



HALKBANK ÜRETEN KADINLARI ÖDÜLENDİRDİ

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ
OSMAN ARSLAN

THY VE TURKISH CARGO ZİRVEYE UÇUYOR

THY YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Prof. Dr. AHMET BOLAT



Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ

Aralık 2023

Sayı 288



23.^{YIL}

FIYATI: 60 TL

www.ekovitrin.com



SOLARRED YÖNETİM KURULU BAŞKANI
A. KADİR ASLAN

“SOLARRED İHRACATA ODAKLANDI”

Güneş enerjisi sektörünün ihtiyaç duyduğu taşıyıcı sistemleri titizlikle ürettiklerini söyleyen A.Kadir Aslan, istihdam ve ihracat odaklı hizmet verdiklerini vurguladı.

ÖZEL
RÖPORTAJ

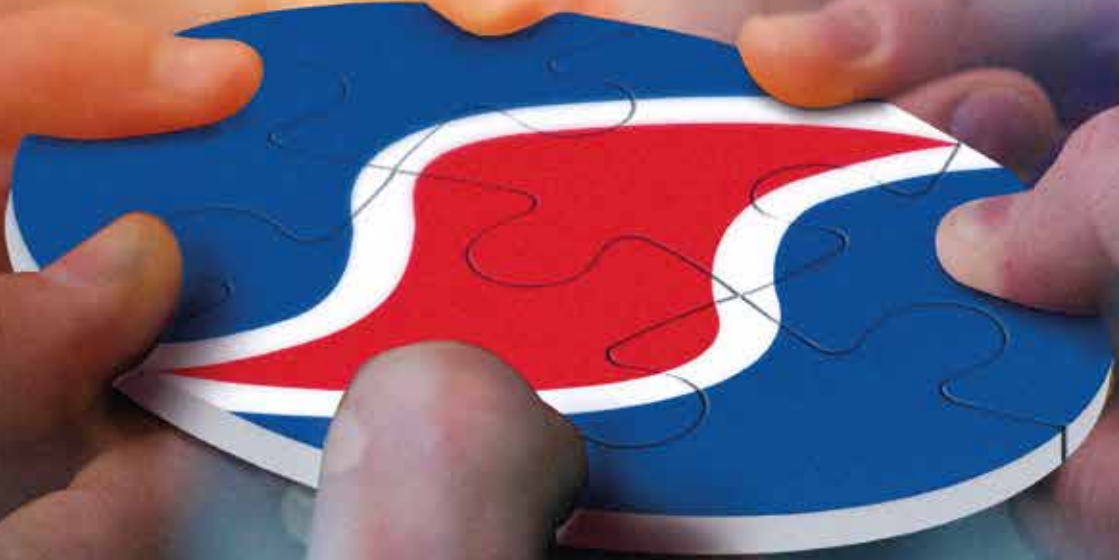
ENERJİ DOSYASI

TÜRKİYE ENERJİ TRANSFERİNDE BÖLGESEL GÜÇ

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.*



Paraf Esnaf Troy'la güzellikler esnafla!

Paraf Esnaf Troy'dan esnafa 500 TL'ye varan ParafPara, peşin ödemelerde ise 5 taksit imkânı! Türkiye'nin ödeme yöntemi Troy'a sahip Paraf Esnaf Troy alın, siz de işinizi kolaylaştırın!



**500 TL'YE
VARAN
ParafPara**

**İLK BEŞ
ALIŞVERİŞTE
5
TAKSİT**



Paraf.

HALKBANK & **5yıl**

31.12.2023'e kadar Paraf Esnaf Troy ile tek seferde yapılacak 1.500 TL ve üzeri harcamaya 100 TL, toplamda bir müşteriye en fazla 500 TL ParafPara verilecektir. Harcamadan önce TROY veya TROY boşluk kartın son 6 hanesini 3404'e (KKTC için 3444'e) gönderin ya da Paraf Mobil'den HEMEN KATIL'a tıklayın. ParafParalar 15.02.2024 saat 21.59'a kadar kullanılacaktır, kullanılmayan ParafParalar 16.02.2024'te geri alınacaktır. Üstelik 3.000 TL - 30.000 TL arasındaki ilk 5 peşin harcama ücretsiz 5 taksite bölünecektir. Nakit işlemleri, Ticari POS harcamaları, düzenli ödeme talimatları, yapılandırılmış vergi borcu ödemeleri dahil değildir. Harcamadan önce FIRSAT veya FIRSAT boşluk kartın son 6 hanesini 3404'e (KKTC için 3444'e) gönderin ya da Paraf Mobil'den HEMEN KATIL'a tıklayın. Kampanyalara Paraf Esnaf Troy dahildir. TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş. kampanya koşullarının tamamında değişiklik yapma ve/veya kampanyayı durdurma hakkını saklı tutar. Detaylar için www.paraf.com.tr

İMTİYAZ SAHİBİ

License Holder
ULUSLARARASI YENİ HABER AJANSI UHA A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

BAŞKAN YARDIMCISI

Vice Chairman
ŞEREF ÖZATA

GENEL YAYIN YÖNETMENİ VE SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Editor In Chief
ŞEREF ÖZATA

YAYIN KURULU ÜYELERİ

Editorial Board Members
KAMURAN ABACIOĞLU
ŞEREF ÖZATA
BİLAL KOÇAK

YAYIN DANIŞMANI

Publication Consultant
SEDAT YILMAZ

HABER MERKEZİ

News Center
ALİ KARABAŞ
BEKİR YILMAZ

MALİ İŞLER SORUMLUSU

Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

RUSYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Russia
ERCAN BEKAR - TEL: +9182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ

Representative Of The UK
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of The Hungary
FADİL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ

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

AZERBAJCAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN - TEL: +994124982086

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMİN TANOĞLU - TEL: +966506300610

KATKIDA BULUNANLAR

Contributors
PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER, PROF. DR. ENGIN
BAYUĞURLU, PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK, DR. BEYHAN
YASLIĞAĞ, AHMET NEDİM ERDEMİR, TUBA SARACOĞLU,
AV. AHMET BURAK YALÇIN, NESLİHAN MALTEPE, ALİ
COŞKUN, TÜMAY MERÇAN, EDA KARADAĞ, YUNUS KAYA,
HARUN REŞİT TIĞLI, AYŞEM ULUSOY, MUAMMER ÜNLÜ,
MEHMET REİS, İŞILAY REİS YORGUN, UĞURCAN KAYA,
DR. ŞABAN ONUR VİGA

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisors
Av. VEYSSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

YÖNETİM YERİ

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

İNTERNET ADRESİ

Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAİL ADRESİ

e-Mail
info@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT

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

DAĞITIM

DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.

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

editör



Şeref ÖZATA

serefözata@ekovitrin.com

Enflasyon Canavarına Nasıl Direnebiliriz?

2023 yılını kan, gözyaşı, acı ve kederin yanı sıra ekonomik sıkıntılar içinde geride bırakıyoruz. Yılın son ayına geldik. Kuzeyimizde Rusya-Ukrayna savaşına devam ediyor. Ukrayna'nın başında sırtını ABD ve AB'ye dayamış yahudî Volodemir Zelenski var.

Orta Doğu'da Filistin'de ise 7 Ekim'den bu yana bebek, çocuk kadın demeden toplu katliam emrini veren başka bir siyonist olan İsrail Başbakanı Binyamin Netanyahu var. Gazze'de tek canlı kalmayana kadar katliama devam edecek kadar gözünü kan bürümüş olan İsrail Başbakanı Netanyahu, Kasım ayının son günlerinde 5-6 günlük ateşkesten sonra yine katliama başladı. Bütün bunların perde arkasında ise dünya silah üreticileri var. Ürettikleri silahları satan ve insanların ölümüne sebep olan bu silah baronlarının bir kısmı Amerikalı ve AB ülkelerinin silah tacirleri. Ukrayna'ya da İsrail'de gemiler ve uçaklar dolusu silah satıyorlar, hibe ediyorlar. Dünyada barışı korumak için kurulan Birleşmiş Milletler (BM) teşkilatı ise hiçbir işe yaramayan, sözü geçerli olmayan bir kurum... ABD veto ediyor diye "ateşkes" çağırısı yapamayacak kadar aciz! İşte böyle bir ortamda "Yurtta sulh, cihanda sulh" diyebilen tek ülke Türkiye'ye de her an bir operasyon hazırlığı var. Amerikalıların düşüncü kuruluşlarından birçoğunun yayınladığı "Büyük Orta Doğu Projesi" haritaları, Türkiye'nin Doğu ve Güneydoğu bölgelerini yayıp bir devletin parçası şeklinde gösteriyor. Batı komşumuz Yunanistan devlet televizyonlarında yayınlanan bölgesel haritada ise; Trakya tamamen Yunan toprağı... "Ateşle barut yan yana gelmez" diye bir Türk atasözü var. Amerika Türkiye'nin güneyinde bir yaypay yuğu devlet oluşturmak için her yıl terör örgütlerine milyarlarca dolarlık silah veriyor. Yunanistan'ın Türkiye ve bakan bütün kritik şehirlerinde ise Adan Zye nükleer silahlarla donatılmış Amerikan askeri üsleri kurulmuş. Türkiye NATO üyesi olmasına rağmen müttetik diye bildiğimiz ABD ve Batı büyük bir tehdit unsuru olarak karşımızda. Küresel güçlerin hedefindeki ülkeler, bir yandan askeri, bir yandan da finansal kriz çemberinin içine çekiliyor ve devletlere ağır ekonomik yaptırımlar uygulanıyor.

KAMU ZAMLARI

Yüksek enflasyonun sebebi kamu uygulamaları mı?

Türkiyede hükümetlerin yıllardır sürdürdüğü bir gelenek var. Her yeni yıla girmeden bir ay önce, uygulanacak Motorlu Taşıtlar Vergisinden emlak

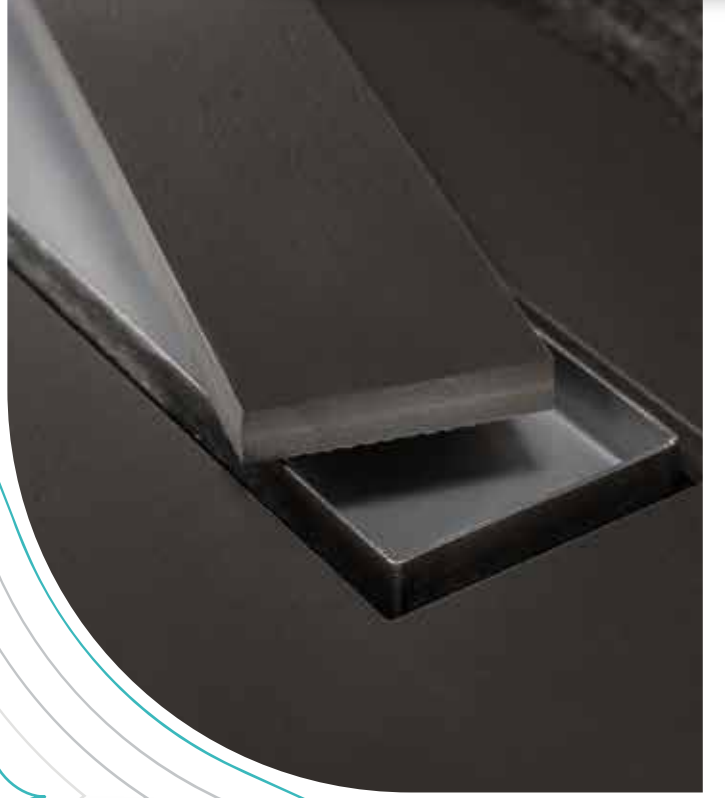
vergisine, pasaport harçlarından trafik cezalarına kadar uygulanacak yeni zamları ilan ediyor. Bir taraftan enflasyon hedefi koyan bürokrasi, diğer taraftan enflasyon hedefi rakamını üzerinde bir vergi zammı ilan ediyor. 2024'e gereken yeni yıl zamları maliye tarafından açıklandı. Zam artışı yüzde 58.46. Merkez Bankası 2024 yılı tahmini enflasyon ise yüzde 36 olarak açıkladı. Peki, bu nasıl gerçekleşecek?

Hazine ve Maliye Bakanlığının yeni yıl zam oranlarını açıklaması kamu ve özel sektörde iğneden ipliğe her hizmet üreticisinin, üretimden tüketime zam zinciri oluşturmasını anlamına geliyor. Hükümetin piyasaları istikrarlı tutma politikası zam yapma hedefleriyle çakışıyor. Devletin yeni yılda uygulayacağı hizmetler için açıkladığı zam oranların yükselmesi halkın enflasyona ezdirilmesi sonucunu doğuruyor. Bu sistem zengini daha zengin yaparken sabit gelirliyi sefaletle sürüklüyor. Bu zam oranlarından sonra asgari ücret tespit komisyonu da taleplerini ona göre sıralıyor. Hükümet alacağı zamları açıklarken, işçiye memura, emekliye verilecek zam oranlarının aynı seviyede tutulması adalet ilkesine ne kadar uygun bir karar oluyor? Hükümet eliyle vergi ve hizmet zamları piyasaya katlanarak yansdığı için enflasyon canavarını hortlatıyor.

TÜRKİYE BÖLGESEL ENERJİDE KILIT ÜLKE

Ekovitrin, Aralık / 2023 sayısında Temiz enerjiyi gündeme getiriyor. Enerji transferi ve üretim konusunda bölgesel güç olan Türkiye; Asya ile Avrupa arasında enerji hatları oluşturuyor. Bu sayımızda Güneş enerjisi sektörünün ihtiyaç duyduğu taşıyıcı sistemleri üreten Solarred Yönetim Kurulu Başkanı A.Kadir Aslan ile yapılan özel röportaja yer veriyoruz. Türkiye'nin dünyada en tanınan markası THY'nin Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat'ın haberi ile Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan'ın kadın girişimciler için yaptığı çalışmaları sayfamızda taşıdık. Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Hilmi Güler'in findığın 200 yıllık makus talihini yenmek için geliştirdiği proje ise dikkatle okunacak haberlerden biri. Ekovitrin 1 Ocak 2024'te 24'üncü yaşına girecek. Tüm ekibimizle ve katkıda bulunan yazarlarımızla yeni yılda yine ülkemizin ekonomi gündemine ışık tutmaya devam edeceğiz. Yine günün her dakikası dünyada olup bitenleri öğrenmek istiyorsanız www.ekovitrin.com haber portalımızın iOS ve Android sürümlerini telefon ve tabletlerinize ücretsiz indirebilirsiniz.

Sağlıkla kalın.



Camın Zarafeti mi, Metalin Estetiği mi?

Banyo Stiliniz,
Artemis Duş Kanallarında
Buluşuyor.



artemis.com.tr

[in @artemisas](#)

[@artemiskurumsal](#)

[f @hayatsudabasladi](#)

[@artemisbanyo](#)



Banyo
Danışma Hattı
**0850
303 40 33**

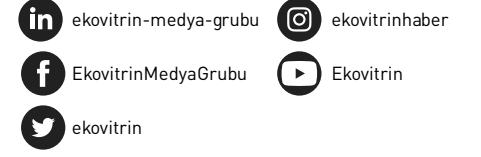
ARALIK 2023

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



KAPAK

“SOLARRED İHRACATA ODAKLANDI”

Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan, “Henüz Avrupa’da 4 ülke ile çalışıyoruz. İhracatta daha üst liglere çıkmak için mücadele ediyoruz” dedi.



ENERJİ DOSYASI

TÜRKİYE ENERJİ TRANSFERİNDE BÖLGESEL GÜÇ



ULAŞTIRMA

THY VE TURKISH CARGO ZİRVEYE UÇUYOR



FİNANS

HALKBANK'TAN 208 BİN KADIN GİRİŞİMCİYE 51 MİLYAR TL DESTEK



LOJİSTİK

REKABETİN ORTASINDAKİ TÜRKİYE LOJİSTİKTE STRATEJİK NOKTADA

ANALİZ

66

İŞ BULMAYI KOLAYLAŞTIRAN 2 YOL

86

2024 YILINDA ÖZKAYNAĞI ZAYIF OLAN ŞİRKETLER ZORLANACAK

MAKALE

81

Prof. Dr. Halit Tanju BESLER

Kanser Hastaları İçin Beslenme Planı

28

Bilal Koçak

Ekonomi İhracatla Büyüyor

37

Sedat YILMAZ

Düşen CDS'ler İstikrarın Ne Kadar Habercisi?

74

Eda KARADAĞ

2024 Yılı Beklentileri Şekillenmeye Başladı

www.ekovitrin.com

DenizBank Black Kart'la havaalanında ayrıcalıkların ilerisi benim

Black Kart'a DenizKartım ve MobilDeniz uygulamasından başvurabilirsiniz.

Hızlı geçiş
ve lounge
hizmetleri



denizbank.com | 0 850 222 0 800

ENBD

İlerisi Benim >

DenizBank

DenizBank, hızlı geçiş ve lounge hizmet süreleri veya kullanım koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Detaylı bilgi için: www.denizbank.com

MADENCİLİK SEKTÖRÜ BAKANLIK İSTİYOR



"Yaşam için maden, yaşamak için maden" mottosuyla Türkiye'nin yeraltı zenginliklerini ekonomiye kazandıran Türk madencilik sektörü Afyonkarahisar'daki "5. Hayatımızın Maden Çalıştayı"nda "Madencilik Bakanlığı" kurulmasını talep etti. Madencilik sektörü temsilcileri, 2022 yılında toplam ihracattan yüzde 3'lük pay alan sektörün 2 milyar doları doğal taş, 4,8 milyar doları doğal taş harici metalik ve mineral olmak üzere 6,8 milyar dolar ihracata imza attığını hatırlattılar. Madenciler 2028 ihracat hedefinin 10 milyar dolar olduğunu bildirdiler.



KADIN GİRİŞİMCİLERE TOBB'DAN ÖDÜL YAĞDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TOBB Kadın Girişimciler Kurulu (KGK) ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) iş birliğinde gerçekleştirilen Türkiye'nin Girişimci Kadın Gücü Yarışması'nın ödülleri, 19 Kasım Dünya Kadın Girişimciler Gününde TOBB'da düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Dereceye girenler ödülleri TOBB Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu'nun elinden aldı. Kadın istihdamını en çok artıran şirket sıralamasında; Gürman Giyim, Halsan Halı ve Trakya Özel Sağlık Tesisleri ilk üçü paylaştı. En çevre dostu kadın girişimci şirketi Burpol Polimer Plastik oldu.

TÜRK KİMYACILAR EV VE MUTFAK EŞYALARI İÇİN VIETNAM'DA



İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) tarafından 5-9 Kasım 2023 tarihleri arasında Vietnam'a Ev ve Mutfak Eşyaları Sektörel Ticaret Heyeti düzenlendi. Heyet kapsamında Vietnamlı firmalar ile Türk firmalar arasında 90'dan fazla ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi. İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, "Organizasyon kapsamında Türk katılımcı firmaların Vietnam pazarını yakından tanıması ve birebir deneyimlemesi için ziyaretler düzenlendi. Kaliteli ve uygun Türk ürünlerimizi Vietnamlı iş insanlarına daha yakından tanıttık" dedi.



ŞİŞECAM AVRASYA CAM FUARI'NDA

Cam sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'nin tek global oyuncusu Şişecam, 11-14 Kasım 2023 tarihlerinde TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen Avrasya Cam Fuarı'na katıldı. Şişecam, dört gün süren fuarda ileri teknolojiyle ürettiği yüksek performanslı ürünlerini ziyaretçileriyle buluşturdu. Şişecam'ın "Kuş Dostu Çözümler" adıyla yakın zamanda pazara sunacağı ürünleri fuarın dikkat çeken ürünlerinden oldu. Yakın zamanda piyasaya sunulacak "Şişecam Temperlenebilir Solar Low-E Cam Nötral 60/29" enerji tasarrufunu en üst seviyeye taşıyarak prestijli projelerin farklı ihtiyaçlarına çözüm sunacak.



Nissan Qashqai e-POWER

Kim demiş elektrikli sürüş
baştan yaratılamaz diye?



NISSAN KUZEY

Çobançeşme Mah. Kırmızı Sokak No:38 34197 Yenibosna/Bahçelievler
0(212) 551 24 86
www.nissankuzey.com

Qashqai e-POWER'in ortalama CO₂ emisyonu 122 g/km (WLTP) ve ortalama yakıt tüketimi 5,4 lt/100 km (WLTP) olup, versiyonlar arası değişiklik gösterebilir. Yakıt tüketimleri 715/2007/EC'ye göre belirlenmiştir. Görsellerde görülen aksesuar ve donanımlar Türkiye'de sunulan versiyonlardan farklılık gösterebilir. Detaylı bilgi www.nissan.com.tr de.

İGA İLK HAVALİMANI KARGO PAYDAŞ PLATFORMU'NU HAYATA GEÇİRİYOR

Avrupa ve Asya kıtalarına yayılmış stratejik konumuyla küresel kargo ve lojistik operasyonları için önemli bir geçiş merkezi olma konusunda doğal bir avantaja sahip İGA İstanbul Havalimanı, hava kargo süreçlerinin dijitalleşmesini ve tüm kargo paydaşlarının dijital ortamda buluşmalarını sağlayacak Türkiye'nin ilk Havalimanı 'Kargo Paydaş Platformu'nun hayata geçirileceğini bildirdi.

UYGULAMAYI TROYNET ÜSTLENECEK

Havalimanı 'Kargo Paydaş Platformu (KPP) ile acenteler, havayolları, nakliyeciler, geçici depolar, yer hizmeti şirketleri, gümrük acenteleri gibi paydaşlarına, tek bir sistem üzerinden kargo ile ilgili tüm süreçlerin dijitalleştirilmesi imkânı sunulacak. Böylelikle tüm paydaşlar için kargo teslim sürelerinin kısaltılacak, işlemlerin hızlandırılacak, maliyetlerin azaltılacak ve kapasite kullanımları artırılarak tüm süreçlerde verimlilik yükseltilecek. Havalimanı dijital kargo sistemleri alanında global bir lider olan Hindistan orijinli Kale Logistics Solutions tarafından tasarlanan ve dünyanın çeşitli havalimanlarında uygulanan Havalimanı KPP'nun uygulaması ve müşteri hizmetleri Türkiye için dijital bir lojistik modeli geliştiren TroyNet tarafından üstlenilecek. İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Selahattin Bilgen, "İstanbul kritik bir hava kargo bağlantı noktası ve bizler hava kargo ağımızı



geliştirmekte ve genişletmekte kararlıyız. Havalimanı KPP'nun hayata geçirilmesi, müşterilerimize ve paydaşlarımıza sınıfının en iyi hizmetlerini sağlama konusunda önemli bir kilometre taşı. En son teknolojiye sahip kargo şehrimiz ve bunu destekleyen teknolojimiz ile dünyanın en önemli küresel aktarma merkezlerinden biri olarak bu alanda da sektörde yerimizi almak istiyoruz. Kale Logistics Solutions ve TroyNet iş birliğiyle hayata geçirilecek bu sistem ile dijital ticareti teşvik etmek, iş yapmayı kolaylaştırmak ve kargonun mümkün olan en az maliyetle daha hızlı hareket etmesini sağlamak için dijital bir altyapı kuracağız" dedi.

YENİ MERCEDES – BENZ E SERİSİ TÜRKİYE'DE

75 yılı aşkın bir süredir orta sınıf lüks 7sedan dünyasında standartları belirleyen E-Serisi ile Mercedes-Benz, 2023 yılında bu segmentte tamamen yeni bir sayfa açıyor. İçten yanmalı motordan elektrikli güç-aktarma sistemlerine geçişe işaret eden yeni E-Serisi Aralık'tan itibaren Türkiye yollarında olacak. E 220 d 4MATIC 5.900.000 TL'den ve Türkiye için özel olarak üretilen E



180 4.220.000 TL'den başlayan fiyatlarla satılacak. Verilen bilgiye göre, E-Serisi'nin güvenlik konsepti, rijit bir yolcu kabine ve deforme olabilen çarpışma bölgelerine sahip bir gövdeye dayanıyor. Emniyet kemeri ve hava yastıkları gibi güvenlik sistemleri bu yapıya özel olarak uyarlanmış durumda. Bir kaza anında koruyucu önlemler duruma uyumlu şekilde etkinleştiriliyor. Ayrıca Mercedes-Benz, 2022 yılından bu yana dünya genelindeki tüm fabrikalarında karbon nötr dengesiyle üretim yapıyor. Dışarıdan sağlanan elektrik, sadece yenilenebilir enerji kaynaklarından karşılandığından karbon içermiyor. Şirket, ayrıca tesislerinde yenilenebilir enerji üretimini artırmayı hedefliyor. 2024 yılı sonuna kadar Sindelfingen tesisinde güneş pillerinin artırılması için yatırım yapılacak. Bunun yanında su tüketimi ve üretilen atık miktarı da azaltılacak.

TÜRKİYE'YE ÖZEL ARAÇ ÜRETİLDİ

Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, "Sahip olduğu elektronik mimari ile kapsamlı dijital bir deneyim sunan yeni E-Serisi 2023 yazında Avrupa yollarına çıktıktan sonra şimdi de Türkiye'de olacak. Türkiye pazarına özel ve arkadan itişli oluşuyla sportif bir sürüş deneyimi sunan E180, 170 beygir gücünde (125 kW) içten yanmalı benzinli motorun yanı sıra, 23 beygir gücünde (17 kW) elektrik motoruyla, dünya üzerinde sadece Türkiye'de satışa sunuluyor." dedi.

DELIGHTFUL
DELIGHTFUL
Taste DELIGHTFUL



Have you
tried it too?



THY'YE AKDENİZ TURİZM ÖDÜLÜ

Küresel havayolu sektörünün öncüsü Türk Hava Yolları (THY), Akdeniz Turizm Vakfı (Mediterranean Tourism Foundation) tarafından bu yıl 8'incisi düzenlenen prestijli ödül töreninde 'Akdeniz Turizm Ödülü'nü kazandı. Ödül, THY'ye havayolunda Akdeniz turizmine katkıları ve bölgesel iş birliğini destekleme çabaları sonucunda layık görüldü. Akdeniz Turizm Ödülleri, 2014 yılından bu yana her yıl düzenleniyor ve bölge turizminin en önemli ödülllerinden biri olarak kabul ediliyor. THY, bu ödülle bir kez daha uluslararası alanda lider konumda olduğunu gözler önüne sermiş oldu. Genel oturum toplantısının yanı sıra uzmanlık atölyeleri ve tartışma platformunun yer aldığı forumun bu yılki açılış konuşması Malta Turizm Bakanı Clayton Bartolo ile THY Genel Müdürü Bilal Ekşi ve organizasyonun Genel Sekreteri Andrew Agius Muscat tarafından gerçekleştirildi. THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, Akdeniz Turizm Vakfı Başkanı Tony Zahra ve vakfın genel sekreteri Andrew Agius Muscat tarafından verilen ödülü aldı.



THY Genel Müdürü Bilal Ekşi (solda), Akdeniz Turizm Vakfı Başkanı Tony Zahra ve vakfın Genel Sekreteri Andrew Agius Muscat tarafından verilen ödülü aldı.

Zahra ve vakfın genel sekreteri Andrew Agius Muscat tarafından verilen ödülü alırken, "Bu hiç şüphesiz ülkemizin bayrak taşıyıcı havayolu THY'ye verilen oldukça kıymetli bir paye. Tarihten bu yana önemli ve belirgin bir unsuru olduğumuz coğrafyamızın etkin turizm potansiyeline çok daha sürdürülebilir bir boyut

kazandırmak için tüm paydaşlarımızla birlikte çalışıyor, bunun için hatırı sayılır mesai harcıyoruz" dedi. Bilal Ekşi, söz konusu çalışmaların meyvesini görmek THY için büyük mükafat ve bu doğrultuda Akdeniz Turizm Vakfı'nın bu önemli ödülü ile de bunu taçlandırmış olmanın mutluluk verici olduğunu söyledi. Ekşi, "Bizi bu ödülle layık gören tüm organizasyon yetkililerine THY ailesi olarak teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

HEDEF SÜRDÜRÜLEBİLİR TURİZM

2013 yılında kurulan ve bölge barışı, iş birliği ve refahını teşvik eden Akdeniz Turizm Fuarı, Akdeniz genelinde sürdürülebilir turizm potansiyelini artırmayı amaçlıyor. Vakıf, hükümet temsilcileri, uluslararası örgütler ve ilgili sivil toplum kuruluşlarının önde gelen kültürel, toplumsal ve düşünce liderlerinin katılımıyla düzenlediği bu forum ile Akdeniz turizm gündemini şekillendirmeyi hedefliyor.

2050 KARBON NÖTR HAVAYOLU HEDEFİYLE 'THY' DÜNYA LİDERİ

Yeşil ekonomi politikaları dünyadaki ticaret paradigması sil baştan değiştiriyor. Yeşil Mutabakat önümüzdeki kısa dönem içerisinde dünya ticaret dengesini nasıl değiştirdiği; tedarik zincirinden finansmana, enerjiden ulaşıma, ambalajdan inşaatla ve tarım sektörüne uzanan her alanda izlerini hissettireceği gözleniyor. İstanbul'da "Döngüsel Plastik Ekonomisinde Yeni Nesil Sürdürülebilirlik" temasıyla 16. PAGEV Türk Plastik Endüstrisi Kongresi düzenlendi. Kongrede THY Yatırım ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Konukcu, Dünya Bankası (IFC) Kıdemli Yatırım Yöneticisi Barış Tunçşiper, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) Yeşil Ekonomi Yöneticisi Elif Baknalı ve ev sahibi Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim



THY Yatırım ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Konukcu

Vakfı (PAGEV) Başkanı Yavuz Eroğlu ve konuşmacılar yer aldı. Kongrede 3 farklı panel yer aldı. "Yeşil Dönüşümün 3 Anahtarı; Yeşil Finansman, Atığa Ulaşmak ve Zihniyet Dönüşümü", "Yeşil Teknolojiler" ve "Yeşil Dönüşümle İlgili Yasal Düzenlemeler" başlıkları altında yapılan oturumlara katılan yerli ve yabancı panelistler, döngüsel ekonomiye dair gelişmeleri anlattı. Global markalar ve alanında uzman isimlerin konuşmacı olduğu kongrede, dünyada hızla gelişen yeşil ekonomi trendi masaya yatırıldı. 16. PAGEV Türk Plastik Endüstrisi Kongresinde konuşan Türk Hava Yolları (THY) Yatırım ve Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Levent Konukcu, yeşil dönüşümün 3 anahtarından biri olan "Zihniyet Dönüşümü" başlığında konuşma yaptı.

CW Defence

Powered by CW  Enerji®



Yüksek Performans



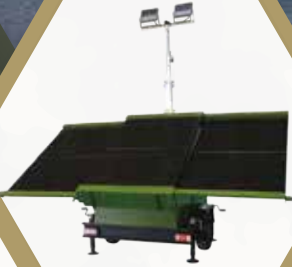
Dayanıklı Yapı



Sürdürülebilir Gelişmiş Enerji



AYDINLATMA
DİREKLİ
SOLAR
RÖMÖRK



SOLAR YÜZEN
KAMERA
SİSTEMLERİ



SOLAR DESTEKLİ
İZLEME
SİSTEMİ



 CW  Defence
info@cw-defence.com

GIOVANE GENTİLE STİL SAHİBİ MODERN ŞEHİRLİNİN MARKASI

Ercem Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Şenoğlu, Giovane Gentile Business, Casual ve Trend konseptleriyle anahtar kelimesi doğallık olan, hayatta yeni deneyimler kazanmaya açık, stil sahibi, modern ve şehirli erkeklere hitap ettiğini söyledi.

1 984 yılında Beşiktaş'ta küçük bir mağazada ticari serüvenine başlayan Ercem Tekstil, 2001 yılında Giovane Gentile ve 2005 yılında Giovane G. Designers markalarını, perakende sektöründe edindiği bilgi birikimini büyüme stratejisine entegre ederek, erkek giyiminde yepyeni bir rota oluşturdu.

Ekovitrin yöneticileri Şeref Özata, Kamuran Abacıoğlu, Ekovitrin yazası Neslihan Maltepe Gaziosmanpaşa Fabrika Satış Mağazası'nın açılışına katılarak Ercem Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Şenoğlu'nu tebrik ettiler. "Sanattan Modaya İlham" mottosuyla Kalite anlayışı ve müşteri beklentileri ile birleştirerek koleksiyonlarının yüzde 70'ini "Giovane G. Designers", yüzde 30'unu ise özel seçilmiş materyallerden oluşturulan "Giovane Gentile Limited Edition" olarak iki temel marka altında topladıklarını belirten Cemal Şenoğlu, markanın Business, Casual ve Trend konseptleriyle anahtar kelimesi doğallık olan, hayatta yeni deneyimler kazanmaya açık, stil sahibi, modern ve şehirli erkeklere hitap ettiğini söyledi.

ULAŞILABİLİR LÜKS

Cemal Şenoğlu, tasarımlarında Ermenegildo Zegna, Loro Piana, Cerruti, Zignone gibi seçkin İtalyan markalarının kumaşlarını baz olarak kullanan Giovane Gentile, koleksiyonlarıyla "ulaşılabilir lüks" prensibini benimsediklerini ve erkeklerin hem iş hem de günlük yaşamlarında vazgeçemeyeceği standartta parçaların altına imza attıklarını belirtti. Giovane Gentile'nin 2016 yılında Türkiye perakende pazarına hızlı bir giriş yaparak satış alanını 3 yılda 3 kat artırmış ve ülke genelinde 27 mağazaya ulaştığını dile getiren Cemal Şenoğlu, "Yurt içinde 4'ü İstanbul, 4'ü Ankara, 1'i İzmir



Ekovitrin yöneticileri Şeref Özata, Kamuran Abacıoğlu, Ekovitrin yazası Neslihan Maltepe Gaziosmanpaşa Fabrika Satış Mağazası'nın açılışına katılarak Ercem Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Şenoğlu'nu tebrik ettiler.

ve 15'i çeşitli Anadolu şehirlerinde olmak üzere, 27 konsept mağaza ile, toplamda 40 satış noktasıyla hizmet veren Giovane Gentile; yurtdışında ise 26 ülkede 26 konsept mağazasının dışında 100'e yakın corner'da koleksiyonlarını tüketicilerle buluşturuyor" dedi.

Cemal Şenoğlu, "Yurtiçi ve Yurtdışında 53'ü monobrand concept mağaza olmak üzere, toplamda 150'ye yakın noktada bulunan markanın hizmet verdiği bazı ülkeler, Amerika, Yeni Zelanda, Rusya, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, Güney Afrika, Azerbaycan, Özbekistan, Arnavutluk, Ukrayna, Almanya, Türkmenistan, İngiltere, İran, Irak, Kazakistan, Kırgızistan ve Hırvatistan olarak sıralanıyor" diye konuştu.

MARKADA 3 GİYİM TARZI

Faaliyetleriyle ilgili açıklamalarda bulunan Ercem Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Şenoğlu faaliyetleriyle ilgili şu bilgileri verdi: "2023 dünya ticaretinde gerileme

ve büyüme oranlarında düşüş beklenmesine karşılık büyümesine hızla sürdüren kuruluş 2023 Eylül ayında Türkiye'de İğdir mağazasını, Kasım ayında yenilenmiş tasarımı ile her detayı incelikte düşünülmüş Fabrika Satış mağazasını faaliyete geçirmiş, Yurtdışında sırasıyla Türkmenistan'ın başkenti Aşkabat'da Flagship mağazasını, İran'ın Kiş adasındaki AVM mağazasını, Kırgızistan'ın başkenti Bişkek'te AVM mağazasını faaliyete geçirmiştir." Cemal Şenoğlu, koleksiyonlarının "Business", "Casual" ve "Trend" olmak üzere 3 giyim tarzını kapsadığını, son yıllarda giyim alışkanlıkları önemli ölçüde yön değiştirdiğini, günlük kıyafet- "casual giyim" çok yüksek popülariteye sahip olduğunu, kendilerinin de koleksiyonlarında "Casual" ürünlerin oranını yüzde 70'lerde koruduklarını, tüketici profillerinin tüm dünyada modayı takip eden, giyinmeyi seven, kendini "genç hissedemeyen" 18 yaş ve üzeri erkekler olduğunu kaydetti.

Aracını alırken, satarken, kullanırken ihtiyaç duyacağın tüm hizmetler arabam.com'da

İlan Platformu

Türkiye'nin ilk araç ilanı platformu arabam.com'da, aradığınız marka model araçlar için on binlerce ilan yer alıyor.

Trink sat!

Aracını değerinde, aynı gün, zahmetsiz ve güvenle arabam.com'a sat, paran 15 dakikada cebine gelsin.

arabam garaj

Periyodik Bakım'dan Oto Kuaför'e kadar aracın için her şey!

Arabam Kaç Para?

Aracının gerçek piyasa değerini anında ve ücretsiz öğren!

Oto ekspertiz

Uzman gözünden detaylı ekspertiz.



arabam / **com**

Artemis Genel Müdürü Ahmet Kaan Koçulu:

ARTEMİS ÜRÜNLERİYLE UNICERA'DA BÜYÜK İLGI GÖRDÜ

Artemis Genel Müdürü Ahmet Kaan Koçulu, toplam 55 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini belirterek, bu ülkelerden 45 tanesinin her ay ya da 2 ayda bir ürün aldığını söyledi. Türkiye'nin banyo ürünleri üreticisi Artemis AŞ, 6 - 10

Kasım tarihleri arasında UNICERA İstanbul Uluslararası Seramik Banyo Mutfak Fuarında duşakabinler, banyoların stilini özgürleştiren küvetler, renkli ve modern hatlara sahip duş tekneleri, antibakteriyel lavabolar ve birçok yeni ürünleri ile dikkat çekti.

FUARDA ARTEMİS ÜRÜNLERİNE İLGI

Fuarda Ekovitrin'in sorularını cevaplayan Artemis Genel Müdürü Ahmet Kaan Koçulu, "Bu yılki UNICERA İstanbul Fuarı'nda Artemis AŞ olarak büyük bir heyecanla yer aldık. İnovasyonda öncü olduğumuz duşakabin modellerimiz, duşakabin ürünlerimizin modern tamamlayıcı aksesuarları, renkli duş teknelerimiz, özgün lavabo ve küvet modellerimizle ziyaretçilerden büyük ilgi gördük. Artemis olarak banyo deneyimini yeniden tanımlamaya devam ediyoruz ve fuar, bu vizyonumuzu paylaşma ve sektördeki yerimizi güçlendirme fırsatı sağladı" dedi. Gebze Organize Sanayi Bölgesi ve Düzce Gümüşova Organize Sanayi Bölgesi'nde olmak üzere iki adet fabrikada, toplam 30 bin metrekare kapalı alanda üretim yaptıklarını dile getiren Ahmet Kaan Koçulu, "600 personelle üretimimize devam ediyoruz. İhracatın yüzde 100'ünü kendi markamızla yapıpı hedefliyoruz" dedi.

MOTTOMUZ HAYAT SUDA BAŞLADI

Unicera Fuarı'nın pandemiden sonra katıldıkları ikinci fuar olduğunu belirten Ahmet Kaan Koçulu, "Artık eskiye, özümüze, standartlarımıza döndük. İhracatın yine çok yoğun ve yabancı müşterilerimizin olduğu güzel bir fuar geçirdik. Biz kendimizi banyo firması olarak nitelendiriyoruz. Yıkandığımız alanları banyo olarak kabul ediyoruz.



Artemis Genel Müdürü Ahmet Kaan Koçulu, "Mottomuz, 'Hayat suda başladı'. Aslında bunun davamı da var ve 'Hayat su ile devam edecek.' Artemis de bu yolculuğun içinde insanlara huzurlu, sağlıklı ürünler ortaya çıkarmaya çalışıyor" dedi.

Artemis, yıkanma alanları firması. Ürünlerimiz arasında küvetler, duş kabinleri, lavabolar, hidromasajlı sistemle, solitaire akrilik ve profiller yer alıyor. Biz insanların en mahrem oldukları, suyun içinde oldukları alanları dolduruyoruz. İnanç sistemlerine ve hayatın özüne de

baktığımızda susuz hayat mümkün değil ve suyun terapisi, suyun gücü çok önemli. Biz de bunları sağlamaya çalışıyoruz. Mottomuz, 'Hayat suda başladı'. Aslında bunun davamı da var ve 'Hayat su ile devam edecek.' Artemis de bu yolculuğun içinde insanlara huzurlu, sağlıklı ürünler ortaya çıkarmaya çalışıyor. Hidromasajlı ürünlerde insanların sağlıklı hidroterapi almalarını sağlıyoruz. Duş kabinlerinde insanların huzurlu, anti bakteriyel ve temiz ortamlarda yıkanmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Bunun için hayat suda başladı ve suyla da devam ediyor" diye konuştu.

GLOBAL KRİZLERDEN ETKİLENMİYORUZ

Son bir yıldır dünyada oluşan global gelişmelerden dolayı iç pazarda bir daralma yaşandığına işaret eden Ahmet Kaan Koçulu, "Ancak nitelikli ürünler yaptığımız için biz çok etkilenmiyoruz. Nitelikli ürünlerden dolayı müşterilerimiz bizden vazgeçmiyor. Kaliteden vazgeçmiyor ve biz onlara hâlâ eskisi gibi hizmet sunabiliyoruz. Ekonomik krizden çok fazla etkilendik, diyemem. Yurt dışı ayağında da dünyanın bu sıkışıklığından dolayı insanlar kaliteli ürünlerden ödün vermiyor" diye konuştu.



En önemli odağımız,
değer yaratmak.

2024
yılında da
değer
yaratmaya
hız kesmeden
devam edeceğiz.



DOĞTAŞ

Kelebek

Kelebek
MUTFAK - BANYO

lova
yatak

ruumstore

BiGA
HOME

BIOTREND

DOĞYAP

TROY PARK

doganlarholding doganlarholding Doğanlar Holding Doğanlar Holding



TÜRK DEVLETLERİNE 10 AYDA 5,6 MİLYAR DOLAR İHRACAT

Türkiye'nin, Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) ülkelerine ihracatı yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16,3 artarak 5,6 milyar dolara yükselirken, en fazla ihracat 1,8 milyar dolarla Azerbaycan'a gerçekleşti.

Türk Devletleri Teşkilatı ülkeleri kaynakları, güçleri ve vizyonları ile dünyadaki gıda ve enerji krizleri ile baş etmede, jeostratejik konumlarıyla dünyanın en önemli lojistik kanalları üzerinde bulunma

noktasında kilit bir öneme sahip rolünü genişletiyor. Ülkeler, ortaklık temelinde güç birliğini, işbirliğini, dayanışmayı ve entegrasyonlarını güçlendirirken, Türkiye de bu ülkelerle ticaretinde ilerleme kaydetmeye devam ediyor.

10 AYDA İHRACAT YÜZDE 16 ARTTI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerinden derlenen bilgilere göre, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Kırgızistan'dan oluşan TDT ülkelerine ihracat 5,6 milyar dolara ulaştı. Geçen yılın aynı döneminde 4,8 milyar dolar seviyesinde olan bu rakam, yıllık bazda yüzde 16,3 arttı. Söz konusu dönemde, TDT ülkeleri kapsamında en fazla ihracat 1,8 milyar dolarla Azerbaycan'a gerçekleşti. Aynı dönemde, Kazakistan'a 1,5 milyar dolarlık, Özbekistan'a 1,4 milyar dolarlık, Kırgızistan'a 884,7 milyon dolarlık dış satım yapıldı.

Böylece Kazakistan'a, Özbekistan'a ve Kırgızistan'a tüm zamanların en yüksek Ocak-Ekim ihracatı gerçekleşti.

EN FAZLA ARTIŞ KAZAKİSTAN'A

Yılın 10 ayında geçen yılın aynı dönemine göre, TDT bünyesindeki bütün ülkelere gerçekleştirilen ihracat arttı. Söz konusu dönemde, Kazakistan'a yüzde 45, Kırgızistan'a



yüzde 25,2. Özbekistan'a yüzde 7,2, Azerbaycan'a yüzde 2,8 ihracat artışı kaydedildi. TDT ülkelerine en fazla ihracatı kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü yaptı. Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü, yılın 10 ayında 981,6 milyon dolar tutarında ihracat gerçekleştirdi. Bu sektörü, 655 milyon dolarla hazır giyim ve

konfeksiyon, 617,2 milyon dolarla hazır giyim ve konfeksiyon, 453,7 milyon dolarla elektrik ve elektronik, 344,5 milyon dolarla iklimlendirme sanayii izledi. Bu ülkelere, İstanbul'dan 3,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti. İstanbul, bu tutarla TDT ülkelerine yapılan ihracatın yüzde 58,9'unu sırladı.

1 OCAK - 31 EKİM ARASINDA BDT ÜKELERİNE YAPILAN İHRACAT

ÜLKE	2022	2023	DEĞİŞİM (%)
AZERBAYCAN	1.765.241,17	1.814.093,99	+2,
KAZAKİSTAN	1.027.999,98	1.490.727,30	+45,0
ÖZBEKİSTAN	1.307.634,38	1.402.300,12	+7,2
KIRGIZİSTAN	706.848,28	884.749,22	+25,2
TOPLAM	4.807.723,81	5.591.870,63	+16,3

A man with short brown hair and a serious expression stands in front of a light-colored building with a dark door and a set of stairs to the right. He is wearing a dark green double-breasted coat over a plaid shirt and a white turtleneck. The lighting is soft, suggesting an overcast day or late afternoon.

RAMSEY

WALK
TO
TOMORROW

VAKIFBANK'TA ÖDEME HİZMETLERİ 'VAKIFPAYS' İLE TEK ÇATI ALTINDA

VakıfBank, yeni bağlı ortaklığı VakıfPayS ile ödeme sistemlerine yenilikçi, hızlı ve güvenli bir alternatif getirdi. VakıfPayS ile kullanıcılar, ödeme hizmetlerine yönelik ihtiyaçlarını tek bir çatı altında toplayarak kolayca gerçekleştirebilecek.

Müşterilerine sunduğu yenilikçi ürün ve hizmetlerle sektörüne yön veren VakıfBank'ın yeni bağlı ortaklığı VakıfPayS, Türkiye'nin finansal ekosistemine katkıda bulunmak

amacıyla ödeme hizmeti sunma ve elektronik para ihraç etme izni aldı. VakıfPayS, Türkiye'nin tercih edilen lider ödeme hizmeti sağlayıcısı olma ve Türkiye finansal ekosisteminin gelişimiyle nakitsiz topluma geçiş hedefine katkıda bulunma misyonuyla hareket edecek.

'VAKIFPAYS SEKTÖRDE FARK OLUŞTURACAK'

Bir kamu bankası olma sorumluluğuyla müşteri ihtiyaçlarını ilk sırada tuttuklarına dikkat çeken VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, "VakıfPayS ile dijitalleşerek geleceğin şirketleri olma yolunda evrilen, ekonominin itici gücü KOBİ'lerimiz ve geleneksel bankacılık dinamikleri yerine dijital dünyanın dinamikleriyle uyumlu ürün ve hizmetleri tercih eden gençlerimiz başta olmak üzere toplumun her kesiminin hayatını kolaylaştıracak bir çözüm bulmayı hedefledik" dedi. VakıfPayS ile kayıt dışı ekonominin azaltılması ve toplumun tüm kesimlerinin finansal teknoloji hizmetlerine erişiminin artırılmasına katkı sağlayacaklarının altını çizen Üstünsalih, "Diğer bir yandan nakitsiz toplum vizyonu için de kıymetli bir adım atıyoruz. Güçlü finansal yapısı, sektörde tecrübeli insan kaynağı, kullanıcı dostu uygulaması ve bu uygulamayı taçlandıracağı zengin kampanyaları ile VakıfPayS'in sektörde fark yaratacağına



VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, "VakıfPayS ile geleceğin şirketleri olma yolunda toplumda her kesiminin hayatını kolaylaştıracak bir çözüm bulmayı hedefledik" dedi.

inancımız tam" diye konuştu.

VAKIFPAYS HANGİ KOLAYLARI SAĞLAYACAK

VakıfBank'ın "Dijital kolaylaştırır" yaklaşımından ilham alan VakıfPayS'in yenilikçi dijital cüzdanı fatura ödemedeki para transferine, alışverişten karekod işlemlerine müşterilerinin tüm finansal ihtiyaçlarını tek bir noktadan hızlı ve güvenli şekilde yapmalarına imkan tanıyan zengin içerikli kampanyalarıyla hem kazandıracak hem de nakit para taşıma derdini ortadan kaldıracak. Bunlara ek olarak kullanıcılar bankalardaki hesaplarını VakıfPayS dijital cüzdanlarına ekleyerek tüm hesaplarını tek bir noktadan hızlı ve kolay şekilde yönetirken, bu hesaplardan para transferi de

yapabilecek.

Diğer yandan, kartlı ödemenin olduğu her noktaya hitap eden POS ürünleriyle hem sanal hem fiziki ödemeler için de çözümler üretecek olan VakıfPayS, ayrıca bir entegrasyona gerek kalmadan ve tek bir sözleşme ile tüm banka POSlarına erişilebilmeyi sağlayarak ticari müşterilerinin işine değer katacak. VakıfPayS'in anlaşmalı üye işyerlerindeki POS cihazlarından QR kod ile de ödeme yapılabilirken, hızlı ve güvenli bir şekilde linkle ödeme de alınabilecek.

VAKIFBANK KÜLTÜR YAYINLARI 5 YAŞINDA

Türkiye'nin kültürel çeşitliliğine katkıda bulunma misyonuyla kurulduğu günden beri farklı disiplinlerden nitelikli kitapları okurları ile buluşturan VakıfBank Kültür Yayınları (VBKY), 8 Kasım'da beşinci doğum gününü kutladı. VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, "VBKY, beş yıldır büyük bir titizlikle farklı disiplinlerden pek çok yazarın geniş okur kitlelerine ulaşmasını sağlıyor. Cumhuriyet'in 100'üncü yılında 300'e yakın eser yayımlayan VBKY, gelecekte de yayıncılık alanında önemli işlere imza atmayı hedefliyor. Cumhuriyet'imizin 100'üncü yılında VBKY ile edebi mirasımıza sahip çıkıyoruz" dedi.



AMBALAJ SANATI

ENDÜSTRİYEL VE TAŞIMA AMBALAJLARINDA
İNOVATİF ÇÖZÜMLER



Her ürüne 1000 ağaç
projesi ile çevreye
pozitif katkı sağladık.



İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran

KUR KORUMALI MEVDUATA ARTIK İHTİYAÇ KALMADI

TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar Forumu'nda konuşan İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, "Bugün gelinen noktada TL mevduat faizi yüzde 50'nin üzerinde. KKM'nin cazip olduğu dönem bitti. KKM'ye ihtiyaç olmadığını görüyorum. KKM'nin ortadan kalktığını göreceğiz" dedi.

İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, kur korumalı mevduatların cazip olma döneminin bittiğini, bu mevduat türünün ortadan kalktığını söyledi. Koç Üniversitesi ve TÜSİAD ortaklığı ile oluşturulan Ekonomik Araştırma Forumu (EAF) "Enflasyon Görünümü ve Tahmin Modelleri" konferansı gerçekleşti. Etkinliğin açılış konuşması TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Ekonomi ve Finans Yuvarlak Masası Başkanı Murat Özyeğin tarafından yapıldı. Türkiye İş Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Hakan Aran konferansa ana tema konuşmacısı olarak katılarak "Enflasyon Patikasının Bankacılık Sistemi ve Reel Ekonomiye Etkileri" başlıklı bir konuşma yaptı. Konferans kapsamında "Enflasyon Tahmin Modelleri" başlıklı bir panel düzenlendi. Panele Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Cem Çakmaklı ve Bilgi Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ege Yazgan katıldı.

KKM'NİN CAZİP DÖNEMİ BİTTİ

İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar Forumu'nda yaptığı konuşmada "Bugün gelinen noktada TL mevduat faizi yüzde 50'nin üzerinde. KKM'nin cazip olduğu dönem bitti. KKM'ye ihtiyaç olmadığını görüyorum. KKM'nin ortadan kalktığını göreceğiz" dedi. Bu arada Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) son verilerine göre, kur korumalı mevduatların toplam büyüklüğü 10 Kasım haftası itibarıyla 82,9 milyar TL düşüşle 2,8 trilyon TL oldu. Dolar cinsinden bakıldığında ise KKM büyüklüğü 100 milyar doların altına geriledi. 2 Kasım günü açıklanan

İş Bankası Genel Müdürü Hakan Aran, TÜSİAD-Koç Üniversitesi Ekonomik Araştırmalar Forumu'nda "Enflasyon Patikasının Bankacılık Sistemi ve Reel Ekonomiye Etkileri" başlıklı bir konuşma yaptı.



düzenlemeye göre Kur Korumalı Mevduat'ta (KKM) zorunlu karşılık oranı yükseltildi ve Döviz deposu için TL türüne ilave zorunlu karşılık oranı getirildi.

KÖTÜ ALGI DÜZELİYOR

Pandemi ve sıcak küresel çatışmalarla birlikte Türkiye'de Mayıs ayındaki seçimlerin ardından yeni ekonomi yönetimiyle birlikte ekonomi politikalarında belirgin bir değişim gördüklerini belirten TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Özyeğin, "Para politikasında geleneksel politikalara dönüşün ve sadeleşmenin vermiş olduğu ivme ile seçimlerin öncesinde neredeyse 900 baz puan civarına ulaşan Ülke Risk Primi'nin (CDS) bugün geldiğimiz noktada 350 baz puanın altına kadar gerilemiş olması, ekonomimize dair algının önemli ölçüde düzelmeye başladığına işaret ediyor. Para politikasında 2024 yılında da sıkılaştırmanın devam edeceğini

değerlendiriyoruz" dedi.

HUKUKUN ÜSTÜNLÜĞÜ ÇAĞRISI

Murat Özyeğin, TCMB'nin dezenflasyon süreci için işaret ettiği 2024 yılının ikinci yarısı ve sonrası için tüm paydaşlar olarak kararlı olmak ve hedefin tek haneli enflasyon olduğunu unutmamak gerektiğini kaydetti. Özyeğin, "Yalnızca doğru iktisadi politikaları uygulamak yarışta kalmak için yeterli olmuyor. Güçlü kurumlar ve bu kurumların politika yapma kapasitesi bu süreçte son derece kritik. Hukukun üstünlüğü ve yargının adil çalışması hem büyüme hem de yatırım sermayesi için hızla iyileştirilmesi gereken unsurlar. Doğru iktisadi politikaları besleyecek olan bu unsurları yerine getirdiğimiz takdirde ekonomik ve sosyal alanlarda sağlayacağımız rahatlığın ötesinde küresel ve bölgesel ekonomik kazanımlarımızı konuşmamıza fırsat vereceğimiz bir döneme geçebiliriz" diye konuştu.



SERIE 02

Detaylı Bilgi için
QR Kodunu Okutunuz.



GELECEK ŞİMDİ BAŞLIYOR

VERİMLİ. YENİLİKÇİ. SÜRDÜRÜLEBİLİR.

PROMETEAON

PROFESYONELLER İÇİN LASTİK ÇÖZÜMLERİ

DENİZBANK YILIN 2. YARISINDA SENDİKASYONDA ZİRVE YAPTI

DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, “845 milyon dolarlık yeni sendikasyon kredimiz ile bankamızın ekonomiye kazandırdığı taze kaynak miktarı 2023 yılı başından bu yana 2 milyar doları aştı. Sendikasyon kredisi ile amacımız tarımsal üretim ve karbon nötr hedeflerini desteklemek” dedi.

DenizBank 845 milyon dolar ile 2023'ün ikinci yarısındaki en büyük sendikasyonu gerçekleştirdi. 22 ülkeden 48 katılımcıyla gerçekleşen işlem, bu senenin ikinci yarısında gerçekleştirilen

en büyük ve en geniş katımlı sendikasyon kredisi oldu. İşlemde afet bölgesindeki çiftçilerin ve yenilenebilir enerji yatırımlarının finansmanı sürdürülebilirlik performans hedefleri olarak yer aldı.

Emirates NBD Capital, Mashreqbank, Standard Chartered Bank ve The Commercial Bank koordinatörlüğünde gerçekleşen işlemde Emirates NBD Capital, Mashreqbank, SMBC Group ve Standard Chartered Bank ESG (Çevresel, Sosyal ve Kurumsal Yönetişim) Koordinatörü olarak yer aldı. Banka, sendikasyon kredisinin kullanılacağı projelerin de dahil olduğu sürdürülebilirlik odaklı çalışmalarını, 30 Kasım – 12 Aralık 2023 tarihleri arasında Dubai'de düzenlenecek dünyanın en önemli iklim konferansı COP28'de paylaşacak.

EKONOMİYE 2 MİLYAR \$'LIK KAYNAK

DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, sağlanan sendikasyona ilişkin yaptığı değerlendirmede, “DenizBank olarak, Türkiye'nin sürdürülebilir dönüşümünü kolaylaştırma misyonuyla hareket ediyoruz.

Sadece sağladığımız finansman ve verdiğimiz krediyle değil, ürettiğimiz teknoloji ve kurum içi kapsayıcılık politikalarımızla da bu yaklaşımı benimsiyoruz. Yenilediğimiz



DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, Türkiye'nin sürdürülebilir dönüşümünü kolaylaştırma misyonuyla hareket ettiklerini söyledi.

sendikasyon kredimiz ile de geleceğimiz için önemli iki konuya odaklanıyoruz. Birincisi, ülkemizdeki tarım arazilerinin büyük bölümünün bulunduğu afet bölgesindeki çiftçilerimizi ayağa kaldırmak ve bu bereketli topraklarda tarımsal üretimin devamlılığını sağlamak üzere ilave kaynak yaratmak. İkincisi, ülkemizin karbon nötr olma hedeflerini de desteklemek üzere,

yenilenebilir enerji yatırımlarına destek sunmak. Gelecek kuşaklara karşı üstlendiğimiz sorumluluğumuzla verdiğimiz bu taahhütlere uluslararası piyasalar tarafından gösterilen güven, motivasyonumuzu daha da artırıyor. 845 milyon dolarlık yeni sendikasyon kredimiz ile bankamızın ekonomiye kazandırdığı taze kaynak miktarı 2023 yılı başından bu yana 2 milyar doları aştı” dedi.

İKLİM KRİZİNE KARŞI MÜCADELE

Banka olarak iklim değişikliğinin su üzerindeki etkisi konusunda özel önem atfettiklerini ifade eden Hakan Ateş, “Dünyamızın yüzde 70'i sularla kaplı, bunların yüzde 2,5'i tatlı su ve sadece yüzde 1'i insan kullanımı için ulaşılabilir. Su kaynakları üzerindeki iklim krizi kaynaklı baskı, su ile bağlantılı tarım, enerji, hayvancılık, turizm gibi sektörlere de sirayet ediyor. Bu nedenle, canlı popülasyonunu tehdit eden plastik atık kirliliği de dahil olmak üzere bu konuyu bütüncül olarak sahipleniyoruz” diye konuştu. Geçen Ağustos ayında, karbon ayak izi yönetimi konusunda teknolojik çözümler geliştiren girişimleri Erguvan'a yapılan yatırımın da yine doğal kaynakların korunması ve iklim risklerinin yönetimi konusundaki kararlılıklarının bir göstergesi olduğunun altını çizen Hakan Ateş, “Sürdürülebilirlik odaklı bütün bu çalışma ve taahhütlerimizi, Aralık ayında, hissedarımız Emirates NBD iş ortaklığında Dubai'de gerçekleşecek iklim konferansı COP28'de dünya kamuoyuyla paylaşacak olmaktan da ayrıca mutluluk duyuyoruz. İşlemimizin hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum” ifadesini kullandı.

Tüm çalışanlar için, uygun fiyatlı, ideal grup sağlık sigortası paketi

OKSİJEN PLUS

KALP/KARDİYAK (7 HASTALIK) • AORT GREFT CERRAHİSİ (HASTALIK VEYA TRAVMATİK YARALANMA İÇİN) • KORONER ARTER BYPASS CERRAHİSİ • KALP KRİZİ • KALP YETMEZLİĞİ • KALP KAPAKÇIĞI DEĞİŞİMİ VEYA ONARIMI • AÇIK KALP AMELİYATI • İNME • KANSERLER (2 HASTALIK) • KANSER • APLASTİK ANEMİ - KALICI KEMİK İLİĞİ YETMEZLİĞİ İLE • NÖROLOJİK HASTALIKLAR / SINIR SİSTEMİ HASTALIKLARI (11 HASTALIK) • ALZHEIMER HASTALIĞI VEYA DEMANS • BAKTERİYEL MENENJİT • İYİ HUYLULU BEYİN TÜMÖRÜ • KRONİK ORGANİK BEYİN HASTALIĞI • KOMA • CREUTZFELDT-JAKOB HASTALIĞI • ANSEFALİT • MOTOR NÖRON HASTALIĞI • MULTİPL SKLEROZ • PARKİNSON HASTALIĞI • PROGRESİF

SUPRANÜKLEER PALSİ • OTOİMMÜN HASTALIKLARI / ENFEKSİYÖZ HASTALIKLAR (2 HASTALIK) • BELİRLİ BİR ÜLKEDE AŞAĞIDAKİLER YOLUYLA YAKALANILAN HIV ENFENSİYONU • KAN NAKLI • FİZİKSEL SALDIRI • İLGİLİ MESLEKTE ÇALIŞMA • SİSTEMİK LUPUS ERİTEMATOZUS • ORGANLAR / VÜCUT SİSTEMİ İLE İLGİLİ DİĞER CİDDİ DURUMLAR (5 HASTALIK) • BÖBREK YETMEZLİĞİ • KARACİĞER YETMEZLİĞİ • MAJOR ORGAN NAKLI • SOLUNUM YETMEZLİĞİ • CİDDİ ZİHİNSEL HASTALIK • TRAVMA (8 HASTALIK) • KÖRLÜK • SAĞIRLIK • ADL'YE BAĞLI TPD • UZUV KAYBI (ELLER VEYA AYAKLAR) • KONUŞMA KAYBI • UZUVLARIN FELCİ • ÜÇÜNCÜ DERECE YANIKLAR • TRAVMATİK KAFA YARALANMASI

35

KRİTİK HASTALIK İÇİN ANINDA TAZMİNAT



+ YATARAK TEDAVİLERE TAMAMLAYICI SAĞLIK

+ ÇOCUK KANSERİ

+ FERDİ KAZA

Kişi BAZINDA*
DEN
369 TL
BAŞLAYAN
FİYATLARLA



affinitybox

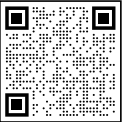
KOBİLERE ÖZEL 4 FARKLI TEMİNATA SAHİP, UYGUN FİYATLI, SİGORTA SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK GRUP SİGORTASI

Quick Sigorta'dan TOBB ve SAIK işbirliği ile hazırlanan, levhaya kayıtlı tüm acentelerin satın alabileceği herkes için sağlıklı, yepyeni bir ürün: Oksijen Plus.

quicksigorta.com/oksijen-plus-sigortasi ve ozelsigortalar.com/quick-sigorta adresinden hemen ulaşabilirsiniz.

TOBB'a kayıtlı KOBİ'lere grup poliçesi kapsamında sunulan Oksijen Plus Sigortası'na 18-65 yaş arası personel dahil olabilir.

*18 yaş bronz paket fert fiyatıdır.



Q-BLOG

Q-MAG

Q-SÖZLÜK



QUICK
SIGORTA

MÜSİAD VİZYONER'DE YILIN MOTTOSU; "BİZ'İN GÜCÜ"

İş dünyasının geleceği, TİM Show Center'da gerçekleşen Vizyoner'23 Zirvesi'nde masaya yatırıldı. "Teknoloji'de Biz'in Gücü", "Girişimde Biz'in Gücü", "Dünyayı Değiştirmede Biz'in Gücü", "Değerlerde Biz'in Gücü" başlıklarında gerçekleşen oturumlarda katılımcılara zengin bir içerik sunuldu.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (MÜSİAD) 2015 yılından bu yana her iki yılda bir, ulusal ve uluslararası arenada prestijine değer katmak ve marka değerini yükseltmek adına düzenlediği MÜSİAD VİZYONER zirvesi, "BİZ'İN GÜCÜ" mottosuyla TİM Show Center'da gerçekleşti. İş, ekonomi, sanayi ve ticaret dünyası MÜSİAD VİZYONER'23 zirvesinde buluştu.

Zirve, alanında önemli başarılarla imza atmış birbirinden değerli isimleri ağırlarken Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Baykar Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar'ın yanı sıra Eski Diyanet İşleri Başkanı Mehmet Görmez, yazar ve akademisyen Prof. Dr. Türker Kılıç, Turkcell Genel Müdürü Dr. Ali Taha Koç, Next Akedemi kurucusu Levent Erden, A Milli Futbol Takımının başarılı Teknik Direktörü Vincenzo Montella da zirveye katıldı.

222 BİN AR-GE ORDUSU

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, "20 yıl önce yılda 240 milyon dolar ihracat yaparken bugün son 12 ayda 5,4 milyar dolarlık bir savunma sanayisi ihracatından bahsediyoruz. Ülkemiz 101 teknoparkında 9 bin 800'ün üzerinde girişimiyle teknoloji geliştirme yolculuğunu sürdürüyor. 1600'den fazla Ar-Ge ve tasarım merkezimizle birlikte 222 bin kişilik büyük bir Ar-Ge ordusuna sahibiz. Milli gururumuz TOGG'da uyguladığımız yaklaşımı farklı alanlara da taşıyarak benzer başarı hikayelerinin sayısını artırmayı hedefliyoruz" dedi.



MÜSİAD VİZYONER zirvesi, "BİZ'İN GÜCÜ" mottosuyla TİM Show Center'da gerçekleşti. İş, ekonomi, sanayi ve ticaret dünyasından başarılı isimler ödülleri Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın elinden aldı.

Ticaret Bakanı ve MÜSİAD'ın eski genel başkanlarından Ömer Bolat, Vizyoner'23'teki konuşmasına "Çalışma hayatının üçte ikisi, ömrünün yarısı MÜSİAD'daki görevleri ile geçmiş bir kardeşiniz ve şimdi 5 aydır Ticaret Bakanı olarak, şu an bu kürsüde konuşuyor olmamın anlamı bende çok derindir" sözleriyle başladı. Prof. Dr. Bolat, "100. yılını geçen hafta kutladığımız Cumhuriyetimizin ilk yüzyılında çok şey başardık. Birlikte en olmazı başardık. Bunu; birlikte yaptık, BİR'imiz hepimiz için diyerek, BİZ diyerek başardık. Bu amaçla, Bakanlığımızın 2024 yılı bütçesini ve ihracat desteklerini en az 2 katına çıkarıyoruz" dedi.

10 EKONOMİ ARASINA GİRECEĞİZ

MÜSİAD Başkanı Mahmut Asmalı, Türkiye'nin ikinci yüzyılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına gireceğine inançlarının tam olduğunu söyledi. Asmalı, "MÜSİAD, 12 genç girişimcinin, 'Yüksek Ahlak Yüksek Teknoloji' ufkunu

ve Türk iş dünyasının yerli ve milli gücü olma hedefiyle, 1990 yılında kurulan bir sivil toplum kuruluşudur. MÜSİAD bir aile ocağıdır. Biz burada pişeriz, gelişiriz, güçleniriz ve alın terinin başarısını tüm dünyaya taşıyoruz. Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına gireceğine olan inancımız tamdır. Kısacası; Biz'in gücüne ve kudretine inanmalıyız" dedi. Baykar Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Bayraktar da, "Biz bütün bu çalışmalarını ülkemiz semalarında tam bağımsız ve hür olsun diye gerçekleştiriyoruz. Savunma sanayiini 20 yılda yüzde 85 dışarıya bağımlılıktan yüzde 20 dışarıya bağımlılığa kadar düşürmüş olduk" dedi. Vizyoner'23 Zirvesi açılışında konuşan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç de, "Türkiye dijital ekonomiyi kuruyor. Bu amaçla her türlü altyapıyı hızla hayata geçiriyor. Türkiye'nin 2022'de bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü ihracatı 2 milyar dolara yaklaştı" ifadelerini kullandı.

Gelecek 10'da

Katılım Emeklilik yaşında!

Katılım Emeklilik, tam 10 yıldır, katılım temelli emeklilik ve hayat sigortalarında güvenilir, doğru ve yeni çözümleri, müşteri odaklı hizmet anlayışı ile sunuyor.

Bugün nice 10 yıllara diyor, geleceğe umut ve iyilikle bakıyoruz.

 **Katılım Emeklilik**
Gelecek bugün başlar

www.katilimemeklilik.com.tr

Katılım Emeklilik,  ve  iştirakidir.



İSTANBUL AYDIN
ÜNİVERSİTESİ

20 Yıl

Istanbul 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/ • iauenstitu@aydin.edu.tr



İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ

FLORYA YERLEŞKESİ

www.aydin.edu.tr [f](#) [@](#) [X](#) [v](#) [lisansustuiaul](#)

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





Bilal KOÇAK

Ekovitrin Yayın Kurulu Üyesi

Ekonomi ihracatla Büyüyor

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Kasım ayı ihracat rakamlarını açıkladı. Kasım ayında ihracatımız geçen yılın aynı ayına kıyasla yüzde 5.2 oranında artarak 23 milyar 11 milyon dolar olarak gerçekleşti. İhracatımız son beş aydan bu yana artış gösteriyor. Temmuz, Ağustos, Eylül ve Ekim ayının ardından Kasım'da tarihimizin en yüksek ihracat rekoru kırıldı. Ocak-Kasım döneminde 11 ayda ihracatımız 232 milyar 900 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu da geçen yılın 11 ayına kıyasla yüzde 0,7'lik bir artışa tekabül ediyor. Son 12 ay itibarıyla 2023 yılı ihracatımızın yüzde 0,9 artışla 255 milyar 800 milyon dolara ulaşması bekleniyor. Orta Vadeli Programın hedefi olan 255 milyar doların üzerinde bir ihracat gerçekleştirilecek.

DIŞ TİCARET FAZLASI VEREN BİR TÜRKİYE

Ekonomiyi yönetenlerin hedefi; "Dış ticaret fazlası veren bir Türkiye" olmalı. Toplam ihracatımız içinde yüksek teknoloji ihracatının oranını

yukarılara çekmemiz gerekiyor. Dışa bağımlılığı tersine çevirme başarısı gösteren Savunma ve havacılık sektörünün ihracatımızdaki payının giderek artması sevindirici bir gelişme. İhracatımızın geleceği inovasyona dayalı kalkınmayla şekillenecek. Türkiye, ihracatta 17 hedef pazar belirledi. Bunlar: ABD, Brezilya, Çin, Etiyopya, Fas, Güney Afrika, Güney Kore, Hindistan, Irak, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Rusya ve Şili. Ticaret Bakanlığımız ve TİM'in bünyesinde yer alan sektörlerin başkan ve yöneticileri, ihracatımızın daha çok artırılması konusunda yoğun bir çaba içerisinde. Türk ekonomisinin ihracat odaklı bir büyüme göstermesi çok önemli. Elbette bir ülkenin kalkınması için altyapı, ulaşım, bilişim çok önem arz ediyor. Ancak ülke olarak biz biraz kantarın topuzunu kaçırp, paranın çoğunu toprağa gömerek "gayrimenkul odaklı" bir büyüme yolunu seçtik. Altyapı ve gayrimenkule dayalı yatırımların ekonomimize dönüşü çok geç oluyor.

Oysa Türkiye, ekonomiye daha hızlı şekilde dönen ve katkı sağlayan "ihracat odaklı bir büyüme modeline" ağırlık vermeli. Bunun için ihracatımızın geleceğini inovasyona ve katma değeri yüksek ürünlere dayalı bir kalkınma modeli ile planlamamız gerekiyor. Bir taraftan da ihracatımızdaki ithal ikame oranının düşürülmesi, yurtdışından ithal ettiğimiz ara malların üretiminin millileştirilmesi için Ar-Ge çalışmalarına önem verilmesi icap ediyor. Savunma sanayiinde dışa bağımlılığı azaltıp, millilik oranını artırmayı başardık ve bu sektörümüz ihracatımızın yıldızı haline geldi. Dışa bağımlı olduğumuz ürünleri yurtiçinde daha kaliteli bir şekilde üretip, ithalatımızı azaltırken, aynı ürünleri yabancı pazarlara satarak ihracatımızın daha çok ivme kazanmasını sağlamalıyız. Türkiye'nin politikası bu olmalı. Umarım ülkemiz de Almanya ve Japonya gibi dış ticaret fazlası veren güçlü bir ekonomi haline gelir. Bunun için milletçe çok çalışmalıyız, Almanlar gibi, Japonlar gibi, Güney Koreliler gibi...



Çatalhöyük

K O N Y A

TARIM VE ŞEHİRCİLİK
10 BİN YIL ÖNCE
BU TOPRAKLARDA DOĞDU



TÜRK BAKLIYATI REİS GIDA İLE DÜNYA SAHNESİNDE

Reis Gıda, 14-16 Kasım 2023 tarihlerinde İstanbul Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde Pendik Green Park Hotel'de düzenlenen prestijli Global Food Meetings İstanbul etkinliğinde yerel bakliyat ürünlerini uluslararası arenaya açtı. Global Food Meetings İstanbul, Reis Gıda için sadece ürünlerini tanıtmakla kalmayıp, aynı zamanda sektördeki en son trendleri keşfetmek ve global gıda zincirindeki yerini sağlamlaştırmak adına önemli bir platform oldu. 40'tan fazla ülkeden gelen market zinciri ve gıda toptancısıyla bir araya gelen Reis Gıda yöneticileri, Almanya'dan



REWE, Makedonya'dan KIPPER, Azerbaycan'dan Bravo, Mısır'dan BIM gibi dünyaca ünlü perakende ve toptancı firmaların satın alma temsilcilerine ürün ve hizmetlerini sergileme fırsatı buldu. Reis Gıda, etkinlik boyunca geleneksel ve yenilikçi bakliyat ürünlerini, sürdürülebilir tarım uygulamalarını ve müşteri odaklı çözümlerini vurgulayarak, katılımcılara ve potansiyel iş ortaklarına firmanın kalite ve güvenilirlik standartlarını gösterdi. Ayrıca, firma yetkilileri yüz yüze görüşmelerde, Reis Gıda'nın uluslararası pazarda nasıl bir fark oluşturduğuna dair detaylı bilgiler paylaştı.

BALIK NESLİNİN GELECEĞİ İÇİN İZMİR'DE BULUŞTULAR

Çiftlik Hayvanlarını Koruma Derneği tarafından yürütülen "Future for Fish" programı doğrultusunda hazırlanan "Elektrikli Çarpma Sistemi Türkiye İncelemesi" raporu, yurt içi ve yurt dışından yüze yakın katılımcının katılımıyla İzmir'de tanıtıldı. Lansmanın açılış konuşmasını Tarım ve Orman Bakanlığı Balıkçılık Su Ürünleri Genel Müdürü Dr. Altuğ Atalay ve Future For Fish Akademik Danışmanı Prof. Dr. Deniz Çoban yaptı. "Türk kültüründe gıda için yetiştirilen hayvanlara saygı gösterilmesini gerektiren bir kültürdür" diyen Dr. Altuğ Atalay, "Balıkların belki sesleri yok, belki acılarını belli etmiyorlar ama



acı çekebildiklerini biliyoruz. Bunu gösteren bilimsel deliller mevcut. Bu hayvanlara hak ettikleri saygıyı göstermek bizim sorumluluğumuz. Üretim miktarlarını ve üretimi artırmayı her zaman konuşuyoruz. Ancak bu konulardan farklı olarak burada bugün balık refahını konuşuyor olmamız çok önemli" dedi. Balık refahı ve sürdürülebilir bir gelecek için işbirliğinin şart olduğunu belirten Future For Fish Akademik Danışmanı Prof. Dr. Deniz Çoban da, "Balık refahı ve sürdürülebilirliği, hepimizi ilgilendiren küresel bir konudur. Gelecek nesillerin sağlıklı ve dengeli bir çevrede yaşamasını sağlamak için sorumluluk almamız gerekiyor" ifadelerini kullandı.

En Taze Hizmetlerle Dünyanın Her Yerine...

Uluslararası soğuk zincir parsiyel, yurt içi dağıtım,
soğuk hava depolama çözümlerimiz ve ihtiyaçlarınıza özel geliştirdiğimiz
en taze hizmetlerimizle her yerdeyiz.



Adres

Basın Ekspres Yolu, Taşocağı Cad. No:19
Balance Güneşli / Bağcılar - İstanbul

+90 850 360 0226
info@cbn.com.tr



HALKBANK'TAN 208 BİN KADIN GİRİŞİMCİYE 51 MİLYAR TL DESTEK

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bugüne kadar 208 bin kadına 51 milyar TL finansal destek verdiklerini belirterek, "Yatırım, üretim, istihdam ve ihracatın gelişmesine katkı sunuyoruz. Türk bankacılık sektöründe, kadın girişimcilere kullanılan kredilerin yüzde 48'i Halkbank'tan" dedi.



Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, Kadın Kooperatiflerinin e-ticaret platformlarında daha fazla yer almalarını sağlamak üzere "İhracatta Kadın İzi" projesini hayata geçirdiklerini söyledi.

Güçlü Türkiye'nin Güçlü Kadınları" için ürün ve hizmet çeşitliliğini artırarak milli ekonomiye katma değer sağlayan Halkbank, bu yıl ikincisini gerçekleştirdiği Üreten Kadınlar Yarışması'yla Türkiye'nin başarılı kadın girişimcilerini ödüllendirdi. Ödül Töreni'nde konuşan Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, bugüne kadar 208 bin kadına 51 milyar TL finansal destek sağladıklarını açıklayarak, "Sorumlu bir yaklaşımla hareket ederek, Türkiye'nin üreten kadınlarına sağladığımız desteklerle

yatırım, üretim, istihdam ve ihracat ortamının gelişmesine katkı sunuyoruz" dedi.

GİRİŞİMCİ KADINLARA ÖDÜL

85 yıldır milli ekonomiye katkı sunan Halkbank'ın, kadın girişimcileri desteklemek amacıyla başlattığı ve geleneksel hale getirdiği, Üreten Kadınlar Yarışması'nda ödüller Hilton İstanbul Bomonti Otel'de gerçekleştirilen törenle sahiplerini buldu. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş'ın video mesaj ile yer aldığı tören İstanbul Valisi Davut Gül'ün katılımı ile gerçekleştirildi.

Beş yüz davetlinin katıldığı törende dereceye giren girişimcilere ödülleri veren Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Kadınların girişimcilik ekosisteminde daha fazla yer alması ve finansal kaynaklara kolayca ulaşabilmeleri için Türkiye'nin üreten kadınlarına sağladığımız stratejik desteklerle yatırım, üretim, istihdam ve ihracat ortamının gelişmesine katkı sunuyoruz. Bu kutlu coğrafyaya girişimcilik ruhuyla, azimle ve özveriyle değer katan Türkiye'nin Üreten Kadınları; kadın girişimcilik ekosisteminin sadece bir parçası olmayıp, aynı zamanda gerçekleşen hayallerin de mimarlarıdır" diye konuştu.

ÜRETEK KADININ BANKASI

"Üreten Kadının Bankası" olma vizyonuyla çalıştıklarını kaydeden Arslan, "Kadın girişimcileri bankamızın en kıymetli iş ortakları olarak görüyoruz. Türkiye'nin üreten kadınlarına destek olmak, ülkemize yeni girişimciler kazandırmak için çıktığımız yolda Türk Bankacılık sektöründe kadın girişimcilere kullandığımız kredi bakiyesinin yüzde 48'ini Halkbank olarak tek başımıza üstlendik. Bugüne kadar 208 bin kadın girişimciye 51 milyar TL finansal kaynak sunarak üretim ve istihdam sağlayan kadın girişimcilerin başarı hikâyelerine ortak olduk" dedi.

İSTİHDAMA GÜÇLÜ KATKI

Halkbank'ın sosyal fayda odaklı finansman yaklaşımı ile girişimcilik ekosistemine yeni bir boyut kazandırdığını ifade eden Osman Arslan, "Kadınlarımızla el ele vererek Türkiye'nin istihdam hamlesine güçlü katkı sağladık. Ülkemizin 7 bölgesinde ve Kıbrıs'ta düzenlediğimiz 'Üreten Kadınlar Buluşmaları' ile kadın kooperatiflerinin ve kadın girişimcilerin bölgesel kalkınmada öncül rol üstlenmelerine ve kadın istihdamının artmasına vesile olduk. Ülkemizde kadınların

istihdamdaki payı yüzde 32 iken; kadın girişimci müşterilerimizin çalışanlarının yüzde 58'inin kadın olması girişimcilik ekosistemine verdiğimiz desteğin kadın istihdamına da pozitif yansıdığına göstergesidir" diye konuştu.

İHRACATTA KADIN İZİ

Yeni nesil e-ticaret platformlarının sağladığı avantajların ihracatta yeni ufuklar açtığını ifade eden Arslan, Kadın Kooperatiflerinin e-ticaret platformlarında daha fazla yer almalarını sağlamak üzere "İhracatta Kadın İzi" projesini hayata geçirdiklerini, bu kapsamda 100 kadın kooperatifine e-ticaret eğitimi, mentorluk ve uluslararası pazar yerlerine entegrasyon desteği verdiklerini belirtti. "Küresel ticaretin önemli bir parçası olan e-ihracat, artık kadın girişimcilerin de rekabette etkin bir şekilde yer aldığı bir alan haline geldi" diyen Osman Arslan, destek verdikleri kooperatiflerin ilk ihracatlarını gerçekleştirmelerine vesile oldukları için mutluluk duyduklarını söyledi.

MARKALAŞMANIN ÖNEMİ

Hayatın her alanında kadınların güçlenmesini destekleyen bir Banka

olarak daha fazla sorumluluk üstlenme konusunda kararlı olduklarını da vurgulayan Osman Arslan, "Bir güzel haberi daha sizlerle paylaşmak istiyorum. 2024 yılında Üreten Kadınlar Akademisi ile ülkemizin 7 bölgesinde kadınlarımıza şirket kurma ve markalaşma yolculuklarında doğru adımları atabilmeleri için çeşitli eğitimler vereceğiz. Markalaşmanın önemi, şirket yönetimi ve e-ticaret gibi konularda alanlarında uzman iş insanları ile eğitim, sohbet ve paneller düzenleyerek kadın girişimcilerimize katkı sağlayacağız" diye konuştu

KADIN GİRİŞİMCİYE ÖDÜL YAĞDI

Türkiye'nin yetiştirdiği büyük entelektüellerden biri olan yazar Alev Alatlı'nın Fatma Aliye Topuz Özel Ödülü'nün sahibi olduğu Üreten Kadınlar Yarışması'nda; 'KOBİ Üretici Kadın Girişimci', 'Mikro Üretici Kadın Girişimci', 'Kadın Kooperatifleri' ve 'Sıfır Atık' kategorilerinde çeşitli nakdi ödüller sahiplerini buldu. Nakdi ödüllere ek olarak, yarışmada ilk 3'e girenlere Proje Kredi Paketi, Yaşam Boyu Bankacılık Hizmet Paketi, E-Ticaret Entegrasyonu Paketi ve E-Ihracat Paketleri de ödül olarak verildi.

KOBİ ÜRETİCİ KADIN GİRİŞİMCİ KATEGORİSİ:

Birincilik Ödülü: Era Grup Alüminyum San. ve Tic. Ltd. Şti./ Bursa. İkincilik Ödülü: Güzide Özel Bakım Merkezi Hay. Tic. San./Erzurum. Üçüncülük Ödülü: Mege Filtre ve Müh. San. Tic. A.Ş./İzmir.

MİKRO ÜRETİCİ KADIN GİRİŞİMCİ KATEGORİSİ:

Birincilik Ödülü: Lupa Nut Makina Mühendislik San. ve Tic. Ltd. Şti./Denizli. İkincilik Ödülü: Dear Deer Love/Ankara. Üçüncülük Ödülü: İdea Tente Giyotin Cam Sistemleri San. Tic. Ltd. Şti./Antalya.

KADIN KOOPERATİFİ KATEGORİSİ:

Birincilik Ödülü: Ayas Akkaya Tarımsal Kalkınma Kooperatifi/ Ankara. İkincilik Ödülü: Lavanta Kokulu Köy Kadın Girişimi İşletme Kooperatifi/Isparta. Üçüncülük Ödülü: Ekodoku Sürdürülebilir Yaşam, Sanat, Bilim, Teknoloji Kooperatifi/Ankara.



SIFIR ATIK KATEGORİSİ:

Birincilik Ödülü: Anadolu Gıda ve Sanayi Tic. Ltd. Şti./İzmir



Doğudan batıya dünyanın her yerinde...

TÜRK HAVA YOLLARI ZİRVEYE UÇUYOR

THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, 430 olan uçak sayısını 2033 yılına kadar 810'a, Türk ekonomisine katkılarını da 141 milyar dolara çıkacağını belirterek, "Dünyanın en büyük 7 havayolu şirketinden biri olma yolundayız. THY ekosistemiyle, Fas kadar üretim yapacak" dedi.

Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, şirketin uçak filosunu genişletmek amacıyla 240 kesin, 115 opsiyon olmak üzere toplam 355 uçak almayı planladıklarını ve ilk teslimatın 2026 yılında gerçekleşeceğini söyledi. Prof. Dr. Bolat, halen 430 olan uçak sayısını 2033 yılına kadar 810'luk dev bir filoya ulaştırmayı hedeflediklerini bildirdi. Dünyada en çok ülkeye uçan havayolu şirketi olan Türk Hava Yolları, Detroit uçuşlarıyla ağını genişletmeye devam ediyor. THY, ABD'de 13'üncü kapısı olan

Detroit seferlerine 15 Kasım'da yapılan ilk seferle başladı. İstanbul Havalimanı'nı Detroit Metropolitan Wayne County Havalimanı'na bağlayan 15 Kasım'daki uçuşa, bir grup gazeteci de THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat'ın misafiri olarak eşlik etti. Gezide THY Basın Müşaviri Yahya Üstün de hazır bulundu.

DETROİT'E HAFTADA 3 SEFER

İlk özel uçuşla birlikte THY, haftada üç kez Detroit'e sefer düzenlemeye başladı. İstanbul kalkışlı Detroit uçuşları şimdilik Pazartesi, Çarşamba ve Cuma günleri olmak üzere haftada 3 frekans olarak planlanıyor. Uçuşlar uzun yol için daha

ideal olan geniş gövde Boeing 787-9 Dreamliner ile gerçekleştiriliyor. THY Detroit seferinin açılışına katılan Prof. Dr. Bolat, uçakta ve ertesi günkü gala yemeğinde gazetecilerin sorularını cevapladı, THY'nin 2033 yılına kadar planlarını anlattı. THY'nin İstanbul'dan Detroit'e olan ilk seferi Prof. Dr. Ahmet Bolat'ın 64'üncü doğum günü olan 15 Kasım'a denk gelince uçakta bir kutlama yapıldı.

ABD'DE 13. UÇUŞ NOKTASI

THY Detroit seferinin açılışında konuşan Prof. Dr. Bolat, THY'nin dünya genelinde 7 büyük havayolu şirketi arasında yer almak için önemli adımlar attığını

belirterek, "ABD'nin önemli sanayi şehri Detroit, turizmi daha çok öne çıkararak bir yeniden yapılanma sürecinde. Şehrin turizm yetkilileri THY'nin direkt uçuşlarının kendileri için çok önemli olduğunu söyledi. THY'nin dünyada uçtuğu şehir sayısı 129 ülkede 345'e, ABD'de ise 13'e çıktı. Ajet ve SunExpress Havayolları ile birlikte toplam 950 uçaklık bir filoya ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Prof. Dr. Bolat, ABD'deki 13. uçuş noktası olan Detroit seferinin yanı sıra Denver ve Orlando gibi yeni destinasyonlara yönelik planlarını da açıkladı. ABD'den gelen turist sayısını artırmak amacıyla Türkiye tanıtımlarına ağırlık verdiklerini belirten Prof. Dr. Bolat, 2026 yılı itibarıyla kendi ürettikleri yerli koltukları kullanacaklarını ve bu konuda şu anda test aşamasında olduklarını bildirdi.

EN BÜYÜK 7'NCİ HAVAYOLU ŞİRKETİ

THY'nin hedefinin, ABD gibi uzak ülkelerde etkin bir şekilde varlık göstermek olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Bolat, Airbus ile yapılan görüşme sonucunda 355 uçaklık büyük bir sipariş verdiklerini ve bu uçakların teslimatının 2026 itibarıyla başlayacağını ifade etti. Bolat, Türk Hava Yolları'nın, ABD'deki üç büyük havayolu şirketi arasına girmeyi hedeflediğini belirterek, "ABD'nin 3 büyük havayolu var: United, American, Delta... Asya'da ise 3 büyük Çinli. Onlar daha da büyüyecek. Mükthiş bir iç pazarları var. Ne kalıyor geriye? Lufthansa arkamızda, Air France da öyle. Emirates, Körfez havayolu ve çok bizimle ilgili değil. Ne kalıyor geriye? Bir tek Türk Hava Yolları. Bu kehanet değil. Önümüzdeki en önemli sıkıntı havalimanıydı. Artık çözüldü. Seneye ABD'de 14. destinasyonu açarız. Denver olur muhtemelen. Ardından da Orlando. Dünyada 7 büyük havayolu şirketi arasına gireceğiz" dedi.

AVUSTRALYA'YA DİREKT UÇACAĞIZ

THY'nin Avustralya'ya direkt uçuş için de geri sayımda olduğunu belirten Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Avustralya'da haftalık 7 uçuş hakkımız var. Biz başlayınca inanıyoruz ki çok kısa zamanda hem Sidney'den, hem Melbourne'den uçabiliriz. Makedon, Kıbrıs Türkü, Yunanlı çok var. Dört gözle bekliyorlar. Avustralya'da sağlık hizmeti de çok pahalı. Şimdi memleketine gel, bir de sağlık hizmeti al İstanbul'da. Uzak noktalardan gelenlere İstanbul'da konaklarsa ekonomi sınıfına 2 gün,



THY Detroit seferinin açılışında konuşan THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Bolat, THY'nin dünya genelinde 7 büyük havayolu şirketi arasında yer almak için önemli adımlar attıklarını söyledi.

business'a 3 gün bedava veriyoruz. İstanbul - Singapur - Melbourne veya Sidney... Birkaç dosyamız kaldı tamamlamamız gereken. 15 Aralık'ta



ABD'nin sanayi şehri Detroit'in, turizme yönelik yeniden yapılanma sürecinde olduğunu belirten THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, "THY'nin uçtuğu şehir sayısı 129 ülkede 345'e, ABD'de ise 13'e çıktı. Ajet ve SunExpress ile toplam 950 uçaklık bir filoya ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

açıyorduk. Yine de bir kaç haftaya kadar gelirse yapabiliriz. 500 - 600 bin turist gelir belli zaman sonra. Amacımız bu" ifadelerini kullandı.

Hizmet ihracatında dizilerin önemine de dikkat çeken Prof. Dr. Bolat, "450 milyon Güney Amerikalı dizilerimizi izliyor. Sırf dizide geçti diye Meksikalı turistler, Üsküdar'a gelip Kızkulesi manzarasında çay içip simit yiyor. Onlara böyle bir paket de sunuluyor. Şimdi uzak lokasyonlardan gelen bu turistlerin Göbeklitepe ve Nemrut'u görmeleri için planlamalar yapıyoruz" diye konuştu.

HER YERDE TÜRKİYE'Yİ TANITIYORUZ

"Gittiğimiz her yerde THY'nin değil Türkiye'nin reklamını yapıyoruz" diyen ve Türkiye'ye gelen turist sayısını artırmak için şirket olarak tanıtıma ağırlık verdiklerini dile getiren Prof. Dr. Bolat, "Her yerde doğal güzellik var ama tarihin, medeniyetin başladığı yer Türkiye. Geçen yıl 1 milyon ABD'li gelmişti. Şimdiki hedefimiz bu sayıyı iki katına, Kanada'yı da dahil edersek 2,5 katına çıkarmak. Onun için turizme ağırlık veriyoruz. Turizm Bakanlığıyla bir projemiz var. 10 ülke tespit ettik: Amerika, Kanada, Meksika, Endonezya, Malezya, Japonya, Çin, Kore, Avustralya, Tayvan. Bu ülkelere 10 milyon turist getirelim diyoruz ama bu turistler Antalya'da otele kapanmasın" dedi.

2033'TE 810 UÇAĞIMIZ OLACAK

Prof. Dr. Ahmet Bolat, 2033 yılına kadar uçak sayılarını 810'a, o yıl Türk ekonomisine katkılarını da 141 milyar

İstanbul Havalimanı'nı Detroit Metropolitan Wayne County Havalimanı'na bağlayan 15 Kasım'daki uçuşa, THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat'a medya mensupları ve THY Basın Müşaviri Yahya Üstün eşlik etti.



gidiyoruz. Anadolujet, Sabiha Gökçen ve Ankara'da faaliyet yürütecek. Antalya ve İzmir'de SunExpress yer alacak. THY de İstanbul Havalimanı'nda.."

Yeni uçaklarla birlikte pilot ihtiyacının artacağını belirten Prof. Dr. Bolat, "200 olan pilot yetiştirme kapasitesini 500'e çıkaracağız. Tanesi 15 milyon dolar olan 30 simülatörümüz var. Sayısını artırmak için stratejik ortaklık yaptığımız Havelsan'dan 5 simülatör aldık. 6 bin 500'e yakın pilotumuz var. Bir 6 bin 500 pilota daha ihtiyacımız var" diye konuştu.

4'ÜNCÜ PİST UÇUŞLARI RAHATLATACAK

İstanbul Havalimanı'nın kapasitesinin daha artırılmasıyla ilgili konuşan Prof. Dr. Ahmet Bolat, "İGA ve DHM ile birlikte Ulaştırma Bakanımız ile bir araya geldik. Şu an mevcutta kullanılan beş pistin daha verimli nasıl kullanılabileceği ile ilgili danışmanlık aldık. İngiltere'de NUTS diye bu alanda dünyaca bilinen bir kurum var.

Onlar çalıştılar. Oradaki efektif yönetim uygulayabilirsek 130'a kadar saatlik operasyon çıkabiliyor. Taksi süreleri, geniş gövde uçağın arkasında dar gövde uçak inemese de geniş gövde uçaklar inebiliyor. Bunun gibi optimizasyonlar çalışılıyor. Bakanımız bir koordinasyon ekibi kurdu. İnşallah bu sene yazın daha iyi bir operasyon olacak. Bu yaz da geçen seneye göre daha iyiydi. Dördüncü pist tamamlandığında daha da rahatlayacak" diye konuştu.

dolar olarak hesapladıklarını belirterek, "Dünyanın en büyük 7 havayolu şirketinden biri olma yolundayız.

THY ekosistemiyle, Fas kadar üretim yapacak" bilgisini verdi. Şirket tarihinde ilk kez 10 yıllık projeksiyon belirlediklerini söyleyen Prof. Dr. Ahmet Bolat, bu kapsamda iştiraklerin yol haritasını da çizdiklerini aktardı. Prof. Dr. Bolat şöyle devam etti: THY tek başına, ekosistemiyle beraber, Fas kadar bir ekonomik üretim yapacak. 500'üncü uçağımızı 2025 yılında filoya sokacağız. 600'üncü uçak 2028'de, 700'üncü 2031'de ve 800'üncü de 2033'de gelecek. Şu anki siparişler Prof.

Dr. bunu garantilemek için. Uçak sayısı iki kat artacak ama Türkiye'ye katkımız 2,5 kattan fazla çoğalacak."

6 BİN 500 PİLOTA DAHA İHTİYACIMIZ VAR

İştiraklerle birlikte THY'nin 950 uçağa ulaşmasını planladıklarını dile getiren Prof. Dr. Bolat, "THY ve Lufthansa'nın ortak kuruluşu SunExpress'le oturduk ve 10 yılda 150 uçağı geçme konusunda anlaştık. Geçen gün de 45 adedi Boeing 737 MAX olmak üzere 90 uçak alacağını ilan etti. 45 adet 737 MAX'in değeri yaklaşık 2 milyar dolar. Anadolujet'te (AJet) de yapılanmaya

BİRÇOK ÇİNLİ YOLCU ABD'YE THY İLE UÇUYOR

THY'nin büyümesinin önündeki en önemli sıkıntılardan birinin havalimanı olduğunu ve İstanbul Havalimanı ile bu sorunun da çözüldüğünü ifade eden THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, "THY dünyanın en doğrusundan en batısına kadar uçan bir havayolu şirketi olmayı hedefliyor. China's Belt and Road Initiative kuşak yol projesini uyguluyoruz. Birçok Çinli yolcu ABD'ye bizimle uçuyor" dedi. Nitelikli yolcu için izledikleri stratejik adımları anlatan Prof. Dr. Ahmet Bolat, yurtdışında Şangay – New York, Detroit, Güney Amerika ve Hindistan, yurtdışında Antalya ve Şanlıurfa örneklerini verdi.

YERLİ ÜRETİM KOLTUKLAR GELİYOR

Yerli üretim koltukların şu anda test aşamasında olduğunu belirten Prof. Dr. Ahmet Bolat, "THY uçaklarında kendi business class ve ekonomi sınıfı koltuklarımızı kullanacağız. Uçaklarda kullanılan mevcut koltuklar 80 bin dolar. Aslında birçok otomobilden daha pahalı. Biz daha ucuza mal edeceğiz. Koltuğun asıl maliyeti mühendislik ve tasarım. Yerli üretim koltuklarımız şu anda testlerde. Bizim koltuklar rahat bir uçuş sağlayacak" dedi.



Sedat YILMAZ

sedadyilmaz@ekovitrin.com

Düşen CDS'ler İstikrarın Ne Kadar Habercisi?

Kredi Temerrüt Swapı (Credit Default Swap – CDS) günümüz ekonomi dotaları açısından fazlaca önemseniyor. Gerek ülke ve gerekse şirketler CDS'lere göre değerlendirilip

ekonomik faaliyetler buna göre tanzim ediliyor. Sözün özü, CDS'ler, dünya genelinde borçlanma maliyetleri açısından ve yatırımcıların yatırım kararı almasında risk ölçmek için kullanılıyor. CDS'lere ülke açısından bakıldığında direkt olarak portföy yatırımları gündeme geliyor. Özellikle ikincil piyasalar olarak bilinen gelişen ülkelerde fazlaca öne çıkan CDS'ler kredi riskine yönelik tabloyu ortaya koyuyor. Daha doğrusu belki doğrudan yatırımların da söz konusu olabileceği şekilde bir ülkenin risk seviyesi arttıkça yatırım girişleri azalıyor, risk primi azaldıkça yatırım girişleri artıyor.

CDS'LER BORÇLUNUN CANINI YAKIYOR

ABD'li yatırım bankası JP Morgan Chase tarafından 1995 yılında geliştirilen ve 1997 yılında ihraç edilen Kredi Temerrüt Swapı en basit tanımıyla, kredi riskinin taraflar arasında transferini sağlamak amacıyla satın alınan bir finansal sigorta sözleşmesi. Genel anlamıyla ise borcun geri ödenmemesi riskinden korunmak amacıyla alacaklının üçüncü bir tarafa belirli bir prim karşılığında alacağını garanti etmek için yaptırdığı finansal

kredi türev enstrümanı. CDS alıcısı, satan tarafa, CDS'in vadesi boyunca ya da bir kredi durumu oluşuncaya kadar periyodik ödemeler yapmayı kabul ediyor. Anaparayı temsil eden tutarın yüzdesi olarak ödenen primler, CDS primi olarak adlandırılıyor.

TÜRKİYE CDS'LERİNDE İNİŞ SÜRÜYOR

1 Haziran 2022 tarihinde 856'yı gören Türkiye 5 yıllık kredi risk primi (CDS), 14 Mayıs seçimlerinden sonra uygulanan ekonomik kararlarla 700'lerden (30 Kasım 2023) 328,22'ye kadar geriledi. Merkez Bankası Para Piyasası Kurulu (PPK) kararlarının 23 Haziran 2023 tarihiyle birlikte uygulandığını, yani faiz artışlarının başladığını, diğer taraftan para politikasıyla maliye politikasının uyumunu hesaba katarsak yaklaşık 5 aylık sürede risk priminin yarı yarıya düşmesi hiç de azımsanacak bir şey değil. Aynı dönem içinde gelişen ülkeler arasındaki Hindistan'ın CDS'si 95 baz puandan 55 baz puana, Brezilya'nın CDS'i 209 baz puandan 147 baz puana, Güney Afrika'nın CDS'i 318 baz puandan 235 baz puana ve Çin'in CDS'i 66 baz puandan 57 baz puana indi. Gelişen ülkeler CDS Endeksi'nin de Haziran'dan bu yana 241 baz puandan 189'a gerilemesinde diğer ülkelere belki de daha fazla Türkiye'nin etkisinin olduğunu söyleyebiliriz.

FİYAT İSTİKRARININ ZAFERİ Mİ?

Türkiye özelinde kredi risk primindeki gerilemede yeni ekonomi yönetiminin fiyat istikrarını sağlamaya yönelik

adımlarının etkili olması dikkati çekerken, enflasyonla mücadele konusunda atılan adımların gelecek döneme ilişkin belirsizlikleri azaltması Türk finansal varlıklara ilişkin fiyatlamalara pozitif yansıtıcı aşikâr.

Bundan sonra Türkiye'nin yapacağı iş; 300'lerden 100'lerin altına inmek ve buralarda sürdürülebilir, kalıcı şekilde CDS'leri çift hanelerde tutabilmek. Bunun için de para politikasıyla maliye politikalarının senkronizasyonu önem taşıyor. O da yetmiyor... Ekonomide sektörel yapısal reformlar... Yeni anayasa, hukuksal yönde yapılacak reformlar ve yurtdışı risklerin zayıflaması CDS'leri normal seviyelere çekecek ve tam anlamıyla yatırım yapılabilen bir ülke konumuna geleceğiz. Zira küresel dünyada yatırımın anahtarı CDS'ler olarak görülüyor.

TL'DE DEĞER KAYBI SONA MI ERDİ?

Bu süreçte Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, "Dezenflasyon programımız çok büyük ihtimalle TL'de reel bir değerlemeye sebep olabilir, TL'nin reel olarak değer kaybettiği süreç sona gelmiştir. Önümüzdeki dönemde sağlıklı politikalar ve yapısal reformlarla yatırımcı güvenini kazanacağız, halen de kazanıyoruz. Bu güven fon akışını tetikleyecek. Küresel sermayeyi ülkemize çekmek için, kazan kazan ilkesiyle hareket etmeye, Türkiye'ye yakışır şekilde insani duruş sergilemeye devam edeceğiz" sözleri fevkalade önem arz ediyor.

WE CONNECT MORE COUNTRIES THAN ANY OTHER

THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, Turkish Cargo'nun, hizmet kalitesi açısından zirveye emin adımlarla ilerlediğini belirterek, "Turkish Cargo yüzde 5,7 ile tarihinin en yüksek küresel pazar payına ulaştı" dedi.



Küresel 3 hava kargo markasından biri olmayı hedefliyor

TURKISH CARGO DÜNYAYI TAŞIYACAK

THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, gelecek 10 yıl içinde Turkish Cargo ile yıllık taşıdıkları kargo miktarını 3,9 milyon tona çıkarmak ve oluşturacakları kargo ekosistemiyle 9,6 milyar dolarlık kargo gelirine ulaşmak istediklerini söyledi.

Turkish Cargo, gelecek 10 yıla ilişkin yol haritasını belirledi. THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanımız Prof. Dr. Ahmet Bolat, hedeflerinin dünyada ilk 3 havayolu markası içinde yer almak, özel kargoların kargo gelirleri içindeki payını yüzde 55'e yükseltmek, taşıdıkları kargo miktarını 3,9 milyon tona çıkarmak ve oluşturacakları kargo ekosistemiyle 9,6 milyar dolarlık kargo gelirine ulaşmak olduğunu söyledi. Prof. Dr. Ahmet Bolat, Turkish Cargo olarak 24 kargo uçağıyla 104 direkt kargo destinasyonunda hizmet verdiklerini yolcu ve kargo birlikte

düşünüldüğünde 430 uçaklık filoyla 350'den fazla destinasyona ulaştıklarını kaydetti.

KÜRESEL PAZAR PAYIMIZ YÜZDE 5,7

Turkish Cargo'nun gelinen noktada yaklaşık yüzde 5 pazar payına sahip ve küresel hava kargo taşıyıcıları arasında altıncı sırada yer aldığı bilgisini veren Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Bu durum basit bir hesaplama her 20 hava kargodan birini taşıdığımız anlamına gelmektedir. Turkish Cargo, 2028 yılında hizmet kalitesi bakımından en iyi 3 ve ilk 3 hava kargo markasından biri olma hedefine emin adımlarla yürümektedir" dedi. Halen dünyanın hava kargo taşıyıcıları arasında üçüncü sırada yer

aldıklarını belirten Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Cumhuriyetimizin 100. yılını, Ortaklığımızın ise 90. yılını kutladığımız bu yıl gelecek hedeflerimize birkaç kez temas ettik. Mayıs ayında başarılı bir performans sergileyerek, dünyanın önde gelen hava kargo taşıyıcıları arasında 3. sırada yer aldık. Bu başarılı performansımızı Haziran ayında da sürdürerek hem sıralamamızı koruduk hem de yüzde 5,7 ile Turkish Cargo tarihinin en yüksek küresel pazar payına ulaştık" diye konuştu.

TEKNOLOJİK DEĞİŞİM VE GELİŞİM

Dünyanın en iyi 3 hava kargo markası olma hedefiyle teknolojik değişim ve gelişime önem verdiklerini bu doğrultuda bu doğrultuda, hava

kargo taşımacılığına olan talebin artışı öngörülerek tasarlanan SMARTIST tesisini inşa ettiklerini dile getiren Prof. Dr. Ahmet Bolat, "İstanbul Havalimanı kargo bölümünde yer alan tesisimiz, Avrupa'nın en büyük, dünyanın ise üçüncü en büyük hubi olarak hizmet veriyor. Dünyanın en gelişmiş tesislerinden biri olan SMARTIST'te, yüklerin operatör veya forklift kullanımına ihtiyaç duyulmadan bilgisayar kontrollü Otomatik Depolama ve Boşaltma Sistemi (ASRS) ile depolanıp transferi gerçekleştiriliyor. Ayrıca ULD Depolama Sistemi ile de ULD depolama süreçleri otomatikleştiriliyor. Bu akıllı depo yönetim sistemleri sayesinde, operasyonel süreçler hızlandırılmakla kalmayıp aynı zamanda oluşabilecek olumsuz durumlar minimize ediliyor ve maliyet tasarrufu sağlanıyor. Work Order Projesi sayesinde de depo içi taşıma süreçlerinin senkronizasyonu ve baştan sona kontrolü otomasyon sistemleriyle gerçekleştiriliyor" diye konuştu.

DÖRT TEMEL YAPI TAŞI

Turkish Cargo'nun yapı taşı; uçuş ağında liderlik, teknoloji ve operasyonel mükemmeliyet, özel kargo ve premium ürünlerde liderlik, insan kaynağı ve kültüründe liderlik olarak 4 temel unsur oluşturduğunun altını çizen Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Bu vizyon etrafında şekillendirdiğimiz hedefimiz, pazar payı açısından ilk 3 havayolu arasında yer almak, katma değerli özel kargoların toplam kargo gelirleri içindeki payını yüzde 55'e yükseltmek ve 10 yıl içinde taşıdığımız toplam kargo miktarını 3,9 milyon tondan fazlasına çıkarmaktır. Ayrıca iş ortaklıkları, e-ticaret ve teknoloji yatırımlarıyla bir kargo ekosistemi oluşturmayı planlıyoruz ve bu ekosistemle toplam 9,6 milyar dolarlık kargo gelirine ulaşmayı hedefliyoruz" dedi. Türkiye'nin dört bir tarafında



**Prof. Dr. Ahmet Bolat,
Turkish Cargo olarak
24 kargo uçağıyla
104 direkt kargo
destinasyonunda
hizmet verdiklerini
yolcu ve
kargo birlikte
düşünüldüğünde
430 uçaklık filoyla
350'den fazla
destinasyona
ulaştıklarını bildirdi.**

gerçekleştirilen hava limanı, demiryolu ve karayolu yatırımlarıyla geleceğin Türkiye'si adeta bugünlerden inşa edildiğine dikkat çeken Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Bu çerçevede, Türkiye ekonomisinin uluslararası arenada rekabet gücünü artırma misyonuyla üreticilerden acentelere, Turkish Cargo'dan Türk ihracatçısına kadar her seviyede herkesin kazandığı bir iş birliği modelini benimsiyoruz" şeklinde konuştu.

BAŞARIMIZ TESADÜF DEĞİL

Dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu olduklarını vurgulayan Prof. Dr. Ahmet Bolat, beklentilerin ötesinde sundukları hizmet kalitesi ve çevik yapılanmayla "İstikbal göklerde" vizyonuyla rakiplerden



**AVRUPA KEBAP
İSTERSE HEMEN
KAPISINDA
OLSUN**

Turkish Cargo'yu büyüteceklerini belirten THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, KOBİlerin ürettikleri ürünleri e-ihracat yoluyla satışına da önemli destek sağlayacaklarını söyledi. Bolat, "Örneğin Fransa'daki bir kişi Türkiye'den yemek (kebab) sipariş verdiğinde o gün kapisında olacak. Yine tekstil ürünleri Avrupalı tüketicilerle çok rahat buluşacak" dedi.

pozitif yönde ayrıştıklarını, stratejik yatırımlar ile doğu ve batı arasındaki ticaretin köprüsü olduklarını, bu vizyon doğrultusunda çizilen stratejinin asla tesadüf olmadığını kaydetti. Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Turkish Cargo olarak dokunduğumuz tüm sektörler ve iş kolları ile birlikte ülkemiz ihracat ekosistemini büyütme ve uluslararası arenada daha rekabetçi hale getirmeyi hedefliyoruz. Bu nedenle Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 100. Yılı olan 2023 yılı bizim için çok daha ayrı bir önem taşıyor. Ülkemizin 100. yıl hedefleri doğrultusunda Türk Hava Yolları olarak, bizler de geçmiş dönemlerdeki başarılarımızdan aldığımız cesaretle çok daha ötelere koşuyoruz" diye konuştu.

TURKISH CARGO'DA ÜÇ YENİ ÜRÜN

Dinamik hava kargo sektöründe rekabetçi kalabilmek için müşterilerin ihtiyaçlarını anlamaya ve öngörmeye öncelik verdiklerini belirten Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Bu yılın başında müşterilerimizin deneyimine sunduğumuz yeni ürünlerimiz TK Smart, TK Premium ve TK Urgent hizmetlerimiz ile sektör ihtiyaçlarına en uygun çözümleri üretiyoruz. Bunun yanında özel ürün ve hizmetlerimizin her biri için ayrı birer ekip oluşturarak, iş ortaklarımızla daha yakın iletişim kuruyoruz" dedi.

solarred

Solar Montaj Sistemleri

ZONGULDAK

KURULU

RÖPORTAJ ALİ KARABAŞ

Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan:

SOLARRED İHRACATTA EN ÜST LİGE ÇIKMA HEDEFİNDE

Sektör ve tecrübede eski, markada yeni olduklarını belirten Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan, "Henüz Avrupa'da 4 ülke ile çalışıyoruz.İhracatta daha üst liglere çıkmak için mücadele ediyoruz" dedi.

Türkiye'nin enerjisi kurulu gücünün 10 bin MW'a (megawatt) ulaşması ve 3 il hariç 78 şehirde bulunan GES'lere yönelik yatırımlarını daha arttıracığını gösteriyor. Ülkenin 105 bin MW elektrik kurulu gücü içerisinde 11 bin MW'lık güneş enerjisi kurulu gücü dikkat çekiyor.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından hazırlanan Türkiye Güneş Enerjisi Potansiyeli Atlası'na göre, ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi 2 bin 741 saat olan Türkiye'de ortalama yıllık toplam ışınım değeri, metrekaşe başına 1527,46 kWh hesaplanması da ülkenin güneş enerjisi potansiyelinin yüksek olduğunu ortaya koyuyor.

Güneş enerjisi sektöründe faaliyet gösteren Ankara merkezli Solarred Solar Montaj Sistemleri, güneş enerjisi sektöründe taşıyıcı sistem - konstrüksiyon ve statik projelendirme alanında deneyimiyle çok sayıda yatırımcı ve EPC şirketi tarafından tercih edilen bir mühendislik şirketi. Şirket sadece solar montaj sistemleri satışı yapmıyor, aynı zamanda bu alanda talep edenlere en doğru çözümü sunmayı hedefliyor.

İHRACAT ODAKLI FİRMA OLMAK İSTİYORUZ

Daha önce farklı bir marka ile sektörde faaliyet gösterdiklerini, 7 yıldan beri kendi şirketleriyle piyasada yer aldıklarını belirten Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan, "Sektörde eskiziyiz. Solarred olarak markada yeniyiz. Türkiye'de tanınıyoruz. Bu bilinirliği ihracata taşımak istiyoruz. İlerleyen dönemde ihracat odaklı bir firma olmayı hedefliyoruz" dedi. Solarred'in yurtdışından da talep aldığını dile getiren A. Kadir Aslan, "Özellikle Türkiye, Avrupa ve Balkan ülkelerine ciddi ihracat yapıyor. Biz de Balkan ülkelerine ihracat yapıyoruz. Türkiye çelikte de çok iyi durumda. Biz 4 ülkeye ihracat yapıyoruz. Romanya, Almanya, Kosova, Makedonya..." diye konuştu.

TÜRKİYE VE DÜNYADA GELİŞEN SEKTÖR

A. Kadir Aslan, firma olarak güneş enerjisi santrallerinin statik projelendirmelerini, konstrüksiyon tedarikini yürüttüklerini, arazilerde çelik, çatılarda alüminyum konstrüksiyonlarını ve bunların üretim ile tedarikini

yaptıklarını söyledi. Dünyanın etkisini gösteren iklim krizi sebebiyle fosil yakıtlardan vazgeçtiğini dile getiren A.Kadir Aslan "Yenilenebilir enerjiye tüm dünyada büyük ilgi var. Türkiye olarak da 10 GW'ları (Gigawatt) aşan bir seviyeye ulaştı. Biz bunların taşıyıcı sistemlerinde ve statik alanlarında yer alıyoruz. Sektör ne kadar gelişirse biz de o kadar destek veriyoruz" diye konuştu.

HEM MÜHENDİSLİK HEM ÜRETİM FİRMASI

A. Kadir Aslan, G. Antep Üniversitesi'nin kendisi için hayata geçirdiği 23.6 MW'lık oldukça büyük santralin bağlantı parçalarıyla çelik konstrüksiyonlarını tedarik ettiklerini belirterek, "Diğer taraftan Adıyaman Besni'de 5,5 mw'lık bir santralimiz var. 6 Şubat'taki iki depreme de yakalandı. Üzerinde kar vardı. Üzerinde kar olduğu halde hiçbir zarar görmedi. Biz aslında ürünlerimizin kalitesini, dayanıklılığını da test etmiş olduk" dedi.

Aylık olarak çelikte 1000 ton alüminyumda 80 tona yaklaşan ürünlere yönelik üretimleri olduğunu belirten A. Kadir Aslan, "Son dönemde çatı GES'ler azaldığından arazi kısmı ön planda. Hem mühendislik, hem üretim firmasıyız. Hem projelendiriyoruz, hem üretiyoruz. Dolayısıyla tasarımları da projeleri ve üretimleri de kendimiz yapıyoruz. Bu da bir başarıyı beraberinde getiriyor" bilgisini verdi.

ANA FAALİYETİMİZ TASARIM VE KURULUM

Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan

sektör Ekovitrin'in sorularını cevapladı. **■ Yıllara dayanan tecrübeniz, efektif, rekabetçi, mühendislik içeren ürünler tasarlayıp üretebildiğinizi ve satışını yaptığınızı söylüyorsunuz. Faaliyetlerinizde en doğru çözümü bulma noktasında müşteriye nasıl bir yol haritası çiziyorsunuz?**

Arazi projeleri için müşterilerimizden arazinin zemin etüt raporlarını, panel datasheetini ve santral yerleşim planlarını talep ediyoruz. Bu veriler eşliğinde özel çelik hesap programlarını kullanarak ve tabi ki yılların vermiş olduğu deneyimlerimizi de ekleyerek ortaya olabilecek en optimum fayda maliyet sağlayan mühendislik ürünümüzü çıkarıyoruz. Sadece tasarımsal farklılıklarla 1 MW'da 5-10 ton çelikten tasarruf etmek mümkün. Ancak bunun için üstün mühendislik gerekiyor. Çatı projeleri için de binanın statik projesi, santral genel yerleşim planı ve panel datasheetini talep ediyoruz. Portföyümüzdeki solar montaj sistemlerinden çatıya en uygun olan sistem tercih edilerek üretim aşamasına geçiliyor. Buradaki diğer önemli bir nokta da satışını gerçekleştirdiğimiz her projenin aynı zamanda statik projesini de yaptığımızdan proje müellifi de oluyoruz. Böylelikle müşterilerimiz her anlamda muhatap olarak bizi biliyorlar. Bu da ekstra bir güven sağlıyor.

BAŞARIMIZI YURTDIŞINA TAŞIMAK İSTİYORUZ

■ Daha önce farklı bir marka ile sektörde faaliyet gösteriyordunuz. Şimdi yeni markanız Solarred ile sektöredesiniz. Güneş enerjisi alanında hangi hedeflerle çalışıyorsunuz?



Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan, sektör ve firmalarıyla alakalı Ekovitrin'den Ali Karabaş'ın sorularını cevaplandırdı.



ANTALYA 3 MW



Yani sizi bu sektörde çalışmaya iten sebepler nelerdir?

Uzun yıllardır faaliyet gösterdiğimiz bu sektörde artık Solarred Solar Montaj Sistemleri markası ile devam etme kararı aldık. Bugüne kadar yüzlerce MW'lık deneyimin vermiş olduğu bilgi ve birikim ile şirketimiz altın çağına doğru ilerliyor. Yurt içinde göstermiş olduğumuz başarılarımızı yurtdışına da taşımak istiyoruz. İhracatta daha üst liglere çıkmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Üstün mühendislik ürünü efektif tasarımlı solar montaj sistemlerimizi sadece Türkiye değil başta Avrupa olmak üzere tüm dünya ya ulaştırmak istiyoruz. Firmamızın en önde gelen tercih sebeplerinden olan güçlü mühendislik yapısı ile tüm EPC firmalarını tanıştırmak temel hedeflerimizdendir.

HEM PROJELENDİRME HEM ÜRETİMDE VARIZ

■ Solarred ile farklı bir iş modeline geçtiğinizi tahmin ediyoruz. Bir yandan enerji santrallerinin statik projelendirmelerini yaparken diğer taraftan bu projeler için gerekli arazilerde çelik, çatılarda alüminyum konstrüksiyonların üretim ve tedarikini yapıyorsunuz. İki farklı dalda faaliyet göstermek işinize nasıl bir verim sağlıyor? Açıkçası projelendirme ile üretim

alanlarının her ikisinde de var olmamız firmamızı en güçlü kılan özelliklerinden biridir. Hem projelendiriyoruz hem üretiyoruz sloganıyla çıktığımız bu yolda güneş enerji santrallerinin hem statik projelerini hazırlıyoruz, üniversite onay süreçlerini yürütüyoruz hem de konstrüksiyon üretim ve tedarikini yapıyoruz. Her çatı tipine özel geliştirdiğimiz montaj sistemlerine ek olarak arazilerde de en efektif tasarımlar kullanarak yatırımcılarımızı ve EPC şirketlerinin maliyetlerini minimuma indiriyoruz. Tüm bunları yaparken yönetmelik sınırları içerisinde deprem, rüzgar, kar yüklerinden taviz vermeksizin optimum çözüme ulaşarak gerçek manada mühendislik faaliyeti yürütüyoruz.

ÖNDE GELEN FİRMALAR ARASINDAYIZ

■ Aynı zamanda mühendislik, üretim ve ürün tedarik firması olan Ankara merkezli Solarred'in sektör içindeki büyüklüğünü, hangi sistemler üzerinde çalıştığını ve sektöre verdiğiniz hizmet ve katkıları anlatabilir misiniz? Size ulaşmak için Ankara'ya mı gitmek gerekiyor?

Yüzlerce MW'lık satışımla sektörün önde gelen firmaları arasında yer almaktayız. Solar montaj sistemleri alanındaki tüm ürünlerimizin tasarımı ve mühendisliği firmamıza aittir ve

patentlidir. Sektörde ilkleri üreten bir firma olarak yer almaktayız. Örnek olarak tonoz çatılar için Türkiye'de ilk defa eğimi bertaraf ederek güneş panellerinde kasılmayı ve mikro çatlakları engelleyen özel bir profil tasarladık buna ek olarak yine Türkiye'de ilk diyebileceğimiz onlarca MW referansa sahip, düz teras çatılar için geliştirdiğimiz solar beton balans ürünümüz de oldukça ilgi görmektedir. Bizi farklı kılan bir diğer özellikte GES kurulacak çatıya veya araziye mevcut portföydeki ürünler tam uygunluk göstermiyorsa ya da yatırımcının farklı bir montaj sistemi profil talebi varsa bunu mutlaka dikkate alarak sıfırdan o proje için üretim yapabiliyoruz. Balıkesir de faaliyet gösteren Avrupa'nın en büyük traktör kabin fabrikalarından olan Yarış Kabin AŞ çatısına, yatırımcının özel talebi doğrultusunda çift hava kanallı alüminyum konstrüksiyon sistem geliştirdik. Toplam da 10 MW kurulu güce sahip projede bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliğimiz bizzat çatı üzerinde çekme testi yaparak ve kısa süre içerisinde yatırımcının talebini dikkate alarak yeni ürün geliştirebilmemizdir.

KONSTRÜKSİYON SİSTEMİ TEMEL TAŞIYICI

■ GES sektöründe montaj sistemlerinin önemi ve bir güneş enerjisi santralinde montaj sistemlerinin toplam



GAZİANTEP 23,6 MW



İSTANBUL 1 MW

maliyetteki yeri nedir?

Solar montaj sistemlerinin güneş enerjisi santralindeki toplam maliyet içindeki yeri araziler için yüzde 10 dolaylarında iken çatılarda ise bu rakam bir miktar daha düşmektedir. Tabii bu oranlar son dönemde güneş paneli fiyatlarının ciddi oranda düşmesiyle beraber değişiklik gösterecektir. Sistemin temel taşıyıcısı olarak konstrüksiyon sistemleri oldukça önemlidir. Milyonlarca dolarlık yatırımlar bu sistemlerin taşıyıcılığına emanettir. Konstrüksiyon firmaları genelde deprem, kar yağışı, fırtına gibi zor zamanlarda hatırlanır. Dolayısıyla böylesine yüksek maliyetli yatırımların sorumluluğunu hem projelendirme hem de üretim ve tedarik noktasında üzerimize almaktayız. Bir örnek vermemiz gerekirse 6 Şubat depremlerinde Adıyaman Besni'de bulunan 5,5 MWp gücündeki projelendirmesini ve konstrüksiyon tedarikliğini sağladığımız güneş enerjisi santrali, üzerinde kar yükü varken her iki depreme de yakalanmasına rağmen en ufak bir problem olmaksızın faaliyetine devam etmektedir.

FARKIMIZ HIZLI TERMİN SAĞLAMAK

■ Türkiye'nin GES sektöründe alması gereken oldukça uzun bir yol var. Solarred bu alanda nasıl projeler geliştiriyor? Daha çok hangi vilayetlere

yatırım yapıyorsunuz?

Sektörde son 3 yıldır daha çok öz tüketime dayalı çatı üzeri GES'ler ön planda iken çeşitli yasal mevzuatların eklenmesiyle ve lisanslı GES'lerinde sektörde yer almasıyla beraber arazi GES'ler son 1 yılda oldukça hızlı bir ivme kazandı. Biz de Solarred olarak sektördeki arazi GES'lerin hızlı artışını dikkate alarak çelik konstrüksiyon alanında çalışmalarımızı ve alt yapımızı çok daha güçlü bir hale getirdik. Müşterilerimizin talep ettiği her ile sevkiyat yapıyoruz, bu noktada bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özellik hızlı termin sağlıyor olabilmemizdir.

2024 ÇELİK KONSTRÜKSİYON YILI

■ Bu yılı hangi projelerle kapatıyorsunuz? 2023 yılı sizin için nasıl geçti? 2024 yılı için projeksiyonlarınızı, yatırımlarınızı ve hedeflerinizi anlatabilir misiniz?

2023 yılı genel manada değerlendirecek olursak bizim için gayet verimli bir yıl oldu. 6 Şubat'ta meydana gelen acı deprem felaketinden ötürü o bölgeye yönelik olan satışlarımızda ciddi bir etkilenme oldu. Ancak depremin yaralarının sarılmasıyla beraber ertelenen projeler hayata geçmeye başladı. O bölgedeki projelere yönelik sevkiyatlarımız devam etmekte. Deprem neticesinde çelik üretim fabrikalarının

zarar görmesiyle ve konteynır ihtiyacından ötürü çelik tedarigi ve galvaniz işlemlerinde temin problemi yaşadık. Ancak alt yapımız sağlam olduğundan bu süreci de atlattık. 2023 yılında imza attığımız büyük projelere bakacak olursak, 23,6 MWp kurulu gücü ile Gaziantep Üniversitesi GES projesi ilk sırada yer almakta. Gaziantep ili Araban ilçesinde faaliyete geçen dev santralde en efektif tasarımımla optimum mühendisliği yakalayarak büyük bir projeye imza attık. Yine yakın bölgede Adıyaman Besni de faaliyete geçen 5,5 MWp gücündeki santralde Solarred konstrüksiyonları ile hayata geçti. Türkiye'nin en büyük çelik fabrikalarından birinin çatısına, yine tekstil devi bir firmanın çatısına, 5 yıldızlı yeni faaliyete geçen bir otelin çatısına 2023 yılında prestijli projeler kategorisinde konstrüksiyon ve mühendislik hizmeti sağladık. 2024 yılında sektöre yön verecek olan depolamalı lisanslı GES'ler faaliyete geçmeye başlayacağı için 2024 yılı çelik konstrüksiyon yılı olacaktır. Yatırımlarımızı büyük ölçüde bu alana kaydırmış bulunmaktayız. Aylık 1000 ton olan kapasitemizi 2000 tona çıkarmak hedefindeyiz. Tüm bunlara ek olarak ihracat alanında da 2024 bizim için atılım yılı olacaktır.



Solarred Solar Montaj Sistemleri Yönetim Kurulu Başkanı A. Kadir Aslan, ekibiyle katıldığı 17'nci EIF Dünya Enerji Kongresi ve Fuarı'nda ürünlerini katılımcı ve ziyaretçilerle buluştu.

GES YATIRIMCISI İÇİN CİDDİ AVANTAJ SAĞLIYORUZ

■ 17'nci EIF Dünya Enerji Kongresi ve Fuarı'na katıldınız. Buradan sektör ile ilgili nasıl bir intiba edindiniz? Hangi ürünleriniz ve projelerinizle fuara katıldınız. Firmanıza ilgi nasıl oldu? En fazla ilgi nereden geldi?

Öncelikle 17'ncisi düzenlenen EIF Enerji Kongresi ve fuarında standımızı ziyaret eden tüm müşterilerimize ve sektör paydaşlarına teşekkür ederiz. Yatırım sürecinin yavaşladığı yüksek faizin etkisi altındaki ekonomiye rağmen verimli bir fuar geçirdiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz.

Daha çok arazi GES yatırımcılarının olduğu ve yatırım finansını çözebilen yatırımcılar için panel fiyatlarının ciddi oranda düşmesiyle geçen yıllara nazaran ciddi bir maliyet avantajı söz konusu oldu. Neredeyse yarı yarıya bir fiyat düşüşümden bahsediyoruz. Yenilenebilir enerji seferberliği için oldukça pozitif bir gelişme olan bu durum, özellikle ciddi elektrik tüketimi olan işletmeler için yatırım yapma konusunda daha ivedi adım atmalarını kolaylaştıracaktır.

Fuara portföyümüzde yer alan tüm ürünlerle katılım sağladık. Çatı grubundan başlayacak olursak, sandviç panel çatılar için yüksekliği 55.80.90.100 mm olan Red 101 kodlu ekonomik modelimiz ilk sırada yer

alıyor. Ardından fuarda oldukça ilgi gören ve Türkiye de ilk defa firmamızın ürettiği Tono çatılar için özel olan profilimizi sergiledik. Bir diğer ürünümüz daha çok mesken villalarda bulunan şingil çatılar için geliştirdiğimiz özel aparat ve profilimizi sergiledik. Aşık bağlantılı profillerimiz, yandan bağlama profillerimiz de her zaman olduğu gibi stanttaki yerini aldı. Onlarca MW uygulamasının yapıldığı düz teras çatılar için geliştirdiğimiz solar beton balans ürünümüz de güncellenmiş son modeli ile fuarda yer aldı. Ürün bugüne kadar 40 MW'ye yakın satış rakamına ulaştı.

Birçok AVM, hastane, okul, otel villa vb yapıların çatılarında yer alan solar beton balans çatıya ankraj yapmaksızın sadece kendi ağırlığı ile sistemi kurmanıza olanak sağlıyor. Son olarak en önemli ürün grubumuz olan çelik konstrüksiyon örnek masamızda fuarda yer aldı. Yüzlerce MW referansa sahip çelik konstrüksiyon sistemimiz, tam bir mühendislik harikası diyebiliriz. Özellikle deprem ve kar yükü fazla olan bölgelerde klasik sistemlere nazaran ortalama yüzde 20 tonaj avantajı sağlayan sistem, GES yatırımcısı için ciddi bir avantaj sağlıyor. Belki klasik bir söylem olacak ama çelik konstrüksiyon alımlarınız da

bizden fiyat almadan karar vermeyin diyorum.

KALİTEDEN KESİNLİKTE TAVİZ VERMİYORUZ

■ Dünyaya göre GES sektörünün Türkiye'de gelişme hızı ve kullandığı teknoloji derecesi nedir? Solarred bu gelişmeye nasıl ayak uyduruyor? Söz konusu faaliyette sizin için olmazsa olmaz en fazla üzerinde durduğunuz husus nedir? Sektörde yeni teknolojileri nereden ve nasıl takip ediyorsunuz?

Küresel olarak GES sektöründe Türkiye oldukça önemli bir konuma sahiptir. Gerek üretim konusunda gerek yatırım konusunda birçok avantajı elinde bulunduruyor. Güneş paneli üretimi alanında Türkiye Avrupa'nın en önde gelen ülkeleri arasında yer alıyor. Bizim sektörümüz olan solar montaj sistemleri alanında ise Avrupa'ya ihracatta rekorlar kıran bir konuma sahibiz. Alüminyum profil, çatı bağlantı elemanları alanında önemli bir üretim üssü olan Türkiye, birçok Avrupa ülkesine üretim yapmakta. Aynı zamanda çelik konstrüksiyon alanında da iyi bir konumda olduğumuzu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Solarred ise bu nokta da Avrupa'daki çatı tiplerine yönelik bir çok ürün geliştirmekte ve yeni ihracat hedefleri oluşturmaktadır. Bizim için olmazsa olmaz diyebileceğimiz nokta kaliteden taviz vermemektir.

Milyonlarca dolarlık yatırımları taşıyan sistemlerimiz de uzun ömürlülük ve garanti temel prensiplerimiz arasında yer almaktadır. Bir diğer önemli hususta güneş panelleri ortalama 25 yıl faaliyette olacak şekilde yatırımlar planlanıyor. 20. 25 yıl sonrada erişilebilir, bulunabilir olmakta son derece önemli bir konu. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler liginde belli sektörler belli dönemlerde ciddi bir ivme kazanabiliyor. Bu ivme ile beraber birçok yeni aktör sektöre giriş yapıyor. Ancak bunların birçoğu bugün var, yarın yok diyebileceğimiz pozisyonlarda maalesef. Yatırımcıların ve EPC'lerin bu noktayı atlamamalarını önemle hatırlatmak isterim. Sektörde yeni gelişmeleri daha çok yurt dışı fuarlardan takip etmekteyiz. Solarred olarak kendimizde bizzat Ar-Ge inovasyon odaklı olduğumuz için, tüm yenilikler bir şekilde bize nüfuz ediyor.

Güneş Panellerini Biz Taşıyoruz

Arazi - Çatı Tipi
Çelik ve Alüminyum Konstrüksiyon Sistemleri

Gaziantep
Kurulu Güç:
23,6 MWp

Konstrüksiyon



Projelendirme

solarred

Solar Montaj Sistemleri

solarred.com.tr

TÜRKİYE ENERJİ TRANSFERİNDE BÖLGESEL GÜÇ

Mavi Akım ve Türk Akımı gibi doğalgaz boru hatlarının yanında TANAP, Bakü-Tiflis-Ceyhan petrol boru hatlarına sahip Türkiye, bölgesel güç olarak doğu ve batıya enerji transferi sağlayabilen dev bir köprü. Ayrıca 2023 yılı itibariyle 10 bin MW (megawatt) güneş enerjisi, 12 bin rüzgârdan olmak üzere Türkiye'nin toplam enerji kurulu gücü de 106 bin MW'ye ulaştı. Ülkenin YEKA'da potansiyeli ise kapasitesinin en az 5 katı. Türkiye mevcut enerji potansiyelinin yanında yerli doğalgaz, petrol ve kömürü ile bölgesinde enerjide merkez ülke olmayı hedefliyor.





GÜNEŞ ENERJİSİ KURULU GÜCÜ 10 YILDA 250 KAT BÜYÜDÜ

Türkiye’de güneş enerjisinde 2014 yılında 40 MW olan kurulu güç, 10 yılda 250 kat büyüerek 10 bin MW’a yaklaştı. Güneş enerjisinin Türkiye’nin elektrik kurulu gücündeki payı da yüzde 9,41’e ulaştı. Türkiye’nin 78 ilinde farklı ölçekte güneş enerjisi santrali bulunuyor.

Türkiye enerjide kurulu gücünü son 21 senede 3,5 kat artırdı. Topraklarından geçen petrol ve doğalgaz boru hatlarıyla enerjide önemli transfer ülkesi olan Türkiye yerli doğalgaz, petrol, kömür ve yenilenebilir enerji kaynaklarıyla enerjisine enerji katıyor.

Enerjide 1923 yılında 32,8 megavat (MW) olan ülkemizin toplam kurulu gücü; 2002 yılında 31 bin 846 MW’ye, bugün yüzde 55’i yenilenebilir enerji kaynaklarından olmak üzere toplam 106 bin MW’ye ulaşmış durumda. 2022 yılı sonunda toplam kurulu güç 103.809 MW idi. Bu yılın Ağustos verilerine göre geçen 8 aylık dönemde doğalgaz santrallerinde 10,9 MW, rüzgâr enerjisi santrallerinde 4,8 MW ve yenilenebilir atık enerjisi santrallerinde 7,0 MW artış, yerli kömür santrallerinde ise 8,0 MW azalış gerçekleşti. Ağustos ayında devrede olan santrallerin yüzde 55,0’ini yenilenebilir kaynaklardan elektrik üreten santraller oluştururken hidroelektrik santraller,

Türkiye toplam elektrik kurulu gücünün yüzde 30,0’ünü rüzgâr ve güneş enerjisi santrallerinin toplam kurulu güçteki payı yüzde 21,1 seviyesine çıktı.

GÜÇ 10 BİN MW’YE DAYANDI

Türkiye’nin güneş enerjisi kurulu gücü 10 bin MW’a dayandı. Türkiye’nin güneş enerjisinde Mart sonu itibarıyla 10 bin MW’a yaklaşan kapasitesi 78 şehre yayılan santrallerden oluşurken, 35 ilde 100 MW’lık kapasitenin üzerinde güneş santrali bulunuyor. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre, Türkiye’nin elektrik kurulu gücü 104 bin 348 MW’a, güneş enerjisi kurulu gücü ise 9 bin 820 MW’a ulaştı. Türkiye’de güneş enerjisinde 2014 yılında 40 MW olan kurulu güç, 10 yılda 250 kat büyüerek 10 bin MW’a yaklaştı. Güneş enerjisinin Türkiye’nin elektrik kurulu gücündeki payı da yüzde 9,41’e ulaştı.

KONYA YÜKSEK GÜÇLE BAŞI ÇEKİYOR

Ağırlıklı olarak lisanssız santrallerin oluşturduğu güneş enerjisi kurulu gücü “dağıtık” yapısıyla öne çıkarken 3 vilayet

hariç Türkiye’nin her ilinde güneş enerji santrali bulunuyor. Konya, 1722,2 MW’la güneş enerjisinde en yüksek kurulu güçte sahip şehir olarak öne çıkıyor. Konya’ya, 520,5 MW kapasiteyle Ankara, 435,1 MW’la Gaziantep, 414 MW’la Şanlıurfa, 392,4 MW’la Kayseri ve 338,8 MW’la İzmir takip ediyor. Kahramanmaraş 286 MW, Afyonkarahisar 264,2MW, Antalya 262,2 MW ve Manisa 259,8 MW’la güneş enerjisinde kurulu gücü en yüksek ilk 10 şehir arasında yer alıyor.

GÜNEŞLENME SÜRESİ 2741 SAAT

Türkiye’nin 35 ili 100 MW ve üzeri, 23 şehri ise 10-100 MW arasında güneş enerjisi kapasitesine sahip. Rize, Hakkari ve Artvin’de ise güneş enerjisi santrali bulunmuyor. Öte yandan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığınca hazırlanan Türkiye Güneş Enerjisi Potansiyeli Atlasına göre, ortalama yıllık toplam güneşlenme süresi 2 bin 741 saat olan Türkiye’de ortalama yıllık toplam ışınım değeri, metrekaire başına 1527,46 kWh hesaplanıyor. Türkiye, coğrafi konumu nedeniyle güneş enerjisi potansiyeli yüksek olarak kabul ediliyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır:

TÜRKİYE ENERJİDE RİSKLERİ AVANTAJA ÇEVİREN ÜLKE

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Doğu-Batı ve Kuzey-Güney Enerji Koridoru merkezinde yer alan Türkiye'nin hızla değişen küresel enerji denklemini ve fırsatları doğru analiz ederek uyguladığı politikalarla riskleri avantaja çeviren bir ülke haline geldiğini söyledi.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, "Türkiye, uyguladığı politikalarla riskleri avantaja çeviriyor" dedi. Türkiye enerji piyasasının "Geleneksel ve En Büyük Aile Buluşması" 13'üncü Türkiye Enerji Zirvesi'nde

konuşan Bakan Fatih Kacır, "Teknoloji Üreten, Güçlü Türkiye" hedefini vurgulayarak dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer almak için gerçekleştirilen ve planlanan atılımların altını çizdi.

Enerji Fuarçılık tarafından bu sene 13'üncüsü düzenlenen Türkiye Enerji Zirvesi'nde, küresel enerji piyasalarındaki son gelişmeler ile piyasaları etkileyen yerel ve bölgesel sorunlar, "Barış için Enerji" temasıyla enerji sektörünü bir araya getirdi.

ENERJİ ARZI GÜVENLİĞİ

Bakan Kacır konuşmasında, dünyadaki yerleşik kabullerin çatırdadığı ve korumacılık politikalarının her geçen gün güçlendiği bir dönemden geçtiğimizi belirterek, enerji arzı güvenliği ile ilgili endişelerin arttığına ve enerji fiyatlarının tırmanmasına dikkat çekti.

Fatih Kacır, Doğu-Batı ve Kuzey-Güney Enerji Koridoru merkezinde yer alan Türkiye'nin hızla değişen küresel enerji denklemini ve fırsatları doğru analiz ederek uyguladığı politikalarla riskleri avantaja çeviren bir ülke haline geldiğini söyledi.

Türkiye'nin yoğun enerji diplomasisiyle, kaynak ülkeleriyle tüketici arasında güvenli bir köprü vazifesi gördüğünü vurgulayan Bakan Kacır, "Küresel ekonominin can damarı enerjinin tedarikini güvence altına alıyor, enerjinin küresel barışı güçlendiren bir araç



13'üncü Türkiye Enerji Zirvesi'nde kendisine ödül takdim edilen Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer almak için gerçekleştirilen atılımları bir bir yerine getirdiklerini söyledi.

olmasını sağlıyor. Türkiye Yüzyılı'nda müreffeh bir ülke inşa etmenin anahtarı olarak; başta yenilenebilir enerji kaynakları olmak üzere, alternatif enerji kaynaklarının kullanımını ülkemizde sağlamayı, bu alanlarda üretim ve teknoloji geliştirme kabiliyetlerimizi güçlendirmeyi görüyoruz" diye konuştu.

10 EKONOMİ ARASINA GİRME HEDEFİ

Türkiye'nin küresel üretim üssü statüsünü perçinlemek ve rekabetçiliğini sürdürmek için gerçekleştirilen ve planlanan destek ve teşvik mekanizmalarından da bahseden Bakan Kacır, yenilenebilir enerji kaynaklarının yanı sıra alternatif enerji kaynaklarının kullanımı ve üretimine yönelik çalışmalara da devam edildiğini ilettili.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı konuşmasını şu sözlerle sonlandırdı: "Gerçekleştirdiğimiz ve planladığımız bu atılımlarla 2053 net sıfır emisyon hedeflerimize ulaşacak, üretimin kalbi enerji sektöründe her geçen gün bağımsız olma yolunda emin adımlarla ilerleyeceğiz. Siz kıymetli, iş insanlarımızla, girişimcilerimizle birlikte "Teknoloji Üreten, Güçlü Türkiye" hedefimiz doğrultusunda, Dünya'nın en büyük 10 ekonomisi arasında yer almak için kararlılıkla yolumuza devam edeceğiz." Konuşmaların ardından Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Zirve Başkanı Mustafa Karahan ve Enerji Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Sertaç Komsuoğlu tarafından takdim edilen hediyeyi kabul etti.

GAP SOLAR

ALTYAPI ÇELİK TAŞIYICI SİSTEMLERİ



**Güneş Enerji Santralleri
Taşıyıcı Konstrüksiyonları**



RÜZGÂR ENERJİ LİGİNDE AVRUPA'DA 6'NCI SIRADAYIZ

Türkiye'nin rüzgâr enerjisi kapasitesi toplam kurulu gücü bu yıl 11 bin 969 megavata yükseldi. Dünyada rüzgâr enerjisinde 12'nci, Avrupa'da ise ilk 6'da yer alan Türkiye; uygun coğrafi konumu, insan kaynağı, yerli sanayisi ile Avrupa'nın en güvenilir tedarikçisi konumuna geldi.

Türkiye'de geçen yıl ilave edilen rüzgâr enerjisi kapasitesi 867 megavat iken, toplam kurulu güç bu yıl 11 bin 969 megavata yükseldi. Wood Mackenzie'nin yeni raporu 10 yılın sonunda, kümülatif küresel rüzgâr enerjisi kapasitesinin 1,756 GW'ı aşmasını öngörüyor.

Dünyada rüzgâr enerjisinde 12'nci, Avrupa'da ise ilk 6'da yer alan Türkiye; uygun coğrafi konumu, her kademedede yetişmiş insan kaynağı, deneyimli ve güçlü yerli sanayisi ile özellikle Avrupa'nın en güvenilir tedarikçisi konumunda bulunuyor. Ağırıklı olarak lisanslı santrallerin oluşturduğu rüzgâr enerjisi kurulu gücü, Türkiye'nin 47 iline yayılmış bulunuyor. Toplam 88,4 megavat kapasiteye sahip lisanssız rüzgâr enerjisi santralleri ise 15 ilde faaliyet gösteriyor.

Ülke, 2022 yılında toplam elektrik üretiminin yüzde 11'ine karşılık gelen 35 TWh rüzgâr enerjisi üretti. Ulusal Enerji Planı, Türkiye'nin 2022 yılı sonunda 11 GW olan rüzgâr kapasitesinin 2030 yılına kadar 18 GW'a çıkarılmasını hedefliyor. 2023'te hedeflenen 1000 megavatlık rüzgâr kurulumunun gerçekleşmesi halinde bu kapasite için rüzgâr enerjisi sektörüne 1 milyar dolar yatırım yapılacağı tahmin ediliyor.

HIZLI BÜYÜYEN ENERJİ KAYNAĞI

Avrupa Rüzgâr Enerjisi Birliği WindEurope tarafından hazırlanan rapora göre de, Türkiye'de toplam elektrik kurulu gücü içindeki rüzgâr enerjisinin payı yüzde 11 seviyesinde bulunuyor. Türkiye'de geçen yıl ilave edilen rüzgâr enerjisi kapasitesi 867 MW olurken, toplam kurulu güç 11 bin 969 MW'a yükseldi ve Türkiye kurulu güç sıralamasında

geçen yıl bir önceki yıla göre bir basamak yükselerek Avrupa'da 6'ncı oldu. Avrupa Rüzgâr Enerjisi Birliği WindEurope tarafından hazırlanan "2022 Avrupa Rüzgâr İstatistikleri ve 2023-2027 Görünümü" raporundan derlediği bilgilere göre, geçen yıl sisteme ilave edilen rüzgâr türbinlerinin kapasite ortalaması karasal rüzgâr santralleri için 4,1MW, deniz üstü rüzgâr santralleri için 8 MW oldu.

RÜZGAR'DA AVRUPA'DA İLK 5 ÜLKE

Avrupa'da ulaşılan toplam 254 bin 788 MW'lık kurulu gücün üçte birini oluşturan 5 ülke, toplam rüzgâr enerjisi kapasitelerine göre Almanya 66 bin 322 MW, İspanya 29 bin 798 MW, Birleşik Krallık 28 bin 499 MW, Fransa 21 bin 135 MW ve İsveç 14 bin 585 MW olarak kayıtlara geçti. Buna göre, Danimarka'da rüzgârdan üretilen elektriğin payı, tüm elektrik üretimi içinde yüzde 55 ile en yüksek seviye olarak kaydedildi. Danimarka'yı yüzde 34 ile İrlanda ve yüzde 28 ile Birleşik Krallık takip etti. Bu alanda, Almanya ve Portekiz yüzde 26 oldu. Rüzgâr enerjisinin İspanya

ve İsveç'te ise tüm elektrik kapasitesindeki payı yüzde 25 olarak kayıtlara geçti. Türkiye'nin ise tüm elektrik kurulu gücünün içindeki rüzgâr enerjisi kurulu gücünün payı yüzde 11 seviyesinde bulunuyor.

AVRUPA'NIN HEDEFİ YÜZDE 45

Rapora göre, AB, yenilenebilir enerjinin toplam elektrik üretimindeki payını 2030'da yüzde 45'e çıkarmayı hedefliyor. AB'nin bu hedefe ulaşması için 2023-2030 döneminde her yıl ortalama 31 bin MW'lık kapasiteyi elektrik sistemine dahil etmesi gerekiyor. Öte yandan, rapora göre, Rusya-Ukrayna Savaşı süresince enerji altyapıları ciddi zarar gören Ukrayna, savaş döneminde olmasına rağmen rüzgâr enerjisi kurulumlarını durdurmadı. Geçen yıl 83 MW kurulu rüzgâr kapasitesini sisteme ilave eden ülkede, 1300 MW'lık rüzgâr kurulu gücün yüzde 75'inin operasyonları savaş dolayısıyla durduruldu. Bu arada küresel deniz üstü rüzgâr enerjisi kurulu gücü, 10 yılda hayata geçirilen proje ve yatırımlarla 8 kat artarak 7 bin 171 MW'tan 63 bin 300 MW'a ulaştı.



BIOTREND'İN İZMİR YATIRIMINA 9 MİLYAR TL'LİK DEVLET DESTEĞİ

Biotrend'in İzmir'de yer alan tesisine 9 milyar TL'lik nafta ikamesi geri dönüşüm tesisi yatırımına devlet desteği verildi. Yatırımın tamamlanması ile birlikte tesiste yıllık 55 bin ton piroliz yağı üretilmesi planlanıyor.

Biotrend, İzmir'de yapacağı nafta ikamesi geri dönüşüm tesisi yatırımına proje bazlı devlet desteği alacak. Cumhurbaşkanlığı kararı ile desteklenen yatırım, 1 Mart 2023 tarihinde başlayacak ve 3 yıl sürecek. Yatırımın öngörülen toplam sabit yatırım tutarı 9 milyar 181,7 milyon TL. Yatırımın tamamlanması ile tesiste yıllık 55 bin ton piroliz yağı üretilmesi planlanıyor.

Proje kapsamında sağlanacak destekler arasında gümrük vergisi muafiyeti, KDV istisnası, KDV iadesi, vergi indirimi, sigorta primi işveren hissesi desteği, nitelikli personel desteği ve yatırım yeri tahsisi yer alıyor.

PIROLİZİN TAMAMI İHRAÇ EDİLECEK

Biotrend CEO'su Özgür Umut Eroğlu, üretilecek olan 55 bin ton piroliz yağının tamamının ihraç edilerek Türkiye'nin cari açığının kapanması yönünde önemli bir katkı olduğunu söyledi. Bu yatırımın devreye girmesi ile 250 kişiye istihdam sağlayacağını ve döviz kazandırıcı bir hizmet niteliği taşıdığına işaret eden Eroğlu, ürünün plastik kirliliğine çözüm niteliğinde çevreye duyarlı olduğunu altını çizdi. Eroğlu, "Bu yatırım ile genel olarak ülke ekonomisine, sadece İzmir değil aynı zamanda bölgedeki diğer illerin de kalkınmasına katkı sağlayacağımıza inanıyoruz. Tesisimiz, yıllık 55 bin ton piroliz yağı üretecek. Bu yağ, plastik üretiminde nafta gibi doğal kaynaklara alternatif olarak kullanılacaktır. Böylece, nafta kullanımının azaltılmasına ve çevrenin korunmasına katkı sağlayacağız. Sürdürülebilir



Biotrend CEO'su Özgür Umut Eroğlu, üretilecek olan 55 bin ton piroliz yağının tamamının ihraç edilerek Türkiye'nin cari açığının kapanması yönünde önemli bir katkı olduğunu söyledi.

döngüsel ekonomi için büyük bir adım olan bu tesis ile karbon ayak izinin azaltılmasını da sağlamış olacağız" dedi.

9 AYDA 1,27 MİLYAR TL HASILAT

Bu arada Biotrend Enerji, 2023 yılının ilk 9 ayında 1 milyar 275 milyon TL hasılat rakamına ulaştı. 2023 yılının ilk dokuz ayında; geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 55'lik satış büyümesi yakaladı. 2023 yılının ilk dokuz ayında; geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31 artarak 342 Milyon TL FAVÖK tutarına ulaştı.

2022 yılında ilk kez karbon ticaretine başlayan Biotrend Enerji, 2023 yılının ilk

dokuz ayında 47 milyon TL, satışlarının yüzde 4'ü oranında karbon emisyon sertifikası hakkı satış geliri elde etti. Karbon ticaretine başladığı günden bu yana elde edilen karbon emisyon sertifikası hakkı satış geliri 7,3 milyon dolara ulaştı.

BIOTREND'İN NET KÂRI 354 MİLYON TL

Biotrend Enerji, 2023 yılının ilk 9 ayında net kârını 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 322 artırarak 354 milyon TL net kâr elde etti. Biotrend Enerji, net kâr marjını da 2023 yılının ilk 9 ayında önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10'dan yüzde 28'e yükseltti. Aynı zamanda yüzde 32 net kâr marjıyla da 2023 yılının en yüksek çeyreklik net kâr marjına ulaştı.

Biotrend Enerji, 2023 yılının üçüncü çeyreğinde başarılı finansal rakamlar açıkladı. Yenilenebilir enerji sektörünün önemli şirketlerinden Biotrend, 2023 yılının ilk 9 ayında net kârını 2022 yılının aynı dönemine göre yüzde 322 artırarak 354 milyon TL net kâr elde etti. Net kâr marjını da 2023 yılının ilk 9 ayında önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10'dan yüzde 28'e yükseltirken, yüzde 32 net kâr marjıyla da 2023 yılının en yüksek çeyreklik net kâr marjına ulaştı.

Biotrend Enerji CEO'su Özgür Umut Eroğlu, "2023 yılının üçüncü çeyreğinde elde ettiğimiz 1 milyar 275 milyon TL'lik hasılat rakamı bu yılın başarısı adına önemli bir göstergedir. Gelecek yıl hayata geçirmek üzere, önemli yatırım planlarını gündeme alıyoruz. Ülkemize, çevreye, doğaya, ekonomiye ve dünyaya katma değeri yüksek projeler hayata geçirerek büyümeyi hedefliyoruz" dedi.



CW ENERJİ'DEN ÜRÜN ALIMINA İLİŞKİN 1,17 MİLYAR TL'LİK ANLAŞMA

CW Enerji, Türkiye genelindeki satış noktaları arasında 2024 yılı faaliyet dönemi boyunca ürün alımına ilişkin olarak toplamda 1 milyar 172 milyon 600 bin TL tutarında çerçeve sözleşme imzalandı. CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, "Ürünlerin 2024 sonuna kadar teslimini planlıyoruz" dedi.

CW Enerji, birbiri ardına iş birliklerine imza atmaya devam ediyor. Firma, Türkiye genelindeki satış noktaları arasında gerçekleştirilen müzakereler çerçevesinde 2024 yılı faaliyet dönemi boyunca ürün alımına ilişkin olarak toplam 19 satış noktası ile toplamda 1 milyar 172 milyon 600 bin TL tutarında ürün satışı sözleşmesi imzaladı. Konu hakkında açıklamalarda bulunan

CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, yeni anlaşmalara imza atmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Bugüne kadar birçok firma ile birbirinden güzel anlaşmalar yaptıklarını ifade eden Sarvan, "Son olarak şirketimiz ile Türkiye genelindeki satış noktaları arasında gerçekleştirilen müzakereler çerçevesinde 2024 yılı faaliyet dönemi boyunca ürün alımına ilişkin olarak toplam 19 satış noktamız ile toplamda 1 milyar 172 milyon 600 bin TL tutarında ürün satışına ilişkin ürün satışı çerçeve sözleşmesi imzalanmıştır.

Ürün satışlarına ilişkin ödeme ve teslim gibi özel koşullar ve şartlar her bir alım kısmı için ayrıca kararlaştırılacak olup sözleşme şirketimizin ürün portföyünde satış noktalarına satışa sunduğu tüm ürünleri kapsamaktadır" dedi. Sarvan, ürünlerin kısımlar halinde 2024 yılı sonuna kadar tesliminin planlandığını ifade ederek, böylesine değerli sözleşmelere imza atmaktan mutluluk duyduklarını kaydetti.

GÜNEŞİN DOĞDUĞU HER YERDEYİZ
Güneş enerji sektöründe güçlü

anlaşmalara imza atmaya devam edeceklerini dile getiren Sarvan, "CW Enerji olarak, sektörümüzde güçlü iş anlaşmalarına imza atarak daha sürdürülebilir bir dünyaya katkı sağlamaya devam ediyoruz. İmza attığımız her bir anlaşma ile ülke ekonomisine katkıda bulunduğumuz için mutlu ve gururluyuz. 19 satış noktamız ile yaptığımız sözleşme çerçevesinde ürün satışı gerçekleştireceğiz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da müşteri beklentilerine en etkin ve hızlı şekilde yanıt verebilmek adına çalışmalarımıza devam edecek, katma değerli ürünlerimizle sektör adına kazanımlar sağlamayı sürdüreceğiz" diye konuştu. 'Güneşin Olduğu Her Yerde' vizyonu ile ürünlerini dünyaya sunduklarını dile getiren Sarvan, gelişen teknolojiyi yakından takip ederek büyüme yolculuklarına devam edeceklerini de sözlerine ekledi.

ARAÇ ŞARJ İSTASYONLARI HAYRAN BIRAKTI

CW Enerji, CV Charging Vehicles

markası ile Tüyap Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilen Go Green Türkiye Fuarı'nda araç şarj istasyonları ve istasyon ağı alanlarında sundukları çözümleri katılımcı ve ziyaretçilerle buluşturdu.

CW Enerji, EIF Enerji Kongresi ve Go Green Türkiye fuarlarında yerini alırken araç şarj istasyonları ve istasyon ağı alanlarında sundukları CV Charging Vehicles markalı ürünleriyle katılımcı ve ziyaretçilerin dikkatlerini üzerine çekti. Fuarlar hakkında açıklamalarda bulunan CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, her iki fuarda da yoğun bir ilgiyle karşılaştıklarını söyledi. Sarvan, "EIF Enerji Kongresi ve Fuarı'nda Platin Sponsor olarak katılım sağladık ve fuarda Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirdiğimiz ürünlerimizi sergiledik. Ayrıca fuarda yeni ürünümüz lityum batarya kabinini de sergiledik. Ürünümüz 60 kWh lifepol batarya kimyasına sahip. 50 kW hybrid invertör çakışlı bir kabin. İçerisinde klima ve yangın söndürme cihazı mevcut" dedi.

CV CHARGING VEHICLES MARKASI

Hayata geçirdikleri CV Charging Vehicles markası ile de elektrikli araçlar şarj istasyonları sektöründe faaliyet gösterdiklerini dile getiren CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, bu alanda son yıllarda kullanımı gün geçtikçe artan elektrikli araçlar için şarj istasyonu hizmeti verdiklerini söyledi.

Sarvan, "CV Charging Vehicles markamızla elektrikli araç şarj istasyonları ve istasyon ağı alanlarında detaylı çözümler sunuyoruz. Enerji sektöründeki bilgi, birikim ve tecrübelerimizi CV Charging Vehicles markası ile sürdürüyoruz. Bu alandaki fuarlarda da boy gösteriyoruz. Bu çerçevede Go Green Türkiye Fuarı'na katılım sağladık. Çalışmalarımızı fuarda katılımcılara yakından sunma imkânı bulduk ve gelişmeler hakkında detaylı bilgiler aktardık" diye konuştu. Sarvan, elektrikli araç şarj istasyonu ile elektrikli araçların şarj ihtiyacını temiz ve sürdürülebilir bir şekilde sunmayı ve daha temiz bir dünyaya katkı sağlamayı hedeflediklerinin altını çizdi.

CW ENERJİ'YE ATSO'DAN ÖDÜL

CW Enerji, Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'nın (ATSO) düzenlediği Cumhuriyet'in 100. Yıl Ödülleri Töreni'nde 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' listesinde yer alması nedeniyle ödül aldı. CW Enerji Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Sarvan, "Antalya Ticaret ve Sanayi Odası'nın düzenlediği Cumhuriyet'in 100. Yıl Ödülleri Töreni'nde 'Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' listesinde 227. sırada yer aldığımız için ödülümüzü aldık. Sürdürülebilir bir büyüme ve yenilikçilik anlayışı doğrultusunda çalışıyoruz. Ar-Ge çalışmalarımıza devam ederek, katma değerli ürünlerimizle sektör adına kazanımlar sağlama hedefindeyiz. Antalya ve ülkemiz için kendimizi geliştirmeye, üretmeye ve ekonomimize katkı sağlamaya tüm hızımızla devam edeceğiz" dedi.





TÜRKİYE HİDROJEN İLE YENİ ENERJİ DEVRİMİNE HAZIR

Hidrojen enerjisi, günümüzde karbonsuzlaştırmaya yönelik en büyük hamlelerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Bilinen yakıtlar arasında en yüksek enerjiye sahip hidrojene yatırım yapan Türkiye, kurduğu hidrojen projeleri ile hayatın bitmeyen enerji kaynağının temellerini atıyor.

ANALİZ SEDAT YILMAZ

Dünyanın ısınmasına bağlı iklim değişikliğinin önüne geçmek ve yeni nesillere yaşanabilir bir evren bırakma hedefiyle yapılan faaliyetler yeşil hidrojen enerjisi ile yeni bir boyut kazandı. Yakın gelecekte sıfır karbon hedefini

gerçekleştirmek için kullanılacak alternatiflerden biri olarak görülen yeşil hidrojen enerjisinin, yenilenebilir enerji çeşitleri içerisinde en etkili ve verimli bir kaynak olduğu gözleniyor. EnerjiSA'nın raporuna göre, dünyada son dönemlerde hidrojen enerjisinin kullanım alanlarının genişletilmesi, hidrojenden elektrik üretimi ve hidrojen

depolama çalışmalarının yapılması, hidrojen enerjisinin geleceğine yapılan başlıca yatırımlar arasında bulunuyor. Sanayi devriminden bu yana kullanılan fosil temelli yakıtlara alternatif olarak kabul edilen hidrojen enerjisi, günümüzde karbonsuzlaştırmaya yönelik en büyük hamlelerden biri olacağı öngörülüyor.

HAYATIN YAPI TAŞI

Hidrojen, evrendeki en basit element olarak tanımlanıyor. Tabiattaki en yaygın ve en hafif element olarak bilinen bu gaz çeşidi yeryüzünün, su moleküllerinin, canlıların ve fosil maddelerin yapı taşı oluşturuyor. Güneş ve yıldızların ısı vermesine de yardımcı olan hidrojen elementi, elektrik ve ısı formuna dönüştürülebilir. Hidrojen, aynı zamanda diğer kaynaklardan üretilen enerjiyi depolamak ve iletmek için bir enerji taşıyıcısı olarak da kullanılabilir. Hidrojen; tabiatta serbest değil bileşikler halinde bulunuyor. Renksiz, kokusuz ve tatsız bir yapıya sahip olan bu gaz havadan 14,4 kez daha hafif ve tamamen zehirsiz. Hidrojen sıfır emisyonlu ve yenilenebilir enerji kaynağına dönüştürülebilir. Yakıt olarak kullanıldığında atmosfere sadece su buharı olarak dönüyor. Ancak bilinen tüm yakıtlar arasında en yüksek enerji muhtevasına sahip bir kaynak olarak öne çıkıyor.

YENİLENEBİLİR ÖZELLİĞE SAHİP

Hidrojen enerjisi de, hidrojenin kullanılmasıyla elde edilen enerji kaynağını ifade ediyor. Doğada bileşikler halinde bulunan hidrojenin moleküllerine ayrıştırılması sonucunda ortaya çıkan bu enerji, doğal enerji kaynağı sınıfına girmiyor. Buna rağmen sürdürülebilir alternatif enerji kaynakları arasında önemli bir yer tutuyor. Hidrojen enerjisi, yeryüzünde bulunan su ve diğer sonsuz kaynaklardan elde edildiğinde yenilenebilir özelliğe sahip oluyor. Fakat bu enerji türü hem fosil yakıtlardan hem de yenilenebilir

kaynaklardan üretiliyor. Dolayısıyla üretildiği kaynağa göre yenilenebilir olma özelliği değişebilir. Sudan elektroliz yöntemiyle elde edilen yeşil hidrojen yenilenebilir bir enerji kaynağı olarak değerlendiriliyor. Genel anlamda üretim tekniklerini çeşitliliğinden dolayı hidrojen enerjisi alternatif enerji kaynağı olarak gösteriliyor.

ÇEVREYE ZARAR VERMİYOR

"Geleceğin enerjisi" olarak kabul edilen hidrojen, hem fosil hem de yenilenebilir kaynaklardan üretiliyor. Yenilenebilir kaynaklardan elde edilen yeşil hidrojen çevreye zarar vermiyor ve yarınlara tertemiz bir doğa bırakmayı mümkün kılıyor.

Yeşil Hidrojen, yenilenebilir kaynaklardan üretilen hidrojen enerjisidir. Küresel karbonsuzlaşma hedefleri doğrultusunda üretilen ve

kullanılan yeşil hidrojen, üretimi için gerekli olan tüm kaynağı yenilenebilir kaynaklardan karşılıyor. Bu sayede çevreye karbon salınımı yapmıyor. Temiz, verimli ve sürdürülebilir bir enerji çeşidi olan yeşil hidrojen, ekosistem üzerinde hiçbir olumsuz etki bırakmıyor. Çevre dostu bir hidrojen çeşidi olan bu hidrojen çeşidi güneş, rüzgâr, biyokütle, jeotermal ve okyanus enerjisi gibi kaynaklar yoluyla üretiliyor.

KULLANIM ALANLARI GENİŞ

Hidrojen taşımacılıktan sanayiye, uzay roketlerinden petrol üretimine kadar birçok alanda kendisine geniş bir yer buluyor. Bu enerji çeşidi, ağırlıklı olarak atık ısı ve elektrik depolama, ısıtma ve soğutma sistemleri, pompa veya basınçlandırma üniteleri, hidrojen temizleme ve deuterium ayrımı alanlarında kullanılıyor. Hidrojen enerjisi gaz sıvı ve katı olarak üç farklı şekilde depolanıyor. Hidrojen enerjisinin depolanma, taşınma ve iletilme süreçleri kullanım alanlarını belirlemede önemli bir unsur oluyor. Hidrojen gazı, hidrojenin en yaygın depolanan hali olarak karşımıza çıkıyor. Ancak hacmi büyük olduğundan gaz hidrojen genellikle basınçlı tanklarda ve tüplerde sıkıştırılmış şekilde saklanabiliyor. Hidrojen gazı fiyatları da bu yönüyle, elde edilen kaynağa ve depolama şekline göre değişiklik gösteriyor. Hidrojen gazı aynı zamanda boru hatlarıyla da taşınabiliyor. Hidrojen gazı, kömürden benzin elde etme, evlerde fırın ve ocak gibi cihazlara bağlama, hava gemisi ve sıcak hava balonu şişirme, paslanmaz çelik ve diğer metallerin üretimi, reaktör soğutma gibi alanlarda aktif rol oynuyor.



SIVI HİDROJEN AZ YER KAPLIYOR

Sıvı hidrojen, yüksek basınçla likit hale getirilen hidrojen gazını tanımlıyor. Kolay taşınabilir özellikte olan sıvı hidrojen, tanklar içerisinde depolanıyor. Bu sayede çok daha az yer kaplıyor ve farklı alanlarda kullanılabilir. Sıvı hidrojenin fiyatı, uygulanan yüksek teknolojik işlemler neticesinde hidrojen gazına göre daha fazla oluyor. Sıvı hidrojen; Havacılık, uzay ve gaz sanayi, elektrikli ve hibrit araçlar, petrol rafineri tesislerinde petrolün doygunluk oranını artırıcı madde olarak kullanılıyor. Metal hidrit alaşımlar da, hidrojen gazının katı formda saklanmasıyla elde ediliyor. Hidrojen ile bir metal veya metal alaşımının birleştirilmesiyle meydana gelen metal hidritler, hidrojen gazını sünger gibi içine çekerek depoluyor. Metal hidrit ısıtıldığında içerisindeki hidrojen serbest kalıyor ve enerji üretimi için hazır duruma geliyor. Metal hidrit alaşımının kullanım alanları; ısıtma ve soğutma sistemleri, beyaz eşyaların üretimi, elektrikli otomobillerin sistemleri ve şarj edilebilir pil üretimi şeklinde sıralanıyor. Hidrojen gazı metal alaşımları, geniş bir kullanım alanına sahip olmakla birlikte doğa dostu olma özelliğine de sahip bulunuyor. Bu yönüyle metal hidrit alaşımlar, küresel ısınmanın ilerlemesini yavaşlatmak ve çevre kirliliği oluşumunu önlemek gibi değerli

avantajlar sağlıyor. Hidrojen içerikli farklı yan ürünleri depolayan metal hidrit alaşımlar, bir hidrokarbon çeşidi olan metanol ve hidrit bileşik çeşidi olan azot trihidrür / amonyak gibi içerikleri de reel sektörde aktif olarak kullanmayı mümkün kılıyor.

GELECEĞİMİZ HİDROJEN

Son yıllarda boyutu katlanarak artan ve sıklıkla gündeme gelen iklim krizi, hidrojen enerjisi üretimini küresel çapta güçlü bir çözüm haline getiriyor. Avrupa Birliği sınırları içerisinde önümüzdeki süreçte 130 milyar dolarlık hidrojen enerjisi projesinin hayata geçirilmesi bekleniyor. Avrupa Birliği liderlerinin ayrıca, 2050 yılındaki sıfır emisyon hedefini hidrojen enerjisiyle gerçekleştirmek için 1 trilyon euro'luk bir bütçe konusunda anlaşmaları biliniyor. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı da, hidrojeni kullanarak karbon sıfır bir ekonomi modeli oluşturmak amacıyla hazırladığı "Türkiye Hidrojen Teknolojileri Stratejisi ve Yol Haritası" adlı çalışmasını Ocak 2023'te kamuoyuyla paylaştı. Bu strateji raporunda Türkiye, sürdürülebilir enerjinin geleceğine katkısı itibarıyla hidrojeni öncelikli alanlardan biri olacağı bildiriliyor.

Yerli ve yenilenebilir kaynaklarıyla arz güvenliğini sağlamak amacıyla yeşil teknoloji dönüşümüne odaklanan Türkiye, rüzgâr, güneş, jeotermal ve

hidroelektrik gibi enerji kaynaklarıyla hidrojen yatırımlarını da ön plana aldı.

PROJELER HAYATA GEÇTİ

"Güney Marmara Hidrojen Kıyısı" platformu ile Türkiye'nin ilk Hidrojen Vadisi projesi hayata geçti. TÜBİTAK'ın iklim değişikliğine karşı çözüm arayışları çok yönlü olarak devam ederken, bu çalışmalar kapsamında "Güney Marmara Hidrojen Kıyısı -HYSouthMarmara Vadi Projesi" ile "Güney Marmara Hidrojen Kıyısı Platformu Gündümlü Projesi" için konsorsiyum anlaşmalarına imzalar bu yıl atılmıştı.

Balıkesir'in Bandırma ilçesi merkez olmak üzere Güney Marmara Bölgesi'ndeki Hidrojen Vadisi Projesi'nin, Türkiye'yi bu alanda dünyanın önde gelen oyuncularından biri haline getirmesi hedefleniyor.

Güney Marmara Hidrojen Kıyısı projesi kapsamında,

Balıkesir Bandırma'daki kombine enerji üssünde yıllık 500 ton yeşil hidrojen üretimi hedefleniyor. Bu proje ile yeşil hidrojenin yanı sıra amonyak ve metanol gibi hidrojen türevlerinin de yeşil yöntemlerle üretileceği öngörülüyor. Proje kapsamında hidrojen depolama alanında Türkiye'nin en yüksek rezervli madeni varlıklarından olan bor mineralinin de en doğru ve etkin şekilde değerlendirileceği öngörüsü yapılıyor.





Dr. Şaban Onur ViGA

İYBF İşletme Bölümü
Öğretim Üyesi

Avrupa Enerji Krizi ile Yılı Kapatacak

Rusya-Ukrayna arasında başlayan savaş Euro Bölgesi'ni enerji krizi ile vurarak başlamıştı. Yılın son ayına gelindiğinde bu krizin devam ettiği hatta Ukrayna yakınında ki

ülkelerin büyük kısmında doğal gaz sorununun devam etmesine neden olmaktadır. Ham petrol bazı fiyat dalgalanmalarına neden olsa da, son zamanlarda Orta Doğu'daki çatışmanın bir sonucu olarak etkinin çoğunu doğal gaz fiyatlarını absorbe etmiştir.

Ekim ayında doğalgaz fiyatları yüzde 15 artış göstermiştir. Bir noktada yüzde 40 oranında toparlanarak sekiz ayın en yüksek seviyesine ulaştılar ve jeopolitik çatışmanın yavaşlayan bir ekonominin arka planında gerçekleştiği göz önüne alındığında, özellikle Avrupa'da gaz piyasalarının ilerleyişinin yönünün ne olacağını sormak zorunlu hale gelmiştir. Endüstrisinin gelişmişliği ile ünlü olan Almanya bu enerji krizinden belki de en çok etkilenen ülkelerin başında gelmektedir. Sadece endüstriyel açıdan olmamakla beraberinde günlük enerji kullanım ücretlerinin de artması halkın ödeme gücünün zorlanmasına neden olmaktadır. Bloomberg Economics'in tahminine göre topyekün bir savaş durumunda küresel ekonominin resesyona gireceğini ve 1 trilyon doların silineceğini, petrol fiyatlarının ise ortalama 150 dolara ulaşacağını öngörüsünde bulunmuştur. Doğal olarak bu durum enerji

ve gaz piyasalarının da hızla yükselmesine neden olacaktır

KIŞ MEVSİMİ GAZ FİYATLARININ GİDİŞATINI DEĞİŞTİREBİLİR

Öncelikle Avrupa'nın gaz stoklarına baktığımızda yüzde 96'sı dolu. Avrupa stokları on yıllık sezon ortalamasının +172 terawatt-saat (TWh) üzerindedir. Tarihe baktığımızda en büyük çekilme -782 TWh oldu ve başka bir büyük çekilmenin beklenmediği göz önüne alındığında, Avrupa'nın gaz mevcudiyeti açısından görünümü olumlu olmaya devam etmektedir.

Bu aslında Avrupa'daki kış havasına bağlı olarak değişebilir. Kısa vadede Avrupa'nın Kasım ayına doğru "ortalamanın üzerinde" sıcaklıklara maruz kalması beklenmektedir. El Niño'nun Şubat 2024'e kadar devam etmesi nedeniyle hava koşullarında büyük değişiklikler meydana gelebilir. Üstelik 2024'ün tarihteki en sıcak yıl olma ihtimali de var. Ancak El Niño'nun Avrupadaki hava durumu üzerindeki etkisini tam olarak ölçmek tek bir şey dışında zordur: iklimi her iki uç noktaya da kaydırabilir.

EURO BÖLGESİ DOĞALGAZ TALEBİNİ YAVAŞLATABİLİR

Gaz fiyatlarının uzun süre yükseliş trendinde kalmamasının başka bir nedeni olarak Euro Bölgesi ekonomisinin büyüme hızının yavaşlaması da gösterilmektedir. S&P Global HCOB'un, S&P Global tarafından bir araya getirilen ve ekonomik refahın güvenilir bir göstergesi olarak kabul edilen

flaş euro bölgesi Bileşik Satın Alma Yöneticileri Endeksi (PMI), Eylül'deki 47.2 seviyesinden Ekim ayında 46.5'e düşerek Kasım 2020'den bu yana en düşük noktasını görmüştür. Bu aynı zamanda Avrupa'nın sivilleştirilmiş doğal gaz (LNG) ithalatında Almanya'nın çeşitli sektörlerindeki gaz talebinde önemli bir düşüş kaydedilmesi gerçeğiyle de desteklenebilir. Yılın ilk yarısında endüstriyel gaz kullanımı herhangi bir iyileşme belirtisi göstermeden 54 TWh azaldı. Konut tüketimi de 37 TWh düştü ve enerji sektörünün gaz kullanımı 4,4 TWh azaldı. Toplu olarak bu, 9,8 milyar metreküpük bir azalmayı temsil ediyor; bu da yalnızca altı aylık bir süre içinde 2022 yılının tamamında Almanya'nın gaz tüketiminde %13'lük bir düşüşe işaret etmektedir. Ortalama tüketici ve hane halkı için bu daha fazla belirsizlik anlamına geliyor. Piyasalar dalgalanmalara ve oynaklığa eğilimli hale geldikçe, planlama pencereden dışarı çıktıkça tüketici bütçeleri de etkileniyor. Üstelik, enerji fiyatları yükseliş eğiliminde kalmaya devam ederse, sonunda düşüşe geçecek gibi görünen enflasyon yapışkan hale gelecek ve harcama gücünü olumsuz yönde etkileyecek, bu da zaten durgun olan perakende sektörü üzerinde aşağı yönlü baskı oluşturabilecek. Eurostat'a göre perakende satışlarda yıllık bazda yüzde 2,9'luk bir düşüş yaşandı. İşletme sahibi ve işletenler için stratejik riskten korunma ve dikkatli planlama tavsiye edilmektedir.

NÜKLEER ENERJİDE GÜN SAYIYORUZ

2025 yılında tüm üniteleriyle devreye girmesi planlanan Mersin Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nin üçüncü ünitesi için en önemli ekipman reaktör basın kabı inşaat alanına geldi. Basınç kabı, Rusya Devlet Nükleer Enerji Kuruluşu Rosatom'un makine bölümü olan Atommmash tesisinde üretildi.

Nükleer enerjide hızla ilerleyen Türkiye, Mersin Akkuyu'da devam eden Nükleer Güç Santrali'nin devreye girmesi için gün sayıyor. Rusya Devlet Nükleer Enerji Kuruluşu Rosatom tarafından üretilen santralin en önemli parçası reaktör basınç kabı Akkuyu'ya ulaştı. Eliptik tabana sahip dikey silindirik bir kap olan reaktör basınç kabı, nükleer güç santralının işletme aşamasında içinde nükleer yakıt içeren çekirdeğin yanı sıra, kontrol ve koruma sistemlerine ait cihazlar ile kontrollü nükleer reaksiyon ve ısı enerjisinin soğutma suyuna aktarımını sağlayan farklı yapısal parçaların bulunduğu büyük boyutlu bir ekipman olma özelliğini taşıyor.

AKKUYU, YENİ NESİL SANTRAL

Rosatom'un makine bölümü olan Atommmash tesisinde üretilen reaktör basınç kabının toplam ağırlığı 347,5 ton, uzunluğu 11,45 metre, genişliği ise 5,7 metre. Akkuyu NGS projesi, Rus tasarımı VVER-1200 tipi "III+" nesil reaktörlere sahip dört güç ünitesinden oluşuyor. Her bir güç ünitesinin kapasitesi 1200 MW. Santralin 2025 yılında devreye girmesi bekleniyor. Akkuyu Nükleer AŞ Genel Müdür Birinci Yardımcısı ve Yapı İşleri Direktörü Sergey Butckikh, "Reaktör basınç kabı, montajını yapacak uzman ekiplerine teslim edilecek. Bu ekipman, üretimi sırasında 300'e yakın



farklı denetim ve kontrol işleminden geçirilecek. İşletme sırasında reaktörün sızdırmazlığı, yakıtın güvenli bir şekilde yeniden yüklenmesi ile reaktör tesisinin 60 yıldan fazla hizmet ömrü boyunca çalıştırılmasını sağlayacak" dedi. Dünyanın en büyük nükleer teknoloji ihracatçısı konumunda olan Rosatom, Rusya dışında 7 ülkede nükleer tesislerin inşaatını sürdürüyor.

SİMÜLASYON MERKEZİ DEVREDE

Bu arada Türkiye'nin ilk nükleer güç santrali olan Akkuyu Nükleer Güç Santrali (NGS) sahasına kurulan Tam Ölçekli Simülasyon Merkezi'nin yeni binasında gerçekleştirildi. Törene

Akkuyu Nükleer AŞ ile Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı yetkililerinin yanı sıra, simülasyon tedariki, kurulumu ve devreye alınmasından sorumlu NGS Rusatom Service şirketinin temsilcileri katıldı. Devreye giren simülasyon yüzlerce Türk mühendis ve operatör nükleer eğitim alacak.

SOSYAL TESİSLER AÇILDI

Nükleer santrale ilgili yan tesisler de bir bir hayata geçiyor. Mersin'in Gülnar ilçesinde Akkuyu Nükleer AŞ'in desteğiyle inşa edilen, onarılan ve donatılan sosyal tesislerin açılışı yapıldı. Akkuyu Nükleer AŞ Genel Müdürü Anastasia Zoteeva, Gülnar ilçesine verilen destek hakkında, "Akkuyu Nükleer Güç Santrali'ni inşa eden Rusya Devlet Nükleer Enerji Kuruluşu Rosatom'un bulunduğu tüm yerleşim yerlerinde istikrar, sosyal güvenlik ve bölgesel altyapının yüksek düzeyde gelişmişliği söz konusudur. Akkuyu NGS inşaat sahasında da bu ilkeye bağlı kalıyoruz" dedi. Diğer yandan Akkuyu Nükleer AŞ, Gülnar ilçesinde okuyan öğrencilere Türkiye'nin ilk nükleer güç santralinin inşaat sahasını ziyaret etme fırsatı sundu. Çocuklar, NGS'nin çalışma prensipleri ve santral inşaatının özellikleri konusunda bilgi edindiler ve iş makinelerini tanıdılar. Çocuklara yönelik düzenlenen saha turlarının bu yılki ayağı 22 Kasım'da sona erdi. Turlar, gelecek yıl da devam edecek.



ELEKTRİKTE DENETİMSİZLİK CAN VE MAL KAYBININ BAŞ SEBEBİ

İstanbul Elektrik Teknisyenleri Odası raporunda, kayıt dışı çalışma ve denetimsizlik sebebiyle ilde can ve mal kaybına yol açan yangınların yüzde 30'unun elektrik kontağından yüzde 12'sinin ise elektrikli ev aletleri ve prizlerden çıktığı belirtildi.

İstanbul Elektrik Teknisyenleri Odası tarafından hazırlanan "İnşaatlarda Elektrik Tesisatı Denetimi ve Ekonomiye Etkileri" konulu raporda; belediyelere, denetleme şirketlerine, bakanlıklara önemli görevler düştüğü bildirildi. Raporda inşaatların elektrik tesisatı uygulamasını yapacak olan kişilerin yasa gereği, işletmeye kayıtlı yetkili fen adamları olması gerektiğinin altı çizildi ve ilgili yetkililerin yasal olarak; "Serbest Tesisatçı Belgesi", "Ustalık Belgesi", "Oda Kayıt Belgesi" ve vergi dairesinden alınan mükellefiyet yazısına sahip olmasının önemi vurgulandı.

İŞBİRLİĞİ GEREKİYOR

Raporda ayrıca elektrik iç tesisat uygulamalarının belediye onaylı elektrik ruhsat projeleri ve bakanlığın yönetmelik maddelerine yapılması zorunlu olduğu hatırlatılarak, tesisatların kontrolünü takip etmek için 5361 sayılı kanuna göre meslek odası ve 4708 sayılı yapı denetim kuruluşlarındaki elektrik kontrol



mühendislerinin görevli olduğu kaydedildi. Raporda dağıtım şirketlerinin, "Elektrik Teknisyenleri Odası", "Yapı Denetim Kuruluşları" ve "Belediyeler" iş birliği içerisinde çalışarak elektrik tesisat işlemlerinin proje ve yönetmeliğe uygun olarak yapılmasını sağlamakla görevli olduğu hatırlatıldı.

ELEKTRİKTE ÇÖZÜM YOLLARI

Raporda, yapılan denetim eksikleri ve sorumlu kurumların arasındaki iletişimsizlik sonucunda yapılan elektrik tesisat işlerinin çoğunlukla proje ve yönetmeliklere uygun yapılmadığı ve kayıt dışı çalışanlar tarafından gerçekleştirildiğinin tespit edildiği ifade edildi. Elektrik kontrol mühendislerinin sahaya davet edildiği raporda, "İnşaatın yapım ruhsatı çıktıktan sonra uygulamaya başlanmadan önce yapı denetimin uygulama yapacak olan yetkili elektrikçiden (STB, Vergi Levhası, Ustalık Belgesi) istenmeli, belgesi olmayanların çalıştırılması ise yasaklanmalıdır. Elektrik tesisatlarının temel topraklamasından montaj aşamasına kadar kontrol

edilmesi gerekmektedir. Elektrik tesisatı yapan meslektaşlarımız ile yaptığımız görüşmelerde yapı denetim firmalarındaki elektrik mühendislerinin sahada kontrol yapmadığını üzülerək teyit etmiş olduk.

Sorunun çözümünün ise; tüm yapı denetim firmalarındaki elektrik kontrol mühendislerinin sahada aktif olarak görev alması ve mühendislik yetkilerini kullandıklarında sorunlar en aza inecektir. Elektrik Teknisyenleri Odası olarak, "Elektrik Kontrol Mühendisleri"ni sahaya çıkarmaları için çağrıda bulunuyoruz" denildi.

Raporda, çözüm önerileri olarak yasal düzenlemelerin takibi, saha denetimlerinin artırılması, abonelik muayene işlemlerinin düzeltilmesi, işe başlama ve iş bitimi belgelerinin kontrolü ve sektör içi işbirliği şeklinde sıralandı.

EKONOMİYE ZARAR VERİYOR

Raporu değerlendiren İstanbul Elektrik Teknisyenleri Odası Başkanı Haluk Bozali, elektrik tesisatlarındaki denetimsizliğin vatandaş ve ülke ekonomisine ciddi zarar verdiğini söyledi. Haluk Bozali, "İnşaat sürecinden başlayan denetimsiz, merdiven altı ürünlerle yetkisiz kişilerle yapılan tesisat büyük kayıplara neden oluyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) İtfaiye Müdürlüğü tarafından açıklanan verilere göre İstanbul'da geçtiğimiz yıl meydana gelen yangınların yüzde 30'unun elektrik kontağından yüzde 12'sinin ise elektrikli ev aletlerinden, prizlerden çıktığı açıklanmıştır. Sektörümüzün de sorunu olan denetimsizlik ve görevli kurumların kontrol elemanı yetersizliğinden dolayı kayıt dışı çalışanların sayısı oda üyelerimizin on katı kadardır" diye konuştu.



DÜNYA FINDIK İHRACATINDA GÜÇ KAYBEDİYORUZ

Küresel fındık üretiminin yüzde 70'ine sahip Türkiye, verimlilikte dekar başı 95 kilo ile diğer üretici 30 ülke arasında alt sıralarda yer alıyor. İtalya'da verim 150 kg/dekar, ABD'de 280 kg/dekar'ı buluyor. Verimin sadece yüzde 50 arttırılması bile Türkiye'ye yılda 1 milyar dolar daha fazla gelir sağlayacak.



ANALİZ SEDAT YILMAZ

Türkiye'de toplamda 740 bin hektar alanda yıllık ortalama 650-700 bin ton kabuklu fındık üretiliyor. Doğrudan veya dolaylı 4 milyon insan fındıktan geçimini sağlıyor. Fındık Türkiye'nin sosyal ve ekonomik açıdan stratejik bir ürün olarak nitelendiriliyor. 1 Eylül 2022'te başlayıp 31 Ağustos 2023'te sona eren ihrac sezonu verilerine göre, Türkiye'nin yıllık fındık ihracatı 1,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Söz konusu süreçte 299 bin ton fındık yurtdışına satıldı. İhracat bir önceki sezona göre miktarda yüzde 12

ile 41 bin 590 ton, değerinde yüzde 9,6 ile 854,7 milyon dolar geriledi. Fındık ihracatının yüzde 34'ü Trabzon'daki firmalar tarafından yapıldı. En fazla fındık alan ülkelerin sırayla İtalya, Almanya, Polonya, Fransa ve Brezilya'nın olduğu görüldü.

DÜNYAYA GÖRE VERİM DÜŞÜK

Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (BETAMg), Giresun Üniversitesi, Karadeniz Fındık ve Mamulleri İhracatçıları Birliği, Doğu Karadeniz İhracatçıları Birliği (DKİB) ve TÜBİTAK MAM - Türkiye Gıda İnovasyon Platformu'nun (TÜGİP) raporlarında; Türk fındık üretiminin

sağlıklı ve sürdürülebilir olabilmesi için kamu teşvik politikalarının verim ile kalite odaklı uygulamalar ekseninde yapılması gerektiği konusu öne çıkarken Türk fındık üretiminde baş sorunun dekaraya göre üretim düşüklüğü olduğu kaydediliyor. Uluslararası ölçeklere göre Doğu Karadeniz Bölgesi'nde fındık veriminin dekaraya 65 kg düşmesi çok düşük. Türkiye ortalaması ise 90-95 kg. Buna karşılık Slovenya 300 kg/dekar ile ilk sırada yer alırken, ABD 265 kg/dekar ile ikinci, Romanya 223 kg/dekar ile üçüncü sırada yer alıyor. Son beş yılın verim ortalamasına bakıldığında da ABD 238 kg/dekar ile ilk sırada,



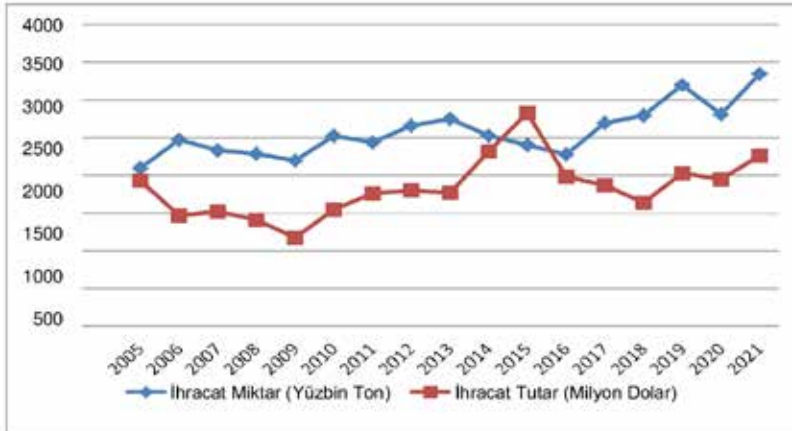
**2022 - 2023
fındık sezonunda
Türkiye'nin yıllık
ihracatı 1,8 milyar
dolar olurken bir
öncesi sezona göre
üretimde miktar
olarak yüzde 12,
ihracatta yüzde
9,6 gerileme
yaşandı. Türkiye
her yıl 100 milyon
doların üzerinde
kayba sebep olan
aflatoksin meselesini
tam anlamıyla
çözebilmiş değil.**

Ermenistan 207 kg/dekar ile ikinci ve Fransa 206 kg/dekar ile üçüncü sırada. İtalya'da verimliliğini dekar başına 150 kilograma çıkarmış durumda. Şu durumda bile Türkiye fındıkta verimini sadece yüzde 50 artırılmasıyla bile yılda 1 milyar dolar daha fazla gelir elde edebiliyor.

YAPISAL SORUNLAR AŞILAMIYOR

Mezkur raporlardan alınan bilgilere göre, Türkiye'de fındık üretiminin yüzde 85'i ihraç edilirken yaklaşık 2 milyar dolar civarında bir gelir sağlanıyor. Küresel fındık üretiminin yüzde 70'ine sahip Türkiye'nin uluslararası fındık piyasasında fiyat belirleyici olmasına karşılık, hem miktar bakımından hem de değer açısından söz konusu gücünü giderek kaybediyor. Türkiye'de fındık üretimi ve ticaretinin en önemli sorunu yapısal olduğu gözleniyor. Düşük toprak verimliliği ve üretim maliyetlerinin yüksekliği uluslararası rekabeti zayıflatıyor. Fındıkta tarımsal uygulamalar, ürünün işlenmesi, fındık hasadı ve depolanması ile pazarlama konularında ciddi sorunlar yaşanıyor. Söz konusu sorunlar stratejik ürün fındıkta ülkeye büyük kayıplar verdiriyor.

TÜRKİYE'DE 2005-2021 DÖNEM FINDIK MİKTARI VE İHRACATTAN ELDE EDİLEN DÖVİZ TUTARI



BAHÇELER REHABİLİTE EDİLMELİ

Ordu, Giresun ve Trabzon bölgelerinde fındık bahçelerinin yaşlanması dolayısıyla yapılması gerekenlerin başında; bahçelerin rehabilitasyonu, toprak verimliliğinin artırılması, ağaçların gençleştirilmesi, 250 metre rakımların üzerinde yeni bahçelerin açılmasının denemesi, büyük ölçekli üretim alanlarının miras yoluyla küçülmesinin önlenmesi, yeni fidanların bahar donlarına dayanıklı hale getirilmesi, ürünlerin sanayi ve perakende tüketim için verimliliğinin sağlanması geliyor. Hasat, harman, kurutma ve depolama döneminde ürünü koruyucu kurallara uyulması, kurutma sırasında her yıl 100 milyon doların üzerinde kayba sebep olan aflatoksin meselesinin halledilmesi, iklim koşullarına ve hastalık ve zararlılara karşı ürünün korunması, üretimde teknolojinin ve ileri tarım uygulamalarının sahaya indirilmesi, fındıktan elde edilen gelirin yan gelir olmaktan çıkarılması yine fındığın hak ettiği yere gelmesinde yapılması gereken işler olarak görülüyor. Ayrıca üründe kalite kaybının önlenmesi ve fiyat istikrarının sağlanması için üretim miktarları gözetilerek 100 bin ton kapasiteye ulaşacak lisanlı depoculuk sisteminin uygulamaya konulması gerekiyor.

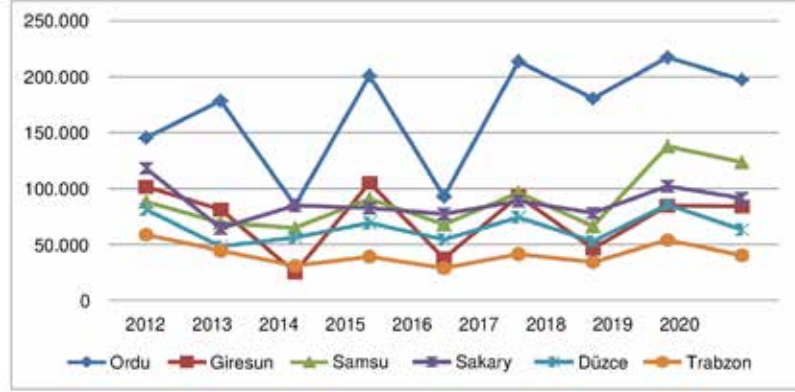
MARKAŞMA VE AR-GE SORUNU

Sadece ürünün ağaçtan alınıp depolanmasına kadar geçen süreçte yapılması gerekenlerin yanında, işlenmesinde de büyük sorunlar yaşanıyor. Fındık kırma ve kavurma tesisleri kapasitesinin Türkiye'nin fındık üretiminin 5 katı olduğu düşünüldüğünde bu durum rekabet sebebiyle ürüne zarar veriyor ve fındıkta kalitenin düşmesine neden oluyor. Dünyanın en büyük fındık üreticisi Türkiye, yapısal sorunlar kaynaklı olarak ürününü gerçek değerinden pazarlayamıyor. Büyük bir üretim merkezine sahip Türkiye'de yüzde 10'luk bir markaşma, diğer taraftan Ar-Ge ve inovasyona değer verilmemesi, ürünün kabuğuyla birlikte katma değere dönüştürülemedeki zafiyet Türkiye'nin fındıktaki gücünü zayıflatıyor.

DEVLET DESTEĞİ DEVREYE GİRMELİ

Dünyada her geçen gün fındığa ihtiyaç artarken Türkiye'de üretim ve ticaretin gerilemesi strateji yanlışlığını bir kez

TÜRKİYE'DE ŞEHİRLERE GÖRE FINDIK ÜRETİM MİKTARI 2012-2020



daha ortaya çıkarıyor. Halen 30'a yakın ülkede fındık üretimi yapılıyor. Bu ülkeler arasında İtalya, İspanya, ABD, Şili, Azerbaycan ve Çin'i saymak mümkün. Bu nedenle Türkiye'de fındık üretimini sürdürülebilir bir şekilde artırmak öncelik taşıyor. Devlet tarafından belirlenen taban alım fiyatı, iklim koşulları, fındık bahçelerinin bakımı ve fındıkta görülen periyodisite gibi etkenlerinde fındık üretimi üzerinde oldukça etkili olduğu ortadayken fındık sektöründe verimliliğin artırılabilmesi için alan bazlı gelir desteğinin yanı sıra üniversitelerin de olaya dahil edilerek yapısal sorunların acilen halledilmesi gerekiyor. Fındık sektörüne yönelik destekler son yıllarda artan enflasyon ve girdi maliyetleri karşısında yetersiz kaldığı görülüyor. Fındık üretim bölgelerinde sektöre yönelik alan bazlı gelir desteğinin fındık rekoltesi, verimlilik ve üretim alanlarıyla doğru orantılı olduğu ortaya çıkıyor. Dolayısıyla burada devlet teşviklerinin mutlaka devreye girmesi gerekiyor.

FINDIK ÜRETİCİLERİNE UYARI

Dünyada fındığa bağımlı birçok ülke ve şirketler bugün kendi ülkelerinde üretim için yatırım seferberliği içine girmiş durumdadır. Tarım yazarı Fikri Türkel, TürkiyeTurizm.com'daki "Nutella'nın 70 milyon dolarlık hayal kırıklığı!" başlıklı yazısında, "Birçok kuruluş Türkiye'ye bağımlı olmamak için yeni adımlar atıyor. Zaten kendi sitesinde de bunu misyon edindiğini belirtiyor.. Ferrero'nun Avustralya'da fındık üretimi için 1 milyon fidan diktığı viral oldu. Sosyal medyada epey de

ilgi gördü. Şimdi düşünüyorum, bu haberi Ferrero mu servis etti, yoksa başka bir durum mu var? Nutella, 2017 yılında da şiddetli bir kamuoyu tepkisi ile karşılaşmıştı. O günlerde saldırının sebebi, palm yağı bahanesi olmuştu. Aradan üç ay geçmeden şimdi de Ferrero'nun 10 yıllık Avustralya projesi tamamen iptal edilmiş. Öyle ki, içinde su kaynağı da olan bu kıymetli arazide ünlü bir grup hayvancılık yapacakmış... Unutmayalım, hikâye burada bitmez. Ferrero grubunun bütün fındık üretimi yapılan ülkelerle teması var ve onlara doğrudan ve dolaylı teknik destek sağlıyor.. Aslında buradaki hayal kırıklığını Ferrero'dan daha çok Türkiye'deki fındık üreticileri düşünmelidir. Her hâlükârda, fındık için uzun vadeli yeni bir strateji çizmek zorundayız" ifadeleriyle fındık üreticilerine güzel ve yerinde bir uyarı yapıyor.

LİDERLİĞİ KORUMAK ZORUNDAYIZ

AB'nin Avrupa ülkelerine yaptığı destekler, ABD'nin sektörde güçlenme çabası karşısında, Türkiye fındık verimini arttırmaya yönelik gerekli adımları atmakta gecikirse uluslararası piyasadaki üstünlüğünü kaybetme ile karşı karşıya kalabileceği gözleniyor. Söz konusu rapor ve araştırmalardan elde edilen talepler, "Dünyada fındık üretiminde ve ticaretinde lider ülke olarak, fındık konusunda yoğun Ar-Ge ve inovasyon yaparak know-how birikimi sağlayarak konumumuzu korumak ve geliştirmek için ciddi planlamalar ve çalışmalar yürütmenin artık kaçınılmaz olduğunu anlamalıyız" şeklinde özetlenebilir.

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler:

FINDIĞIN 200 YILLIK MAKUS TALİHİNİ DEĞİŞTİRECEĞİZ

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Fındığın piyasasını kontrol etmek, hem deposunu yapıp fiyatta stabilizeyi sağlamak hem de bununla ilgili diğer çalışmaları yapmak üzere 200 yıllık makus talihini değiştirmek istiyoruz" dedi.

MÜSİAD Gıda, Tarım ve Hayvancılık Sektör Kurulu koordinasyonu ile Bölgesel Tarım Zirvesi, MÜSİAD Ordu Şubesi ev sahipliğinde düzenlendi.

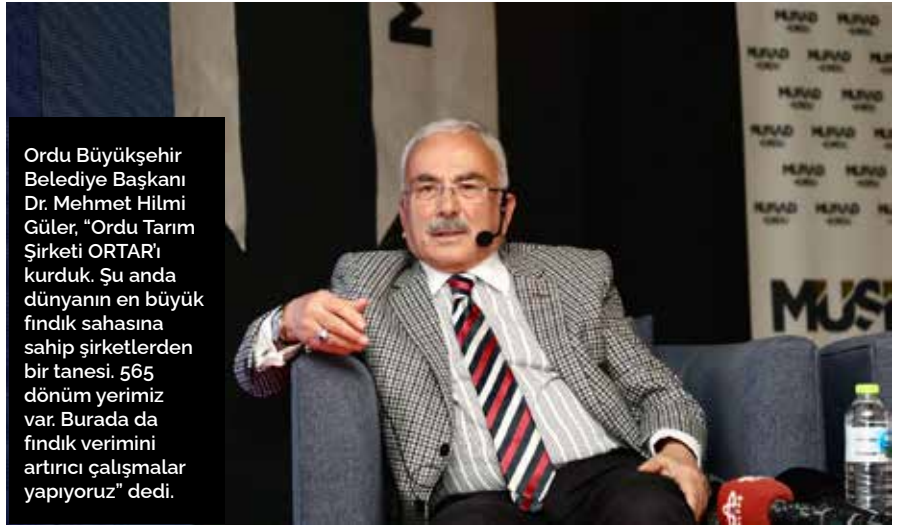
Toplantıda konuşan Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Fındığın piyasasını kontrol etmek, hem deposunu yapıp fiyatta stabilizeyi sağlamak hem de bununla ilgili diğer çalışmaları yapmak üzere 200 yıllık makus talihini değiştirmek istiyoruz" dedi.

ZİRVEYE YÜKSEK KATILIM

MÜSİAD Gıda, Tarım ve Hayvancılık Sektör Kurulu koordinasyonunda Müsiad Ordu Şubesi ev sahipliğinde Ramada Otel'de gerçekleştirilen Bölgesel Tarım Zirvesine, Vali Muammer Erol, MHP Ordu Milletvekili Naci Şanlıtürk, Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, İl Tarım ve Orman Müdürü Kemal Yılmaz, Ordu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Levent Karlıbel, Ordu Borsa Başkanı Ziver Kahraman, Müsiad Gıda Tarım ve Hayvancılık Sektör Kurulu Başkanı Cemal Özen, sivil toplum kuruluşları ve sektör temsilcileri ile MÜSİAD üyeleri katıldı.

FINDIKTA TEK YENİLİK PATOZ

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "200 yıllık fındık ürünüde tek yenilik patoz. Bunun için ilk önce bir bio-inovasyon merkezi kurduk. Buradaki amacımız doku kültürüyle en iyi fidanları yetiştirmek. Bir tane dal ile binlerce fidanları oluşturabiliyorsunuz. Fındıkta bir sürü ihmal olmuş. 42 ilde fındık var. Halbuki fındık kanunu var hiç dikkat edilmemiş. En mağduru ise Ordu



Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, "Ordu Tarım Şirketi ORTAR'ı kurduk. Şu anda dünyanın en büyük fındık sahasına sahip şirketlerden bir tanesi. 565 dönüm yerimiz var. Burada da fındık verimini artırıcı çalışmalar yapıyoruz" dedi.

ve Giresun olmuş. Eğimli ve fındığın en lezzetli olan yerler düz alanlarla mücadele etmek zorunda kalmış. Biz bunu görünce Ordu Tarım Şirketi ORTAR'ı kurduk. Şu anda dünyanın en büyük fındık sahasına sahip şirketlerden bir tanesi. 565 dönüm yerimiz var. Burada da fındık verimini artırıcı çalışmalar yapıyoruz" diye konuştu.

FİYAT ARTIRMAK ZORUNDA KALDILAR

Fındık fiyatını elinde bulunduran firma ile yaptıkları çalışmaların olumlu sonuçlandığını belirten Başkan Güler, "Tarihinde ilk defa fındık revizyonuna giderek 80 lira olan fiyatı 95 liraya çıkardılar" dedi. Fındık fiyatlarında istikrarın sağlanması için de çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Başkan Güler, "Lisanslı depoculukla ilgili şirketi kurduk. 20 bin tonluk yerimiz hazır. Onun dışında da kümeleşmeye gitmek için çalışmalar yapmak istiyoruz. Bununla ilgili de çikolata üretimi yapıyoruz. 50 çeşit

çikolata çeşidimiz var. Fındık kabuğundan da aktif karbon fabrikası kuruyoruz. Fındığın hem piyasasını kontrol etmek, hem deposunu yapıp fiyatta stabilizeyi sağlamak hem de bununla ilgili diğer çalışmaları yapmak üzere yıllık fındığın makus talihini değiştirmek istiyoruz" bilgisini verdi.

TARIM ARAZİLERİ BOŞ KALMAYACAK

Ordudaki tarım arazilerinden 12 ay faydalanmak için çalışmalar yaptıklarını vurgulayan Başkan Güler, sözlerini şöyle tamamladı:

"Bunun dışında fındık bahçeleri her yıl 11 ay boş kalıyordu. ORTAR firmasıyla FINVER adlı projeye örtü atlı ürünler yetiştirmeye başladık. Şu anda gezen tavuk yöntemiyle 35 milyon yumurta üretiyoruz. MIGROS ve diğer 900 şubede Ordu yumurtası satılıyor. Aynı zamanda fındık bahçelerine 5'li karma yem olarak hayvan yemi dikeyoruz. Fındığa bu tür yeniliklerle katkı sağladığımızda ürünümüz daha da değerlenecek."

FATSA'YA MODERN PAZAR YERİ ESNAFI RAHATLATTI



Ordu Büyükşehir Belediyesi tarafından Fatsa ilçesinde inşa edilen Kapalı Pazar Yeri, yıllardır derme çatma çadırların altında satış yapan pazarıcı esnafını sevindirdi. Modern görünümü ve korunaklı yapısı ile Fatsa Kapalı Pazar Yeri hem esnaflardan hem de vatandaşlardan tam not aldı.

Büyükşehir Belediyesi tarafından Fatsa ilçesi Sakarya Caddesi Elekçi Deresi yanındaki yaklaşık 10 dönüm arazi üzerinde hayata geçirilen ve 8 bin metrekare kapalı alana sahip olan Kapalı Pazar Yeri hizmete açıldı. İçerisinde 246 adet satış birimi yer alan Fatsa Kapalı Pazar Yeri'nde peyzaj imalatları yapılarak içerisinde yürüyüş yolları, kamelya, oturma bankları, çöp kovaları ve otopark alanları oluşturuldu.

Sadece Ordunun değil, Karadeniz Bölgesi'nin de en büyük pazar yerlerinden bir tanesi olan Fatsa Kapalı Pazar Yeri modern yapısı ve imkânları ile hem pazarıcı esnafının hem de vatandaşların beğenisini kazandı.



TOPLU TAŞIMA ESNAFINA YAŞLI VE ENGELLİ DESTEĞİ

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, Büyükşehir Belediyesi himayesinde hizmet veren Özel Halk Otobüsleri esnafına destek müjdesi verdi. Dolmuşlardan ücretsiz yararlananlar için Büyükşehir Belediyesi tarafından ödenen kişi başı 3 lira olan destek, kişi başı 10 liraya çıkarıldı. Alınan karar ile Ordu'da bulunan toplam 219 araç başına aylık ortalama 12 bin 147 TL'lik ödeme yapılacaktır.

Ordu Büyükşehir Belediyesi Kasım Ayı Olağan Meclis Toplantısı'nda Başkan Güler, toplu taşıma üzerinde oluşan sosyal ve ekonomik baskıyı ortadan kaldırmak, seyahat memnuniyet ve konforunu yükseltmek amacıyla yeni bir karar alındığını açıkladı. Ordu Büyükşehir Belediyesi himayesinde hizmet veren Özel Halk Otobüs şoförleri alınan bu müjde sonrası davul ve zurnalarla Büyükşehir Belediyesi önüne gelerek kuttama yaptı. Özel Halk Otobüs şoförleri Başkan Gülere çiçek takdim ederek minnetlerini dile getirdiler. Yapılan desteğin herkese hayırlı olmasını dileyen Başkan Güler, "Huzur içerisinde hizmetiniz yerine getirin, halkımızda huzur içinde taşınınsın. Engellilerimiz, 65 yaş üstü vatandaşlarımızı hepsi bizim canlarımız. Sizler de öylesiniz. Hepinize hayırlı olsun" diye konuştu.

ORDULU ŞEHİTLER ANITI TÖRENLE AÇILDI

Cumhuriyet'in 100. yılında Ordulu şehitlerin isminin yaşatılması amacıyla Altınordu Atatürk Park içerisinde inşa edilen 16 cephede savaşmış Osmanlı'dan bugüne 1438 şehidin isminin yer aldığı "Tarihten Günümüze Ordulu Şehitler Anıtı"nın görkemli açılışı yapıldı.

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler törende yaptığı konuşmada,

"Ordumuzun en anlamlı günlerinden birini yaşıyoruz. 1438 vatan evladımızın adını anıtımızla sahilimizde her an yaşatmak için bu çalışmayı gerçekleştirdik. Bu şehitlerimiz 16 cephede savaşmışlar, bizler için en kıymetli varlıklarını canlarını feda etmişler. Ne yapsak bu hakkı ödeyemeyiz. Rüşumattan sonra bu da Ordumuzun tarihi derinliği için önemli olan bu eseri sütunlar üzerinde bilgilerini koyarak yazarak ifade ettik. 19 ilçemizi ifade etmek için 19 bayrak koyduk. Sembolik de olsa şehitlerimizi bu eserle yaşatacağız." dedi.

"Tarihten Günümüze Ordulu Şehitler Anıtı"nın açılış kurdelesini Ordu Valisi Muammer Erol, Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, Gazi Albay Yusuf Ziya Çol ve diğer protokol üyeleri tarafından kesildi.



ORDU BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ KİMSESİZLERİN YANINDA



Ordu Büyükşehir Belediyesi, kent genelinde bulunan bakıma muhtaç, kimsesiz ve yaşlı vatandaşlara evde sağlık hizmeti ile farkını ortaya koyuyor. Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler'in göreviyle sosyal belediyecilikte her gün halkasına yeni bir zincir ekleyen Büyükşehir Belediyesi, kent genelinde bulunan kimsesiz, bakıma muhtaç ve yaşlı vatandaşların her an yardımına koşarak yalnız olmadıklarını hissettiriyor. Pek çok sosyal proje ile 7'den 70'e gönüllere dokunan Büyükşehir Belediyesi bakıma muhtaç, kimsesiz ve yaşlı vatandaşlara giyim, gıda, ev eşyası, sıcak yemek, ulaşım gibi yardımların yanı sıra evde sağlık hizmeti

de veriyor. Büyükşehir Belediyesi ekipleri Evde Sağlık Hizmeti Projesi kapsamında sağlık ekibi eşliğinde sisteme kayıtlı bulunan hastaların evlerine ziyaretler gerçekleştiriyor. Ziyarette vatandaşların tansiyon, şeker gibi birinci basamak sağlık kontrolleri yapılıyor. Farklı bir şikâyet konusunda ise hastanelerin hangi bölümüne başvurmaları konusunda bilgilendirmelerde bulunuluyor. Büyükşehir Belediyesi sadece evde sağlık hizmeti ile sınırlı kalmıyor. Yaş almış, engelli ve hasta vatandaşların kurum ve kuruluşlara ulaştırılması için kullanılan Engelsiz Taksi hizmeti de devreye giriyor.

ORDU'YA 2 BİN ARAÇLIK YENİ OTOPARK PROJESİ

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler, Altınordu'da 19 Eylül Stadi'nin yerine yapılan Millet Bahçesi içerisine 2000 adetlik otopark müjdesi verdi. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından 417 araç kapasiteli otopark yapılması uygun görülen alan için Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Mehmet Hilmi Güler devreye girdi. Başkan Güler, yapılacak yeni düzenleme ile otopark kapasitesinin 2000 araca çıkarılacağını duyurdu. Ordu'nun en büyük sorununun otopark olduğunu belirten Başkan Güler, şehrin mevcut otopark alanlarına ilave 1850 araçlık otopark ihtiyacı olduğuna dikkat çekti. Başkan Güler, "Ordu'nun en büyük meselesi otopark. Bununla ilgili analizler yaptık. Afete dirençli kentlerle imarı değiştirdik. Çok şükür iyi ki değiştirmişiz. Aynı zamanda bunu yaparak başka şeyleri de önledik. Bu arada otoparklarla ilgili de bir analiz yaptık. 1025 araç kapasiteli otopark alanımız mevcut. Mevcut Millet Bahçesinin üzerindeki projede revizyon yaptık, 2 kata çıkaracağız. Bunda mutabık kaldık" dedi.





İŞ BULMAYI KOLAYLAŞTIRAN 2 YOL İLETİŞİM BECERİSİ VE YABANCI DİL

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi tarafından derlenen verilere göre, Preply tarafından yapılan araştırmada işverenlerin, iletişim becerisi ve yabancı dil yetkinliklerine sahip olanları işe alma konusunda daha fazla imkân sağladıkları belirlendi.

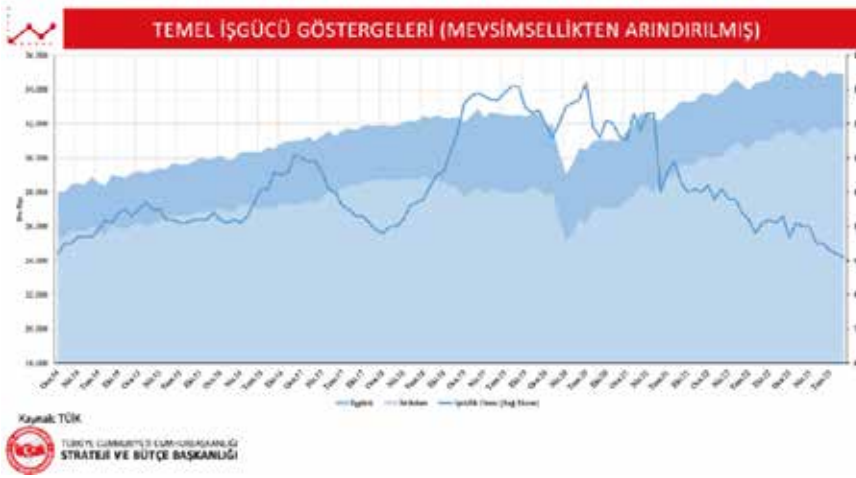
Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından 10 Kasım'da açıklanan işgücü istatistiklerine göre 2023 Eylül ayında işsizlik oranı yüzde 8,9 gerçekleşti. Toplam istihdam 32,2 milyon kişi olarak belirlenirken istihdam oranı da yüzde 49,1 oldu.

Mevsim etkilerinden arındırılmış veriler dikkate alındığında; istihdam edilenlerin sayısı 31,7 milyon kişi, istihdam oranı ise yüzde 48,3 olarak gerçekleşti. İşgücü 34,8 milyon kişi, işgücüne katılım oranı ise yüzde 53,2 oldu. Bu gelişmeler neticesinde mevsim etkilerinden arındırılmış işsizlik oranı yüzde 9,1, genç işsizlik yüzde 16,7, geniş tanımlı işsizlik yüzde 21,8

şeklinde oluştu.

İSTİHDAM ARAŞTIRMASI

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi tarafından derlenen veriler, 34 milyonu aşkın işgücüyle Türkiye'nin Avrupadaki en büyük ikinci işgücü unvanını taşıdığını gösterirken, yeni iş imkânları arayanlara rehber olacak bir çalışmaya imza atıldı.



Online İngilizce kursu sunan Preply, İŞKUR verilerinden hareketle Türkiye'nin 2022 istihdam karnesini ortaya çıkardı. En çok istihdam gerçekleştirilen illerin ve iş açığının en yoğun olduğu şehirlerin sıralandığı araştırma dosyasında, geleceğin mesleklerine de yer verildi. Öte yandan işverenlerin, yabancı dil ve iletişim becerisi gibi yetkinliklere daha fazla özen gösterdiğine dikkat çekildi. İŞKUR'un 2022 Yılı İşgücü Piyasası Araştırma Sonuçları, ülkemizde istihdamın en fazla olduğu sektörlerin yüzde 28,5 ile imalat, yüzde 21,4 ile toptan ve perakende ticaret olduğunu gösterdi. İŞKUR'un 2022 sonunda yayımladığı yıllık veriler, 2022'de Türkiye genelinde 1 milyon 395 bini aşkın işe yerleştirme gerçekleştirildiğini gösterdi. Bu rakamın yaklaşık 1,38 milyonu özel sektörde, 17 bin kadari da kamuda kaydedildi. Öte yandan İstanbul, 2022'nin istihdam şampiyonu oldu.

İSTİHDAMA GÖRE KARIYER PLANLAMASI

Araştırmayla ilgili değerlendirme yapan Preply Avrupa Bölge Müdürü Mustafa Ali Sivişoğlu, "Halka açık veriler, Türkiye'deki iş imkanlarına ve şehirlerin istihdam potansiyeline dair önemli ipuçları sunuyor. Çalışanlar veya çalışan adayları, geleceğin mesleklerini, işverenlerin beklentilerini ve Türkiye'nin istihdam rakamları açısından güçlü sektörlerini keşfederek kariyerlerini bu doğrultuda planlayabiliyor. Bu incelememizin, profesyonel yaşamını Türkiye'de sürdüren herkese rehber olmasını diliyoruz" dedi.

İSTANBUL İSTİHDAM ŞAMPİYONU

İstanbul'un ticaret, iş, yatırım, finans ve

turizm merkezi olduğunu vurgulayan Sivişoğlu, "İstanbul çağlar boyu ticaretin merkezi oldu. Bu vasfını günümüzde de koruyor. 2022'de İstanbul'da 105 bine yakın istihdam gerçekleştirildi. Öte yandan şehrin beklentilerin üzerinde büyüyen ekonomisi, iş açığının 2022'de 2,31 milyona yükseldiğini gösterdi. İstanbul hâlâ zengin iş imkânlarıyla öne çıkan bir şehir olurken, istihdam rakamlarında İstanbul'u Ankara, İzmir, Bursa, Kocaeli, Antalya, Adana, Konya, Mersin, Gaziantep gibi şehirler izledi. Ardahan, Bayburt, Gümüşhane, Kilis gibi, TÜİK verilerine göre Türkiye'nin en az nüfuslu illeri ise istihdam ve iş açığı açısından son sıralarda konumlandı" ifadelerini kullandı.

GELECEĞİN MESLEKLERİ

Bu rakamların Türkiye'nin yükselen bir üretim, sanayi ve ticaret ülkesi oluşuyla ilişkilendirilebileceğini kaydeden

Mustafa Ali Sivişoğlu, "İş açığının en yoğun olduğu sektörlerde de bu kategoriler öne çıkıyor. Öte yandan işverenlerin beklentileri, Türkiye'de en çok istihdam artışının bilgi ve iletişim sektörlerinde olacağını öngörüyor. Dönüşen ekonomi ve gelişen teknoloji, Türkiye'de reel sektörün geleceğin mesleklerine yönelik bakışını da değiştiriyor. Örneğin yazılım mühendisi, bilgisayar mühendisi, çağrı merkezi müşteri temsilcisi, pazarlama profesyoneli, elektronik mühendisi gibi mesleklerde iş imkânlarının oldukça yoğun olduğu görülürken, Türkiye'de geleceğin meslekleri elektrikli otomobil ustası, büyük veri analisti, siber güvenlik personeli, güneş enerjisi montaj elemanı gibi yeni sektör ve iş alanlarında sıralanıyor" diye konuştu.

ÖNCE İFADE KABİLİYETİ, SONRA DİL

Küreselleşme hamlelerinin Türkiye'deki işverenlerin çalışanlarda aradıkları nitelikleri değiştirdiğini de kaydeden Mustafa Ali Sivişoğlu, "İşverenler genel bilgi ve becerilerin yanı sıra yabancı dili de öncelikli kriterler arasında sıralıyor. Bir çalışandan beklenen 10 yetkinlik arasında yüzde 38,6 ile ifade kabiliyeti ve yüzde 13,1 ile yabancı dil öne çıkıyor. Her ölçekten işletme, gelecek planlarını da düşünerek en az bir yabancı dili profesyonel seviyede, akıcı bir biçimde konuşabilen ve yazabilen çalışanlar arıyor. Başka bir deyişle mesleki yabancı dil yeterliliği, özellikle yüksek okul veya lisans mezunu olan ve karar verici pozisyonlarda çalışacak personeller için tercih sebebine dönüşüyor" bilgilerini verdi.



MESLEKİ TEKNİK EĞİTİME AB'DEN 50 MİLYON EURO DESTEK

Avrupa Birliği'nden (AB) Türkiye'ye Mesleki Teknik Eğitim Yardım Programı çerçevesinde 50 milyon euro destek sağlandı. Türkiye'de 112 meslek lisesinde yürütülen proje kapsamında ayrıca farklı okullarda atölye ekipman desteği verildi, 57 pilot okul tam donanımlı hale getirildi.



METEK3 Projesi değerlendirme ve eylem planı için Antalya'da yaklaşık 450 öğretmen ve idarecinin katılımıyla düzenlenen oturumlarda Mesleki ve Teknik Eğitim kapsamında olan okullarda uygulanması planlanan çalışmalara yönelik konular masaya yatırıldı. Toplantıda yetkililer tarafından Avrupa Birliği'nden Türkiye'ye Mesleki Teknik Eğitim Yardım Programı çerçevesinde 50 milyon euro bir destek sağlandığı ifade edildi. Türkiye'de 112 meslek lisesinde yürütülen proje kapsamında ayrıca farklı okullarda atölye ekipman desteği sağlandığı belirtilirken yardım

programı kapsamında yine 57 pilot okul seçilerek A dan Z'ye tam donanımlı hale getirildiği kaydedildi.

ANTALYA'DA MESLEKİ EĞİTİM FORUMU

Ekovitrin Medya Grubu CEO'su ve Ekovitrin dergisi Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata'nın yerinde takip ettiği Antalya Uluslararası Mesleki Eğitim Forumu, Millî Eğitim Bakanlığı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü (METEK) tarafından düzenlendi. Etkinlik, mesleki ve teknik eğitimin kalitesini artırmak ve sektörel mükemmeliyet merkezlerinin kurulması için Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen METEK Projesi kapsamında organize edildi. Millî Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik

Eğitim Genel Müdürlüğü, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Avrupa Birliği Mali Yardımlar Dairesi Başkanlığı ve fon sağlayıcı olarak Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu iş birliği ile yürütülmekte olan "Sektörel Mükemmeliyet Merkezleri'nin Kurulması Yoluyla Mesleki Eğitim'in Kalitesinin Artırılması Projesi" 21 - 22 Kasım tarihlerinde Antalya Kemer'de gerçekleşti. Kamu, akademi, özel sektör ve sosyal ortaklardan üst düzey yetkililerin katıldığı forumda; dijitalleşme, mesleki beceriler, yeşil dönüşüm, özel sektör iş birlikleri ve gelecek vizyonu gibi konuları ele alındı.

MÜKEMMELİYET MERKEZLERİ

Açılış konuşmalarını sırasıyla Antalya İl Millî Eğitim Müdürü Salih Kaygusuz,



Antalya Uluslararası Mesleki Eğitim Forumu, Millî Eğitim Bakanlığı, Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü (METEK) tarafından düzenlendi. Etkinlikle, mesleki ve teknik eğitimin kalitesini artırmak ve sektörel mükemmeliyet merkezlerinin kurulmasının hızlandırılması hedeflendi.

Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu İnsani ve Sosyal Kalkınma Bölüm Başkanı Laurent Guirkinge, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Avrupa Birliği ve Mali İş Yardımlar Dairesi Başkanı Doç. Dr. Ömer Faruk Cantekin ve Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Ali Karagöz yaptı.

Antalya- Kemer de yapılan foruma katılan Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu insani ve sosyal Kalkınma Bölüm Başkanı Laurent Guirkinge, "Toplam 25 mesleki alanı kapsayan 14 sektörel mükemmeliyet merkezleri kurulacak ve bir tane mesleki yabancı dil, meslek işbaşı öğrenme ve uzaktan öğrenme metotlarıyla mesleki ve teknik ortaöğretim kurumlarında çalışan öğretmenlerin özel alan yeterliliklerinin geliştirilmesi için yurtiçi ve yurtdışında eğitimsel planlamalar yapılacak. Sektörel mükemmeliyet merkezleri, mesleki ve teknik eğitim ile sıkı bağ kuracak, öğretmenlerin sektördeki gelişmelere uyum sağlamasını sağlayacak mekanizmalar hayata geçirilecek" dedi.

KAMU – ÖZEL SEKTÖR İŞBİRLİĞİ

Toplantıda konuşan Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürü Ali Karagöz, "Ülkelerin gelişmesinde ve kalkınmasında önemli bir paya sahip olan reel sektörün temel unsuru; bilgi, beceri ve yetkinliklere sahip nitelikli insan gücüdür" diye konuştu. Ali Karagöz, 3 bin öğretmenin 10 gün süreyle işbaşı eğitim faaliyetinin yanında, yaklaşık 10 bin kişi için çeşitli konularda bilgi ve beceri kazandırmaya yönelik eğitim ve farkındalık faaliyetleriyle mesleki gelişimi merkeze



Antalya'daki toplantılarda öğretmen ve idarecilerin eğitimi, öğrenciler için mesleki ve teknik eğitimin cazip hale getirilmesi, sektörel mükemmeliyet merkezlerinin kurularak okullar ile sosyal ortaklar ve özel sektör arasındaki iş birliğinin artırılması ve bu sayede eğitim kalitesinin yükseltilmesi hedeflendi.

alan projede, kamu-özel sektör iş birliğinin etkili kullanımının önemini bir kez daha gördüklerini, proje tabanlı çalışmalarını, mevcut kazanımları daha da güçlendirmek için önemli bir araç olarak değerlendirdiklerini kaydetti.

OTURUMLARDA ÖNE ÇIKAN BAŞLIKLAR

Oturumlarda; Kamu - Özel Sektör İşbirliği, Mesleki Eğitimde proje tabanlı Yaklaşımlar, Millî Eğitim Bakanlığının yürüttüğü Mesleki ve Teknik Eğitim yoluyla Sosyal Ekonomik Uyum Projesi (SEUP), İnovasyon ve Dijitalleşme, Mesleki Eğitimde İstihdam ve Beceriler, Yeşil İşler ve Mesleki Eğitim, Öğretmenlerin Mesleki Gelişimi, Sürdürülebilir Tarım ve Gıda için Mesleki Eğitim, Mesleki ve Teknik Eğitimde Politika Geliştirme ve iyi uygulamalar, Sağlıklı Yaşam için Mesleki Eğitim gibi başlıklar altında konular enine boyuna tartışıldı.

Forumun öne çıkan başlıkları arasında; Türkiye'deki mesleki ve teknik eğitimdeki başarılar ve geleceğe bakış, inovasyon ve dijitalleşme, özel sektör kamu iş birliği, mesleki eğitimde istihdam ve beceriler, proje tabanlı yaklaşımlar, yeşil işler ve mesleki eğitim, öğretmenlerin mesleki gelişimi, sürdürülebilir tarım ve güvenli gıda için mesleki eğitim, mesleki ve teknik eğitimde politika geliştirme ve iyi uygulamalar, sağlıklı yaşam için mesleki eğitim, ve mesleki ve teknik eğitim öğrenci ve öğretmenlerinin sesi gibi konular yer aldı.

AMAÇ EĞİTİM KALİTESİNİN YÜKSELTİLMESİ

İki gün süren toplantılarda öğretmen ve idarecilerin eğitimi, öğrenim ortamlarının iyileştirilmesi, öğrenciler için mesleki ve teknik eğitimin cazip bir seçenek haline getirilmesi, sektörel mükemmeliyet merkezlerinin kurularak okullar ile sosyal ortaklar ve özel sektör arasındaki iş birliğinin artırılması, bu sayede mesleki ve teknik eğitim kalitesinin yükseltilmesi hedeflendi. Ayrıca, 06-09 Eylül 2023 tarihlerinde Bursa'da düzenlenen Millî Eğitim Bakanlığı Robot Yarışması'nın dereceye giren okulları ve Antalya'daki meslek lisesi öğrencileri, robot ve drone performansları sergiledi. Forum, panel oturumlarıyla devam ederken katılımcılar arasında bilgi alışverişinde bulunuldu ve sektördeki gelişmeler hakkında derinlemesine tartışmalar yapıldı.



Altınbaş Üniversitesi öğretim üyeleri Prof. Dr. Işın Çelebi ve Dr. Mahfi Eğilmez, Altınbaş Üniversitesi'nde düzenlenen Kasım ayı "Ekonomi Söyleşileri" programında yeni dünya düzenini anlattılar.

YENİ DÜNYA DÜZENİNDE BM DEĞERSİZLEŞTİ, IMF ÖNEMSİZLEŞTİ

Altınbaş Üniversitesi öğretim üyeleri Dr. Mahfi Eğilmez ve Prof. Dr. Işın Çelebi, "ABD tüm dünyaya kendi politikalarını empoze ediyor. IMF tamamen Amerika'nın güdümünde. Birleşmiş Milletler (BM) değersizleşti, IMF önemsizleşti. Yeni kurumlar ortaya çıkmalı" dediler.

Altınbaş Üniversitesi öğretim üyeleri Prof. Dr. Işın Çelebi ve Dr. Mahfi Eğilmez, Altınbaş Üniversitesi'nde düzenlenen Kasım ayı "Ekonomi Söyleşileri" programında bir araya geldi. İki ekonomist, bölgesel savaşlar ve göç dalgalarıyla değişen dünya düzenini ve ikinci yüzyılda Türkiye'nin izlemesi gereken yol haritasını anlattılar. Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi

Dr. Mahfi Eğilmez, ABD'nin sadece batı dünyasının hegemon devletiyken şimdi bütün dünyanın hegemon devleti haline geldiğini belirtti. Ta ki Çin'in karşı çıkışı, Rusya'nın kendini toparlayıp tavır alışı son birkaç yıla gelene kadar. Eskiden dünyanın parasal sorunlarının IMF'de ya da G7'de konuşulduğunu anlatan Mahfi Eğilmez, geçmişte IMF'in hakikaten bağımsız, objektif bir tavır olduğunu söyledi.

DENGLER TAMAMEN DEĞİŞTİ
Günümüzde ise bunların geçmişte

kaldığını, IMF'in tamamen Amerika'nın güdümüne girdiğine dikkat çeken Dr. Mahfi Eğilmez, "Eskiden IMF başkanları Avrupalıydı ve Avrupa'nın ciddi bir etkisi vardı. Amerika, Avrupa birbirini dengeliyordu. Japonya denge unsuruymuştu. Şimdi bu dengeler tamamen gitti. IMF, bir yere yardıma gideceği zaman Amerikan hazinesi, bunun karşılığında ne alacak, ne verecek? Bunun pazarlığını yaparak gidiyor. ABD'de de bunu kullanarak kendi politikalarını her yere empoze ediyor. Irak'ta ve Suriye'de olduğu gibi

her tarafa müdahale ediyor. Zorla müdahale edilen yerlerde hiç de iyi gelişmeler olmuyor" dedi. Dr. Mahfi Eğilmez, yeniden bağımsız, IMF'in bir zamanlar olduğu gibi finansal ve parasal konuların konuşulacağı, dayanışmanın olduğu, birlikte ve koordineli bir şekilde düzenin sağlanacağı bir kurumun varlığına ihtiyaç olduğunu kaydetti. Dr. Mahfi Eğilmez, "Birleşmiş Milletler sistemi yenilenmeli. ABD'nin veto hakkı kaldırılarak, herkesin eşit oyuyla hareket edebilir hale getirilmeli. Diğer ülkeler, birleşip bir karar çıkarabilmeli ve buna herkes uymalı" diye konuştu.

EKONOMİ SADECE FAİZLE TOPARLANMAZ

Türkiye ekonomisinin yol haritasına değinilen söyleşinin ikinci bölümünde Mahfi Eğilmez, Merkez Bankası'nın para politikasıyla ekonomideki kötü gidişi, rasyonel bir baza oturma çabası içinde olduğunu söyledi. Fakat Anayasa Mahkemesi kararında olduğu gibi alınan bazı ekonomi dışı kararların bütün bu doğru adımları zedelediğinin de altını çizdi. CDS'ler 360'lara gerilemişken bu kararların çok olumsuz etkileri olduğunu savunan Dr. Mahfi Eğilmez, "Sadece yabancı değil yerli yatırım da gelmez bence. Yerli karar alıcıları da etkiliyor çünkü. Hukukun bu kadar zedelendiği bir yerde büyük yeni yatırımlara girilmez. Türkiye'nin oysa buna çok ihtiyacı var. Hukukun üstünlüğünü, adaleti, eşitliği, yargı bağımsızlığını sağlayamadığımız sürece ekonomiyi sadece faizle toparlayamayız" görüşlerini dile getirdi. İşe öncelikle gerçek enflasyon değerini kabul ederek başlamak gerektiğini kaydeden Dr. Mahfi Eğilmez, "Enflasyonu eğer yüzde 60 tanımlarsanız farklı, yüzde 120 tanımlarsanız farklı önlem alırsınız. Oysa sizin hedefiniz uzun süre yüzde 5'ti ama sonuç 65. Artık bu irrasyonel bakış açısının değişmesi ve gerçekçi hedeflerin konulması lazım" şeklinde konuştu.

ORTA SINIF GİDEREK ERİYOR

Dr. Mahfi Eğilmez, 2013 ile 2021 arasındaki gelir dağılımındaki bozulmaya kıyaslamalı olarak değindi. Eğilmez sözlerini şöyle tamamladı: "Hesaplarıma göre 2013'te en düşük gelire sahip yüzde 20'nin, kişi başına geliri yıllık 3811 dolar. 2021'de bu

rakam 2858 dolara düşmüş. Onun bir üstündeki gelir grubu, 6685 dolar iken 2021'de 4954 dolara gerilemiş. Onun bir üstündeki gelir grubu olan yüzde 20 ise 9500 dolardan 7000 dolara gerilemiş. İşte bu orta sınıfın eridiğini gösteriyor. Orta sınıfın fakirleşmesi budur. Onların üstündekilerde de düşüşler var. Fakat tabii üst gelir gruplarının gelirinin düşmesiyle alt gelir gruplarının düşmesi aynı etkiyi yapmıyor. Çünkü bunlar geçim gelirleri. Çok büyük kayıplar var. Bugün 'Orta sınıf kayboldu, çöktü' dediğimiz olay bu. Orta sınıf kayboluyor. Esas bozulma ise 2022 ve 2023'te karşımıza çıkacak. Oradaki bozulma çok daha yüksek. 2022 gelir dağılımı verileri, 2024'ün Mayıs'ında yayınlanacak."

GELECEK YILLARIN TEMEL MESELESİ SU

Altınbaş Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Işın Çelebi de Birleşmiş Milletler'in artık hiçbir etkisinin olmadığını belirterek, günümüzde kimin gücü kime yeterse düzenine geçildiğini söyledi. Oysa dünyanın, 2023'ten 2024'e geçerken iklim değişikliği ve su kıtlığına odaklanması gerektiğini vurguladı. Su kıtlığının 2024 sonrası en temel mesele haline geleceğini ifade eden Prof. Dr. Çelebi, deniz suyundan saf su elde etmek için yeni teknolojiler geliştirilmesini tavsiye etti. Çelebi, dünyanın çok büyük bir kıtlıkla karşı karşıya kalabileceği konusunda uyarılarda bulundu.

GÖÇ BAKANLIĞI KURULMALI

Dünyanın giderek bir göçmen deposu haline geldiğini de vurgulayan Prof. Dr. Çelebi, "Şimdi deniyor ki Gazze'den insanları çıkaralım, buraya İsrail yerleşsin. Buradaki nüfusun bir kısmı Mısır'da, bir kısmı da Türkiye'de olsun. Bizde size 5-10 milyar dolar verelim. Türkiye ve Mısır göçmen deposu mu olmalı?" diye sordu. Türkiye'nin göçmen barındırması karşılığında 5 milyar dolar aldığını, bugün bu insanların sayılarının bile tam olarak bilinemediğini belirten Işın Çelebi, eğer göçmenlere bir çözüm üretilecekse, IMF ve Dünya Bankası gibi uluslararası bir Göçmen Bankası kurulması gerektiğini söyledi. Çelebi, dikkat çeken önerisinin ana hatlarını şöyle anlattı: "Bu kurum, kamu yatırımlarını finanse eden Dünya Bankası gibi göçmenlere yer yapmalı, konut yapmalı, bunları

finanse edebilmeli. Bunlar için tüm yardımların toplandığı bir sermayesi olması lazım. Bütün dünya ülkeleri katılmalı. Doğu Avrupa parçalandıktan sonra 1990'da kurulan Avrupa Yatırım Kalkınma Bankası kurulmuştu mesela. Ne Avrupa Birliği Türkiye'ye maddi yardımda bulunmalı, ne Amerika Gazze'deki insanlara şu kadar para vereyim demeli. Bütün bu paralar bir merkezde birleşmeli. O banka, banka gibi çalışıp kaynak yaratmalı. O göçmenler hangi ülkeye gitmek istiyorsa kredi veya hibe almalı. İstedikleri ülkede yaşamalarının önü açılmalı. Bunları sürü halinde bir ülkeye sürüp kapatmak doğru değil, insani de değil. Ama maalesef dünya bu konuyu işine gelmediği için bilerek konuşmuyor."

ENFLASYON VE GELİR DAĞILIMI BÜYÜK SORUN

Prof. Dr. Işın Çelebi, orta direğin yok olmasının demokrasi güvencesinin yok olması demek olduğunu savundu. Çelebi, "Esnaf, sanatkâr, serbest meslek sahibi, kendi hayatını kendi bilek gücüyle kazanan, kafa gücüyle kazanan insanların yok olması anlamına geliyor. Alt gelir gruplarının toplam gelirden aldıkları payın yüzde 35'ten 25 düzeyine düşmesi insanların satın alma gücünün yok olması demek. Ekonomide birinci sorun enflasyonken ikinci sorun, gelir dağılımındaki bozulmadır. Bu kalemi ben 10 liraya alırken 10 tane kalem alabilirken şimdi aynı kalemi 100 liraya alabilir hale gelmişim. Avrupa ülkeleri içinde OECD ülkeleri içinde yüzde 60'ın üzeri enflasyonla Türkiye birinci. İkinci ülke Macaristan yüzde 16. Yani arada inanılmaz bir fark var" diye konuştu.

KUVVETLER AYRILIĞI TEMEL İLKE OLMALI

Prof. Dr. Işın Çelebi ayrıca hukuk devleti eksikliğinin önemli bir problem olduğunu söyledi. "Demokrasiden ancak yargı, yürütme ve yasama organlarının bağımsız olarak çalışması halinde söz edilebilir. İkinci yüzyılında Türkiye'nin başarılı olmasını istiyorsak önce denetim yetkilerini ve parlamentoyu etkin biçimde çalıştırmalıyız. En önemlisi de kuvvetler ayrımı ilkesinin uygulanabilir hale gelmesinin sağlanmasıdır. Bu çok temel bir durum. Bundan vazgeçemeyiz" ifadelerini kullandı.



SONA YAKLAŞILAN PARASAL SIKILAŞTIRMA HIZ KESECEK

Merkez Bankası (TCMB) Kasım ayında 500 baz puanlık artışla politika faizini yüzde 40'a yükseltti. Ekonomistler, "Sıkılaştırmada sona geldiğini düşünüyoruz. 500 baz puanlık faiz artışı kararını 'yerel seçimlere kadar faiz artışı olmayacak' şeklinde algılıyoruz" diye yorumladılar.

Hafize Gaye Erkan başkanlığındaki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Para Politikası Kurulu (PPK), bugün politika faizini 500 baz puan artırarak yüzde 35'ten yüzde 40'a yükseltti. Alınan TCMB kararının ne anlama geldiği ekonomistler tarafından yorumlandı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan da, "Dezenflasyon programımız çok büyük ihtimalle TL'de reel bir değerlemeye sebep olabilir, TL'nin reel olarak değer kaybettiği süreç sona gelmiştir" demişti.

TCMB faiz artışının ekonomiye etkileri, ekonomistler; Mahfi Eğilmez, Güzel Yılmaz Ertem, Uğur Gürses ve ABD yatırım bankası Goldman Sachs, Merkez Bankası eski Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Fatih Özatay, ekonomistler Prof Dr. Emre Alkin, Prof Dr. Sadi Uzunoglu, info Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Mert Yılmaz ve info Yatırım Satış ve Pazarlama Direktörü Sertaç Ekeke tarafından yorumlandı.

ENFLASYON TAKİP EDİLECEK

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Öğretim Üyesi ve eski TCMB Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Fatih Özatay,

TCMB'nin faiz artışlarında sona geldiğine dair işaret alındığını, ancak Aralık ve Ocak aylarında enflasyon durumuna göre yeni artışların gelebileceğini söyledi. Prof. Dr. Emre Alkin, "Verilen mesaj yerel seçime kadar faiz artırımını olmayacağı yönünde" derken Prof Dr. Sadi Uzunoglu, "Faiz oranının 45 olması bana daha makul geliyor" değerlendirmesini yaptı. info Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Mert Yılmaz da, "Faiz artışı bu seviyelerde sonlanması lazım, aksi halde önümüzdeki dönemde işletmelerin krediye erişimi ve büyüme üzerinde farklı sorunları beraberinde getirebilir" dedi.

İnfo Yatırım Satış ve Pazarlama Direktörü Sertaç Ekeke ise, parasal sıkılaştırmanın sonuna geldiğini, bundan sonra maliye politikalarına dönüleceğini söyledi.

DOĞRU KARAR, TÜKETİM ÖNEMLİ

Ekonomist Dr. Mahfi Eğilmez, X platformundan yaptığı açıklamada, "Doğru karar. Yanlış ekonomi politikasını düzeltmek zor ve sancılıdır" dedi. Ekonomist Güzem Yılmaz Ertem ise, "Merkez Bankası iç talep hala canlı diyor ama hanehalkı alım gücünün düşmesine de tepkisiz kalmıyor. Yerel seçim öncesi büyümeyi değil enflasyonu önceliklendiren TCMB tüketimi nasıl kısacak?" yorumunda bulundu. Ekonomist Uğur Gürses, "Piyasa analistlerinin yüzde 2,5'lük artış bekleme güven eksikliğinin göstergesiydi. Bunun farkında olup 5 puan yaparak yola devam etmeleri doğru olmuş" açıklamasında bulundu. Goldman Sachs, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) politika faizini piyasa beklentilerinin üstünde 500 baz puan artışla yüzde 40 seviyesine çıkarmasının ardından yaptığı analizde parasal sıkılaştırma adımlarının yüzde 42,50 seviyesinde tamamlanacağına işaret etti.

FAİZ YÜZDE 45'TE DURABİLİR

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Öğretim Üyesi ve eski TCMB Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Fatih Özatay, TCMB'nin faiz artışlarında sona geldiğine algının giderek arttığına değinerek, "Faiz artışlarının sonuna geldiğini değil de, 'sona gelmekte olduğunu' anlıyoruz. Bir ya da iki artış daha yapacak, Aralık ve Ocak aylarında. Kanaatimce Aralık'ta yapıp duracak ama Ocak'ta bir daha yapacağını düşünenler de var. Olağanüstü bir gelişme olmazsa ve enflasyon tahmin ettikleri gibi giderse, politika faizi yüzde 42,5 ya da 45'te duracak gibi" dedi.

SEÇİME KADAR ARTIŞ OLMAZ

500 baz puanlık faiz artışı değerlendiren ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin de, Merkez Bankası'nın yerel seçime kadar faiz artırmayacağı tahminini dile getirerek, "Ocak ayına kadar hiçbir şey olmaz. Aralık'ta olmazsa da yerel seçime kadar bir artırım olmaz. Merkez Bankası'nın vatandaşı, iş insanını, yatırımcıyı şaşırtmak gibi bir misyonu yoktur" dedi. Yerel seçimler bitene kadar Orta Vadeli Program'da sunulan



ve Merkez Bankası'nın yüzde 36'lık 2024 enflasyon hedefinin değişmeyeceğini belirten Prof. Dr. Alkin, "Değişmeyeceği için de Merkez Bankası burada 'Alın işte yüzde 40'lık reel faiz var. Ben 2 puan üzerini size veriyorum' diyecektir. Açıklamalarda da karışıklık görüyoruz. Burada bir rasyonel beklenti yaratıyor" diye konuştu.

FAİZ ARTIŞ KAPISI AÇIK KALMALI

Ekonomist Prof. Dr. Sadi Uzunoğlu da Kasım'da piyasa beklentisinin 250'lik bir artış olduğunu belirterek, "Yüzde 45'lik faiz enflasyonla mücadele konusunda merkez bankasının kararlılığını daha iyi ortaya koyan bir faiz olabilir. Çünkü piyasanın beklediği enflasyon en az

yüzde 40. Siz yüzde 40 getirdiniz, onun üzerinde bir pozitif reel faize geçilmesi gerekiyor. Dolayısıyla pozitif reel faize geçmek, özellikle döviz talebinin durması ve döviz kurlarındaki o sürekli yukarı yönlü hareketin durması açısından da önemli. Eğer biz enflasyonla gerçekten ciddi anlamda mücadele edeceksek bana faiz oranının yüzde 45 olması daha makul geliyor" yorumunu yaptı.

YÜZDE 36 HEDEFİYLE UYUMLU

Merkez Bankası'nı aldıkları zor karardan dolayı tebrik eden İnfo Yatırım Genel Müdür Yardımcısı Mert Yılmaz, "Zor karar gerçekten, Merkez Bankası'nı tebrik ederim. Piyasa açısından sürpriz ama Merkez Bankası'nın 12 ay sonraki enflasyon hedefi yüzde 36. Şu anki politika faizi ise yüzde 40. Reel faizi reel getiriye, pozitifte çevirdi. Buralarda faiz artışının sonlanması lazım, sonlanmazsa bu önümüzdeki dönemde özellikle kredi kanalının aktifliği, işletmelerin krediye erişimi ve büyüme üzerinde farklı sorunları beraberinde getirebilir. Yüzde 51 olasılıkla Merkez Bankası faiz artırımını bence bu toplantıyla bitirdi" dedi.

8100 ÜZERİ KAPANIŞLAR ÖNEMLİ

Faiz artışının borsaya etkisini değerlendiren İnfo Yatırım Satış ve Pazarlama Direktörü Sertaç Ekeke de, "Borsa 8 binin üstünde kalmakta zorlanıyor. Yavaş yavaş gözlerin desteklerin test edileceği bir yerde olması lazım. Eğer burası tutunabilirse zaten bundan sonraki hikâyede 8100 yukarıya net kırılır ama 7750'nin altındaki kapanışlar artık yavaş yavaş bu sefer tekrar bir düzeltme baskısını arttıracaktır. 8100'ün üstüne geçmeden, buranın üzerinde net kapanışlar gelmeden henüz 'düzeltmeyi kompanse ettik, artık konu kapandı' demek net olmaz" ifadesini kullandı.

MERKEZ BANKASI'NIN (TCMB) FAİZ KARARLARI

AYLAR	POLİTİKA FAİZİ (%)
Ekim 2022	10,5
Kasım 2022	09,0
Aralık 2022	09,0
Ocak 2023	09,0
Şubat 2023	08,5
Mart 2023	08,5
Nisan 2023	08,5
Mayıs 2023	08,5
Haziran 2023	15,0
Temmuz 2023	17,5
Ağustos 2023	25,0
Eylül 2023	30,0
Ekim 2023	35,0
Kasım 2023	40,0



Eda KARADAĞ

Gedik Yatırım - Yatırım Danışmanlığı
Müdür Yardımcısı

2024 Yılı Beklentileri Şekillenmeye Başladı

2023 yılının son ayındayız ve bir yılı daha geride bırakmaya hazırlanıyoruz. Yurt içinde ilk beş ay zor geçti. "Deprem ve Seçim" derken bu süreçte piyasalarda

iştah zayıftı. Haziran ayında yeni bir dönem başladı. Seçim belirsizliği ortadan kalktı. Bu belirsizliğin kalkmasıyla piyasalar nefes aldı. Yeni bir ekonomi yönetimi geldi. TCMB'nin ilk kadın başkanı Hafize Gaye Erkan oldu ve hızlı bir şekilde adımlar atıldı. TCMB Başkanı Hafize Gaye Erkan görevi devraldığı anda politika faizi olan bir hafta vadeli repo ihale faiz oranı yüzde 8,50 seviyesindeydi.

Ben bu yazıyı 23 Kasım TCMB toplantısı öncesinde yazdığım için Kasım ayını dahil etmeden belirteceğim. Merkez, Haziran - Ekim döneminde her toplantıda faiz artışını gerçekleştirdi. Böylelikle politika faizi yüzde 8,50'den yüzde 35'e yükselmiş oldu. Kasım ayı toplantısı içinde piyasaların 250 BP faiz artış beklentisi bulunuyor. TCMB'nin Ekim ayı toplantısından sonra piyasalar Kasım ve Aralık toplantıları için totalde 500 baz puanlık faiz artışı bekliyorlar. TCMB'nin bu yılı yüzde 40 politika faiziyle tamamlaması öngörülmektedir. Haziran ayında göreve gelen Sayın Erkan, hızlı bir şekilde aksiyon aldı. Piyasaya verdiği

mesajlar oldukça şeffaf ve netti. Piyasayla olan diyalog pencerelerini sağlıklı bir şekilde kurmayı başardığını düşünüyorum. Elbette daha yol uzun. TCMB en son yayınladığı enflasyon raporunda, 2024 yılı Mayıs ayında enflasyonun tepe noktasını göreceğini ve yılın ikinci yarısı itibariye dezenflasyon sürecinin başlayabileceğine vurgu yapmıştı. Enflasyonu etkileyen iç ve dış etkenleri de göz önünde bulundurduğumuzda, TCMB'nin bundan sonraki süreçte atacağı adımlar, önemini korumaya devam edecektir. Piyasalar kısa zamanda para politikasında sıkılaştırma döngüsünün sonuna gelmesini beklemiyor. Tabii bu beklenti, Kasım ve Aralık ayı TCMB toplantıları sonrasında da değişiklik gösterebilir. Bu süreçte Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in de yabancı yatırımcılarla olan görüşmeleri dikkat çekti. Bakan Şimşek, bu görüşmelerin 2024 yılında da devam edeceğini her seferinde söylerken, görüşmedik ülke kalmayacağına da değiniyor. 2024 yılının ocak ayında New York'ta yatırımcı semineri düzenlenecek. Özellikle Sayın Şimşek, bu görüşmeler neticesinde önümüzdeki dönemde, yabancı girişlerinin artış kaydetmesiyle TL'de değer kazancı ve dezenflasyon sürecinin başlayacağını da belirtiyor. Aslında yurt içi piyasalar açısından hareketli bir yıl olurken,

yeni yılda da yine önemli gelişmeler yaşanmaya devam edecektir.

BORSAYA İLGI DEVAM EDİYOR. ANCAK 2024 YILINDA CAZİBESİ ZAYIFLAYABİLİR

Borsada yeni yatırımcı sayısının da 8 milyonu aştığı görülmektedir. Halka arzlarda bu yıl hız kesmedi, toplamda 46 halka arz yapılırken, SPK Başkanı bu yılı 50 ile tamamlayabileceklerini belirtti. 2024 yılında da halka arzların devam edeceğine vurgu yapıldı. Halka arzlarda borsaya olan ilginin artmasını desteklemişti. Ancak yeni yılda borsa cazibesini korumasına karşın TL tahvilleri



MAKALE

ve mevduatında ön plana çıkması bekleniyor. Olası böyle bir senaryonun gerçekleşmesi halinde ise borsa üzerinde sınırlı bir baskı oluşturmamasına neden olabilir. Buna rağmen, borsanın ilgisini koruyacağını düşünüyorum. Her şirketin hikâyesi farklı. Bu noktada şirketlerin hikâyeleri ön plana çıkacaktır. 2022 yılındaki gibi her şirketin yükseliş trendi içerisinde olmasını beklemeyebiliriz. Piyasanın gerisinde kalabilirler. Yatırımcılar bu nedenle 2024 yılında şirket seçimlerinde titiz olmaya devam etmeli. Şirketlerinin hikâyelerini tanıyarak hareket etmeleri daha sağlıklı olacaktır. Şuna da dikkat çekmek isterim, "halka arz" edilen şirketlere olan yaklaşım genel itibarıyla yanlış yorumlanıyor. Halka arz edilen şirketlerde ilk dönemde tavan hareketler görülünce, yatırımcılar bilmeden nasılsa yükselir düşüncesiyle yatırım yapıyorlar. Ancak bekledikleri gibi gitmeyince durum daha farklı bir hal alabiliyor. Bu nedenle 2024 yılında da halka arzlar devam edecek ve halka arz edilecek şirketlere yaklaşım biraz değişmeli. Yani kısa zamanda getiri arayışı

içerisinde yaşamak yerine daha yatırımcı gözüyle bakılmalı. Kısa vadeli düşünülmesi, orta-uzun vadede değerlendirilmeli. Belki sürekli yazılarımda bu konuya değiniyorum. Belki okumaktan sıkıldınız. Günün sonunda yatırımcıların sorduğu soruyla karşılığınca yazma gereksinimi duyuyorum. Umuyorum 2024 yılında bu algı biraz daha kırılır ve yatırımcılar daha bilinçli bir şekilde halka arz edilen şirketlere yatırım yapmayı tercih ederler. Portföylerde borsanın yanına başka yatırım araçları da eklenebilir. Mevduat ve TL tahvilleri bu noktada değerlendirilecektir. Tabii burada TCMB'nin atacağı adımların etkili olması bekleniyor. 2024 yılında TCMB faiz artışlarına devam eder ve mevduat faizleri de yükselirse, bu durumda borsaya yatırım yapan yatırımcılar, mevduatı da denemek isteyebilir. Bu dönemlerde, borsa üzerinde bir baskı oluşabileceğini de unutmayalım. Bu güçlü bir çıkış anlamına gelmesin. Yazımda da belirttiğim gibi şirketlerin hikâyeleri ön plana çıkacaktır.

KÜRESEL PİYASALARDA EMTİALARIN YILI OLABİLİR

Majör merkez bankaları arasında en hızlısı İngiltere Merkez Bankası (BoE) olmuştur. 2021 yılı Aralık ayında para politikasında sıkılaşmaya başladı. Ardından ABD Merkez Bankası (Fed), 2022 yılı Mart ve Avrupa Merkez Bankası (ECB) 2022 yılı Temmuz ayında sıkılaşmaya başladılar. 2023 yılında; ilk pas haziran ayında Fed'den geldi. Enflasyonda manşet tarafa bir yıl içerisinde yaşanan düşüş, Fed'i umutlandırdı. Haziran ayında faize dokunmadı, piyasalara sıkılaşma döngüsünün sonuna yaklaşıyoruz mesajını verdi. Ancak sonrasında Temmuz ayı toplantısında 25 baz puan faiz artırırken, "Eylül-Kasım" toplantılarında yine pas geçmeyi tercih etti. BoE; "Eylül-Kasım" ve ECB ise "Ekim" toplantılarında faizlere

dokunmamayı tercih etti. Ancak geldiğimiz noktada, 2023 yılının son ayındayız ve majör merkez bankalarının para politikasında sıkılaşmada neredeyse sona yaklaştıklarına dair beklentiler fiyatlara yansısı bile, Bankalar faiz artışı konusuna açık kapı bırakmaya devam ediyorlar. Bu nedenle 2024 yılının ilk çeyreğinde enflasyondaki görünüm ve üç majör merkez bankasından gelecek açıklamalar yine beklentileri etkileyecektir. Her ne kadar faiz artışı için açık kapı bıraksalar da 2024 yılında şahin tonda olmaları beklenmiyor. Ne de olsa sıkılaşmanın sonuna geldiğini düşünen piyasalar, dolarda gevşeme ve bu nedenle emtiaların yükselmesini bekliyorlar. 2024 yılında özellikle ons altının yılı olabilir. Ons altında ilk rekor pandemi döneminde görülmüştü. 2020 yılı Ağustos ayında 2075 \$ ile rekorunu tazeledi. Ancak piyasa 2000 \$ üzeri hareketinde kalcılık oluşturamadı ve yeniden bu seviyenin altına doğru bir eğim yaşandı. 2022 yılı Mart ayı 2070 \$ ve 2023 yılı Mayıs ayı 2065 \$ yeniden bu seviyelere yükselişler yaşandı. Burada da gördüğümüz üzere ons altında 2060-2070 \$ önemli bir direnç bölgesi olarak karşımıza çıkıyor.

2023 yılında özellikle Orta Doğu'daki gelişmelerin etkisiyle 2000 \$ üzerini görsek bile yine kalamamıştı. Ons altın için 2024 yılında onun yılı olması açısından 2000 \$ üzeri kapanışları güçlendirmesi ve son üç yıldır kıramadığı 2060-2070 \$ bandını yukarı yönde kırması gerektiğini değerlendiriyorum. Tabii buna sadece teknik analizle bakmak yanlış olur, bu tekniği destekleyecek temel hikâyeye ihtiyacı var. Bu da, yüksek faiz ortamının sonuna gelinmesiyle birlikte emtialara olan talebin artması şeklinde beklenebilir. Aslında merkez bankalarının adımları, piyasalardaki riskler yine ons altının seyrini belirlemeye devam edecektir. Herkese sağlıklı, barış dolu ve kazançlı bir ay dilerim...





Tuba SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası Danışmanlık
Bağımsız Yönetim/İcra Kurulu Üyesi

Başarı Odaklı Şirketlere Değer Katacak Stratejiler

Başarı odaklı şirketler sadece piyasalar istenildiği gibi olduğunda değil kriz anlarında öne çıkan doğru hamleleri ile başarılı olduklarını gösterirler. Şirketler için kriz anlarında doğru

bilgi aktarılması ve şeffaflığın dikkate alınması büyük önem taşımaktadır. Strateji belirlemek kriz yönetimini kolaylaştırır ve bu süreçte en önemli paydaş kurum çalışanları ve doğru stratejilerdir. Kriz durumunda izlenmesi gereken adımların sırasıyla strateji belirlenmesi, hızlı aksiyon alınması, ön araştırma yapılması, iç iletişim sürecine öncelik verilmesi ve hedef kitlenin bilgilendirilmesidir. Krizlerde geleneksel olarak CEO ve Genel Müdürler küçülmeye, giderleri kısmaya odaklanırlar. Aslında bu dönemler tam inovasyon dönemleridir. Krizlerde müşteri ihtiyaç ve beklentileri değişir. Pazara yakın olan firmalar bunları anlar ve inovasyon ile bu ihtiyaçları karşılar. Bu döneme hazır olmak için yenilikçi düşünme ve inovasyonu şirketin tüm bölümlerinde hakim kılmak, önceliklendirmek ve ödüllendirmek gereklidir. Şirkete kazandıracak süreç, pazar, ürün, hizmet, vb inovasyonlar ile şirket krizden güçlü çıkacaktır. Ayrıca kar odaklı yönetim kriz dönemlerinin tek yönetim tarzıdır.

BAŞARILI BÜTÇELEME STRATEJİSİ

Bütçeler stratejik planda yer alan vizyon, misyon, stratejik hedefler ve amaçlarla uyumlu

olmalı ve stratejik planlamaya dayalı hazırlanmalıdır. Şirketlerin rekabet ve farklılaşma stratejilerinden sonra gelirlerini arttırmak için oluşturacağı başarılı bütçenin aşamalarını şu şekilde sıralayabiliriz:

1. Eski bakış açısıyla ilk bütçelenecek ürün/hizmetlerin tespiti yapılır ve bu ürün/hizmetlerin satış bütçeleri gerçekleştirilmeye çalışılır. Bütçeleri tutturmak için ne pahasına olursa olsun, ürünlerin fiyatları düşürülerek önümüze gelene satılır. Günümüzde ise müşteri konusunda seçici davranmanız yani müşteri odaklı bütçeleme stratejisi uygulamanız daha yararlı olacaktır.
2. Müşterimiz için ister değer olsun ister olmasın ürün veya hizmetimizin bütçesini yapıyorduk. Günümüzde ise müşterilerin onların karşılanmamış ihtiyaçlarına cevap verecek ve bununla oluşan yepyeni değerleri bütçelemeniz gerekir. Bu değerler; yeni ürün, ürün performansının artırılması, müşterinin bugüne kadar göremediği ihtiyacı görmek ve fiyat stratejisine doğru karar vermektir.
3. Müşteriye sunacağımız değerini satış fiyatını ve maliyet yapısını bütçelleyerek, sonuçta karlılık bütçemizi oluşturmanız gerekir. Böylece yeni iş modelimizin ne kadar anlamlı ve karlı tespit etmiş oluruz.
4. Başarılı bir model hayata geçirebilmek için ne kadar fiziksel, entelektüel, insan ve mali gibi yeni kaynaklara ihtiyacımızın olduğunu bütçelememiz gerekir. Her kaynağın alt kalemleri

aşağıda gösterilmiştir. Fiziksel kaynaklar bütçesi; imalat tesisi, binalar, ekipman, araçlar, makineler, sistemler, teknolojileri ve dağıtım ağları. Entelektüel kaynak bütçesi; patent, markalar, özel bilgi, telif hakları, ortaklıklar ve müşteri veri tabanı bütçeleri. İnsan kaynakları bütçesi; yeni iş modeli için gerekli iş gücü bütçesi. Mali kaynak bütçesi; finansal kaynak bütçesi.

5. Mevcut beceri ve süreçlerle yeni iş modelinizi tasarlamak zordur. Yeni iş modeline geçerken, beceri ve süreçlerin geliştirilmesi için yatırım bütçesi gereklidir. 6. Şirkete rekabet avantajı sağlayacak faaliyetleri şirket içinde yapmalısınız. Geri kalan faaliyetleri dışarıda kime ve hangi fiyat ile yaptıracağımızı planlamanız gerekir. İşlerin dışarı verilmesindeki hedef maliyet azaltma ve hızlı cevap verilmesidir.

FARKLI OLUN, FARKLI DÜŞÜNÜN

Kriz zamanlarında şirketi ileri götürecek bu farklı bütçeleme stratejisinin başarısı için, yukarıda sıraladığım altı boyutun bütünsel olarak ele alınması gerekir. Bunu başarıyla yaptığınız takdirde müşterinin fiyat üzerine bir farklılık primi koymasını sağlayarak, piyasa ortalamasından daha yüksek fiyata ürün / hizmetimizi satabilir, kârlılığımızı artırabilir, daha çok para kazanabilirsiniz. İş hayatında başarılarını hepimizin bildiği Steve Jobs'un yazımı özetleyen cümlesi ile bitirmek istiyorum. Farklı olun, farklı düşünün. Sıradan işler yapmaktansa aykırı işler ortaya koymak size farklılığı getirecektir. (S. Jobs)



Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun, son 3 yılda 139 şirketin halka arzıyla 107 milyar TL kaynak sağlandığını söyledi.

Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun

TÜRKİYE'DE 10 KİŞİDEN BİRİ BORSA YATIRIMCISI

Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun, "8 milyon yatırımcıya ulaştık. Bugün 10 kişiden biri Borsa İstanbul'da yatırım yapıyor. Bu sayı birkaç sene önce sadece yüzde 1 civarındaydı" dedi.

Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun, Türkiye sermaye piyasalarının geleceği Uluslararası İşbirliği Platformu (UIP) tarafından bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Boğaziçi Zirvesi'nde yaptığı konuşmada, "Türkiye'nin yaklaşık 10'da biri borsa yatırımcısı oldu" dedi.

Ergun, son 3 yılda 139 şirketin halka arzıyla 107 milyar TL kaynak sağlandığını kaydederek, "Ben bu rakamı şöyle okuyorum: Bu 139 şirketimiz son 3 yılda yatırımlarını ve ihracatını sermaye piyasası yoluyla TL ile finanse ettiler. Güzel bir gelişme ama üzerinde de durulması gereken bir gelişme. Gelen 8 milyon yatırımcının finansal okuryazarlık düzeylerinin yükseltilmesi anlamında daha yapacak çok işimiz var demektir" ifadelerini kullandı.

46 ŞİRKETTEN 64,3 MİLYAR TL

Oturumda konuşan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı İbrahim Gönül de, son zamanlarda izinsiz sermaye piyasası işlemlerinin arttığına şahit olduklarını belirterek, "Piyasanın üstünde getiri vadeden, hem sosyal medyayı kullanan hem de tek tek şahısların arandığı sistemleri engellemeye çalışıyoruz. Bu şartlar altında sermaye piyasalarımız ve

borsamız, fon arayışındaki şirketler ve getiri arayışındaki yatırımcılar açısından önemli bir alternatif olmaya devam etmektedir" dedi. Dünyada halka arzlar hem sayı hem de büyüklük olarak azalırken Türkiye'de geçen yılki yüksek halka arz performansının devam ettiğini belirten Gönül, "Geçen yıl 19,3 milyar TL olan ilk halka arzlardan toplanan fon tutarı bu yıl 20 Kasım itibarıyla 46 şirket ile 64,3 milyar TL seviyesine ulaştı. Önümüzdeki dönemde halka arzlara olan talebin benzer şekilde devam edeceğini öngörüyoruz" ifadelerini kullandı. Halka açılmanın sadece alternatif bir finansman yöntemi, şirketlere fon kaynağı olarak görülmemesi gerektiğini ifade eden Gönül, halka arzla birlikte artan kamuyu aydınlatma, şeffaflık, raporlama, bağımsız denetim ve benzeri yükümlülüklerin şirketlerin kurumsallaşma süreçlerini hızlandırdığını ve yönetim kalitesini artırdığını kaydetti.

GÜVEN EN ÖNEMLİ KAYNAK

Gönül, güvenin piyasa ekonomisinin işlemesi ve büyümesi için kritik bir kaynak olduğunu dile getirdi. Ticari işlemlerin tamamının güven unsuruna dayandığını aktaran Gönül, güvenin, işlem maliyetlerini düşürürken

yatırımları ve ekonomik büyümeyi desteklediğini kaydetti. Güvenilir finansal tablolar ve kamuya yapılan açıklamaların sermaye piyasalarında güven oluşturmanın anahtarı olduğunu belirten Gönül, yatırımcıların borsada işlem gören şirketlerin sunduğu finansal tabloların ve açıklamaların kalitesine dayanarak kararlar aldığını kaydetti. Gönül, şirketlerin, sermaye piyasalarında güven sağlama sürecinde kritik rolleri ve görevleri dikkate alarak verdikleri hizmetlerin kalitesinin artırılması gerektiğini belirterek, güvenin tesis edilmesinde paydaşların da çok önemli bir fonksiyonu olduğunu ifade etti. Gönül, "Burada borsada işlem gören şirketlerin önemli bir kısmının, kurumsal yönetimi ciddi olarak ele aldığını ve bu konuda şirketlerimizin genel olarak her yıl daha iyiye gittiklerini görmekten büyük mutluluk duyduğumuzu ifade etmek isterim" dedi. Gönül, tüm taraflar olarak kurumsal yönetim standartlarının yükseltilmesi ve güvenin güçlendirilmesine yönelik çabaların devam etmesi gerektiğini dile getirerek, "Ülkemiz sermaye piyasalarının en iyi örneklerle kıyaslanabilir hale gelmesini ve bu amaçla sürekli iyileştirme arayışında olmamız gereğini bir kez daha yineliyorum" şeklinde konuştu.

TÜRKİYE İÇ TÜKETİMLE YÜZDE 5,9 BÜYÜDÜ

Türkiye ekonomisi 2023 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5,9 ile beklentilerin üzerinde büyüme kaydederken, çeyreklik büyüme yüzde 0,3 ile beklentinin altında kaldı. 3. çeyrek büyümesinde yavaşlama olsa da iç talebin katkısı yine öne çıktı.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2023 yılı üçüncü çeyreğine ilişkin gayrisafi yurt içi hasıla verisini açıkladı. Buna göre, Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) 2023 yılı üçüncü çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi

olarak, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 5,9 arttı. Çeyreklik büyüme yüzde 0,3 ile beklentinin altında kaldı. Büyümede yılın üçüncü çeyreğinde de yavaşlama olsa da iç talebin katkısı öne çıktı. Yerleşik hanehalklarının nihai tüketim harcamaları 2023 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 11,2 arttı. Devletin nihai tüketim harcamaları yüzde 5,3; yatırımlar ise yüzde 14,7 arttı. Mal ve hizmet ithalatı 2023 yılı üçüncü çeyreğinde yüzde 14,5 artarken ihracatın büyümesi yüzde 1,1 seviyesinde kaldı.

BÜYÜMEYE EN YÜKSEK KATKI İÇ TALEPTEN

Yılın üçüncü çeyreğinde hane halkı tüketimi büyümeye 7,7 puanla en yüksek katkıyı verdi. Hane halkı tüketimini 3,4 puanla yatırımlar izledi. Kamu harcamalarının büyümeye katkısı ise 0,7 puanda kaldı. Üçüncü çeyrekte net ihracat büyümeyi 2,6 puan aşağı çekerken, stoklar da 3,2 puanlık negatif etkide bulundu.

Sektörel olarak bakıldığında yılın üçüncü çeyreğinde inşaat ve sanayinin büyüme performansında öne çıktığı görüldü. 2023 yılı üçüncü çeyreğinde bir önceki yıla göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; inşaat yüzde 8,1, sanayi yüzde 5,7, hizmetler yüzde 4,3 ve tarım sektörü yüzde 0,3 büyüdü. Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi



Hasıla tahmini, 2023 yılının üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla bir önceki yılın aynı çeyreğine göre yüzde 79,8 artarak 7,68 trilyon TL oldu. GSYH'nin üçüncü çeyrek değeri cari fiyatlarla 295,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Ekonomistler 3. Çeyrek için büyüme tahminini yüzde 5,5 olarak tahmin etmişti. Türkiye ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde yüzde 3,9 büyüme kaydetmişti.

DENGELİ POZİSYONA DOĞRU YOL ALYORUZ

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Türkiye ekonomisi 3. çeyrek büyüme verilerini sosyal medya hesabından değerlendirdi. Bakan Şimşek, 3. çeyrek büyüme verilerine ilişkin değerlendirmesinde, program dahilinde dengeli bir kompozisyona doğru yol alındığını

belirterek, yatırım ve ihracatın bir önceki çeyreğe göre arttığına dikkat çekti. Uygulanan dezenflasyon programının finansal piyasalarda olumlu etkilerini gördüklerini dile getiren Şimşek, "Yatırımcı güveni arttı. Ülkemiz risk primumu düştü. Uluslararası sermaye girişi başladı, rezervlerimiz güçlendi ve kur oynaklığı azaldı" dedi. Program dahilinde büyümede daha dengeli bir kompozisyona doğru yol alındığını belirten Şimşek, yatırım ve ihracatın bir önceki çeyreğe göre arttığına vurgu yaptı.

Bakan Şimşek, "Uyguladığımız öngörülebilir ve kurula dayalı politikalarımıza; enflasyon ve cari açıkta kalıcı düşüş ve makro-finansal istikrar sağlanıncaya kadar devam edeceğiz. Böylece sürdürülebilir büyümenin temelini güçlendireceğiz" ifadelerini kullandı.



Neslihan MALTEPE

Kadının Yeri

Değerli Okuyucularımız, Kadın istihdamının, bir ülkenin gelişmişlik düzeyinde yadsınmaz bir önemi olduğu bilinen bir gerçektir. Kadının, çalışma hayatına etkin ve insan onuruna yakışır bir şekilde katılımı yalnızca bireysel bir kazanım değildir. Aynı zamanda ailevi ve sosyal dönüşümü de sağlayan önemli bir etkidir. Kadın istihdamı; ülkenin topyekün kalkınması sürecinde de önemle dikkate alınması gereken bir konudur.

Günümüzde, kadınların çalışma hayatına girmesinin önündeki engellerin artık kaldırılması gerekmektedir. Daha eşitlikçi, iş ve aile yaşamını uzlaştırıcı politikaların yapılması gereklidir. Bu konu hem ülkenin ekonomik refahı hem de sosyal dönüşümünün sağlanması için de hayati öneme sahip bir konudur.

Peki ayakkabı sektörüne baktığımızda kadın istihdamındaki durum nedir? Türkiye'nin yıllık ayakkabı üretim kapasitesi 550 milyon çift. Ayakkabı ve ayakkabı yan sanayi sektöründe yaklaşık 15.000 işletmede 350 bine yakın kişiye istihdam sağlanıyor. Bu işletmelerin 6 bin tanesini ayakkabı yan sanayicileri oluşturuyor. Bu yıl ilk kez dış ticaret açığı vermeye başlayan ayakkabı sektöründe son 7-8 ayda gerçekleşen istihdam

kaybının da 80 bini aştığı belirtiliyor. Ve bu kaybın içinde takdir edersiniz ki; kadınlar önemli bir oran oluşturuyor. Kadın girişimciliğine gelirse; kadınlar gerek ayakkabı sektöründe gerekse tüm sektörlerde işletmelerini kurarken ve faaliyetleri sırasında birçok sorunla karşı karşıya kalıyorlar. Bu da kadınların girişimci olmalarına ve mevcut kadın girişimcilerin de işletmelerini ayakta tutmalarına engel teşkil ediyor veya işlerini zorlaştırıyor.

İstanbul'da ya da büyükşehirlerde yaşayan ve iş kuran kadınların finansmana erişimi ile küçük şehirlerde veya doğu ve güneydoğu bölgelerinde iş kurmak isteyen kadınların finansmana erişimi konusunda halen farklılıklar var. Bu gerek ailevi engeller gerekse eğitim ve bu konularda yeterli bilgilendirmelerin eksikliğinden kaynaklanmakta.

Sektörde var olabilmeyi başarmış üç başarılı iş kadınının da eğitimin yetersizliği, özellikle de kalifiye eleman bulma mavi yakalı eksikliği açısından dem vurmaları; tıpkı turizm ya da tekstil sektöründe olduğu gibi bu alanda da eksiklik olduğunu vurguladı. Dijitalleşmenin iş yapış biçimlerinde yol açtığı köklü değişim ve hemen ardından gelen Covid-19 pandemisinin iş gücü piyasası üzerindeki olumsuz etkilerini en çok hisseden sosyal grupların başında kadınlar geliyor. Kadınların

dijitalleşmeye uyumlanmaları için de özel uygulamalar ve eğitimler verilmesi gerektiğini düşünmekteyim. Konuklarımız arasında kadına özel ayrımcılık yapılmaması gerektiğini vurgulayan düşünceler de savunuldu. Hak vermekle birlikte, ülkemizin Kuzey'den Güney'e, Batı'dan Doğu'ya hemen hemen her bölgesini görmüş ve gerek köylerde gerekse iş hayatında var olma çabası veren kadınlarımız ile birebir temas kurmuş bir gazeteci olarak şunu rahatlıkla söyleyebilirim ki; bölgeden bölgeye maalesef kadının yeri, değeri, gücü, imkanları ve gördüğü destek ya da engeller değişiyor. İlkokul dahi okuyamamış halen onca kadın varken, bu kadınlarımız bırakın dijitalleşmenin önemi, belki hayatlarında bilgisayar görmedi. Dolayısıyla kadınlarımızın bizim gibi hızla gelişmekte olan ülkelerde, eğitimden, finansal kaynaklara, iş gücünden, girişimciliğe, her alanda desteklenmeye ihtiyacı var. Ben her alanda kadınlarımızın temsil edilmesi, iş gücüne katılmaları, hem kendileri hem de ülke ekonomimiz için üretimin içerisinde yer almalarını isterim. Bu anlamda kadın girişimciliğinin geliştirilmesine yönelik olarak finansmana erişimin kolaylaştırılması, iş yaşamında kadının hayatını kolaylaştıracak sosyal imkânların artırılması ve bölgesel yapılara uygun destek sisteminin kurulması gerektiği sonucuna ulaşıyor.

İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



İAÜ'DEN MUHTEŞEM 100. YIL ETKİNLİKLERİ

Cumhuriyetimizin 100. Yılı nedeniyle İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) 1 hafta boyunca çeşitli etkinlikler düzenledi. Etkinliklerden en ilginç ise su altı kulübü tarafından gerçekleştirilen '100. Yılda Su Altında 100 Dakika' etkinliği oldu.

Cumhuriyetimizin 100. Yılı nedeniyle İstanbul Aydın Üniversitesi çok sayıda etkinlik düzenledi. Bunlardan ilki İAÜ Spor Bilimleri Fakültesi Öğretim Görevlisi Birol Çağatay ile İAÜ Su Altı Kulübü Başkanı Batuhan Bingöl, Cumhuriyetimizin 100. Yılı sebebiyle su altında 100 dakika kalarak bir ilke imza attı. Spor Bilimleri Fakültesi, Sağlık Kültür Spor Dairesi Başkanlığı (SKS) ve İstanbul Aydın Üniversitesi Su Altı Kulübü (İAÜSAK) iş birliğiyle yapılan etkinlik, fotoğraflarla ölümsüzleştirildi. İAÜ Atatürk İlkeleri ve İnkılap Tarihi Uygulama ve Araştırma Merkezi tarafından '100. Yılında Cumhuriyetin Kazanımları Ulusal Sempozyumu' yapıldı. Sempozyuma Prof. Dr. Mehmet Tevfik Gülsoy, Prof. Dr. Hacı Duran, Prof. Dr. Zuhar Bahar, Prof. Dr. Veyssel Günay, Prof. Dr. Tark Oğuzlu, Prof. Dr. Kutay Karaca katılarak, 'Cumhuriyetin Anayasal Etkileri, Türkiye'nin

Toplumsal Yapısı, Cumhuriyetin İlanı ve Tepkiler, Eğitim-Öğretimde Yenilikler ve Kazanımlar, Türk Kadını, Türk Dış Politikası ve Türk Dünyasıyla İlişkiler' gibi konular masaya yatırıldı.

FENER ALAYI, KONSERLER, SERGİLER

100. yıl kutlamaları kapsamındaki etkinliklerinden biri de Öğretim Üyesi Prof. Veyssel Günay ve Öğretim Görevlisi Nihat Kemankaş'ın "Cumhuriyetin 100. Yılı Resim Sergisi" Galeride Aydın'da açılması oldu. Üniversitenin idari personelleri, öğretim üyeleri ve öğrencilerinden oluşan kalabalık bir kitle sergiye özel ilgi gösterdi. Cumhuriyetimizin 100. Yılı münasebetiyle kampüs ana bahçede fener alayı düzenlendi. Fener alayına öğrencilerin yanı sıra akademik ve idari personel de katıldı. Güzel Sanatlar Fakültesi tarafından Cumhuriyetimizin 100. yılında Türkiye'de Sanat ve Tasarım Eğitimi Paneli yapıldı. Ayrıca Ankara'da Tekstil ve moda tasarımı Bölümü tarafından defile düzenlendi. Son olarak Öğrenci Kulüpleri tarafından 100. Yıl Bahçesi etkinliği düzenlendi. Kulüplerimizin danslar, konserlerle yer aldığı 100. Yıl etkinliğinde öğrencilerimiz doyasıya eğlendi.

EĞİTİMDE YILIN İHRACAT ŞAMPİYONU İAÜ OLDU

Türkiye'nin ihracat rekorları kıran hizmet sektörünün başarılı ihracatçıları Türkiye ekonomisine sağladıkları katkılardan dolayı ödüllendirildi. Hizmet İhracatçıları Birliği'nin düzenlemiş olduğu ödül töreninde "Eğitim Hizmetleri" kategorisinde İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) birincilik ödülüne layık görüldü. Hizmet İhracatçıları Birliği'nin ev sahipliğinde İstanbul'da bir otelde düzenlenen 5. Hizmet İhracatçıları Birliği Ödül Töreni'nde Türkiye ekonomisine katkı sağlayan 18 sektörden 54 firma ödüllendirildi. Törene Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Başkanı Şekib Avdagiç, HİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Mustafa Aydın katılım gösterdi. Eğitim hizmetinde birincilik ödülünü İstanbul Aydın Üniversitesi adına alan Mütevelli Heyet Başkan Yardımcısı Elif Aydın, "Üniversitemizdeki bütün çalışan ekibimize teşekkür ediyorum. Bu ödül hepimizin. Hep birlikte daha nice başarılarımız olsun. 7 bine yakın uluslararası öğrencimiz var. Sayımız her geçen gün daha da artıyor" dedi.



Prof. Dr. Halit Tanju BESLER

*İstanbul Aydın Üniversitesi
Beslenme ve Diyetetik Bölümü
Öğretim Üyesi*

Kanser Hastaları İçin Beslenme Planı

Kanser hastaları için beslenme büyük önem taşır çünkü doğru beslenme, tedavi sürecinde vücudu destekleyebilir, iyileşmeyi hızlandırabilir ve sağlığı güçlendirebilir. Ancak her kanser türü ve tedavi süreci farklı olduğundan, bireysel duruma uygun bir beslenme planı oluşturulması önemlidir. İşte genel olarak dikkate alınması gereken bazı noktalar:

Tedavi Öncesi ve Sonrası Beslenme:

1. Yeterli ve Dengeli Beslenme:

Protein, sağlıklı yağlar (zeytinyağı), vitaminler ve mineraller bakımından zengin bir diyet modeli önemlidir. Taze meyve, sebze, tam tahıllar ve protein kaynaklarına odaklanın. Aşırı tüketimden uzak durun ve özellikle mevsiminde yetişen besinlere öncelik veriniz.

2. Hidrasyon: Bol su tüketimi, vücudu destekler ve toksinlerin atılmasına yardımcı olur.

3. Antioksidanlar: Meyve, sebze gibi antioksidan açısından zengin yiyecekler bağışıklık sistemini destekler.

Sonrası:

1. Dengeli ve Yumuşak

Yiyecekler: Tedavi sonrası mide bulantısı, ağız yaraları gibi sorunlar olabilir. Yiyeceklerin yumuşak, sindirimi kolay ve besleyici olması önemlidir. Az az sık sık besleniniz.

2. Yeterli Protein: Dokuların onarımı ve güçlenmesi için yeterli miktarda protein alımı gereklidir. Kanser tedavisinde genellikle hastalarımızda vücut ağırlığında kayıplar söz konusu oluyor. Bunu önlemek ve özellikle de yağsız vücut kütlelerinin (kaslarımız) kaybının önlenmesi gerekir. Bundan dolayı protein alımı çok önemlidir.

3. İyi Kalitede Yağlar: Zeytinyağı ve Omega-3 içeren yağlar gibi sağlıklı yağlar vücudu destekleyebilir. Omega-3 yağları için en iyi kaynak, iyi pişirilmiş balık tüketimidir. Hafta 200-400 gram arası balık tüketmek sağlıklı yağ alımına neden olabileceği gibi kaliteli protein alımına da destek olur.

Hangi Besinler Tüketilmeli, Hangilerinden Uzak Durulmalı?

• Tüketilmeli: Taze meyve ve sebzeler, tam tahıllar, sağlıklı yağlar (zeytinyağı), protein kaynakları (balık, tavuk, süt ve ürünleri), yoğurt ve kefire özellikle önem veriniz.

• Uzak Durulmalı: İşlenmiş şekerler, doymuş yağlar, aşırı işlenmiş, pişirilmiş besinler, trans

yağlar, aşırı tuzlu yiyecekler. Şeker ve Kanser ilişkisi: Şeker tüketiminin kanser gelişiminde doğrudan bir rolü olduğunu gösteren kesin bir kanıt bulunmamaktadır. Ancak, aşırı şeker tüketimi obeziteye yol açabilir ve obezite, bazı kanser türlerinin riskini artırabilir. Bu yüzden dengeli bir diyet ve şeker tüketiminde ölçülü olmak önemlidir.

İştahsız Kanser Hastası İçin Beslenme:

• Küçük ve Sık Öğünler: Büyük öğünler yerine sık sık küçük miktarlarda beslenmek daha kolay olabilir.

• Yumuşak ve Kolay Sindirilebilir Yiyecekler: Çorba, püre halinde sebzeler, smoothie gibi besleyici ama hafif yiyecekler tercih edilebilir.

• Tatlandırma Yöntemleri: Kanser tedavisi iştahı etkileyebilir. Yiyecekler tat vermek için doğal tatlandırıcılar kullanılabilir (bal, pekmez ve baharatlar). Beslenme, kanser tedavisi sürecinde önemli bir rol oynar ancak her hasta farklı olduğu için bireysel ihtiyaçlara göre özelleştirilmiş bir beslenme planı en uygun olanıdır. Uzman bir diyetisyen veya beslenme uzmanı, hasta için en iyi beslenme planını belirlemede yardımcı olabilir.

Uzman Dr. Müzalin Çiğdem Yıldırım:

ANTİBİYOTİKLERİN YANLIŞ KULLANIMI BAĞIŞIKLIK SİSTEMİNE ZARAR VEREBİLİR

İAÜ Hastanesi Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Uzmanı Uzm. Dr. Müzalin Çiğdem Yıldırım, "Antibiyotiklerin alınma saati her gün aynı olmalıdır. Antibiyotik buna uyularak alınmazsa, ilacın etkisi azalır ve bakteriler çoğalmaya başlayabileceği gibi antibiyotik direnci de gelişebilir" dedi.

İstanbul Aydın Üniversitesi Hastanesi (İAÜ) Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Uzmanı Uzm. Dr. Müzalin Çiğdem Yıldırım, "Kış mevsimiyle birlikte hastalıklarda da artış yaşanıyor. Vatandaşlar da hastalıklardan korunmak amacıyla sık sık antibiyotik kullanıyor. Zararlı bakterileri yok eden antibiyotikler, bazen faydanın yanı sıra bağışıklık sistemine zarar da verebiliyor. Bu sebeple antibiyotik kullanımına oldukça dikkat edilmesi gerekiyor" dedi.

YAN ETKİLER GÖRÜLEBİLİYOR

Uzm. Dr. Yıldırım, "Antibiyotikler en uygun yoldan etkin dozda optimum aralıklarla ve uygun süreyle kullanılmalıdır. Antibiyotiklerin en sık görülen yan etkileri kaşıntı, döküntüler, nefes almada zorluk, çarpıntı gibi alerjik belirtiler, ishal, kabızlık, bulantı, kusma, karın ağrısı gibi sindirim sistemi yan etkileridir. Antibiyotikler zararlı bakterilerle birlikte bağırsaktaki yararlı bakterileri de yok edip bağışıklığı olumsuz etkileyebilir. Bazı antibiyotik grupları ile kadınlarda vajinal rahatsızlıklar da görülebilmektedir" dedi.

Antibiyotiklerin doktor önerisi olmadan reçetesiz kullanılmasının başta böbrek ve karaciğer olmak üzere organlara zarar verebileceğini aktaran Uzm. Dr. Yıldırım, "Bunun dışında daha önce belirtilen yan etkilere maruz kalılabileceği gibi gereksiz kullanılan antibiyotik tedavileri sonucunda bakterilerin sonraki tedavilere direnç göstermesine neden olunabilir. Bazı antibiyotikler bireyin aldığı diğer ilaçlarla etkileşime girebilir.



İstanbul Aydın Üniversitesi Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Uzmanı Uzm. Dr. Müzalin Çiğdem Yıldırım, "Her antibiyotikğin optimum etki gösterdiği bir etki süresi vardır" dedi.

Bu, reaksiyonlara neden olabilir veya tedavilerden herhangi birinin etkinliğini azaltabilir. Ayrıca yan etki insidansı (görülme sıklığı) da artabilir. Bu yüzden bireye bir antibiyotik reçete edildiğinde, birey başka ilaçlar alıyorsa bunu doktoruna iletmelidir" şeklinde konuştu.

HER GÜN AYNI SAATTE KULLANILMALI

Antibiyotik kullanırken dikkat edilmesi gereken hususları da sıralayan Uzm.

Dr. Yıldırım, "Öncelikle antibiyotiğe doktor önerisiyle başlanmalı ve önerilen süre ve dozajda kullanılmalıdır. Antibiyotikleri alma saati her gün aynı olmalıdır. Bu, hem ilacın etki süresi hem de direnç oluşumu açısından önemlidir. Antibiyotikler zararlı bakterileri öldürürken, dost bakterileri de yok edebileceğinden tedavi esnasında veya sonrasında dost bakterileri yerine koymak amacıyla probiyotik gıdalar veya takviyeler kullanılabilir" dedi.

EN AZ 72 SAATTE ETKİSİNİ GÖSTERİR

Çoğu antibiyotik tedavisinin süresinin 7 ila 14 gün olduğunu vurgulayan Uzm. Dr. Yıldırım, "Bazı durumlarda daha kısa tedaviler de işe yarayabilir. Antibiyotik tedavi bitmeden bırakılırsa bakteriler kısmen tedavi edilebilir ve tamamen öldürülmeyebilir. Bir diğer deyişle tam iyileşme gerçekleşmeyebilir. Bakteriler daha sonra antibiyotiğe dirençli hale gelebilir ve ilaçlar etkisiz duruma gelebilir" diye konuştu.

Antibiyotiklerin alınma saatinin her gün aynı olması gerektiğini belirten Uzm. Dr. Yıldırım, "Her antibiyotikğin optimum etki gösterdiği bir etki süresi vardır. Buna uyularak alınmazsa ilacın etkisi azalır ve bakteriler çoğalmaya başlayabileceği gibi bu şekilde antibiyotik direnci de gelişebilir.

Antibiyotiklerin optimum etkisi en erken 72 saatte başlar. Hatta kemik enfeksiyonlarında antibiyotikğin etkisi daha geç başlayıp tedavi aylar sürebilir. Eğer antibiyotiklerinizi saatinde içmediyseniz, hatırladığınızda alabilirsiniz. Kaçırılan dozla yeni dozun saati çakışmıyorsa, o saatteki dozu atlayarak devam edebilirsiniz" ifadelerini kullandı.

GELENEKSEL İAÜ 16. İLETİŞİM ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULDU

İstanbul Aydın Üniversitesi'nin (İAÜ) her yıl geleneksel olarak düzenlediği "İAÜ İletişim Ödülleri" töreninde ödül kazananlar belli oldu. 43 binin üzerinde öğrencinin oylarıyla belirlenen kültür, sanat, medya ve internet gibi 27 dalda ünlü isimlere ödülleri verildi.

İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) tarafından bu yıl 16'ncısı düzenlenen İAÜ İletişim Ödülleri'nde 43 binin üzerinde öğrencinin katılımıyla düzenlenen oylama neticesinde, yılın en iyileri belli oldu. Kültür, sanat, medya ve internet gibi 27 farklı dal ve büyük onur ödülünün sahiplerini bulduğu törene iletişim ve sanat camiasından ünlü isimler katıldı. 'İbn-i Sina'nın 'İlim ve sanat takdir edilmediği yerden göç eder' sözüyle konuşmasına başlayan İstanbul Aydın Üniversitesi Rektör Vekili Prof. Dr. İbrahim Hakkı Aydın "Ödüllerimiz 43 binin üzerinde öğrencimizin açık oylarıyla belirlenmiştir. Dolayısıyla üniversite olarak sanata, kültüre, ilime katkı sağlıyorsak, ne mutlu bize" dedi.

AKEV ÖDÜLÜ PERİHAN SAVAŞ'A

AKEV Onur Ödülü'nün sahibi usta oyuncu Perihan Savaş oldu. Ödülünü AKEV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Elif Aydın'ın elinden alan usta oyuncu, "Mesleğime beş yaşında başladım, tam 60 yıl geçmiş. 60 yılım işimi çok severek, çok çalışarak ve herkese saygı duyarak geçti. Eğer bir başarı istiyorsanız, işinizi seveceksiniz, çok çalışacaksınız ve insanlara saygı göstereceksiniz. Hayatınız boyunca bu çok önemli. Onun için bu kadar yıl nesilden nesile unutulmamak çok kolay bir şey değil. Sizlere tavsiyem lütfen çalışın ve saygı gösterin. Ayrıca bugün burada bu ödülü aldysam ve bir kadın olarak sahnedeysem, mesleğimi yapabiliyorsam, özgürsem ve haklarımı koruyabiliyorsam Mustafa

Kemal Atatürk'ün sayesinde" diye konuştu.

EN İYİ ERKEK TİYATRO OYUNCUSU SELÇUK YÖNTEM

Gençler tarafından Yılın En İyi Erkek Tiyatro Oyuncusu seçilen usta sanatçı Selçuk Yöntem, teşekkürlerini sunarak başladığı konuşmasında, "Tiyatro tek başına yapılan bir iş değil. Perde arkasında onlarca çalışanlarla birlikte yapılan bir iş. Ekip arkadaşlarıma çok teşekkür ediyorum. Sizler de sanatın muhakkak bir ucundan tutun. Tutmak için çaba gösterin. Eğer ucundan tutamıyorsanız iyi bir seyirci olun" dedi. Yılın En İyi Yönetmeni seçilen Derviş Zaim ise "Sanata ve sanatçıya önem veren İstanbul Aydın Üniversitesi öğrencilerine teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.



AKEV Onur Ödülü'nün sahibi usta oyuncu Perihan Savaş oldu



Yılın En İyi Erkek Şarkıcısı Can Bonomo seçildi



Yılın En İyi Yönetmeni seçilen Derviş Zaim İAÜ öğrencilerine teşekkür etti.

HİZMET İHRACATINDA 5 YILIK HEDEF 200 MİLYAR DOLAR

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Cumhuriyetin 100. Kuruluş yıldönümünde 100 milyar dolara imza atmaya hazırlanan hizmet ihracatının son 10 yılda küresel ölçüğe göre yaklaşık iki kat büyüdüğünü belirterek, “Şimdi önümüzdeki 5 yıllık hedefimiz 200 milyar dolar” dedi.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, “Dünyada hizmet ihracatı son 10 yılda yıllık ortalama yüzde 4,5 büyürken; Türkiye’de ise hizmet ihracatı yüzde 7,3 oranında büyüdü. Hizmetler sektörünün sahip olduğu potansiyeli ihracata dönüştürmesinden ve yatırımların meyvelerini görmekten memnuniyet duyuyoruz” dedi. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Hizmet İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdağç ve Hizmet İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyelerinin katıldığı “Hizmet İhracatçıları Buluşması ve 2022 Yılı İhracat Şampiyonları” ödül töreninde hizmet ihracatçıları ödüllendirildi.

ÖDÜL ALAN ŞİRKETLER

Toplam 18 farklı kategoride ödül alan

şirketler; THY, Tersan Tersanecilik, MRO Teknik Servis, Destek Patent, Reach Global Services, Aysenur ve Turan Gıda Kontrol Laboratuvarı, TC İstanbul Aldın Üniversitesi, Bahçeşehir Üniversitesi, TC Altınbaş Üniversitesi, Medyapım Televizyon ve Filmcilik, Turkuvaz Aktif Televizyon, Tara Yapım Yurtdışı Pazarlama, Anadolu Anonim Türk Sigorta, Türkiye Halk Bankası, Coral Holding, BTA Havalimanları Yiyecek İçecek Hizmetleri, Huqqa Gıda İşletmeleri, Büyük Şefler Gıda Turizm, Ticaret Anonim Şirketi, Yapı Merkezi, GAP İnşaat, TAV Tepe Akfen, İGA Havalimanı, Firma adının açıklanmasını istemedi, Fraport TAV Antalya, Ford Otomotiv, Denizay Mühendislik Enerji, USB Certification Denetim, Acıbadem Sağlık Hizmetleri, MLP Sağlık Hizmetleri, Anadolu Eğitim ve Sosyal Yardım Vakfı, Odeon Turizm, MP Turkey Turizm, Anexservices Turizm, NKY Mimarlık Mühendislik, Yüksel Proje, ProYapı, Teleperformance Türkiye, Majorel

Telekomünikasyon, Türksat, ETS Group, Fine Otel Turizm, Galeri Kristal Turizm, Etiya Bilgi Teknolojileri Yazılım, Taleworlds Entertainment Yazılım, Netrd Bilgi Teknolojileri, Çelebi Havacılık, Havaalanları Yer Hizmetleri, TGS Yer Hizmetleri, Türk Hava Yolları Anonim Ortaklığı, Pegasus Hava Taşımacılığı, Güneş Ekspres Havacılık, Ekol Lojistik, MSC Gemi Acenteliği, Mars Lojistik şeklinde sıralandı.

DESTEK MODÜLLERİ HAZIRLIYORUZ

Törende konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, hizmet ihracatının dünyada son 10 yılda yıllık ortalama yüzde 4,5 büyürken; Türkiye’de yüzde 7,3 oranında büyüdüğüne işaret ederek, “Hizmetler sektörünün sahip olduğu potansiyeli ihracata dönüştürmesinden ve yatırımların meyvelerini görmekten memnuniyet duyuyoruz. Bakanlığımız olarak, mevcut destekleri koruyarak, küresel piyasalardaki gelişmeler kapsamında yeni destek modülleri hazırlıyoruz. 2023’te





Törene; Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Hizmet İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul Aydın Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın ve Hizmet İhracatçıları Birliği üyeleri katıldı.

bin firmamız bakanlığımızdan hizmet ihracatı desteği aldı. Bu döneme kadar hizmet ihracatçılarımız için 1,7 milyar TL destek ödemesi yapıldı. Yıl sonuna kadar 2,5 milyar TL'yi aşacağımızı umuyoruz. Gelecek yıl verdiğimiz destekler ise 5 milyar TL'yi aşacak. Hizmet ihracatında son 3 ayda da 100 milyar doları sizlerin sayesinde aşacağımıza inanıyoruz" dedi.

İHRACATTA İLK 10 ÜLKE HEDEFİ

TİM Başkanı Mustafa Gültepe de, "Hizmet ihracatımız geçen yıl 50 milyar dolar dış ticaret fazlası vermişti. İnanıyorum ki denge ihracat lehine artarak devam edecek. İhracatta Türkiye'yi ilk 10 ülke arasına çıkarmayı hedefliyoruz. Hedef çok iddialı biliyoruz, 100 yıl önceki azim, heyecan ve kararlılıkla çalışmalarımızı sürdüreceğiz" diye konuştu. Gültepe bu yıl Ocak-Eylül döneminde hizmet ihracatının 75 milyar dolara ulaştığını hatırlatarak, "Türkiye nitelikli işgücüyle bu alanda fark yaratmaya devam edecek. İş yapma

kültürümüzle nevi şahsına münhasır bir toplumuz. Mal ve hizmet ihracatını birbirinden ayırmadan bir bütün olarak görüyoruz. Ödül alan tüm firmalarımızı kutluyorum" değerlendirmesini yaptı.

DESTEKLER CAN SUYU OLDU

HİB Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç ise, "Çok genç bir birlik olmamıza rağmen kısa bir sürede 89 milyar dolarlık ihracata imza attık. Kuruluşumuz yakın tarihlerde olsa da deneyimimiz oldukça köklü. Sahip olduğumuz bu köklü birikimle dış pazarda güçlü ve rekabetçi bir yer edindik. Hiç kuşum yok ki dünya pazarındaki yerimiz giderek daha da genişleyecek ve Türkiye, küresel hizmet sektörünün yükselen yıldızı olacaktır. Cumhuriyetimizin 100. yılında kendimize 100 milyar doları aşan bir hedef beürledik. Eminiz ki, eğer cari açığımızı düşürmek, döviz girişini artırmak istiyorsak, hizmet ihracatı bizim için tali yol değil ana yoldur.

Çünkü Türkiye'nin ihracatının yaklaşık üçte birini hizmet ihracatçıları sektörü yapıyor. Bu bağlamda gerek Eximbank'ın ihracatçılara verdiği krediler, gerek Merkez Bankası'nın günlük reeskont limitini artırma kararı, ihracatçılar için son dönemde adeta can suyu oldu" dedi.

TALİ DEĞİL, ANA YOL

Hizmet ihracatının tali değil ana yol olduğunu dile getiren Avdagiç, "Sayın Bakanımız geçtiğimiz aylarda yaptığı açıklamada, 2028 yılı için hizmet ihracatında 200 milyar dolar hedefine işaret etmişti. Bu hedef bize iki gerçeği gösteriyor. Sektör bunu yapacak potansiyele sahip ve devletimiz bunu yapacağımız konusunda bize güveniyor" dedi. Avdagiç, konuşmasında kamu üniversitelerinde yurt dışından gelen öğrencilere yönelik ücret politikasının gözden geçirilmesi gerektiğini belirterek, kamu üniversitelerinde yapılacak makul bir düzenlemenin eğitim alanında ihracata da katkı sağlayacağını ifade etti.



"Hizmet İhracatçıları Buluşması ve 2022 Yılı İhracat Şampiyonları" töreninde başarılı ihracatçılar ödülleri aldı.

Enflasyon muhasebesi yılbaşından itibaren vergilendirmede yerini alıyor

2024 YILINDA ÖZKAYNAĞI ZAYIF OLAN ŞİRKETLER ZORLANACAĞAK

BDO Türkiye Şirket Ortağı Emrah Akın, “1,1 milyon kurumlar vergisi mükellefimizin yüzde 90’ının özkaynak yapısının borçluluk karşısında daha zayıf olduğunu söyleyebiliriz. İşletmelerimizin neredeyse tamamının enflasyon düzeltmesinden olumsuz etkilenme ihtimali var” dedi.

Enflasyon muhasebesi bir değişiklik olmaması durumunda 20 yıl sonra yeniden 1 Ocak 2024 tarihinden itibaren vergilendirmede yerini alacak. Enflasyon düzeltmesinin 2023 yılına yönelik vergi ortaya

çıkarmayacağı, ancak gelecek yıllarda vergi artışının işletmeleri zorlayacağı bildiriliyor.

Enflasyon muhasebesi uygulanabilmesi için, Hazine ve Maliye Bakanlığı’na tebliğ çıkarma yetkisi veren yeni bir kanun değişikliğine ihtiyaç duyuluyor. Bu kanun değişikliğinin hazırlıkları sürdürülen

torba kanun düzenlemesinde yer alması bekleniyor. Torba kanunda ayrıca internet fenomenlerinin kazançları, internet üzerinden ders verenler ve internette gelir elde edenlerin yer alacağı tahmin ediliyor.

Ekovitrin dergisi yayına hazırlandığı günlerde TBMM’ye sunulan kanun teklifine göre 2024 ve 2025 yıllarında banka ve finans kurumlarında enflasyon muhasebesi uygulanmayacak. Yine aynı teklif içinde geçen karara göre, KDV iadelerinde iade hakkının kısmen ve ya tamamen kaldırılması veya yeniden koyulması konusunda Cumhurbaşkanına yetki verilecek. Ayrıca KKM hesaplarından elde edilen gelirlere

sağlanan kurumlar vergisi istisnası 30 Haziran 2024’e kadar uzatılacak. Kanun teklifine göre, ihracat gelirlerinin binde 5’i olarak uygulanan götürü gider indirimi kaldırılıyor. Ayrıca çeklerin tarihinden önce bankaya ibrazının geçersiz olmasına ilişkin madde 2025’in sonuna kadar uzatıldı.

VERGİSEL ETKİ OLUŞTURACAK

BDO Türkiye Şirket Ortağı Emrah Akın, enflasyon düzeltmesi konusunda işletmelerin yeteri kadar bilgili olmadığını belirterek, Türkiye’de son iki yılda yüzde 85’in üzerine kadar çıkan bir yüksek enflasyon sonrasında, enflasyon muhasebesinin tekrar uygulanacağını

söyledi.

Enflasyon muhasebesi şartlarının 2021 yılı itibarıyla sağlanmış durumda olduğunu belirten Akın, "Son 3 dönem fiyat endeksi eğer 100'de 100'den fazla artıyorsa, bir diğer şartımızda içinde bulunduğumuz dönemde yüzde 10'dan fazla artıyorsa, yani bu iki şart bir arada gerçekleşiyorsa işletme bilançolarının enflasyon düzeltmesine tabii tutulması gerekiyor" dedi.

Enflasyon muhasebesinin özkaynağı kuvvetli olmayan şirketler üzerinde ciddi bir vergisel etkisinin olacağını belirten Akın, "1.1 milyon kurumlar vergisi mükellefimizin yüzde 90'ının özkaynak yapısının borçluluk karşısında daha zayıf olduğunu söyleyebiliriz. İşletmelerimizin neredeyse tamamının enflasyon düzeltmesinden olumsuz etkilenme ihtimali var" diye konuştu.

BORSA ŞİRKETLERİ NASIL ETKİLENECEK?

En genel tanımla borsa şirketleri için enflasyon muhasebesi, şirketlerin finansal raporlarını enflasyonun etkilerine karşı ayarlamalarını içeren bir muhasebe yöntemi. Enflasyon muhasebesi; paranın satın alma gücündeki değişimler nedeniyle gerçek durumu ifade edemeyen mali tabloların, gerçek durumu ifade eder hale gelmelerini sağlamak üzere düzeltme işlemine tabii tutulması anlamına gelir. Borsa şirketleri için enflasyon muhasebesi yapmanın etkileri şu şekilde sıralanabilir:

Endeksleme: Şirketler, finansal tablolarındaki varlıkları ve borçları, enflasyon oranına göre

endeksleyebilirler. Bu, değerlerin gerçek satın alma gücünü korumaya çalışır. Fiyat Değişikliklerinin Kaydedilmesi: Enflasyon, envanter maliyetleri, varlık değerleri ve borçlar üzerinde etkiler yaratabilir. Bu nedenle, finansal tablolarda bu değişikliklerin kaydedilmesi gerekebilir. Sabit Varlıkların Değerlemesi: Şirketler, sabit varlıklarını (örneğin, binalar, makineler) düzeltilmiş maliyet yöntemiyle değerleyebilirler. Bu, varlıkların değerinin zaman içindeki değişikliklerini hesaba katar. İşletme Kârının Düzeltimi: Enflasyon, işletme gelirlerini ve giderlerini etkileyebilir. Şirketler, işletme kârlarını enflasyonun etkilerini dikkate alacak şekilde düzeltebilirler. Raporlama ve Açıklama: Enflasyon muhasebesi uygulayan şirketler, finansal tablolarında bu düzeltilmiş değerleri ve diğer ilgili bilgileri açıklamalıdır. Bu, yatırımcıların ve diğer paydaşların finansal durumu daha iyi anlamalarına yardımcı olur.

ENFLASYON MUHASEBESİ NEDİR?

Enflasyon muhasebesi, şirketlerin finansal tablolarında yer alan parasal olmayan hesap kalemlerinin, finansal tabloların hazırlandığı tarihteki satın alım gücünü yansıtacak şekilde hesaplanması amacıyla, enflasyon düzeltmesinde dikkate alınacak ilgili tutarların düzeltme katsayısı ile çarpılarak yeniden hesaplanmasını ifade eder. Enflasyon muhasebesi, parasal olmayan değerlerin (stoklar, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar ve benzerleri), enflasyon düzeltmesinde

dikkate alınacak tutarlarının düzeltme katsayısı (enflasyon oranı-ÜFE gibi) ile çarpılması sonucunda, finansal tablonun ait olduğu tarihteki satın alma gücü cinsine en yakın şekilde hesaplanması olarak tanımlanabilir. Yüksek enflasyon dönemlerinde, enflasyonun mali tablolar üzerindeki etkilerinin giderilmesine yönelik düzeltici işlemler yapılması gerekiyor ve bu yapılan teknik düzeltmeler "Enflasyon Muhasebesi" olarak tanımlanıyor.

ŞİRKETLER NASIL HESAPLIYOR?

Şirketler farklı yöntemlerle farklı amaçlara hizmet eden, farklı mali tablolar açıklıyor. Halka açık olmayan bir şirket "Veri Usul Kanunu'na (VUK) göre mali tablo, halka açık ve belli şartları sağlayan şirketler "Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (IFRS) göre mali tablo hazırlıyor. Yüksek enflasyonlu ekonomilerde faaliyet gösteren şirketler, enflasyon muhasebesiyle finansal tablolarının mevcut ekonomik koşullar sebebiyle ne tutarda bir kayıp veya kazanç ile karşı karşıya kaldığını hesaplayabiliyor. Özellikle, şirketlerin yüksek enflasyon sebebiyle gerçeğe uygun değerlerinden uzaklaşan varlıklarının gerçekçi değerleri üzerinden finansal tablolarda yer almasını sağlayarak finansal tablo okuyucularına daha doğru bilgiler veriyor.

PARASAL VE PARASAL OLMAYAN KALEMLER

31.12.2023 mali tablolarında Vergi Usul Kanunu'nun 298. maddesinde belirtildiği üzere parasal olmayan kalemler enflasyon düzeltmesine tâbi tutuluyor. Parasal olan kalemler ise enflasyon düzeltmesine tâbi olmuyor. Kanuna göre parasal olmayan kıymetler; hisse senetleri, stoklar, stoklarla ilgili olarak verilen avanslar, yıllara sair inşaat giderleri, gelecek döneme ait giderler, iştirakler, maddi ve maddi olmayan duran varlıklar, mal ve hizmetlerle ilgili peşin tahsil edilen avanslar, yıllara sari inşaat gelirleri, gelecek döneme ait gelirler, öz kaynak kalemleri şeklinde sıralanıyor. Parasal kıymetler de; hazır değerler, menkul kıymetler, kısa ve uzun vadeli ticari alacaklar, finansal borçlar, ticari borçlar, borç ve gider karşılıkları olarak hesaplara giriyor. Enflasyon düzeltmesi 31.12.2023 tarihli mali tablolar üzerinden yapılacağı için bu düzeltme işlemlerinin 2023 yılı Kurumlar Vergisi beyan dönemine kadar tamamlanması gerekiyor.

Yeni yılda uygulanacak enflasyon muhasebesiyle ilgili şirketler bugünden hazırlıklarına başladı.



Toptancı ile tüketici arasındaki taşımada son nokta...

'PERAKENDE LOJİSTİĞİ' TEDARİK SÜRECİNİ TAMAMLAYAN SÜPERVİZÖR

Toptancı veya distribütör ile tüketici arasında konumlanan perakende lojistiğinde faaliyet gösteren firmaların düzenli ve rutin bir şekilde yeterli ürünü tedarik etme zorunluluğu vardır. Dolayısıyla tedarik edilen ürünlerin depolanması ve envanter yönetiminin uygun ve hatasız bir şekilde sağlanması perakende lojistiğinde iş sürekliliği için vazgeçilemez bir husus.





Gülaçtı ŞEN

Balikesir Üniversitesi
Edremit Sivil Havacılık Yüksekokulu
Öğretim Üyesi

Perakende Lojistiğinde Drone Teknolojisinin Kullanımı

Drone'lar, uygulamaya bağlı olarak çeşitli konfigürasyon ve boyutlarda gelen pilotsuz uçan hava araçlarıdır. İnsansız Hava Araçları (İHA) olarak da bilinen drone'lar, yeni teknolojik gelişmelerle ticari kullanımda bir çözüm olarak görülmektedir. Son zamanlarda özellikle perakende ve lojistik sektöründe kullanımı artmakta; hatta perakende lojistiğinde en cesaret verici teknolojik yeniliği temsil etmektedir.

PERAKENDEDE YENİ ÇIĞIR

Perakende lojistiğinin temel amacı, çeşitli sektörlerce talep edilen ve dolayısıyla insanlar tarafından tüketimi üst düzeyde olan çeşitli ürünlerin veya hizmetlerin birinci aşamadan, yani üretim aşamasından başlayarak, en son aşama olan tüketiciye ulaşma durumuna kadar en verimli şekilde taşınmasını, depolanmasını, denetlenmesini ve tüm bu süreçlerin planlanmasını sağlamaktır. Amazon, Walmart gibi büyük

perakendeciler, perakende lojistiğinde drone teknolojisini kullanma planlarıyla ilgili çığır açan açıklamalar yayınladıktan sonra, perakende lojistik ağlarının teknoloji ilerledikçe neden uyum sağlaması ve değişmesi gerektiğini konusunda araştırmalar artmaktadır.

DÜŞÜK MALİYET HIZLI TESLİMAT

Perakende lojistiğinde dağıtım sistemlerini iyileştirme yollarından biri olarak kullanımı artan drone teknolojisi, geleneksel taşıma araçlarıyla karşılaştırıldıklarında, düşük maliyetleri, küçük boyutlu olması, zaman tasarrufu sağlaması, esnek çizelgeleme imkânı sunması, çevre dostu olması, insan gücü gerektirmemesi ve programlanabilir olması gibi özellikleri nedeniyle, perakende lojistiğinde ideal bir teknoloji olarak kabul görmektedir. Drone teknolojisi, daha düşük fiyatlarla daha yüksek ürün teslimatına ve erişilebilirlikte bir sıçramaya izin verebilmektedir. Böylece, uzak bölgelerdeki müşterilere ulaşmayı sağlamakta ve müşteri deneyimini önemli ölçüde iyileştirmektedir.

LOJİSTİKTE TEKNİK ZORLUKLAR

Perakende lojistiğinde drone teknolojisini kullanımı, küresel pazarda verimli ürün teslimatı nedeniyle perakende firmalarının etkin rekabet avantajını artırmaktadır. Otonom drone'ların kullanımı yoluyla da mükemmel yakın çok yönlülük sağlama potansiyeli bulunmaktadır. Perakende lojistiğinde, özellikle bireysel siparişler için özel hava araçlarının kullanımı yoluyla daha önce duyulmamış teslimat süresi garantileri ve mükemmel yakın uyarlanabilirlik sunma vaadiyle, drone teknolojisi gerçekten çığır açıcı bir teknoloji olarak görülmektedir. Perakende lojistiğinde drone kullanımında, mevzuat kısıtlamalarının yanı sıra uçuş yollarını koordine etme, kalabalık bölgelerdeki hava sahalarını yönetme ve aynı zamanda birden fazla yükü yönetme gibi lojistik teknik zorluklar bulunmaktadır. Buna rağmen teknolojiye bağlı olarak perakende lojistiğinin sürekli büyüme göstermesi ve drone teknolojisini kullanımında hızlı artış devam etmektedir.



ÇAĞDAŞ ATEŞ

Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü
Araştırma Görevlisi

Perakende Lojistiğinde Karşılaşılan Zorluklar

Perakende lojistiği, perakendeci merkezli lojistiği ifade eden bir kavramdır. Perakende lojistiğinde ürünler perakende işletmesi tarafından bir distribütör ya da toptancıdan alınır ve son kullanıcıya teslim edilir. Basitçe açıklamak gerekirse, tüketici olarak bir mağazada gördüğünüz ve beğendiğiniz bir ürünü sipariş ettikten sonra bu ürünün mağaza tarafından sizlere teslim edilmesi süreci perakende lojistiği olarak ifade edilebilir. Perakende lojistiğinde perakendeci firma müşteri ve toptancılar arasında konumlanarak, toptancıardan tedarik edilen ürünleri müşterilere ulaştırır. Bu sistem içerisinde perakendeci satın alma, depo yönetimi, sipariş işleme, dağıtım ve müşteriye ulaştırma gibi süreçler yürütmektedir. Satın alma ve tedarik etme aşamasında perakendeci müşterilerine uygun ürünleri sunmalı ve talebi karşılamak üzere yeterli ürünü düzenli biçimde tedarik etmelidir. Tedarik edilen ürünlerin depolanması ve envanter yönetiminin uygun biçimde sağlanması perakendecinin iş sürekliliği için önemli bir başka noktadır. Perakendeci ilgili ürünleri tedarik ettikten ve depoladıktan sonra ürünleri fiziksel bir mağaza ya da internet ortamında bir mağaza ile müşteriye buluşturur. Müşterilerden gelen siparişleri işler ve her bir müşteriye istediği ürünü ulaştırır. Bu noktada, müşteri memnuniyetinin sağlanması adına ürünlerin müşterilere piyasa şartlarına uygun fiyatlarla ve mümkün

olan en hızlı biçimde ulaştırılması önemlidir.

DÜŞÜK MALİYET BEKLENTİSİ MALİYET ARTIRIYOR

Perakende lojistiği sürecinde işletmeler birçok problemle karşılaşmaktadır. Tüketicilerin lojistik beklentilerindeki artış, sürecin işletmeler tarafından yönetimini zorlaştırmaktadır. Özellikle müşterilerin düşük maliyetle hızlı lojistik hizmeti beklentisi, işletmelerin maliyetlerini arttırmaktadır. İşletmelere perakende lojistiği hizmeti veren ShipStation'un açıkladığı istatistiklere göre müşterilerin yüzde 97'sinin satın alma kararı verirken taşıma maliyetlerine ve yüzde 92'sinin ise taşıma hızına öncelik vermektedir. Karşılaşılan bir diğer zorluk ise perakendecinin ürün tedarikinde lojistik maliyetlerin sürekli değişkenlik göstermesi ve zaman zaman büyük artışlar göstermesidir. Özellikle son dönemde yaşanan savaşlar ve salgınlar lojistik maliyetlerini arttırmış ve maliyet artışının ürün fiyatlarına da yansıtılması kaçınılmaz olmuştur. Bu noktada ürünleri son tüketici ile buluşturan perakendeciler fiyatlardaki artışlar sebebiyle müşteri memnuniyeti sağlamada zorluklar yaşamaktadırlar. Son olarak karşılaşılan bir diğer zorluk ise iadelerdir. Özellikle COVID-19 pandemisi sonrasında e-ticaretin artışı, işletmelerin geleneksel mağazacılık anlayışından internet mağazacılığı anlayışına geçişini hızlandırmıştır. Bu süreç içerisinde müşterilerin birçok ürün sipariş etmesi ve bu ürünleri çeşitli sebeplerle iade etmeleri, iade sürecinde lojistik faaliyetleri arttırmış ve işletmeler için zorluklar meydana getirmiştir.

PERAKENDE LOJİSTİĞİ PROBLEMLERİNE ÇÖZÜMLER

Perakendeci firmaların dijital sistemlere yatırımlar yapmaları, perakende lojistiği sürecinde birçok problemi aşmalarını mümkün kılmaktadır. Sürecin otomasyona dayalı hale gelmesi süreci kolaylaştırabilir, verimliliği artırabilir, taşımacılığı hızlandırabilir, maliyetleri düşürebilir ve en önemlisi müşteri memnuniyetini artırabilir. Bu noktada işletmeler perakende lojistiği sürecinde; tedarik için Malzeme İhtiyaç Planlaması (MRP) ve depolama için Depo Yönetimi Sistemi (WMS) yazılımları kullanarak stok kontrolünü ve satın alma süreçlerini daha verimli ve düşük maliyetli hale getirebilirler. Perakendecilerin mevcut müşterileri ve potansiyel müşterileriyle ilişkilerini daha kolay biçimde yürütmeleri ve satışlarını arttırmaları için kullanabilecekleri bir başka dijital çözüm ise Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM) yazılımlarıdır. Perakendeciler bu yazılımlar ile müşterilerini analiz ederek, mevcut müşterileri elde tutabilir ve onlara daha iyi hizmet sunabilir. Ürünlerin müşterilere ulaştırılması aşamasında ise, işletmeler daha hızlı ve düşük maliyetli taşıma hizmeti sunabilmek adına, dış kaynak kullanarak bu işlerde profesyonelleşmiş lojistik hizmet sağlayıcılarından hizmet alabilirler. Günümüzde birçok perakende lojistiği hizmeti sunan işletme bulunmaktadır ve bu işletmeler perakendeci işletmelere takibi ve yönetimi kolay dijital teknolojilerle hizmet vermektedir.

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

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

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

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

SGS TransitNet Transit Sistemi

Destek Hizmetleri A.Ş.

Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95

İş İstanbul Plaza Güneşli Bağcılar - İstanbul

t +90 212 368 40 20

f +90 212 224 78 96

e transitnet.turkey@sgs.com

SGS.COM.TR/TRANSITNET

SGS

TransitNet



Semanur YALÇIN

İstanbul Beykent Üniversitesi
Dış Ticaret Program Başkanı

Tekstil ve Perakende Lojistiği

Türkiye'de 1980 sonrası dışı açık ekonomi politikalarıyla tüm sektörlerde olduğu gibi tekstil ve hazır giyim sektöründe de dış ticaretin iki yönlü yoğunlaşmaya başladığı görülmüştür. Özellikle

Gümrük Birliği kapsamına tekstil sanayisinin de dâhil edilmesiyle sektörde pek çok denge değişmiştir. 2000'ler başında sektörde pek çok küçük işletme iflas etmiştir. Günümüzde ise tekstil ve hazır giyimde Türkiye dev işletmelere sahiplik etmektedir. Özellikle Avrupa ve Türk Cumhuriyetleri başta olmak üzere dünyanın her noktasına ihracat yapılmaktadır. Milyonlarca kişi istihdam edilmektedir. Günümüzde ülkemizde bitmiş ürünlerin tüketiciye ulaşması hem mağazalar, pazarlar, alışveriş merkezleri aracılığıyla hem de e-ticaret ile gerçekleşmektedir. Bu süreçte taşımacılık, depolama ve stok kontrolünün dikkatle planlanması gerekmektedir. Perakende sektöründe uluslararası ticari süreçlerin aksamaması için lojistik hizmetleri oldukça önemlidir.

LOJİSTİKTE EN ÖNEMLİ AŞAMA

Lojistik faaliyetler içerisinde tekstil ve perakende lojistiği stok devir hızının yüksek olduğu bir alandır. Ürünler sezondan sezona değişmektedir. Yıl içerisinde baharlık, yazlık ve kışık olmak üzere piyasaya sürülen ürünler değiştiği gibi depolardaki ve üretim hattındaki ürünler de

değişmektedir. Kadın, erkek, çocuklar ve bebekler için günün her saati giyilebilecek dış giyim, ev giyimi, iç giyimi gibi ürünler ve bu ürünlerin aksesuarları sektörde yer alan bir işletmede dahi binlerce kalem ürün anlamına gelmektedir. Ürünlerin tüketiciye en uygun maliyetle hasarsız ve vaktinde ulaşması oldukça elzemdir. Burada devreye perakende lojistiği girmektedir. Perakende lojistiği, lojistiğin en önemli aşaması olan bitmiş ürünlerin tüketiciye ulaştırılması aşamasıdır. Perakende sektörü için lojistik hizmetleri basitçe ürünlerin tüketiciye hızlı, hasarsız ve eksiksiz şekilde ulaştırılmasını ifade eder. Yani lojistik hizmetleri perakendecilik sektöründe dağıtım zincirinin en önemli aşamasını kapsayan hizmetlerdendir.

ÜRETİM ARTIŞINDA YAVAŞLAMA

2023 yılı Şubat ayında Kahramanmaraş merkezli deprem felaketinden en çok etkilenen sektörlerden biri tekstil sektörü olmuştur. Bölgede depremden etkilenen iller tekstil sektöründe Türkiye üretiminin yaklaşık yüzde 35'ini, hazır giyimde ise yüzde 5'ini gerçekleştirilmektedir. İplik ve kumaş tedarikinde öne çıkan Kahramanmaraş'ta önemli üretim tesislerinde yıkım yaşanmış, üretim Mayıs ayı itibarıyla ancak kısmen başlayabilmiştir. Diğer önemli merkezlerden Gaziantep ve Adana'da ise sektörel faaliyeti kalıcı biçimde aksatacak bir yıkım söz konusu olmamıştır.

İş Bankası sektör raporlarına göre tekstil sektöründe sanayi üretiminde ilk çeyrekte yıllık bazda yüzde 18,9 ile hızlı bir düşüş kaydedilmiştir. Bu dönemde, depremin tedarik zincirleri üzerindeki olumsuz etkileri paralelinde negatif bir görünüm sergileyen hazır giyim sektöründe ise üretim artışı devam etmekle birlikte yavaşlamıştır.

GİRDİ MALİYETLERİ YÜKSEK

Hammadde fiyatlarının küresel ölçekte aşağı yönlü bir seyir izlemesine karşın TL cinsi girdi maliyetleri ilk çeyrekte yüksek kalmaya devam etmiştir. Uzak Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin yarattığı rekabet baskısının arttığı bir ortamda yüksek seyreden maliyetler, fiyat rekabeti açısından olumsuz bir etki yaratmaktadır. Söz konusu durum, sektörde özellikle dış pazar kayıplarını beraberinde getirmiştir. Yurt içi ciroların da baskı altında kalmasıyla reel cirolar bu yılın ilk çeyreğinde azalmıştır. Tüm bu olumsuzluklara rağmen 2023 yılında tekstil ve hazır giyim sektörleri üzerindeki baskıların yaşanan deprem felaketine karşılık azaldığına işaret etmektedir. Depremin neden olduğu yıkıma rağmen tekstil sektöründe yeni siparişlerdeki artışla beraber üretim Mart ayında itibaren sınırlı oranda iyileşme kaydetmiştir. Sektör temsilcileri, ilgili olumlu görünümün büyük oranda baz etkisinden kaynaklandığını, sektörün faaliyet koşullarında kalıcı bir düzelleme olmadığını dile getirmektedir.

**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



UTİKAD'IN YENİ BAŞKANI BİLGEHAN ENGİN

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin UTİKAD 41'inci Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda başkanlığa Bilgehan Engin seçildi. UTİKAD'ın yeni Başkanı Bilgehan Engin, "Devraldığımız mirasın öneminin farkındayız" dedi.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin (UTİKAD), 41'inci Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda yeni yönetim kurulu belirlendi. UTİKAD Başkanlığı'na Bilgehan Engin seçilirken geçen dönemlerde başkan olan Ayşem Ulusoy başkan yardımcılığı görevini üstlendi.

UTİKAD Yönetim Kurulu'nda yeni asil üyeler şöyle oluştu: Bilgehan Engin (Başkan), Ayşem Ulusoy (Başkan Yardımcısı), Arkin Obdan, Barış Dillioğlu, Cumhuriyet Erzurumluoğlu, Esen Öz Tekayak, Murat Gümüşlüoğlu, Tolgahan Bulut, Serdar Ayırtman, Serkan Eren, Yüksel Kahraman. UTİKAD'da yedek üyeler de, Adem Güler, Ayfer Vurgun, Devrim Fırat, İbrahim H. Delgezenli, Kaan Aydın ve Özgecan Er Çevlik şeklinde belirlendi.

KÜRESEL SORUNLARI SİNERJİMİZLE AŞTIK

Ayşem Ulusoy'un açılış konuşmasının ardından FIATA Başkanı Turgut Erkeskin'in FIATA başkanlığı yolculuğunu özetleyen video gösterimi yapıldı. Erkeskin'in konuşmasını takiben Ayşem Ulusoy tarafından kendisine şilt takdim edildi. 2023 yılındaki faaliyetleri içeren video sunumu öncesi Ulusoy "Dünyanın ve ülkemizin pandemiyle, çatışmalarla,

küresel ekonomideki daralmayla ve doğal afetlerle sınırdığı böyle bir dönem hem Yönetim Kurulu'ndaki meslektaşlarımız hem UTİKAD İcra Kurulumuzu oluşturan ekibimiz hem de siz değerli üyelerimizle oluşturduğumuz sinerji olmasa herhalde aşılamazdı. Her birinize destekleriniz için, sektörümüzün önünü açacak projelerimizde bizi yalnız bırakmadığınız için çok teşekkür ediyorum. Kısa süre içerisinde Lojistik Sektöründe Kadının Etkisi Raporu ve UTİKAD Akademi çalışmaları da sonlanarak sektörümüzle ve üyelerimizle buluşacak" dedi.

ENGİN'DEN TEŞEKKÜR KONUŞMASI

Genel Kurul Toplantısı'nda yapılan seçimlerde UTİKAD Yönetim Kurulu ile Denetim, Disiplin ve Tahkim Kurulu üyeleri belirlendi. Oy birliğiyle seçilen Yönetim Kurulu'nu temsilen teşekkür konuşması yapan Bilgehan Engin, "Yönetim Kurulu olarak, alacağımız sorumlulukları en iyi şekilde yerine getirmek ve üyelerimiz için değer yaratmak adına üyelerimizle eşgüdüm ve uyum içerisinde, demokratik ve katılımcı bir ruhla ülkemiz, sektörümüz ve üyelerimiz için çalışmaya devam edeceğiz. Kırk yıla yaklaşan tarihiyle UTİKAD hem uluslararası hem de ulusal alanda lojistik sektörünün referans noktası haline geldi. Çok önemli bir mirası devraldığımızın farkındayız. Bu

farkındalık derneğimizin misyon ve vizyonu doğrultusunda bizleri motive edecek" dedi.

UTİKAD ÜYELERİ ÖDÜLENDİRİLDİ

Genel Kurul Toplantısı'na katılarak dernek üyeliğinde 20. ve 30. yıllarını tamamlayan firmaların temsilcilerine şiltleri de takdim edildi. UTİKAD üyelerinden Alışan Lojistik A.Ş., Asel Trans Dış Ticaret Eğitim Sistemleri İmalat ve Danışmanlık Ltd. Şti., Ata Freight Line Ltd. Şti., Gefco Taşımacılık ve Lojistik A.Ş., Gruptrans Uluslararası Taşımacılık ve Tic. A.Ş., İda Uluslararası Taşımacılık Tic. A.Ş., TİT Uluslararası Nakliyat Deri Teks. Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti., Transalkım Uluslararası Nakliyat ve Tic. Ltd. Şti. ve Transhat Uluslararası Taşımacılık Tic. Ltd. Şti. UTİKAD üyeliğinde 20. yıllarını tamamlarken Advance Uluslararası Nak. ve Tic. Ltd. ile Çelebi Hava Servisi A.Ş. 30. yıllarını tamamladı. Toplantıya katılan firmalara şiltleri UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Ayşem Ulusoy ve Başkan Yardımcısı Bilgehan Engin tarafından takdim edildi. Diğer yandan lojistik sektörüne önemli katkılar sağlayan merhum Ahmet Kartal anısına her yıl verilen başarı ödülleri bu yıl da 2022-2023 eğitim dönemini bölüm birincisi olarak tamamlayan mezunlara UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Üniversiteler Odak Grubu Koordinatörü Yüksel Kahraman tarafından verildi.



LGT LOGISTICS
LIQUID • GRANULE • GAS • TANK

LET'S GO TOGETHER

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



 /lgt.logistics

www.lgtlogistics.com.tr

'TRANSBATUR LOJİSTİK' YENİ TREYLER YATIRIMIYLA FİLOSUNU GÜÇLENDİRDİ

Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, "Tırsan'ın Adapazarı Fabrikası'ndan teslim aldığımız 50 adet yeni tenteli treyler ile operasyonlarımızın verimliliği artacak. Lojistik filomuz daha da güçlendi" dedi.

Transbatur Lojistik, Tırsan Treyler'den 50 adet perdeli multi ride teslim aldı. Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, "Aldığımız 50 adet yeni Tırsan tenteli treyler ile operasyonlarımız daha verimli olacak" dedi.

Tırsan Treyler Adapazarı Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat törenine, Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, Transbatur Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Nurullah Dilmen, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı.

ARAÇ PARKI GENİŞLİYOR

Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, her alanda hizmet kalitelerini yükseltmek için çalıştıklarını belirterek, "Tırsan Treyler ile olan uzun soluklu iş birliğimizi ve filomuzu daha da büyüttük ve güçlendirdik. Filomuzda bulunan 25 adet tenteli sayısını son yapmış olduğumuz artı 50 adet daha tenteli perdeli multi ride treyleri genişlettik. Treylerleri tüm çekicilerimizle sorunsuz ve güvenli kullanabiliyoruz. Ayrıca tren yükleme opsiyonuyla sağlanan operasyonel esneklik ile intermodal taşımacılık iş modelimizi en verimli şekilde destekliyoruz" diye konuştu.

HIZLI YÜKLEME VE BOŞALTIMA

Yük Emniyet Sertifikası'na sahip araç üst yapısıyla da yükün güvenliğini garanti altına aldıklarını, mekanik çatı kaldırma sistemleri sayesinde; 5 farklı iç net opsiyonu, hızlı yükleme ve boşaltma kolaylığı ile de tüm operasyonlarımızda zamandan tasarruf ettiklerini belirten



Treyler teslimat törenine Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı.

Dilmen, "Tırsan Treyler'in firmamıza sağladığı kaliteli ve hızlı satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz. Tırsan Treyler ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin ilerleyen dönemlerde de artarak devam edeceğine inancımız tam" dedi. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu da, "Müşterilerimizi dinleyerek; yaptığımız her işe değer katıyor, en uygun koşulları sağlıyor, sürekli geliştiriyor ve üretmeye devam ediyoruz. Kendi teknolojimizi üreterek müşterilerimizin rekabetçiliğini artırıyoruz. Sektörün öncü lojistik firmalarından Transbatur Lojistik ile başarılı bir iş birliği içerisindeyiz, bu iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" ifadelerini kullandı.

TREYLERLERİN ÖZELLİKLERİ

Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride

treylerler, yükün emniyetli şekilde taşınabilmesi için, televre üzerindeki her biri 2,5 ton kapasiteli toplam 236 farklı noktadan bağlantı yapmaya olanak sağlayan K-Fix yük güvenlik sistemine ve Code XL yük emniyet sertifikasına sahip. Öte yandan aracın, şasi ve çelik aksamları çinko tri-elektron metoduna göre kataforez (KTL) kaplamalı. Araç, Tren Yükleme Sistemi opsiyonu sayesinde filo yönetiminde esnekliği artırmak üzere geliştirildi. Bu opsiyon içerisinde, 2 x 2 adet Tren Vınc Bağlantı noktası ile Tren Yükleme için özel tasarlanan çekici ayırt etmiyor. Bu sayede hem midilli hem de yarı midilli çekiciler başta olmak üzere tüm çekicilerle eşleşebiliyor.

Araçlar, çift süspansiyon sistemi ile ayarlanabilir beşinci teker yüksekliğine sahip olduğundan çekici ayırt etmiyor. Bu sayede hem midilli hem de yarı midilli çekiciler başta olmak üzere tüm çekicilerle eşleşebiliyor.

ATOM LOJİSTİK 'YEŞİL DÜNYA' İÇİN ÇEVRE DOSTU HİZMET ÜRETİYOR

“Daha yeşil bir dünya için sorumluluklarımızın farkındayız” prensibiyle çevreye duyarlılığı üst plana çıkardıklarını belirten Atom Lojistik Kalite Müdürü Gonca Çiçek, hizmetlerinde çevresel etkiyi en aza indirmek için yeşil lojistik anlayışını birinci görev olarak benimsediklerini söyledi.

Atom Lojistik müşterilerinin ihtiyaçlarını gözeten şeffaf, güvenilir ve inovasyon odaklı sektöründe öncü firmalardan biri olarak faaliyet gösteriyor. Firma; havacılık, otomotiv, teknolojik ürünler, perakende & FMCG, ilaç & sağlık ve tehlikeli madde taşımacılığında karayolu, havayolu, intermodal, denizyolu, kontrat, proje ve fuar lojistiği ile depolama ve dağıtım hizmetleri veriyor. Kalite anlayışıyla müşterilerine güvenli hizmetler veren, çevreye ve yasalara saygılı, sürekli gelişen bir şirket olma misyonuyla hareket eden Atom Lojistik, hizmette fark oluşturarak global bir kurum olma yolunda ilerliyor.

ÇEVREYE SON DERECE DUYARLIYIZ

“Daha yeşil bir dünya için sorumluluklarımızın farkındayız” prensibiyle yeşil lojistikte çevreye duyarlılığı üst plana çıkaran Atom Lojistik, hizmetlerinde nakliye, depolama ve diğer taşımacılık faaliyetleri üzerindeki çevresel etkiyi en aza indirmek için çevre politikaları kapsamında yeşil lojistik anlayışını birinci sıraya koyuyor. Çalışmalarıyla ilgili Ekovitrin'e açıklamalarda bulunan Atom Lojistik Kalite Müdürü Gonca Çiçek, firmada ISO standartları, YYS, sürdürülebilirlik, yeşil lojistik, sosyal uygunluk ve karbon ayak izi süreçlerini yönettiğini söyledi. Çiçek, “Firma olarak çevreye son derece duyarlıyız” dedi. Uluslararası standartlar, yönetmelikler ve sürdürülebilirliğin Atom Lojistik'in temel değerlerini oluşturduğunu dile getiren Gonca Çiçek, sürdürülebilirliği gelecek nesillere her alanda kendi kendilerine yetebilecekleri bir dünya



Atom Lojistik Kalite Müdürü Gonca Çiçek, firma olarak güvenli hizmetler veren, çevreye ve yasalara saygılı, sürekli gelişen bir şirket olma misyonuyla hizmette fark oluşturarak küresel bir kurum olma yolunda ilerlediklerini söyledi.

birakmak için; sosyal, etik, çevresel, ekonomik gibi başlıklar altında yürüttüğümüz bir süreç olarak ele aldıklarını bildirdi. Atom Lojistik'in çevre dostu bir firma olarak hizmetlerini yürüttüğünün altını çizen Gonca Çiçek şöyle konuştu: Çevre dostu motorlu ve yakıtlı araçlar kullanmaya önem veriyoruz. Araçlarımıza gürültü ve ses önleyicilerin takılmasına dikkat ediyoruz. Verimli ulaşım ve dağıtım sistemleri kullanıyoruz. Paketleme işlemlerinde malzeme kullanımını azaltıyoruz. Paketlemede plastik malzeme yerine geri dönüşümlü malzeme kullanıyoruz. Geri dönüşüm uyguluyoruz. Çalışanlarımızı eğitiyoruz ve şoförlerimizi de çevreci sürüş hakkında bilgilendiriyoruz.”

HER ALANDA İYİLEŞTİRME SÜRÜYOR

Gonca Çiçek, Atom Lojistik'in faaliyetlerinde sorumlulukların bilincinde hareket ederek tüm süreçlerde karbon ayak izini hesapladığını, sera gazı azaltım hedefleri kapsamında da her alanda iyileştirmeler yapmaya devam ettiklerini belirtti. Atom Lojistik'in çalışan bağlılığına ve memnuniyetine en azami derecede önem verdiğini dile getiren Kalite Müdürü Gonca Çiçek, “Sürekli çalışma koşullarımızı iyileştiriyoruz. Biz aynı zamanda toplumsal sorumluluk alanında da çalışmalar yürüten bir kuruluşuz. Şirketimizin çalışma şartları, 4857 sayılı İş Kanunu ile uluslararası işyeri normları ilkelerine dayanıyor. Şirketimizin sosyal sorumluluk performansı, SA 8000 Sosyal Sorumluluk Yönetim Sistemi kapsamında değerlendirilerek belgelendirilmiştir” dedi.

SEKTÖREL FARKINDALIĞA ODAKLANDIK

Gonca Çiçek, “Atom Lojistik'te müşterilere kaliteli, hızlı, güvenilir hizmet sağlayabilmek, müşteri memnuniyetini sürekli arttırmak müşteri bağlılığını sağlamak, çalışma ortamının güvenliğini arttırmak ve çevreye yönelik sorumluluklarımızı yerine getirmek, bilgi güvenliğini yönetmek için ISO 9001 Kalite, ISO 27001 Bilgi Güvenliği, ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği, ISO 14001 Çevre, ISO 50001 Enerji ve ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemleri ile Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü gereklilikleri uygulanmaktadır” diye konuştu. Gonca Çiçek, hizmetlerinde sektörel farkındalığın artırılmasına odaklandıklarını, sorumluluk bilincinin yaygınlaştırılarak daha çok firma tarafından benimsenmesi için Atom Lojistik'in temel prensiplerine uygun olarak tedarikçi seçimi ve değerlendirmeler yaptıklarını sözlerine ekledi.

LİMA LOGISTICS 10. YILINI GÖRKEMLİ GALA İLE KUTLADI

Lima Logistics yönetici ve personelinin yanı sıra yurt içi ve yurt dışından acente, temsilci ve tedarikçilerinin aralarında bulunduğu çok sayıda davetli “Lima Logistics 10. Yıl Galası”nda bir araya geldi. Lima Logistics Kurucu Ortağı Sinan Türel, “Karbon-nötr taşımacılık hizmetiyle geliyoruz” dedi.

2013 yılında Bursa’da dört ortak tarafından kurulan Lima Logistics, 10. yaşını görkemli bir gala ile kutladı. Lima Logistics yönetici ve personelinin yanı sıra yurt içi ve yurt dışından acente, temsilci ve tedarikçilerinde aralarında bulunduğu çok

sayıda davetli “Lima Logistics 10. Yıl Galası”nda buluştu. Etkinlikte şirketin tarihçesinin anlatıldığı bir sunum da yapıldı. 10’uncu yaşını geride bırakan Lima Logistics’in galasına katılan davetliler Türk Müziği sanatçısı İnan Karaca’nın şarkılarına eşlik etti. Lima Logistics kurucu ortakları düşüncelerini paylaşırken, Lima Logistics Kurucu Ortağı Sinan Türel, “Bugüne kadar sağlam ve kararlı adımlarla yoluna devam eden Lima Logistics bundan sonra da kaliteye, teknolojiye ve insana yaptığı yatırımları sürdürecektir. 2024 yılında ön plana çıkacak konulardan birisi sürdürülebilir lojistik anlamında Türkiye’de bir ilk olan ve hayata geçer geçmez ilk ödülünü de alan Lima Green olacak. Müşterilerimiz hiçbir detay ve bürokratik işleme uğraşmadan karbon-nötr taşımacılık hizmeti almanın keyfini yaşayacak” dedi.

DAHA İYİSİNİ NASIL YAPARIZ?

Lima Logistics Kurucu Ortağı Vedat Çelik de, “10 yıl önce 4 arkadaş bir araya geldiğimizde yaşadığımız heyecanı bir an bile kaybetmedik. Aradan geçen sürede hep kendimize ‘Daha iyisini nasıl yaparız?’ sorusunu sorduk. Sektörü, müşterinin ve çalışanların beklentilerini çok iyi bildiğimiz için bu beklentileri en etkin şekilde karşılamanın arayışında olduk hep. Bu anlamlı gecede bizi yalnız bırakmayan tüm dostlarımıza



sevgilerimizi sunuyoruz. 2024 yılı, şirketimizin parlayan yıldızlarından biri olan Fuar Lojistiği’ni bambaşka bir boyuta taşıyacağımız bir yıl olacak. İhracatçılarımız adeta tek tuşa basarak fuar lojistiği hizmetini alabilecek ve yapmaları gereken tek şey arkalarına yaslanıp kahvelerini yudumlamak olacak” diye konuştu.

HAYATI ÖNEME SAHİP BİR İŞ

Zor bir sektörde hayati öneme sahip bir iş yaptıklarının bilincıyla bugünlere geldiklerini belirten Lima Logistics Kurucu Ortağı Cenker Ural da, “Cumhuriyetimiz 100. yaşını kutlarken biz de Lima Lojistik olarak 10. yaşımızı kutluyoruz. İleri doğru attığımız her adımda hizmet kalitemizin çitasını da bir seviye yukarı taşımak her zaman için önceliğimiz oldu. Bundan sonra da

hızımızdan ve kalitemizden asla ödün çalışmaya devam edeceğiz. 2024 yılında ise öncelikli hedeflerimizden birisi Avrupa’daki varlığımızı güçlendirmek. İlk planda Hollanda’da yapacağımız yeni yatırımlarla Avrupa içinde daha da etkin bir konuma geleceğiz” ifadelerini paylaştı.

Lima Logistics Kurucu Ortağı Hamdi Bülbüldere de, bugün geldikleri başarılı noktayı Lima Ailesi’nin yüzünde gördüklerini belirterek, “Lima Logistics olarak bugüne kadar hizmet kalitemizi artırmak için teknolojinin tüm imkanlarını kullandık. 2024 yılında da teknolojiye yatırımımız devam edecek. Lojistiğin tüm süreçlerinin tam entegrasyonu sayesinde tüm taşımacılık modlarında kusursuz hizmet vermeye devam edeceğiz” şeklinde konuştu.



ZORLU SAHALAR ONUN İŞİ! MEILLER ŞİMDİ YENİDEN TÜRKİYE'DE.



Meiller tüm zorlu saha koşullarında yanınızda olmaya devam ediyor. Yüksek kalitesi ve farklı ihtiyaçlara yönelik ürünleri sayesinde her işinizde en büyük yardımcınız olan Meiller'in 100 yılı aşkın süredir patentli olarak kullanılan hidrolik piston ve aksamı hem sahada kalma süresini artırıyor hem de çalışma süresini daha verimli hâle getiriyor.

Meiller, dayanıklılığı ve uzun ömrü ile sizi bekliyor.

Meiller Yetkili Satıcı ve Servisleri

ANKARA	ÇALIŞKAN	Samsun Yolu 19 Mayıs Bul. Çalışkan Kardeşler Akaryakıt Tesisleri Yanı No: 669 Ankara	0312 373 22 44
ANKARA	HESKA	Ortaköy Mah. 19 Mayıs Bul. Man Apt. No: 20 Mamak-Ankara	0312 486 00 73
ANTALYA	BAŞARAN AĞIR VASITA	Altinkale Mah. Akdeniz Bul. 42. Sok. No: 199/1 Döşemealtı-Antalya	0242 245 74 00
BURSA	KOÇASLAN BURSA	Başköy Mah. İzmir Yolu Cad. No: 739 Nilüfer-Bursa	0224 449 05 51
İSTANBUL	DOĞUŞ OTOMOTİV TUZLA	Fatih Mah. Kanuni Cad. No: 36 Tuzla-İstanbul	0216 304 19 10
İSTANBUL	UCR	Akçaburgaz Mah. 1571. Sok. No: 4 İç Kapı No: 1 Esenyurt-İstanbul	0212 550 70 70
İZMİR	ANKARA AĞIR VASITA	Kemalpaşa OSB Mah. İzmir Ankara Asfaltı Cad. No: 49 Ulucak-İzmir	0232 479 60 99
KAYSERİ	ÖZALTIN	Örenşehir Mah. Bayrak Cad. No: 115 İncesu-Kayseri	0352 693 64 00
KOCAELİ	DOĞUŞ OTOMOTİV GEBZE	Dilovası Organize Sanayi Bölgesi 4. Kısım Sakarya Cad. No: 14 Gebze-Kocaeli	0262 724 95 30

CAPELLA LOGISTICS'İN OLMAZSA OLMAZI ZAMANINDA VE HASARSIZ TESLİMAT

Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında karayolu ve intermodal taşımalar gerçekleştiren Capella Logistics, zamanında ve hasarsız teslimat ilkesiyle büyüyor. Şirketin CEO'su Aytaç Aykanat, "Hasarsız teslimat sadece müşterilerimizin maliyetlerinin kontrolü açısından değil, aynı zamanda Türk lojistik firmalarının Avrupadaki yerini güçlendirmesi açısından da son derece önemli" dedi. Bu yaklaşımlarının, ithalatçı ve ihracatçıların kendilerini tercih etmesinde önemli rolü olduğunu vurgulayan Aykanat, "Taşıma sayımızı her geçen gün artırıyoruz. Buna bağlı olarak insan kaynağı ile araç ve ekipman yatırımlarımız da artıyor. Şu anda 50 özmal aracımızın yanı sıra 100 dedike araçla operasyonlar gerçekleştiriyoruz.



Son iki yılda taşıma sayımızı yüzde 140 artırdık" diye konuştu. İstanbul dışında İzmir ve Bursa'da bölge ofislerinin bulunduğunu, yurtdışındaki ilk yatırımlarını ise Bulgaristan'da gerçekleştirdiklerini dile getiren Aykanat, "Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında otomotiv, alüminyum, tekstil, sanayi, sağlık, soğutma-ısıtma, kimyasal, endüstriyel, kozmetik ve FMCG gibi birçok sektöre, uygun araç ve ekipman altyapısıyla hizmet veriyoruz" bilgilerini paylaştı. Aykanat, tüm Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında karşılıklı hizmet verebildiklerini ancak Fransa, İspanya, Portekiz, Almanya, Hollanda ve Belçika taşımalarında ayrıca uzmanlaştıklarını aktardı.

WELD, WOPP UYGULAMASIYLA 10 TRİLYON \$'LIK PAZARA GİRDİ



WeLD Uluslararası Taşımacılık tarafından geliştirilen WeLD Online Platform (WOP) ile 10 trilyon dolarlık uluslararası lojistik pazarına girmiş oldu. WeLD Yönetim Kurulu Başkanı Murat Özot, "Bu uygulama bugüne kadar hiçbir forwarder firma tarafından geliştirilemedi. Bunun sebebi gerek know-how eksikliği, gerek Ar-Ge maliyetleri ve gerekse global forwarder firmaların teknolojinin kendilerini olumsuz etkileyebileceğini düşünerek bu durumun atıl kalmasına göz yummak istemeleridir. Uygulamamız, müşteriler için çok ciddi bir zaman ve maliyet tasarrufu sunarken, WeLD için de rakip firmalara karşı ciddi bir rekabet avantajı sağlıyor" dedi.

GLOBELINK UNIMAR'A JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

Globelink Ünimar, Logitrans Transport Lojistik Fuarı'nda gerçekleştirilen ve bu yıl 14'üncüsü düzenlenen Atlas Lojistik Ödüllerinde UNIBOX BI ürünüyle Jüri Özel Ödülü'nün sahibi oldu. Globelink Ünimar İcra Kurulu Komite Üyesi Ayfer Saltan Oladı, UNIBOX BI projesinin başarısıyla ilgili olarak, "Ödülden dolayı büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Şirketimizin dijitalleşme sürecinde ilk adım olan UNIBOX BI projemizin ödüle layık görülmesi yeni projelerimiz için hepimize bir motivasyon kaynağı oldu. İstatistik analizleri ve veri görselleştirmeden, yönetim dashboard'larına kadar çok yönlü süreç yönetimi sağlayan projemizde emeği geçen tüm çalışanlarımıza, süreç boyunca çalışmalarımıza destek olan TURBOARD'a, entegrasyon süreçlerinde yanımızda yer alan Siber Yazılım'a ve bizi bu ödüle layık gören tüm jüri üyelerine teşekkür ederiz" dedi.



F-LINE

Yolunda kimse duramaz



www.fordtrucks.com.tr

444 3673 / 444 FORD



TRUCKS

Her yükte birlikte

SEKTÖRÜN “EN İYİLERİ” YILIN ATLAS LOJİSTİK ÖDÜLLERİ’Nİ ALDI

Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı ev sahipliğinde gerçekleştirilen Atlas Lojistik Ödülleri sahiplerini buldu. 101 ödül adayının farklı kategorilerde yarıştığı ve 3 ihracat şirketinin de jüri tarafından ödüle layık görüldüğü törende tüm sektör paydaşları bir araya geldi.

Lojistik sektörünün heyecanla beklediği, Atlas figürlü heykeltciği ile artık gelenekselleşen ve 14 yıldır aralıksız devam eden “Atlas Lojistik Ödülleri” yarışmasının ödül töreni Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı’nın ev sahipliğinde yapıldı. Lojistik sektörü, iş ve bürokrasi dünyası ödül törenine yoğun ilgi gösterirken toplam 26 ödül sahipleriyle buluştu.

101 ödül adayının farklı kategorilerde yarıştığı ve 3 ihracat şirketinin de jüri tarafından ödüle layık görüldüğü ödül töreninde bir konuşma yapan Atlas Lojistik Ödülleri Organizasyon Komitesi Başkanı İlker Altun, “Pek çok alanda dile getirilen sürdürülebilirlik, tüm dünyanın ortak sorunu” dedi.

LOJİSTİK SEKTÖRÜ BİRARAYA GELDİ

İlker Altun’un konuşmasının ardından aynı zamanda Atlas Lojistik Ödülleri Jürisinde de yer alan UND Başkan Yardımcısı N. Fatih Şener ve UTİKAD Başkanı Ayşem Ulusoy da lojistik sektörü ve Atlas Lojistik Ödülleri’yle ilgili görüşlerini dile getirdi.

Yapılan konuşmalardan hemen sonra Atlas Lojistik Ödülleri jürisinde 10. yıllarını geride bırakan FIATA Başkanı Turgut Erkeskin ve UND Başkan Yardımcısı N. Fatih Şener ile 5. yıllarını geride bırakan Ekonomi Gazetesi Genel Koordinatörü Vahap Munyar ve TGRT Haber Ekonomi Müdürü Celal Toprak’a teşekkür plaketi sunuldu.

5 KATEGORİDE ÖDÜL ALAN FİRMALAR

2023 Atlas Lojistik Ödülleri Yarışması’nda ulaştırma belgesine dayalı hizmetler dalında 5 kategoride değerlendirme oldu. Ödül alan firmalar şöyle sıralandı: Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörleri



(R1/TİO): Ceynak Lojistik, Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri (R2/TİO): Evolog Lojistik, Yurtiçi Lojistik İşletmecileri (L1): Omsan Logistics, Uluslararası Lojistik İşletmecileri (L2): Arkas Lojistik, Uluslararası Ticari Eşya Taşımacıları (C2): İmsan Group. Ulaştırma Bakanlığı yetki belgeleri dışında oda, dernek, birlik gibi üyeliklere göre yapılan başvurularda şu sonuçlar elde edildi: Liman İşletmecileri: Mersin Uluslararası Liman İşletmeleri, Demiryolu Taşımaları Firmaları (Forwarder): Sarp Intermodal, Demiryolu Taşımaları Firmaları (Operatörler): Omsan Logistics, Uluslararası Deniz Taşımaları Firmaları (Forwarder): Evolog Lojistik, Uluslararası Deniz Taşımaları Firmaları (Gemi Sahipleri): MSC Gemi Acenteliği, Uluslararası Hava Taşıma Firmaları (Forwarder): Galata Taşımacılık, Uluslararası Hava Taşıma Firmaları (Havayolu Taşıyıcısı): Turkish Cargo. Yarışmada, jüri üyelerinin seçimine bağlı şekilde sonuçlanan Lojistik Proje Ödülleri dalında: “UNIBOX BI” projesi ile GLOBELİNK ÜNİMAR, “Medkon Mobile APP” Projesi ile MEDKON LİNES ve “Yazaki Lojistik HUB Türkiye” Projesi ile YAZAKI OTOMOTİV TÜRKİYE ödüle değer bulundu.

5 KATEGORİDE ÖDÜL ALAN FİRMALAR

8 kategoride 14’ü şirket ve 29’u lojistik yöneticisi toplam 43 adayın yarıştığı online yarışmada, lojistik sektörünün ‘En Beğenilen’leri yine lojistik sektörünün tüm kesimlerinden gelen 17 bin 140 oyla belirlendi. Ödül alan şirketler şöyle oluştu:

Yılın En Beğenilen Lojistik Şirketi: Evolog Lojistik, Yılın En Beğenilen Lojistik Tedarikçisi: Siber Yazılım, Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Karayolu): Ferhat Aydoğan (Ferhat Grup Lojistik), Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Demiryolu): İbrahim Nalçacı (Logitrans Lojistik), Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Denizyolu): Mustafa Gür (Medkon Lines), Yılın En Beğenilen Lojistik Yöneticisi (Havayolu): Giray Tayyar (Sarp Intermodal), Yılın En Beğenilen Depo Yöneticisi: Zilan İmrak (İmsan Group), Yılın En Beğenilen Proje Taşıması Yöneticisi: Yasin Bayraktar (Eksa Uluslararası Taşımacılık). Diğer yandan Lojistiğe Katkı Ödülü’nü kazanan dış ticaret şirketleri de, Canik, Şenocak Gıda Fındık Entegre ve Yıldız Entegre şeklinde sıralandı.

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.



TÜRK ŞİRKETLERİ POLONYA TRANSLOGİSTİCA'DA İZ BIRAKTI

Polonya'da bu yıl 10'uncu kez gerçekleştirilen lojistik ve taşımacılık alanındaki en önemli fuarlardan olan Translogistica'ya katılan Türk firmaları çok sayıda ikili görüşmeye imza attı. Varşova'da düzenlenen TransLogistica'da Milli Katılım Organizasyonu kapsamında 16 Türk şirketi yer aldı. Fuara bu yıl 400'e yakın şirket ile 10 bini aşkın ziyaretçi katılım gösterdi.

Polonya'da bu yıl 10'uncu kez gerçekleştirilen lojistik ve taşımacılık alanındaki en önemli fuarlardan olan Translogistica'ya katılan Türk firmaları çok sayıda ikili görüşmeye imza attı. Varşova'da düzenlenen TransLogistica'da Milli Katılım Organizasyonu kapsamında 16 Türk şirketi yer aldı. Fuara bu yıl 400'e yakın şirket ile 10 bini aşkın ziyaretçi katılım gösterdi. Uluslararası organizasyonda Türkiye pavilyonu ve Türk firmalarının stantları yoğun ilgi gördü. Etkinlik kapsamında, T.C. Varşova Büyükelçisi Rauf Alp Denkteş, Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet

Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Dr. Yusuf Karakaş, Varşova Ticaret Müşavirleri Betül Buke Karaçin, Nevra Genç, HİB Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi Başkanı Murat Baykara ve HİB Genel Sekreteri Dr. Fatih Özer Türkiye pavilyonuna ziyaret gerçekleştirerek katılımcı firmalara başarılar dilediler.

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Yönetim Kurulu Üyesi ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komitesi Başkanı Murat Baykara, "Hayata geçirdiğimiz tüm çalışmalarda küresel lojistik performansı sıralamasında ülkemizin ilk 25 ülke arasında yer bulmasını amaçlıyoruz. Ülkemizin konumunun doğal bir sonucu

olarak, taşıma koridorları üzerindeki avantajımızı güçlendirme konusunda kararlılığımızı sürdürüyoruz 20 milyar dolar taşımacılık ve lojistik hizmet ihracatımızı yakında 30 milyar dolara yükseltmeyi hedefliyoruz" dedi.

BATI INNOVATIVE LOGISTICS'E AVRUPA'NIN EN İYİ İŞ ORTAĞI ÖDÜLÜ

1992 yılında İstanbul'da kurulan BATI Innovative Logistics, Project Cargo Networking (PCN) tarafından Avrupa'nın en iyi lojistik ortağı olarak gösterildi. Tayland'da gerçekleşen prestijli ödül töreninde BATI Innovatibe Logistics Avrupa'nın En İyi İş Ortağı Kategorisi'nde ödüle layık görüldü.

Project Cargo Networking (PCN) 12. Yıllık Zirvesi'nde farklı kategorilerdeki ödülleri sahipleriyle buluşturdu. BATI Innovative Logistics'i temsilen bu yıl törene Proje Kargo ve İş Geliştirme Müdürü George Kile katıldı. BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü Kaan Aydın, bu başarıyla ilgili yaptığı açıklamada, "Bu ödül, şirketimizin müşterilere sunduğu değeri ve kalite standartlarımızı yansıtmaktadır. PCN meslektaşlarımızın gösterdiği bu güven, bizim için büyük bir onurdur. BATI Innovative Logistics olarak, müşteri odaklı yaklaşımımızla sektördeki liderliğimizi sürdürmeyi taahhüt ediyoruz" dedi.

BATI Innovative Logistics, geniş hizmet yelpazesi ve müşteri memnuniyetine odaklanan yaklaşımıyla, uluslararası projelerdeki başarılarıyla sektörde öne çıkıyor. BATI Innovative Logistics, Güney Kore, Romanya, Almanya, İtalya, ABD'deki dış temsilciliklerinin yanı sıra, İzmir, Mersin, Şanlıurfa, Bursa, İzmit, Gaziantep, İskenderun, İST Havalimanı, Ankara, Çanakkale Limanı, Derince 'de toplam 15 şube ve 3 depoya sahip bulunuyor.



ANADOLU ISUZU KONYA MEDAŞ'A 107 D-MAX PICK-UP TESLİM ETTİ

Anadolu Isuzu, Konya Meram Elektrik Dağıtım A.Ş.'ye 107 adet D-Max 4x4 pick-up teslimatı gerçekleştirdi. Şirketin pick-up pazarındaki iddialı temsilcisi Isuzu D-Max'ler, MEDAŞ'ın Konya ve çevre illerdeki elektrik dağıtım saha operasyonlarında bakım-onarım amaçlı olarak kullanılacak. Teslimat törenine MEDAŞ Genel Müdürü Erol Uçmazbaş'ın yanı sıra Genel Müdür Yardımcısı Halil Coşkun Tunçez, Sistem İşletme Müdürü Mert Bayer, Satın Alma Ve Sözleşme Yönetimi Müdürü Burak Altun, Sistem İşletme Müdür Yardımcısı Serdar Selci, Filo Takip Yöneticisi Ali Yerebasmaz, Kurumsal İletişim Kıdemli



Uzmanı Emre Kırkımcı ve Satınalma ve Sözleşme Yönetimi Kıdemli Başmühendisi Kevser Keleş; Anadolu Isuzu'dan Yurt içi Satış Direktörü Hasan Yusuf Teoman, Yurt içi Satış Müdürü Atakan Gürler, Filo & Kilit Müşteri Yöneticisi Hamdi Toker katıldı. Anadolu Isuzu Yurtiçi Satış Direktörü Yusuf Teoman, "Isuzu D-Max serisi, yüksek performansı ve her türlü yol koşullarına dayanıklı yapısı ile ülkemizin doğusundan batısına başarıyla hizmet veriyor. Euro 6E emisyon standartlarına uyum sağlayan D-Max, dayanıklılığı, çevreci motoru ve düşük toplam sahip olma maliyeti ile büyük beğeni toplamaya devam ediyor" dedi.

YENİ OPEL COMBO TİCARİ YÜKLERE HAZIR

Opel Combo, dizel ve elektrikli versiyonlarıyla hafif ticari araç dünyasında "Opel Vizör®" tasarımı ve markanın yeni "Şimşek" logosu, segmentinde bir ilk olan Intelli-Lux LED Matrix Farlar® ile yeni ön yüzde yerini alıyor. Emisyonsuz bir sürüş sağlayan Combo Elektrik, artan menziliyle hem şehir içi hem de şehir dışı kullanıma daha uygun halde sunuluyor.

Yeni Opel Combo aynı zamanda dizel motor ve manuel veya otomatik şanzıman seçenekleriyle tercih edilebiliyor. İhtiyaca uygun şekilde tasarlanan yeni Combo, kombi ve panelvan seçenekleriyle sipariş edilebiliyor.

Yeni Opel Combo Elektrik, güçlü yapısıyla ağır yükleri taşıma ve çekme becerisini sürdürüyor. Yeni Combo Cargo'da önceki modeldekine benzer, içten yanmalı motorlu kardeşleriyle aynı, 4.4 metreküpe kadar, sınıfının en iyi depolama alanını sunmaya devam ederken, 780 kg taşıma ve 750 kg çekme kapasitesine sahip bulunuyor. Yeni Opel Combo Elektrik, daha uzun bir sürüş menzili de sunuyor. "Eco", "Normal" ve "Power" sürüş modları seçeneklerine sahip ve yeni 50 kWsa bataryasıyla tek şarjda 330 kilometreye (WLTP) kadar yol kat edebiliyor.

Bu, önceki modeline göre 50 km daha fazla menzile sahip olması demek. Tamamen elektrikli güç-aktarma sistemlerinin daha da geliştirilmesinin yanında yeni Comboda ilk kez düşük sıcaklıklarda batarya menzili korunmaya yardımcı olan yüksek verimli bir ısı pompası da bulunuyor.



SPK Başkanı İbrahim Ömer Gönül:

GİZLİ FON TAMAMEN BİR DOLANDIRICILIK OLAYI

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı İbrahim Ömer Gönül, "Gizli fon olayı, bir dolandırıcılık. Sermaye Piyasası mevzuatına göre bir fon değil bu, tamamen dolandırıcılık. Adının fon olması, fon olarak lanse edilmesi mevzuatımızdaki fonu kapsamıyor" dedi.

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı İbrahim Ömer Gönül, kamuoyunda "yüksek karlı gizli fon" olarak bilinen davaya ilişkin, "Söz konusu olay, bir dolandırıcılık olayı. Sermaye Piyasası mevzuatına göre bir fon değil bu, tamamen dolandırıcılık" dedi.

Yüksek getirili fon adı altında 'ponzi' sistemi kuran Seçil Erzan ile birlikte sanıkların yargılanmasına devam ediyor. Aralarında ünlü isimlerin bulunduğu çok sayıda kişiyi milyonlarca dolar dolandırdığı iddiasıyla yargılanan bankaçı Seçil Erzan ve sanıklar için "Özel Belgede Sahtecilik" ve "Nitelikli Dolandırıcılık" suçlarından 66 yıldan 216 yıla kadar hapis isteniyor.

SPK BAŞKAN GÖNÜL: BU BİR FON DEĞİL

TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu'nda, ekonomi alanında düzenlemeler içeren Bazı Kanun ve Kanun Hükmündeki Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi görüşmelerinde SPK'ya ilişkin maddeler ile ilgili açıklamalarda bulunan Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı İbrahim Ömer Gönül, CHP Karabük Milletvekili Cevdet Akay'ın, "Yüksek karlı gizli fon vaadiyle yaşanan dolandırıcılık" davasını gündeme getirmesi ve bu fonlar hakkında soruşturma açılıp açılmayacağını sorması üzerine, "Söz konusu olay, bir dolandırıcılık olayı. Sermaye Piyasası mevzuatına göre bir fon değil bu, tamamen dolandırıcılık. Adının fon olması, fon olarak lanse edilmesi mevzuatımızdaki fonu kapsamıyor" dedi.

23 BANKANIN KAYITLARI İNCELENDİ

Kamuoyuna açıklamada bulunan Denizbank da olayın kendileriyle uzaktan yakından alakalı olmadığını bildirdi. Bankadan yapılan açıklamada, "İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı'nın



Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı İbrahim Ömer Gönül

başvurusu üzerine BDDK tarafından görevlendirilmiş Murakıplarca içlerinde DenizBank'ın da olduğu 23 bankanın kayıtları incelenmiştir. Söz konusu inceleme sonucunda hazırlanmış olan 16.06.2023 tarihli 88387 sayılı raporun 41. sayfasında 'Seçil Erzan tarafından teslim alındığı iddia edilen paraların Banka kayıtlarına ve/veya Banka mamelekine herhangi bir şekilde girmediği, işlemlerde aldatma unsurunun var olabileceği (olmayan bir fonu varmış gibi gösterme) Seçil Erzan'ın hizmet sözleşmesinde müşterilerden fiziki ve nakdi para kabul etme gibi bir görevinin bulunmadığı hususları tespit edilmiştir' denilmektedir" ifadesini kullandı. Aynı açıklamada, DenizBank'ta gişe personeli dışında hiç kimsenin nakit para kabul etme yetkisinin bulunmadığı, Türkiye'deki bütün bankalardaki bankacılık işlemlerinin, ilgili bankaların sistemlerinde gerçekleştirilmekte ve şubelerden yapılan her türlü nakit para kabul etme işlemleri de yine sadece bu işle görevlendirilmiş personel vasıtasıyla gişelerden yapılabildiği bildirildi.

BDDK'YA GÖRE, ZİMMET SUÇU YOK

DenizBank'ın açıklamasında şu ifadelerle yer veriliyor:

"Yine aynı raporun 41. sayfasında 'İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı makamı tarafından yürütülen 2023/82925 Sayılı soruşturma kapsamına dahil olduğu görülen 19.04.2023 tarihli suç duyurusunda Banka Yöneticileri Hakan Ateş, Mehmet Aydoğdu ve Seçil Erzan şüpheli olarak gösterilmektedir. Seçil Erzan'a atfedilen fiiller konusunda Rapor'da ayrıntılı bilgiler mevcuttur. Şüpheli ifadelerinin bir kısmında Seçil Erzan'ın Banka Yöneticileri Hakan Ateş ve Mehmet Aydoğdu tarafından yönetilen bir fonda yüksek getiri beklentisiyle nemalandırma taahhüdüyle para topladığı iddia olursa da adı geçen Banka Yöneticileri tarafından yönetilen ve müşterilerden edinilen paranın kayden veya nakden aktarıldığı böyle bir fonun mevcudiyetine ilişkin emareye (sirküler, sözleşme, ilan, dekont açıklaması, para hareketi ve sair belge) rastlanmamıştır' denilmek suretiyle bazı şikayetçi avukatlarının iddia ettiği gibi DenizBank Yönetim Kurulu üyelerinin ve yöneticilerinin konu ile ilgili ve bilgilerinin olmadığı açıkça belirtilmiş, BDDK Raporu çerçevesinde zimmet suçu yönünden yazılı başvuruda bulunulmasına yer olmadığına karar verilmiştir."

DenizBank'ın kamuoyuna yaptığı açıklamanın sonunda, "Olaya konu meblağlar, bir banka için ve dolayısıyla Bankamızın öz varlık büyüklüğü içerisinde anlamlı bir büyüklüğe sahip olmamakla birlikte; BDDK denetiminde bir anonim şirket olan Bankamızın, herhangi bir mahkeme kararı olmaksızın zimmet olmayan bir fiilden ötürü ödeme yapması halinde, asıl o takdirde ödeme yapan banka yöneticilerinin 5411 sayılı Kanun kapsamında zimmet suçunu işlemiş olacağını kamuoyunun bilgisine ayrıca sunmak isteriz" denildi.



Tümay MERCAN

Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

2024 KOBİ'lerde Ar-Ge Yılı Olsun mu?

Büyümüş, dünya arenasında belli bir yere gelmiş şirketlere gıpta ile bakıyor musunuz? Sizce bu konuma nasıl geldiler? Ar-Ge ile elbette.

Ar-Ge aşamasına nasıl geldiler? Yönetişim, yönetici, kurumsallaşma, insana / çalışana değer verme, müşteriye değer verme, finansı doğru yönetme, sürekli öğrenme, bilgiyi yenileme kültürü ve diğer bileşenler ile. Bunlar da yetmez. Bütün bu faktörleri bir orkestra gibi iyi yönetmek ile. Bu da yetmez, yönetimi istikrarlı devam ettirebilme ile. Yani Ar-Ge aşamasına gelmek hem zor hem kolay. Değişime açık yönetici lider için kolay. "Dediğim dedik, ben bilirim"ci yöneticilerin yönettiği vizyonu dar işletmeler için zor. Aile işletmesi faktörü de önemli elbette. Aile bireyleri lüks ve sefaya düşkünse Ar-Ge düşünecek zamanları kalmıyor. Sonraki kuşakların ilgisizliği de AR-Ge'yi düşündürtmeyen sebeplerden biri.

AR-GE'YE AYRILAN PAY
Merkezi yönetim bütçesinden Ar-Ge harcaması 2022 yılında 53 milyar 844 milyon TL olmuş. Ülkemizdeki mevcut eğilim, mevcut politikalar ve dünya

örnekleri göz önünde bulundurulduğunda 2023 yılında gerçekleştirilmesi hedeflenen 85 milyar TL Ar-Ge harcamasının 2/3'ünün özel sektör tarafından gerçekleştirilmesi hedeflenmiş. Ülkemizde 3.5 milyona yakın KOBİ bulunmakta. Bu kobilerin Ar-Ge'ye ihtiyaçları var. Dünya ve teknoloji çok farklı bir yere gidiyor. Özellikle orta ve büyük KOBİ'ler Ar-Ge ile kendilerini geliştirmez, inovasyon ile yenilenmezlerse gelecekleri çok parlak görünmüyor.

AR-GE DESTEKLERİ

Devletin ve çeşitli kurumların AR-GE destekleri var. Üniversitelerin teknoparkları ve teknoloji ofisleri var. Ar-Ge yapmaya hazır akademisyenler var. Sadece sanayi alanında değil, hizmet alanında da yapılabilecek Ar-Ge çalışmaları var. Bakmayın siz üniversiteleri deşersizleştirmeye çalışanlara idealist akademisyenler az değil. İllaki birinde sizin konunuzla ilgilenen birini bulacaksınız. Yeter ki siz KOBİ'ler, Ar-Ge yapmak isteyin. Siz değerli yöneticiler Ar-Ge'ye bütçe ayırın. İşletmenizi yenilemek, yenilenmek, tazelemek ve en önemlisi yaşatmak isteyin. Bu gün Ar-Ge'ye önem vermeyen ve yatırım yapmayan

bir yönetici işletmesini ölümüne mahkum ediyor demektir. Siz işletmenizi yaşatmak mı öldürmek mi istiyorsunuz. Yaşatmak isteyenler eskimiş konfor alanlarından çıkıp biraz gayretle yeni konfor alanına girebilir. İşletmesinin yaşamasını istemeyenler için şimdiden Allah rahmet eylesin. Siz sadece işletmenizi değil, ülkemiz ekonomisini de etkiliyorsunuz bunu unutmayın! Değerli KOBİ yöneticileri, yönetici olarak kabiliyetiniz gemiyi batırmaya mı, uzun ve yeni seferlere çıkarmaya mı yetiyor? Unutmayınız ki, yönetim kabiliyetiniz güzelim ülkemizi etkiliyor. 40-50 yıllık firmalarınız ile buraya kadar başarılı gelmişsiniz ama artık dünya, tüketici, ihtiyaçlar farklılaştı. Bu farklılıkları Ar-Ge ve inovasyon ile dengeleyebilirsiniz. Gözünüzde de çok büyültmeyin. Bazen çok basit gibi görünen fikir devrim yaratabilir ve işletmelerimizin ve insan kaynaklarımızın bu kabiliyeti var. Sadece bir kıvılcım gerekiyor. İsteyin size destek olalım.

Sözün özü; 2024 yılının Ar-Ge yılı olmasını öneriyorum. Bir düşünün. Yeni yıl, yeni umutlar, yeni AR-GE çalışmaları, inovasyon ve muhteşem başarılar. Neden olmasın?



Av. Ahmet Burak YALÇIN

5 Yıl Beklemeden Kira Artışı İmkânı Kira Uyarlama Davası

Kira Uyarlama Davası, kira sözleşmesinin yapıldığı sırada taraflarca öngörülemeyen, fakat sonradan meydana gelen olağanüstü durumlar halinde başvurulmuş bir dava türüdür. Covid 19 salgınında birçok işyeri kapanmış, aylarca işe gidilememiş, sonuç olarak aylarca gelir elde edilememiştir.

Kira tespit davasında olduğu gibi, 5 yıl beklemeden, kira bedelini arttıran bir dava türünü inceleyeceğiz. Kira Uyarlama Davası...
- Kira Uyarlama Davası Nedir?
Kira Uyarlama

Davası, kira sözleşmesinin yapıldığı sırada taraflarca öngörülemeyen, fakat sonradan meydana gelen olağanüstü durumlar halinde başvurulmuş bir dava türüdür. Hatırlayacak olursak, Covid 19 salgınında birçok işyeri kapanmış, aylarca işe gidilememiş ve bunun doğal sonucu olarak da, aylarca gelir elde edilememiştir. İncelenen bu dava türüne verebileceğimiz bir diğer örnek ise, günümüzde yaşadığımız gibi, taşınmazın değerinin kira sözleşmesinin yapıldığı dönemde öngörülemez kadar artması veya azalması halidir. Yakın geçmişten bu yana finansal piyasalarda ve enflasyonda meydana gelen dalgalanmalar neticesinde, taşınmaz değerleri ve dolayısıyla kira bedelleri artmıştır. Bu gibi

hallerde de kira sözleşmesi uyarlanabileceğini söylemek mümkün. İstanbul Bölge Adliye Mahkemesi'nin son derece güncel bir kararında, sözleşme kurulmasında 3 yıl sonra açılan kira uyarlama davasında, kira parasının günün ekonomik

koşullarına uyarlanması için her zaman "uyarlama" davası açılabileceğinin ifade edildiğini gözlemliyoruz. Ancak, önemle belirtmekte fayda görüyorum! Anılan karar istisnai bir karar olup, hukuk düzenimizdeki en üst içtihat makamı olan



MAKALE

Yargıtay ile İstinaf Mahkemeleri arasındaki kararlarda, ne yazık ki görüş birliği bulunmamakta. Yargıtay ve bu yöndeki bir kısım İstinaf Mahkemesi kararlarında, 5 yılı dolmamış, kısa süreli sözleşmeye dayalı olarak uyarlama talep edilemeyeceğine yönelik kararlar da mevcut. Bu nedenle, böylesine incelikli bir davanın yürütülmesinde profesyonel destek alınmasının önemini vurgulamama gerek yok sanırım.

- Kira Uyarlama Davasının Şartları:

Hukuk düzenimizde esasen, sözleşmeye bağlılık ve sözleşme serbestisi ilkeleri kabul edilmektedir. Sözleşmeye bağlılık ilkesi, gündelik dilde ahde vefa, Latince söylemi ile, "Pacta Sunt Servanda" olarak da bilinmektedir. Yargıtay içtihatlarını incelediğimizde, sözleşmeye bağlılık ilkesinin istisnasını oluşturan, Türk Borçlar Kanunu'muzun "Aşırı İfa Güçlüğü" başlıklı 138. maddesi, Kira Uyarlama Davasının kaynağını oluşturmaktadır...

Bu göre, Kira Uyarlama Davası'nın şartlarını başlıklar halinde saymak gerekirse;

- Sözleşmenin yapıldığı sırada taraflarca öngörülemez ve öngörülmesi de mümkün olmayan olağanüstü halin meydana gelmesi,
- Olağanüstü halin, borçludan kaynaklanmayan bir sebeple ortaya çıkmış olması,
- Olağanüstü hal, mevcut olguları kendisinden ifanın istenmesini dürüstlük kuralına aykırı düşecek derecede borçlu aleyhine değiştirmiş olması,
- Borçlunun borcunu ifa etmemiş veya ifanın aşırı ölçüde güçleşmesinden doğan haklarını saklı tutarak ifa etmiş olmasıdır. Kira bedelinin uyarlanmasının kira bedelinin tespitinden iktisadi yönden en önemli farkı, hakim yeni kira bedelini belirlerken TÜFE veya hakkaniyet indirimi gibi herhangi bir sınırla bağlı olmamasıdır. Zira kira bedelinin uyarlanması talep edilen hallerde sözleşmenin kuruluşundaki şartlar o denli



güçleşmiştir ki, taraflar edim yükümlülüklerini yerine getirememektedirler. Bu denli değişen şartlarda da, hakim herhangi bir sınırla bağlı olması beklenemez.

- Kira Uyarlama Davasını Kimler Açabilir?

Kira uyarlama davası, gerek kiraya veren ve gerek kiracı tarafından açılabilir. Her ne kadar, uygulamada çoğunlukla kiracı tarafından açılan örneklerine daha sık rastlanılmakta ise de, anılan davanın kiraya veren tarafından açılmasında herhangi bir hukuki engel yoktur.

- Kira Uyarlama Davası Ne Zaman Açılmalıdır?

Kira bedelinin uyarlanması herhangi bir süreye ya da ihtara tabi olmaksızın açılabilir. Bununla birlikte, uyarlama, yalnızca ileriye etkili ve ifa edilmemiş edimler için istenebilir.

- Kira Uyarlama Davalarında Görevli ve Yetkili Mahkeme:

Kira bedelinin uyarlanması

davası da kira tespit davasında olduğu gibi sözleşmenin ifa yerindeki veya davalının yerleşim yerindeki Sulh Hukuk Mahkemesi'nde açılır. Yetkili mahkeme ise, gayrimenkulün bulunduğu yer mahkemesidir. Sözlerimizi sonlandırmadan evvel önemle belirtmek isteriz ki, gördüğümüz üzere, yalnızca kira uyarlama davasını ele aldığımız tek bir içeriğimizde bile, son derece dikkat gerektiren, takibi güç ayrıntılar mevcut. Ucu bucağı olmayan hukuk ilminde, kendi basınıza hareket etmemenizi, çoğu kez tek bir hamle hakkınız olan hukuki işlerde, liyakatine ve sadakatine güvendiğiniz bir hukukçuya danışarak, mümkün mertebe, profesyonel destek alarak hukuki işlerinizi yürütmenizi, para, zaman ve itibar kaybetmemek adına, tüm saygımız ve nezaketimizle, hatırlatmak isteriz. Siz de incelememizi istediğiniz hukuki konuları yorumlara yazabilir, daha sonraki içerik konularımızı seçmemizde bizlere ilham verebilirsiniz.

434 MİLYAR TL'LİK BİT PAZARININ İHRACATI 10 MİLYAR DOLARI AŞTI

103 bin stihdamın yüzde 40'ını Ar-Ge personelinin oluşturduğu, çalışanların yüzde 58'inin 35 yaşın altında olduğu Türk BİT pazarı büyüklük ve ihracat alanında Avrupa ile yarışıyor. Hacmi 434 milyar liraya ulaşan sektörün ihracatı yazılım hizmetleriyle 10 milyar doları aşmış durumda.

Üye firmalar ağı sistemiyle 143 ülkede 265 binin üzerinde çalışanıyla faaliyet gösteren KPMG Türkiye ile Türkiye Bilişim Vakfı iş birliği ile hazırlanan "Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında BİT Sektöründeki İş Birliğinin Geliştirilmesi" raporuna

göre son yıllarda hızlı bir büyüme gösteren Türkiye'nin BİT sektörü 400 milyar TL'yi aşan bir büyüklüğe ulaşırken çalışan sayısı 103 bini geçti. Sektörün ihracat hacmi de 10 milyar doları aştı. BİT sektöründeki istihdamın yüzde 40'ından fazlasını Ar-Ge personeli oluşturuyor ve sektörde çalışanların

yaklaşık yüzde 58'i 35 yaşın altında. Raporla ayrıca sektörün yatırımcılara sunduğu başlıca fırsatların yanı sıra Türkiye'nin AB ile iş birliği sağlayabileceği potansiyel alanlara da yer veriliyor.

GENİŞ ARAŞTIRMALI RAPOR

Türkiye Bilişim Vakfı (TBV), Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) ve Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD) iş birliği ile oluşturulan Dijital Türkiye Platformu'nun, KPMG Türkiye'nin katkılarıyla hazırladığı "Türkiye ile Avrupa Birliği Arasında BİT Sektöründeki İş Birliğinin Geliştirilmesi" raporu yayımlandı. Raporla, Türkiye ile Avrupa Birliği (AB)

arasında Bilgi ve İletişim Teknolojileri (BİT) alanındaki potansiyel iş birliklerinin getirebileceği faydalar ve bu iş birliklerinin nasıl geliştirilebileceği ele alınıyor. Bu amaçla yapılan çalışmada Türkiye'nin BİT sektörün genel durumu, iş gücü, öncelikli alanları, ihtiyaçları, fırsatları, stratejileri, hedefleri gibi birçok başlık altında veriler ışığında analizler ve incelemeler yapılıyor.

GENÇLERİN SEKTÖRÜ

Raporla yer alan verilere göre Türkiye'nin BİT sektörü, son yıllarda hızlı bir büyüme gösteriyor. 2018-2022 yılları arasında sektörün TL bazındaki yıllık ortalama büyümesi yüzde 25,2 artarak yaklaşık

434 milyar TL oldu. 2020 yılı itibarıyla alt sektörler bazında pazar yüzde 41 ile elektronik iletişim, yüzde 39 ile donanım, yüzde 13 ile yazılım ve yüzde 7 ile diğer servislerden oluşuyor.

Türkiye'nin BİT sektöründe ücretli çalışan sayısı da son 10 yılda düzenli olarak artış gösterdi. Sektörde 2012 yılında 167 bin 570 kişi çalışırken bu sayı 2019 yılına gelindiğinde 212 bin 530'a, 2020 yılında 227 bin 543'e, 2021 yılında 259 bin 209'a ve 2022 yılında 282 bine ulaştı. Bugün, BİT sektöründeki istihdamın yüzde 40'ından fazlasını Ar-Ge personeli oluştururken sektörde çalışanların yaklaşık yüzde 58'i 35 yaşın altında.

İHRACATTA BİRÇOK SEKTÖRÜ GEÇTİ

BİT alanındaki ihracat hacmi 10,5 milyar doları aşarken bu hacmin yüzde 73'ten fazlası Avrupa ülkeleri ile yapılan ticari faaliyetlerden oluşuyor. Bu ihracatın büyük bir kısmını ise BT yazılım hizmetleri oluşturuyor. Türkiye'nin BİT sektörü AB, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA), Asya ve Kuzey Amerika bölgelerine yapılan 2 milyar doları aşan ihracatla birlikte ülke ekonomisinin önemli bir parçası haline gelmiş durumda. Yazılım, donanım, ekipman ve hizmet kategorilerini içeren BİT sektöründe Türkiye'nin yaptığı ihracatın yüzde 70'ten fazlası ise ülkenin en çok ihracat yaptığı bölge olan AB'ye gerçekleşiyor.

Türkiye'de 2023 yılı itibarıyla toplam 97 adet teknoloji geliştirme bölgesinin kurulduğunu da gösteren rapordaki bilgilere göre bunların 15'i İstanbul, 11'i Ankara, 5'i Kocaeli ve 4'ü İzmir ve 62'si diğer illerde bulunuyor. Bu bölgelerde 445'i yerli / yabancı ortaklı firma, 2 bin 662'si kuluçka firma, 1.951'i akademisyen ortaklı firma olmak üzere diğer firmalar birlikte toplam 9 bin 736 adet firma faaliyet gösteriyor. Bu firmalarda ise toplam 103 bin 300 personel istihdam ediliyor. Bu bölgeler üzerinden yapılan ihracat ise yaklaşık 10 milyar dolara ulaşılıyor.

Türkiye'de sektör büyüyen pazar, rekabetçi ücretler, vergi teşvikleri ve yeteneklere erişim açısından önemli fırsatlar sunuyor.

BİT'TE TÜRKİYE-AB İŞBİRLİĞİ

Raporda yalnızca Türkiye'nin BİT sektörüne yönelik analiz ve bilgilere değil aynı zamanda AB'nin BİT sektörüne dair önemli bilgilere de yer veriliyor. Raporda bu kapsamda Türkiye ile AB arasında potansiyel ortaklık alanları da inceleniyor. Buna göre iş birliği için potansiyel alanlar şu şekilde sıralanıyor:

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri



\$10B
Milyar USD Toplam İhracat



TL - 303,8B
Milyar TL Toplam Satış



9.736
Toplam Firma Sayısı



103.300
Toplam Personel Sayısı



SANAYİ ve TEKNOLOJİ BAKANLIĞI
Ar-Ge Teşvikleri Genel Müdürlüğü



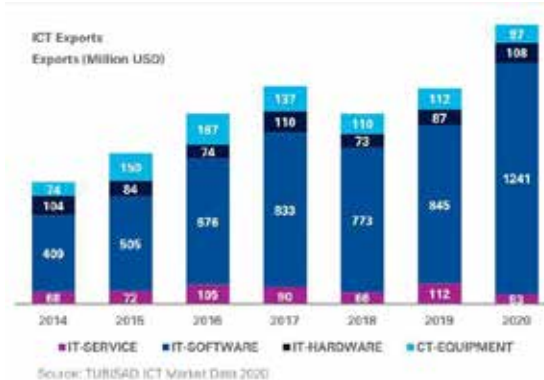
87 Faaliyette Geçen Bölge Sayısı

11 Yapılaşma Süresinde Olan Bölge Sayısı

- 5G Teknolojisi: Türkiye'deki 5G gelişimine yönelik yatırımlar, telekomünikasyon pazarına yatırım çekebiliyor.
- Fiber Optik Çözümler: Fiber optik çözümler sağlayıcıları ve internet servis sağlayıcıları altyapı yatırımları yaparken pazar erişimi kazanabiliyor.
- Siber Güvenlik: Türkiye, siber tehditlere karşı donanım ve yazılım üzerindeki harcamalarını artırmış durumda.
- Tüketici Elektronikleri ve Yeni Teknolojiler: Türkiye'de sesli ve görüntülü pazarın daha da yükselmesi bekleniyor. Makine-Makine (M2M) bağlantıları, yapay zekâ, blok zinciri ve robotik gibi yeni ortaya çıkan teknolojilerin uygulanması da IoT ve endüstri 4.0'ın gelişmesiyle birlikte büyümeye devam ediyor.
- İş Birliğine Dayalı Robotik: AB'nin cobot'ların geliştirilmesi ve kullanımına

odaklanması, Türkiye'nin bu alanda iş birliği yapması ve uzmanlığına katkıda bulunması için bir fırsat sunuyor.

- Yapay Zekâ Yönetmeliği: Yapay Zekâ Kanunu taslağı iş birliği için potansiyel bir alan açıyor.
- Yapay Zekâ: Türkiye ve Almanya, Yapay Zekâ (AI) ve Endüstri 4.0 üzerine iş birliği fırsatlarını tartışmak üzere bir araya geldi.
- Veri Stratejisi: Türkiye, veri erişilebilirliğini, birlikte çalışabilirliğini, kullanılabilirliğini ve uyumunu iyileştirmeyi amaçlayan girişimler üzerinde AB ile birlikte çalışabiliyor.
- Dijital Altyapı: AB'nin dijital on yıl bağlantı hedefi, Türkiye'nin yüksek kapasiteli ağların, 5G kapsamının ve nesnelerin internetinin uygulanması ve ilerletilmesinde iş birliği yapması için bir fırsat sunuyor.



Türkiye'nin artan araştırmacı sayısı ve yükselen AR-GE harcamalarına bakıldığında Türkiye'nin teknoloji ve inovasyon kabiliyetlerini geliştirme yolunda ilerlediği görülmektedir.

SHOF
AMILEYO



Giovane Gentile

AUTUMN WINTER 23/24

GIOVANE GENTILE.COM



TURKISH CARGO'DAN YENİ BİR YOLCULUK

YALNIZ KOALA

Nesli tükenme tehlikesi altında olan ve bulunduğu yerde yalnız olan koala "Yani"yi neslini sürdürebilmesi için yeni arkadaşlarının yanına taşıdık.



FİLMİ İZLEMELİK İÇİN
QR KODU OKUTUN



TURKISH CARGO

#MISSIONRESCUE

Paraf'tan
hayatı
kolaylaştıran
güzellik

Paraf RingPay



Paraf RingPay yüzük şeklinde,
temassız ve çok pratik bir ödeme aracı.
Üstelik gören herkesi şaşırtacak kadar
şık ve havalı.

Türkiye'nin ödeme
yöntemi Troy'a sahip
Paraf RingPay'le
hayatı kolaylaştırın,
herkesi şaşırtın!