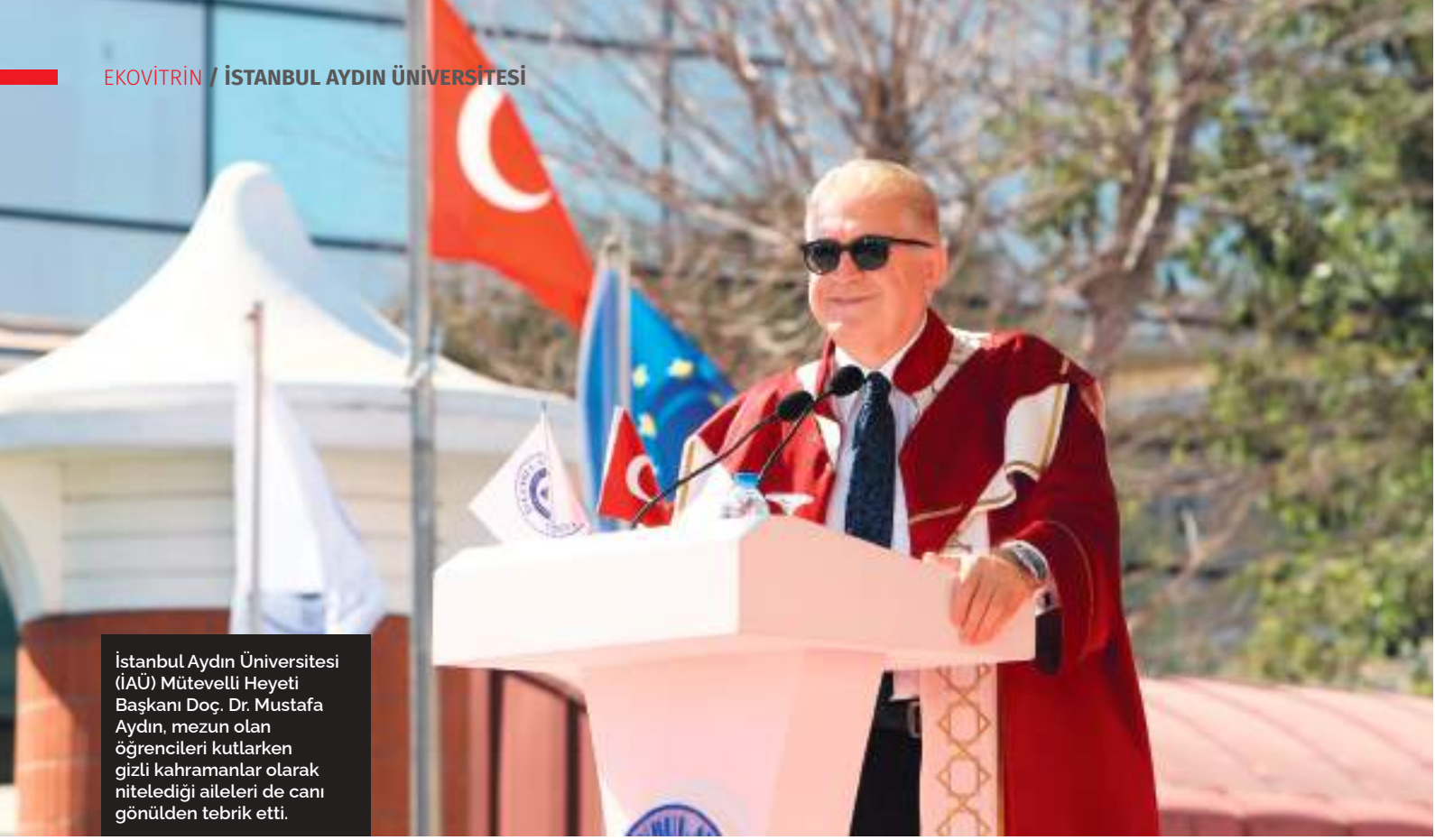
### KERVAN YOLDA DÜZÜLÜR

TCMB'nin politika faiz artışı sadece ülkedeki enflasyonla alakalı değil. Çünkü başta FED ve ECB olmak üzere küresel merkez bankalarındaki şahin duruşlar Başkan Erkan'ı olumsuz etkiliyor. Yüzde 6 ve 7'lik enflasyonlar için kırk yaran küresel merkez bankalarına bakarak TCMB'nin faiz artışlarını bu seviyede tutması bile ekonomiye "Kervan yolda düzülür" hesabını yaptırıyor. Neticede faizler artırılacak ancak bir de Türkiye'nin büyüme meselesi var. İkinci çeyrekte yüzde 3,8 büyüyen ülke eğer yüzde 5'in altında büyüyecekse sürekli cepten yiyecek. Dolayısıyla sanki TCMB'nin faiz işini biraz ağırdan alacak havası oluşuyor. 26 Ekim'deki PPK toplantısını merak eden var mı bilmiyorum! Gidişat böyle... Ancak işin bir de yatırımcı tarafı var... Yatırımcıyı TCMB'nin faiz artırımından çok borsa, döviz ve altın gibi yatırım enstrümanlarının trendi ilgilendiriyor. Borsa İstanbul halka arzlarla şaha kalktı. Özellikle bu yıl toplam değeri 45 milyar lirayı geçen arzlar ve borsaya giren 7,7 milyon yeni yatırımcı BIST 100 endeksine rekorlar yapıyor. Hangi sektörden olursa olsun, yatırımcı hâlâ yeni halka arzları beklerken, şirketler

de boş durmuyor, halka arzlara hazırlanıyor. Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) onay listesi oldukça kabarık.

### BORSAYI NE TETİKLİYOR?

TCMB'nin faiz artırımından haff ayağını çekmesi bile Borsa İstanbul endeksini 10.000 seviyelerine taşıyabilir. Borsanın yükselişinde yükselen enflasyona bağlı parasını korumak isteyen yatırımcının ilgisini görmezden gelemeyiz. Enflasyon yükseldikçe borsaya akın daha fazlalaşıyor. TL'ye gelince... Ülkeye giren döviz kaynaklarına rağmen enflasyon kaynaklı TL'de kayıplar sürecektir ancak düşüşler gün be gün minimum olacak. Dolar endeksi DXY 13 Temmuz 2023'te 99 iken son 3 ayda güçlenerek bugünlerde 106'yı aştı. FED'in Eylül'ü sabit geçmesine karşılık faiz artırmada istekli olması doları güçlendiriyor. Tabii ki dolara bağlı Avrupa parası euro da 1,05'lik farkla yukarı gidiyor. Altın fiyatları ise dolardaki güçlenme karşısında eriyor. 1 Eylül'de 1940 dolar olan ons 1840'lı seviyelere çekildi. Bir ay içinde 100 dolarlık kayıp tabii ki dikkat çekici. FED 20 Eylül'de faizi artırsaydı bugün altın fiyatları herhalde 1800 doların altında olacaktı. Şimdi tüm dünya 1 Kasım'da yapılacak FED toplantısına odaklanmış durumda. FED'in bu yılki son faiz toplantısı 13 Aralık'ta. Hayati anlayabilmek için ekonomi gündeminden uzaklaşmayın derim...



Istanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Mütevelli Heyeti Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, mezun olan öğrencileri kutlarken gizli kahramanlar olarak nitelendiği aileleri de canı gönülden tebrik etti.

# İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

## 18. DÖNEM MEZUNLARINI VERDİ

Türkiye'nin 100. Kuruluş yıldönümünde İstanbul Aydın Üniversitesi olarak başarılarla taçlandırılmış 20 yılı geride bıraktıklarını ve bu yıl 18. Dönem mezunlarını verdiklerini belirten İAÜ Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Uluslararası düzeyde eğitim almış gençleri yetiştirmenin gururunu yaşıyoruz" dedi.

Istanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) 2022 - 23 yılı 18. Dönem mezunlarını verdi. İAÜ, öğrencilerinin eğitim hayatları boyunca büyük bir özveriyle çalışarak elde ettikleri başarıları taçlandığı muhteşem bir mezuniyet törenine ev sahipliği yaptı.

İAÜ'nün, Florya Kampüsünde düzenlediği tören renkli görüntülere sahne oldu. Törene, İAÜ Mütevelli Heyet Başkanı Dr. Mustafa Aydın, Rektör Vekili Prof. Dr. İbrahim Hakkı Aydın, akademik ve idari personel, öğrenciler ve veliler katıldı. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayan tören, açılış konuşmaları, okulu derece ile bitiren öğrencilerin ödüllendirilmesi ile devam ederek kep

atma töreni ile son buldu.

### BAŞARILARLA TAÇLANMIŞ 20 YIL

Açılış konuşmasında öncelikli olarak çok gururlu ve mutlu olduklarını ifade eden Doç. Dr. Mustafa Aydın, öğrencilere verilen emekler için ailelere de teşekkürlerini sundu. Mustafa Aydın aynı zamanda, "Cumhuriyetimizin ve Türkiye'mizin 100. Yılında İstanbul Aydın Üniversitesi olarak başarılarla taçlandırılmış 20 yılı geride bırakmanın ve uluslararası düzeyde eğitim almış, dünya insanı olarak nitelendirilen gençler yetiştirmenin haklı gururunu yaşıyoruz. İstanbul Aydın Üniversitesi olarak biz sadece akademik başarıya ulaşmış öğrenciler değil; yaşadığı coğrafyanın, dünyanın ve tüm insanlığın sorunlarına

duyarlı, birlik, beraberlik ve dayanışmanın önemini bilen insan gibi insanlar yetiştirmenin gayesindeyiz. Çok şükür ki bunu da başarıyoruz" dedi.

### MUSTAFA AYDIN'DAN ALTIN TAVSİYELER

Mezun öğrencilere, yeniliklere ayak uydurmaları konusunda tavsiyelerde bulunan Doç. Dr. Aydın, "Global dünyanın yeniliklerine ayak uydurmak ve takip etmek zorundayız. Ancak unutmamalıyız ki bunlara uyum sağlarken tarihimizden, kültürel ve manevi değerlerimizden kopmayacak, kimliksizleşmeyeceğiz. Bayrağımıza, toprağımıza, milli ve manevi değerlerimize sahip çıkmak zorundayız. Aksi takdirde köklerimizden kopmuş bir ağaç gibi kurur gideriz" diye konuştu.



Verilen diplomaların birer kalem niteliğinde olduğuna vurgu yapan Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Bu kalemle yazacağınız başarı hikâyelerini okumak için sabırsızlıkla bekliyoruz. Sizlere tavsiyem alanınızda kendinizi daima geliştirerek o kalemin körelmesine asla izin vermeyin. Yaratıcılık ve çalışkanlığınızla kendi farkınızı ortaya koyarak ders çıkarmak ve bir daha aynı hatayı tekrarlamamak çok önemli. Zaman mazeret üretme değil, maharet gösterme vakti. Ne iş yapıyorsanız yapın elinizden gelenin en iyisini yapın. Yaptığınız her işi para kazanmak için değil, itibar kazanmak için yapın. Çünkü dünyada kazanması en zor şey itibardır ve kişinin işi kişinin karakterinin yansımasıdır" ifadelerini kullandı.

### **BU ZAMANA KADAR 80 BİN MEZUN VERDİK**

Rektör Yardımcısı Prof. Dr. İbrahim Hakkı Aydın da yaptığı konuşmada, "Ülkemizin aydınlık geleceği, umudumuz, üniversitemizin 20. kuruluş yılı, Cumhuriyetimizin 100. yıl mezunları. Üniversitemizin 2022/2023 dönemi mezunlarının sevincini paylaşmak üniversitemizin, ülkemize kazandırdığı yetkin gençleri gururla yeni başlangıçlara uğurlamak için bir araya geldiğimiz bu anlamlı günde, mutluluğumuza ve sevincimize ortak olduğunuz için şahsım ve İstanbul Aydın Üniversitesi ailesi adına teşekkürlerimi ve saygılarımı sunuyorum.

Bilim ve teknolojiyi, ülkemizin kalkınmasında ve gelişmesinde toplumun yararına kullanmak, bilimin ışığında, uluslararası standartlara uygun eğitimle öğrencilerine, çağımızın gerektirdiği bilgi birikimini, girişimci ve yenilikçi ruhu kazandırmak, geçmiş ve bugünle bütünleşen, aydınlık gençler yetiştirmek ideali ile 2003 yılında Mütevelli Heyet Başkanımız Sayın Doç. Dr. Mustafa Aydın'ın önderliğinde eğitim öğretime başlayan üniversitemiz, bugün 40 bini aşkın mevcudu ve 80 bini aşan mezuna sahiptir" dedi.

### **YARIŞ ARTIK SINIR TANIMİYOR**

Prof. Dr. Aydın mezun öğrencilere tavsiyelerde bulunarak şunları kaydetti: "Yüzüncü yıl mezunlarımız, dün denilebilecek kadar kısa bir süre önce üniversite hayatına başladınız. Üniversitemizin sizlere sağladığı imkânlarla iyi bir eğitim süreci geçirdiniz ve nihayet mezun oluyorsunuz. Üniversitemizde bulunduğunuz süre içerisinde; çağın gerekleri, dünyanın gidişi doğrultusunda yetişmeniz, ulusal ve uluslararası rekabete ve geleceğe hazırlanmanız için sizlere önemli imkân ve fırsatlar sunuldu. Bu nedenle yarın, hepimiz dünyanın neresinde olursanız olun, hangi işi yaparsanız yapın, başarılı olacağınıza inanıyorum. Unutmayınız! Dünya hızla değişmekte ve şartlar gerek ülkeler gerek bireyler için her geçen gün, daha da farklılaşmaktadır. İnsanlık en ideali ve mükemmeli yakalamak, medeniyet yarışında bir adım öne geçmek için sürekli bir arayış içerisinde. Dolayısıyla

küresel yarış artık sınır tanımamaktadır. Dünyayı anlamak için, gelişmeleri doğru yorumlayabilmek için; büyük düşünmeli, daha çok okumalı, araştırmalı, sahip olduğunuz bilgiyi sürekli güncellemelisiniz. Teknolojik yeniliklere ve değişimlere açık olmalısınız."

### **18. DÖNEM BİRİNCİSİ YEMENLİ ANAAM**

18. Dönem birincisi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Havacılık Yönetimi İngilizce bölümünden Yemenli Alhanoof Abdulmajid Abdo Anaam oldu. Kalabalık bir ailenin parçası olmaktan onur duyduğunu ifade eden Anaam, "Bugün burada yalnız bulunmuyorum. En az benim kadar çalışmış, çabalamış ve kitap sayfaları arasında kendilerini kaybetmiş tüm arkadaşlarım adına buradayım. Hepimiz için zorlu geçen bu süreç birbirimizin varlığıyla keyiflendi. İstanbul Aydın Üniversitesi'nin eski öğrencileri ve yeni mezunları olarak, sürekli gelişen ve büyüyen bir üniversitenin mensubu olmanın getirdiği sorumlulukla, sürekli kendimizi geliştirmenin yollarını arayarak, bilgi dağarcığımızı genişleterek ve her seferinde kendimizi aşmaya çalışarak geçti buradaki zamanımız. Aynı disiplin ve sorumluluk bilinciyle hayatımıza devam edeceğimizi biliyorum. Bu yorucu süreci benim için keyifli kılan bir diğer unsur ise ailem. Hep yanımda olduğunuz ve bir an olsun desteğinizi eksik etmediğiniz için size çok teşekkür ediyorum. Bu başarı sizin. İyi ki varsınız" dedi. Mezuniyet Töreni bayrak devir teslimi ve kep atılmasının ardından sona erdi.



# SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM İÇİN TOPRAKSIZ TARIM EĞİTİMİ

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Sürekli Eğitim Merkezi ile Kibele Proje iş birliğinde gerçekleşen Topraksız Tarım Eğitimi'nde sürdürülebilir tarımsal üretim için yapılması gerekenler öğretilirken yatırımcı adaylar için de söz konusu eğitimin önemli bir fırsat olduğu bildirildi.

**T**opraksız tarım, günümüzde yatırımcı adayları açısından trend bir konu olarak öne çıkarken İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) de topraksız tarım eğitimleriyle dikkat çekiyor. Konuyla ilgili Ziraat Yüksek Mühendisi Gökhan Sivaslı,

Tuana Projects Eğitim Müdürü Ahmet Yıldızdoğan ve Kibele Proje Genel Müdürü Yusuf Kurt eğitimliğinde İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Sürekli Eğitim Merkezi (SEM) Kadıköy Kampüsü'nde topraksız tarım eğitimi verildi.



## YENİLİKÇİ METOTLARA YATIRIM

Sürdürülebilir tarımsal üretim ve kaynakların verimli kullanılması için topraksız tarımın önemini dile getiren Ziraat Yüksek Mühendisi Gökhan Sivaslı bugün itibarıyla yenilikçi metotlara yatırım yapılması gerektiğini söyledi. Günümüzde iklim krizi ile bağlantılı bir şekilde, kaynakların verimli kullanılması gerektiğini belirten Ziraat Yüksek Mühendisi Gökhan Sivaslı; bunun içinde topraksız tarım gibi yenilikçi metotlara yatırım yapılması gerektiğini belirtti. İklim krizi gibi bir gerçekliğin ortasında olabildiğince yerel üretimin artması gerektiğini ve tedarik zincirinin kısılması gerektiğini vurgulayan Gökhan Sivaslı, büyükşehirlerde yakın bölgelerde söz konusu tarım uygulamalarının artması gerektiğini belirtti. Topraksız tarım ile hem kaynak verimliliği hem de yüksek rekolteler elde edilebileceğinin altını çizen Sivaslı, topraksız tarım gibi yenilikçi üretim metotlarına yatırım yapmak isteyen bireylerin, öncelikle bilgiye yatırım yapması gerektiğini

bildirdi. Sivaslı; Topraksız Tarım Eğitimi'nin yatırımcı adayları için büyük bir fırsat olduğunu dile getirdi.

## EĞİTİMLER UYGULAMALI OLMALI

İstanbul Aydın Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi ile gerçekleştirdikleri iş birliğinin, doğru bilginin büyük kentlerde yaşayan bireylere ulaşması için önemli fırsatlar sunduğunu belirten Yusuf Kurt, konuya ilgi duyan herkesin katılması gereken bir eğitimin ortaya çıktığını belirtti. Günümüzde, tarım sektörü ve özelde topraksız tarım konusunda birçok kurumun eğitim düzenlediğini dile getiren Kurt, söz konusu eğitimlerin temelde çevrimiçi olması sebebiyle katılımcıya fayda sağlamadığını ancak İstanbul Aydın Üniversitesi iş birliğinde gerçekleştirdikleri eğitimin ise uygulamalı olması sebebiyle katılımcılara daha fazla fayda sağladığını dile getirdi.

## HEM TEORİK HEM PRATİK EĞİTİM

İstanbul Aydın Üniversitesi ile gerçekleştirdikleri iş birliği kapsamında, yenilikçi eğitim metotlarını hayata geçirdiklerini belirten Eğitim Müdürü Ahmet Yıldızdoğan da, bu eğitimlere olan ilginin her geçen gün arttığını dile getirdi. Yıldızdoğan, teorik bilgi ve teknik gezi imkanlarının bir arada sunulduğu eğitim programı kapsamında katılımcıların nitelikli bilgiye eriştiğini aktardı. Tarım sektöründe ciddi bir doğru bilgi sorunu olduğunu belirten Yıldızdoğan, gerçekleştirdikleri iş birliğinin bu kapsamda çok anlamlı olduğunu ve doğru bilgiyi eğitim katılımcılarına ulaşmasını sağladığını vurguladı. Yıldızdoğan, doğru bilgi ve yenilikçi eğitim metotlarını deneyimlemek isteyen herkesi eğitimlere beklediklerini kaydetti.





ENTEĞRE ENDUSTRIYEL  
ATIK BERTARAF TESİSİ



AMBALAJ ATIKLARININ  
YONETİMİ



ARA DEPOLAMA TESİSİ



DUZENLI DEPOLAMA TESİSLERİ



TIBBİ ATIK BERTARAF TESİSİ



ATIK ISININ  
DEĞERLENDİRİLMESİ



ÇEVRE OLÇUM ANAİZ  
LABORATUVAR



ATIK SAHASI İSLAHİ  
ve BİYOKÜTLEDEN  
ENERJİ ÜRETİMİ



ANAEROBİK FERMENTASYON  
SİSTEMİ



EVSEL ATIK AYRIŞTIRMA  
SİSTEMİ



GAZLAŞTIRMA/YAKMA ve ATY  
ÜRETİM

# ITC

ITC Entegre Katı Atık Yönetim Sistemleri  
ITC Integrated Solid Waste Management Systems

Entegre tesislerimiz sayesinde ülkemizde atık yönetimine yeni bir perspetif kazandırmış olup bu doğrultuda yürüttüğümüz yenilikçi, çevreci teknolojilerimiz ve AR-GE çalışmalarımız her geçen gün ülkemizin her köşesinde filizlenmektedir.

Tel: +90 (312) 390-8701 Ege Mahallesi Nato Yolu Katı Atık Alanı  
Faks: +90 (312) 390-9673 Mamak, Ankara  
06480 Türkiye

[www.itcturkiye.com](http://www.itcturkiye.com)



# BALIK HER YAŞTA YENİLMELİ

İstanbul Aydın Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kâmil Bostan ve Prof. Dr. Candan Varlık, balığın her yaşta tüketilmesi gerektiğini belirterek, "Balık bir diyet gıda. Haftada en az iki kez balık tüketmek, sağlık açısından son derece önemli" dediler.

İstanbul Aydın Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kâmil Bostan ve Öğretim Üyesi Prof. Dr. Candan Varlık, balığın vücuda sağladığı proteinin karşılığının olmadığını söylediler. Taze balık tüketimi için en uygun mevsimin başladığına dikkat çeken Prof. Dr. Kâmil Bostan ve Prof. Dr. Candan Varlık, "Haftada en az iki kez balık tüketmek, sağlık açısından son derece önemli. Balık, doğanın insanlığa sunduğu mükemmel bir diyet gıdadır" dediler.



İstanbul Aydın Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kâmil Bostan ve Öğretim Üyesi Prof. Dr. Candan Varlık, balığın vücuda sağladığı proteinin karşılığının olmadığını söylediler



## EN YÜKSEK PROTEİN BALIKTA

Balık proteini organizmanın dışarıdan almak zorunda olduğu tüm amino asitleri en uygun oranda içerdiğini ve beslenme açısından çok önemli bir amino asit olan 'Lizin' aminoasidini fazlasıyla bulundurduğunu dile getiren Prof. Dr. Candan Varlık, "Balık yağında doymamış yağ asitleri oldukça fazladır. Özellikle Omega-3 ve Omega-6 grubu yağ asitleri yönünden değerli bir kaynaktır. Balık etinde bağ dokunun yok denecek kadar az olması, sindirim açısından su ürünlerini kolay sindirilebilir gıda yapar. Mineral madde yönünden de fosfor, kalsiyum ve magnezyum yönünden yararlıdır. A ve D vitaminleri yönünden zengindir" bilgisini verdi.

Şu an içinde yaşanan mevsimin balığının hamsi, istavrit, mezgit, palamut ve lüfer olduğunu ifade eden Prof. Dr. Candan Varlık, av yaşağına uyulmadığı için lüfer ve uskumru gibi balıklarda azalma yaşandığını, Ege ve Akdeniz'e göre Karadeniz'in daha fazla balık çeşidine sahip olduğunu, bunun sebebinin ise Karadeniz'e dökülen tatlı su miktarının diğer denizlere göre daha fazla olduğunu söyledi.

## TAZE BALIK NASIL ANLAŞILIR

Taze balıkla buzhane balığının nasıl ayırt edileceğini de anlatan Prof. Dr. Candan Varlık, "Balığın üstüne bastırıldığında bir çukur oluşuyorsa ve bu çukur bir süre öyle kalıyorsa, balığın gözleri bulanıksa ve solungaçları matlaşmışsa buzhane balığıdır. Taze balık deniz koku. Marketten donmuş balık aldıysanız poşetinde sızıntı olmamasına dikkat edin. Çünkü eğer sızıntı varsa o balık taze değildir. Eğer marketlerdeki balıklar usulüne göre dondurulmuşsa ve paketlenmişse o zaman tüketilebilir" dedi. Dondurulmuş balığın kalitesinde çok fazla düşme olmadığını ancak çözdürme işinin doğru yapılması gerektiğini vurgulayan Prof. Dr. Candan Varlık, "Evde balığı dondurmak çok sağlıklı değil ama dondurmak isterseniz içini temizleyip, kanını alıp

dondurabilirsiniz. Besin değerini kaybetmemesi için aldığınız balığı bir hafta içerisinde tüketmeniz gerekir" diye konuştu.

## MİDYEYE DİKKAT

Sık sık tartışılan 'midye dolma' ya da değinen Prof. Dr. Kâmil Bostan ve Prof. Dr. Candan Varlık, sokakta, köşe başlarında ve hemen her yerde hızla tüketilen ve çok sevilen midyelerin hijyen açısından tehlikeli olduğunu sadece bazı firmaların ciddi çalıştığını belirtti. Hocalar, "Sokak satıcılarından midye yemek risklidir. Midyenin avlandığı yer de çok önemlidir çünkü midye avcılığı sahile yakın yerde yapılır açık denizde değil. Denizin de en kirliliği olduğu yerler sahillerdir, içinde ağır metal barındırır. Bu yüzden tüketme miktarınız önemlidir" uyarısında bulundular.





# ERİS VARYANTINI NASIL TANIYACAĞIZ?

Covid-19'un varyantlarından erisin yurdumuzda da görülmesi üzerine uzmanlar hastalığın ilk belirtilerini baş ağrısı ve kuru öksürük olarak açıkladılar. Uzmanlar eristen korunma yollarını; maske, sosyal mesafe, el hijyeni, hastalarla temastan kaçınmak ve sağlık ilkelerine uymak şeklinde bildirdiler.

**E**ris varyantının, Omicron'un alt türü olarak 50'yi aşkın ülkede görüldüğünü belirten İstanbul Aydın Üniversitesi VM Medieal Park Florya Hastanesi Enfeksiyon Hastalıkları ve Mikrobiyoloji Uzmanı Dr. Müzalin Çiğdem Yıldırım, "Dünyada vaka sayısında son üç aya göre yaklaşık yüzde 80 artış yaşandı, belirtileri arasında baş ağrısı, kuru öksürük, burun akıntısı ve eklem ağrısı görülüyor" dedi. DÜNYA gündemine gelen eris varyantı hakkında açıklamalarda bulunan Dr. Müzalin Çiğdem Yıldırım, "Eris varyantı, Covid-19'un Omicron varyantının bir alt türü olarak tanımlanıyor. İlk olarak Şubat 2023'te Güney Afrika'da tespit edilen Eris varyantı, hızlı bir yayılımla dünyanın diğer bölgelerine de yayıldı. Dünya Sağlık Örgütü'nün (DSÖ) verilerine göre, eris varyantı Covid-19'un diğer varyantlarına benzer belirtilere neden olabilir. Eris varyantının, diğer varyantlardan daha bulaşıcı olup

olmadığı veya daha Covid-19'un bilinen ciddi semptomlarından daha ciddi semptomlara neden olup olmadığı da henüz tam olarak bilinmemektedir. Ancak, bazı araştırmalar da Eris varyantının önceki varyantlardan daha bulaşıcı olabileceğini göstermektedir" diye konuştu.

## COVID İLE BELİRTİLERİ AYNI

Eris varyantının belirtilerinin, diğer Covid-19 varyantlarının belirtilerine benzer olduğunu kaydeden Yıldırım, bu belirtileri, "Ateş, öksürük, boğaz ağrısı, nefes darlığı veya solunum güçlüğü, kas ağrıları veya kas güçsüzlüğü, baş ağrısı, yorgunluk, burun akıntısı veya tıkanıklığı, tat veya koku kaybı, ishal veya mide rahatsızlığı" şeklinde açıkladı. Eris varyantının nasıl bulaşabileceğini belirten Uzm. Dr. Yıldırım, "Eris varyantı, öksürme, hapsirme, konuşma veya nefes alma sırasında enfekte bir kişi tarafından havada bulunan küçük damlacıklar aracılığıyla yayılır ve sağlıklı bir kişi tarafından solunum

yoluyla alınabilir. Ayrıca enfekte yüzeylere dokunduktan sonra ellerinizi ağıza, buruna veya göze temas etmek virüsün bulaşmasına yol açabilir. Bu nedenle, sosyal mesafe kurmak, maske takmak, el hijyeni sağlamak ve sağlık otoritelerinin önerilerini takip etmek enfeksiyon riskini azaltmak için önemlidir. Yapılan çalışmalar sonucunda; 2023 yılı temmuz ayı itibarıyla eris varyantı, 51 ülkede tespit edilmiştir" dedi.

## ERİS'TEN KORUNMA YOLLARI

Covid-19 varyantlarına özel korunma yolları bulunmadığını ifade eden Uzm. Dr. Yıldırım, eris varyantından korunmanın, genel olarak virüslerden korunma yollarıyla benzerlik gösterdiğini belirtti. Uzm. Dr. Yıldırım, yayılım hızı ve ne boyutlara ulaşacağı henüz belli olmayan eris varyantından korunmak için; aşı olmak, maske takmak, sosyal mesafe, el hijyeni, kamu sağlığı ilkelerine uymak ve hasta insanlarla temastan kaçınmak gerektiğini kaydetti.



## Ali KARABAŞ

alKarabas@ekovitrin.com

**T**ürkiye'nin Cumhuriyetin 100. yılını coşkuyla kutladığı bu özel dönemde, iş ve ekonomi dünyasının yakından takip ettiği Ekovitrin dergisi de özel Ekim sayısıylara raflarda yerini aldı. Bu özel Ekim sayısıyları Türkiye'nin 100 yıllık ekonomik serüvenine ışık tutuluyor, ülkenin kalkınmasına önemli katkılar sunan firmalar ve kurumların faaliyetleri Ekovitrin farkıyla okuyucusuyla buluştu. Bir ülkenin bağımsızlığının temeli, genellikle ekonomik gücüdür ve bu güce sahip olmak üretkenlikle mümkün hale gelir. Türkiye'nin kurucusu ve ilk Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal Atatürk, "Bağımsızlık benim karakterimdir" diyerek vurguladığı bağımsızlık idealini gerçekleştirmek için büyük bir özveriyle çalıştı. Atatürk, cumhuriyetin ilk yıllarında, ülkenin içinde bulunduğu ekonomik zorluklara rağmen büyük bir sanayi devrimi gerçekleştirerek, Türkiye Cumhuriyeti'nin bağımsızlık temelini sağlamlaştırdı.

### YETER SÖZ MİLLETİN

Atatürk'ten sonra 1938 – 1950 arası karanlık yıllar olarak Cumhuriyet tarihine geçti. Bu dönemde 2. Dünya Savaşı'yla yenilenen küreselleşmeye ayak uydurmak zorunda kalan Türkiye yaklaşık 12 yılını savaş tehdidi altında geçirdi. 1950 seçimleriyle birlikte "Yeter söz milletin" diyen Türk halkı Adnan Menderes'i Başbakan olarak seçti. 10 yılda gerçekleştirilen her alandaki büyük hamleler 1960 darbesiyle kesilince Türkiye yeniden karanlık yıllarına döndü.

# Geleceğe Umutla Bakıyoruz

İsmet İnönü'lü, Demirel'li, Ecevit'li yıllar derken 1980 darbesi ve Turgut Özal'ın önce başbakan ve ardından Cumhurbaşkanı olmasıyla millet Menderes dönemini yeniden hatırladı. Ancak Özal'ın ölümüyle yeniden başlayan koalisyonlu kaotik dönem AK Parti'nin iktidara gelmesiyle sona erdi. Recep Tayyip Erdoğan başkanlığındaki AK Parti Türkiye'nin son 21 yılına damgasını vurdu.

### BÖLGEMİZDE SÖZ SAHİBİYİZ

Özellikle son 21 yılda da Türkiye, farklı sektörlerde büyük ilerlemeler kaydetti. Bu bağlamda, savunma sanayiinde elde edilen başarılar özellikle dikkat çekici. Türkiye, savunma sanayi ürünlerinin yerlilik oranını yüzde 20'den yüzde 80'e çıkarmayı başardı ve bu başarılar dünya genelinde büyük ilgi gördü. Özellikle İHA ve SIHA teknolojisindeki teknolojik gelişim, Türkiye'nin yakın coğrafyada söz sahibi olma rolünü pekiştirdi.

Türkiye, tarih boyunca pek çok zorlu dönemle karşılaşmasına rağmen, ekonomik kalkınma hedefi doğrultusunda kararlılıkla ilerledi.

Bu süreçte önemli bir rol oynayan ve Türkiye'nin üretim gücünü dünya pazarlarına taşıyan iş insanları, sanayiciler ve girişimciler, Cumhuriyetin 100. yılında özel bir tebrik hak ediyor.

### EKONOMİDE REKABETÇİ YAKLAŞIM

Türkiye'nin sahip olduğu coğrafi avantajlar, zengin doğal kaynakları ve nitelikli iş gücü, ülkeyi uluslararası arenada rekabetçi bir oyuncu haline getiriyor. Türk

müteşebbis ve sanayicileri, bu avantajları en iyi şekilde değerlendirmek ve Türk malını dünya pazarlarında başarıyla temsil etmek için büyük bir özveriyle çalışıyor. Özellikle fuarlarda, Türk iş dünyasının üretim kapasitesi ve kalitesi gözler önüne seriliyor. Üretim tesislerinin modernizasyonu, teknolojik yatırımlar ve Ar-Ge çalışmaları sayesinde Türk firmaları, dünya standartlarında ürünler üretiyor. İşte bu özverili çalışma anlayışı, Türk ekonomisinin büyümesine ve Türkiye'nin uluslararası arenadaki yerini sağlamlaştırmasına katkı sağlıyor.

### 100. YILIMIZ KUTLU OLSUN

Türkiye'nin ekonomik kalkınma hikâyesi, elbette ki sadece büyük şirketlerin başarısıyla sınırlı değil, küçük ve orta ölçekli işletme, Türkiye ekonomisinin temelini oluşturuyor. Bu işletmeler, istihdam yaratmanın yanı sıra yerel ve uluslararası pazarlarda önemli birer oyuncu olarak yer dikkat çekiyor.

Ekovitrin dergisi olarak, Türkiye'nin bu 100 yıllık sanayileşme hamlesine önemli katkılar sunan iş insanlarımızı kutluyoruz. Geleceğe umutla bakıyoruz, çünkü Türkiye'nin ekonomik potansiyeli ve girişimcilik ruhu, daha nice başarılarla vesile olacak gibi görünüyor. Cumhuriyetin 100. yılında, Türk iş dünyası ve ekonomisi için aydınlık bir gelecek diliyoruz.

Başta Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve Türkiye'nin kalkınmasında taş üstüne taş koyan her kim varsa ruhu şad olsun. Bu vesileyle Cumhuriyetimizin 100'ünlü de kutlu olsun.

MAKALE



CUMHURİYET'İN



KUTLU OLSUN

Ekovitrin

# ANAHTAR TESLİM NAKLİYE “FREIGHT FORWARDING”

Taşıma İşleri Organizatörleri yani freight forwarder'ların yaptıkları “anahtar teslim nakliye” hizmetine freight forwarding deniyor. Freight forwarding; karayolu, denizyolu, havayolu ya da kombine taşımacılıkta gümrükleme ve sigorta hizmetlerinin yanında taşıyıcılar ile mal sahipleri arasındaki sürecin yönetilmesi olayıdır.







**Ayşem ULUSOY**

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

# Hizmet Sağlayıcı Olarak Taşıma İşleri Organizatörleri

**K**üreselleşen dünyada ülkelerin dış ticaretteki başarılarını etkileyen önemli faktörlerin başında lojistik sektörü gelmektedir. Ulaşım coğrafyası, ticari akışın gelişimini

iyi değerlendirmede, ekonomik olarak uygulama sahasında üstünlük elde etmede önemli avantajlar yaratmaktadır. Günümüzde en ucuza en çok mal getirme imkânına sahip olan ülkeler rekabette ön sıralara çıkmakta, lojistik kabiliyet ve etkinliğini artıracak açılım alanları sunmaktadır. Türkiye bu anlamda 1,5 milyar insana ve 20 trilyon doların üzerinde bir ekonomiye sadece 4 saatlik uçuş mesafesinde yer almaktadır.

## TİCARETTE İDEAL PARTNER

İşletmeler, rekabet avantajı sağlayabilmek ve maliyetleri düşürmek için profesyonel lojistik hizmet sağlayıcılarına ihtiyaç duymaktalar. Taşıma İşleri Organizatörü (Freight Forwarder) firmalar, malların bir noktadan diğer bir noktaya taşınmasını sağlayan bunun için deniz, karayolu, demiryolu veya havayolundan birini veya birkaçını kombine olarak kullanan, yüklerin gruplandırılması, yükün depolanması, gümrükleme, paketleme, dağıtım gibi işlemleri de yapan ve bunların organizasyonunu gerçekleştiren şirketlere denmektedir. Taşıma İşleri Organizatörleri ekonomide çeşitli roller üstlenmektedir. Organizatörlerin taşıma bilgisi, çok yönlülüğü ve sunulan birçok hizmetteki farklılık, onları uluslararası ticarete ideal

ortak konumuna getirmektedir. Ancak kabul etmek gerekir ki Taşıma İşleri Organizatörlüğü mesleği de değişen dünyayla birlikte hızlı bir dönüşüm süreci içerisine girmiş teknolojinin gelişmesiyle birlikte her geçen gün bu mesleğe başka pencerelerden bakmayı zorunlu kılmıştır.

Bu anlamda sektörümüze sağlanacak destek ve teşvikler sayesinde yurt içinde sahip olduğumuz lojistik imkân ve kabiliyetlerimizi sınır ötesine taşımayı başarabilir, ülkemizin tedarik zincirlerinde yaşanacak herhangi bir olumsuzluktan etkilenmesini önleyebilir ve hizmet ihracatımızı artırabiliriz.

## LOJİSTİĞİN DOĞRULARINDA OPTİMUM DEĞER

Hizmet sektörleri bilgisayarların kullanımı ile üretim ve tüketim bölgeleri arasında zamanın ve diğer kaynakların etkin kullanımı ve bu yönde bilgi teknolojilerinin kullanımını gerekli kılmaktadır. Bilgisayar olanaklarına bağlı olarak üretim ve tüketim noktaları arasında bilgi akışı ile malzeme akışının hızlı, güvenli, ekonomik ulaştırılması gündeme gelirken bu amacı gerçekleştirmeye yönelik birçok karar verme sorunları ortaya çıkmakta ve çözüm yöntemi araştırmaları yapılmaktadır. Bugünkü taşıma işleri organizatörleri teknolojik gelişmelerin getirdiği bugünkü ve gelecekteki çalışma ortamlarının, gerçekleşen değişimlerin farkındalar ve konuyla ilgilenmektedirler. Değişimin farkında olmayan veya önemsemeyen, değişime direnen geleneksel taşıma işleri organizatörleri dönüşümün

dışında kalarak rekabet güçlerini kaybetme tehlikesi ile karşı karşıya kalacaklardır.

Dijital dönüşüm, insan kaynağının yetiştirilmesi ve stratejik planlama sağlıklı finansal büyümeyi hedefleyen firmaların sac ayağı olmalı ve dijital dönüşüm ile daha verimli, daha hızlı, daha güvenilir ve düşük maliyetler sunularak lojistiğin doğrularında optimum değer yaratılmalıdır.

## YENİ LOJİSTİK HİZMET ÜRETİCİLERİ DOĞUYOR

Ancak bugünün hareketli tüketim ve ticaret ortamında, göndericinin ve alıcının yani nihai müşterisinin taleplerini hızlı karşılayabilen, bunun için teknolojiyi etkin kullanabilen ve birkaç yıl önce adı bile duyulmamış katma değerli hizmetleri verebilen yeni bir taşıma işleri organizatörü yani "lojistik hizmet üreticisi" doğmaktadır. Bu girişimciler genç ve dinamik yapılarıyla geçmiş yazılımları değil yeni teknolojileri temel alarak gerçekleştirdikleri çalışmalar ile sektörün gündeminde yer almaya devam edeceklerdir. Tedarikçi sayısının her yıl artması, lojistik süreçlerinde müşteri taleplerini de artırmaktadır. Artık hem B2B hem de B2C şirketleri, her zamankinden daha fazla faktörden etkilenmekte ve maksimum memnuniyeti sağlamak adına daha fazla rekabet etmektedir. Biliyoruz ki; önümüzdeki 50 yıl içinde birçok meslek, birçok kavram, birçok iş yapış şekli ömürlerini tamamlayacak ancak yine birçokları geleceğe uyum sağlayacak şekilde bir dönüşüm geçirerek çağı yakalayan 'mimarlar' dönüşeceklerdir.



**Muammer ÜNLÜ**

*Istanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Öğretim Görevlisi*

# Taşımacılığın Orkestra Şefleri; Forwarderlar (Taşıma İşleri Organizatörleri)

**T**ürkiye'de "Taşıma İşleri Organizatörleri" olarak bilinen Uluslararası İş yapan Freight Forwarder'ları "Anahtar teslim nakliye" hizmeti veren ve acente ağını yöneten olarak

da tanımlayabiliriz. Karayolu, denizyolu, havayolu ya da kombine taşımacılık sevkiyatında gümrükleme ve sigorta hizmetlerinin operasyonunu gerçekleştirir. Forwarder'lar taşıyıcılar ve mal sahipleri arasındaki süreci yönetendir aynı zamanda. Yaklaşık 170 yıl öncesine dayanan forwarder tarihi (İngiltere'de 1836'da kurulan Thomas Meadows and Company Limited of London, İngiltere'nin ilk Freight Forwarder firmalarından biri olduğu kayıtlara geçirilmiştir). İlk paragrafta da ifade edildiği üzere tek modlu bir taşıma veya taşımacılıkta tek bir hizmet değil, çok modlu taşımacılık ağını ve bu ağ içerisinde birden fazla hizmetin satın alınması ve sürecin kesintiye uğramadan yürütülmesinde görev alan forwarder.

## TİO İLE GELEN SORUMLULUK

Ülkemizde maalesef forwarder'lar, yasal düzenlemeler yapılmadığından dolayı, sorumluluklarının belirlenmemiş olmasından ve araç yatırımı zorunluluğu olmamasından kaynaklı 1 kasa 1 masadan ibaret işletmeler olarak değersizleştirilmeye çalışılmıştır yıllarca. 6 Temmuz 2018 yayımlanan 1

Ocak 2019 tarihinde yürürlüğe giren ve ihtiyaçlara göre revize edilerek 27 Ağustos 2022 tarih ve 31936 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren TİO Yönetmeliği sayesinde hak ettiği değeri görmeye başladılar. 2021 yılında 1800'lü sayılarla ifade edilen TİO Yetki Belgesi sahibi firma sayısı 2022 yılı sonunda 4.807'ye ulaşmıştır. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın TİO Yetki Belgesi ücretlerindeki indirimli sahip olabilmeye imkânını 14 Temmuz 2023 tarihine kadar uzatması nedeniyle bu sayının 6 bine yaklaştığı öngörülmektedir.

## MESLEKİ YETERLİLİKTE YENİ HÜKÜM

Ülkemizde kombine taşımacılığın geliştirilmesi amacıyla hazırlanan Kombine Yük Taşımacılığı Yönetmeliği 27 Mayıs 2022 tarihinde 31848 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. 2021 yılından başlamak üzere, taşımacılık sektöründeki operasyonlar ciddi bir ivme kazanmış, özellikle Ülkemizin konumu itibarıyla, tüketici ihtiyaçlarının özellikle karayolu taşımacıları tarafından tedarik edilmesi yoluna gidilmiştir. Bu durum yurtiçi ve yurtdışı karayolu ile eşya taşımacılığı pazarında önemli bir büyümeye yol açmıştır.

Bu büyümenin ortaya çıktığı ihtiyaçların giderilebilmesi amacıyla TİO Yetki Belgesi Ücretinde 2022 yılı ücretleri esas alınarak ilk defa belge alanlar için yüzde 40, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ne göre yetki belgesi bulunan taşımacılara yüzde 85'e varan oranlarda indirim yapılmıştır. Ayrıca, 27

Ağustos 2022 tarih ve 31936 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren yönetmelikle, 6 Temmuz 2018 tarihli yönetmelik yürürlükten kaldırılarak mesleki yeterlilik şartlarının "Karayolu Taşımacılık Faaliyetleri Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönetmeliği" hükümlerine göre aranacağı hükme bağlanmıştır. Bu minvalde mülga Taşıma İşleri Organizatörlüğü (TİO) Yönetmeliğine göre düzenlenen ODY-TİO belgesi ODY-3 ile ÜDY-TİO belgesi ÜDY-3 ile resen değiştirilmiştir (kaynak: UAB 2022 Faaliyet Raporu sayfa 127 ve 182).

## FORWARDER'LARIN VERDİĞİ HİZMETLER

Dilerseniz yazımızın son bölümünü forwarder'ların verdiği hizmetlere ayıralım; uluslararası ve dahili taşımacılık, ihracat ve ithalat işlemleri gümrükleme, taşıma türünün belirlenmesi (kara / hava / demiryolu / nehiryolu / boruhattı / kombine taşımacılık), taşıma yöntemi ve taşıyıcı seçimi, taşıma sözleşmesinin ve kapsamının belirlenmesi, taşıma belgelerinin hazırlanması, uluslararası yasal mevzuat ve uygulamalar hakkında danışmanlık hizmeti, operasyon ve sevkiyat yönetimi, maliyet planlanması, sigortalama, depolama, elleçleme, ambalajlama, barkod ve etiketleme, vergi mevzuat ve işlemleri, pazarlama, müşteri ilişkileri yöntemi, banka işlemleri, bilişim teknolojilerini kullanarak tüm üniteler arasında koordinasyonun ve iletişimin sağlanması. Ne dersiniz forwarder olmak zor zanaat değil mi?



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

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

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

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

SGS TransitNet Transit Sistemi  
Destek Hizmetleri A.Ş.  
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95  
İş İstanbul Plaza Güneşli Bağcılar - İstanbul  
t +90 212 368 40 20  
f +90 212 224 78 96  
e transitnet.turkey@sgs.com  
SGS.COM.TR/TRANSITNET

**SGS** | **TransitNet**



### Çağdaş ATEŞ

Sakarya Uygulamalı Bilimler  
Üniversitesi Araştırma Görevlisi

**F**reight forwarder, Türkçe "taşıma işi organizatörü" olarak isimlendirebileceğimiz, uluslararası ticaret işlemlerinin tüm ithalat ve ihracat süreçlerinde yükleyici ve taşıyıcı firmalar arasındaki

ilişkiyi kuran ve organizasyonu gerçekleştiren kişi ya da firmalardır.

Yükleyici firmalar ürünlerinin müşterilerine teslimi sürecinde profesyonel bir hizmet almak için bu tür firmalarla anlaşmalar yaparak hizmet alımı gerçekleştirirler. Bu firmalardan hizmet alımı yapmak, yükleyici firmaya zaman avantajı sağlamanın yanında bu firmaların iş hacimlerinin yüksek olması sebebiyle daha uygun bir fiyattan hizmet almayı da mümkün kılmaktadır.

Freight forwarder, temel olarak bir firmaya ön taşıma, dahili taşıma ve son taşıma olmak üzere taşıma, gümrükleme ve sigortalama süreçlerinin tamamında hizmet sağlamaktadır. Türkiye'de freight forwarder olarak hizmet verebilmek için TİO (Taşıma İşleri Organizatörü) Belgesi'ne sahip olmak gerekmektedir. Bu belgeye başvuru yapabilmek için Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği'nde bulunan şartları yerine getirmek gerekmektedir.

### DÜNYADA FREIGHT FORWARDING SEKTÖRÜ

Freight forwarding sektörü, dünya çapında yıllara göre hızla büyüyen bir sektördür. Öyle ki 2022 yılında 200 milyar doların

üzerinde bir pazar payına sahip olan bu sektörün 2031 yılına kadar 285 milyar dolarlık bir hacme ulaşacağı öngörülmektedir. Bu sektörün dünyada bölgelere göre dağılımına göre yüzde 34,9 ile en yüksek pay Asya-Pasifik Bölgesi'ne aittir. Yüzde 32,7'lik oranla Avrupa ise en çok paya sahip ikinci bölge konumundadır. Forwarder firmaların pazar payları incelendiğinde, DHL Logistics'in yüzde 6 ile bu sektörde lider konumdadır. Kuehne + Nagel ve DSV Panalpina firmaları ise yüzde 4'erlik pazar payları ile ikinci ve üçüncü sıradadır.

### TÜRKİYE'DE FREIGHT FORWARDING SEKTÖRÜ

Türkiye; deniz, kara, hava ve demiryolu taşımacılığına uygun altyapıya sahip ve lojistik potansiyeli yüksek bir ülkedir. Lojistik sektörü yıllar boyunca büyüme göstermiş ve 2022 yılında sadece kamudan bu sektöre yapılan yatırım yaklaşık 50 milyar TL'ye ulaşmıştır. GSYİH içerisinde yaklaşık yüzde 8,4'lük bir orana sahip olan lojistik sektörü, ülkenin lokomotif sektörlerinden biri konumundadır. Taşıma modlarına göre yapılan taşıma miktarına göre Türkiye'de yüzde 64'lük bir oranla en fazla taşımacılık denizyolu ile gerçekleştirilmektedir. Deniz yolunu yüzde 26 ile karayolu, yüzde 9 ile havayolu ve yüzde 1 ile demiryolu takip etmektedir. Denizyolu ile yapılan taşımalarda 2022 yılında 550 milyon metrik ton ürün elleçlenmiştir ve elleçlenen

yük miktarı yıllara göre artış göstermiş ve gelecekte de artarak devam edeceği öngörülmektedir. Türkiye'de lojistik sektörünün lokomotif ise freight forwarder firmalarıdır. Türkiye'de 500'den fazla "Taşıma İşleri Organizatörlüğü" belgesine sahip freight forwarder bulunmaktadır ve bu sayı günden güne artış göstermektedir.

### FREIGHT FORWARDER'LARI BEKLEYEN TEHLİKE

Pandemi döneminde dünya genelinde bir küçülme yaşayan lojistik sektörü, pandemi dönemi sonrasında da çeşitli krizler yaşamıştır. Son olarak dünyada artan jeopolitik gerilimler, başta ABD olmak üzere birçok ülkede başlayan ekonomik durgunluk ve artan işletme maliyetleri lojistik sektöründe endişelere yol açmaktadır. Özellikle Rusya ve Ukrayna arasındaki savaş ile Çin ve Tayvan arasındaki gerilim dünyada lojistik sektörünü olumsuz etkilemekte ve maliyetleri yukarı çekmektedir. Hal böyle olunca, büyük miktarlardaki iş hacimleri sayesinde maliyet avantajı ile faaliyetlerini sürdüren freight forwarder firmaları sahip oldukları bu avantajları yitirmeye başlamışlardır. Bununla birlikte kâr oranlarını arttırmak isteyen ana taşıyıcı (armatör) firmaların müşterilere doğrudan ulaşma isteği de artış göstermiştir. Tüm bunlar düşünüldüğünde, freight forwarder olarak faaliyet gösteren firmaların bu krizleri öngörmesi ve mutlaka hazırlıklı olması gerekmektedir.



**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**



CBN Logistics CEO'su Fahri Dündar:

# EN ÖNEMLİ AVANTAJIMIZ GENİŞ NETWORKÜMÜZ

Dünyanın her noktasında deniz ve karayolu olmak üzere freight forwarder çözümler ürettiklerini belirten CBN Logistics CEO'su Fahri Dündar firma olarak en büyük avantajlarının ulusal ve uluslararası network ağı olduğunu, geniş acente ağıyla iş sürecini kolaylaştırdıklarını söyledi.

**C**BN Logistics farklı tiplerde 300'den fazla özmal araç ve ekipman, farklı bölgelerdeki ısı kontrollü depoları ve 400'ü aşan insan kaynağı ile müşterilerine lojistik çözümler üretiliyor. Genel lojistik hizmetlerinin yanında freight forwarder hizmetlerini de yapan CBN Logistics, dış ticarete ihracatçı ve ithalatçı firmalara özel, başta Türkiye olmak üzere dünyanın her noktasında müşterilerinin mal ve yüklerini yerine ulaştırıyor. CBN Logistics CEO'su Fahri Dündar, Ekovitrin'in freight forwarder hizmetleriyle ilgili sorularını yanıtladı.

## ACENTE AĞIMIZIN GENİŞLİĞİ İŞİ KOLAYLAŞTIRIYOR

### ■ Forwarding ile ilgili hangi faaliyetleri yapıyorsunuz?

Müşterilerimize lojistiğin her alanında çözüm üreten entegre bir çözüm ortağıyız. Bununla birlikte freight forwarder çözümleri de hizmet ürettiğimiz alanlar arasında. İhracatçı ve ithalatçı firmalarımıza özel, başta Türkiye olmak üzere dünyanın her noktasında freight forwarder hizmetleri sağlıyoruz. CBN Logistics olarak en önemli avantajımız, ulusal ve uluslararası networkümüz. Bu sayede başta deniz ve kara yolu olmak üzere dünyanın her noktasında freight forwarder çözümleri üretiliyor.

Uluslararası deniz yolu taşımacılığı alanında en karmaşık operasyonları bile güçlü acente ağıyla kolay bir iş sürecine dönüştürüyoruz. Bağlantılarımız sayesinde dünyanın herhangi bir limanından başka bir limanına taşıma sürecini en verimli şekilde yönetiyoruz. Limanlardan yük indirme veya bindirme aşamalarında da devreye yine acente bağlantılarımız ve profesyonel ekipler giriyor.



Deniz yolunun yanı sıra kara yolundaki freight forwarder hizmetlerimizde de uzmanlığımızı, kalitemizi ve standartlarımızı ulusal ve uluslararası geçerliliğe sahip sertifikalarla belgelediriyoruz. Güçlü teknolojik altyapımızın sağladığı avantajları, her sektörün ve yükün gerektirdiği donanımına sahip araçlarla ithalatçı, ihracatçı ve yurt içi dağıtım müşterilerimizin hizmetine sunuyoruz. Zamanında ve güvenli teslimatlar ve maliyet etkin çözümlerimiz, tercih edililiğimizi her geçen gün daha da artırıyor. Hava yolu taşımalarımızla da güçlü altyapımız ve uzman ekibimizle hızlı ve güvenli, kapıdan kapıya teslimat seçeneğiyle hizmet veriyoruz.

## MÜŞTERİME REKABET İMKANI SAĞLIYORUZ

■ Forwarder firmalar bilgi, uzmanlık ve tecrübeyle birlikte oluşturdukları verimlilik lojistikte en çok dikkat çeken bir husus. CBN Logistics olarak forwarder yapılanmanızı anlatabilir misiniz?

Hızla gelişen teknoloji, küreselleşmeyi de baş döndürücü bir hızla ulaştırdı. Sadece küresel boyutta değil, ulusal ticarete de rekabet kabiliyeti artık çok büyük önem taşıyor. Birkaç yıl öncesine kadar çok da önemsenemeyebilen verimlilik artışları, uluslararası rekabette bile firmalarımızı bir adım öne geçirerek önemli avantajlar sağlıyor. Biz de bu çerçevede freight forwarder hizmetlerimizde verimliliği ve sürdürülebilirliği esas alıyoruz. Bütün çözüm ortaklarımızın birlikte kazandığı lojistik çözümlerimizle özellikle ihracatçı ve ithalatçılarımıza rekabet avantajı sağlamaya büyük özen gösteriyoruz. Biz müşteri merkezli çözümler sunuyoruz. İş süreçlerimizdeki paydaşlarımızı da bu bilinçle seçiyoruz. Müşterimizin ihtiyacını en iyi şekilde analiz ederek harekete geçiyoruz.

## KALİTEDEN ASLA TAVİZ VERMİYORUZ

■ Hizmetlerde zamanın yanında hizmet fiyatlaması da çok önemli. CBN Logistics bu konuda nasıl bir politika ve lojistik süreci izliyor?

Lojistikte, zamanında teslimat yanında avantajlı fiyat sunabilmek de önemli. CBN Logistics olarak zamanında teslimat, güvenli ve maliyet etkin çözümlerimizi bütüncül bir yaklaşımla sunuyoruz. Böylece müşterilerimize de maksimum faydayı sağlıyoruz. En küçük rekabet unsurlarının bile önemli avantajlar sağlayabileceğini göz önünde bulunduruyor ancak kaliteden de kesinlikle taviz vermiyoruz. Sunduğumuz hizmetlerde, fiyat politikamız da dâhil müşteri memnuniyetini ölçmeye özen gösteriyoruz. Bütün bu hususlar lojistik sektöründe sürdürülebilir büyüme ivmemizi her geçen gün daha da artırıyor.





**LGT LOGISTICS**  
LIQUID • GRANULE • GAS • TANK

# LET'S GO TOGETHER

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



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

[www.lgtlogistics.com.tr](http://www.lgtlogistics.com.tr)

# SPARK

## LOGISTICS



Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali

## SAFETY AND QUALITY IN MOTION

# SPARK LOGISTICS HER İŞE

# ÖZEL ÇÖZÜMLER ÜRETİYOR

Müşteri ile fiili taşıyıcı arasında köprü konumunda faaliyet gösterdiklerini belirten Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali, "Gümrükleme, ön ve son taşıma, depolama gibi lojistik faaliyetlerle forwarder olarak çalışıyoruz ama hizmetleri 'Exclusive Forwarding' desek daha doğru olur" dedi.

**S**park Logistics olarak, Yunanistan Pire Merkezli kurulan ve 2021 yılı Ekim ayında İstanbul ofisini açarak çok uluslu bir firma olma yönünde ilerleyen bir uluslararası lojistik firması. Dünya genelinde, kara, hava, deniz, intermodal ve multimodal taşıma modlarıyla her alanda hizmet veriyor. Müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik en iyi hizmeti vermeye çalışan Spark Logistics müşteri memnuniyetini öncelik yaparken ihtiyaçları tespit ederek firmaların taşımacılıkta çözüm ortağı oluyor. Küresel lojistik yapı içerisinde yenilikçi entegre çözümler üretmek tercih edilen öncü kurum olmayı misyon olarak kabul eden Spark Logistics, teknoloji destekli özelleştirilmiş entegre çözümler sunan kadrolarıyla paydaşlarına katma değer üretmeyi ve sürdürülebilir lojistik hizmeti vermeyi hedefliyor. Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali Ekovitrin'in sorularını cevapladı.

### BİZ EXCLUSIVE FORWARDING FİRMASIYIZ

■ Spark Logistics'e aynı zamanda bir

### forwarder şirketi diyebilir miyiz?

Spark Logistics, küresel anlamda kabul görmüş karşılığıyla bir forwarder firmasıdır ama bizler Spark Logistics'i lojistik hizmet üreten bir firma olarak tanımlamayı daha doğru buluyoruz. Müşteri ile fiili taşıyıcı arasında köprü konumundayız ama sadece bilgileri ileten değil, taşımanın her anında kontrolü elinde tutma gayreti gösteren, zaman zaman müşteriye, zaman zaman ise fiili taşıyıcıya verdiğimiz fikir ve hizmetlerle taşımanın en doğru şekilde yapılmasını sağlıyoruz. Ayrıca gümrükleme, ön ve son taşıma hizmet, depolama hizmetleri gibi lojistik faaliyetlerle, forwarder olarak çalışıyoruz ama "Exclusive Forwarding" desek daha doğru olur kanısındayım.

### FORWARDER SORUMLULUĞUYLA ÇALIŞIYORUZ

■ Freight forwarding'de nasıl hizmet veriyor ve müşterilerinizin bu tür ihtiyaçlarını nasıl karşılıyorsunuz?

Bir önceki soruda da bahsettiğim gibi müşterilerimizin, lojistik hizmet olarak firmamızdan beklentileri çok fazla. Tamamen kendilerini bize teslim ediyorlar ve verdiğimiz hizmete saygı duyuyorlar. Bizler de onların bu saygısını

ve teslimiyetini en iyi şekilde hizmetle süslüyoruz. Lojistik hizmet vermek için uçağınız, geminiz veya kamyonlarınızın olmasına gerek olmadığını düşünüyoruz. Herkes en iyi bildiği işi yapmalı. Biz firma olarak; planlamayı, hangi fiili taşıyıcının hangi hatta daha başarılı olduğunu ve süreçlerini çok iyi bildiğimiz için, forwarder firmaların sektördeki öneminin farkındalığıyla hizmet vermeye özen gösteriyoruz. Ülkemiz ihracatçı ve ithalatçıların genelinde "araç sahibi taşıma firması" ile çalışma isteği olduğunu görüyoruz ama yine ülkemizin bir kısım ihracatçı ve ithalatçı firmalarıyla, dünyada bulunan ve dış ticaretle uğraşan firmaların büyük bir bölümünde, arada bir forwarder firma olması isteğini gözlemleyebiliyoruz.

### SPARK İŞİNİ BİLENERİN OLUŞTURDUĞU BİR YAPI

■ Spark Logistics olarak forwarder yapılanmanızı anlatabilir misiniz?

Oncelikle fiili taşımacılık yapan firmaları tedarikçimiz olarak görmüyoruz. Biz bir aileyiz ve hepimiz bu ailenin, üzerine düşen görevleri layığıyla yapması gereken bireyleriyiz. Fiili taşıyıcıların araçlarını kendi araçlarımız gibi görüyoruz. Ancak şunu belirtmek isterim ki, ne fiili taşıyıcının tarafındayız ne de dış ticaret





**KARAYOLU  
TAŞIMACILIĞI**



**DENİZYOLU  
TAŞIMACILIĞI**



**HAVAYOLU  
TAŞIMACILIĞI**



**INTERMODAL  
MULTIMODAL**



**GEMİ EKİPMANLARI  
TAŞIMA VE DEPOLAMA**



**PROJE  
TAŞIMACILIĞI**



**DEPOLAMA  
HİZMETLERİ**



**GÜMRÜKLEME**

firmalarının. Spark Logistics, taşınması gereken ürünün, en doğru şekilde, en doğru firmayla, hasarsız, zamanında ve en uygun navlun bedeliyle taşınması için azami gayret gösteren bir firmadır. Konusunda uzman yöneticiler ve yönetici adayı gençlerin harmanlanmasıyla oluşan bir yapıdır. Dijitalleşmeye önem veren ve eğitimin vazgeçilmez olduğu bilinciyle ben de dahil olmak üzere sürekli eğitim gören bir ekibiz. Bizimle çalışmayı tercih eden bir filili taşımacının aracını, bu taşıma bitti diye bırakmayız. Bahsettiğimiz gibi, kendi aracımız olarak görür, yeniden yükleriz. Bu nedenle ne filili taşıyıcılar bizden vazgeçer ne de dış ticaret firmaları dostlarımız. Tabii ki bu yapı ve karşılıklı güven kolay olmadı. Kaybetmeye de hiç niyetimiz yok.

## FİRMAMIZ FAALİYETLERİNİ TERZİ İŞİ YAPAR

### ■ Spark Logistics fiyat konusunda nasıl bir politika ve lojistik süreç izliyor?

Her hizmetin bir karşılığı vardır. Lojistikte bunun karşılığı iki şekilde kendisini gösterir. Sadece bir taşıma yapıldıysa, buna navlun bedeli denir. Eğer diğer lojistik hizmetler varsa, lojistik hizmet bedeli diyebiliriz. Bunu da farklı kalemlere ayırırız; acentelik hizmet bedeli, gümrükleme hizmet bedeli, depolama hizmet bedeli gibi... Bir taşımayı ve/veya lojistik hizmeti kazanabilmek için fiyatlama yarışına girmeyiz. Bir başka örnekle açıklamak isterim bu durumu. Örneğin; kumaşı aynı kalitede iki pantolon düşünün lütfen. Birisi genelleşmiş beden ölçüleriyle ve makineyle dikilmiş, diğeri ise kişiye özel ölçü alınarak terzi tarafından elle dikilmiş. İşte Spark Logistics, o elle diken terzidir. İş birliği içerisinde bulunduğumuz dış ticaret firmaları bunun farkındalar ki; bizimle çalışmaya ve bizi büyütme devam ediyorlar.

## YÜZDE 100 FORWARDER FİRMASIYIZ

■ İş potansiyelinize ve tüm hizmetlerinize baktığınızda; Özmal Taşımacılık ve

## Forwarder Taşımacılık yüzde kaçlık hacme sahip?

Spark Lojistik olarak Özmal taşımacılık yapmıyoruz. Bunun nedeni özmal aracımızın veya ekipmanımızın olmayışdır. Alabileceğiniz güce sahibiz ama daha önce de bahsettiğimiz gibi bir karar vermek gerekir. Ya özmal araçlarınız ve ekipmanlarınız olacak ve filili taşıyıcı olacaksınız ya da taşıma işleri organizatörü olacaksınız. Bu iki kulvar birbirinden çok farklıdır. Gereken özeni göstermede hatalar olabilir ve bu hataların sonuçları, firmamızın repütasyonuna zarar verebilir. Bu nedenle Spark Logistics olarak yüzde 100 forwarder firma olarak faaliyetlerimize devam etmekteyiz. Eğer bir gün özmal araçlara sahip olup filili taşıyıcı olma yolunu seçersek, bu durumu ilk sizin paylaşıcağımızdan şüpheleniz olmasın. İntermodal taşımacılıkla ilgili yatırım da özmal yatırımdır ve şu an için böyle bir düşüncemiz olmadığını yinelemek isterim.

## FORWARDİNG BİR TAŞIMACILIK TERCİHİ DEĞİL

■ İntermodal, kombine veya multimodal gibi taşıma hizmetlerine göre forwarder taşımacılık nasıl

## farklılık gösterir?

Bahsettiğiniz taşıma hizmetleri, taşıma işleri organizatörü firmaların uzmanlığıyla başarıya ulaşan hizmetlerdir. Klasik karayolu taşıma şekline göre daha meşakkatlidirler. Çünkü ekipman en az iki taşıma modu kullanılarak yükleme yerinden boşaltma yerine ulaşır. Taşıma modu değişikliklerinde kaybedilecek sürelerin hesapları, yükün o taşıma moduna uygun olup olmadığının bilinmesi, teslim sürelerindeki aciliyet gibi faktörlerin çok iyi analiz edilmesi gerekir. Yüklemenin yapıldığı ülke, şehir ve boşaltmanın yapılacağı ülke ve şehre göre hangi taşıma şeklini tercih edeceğimize karar veririz. Bahsettiğiniz taşıma şekilleri ucuz taşıma şekli olarak bilinse de bazı destinasyonlarda, hem pahalı hem de teslim süresi olarak yavaş olduklarını tecrübe ettik. Bu nedenle uzak doğuda öncelikli tercihimiz; denizyolu, Avrupa Türkiye arası taşımacılığa ise karayolu olarak kendisini göstermektedir. "Forwarding" bir taşımacılık tercihi değil, dış ticaret firmasının yaptırmak istediği taşımada filili taşıyıcıyla arasına bir uzman firma koyma isteğidir diyebiliriz.

### Turkey office :

Spark Lojistik Hizm. ve Dis Tic. A.Ş.  
Büyükdere Mah. Cumhuriyet Cad. No:1  
Ekinoks E1 A Blok Kat:4 D:47  
34520 Beylikdüzü, İstanbul, Türkiye  
Tel.: +90 850 202 88 80  
Email: [genelmerkezi@sparklojistik.com.tr](mailto:genelmerkezi@sparklojistik.com.tr)  
Email: [info@sparklojistik.com.tr](mailto:info@sparklojistik.com.tr)  
Web: [www.sparklojistik.com.tr](http://www.sparklojistik.com.tr)

### Bulgaria office :

Spark Logistics Ltd  
Mladost 2 district, Blok 257B  
Sofia 1799, Bulgaria  
Tel : +350897736099  
Email : [info@sparklojistik.bg](mailto:info@sparklojistik.bg)  
Web: [www.sparklojistik.bg](http://www.sparklojistik.bg)

### Greece office:

Spark Logistics P.C.  
53-55 Akti Miaouli Str,  
18536 Piraeus, Greece  
Tel.: +30 210 46 22 800  
+30 210 46 22 900  
Email: [info@sparklojistik.gr](mailto:info@sparklojistik.gr)  
Web: [www.sparklojistik.gr](http://www.sparklojistik.gr)

# PASİFİK EURASIA'NIN TAŞIMACILIKTA HEDEFİ ZİRVE



2022 yılında hava yolu ve deniz yolu taşımacılığına da başlayarak tüm taşıma modları ile lojistikte her alana hitap eden Pasifik Eurasia, demiryolu merkezli olmak üzere kombine ve multimodal taşımacılıkta sektör lideri olmayı hedefliyor.

Pasifik Eurasia Genel Müdürü Erol Erkan, "Lojistik sektöründe hisseleri borsada işlem gören sayılı şirketlerden biri olmanın gururunu yaşıyoruz. Piyasa değeri 300 milyon doların üzerinde olan şirketimiz demiryolu, denizyolu ve karayolu gibi farklı taşımacılık modlarını birleştirerek Asya ve Avrupa arasında, yine denizyolu ve havayolu ile tüm dünyaya kapıdan kapağına hızlı ve güvenli taşımacılık çözümleri sunuyor" dedi.

Erol Erkan, Demiryolu Tren İşletmeciliği yapma hakkı kazanarak, bu konuda faaliyet gösteren üç şirketten biri

olduklarını, 5 lokomotif ve 240 vagonluk bir portföyle sektöre girmeye hazırladıklarını söyledi.

Erkan, Orta Koridor'un Gürcistan kısmında demiryolu yapım çalışmalarından dolayı yaşanan aksaklıklar nedeniyle durma noktasına gelen taşımaları, karayolu ve denizyolu taşımacılığı ile tamamlayarak kesintisiz taşımayı sürdürdüklerini bildirdi. Avusturya Demiryolları Rail Cargo ile partner olduklarını da hatırlatan Erkan, "Bu sayede Pasifik Eurasia olarak Avrupa'dan Anadolu'ya araç taşımalarını sadece biz yapıyoruz" dedi. Avrupa-Asya-Avrupa taşımalarında kilit noktada bulunan Köseköy Terminali'ne yapacakları 150 milyon TL yatırımla ilgili proje ve fizibilite çalışmalarının tamamlandığını anlatan Erol Erkan, bu yatırımla kapasitemizi yaklaşık 3 kat arttıracaklarını kaydetti.

## HC LOJİSTİK'TEN 6 ADET TREYLER YATIRIMI



HC Lojistik, Adapazarı'nda faaliyet gösteren Tirsan'dan 6 adet brandalı multi ride aracını teslim aldı.

Multi Ride treylerlerin teslimat törenine; HC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Cingöz ve Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu katıldı.

HC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hamit Cingöz, "Filomuza yeni katmış olduğumuz Tenteli Perdeli Multi Ride treylerleri, üzerlerinde bulunan çift seviyeli süspansiyon sistemi sayesinde filomuzdaki farklı lastik ve beşinci teker yüksekliklerine sahip çekicilerle kullanabiliyoruz bu

da bizim için büyük avantaj" dedi.

Tirsan'ın satış sonrası hizmetlerine de dikkat çeken Hamit Cingöz, "Tirsan, sahip olduğu geniş servis ağı ve bünyesindeki güçlü ve deneyimli uzman kadrosu ile firmamıza her daim kaliteli, hızlı ve çözüm odaklı hizmetler sunuyor" diye konuştu.

Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu da, birlikte çalıştıkları firmaların yurtiçi ve yurtdışında rekabet güçlerini arttırdıklarını, HC Lojistik ile de uzun yıllara dayanan başarılı bir işbirliği geçmişleri olduğunu kaydetti.



# "Sizi Geleceğe Taşıyacak Hayallerimiz Var!"



ULUSLARARASI  
KARAYOLU TAŞIMACILIĞI



ULUSLARARASI  
HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI



ULUSLARARASI  
DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI



YOĞUN HİZMET  
VERDİĞİMİZ SEKTÖRLER

TTS 1994 yılından beri, Türkiye'nin alanında lider şirketlerine uluslararası taşımacılık ve lojistik hizmetleri vermektedir. Uygun maliyetlerle, minimum zamanda teslimat ve depolama hizmetlerini butik olarak sunan TTS, müşteri memnuniyetini her zaman en ön planda tutar. Beklentileri tam olarak yerine getirebilmek adına sürekli gelişen teknoloji ve iletişim sistemleri kullanır. Özellikle müşteri ile direkt temas halinde olan çalışanlarının ve hizmet sağlayıcıların mutluluğunu da en üst düzeyde tutarak, üretimden satış sonrası hizmetlere kadar olan zincirin en önemli halkalarından birini tamamlar. Üst düzey deneyime ve farklı alanlarda bilgi birikimine sahip çalışanlarımız ile yüksek kalitede lojistik ve taşımacılık hizmeti için var gücümüzle çalışırız.

# SCANIA, BATARYA MONTAJ FABRİKASINI AÇTI

Karbon salımını 2025'e kadar yüzde 50 düşürmeyi ve 2030 yılında satışlarının yüzde 50'sini elektrikli araç olarak hedefleyen Scania, İsveç Södertälje'de kendi batarya montaj fabrikasının açılışını gerçekleştirdi. Firma batarya montaj fabrikası ile ağır ticari elektrikli araçların seri üretimine geçmeyi amaçlıyor.

Scania ve TRATON Group Başkanı ve CEO'su Christian Levin, "Elektrikli çözümlere dayanan fosil yakıtızsız bir ulaşım sistemine geçiş ile aramızda duran tek şey bataryalar ve tam bir şarj altyapısı. Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz bu tesis ile batarya montajına geçişi hızlandıracak en önemli unsurlardan birine sahip olduk. Bu yeni batarya montaj tesisi için yaptığımız yaklaşık 125 milyon euroluk yatırım da bu düşüncemizin bir kanıtı" dedi.

Södertälje'de 18 bin metrekarelik yeni batarya montaj tesisinde 550



personel görev yapıyor. Çatısında 2600 adet güneş paneli bulunan batarya montaj fabrikası, 1 saniyede 1 hücre, dört dakikada 1 pil paketi işleyebilecek kapasitede. Yıllık kapasite ise, Södertälje'deki son araç montaj fabrikasının kapasitesiyle aynı seviyede.

İlk araçların toplam kurulu akü kapasitesi 600 kWh'ye kadar olacak ve bu kapasiteye, her biri 100 ila 200 kWh arasında değişen dört akü çeşidinin kullanılmasıyla ulaşılacak. Araçlara takılan akülerin her birinin ağırlığı 600 ila 1.200 kilo arasında olacak.

# KAÇMAZLAR TIRSAN'DAN DEV BİTÜM TANKERLERİ ALDI

Kaçmazlar Lojistik, Tirsan'dan 50 adet Kässbohrer bitüm taşıyıcı tankeri araç filosuna kattı. Teslimat, Tirsan Adapazarı fabrikasında gerçekleşti.

Törene, Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Kaçmazlar Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Kaçmaz ve Tirsan Treyler Satış Yöneticisi Osman Keleş katılm gösterdi.

Tirsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ADR mevzuatına dikkat çekerek, "Türkiye'de 2014 yılında yürürlüğe giren ADR mevzuatı çerçevesinde onaylı tanker ve silolarını 2002 yılından itibaren üreten ve Türkiye'de tehlikeli madde taşımacılığı alanında uluslararası standartların uygulanması konusunda sektöre öncülük



eden Tirsan, uluslararası deneyimleriyle ürettiği ürünleri ile müşterilerin rekabet gücünü artırmaya devam ediyor" dedi. Kaçmazlar Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fatih Kaçmaz da, "Tehlikeli madde taşımacılığında farklı coğrafyalar özelindeki regülasyonlar, yol koşulları ve müşteri talepleri sürekli değişiyor. Bu talepleri sadece tam anlamı ile karşılayan Tirsan'ın üretmiş olduğu ADR'li tankerlerdir. Filomuza katmış olduğumuz Kässbohrer bitüm taşıyıcı tankerlerinin şasi tasarımı ve alüminyum malzemeden üretilmesi sayesinde 6.300 kg boş ağırlık ile daha fazla ve güvenli yük taşıyabiliyoruz. Son yapmış olduğumuz alımla birlikte filomuzdaki Tirsan araç sayısını 85 adede yükselttik" diye konuştu.





**INTERNATIONAL  
ROAD  
TRANSPORTATION**

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI



**RAIL FREIGHT**

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI



**SEA  
TRANSPORTATION**

DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI



**AIR FREIGHT**

HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI

**THERE IS NO  
GOOD THAT  
WE CANNOT  
CARRY**

BİZİM İÇİN TAŞINMASI  
İMKANSİZ YÜK YOKTUR



# TRANSBATUR LOJİSTİK'E 200 ADET VOLVO ÇEKİCİ

Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş., Transbatur Lojistik'e 200 adet Volvo çekici teslimatını İstanbul Modern'de gerçekleştirdi. Japonya merkezli Marubeni Corporation'a bağlı Türkiye distribütörlüğünü sürdüren Marubeni Dağıtım ve Servis A.Ş., Volvo Trucks'ın Volvo FH540, Volvo FH750 ve Volvo Electric çekicileri Transbatur Lojistik'e törenle teslim etti. "Geçmişten Geleceğe" konseptiyle gerçekleşen törende, Transbatur Lojistik'e ait 1992 model Volvo F12, Türkiye'nin ilk XXL kabinli Volvo FH750, Volvo FH540 ve Volvo FH Electric araçları, İstanbul'da "zamanın ve dönüşümün simgesi" niteliğindeki tarihi Tophane Saat Kulesi'nin yanında sergilendi. Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, 2022 yılında 145 binden fazla kamyon teslimatı yaparak rekor bir yıl geçirdiklerini belirterek, Volvo Group ve Volvo Trucks olarak lojistik sektörünün en büyük dönüşümünü gerçekleştirmek için büyük yatırımlar yaptıklarını söyledi. Alm, şu anda ağır ticari araç sektöründe elektrikli araçlarda en geniş ürün yelpazesine ve Avrupa pazarında yaklaşık yüzde 50 oranında pazar payına sahip olduklarını kaydetti. Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen de, Volvo Trucks markasına olan tutkusunu dile getirdi ve "Geçmişten geleceğe birlikte büyütürüz" dedi.



# BORUSAN LOJİSTİK'E SKD'DEN ALTIN SERTİFİKA

Borusan Lojistik İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği'nden (SKD) Altın Sertifika alan Türkiye'deki ilk kuruluş oldu. Sertifikayı SKD Türkiye Genel Sekreteri Konca Çalkıvık verdi. Konca Çalkıvık, "Üyemiz Borusan Lojistik Duyarlı Ol! Projemizde Altın Seviye sertifika kriterlerini yerine getiren ilk kurum oldu. Bu önemli başarının projeye dahil olmak isteyen diğer üyelerimize de örnek teşkil edeceğine inanıyorum" dedi. Duyarlı Ol! Projesi kapsamındaki ödüllendirme sistemi ile kurumlar 1 yıllık sürecin sonunda hayata geçirdikleri aksiyonlar bazında çeşitli sertifikalara hak kazanabiliyor. Duyarlı Ol! Projesinde alınabilecek en yüksek seviye sertifika olan Altın Seviye



Sertifika'ya sahip olan Borusan Lojistik, sistemin içerdiği 5 başlıkta verilen tüm hedefleri yerine getirdi. SKD Türkiye'nin Duyarlı Ol! Projesi, kurumlar ve bireylerin atıkları azaltmanın faydalarından yararlanmalarına, sürdürülebilir

yaşam alışkanlıkları geliştirmelerine ve kaynakları verimli bir şekilde kullanmalarına yardımcı olarak çevresel performanslarını iyileştirmeyi, bireysel ayak izini azaltarak kurumların net sıfır karbon hedeflerine katkıda bulunmasını amaçlıyor.





# DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

Çok işlevli ve taşıma kapasitesi  
yüksek Profi Liner,  
Tire / İzmir fabrikamızda  
sizleri bekliyor.



■ Telefon: +90 216 304 36 36  
■ www.krone.com.tr  
■ info@krone.com.tr

## HYUNDAI'IN BAYON VE IONIQ 6 MARKALARI BAYİLERDE

Hyundai Assan, tamamen elektrikli araçlara (BEV'ler) adanmış IONIQ markası altındaki ikinci modeli olan IONIQ 6'yı Türkiye'de satışa sundu. D-sedan segmentinde konumlanan IONIQ 6, markanın özel E-GMP platformuyla üretilirken aynı zamanda Hyundai'nin Electrified Streamliner (Aerodinamik Elektrikli) ürün gamına da uygun bir şekilde geliştirildi. Elektrikli mobilitenin sınırlarını yeniden tanımlayan IONIQ 6, 0.21cd ile Türkiye'deki elektrikli otomobiller arasında en düşük sürtünme katsayısına sahip modellerden biri olarak tanıtılıyor. Bu arada Türkiye Kocaeli fabrikasında üretimi yapılan Hyundai Bayon'un Türkiye'de alıcılarını bekliyor.



## TİCARİ CITROËN'LER TÜRKİYE'DE ROADSHOW'A ÇIKIYOR

Citroën, ekim ayının sonuna kadar 15 ili kapsayacak, hafif ticari araç modellerine yönelik "Le Manufacture Roadshow" başlatıyor. İlk durağı İstanbul olan etkinlik, 18 Ekim tarihine kadar sırasıyla İstanbul, Sakarya, Kocaeli, Bursa, İzmir, Denizli, Ankara, Eskişehir, Antalya, Adana, Gaziantep, Kayseri, Sivas, Erzurum ve Samsun'a uğrayacak. Türkiye'nin önemli sanayi ve toptancılar sitelerinin yanı sıra AVM'lerde düzenlenecek etkinlik kapsamında Berlingo Van, Jumpy Van, Jumpy Cityvan, Jumpy Spacetourer ve Jumper modelleri tanıtılıyor. Etkinlik kapsamında katılımcılara, tüm Citroën hafif ticari araç modellerini test etme ve mevcut kampanyalardan yararlanma fırsatı sunulacak.



## STELLANTIS'TEN AVRUPA'NIN EN BÜYÜK BATARYA MERKEZİ



Stellantis, İtalya'nın Torino kentindeki Mirafiori kompleksinde bulunan, 40 milyon euro değerindeki ileri teknolojiye sahip Batarya Teknolojisi Merkezi'ni hizmete açtı. Gelecekte Stellantis markalı ürünler için EV batarya paketlerinin şirket içinde test edilmesine ve geliştirilmesine olanak tanıyacak, 8 bin metrekare alana kurulu merkez, 32 iklim test hücresiyle İtalya'nın en büyük, Avrupa'nın da en büyük Batarya Teknolojisi Merkezleri'nden biri konuma geliyor. Stellantis ayrıca 6 giga-fabrikayı içerecek, küresel batarya geliştirme ve üretim ağının bir parçası olarak, Kuzey Amerika için Windsor-Ontario-Kanada'da da bir Batarya Teknolojisi Merkezi inşa ediyor.

## YENİ VESPA'LAR İTALYAN KONSOLOSLUĞU'NDA TANITILDI

Doğan Trend Otomotiv'in temsil ettiği İtalyan Vespa, İstanbul İtalya Başkonsolosluğu'nda düzenlenen özel etkinlikte yeni modelleri Vespa 946 10. Yıl Serisi "Bunny" ve Vespa'yı tanıttı. İş ve sanat hayatının önde gelen isimlerinin bir araya geldiği özel etkinlikte, tüm Vespa modelleri de sergilendi. Tanıtım gecesine İtalya İstanbul Başkonsolosu Elena Clemente, Doğan Trend Otomotiv Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Kağan Dağtekin ve Doğan Trend Otomotiv Motosikletten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emre Acar da katıldı.





# 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

AUTUMN WINTER 23/24



Şimdi dünyada ne görerseniz;

# İSTANBUL'DAN

Nairobi ✈ İstanbul ✈ Tokyo

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



DÜNYANIN  
LOJİSTİK  
MERKEZİ



TURKISH CARGO  
SMARTIST



# Parafly Platinum ile uç uçabildiğin kadar!

Yurt dışı alışverişlerde  
5 kat ParafPara

Ücretsiz bebek uçak bileti

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

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

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

Çünkü Parafly Platinum,  
istediğin rotayı keşfetmen için var!