

LİN DIŞ TİCARET YÖNETİM KURULU BAŞKANI OSMAN ASAN:

“METALİ SANATA DÖNÜŐTÜRÜYÖRÜZ”

Lin Diő Ticaret, Türkiye’de zincir marketler ve 10’a yakın öлкеye ürün gönderiyor



AYLIK İŐ ve EKONOMİ DERGİSİ



Mayıs 2024

Sayı 293

24
yaşında

FİYATI: 75 TL



Ekovitrin

www.ekovitrin.com



KAMU - ÖZEL SEKTÖR İŐ BİRLİĞİ PROJELERİ

KAZANÇ MI
KAYIP MI?

TÜRK TELEKOM
SEKTÖRDE
YATIRIM LİDERİ

TCMB FAİZ
İNDİRİMLERİNE
GÖZ KIRPIYOR!

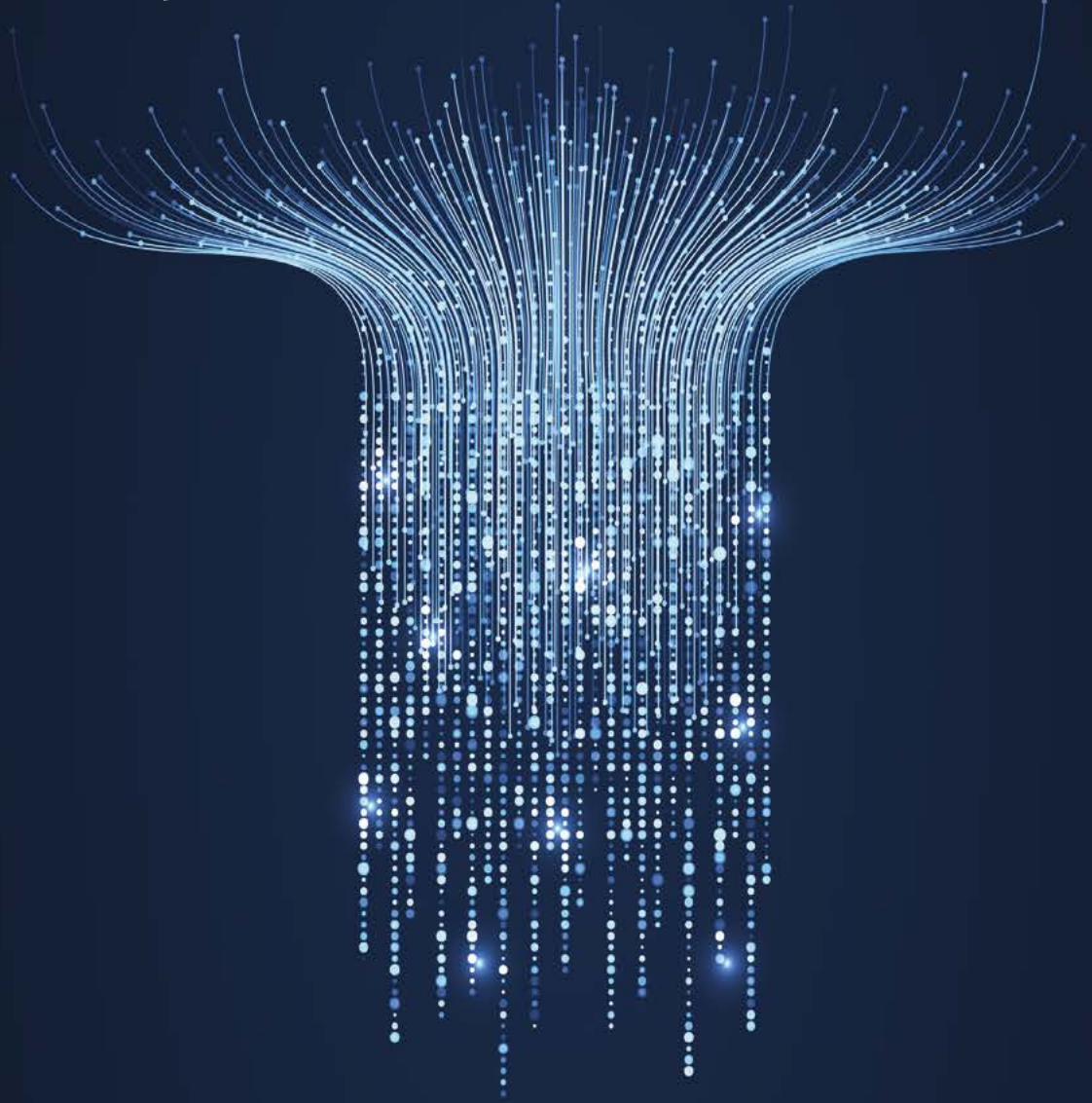
GİRİŞİMCİLİK
DÖNÜŐMÜN
FİTİLİNİ ATEŞLEYEN
KİVİLCİM

LOJİŐTİK DOSYASI

FİNANS RAPORU

DOLARI BIRAK TÜRK LİRASI'NA GEŐ

TAKASBANK'TAN DİJİTAL ADIM



Takasbank Kamu Teminat Yönetim Platformu ile kamu ihalelerine verilecek elektronik kesin teminat mektubu ve kefalet senedi işlemleri de gerçekleştirilebiliyor.



TAKAS
İSTANBUL



TÜRKİYE
YÜZYILI



takasbank

www.takasbank.com.tr

Paraf Premium'la hayat size özel



Paraf Premium'un benzersiz ve kendinizi özel hissettiren ayrıcalıkları dünyanın her yerinde sizinle.

Beklentilerinizi premium güzelliklerle karşılamaya ve nerede olursanız olun hep en özel olmanın ayrıcalığını yaşamaya hazır mısınız?

*İndirim 250 TL ile sınırlıdır.

Yurt içi, yurt dışı tüm restoran ve otellerde
%5 indirim

Paraflytravel.com ve Seyahat Hattı'nda
3 kat ParafPara

Doğum günlerinde seçili restoranlarda
%50 indirim*

Premium Line
0850 222 40 20



Paraf Mobil'i indirin,
tüm Paraf fırsatlarına ulaşın!

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: +79182136565

FRANSA TEMSİLCİSİ

Representative Of The France
HASAN BENER - TEL: +33663559994

ALMANYA TEMSİLCİSİ

Representative Of Germany
ARIF KARACA - TEL: +00 491622984444

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ

Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER - TEL: +447785258541

HOLLANDA TEMSİLCİSİ

Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN - TEL: +31104849532

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ

Representative Of The Hungary
FADİL BAŞAR +30703109275

ROMANYA TEMSİLCİSİ

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

AZERBAIJAN 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, PROF. DR. RECEP BOZDOĞAN, DR. BEYHAN YASLIDAĞ, AHMET NEDİM ERDEMİR, TUBA SARAÇOĞLU, AV. AHMET BURAK YALÇIN, NESLİHAN MALTEPE, ALİ COŞKUN, TÜMAY MERCAN, EDA KARADAĞ, HARUN RESİT TIGLİ, MEHMET REİS, İŞILAY REİS YORGUN, UĞURCAN KAYA, BİLGEHAN ENGIN, DR. ŞABAN ONUR VİGA,

HUKUK DANIŞMANI

Legal Advisers
Av. VEYSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

YÖNETİM YERİ

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

İNTERNET ADRESİ

Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAİL ADRESİ

e-Mail
info@ekovitrin.com

BASKI VE CİLT

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

DAĞITIM

DISTRIBUTION-DÜNYA SÜPER VEB OFSET A.Ş.

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

editör

Enflasyonla Mücadele Ve Yeni Anayasa

Ülkenin seçim gündemi bitti. Yerel yönetimlerde koltuklar yeni sahiplerini buldu. 31 Mart seçimlerinden birinci parti olarak çıkan CHP'nin yerel yönetimlerdeki tavırları ve yönetim tarzı ülke siyasetine nasıl yansiyacak? Bunu

önümüzdeki yaz aylarında görebileceğiz. Ülkenin siyasi gündeminde "Anayasa Değişikliği" çalışması önce çıkıyor. Vatandaşın gündeminde ise pahalılık ve geçim sıkıntısı var. "Anayasa Değişikliği" çabası geçim sıkıntısı içinde çırpınan geniş halk kitlelerini pek ilgilendirmiyor. Çünkü mutfakta kaynayan tencereler boş. Dolayısıyla siyasetçilerin gündemi ile halkın gündemi farklı.

10 bin lira emekli maaşına mahkûm edilen milyonlarca insan yaşamak için çare arıyor. Ülke her gün zam yapan zincir market yöneticilerinin yanı sıra her tür tüketim ürünleri satan tüm çevrelerin insafına terk ediliyor. Fiyat denetimi, stokçulukla, aracılık ve tefecilikle mücadele ediliyor ama henüz elle tutulur bir sonuç göremiyoruz. Adına serbest "pazar ekonomisi" denilen sistemde herkes "Alıcısı var nasıl olsa" diye keyfe keder etiket değiştirip zam üstüne zam yapma özgürlüğünü tadıyorsa; demek ki bazı konularda uygulamalar yetersiz kalıyor. Diğer taraftan Merkez Bankası da politika faiz oranını şimdilik yüzde 50'ye sabitlemiş gibi.

Türk ekonomisinde neler oluyor? Dünyada enflasyonun en yüksek olduğu 4 ülkeden biriyiz. Gelir dağılımı açısından da Türkiye'nin durum pek iyi değil. Kişi başı gelir dağılımında dünya ortalamasının altına düştük. Hak-İş araştırmasına göre Türkiye, Meksika, Şili ve Kostarika'dan sonra gelir eşitsizliği sıralamasında 4'üncü sırada. Giderek dünyada küresel sermayenin güdümüne giren ülkelere dâhil oluyoruz. Şu anda küresel güçlerin radarı Türkiye'ye dönmüş durumda. Bu kesimler Türk



Şeref ÖZATA

serefozata@ekovitrin.com

ekonomisini yüksek faiz ile işlevsiz hâle getirmek için her türlü çabayı sarf ediyor. Peki, iyi giden hiçbir şey yok mu? Ebette var. Öncelikle savunma sanayiindeki atımları dünya dikkatle izliyor. Bu alanda yapılan yatırımlar dikkat çekici. Enflasyonla mücadele ve kamuda tasarruf konusunda Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ile Merkez Bankası yönetimi el ele ciddi bir mücadele yürütüyor. Mehmet Şimşek'i enflasyonla mücadelede desteklemek gerekiyor. Bunu yaparken kamuda tasarrufun tepeden başlanması en doğru yol olarak gösteriliyor. Ekonominin lokomotif sektörlerinden turizmde ilk üç aylık veriler açıklandı. Sektörde işler yolunda görünüyor. Değerli Ekovitrin Okuyucuları; Mayıs 2024 sayımızda araştırma dosyası olarak "KÖİ yatırımlarını" mercek altına aldık. Kamu - Özel Sektör adıyla yapılan otoyol, köprü, tünel, demir yolları, havaalanları ve sağlık alanında büyük yenilik diye sunulan şehir hastaneleri projeleri Türkiye için bir kazanç mı yoksa bir kaybı mı ifade ediyor? İşin özetine baktığımızda devlet garantisi altında yaptırılan bu yatırımlar özel sektör için kârlı görünürken, Hazine açısından zarar yazıyor. KÖİ dosyamızı dikkatle okumanızı tavsiye ediyorum. Türkiye'de artık birçok sektörde faaliyet gösteren firmalar üretimde emek yoğunundan robotik ortama geçiyor. Lin Dış Ticaret Genel Müdürü Osman Asan'la yapılan röportaj bu bakımdan ilgi çekici. Genç Türk girişimcilerin robotik ortamlarda ürettikleri ve ihrac ettikleri ürünler becerilerinin apaçık bir göstergesi. Değerli Ekovitrin Okuyucuları, son dakika gelişmelerden haberdar olmak istiyorsanız günün her dakikasını yenilenen www.ekovitrin.com mobil uygulamamızı android telefon, tablet cihazlarda playstore veya iOS'dan ücretsiz indirebilirsiniz.

Sağlıkla kalın.

Artemis®

DÜŞLEDİĞİNİZ BANYOYU ŞİMDİ SEÇİN,



5 AY VADE FARKSIZ KOLAYCA ÖDEYİN!

TÜM KREDİ KARTLARINDA GEÇERLİDİR.

Banyo
Danışma Hattı
0850
303 40 33

www.artemis.com.tr

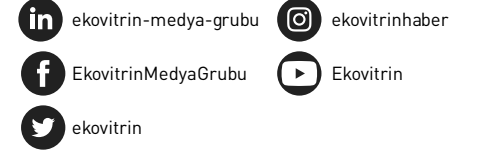
MAYIS 2024

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



KAPAK

**KÖİ PROJELERİ
EKONOMİDE KAYIP MI
YOKSA KAZANÇ MI?**



**LİN DIŞ TİCARET
METALİ SANATA DÖNÜŞTÜRÜYOR**



KUBİLAY TÜFEKÇİ
**TMS KALIP KÖRFEZ/ARAP
COĞRAFYASINDAKİ
ETKİNLİĞİNİ
DAHA DA GENİŞLETİYOR**



RAPOR:
**GİRİŞİMCİLİK
DÖNÜŞÜMÜN
FİTİLİNİ ATEŞLEYEN
KIVILCIM**



LOJİSTİK DOSYASI:
**SOĞUK ZİNCİR
TAŞIMACILIĞI**



ANALİZ:
**TCMB FAİZ İNDİRİMLERİNE
GÖZ KIRPIYOR!**

MAKALE

56
Sedat YILMAZ
Ekonominin Ahlâkı
Olur mu?

60
Dr. Naim BABÜROĞLU
Olası ABD/İsrail-İran Savaşı
ve Etkileri

64
Dr. Hazar VURAL JANE
Gazze Savaşı Gölgesinde
Bölgedeki Riskler ve Fırsatlar

105
Neslihan MALTEPE
Kadın Girişimciliği ve
Cam Tavan Sendromu

www.ekovitrin.com

*TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK İKİ BANKASINDAN BİRİ OLMAMIZI SAĞLAYAN

MEMNUNİYETMİŞ

Birlikte nice 70 yıllara Türkiye, VakıfBank daima seninle.



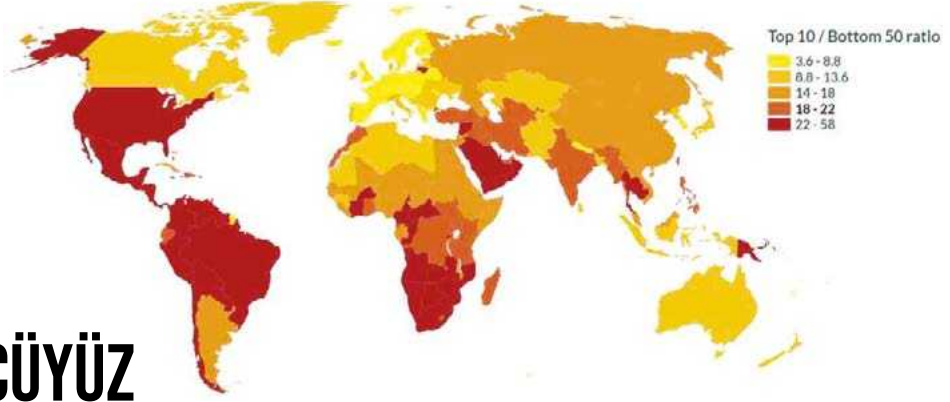
70.yıl



VakıfBank

*31.12.2023 tarihi itibarıyla mevduat bankaları arasında aktif büyüklüğüne göre

'GELİR DENGESİ'NDE DÜNYADA SON DAN 4'ÜNCÜYÜZ



Hak-İş Genel Başkanı Mahmut Arslan, "Türkiye, dünyada gelir eşitsizliği sıralamasında Meksika, Şili ve Kosta Rikadan sonra dördüncü sırada" dedi.

Türkiye Yüzyılında Çalışma Hayatı: "Emeğin, Sendikal Örgütlenmenin ve İstihdamın Geleceği" başlıklı 13. Çalışma Meclisi Toplantısı Ankara'da düzenlendi. Toplantıda konuşan Hak-İş Genel Başkanı Mahmut Arslan, "GSYH'si 3 kat artmış bir ülke gelir adaletsizliği ve eşitsizliği bakımından dünyanın en sondan dördüncü ülkesi. Bu bize yakışmıyor. GSYH'den emeğin aldığı pay OECD ülkelerinde ortalama yüzde 50-60. Avrupa Birliği ortalaması yüzde 60-70. Türkiye'de ise yüzde 24" dedi.

Toplantıda görüşlerini aktaran Türk-İş Genel Başkanı Ergün Atalay da, "Bizim ülkemizde asgari zancıları var. Asgari ücret konuşulduğu zaman harekete geçiyorlar. Bu her zaman böyleydi. Adam stokçuluk yapıyor. Et yerine başka bir şey kesiyor. Şimdi kanun çalışmaları var. Bu suçlu işleyenlere ceza vereceğiz. Bu işi yapanlar merhametsiz adamlar. İstedığınız kadar ceza verin. Onların parayla ilgili ilişkisine kesemezsiniz merhametsizce zam yapmaya devam ederler. Öyle bir noktaya geldik ki kamuda 20 yıl çalışan işçiler asgari ücretin bir tık üzerinde ücret alacak seviyede. Önceden kamudaki işçi ücretleri özel sektöre örnek oluyordu" diye konuştu.

ŞİMŞEK: KDV ARTIŞI DEĞİL DÜZENLEME YAPILDI

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, gıdadaki KDV istismarının önüne geçmek ve bu konudaki tereddütleri gidermek amacıyla yapılan düzenlemeye ilişkin, "KDV artışı yapılmadı. İşletmelerin vatandaşın aldığı KDV'nin doğru belgelendirilmesi için düzenleme yapıldı" dedi. Bakan Şimşek, "Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliği"nde yapılan değişikliği, sosyal medya hesabından değerlendirdi. Şimşek, paylaşımında, "KDV artışı yapılmadı. İşletmelerin vatandaşın aldığı KDV'nin doğru belgelendirilmesi için düzenleme yapıldı. Bu konuda hassasiyet gösteren ve bizlere bilgi veren vatandaşlarımıza teşekkür ediyoruz" ifadelerine yer verdi.



MİLLİ GELİRİN YÜZDE 15'İ İSRAF EDİLİYOR

Türkiye İsrafı Önleme Vakfı (TİSVA) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Aziz Akgül, "Türkiye milli gelirinin yaklaşık yüzde 15'ini israf etmektedir. Buna göre, Türkiye yaklaşık 555 milyar TL kaynağını israf ediyor" dedi. "Söz konusu meblağ israf edilmemiş olsaydı Türkiye'nin her yerinde 2 milyon 220 bin konut yapılabilir ve konut sorunu tamamen çözülebilirdi" diyen Prof. Dr. Akgül, "Enerji israfıyla ilgili, konutlarda ısıtma ve aydınlatmada kullanılan enerjinin yüzde 35'ini israf ediyoruz. Bir başka ifadeyle, konutlarımızda enerji için harcadığımız her 100 TL'nin 35 TL'si tasarruf edilebilir" bilgisini verdi.



**TATİL REZERVASYONUNUZU ŞİMDİ YAPIN
BİR DAHA ÖMÜR BOYU REZERVASYON YAPMAYIN**



SUR YAPI TATİL EVLERİ
ANTALYA

30 AY

VADE FARKSIZ

12.000 TL

TAKSİTLE

2+1

6 KİŞİLİK

TAPULU

DEVRE MÜLK

FULL EŞYALI

BU TOPRAKLAR İÇİN ÇALIŞIYORUZ

 TÜMOSAN



The energy of snack **TIMES IS HERE!**





EVSİD İHRACATTA İMAJ GÜÇLENDİRME DÖNEMİNİ BAŞLATTI

Ev ve Mutfak Eşyaları Sanayicileri ve İhracatçıları Derneği (EVSİD) 4. Olağan Genel Kurulu'nu gerçekleştirdi ve 10. kuruluş yılını kutladı. Olağan Genel Kurul'da oy birliği ile tekrar başkan seçilen Talha Özger derneğin aynı zamanda 10. kuruluş yılının olduğunu belirterek, "EVSİD olarak yeni dönem hedefimiz ihracat artışından çok birim ihracat değerimizi arttırmak. Sadece yeni pazar değil, daha kârlı yeni pazarlar aramalıyız. Daha büyük ve daha profesyonel organizasyonlar

gerçekleştirmeli ve ülke imajımızı güçlendirmeliyiz" dedi. Sivil toplum örgütlerimize de her anlamda sahip çıkılması gerektiğini vurgulayan EVSİD Kurucu Başkanı Burak Önder de, "Küreselde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen, ülkemizin önü açık. İyi çalışırsak, doğru adım atarsak, tüm sorumluluğu ve sorumsuzluğu ötekinde aramaktan vazgeçersek, şikâyet yerine gayret edersek biz bu süreçleri aşarız" diye konuştu.

PAKİŞ: TÜRKİYE'Yİ KOMPOZİT ÜSSÜ YAPMAK İSTİYORUZ

10-12 Ekim 2024 tarihleri arasında İstanbul Kongre Merkezi'nde düzenlenecek 'Meet4Composite' fuarında, tüm sektörü bir araya getirmeyi hedefleyen Kompozit Sanayicileri Derneği Başkanı Barış Pakiş, 3 milyar dolarlık büyüklüğe sahip sektörün, 5 yılda 7 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşabileceğini söyledi. Barış Pakiş, "Bizim hedefimiz, Türkiye'yi bir 'kompozit üssü' haline getirmek" dedi.



Kompozit Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı
Barış Pakiş

MOBİLYADA TALEP VE DEĞER ARTIŞI KUR BASKISINA TAKILDI

Türkiye mobilya, kâğıt ve orman ürünleri sektörü, Mart ayında yüzde 10,5'lik azalışla 678,7 milyon dolar, AKAMİB ise yüzde 6,6 azalışla 78,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Sektör ihracatında talebin arttığını ancak değer bazında aynı performansın olmadığını belirten AKAMİB Başkanı Onur Kılıçer, bu durumda kurun enflasyona paralel artmaması nedeniyle rekabetçiliğin azalmasının etkili olduğunu söyledi. Firmaların pazar kaybetmemek için zam yapamaz duruma geldiğini ifade eden Kılıçer, "Dolayısıyla sektörümüzde talep artışı yaşanırken ürünlerimizi de olması gereken fiyatlara satabilmemiz için kur artışının olması elzem. Kurlarda yukarı yönlü hareketlilik olmasıyla beraber değer bazında da artışlarımız beraberinde gelecektir" dedi.



AKAMİB Başkanı Onur Kılıçer

ARZUM


THERMOGUSTO

Dođrar, Karıştırır, Piřirir.
Tüm İşi Tek Makinede Bitirir.



şef
**MAKSUT
AşKAR**



arzumthermogusto.com 

DÜNYANIN EN İTİBARLI VE EN DEĞERLİ ŞİRKETLERİ

Dünyanın en itibarlı şirketleri ile en değerli şirketleri belli oldu. Her yıl küresel en itibarlı 100 şirketin belirlendiği "Global RepTrak 100" 2024 listesinde Lego Group zirvede yer aldı. Lego'yu Mercedes-Benz, Rolex, Sony ve Canon takip etti. İtalyan Barilla Group, "2024 Global RepTrak 100" listesinde, küresel ölçekte yılın en itibarlı gıda şirketi seçildi. Barilla, tüm sektörler genelinde yürütülen araştırma sonucunda yılın en itibarlı 100 şirketinin belirlendiği genel listede ise bir önceki yıla göre 4 sıra yükselerek 29'uncu sırada yer aldı. Küresel en değerli 10 şirketin başında ise 2.53 trilyon dolar ile ABD'li Apple gelirken Apple'ı 2.08 trilyon dolar ile yine ABD'li Microsoft, 1.88 trilyon dolarla Suudi Arabistan'lı Saudi Aramco şirketi izliyor. Diğer şirketler şöyle sıralanıyor: ABD'li Alphabet (1.35 trilyon dolar), ABD'li Amazon (1 trilyon dolar), ABD'li Berkshire Hathaway (659 milyar dolar), ABD'li Tesla (602 milyar dolar), ABD'li Meta Platforms (534 milyar dolar), ABD'li Visa (456 milyar dolar), Çinli Tencent (455 milyar dolar), Johnson & Johnson (398 milyar dolar), ABD'li ABD'li JPMorgan Chase (368 milyar dolar) ve Alibaba Group (230 milyar dolar).



OTOMOTİVİN GELECEĞİ TEDARİKTE OTOMASYONA BAĞLI

ABB Robotik tarafından görevlendirilen ve Automotive Manufacturing Solutions (AMS) tarafından yürütülen yeni bir küresel araştırma, otomasyonun otomotiv endüstrisinin geleceği için kritik öneme sahip olduğu, buna karşılık tedarik zincirindeki birçok şirketin dijitalleşme ve robot teknolojisinin sunduğu avantajlardan henüz yararlanamadığı sonucu ortaya çıktı. Katılımcıların neredeyse tamamı (yüzde 97) otomasyon ve robot teknolojisinin önümüzdeki beş yıl içinde otomotiv endüstrisini dönüştüreceğine inanıyor ve benzer bir oran (yüzde 96) yazılım, dijitalleşme ve veri yönetiminin de eşit derecede önemli olacağını öngörüyor. Yatırımın hızı sorulduğunda,



çoğu kişi yeni OEM'lerin ve start-up'ların eğrinin çok ilerisinde olduğunu, ya 'çok iyi' (yüzde 38) ya da 'oldukça iyi' (yüzde 28) yatırım yaptıklarına inanıyor. Onları ise eski OEM'ler yüzde 31 oranında otomasyonu 'çok iyi' benimsediği düşünerek takip ediyor. 2. Kademe (Tier2) tedarikçilerin yalnızca yüzde 7'si gerekli yatırımı yaptığını inanırken, 3. Kademe (Tier3) tedarikçilerin sadece yüzde 3'nün gerekli yatırımı yaptığını görüldü. Automotive Manufacturing Solutions'dan (AMS) Otomotiv Analisti Daniel Harrison, "Hem yeni hem de yerleşik üreticiler önemli yatırımlar yaparken, onları destekleyen temel yukarı yönlü tedarik zinciri o kadar hızlı ilerlemiyor" değerlendirmesini dile getiriyor.

1 MAYIS

EMEK VE DAYANIŐMA GÜNÜ

Kutlu Olsun



Beylikdüzü  Belediyesi

Mehmet Murat Çalık
Belediye Başkanı



TURGUT ÖZAL'IN 31. ÖLÜM YILDÖNÜMÜ

Türkiye'nin 8. Cumhurbaşkanı Turgut Özal ölümünün 31. yılında rahmetle anıldı. Türk siyasi tarihinde önemli isimlerden biri olan Özal; ekonomist, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarı, Başbakanlık Müsteşarı, Başbakan Yardımcısı, Başbakan ve Cumhurbaşkanı gibi görevlerde bulundu. 17 Nisan 1993 yılında 5 ülkeyi kapsayan Türkistan gezisi sonrasında Ankara'da hayatını kaybeden Türkiye'nin 8. Cumhurbaşkanı Turgut Özal'ın ölümünün üzerinden 31 yıl geçti.

MEHMET ŞİMŞEK'İN TALİMATIYLA KAMUDA ARAÇ TASFİYESİ

Makam aracı kullanacak kadrolar yeniden belirleniyor. Üst düzey bürokraside, bazı pozisyonlardaki makam aracı uygulamasına son veriliyor. Doğrudan makama tahsisli araçların listesi de belirlenerek, yeni planlama yapılıyor. Söz konusu çerçevede; kamuda tasarruf tedbirlerinin etkin bir şekilde uygulanması için Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek'in talimatı ile 500 araç satışa çıkarıldı. İkinci aşamada ise 1.000 araçlık bir tasfiye listesi hazırlandı. Maliye Bakanlığı kaynakları, kamudaki araç satışı ve tasfiyesinin bu sayılarla sınırlı kalmayacağını, etap etap devam edeceğini kaydetti.

Hazine ve Maliye Bakanlığı verilerine göre, merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin mülkiyetinde 115 bin 904 adet taşıt bulunuyor. Bu taşıtların 72 bin 373'ü savunma ve güvenlik, 9.973'ü sağlık, 8.136'sı tarım ve ormancılık, 7.579'u eğitim, 4.772'si adalet, 13 bin 71'i ise diğer idari hizmetlerde kullanılıyor.



TÜRKEŞ ÖLÜMÜNÜN 27. YILINDA ANILDI

Milliyetçi Hareket Partisi (MHP) Kurucu Genel Başkanı ve Ülkücü hareketin lideri Alparslan Türkeş, vefatının 27. yılında mezarı başında anıldı. 27 Mayıs 1960'da, Milli Birlik Komitesi'nin ülke yönetimine el koyduğunu açıklayan bildiriye radyodan okuyan Türkeş, ihtilal hükümetinde Başbakanlık Müsteşarlığı görevini üstlendi. Türkeş, bu vazifesi sırasında Devlet Planlama Teşkilatı, Devlet İstatistik Enstitüsü ve Türk Kültürünü Araştırma Enstitüsü gibi kurum ve kuruluşları kurdu. Türkeş, 1987'de siyaset yapma yasağının kalkmasının ardından Milliyetçi Çalışma Partisi (MÇP) olağanüstü kongresinde partinin genel başkanı oldu. Türkeş, 4 Nisan 1997'de geçirdiği kalp krizi sonucu 80 yaşında hayatını kaybetti.



TÜRK DEVLETLERİ AB GİBİ BİR PAZAR BİRLİĞİ OLUŞTIRMALI

Türk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği Kadın Girişimciler Komitesi'ne üye 8 ülkeden 400'ü aşkın kadın girişimci düzenlenen iş forumunda İstanbul'da bir araya geldi. Foruma, Türk Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği Başkanı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Kıbrıs Türk Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Deniz, Türk Devletleri Teşkilatı Genel Sekreter Yardımcısı Meryem Mukazhan, Türk Yatırım Fonu Başkanı Baghdad Amreyev, katıldı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Türk Devletleri Teşkilatını oluşturan Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan ve Türkiye ile gözlemci üyeler KKTC, Macaristan ve Türkmenistan; yaklaşık 1,5 trilyon dolarlık ekonomik büyüklüğe, 1 trilyon dolarlık dış ticaret hacme ve 185 milyonluk büyük bir nüfusa sahip. AB ülkeleri gibi biz kardeş ülkelerde birlik olmalıyız" dedi.

SEYİR

İhtiyacınıza Yönelik Seyir Mobil Çözümleriyle İçiniz Rahat!



Bluetooth ile Soğuk Zincir Takibi

Soğuk zincir takip çözümleriyle ürünlerinizin güvenle ve istenilen sıcaklık aralığında taşındığından emin olun. Bluetooth teknolojisiyle kolay ve güvenilir eşleşme imkanı sunan Seyir Mobil, soğuk zincirinizi korumak ve operasyonel verimliliği artırmak için ideal çözümleri bulmanızda yardımcı olur.

Dijital Takograftan Uzaktan Veri İndirme ve TOBB Sistemi Entegrasyonu

Dijital takograf verilerinizi Seyir Mobil ile ister araç başında, isterseniz uzaktan indirerek hem zamandan tasarruf eder hem de yasal zorunluluk yerine getirildiği için olası takograf cezalarından kurtulursunuz. Üstelik TOBB sistemiyle entegre çalışan Seyir Mobil sistemiyle, dijital takograf verilerinizi zahmetsizce raporlama yapabilirsiniz.

EXPLORE IT ON
AppGallery

Available on the
App Store

GET IT ON
Google Play



Dumlupınar Mah. Hürriyet Cad.
No:42 Kat:2 41900 Derince/ Kocaeli
0850 200 0860

www.seyirmobil.com
f x @ in /seyirmobil



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI
ONAYLI AR-GE MERKEZİ



SAVUNMA İHRACAT KG BİRİM FİYATI 65 DOLARA ÇIKTI

OSTİM Savunma ve Havacılık Kümelenmesi (OSSA) tarafından düzenlenen Savunma ve Havacılıkta Endüstriyel İşbirliği Günleri (ICDDA) etkinliği, ATO Congressium'da yapıldı. Savunma Sanayi Başkanı Prof. Dr. Haluk Görgün, "İhracat kilogram değerimiz geçtiğimiz yıl, bir önceki yıla göre yüzde 14 artışla 65 dolar seviyesine ulaştı. Biz sektörümüzün sürdürülebilir büyüme sağlamasını önemsiyoruz. Sektörümüzün büyüdüğünü, ana problemimizin de bu büyümeyi yönetmek olduğunu farkındayız. Bunun için başkanlık olarak, ulusal ve uluslararası sanayileşme etkinliklerine, iş platformlarının oluşturulmasına, etkileşiminin artırılmasına ayrıca özen gösteriyoruz" dedi.



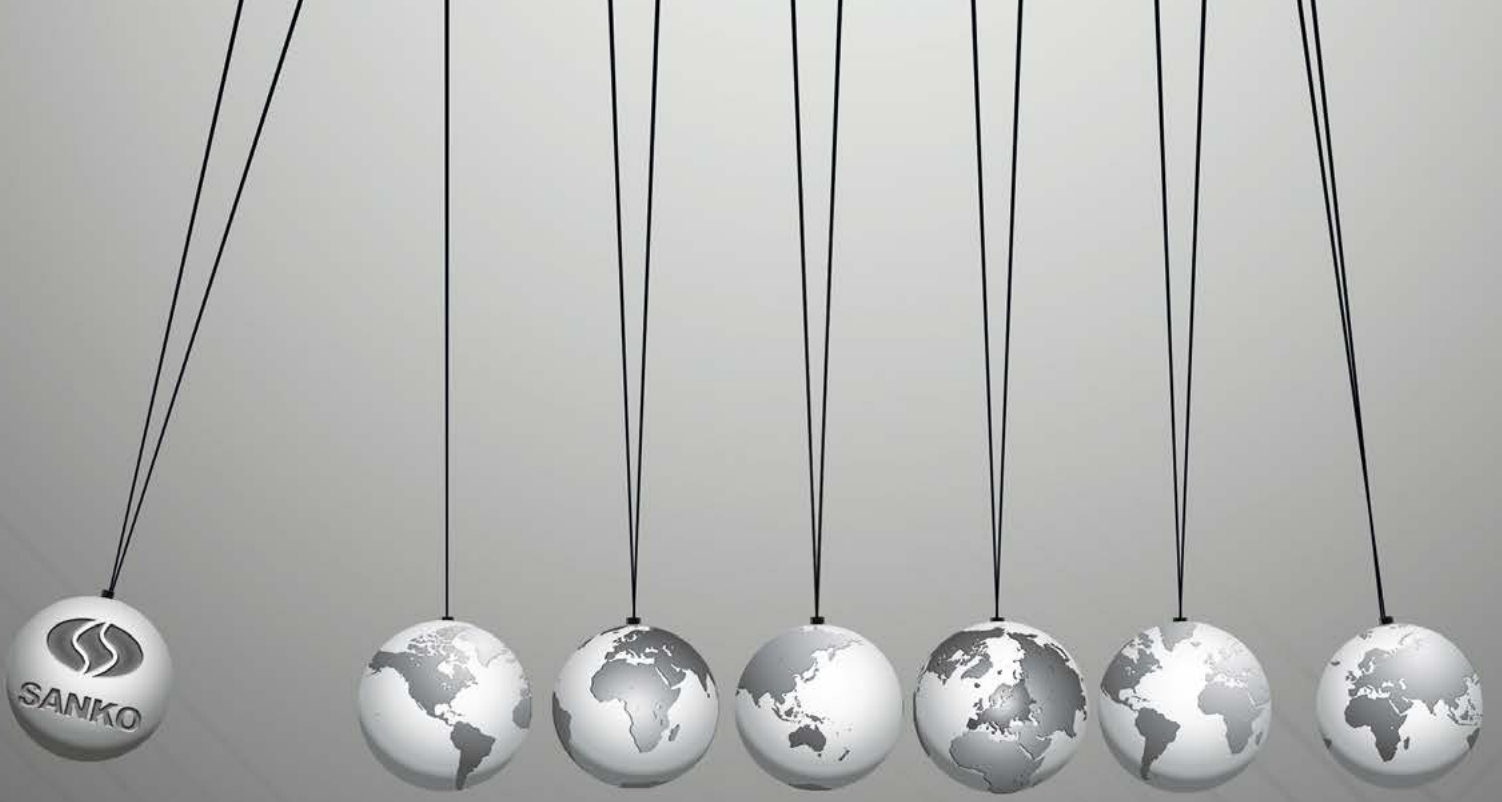
IDEF'25 FUARI İSTANBUL'A HAZIRLANIYOR

IDEF'25 17'nci Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı T.C. Cumhurbaşkanlığı himayelerinde, T.C. Millî Savunma Bakanlığı ev sahipliğinde, T.C. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı destekleriyle, Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı yönetim ve sorumluluğunda, KFA Fuarcılık A.Ş. organizatörlüğünde 22-27 Temmuz 2025 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek. Fuar katılım sağlayacak firmalar en yeni ürünleriyle ziyaretçilerinin karşısına çıkacak.

MİLLİ SAVUNMA ARAÇLARINA YERLİ ŞARJ DESTEĞİ

Atak'tan Barkan'a, Oruç Reis'ten denizaltılar dahil MİLGEM'e birçok milli platformda yerli kesintisiz güç kaynakları ve elektrikli araç şarj sistemleri üretiliyor. Dahil oldukları milli projeler hakkında bilgi veren Aspover Enerji Genel Müdürü Ramazan Demir, "ASELSAN ile beraber çalıştığımız MİLGEM 5, MİLGEM Pakistan, TCG Oruç Reis firkateylerinde kullanılan telsizleri besleyen kesintisiz güç kaynakları (UPS), frekans konvertörleri ve geliştirdiğimiz birçok ürün bu gemilerde kullanılmaktadır" dedi.





SİNERJİ YARATIYORUZ

Türkiye'nin önde gelen sanayi kuruluşlarından biriyiz,
bir asrı aşan başarılı geçmişimizle geleceğe güvenle bakmanın
haklı gururunu yaşıyoruz.

Farklı sektörlerde, binlerce çalışmamızla her adımda daha güzel bir
Türkiye hedefi ile ilerliyoruz.



FATİH SONDAJ GEMİSİ KARADENİZ GÖKTEPE KUYUSUNDA GAZ BULDU

Gazeteci ekonomist Necmettin Batirel, yeni bir doğalgaz rezervi bulunduğunu sosyal medya hesabından paylaştı. Batirel, şu an arama çalışmalarının yapıldığı duyurulan kuyuyla ilgili büyük müjdeyi verirken, "Türkiye orada büyük bir doğalgaz rezervi buldu. Yeni petrol ve doğalgaz rezervlerinin keşfi, ekonomiye kazandırılması ile her yıl ortalama 70 milyar dolar kasamızda kalacak" dedi. Fatih Sondaj Gemisi 28 Mart 2024 tarihinde Karadeniz'de Göktepe-1 isimli yeni bir keşif kuyusu kazmaya başlamıştı.

AKARYAKIT GÜNDEMİNDE HER ZAMAN ZAM VAR

Kullanım şartları, fiyatları, benzin istasyonları gibi birçok başlıkla gündemde olan akaryakıt konusunun sosyal medya yansımaları da oldukça yoğun oluyor. MTM Medya Takip Merkezi'nin profesyonel dijital medya dinleme platformu DigiLUP verilerine göre, sosyal medya kullanıcıları, akaryakıt ile ilgili yorumlarını paylaşımlarına sıklıkla yansıtıyor. Araştırmaya göre, Mart ayında, akaryakıt ile ilgili toplam 1.600 (bin altı yüz) paylaşım yapıldı. En fazla paylaşım ise, 14 Mart'ta gerçekleşti. Bu tarihte yapılan paylaşımlarda, benzine ve motorine zam yapılması, içerik yoğunluğu oluşturdu.



BULGARİSTAN DOĞALGAZ ANLAŞMASINI İPTAL Mİ EDECEK?

Bulgaristan, Türkiye ile imzalanan doğalgaz anlaşmasından çıkmanın yollarını arıyor. Bulgaristan Halk Meclisi, Bulgargaz ile Türk enerji şirketi BOTAS arasındaki anlaşmaya ilişkin raporunu incelemeye aldı. Anlaşma, siyaset alanına taşındı ve karşılıklı suçlamalara dönüştü. Muhalefet, Bulgaristan Cumhurbaşkanı Rumen Radev'in son geçici hükümetinin imzaladığı bu anlaşma nedeniyle Bulgaristan'ın günde binlerce dolar kaybettiğini savundu. Cumhurbaşkanı Radev ise suçlamalara karşılık BOTAS ile sözleşmenin yenilenmesine ilişkin açıklamada bulunmuştu.

PLASTİK SEKTÖRÜ GERİ DÖNÜŞÜMDE MARKALARINI SERGİLEYECEK



15 milyar dolarlık ihracatla, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan sanayi kollarından biri olan plastik sektörü, geri dönüşümdeki pazar payını artırmayı hedefliyor. Yeşil Dönüşüm ve Teknoloji Derneği (PAGÇEV) 2-4 Mayıs tarihleri arasında TÜYAP'ta düzenlenecek RePlast Eurasia Plastik Geri Dönüşüm ve Hammaddeleri Fuarı'na ev sahipliği yapacak. PAGÇEV Başkanı Yavuz Eroğlu, "Dünyada hızla yayılan geri dönüşümün önemini sanayiciler ve ihracatçılar olarak önceliklendirmemiz gerekiyor. Geri dönüşüm sanayinde teknoloji üreten birçok markamızı fuarda ön plana çıkarmak istiyoruz" dedi.

PAGÇEV Başkanı Yavuz Eroğlu



İşCep

Nakit Akışım ile
işletmenizin alacak
ve ödemelerini
**tek ekrandan kolayca
yönetin.**



Ayrıntılı bilgi:



TÜRKİYE \$ BANKASI



VAKIF KATILIM'DAN GİRİŞİMCİLİĞE 600 MİLYON TL KAYNAK

Kamu kurumları arasında T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan tescilli ilk "Yerinde Ar-Ge Merkezi" unvanını alan Vakıf Katılım sürdürülebilir bir ekonomi için girişimcileri desteklemeye devam ediyor. Dört farklı Portföy Yönetim Şirketi altında hizmet veren ve altı farklı girişim sermayesi yatırım fonu üzerinden yatırımlarını gerçekleştiren Vakıf Katılım, kurulduğu günden bu yana girişim sermayesi yatırım fonlarına 600 milyon TL'nin üzerinde kaynak sağladı, toplamda 50 adet girişime destek oldu. Vakıf Katılım Genel Müdürü Mehmet Ali Akben, girişim sermayesi yatırım fonları üzerinden girişimcilere sağlanan desteklerle ilgili, "Günümüzde girişimciler, farklı istihdam alanları, yeni sektörler ve pazarlar açarak ekonomik büyümeye katkı sağlıyor. Bugüne



Vakıf Katılım Genel Müdürü
Mehmet Ali Akben

kadar bilişim, elektromobilite, ulaştırma, imalat, eğitim, sağlık, siber güvenlik gibi çeşitli alanlarda faaliyetlerine devam eden 50 adet girişime yatırım gerçekleştirdik. Bizim buradaki başlıca amacımız; gerçekleştirilen yatırımlarla uzun vadeli ekonomik değer oluşturmak. Yatırımlarımız; küresel boyutta ölçeklenebilirliğe sahip bir ürüne, istihdam oluşturma kabiliyetine, ihracat potansiyeline ve çevreye duyarlı bir yönetim politikasına sahip işletmeleri hedeflemektedir" dedi. 2024 yılı içinde yenilenebilir enerji ve tarım sektörlerini stratejik yatırım alanı olarak önceliklendirdiklerini belirten Mehmet Ali Akben, enerji ve tarımda sürdürülebilir gıda üretimi üzerine yatırımları gündemlerine aldıklarını kaydetti.

İHRACATÇIYI DÜNYADA RESESYON İÇERİDE ENFLASYON VURUYOR

Türkiye ve dünyada son dönemlerde yaşanan ekonomik gelişmeler vatandaşlardan ihracatçılara kadar herkesi derinden etkiledi. Yükselen maliyetlerin ve fiyatların hem iç piyasada hem de ihracat pazarlarında üreticileri zor durumda bıraktığına dikkat çeken İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği (İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca, "İhracat pazarlarımızı son dönemlerde kaybetmeye başladık. Çünkü, TL maliyetlerimiz yükseldi. Birçok noktada fiyat tutturamıyoruz. İç piyasada da perakendeciler ithalata yöneldi. Ek vergiler dahi eklense ithal ürünler fiyat avantajı sağlıyor. Bir de 'Serbest Ticaret Anlaşması' (STA) imzaladığımız ülkeler üzerinde 'yan yollara saparak' ithalat yapan firmalar var. Tüm bunlar eklenince ihracatçılar olarak dışarıda resesyona, iç piyasada ise ithalata yenildik. Bir an önce ihracatı artıracak önlemler almamız şart" dedi.



İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği
(İDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Güven Karaca



KOBİ KELİMESİNDEKİ 'O' HARFİ ARTIK YOK

Türk ekonomisinde yaşanan yapısal sorunlar, işletmelerin finansman kaynaklarına erişimini sınırlarken; plastik sektörü bunlara ek olarak hammadde fiyatlarındaki yüksek dalgalanma ve ithalata bağımlılık ile mücadele ediyor. EGEPLASDER Yönetim Kurulu Başkanı ve Plastik Sanayicileri Federasyonu (PLASFED) Başkan Yardımcısı Şener Gençer, TÜİK verilerine göre Türkiye'deki girişimlerin yüzde 99,7'si KOBİ ölçeğinde bulunduğunu hatırlatırken, Türk ekonomisinin bu işletmeler ile büyümde sıçrama yapmasının imkânsız olduğunu söyledi. Gençer, "Türk ekonomisini yıllardır sırtlayan ve ekonominin yüzde 99,7'sini oluşturan KOBİ'lerde 'O' harfi kayboldu. Bu işletmeleri 'orta boy' işletmelere dönüştürmek için kümelenme stratejileri hayati önem taşıyor" dedi.

QYAZ

güzel geçecek

%30+%15
İNDİRİM

Bu yaz QCar ile araç kiralama çok avantajlı.

%30 indirim ek, web sitesinde kampanya sayfasında "QYAZ" indirim kodunu girin, ekstra %15 indirimden yararlanın.

Yazı QCar'la güzelleştirin.



Kampanya 01 HAZİRAN – 31 AĞUSTOS 2024 tarihleri arasında yapılacak kiralamalarda geçerlidir.
İndirimli fiyatlar için web sayfasında "QYAZ" indirimli kod girilmesi gerekmektedir.
Ön ödemede geçerli %30 indirim ek, "QYAZ" kodunu kullanarak %15 indirimden de faydalanabilirsiniz.
Kampanya en az 6 gün, en fazla 27 günlük kiralamalarda geçerlidir.
Kampanya talep tarihleri 16 NİSAN-31 MAYIS 2024 tarihleri arasında yapılacak işlemlerde geçerlidir.



QCAR.COM.TR

Q>CAR
MOBİLİTE





THY ROLLS-ROYCE VE AIRBUS İLE DEV ANLAŞMA GERÇEKLEŞTİRDİ

THY'nin İstanbul'daki genel müdürlük binasında düzenlenen imza törenine, Airbus ve Rolls-Royce üst yönetiminin yanı sıra T.C. Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Milli Savunma Bakan Yardımcısı Bilal Durdalı ve önde gelen Türk havacılık ve uzay şirketlerinin temsilcileri ile İngiltere Başkonsolosu, Fransa ve İspanya'nın da müsteşarları katıldı.

Etkinlikte Airbus, Türk Hava Yolları ve Türkiye'deki havacılık şirketleri tarafından önümüzdeki 15 yıl içinde ekonomik değer yaratacak, Türk havacılık ve uzay endüstrisini Türk Hava Yolları'nın uzun vadeli stratejik büyüme planı doğrultusunda daha da geliştirecek Stratejik Türkiye İlerleme Programı'nın (Strategic Türkiye Enhanced Programme - STEP) lansmanı da yapıldı.

Yapılan ortaklık doğrultusunda Rolls-Royce, potansiyel bir Bakım, Onarım ve Revizyon (MRO) operasyonunun kurulması ve daha fazla tedarik zinciri çözümleri dahil olmak üzere, Türkiye'de bir dizi endüstriyel girişimin uygulanması konularında araştırmalara başlayacak.

"ROLLS-ROYCE İLE DE İŞ BİRLİĞİMİZİ KUVVETLENDİRMENİN SEVİNCİNİ YAŞIYORUZ"

STEP ve Rolls-Royce iş birliği hakkında

açıklamalarda bulunan Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat; "Uçak üreticisi Airbus ile derinleşen iş birliğimizin bir göstergesi olan Stratejik Türkiye İlerleme Programı'nı (STEP) hayata geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Airbus'ın stratejik hedefleri ve yeni belirlenen iş alanlarıyla uyumlu olarak Türk havacılık şirketlerinin potansiyel tedarikçi olma yolunda geliştirilmesi ve hazır hale getirilmesi için bugünden hazırlıklara başlıyoruz. Rolls-Royce ile de iş birliğimizi kuvvetlendirmenin sevincini yaşıyoruz. Bu girişimler, hem Türk Hava Yolları'nın büyüme hedefleri doğrultusunda attığı adımlara hem de ülkemizin havacılık ve uzay endüstrisindeki kabiliyetlerini daha da geliştirmesine bir kanıt niteliğindedir. Üç büyük şirket arasındaki bu önemli iş birliğiyle Türk Hava Yolları olarak, küresel havacılık sahnesindeki öncü rolümüzü pekiştirirken; operasyonel verimliliğimizi artırmak ve sürdürülebilir büyümemize katkıda bulunmak için ileri teknolojilerden ve iş birliği stratejilerinden yararlanmaya devam edeceğiz." dedi.

"STEP PROGRAMI ARACILIĞIYLA TÜRKİYE İLE ORTAKLIĞIMIZI BİR ÜST SEVİYEYE TAŞIMAKTAN ONUR DUYUYORUZ"

Airbus CEO'su Guillaume Faury; "Türk Hava Yolları'na bize duydukları güvenden dolayı teşekkür ediyor ve hem dünyanın seçkin hava yollarından biri olarak büyümelerini desteklemekten hem de

bugün açıkladığımız yeni STEP programı aracılığıyla Türkiye ile ortaklığımızı bir üst seviyeye taşımaktan onur duyuyoruz. Program, Airbus'ın Türkiye ile iş birliğini daha da genişletmesine ve özellikle tedarik zinciri gelişimi, beceriler ve sürdürülebilirlik konularına odaklanarak Türk Hava Yolları'nın büyüme hedeflerini desteklemesine yönelik bir çerçeve oluşturacak" dedi.

Rolls-Royce CEO'su Tufan Erginbilgiç ise, "Türkiye, Rolls-Royce'un faaliyet alanları içerisinde stratejik açıdan önemli bir pazar. Türk Hava Yolları'nın Trent XWB motorlarımıza duyduğu güvenden memnuniyet duyuyoruz. Türk Hava Yolları ve ortaklarımızla birlikte çalışarak Türk ekonomisine fayda sağlamak, ülkenin bu alanda kabiliyetlerini artırmak ve enerji geçişindeki rolünü genişletmek için sabırsızlanıyoruz. Şirketimiz adına, kıymetli Türk Hava Yolları ve Türkiye Cumhuriyeti ile ilişkilerimizin güçlenmesinden büyük bir heyecan duyuyorum" diye konuştu.

TOPLAM YATIRIM TUTARI 4 MİLYAR DOLARI AŞTI

Türkiye, 20 yılı aşkın süredir Airbus tedarik zincirinin ayrılmaz bir parçası ve bugün A220'den A350'ye kadar her Airbus ticari uçağında Türkiye'den tedarik edilen parçalar bulunuyor. Doğrudan ve dolaylı olarak yaklaşık 3.500 Türk havacılığına ait işin, Airbus tarafından desteklendiği belirtilirken, Airbus'ın 2023 yılı sonunda Türkiye'ye yaptığı toplam yatırım tutarının 4 milyar doları aştığı bildirildi.

GELECEĐİNE
GÜÇ KAT

EMPOWER YOUR FUTURE



KAAN

MİLLİ MUHARİP UÇAK
TURKISH FIGHTER

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

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

tusas.com

**TURKISH
AEROSPACE**



İSDEMİR'İN VAKUM ALTINDA GAZ GİDERME TESİSİ DEVREDE

İskenderun Demir ve Çelik (İsdemir), çelik içinde asgari düzeyde olması beklenen hidrojen, azot ve oksijen gibi gazların giderilmesine imkân sağlayan teknolojiye sahip RH-OB İkiz Tip Vakum Altında Gaz Giderme Tesisi'ni devreye aldı. İsdemir, 1 milyon 200 bin ton/yıl üretim kapasitesine sahip tesis için 79 milyon 500 bin dolarlık yatırım gerçekleştirdi. İkiz Tip Gaz Giderme (RH-OB) Tesisi'nin tam kapasite devreye girmesi ile birlikte İsdemir, çeşitli kalitelere üst düzey çelik kalitelerini de ürün portföyüne ekleyecek. İsdemir'in yeni tesisi, yerleşimi ve birçok alt projeyi kapsamı nedeniyle "proje içerisinde proje" olarak nitelendiriliyor. Vakum Altında Gaz Giderme Tesisi'nin ana mühendislik, proses mühendisliği ve teknolojik ekipmanlarının temini dışında kalan inşaat ve montaj işleri, toz toplama sistemleri ile su sistemlerinin kurulması gibi tüm inşaat çalışmaları yerli firmalar tarafından gerçekleştirildi.



İNŞAAT MALZEMESİ SANAYİ KÜÇÜK DE OLSA YÜKSELİŞTE

Türkiye İMSAD İnşaat Malzemesi Sanayi Bileşik Endeksi Mart 2024 sonuçları açıklandı. Bileşik Endeks, Şubat ayında bir önceki aya göre 0,06 puan artış kaydetti ve 71,27 puan seviyesine yükseldi. Şubat'ta 205,6 olan İhracat Endeksi 207,5'e, Şubat'ta 315 olan Ciro Endeksi 325,5'e çıktı. Faaliyet Endeksi Mart ayında, bir önceki aya göre 1,5 puan arttı ve 147,1 puan oldu. Güven Endeksi ise Mart ayında bir önceki aya göre 0,33 puanlık düşüşle 32,29 puan seviyesine gerileyerek zayıf ve kırılmalı kalmaya devam etti. Beklenti Endeksi de Mart'ta 0,6 puan azalarak 57,1 puana indi. Önümüzdeki üç ayın üretim ve istihdam beklentileri artış gösterdi. Yatırım beklentilerinde ise düşüş yaşandı. Küresel jeopolitik risklerin farklı etkilere neden olabileceğine dikkat çekilen raporda, yerel seçimler sonrasında ekonomi politikalarındaki kararlılığın beklentilerde iyileşme sağlayabileceği belirtildi.

2024 DİJİTAL FİNANSIN ÖNCÜLERİ ÖDÜLLERİ SAHIPLERİNİ BULDU

KPMG & FINTR – Dijital Finansın Öncüleri ödül programının 2024 yılı kazananları Finansal İnovasyon ve Teknoloji Derneği'nin (FINTR) ana destekçisi olduğu "İstanbul Fintech Week" etkinliğinde ödülleri aldı. Ödüller, FINTR'nin ana destekçisi olduğu, Türkiye'nin ilk ve en büyük küresel finansal teknoloji etkinliği "İstanbul Fintech Week" etkinliğinde yapılan törende sahiplerine verildi. Yarışmaya 50'nin üzerine fintech ve banka başvurmuştu. Jürinin değerlendirmeleri sonucu ödül alan bankalar ve fintech'ler şöyle: Jüri Özel Ödülü: QNB Finansbank, İş Birliğine En Açık Banka: Kuveyt Türk, Vizyoner Banka: Akbank, Öncü Banka: İş Bankası, Jüri Özel Ödülü: Garanti BBVA Kripto, Finansal Kapsayıcılık: FaturaLab, Yenilikçi Fintech: TeamSec, Yüksel Fintech: Tarfin, Küresel Fintech: United Payment ve Öncü Fintech: Colendi.



GCA



Marka deęerine
değer katmak için
ambalajın

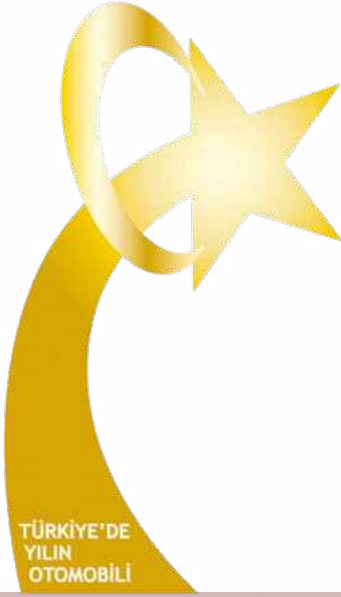
CAM ZAMANI



 gürok

ODINE'YE TEKNOLOJİ İNOVASYONU ÖDÜLÜ VERİLDİ

Telekomünikasyon sektörünün yerli ve global oyuncusu Odine, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Araştırmaları Merkezi (UDHAM) tarafından desteklenen 5. Nesil (5G) Mobil Haberleşme Altyapısını Geliştirme Projesi'nin 1. fazının tamamlanması kapsamında başarı sertifikası aldı. Odine ayrıca, Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) tarafından "Teknoloji İnovasyonu" kategorisinde altın ödüle layık görüldü. Odine Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Alper Tunga Burak, "Yurt içindeki sektör paydaşlarımızla buluşma imkânı bulduğumuz Mobilefest 2024 fuarında karşılaştığımız yoğun ilgi bizi çok mutlu etti. Bu başarılar geleceğe yönelik hedeflerimizi ve planlarımızı destekleyerek bizi motive ediyor" dedi.



2024

YILIN OTOMOBİLİ İÇİN 7 FİNALİST BELLİ OLDU

Otomotiv Gazetecileri Derneği (OGD), tarafından bu yıl dokuzuncu kez düzenlenen "Türkiye'de Yılın Otomobili" seçimi için 28 aday arasından finale kalan 7 model belli oldu. Otomotiv konusunda uzman gazetecilerden oluşan OGD üyelerinin yaptığı oylama sonucu 28 aday arasından belirlenen 7 finalist otomobil şu şekilde sıralandı; "BMW 5 Serisi, Chery Tiggo 8 Pro, Hyundai İoniq 6, Mercedes-Benz E Serisi, Renault Austral, Togg T10X, Toyota C-HR". "Türkiye'de Yılın Otomobili 2024" Bosch, Bridgestone, D-Expert, Intercity İstanbul Park, Shell Helix Motor Yağları ve sigortaladım.com sponsorluğunda gerçekleşiyor.

BTM GİRİŞİMİ ALMANYA'DAN YATIRIM ALDI

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimlerinden Academic Sight'a Almanyadan yatırım geldi. Otomotiv endüstrisinde gerçekleştirilen manuel insan gözlemine dayalı kalite kontrol sistemlerini, yapay zeka ile insan gözleminden kamera gözlemine taşıyan program geliştiren Academic Sight'a Almanyada otomasyon sektöründe faaliyet gösteren Robodex firması yatırım yaptı.

Yatırım tutarı hakkında bilgi verilmezken Robodex ile gerçekleştirilen işbirliğinin, maddi yatırım ve Academic Sight'ın Almanyada yeni bir marka oluşturmasını kapsadığına dikkat çekildi. Alınan yatırım hem maddi hem de aynı olarak



gerçekleşeceğini belirten Academic Sight Kurucu Ortakları (soldan sağa) Mehmet Okuyar, Ali Furkan Kamanlı ve Bünyamin Bingöl açıklamalarında, "Aynı yatırım yeni marka oluşturulması ve Almanyadaki tüm operasyonel maliyetlerin karşılanmasını kapsıyor. Bu işbirliği sayesinde Almanyada başta olmak üzere Avrupa'daki varlığımızı güçlendirecek ve yapay zeka destekli dijital dönüşüm teknolojileri alanında

daha fazla firmaya ulaşabileceğiz" dediler.

Academic Sight'ın geliştirdiği program, presten çıkan parçaların yüzeylerinde bulunan çizik, göçük ve yırtık gibi yüzey kaynaklı kalite kusurlarının insan gözüyle değil, yapay zeka destekli kameralarla tespit edilmesine olanak sağlıyor.

UCUZ OLDUĞU İÇİN
BÜYÜK
BÜYÜK OLDUĞU İÇİN
UCUZ

%101
ARKASINDAYIZ

A.101

A.101
HARCA
HARCA
BİTMEZ



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



BÜYÜKÇEKMECE BELEDİYE BAŞKANI HASAN AKGÜN ANITKABİR'İ ZİYARET ETTİ

Büyükçekmece Belediye Başkanı Dr. Hasan Akgün, meclis üyeleri ve ilçe teşkilatıyla 7'nci kez belediye başkanı seçilmesinin ardından Anıtkabir'i ziyaret etti. Akgün daha sonra Misak-ı Milli Kulesi'ne geçerek Anıtkabir Özel Defteri'ni imzaladı.

3 1 Mart 2024 Mahalli İdareler Genel Seçimleri'nde 7'nci kez belediye başkanlığını kazanan ve mazbatasını alan Büyükçekmece Belediye Başkanı Akgün, CHP Büyükçekmece İlçe Başkanı Halis Çiçekçi, 24.

Dönem İstanbul Milletvekili Süleyman Çelebi, ilçe teşkilatları ve meclis üyeleriyle birlikte Ankara'ya gelerek Anıtkabir'i ziyaret etti.

Akgün ve beraberindeki heyet, Aslanlı Yol'dan yürüyerek Atatürk'ün mozolesine ulaştı. Akgün ve beraberindeki heyet mozoleye çelenk bırakılmasının ardından saygı duruşunda bulundu. Büyükçekmece Belediye Başkanı Akgün daha sonra Misak-ı Milli Kulesi'ne geçerek Anıtkabir Özel Defteri'ni de imzaladı. Akgün deftere şunları yazdı:

HATIRANIZ ÖNÜNDE SAYGI VE SEVGİ İLE EĞİLİYORUM

"Yolundan bir an olsun ayrılmadığımız Büyük Önderimiz! Büyükçekmece halkının 1994 yerel seçimlerinden bu yana Belediye Başkanlığıyla 7. kez yine şahsımı görevlendirmelerinin onuruyla, bir kez daha ebedi istirahatgâhınızda minnet ve şükranla huzurunuzdayım. Değerli hatıralarınız önünde saygı ve sevgiyle eğiliyorum. Büyükçekmece halkı adına, ülkenin modernleşmesi ve çağdaşlaşması için büyük bir vizyon ve liderlikle kurduğunuz Cumhuriyet'in ışığında, eğitim ve bilim yolunda ilerlemeye devam edeceğimize olan inancımı huzurunuzda da ifade etmek istiyorum. Bugün, sizin siyasal, ekonomik, toplumsal, hukuksal, kültürel devrimleriniz ışığında; cumhuriyetçilik, laiklik, milliyetçilik, devletçilik, halkçılık ve devrimcilik ilkeleriniz doğrultusunda mirasınızı yaşatmak ve ileri taşımak bizim en kutsal görevimizdir. Sizden aldığımız



Büyükçekmece Belediye Başkanı Dr. Hasan Akgün ekibiyle birlikte mozoleye çelenk koydu ve saygı duruşunda bulundu.

ilhamla, eşitlikçi, adil, sosyal, halkın yönetime katılımının esas alındığı, söz ve karar sahibi oldukları bir belediyeçilik anlayışını daha aydınlık bir geleceğe doğru taşımaya devam edeceğiz. Sizden aldığımız kudret ve cesaretle, yaktığınız aydınlanma ışığını söndürmeden taşıyacak, Cumhuriyetimizi yeni eserlerle

yücelterek gelecek kuşaklara yurttaş olmaktan onur ve gurur duyacakları bir ülke, aydınlık yarınlar bırakmak için yılmadan çalışacağımıza ant içeriz." Akgün ve beraberindeki heyet, Anıtkabir avlusunda bulunan 2'nci Cumhurbaşkanı İsmet İnönü'nün kabrini de ziyaret etti.

KAMUDA TASARRUFTA 3 AYAKLI EYLEM PLANI!

Ekonomik zorluklarla mücadele eden Türkiye’de, vatandaşların “nimet/külfet” dengesini iyileştirmek amacıyla yeni bir dizi kamuda tasarruf önlemi hayata geçiriliyor. Cumhurbaşkanı kararnamesiyle yürürlüğe girecek bu düzenlemeler, kamu harcamalarını ciddi şekilde kısıtlamayı ve böylece ekonomik istikrarı desteklemeyi hedefliyor.

Cumhurbaşkanı kararnamesiyle yürürlüğe girecek bu düzenlemeler, kamu harcamalarını ciddi şekilde kısıtlamayı ve böylece ekonomik istikrarı desteklemeyi hedefliyor.

YATIRIMLARIN ERTELEME VE ÖNCELİKLENDİRME PLANI

Basında yer alan bilgilere göre; kamu yatırım ve harcamaları, titiz bir çalışmayla yeniden düzenleniyor. Ülke ekonomisini doğrudan etkileyen, üretimi ve vatandaşın refahını artıracak tarım, sulama ve baraj gibi projelere öncelik verilecek. Acil olmayan köprü, otoyol ve viyadük gibi projeler ise ertelenecek veya iptal edilecek. Bu adımlar, kamu kaynaklarının daha etkin kullanılmasını ve sosyal projeler için kaynak ayrılmasını sağlayacak.

KAMU ARAÇ HAVUZU VE KULLANIMI ÜZERİNDEKİ SINIRLAMALAR

Makam araçları ve diğer hizmet araçlarının kullanımında büyük kısıtlamalar getiriliyor. Yasal olarak zorunlu tahsisler dışında, makam araçlarının kullanımı sınırlandırılacak ve yerli araç alımlarına öncelik verilecek. Ayrıca, Uber benzeri bir araç havuzu sistemi kurularak, kamu araçlarının kullanımı daha şeffaf ve ekonomik hale getirilecek. Bu düzenleme, yakıt giderlerini azaltmayı ve araçların mevzuat dışı kullanımını önlemeyi amaçlıyor.

KAMU PERSONEL MAAŞLARI VE ÖDENEKLERDE KESİNTİLER

Toplum vicdanını zedeleyen ve kamuoyunda tepki çeken yüksek kamu maaşlarına son verilecek. Yönetim



kurulu ödenekleri ve yasal maaşlar dışındaki ek ödemeler kaldırılacak. Kamu iktisadi teşebbüsleri ve kamu iştiraklerinde görevin niteliğine uygun ücretler ödenmesi sağlanacak. Bu önlemlerle kamu giderlerinde önemli bir azalma ve daha adil bir ücret sistemi hedefleniyor.

KAMU HİZMET BİNALARI VE DİĞER HARCAMALAR

Yeni kamu hizmet binaları inşaatları, yüksek kirası olan binaların tasfiyesi ve yurt içi ile yurt dışı görevlendirmeler gibi harcamalar da büyük ölçüde kısıtlanacak. Sadece acil durumlarda gerçekleştirilecek bu faaliyetlerle

kamu harcamalarında önemli bir tasarruf sağlanması öngörülüyor.

FAHİŞ FİYATLA MÜCADELEDE YENİ YAPTIRIMLAR

Ekonomik istikrarın sağlanması amacıyla fahiş fiyat artışlarına karşı mücadele de artırılıyor. TBMM’ye sunulan bir kanun teklifi ile fahiş fiyat uygulayanlara verilen cezaların alt ve üst limitleri artırılacak. Bu adımla fiyat istikrarı sağlanmaya ve enflasyonla mücadele edilmeye çalışılacak. Bu geniş çaplı reformlar, kamu maliyesinde sürdürülebilirliği artırmayı, ekonomik dengeleri korumayı ve vatandaşın yaşam kalitesini iyileştirmeyi hedefliyor.

TÜRK TELEKOM

SEKTÖRDE YATIRIM LİDERİ

2023'te konsolide gelirlerini yıllık bazda yüzde 9,6'lık artışla 100,2 milyar TL'ye yükselten Türk Telekom, gerçekleştirdiği 25,8 milyar TL yatırım ile sektörün en çok yatırım yapan şirketi oldu. Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, Türkiye Yüzyılı'nı dijitalin yüzyılı yapma vizyonuyla çalıştıklarını söyledi.



Türk Telekom CEO'su Ümit Önal Ekovitrin Haber Merkezi'nden Ali Karabaşa konuştu: "Türkiye'nin fiber gücü olarak ülkenin her köşesini fiberle buluşturma kararlılığımızı sürdürüyoruz."

Türk Telekom, 2023 yılının finansal ve operasyonel sonuçlarını açıkladı. Güçlü dördüncü çeyrek performansı ile konsolide gelirleri yıllık bazda yüzde 9,6 artışla 100,2 milyar TL'ye yükselen Türk Telekom'un FAVÖK'ü 33,5 milyar TL, FAVÖK marjı ise yüzde 33,5 olarak gerçekleşti. Türk Telekom'un 2023 yılı net kârı 16,4 milyar TL olurken, toplam yatırım harcamaları 2023'te yıllık yüzde 7,4 arttı ve 25,8 milyar TL'ye yükseldi. 2023'te konsolide gelirlerini yıllık bazda yüzde 9,6'lık artışla 100,2 milyar TL'ye yükselten, toplam 25,8 milyar TL yatırım gerçekleştiren Türk Telekom 2024'te ise operasyonel gelirlerinin yaklaşık yüzde 11-13 aralığında büyüyeceğini, konsolide FAVÖK marjının yüzde 36-38 aralığında ve yatırım harcamalarının satış gelirlerine oranının yüzde 27-28 aralığında olacağını öngörüyor. Türk Telekom 2023 yılsonunda toplam

abone sayısını 52,9 milyona ulaştırırken yıl sonu itibarıyla mobil numara taşımada üst üste 9 çeyrektir en çok tercih edilen operatör olarak mobil abone sayısını 26,2 milyon aboneye yükseltti. Şirket fiber ağının uzunluğunu yılsonu itibarıyla 437 bin kilometreye çıkardı. 2022 yılsonu itibarıyla 31,4 milyon hane kapsayan fiber ağ, 2023 yıl sonunda 32,2 milyon hane kapsamına ulaştı.

BİR ŞEHİRDE DEĞİL HER ŞEHİRDE

"Memleketin bir şehrinde değil her şehrinde" anlayışıyla hız kesmeden çalışarak 81 ilin tamamında, tüm ilçe ve köyleri uçtan uca fiber ağlarla ören Türk Telekom, fiber altyapı uzunluğunu 2023 yılsonu itibarıyla 437 bin kilometreye taşıdı. 2022 yılsonu itibarıyla 31,4 milyon hane kapsayan fiber ağ, 2023 yılsonunda 32,2 milyon hane kapsamına ulaştı. Yeni nesil teknolojileri ve bu teknolojileri besleyen girişimleri destekleyen Türk Telekom'un Girişim Sermayesi Fonu iştiraki Türk Telekom

Ventures aracılığıyla yatırımda bulunduğu girişimlerin portföy değeri 190 milyon doları buldu. Veri merkezi, siber güvenlik ve bulut bilişim çözümleriyle işletmelerin dijitalleşmesinde lokomotif rol üstlenirken, verinin korunması görevini milli sorumluluk bilinciyle yürüten Türk Telekom, IDC (International Data Corporation) tarafından yayınlanan Türkiye Siber Güvenlik Pazar Analizi Raporu'na göre Siber Güvenlik Hizmetleri Kategorisi'nde 3 yıldır üst üste "Pazar Lideri" konumunu sürdürdü.

TÜRKİYE YÜZYILI DİJİTALİN YÜZYILI

Türkiye'nin dijital dönüşümü için 81 ilin her köşesinde yatırımlarına devam ettiklerini vurgulayan Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, "Türk Telekom olarak bir telekom şirketi olmanın ötesinde Türkiye Yüzyılı'nı dijitalin yüzyılı yapma vizyonuyla çalışmalarımızı sürdürdüğümüz 2023 yılını hedeflerimize ulaşıyor ve tamamladık. Ülkemizin teknoloji üretken ve ihraç eden vizyonuna öncülük

etmek ve teknoloji birikimimizle bölgemize liderlik etmek için 2024'te de yatırımlarımızı ve faaliyetlerimizi hız kesmeden sürdüreceğiz" dedi. Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, fiber ağın 2023'te genişlemeye devam ettiğini kaydederek, "FTTH Konseyi'nin 39 ülkeyi kapsayan Eylül 2023 FTTH/B Avrupa Pazar Panoraması raporuna göre Türkiye, FTTH/B hane kapsamı sayısında bir basamak atlayarak 2. sıraya yükseldi. Eylül 2023'e kadar olan on iki aylık dönemde, Türk Telekom'un sağladığı 1,5 milyonluk katkı ile Türkiye 2,3 milyon FTTH/B hane kapsamı artışı gerçekleştirdi" diye konuştu.

KONSOLİDE GELİRLER 100,2 MİLYAR TL'YE ULAŞTI

Ümit Önal, "Bir önceki yıl 91,4 milyar TL olan konsolide gelirler yüzde 9,6 büyüyerek 100,2 milyar TL'ye yükseldi. Sabit internet ve mobil toplam faaliyet gelirlerinin yüzde 70,4'ünü oluşturdu. Mobil bir önceki yıla göre 6,4 milyar TL daha yüksek gelir üreterek büyümeye en büyük katkısı sağladı. Kurumsal veri gelirindeki yüzde 13,2'lik artış büyük ölçüde siber güvenlik ve veri merkezi hizmetleri dahil olmak üzere yönetilen servislerdeki büyümeden kaynaklandı. Diğer gelirlerdeki yüzde 29'luk güçlü büyüme BIT çözümleri, çağrı merkezi ve cihaz satış gelirleriyle desteklendi. Net kâr, 2023'te 16,4 milyar TL olurken, toplam yatırım harcamaları 25,8 milyar TL'ye yükseldi. Bununla birlikte, yatırım harcamalarının gelire oranı geçen yıla kıyasla 50 baz puan azalarak yüzde 25,7 oldu" dedi.

5G'Yİ KULLANAN VE KULLANDIRAN ANLAYIŞTAYIZ

5G'ye olabildiğinde yerli unsurlarla geçerek Türkiye'nin bu teknolojiyi sadece kullanan değil etrafına da kullandıran bir güç olmasını sağlamayı hedeflediklerini belirten Önal, "Birçok alandaki 5G denemelerimiz ile ülkemizi geleceğe taşıyan pek çok proje ve çalışmanın öncüsüyüz. 5G destekli ilk çevrim içi uzaktan ameliyat, tarımda ilk akıllı traktör, ilk 5G canlı maç yayını gibi önemli projeleri hayata geçirdik" bilgisini verdi.

Ümit Önal, mobil abone pazarındaki güçlü konumlarını pekiştirdiklerinin altını çizerek "4,5G ihalesi sonrası frekans sahipliğimizi 3 katına çıkardık. Hızda önemli olan abone başı frekansta ve 5G için de kritik öneme sahip 1800 Mhz frekans sahipliğinde pazar lideriyiz. Bu anlamda 5G'ye en hazır



Türk Telekom CEO'su Ümit Önal, iklim riski yönetimine katkıda bulunmak amacıyla çalışmalarını sürdürdüklerini söyledi. Türk Telekom, karbon emisyonlarını 2030 yılına kadar yüzde 45 azaltmayı, 2050'de ise 'Net Sıfır'ı hedefliyor.

operatörüz. Ayrıca 'Sadık Müşteri Yaratma' oranında lider konumdayız" şeklinde konuştu. Önal, yerli mühendislerin geliştirdiği SEBA ürününü Silikon Vadisi'ndeki şirketleri Netsia aracılığıyla dünya pazarına açtıklarını vurguladı. İştirak şirketleri Argela'nın yenilikçi

çözümlerinin çevre ülkelerde kullanılmaya başlandığını ifade eden Önal, Türkiye'nin bölgesinin teknoloji lideri olma konumunu güçlendirdiklerini söyledi.

KARBON EMİSYONUNDA 2050'DA NET SIFIR HEDEFİ

Önal, Birleşmiş Milletler Küresel İkeler Sözleşmesi'nin (UNGC) 10 temel evrensel ilkesine uygun davranacaklarına dair taahhüt verdiklerini, karbon emisyonlarını 2030 yılına kadar yüzde 45 azaltmayı, 2050'de ise 'Net Sıfır'ı hedeflediklerini belirtti. Önal, "Bunlar arasında enerji verimliliği, enerji kaynaklarının çeşitlendirilmesi, yenilenebilir enerji, temiz ulaşım ve atık yönetimine odaklanan önemli çalışmalarımız yer alıyor. 2023 CDP puanımızı bir önceki yıla göre iki kademe artırarak B'ye (Yönetim) taşımak, iklim eylemi konusundaki kararlılığımızın bir kanıtıdır" diye konuştu. Önal, Türk Telekom'un, ürün yerleştirme stratejisi kapsamında 2018'de yüzde 26 olan siber güvenlik ürünlerinde yerlilik oranını 2023'te yaklaşık yüzde 65'e çıkardığını, otomotivden finansa, e-ticaretten sağlığa tüm sektörlerle yönelik veri merkezinin, siber güvenlik ve bulut bilişim alanında yenilikçi çözümler sunduğunu kaydetti.

LİN DIŞ TİCARET METALİ SANATA DÖNÜŞTÜRÜYOR

Lin Dış Ticaret ‘metali sanata dönüştürmek’ mottosuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Beylikdüzü’nde iki tesisinde robotik ortamda metal ve galvanizden mutfak, züccaciye ve bahçe mamulleri üreten Lin Dış Ticaret Türkiye’de zincir marketler ve 10’a yakın ülkeye ürün gönderiyor.

2 016 yılında kurulan Lin Dış Ticaret ‘metali sanata dönüştürmek’ mottosuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Beylikdüzü’nde iki tesisinde robotik ortamda metal ve galvanizden mutfak, züccaciye ve bahçe mamulleri üreten

Lin Dış Ticaret Türkiye’de zincir marketler ve 10’a yakın ülkeye ürün gönderiyor. Firma hedefini, ihracatı her yıl daha da arttırmak olarak belirledi. Lin Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı Osman Asan çalışmaları, ürünleri ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin’e konuştu.

Lin Dış Ticaret nasıl kuruldu? Firmanız neler üretiyor?

Üretime 2016 yılında kuruluşla başladık. 2020 yılında ikinci fabrikamıza kavuştuk. Merkezimiz İstanbul Beylikdüzü. Mottomuz ‘metali sanata dönüştürmek’. Açıkçası, kendi alanımızda metalî sanata dönüştüren tek firmayız diyebilirim. Metalden ve galvanizden mamuller yapıyoruz. Ürünlerimiz züccaciye, mutfak ve bahçe ürünleri alanında. Züccaciyede ürünlerimiz oldukça fazla. Bu ürünlerle ülkemize hizmet veriyoruz. Yurtiçinde 15’e yakın zincir marketle çalışıyoruz. Yerel marketler de kapsama alanımız içinde. Yurtdışına ise bahçe ürünlerimizi gönderiyoruz. 10’a yakın ülke ile çalışıyoruz.

METALİ SANATA DÖNÜŞTÜRMEK FİKRİ NASIL OLUŞTU

Sektöre nasıl girdiniz? Metalî sanata dönüştürmek fikri nasıl oluştu? Ar-Ge’ye de çok önem veriyorsunuz... 2024 yılı için yeni trendler nelerdir? Daha önce yüzlerce firma plastik, seramik, ahşap ve cam mamulleri üretiyordu. Biz de metal üzerinden



Lin Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı Osman Asan, “E-Ticaret dünyanın vazgeçemeyeceği bir ticaret yolu. Bu işe 6 ay önce başladık. Emekleme safhasındayız. Hepsi Burada, Trendyol, Amazon, PTT AVM gibi marka kuruluşlarla çalışıyoruz” dedi.

gidelim dedik. Zincir marketler başta ürünlerimiz çok ilgi gördü. Yenilikçi anlayışla yürüdüğümüzden yeni ürünleri de kısa zamanda piyasaya verebiliyoruz. Piyasayı tanıyoruz... Hangi ürünlerin tercih edileceğini tahmin ediyoruz. Zaten bizim satılacağına inandığımız ürünlerimiz var. Mesela tepsi, patates - soğan kovaları, ekmek sepetleri gibi. Ürünlerimiz değişmese bile günün trendlerine göre renk kombinasyonlarını değiştirebiliyoruz. Genelde krem gibi çok satan renkler var.

İHRACAT AĞINI GENİŞLETMEYİ PLANLIYOR

Türk KOBİ'leri artık dış ticaretle ekonomiye daha fazla katkı vermeye başladı. Siz de bu yolda hedef belirleyen bir firmasınız. Bu yılki öngörüleriniz nelerdir?

Hedef olarak önceliğimiz ihracata ağırlık vermek ve her yıl ihracatı daha da artırmak. Dünyada genel bir durgunluk ve sıkıntı var. Uluslararası fuarlardan istenilen verimler alınamıyor. Lin Dış Ticaret olarak yurtdışında Almanya, ABD ve İsviçre gibi ülkelerde genelde 3-5 firma ile çalışıyoruz. Bu yurtdışı firmalara 12 ay ürün gönderiyoruz. Ayrıca pazar büyütme çalışmalarımız da oluyor. Dolayısıyla ana hedefimiz ihracat ve ihracatı büyütme. Zaten firmamızın adı da Lin Dış Ticaret. Yurtiçinde ticaretimizi yapıyoruz, insanlarımıza en güzel ürünleri sunmaya çalışıyoruz ama yurtdışında da giderek ayağımızı sağlamlaştırıyoruz. Bizim asıl hedefimiz ihracat.

BİZ YURTDIŞINDAN DAHA İYİ ÜRETİYORUZ

Sektörde yurtdışından gelen ithalatı da bir nebze yerli ürünlerinizle azaltıyorsunuz. Aslında bir bakıma milli bir üretim yapıyorsunuz. Bu konuda ne dersiniz?

Yurtdışına baktığımızda daha önce Almanya, ABD, İsviçre, İtalya, Fransa gibi ülkeler bu tür ürünleri Çin'den alıyordu. Ülkemizde olduğu kadar yurtdışında da bu akını gücümüz nispetinde engelledik diyebiliriz. Çünkü ürünlerimiz daha sağlam, kaliteli ve güvenilir. Her yerde tercih ediliyor. Çin'de bu tür üretimler sac olarak 0,20 ile yapılıyor. Biz ise 0,40 mm -0,45 mm. ile çalışıyoruz. Yurtdışından daha iyi üretiyoruz. İşte bu kaliteyi



Lin Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı Osman Asan, kalite, sağlamlık ve güvenilirlik açısından en tercih edilen mamulleri ürettiklerini belirterek, emek yoğun teknoloji yoğun robotik sisteme geçtiklerini, ileriki dönemde teknoloji yatırımlarını daha genişleteceklerini söyledi.

de beraberinde getiriyor. Zira bizim ihracatta sıkıntımız yok. Sorunumuz müşteri ve portföy anlamında. Onu da aşmaya çalışıyoruz.

SAĞLIK VE KALİTE AÇISINDAN SORUN YAŞAMIYOR

Ürünleriniz genellikle gıda ile temas ediyor. Tabii ki sağlık konusu ön plana çıkıyor. Kadınlarımızın da bu konuda ciddi hassasiyetleri var. Bu konuda neler söylersiniz?

İşletme kayıt belgemiz var. Bu belgeyi Tarım Bakanlığı veriyor. Yani öncelikle ürünlerimizin Tarım Bakanlığı onaylı olduğunu belirtiyim. Aynı zamanda SGS firmasıyla da denetleniyoruz. Aynı zamanda ürünlerimizi incelemeye de gönderiyoruz. ISO belgelerimiz ISO9001, ISO14001, ISO22000, ISO45001 mevcut belgelerimizden bazıları. Ürünlerimizin hem patentleri hem de İSİ belgeleri var. Zaten bunları yapmak zorundayız.



E-TİCARETİ ÖNEMSİYOR VE YATIRIM YAPIYOR

e-Ticaret hakkında hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz. Bu alanda neler yapıyorsunuz?

E-Ticarete fazlasıyla önem veriyoruz. E-Ticaret dünyanın vazgeçemeyeceği bir ticaret yolu. Bu işe 6 ay önce başladık. Emekleme safhasındayız. Trendyol, hepsiburada, n11, Amazon, PTTAVM, Pazarama gibi kuruluşlarla çalışıyoruz. Günlük 300'e yakın kargo yapıyoruz. Perakendeye yeni başladık diyebiliriz. Fakat toptan ticarete oldukça başarılıyız. E-ticarete yatırımlarımız sürüyor.

FABRİKALAR ROBOTİK SİSTEMLE ÇALIŞIYOR

İstihdam ile ilgili bilgi verebilir misiniz? Tecrübeli üretim ekibimiz 2 fabrikamızda,robotik sistemle koordinasyon içerisinde çalışıyor. Lin Dış Ticaret teknoloji den nasibini almış bir firma. Bunu daha da geliştirmeyi planlıyoruz. İşimizi emek yoğun dan teknolojiye çekmede oldukça başarılı olduğumuzu söyleyebiliriz. Günün şartlarına göre teknolojiye yatırım yapıyoruz.

Sektör temsilcilerine ve sizinle çalışmak isteyenlere ne söylemek istersiniz?

Sektördeki çalışanların her zaman yanındayız. Onların haricinde kimseye ürün vermemek babında dik duruyoruz. Metro, Migros, Carrefour, BİM, A101, TEDİ, Hakmar, gibi marketlere ürünlerimizi veriyoruz. Markamızın sembolü çınar yaprağı. Çınar'dan esinledik. Markamız tuttu. Biz de çınar gibi yıllarca ayakta kalmayı ve ülkemize hizmet etmeyi hedeflerimiz için çınar yaprağını marka sembolü haline getirdik.



Lin Dış Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı Osman Asan, "Ana hedefimiz ihracat ve ihracatı büyütmek. Zaten firmamızın adı da Lin Dış Ticaret. Yurtiçinde ticaretimizi yapıyoruz, insanlarımıza en güzel ürünleri sunmaya çalışıyoruz ama yurtdışında da giderek ayağımızı sağlamlaştırıyoruz" dedi.





LİN METAL

Estetik ve
Fonksiyonel Metalin

Büyüsü

Evinizin Her Köşesinde Lin Metal Dokunuşunu Hissedin!

KENT BORİNGER DENEYİMLERİNİ İHRACAT VE KATMA DEĞERE DÖNÜŞTÜRÜYOR

Soyyigit Group markalarından Kent Boringer toz gıda, sıvıyağ, katı yağ, pastacılık ürünlerini üretilip ABD dahil 136 ülkeye satıyor. Katma değerli ihracat gerçekleştiren şirket milli kültürü, iş ve kurum kültürünü şubeleri ve distribütörleriyle birlikte dünyaya yayıyor.

Soyyigit Group özellikle toz gıda, sıvıyağ ve sıvı pastacılık sektörlerinde ileri gelen şirketler arasında yer alıyor. Soyğit Group üretim kapasitesini artırarak daha fazla pazarlara ulaşmayı hedefliyor.

Soyğit Group'un Tekirdağ/Hayrabolu ve Edirne/Tayakadın'daki tesislerinde, yağlı tohum işleme ve rafine yağ üretimi gerçekleştiriliyor. Bu tesisler, ayçiçek, mısır ve kanola gibi önemli ürünlerin işlenmesi ve dış pazarlara sunulmasıyla global bir etki oluşturuyor. Soyğit Group'un ihracat stratejisi, Kent Boringer Dış Ticaret A.Ş. firması aracılığıyla altı bölgeye ayrılarak dünya genelinde 136 ülkeye yayılıyor olması, şirketin uluslararası alandaki etkinliğini ve küresel vizyonunu ortaya koyuyor. Kent Boringer çatı markası altında Esenyurt / İstanbul'daki üretim tesisi, sektördeki konumlarını pekiştiriyor. IBAKTECH Fuarı dünyanın ikinci, Avrasya'nın en büyük uluslararası organizasyonlarından biri. Bu yıl unlu mamul endüstrisi, çikolata, dondurma, tatlı üreticileri ve HORECA sektörü profesyonelleri 14'üncü kez İstanbul Yeşilköy Fuar Merkezi'ndeki IBAKTECH Fuarı'nda bir araya geldi Kent Boringer Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış Pazarlama Direktörü Aydın Soyğit, 2 yılda bir düzenlenen IBAKTECH Fuarı'nda Ekovitrin'den Ali Karabaş'ın sorularını yanıtladı.

GRUP İKİ FAALİYET ALANINDA ÇALIŞIYOR

Soyğit Group'u ve Kent Boringer'i biraz bize anlatabilir misiniz?
Üretimde iki ana faaliyet alanımız var.



Kent Boringer Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış Pazarlama Direktörü Aydın Soyğit, Ekovitrin'den Ali Karabaş'ın sorularını cevaplarırken, "Son 5 yıl içinde ciddi bir atılım gerçekleştirdik. Yatırım yaptık, istihdamı büyüttük" dedi.

Birincisi sıvı yağ ve katı yağ grubu. Likit yağ anlamında ayçiçeği, mısır, kısmen zeytinyağı ve pastacılık kızartma yağ anlamında palmye yağı üreten tesisimiz Edirne'de. Diğer taraftan pastacılık ürünleri, hem tatlı hem tuzlu grubu ürün grupları, kremalar, dondurma sosları, pudingler, bunlar da alt başlıklarımız. Türkiye'de bayilik ağımız, güçlü ekibimiz koordineli bir şekilde çalışıyor. Yurtdışında da ABD başta 130'dan fazla ülkeye ihracat yapıyoruz. ABD'de bir şirketimiz bunuyor. Son 5 yıl içinde ciddi bir atılım gerçekleştirdik. Yatırım yaptık, istihdamı büyüttük, katma değerli ihracat gerçekleştiriyoruz.

136 ÜLKE İLE İŞBİRLİĞİ İÇERİSİNDE 136 ÜLKEDEN BİR ORGANİZASYONU YÖNETMEK ZOR OLSA GEREK. NASIL BAŞARIYORSUNUZ?

25 yıllık bir ihracat birikimimiz var. Her ulusal fuarında yerimizi alıyoruz. Farklı iş ortaklarıyla buluşup işlerimizi

büyütüyoruz. Buralarda distribütörlerimiz aktif hizmette. Her pazarı önemsiyoruz. Hangi ürünü hangi bölgeye, hangi şekilde üretilip pazarlayacağımızı sürekli projelendiriyoruz. Önemli olan pazarda var olmak ama, daha önemlisi istikrarı, devamlılığı korumak.

SOYĞİT GROUP'TA HERKES ASKER GRUP OLARAK ÇALIŞMA STRATEJİLERİNİZ NELERDİR?

Bir kere biz de yönetici, beyaz veya mavi yakalı herkes asker. Çünkü her noktada ekiplerimiz bizleri şirketlerini temsil ediyorlar. Buralarda bizim iş ve kurumsal kültürümüze hizmet ediyorlar. İş geliştirip birbirine entegre şekilde grubu zirvede tutuyorlar. Böylece üretimimiz de ihracatımız da sürekli büyüyor. Yurtdışında edindiğimiz bütün kazanımlarımızı ihracata ve katma değere dönüştürüyoruz. İşin kapsamı genişlerken hem çalışmamız, hem bizler hem de halkımız mutlu oluyor.

TELLİOĞLU UN SEKTÖRDE TÜM İHTİYAÇLARA CEVAP VERİYOR

Tellioğlu Un, tam buğday unu, pastalık böreklik un, kruvasanlık ve pizza unun yanı sıra; siyez, karakılçık, kavılca gibi atalık unların ve organik seritifikalı unların da olduğu; mutfaklarda unlu mamullerin her çeşidinin yapılabildiği bir ürün yelpazesi oluşturdu.

Temelleri 1982 yılında Balıkesir'de Hüseyin Tellioğlu tarafından atılan Tellioğlu Firması, Türkiye un sanayicileri arasında pazar liderlerinden biri konumunda. Servet Tellioğlu yönetimindeki işletme bugün 1000 ton/gün üretim kapasitesine ulaştı. İkinci kuşak yönetim kurulu başkan vekili Buse Tellioğlu, dış ticarete görev yapıyor. Bir diğer ikinci kuşak temsilcisi yönetim kurulu üyesi Mert Tellioğlu ise firmada finansın başında. Tellioğlu Yönetim Kurulu Üyesi Mert Tellioğlu, İstanbul Fuar Merkezi'nde (İFM) düzenlenen 14. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı'nda (İBAKTECH) sektör ve firmalarıyla ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

ÜRETİMİN YARIYA YAKINI İHRACAT

Firmanızın tanıtır mısınız? İhracatla ilgili neler söyleyebilirsiniz?

Tellioğlu Yönetim Kurulu Üyesi Mert Tellioğlu, "Tellioğlu olarak Ar-Ge'ye verdiğimiz önem ve mesai oldukça fazla. Sektörde yenilikçi bir marka olarak anılıyor ve bu beni genç nesil yönetici olarak çok mutlu ediyor" dedi. Sertifikasyona verdiğimiz önem bize kalite açısından çok değer katıyor. Gıda üreticisi olarak hassasiyet ve izlenebilirlik odak noktamız. Organik un çeşitleri dahil olmak üzere unun her çeşidini mutfaklarınıza getiriyoruz. Endüstriyel, Perakende ve Evdışı tüketim kanallarında ekiplerimiz ile hizmet önceliği anlayışında her gün ulaştığımız noktaları arttırmak hedefindeyiz. İhracatımız üretimimizin yüzde 30'una ulaştı. Yerli üretici için bu iyi bir oran ve iç piyasaya hakim olan bir firma olarak ülkemizide ihracat kanalında ve fuarlarda iyi temsil ettiğimizi düşünüyorum. Orta Doğu, Amerika, Güney Kore ve Afrika ülkeleri olmak üzere 35'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyoruz.

KRİZLER BİZİ BANKACI OLMAYI ÖĞRETTİ

Un piyasasını nasıl değerlendirirsiniz?

Gıda sektörü hangi risk ve piyasa dalgalanması olursa olsun ayakta kalabiliyor. Un gerek damak tadımız gerekse tüketim alışkanlıklarımız gereği temel gıda



Tellioğlu Yönetim Kurulu Üyesi Mert Tellioğlu, "Tellioğlu olarak Ar-Ge'ye verdiğimiz önem ve mesai oldukça fazla. Sektörde yenilikçi bir marka olarak anılıyor ve bu beni genç nesil yönetici olarak çok mutlu ediyor" dedi.

zincirimizin olmazsa olmazı diyebilirim. Ben 8 yıldır şirkette Finans masasındayım. Koç Üniversitesi İşletme mezunuyum. UCLA Los Angeles'ta pazarlama üzerine eğitim alma fırsatı buldum ve sonrasında Koç Üniversitesi Yöneticiler için Finans eğitimine katıldım. Ülke ekonomisinde teorileri pratiğe aktarmak her zaman kolay olmuyor. Günü gününe takip etmeniz gereken ve sürekli değişiklik gösteren bir konjonktür hakim. Biz işimizi ve kapitali yönetirken bir bakıma bankacılığı öğrendik ve bununla nasıl başa çıkacağımızı diyebilirim. Ülkedeki enflasyon rakamları malum. Biz üreticiler düşük karlıklar ile tedarikçilerimizin yanında olmaya gayret gösteriyoruz ve onların da bizlerin nasıl bir finansal risk taşıyarak üretime devam ettiğimizin farkında olduklarını biliyoruz. Artık firmaların bu

noktada insan kaynağına çok önem vermesi gerekiyor ve bu konuda eski tecrübeler yetersiz kalıyor. Benim için önemli olan tecrübe ve bilgi kadar iletişim becerisi de. Geleceğe taşımak istediğimiz firmalarımız var ve hepimizin bir değer, kültür yaratma çabası ile ancak gerçeğe dönüşebilir kanaatindeyim.

TELLİOĞLU ENERJİ SEKTÖRÜNDE DE FAAL

Kurum olarak kısa ve orta vadede hedefleriniz nelerdir? Borsa'ya kote olma gibi bir düşünceniz var mı? Başka ilgilendiğiniz sektörler hangileri?

Bu tür açıklamalar yapabiliriz. Güneş enerjisine yaptığımız yatırımlarla firmamızdan söz ettiriyoruz. Un sektörü kadar enerji sektörüyle de ilgileniyoruz. Türkiye'nin en büyük şarj istasyonu inşaatımız tamamlanmak üzere. Artık elektrikli araçlar çok tercih edilir oldu. Tabii şarj istasyonlarının da buna hazır olması gerekir. Enerjideki yatırım yerimiz Balıkesir. Kendi arazilerimiz ve çatılarımızda enerji üretiyoruz. Şu anda enerjisini %100 güneşten üreten bir firmayız. Tellioğlu GES yatırımlarına yaklaşık 5 senedir devam ediyor. Yönetici kadrosu, sahadaki satış ve pazarlama ekibi dahil olmak üzere tüm araçlar elektrikli araçlara dönüyoruz ve Tellioğlu şu anda Türkiye'nin en büyük elektrikli araç şarj istasyonunu inşa ediyor. Yaz aylarında hizmete açılacak olan istasyonumuz İzmir - İstanbul yolu üzerindeki Tellioğlu Değirmen Tesisleri'nde yer alıyor.

Diğer faaliyet alanlarınız nelerdir?

Tellioğlu Un ihracat da yapan grubumuzun önemli bir değeri.

Tabii 1992 yılından beri Yem fabrikamız da faaliyette. Aynı zamanda Tellioğlu Farm adı altında Fransız iş ortağımız CCPA firması ile üretip geliştirdiğimiz büyükbaş hayvan bakımı ve sağlığı alanında ürünlerimiz mevcut. Yemciliğin eczanesi gibi düşünebilirsiniz. Bonatelli Makarna markasıyla organik, vegan ve glutensiz yeni nesil makarna ve organik mamuller üretiyoruz.

Yeni nesil olarak teknolojiye ve enerji sektörüne yatkiniz.

10line İnternet şirketimiz ise diğer faaliyet gösterdiğimiz alanlardan lisanslı internet sağlayıcı firmamız.



BARTECH MARKASIYLA DÜNYAYA ANAHTAR TESLİM EKMEK HATLARI VE FIRINLAR İHRAÇ EDİYOR

Yılda 600 ton sac işleme kapasitesine sahip Bursa'daki üretim tesislerinde 90'a yakın ülkeye ekme makinesi, fırın ve unlu mamullere yönelik ekipmanlar ürettiklerini belirten Barutçuoğlu Bartech Genel Müdürü Derya Barutçuoğlu Çilek, "Hangi ekme üretilenirse ona uygun makine olarak bizde var" diyor.

Dünyaya ekmek fırın ve unlu mamullere yönelik ekipmanlar üreten Bursa merkezli Bartech, 1961 yılında ekmekçilikle üretime başlayan Barutçuoğlu'nun markalarından biri olarak faaliyet gösteriyor. Şu

anda 3'üncü kuşak yöneticilerle üretimini devam ettiren Bartech, grubun ekmek ve unlu mamullere yönelik makinelerini üretiyor. Marka, yeni pazarlar için projeler üretirken Afrika, Orta Asya, Avrupa ve Orta Doğu yoğun olarak çalıştığı bölgeler. Bartech, ayrıca kendileri için yeni ve çok büyük bir Pazar olan Kuzey Amerika pazarına da gözünü dikmiş durumda.

Bartech Genel Müdürü Derya Barutçuoğlu Çilek, "Biz müşterilerin çözüm ortağı olarak anahtar teslim ekmek ve unlu mamul hatları üretiyoruz. Müşterimize sunduğumuz ekmek kütüphanesinden üretmek istediği ürüne göre projelendirme yapıyoruz. Ekmek her ülkenin değişmeyen geleneksel ve kültürel lezzeti. Onun için hem kendi hem de dünya ekmek kültürlerine vakıf olmamız ve sektörde önemli yere sahip olan paydaşlarımız bizi dünya oyuncusu yapıyor. Bugüne kadar kurduğumuz tesislerde üretilen milyonlarca ekmek ve unlu mamullerle dünyayı doyuruyoruz" diyor. Bartech Genel Müdürü Derya Barutçuoğlu Çilek, İstanbul Fuar Merkezi'nde (IFM) düzenlenen 14. Uluslararası Ekmek, Pasta Makinaları, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı'nda sektör ve Bartech ile ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

TÜRKİYE'YE RAĞBET FAZLA Genel olarak IBATECH Fuarı'nı değerlendirebilir misiniz? Bartech'e olan ilgi nasıl?

IBATECH Fuarı, yoğun ve etkileyici bir etkinlik olarak geride kaldı. Hem yurt içinden hem de yurt dışından birçok ziyaretçiyi standımızda ağırlama fırsatı bulduk ve bu durumdan büyük memnuniyet duyduk. Ekmekçilik ve unlu mamul sektörüne olan ilgi her geçen gün artmakta, bu da bizi oldukça heyecanlandırıyor. Türkiye'nin ekmekçilik ve unlu mamuller teknolojisi konusunda yurtdışı fuarlarında da büyük bir rağbet gördüğünü gözlemledik. Firmamız ve Türk sanayisi, Avrupa başta olmak



Bartech Genel Müdürü Derya Barutçuoğlu Çilek, hedeflerinin 15-20 milyon euro ihracat olduğunu söyledi.

üzere dünya ülkeleriyle rekabet edebilecek bir konuma ulaştı. Her yıl, ekmekçilik makineleri sektöründe yeniliklere imza atarak bu alandaki liderliğimizi pekiştiriyoruz.

UNLU MAMUL EKİPMANI ÜRETİYOR

Bartech ne üretiyor. İmalatınızdan bahsedebilir misiniz?

Şu anda el değmeden ekmek üretimi yapan tesislerde dünyada önemli bir noktadayız. Geniş ürün gamımızla müşterimize yatırımlarında tek kapıdan çözüm olabiliyoruz.. Üretim hattımız, undan ekmeğin paketlenmesine kadar olan tüm süreçleri kapsıyor. Geniş ürün yelpazemiz içerisinde farklı kapasitelerde un siloları, ekşi maya sistemleri, hamur yoğurma grupları, hamur işleme makineleri, fermantasyon makineleri, fırınlar ve spiral soğutma sistemlerini bulunduruyoruz. Ayrıca bu zamana kadar farklı kurumlara teslim edilen yüzlerce Mobil fırın sistemleri de firmamızın önemli ürünleri arasındadır. Her bir ekipman, ekmek üretiminin her aşamasında yüksek standartlarda ve verimlilikte çalışacak şekilde tasarlanmıştır. Şu anda dünya çapında el değmeden ekmek üretimi yapan

tesislerde de teknolojiyle yer almaktayız.

90'A YAKIN ÜLKEYE ÜRÜN GÖNDERİYOR

Kaç ülkeye ürün gönderiyorsunuz? Sektörünüze olan ilgiyi nasıl buluyorsunuz?

Halen 87 ülkeye ihracatımız bulunuyor. Tabii bu sayı gittikçe artan bir ivmede. Ürünlerimize yurtdışından oldukça fazla talep var. Özellikle Afrika, Orta Asya, Avrupa ve Orta Doğu'da çok aktifiz. Şimdi de Kuzey Amerika'da büyümeyi hedefliyoruz. Her bölge için farklı stratejiler geliştiriyoruz ve bu sayede global bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz.

60 YILDIZ SEKTÖRÜN İÇİNDE Markanız ne zaman hayata geçti?

Barutçuoğlu ailesinin ekmekçilik sektörüne girişi, 1961 yılında büyükbabamın açtığı bir fırınla başladı. 1980'lerin başında, Türkiye'de ihtiyaca uygun fırın imalatının olmaması ve yurtdışına bağımlılığı azaltma amacıyla, ailemiz Türkiye'de ilk olarak dönerli fırınları ve sonrasında da mikserleri tasarlayıp üretti. Bu yenilikler, dünyada "Türk ekmeği" ve "Türk makinası" imajının oluşmasına önemli katkılarda bulundu ayrıca Türk sanayisinin bu sektörde gelişiminin temellerini oluşturmuştur. Bugün, üçüncü kuşak olarak bizler bu önemli mirası devraldık. Bartech olarak, unlu mamul ve ekmek sektörüne yönelik geniş bir ürün gamına sahibiz ve sektöre sürekli yeni projeler ekliyoruz. Endüstriyel otomatik tesisler alanında da yeniliklerimizle hem sektöre hem de firmamıza değer katmaktayız. Tasarladığımız ve ürettiğimiz her türlü unlu mamul ekipmanı, sektördeki ihtiyaçlara cevap vermek üzere özenle hazırlanmaktadır.

Ar-Ge olmazsa olmazınız. Neler yapıyorsunuz?

Ar-Ge bizim için vazgeçilmez bir alan. 2018 yılında Sanayi Bakanlığı tarafından Ar-Ge merkezi olarak tanındık ve bu statümüz hâla devam etmektedir. Geniş mühendis kadromuzla her yıl yaklaşık 10 yeni makine ve proje geliştiriyoruz. Ayrıca TÜBİTAK destekli projelerimizle de sektörde teknolojiyi sürekli ileri taşımayı hedefliyoruz. Inovasyon, üretim süreçlerimizin merkezinde yer alıyor ve bu sayede dünya standartlarında ürünler sunabiliyoruz.

SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu:

'HER ALANDA BÜYÜK BİR DEĞİŞİMİN ARİFESİNDEYİZ'

Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde sürdürülebilir iş modelleri ve stratejiler hakkında konuşan SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, "Çevresel, sosyal ve ekonomik olarak büyük bir değişimin arifesindeyiz" dedi.

Geleneksek şirketlerde sürdürülebilirliği ve değişimi gerçekleştirmenin daha zor olduğunu belirten SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, "Yeni şirket kurarken her şeyi günün şartlarına göre şekillendiriyorsunuz ama 30- 40 yıldır şirkette çalışanlar var. Böyle bir durumda değişim yaparken zaman zaman zorlandığımız olabiliyor. Yaşamın içinde değişim var. Hepimiz değişim ve dönüşüme uyum sağlamak zorundayız" dedi.

Adil Sani Konukoğlu, Uludağ Ekonomi Zirvesi'nde "21'inci Yüzyıl İçin Sürdürülebilir İş Modelleri ve Stratejiler" başlıklı panelde görüşlerini paylaştı. Konukoğlu, 1904'ten günümüze 120 yıllık bir sanayi şirketi olarak kritik bir rol oynadıklarını ve öncü çalışmalara imza attıklarını aktardı.

'KENDİNİ YENİLEMİYEN İŞLETME, SAHİBİNİ YENİLER'

SANKO Holding'in 120 yıldır sürdürülebilir bir şirket olmak için mücadele verdiğini vurgulayan Konukoğlu, "Rahmetli babam Sani Bey, 'Kendini yenilemeyen işletme, sahibini yeniler. Eğer siz dönemin değişim sürecine uyum sağlayamıyorsanız mutlaka birileri gelir şirketinizi alır ve değişimi onlar gerçekleştirir" dendi. Değişim sadece kendi şirketinizde olmuyor. Değişimi gerçekleştirirken çevrenizi de düşünmek zorundasınız. Biz grup olarak birlikte hareket etme çabası içerisindeyiz" şeklinde konuştu.

SEKTÖR DÖNÜŞÜMLERİNDE ÖNCÜ ROL

Faaliyet gösterilen farklı sanayi alanlarında teknolojiyi iyi kullanarak sektörlere öncülük ettiklerini belirten



SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, geri dönüşüm girişimleri RE&UP devrimsel teknolojiyle dögüsel ekonomiye katkıda bulunduğunu söyledi.

Konukoğlu, "Çimento sektöründe geri dönüşümlü ısıyı kazanabilmek için yatırımlarımızı gerçekleştirdik. Karbon ayak izini aşağıya çekmek için çalışmalarımız da sürüyor. Ar-Ge'ye 15 milyon dolar civarında bütçe ayırdık. Yenilikçi ve sürdürülebilir ürünler üretebilmeyi hedefliyoruz. Dünya tekstil sektöründe yaklaşık 100 milyon ton atık çıkıyor ve bunun yalnızca yüzde 1'lik bir bölümü geri dönüştürülebilir. Sektörde geri dönüşüm konusunda öncülük yapmaya çalışıyoruz" dedi. 2021 yılında hayata geçen tekstil geri dönüşüm tesisinde tekstil atıklarını değerlendirerek tekrar kumaş üretiminde kullandıklarını anlatan Konukoğlu, "Bu konuya 150 milyon dolar civarında bir bütçe ayırdık" diye konuştu.

YENİLENEBİLİR ENERJİ YATIRIMLARI

Konukoğlu, yüzde 100 yenilenebilir enerji portföyüne sahip SANKO Enerji'nin 1000 MW'lık kurulu güce sahip olduğunu, "Artık fosil yakıtlı yatırımımız yok, yapmayı da düşünmüyoruz. Ambalaj sektöründe de yenilikçi birçok çalışmamız var.

Örneğin karasal ortamda yetiştirilen deniz yosunlarından geliştirilmiş filmler üzerinde çalışıyoruz. Dünyada Worldstar Ödül aldı. Ürünlerimizin sürdürülebilir olarak yenilenmesinin yanı sıra çevremize ve ekosistemimize sahip çıkabilmek adına var gücümüzle çalışıyoruz. SANKO olarak, elde ettiğimiz kârın büyük kısmını ekosistem için yürütülen çalışmalarımıza ayırıyoruz" bilgisini verdi.

2035'TE KADIN-ERKEK ÇALIŞAN SAYISI EŞİT OLACAK

SANKO Holding'in sürdürülebilirlik adımlarından söz eden Adil Sani Konukoğlu, Türkiye nüfusunun yarısını oluşturan kadınların iş hayatına katılım oranının oldukça düşük olduğunu vurgulayarak, SANKO Holding'in kadın istihdamı hedeflerine de konuşmasında yer verdi. Konukoğlu, "Kadın çalışan oranımızı 2030 yılına kadar yüzde 40'a, 2035 yılına kadar ise yüzde 50'ye taşıyacağız. Bugün yapılan atamalarda yönetici pozisyon için erkek CV yanı sıra kadın CV alternatifi önüme gelmiyorsa onaylamıyorum" ifadesini kullandı.



Sigorta sektörünün duayen isimleri KASIDER & Kadın Sigortacılar Derneği'nin Quick Sigorta desteğiyle düzenlediği Yangın Sigortalarında Etkin Hasar Yönetimi Eğitim Serisi, Quick Tower ev sahipliğinde yapıldı.

QUICK SİGORTA DESTEĞİYLE SEKTÖRDE EĞİTİM VE BİLGİ PAYLAŞIMI GÜÇLENİYOR

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar KASIDER'in güçlü bir sigorta topluluğu oluşturulmasına yardımcı olduğunu belirterek, "Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ileriye dönük olarak sektörün eğitim ve gelişimine olan desteğini her zaman sürdürmeye devam edecek" dedi.

KASIDER & Kadın Sigortacılar Derneği'nin Quick Sigorta desteğiyle düzenlediği Yangın Sigortalarında Etkin Hasar Yönetimi Eğitim Serisi, Quick Tower ev sahipliğinde gerçekleşti. Türk sigorta sektörünün duayen hasar yöneticilerinin katkılarıyla zenginleşen eğitim serisi, sektör profesyonellerine yangın sigortalarında etkin hasar yönetimi konusunda kapsamlı bir bilgi sundu. Etkinlikte 20'den fazla eğitmen yer alırken katılımcıların eğitim sertifikalarının TSEV'de yapılacak sınav sonrası Sigorta Haftası'nda dağıtılacağı duyuruldu.

GEZİCİ TIR LABORATUVARI UYGULAMASI

Eğitimde Türk Ticaret Kanunu & Genel Şartlar ilgili bölümleri, yangın restorasyonlarında dikkat edilmesi gereken tüm hususlar, Türkiye'de bir ilk ve tek olan ve yangın hasarlarında

hasar mahalline götürülerek önemli bir fark oluşturan ve büyük katma değer sağlayan gezici TIR laboratuvarının Hendek'te ziyaret edilmesi ve burada canlı örnekler ile saha eğitimi alınması, bugüne kadar yapılan büyük restorasyon hasarlarının incelenmesi gibi birçok konu ele alındı.

MAHER, KASIDER'İN ÖNEMLİ PARTNERİ

KASIDER Başkan Sema Tüfekçiler, "Eğitime katılan tüm eğitmenlerimize bizlere aktardıkları tecrübe ve deneyimleri için çok teşekkürlerimizi sunuyoruz. Sektörde eğitime verdiğimiz önem kıymetli sponsorlarımız ile hayata geçiriliyor. Bize her yönüyle destek veren Maher Holding Sigorta Grubu'na çok teşekkür ediyoruz" dedi. BİMTES CEO'su Cemil Işıklı da, "KASIDER'in düzenlediği bu kıymetli eğitime sponsorluk yapmaktan dolayı gurur duyuyoruz. Eğitimde yer alan tüm eğitmenlere ve katılımcılara

teşekkür ederiz. Quick Sigorta gibi önemli kuruluşların desteğiyle, sektördeki eğitim ve bilgi paylaşımı daha da güçleniyor" diye konuştu.

DAHA GÜÇLÜ BİR SİGORTA TOPLULUĞU

Maher Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, ev sahipliği yapmaktan duydukları memnuniyeti dile getirerek, "Quick Sigorta ve Corpus Sigorta'dan oluşan Maher Holding Sigorta Grubu olarak, eğitime ve KASIDER'e destek vermekten büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Bu tür inisiyatifler, sektördeki bilgi ve deneyimi artırarak daha güçlü bir sigorta topluluğu oluşturmamıza yardımcı oluyor. Bu değerli eğitim serisinin, sektördeki genç yeteneklerin yetişmesine ve bilgi birikiminin artmasına katkı sağlayacağını düşünüyorum. Quick Sigorta ve Corpus Sigorta ileriye dönük olarak da sektörün eğitim ve gelişimine olan desteğini her zaman sürdürmeye devam edecek" ifadelerini kullandı.



270 adet projenin 65 milyar dolarlık bölümü hizmete açıldı

KÖİ PROJELERİ KAYIP MI, KAZANÇ MI?

Kamu - Özel İşbirliği (KÖİ) modeli, hayata geçirdiği mega projelerle Türkiye'nin çehresini değiştirdi. Ülke kalkınırken projelere yönelik eleştiriler ise; vergi kaybının yanı sıra bütçe ve Hazine'ye verdiği yük, kamu borçlanması, çevre tehditleri, şeffaflık ve kayırmacılık iddiaları merkezinde yoğunlaştı.

ARAŞTIRMA SEDAT YILMAZ

AVRASYA TÜNELİ 2042 YILINDA KAMUYA GEÇECEK

106 metre derinlikte 13,7 metre çapında açılan tünel, "uzun ömürlü" ve "güvenli" inşa edildi. İstanbul Avrasya Tüneli projesi planlanandan 8 ay önce, 3 yıl 11 ayda, 22 Aralık 2016 tarihinde tamamlandı. 1 milyar 245 milyon dolar olarak belirlenen toplam yatırım bedelinde bütçe aşımı yaşanmadı. İstanbul Avrasya Tüneli, 2042 yılında kamuya geçecek. Avrasya Tüneli İşletme İnşaat ve Yatırım A.Ş. (ATAŞ), 2009 yılında Avrasya Tüneli'ni gerçekleştirmek üzere kuruldu. ATAŞ, Avrasya Tüneli Projesi'nin finansman, inşaat ve yaklaşık 25 yıl boyunca işletmesinden sorumlu. Türkiye'den Yapı Merkezi ve Güney Kore'den SK E&C şirketleri, ATAŞ'ın iki eşit ortağı.

Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) Modeli, dünyada giderek yaygınlaşırken Türkiye'de de altyapı yatırımlarının tamamlanmasına katkı veriyor. Ancak KÖİ projeleri; şeffaflık, maliyetinin normalden yüksek olması, devletin vergi kaybı, garanti ödemeler sebebiyle Merkezi Bütçe'ye olan yükü, kamu bankalarının borçlanma riski ve kayırmacılık gibi iddialarla kamuoyunda bazı eleştiri ve ithamlara maruz kalıyor. Kamuoyuna "mega projeler" olarak takdim edilen en büyüklerini İstanbul Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Avrasya tüneli ile Gebze-İzmir Otoyolu yatırımlarının oluşturduğu projelerin, hem ekonomik hem çevresel hem de mali istikrar açısından doğru yatırım kararları olup olmadığı da tartışmalara yol açıyor. KÖİ, kısmen veya tamamen kamusal yükümlülük altındaki bazı yatırım ve hizmetlerin, projeye yönelik



Osmangazi, Yavuz Sultan Selim, Çanakkale Köprüleri, Şehir Hastaneleri, Avrasya Tüneli ve otoyollara kadar 270'i aşkın proje kalkınmada öncü rolü üstlendi. Ancak projelerin, hem ekonomik hem çevresel hem de mali istikrar açısından doğru yatırım kararı olup olmadığı tartışmalara yol açıyor.

maliyet, risk ve getirilerinin, uzun vadeli bir sözleşmeyle, kamu ve özel sektör arasında paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesine dayanan bir finansman modeli.

ALTYAPI İÇİN GELİŞTİRİLMİŞ BİR MODEL

KÖİ; kamu altyapı hizmetlerinin gerçekleştirilmesi için kamu ve özel sektör arasında imzalanan süreli sözleşmeler. KÖİ, altyapı açığını karşılamak amacıyla mevcut öz kaynaklara alternatif olacak finansmanı sağlamak için kullanılıyor. Sözleşmeler çerçevesinde sermaye, inşaat, bakım-onarım, işletme ve hizmet sunumu gibi önemli riskler özel sektöre transfer ediliyor. Bu sözleşmeler çerçevesinde özel sektör finansmanından ve uzmanlığından yararlanılıyor. KÖİ projeleri genellikle devletler altyapı açığını karşılamak amacıyla mevcut öz kaynaklara alternatif olacak finansmanı sağlamak için bu modele yöneliyor. KÖİ'ler, piyasa belirsizliği karşısında devletin riskini en aza indirdiği ve özel sektör sermayesiyle finansman sağladığından hükümetler bu modeli vazgeçilmez olarak görüyor. Yine her zaman ekonomik büyümeyi öncelleyen hükümetler kamu - özel sektör işbirliğinde KÖİ'yi seçiyor ve ekonomik büyümeyi engelleyen altyapı açığını kapatmak için bu modele başvuruyor.

DÜNYADA KÖİ PROJELERİNE İLĞİ YOĞUN

Devletin imkânlarıyla özel sektör sermayesini bir araya getirerek KÖİ modeliyle ülke ihtiyaçlarını gidermeye çalışan hükümetler söz konusu modele daha fazla ilgili göstermeye başladı. KÖİ ile yapılan başta altyapı yatırımları artarak devam ediyor. Dünyada toplam

KÖİ projelerinin büyüklüğü 2 trilyon doları aşıyor. Avrupa'da KÖİ yatırımları son 20 yılda önemli bir ivme kazandı. Buna göre, Avrupa; ulaştırma yatırımları 212 milyar euro, sağlık 50,7 milyar euro, çevre 24,3 milyar euro, kamu hizmetleri yüzde 20,3, savunma yüzde 18,2 milyar euroluk projelerle dikkat çekiyor. Avrupa'da KÖİ projeleri konut, bilişim, rekreasyonda da önemli yükselişler gösteriyor. Gelişmekte olan ülkelerde de son 20 yılda ciddi KÖİ yatırımlarına imzalar atılıyor. Türkiye'de dahil bu ülkeler toplamda enerjiye 963,2 milyar dolar, ulaştırmaya 627,3 milyar dolar, bilişime 123,6 milyar dolar ve çevreye 76,5 milyar dolar projeyi hayata geçirmiş durumda.

TÜRKİYE'DE UYGULANAN 4 FARKLI KÖİ MODELİ

Türkiye'de gerçekleştirilen KÖİ projelerinde 4 farklı KÖİ modeli kullanılıyor. Bu modeller arasında en çok kullanılanı 127 projeye Yap-İşlet-Devret iken, onu 120 projeye İşletme Hakkı Devri, 18 projeye Yap-Kirala-Devret ve 5 projeye Yap-İşlet modelleri takip ediyor. KÖİ modeliyle gerçekleştirilen projelerin yatırım tutarlarının sektörel dağılımına bakıldığında; 2023 yılı Eylül ayı fiyatlarıyla 32,47 milyar ABD Doları ile karayolu sektörünün ilk sırada olduğu görülüyor. Havaalanları ise 24,03 milyar ABD Doları ile ikinci sırada. Bunu 21,73 milyar ABD Doları ile enerji sektörü takip ediyor. Yap-Kirala-Devret modeliyle gerçekleştirilen sağlık projeleri 13,08 milyar ABD Doları ile dördüncü sırada yer alıyor. İşletme hakkı devri bedellerinin sektörel dağılımına bakıldığında havaalanlarının 75,77 milyar ABD Doları ile (KDV dâhil,

ÇAM VE SAKURA ŞEHİR HASTANESİ, YILIN KÖİ ANLAŞMASI

Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, Türkiye'nin üçüncü büyük sağlık yatırım projesi. Sağlık Bakanlığı tarafından, Japonya Merkez Bankası ile Nippon İhracat ve Yatırım Sigortası dahil olmak üzere dokuz farklı küresel finans kuruluşu tarafından finanse edilen bir kamu-özel ortaklığı (PPP) modelinde yürütüldü. Yatırım maliyeti 1,5 milyar dolar olan projeyi Rönesans Holding ve Sojitz Corporation üstlendi. Hastanenin inşaatı 2016 yılında başladı ve 2020 yılında tamamlandı. Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, 2.354 yatak kapasiteli Ana Hastane, 200 yatak kapasiteli Fizik Tedavi ve Rehabilitasyon Hastanesi ve 128 yatak kapasiteli Psikiyatri Hastanesi'nden oluşuyor. Ana hastane, ortak bir çekirdek yapı etrafına kurulu 6 adet bloktan oluşuyor. Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi, iş dünyasının en prestijli ödüllerinden olan Thomson Reuters'ın Project Finance International Awards (PFI) kapsamında Avrupa'da "Yılın KÖİ Anlaşması" seçildi.

2023 yılı Eylül ayı fiyatlarıyla) birinci sırada bulunuyor. Bunu 22,74 milyar ABD Doları ile enerji sektörü, 3,26 milyar ABD Doları ile limanlar ve 3,18 milyar ABD Doları ile yat limanları izliyor. Yatırım Tutarı; YİD, İHD, YKD ve Yİ projelerinde, sözleşmedeki toplam yatırım tutarının sözleşme tarihindeki Dolar/TL değeri kullanılarak ABD Dolarına çevrilmesinden sonra, ABD aylık tüketici fiyat endeksi ile güncelleme tarihine getirilmesi sonucu elde edilen tutarı ifade ediyor.

KLASİK ÖZELLEŞTİRME – KÖİ MODELİ FARKI

Klasik özelleştirmelerde kamu kuruluşunun hisseleri özel firmaya



KÖİ GARANTİ ÖDEMELERİ (MilyarTL)	2024	2025	2026
OTOYOL VE KÖPRÜLER	73,8	136,4	163,2
ŞEHİR HASTANELERİ	83,6	97,9	163,4
AVRASYA TÜNELİ	4,9	6,5	7,7
TOPLAM	162,4	240,8	270,2

satılıyor ve kamu mülkiyeti son buluyor. Tüpraş, Ereğli Demir Çelik, Petkim, Petrol Ofisi, bu tür geleneksel özelleştirmelere en iyi örnekler. Yap İşlet Devret (YİD), Yap İşlet (Yİ), Yap Kirala (YK), İşletme Hakkı Devri (İHD) gibi yöntemleri içeren KÖİ tarzında ise, kamu, öncekinde olduğu gibi, sözleşme sonrası ortadan çekilmiyor, projenin bir tarafında kalıyor. Bu, kamusal mülkün, kamusal varlığın esas sahibi olarak devletin temsili, ama bu mülkü / varlığı 10, 25, 49 yıl gibi bir süreliğine özel firmaya kullandırmaya dayanıyor. Bilindiği üzere, hemen her ülkenin anayasasında, doğal kaynaklar, akarsular, madenler, su kaynakları, orman varlıkları ve benzeri kamu mülkiyetinde. Bunlar satılamaz ama tasarrufu için, belli kurallar çerçevesinde özel firmalara izin, yetki verilebiliyor. Açıkçası, KÖİ projeleri, Anayasa gereği, devletin hüküm ve tasarrufu altında olan yer altı ve yerüstü kaynaklarının, madenlerin, akarsuların, göllerin, denizlerin, kıyıların, dağların ve benzeri kamusal mülkün, esas sahipliğinin saklı kalarak özel sektöre kullanılması esasına dayanıyor. KÖİ, Dünya Bankası ile IMF'nin yaygınlaştırdığı bir finans modeli.

TÜRKİYE'DE ÖNE ÇIKAN KÖİ PROJELERİ

Türkiye'de 270'ten fazla KÖİ projesi

gerçekleştirildi. Öne çıkan projeler; İstanbul Havalimanı, içinde Osman Gazi Köprüsü'nün de olduğu İstanbul – İzmir Otoyolu, içinde Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün olduğu Kuzey Marmara Otoyolu, içinde Çanakkale Köprüsü'nün olduğu Malkara – Çanakkale Otoyolu, Avrasya Tüneli, Menemen – Aliğa Çandarlı Otoyolu, Ankara – Niğde Otoyolu ve diğerlerinin birçoğu hayata geçti. TEPAV raporundaki hesaplamalara göre KÖİ projelerindeki garanti ödemelerinin sözleşmelere göre toplamı yaklaşık 157,8 milyar dolar. Kamu-Özel İşbirliği (KÖİ) modeli son yıllarda şehir hastanelerinin, büyük ulaşım projelerinin ve Akkuyu Nükleer Santral'i'nin inşasında kullanılıyor. Büyük ulaşım projelerinin yapımını üstlenen şirketler, Hazine'nin verdiği gelir garantileri sayesinde dolar ya da euro cinsinden krediyle projelerin yapımını gerçekleştiriyor. Ancak elde edilen gelirlerin gelir garantilerini karşılamaya yetmemesi ve aradaki farkı Hazine'nin yüklenmesi nedeniyle, projeler Bütçe'ye garanti süreleri boyunca önemli bir yük oluşturuyor. Yıllar ilerledikçe projelerin Hazine'ye olan yükünün azalacağı savunuluyor.

98,6 MİLYAR \$'LIK KÖİ PROJELERİNDE ENERJİ İLK SIRADA

Kamu-özel sektör işbirliği (KÖİ) kapsamında 1986'dan bu yana 270 proje için sözleşme imzalandı. Mevcut



İGA İSTANBUL HAVALİMANI'NDAN 26 MİLYAR EURO GELİR

İstanbul'un Avrupa Yakası'nda, Karadeniz kıyısındaki Tayakadın ile Akpınar köyleri arasında yer alan İstanbul Havalimanı 29 Ekim 2018'de hizmete girdi. Projeyi İGA yatırımcılarının oluşturduğu Cengiz, Mapa, Limak, Kolin, Kalyon Ortak Girişim Grubu (OGG) cumhuriyet tarihinin en yüksek teklifi olan 22,152 milyar euro değerinde bir teklif ile kazandı. İhaleden devlete KDV dahil 26 milyar 142 milyon euro gelir çıktı. İGA'nın 2022 yılı itibarıyla ortaklık yapısı yüzde 55 Kalyon Havaçılık ve yüzde 45 Cengiz İnşaat şeklindedir. Havalimanı işletme süresi şartlar dahilinde 25 yıl olarak sabitlendi. Yapı İşlet Devret modeli ile hayata geçirilen İstanbul Havalimanı, 2020 yılında 23,4 milyon yolcu, 2021 yılında ise 36 milyon 988 bin 563 yolcuyla Avrupa havalimanları arasında iki yıl üst üste yolcu sayısı sıralamasında birinci sırada yer aldı. İstanbul Havalimanı, ilk işletme yılında, garanti edilen 233,1 milyon avro luk dış hat yolcu gelirini aştığı için devlete 22,4 milyon euro tutarında ek ödeme yapıldı.

Diğer yandan Kütahya Zafer Havalimanı, 50 milyon euroya mal oldu. 2044 yılında kamu malı olacak Zafer Havalimanı'nın işletme, bakım ve onarım giderleri dahil toplam maliyeti 254 milyon euro. Zafer Havalimanı için verilen, işletme süresi sonunda, yani 2044 yılına kadar toplam ödenecek garanti bedeli ise 206 milyon euro. DHMİ'nin ihaledeki net kârı 48 milyon euro.

durumda 250 proje işletmeye alınırken, 20 projenin yapımına devam ediliyor. Kamu-özel sektör işbirliği modeli, özellikle otoyol, köprü, havalimanı gibi altyapı yatırımları ile hastane gibi kamu hizmetlerinin sunumunda alternatif bir finansman modeli olarak önem taşıyor. Proje sayılarının sektörlere göre dağılımında 102 ile ilk sırada enerji yer aldı. Bu sektörü, 46 ile kara yolu, 24'le liman, 23'le gümrük tesisi, 20'şerle havaalanı ve yat limanı-turizm tesisi yatırımları takip etti. Söz konusu dönemde bu modelle 18 sağlık tesisi yatırımı yapıldı. Yatırım yapılan diğer alanlar, madencilik, kültür-turizm tesisi, endüstriyel tesis, demir yolu ve katı atık oldu.

Bu tutar içinde 32,5 milyar dolarla kara yolu yatırımları miktar olarak ilk sırada yer aldı. Öne çıkan diğer alanlar, 24 milyar dolarla havaalanı, 21,7 milyar dolarla enerji ve 13 milyar dolarla sağlık tesisi, 2,5 milyar dolarla liman, 1,7 milyar dolarla endüstriyel tesis ve 1,5 milyar dolarla yat limanı- turizm tesisi yatırımları oldu. Uygulama sözleşmesi imzalanan 270 yatırım içinde 127 projeyle YİD ve 120 projeyle işletme hakkı devri modelleri ilk sırada yer aldı. Bu modelleri, 18 projeyle yap-kirala-devret ve 5 projeyle yap-işlet modelleri takip etti.

Bu projeler için kamuya ödenecek işletme hakkı devri bedeli 106 milyar 219 milyon dolar olarak belirlendi. İşletme hakkı devir bedellerinin sektörler göre dağılımında ilk sırada 75 milyar 767 milyon dolarla havalimanı yatırımları yer aldı. Bunu, 22 milyar 735 milyon dolarla enerji yatırımları izledi. Liman yatırımları, 3 milyar 256 milyon dolarla, yat limanı ve turizm tesisi yatırımları da 3 milyar 183 milyar dolarla dikkati çekti.

GARANTİ ÖDEMELERE BU YIL 162 MİLYAR TL VERİLECEK

2024 bütçesinde Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) projeleri için ödenecek garanti tutarlar ortaya çıktı. 2024'te bütçeden, yap-işlet-devret (YİD) modeliyle inşa edilen köprüler, otoyollar ve Avrasya Tüneli ile yap-kirala-devret modeliyle yaptırılan şehir hastanelerine toplam 162 milyar 435 milyon lira ödenecek. Garanti ödemeler için 2024 yılı bütçesinden 162,4 milyar lirayı eritecek. Buna göre Avrasya Tüneli'ne 4,9 milyar lira, köprü ve otoyollara 73,8 milyar lira, şehir hastanelerinden ise 83,6 milyar lira ödeme yapılacak. Eski Ulaştırma eski bakanı Adil Karaismailoğlu'nun 2026 yılı itibarıyla para ödenmeyeceğini açıklamıştı. Ancak bütçede Avrasya Tüneli için 2026'da da ödeme yapılması öngörüldü. Türkiye'den Yapı Merkezi ve Güney Kore'den SK E&C şirketlerinin ortak olduğu Avrasya Tüneli İşletme İnşaat ve Yatırım A.Ş.'ye (ATAŞ) yapılan ödemelerin 2018-2026 döneminde toplamda 24 milyar 250 milyon lirayı bulması bekleniyor.

Orta Vadeli Program'da (OVP) esas alınan ortalama dolar kuruna göre bu projeler için gelecek yıl 4,7 milyar dolar ödenecek. Alınan bilgiye göre, KÖİ projeleri için 2017-2023 arasında bütçeden toplamda 221 milyar lira, yaklaşık 16 milyar 844 milyon dolar harcandı.

Muhalef siyasi kanatta ise yapılan KÖİ değerlendirmesinde, 2018-2022 yılları arasında söz konusu projeler için 5 yılda 121 milyar TL ödendiğini, 2023 yılı bütçesine göre de gelecek 3 yılda 373,6 milyar TL daha ödeneceği ileri sürüldü. Şehir hastanelerinin kiralama 2024 yılında kamu bütçesinden 83 milyar 697 milyon lira ödeme yapılması planlanıyor. Şehir hastaneleri için 2017-2023 döneminde 102 milyar 206 milyon



lira ödeme yapıldı. Bütçe teklifinde bu hastaneler için yapılan ödemelerin 2025'te 97 milyar 905 milyon lira, 2026'da ise 99 milyar 386 milyon lirayı bulması bekleniyor.

BAKANLIK: KÖİ PROJELERİ ZARAR ETMEDİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada Kamu Özel İş Birliği (KÖİ) projelerinin devleti zarara uğrattığı iddialarının gerçeği yansıtmadığını vurgulanırken, KÖİ projelerinin yatırım bedelleri ile sağladıkları fayda arasında ekonomi ve milletin yararına önemli kazanımların olduğu ifade edildi. Ulaştırma sektöründe havalimanları, limanlar, 1250 kilometre otoyol altyapısının 37,5 milyar dolarlık Kamu Özel İş Birliği (KÖİ) projeleri ile yapıldığı, gayrisafi yurt içi hasılaya 91 milyar dolar, üretime 193 milyar dolar, istihdamda yıllık 156 bin kişi olmak üzere güçlü bir ekonomik etki sağlandığı ifade edildi. Bu projeler sayesinde ayrıca yıllık toplamda 2,97 milyar dolar tasarruf sağlandığı vurgulandı.

Aynı açıklamada, "Hatırlanacağı gibi her yatırıma itiraz eden zihniyet, İstanbul-İzmir Otoyolu ve Osmangazi Köprüsü'ne de İstanbul Havalimanı'na da itiraz etmişti. İstanbul-İzmir Otoyolu ve Osmangazi Köprüsü'nün açıldığı ilk yıl garanti karşılama oranı yüzde 20 idi. Bugün verilen garanti rakamları yüzde 80'lere ulaştı" bilgisi verildi. Bakanlık açıklamasında, "2025'te gelirlerimiz, yapacağımız ödemelerin üzerinde olacaktır. Böylece Hazine'imize net nakit akışı sağlanacak, devletimiz ilave gelire kavuşacaktır" denildi.

KÖİ PROJELERİNE AİT ANKET ÇALIŞMASI

İstanbul Ekonomi Araştırma tarafından 12 ilde 1500 kişi ile yapılan anket çalışmasında döviz kurundaki artışlar, KÖİ projelerinin Hazine'nin yükünü artırması, projelerin ekonomik mantığı, devletin verdiği garantiler ve Yap-İşlet-Devret modeliyle ilgili görüşler toplandı. Sonuçlara göre katılımcıların yüzde 56'sı Yap-İşlet-Devret modeli ile yapılan mega projelerin halkın sırtına daha fazla vergi yükü bindirdiğini düşünüyor. Katılımcıların yüzde 7'si projelerden nüfusa göre az kişinin faydalandığını söylüyor. Katılımcıların yüzde 63'lük kesimi de KÖİ projeleri hakkında olumsuz görüş belirtiyor. Olumsuz bakış açısına karşılık katılımcıların yaklaşık yüzde 38'i mega projeleri olumlu buluyor. Yüzde 26'lık kesim Yap-İşlet-Devret modelinin gerekliliğine inanıyor. Yüzde 4'lük kesim söz konusu KÖİ projelerinin Türkiye'nin ekonomik gücünü ortaya koyduğunu belirtirken yüzde 7'lik kesim ise projelerin ülkenin yurtdışı itibarını arttırdığına vurgu yapıyor. Belli bir kesimin de 2024 yılı itibarıyla KÖİ projelerinin Hazine'ye yükünün sıfıra ineceğine inanıyor.

SAYIŞTAY'DAN KÖİ PROJELERİNE BAKIŞ

Sayıştay Dergisi'nde Nükretin Parlar, Hacı Ömer Köse ve Metin Toprak'ın kaleme aldığı "Kamu - Özel İşbirliği (KÖİ) Modeli ve Türkiye Uygulamaları: Sayıştay Raporları Işığında Uygulama ve Sonuçlarının Değerlendirilmesi" başlıklı yazıda, toplumun talep ve beklentilerinin sürekli artması karşısında

KUZEY MARMARA OTOYOLU'NDA GARANTİ İŞLETMECİ LEHİNE

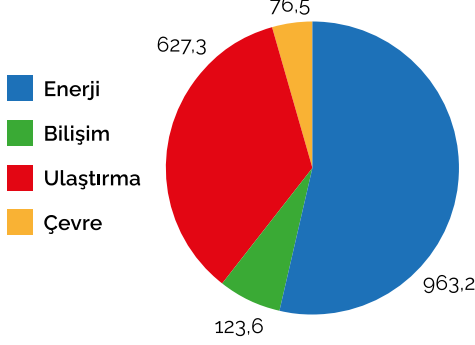
Kuzey Marmara Otoyolu Kınalı-Odayeri kesiminin maliyeti 2 milyar 72 milyon 257 bin 9 dolar. 2030 yılında kamuya devri planlanan projenin uzunluğu bağlantı yolları dahil 80 kilometreyi buluyor. İşletme süresi 4 yıl 9 aydan 12 yıl 4 aya çıkarıldı. Kuzey Marmara Otoyolu Kurtköy-Akyazı kesiminin işletmesi 2029 yılında devlete geçecek. 3 milyar 661 milyon 656 bin 404 dolar maliyeti olan projenin araç geçiş garanti sayıları işletmeciler lehine artırıldı.

Diğer yandan 2030 yılında kamuya geçmesi planlanan 445 milyon 521 bin 627 euro maliyetli Menemen-Aliğa-Çandarlı Otoyolu'na günlük 35 bin araç geçiş, toplamda da 541 milyon 301 bin Euro'luk gelir garantisi verildi. Bağlantı yolları ile birlikte toplam 351 kilometre uzunluğundaki Ankara-Niğde Otoyolu da, 2035 yılında kamuya devredilecek. Proje 1 milyar 462 milyon 628 bin 902 euro maliyete sahip.

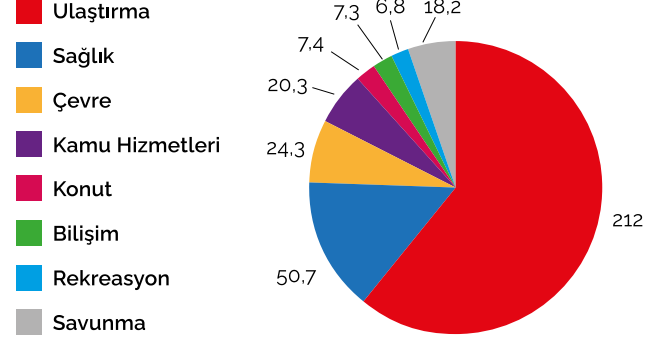
sınırlı kaynaklarla etkili hizmet sunumunun güçleşmesi, alternatif modellerin geliştirilmesini zorunlu kıldığı bildiriliyor. Yazıda, kamu sektörünün sahip olduğu güç ve kapasite, özel sektörün sahip olduğu dinamizm ve kaynaklar ile sivil toplum imkânlarının en yüksek sinerjisi oluşturacak şekilde yönlendirilerek kamu hizmetlerinin daha yüksek miktar, hız, kalite ve etkinlikte sunulmasını hedefleyen KÖİ modelinin ilişkisel devlet anlayışı çerçevesinde yeni bir ekonomi modeline temel teşkil ettiği belirtiliyor.

Yazıda, "Ancak söz konusu projelerde taraf olan kamu idarelerinde kurumsal kapasite yetersizliği ve uzmanlık eksikliği, hazırlık çalışmalarını olduğu kadar, sözleşmelerin bağitlanması, yatırım ve üretim süreçlerinin yönetimi, yükümlülüklerin yerine getirilmesinin etkili kontrol mekanizmaları ile takibi

Dünyada KÖİ Yatırımları



Gelişmekte Olan Ülkelerde Altyapı KÖİ Yatırımları (Milyar Dolar) (Son 20 Yıl)



Avrupa'da Altyapı KÖİ Yatırımları (Milyar Euro) (Son 20 Yıl)

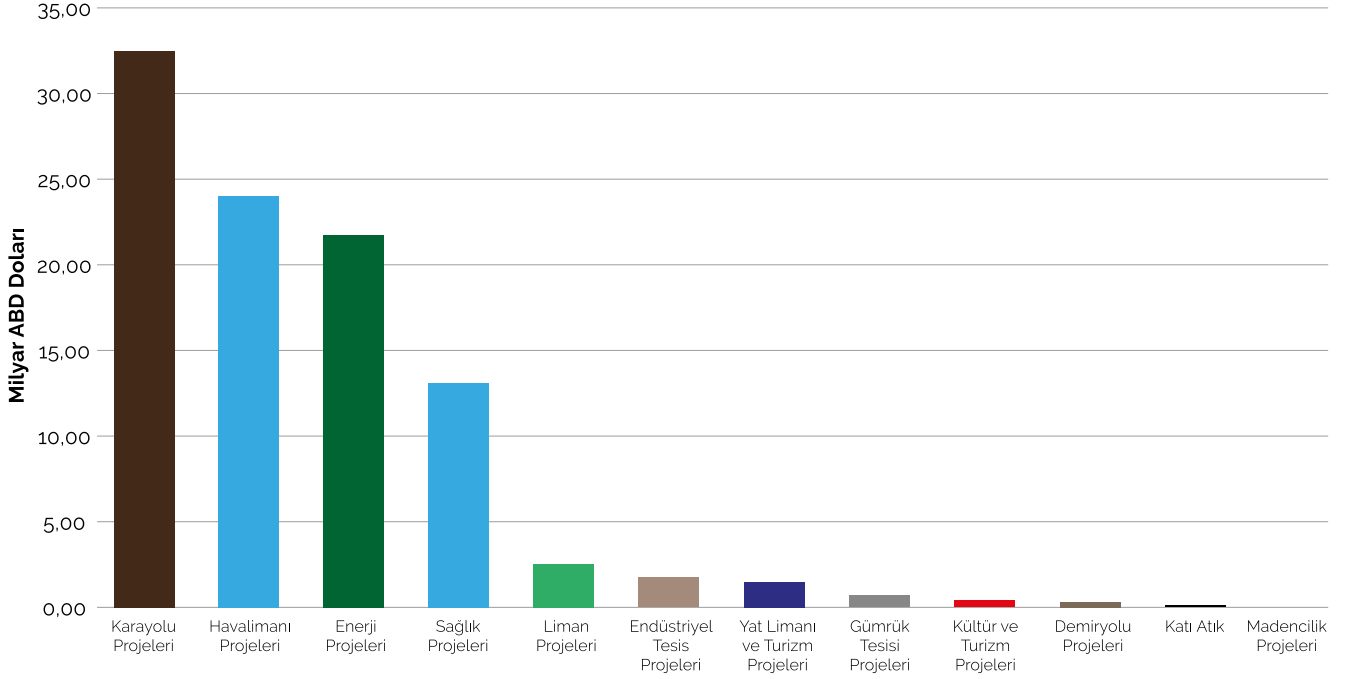
ve tarafların çıkarlarının korunması gibi hususları da etkilemektedir. Kendine özgü nitelikleri nedeniyle yüksek risk ve esneklik barındıran KÖİ uygulamalarında saydamlık ve hesap verebilirlik ayrı bir önem kazanmaktadır. Bu alanda en önemli katkısı, TBMM adına bağımsız ve tarafsız şekilde gerçekleştirdiği denetimlerin sonuçlarını TBMM ve ilgili kamu idareleri ile birlikte kamuoyu ile de paylaşan Sayıştay sağlamaktadır" ifadesi kullanılıyor.

MODELİN YASAL VE KURUMSAL ÇERÇEVESİ GÜÇLENDİRİLMELİ

Sayıştay'ın KÖİ projelerine dair kapsamlı bulgulara yer verdiği, bu modelin geliştirilerek kamu hizmetlerinin etkin sunulmasında güvenilir ve başarılı bir araç haline dönüştürülmesinde önemli bir sorumluluk üstlendiği kaydedilen yazıda, "Denetimlerdeki sınırlılıklara rağmen modelin uygulama sonuçlarına ilişkin tespit ve değerlendirmelerin giderek artan ölçüde Sayıştay raporlarında yer alması, bu alanda daha etkin bir sistem kurulması ve modelin yasal ve kurumsal çerçevesinin güçlendirilmesi gereğini ortaya koymaktadır. Söz konusu modelin, uygulamadaki eksiklikler ve iyileştirme önerileri doğrultusunda geliştirilmesi, bundan sonraki araştırmaların konusu olacaktır" deniliyor.



Yatırım Tutarlarının Sektörel Dağılımı (Milyar ABD Doları, 2023 Eylül Fiyatlarıyla)



SAĞLIK KÖİ PROJELERİNDE ÖDEME MEKANİZMASI

Sağlık kamu-özel işbirliği (KÖİ) projeleri kapsamındaki kira ödemelerinin hesaplanma yöntemini düzenleyen ve uzun süredir yürürlüğe girmesi beklenen Yönetmelik ("Değişiklik Yönetmeliği") 25 Ocak 2020 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlandı. Değişiklik Yönetmeliği, 6428 sayılı Sağlık KÖİ Kanunu'nda ("Sağlık KÖİ Kanunu") ödeme mekanizmasıyla ilgili olarak 19 Temmuz 2019 tarihinde yapılan değişikliklere dayanmakta ve 21 Mart 2014 tarihli Sağlık KÖİ Yönetmeliğini tadil ederek yeni ödeme mekanizmasının detaylarını düzenliyor. Sağlık Bakanlığının, sağlık KÖİ projelerinde, proje şirketine yapmakta olduğu ana ödemeler; (i) üç ayda bir ödenen kullanım bedeli ve (ii) aylık olarak ödenen hizmet bedeli kalemlerinden oluşan "kira ödemesi" olarak anlaşmada yer aldı. Değişiklik Yönetmeliği uyarınca, ihale sonucunda belirlenen kullanım bedeli, ilgili kredi sözleşmesinin para birimi olan yabancı para birimindeki değer

değişikliklerine göre üç ayda bir hesaplanıyor. Değişiklik Yönetmeliği bu hesaplama yöntemine ilişkin olarak bazı farklılıklar öngörüyor. Kullanım bedeli, ilk olarak, bir önceki üç aylık hesaplama dönemindeki enflasyon oranına göre hesaplanmakta, ikinci aşamada ise eğer ilgili üç aylık hesaplama dönemi içerisinde yabancı para birimindeki değer artışı, enflasyon oranından daha fazla ise, bu farkı yansıtabilecek şekilde kullanım bedeli artırılıyor. Buna göre, kullanım bedelinin bir önceki üç aylık hesaplama dönemindeki enflasyon oranına göre uyarlanacağı ancak enflasyon oranındaki artış miktarı, yabancı para birimindeki artış oranından fazla olursa, bu iki oran arasındaki farkın kullanım bedelinin hesaplanmasında dikkate alınacağı yolunda değişiklik yapıldığı gözleniyor.

BSKO, FİNANSMAN SAĞLAYANLARI NASIL KORUYOR?

Ancak, Değişiklik Yönetmeliği, finansman sağlayıcıları korumak amacıyla farklı bir "asıl borç taban

oranı mekanizması" ortaya koyuyor.

Bu mekanizma; Türk Lirası cinsi kullanım bedeli ödemesinin hiçbir koşulda finansman geri ödeme yükümlülüklerine halel getirmeyecek şekilde yapılmasını içeriyor. Bu şekilde hesaplanan kullanım bedeli tabanı; finansman anlaşmalarında geçerli olan döviz cinsinin, dönemsel olarak hesaplanan finansman sözleşmesindeki Borç Servis Karşılama Oranını ("BSKO") ödemeye yetecek seviyedeki döviz karşılığından az olamayacağı zapta geçirilmiş oluyor.

Açıkçası eğer herhangi bir üç aylık hesaplama dönemindeki kullanım bedeli miktarı, BSKO'yu karşılamak için yeterli değilse, Türk Lirası cinsindeki kullanım bedeli miktarı, finansman sözleşmesinde belirtilen koşulu sağlaması için artırılmayı hedefliyor.

KÖİ PROJELERİNİN GETİRDİĞİ SORUNLAR

Neoliberalizmin temel ayaklarından olan devleti ekonomiden uzaklaştırma, bunun için özelleştirme düsturunun bir türevi olan kamu-özel işbirliği

projeleri, Türkiye'de kalkınmaya önemli katkıda bulunurken birçok sorunu da beraberinde getiriyor. Kamu-Özel İşbirliği projeleri, başlangıçta Yüksek Planlama Kurulu (YPK), izin ve onayı ile gerçekleşirken yapılan bir düzenleme ile ilgili bakanlık ve kuruluş inisiyatifine bırakıldı ve denetim konusu zayıfladı. KÖİ sözleşmeleri ne Sayıştay, ne TBMM denetimi altında bulunuyor. Yüklenici firmalarla yapılan sözleşmeler kamuya açık olmuyor. Projelerin makro politikalarla ilgisi sorgulanıyor. Projelerin büyümeye ne kadar etki edeceği, bütçe gerçekleştirmelerine ne kadar katkı sağlayacağı ise öngörülerde kalıyor. KÖİ projelerini alan özel sektör gruplarının özkaynaklarının düşük olması sebebiyle kredi kullanması dış finansman ihtiyaçlarını büyüttüğü, kullanılan kredilerin Hazine'ye riskler taşıdığı ve birçok projenin ÇED noksanlığı finansman konusunda da zorluklara yol açtığı ve KÖİ'lerin kamu denetimi altına alınmasının gereği savunuluyor.

KÖİ VE DEVLET KÖPRÜLERİNDE İKİLİ KDV UYGULAMASI

Köprülerden ve denizaltı karayolları tünellerinden geçiş ücretleri 30 Haziran 2016'ya kadar genel oranda yüzde 18'lik KDV'ye tâbi idi. Bu tarihten itibaren Yap-İşlet-Devret (YİD) kapsamında yapılan köprülerden geçiş ücretlerinde KDV yüzde 18'den yüzde 8'e indirildi. KÖİ köprüsünden geçenler fiyatın içindeki KDV 10 puan daha düşük olduğu için daha az KDV ödemiş oluyor. Köprüden geçenden tahsil edilen KDV indirimli orana tâbi olduğu için müteahhit, inşaat ve işletme esnasında yüklenip de indiremediği KDV'yi bir yıl sonra iade alma hakkına kavuşur. KÖİ köprü geçiş ücreti genel orana tâbi olsaydı, vergi mükelleflerinin çoğu gibi devreden KDV olarak finansal yük üzerinde kalacak ve iade alamayacaktı.

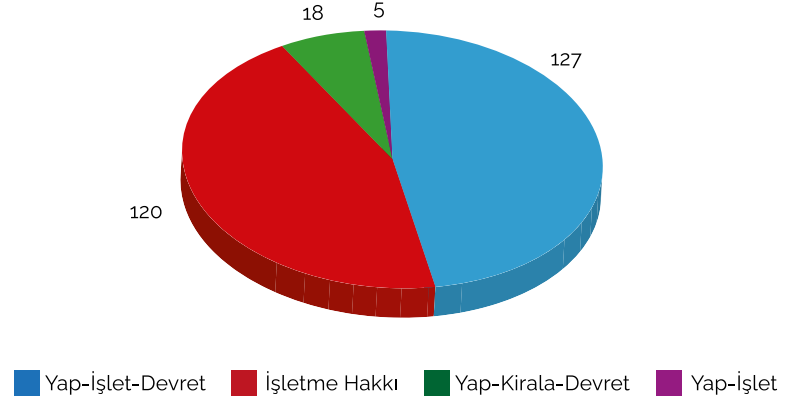
SÖZLEŞMEYLE İLGİLİ DAVALAR TAHKİM'E GİDEBİLİYOR

Diğer yandan sağlıkla ilgili Değişiklik Yönetmeliği; 19 Temmuz 2019 tarihinde Sağlık KÖİ Kanunu'nda yapılan değişiklikte olduğu gibi, hâlihazırda devam eden ve gelecekte yapılacak olan sağlık KÖİ projelerinde, Sağlık Bakanlığı ile ilgili proje şirketinin aralarında ortaklaşa anlaşarak, kullanım bedeli miktarını değiştirebilecekleri hususunu öngörüyor. Bu sebeple anlaşma sağlık KÖİ'ye ilişkin her

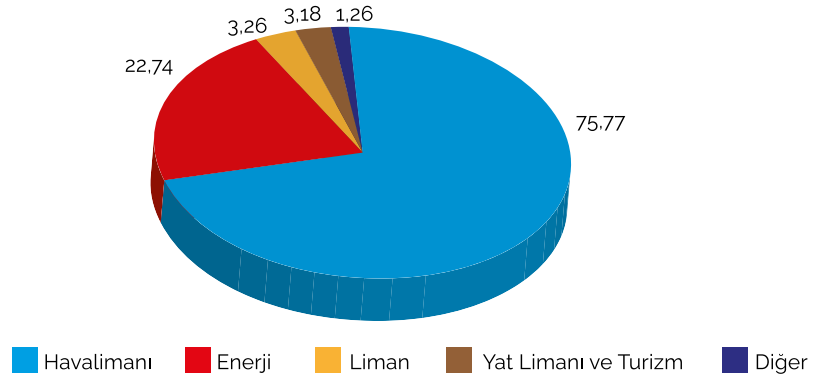
iki mevzuatı uyumlu hale getiriyor. Değişiklik Yönetmeliği; ödeme mekanizmasındaki anılan değişiklikler için detaylı formüller, taban ve tavan sınırları öngörüyor. Değişiklik Yönetmeliğinin öngörmüş olduğu asıl borç taban oranı koruması, projelerin finanse edilebilirliği açısından olumlu bir hüküm olmakla birlikte, Değişiklik Yönetmeliğinin yatırımcılar için aleyhte değişikliklere

yol açma ihtimali bulunabileceği, çıkacak sorunların anlaşmalar yoluyla çözülebileceği gözleniyor. Ayrıca Değişiklik Yönetmeliğinin 4. Maddesi Sağlık KÖİ Yönetmeliğinin 67. maddesi tahkim yeri ile ilgili "Türkiye'de görülmesi" ibaresini yürürlükten kaldırıyor. Böylece tahkim davaları proje sözleşmesinden doğan uyuşmazlıkların uluslararası tahkimle çözümlenmesini belirliyor.

Proje Sayılarının Modellere Göre Dağılımı



İşletme Hakkı Devri Bedellerinin Sektörel Dağılımı (Milyar ABD Doları, 2023 Eylül Fiyatlarıyla)



KÖİ PROJELERİ ÜLKEYİ KALKINDIRDI MI?



Kamu-Özel İşbirliği (KÖİ) Araştırma Merkezi Başkanı Dr. Eyüp Vural Aydın, son 40 yıl içerisinde yap-işlet-devret kapsamında 270 adet projenin tamamlandığını belirterek, bu projelerin yatırım büyüklüğünün 100 milyar dolar olduğunu söyledi. Bu 100 milyar dolarlık yatırımın 65 milyar dolarlık kısmının son 17 yılda hayata geçirildiğine dikkat çekti. Aydın, Türkiye'de hayata geçirilen projelerin daha çok ulaştırma ve enerji ağırlıklı olduğunu belirtti. Aydın, Avrasya Tüneli, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Gebze-İstanbul Otoyolu, Osmangazi Köprüsü ve Çanakkale köprüsü gibi projelerin yanı sıra hayata geçirilen şehir hastanelerinin de Türkiye'nin kalkınmasında önemli bir rol oynadığının altını çizdi.

KALKINMANIN YOLU; ENDÜSTRİ VE MEGA PROJELER

Kamunun her zaman kâr elde etmek için yatırım yapmayacağına işaret eden Aydın, "Bir ülke iki türlü kalkınabilir. Birincisi endüstriyeldir, ürettiğinizi satmanız gerekir. Diğeri ise mega projelerdir. Türkiye'de hayata geçirilen dev projeler kalkınmanın en önemli parçası oldu" dedi.

Hizmete sunulan yap-işlet-devret projelerinin hepsinin birbirini tamamlayan projeler olduğunun altını

Kamu-Özel İşbirliği (KÖİ) Araştırma Merkezi Başkanı Dr. Eyüp Vural Aydın, son 40 yıl içerisinde yap-işlet-devret kapsamında 270 adet projenin tamamlandığını ve 65 milyar dolarlık projelerin hizmete açıldığını belirterek, bu projelerin toplam yatırım büyüklüğünün 100 milyar dolar olduğunu söyledi.



Kamu-Özel İşbirliği (KÖİ) Araştırma Merkezi Başkanı Dr. Eyüp Vural Aydın, "Bir ülke iki türlü kalkınabilir. Birincisi endüstriyeldir, ürettiğinizi satmanız gerekir. Diğeri ise mega projelerdir. Türkiye'de hayata geçirilen dev projeler kalkınmanın en önemli parçası oldu" dedi.

çizen Aydın, İstanbul Havalimanı'nın kamu özel işbirliği ile yapılan en önemli projelerinin başında geldiğini kaydetti. Projelerin en önemli kısmının finansmanı ve inşaatı olduğunu belirten Aydın, bu projelerin inşaat kısmında çok üst düzey bir koordinasyon gerektiğini, bu durumun da özel sektör işbirliği ile sağlandığına dikkat çekti. Aydın, "Mega projelerin finansmanı kadar zamanında tamamlanması da önemli, bu projelerin kamu özel işbirliği ile yapılması üst düzey koordinasyonu sağlıyor" diye konuştu.

İSTANBUL HAVALİMANI TÜM PROJELERİ GARANTİLEDİ

Mega projelerinin zarar ettiğine yönelik eleştiriler hakkında da konuşan Aydın, İstanbul Havalimanı'nın 1 yıllık kirasının 1 milyar euro olduğunu ve hükümetin bu kazançla tüm KÖİ projelerini garantilediğini belirtti. İstanbul Havalimanı'nın ilk inşası başladığında uzak olduğuna dair eleştirileri hatırlatan Aydın, şu an şehrin o tarafa doğru yerleşmeye başladığına dikkat çekti.

Avrasya Tüneli'nden günde 73 bin aracın geçtiğini söyleyen Aydın, "Devlet böyle bir yapıyı yap-ışlet-devret modeli ile değil, sadece kamu tarafıyla inşa etmeye çalışsa projenin hizmete sunulması 10 yılı bulurdu" dedi. Aydın, Çok kısa bir süre içerisinde KÖİ projelerinin finansman ihtiyacını karşılamaya başlayacağını belirtti. Türkiye'deki mega projelerin Suudi Arabistan'da örnek oluşturduğunu belirten Aydın, Suudi Arabistan'daki KÖİ projelerine danışmanlık yapacaklarını söyledi.

MAKRO EKONOMİK KALKINMAYA DESTEK VERİYOR

İstanbul Kamu Özel Sektör İş Birliği Mükemmellik Merkezi Başkanı Aydın, Türkiye'de kamu-özel sektör iş birliği projelerinin başarılı şekilde uygulandığını belirterek "Bugüne kadar 257 proje gerçekleştirildi ve 84 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Ancak buna havalimanı gibi imtiyazlar da eklenince 165 milyar dolarlık bir ekonomik büyüklükten söz edebiliyoruz" dedi. İnsanların zamanını artıran projelerin değerinin ölçülemeyeceğini vurgulayan Aydın, "Türkiye'deki KÖİ projelerinin ekonomik kalkınmaya katkı sağladığını, vatandaşa zaman kazandırdığını, ülkedeki zamanın değerini artırdığını görüyoruz. Bu projeler kamuya daha geniş bir

perspektiften bir planlama yapma imkânı verir yani kamu önündeki yatırımlarını planlayabilir. Makro ekonomik kalkınmayı artırır. Kamunun sunduğu hizmet kalitesini yukarı çeker" dedi.

Eyüp Vural Aydın, Türkiye'nin kamu-özel iş birliği projelerinin yurt dışında örnek olarak gösterildiğini kaydederek, özellikle Orta Asya ülkelerinin Türkiye'deki şehir hastanesi modelinin birebir kopyalanıp uyguladıklarını dile getirdi. Aydın, "Türk şirketlerinin Türkiye'deki deneyimleri sayesinde birçok farklı ülke ve bölgede, dünyanın her yerinde bu projeleri üstlenmek gibi bir yetenekleri oluştu" diye konuştu.

KÖİ PROJELERİ VERGİ ADALETİ SAĞLIYOR

Aydın, KÖİ projelerine verilen garantiler nedeniyle "kullanmayanların ödediği bir sistem" denildiğinden bahsederek, "Oysa ki kamu kendi bütçesinden bunu yapmış olsaydı zaten ana bütçeden bütün yatırımlar yapılacağı için ülkenin tamamındaki insanların ödediği vergilerden ödenen bir yatırım olacaktı. Oysa, bu projeyi kullananın, yani bunu bozanın, bu yatırımı eskitenin, bu yatırımdan fayda sağlayanların ödediği bir sistem KÖİ projeleri. Burada çok ciddi anlamda bir vergi adaleti sağlanıyor. Bizim ulusal bütçemize Hakkari'deki Ayşe teyzemiz de Trabzon'daki Osman amcamız da katılıyor. İstanbul'da yapılan projelere bütçede toplanan paraları harcansanız, onlar kullanmadıkları, kullanma ihtimali düşük olan bu projelere de kendi bütçelerinden bir katkı payında bulunmuş olurlar" dedi. Aydın, KÖİ projelerinde kullanan ödediği için diğer vatandaşlardan alınan katkının daha az olduğunu kaydetti.

İHRACATTA KIRILAN REKORLARDA KÖİ'NİN BÜYÜK KATKISI VAR

Eyüp Vural Aydın, şu andaki projelerin 2040'a kadar birçoğunun kamuya geçeceğini belirterek, "Belki 2040'a kadar 2030'dan sonra buradan elde edeceğimiz bütçelerle yeni yatırımlara gireceğiz. Türkiye üzerinde son 10 yılda çok ciddi altyapı yatırımları yaptık. Yatırımlarımız Avrupa gibi eski değil, yeni yatırımlara sahibiz. Yani önümüzdeki 30-40 yıldaki değişimlere hazırız" dedi. Altyapı yatırımlarının geleceğe umutla bakmayı sağladığını aktaran Aydın, salgın sürecinde birçok ülkede problem yaşanmasına karşın Türkiye'deki tedarik zincirinin kırılmadığını bildirdi. Aydın, Türkiye'nin ihracatta rekorlar kırmasına KÖİ projelerinin önemli katkısını olduğunu kaydederek, "Siz üretebilirsiniz ama ürettiğinizi taşıyamazsınız, ihracat yapamazsınız. Yani dünyanın her yerinde yollara, altyapılara, taşımaya, lojistiğe ihtiyaç vardır. Yani sizin ürettiğinizi en optimum, en hızlı, en ucuz süre içerisinde ulaştırmanız lazım" diye konuştu. Projelerin garantileri doldukça bir zaman sonra yergilerin övgüye döneceğini düşündüğünü aktaran Aydın, şu andaki fiyat eleştirilerinin yüksek kurdan kaynaklandığını söyledi. Aydın, son zamanlarda KÖİ projelerine ilişkin "yeniden müzakere" konusunun gündeme geldiğine değinerek, "Bu projelerin uluslararası sözleşmelerinin çok kati, kesin kuralları vardır. Çünkü siz özel sektörle beraber tabiri caizse bir evlilik yaparsınız ve bu evlilikte birtakım kurallar koyarsınız. Bu sözleşmelerin hukuksal tarafları tüm dünyada nettir" bilgisini verdi.



“KÖİ İLE ÖZEL SEKTÖRE KONFORLU ALAN AÇILIYOR”

Devlet Planlama Teşkilatı eski planlama uzmanı Prof. Dr. Uğur Emek, şeffaflık harici KÖİ sözleşmelerinde sık sık değişiklik yapıldığını belirterek, “Özel sektör bunu bilerek ihalelere giriyor ve şirketlere konforlu bir alan açılıyor” dedi.

Devlet Planlama Teşkilatı eski Planlama Uzmanı Prof. Dr. Uğur Emek, “Kamu projelerinin yapım aşamasından önce geleneksel yöntem ve KÖİ arasında fayda ve maliyet analizi yapılmalı ve sonrasında hangi

yöntemde kamu yararı daha fazlaysa, o yöntem tercih edilmeliydi” dedi. Prof. Dr. Emek, özellikle şehir hastanelerinin geleneksel ihale şekliyle yapılması durumunda daha az maliyetli olacağını savundu ve örnek olarak Bilkent Şehir Hastanesi’ni gösterdi.

Diğer taraftan otoryollar için verilen yolcu garantisinin de tutarsızlığından söz eden Prof. Dr. Emek, şeffaflıktan uzak bir şekilde sözleşmelerde çok sık değişiklik yapıldığına da değindi. Emek, “Özel sektör sözleşmeleri kolayca değiştirebileceğini bilerek ihalelere giriyor. Şirketlere konforlu bir alan oluşturuluyor” iddiasını getirdi.

“Çeşitli muhasebe numaraları sayesinde buralardan kaynaklanan borçları, kamu borç stokları içerisinde göstermemek mümkün oluyor” diyen Prof. Dr. Emek, “Sonuç olarak projelerin yapım aşamasından önce geleneksel yöntem ile yaparsak kaç, KÖİ yöntemini tercih edersek kaç mal olur diye karşılaştırmalı şekilde fayda ve maliyet analizinin yapılması gerekmektedir. Sonrasında finansal rasyonaliteye bağlı olarak hangi yöntemde kamu yararı daha fazlaysa, o yöntem tercih edilir” dedi.

Prof. Dr. Emek, KÖİ’nin çıkış yeri olan İngiltere de aynısını yapıyordu. İngiltere bu tür muhasebe yöntemleriyle AB üyeliğinden kaynaklanan Maastricht



Devlet Planlama Teşkilatı eski Planlama Uzmanı Prof. Dr. Uğur Emek, kamu borç stoku ve açığından kaçmanın en kolay yolunun KÖİ projeleri olduğunu savundu.

Anlaşması’ndaki kamu borcu ve açığı kuralından kaçmayı başardı. Yani, İngiltere KÖİ projelerinden kaynaklanan borçları kamu kurumlarının finansal tablolarında göstermedi. Bizim de KÖİ projelerinde borç saklama anlamında dünyadaki örneklerle uygun davranılıyor” ifadesini kullandı. Türkiye’de KÖİ süreçleri düzenlemelerinin Kamu İhale Kanunu’na (KİK) tâbi olmadığına değinen Prof. Dr. Emek, “Bu nedenle de AB düzenlemelerinin KÖİ süreçlerine bir etkisi ve katkısı bulunmuyor. Zaman içerisinde yapılan değişikliklerle KİK AB düzenlemelerinden çok farklı bir yere gitti. Ayrıca KİK çok sayıda istisna içermektedir. AB’de kamu alımlarının GSYİH’ya oranı yüzde 15’dir. Bu oranı Türkiye’ye uygularsak KİK’e

tâbi alımların tutarının 120 milyar dolar olması gerekmektedir. Oysa Türkiye’de bu oran yüzde 6’dır. Bu durumda yaklaşık 70 milyar dolarlık kamu alımı KİK’e tâbi değildir” bilgisini verdi. Prof. Dr. Emek, KÖİ ihalelerinde rekabet, şeffaflık ve eşitliğin artırılması için KÖİ sözleşmelerinin satın alımları KİK kapsamına alınmalı ve KİK, Avrupa Birliği düzenlemeleriyle uyumlaştırılması gerektiğini kaydetti. Prof. Dr. Emek, KÖİ kapsamında özel sektör kredi borcunu ödeyemediğinde ulaştırma projelerinde Hazine, diğerlerinde ilgili bakanlıklar bakiye borcu ve borçtan kaynaklanan türev işlerin yükümlülüklerini üstlendiğinden söz konusu borçlanmalarda risk en fazla kamu üzerine yüklendiğini vurguladı.

196 ÜLKE 150 MİLYON WEB SİTESİ 38 SOSYAL MEDYA PLATFORMU

Ajans Press tarafından, dünyanın önde gelen ülkelerinden
500 yazılım mühendisi ile geliştirilen ve
medya mecralarının tümünü bir arada sunan **ilk ve tek platform.**

NEWSCOPE





Sedat YILMAZ
sedadyilmaz@ekovitrin.com

Ekonominin Ahlâkı Olur mu?

Devlet sisteminin sağlıklı işlemesi üretim, tüketim ve kalkınmada güçlü para politikaları ile sağlam finansman kaynaklarına bağlı. Günümüz neo liberalizm ve kapitalist ekonomi sisteminin temelinde faiz kavramı belirgin şekilde yer aldığından hükümetler devlet çarkının işletilmesinde faiz hadlerini göz önünde bulundurarak büyüme ve kalkınma planlarını hayata geçirirler. Kapitalist ekonomiler borçlanma mantığı üzerinde yürür. Bu tür modellerde borçlanma, devletin temel amacıdır. Özellikle Türkiye'nin de içinde bulunduğu ülkelerde üretim ve yatırım finansmanı açısından borçlanma faiz temelli bir finansman aracı olarak kullanılır.

HAKKA DAYANAN FİNANSMAN KAYNAKLARI OLUŞTURULMALI
Hükümetler, borç yükümlülükleri sebebiyle mevcut faizlerin merkezi bütçeyi boğmaması diğer yandan ülke borçları ve faizlerin halka yansıtılmaması ve özellikle borç stokunun Maastrich Kriterleri'ni geçmemesi için yeni politikalar üretir. Zira olayın bütçeye yansıtılması durumunda yükselen vergi hadleri ve çeşitliliğiyle enflasyon kontrol altına alınamaz hâle gelebilir. Bütçedeki bu olumsuzluk bütün ekonomiyi

sarıp fiyat istikrarını bozabilir. Dolayısıyla halkın refahını artırmak için ülkede güçlü ve hakka dayanan finansman kaynakları oluşturmak gerekir. Maalesef gelişen ülkelerde bugünkü ekonomik sistemler kaynak oluşturmayı tasarruf değil borçlanma olarak algıladığından makro ekonomik sorunlardan bir türlü kurtulamazlar. Bu işleyişten en kârlı çıkanlar ise gelişmiş yani dolar, euro ve yuan gibi rezerv parayı elinde tutan ülkeler olur. Gelişmiş ülkeler; borçlandırma sistemiyle gelişen ülkelerin kaynaklarını sömürürken bu sistemin devamı için sıcak çatışmalara kadar varan mücadelelerini de hiç göz ardı etmezler.

Ekonomilerini borç içinde yürütmeye çalışan gelişen ülkelerin çoğunluğu siyasi, ekonomik ve sosyal krizlerin merkezi olarak hayatlarını idame ettirme çabasında olur. Zira, kapitalist sistemin temelinde borçlanmanın maliyeti olan faiz harcamalarını, bütçe ve vergiler üzerinden halkın sırtına bindirme mantığı yatar. Yani halk bir taraftan normal vergilerini öderken diğer taraftan devletin faiz ve harcama yükümlülüklerini sırtlanmak zorunda kalır.

KAMU-ÖZEL İŞBİRLİĞİ (KÖİ) BÜTÇELERE YÜK GETİRİYOR MU?

Borçlanmaya karşı ve bütçe gelirlerini koruma adına son

yıllarda yatırım finansman modeli Kamu Özel İşbirliği (KÖİ) geliştirildi ve halen uygulanıyor. Bu model kısmen veya tamamen kamusal yükümlülük altındaki bazı yatırım ve hizmetlerin, projeye yönelik maliyet, risk ve getirilerinin, uzun vadeli bir sözleşmeyle, kamu ve özel sektör arasında paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesine dayanan bir, finansman şekli. Devlet bütçesine yük getirmeden yatırım yapma imkânı tanıyan KÖİ son yıllarda tüm dünyada da rağbet görüyor. Son 30 yılda tüm dünyada onaylanmış KÖİ projelerinin toplam tutarı 2 trilyon doları geçti. KÖİ, dünyada olduğu gibi Türkiye'de de özellikle altyapı yatırımları finansmanında sıklıkla kullanılıyor. Türkiye, KÖİ ile yatırım yapan en önde gelen ülkelerden olarak son 30 yılda 270 projeyi uygulama alanına aldı. Yatırım maliyeti yaklaşık 100 milyar doları bulan projeleri de hayata geçirdi.

TASARRUFLAR GAYRİMENKUL, ARAÇ, ALTIN VE DÖVİZE

Türkiye gibi ülkelerde faiz hassasiyeti olan halk kitlelerini ekonomiye katmak için KÖİ özel modeller de uygulanıyor. Dünyada 3 trilyon dolara ulaşan bankacılık, finans ve sigorta faaliyetlerini içine alan İslâmi finans modeli Türkiye'de de Türk finans sisteminin yüzde 8,5'ünü kapsayan bir ilerleme kaydediyor. Fakat bugün

Türkiye'de İslâmi finansman modelinin yatırımlar içindeki büyüklüğü yüzde 5'i geçemiyor. Mamafih bu yolda daha gidilecek oldukça fazla yolun olduğu gözleniyor. Modelin ilk kez Konya Şehir Hastanesi projesinde sukuk sözleşmesi olarak uygulandığını söylemek gerekir. Dolayısıyla KÖİ'ler de faiz mantığı çerçevesinde gerçekleştiriliyor.

FİYAT İSTİKRARINI YILLARDIR BOZAN ETKENLER

Bugün Türkiye'de ekonomideki sürdürülebilirlik zafiyeti ve enflasyon sebebiyle tasarruf tercih edilmiyor. Genel tasarruf oranımız henüz yüzde 20'lerde. Bu oran AB ülkelerinde yüzde 50'lere yakın. Diğer taraftan faizli finansal araçlardan uzak duran kesimler de tasarruflarını gayrimenkul, araç, altın ve dövizde tutmaya çalışıyor. Bu iki kesimin altın, döviz ve gayrimenkule yönelmeleri, ister istemez enflasyonu ve fiyat istikrarını bozucu bir rol oynuyor. Bankalar mevcut faizli sistemden yüksek kârlar elde ederken katılım bankaları ise üretime katkı verme adına alternatif finansman modeli ve ürünleri üretme konusunda pasif kalıyor. Bankalarda tüketici kredilerinin, daha doğrusu kredi kartından nakit çekimlerde faizin aylık yüzde 5'i geçtiği günümüzde devlet ile birlikte halkın da borcu artıyor. Böyle ortamlarda reel sektör ihtiyaç duyduğu krediye ulaşamazken, bankalar uygulanan ekonomik sistemin tüketimi körüklemesiyle enflasyon ateşine daha fazla odun atıyor. Enflasyon da devletin ve halkın elindeki gayrimenkul ve menkulleri eritiyor. Açıkçası yüksek enflasyon ve faiz ortamında ülke finansman darlığı ile boğuşuyor.

PARA VE MALİYE POLİTİKALARINDA YENİ BİR ANLAYIŞ GEREK

Türkiye'de söz konusu ekonomik kısır döngüden çıkılması için sanki para ve maliye politikalarında yeni bir anlayışa ihtiyaç duyuluyor. Makro ekonominin ithalatın boyunduruğundan çıkarılması, ihracatın yerli kaynaklarla katma değeri yüksek ürünlerle gerçekleştirilmesi, iş sahalarının artırılması, iş ve çalışan güvenliğinin tabana yayılması, hukukta, gelir dağılımında, sosyal yapıda adaletin

ön plana alınarak yüksek kalkınmanın bu şekilde hayata geçirilmesi ise ancak borçluluktan ve faiz baskısından kurtulmakla sağlanabileceği apaçık görülüyor. İcraatlardan da anlaşılacağı üzere KÖİ sistemi, Türkiye'de kalkınmanın yolunu açtığı, ancak bu tür borca dayalı kalkınmanın giderek bir kambur olarak halkın sırtına yüklenildiğine dair izlenimlerin enflasyon ile finansman darlığı arasında sıkışan halk üzerinde giderek arttığı gözleniyor. Birçok iltimas, servet aktarma ve bunun gibi iddialara kapı açan Kamu – Özel Sektör İşbirliği'nin (KÖİ) halkın yararına olacak şekilde yeniden düzenlenmesi, yerine bundan sonraki yatırımların finansmanı olarak TCMB'nin de kabul ettiği Kamu-Halk İşbirliği (KHI) modelinin ikame edilmesinin devletin ve milletin selameti açısından daha uygun ve sağlıklı olacağı görüşü ağırlık kazanıyor.

EKONOMİ TÜKETEREK DEĞİL ÜRETEREK BÜYÜMELİ

Böylece küçük yatırımcının da dahil olacağı Kamu-Halk İşbirliği (KHI) modelinde; devlet kurduğu şirketlerle halkın tasarruflarını faiz ve tahvile yatırmadan üretim olarak değerlendirecek. Türkiye'de hâlâ yıllardır yapılamayan yapısal reformlar hayata geçerken köklü ve yaygın bir enflasyon çıktısına sahip ekonomi yüksek faiz ve dış ticaret açığından kendini sıyracak. Üretim ve kalkınmadan sağlanacak gelir, en küçük yatırımcıdan en büyüğüne kadar nispi şekilde dağıtılacak. Dolayısıyla vatandaş tasarruflarını kripto para ve diğer finansman araçlarına kaptırmamış olacak. Döviz ve altındaki fiyat artışları gerilerken diğer taraftan Türkiye'nin öncelikle ihtiyacı olan başta tarım sektöründe olmak üzere temel ürünlerde istihsalin artmasıyla enflasyonun dizginlenmesi mümkün olacak. Her geçen yıl tüketime değil üretime dayanan gerçek GSYH büyümeleriyle halkın refahı artarken işsizlik de düşecek.

ÖNCE ALIŞKANLIKLARIMIZDAN KURTULMAK GEREKİYOR

İnsanların akıllarını ön plana alan, rekabeti ve üretici-tüketici dengesini

savunduğunu ileri süren kapitalizm bugün bu kuralların tamamını rafa kaldırmış durumda. Bir dahaki yüzyılda olmayacağını tahmin ettiğimiz bu ekonomik ve siyasi anlayış şimdi ülke ve coğrafya tanımadan kabul değiştirerek 'Güçlü zayıfı yutar' mantığı ve 'ahbap-çavuş işbirliği' ile varlığını sürdürmeye çalışıyor. Bu insanlık dışı anlayışı ortadan kaldırmanın yolu; milli ve maneviyatın hâkim kılındığı, halkın refahını destekleyen, faizden kesinlikle uzak modeller... John Maynard Keynes'in dediği gibi aslında bir bakıma 'yeni düşünceler ortaya koymaktan çok, eskilerden kurtulmak' yeniliğe açılan kapılar olacak. Bugün yürütülen mezkur ekonomik sistemin halk kitlelerine faydası olduğunu düşünmüyorum. Çünkü sistemde ahlâki zafiyet almış başını gidiyor. Dinimiz İslâm'da ticaretin ahlâki ile ilgili birçok uyarıcı tavsiyeler vardır. Diğer yandan birçok filozof öğretilerinde ahlâki en öne koymuştur. Bunlardan biri de ahlâk öğretisiyle meşhur Immanuel Kant'tır. Ziya Paşa da bir beytinde; "Ayinesi iştir kişinin lafa bakılmaz / Şahsın görünür rütbe-i aklı eserinde" diyor.

ÇIKAR EKONOMİSİ VE AHLÂKSIZ BÜYÜMENİN ÖNÜ ALINMALI

Mamafih Türkiye artık savunma, imalat sanayi, tarım, hayvancılık, teknoloji, enerji, turizm, finansman ve üretim sorunlarını en kısa sürede çözmek zorunda. Bunun için öncelikle paradan para kazanma yolunun önü kapatılmalı. Özellikle etiket değiştirme ekonomisi (label switching economics), çıkar ekonomisi (economy of interest) ve ahlâksız büyümenin (shameless growth) terk edilmesi, hukukta ve siyasette de bireysel ve toplumsal ahlâkın genele hâkim olması gerekiyor. Devamında ülkemiz katma değerli üretimin yanında "veri ekonomisi"ni (data economy) oluşturacak sistemi geliştirmeli. Ahlâki önceleyen üretim ve veri ekonomisi anlayışıyla hareket edilmediği sürece bu ülkeden sağlıklı büyümeler beklenemez, dış ticaret dengesi kurulamaz, fiyat istikrarı sağlanamaz ve yeni unicorn'lar da doğmadan fevtolur.

Yarım asırda mütevazı bir şirketten çok uluslu bir şirkete dönüştü

TMS KALIP KÖRFEZ/ARAP COĞRAFYASINDAKİ ETKİNLİĞİNİ DAHA DA GENİŞLETİYOR

2015 yılında Katar ve 2018'de Kuveyt'te şirketlerini kuran, ürettiğinin yüzde 80'ini ihraç eden, Türk inşaat sektörünün önemli isimlerinden TMS Kalıp, yatırım yaptığı ülke sayısını her geçen yıl artırmaya devam ediyor.

TMS Kalıp, İzmit'te kurulduğu yıl olan 1973'ten bu yana, yurt içi ve yurt dışı pazarlarda inşaat sektörüne "endüstriyel kalıp ve iskele sistemleri" üretilip satıyor. Şirketin kurucusu rahmetli Sayın Cemil Tüfekçi'dir.

51 yıllık firma bugün 60'a yakın ülkeye ihracat yapıyor. TMS yıllar geçerken bünyesinde çok uluslu firmaları da barındıran bir şirketler grubuna dönüştü. Bugün TMS Kalıp şirketinin başında bir dönem İskele Kalıp Sanayicileri Derneği'nin (İKSĐ) başkanlığını da yapan Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi bulunuyor.

Şirket ilk olarak Türkiye'ye "modüler-bina cephe iskelesi" sistemini kazandırmasıyla tanınıyor. Şirketin; 1982 yılında çelik yüzeyli, modüler panel kalıplar olan "GLOBAL" ve "COMBI" sistemleri, 1994 yılında Plywood yüzeyli, ahşap kirişli ve çelik kuşaklı "SIMPEX" sistemi ilk defa pazarda yerini aldı. 2000 yılından itibaren üretim hatlarına robotlar dahil oldu. Ar-Ge çalışmalarına daha fazla odaklanan TMS, 2007 yılında modern ve yenilikçi "VINCI" serisi panel kalıplarıyla sektörün bir üst basamağa taşınmasında öncülük yaptı.

YURT DIŞI YATIRIM VE ORTAKLIKLAR

Şirket 2008 yılında, güvenliğini temel olarak kabul eden EURONORM iskele sistemi: "SCAFFAST"leri sektöre tanıtti. 2011 yılından itibaren otomatik tırmanır kalıp sistemi olan: "CLIMBEX"ler, Türk mühendisliğinin geldiği noktanın göstergesi olarak, ulusal ve uluslararası



TMS Kalıp Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi, "Yurtdışında şirket, depolar ve kiralama sistemlerimizin olması bizi o ülkelerde yerel bir firma olarak güçlü kıyor" dedi.



TMS Kalıp Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi, Ekovitrin Haber Merkezi'nden Ali Karabaş'a yarım asırlık şirketleri ve Yapı Fuarı ile ilgili açıklamalarda bulundu.

pazarlara adını yazdırdı. Bu yıldan itibaren yurt içi kiralama hizmetleri ivme kazandı. 2014 yılına gelindiğinde TMS başta Katar olmak üzere bölge ülkelerde şirket ve beraberinde depo kurulumları ile dikkat çekti.

Günümüzde firma bünyesinde, mühendislik, kalıp, yapı, kiralama ve mekanik olmak üzere grup şirketleri bulunmaktadır. Ayrıca Kore'li BMS firmasıyla ortaklaşa kurduğu BTMS adında bir firmayı da bünyesinde barındırıyor. BTMS firması, her türlü inşaat demirlerinin mekanik olarak birleştirilmesinde kullanılan "donatı manşonları"ni üreterek pazarlayan, çok uluslu bir yapı olarak faaliyetlerine devam ettiriyor.

TMS Kalıp Yönetim Kurulu Başkanı Kubilay Tüfekçi, Ekovitrin Haber Merkezi'nden Ali Karabaş'a yarım asırlık şirketleri ve İstanbul'da gerçekleştirilen Yapı Fuarı ile ilgili açıklamalarda bulundu.

YAPI FUARI EN ÖNEMLİ İNŞAAT ORGANİZASYONU

TMS Kalıp olarak İstanbul Yapı Fuarı'nın katılımcıları arasındasınız. Öncelikle bakış açınızla fuarı değerlendirebilir misiniz?

Tabii ki İstanbul Yapı Fuarı, ülkemizin en önemli inşaat organizasyonu. TMS Kalıp olarak yıllardır katılırız. İlk olarak 1998 yılında fuara katılımcı olmuştuk. Uzun yıllar katılımımız devam etti. Yurt dışı önceliğimiz olduğu için bir ara katılıma ara vermiştik. İskele Kalıp Sanayicileri Derneği'nin (İKSD) de başkanlığını yaparken fuar olayı gündeme geldi ve sektörel bir fuar arayışımız oldu. Dernek olarak o çerçevede Yapı Fuarı ile bir araya geldik ve sektörde tüm paydaşların yer alıp ürünlerini

sunabileceği, özel bir hol olması üzerinde birlikte mutabakat sağladık ve çok güzel bir çalışma oldu. Kalıp ve iskele firmalarının çok önemli bir kısmı aynı holde yerini alarak verimli bir fuar süreci gerçekleştirdi.

ÜRETİMİN YÜZDE 80'İNİ İHRAÇ EDİYORUZ

Yarım asırlık bir firma olarak neler yaptınız?

Evet, 1973'ten bu yana 51 yıllık şirketiz. Yurt içinde ve yurt dışında çok farklı pazarlarda yer alıyoruz. 2015'te Katar'da, 2018 yılında Kuveyt'te şirketlerimizi kurduk. Dış pazarlarda güçlü bir şekilde bulunmaya gayret ediyoruz. Bir ülkede yine yatırımımız başlıyor. Şirket kurulumumuz son aşamaya geldi. Kurulum gerçekleştikten sonra da lansmanlarımızı yapacağız. TMS Kalıp olarak, ağırlıklı ihracat odaklı çalışıyoruz. Ürettiğinin yüzde 80 mertebesinde önemli bir kısmını ihraç eden bir şirketiz.

YURT DIŞI MERKEZLERİMİZ BİZİ GÜÇLÜ KILIYOR

MENA bölgesinde aktif rol alıyorsunuz. Çeşitli ülkelerde şirketleriniz ve depolarınız var. Bu konuda neler söylersiniz?

Katar'daki şirketimize ait büyük bir depomuz var ve pazarda ciddi bir yerimiz oldu. Katar'da altyapı projelerinden stadyumlara, yüksek yapılara kadar pek çok proje yaptık. Kısa zamanda Katar pazarında, sektörün önemli firmalarından biri olmayı başardık. Aynı şekilde Kuveyt'te de çok güzel projelerimiz oldu. Şimdi Suudi Arabistan'da başlayan projelerimiz var. Oraya da ağırlık vermeye çalışacağız. Sadece Orta Doğu değil biz 60'a yakın



ülkeye ihracat yapan firmayız. Katar ve Kuveyt'te kendi şirketimizin ve depolarımızın bulunması ayrıca kiralama yapıyor olmamız bizi güçlü kılıyor.

TÜRK İNŞAAT SEKTÖRÜ KRİZLERİ YENEBİLECEK GÜÇTE

Jeopolitik riskler Türk inşaat sektörünün nasıl etkiliyor? Sektör buna karşılık neler yapıyor?

Konjonktürel durumlara iyi bakmak lazım. Maalesef ülkemiz zorlu bir coğrafyada. Etrafımızdaki savaşlar, gerilimler bize de yansıyor. Ukrayna'da ciddi bir pazar kaybı oldu. Orta Doğu'da karışıklığın olması, ülkeler arası karşılıklı atılan füzelere, insanların mağduriyeti ve bölgenin olumsuz etkileri bir yandan ticarete de yansıyor. Tabii bunlar istenmeyen durumlar. Ancak Türk inşaat sektörü bu tür olumsuzlukları birçok kez yaşamış güçlü bir yapıya sahip. Uluslararası pazarlarda söz konusu riskleri absorbe edebilecek güç ve kabiliyette. Yakın vadede bazı zorluklar olsa da sektörün geleceğini uzun vadede olumlu görüyorum.



DR. NAIM BABÜROĞLU

*Istanbul Aydın Üniversitesi
Öğretim Üyesi
Ulusal Güvenlik ve Stratejik Uygulama
ve Araştırma Merkezi Müdürü*

Olası ABD/İsrail-İran Savaşı ve Etkileri

1 977-1981 yılları arasında ABD'de başkan olan Jimmy Carter, Aralık 1977'de İran'ı "Fırtınalı bir denizde istikrar adası" olarak nitelemişti. 1978 Ağustos'unda, ABD Merkezi İstihbarat Örgütü (CIA) tarafından

Beyaz Saray'a verilen raporda, İran'da bir devrim olasılığının bulunmadığı yazılıyordu. Ancak, birkaç hafta içerisinde sokak gösterileri başladı. İran Şah'ı Rıza Pehlevi, Ocak 1979'da ülkeyi terk ederek Mısır'a gitti.

Paris'te sürgünde bulunan Ayetullah Humeyni, 1 Şubat 1979'da İran'a döndü. Yaşlı bir molla'nın iktidarı ele geçirene İran'ı bir İslam Cumhuriyetine dönüştürebileceğine CIA içinde ihtimal veren yok gibiydi. CIA Direktörü Stansfield Turner bu konuda şunları söylüyordu: "Humeyni'nin kim olduğunu, hareketin hangi boyutta destek bulduğunu çözemiyorduk. Bu şahsın yedinci asırdan kalma dünya görüşlerinin, ABD için ne anlama geldiğini de kavrayamıyorduk... Açıkçası resmen ayakta uyuyorduk!"(1)

ABD'Yİ KÜÇÜK DÜŞÜRMEYE YÖNELİK SİYASİ MESAJ

Ayetullah yanlısı bir grup İranlı öğrenci, Kasım 1979'da Tahran'da ABD Büyükelçiliği'ni işgal etti. 53 elçilik görevlisi, Carter iktidarının sonuna kadar, tam 144 gün boyunca rehin

alındı. Rehineleri kurtarmak için Nisan 1980'de, CIA tarafından "Desert One" operasyonu yapıldı. Kurtarma operasyonunu gerçekleştirecek sekiz komandoyu taşıyan helikopter, alandaki bir nakliye uçağına çarptı ve içindekilerle birlikte parçalandı. Tutsak Amerikalılar, kendilerini esir alanların kararıyla Carter'ın başkanlığı devredip Beyaz Saray'dan ayrıldığı gün ve saatte serbest bırakıldı. Bu zamanlama, tamamen ABD'yi küçük düşürmeye yönelik siyasi bir mesaj niteliğindedir.(2) 1979'da İran için ABD, "Şeytan ve Düşman" olmuştur. İran, ABD için artık, "Ezeli Düşman"dır.

İRAN'DAN SONRAKİ ÜLKE TÜRKİYE Mİ?

Ve yıl 2001, 11 Eylül sonrası... Yer ABD Pentagon... Çok gizli belgede şu yazılıyordu: "Beş yıl içerisinde Irak'la başlayan sonrasında Suriye, Lübnan, Libya, Somali ve Sudan'la devam edip İran'la bitecek yedi ülkeyi dağıtacağız."(3) Altı ülke, dağıtıldı. Kalan yedinci ülke İran. Hedef, ABD'nin meşhur "Genişletilmiş Büyük Ortadoğu Projesi"yle uyumlu ve sapma yok... İran'dan sonra sıradaki ülke Türkiye... 7 Ekim 2023... HAMAS, İsrail'e geniş kapsamlı bir saldırı düzenledi. İsrail ve ABD, HAMAS'ın bu saldırısını bulunmaz bir fırsat olarak gördü ve meşru müdafaa zeminine geçti. Ardından, İsrail uluslararası

hukuka aykırı ve insanlık suçlarıyla dolu yıkıcı saldırılarına başladı. İsrail'in hedefi sadece Gazze değil elbette... İsrail Başbakanı Netanyahu hedeflerini şöyle açıkladı: "Bu uzun bir savaştır. Orta Doğu'yu şekillendireceğiz." ABD Başkanı Biden da benzer açıklamalar yaptı. İsrail'in, Gazze üzerinden başlattığı savaş suçlarıyla dolu saldırı, ABD ve İsrail'in Orta Doğu'yu yeniden şekillendirmeleri için sadece bir halka...

İRAN SALDIRISI 72 SAAT ÖNCE ABD'YE BİLDİRİLDİ

1 Nisan 2024... İsrail, İran'ın Şam'daki büyükelçilik yerleşkesinde yer alan konsolosluk binasına hava saldırısı düzenledi. İran Devrim Muhafız'ından iki general, toplam yedi İranlı yetkili öldü. İsrail Başbakanı Netanyahu, bu saldırıyla İran'ı kışkırtarak çatışmaya zorluyordu. 13 Nisan 2024... İran, Şam'daki konsolosluk saldırısına yanıt olarak, tarihinde ilk kez doğrudan İsrail'i hedef alan 300'den fazla silahlı hava aracı, füze ve roketle saldırı gerçekleştirdi. Saldırıda, sadece bir yaralı olduğu belirtildi. Oysa, gerçek silah ve mermilerin kullanıldığı, bu kadar geniş kapsamlı bir tatbikatta bile İsrail'in kayıp verme olasılığı daha fazla olurdu. Saldıranın, koordineli, kontrollü ve ölçülü

olduğu söylenebilir. Nitekim, İran tarafı saldırı bilgisinin 72 saat önce ABD'ye bildirildiğini açıkladı. Yani İsrail'e bildirilmiş... 19 Nisan 2024.. İsrail, İran'a yanıt olarak İsfahan'ı füze ya da silahlı hava aracıyla vurdu. Ölü ve yaralı olmadığı bildirildi. Böylece İsrail, İran'ın nükleer tesisin hava savunmasını test etmiş oldu. İsrail, ABD'ye bu saldırının yapılacağını bildirdiği ortaya çıktı. Bu kez İsrail, kontrollü ve koordineli saldırı yaptı.

EN ÜST SEVİYEDE KOORDİNE EDİLEN SALDIRILAR

İran'ın kontrollü ve koordineli saldırısı ilk kez olmuyordu... ABD, 3 Ocak 2020'de İran Devrim Muhafızları Komutanı Kasım Süleymani'yi Irak'ta öldürmüştü. İran bunun üzerine 8 Ocak 2020'de ABD'nin Irak'ın Anbar eyaletindeki Ayn el Esad hava üssüne ve Erbil'de ABD askerlerinin bulunduğu noktalara füzelerle saldırı yapmıştı. ABD yetkilileri, üslerin saldırı öncesinde boşaltıldığını ve kimsenin zarar görmediğini söylemişlerdi. Trump, "Bizi aradılar ve dediler ki, 'Dinleyin, başka seçeneğimiz yok. Sizi vurmak zorundayız çünkü kendimize saygımız var'. Bunu anlıyordum. Onları vurmuştuk ve bir şeyler yapmaları gerekiyordu" dedi. İran'dan fırlatılan 18 füzenin, 5'inin havada infilak ettiğini diğerlerinin de üssün çevresine düştüğünü belirten Trump, normalde bu füzelerin oldukça hassas ve isabetli silahlar olduğunu söyledi. (4) Yani, en üst düzeyde koordine edilmiş bir saldırıydı... İran-İsrail çatışması, savaş literatürüne, "Kontrollü, koordineli ve temkinli" kavramını kazandırdı. ABD karar vermeden, İsrail İran'a savaş açmaz. Sıra İran'da ancak, 5 Kasım 2024 ABD Başkanlık seçimi geçmeden, ABD İran'la çatışmaya girmez.

İRAN SALDIRISI İSRAİL'İN ELİNE KOZ VERDİ

İran saldırısının en önemli stratejik sonuçları: Netanyahu'ya yönelik tepkiler durdu, iktidarı sağlamlaştırdı. İsrail, kendisine yönelik tehdidin büyüklüğünü dünyaya gösterdi, İran'ı daha fazla şeytanlaştırdı. Hem



7 Ekim 2023'te hem de 13 Nisan 2024'te İsrail'in eline Filistin'i Gazze dahil yok etme; Suriye'nin güneyini ve Lübnan'ın güneyini işgal etme kozunu verdi.

İsrail yakaladığı bu fırsatla, Gazze'yi ve Batı Şeria'yi mümkün olduğu kadar Filistinlilerden arındırma adımlarını hızlandıracaktır. Bu adımda, Müslüman bir ülkenin Filistinlileri kabul etmesi demek, Filistin'i öldürmek demektir. İsrail'in istediği de bu. Böyle stratejik bir hataya hiçbir ülkenin imza atmaması gerek. Bu arada, İsrail ve İran olası savaş için silah sistemlerini test etme fırsatı buldular. Olası savaşta, eksikliklerini belirlemiş oldular.

ORTA DOĞU İÇİN TARAF ÜLKELER BELLİ OLUYOR

Ortaya çıkan acı gerçek, Arap-Müslüman ülkeler İsrail'e karşı tek somut adım atmamışlardır. Diğer bir acı gerçek: 7 Ekim 2023 saldırısını başlatan HAMAS'ın Filistin yararına olabilecek siyasi ve askeri hedefi henüz belli olmamıştır. Ve diğer acı bir gerçek: Bu savaş ikliminde, Türkiye, göçmen politikasıyla büyük riskler almaktadır. İran'ın İsrail'e saldırısıyla taraflar da belli oldu: ABD, İngiltere, Fransa, Ürdün ve Suudi Arabistan İsrail'in yanında. Bu ittifaka Almanya, Kanada, Polonya ve Avustralya gibi ülkeler de katılabilir.

Ayrıca, ABD'nin Katar, Kuveyt, Bahreyn ve BAE'de üsleri var. ABD, bu üsleri kullanabilir. Çin ve Rusya sıcak çatışmaya girmeden, İran'a ekonomik ve silah desteği sağlayacaklardır.

SALDIRILAR BATI'NIN SEVR HAYALİNE GİDEN YOL MU?

Büyük Atatürk'ün çöpe attığı SEVR hayali gerçekleşme yolunda taşlar hızla döşeniyor... Türkiye bu tarihi gerçeği görmeli... Atatürk'ün dış politikası, "milli gücü ve ulusal çıkarları esas alan", "gerçekçilik", "tam bağımsızlık" ve "anti emperyalizm" ilkelerine dayanan milli bir siyasettir. Milli Bağımsızlık, Milli sınırların korunması, Yurtta Barış Dünyada Barış, Uluslararası hukuka saygı ilkelerini esas alır. Dünyanın en aktif politikasıdır. Türkiye, Atatürk'ün politikasına dönerse tüm sorunları zaten çözmüş olur... "Tarih bir dikiz aynası, arada bir bakılması gereken."

KAYNAKÇA:

- (1-2) Tim Weiner, Legacy of Ashes, The History of CIA (Enkaz Devralmak-CIA Tarihi) Bölüm Beş, 2007.
- (3) <https://www.globalresearch.ca/we-re-going-to-take-out-7-countries-in-5-years-iraq-syria-lebanon-libya-somalia-sudan-iran/5166> (Erişim, 21 Haziran 2022).
- (4) <https://www.indyturk.com/node/672551/d%C3%BCnya/trumpan-%C3%A7ok-konu%C5%9Fulacak-i%C2%B7ran-iddias%C4%B1-aray%C4%B1p-sald%C4%B1r%C4%B1y%C4%B1-haber-verdiler>

ÇİN - ABD GERGİNLİĞİNE ÇÖZÜM ARAYIŞI

Çin Dışişleri Bakanı Wang Yi, başkent Pekin'de ABD'li mevkidaşı Antony Blinken ile gerçekleştirdiği görüşmede, "Çin-ABD ilişkisindeki olumsuz etkiler giderek artıyor" dedi. Çin Dışişleri Bakanı Wang, "Genel olarak Çin-ABD ilişkileri istikrar kazanmaya başlıyor. Her iki tarafta da diyalogu, iş birliğini ve ilişkinin olumlu yönlerini artırdık. Bu, iki halkımız ve uluslararası toplum tarafından memnuniyetle karşılanmaktadır. Ancak aynı zamanda ilişkideki olumsuz etkiler giderek artıyor ve gelişiyor, ilişki her türlü aksaklıkla karşı karşıya. Çin'in meşru kalkınma hakları, makul olmayan bir şekilde baskı altına alındı ve temel çıkarlarımız zorluklarla karşı karşıya" dedi. Wang Yi, "Çin'in tavrı tutarlı. Her zaman insana, dünyaya ve geleceğe karşı sorumluluk duygusuyla hareket ettik. Çin'in konumu hep tutarlıydı. Çin'in endişeleri de tutarlı.



ABD'yi Çin'in iç işlerine müdahale etmemeye, Çin'in kalkınmasını engellememeye, Çin'in egemenlik, güvenlik ve kalkınma çıkarları konusunda Çin'in kırmızı çizgilerine basmamaya çağırdık. Taraflar küresel sorunlara karşı uluslararası iş birliğine öncülük edip herkes için kazan-kazan mı sağlamalı yoksa rekabete ve çatışmaya mı girmeli, hatta çatışmaya mı sürüklenmeli? Uluslararası toplum cevabımızı bekliyor" diye konuştu. Blinken de konuşmasında, "Ülkelerimiz arasındaki ilişkilerin dünya çapında yol açtığı etki göz önüne alındığında bu sadece kendi halklarımız için değil, dünyanın her yerindeki insanlar için de sahip olduğumuz ortak bir sorumluluktur. farklılıklarımızı, niyetimizi netleştirebilir ve birbirimize nerede durduğumuzu net bir şekilde anlatabiliriz" dedi.

ABD'DEN İSRAİL, UKRAYNA VE TAYVAN'A 95 MİLYAR DOLARLIK GÜVENLİK YARDIMI

ABD Temsilciler Meclisi Ukrayna, İsrail ve Tayvan için 95 milyar dolarlık yardım paketini onayladı. Yardım paketi, ABD silahlarının, stoklarının ve tesislerinin ikmal için 23 milyar dolar da dahil olmak üzere Ukrayna 60,84 milyar dolar; 9,1 milyar doları insani ihtiyaçlar için olmak üzere İsrail için 26 milyar dolar ve Tayvan dahil Hint-Pasifik bölgesi için 8,12 milyar dolar ayrılmasını öngörüyor. Ukrayna Devlet Başkanı Zelenskiy, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada, "Temsilciler Meclisi'nden geçen hayati önem taşıyan ABD yardım tasarısı, savaşın yayılmasını önleyecek, binlerce hayat kurtaracak ve her iki ulusun daha güçlü olmasına yardımcı olacak" dedi. Bir Beyaz Saray yetkilisi, Biden yönetiminin Ukrayna'ya yönelik



bir sonraki yardım paketini de sonuçlandırdığını, böylece Ukrayna'nın acil savaş alanı ihtiyaçlarını karşılamak

amacıyla tasarının yasallaşmasından kısa süre sonra yeni yardım dilimini açıklayabileceğini söyledi.

AMERİKA'DAKİ ÜNİVERSİTELERDE FİLİSTİN YANLISI PROTESTOLARA POLİS ŞİDDETİ!

ABD'nin New York kentindeki Columbia Üniversitesi'nde başlayan Filistin yanlısı protestolar, ülkedeki birçok üniversiteye yayıldı. Polisin yaptığı müdahalelerde aralarında öğretim üyeleri ve öğrencilerin de bulunduğu en az 570 kişi gözaltına alındı.

ABD'nin New York kentindeki Columbia Üniversitesi'nde 1 hafta önce başlayan ve üniversite yönetimi ile öğrencileri karşı karşıya getiren Filistin yanlısı protestolar, ülkedeki birçok üniversiteye yayıldı. Polis, İsrail'in Gazze'de yürüttüğü soykırıma tepki gösteren öğrencilere ve öğretim üyelerine sert şekilde müdahale ederken, New York Üniversitesi'nde 120, Columbia Üniversitesi'nde 100, Emerson Kolejinde 100, Güney Kaliforniya Üniversitesi'nde 90, Yale Üniversitesi'nde 60, Teksas Üniversitesi'nde 50, Indiana Üniversitesi'nde 33, Minnesota Üniversitesi'nde 9, Ohio Eyalet Üniversitesi'nde 5 ve Kaliforniya Eyalet Politeknik Üniversitesi'nde 3 olmak üzere en az 570 öğrencinin gözaltına alındığı bildirildi.

MEZUNİYET TÖRENİ İPTAL EDİLDİ

Öte yandan, Güney California Üniversitesi 10 Mayıs'ta yapılması planlanan diploma töreninin yaşanan olaylar nedeniyle iptal edildiğini açıkladı. Tören katılımcılarına yönelik güvenlik incelemesinin zaman gerektirdiği belirtilen açıklamada "Geleneksel olarak 65 bin öğrenci, aileleri ve arkadaşlarını kampüsümüze getiren tören iptal edilmiştir" denildi.

NETANYAHU BARIŞ YANLISI EYLEMCİLERİ SUÇLAMIŞTI

ABD'nin New York kentindeki Columbia Üniversitesi'nde 1 hafta önce başlayan Filistin yanlısı protestolar birçok toplum kesiminden destek bulmuş, gösteriler ülkedeki farklı üniversitelere yayılmıştı. Polis ise gösterilere sert şekilde müdahale etmişti. İsrail Başbakanı Binyamin Netanyahu ise protestolarla ilgili yaptığı açıklamada Yahudi karşıtı bir dalganın yükselişe geçtiğini



savunarak, üniversite eylemlerini "dehşet verici" olarak nitelemişti. Barış yanlısı eylemcilerin "antisemitik grup"

olduğunu iddia eden Netanyahu, yaşananların kınanması gerektiğini savunmuştu.



DR. HAZAR VURAL JANE

*Istanbul Aydın Üniversitesi
Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler
Bölümü
Öğretim Üyesi*

Gazze Savaşı Gölgesinde Bölgedeki Riskler ve Fırsatlar

Ortadoğu 2024 Nisan'ını oldukça hareketli geçirdi. Bugün gelinen noktada zorluklar ve fırsatlar bir arada. 7 Ekim 2023 tarihinde Gazze Savaşı'nın başlamasıyla 21. yüzyılın en büyük insani felaketlerinden biri yaşanırken, bölge zaman zaman farklı noktalarda da çeşitli aktörler üzerinden yaşanan gerginliklere sahne olmuştur. Vekiller üzerinden yürüyen güç mücadeleleri Irak, Suriye ve Yemen'de kendini gösterirken, bölgede terör saldırıları da gerçekleşmiştir. Bütün bu sıcak gelişmeler olurken Nisan ayına gelindiğinde İran ve Direniş Eksen'i'nin (ABD-İsrail karşıtlığında birleşen İran'ın bölgedeki müttefikleri) İsrail ve ABD ile karşı karşıya gelmesi başka bir boyuta taşınmıştır. 1 Nisan günü İran'ın Suriye'nin başkenti Şam'daki büyükelçilik binası İsrail uçakları tarafından bombalanmıştır. İran Devrim Muhafızları'nın iki üst düzey komutanı dahil olmak üzere 7 İranlı bu saldırıda hayatını kaybetmiştir. Sonraki 13 gün boyunca bölgedeki her aktör fakat en çok da İsrail diken üstünde beklemeye başlamıştır. Söz konusu 13 günün içinde İran da İsrail'in yaptığı gibi bir diplomatik misyonu mu imha edecek yoksa başka bir

misilleme mi yapacak sorusu sorulmaktaydı.

İRAN: KONU BU AŞAMADA KAPANMIŞTIR

13 Nisan Cumartesi akşamı İran'ın çeşitli noktalarından ateşlenen yüzlerce insansız hava aracı (İHA) ve füze İsrail topraklarına doğru gönderildi. Eş zamanlı olarak Tahran ve Tel Aviv saldırıyı doğruladı, tüm dünya canlı yayında bu hava saldırısının sonuçlarını beklemeye başladı. Birkaç saat içinde İsrail topraklarına ulaşan İHAlar hedefleri vururken, İsrail hava kuvvetleri ve savunma sistemlerine ek olarak ABD, Birleşik Krallık ve Ürdün hava kuvvetleri de söz konusu teçhizatların yüzde 90'ını havada imha etmeyi başardı. İran ordusu komutanlarının daha sonra yaptığı açıklamaya göre hedeflenen koordinatlar başarıyla vurulmuştu. Nevatim askeri hava üssü ve bir istihbarat birimi bunlardan bazılarıydı. Saldırının başladığının duyurulmasının hemen ardından İran'dan şu açıklama da geldi: "Konu bu aşamada kapanmıştır."

İSRAİL'İN DOKUNULMAZLIK MİTİ YIKILDI

Bu bağlamda öne çıkan önemli noktalar şu şekilde sıralanabilir: İsrail ilk kez kendi topraklarında bir devlet tarafından saldırıya uğramış ve vurulmuştur. İsrail'in "dokunulmazlık miti" üstelik Arap

olmayan bir devlet tarafından yıkılmıştır. İran bugüne kadarki bölgesel güç yansıtmasında yeni bir aşamaya geçerek İsrail'in doğrudan kendi toprakları sayılan diplomatik misyonuna saldırıya doğrudan sert güçle cevap vermiştir. Fakat bu cevabı uluslararası hukuka uygun olan bir düzeyde yaptığını, Viyana Sözleşmesi'ni ihlal edenin İsrail olduğunu, sivillere bilhassa zarar vermemenin amaçlandığını, askeri yerlerin hedef alındığını belirtmiştir.

İran'ın BM daimi temsilcisi Amir Said İrani'den "İran İslam Cumhuriyeti, İsrail'in askeri mevzilerine karşı seri saldırılar düzenlemiştir... Saldırıları sadece İran'ın BM Tüzüğü'nde belirtilmiş ve uluslararası hukukta kendine yer bulmuş kendini savunma hakkının bir parçasıdır" şeklinde açıklama gelmiştir. Ürdün açıktan İsrail'e desteğini beyan etmiş ve somut olarak da bunu hava sahası ve savunma sistemleriyle göstermiştir. Özellikle Gazze bu durumdayken Ürdün'ün bu konumlanışı bölgesel itibarı açısından tarihteki yerini almıştır.

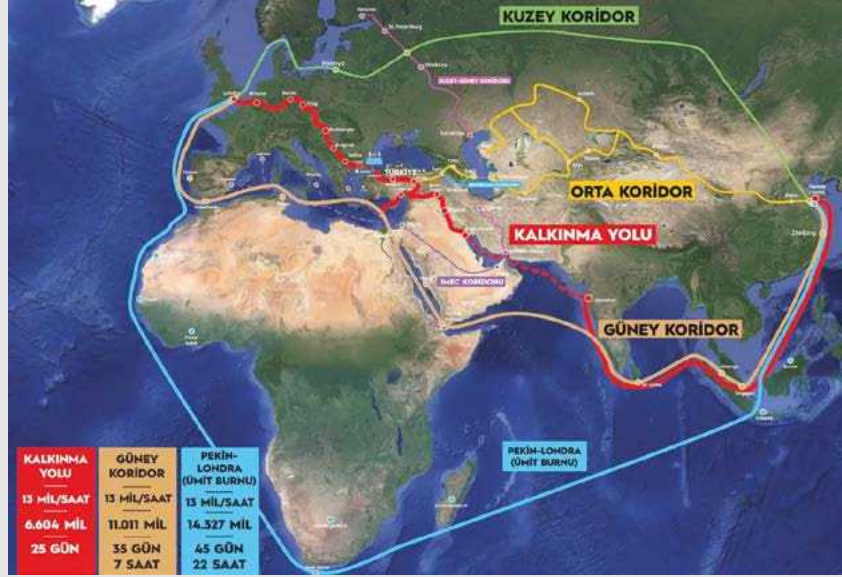
İSRAİL, ABD'NİN ORTADOĞU'DA İLERİ KARAKOLU

ABD aynı gece İsrail yönetimine konunun burada kapanması gerekliliğini İran'a yapılacak yeni bir saldırı planlanırsa İsrail'i desteklemeyeceğini

söylemiştir. Bu açıklama her ne kadar İsrail açısından büyük bir destek yoksunluğu gibi görünse de İsrail'in bir cevapta bulunması halinde ABD'nin tepkisiz kalacağını düşünmek doğru olamayacaktır. Çünkü İsrail'in güvenliği ve ABD'nin güvenliği bölgede örtüşmekte ve adeta bölgedeki "öteki" olarak İsrail ABD'nin ileri karakolu görevi görmektedir. Bölgede çok uzun zamandır vekiller üzerinden karşılaşan iki karşıt güç ilk kez doğrudan karşı karşıya gelmiştir. Bundan sonra olası sert güçle karşılaşmalar açısından bu ay bir dönüm noktası olmuştur. İran ölçülü bir saldırı yaptığını, İsrail'in hukuksuzluğuna karşılık cevabını meşru müdafaa olarak gördüğünü fakat İsrail'in uluslararası hukuka aykırı herhangi bir politikasında bu kadar itidalli davranmayacağını ve en ağır şekilde cevap verileceğini deklare etmiştir. İran büyükelçiliğini bombalayan İsrail Batılı devletlerce kınanmazken, İran'ın İsrail'e saldırısı hızlıca kınanmış ve İsrail'in çağrısıyla BMGK toplanmıştır. İran söz konusu misillemeyi yapacağını 72 saat öncesinden hem komşu devletlere hem de ABD'ye iletmiş, Türk Dışişleri de aralarında diplomatik ilişki bulunmayan Washington-Tahran hattında söz konusu günlerde bir aracı rolü oynamıştır.

TÜRKİYE - İRAK İLİŞKİLERİNDE YENİ DÖNEM

Aynı ay içerisinde yapılan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Irak ziyareti ise 12 yıl sonra gerçekleşmesi bakımından önem taşımaktadır. Ankara-Bağdat arasında imzalanan 26 anlaşma ve Kalkınma Yolu Projesi taşıdığı fırsatlar sebebiyle sadece Türkiye'ye ve Irak'a değil, anlaşmaya katılan Katar ve BAE başta olmak üzere katılmaları durumunda diğer bölge devletlerine de avantajlar sağlama, mevcut ulaşım koridorlarına alternatif bir rota olma potansiyelini taşımaktadır. Basra Körfezi'nden kara ve demir yollarıyla Türkiye'ye ve Avrupa'ya uzanan rota, Irak ve Türkiye'yi birbirine bağlarken, küresel anlamda da önemli bir ticari



koridor oluşturmayı amaçlamaktadır. Projenin tamamlanmasıyla 2030 yılında 20 milyar dolar ihracata ulaşılması hedeflenmiştir. Son dönemde Ortadoğu'da gerçekleşen gerginlikleri ve kırımla noktalarını bir bütün olarak görmekte fayda olacaktır. Uluslararası deniz taşımacılığı gerek savaştan gerekse Kızıldeniz rotasındaki güç mücadelelerinden doğrudan etkilenmiş, bu da hem maliyetlere yansımış hem de alternatif ve daha düşük maliyetli rotalara ne kadar ihtiyaç olduğunu bir kez daha göstermiştir. Söz konusu projenin önemi bu açıdan bir kez daha öne çıkmıştır. Bu coğrafyada "ne yerleşik ne dışarıdan" hiçbir aktör daha büyük ve geniş çaplı savaş istemiyor. Savaş 2024'te konvansiyonel ve hibrit tarzda değil, çeşitli dış politika araçları üzerinden sürüncemeli ve sürekli olacak şekilde devam ediyor. İran'ın, İsrail ve ABD ile olan karşılaşması buna örnek gösterilebilir. Çünkü her ikisi de coğrafyayı farklı şekilde tahayyül ediyorlar. Birbirlerine salt karşıt değil, birbirlerine yönelik varoluşsal ve kimliksel bir karşı duruşu simgeliyorlar.

Savunma sanayii harcamaları da buna göre yapıyor.

KALKINMA YOLU PROJESİ KAZANÇ HATTI

Türkiye ise diplomasiyi önceleyen, bölgenin istikrarına kalıcı şekilde zarar verecek ve tırmanma riski gösteren çatışmalardan bölgeyi azade kılmaya çalışmakta ve bunun için ikili ve çoklu her platformda çaba sarf etmektedir. Öte yandan, Irak gibi bölgede potansiyel barındıran ve uzun zamandır bu atılımı bekleyen komşusuyla başladığı Kalkınma Yolu Projesi'yle hem sınırında terörü bitirmeyi hem de daha geniş çaplı bir kazan-kazan politikası oluşturmayı amaçlamaktadır. Türkiye-Irak arası son dönemde gelişen diplomatik girişimlerin etkisinde, Irak'ın stabilizasyon ve kalkınma sürecinde ekonomik fırsatlar daha fazla öne çıkacak, bölgenin ihtiyaç duyduğu kalkınma hamlesi de böylelikle daha fazla taraf için kazanç getirebilecektir. Siyasi açıdan daha stabil hale gelmiş bir Irak, güvenliğine yönelik tehdit unsurlarının ortadan kalkmasıyla yabancı dış yatırımlar açısından daha fazla fırsat yakalayabilecek ve bölge, potansiyelini gösterebilecektir.

ARZUM'UN AKILLI MUTFAK ROBOTUNA ŞEF DOKUNUŞU



Arzum, "Mutfaklarda Alışkanlıkları Değiştiriyoruz" mottosu ile satışa sunduğu çok fonksiyonlu akıllı mutfak robotu Thermogusto'yu Michelin yıldızı sahibi, Türkiye'nin ilk Yeşil Michelin Yıldızlı restoranı Neolokal'in Şefi Maksut Aşkar'ın katılımıyla tanıttı.

Arzum, yeni ürünü çok fonksiyonlu akıllı mutfak robotu Thermogusto'yu düzenlediği lansman ile tanıtti. Arzum Ticaretten Sorumlu Genel Müdürü Serhan Giray ev sahipliğinde ve ünlü şef Maksut Aşkar'ın katılımıyla düzenlenen lansman bir şölene dönüştü.

Arzum Ticaretten Sorumlu Genel Müdürü Serhan Giray, "6 kategoride yüzlerce ürünle 55'ten fazla ülkeye Arzum kalitesini, hizmet anlayışını ve en önemlisi kullanıcı ihtiyaçlarına çözüm sunma becerimizi ulaştırırken, değişen trend ve kullanıcı beklentileri doğrultusunda her yıl Ar-Ge yatırımlarımızı artırıyoruz. Şehir hayatına bağlı olarak zaman ve alanların çok daha değerli hale geldiği günümüzde çoklu fonksiyon ihtiyaçlarına cevap verme amacımız doğrultusunda Thermogusto ürünümüz ile küçük ev aletleri sektöründe yeni bir çığır açıyoruz" dedi.

MUTFAKTA HAREKET ÖZGÜRLÜĞÜ SUNACAK

Thermogusto'nun kullanıcılara mutfaklarında çok daha fazla alan, hareket özgürlüğü ve çeşitlilik sunacağını, tek bir ürünle çok daha fazla işi üstlendiği için daha ekonomik mutfakların en büyük gerekliliğini karşılayacağına vurgu yapan Giray, "Günümüz kullanıcıları artık ürün değil, ihtiyaçlarına cevap veren çözümleri tercih ediyor. Thermogusto'nun Arzum'a katacağı en büyük fark ve değer bu olacak. Thermogusto, bunca yıla sığdırdığımız ilklerimiz, enlerimiz ve kilometre taşlarımızın en son temsilcisi ve bundan sonra ulaşmak istediğimiz noktanın yol göstericisi olacak" diye konuştu.

MUTFAKLARDA ALIŞKANLIKLARI DEĞİŞTİRİYOR

Arzum Pazarlama Direktörü Seda Simur Büyükkucak da, "Mutfaklarda alışkanlıkları değiştiriyoruz" mottosuyla hayatları tek tuşla kolaylaştırmak için geliştirdiğimiz Thermogusto ile hazırlama ve pişirme deneyimini bir arada sunacağız. Bu ürünü mutfaklar için yeni bir devir olarak da nitelendirebiliriz. Yemek yapma süreci başından sonuna bir deneyim, bizler bu ürün ile yaşadığımız deneyimi olabildiğince pratik, kolay ve keyifli hale getirmeyi amaçlıyoruz. Yiyecekleri tek bir haznede doğrayan, karıştıran, çırpan, yoğuran ve farklı birçok modda pişiren Thermogusto ile mutfaktaki tüm işlerin üstesinden tek başımıza gelebilmeniz mümkün" bilgisini verdi. Kurumsal şefler tarafından Arzum mutfağında özenle hazırlanan tarifleri Thermogusto için çalıştıklarını ve ürünlerinin içine entegre ettiklerini dile getiren Büyükkucak, "Her tarifi adım adım kullanıcılarımıza yaptırabilen Thermogusto sayesinde, yemek yapmayı bilmeyenler bile kendi mutfağının şefi olabilecek. Ürünümüzün sunduğu dokunmatik özellikli LED ekran pratikliği ve Wifi bağlantı özelliği ile her ay artan tariflerle sofraların menülerini zenginleştirecek. Hedefimiz, zamanın hepimiz için çok değerli olduğu bu dönemde, Thermogusto'yu mutfaklarımızdaki en büyük yardımcı haline getirmek" diye konuştu.



Arzum Ticaretten Sorumlu Genel Müdürü Serhan Giray, "Çoklu fonksiyon ihtiyaçlarına cevap verme amacımız doğrultusunda Thermogusto ürünümüz ile küçük ev aletleri sektöründe yeni bir çığır açıyoruz" dedi.

GCA, CAM ÜRÜNLERİ İHRACATINDA ÜLKE SAYISINI 50'YE ÇIKARACAK

Kuzey Amerika, Güney Amerika ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere tüm kıtalara ihracat gerçekleştiren GCA, Ar-Ge çalışmaları ve fuar katılımlarıyla dünya standartlarındaki cam ürünlerinde ihracat yaptığı ülke sayısını 40'tan 50'ye çıkarmayı planlıyor.

Türkiye'de cam ambalaj sektörünün öncülerinden olan GCA, uluslararası arenada cam ambalaj sektöründe öncelikli tercih edilen oyunculardan biri olma yolunda ilerliyor. 2015 yılından bu yana cam ambalaj sektöründeki yenilikçi ürün yelpazesini, geleceği şekillendiren teknolojileri ile iş ortağı olarak gördüğü müşterileriyle buluşturan GCA, ihracat ağını tüm kıtalara yaydı. Gıda ve içecek kategorilerinde dünya standartlarındaki cam şişe ve cam kavanoz ürünlerini dünyanın dört bir tarafına ihraç ederek Türkiye'nin dış ticaret gelirlerinin artırılmasına da destek olan GCA, yeni ürünleri, fuar katılımları ve Ar-Ge çalışmaları ile ihracat ağını genişletmeyi hedefliyor.

GCA'NIN İŞ ORTAĞI MÜŞTERİLERİ

GCA, Gürok Grubun 30 yılı aşkın süredir sofraya camı üretiminden edindiği birikim ve deneyimini cam ambalaj sektöründe de yenilikçi bir yaklaşımla devam ettiriyor. GCA, sadece Türkiye'de değil dünya çapında da önemli başarılarla imza atarak, uluslararası arenada cam ambalaj sektöründe öncelikli tercih edilen oyunculardan biri olma yolunda ilerliyor. Başta Orta Doğu, Avrupa ve Afrika ülkeleri olmak üzere 40'tan fazla ülkeye ihracat yapıyor. GCA, AR-GE alanında gerçekleştirdiği etkin ve sürdürülebilir çalışmalarıyla ülkemizdeki cam ambalaj sektörünü ileriye taşıyacak projeleri yürütüyor. Çevreye ve insana saygılı daima ön planda tutarak, kaliteli ve güvenli üretim anlayışıyla, "İş Ortağı" olarak kabul ettiği müşterilerine ve ülke ekonomisine değer katmaya çalışıyor.



GCA Genel Müdürü Dr. Abdullah Gayret, "Yeni Lokasyonlar olarak avantajlı bölgeler çerçevesinde kapsamlı bir araştırma yapıyoruz" dedi.

YENİ HEDEFLER İÇİN KAPSAMLI ARAŞTIRMALAR

İhracat stratejilerine ilişkin değerlendirmelerde bulunan GCA Genel Müdürü Dr. Abdullah Gayret, "GCA olarak, gıda ve içecek kategorilerinde dünya standartlarındaki cam şişe ve cam kavanoz ürünlerimiz ile bütün kıtalara ihracat yapar pozisyona geldik. Şu anda 40'tan fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Son bir yılda ihracat yaptığımız ülkelere Orta Amerika, Güney Amerika ve Meksika'yı da ekledik. Bu başarımızın arkasında kaliteli ürünlerimizin ve müşteri odaklı yaklaşımımızın yanı sıra çeşitli fuarlara katılımımız yatıyor. Şu anda yeni lokasyon olarak avantajlı bölgeler çerçevesinde kapsamlı bir araştırma yapıyoruz" dedi.

FUARLAR OLUMLU ETKİLER SAĞLIYOR

Her ay düzenli şekilde önde gelen gıda ve içecek fuarlarına katıldıklarını dile getiren GCA Genel Müdürü Dr. Abdullah Gayret, bu noktada, özellikle uluslararası fuarların hem potansiyel iş birlikleri hem de yeni bağlantılar edinmede önemli bir rol oynadığına dikkat çekti. İş ortaklarıyla her fırsatta bir araya gelerek ihracatın toplam iş içindeki payını da daha yükseklerle çıkarmış olacaklarını vurgulayan GCA Genel Müdürü Dr. Abdullah Gayret, "Ar-Ge alanında gerçekleştirdiğimiz etkin ve sürdürülebilir çalışmalarla ülkemizdeki cam ambalaj sektörünü ileriye taşıyacak projeleri başarıyla yürütüyoruz. Her aşamasında en son teknolojinin kullanıldığı fabrikalarımızda, tüm üretim prosesleri otomasyon sistemi ile yürütülmüştür. Sektördeki dijital trendleri yakalayan bir marka olma vizyonuyla yatırımlarımız devam ediyoruz" diye konuştu.

GÜRPINAR SAHİLİ DÜZENLENİYOR



Beylikdüzü Belediye Başkanı Mehmet Murat Çalık, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Arif Gürkan Alpay ve İBB Fen İşleri Daire Başkanı Recep Korkut ile birlikte Gürpınar Sahil'de incelemelerde bulundu. Büyükçekmece Sahil düzenleme projesinin tamamlanmasıyla birlikte Beylikdüzü sahilinde de çalışmaların başlayacağını ifade eden Başkan Çalık, "Burası da inşallah en kısa zamanda vatandaşlarımızın özgürce kullanabileceği bir alana dönüşecek" diye konuştu.

Beylikdüzü Belediye Başkanı Mehmet Murat Çalık, İBB Genel Sekreter Yardımcısı Arif Gürkan Alpay ve İBB Fen İşleri Daire Başkanı Recep Korkut ile birlikte Gürpınar Sahil'de incelemelerde bulundu. Sahil hattı boyunca

İBB ve Beylikdüzü Belediyesi ekipleri ile birlikte gezen Başkan Çalık, vatandaşlarla da bir araya gelerek sohbet etti, öneri ve taleplerini dinledi.

"VATANDAŞLARIMIZIN ÖZGÜRCE KULLANABİLECEĞİ BİR ALANA DÖNÜŞECEK"

Büyükçekmece Sahil düzenleme projesinin tamamlanmasıyla birlikte Beylikdüzü sahilinde de çalışmaların başlayacağını ifade eden Başkan Çalık, "Yakın bir zaman diliminde buranın etaplamasına başlayacağız ve projelendirme süreçlerini yürüteceğiz. Bu alan inşallah en kısa zamanda vatandaşlarımızın özgürce kullanabileceği bir alana dönüşecek" diye konuştu.

TURİZM GELİRLERİNDE İLK ÇEYREK REKORU

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, 2024 yılı ilk çeyrek turizm verilerini açıkladı. Bakan Ersoy, turizm gelirlerinde ilk çeyrekte 8,8 milyar dolar gelir elde edildiğini açıkladı. Ersoy, "Geçen seneki ilk çeyrek geliri 8,3 milyar dolar revize edildi. Bu yılki hedefimiz olan 60 milyar dolara uyumlu bir şekilde gerçekleştirmelerin olduğunu görüyoruz. İlk çeyrekte tarihimizdeki en yüksek ilk çeyrek turizm geliri elde ettik" dedi. Bakan Ersoy, ziyaretçi sayılarının 2024 yılı ilk çeyreğinde geçen seneye göre yüzde 16,7 artarak 9 milyon 68 bin olarak gerçekleştiğini açıklayarak, "Beklentimizin üzerinde gerçekleşti. Yıl sonu hedefimiz olan 60 milyon ziyaretçiye



uyumlu şekilde ilerliyoruz. Bu dönemde en fazla ziyaretçi 748 bin İran'dan 688 bin Almanya'dan ve 682 bin Rusya'dan geldi" dedi. Ortalama kalış süresinde ilk 3 ayda 11,1 olarak gerçekleştiğini ifade eden Ersoy, yıl sonu hedefi olan 9,7'ye doğru ilerlediklerini belirtti.

Kişi başı gecelik harcamalarda rekor kırıldığını aktaran bakan Ersoy, "Kişi başı gecelik harcama 93 dolar olarak gerçekleşti. Geçen sene 84 dolar idi. İlk çeyrekler itibarıyla turizm tarihindeki en yüksek kişi başı gecelik harcamaya ulaşıldı" dedi.

İLK ÇEYREK GELİRİ 8,8 MİLYAR DOLAR

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, turizm gelirlerinde ilk çeyrekte 8,8 milyar dolar gelir elde edildiğini açıkladı.

Amerika Bankalarından Piyasalara Tavsiye:

DOLARI BIRAK TÜRK LİRASI'NA GEÇ!

ABD'li Citigroup ve JPMorgan, dolar karşısında Türk Lirası'nda uzun pozisyon tavsiyesinde bulundu. Müspet raporlar üzerine dış piyasalarda liraya yönelik ilginin arttığı görüldü. Yabancılar da swap piyasasında TL lehine döndü.

Yerel seçimlerin geride kalması ve mevcut ekonomi politikalarına devam edileceği mesajının verilmesi, piyasalardaki döviz talebini tersine çevirdi. Bunda yabancı bankaların raporları da etkili oldu. Hem tüzel hem

de gerçek kişilerde dövizden TL'ye dönüş hareketi izleniyor. ABD'li bankacılık devleri Citigroup ve JPMorgan, dolar karşısında Türk Lirası'nda (TL) uzun pozisyon tavsiyesinde bulundu. Citi stratejistleri, müşterilerine gönderdikleri notta, TL'nin önümüzdeki birkaç ay içinde daha iyi fon çekebileceğine inandıklarını raporladılar. Yabancılar swapta TL lehine dönerken TCMB de yılsonu dolar beklentisini 40 TL olarak öngördü. Citi stratejistleri, "Seçimlerin artık ufukta görünmediği bir dönemde TCMB yurt içi parasal koşulların daha da sıkılaştırılması için mücadele ederek temkinli duruşunu sürdürmeye hazır" dedi. JPMorgan stratejistleri, "Mart ayındaki sürpriz faiz artışının ardından TL'de risk getirisinin yeniden iyileştiğine inanıyoruz. Cari işlemler hesabındaki yapısal iyileşme, ek sıkılaştırma ve vaat edilen mali disiplin sonrası cari fazla verilebilir. Mart ayındaki dolarizasyon baskısı, iyileşen reel getiri profili sonrası tersine dönebilir" dediler.

TL SWAP'A YABANCI İLGİSİ

Yabancıların TL swap pozisyonu seçim sonrası yedi iş gününde 3,5 milyar dolar artarak 1,8 milyar dolara çıktı. Böylelikle Şubat 2022'den bu yana ilk kez yabancılar swap piyasasında

TL lehine döndü. 2021 Şubat ayında yabancı yatırımcıların swap piyasasında TL lehine pozisyonu 24,3 milyar doları görmüştü. Sonrasında bu pozisyonlanmada aşağı yönlü bir ivme dikkat çekmişti. Bu ivmenin sonucunda Şubat ayında yabancıların swap piyasasında pozisyonu TL aleyhine dönmüştü. 2022 Aralık ayına gelindiğinde ise bu pozisyon eksi 18,6 milyar dolar ile dip seviyeyi görmüştü.

TL VARLIKLARA İLGİ ARTTI

Yerli analistler de yabancı bankaların TL varlıklara yatırım tavsiyeleri sonrası iç ve dış piyasa işlemlerindeki getiri farklarının genişlemesi yabancı

MERKEZ DÖVİZDE ALIMA DÖNDÜ

Merkez Bankası, uzun bir aranın ardından 3 Nisan itibarıyla piyasalarda döviz alımına döndü. TCMB'nin döviz alımları doğrudan müdahale kapsamında olmadığı için toplam döviz alım miktarı açıklanmıyor. TCMB'nin rezervleri yeni ekonomi yönetimi sonrası özellikle geçen yılın son çeyreğinde hızla artarken, bu yıl tablo tersine dönmüştü. Yıl başından bu yana TCMB'nin swap hariç net rezervleri 28 milyar dolar düşüşle eksi 65,1 milyar dolara inmişti. Resmen açıklanmasa da bu düşüşün çok büyük oranda piyasadaki seçim öncesi artan döviz talebinin karşılanması kaynaklı olduğu belirtiliyor. Seçim öncesi gelen 500 baz puanlık faiz artışı sonrası ise geçen hafta net rezervleri 200 milyon dolar artış kaydetmişti.

DOLAR BEKLENTİSİ GERİLEDİ

TCMB, 2024 yılı Nisan ayına ait Piyasa Katılımcıları anketi sonuçlarına göre, cari yıl sonu dolar kuru beklentisi bir önceki anket döneminde 40,53 TL iken, bu anket döneminde 40,01 TL oldu. Cari yılsonu tüketici enflasyonu (TÜFE)

beklentisi bir önceki anket döneminde yüzde 44,19 iken, bu anket döneminde yüzde 44,16 olarak tahmin edildi. 12 ay sonrası TÜFE beklentisi bir önceki anket döneminde yüzde 36,70 iken, bu anket döneminde yüzde 35,17 olarak öngörüldü. 24 ay sonrası TÜFE beklentisi ise aynı anket dönemlerinde sırasıyla yüzde 22,67 ve yüzde 22,05 olarak gerçekleşti. Yılsonu faiz beklentisinin yüzde 51,43'e çıktığı anket çalışmasında, GSYH 2024 büyümesi yüzde 3,3, GSYH 2025 büyüme beklentisi yüzde 3,7 olarak belirlendi.



yatırımcıların liraya yatırım yaptığının sinyalini verdi. Rakamlar, yurtdışındaki yatırımcıların dolar karşısında lira satın aldıklarını veya Mart ayındaki yerel seçimler öncesinde aldığı kısa pozisyonlarını gevşettiklerini gösteriyor. Analistlere göre, yatırımcıların bu hamleleri, son 11 yılda istikrarlı bir şekilde dolar karşısında zayıflayan ve 2024'te yüzde 9 değer kaybeden TL için olumlu olabilir. Merkez Bankası'nın döviz rezervlerini onarmayı hedeflemesi nedeniyle TL'deki bir değerlenme sınırlı kalabiliyor.



HİZMET İHRACATÇILARINDAN MARKALAŞMADA YENİ STRATEJİLER

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) Başkanı Şekib Avdagiç, "Hizmet ihracatçıları 18,2 milyon çalışan ile toplam istihdamın yüzde 57,7'sini toplam GSYİH'nin ise yüzde 56'sını tek başına karşılıyor. Hedefimiz, ülkemizin ve hizmet ihracatımızın markalaşması, Türkiye'nin yumuşak gücü olmasıdır" dedi.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "2024 yılsonu hedefimiz olan 110 milyar dolar hizmet ihracatına ulaşmayı, bu vesileyle cari açığın kapatılmasına yine önemli bir katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz" derken

Hizmet İhracatçıları Birliği Başkanı Şekib Avdagiç, hizmet ihracatının markalaşması yolunda hedef belirlediklerini söyledi. Hizmet İhracatçıları Birliği, 19-21 Nisan tarihlerinde Sapanca'da düzenlediği Hizmet İhracatı Strateji Toplantısı ile sektörün sorunlarını ve çözüm önerilerini masaya yatırdı. Açış

konuşmalarının ardından Hizmet İhracatçıları Birliği bünyesinde yer alan sektörlerin temsilcileri kürsüye çıkarak kendi sektörlerinin talep ve beklentilerini dile getirdi. Toplantının açış konuşması yapan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Hizmet ihracatı özellikle son yıllarda küresel anlamda hızlı bir büyüme kaydetmekte ve ürettiği ekonomik değer bakımından ülke ekonomilerinde hayati bir yer tutmaktadır. Dünya ticaretindeki yeri gün geçtikçe artan hizmetler sektörü, bugün küresel hasılanın üçte ikisini ve istihdamın yüzde 50'sini oluşturmaktadır. Bu ivmeyle 2024 yılsonu hedefimiz olan 110 milyar dolar hizmet ihracatına

ulaşmayı, bu vesileyle cari açığın kapatılmasına yine önemli bir katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz" dedi.

HİB'DE SÜRDÜRÜLEBİLİR EYLEM PLANI

Hizmet İhracatçıları Birliği olarak üyelerin ihracatçı niteliklerini artıracak faaliyetlerde bulduklarının altını çizen Avdagiç, "Yurtiçi ve yurtdışı info-stant katılımı yapıyoruz, Ticaret ve Alım heyetlerini koordine ediyoruz, milli katılımların organizasyonlarını sağlıyoruz, seminer ve çalıştaylar düzenliyoruz, istişare toplantıları koordine ediyoruz ve kurumsal ziyaretlerle ihracatımızı artırıyoruz" bilgisini verdi.



Hizmet İhracatçılar Birliği'nin, 19-21 Nisan tarihlerinde Sapanca'da düzenlediği Hizmet İhracatı Strateji Toplantısı'na Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, HİB Başkanı Şekib Avdagiç, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, HİB Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Mustafa Aydın ve diğer yetkili ve davetliler katıldı.

Ayrıca, Hizmet İhracatı Sürdürülebilirlik Eylem Planı Strateji Çalışması gerçekleştirdiklerini ve Sektörel Eylem Planı'nı ortaya koyduklarını kaydeden HİB Başkanı Şekib Avdagiç, "İhracatçılarımızın devlet desteklerinden yararlanması için çalışıyoruz. 2023 sonu itibarıyla üyelerimiz 2,8 milyar liralık genel destekten ve 2,5 milyar liralık Turquality ve marka desteğinden faydalandılar. Turquality ve marka destek programındaki firma sayısı 2023 yılında 56'ya E-Turquality (Bilişimin Yıldızları) programındaki firma sayısı 17'ye yükseldi. İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Kararı' çerçevesinde 470 firma yetkilisine hususi damgalı pasaport verildi. Sağlık vizesi için birliğimize 720 başvuru geldi ve 525'ten fazla sağlık vizesi verildi. HİB olarak hizmet ihracatında sürdürülebilir büyüme ve büyük dönüşüm planları yapıyoruz. Bu amaçla stratejik ve milli bir bakış açısı oluşturduk" diye konuştu.

HİZMET GSYH'İN YÜZDE 57,7'SİNİ KARŞILIYOR

Hizmet İhracatçılar Birliği Başkanı Şekib Avdagiç de yaptığı konuşmada, HİB'in 6 yıl önce 644 üye ile kurulduğunu bugün ise 5 bin üyeyi aştıklarını belirtti. Avdagiç, hizmet ihracatçılarının 18,2 milyon çalışan ile toplam istihdamın yüzde 57,7'sini toplam GSYH'in ise yüzde 56'sını tek başına karşıladığına vurgu yaptı. Avdagiç, "Hizmet sektörü sadece toplam istihdama pozitif etki etmiyor aynı zamanda kadın istihdamı

noktasında da pozitif ayrımcılık yapıyor. Son 10 yılda sektördeki kadın istihdamı yüzde 28,8'den yüzde 35,71'e yükseldi. Son 10 yılda ilave istihdam edilen çalışan sayısı ise 5 milyon oldu" dedi. Dünya genelindeki geçen yıl hizmet ihracatının yüzde 8 büyüdüğünü Türkiye'nin hizmet ihracatının ise yüzde 12,3 arttığını belirten Avdagiç, "Türkiye'nin hizmet ihracatı 99,8 milyar dolara ulaştı. Mal ihracatı ile birlikte toplam ihracatımız 355,8 milyar dolar oldu. Hizmet ihracatlarımız toplam ihracatın yüzde 28'ini karşılıyor. Dünyanın en büyük 19'uncu ekonomisi konumundaki Türkiye mal ihracatında dünya 30'uncusu iken hizmet ihracatında 23'üncü sırada bulunuyor" diye konuştu.

SEKTÖR 52 MİLYAR DOLAR CARİ FAZLA VERDİ

Hizmet ihracatçılarının sadece istihdama değil, cari açığa da pozitif katkı yaptığını belirten Avdagiç, "Neredeyse tüm ihracatçı sektörler cari açık verirken, hizmet ihracatında net cari fazla veriyoruz. 2023'te yapılan 99,8 milyar dolarlık ihracat karşılığında oluşturulan cari fazla 52 milyar dolar. Yani sektör yaptığı ithalatın 2 katından fazla ihracat yapıyor. Hizmet ihracatçıları olarak bu yıl ihracat hedefimizi 120 milyar dolara çıkardığımızı duyurmak istiyorum. İnşallah bu yıl çok daha fazla cari fazla vereceğiz" dedi. "Hizmet ihracatında dışa bağımlılığın görece az olması ve üretilen katma değer yüksek olması cari fazla verilmesindeki en önemli unsurlar"

diyen Avdagiç, "Dolayısıyla şu üç noktanın altını özellikle çizmek istiyorum: Birincisi hizmet sektörleri; kriz dönemlerinde daha az etkilendiğinden ekonomiyi dengeleyen önemli bir güç. İkincisi küresel GSYH'ye imalat sektörlerinin sunduğu katma değer oldukça üzerinde bir katkı sağlıyor. Ve son olarak hizmet sektörü, imalat sanayinin etkin ve verimli bir şekilde gerçekleşmesine destek olarak kaldıraç etkisi yapıyor" diye konuştu.

DIŞ TİCARET DENGESİNDE HİZMETİN ROLÜ BÜYÜK

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe de ihracat yapan 27 sektörün tamamında 2024-2028 dönemi hedefleri özelinde istişare toplantıları gerçekleştirdiklerini belirterek, hizmet sektörlerinin en çok öneri ileten sektörler arasında yer aldığını söyledi. 2028 yılında 200 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefi olduğunu hatırlatan Gültepe, "Hizmet ihracatı, toplam dış ticaret dengesini önemli ölçüde etkileyecek" dedi. "2023'te 7,8 trilyon dolara ulaşan küresel hizmet ihracatından 100 milyar dolar ile yüzde 1,3 pay aldık" diyen Gültepe, "Pandemi dönemindeki küresel gerilemenin ardından, hizmet ihracatımızda yeni bir seviyeye ulaştığımızı net bir şekilde görüyoruz. 2024 yılı için toplam ihracatta 377 milyar dolar hedefimiz var. Ortak akıl ve işareyle tüm hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum. Bugün, sektörümüzün tüm paydaşlarıyla bir arada olmaktan ve ortaya çıkan bu tablodan son derece mutluyum" ifadelerini kullandı.

Yıllık enflasyon dünyada sadece yedi ülkede yüzde 50'den daha yüksek durumda. Listenin tamamına bakıldığında Türkiye Avrupa'da açık ara enflasyonun en yüksek olduğu ülke.



YÜKSEK ENFLASYONDA DÜNYADA 4 ÜLKEDEN BİRİYİZ

Türkiye'de enflasyon; üç aylık yüzde 15,06, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 68,50 ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 57,50 olarak gerçekleşti. Söz konusu rakamlarla Afrika ülkelerinin de gerisine düşen Türkiye yüksek enflasyonlu ülke olarak dünya sıralamasında 4'üncü sırada.

Türkiye'de 2024 Mart ayı Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) Tüketici Fiyat Endeksi bir önceki aya göre yüzde 3,16, bir önceki yılın Aralık ayına göre yüzde 15,06, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 68,50 ve on iki aylık ortalamalara göre yüzde 57,50 olarak gerçekleşti. Söz konusu rakamlarla Afrika ülkelerinin de gerisine düşen Türkiye yüksek enflasyonlu ülke olarak

dünya sıralamasında 4'üncü sırada bulunuyor. Türkiye'de enflasyon 2021 yılı sonundan itibaren tırmanışa geçti. Yıllık enflasyon Ekim 2022'de yüzde 85'i aşarak son 20 yılın en yüksek seviyesine ulaştı.

TÜRKİYE'DEKİ ENFLASYONUN SEBEBİ

2018 yılındaki Rahip Brunson krizi sayılmazsa 17 yıl sonra Türkiye bir anda yüksek enflasyon dönemine girdi. Bunun nedeni iktisatçıların

sıklıkla dile getirdiği gibi Merkez Bankası'nın ve hükümetin uygulamış olduğu düşük faiz politikası. Düşük faiz politikasının oluşturduğu Türk lirasından kaçış ve bundan dolayı döviz kurundaki artış (Türk parasının değer kaybetmesi) enflasyonu doğrudan tetikledi. Enflasyonu düşürmek için zorunlu olan makroekonomik politikaların uygulanmaması hanelerin ve şirketlerin enflasyon beklentilerinin de yüksek seyretmesine yol açtı ve üreticiler ürünlerine zam yapmaktan

YILLIK ENFLASYON ORANI

Ülke/Bölge	Enflasyon (%)	Dönem
Arjantin	288	01/03/2024
Suriye	140	01/12/2023
Lübnan	123	01/02/2024
Türkiye	68,5	01/03/2024
Venezuela	67,8	01/03/2024
Sudan	63,3	01/02/2023
Zimbabve	55,3	01/03/2024
Kongo	46,8	01/12/2023
Sierra Leone	42,59	01/02/2024
Filistin	37	01/03/2024
İran	35,8	01/02/2024
Mısır	33,3	01/03/2024
Nijerya	33,2	01/03/2024
Malavi	31,8	01/03/2024
Küba	31,34	01/12/2023

geri durmadı. Diğer yandan ABD-Çin başta uluslararası ticaret savaşları, pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, jeopolitik gerginlikler, art arda yapılan genel ve mahalli seçimler Türkiye'deki enflasyonun artışında önemli nedenler olarak sıralandı.

ARJANTİN YÜZDE 288 İLE ZİRVEDE

Trading Economics'in Mart 2024 veya buna en yakın tarihi içeren verilerine göre, bu oran tüm Afrika ülkelerindeki enflasyon oranlarından daha yüksek. Dünyada yıllık enflasyonun en yüksek olduğu ülke açık ara Arjantin. Bu ülkede Mart 2024'te yıllık enflasyon yüzde 288. Ardından yüzde 140 ile Suriye ve yüzde 123 ile Lübnan geliyor. Dördüncü sıradaki Türkiye'de Mart 2024 itibarıyla yıllık enflasyon yüzde 68,5. Venezuela yüzde 67,8 ile hemen Türkiye'nin ardından beşinci sırada bulunuyor. Sudan yüzde 63,3 ile altıncı sırada. 30'uncu sıradaki Kazakistan'da yıllık enflasyon yüzde 9.

7 ÜLKENİN ENFLASYONU 50'NİN ÜZERİNDE

Yıllık enflasyon dünyada sadece yedi ülkede yüzde 50'den daha yüksek durumda. Listenin tamamına bakıldığında Türkiye Avrupa'da açık ara enflasyonun en yüksek olduğu ülke. AB üyesi veya aday ülkeler içinde Türkiye'den sonra enflasyonun en

Romanya. O da dünyada 43. sırada. Enflasyon yüksek olmasına rağmen Türkiye'nin üstünde yer alan Afrika ülkesi bulunmuyor. Listede Zimbabve yüzde 55,3, Etiyopya yüzde 26,2, Pakistan yüzde 20,7 şeklinde sıralanıyor.

HİSSEDİLEN ENFLASYON AÇIKLANMIYOR

Gıda enflasyonunda olduğu gibi resmi ortalama enflasyon oranlarının düşük geliri ve çalışanların günlük hayatında karşılaştığı ve hissettiği oranlar olmadığını belirten uzmanlar, "Uluslararası alanda Avrupa, ABD, Almanya ve Japonya merkez bankaları gibi çeşitli kuruluşlar tarafından hissedilen / algılanan ve beklenen tüketici enflasyonu düzenli olarak yayımlanıyor. Ancak TÜİK, aylık Tüketici Eğilim Anketi gerçekleştirmesine rağmen, bunun çıktısı olan 'hissedilen / algılanan enflasyon'u açıklamıyor" bilgisini veriyorlar.

TÜİK VERİLERİNE NİÇİN GÜVENİLEMİYOR?

Uzmanlar, geçmişte ürün-hizmet ve bölge bazındaki enflasyon verileriyle ülke geneli için hesaplanan enflasyon verilerinin karşılaştırılabildiğini ancak günümüzde bunun yapılamadığını çünkü söz konusu verilerin

yayınlanmadığını, bu durumun da bir soru işareti olduğunu dile getiriyorlar. Nisan 2022'den sonra TÜİK'in tüketici enflasyonu verileriyle İTO'nun verileri arasında büyük bir ayrışma olmasının şüpheleri artırdığına vurgu yapan uzmanlar, "İTO ile TÜİK'in enflasyon değerlerini karşılaştırıyoruz. Çünkü bu verilerin 20 yıllık geçmişi var ve 20 yıllık geçmişte bu iki kurumun ilan ettiği değerler elele gidiyor. Ayrışma Nisan 2022'de başlıyor. Bu ayrışmayı sorgulamamız gerekli. 2000'lerin başındaki yüksek enflasyon dönemi de dahil olmak üzere iki enflasyon değeri arasındaki fark en fazla 4-5 puan civarında gerçekleşti. Fakat ne hikmetse Nisan 2022'den sonra İTO ve TÜİK değerleri birbirinden anlamlı şekilde ayrıştı. İTO'nun 12 aylık enflasyon değeri Ekim 2022'de yaklaşık yüzde 115'leri bulduğunda aynı değer TUFGE'ye göre 30 puan farkla yüzde 85'te kaldı" değerlendirmesini yapıyorlar.

ENFLASYON BİLGİLERİ DOĞRU DEĞİL Mİ?

TÜİK'in doğru bilgiyi vermemek gibi bir tercihi mi var diye sorgulandığını ifade eden uzmanlar, "Enflasyon verilerine güvenemiyorsak o zaman büyüme verilerine ne kadar güvenebiliriz. Reel büyümeyi bulabilmek için fiyatları doğru hesaplamamız lazım. Tüketici fiyatları yanlış hesaplanıyorsa, toplam üretimin de yanlış olma ihtimali artacak ve o zaman resmi verilere ve dolayısıyla kurumlara güven azalacak" diyorlar.

Hayat pahalılığının zaman içinde nasıl değiştiğini ölçmek için tüketim alışkanlıklarını ve değişen fiyatları dikkate alan tüketici fiyat endeksini kullanıldığını, ancak herkesin tüketim sepetinin aynı olmadığını, onun için ortalama sepet kullanılmasının gereğine vurgu yapan uzmanlar, "TÜİK, her sene tüketici eğilimi anketi düzenliyor ve bu ankette 1000 TL'lik varda bu parayı hangi ürüne ve hizmete harcadığımızı soruluyor. Buradan hangi ürün ve hizmetin ne kadar tüketildiğini gösteren ağırlıklar hesaplanıyor. TÜİK, her 12 aylık dönem için bu ağırlıkları kullanıyor, her sene ağırlıklar değişiyor, yeniden hesaplanıyor. Sepetteki ürün ve hizmetlerin fiyatları, ağırlıklarla çarpılarak toplandığında sepet fiyatı bulunuyor. Aylık enflasyonda doğal olarak gerçekleşen dalgalanmalar var ve bu yüzden daha uzun vadeli değişim eğilimini görmek zor" diyorlar.

YILLIK ENFLASYON TAHMİNİ NE KADAR HESAPLANIYOR?

TCMB'nin sene başında enflasyon tahmini ile yılsonunda Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı resmi enflasyona oranına bakıldığında bankanın genel olarak yanlışlığı ortaya çıkıyor. Son dönemde tahmin ile gerçekleşme arasındaki puan farkı da giderek artıyor.

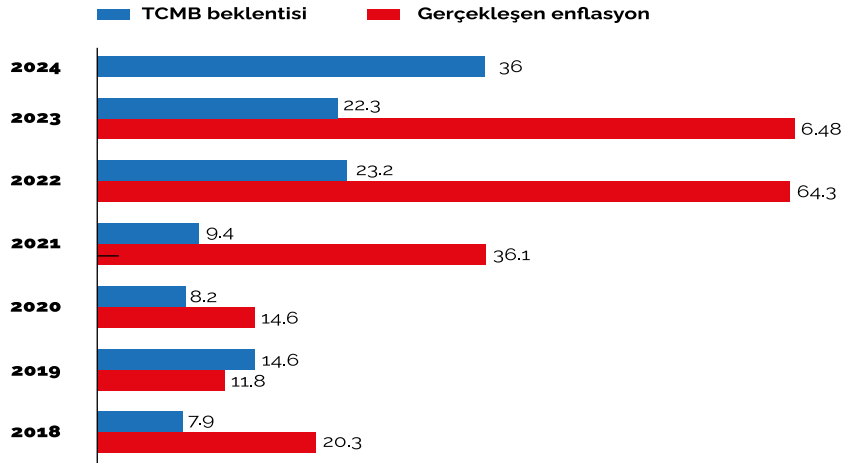
Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) geçen yıllara bakıldığında yıllık enflasyon tahminleri genellikle tutmuyor. TCMB'nin sene başında enflasyon tahmini ile yılsonunda Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK)

açıkladığı resmi enflasyona oranına bakıldığında bankanın genel olarak yanlışlığı ortaya çıkıyor. Son iki yıldaki enflasyon beklentisi ve gerçekleşme oranı arasındaki fark da dikkat çekiyor. Enflasyon oranının son dönemde iyice yükselmesiyle birlikte beklenti ve gerçekleşmeyi kıyaslarken sadece kaç katı olduğuna bakmak yeterli olmuyor. Son dönemdeki hızlı yükselişten dolayı puan farkı da açılıyor. Önceki yıllarda puan farkı düşük iken 2021 yılında gerçekleşme beklentiden yüzde 27 puan fazla oldu. 2022 ve 2023'te ise beklenti-gerçekleşme farkı 40 puanı aştı. Bu anlamda TCMB enflasyon beklentisinde son yıllarda iyi bir sınav veremedi. TCMB'nin genellikle Ocak ayı sonunda gerçekleşen yılın ilk enflasyon raporları verilerine göre 2011'den bu yana en yüksek enflasyon beklentisi 2024 için geldi. Merkez Bankası sene başında yılsonu enflasyon beklentisini açıklıyor. Banka sene içinde bu beklentisini güncelliyor. Türkiye'de yıllık enflasyon 2023 sonunda yüzde 65 olarak gerçekleşti. Merkez Bankası'nın (TCMB) beklentisine göre 2024 sonunda yıllık enflasyon yüzde 36 olacak. Bu hedefinin ne kadar gerçekçi olduğu konusunda tartışmalar artıyor.

TAHMİNLER HAVADA KALİYOR

2011'den bu yana bakıldığında iki sene enflasyon Merkez Bankası'nın beklentisinden düşük gerçekleşti.

Merkez Bankası Enflasyon Beklentisi* ve Gerçekleşen Enflasyon



Bunlardan birisi 2019; diğeri ise 2012. 2019'da beklenti yüzde 14,6 iken TÜFE artışı yüzde 11,84 oldu. Enflasyon beklentinin 0,81 katı oldu. 2018'de yıllık TÜFE artışı Merkez Bankası'nın beklentisinin 2,57 katı gerçekleşti.. 2020 yılında ise enflasyon Merkez Bankası beklentisinin 1,78 katı çıktı. Beklenti yüzde 8,2 iken sene sonunda enflasyon yüzde 14,6 oldu. 2021 yılı başında Merkez Bankası'nın yıllık enflasyon beklentisi yüzde 9,4 idi. Ancak TÜFE yıllık enflasyonun yüzde 36,1 olduğunu açıkladı. Gerçekleşen enflasyon tahminin 3,84 katı oldu. Bu sonuçta hükümetin faizi ısrarla indirmesinin ardından 2021'in son aylarında Türk lirasının döviz karşısında hızla değer kaybetmesinin rolü bulunuyor.

BEKLENTİLER VE GERÇEKLEŞMELER BAŞKA

Merkez Bankası'nın 2021 başında enflasyon beklentisi yüzde 9,4 olmasına rağmen Türkiye İstatistik

Kurumu'nun (TÜİK) açıkladığı Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) artışı neredeyse bunun 4 katı çıktı. 2022'ye kadar enflasyon beklentisi sadece 2019 yılında yüzde 10'u aşmıştı. 2022 ve 2023 yıllarında ise enflasyon beklentisi sırasıyla yüzde 23,2 ve yüzde 22,3 oldu. Ancak beklentiler başka gerçekler başka oldu. 2022 sonunda yıllık enflasyon yüzde 64,3 olurken 2023 sonunda 64,8 gerçekleşti. Mart 2024 itibarıyla yıllık enflasyon yüzde 68,5 oldu. Ancak özellikle Temmuz ve Ağustos aylarında baz etkisiyle enflasyonun düşmesine kesin gözüyle bakılıyor. Çünkü aylık enflasyon Temmuz 2023'te yüzde 9,49. Ağustos 2023'te yüzde 9,1 ve Eylül 2023'te yüzde 4,75 olmuştu. 2024 yılında bu dönemde aylık enflasyonun bu kadar yüksek olmaması durumunda yıllık enflasyonda yüzde 20 civarında bir düşük bekleniyor.

EMEKLİLER TEMMUZ AYINDA NE KADAR ZAM ALACAK?

Mart ayında 3 aylık enflasyon yüzde 15,05 oldu. Geriye kalan 3 ay için yüzde 10 oranında bir enflasyon beklentisi hâkim. Buna göre SSK, Bağkur ve memur emekli maaşı yüzde 25 artacak Refah payı ile birlikte Temmuz'da en düşük emekli maaşının 13 - 17 bin 500 lira arasında olması bekleniyor.

6 aylık enflasyon rakamlarına göre SSK - Bağkur, memur ve memur emeklisi maaşları artırılabilecek. Mart ayında 3 aylık enflasyon yüzde 15,05 oldu. Geriye kalan 3 ay için yüzde 10 oranında bir enflasyon beklentisi hâkim. Buna göre emekli maaşı yüzde 25 zam görecektir. Refah payı ile birlikte Temmuz'da en düşük emekli maaşının en 13 - 15 bin lira, memur emeklisi maaşının 17,500 lira olması bekleniyor. En düşük memur maaşı da 39 bin lira olacak. Merkez Bankası Nisan ayı Piyasa Katılımcıları Anketi yayımlandı. Buna göre Nisan, Mayıs ve Haziran ayı enflasyon beklentisi sırasıyla yüzde 3,25, yüzde 3 ve yüzde 2,54 oldu. Bu rakamlara göre Tüketici Fiyat Endeksi'nin 2333,06'ya yükselmesi bekleniyor. Emekli zammına dair Cevdet Yılmaz, "Çalışma Bakanlığımızın emeklilerle ilgili yaptığı çalışmaları tamamlandığında toplumla paylaşılacak, 16 milyon emeklimiz var. Çalışan sayısını artırmamız lazım ki bu dengeyi gerçekleştirelim. Bu yönde de umut verici gelişmeler var" demişti.

ÜÇ DÜZENLEME BİRDEN GELİYOR

Ocak 2024'ün ikinci yarısı için milyonların gelirini artıracak 3 düzenleme birden yapılacak. Bunlar; SSK, Bağ-Kur emekli kök maaş zammı, en düşük emekli maaşı yeniden belirlenecek, memur ve memur emeklisi için maaş artışları olarak sıralanıyor. SSK, Bağ-Kur emekli zammı her yıl 2 kez Ocak ve Temmuz dönemi olmak üzere belirleniyor. Aynı uygulama memur ve memur emeklisi için de gerçekleştiriliyor. Maaşlara yeni toplu sözleşme zammı ilave edilerek memur zammı hesaplanıyor. Ocak 2024'te

2024 YILI MART AYI ENFLASYONU				
Sektör ve Grup İsimleri	Bir Önceki Aya Göre Değişim (%)	Bir Önceki Yılın Aralık Ayına Göre Değişim (%)	Bir Önceki Yılın Aynı Ayına Göre Değişim (%)	On İki Aylık Ortalamalara Göre Değişim Oranı (%)
TÜFE	3,16	15,06	68,50	57,50
TÜFE (Gıda ve Alkolsüz İçecekler)	3,40	17,74	70,41	66,57
Yİ-ÜFE	3,29	11,59	51,47	45,28
Yİ-ÜFE (İmalat Sanayii)	2,46	13,82	58,92	52,43
Yİ-ÜFE (Gıda Ürünleri)	4,43	16,09	62,46	63,31
Çekirdek Enf. (B) İşlenmemiş gıda ürünleri, enerji, alkollü içkiler ve tütün ile altın hariç TÜFE	3,14	14,86	71,89	62,61
Çekirdek Enf. (C) Enerji, gıda ve alkolsüz içecekler, alkollü içkiler ile tütün ürünleri ve altın hariç TÜFE	3,52	15,35	75,21	64,21
TÜFE (Gıda ve Alkolsüz İçecekler Ana Harcama Grubunun) Aylık ve Yıllık Etkisi				

toplu sözleşme zammı yüzde 15 olarak uygulandı. Temmuz döneminde bu rakam yüzde 10 olacak. Buna göre Ocak-Haziran dönemi 6 aylık enflasyon oranı yüzde 25,47 olurken SSK ve Bağkur emekli zammı da yüzde 25,47 olarak uygulanacak. Memur zammı da yüzde 10 toplu sözleşme, enflasyon farkı beklentisi yüzde 9,10 olarak toplam yüzde 20,1 olacak.

EN DÜŞÜK MEMUR VE EMEKLİ MAAŞI

Merkez Bankası'nın Nisan Ayı Piyasa Katılımcıları Anketi'ne göre taban aylıklar, memur maaşları, emekli memur maaşları ve SED ödemeleri hesaplama tabloları şöyle gerçekleşti: Temmuz zammı sonrası en düşük memur maaşı 39 bin TL'yi, en düşük memur emeklisi maaşı ise 17 bin 500 TL'yi aşacak. Mevcut durumda 37 bin 220 TL olan ortalama memur maaşı da yaklaşık 45 bin TL olacak. 6 aylık enflasyon memurlar ve emeklilerin maaş artışlarını belirliyor. Burada nihai memur zam oranı da sosyal yardımları

doğrudan etkiliyor. Yani sosyal yardımlar yani 65 yaş aylığı, evde bakım parası, engelli maaşı gibi ödemelerde her yıl Ocak ve Temmuz aylarında memur maaşına yapılan zam kadar yükseliyor. Örneğin 6 aylık artış memurlar için yüzde 20 olunca sosyal yardımlar da benzer şekilde artacak.

SSK VE BAĞKUR EMEKLİSİ 15 BİN LİRA ALACAK

Refah payı konusunda konuşan uzmanlar, "Bir önceki dönemde memur, SSK ve Bağkur emeklilerinin maaşları refah payı vasıtasıyla yüzde 49,25 ile eşitlendi. Şayet 6 aylık enflasyon yüzde 25 açıklanırsa memur ve memur emeklilerine yüzde 18,60 toplu sözleşmeden kaynaklı zam yapılacak. Ben bu dönemde de memur emeklileri ile SSK ve Bağkur emeklilerine aynı oranda zam gerçekleşecek. En son emekli maaşları taban aylığı 10 bin liraya, en düşük memur maaşı ise 32.860 TL olarak yükseltildi. Temmuz'da en düşük emekli maaşı 13-15 bin lira arasında gerçekleşebilir" dediler.

KUR KORUMALI MEVDUAT'IN TCMB'YE ZARARI NE KADAR?

Merkez Bankası'nda zarardaki sebebin Kur Korumalı Mevduat (KKM) olduğu savunuluyor. Banka 2022 yılında 72 milyar TL kâr açıklamıştı. Böylece TCMB'den Hazine'ye kâr transferi olmayacağı için söz konusu durumun likidite genişlemesine engel olacağı belirtiliyor.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) 2023 yılında 818,2 milyar TL zarar açıkladı. Bilançoda değerlendirme hesabı kalemi ise 817,8 milyar TL seviyesinde gerçekleşti. Bu, bankanın şimdiye kadar açıkladığı en yüksek zarar oldu.

Zararın en büyük sebebinin Kur Korumalı Mevduat (KKM) olduğu öğrenildi. Banka 2022 yılında 72 milyar TL kâr açıklamıştı. TCMB'den Hazine'ye kâr transferi olmayacağı için söz konusu durumun likidite genişlemesine engel olacağı belirtiliyor.

TCMB parasal aktarım mekanizmasının güçlendirilmesi, TL mevduat payının artırılması ve KKM'den TL mevduata geçişin desteklenmesi amacıyla TL zorunlu karşılıklara uygulanacak faizi yükseltti. Buna göre, KKM için tesis edilen ZK'ya yenileme ve TL'ye geçiş oranı seviyesine göre uygulanan faiz oranı tavanının, politika faiz oranının yüzde 60'ı (yıllık %30 - önceki: %25), TL mevduat için tesis edilmesi gereken ZK'ya TL'ye geçiş oranı tavanının, politika faiz oranının yüzde 80'i (yıllık %40 - önceki: %36) olarak belirlenmesine karar verildiğini duyurdu. Böylece belirlenen koşulları yerine getiren bankaların tesis edilen zorunlu karşılık tutarı için alabileceği en yüksek faiz KKM hesaplarında yüzde 30, TL mevduat hesaplarında yüzde 40 oldu. Uzmanlar da, TCMB'nin zarar etmesine sebep olan ve bankanın hassasiyeti dışında gerçekleşen KKM'nin daha varlıklı kişilere kaynak aktarımı olarak gerçekleştiğini ve KKM'yi dünyanın en pahalı finansal deneyimi olarak savundular.



TCMB NİSAN'DA İLK HAMLESİNİ KKM İÇİN YAPTI

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Nisan ayı Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısında politika faiz oranını yüzde 50 düzeyinde sabit tuttu. Hamlenin ardından zorunlu karşılıklarda artışa gidildi. TCMB, parasal aktarım mekanizmasının güçlendirilmesi, TL mevduat payının artırılması ve kur korumalı mevduattan (KKM) Türk lirası mevduata geçişin desteklenmesi amacıyla, belirlenen koşulları sağlayan bankaların TL mevduat ve kur korumalı mevduat hesapları için tesis edilen zorunlu karşılıklarında değişikliğe gitti. Merkez, KKM için tesis edilmesi gereken zorunlu karşılık tutarına yenileme ve TL'ye geçiş oranı seviyesine göre uygulanan faiz oranı üst sınırını, politika faiz oranının yüzde 60'ı olarak belirledi.

KARAR POZİTİF BİR ETKİ OLUŞTURACAK

Söz konusu adım yıllar sonra 2023 yılında zarar yazan TCMB Bilançosu'nun sebebinde de ortaya koymuş oldu. Diğer yandan zorunlu karşılıklar ile ilgili değişiklik yapılması, bankacılık tarafında düzenlemelerin etkin devam edebileceğini gösterdi. Merkez Bankası kararının hem yurtiçi hisse senedi piyasasına hem de diğer faaliyet alanları açısından pozitif etki oluşturması bekleniyor. Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu Fitch Ratings'in Türkiye'ye ilişkin toplantısında not değişiminden gelecekteki beklentilerin nasıl şekillenebileceğine kadar konular masaya yatırıldı. Toplantıda makro ve finansal istikrar risklerinde azalma olduğuna yer verildi. Aynı toplantıda TCMB hamleleri ve para politikasının

doğruluğuna işaret edildi ve politikaların yatırım yapılabilirlik açısından pozitif katkı sağlayacağı kaydedildi.

GEÇMİŞ YILLARDAKİ TCMB BİLANÇOLARI

Merkez Bankası 93,3 milyar lira olan 2022 kârının 21,7 milyar TL'sini vergi karşılığı olarak ayırmış, Hazine'ye de 32,6 milyar TL aktarmış, 30 milyar TL de deprem bağıışı yapmıştı. Merkez Bankası son 10 yılda sadece 2 kez kur farkları nedeniyle 'gerçekleşmemiş zarar' ile karşı karşıya kaldı.

2020'de 69,3 milyar TL olan zarar, 2022'de büyük bir sıçrama ile 329,5 milyar TL'ye çıktı. Merkez Bankası'nın yeniden değerlendirme hesabı 2013'te 22,1 milyar TL, 2014'de 22,8 milyar TL, 2015'te 32,6 milyar TL, 2017'de 55,2 milyar TL, 2018'de 45 milyar TL, 2019'da 50,6 milyar TL olarak lehte gerçekleşmemiş gelir olarak bilançonun pasifinde gösterilmişti. Aynı şekilde 2021 yılında da 53,6 milyar TL'lik gelir bilançoda gelir olarak gösterilmişti. Merkez Bankası son 10 yılda 2 kez değerlendirme zararı ile karşılaşmasına rağmen her yıl Hazine'ye kâr aktarımı yaptı.

Yeniden değerlendirme hesabının aleyhte olduğu 2022'de vergi sonrası 72 milyar TL kâr gösteren Merkez Bankası bunun 32,6 milyar TL'sini Hazine'ye aktardı. 2021'de kâr 57,4 milyar TL, Hazine'ye aktarılan bölümü ise 50 milyar TL olmuştu. Aynı şekilde 2020'de kâr 34,5 milyar TL, Hazine'ye aktarılan bölüm ise 30,2 milyar TL olmuştu. 2019'da ise 44,7 milyar TL kâr eden Merkez Bankası bunun 38,1 milyar TL'sini, 2018'de ise 56,2 milyar TL'lik kârın 37,5 milyar TL'sini Hazine'ye aktarmıştı.

TCMB'DEKİ ZARARIN TEK SEBEBİ KKM

Konuyu değerlendiren ekonomist Haluk Bürümcekçi, TCMB'nin Hazine'ye yıllarca kâr aktarımı yapamayacağını söyledi. Bürümcekçi, "TCMB çok uzun bir aradan sonra ilk kez bir yılı zarar ederek ve değerlendirme hesabı bilançoyla oranla belirgin büyüterek kapatmış oldu. Dolayısıyla, gelecek yılın (hatta yılların) Merkezi Yönetim bütçesine katkı sağlaması söz konusu olmayacak. Buna karşılık zarar yazılmasının 2023 yılı içinde süreklilik arz eden rezerv paranın büyümesi anlamına geldiğini ve sistemde likidite fazlasının bir problem haline gelmesine ve gecelik borç alma faizinin fiili politika faizi durumuna geçerek para politikası etkinliğinin azalmasına neden olduğunu gördük. Hazine'ye kâr aktarımı



Uzmanlar, TCMB'nin zarar etmesine sebep olan ve bankanın hassasiyeti dışında gerçekleşen Kur Korumalı Mevduat'ın (KKM) daha varlıklı kişilere kaynak aktarımı olarak gerçekleştiğini ve KKM'nin dünyanın en pahalı finansal deneyimi olduğunu iddia ediyor.

uzun bir süre olmayacağından da en azından sistem likiditesinin bu yolla genişlemesine engel olunmuş olacak" değerlendirmesini yaptı.

Ekonomist Prof. Dr. Sinan Alçın da, zararlar TCMB'nin likidite gücünün azalacağını belirterek, "Nitekim Haziran ayında KKM'lerin Hazine payı ödemesinin Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan TCMB'ye aktarılması, ortaya çıkan 2023 zararının temel sebebini oluşturuyor. TCMB'deki bu büyük zarar artışı KKM için ödenen paradan kaynaklanıyor" dedi.

KKM'DEN TL MEVDUATA YÖNLENDİRME HAMLESİ

TCMB'nin Nisan hamlesiyle sıkılaştırmanın gecikmeli etkileriyle iç talebin dengelenmesinin

öngörüldüğünü belirten analistler, "Bu görünüm altında, önümüzdeki süreçte para politikasını destekleyici yönde atılacak maliye politikası adımlarının arttığı söylenebilir. Kararın hemen ardından açıklanan ZK'lara ödenen faiz oranlarına yönelik adımın; KKM'den TL mevduata geçiş ile doğrudan TL mevduata yönelik bankalarca verilen faiz oranlarındaki farklılaşmayı azaltma ve KKM'den ziyade doğrudan TL mevduat açılışını özendirmeyi amaçladığını değerlendirmekteyiz. Önümüzdeki süreçte politika faizi sabit kalsa da aylık TL mevduat getirisinin, aylık enflasyon eğilimi ve kur değişimi üzerinde gerçekleşmesinin amaçlandığı yönündeki görüşümüzle kuruyoruz" yorumunu yaptılar.



TCMB FAİZ İNDİRİMLERİNE GÖZ KIRPIYOR!

Enflasyonda belirgin bir gerilemenin olabileceği, TCMB'de faiz indirimlerinin 4. Çeyrek itibariyle gündeme gelebileceği gözleniyor. Ortodoks politikalara geçişten bu yana gelen portföy yatırımları faizlerin gerilemesiyle kazanması lazım ki, diğer kalan dış kaynaklar yurtiçine çekilebilsin.

SEDAT YILMAZ

Finansal koşulların önemli ölçüde sıkılaştığına ve parasal sıkılaştırmanın gecikmeli etkileri olacağına dikkat çeken Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), Nisan PPK toplantısında politika faizini yüzde 50'de sabit tuttu. Banka geniş

olarak gerekçesini, "Mart ayında atılan adımların etkisiyle finansal koşullar önemli ölçüde sıkılaştı. Parasal sıkılaştırmanın krediler ve iç talep üzerindeki etkileri yakından izlenmektedir. Kurul, parasal sıkılaştırmanın gecikmeli etkilerini de göz önünde bulundurarak politika faizinin sabit tutulmasına karar vermekle birlikte, enflasyon üzerindeki yukarı yönlü risklere karşı ihtiyatlı duruşunu yinelemiştir" şeklinde açıkladı. Enflasyona dair beklentilere bakıldığında Merkez Bankası'nın yılsonu tahminine, piyasa oyuncularının öngörülerini kısmen de olsa yaklaşmakla birlikte çok yakın değil. Vatandaşın enflasyona yönelik beklentileri ise tamamen bambaşka. Merkez Bankası enflasyonda ana eğilimin zayıfladığını; ama öngörülenden yüksek olduğunu, diğer yandan hizmet fiyatlarındaki katılığın devam ettiğini ve iç talepteki dengelemenin henüz oluşmadığını bildiriyor. Ancak giderek enflasyonun zayıflayacağına dair ihtimal kuvvetleniyor. Dolayısıyla TCMB'yi enflasyondan çok faizin hareketi ilgilendiriyor.

PARASAL GEVŞEME (QE) NE KADAR YAKIN

Pandemi döneminde ekonomi dilinde quantitative easing (QE) denilen



Enflasyona dair beklentilere bakıldığında Merkez Bankası'nın yılsonu tahminine, piyasa oyuncularının öngörülerini kısmen de olsa yaklaşmakla birlikte çok yakın değil. Vatandaşın enflasyona yönelik beklentileri ise tamamen bambaşka.

"parasal gevşeme"yi önceleyen bankanın, Mehmet Şimşek'in Hazine ve Maliye Bakanı, Hafize Gaye Erkan ve ardından Fatih Karahan'ın TCMB Başkanı olmasıyla Ortodoks politikalara dönmesi piyasadaki bol likiditeyi azaltmak ve faizi daha yüksek tutmak anlamına geliyor. Olayın özeti 'TCMB birinci görevi enflasyonu öne almak yerine faize odaklanmış' görüntüsü veriyor.

Buna göre, iletişimi kuvvetlendirerek beklenti enflasyonunu kırmayı düşünen TCMB'nin, hükümete de, yükselen enflasyonun düşürülmesi için gıda ve ara malı üretiminin artırılmasını, iç talep için ithalatın yavaşlatılmasını, tedarik zincirinde ürün kaybı dâhil her türlü olumsuzluğun giderilmesini, piyasa düzeninde mal ile hizmet fiyatlarının sıkı kontrolünü gerektiren denetimlere ağırlık verilmesini, maaş – ücret artışının mal ve hizmet fiyatlarının altında kalmamasını tavsiye ettiği tahmin ediliyor.

YAPISAL ALANLAR ÇÖZÜM BEKLİYOR

Enflasyonda konjonktürel şartların yanı sıra yapısal faktörlerin etkili olduğu gözleniyor. Bu durum TCMB'nin etki alanı dışında kalan fiyat değişimlerinin sistematik hâle getirilebilmesi, bunların yanında enflasyonla mücadeleyi zorlaştırıcı katılıklara neden olan işlenmemiş gıda fiyatlarındaki yüksek ve dalgalı seyir, hizmet fiyatlarındaki agresiflik ile döviz kuru geçişkenliği gibi unsurların çözümüne ilişkin yapısal sorunlarla ilgili politika uygulamaları önem kazanıyor. Hâlen devam eden operasyonel para politikası çerçevesinin nasıl korunacağı TCMB Para Politikası Kurulu'nun (PPK) atacağı adımlarla netleşmesi bekleniyor.

POLİTİKADA SABIR HAMLELERDE ISRAR

İki yıl içerisinde 6 TCMB başkanı değiştirmek konjonktürel bir yaklaşım olmaması gerekir. TCMB'nin bağımsızlığı söz konusuysa politikalarına sabır fevkalâde önemli bir duruş. Ancak TCMB de icraatında ekonominin gerçekleriyle hareket etmesi zorunluluğu olduğu gibi hamlelerinde de ısrarcı davranması, ayrıca piyasadaki gelecek spekülasyonları iyi değerlendirmesi işinin en önemli kısmı. Faiz indirme noktasında erken veya geç davranılması zaten TCMB'nin elinde olan bir şey değil. Piyasadaki gelişmeler faizde nasıl hareket edileceğini ve



Enflasyonda konjonktürel şartların yanı sıra yapısal faktörlerin etkili olduğu gözleniyor. Sürdürülen operasyonel para politikası çerçevesinin nasıl korunacağı TCMB Para Politikası Kurulu'nun (PPK) atacağı adımlarla netleşmesi bekleniyor.

politikaların hiçbir zaman önyargılara teslim edilmeyeceğini salık veriyor. Faizi düşürmede en etkin gösterge küresel sermaye akımları ve yerleşiklerin portföy tercihleri. Bu durumu TCMB de zaten yakından takip ediyor.

TCMB'DEN 'İYİLEŞMELERE YAKINLAŞIYORUZ' MESAJI

Talep ve maliyet unsurları, arz kısıtları, yüksek enflasyonun fiyatlama davranışlarının fiyat görünümü üzerinde risk oluşturmaya devam ettiği ortada. TCMB'nin faizleri sabit tutması veya aşağı yukarı hareket ettirmesi manivela ayarından başka bir şey değil. Bunu spekülasyon amaçlı mal etmek herhalde ekonomiye verilebilecek en kötü yaklaşımlardan biri olur. TCMB'nin yol haritası belli... Faiz koridorunda enflasyonda sağlanacak denge ile birlikte ülke risk primlerinin azalışına -24 Nisan 2024 itibarıyla CDS 303'ü gösteriyor- ters para ikâmesinin başlamasına, döviz rezervlerinin artış eğilimine girmesine ve finansman maliyetlerinin kalıcı olarak gerilemesi

yoluyla makro ekonomik ve finansal istikrarın sağlanmasına odaklanan TCMB, yatırım, üretim ve istihdam artışı noktasında sağlıklı ve sürdürülebilir bir trendin oluşturulacağı yolunda politika geliştireceği görülüyor. Geçen yıl 818 milyar lira zarar yazan TCMB bu yıl ve gelecek yıllarda kârını Hazine'ye devredeceği günleri ipe çekiyor. Kur ve KKM kaynaklı zararın TCMB bilançosunda olumsuzluklara yol açtığını ve likidite genişlemesinin ileriki yıllara kaldığı ortaya çıkıyor. Makro gösterge ve beklenti anketlerinde henüz iyileşmeler tam anlamıyla gerçekleşmiş değil. Lâkin TCMB'den de 'iyileşmelere yaklaşıyoruz' tarzındaki iyimser mesaj faiz indirimlerine göz kırptığı bir hakikat.

FAİZ İNDİRLİMLERİ 47'ÜNCÜ ÇEYREKTE BAŞLAR

TCMB'yi dikkatli takip eden yabancı ekonomik çevreler bankanın kısa dönemde yüzde 50 olan politika faizinde değişikliğe gitmeyeceğini, ancak yapısal mânâda ortaya konan hem hükümetin ekonomi reformları, hem para politikası desteğiyle ortaya çıkacak uygulamalarla birlikte enflasyonda belirgin bir gerilemenin olabileceği, neticede faiz indirimlerinin 4. Çeyrek itibarıyla gündeme gelebileceğini ifade ediyorlar. Çünkü Ortodoks politikalara geçişten bu yana gelen portföy yatırımları faizlerin gerilemesiyle kazanması lazım ki, diğer kalan portföyleri çekebilsin. Ekonomistler, enflasyonun artış eğiliminde olduğu bir ortamda TCMB'nin politika devamlılığı, şeffaflık ve öngörülebilirliğe bağlı güven verici uygulamaları gündeme getirmesi durumunda enflasyonda ve faizde gerilemenin olabileceğine vurgu yapıyorlar. Tahminlere göre büyük bir ihtimalle 4. Çeyrekte başlayacak faiz indirimleri 100 baz puanla başlayacak. Yılın sonunda 300-500 baz puanlık bir indirim 2025 yılına moral olarak yansıyacak. Enflasyon, kur, cari denge ve TCMB rezervleri müsaade ettiği sürece 2025 yılının ilk çeyreğinde 500 baz puanlık indirim gerçekçi görünüyor. Dolayısıyla gelecek yıl politika faizi enflasyonun üzerinde olacak şekilde indirim serileri yaşayacağı kesin.

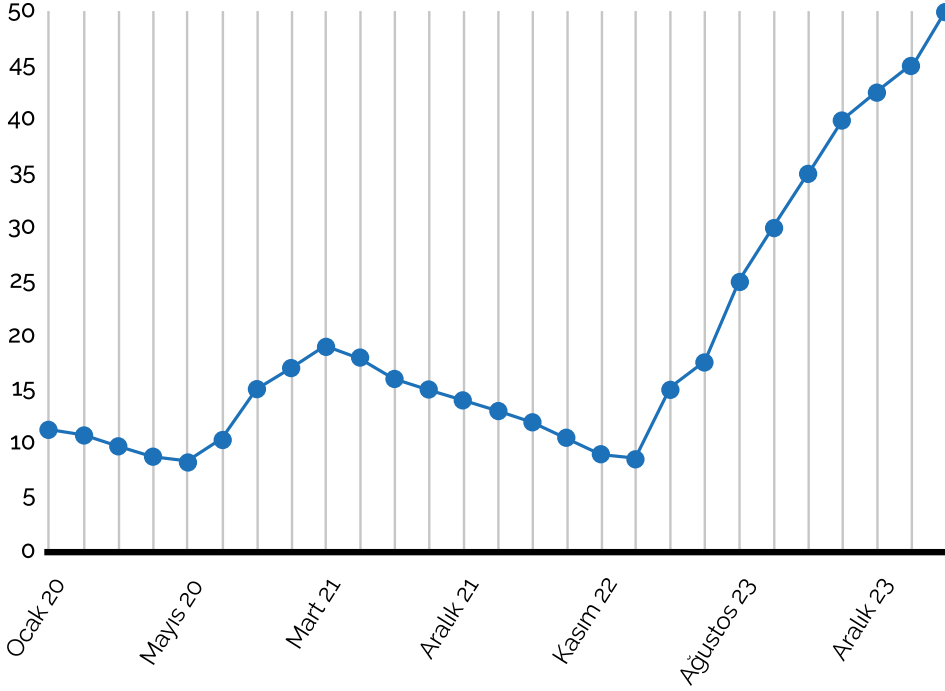
PARASAL GEVŞEME NE ZAMAN GELİR

Enflasyonu para politikalarının yanında yapısal düzenlemeler ve

Merkez Bankası Politika Faizini Nasıl Değiştirdi?

Ocak 2020 - Nisan 2024

● Faiz Kararı



Üretimin artırılması yoluyla düşürmeyi hedefleyen ve bunu sürdürülebilir hale getirme yolunda adımlarını sağlamlaştırmaya çalışan TCMB, aslında parasal genişlemeye (QE) önem veriyor. Merkez bankalarının enflasyon oranını kontrol altından tutmak için kullandığı başlıca araçlardan biri olan parasal gevşemeyi şartlar muvacehesinde kullanmayı düşünen TCMB'nin bu yolla para arzını yükseltmek, bunu ekonomik aktiviteyi ve büyümeyi artıracak şekilde daha ulaşılabilir kılmaktan yana. TCMB enflasyondaki artışı bir yandan üretim ve likidite operasyonlarıyla düşürmeye çalışırken şirket ve bireylere kredi kullanarak gerçek ekonomik büyümeyi sağlayarak işsizliği azaltmada adımları daha fazla önemsiyor. Ancak banka konjonktürel olarak bu dönemde faizi artırmayı politika açısından uygun buluyor.

FİYAT İSTİKRARININ ÇARESİ FAİZ Mİ?

Acaba enflasyonla mücadeleyi yanlış mı yapıyoruz? Fiyat istikrarının çaresi faizler mi? Gerçekten ekonomik

bakış açısından kolaylığı değil, biraz terlemek gerektiği kanaatindeyim. Bir yerde yangın var, diyelim. Elimizdeki kıt araçlarla yangını söndürmeye çabalıyoruz. Testişi çeşmeye ve oradan da eve kadar götürebilsek bu işi başaracağız. Bu yangın sürekli niçin çıkıyor, diye soran yok! Palyatif çözümler de yangının bir daha çıkmasını engelleyemiyor.

Siyaset kurumunun halka şirin görünme isteği ve ekonomiye yönelik yanlış kararları sürekli yangının fitilini ateşliyor. Bir Üstad'ımızın dediği gibi, "Enflasyonu düşürmenin bedeli, faizi yükselterek tüketimi kısıtlayıp büyümenin düşmesine ve işsizliğin artmasına katlanmak şeklinde olacağı için oy kaybına yol açar. O nedenle yüksek enflasyonlu büyüme yaklaşımı Türkiye'de siyasetçilerin bilinçli ya da bilinçsiz tercihi haline gelmiştir."

EKONOMİ VE EKONOMİ DIŞI RİSKLER AZALTILMALI

Enflasyonda neticeden çözüme gitmek sadece o anlık neticeyi bertaraf eder ama neticeyi doğuran sebepleri

ortadan kaldırmaz. Sürekli sorun ve risk içinde olan ekonomiye bir de yenileri eklenirse hangi yangını nerede, nasıl söndüreceksiniz? Yanlış uygulamaların da riskleri daha da genişlettiğini unutmamak gerekiyor.

Ülkemizde birey veya kurumlar risklerini azaltabilse daha mantıklı kararlar verebilecekler. CDS'lerimiz niçin 300'den aşağı düşmüyor, çünkü iç-dış risklerimiz fazla. Ekonomik olmayan birçok sebep ekonomiyi bozuyor, hasta ediyor.

Bir de ekonomideki kara delikleri göz ardı etmeyelim! Mal ve hizmet üretimimizi, yeterli seviyeye çıkaramazsak, ithalat-ihracat dengesini kuramazsak, gelir dağılımında adaletli sistem oluşturamazsak, israf ve tüketime yönelik anormallikleri durduramazsak, genç nüfus özelliğimizi, üretim enerjisine dönüştüremezsek TL değer kaybetmeye devam edecektir. Risklerin artması TL'nin zayıflaması, kurun güçlenmesi demek. Dövizin güçlenmesi de enflasyon, fiyat istikrarsızlığı ve yüksek faiz anlamına geliyor... Gerisini siz düşünün!



24
yaşında

Milenyumun ilk ayında Ocak 2000'de yayın hayatına başlayan, Türkiye ve Türk dünyasına merhaba diyen EKOVİTRİN, o günden bu güne sürekli yeniliklerle iş ve ekonomi dünyasının nabzını tuttu. 24 yılda iş dünyasının en çok takip ve tercih ettiği güvenilir yayınlardan biri olmayı başardı.

Ekovitrin
www.ekovitrin.com

KİŞİ BAŞI MİLLİ GELİRDE DÜNYA ORTALAMASININ ALTINDAYIZ

IMF, Dünya Ekonomik Görünümü raporuna göre, kişi başına gelirden Türkiye dünya ortalamasının 1500 dolar üzerindeyken, son 10 sene içerisinde 2023 yılında aynı mevkide 500 dolar geriledi. Türkiye bu gelir ile dünyada 72'nci sırada yer aldı.

Uluslararası Para Fonu, (IMF) her sene iki defa yayımladığı Dünya Ekonomik Görünümü raporunu açıkladı. Halen G-20'ler içerisinde yer alan Türkiye, son 10 senede kişi başına düşen milli gelir sıralamasında

1500 dolar fazla iken 500 dolar geriye düştü.

IMF'nin Nisan 2024'te yayınladığı rapora göre 2023 yılında Türkiye'de kişi başına düşen Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) 12 bin 849 Amerikan doları oldu. Türkiye bu gelir ile dünyada 69. sırada yer aldı. 10 yıl önce kişi başına düşen milli gelirden 12 bin 489 doları yakalayan ve dünya genelinde 66'ncı sırada bulunan Türkiye son 10 senede 6 basamak geriledi. Buna göre kişi başına milli gelir 2013'te dünya ortalamasının 1554 dolar üzerinde iken 2023 yılında 510 dolar altına düştü.

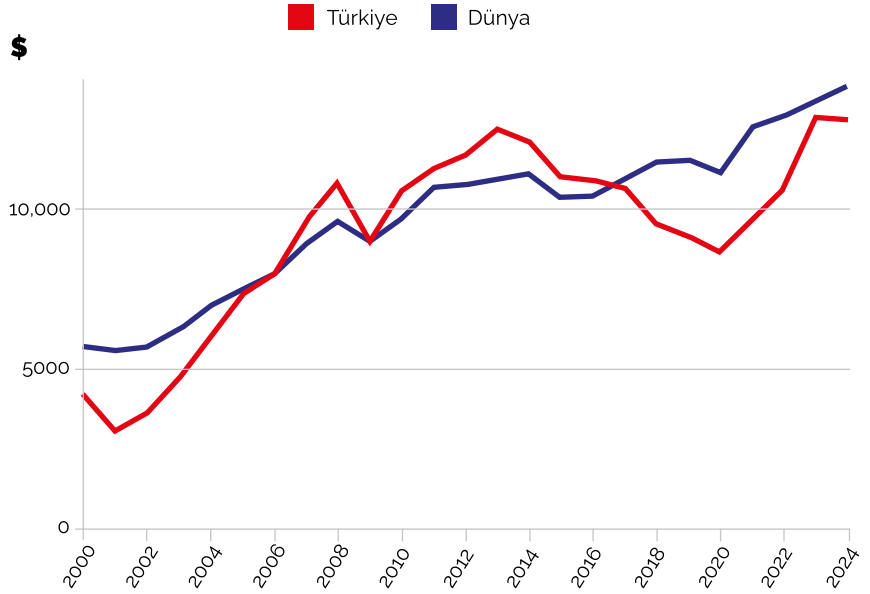
Türkiye dünya ekonomisinden aldığı pay olarak da geriledi. On yıl önce dünya ekonomisinden alınan pay yüzde 1,24 olurken 2023 yılında bu pay yüzde 1,06'ya geriledi.

GSYH cinsinden ülkelerin ekonomi büyüklüklerine bakıldığında ise on 10 yıl önce dünyanın 16. büyük ekonomisi olan Türkiye 2023 yılında dünyanın 1,31 trilyon dolar GSYH ile dünyanın en büyük 18'inci ekonomisi olarak belirlendi.

MİLLİ GELİRDE 20 SENE ÖNCEKİ YERE GELDİK

Forbes India'nın 10 Nisan itibarıyla GSYH'ye ilişkin IMF verilerine dayanarak yaptığı çalışma, 2024 yılında dünyanın en büyük ekonomilerinin hangileri olduğunu ortaya koydu. Bu listeye göre GSYH'te Türkiye 17. sırada yer alırken, kişi başına düşen milli gelirden 20 sene önceki sıraya geriledi ve 69. sırada yer aldı. Milli gelirden 2023 yılında 72.

KİŞİ BAŞINA DÜŞEN MİLLİ GELİR*



Kaynak: IMF (Nisan 2024) - (*GSYH, 2024 tahmini)

Sırada olan Türkiye 2022 yılında ise 78. sıradaydı.

IMF TÜRKİYE'NİN BÜYÜME RAKAMLARINI KORUDU

IMF raporunda Türkiye ekonomisine yönelik büyüme tahminlerinin 2024 yılı için yüzde 3,1, 2025 yılı için yüzde 3,2 olarak bir önceki rapor ile aynı doğrultuda korunduğuna vurgu yapan Ticaret Bakanlığı değerlendirmesinde, "Küresel mal ve hizmet ticaret hacmine ilişkin 2023 yılı büyüme hızı tahmini yüzde 0,3 oranına düşürülmüştür. Dünya mal ve hizmet ticareti ile ilgili 2024 ve 2025 yıllarına ilişkin beklentiler ise 0,3 yüzde puan aşağı yönlü revize ile

sırasıyla yüzde 3 ve yüzde 3,3 olarak tahmin edilmekte olup, söz konusu oranlar tarihsel ortalamalarının (2001-2019 Ortalaması: yüzde 6,5) altında tahmin edilmektedir" ifadelerini kullandı. Türkiye'nin 3 yılda yaşadığı 7,1'lik büyüme hızını bu yıl kaybedeceğini yorumlayan uzmanlar, büyümenin yüzde 3'lerde gerçekleşeceği öngörüsünün yüksek enflasyonun desteğiyle yüzde 4'leri geçeceğini, yine faizlerin yüzde 50'dan az olmayacak enflasyonun altında kalmayı sürdüreceğini, bu çerçevede cari açığın da yüzde 3,5'ler düzeyinde gerçekleşeceğini tahmin ediyorlar.



Ekonomileri gerilemeye yüz tutmuş gelişmiş ve büyümeleriyle dikkat çeken gelişen ülkelerin tam ortasında yer alan Türkiye'nin ise GSYH büyümesinin stabil kalacağı öngörülüyor.

BÜYÜME ÖNCÜLERİ GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER

Ticaret Bakanlığı IMF raporunu değerlendirirken, 2024 Nisan ayı Küresel Ekonomik Görünüm'e göre, küresel ekonominin 2023 yılında yüzde 3,2 büyüdüğü, küresel büyüme oranının 2024 ve 2025 yıllarında da aynı hızla devam etmesinin öngörüldüğü, 2024 yılı büyüme tahmininin Ocak ayındaki rapora göre 0,1 yüzde puan yukarı yönlü güncellenirken 2025 yılı için sabit tutulduğu hatırlatıldı.

IMF raporunda gelişmiş ülkelerin 2023 yılında yüzde 1,6 büyüdüğü, 2024 yılında yüzde 1,7 ve 2025 yılında yüzde 1,8 büyüyeceğinin (Ocak Raporu, 2024: %1,5 ve 2025: %1,8) gözlemlendiği belirtilen Ticaret Bakanlığı açıklamasında, "Gelişmekte olan ülkelerin ise 2023 yılında yüzde 4,3 büyüdüğü 2024 yılında yüzde 4,2 ve 2025 yılında yüzde 4,2 yılında büyüyeceği (Ocak Raporu, 2024: %4,1 ve 2025: %4,2) öngörülmüştür. Raporda, Euro Bölgesi'nin 2023 yılında yüzde 0,4 büyüdüğü 2024 yılında yüzde 0,8 ve 2025 yılında yüzde 1,5 yılında büyüyeceği (Ocak Raporu, 2024: %0,9 ve 2025: %1,7) tahmin edilmiştir. Raporda, 2023 yılında yüzde 2,5 büyüme kaydeden ABD'nin 2024 yılında yüzde 2,7, 2025 yılında yüzde 1,9 büyüyeceği beklenmektedir. Almanya'nın ise büyüme tahmini bu yıl için yüzde 0,5'ten yüzde 0,2'ye,

2025 yılı için yüzde 1,6'dan yüzde 1,3'e indirilirken, Fransa ekonomisine ilişkin büyüme beklentisinin bu yıl için yüzde 1'den yüzde 0,7'ye ve 2025 yılı için yüzde 1,7'den yüzde 1,4'e düşürüldüğü görülmektedir" denildi.

ABD TOPARLANIYOR, EURO BÖLGESİ NEGATİF

Raporu değerlendiren uzmanlar, gelişmiş ülkelerdeki GSYH'nin bu yıl ve gelecek yılda gerileyeceğini, gelişen ülkelerin ise GSYH'inde yükselmeler olacağını belirtiyor. Euro Bölgesi'ndeki gerilemeye karşılık ABD'nin GSYH artışının dikkat çekici olduğu belirtilen değerlendirmelerde, Çin ve Hindistan'ın büyümelerindeki artışların devam etmesine vurgu yapılıyor. Gelişmiş ve gelişen ülkelerin tam ortasında yer alan Türkiye'nin ise GSYH büyümesinin stabil kalacağı öngörülmüştür.

IMF raporunu değerlendiren yorumlarda, ABD'nin büyüme noktasında omurgayı oturttuğu, yüzde 2'lik hedef enflasyona yaklaşıldığı, cari açığın ise geçen 3 yıla göre daha makul bir seviyeye indiği hatırlatılırken Euro Bölgesi'nin büyüme ve enflasyon açısından pozitif bir fotoğraf vermediği belirtiliyor. Euro Bölgesi'nin lider ülkesi Almanya'nın bir stagflasyon sarmalı içinde olduğu ifade edilen yorumlarda ayrıca Uzakdoğu ülkesi sürekli cari fazla veren Japonya'nın da 35 yıldır yaşadığı durgunluktan bu yıl da çıkamayacağını öngörüldüğü vurgulanıyor.

RUSYA'NIN CARİ FAZLASI SÜREKLİ DÜŞÜYOR

İki yıl önce yüzde 10,5 cari fazla veren Rusya'nın cari fazlada kan kaybettiği kaydedilen değerlendirmelerde, "Bugün itibarıyla Rusya'nın cari fazlası yüzde 2,7. Savaşın da devam ettiği ülkede doğalgaz satışının gerilemesi neticesi cari denge zarar görebileceği gözleniyor" deniyor. Çin ise pandemiden bu yana ekonomisini tam anlamıyla düzeltmemiş görüldüğünü ifade eden analistler, aynı sorunun bu yıl da devam edeceğini öngörüyor ve Çin'de büyüme oranlarının uzun süre iki haneli olamayacağına vurgu yapıyorlar. Uzman raporlarında, Çin'in cari fazla vermesine rağmen deflasyon sıkıntısı yaşadığı bildiriliyor. Gelişen ülkeler arasında yer alan Brezilya'nın büyüme ivmesinde gerilemeye başlayacağı, bu ülkeler içinde en iyi durumda olan ülkenin Endonezya olduğu raporlanıyor.



Türkiye'nin bu yıl yüzde 7'lik büyüme ivmesini kaybedeceği, büyümenin yüzde 4'ler seviyesinde olacağı, yılsonu enflasyonun yüzde 50'den aşağı olmayacağı ve cari açığın da yüzde 3,5'lar olarak gerçekleşeceği tahmin ediliyor.

G-20 ÜLKELERİ VE GSYH BÜYÜKLÜKLERİ

ÜLKE	GSYH (milyar\$)
ABD	27,974
Çin	18,566
Almanya	4,730
Japonya	4,291
Hindistan	4,112
Birleşik Krallık	3,592
Fransa	3,182
İtalya	3,180
Brezilya	2,272
Kanada	2,242
Meksika	1,992
Rusya	1,924
Güney Kore	1,784
Avustralya	1,696
İspanya	1,685
Endonezya	1,541
Türkiye	1,340
Hollanda	1,167
Suudi Arabistan	1,112
İsviçre	997,9



Atilla YILDIZTEKİN
Tedarik Zinciri ve Lojistik
Yönetim Danışmanı

Soğuk Zincir Lojistiği

Belirli bir sıcaklıkta muhafaza edilmesi gereken çok sayıda gıda ürünü, ilaç ve diğer ürünler vardır. Bu nedenle, bu tür ürünlerle ilgilenen tüm tedarik zinciri taraflarının (üreticiler, 3PL'ler, taşıyıcılar, depolama tesisleri, satıcılar vb.) bunları nasıl doğru bir şekilde ele alacaklarını bilmesi ve kontrol etmesi önemlidir.

Soğuk zincir, taze ürünler, et, süt ürünleri, deniz ürünleri, kimyasallar, ilaçlar, çiçekler vb. gibi çabuk bozulabilen, sıcaklığa duyarlı ürünlerle (donmuş kargo da denir) ilgilenen bir tedarik zinciridir.

Genellikle, bozulabilir malların kalitesini ve bütünlüğünü sağlamak için belirli bir düşük sıcaklık aralığının tüm süreç boyunca korunması gerekir; örneğin, bazı ürün gruplarının soğutulması, bazılarının dondurulması gerekirken, diğerleri aşırı koşullar gerektirir (ultra düşük sıcaklık veya derin dondurucu olarak adlandırılır). Doğru sıcaklığın muhafaza edilememesi, ürünün bozulmasına ve sonuçta mali kayıplara yol açar.

GÜVENLİ TAŞIMACILIK

Soğuk zincir lojistiği, bu tür öğelerin üreticiden veya tedarikçiden tüketiciye güvenli bir şekilde taşınmasını ve depolanmasını amaçlayan bir dizi faaliyettir.

Orijinal tedarikçi ile son tüketici arasındaki yolculuk ne kadar uzun olursa ve ne kadar çok elleçleme türü söz konusu olursa, gerekli sıcaklığı korumak da o kadar zor olur. Örneğin, uluslararası nakliye durumunda, yük bazen birden fazla depolama tesisinden veya dağıtım merkezinden geçer ve birkaç kez yeniden yüklenmesi gerekir. Öğeler sürekli olarak kapalı ve soğutulmuş bir kapta saklanmadığı sürece, tüm bu faaliyetler sıcaklık dalgalanması riskini artırır.

LOJİSTİĞİN KOMPLİKASYONLARI

Soğuk zincir lojistiği sürecinde en büyük komplikasyonları paketleme, depolama ve sevkiyat aşamaları oluşturur. Optimum sıcaklığın sağlanması, uygun ambalaj, kap ve soğutma yönteminin seçilmesiyle başlar. Bütün bunlar da birden fazla faktöre bağlıdır:

- Kargo türü,
- Gerekli sıcaklık ve nem seviyeleri,

- Sevkiyatın boyutu,
- Transit süresi,
- Dış sıcaklık (uzun mesafeli gönderilerde iklim değişikliği olması durumunda özellikle önemlidir)

Sıcaklığa duyarlı her gönderi türü için farklı ambalajlar kullanılmaktadır. Örneğin aşilar küçük yalıtımlı kutularda taşınırken, gıda maddelerinin taşınması için dahili soğutma ünitelerine sahip soğutucular kullanılıyor.

Soğuk zincir depolama, depolamanın kendisinden, konsolidasyon / dekonsolidasyona ve yükleme/boşaltma işlemlerine kadar çok sayıda süreci içeren karmaşık bir sistemdir. Soğuk zincirlerde, özel depo tesisleri çoğunlukla şok dondurma, ön soğutma, dondurulmuş teslim alma, olgunlaştırma, muayene kontrolleri vb. gibi odaklanmış hizmetler de sunmaktadır. Bu aşamada, optimum iklim kontrolüne sahip uygun tesislerin (hem depolama hem de yükleme alanları için) tasarlanması ve bozulabilir malların elleçlenmesinde belirli uygulamaların uygulanması önemlidir.

ÖZEL EKİPMANLAR GEREKİYOR

Soğuk kargoların taşınması, soğutucu veya dondurucu olarak bilinen özel ekipmanlar gerektirir. Bunlar özel soğutmalı kamyonlar, soğutucu vagonlar, soğutucu konteynerler, özel kargo gemileri ve uçaklardır. Çoğu zaman sadece sıcaklığın değil aynı zamanda nemin de kontrol edilmesi gerekir, dolayısıyla bu tür ekipmanların da bunu yapabilecek kapasitede olması gerekir. Süreç sırasına yapılması zor olan ancak herhangi bir tedarik zincirinde hayati önem taşıyan bir süreç daha vardır. Gönderilerin yoldayken takip edilmesi her zaman önemlidir, ancak soğuk zincir söz konusu olduğunda verimliliğin sağlanması için kargonun çevre koşullarının izlenmesi de şarttır. Göndericilerin, nakliyecilerin ve alıcıların, kalite güvencesi ve performans değerlendirmesi için izleme verilerine erişim sahibi olmaları şarttır. Soğuk zincir lojistiği taşınmasından depolanmasına kadar zorluk taşıyan ve masraflı bir operasyondur. Özel depolama tesislerinin kullanılması, sağlık kurallarına uyulması, taşımanın kontrol edilmesi, araçlara geri dönüş yükü bulunamaması, gümrüklerde, depolarda beklemeye yapılmaması sürecin zorluklarından biridir.



Limitsiz Çözümler

Taşımacılık süreçlerinizde karşılaştığınız zorlukları nasıl çözebileceğimiz hakkında daha fazla bilgi edinmek için:

dfds.com.tr

Deniz taşımacılığındaki köklü tarihimiz ve deneyimimizin yanı sıra intermodal taşımacılık çözümlerimizle size üstün hizmet kalitesi sunmak için çalışıyoruz.

Benzersiz taşımacılık ağıımız, filomuz ve ekibimiz sayesinde taşımacılık ihtiyaçlarınıza özel, esnek ve güvenilir çözümler sunuyoruz.

DEPO VE ANTREPO HİZMETLERİNDE ULUSAL LOJİSTİK FARKI

Gümrüksüz depo ve antrepoculukta öne çıkan sektörün önemli firması Ulusal Lojistik genel depoculukta 100 bin metrekareyi aşan imkânlarıyla müşterilerine zaman ve fiyat avantajı sunarken dağıtım ve depolama hizmetleri çözüm ortaklarına entegre kolaylık sağlıyor.

Ulusal Lojistik, 1999 yılında ithalat ve dış ticaret alanlarında antrepo hizmeti sağlayarak çözüm ortaklarını her şartta daha ileri taşıma amacıyla başladığı lojistik yolculuğunda uzman ekipleri ve vizyoner hizmet anlayışımızla sektörün öncülerini arasında yerini aldı. Şirket yöneticileri başarılarını, "lojistik gerçekleştirilen ürünün tüm rota boyunca anlık izlemeye, her teslimatı zamanında yapabilmeye ve mesafeleri en kısa sürede aşmaya" bağlıyor. Ulusal Lojistik Satış Pazarlama Müdürü Emrah ATMA, faaliyetleri ve ürünlerini Ekovitrin'den Harun Reşit Tıǧlı'ya anlattı.



Ulusal Lojistik Satış Pazarlama Müdürü Emrah ATMA depo operasyonlarında her türlü riski, eğitimli personel ve çözümleriyle karşıladıklarını söyledi.

GELECEĞİN LOJİSTİK TEKNOLOJİ VE ÇÖZÜMLERİ BİZDE

Ulusal Lojistik, hangi alanlarda hangi hizmetleri veriyor? "Geleceğin lojistik teknolojileri, stratejileri ve çözümleri Ulusal Lojistik'te... Ulusal Lojistik'le tanışanlar, dünyanın hiçbir yerinde gelecekte geri kalmıyor" diye etkili sloganlarınız var. Bunu biraz açabilir misiniz?

Ulusal Lojistik olarak müşterilerimizin bugün ve gelecekte olan ihtiyaçlarını en iyi şekilde belirleyerek beklentilerine çözüm, kesintisiz ve maliyet avantajı oluşturarak operasyonel süreçlerini en iyi şekilde sürdürebilmek bizim en temel görevimiz, diyoruz ve faaliyetlerimizi bu anlayış içerisinde sürdürüyoruz. Zaten sloganımız, "Geleceğin lojistik teknolojileri, stratejileri ve çözümleri Ulusal Lojistik'te..."

Ulusal Lojistikle tanışanlar, dünyanın hiçbir yerinde gelecekte geri kalmıyor. Dağıtım ve depolama hizmetlerimiz çözüm ortaklarımıza entegre kolaylık sağlıyor" diyoruz.

DEPO VE ANTREPO'DA ENTEGRE YÖNETİM SİSTEMİ

Türkiye'de nerelerde depo ve antrepolarınız mevcut? Ürün çeşitliliği ve yer bakımından müşteri işlerini kolaylaştırmada hangi yolları takip edilmeli?

Ulusal Lojistik, İstanbul 'da ve Kocaeli de bağlı bulunduğu Erenköy, Muratbey ve Dilovası Gümrüklerde 100.000 m²'yi aşan tesislerinde gümrüklü depo (antrepo) , gümrüksüz depo (serbest

depo) ve yurtiçi dağıtım hizmetleri veriyor. Entegre yönetim sistemi ile ürünün gümrüklü sahalara girişinden çıkışına kadar tüm süreçler tek elden yönetilerek müşterilerine zaman ve fiyat avantajı sağlıyor.

GIDA VE İLAÇ SEKTÖRÜNE HİZMETLERİMİZ VAR

Soğuk hava ve soğuk zincir lojistiğine yönelik Ulusal Lojistik'in faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz? Firmamızda bu alanda her ürüne çözüm üretebilecek hangi hizmetleri sıralayabilirsiniz?

Firmamız mevcut soğuk hava tesisini 2021 yılında büyütme kararı almıştır. Soğuk hava tesisimiz + (artı) derecede bulunan ürünlerin depolamasına uygun olarak tasarlanmış olup dönemsel olarak gıda ve ilaç sektörüne ait mamul ürün ve hammadde depolamasına uygun hizmet veriyor. Soğuk zincir taşımacılık faaliyetleri; yurtiçi nakliye departmanımız tarafından yürütülür ve en iyi hizmeti müşterilerimize sunmak için görevlidirler.

EĞİTİMLİ EKİPLERİMİZ HER TÜRLÜ DURUMA HAZIR

Tehlikeli madde ve kimyasal lojistiğinde doğaya ve insan sağlığına zarar vermemek açısından Ulusal Lojistik olarak hem taşıma hem de depolama süreçlerinde nelere dikkat ediyorsunuz? Sektörde sizi farklı kılan noktalar nedir?

Tesislerimizde kimyasal ürün kazalarını önlemek, herhangi bir kimyasal kazada sızıntıyı bertaraf etmek



adına personellerimiz rutin eğitimler veriliyor. Eğitimler TMGD, İSG ve çevre danışmanlarımız ile beraber gerçekleştiriliyor. Tesis içindeki kimyasal kokuyu tahliye eden havalandırma sistemi ve bu havalandırma sisteminin çıkışında kirli havayı temizleyen filtreler mevcut. Her türlü önlemlerin alındığı tesislerimizde, doğaya ve insan sağlığına karşı yasal tüm sorumluluklarımızı yerine getiriyoruz.

DOĞRU KÂRLILIK POLİTİKASIYLA UYGUN FİYATLAR

Lojistikte maliyet, verimlilik ve kalite ne ifade ediyor? Ürün ve hizmetleriniz açısından fiyat, ücretlendirme ve müşterilerin kârlılığına destek politikalarınızı anlatabilir misiniz? Ulusal Lojistik olarak maliyet, verimlilik ve kalite müşteri memnuniyetine ulaşmakta en önemli unsurlar olarak dikkate almaktayız. Ürün ve hizmetlerimizi en uygun fiyata sürdürülebilir halde sunabilmek için, maliyetimize etki eden tüm hizmet maliyet kalemlerimizi fiyat fayda ilişkisi ile en uygun koşullarla satın almaktayız. Satın alma süreçleri sonrasında, satın alınan maliyet kalemlerini, sürdürebilir ve kaliteli bir şekilde doğru kârlılık politikası ile müşterimize sunarak müşterimize en uygun lojistik fiyatlarını sunuyoruz.

DEPREM VE YANGINLAR CİDDİ RİSK OLUŞTURUYOR

Depolarda Sigortanın süreçleri hakkında detay bilgi verebilir misiniz? Depolarda sigorta poliçesinin

oluşturulması veya mevcut poliçenin yenilenmesi süreci olarak iki farklı şekilde değerlendirmek gerekli. Yeni bir işletmenin sigorta poliçesi düzenlenmesi teminat bulması çok uzun bir prosesin tamamlanmasının ardından oluşabilmektedir. Ayrıca yenileme süreci ve yeni bir poliçe düzenlenmesi ile ilgili son yıllarda gerçekleşen deprem ve depo yangınları ile beraber artık sigorta firmaları yangın ve deprem gibi koşullarda sorumluluğun lojistik firmalarına yükleyerek çok yüksek muafiyetler uyguluyor. Bu durum emtia değerlerinin her geçen gün artış gösterdiği günümüzde, lojistik firmaları için ciddi bir risk oluşturuyor. Bir diğer husus ise; sigorta maliyetlerindeki ciddi artıştır. Sigorta maliyetleri emtia bedeline göre binde beşi geçmiştir. Bugün bir palet emtianın günlük sigorta maliyeti, depolama maliyetinin %10'una denk geliyor. Bu örnekten de anlaşılacağı üzere lojistik firmaları maliyet yönetimi açısından ciddi anlamda zorlanmaktadır.

JEOPOLİTİK KRİZLERE KARŞI HAZIRLIKLİYİZ

Dünyadaki jeopolitik krizler faaliyetlerinizi etkiliyor mu? Firmanız bu krizlere karşı nasıl tedbir alıyor? Jeopolitik krizler tabii ki ülkemizin konumu gereği firmamız ve tüm lojistik sektörünü olumlu veya olumsuz anlamda etkiliyor. Rusya - Ukrayna savaşını örnek olarak gösterebiliriz. Savaş nedeni ile ülkemiz belirli bir süre savaş ülkelerine ürünlerin sevki edilmesi için bir aktarma ülkesi olarak

kullanılmıştır. İş hacmi ciddi anlamda artış göstermiştir. Firma olarak mevcut sözleşmeli firmaların hizmetlerini aksatmayacak şekilde tedbir alarak, bu süreçte krizi olumlu yönde değerlendirerek firmamıza katma değer kazandıracak hizmetleri firmalara sunmaya çalıştık.

ULUSAL LOJİSTİK ADRES BİLGİLERİ

Anadolu Yakası Paşaköy Tesisi Erenköy Gümrük (Genel, Yanıcı ve Soğuk Hava Antrepo):

Mimar Sinan Mah. Karadeniz
Caddesi No: 150 PK: 34935
Sultanbeyli/İSTANBUL

Avrupa Yakası Hadımköy Tesisi Muratbey Gümrük (Genel ve Yanıcı Antrepo):

Nakkaş Mah. Hadımköy-Nakkaş
Yolu Cad. No: 10 PK: 34545
Çatalca/İSTANBUL

Kocaeli Bölgesi Çayırova Tesisi Dilovası Gümrük (Genel-Kimyevi-Kimyasal-Yanıcı Antrepo):

Cumhuriyet Mah. Turgut Özal
Cad. Günbatı Sk No: 3 PK: 41400
Çayırova/İSTANBUL

www.ulusalantrepo.com.tr

www.antrepo.com.tr

info@ulusalantrepo.com.tr

7-24destek@ulusalantrepo.com.tr



SEYİR MOBİL'DEN İHTİYACINIZA YÖNELİK SOĞUK ZİNCİR TAKİP ÇÖZÜMLERİ

Türkiye'de lojistikte önemli bir yer tutan Seyir Mobil, uygun fiyat politikaları müşterinin maliyetlerini azaltırken mobil çözümleriyle operasyonel süreçleri optimize ediyor ve kaynakların verimli kullanılmasını sağlıyor.

Seyir Mobil, araç takip ve filo yönetim sistemlerinde ihtiyaca yönelik çözümler üreten, yüzde yüz yerli bir teknoloji şirketi. Seyir Mobil, sektörde bir lokomotif görevi üstleniyor. 81 ilde bulunan bölge satış yöneticileri, bayi ve yetkili servisler Seyir Mobil için hizmet veriyor. Standart ve profesyonel araç takibin yanında iş ortaklarına, CANbus entegrasyonu, Bluetooth bağlantısı ile soğuk zincir takibi ve dorse-çekici eşleşme, dijital takograftan uzaktan ve yakından veri indirme, kalan sürüş hesaplama gibi çözümler sunuyor. Şu an Seyir Mobil sunucuları "Tier 3" sertifikasyona sahip Türkiye merkezli Public Cloud üzerinde bulunuyor. Seyir Mobil Genel Müdürü Yakup Küçük, Ekovitrin'e ürünleri ve faaliyetleriyle ilgili bilgi verdi.



Seyir Mobil Genel Müdürü Yakup Küçük, "Rekabetçi fiyatlarla yüksek kaliteli çözümler sunarak müşterilerimizin verimliliklerini artırıyoruz" dedi.

SEYİR MOBİL DEVRİM OLUŞTURAN ÜRÜNLERE SAHİP
Teknolojinin sürekli gelişmesi, yenileşmesi ve ihtiyaçların fazlaşması dolayısıyla Seyir Mobil bu hıza karşı hangi çözümleri üretiyor? Seyir Mobil'in tamamen yerli sermayesi ve Ar-Ge merkezinde kendi üretmiş olduğu ürünleriyle soğuk zincir taşımacılığında öncü bir konumda olduğunu söyleyebiliriz. BLE20 ürünü, frigorifik taşımacılığa devrim yaratan bir çözümdür. Bu bluetooth özellikli cihaz, sıcaklık ve nemi sürekli

ölçerek ürünlerinizin taşıma sırasındaki durumunu anlık olarak takip etmenizi sağlar. FM20 filo yönetim modülü ile Bluetooth bağlantısı kurarak gerçek zamanlı veri aktarımı imkânı sunan BLE20, olası sorunları önceden tespit etmenize ve işlerinizi daha verimli yönetmenize yardımcı olur.

SOĞUK ZİNCİR TAŞIMACILIĞINDA YENİ BİR STANDART
Ürünlerinizle takip nasıl yapılıyor? BLE20'nin en önemli özelliği nedir?

Araç takip cihazından bağımsız olarak mobil cihazınızla Bluetooth ile

bağlanarak ürünlerinizin hangi konumda hangi sıcaklıkta olduğunu anlık olarak görebilirsiniz. Uzun pil ömrü ve güvenli veri depolama özelliği ile BLE20, ürünlerinizin her an güvenle taşındığından emin olmanızı sağlar. Geniş kapsama alanı, anlık nem ve sıcaklık ölçümü, kablosuz bağlantı ve gerçek zamanlı veri aktarımı gibi özellikleriyle BLE20, soğuk zincir taşımacılığında önemli yer tutuyor. Seyir Mobil'in çözümleri arasında, sürekli olarak güncellenen ve yenilenen profesyonel araç takip sistemleri, geniş raporlama çözümleri, U-ETDS veri takibi ve raporlama gibi müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel hizmetler bulunmaktadır.

OPERASYONEL VERİMLİLİĞİ ARTIRAN ÖZEL ÇÖZÜMLER

Müşteri üzerinde ürün fiyat politikalarınız ve firmaların kârlılığında Seyir Mobil ürünleri nasıl etkili oluyor? Seyir Mobil ürünlerinin uygun fiyatlı olması, müşterilerin maliyetlerini azaltırken, operasyonel verimliliği artırmalarına yardımcı oluyor. Firmaların kârlılığına etkisi ise, Seyir Mobil çözümlerinin operasyonel süreçleri optimize etmesi ve kaynakların verimliliğini sağlaması.

ULUSLARARASI KALİTE STANDARTLARINDA FAALİYET

Seyir Mobil uluslararası kalite sertifikasyonları ve Türkiye'deki belgeleri açısından nasıl bir fotoğraf veriyor? Ar-Ge merkezi belgesi de dahil olmak üzere Seyir Mobil, uluslararası kalite standartlarına uygun olarak faaliyet göstermektedir. ISO 9001, ISO 14001, ISO 27001, ISO 10002 ve Ar-Ge Merkezi belgesi gibi entegre kalite ve yönetim sistemleri sertifikalarına sahiptir.



Yeni Ford Trucks **F-LINE** Yolunda kimse duramaz.



Gelişmiş güvenlik teknolojileri ve dış tasarımıyla
yeni Ford Trucks F-LINE.



MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN ENDÜSTRİ 4.0 TESİSİ

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 'yeni yağmurlama test standına sahip tesis' açtı. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği kamyon ve çekiciler ile müşterilerine üst düzey bir sürüş deneyimi sunan Mercedes-Benz Türk, yeni nesil kalite kontrol ve test teknolojilerine yatırım yapmaya devam ediyor.

Bu kapsamda Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda açtığı yeni yağmurlama test standına sahip tesis ile kalite kontrol ve test teknolojilerindeki öncülüğünü

pekiştiriyor. Endüstri 4.0 teknolojileri referans alınarak tasarlanan ve otomatik çalışan yeni tesiste araçlar, 80 km/h hızla seyir halindeymiş gibi simüle edilirken araçların karşılaştıkları fiziksel olaylar incelenebiliyor. Yeni tesisin projelendirilmesi ve kurulmasında görev alan Aksaray Kamyon Fabrikası proje ekibi, tüm Daimler Truck fabrikaları çatısı altında kullanılacak standart bir teknik şartname hazırlanmasında global anlamda aktif rol oynadı. Yeni kurulan tesiste, araçların rüzgârlı ve yağmurlu hava şartlarında 80 km/h hızla

seyir halinde giderken karşılaşıacağı koşullar simüle ediliyor. Yeni tesisin sahip olduğu sistem ile Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen tüm kamyon ve çekicilerin verileri otomatik olarak depolanarak, araçlarla ilgili tüm yağmurlama test verileri dijital ortamda izlenip analiz edilebiliyor. Sistem ayrıca tesisten topladığı verilerle bakım ekiplerine, tesisin durumu hakkında zamanında bilgi aktararak, tesisin verimliliğini artırmak için gerekli olan otomasyon tabanlı değişikliklerin yapılabilmesine olanak tanıyor.

UNICORN FORTO İSTANBUL'DA OFİS AÇTI

Lojistik ve tedarik zinciri çözümlerinde öncü şirketlerden olan 2,1 milyar dolarlık değere sahip unicorn Forto, Berlin dışındaki üstlerinden biri olarak İstanbul'u tercih etti. Şirket, bu amaçla İstanbul Teknik Üniversitesi ARI Teknokent'te bir teknoloji ofisi açtı. Forto (CPO-Baş Ürün Sorumlusu) Kamil Buğra Rodoper, "Teknoloji ekibimizi İstanbul'da genişletme kararı, Türkiye'nin yetiştirdiği mühendislik ve teknoloji yeteneğine ve o yeteneğin potansiyeline olan inancımızı vurgulamaktadır" dedi.



30 YAŞ ALTI EKONOMİ ZİRVESİ AFRİKA'DA YAPILACAK

Mayıs 2024'te 30 Yaş Altı Zirvesi, "Afrika'nın Ekonomik Büyümesinin Motoru: Yatırım ve Girişimcilik" başlığı altında Zimbabve'nin komşusu Botsvana'da gerçekleştiriliyor. Başkent Gaboron'daki zirvede dünyadan başarılı, yenilikçi ve etkin genç girişimciler bir araya gelecek. Her 30 Yaş Altı Zirvesi'nde konuşmacılar arasında hükümet yetkilileri, risk sermayedarları, CEO'lar ve ünlüler yer alacak. Faaliyetler arasında Chobe Ulusal Parkı veya Okavango Deltası gibi Gaboron çevresini keşfetmeyi, ev sahibi ülkenin manzarasını, müziğini, mutfağını ve yerel lezzetlerini keşfetmeyi de kapsıyor.

MARS LOGISTICS BU YIL YÜZDE 15 BÜYÜMEYİ HEDEFLİYOR

Mars Logistics, yaptığı yatırımlar ile lojistik sektöründe büyümeye devam ediyor. 2024 yılında euro bazında yüzde15 büyüme hedeflediklerini belirten Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, karayolu, demiryolu, havayolu, denizyolu, depolama ve sigorta hizmetleri ile müşterilerine en iyi çözümleri entegre şekilde sunduklarını söyledi.

4000 adetlik özmal araç ile Avrupa'nın en genç ve en büyük filolarından birine sahip olduklarını dile getiren Sahillioğlu, 2024 yılı içinde filo için 70 milyon euro değerinde yatırım yapmayı planladıklarını bildirdi. 2024 yılının odak noktalarını sürdürülebilir yeşil lojistik sunmaya imkân sağlayan demiryolu ve elektrikli çekici yatırımları ve yurtiçi dağıtım kanallarının geliştirilmesi olduğunu ifade eden Sahillioğlu, "2024 yılında demiryolu hatlarımızı güçlendirmeyi, sefer sayılarımızı artırmayı, yeni hatlar açmayı ve şu an 180 olan özmal vagon sayımızı yükseltmeyi planlıyoruz. Elektrikli çekicilerimizi de dahil edeceğimiz süreçlerimiz ile intermodal taşımalarımızı tamamen yeşil lojistiğe çevireceğiz ve karbon emisyonlarımızı sifıra yakın seviyeye getireceğiz. Uluslar arası taşımacılık sefer sayısında 250 bin barajını geçtik. Teknolojiye yatırım sürüyor. Kadın istihdamını şirketimizin her yanına yayacağız" dedi.

Yurtiçi dağıtım kanallarının geçen sene yüzde 170 büyüdüğünü ifade eden Sahillioğlu, "İş hacmimizin büyümesiyle 2023 yılında sadece yurtiçi dağıtım kanalları



Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu

operasyonlarında kullanmak için 8 yeni depolama ve dağıtım merkezi açtık. 2024 yılında 7 depo daha açmayı planlıyoruz" bilgisini verdi.

PEKİN OTOMOBİL FUARI'NA MARKALAR AKIN ETTİ

25 Nisan'da Çin'in başkenti Pekin'de başlayan 2024 Pekin Uluslararası Otomobil Fuarı, tarihin en geniş çaplı otomobil markalarına sahne oldu. Hyundai Motor Company, Yeni Santa Fe'yi, Yeni Tucson'u ve ilk elektrikli modeli IONIQ 5 N'i 2024 Pekin Uluslararası Otomotiv Fuarı'nda tanıttı. Changan Mazda tarafından Çin pazarı için geliştirilen ve Çinli üreticinin altyapısını kullanacak yeni Mazda EZ-6 ile Volkswagen coupe-SUV konsepti ID.Code, fuarda en dikkat çeken yenilikler arasında fuarda yerini aldı. Yine Çinli otomobil markası Chery, premium segmentinde konumlandığı yeni markası Jaecoo'yu fuarda tanıttı. Jaecoo'nun yılın ikinci yarısında Türkiye'de satışa sunulacağı bildirildi.



MERCEDES-BENZ'İN EQ TEKNOLOJİSİ G 580 EYLÜL'DE TÜRKİYE'DE

EQ Teknolojisine sahip yeni Mercedes-Benz G 580, arazi yetenekleriyle dikkat çekiyor. Mercedes-Benz'in yeni modelleri ve en son teknolojik gelişmeleri Auto China 2024'te sektörün önde gelenleri ve ziyaretçilerle buluşturdu. Yeni G-Serisi'nin G-TURN, G-STEERING ve akıllı arazi ağır vites fonksiyonu (Offroad crawling) ve arazideki kabiliyeti ile elektrik çağına adım attı. Mercedes-Benz'in yeni elektrikli G-Serisi, Eylül ayından itibaren Türkiye'de satışa sunulacak.



FORD OTOSAN'DAN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK MANİFESTOSU

"Gelecek Şimdi" vizyonu ile ortaya koyduğu uzun dönemli sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda tüm ekosistemde dönüşümün öncüsü olma amacıyla faaliyetlerini sürdüren Ford Otosan, malzeme tedarikçilerinin ardından lojistik servis sağlayıcıları ile de sürdürülebilirlik manifestosunu açıkladı. Lojistik operasyonlarında 2035 yılına kadar karbon nötr hedefine ulaşmada önemli bir adım niteliğindeki bu manifesto ve performans değerlendirmesine yönelik yol haritası ile Ford Otosan, sürdürülebilirlik bakış açısının tüm ekosistemde yaygınlaşmasını amaçlıyor.

LOJİSTİKTE ÖNEMLİ BİR DÖNÜŞÜM YAŞANIYOR

Ağır Ticari Araç Sektörünü aynı çatı altında toplayan TAİD raporlarına göre 2024 yılı Ocak-Mart dönemi ağır ticari araç pazarı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 oranında azaldı. Ağır Ticari Araç Sektörünü aynı çatı altında toplayan TAİD Yönetim Kurulu Başkanı Burak Hoşgören, "Lojistik ve taşımacılık tarihinde son derece önemli bir dönüşüm dalgası yaşıyoruz. Akıllı lojistik çağında bağlanabilirlik, kilit önemde" dedi. TAİD bünyesinde; Ford-Otosan, Iveco, MAN, Mercedes-Benz, Otocar, Renault Trucks, Scania, Volvo Trucks, Anadolu Isuzu, Koluman, Krone, Schmitz, Tirsan yer alıyor.



TAİD Yönetim Kurulu Başkanı
Burak Hoşgören

MEGANE E-TECH'İN ELEKTRİKLİ LANSMANINA ÖDÜL

Yeni Renault Megane E-Tech yüzde 100 Elektrikli Lansmanı, dünyanın en prestijli ödül programlarından olan Muse Creative Awards'ta 5 ödüle birden lâyık görüldü. Muse Creative Awards'ta kazanılan ödüllerle birlikte Yeni Renault Megane E-Tech yüzde 100 Elektrikli Lansmanı'nın başarısı uluslararası arenada da kanıtlanmış oldu. Yeni Megane E-Tech %100 Elektrikli lansmanı, Muse Creative Award'ta kazandığı ödüllerle birlikte toplam ödül sayısını 8'e çıkarttı.



RENAULT TRUCKS MODELLERİ TÜRKİYE TURUNA ÇIKIYOR

Renault Trucks, 2024 modellerinin teknoloji, güvenlik, konfor ve kârlılıkta sunduğu avantajlarını 13 şehirde taşımacılık profesyonelleriyle buluşturacak. İstanbul, Keşan, Bursa, Bolu, Mersin, Adana, Gaziantep, Kayseri, Konya, Ankara, İzmir, Denizli ve Antalya olmak üzere toplam 13 şehirde taşımacılık profesyonelleri, yeni Renault Trucks serilerini inceleyebilecek. Renault Trucks, yeni 2024 çekici ve kamyon modelleri ile artırılmış yol güvenliğinin yanı sıra sürücülere daha güvenli, daha işlevsel ve konforlu bir çalışma ortamı sunuyor.



SATIŞLARINI ARTIRAN OTOMOTİVDE MALİYETLER EN BÜYÜK SORUN

2024 yılının ilk çeyreğinde satış, ihracat ve istihdamını sınırlı da olsa artıran sektör, yılın ikinci çeyreğinde satışlarda dolar bazında yüzde 4,13 artış bekliyor. Sektörün en önemli sorunu ise maliyetlerdeki aşırı artış.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nin (OSS) 2024 Yılı İlk Çeyrek Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre, 2024'ün ilk çeyreğinde, 2023'ün aynı dönemine göre yurt içi satışlarda dolar bazında

ortalama yüzde 1,27'lik artış yaşandı. Bu dönemde dağıtıcı üyelerin satışlarında yüzde 2,44 artış görülürken, üretici üyelerin satışlarında yüzde 0,5 seviyesinde düşüş gerçekleşti. İhracat ve istihdamını sınırlı da olsa artıran sektör, yılın ikinci çeyreğinde satışlarda dolar bazında yüzde 4,13 artış bekliyor. 100 üzerinden değerlendirilen ve 2023'ün son çeyreğinde 52,7 olan tahsilat süreci anket ortalama puanı ise 2024'ün ilk çeyreğinde 47,7'ye geriledi. OSS Derneği üyelerinden yüzde 13,3'ü tahsilat sürecinin daha iyi hale geldiğini, yüzde 25,3'ü ise daha kötüye gittiğini belirtti.

MALİYETLERDEKİ ARTIŞ CAN SIKIYOR

Üretici üyelerin yüzde 73,3'ü önümüzdeki üç ayda yatırım planlamazken, 2024'ün ilk çeyreğinde gözlemlenen problemlerin başında "maliyetlerdeki aşırı artış" geldi. Ankete göre, "istihdamda yaşanan problemler" özellikle üretici üyeler için artan bir sorun olarak öne çıkıyor. Sektördeki problemler anketin yine en dikkat çekici bölümlerinden birini oluşturdu. Üyelerin, 2024'ün ilk çeyreğinde gözlemlendiği problemlerin başında yüzde 80 ile "Maliyetlerdeki aşırı artış" gelirken, "Nakit akışında yaşanan problemler" yüzde 54,7 ile ikinci sırada yer aldı. Üyelerin yüzde 33,3'ü "Döviz kuru ve kur artışı" ile "Kargo maliyeti ve teslimat problemleri"ni sektör için en

büyük üçüncü sıkıntı olarak nitelendirdi. Ankete katılanların yüzde 30,7'si iş ve ciro kaybına, yüzde 29,3'ü de istihdamda yaşanan problemlere işaret etti. Ayrıca katılımcıların yüzde 26,7'si gümrüklerde yaşanan problemleri, yüzde 24'ü de mevzuat değişikliklerini önemli sorunlar olarak sıraladı.

İSTİHDAM ARTIŞI DEVAM EDİYOR

Ankete katılan üyelerin yüzde 34,7'si 2023 yılının son çeyreğine göre istihdamını artırdı. Üyelerin yüzde 44'ü söz konusu dönemde istihdamını korudu. 2023'ün son çeyreğine kıyasla istihdamının azaldığını belirten üye oranı ise yüzde 21,3 seviyesinde kaldı. Üretici ve dağıtıcı üyelerin istihdamları birbirine yakın seyretti. Ankete göre önümüzdeki üç ayda yeni yatırım yapmayı düşünen üyelerin oranı yüzde 30,7 ile son dönemin en düşük seviyesine geriledi. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 56,8'i yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 26,7'ye geriledi. Dağıtıcı üyelerde ise bu oran yüzde 42,9'dan yüzde 36,7'ye geriledi. Ankete katılan üyelerin yüzde 25,3'ünün önümüzdeki üç ayda sektörün daha iyiye gideceğini öngördüğü gözlemlendi. Daha kötüye gidecek diyenlerin oranı ise yüzde 24 olarak belirlendi.

SEKTÖRE VERGİSEL AVANTAJLAR GETİRİLMELİ

OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, "Sektör, artan işletme giderleri ve nakde ulaşım zorluğu neticesinde yatırım yapmaktan uzaklaşıyor. Bu bağlamda sektör paydaşlarının en büyük beklentisi nakde ulaşım maliyetlerinde sektörel istisnalar tanınması veya vergisel avantajlar yapılmasıdır" dedi. Yüzde 4,13'lük satış artışı beklentisinin, sektördeki büyümenin devam



Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği (OSS) Başkanı Ali Özçete, "Sektör, artan işletme giderleri ve nakde ulaşım zorluğu neticesinde yatırım yapmaktan uzaklaşıyor" dedi.

edeceğine dair güçlü bir işaret olduğuna değinen Özçete, diğer yandan istihdam artışının da, sektördeki iş gücünün güçlenmekte olduğunu gösterdiğini, bununla birlikte özellikle mavi yaka personel bulunmasında yaşanan sorunların sektörün gündem maddelerinin başında geldiğini kaydetti.



TUBA SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası Danışmanlık
Bağımsız Yönetim / İcra Kurulu Üyesi

Türkiye'de Kurumsal Yönetimin Tarihçesi

Başarı; bulunduğunuz iş ortamındaki rekabetten kazanan olarak çıkmaktır. Rekabetin gücünü yükseltmenin yolu yönetimden geçmektedir. 2000'li yıllarda kurumsal yönetim anlayışı ülkemizde önemli hale gelmiştir.

Kendi kültür yapısına uygun bir model geliştirerek ve kurumsallaşarak uygulamalara hız verilmiştir. Bu nokta da dikkat edilmesi gereken konu; ülkemizin kendi felsefesini oluşturmasıdır. Evrensel bilgiler ve değerler ışığında diğer ülkelerin başarılıları önemli sistemler ve felsefeler seçilerek bunların sentezi yapılmalıdır.

Bu gelişmeler ülkemiz kurumlarının yeniden yapılanmasını, kaynaklarını daha verimli kullanmasını ve kurumsallaşarak yönetsel kalitesini arttırmaya sebep olacaktır. Dünyadaki diğer başarılı kurumlar düzeyine gelirken yalnızca teknik çalışmalarla değil bütünsel bir yönetim düşüncesi ile kurumsal performans odaklanması gerekmektedir.

YÖNETİMDE KÜRESEL MODELLER

Dünyada hiçbir kavram birebir kopya edilerek uzun vadeli başarıya ulaşmamıştır. Bunun nedeni kültürel farklılıkların olmasıdır. Örneğin, ülkemiz için bir yönetim modeli geliştirmek gerekirse; Japonların takım çalışmaları ile kurum içinde yarattığı aidiyet duygusu, Amerikalıların yalın ve süreçlere dayalı organizasyonel yapıları ve Avrupalıların insana ve estetiğe verdiği değer bir model olabilir. Küreselleşen dünyada farklılık yaratmak, kaliteli ürün ve hizmet üretebilmek ancak tüm süreçlerin iyileştirilmesine dayalı kurumsal yol haritasıyla

mümkündür. Günübürlük hareket etme düşüncelerinden sıyrılıp, uzun vadede başarılı olma felsefesini geliştirmemiz artık kaçınılmaz olmuştur.

İKİ KÜLTÜR DEĞİŞİMİ

Türkiye'de kurumsal yönetim uygulamalarında karşılaşılan sorunları ve önerileri şu şekilde sıralamak mümkündür; Türkiye'de aile şirketlerinde, KOBİ'lerde ve büyük şirketlerdeki yönetim amatörlükten profesyonelliğe geçiş ile kurumsal yönetim felsefesinin geliştirilmesi ve iki kültür değişiminin aynı anda yaşanması gerekmektedir. Aile şirketlerinde gelişim sağlamakta zorluklar çekilmektedir. Aile şirketlerinde gelişim için ve dünya ölçeğinde rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla kurumsal yönetim ilkelerini belirlemek gerekmektedir. Türkiye'deki uygulamalar kalite maliyetlerini nihai çıktının kalitesi ile ilişkili bir biçimde tanımlamakta, bu şekilde önleme maliyetleri yoluyla kurumsal yönetim maliyetlerini azaltmaya çalışmaktadır. Böyle bir çalışma sadece süreçleri bir bütün olarak görmeyi engellemektedir ve operasyonel maliyetleri arttırmaktadır. Kurumsal yönetim süreçleri içerisinde değerlendirilerek süreçlerin birbirine entegre edilmesi gerekmektedir.

ÇALIŞANLARA YETKİ VE SORUMLULUK

Üst düzey yöneticilerden beklenen liderlikte önemli eksiklikler görülmektedir. Bu eksiklikler ise çoğunlukla şu konulara dayanmaktadır. Bunlardan birincisi; çevreyi iyi analiz edememe ve geleceği görmedeki yetersizlikler. İkincisi; bilgi ve tecrübe eksikliği, dolayısıyla duyulan korku ve endişenin değişime girmedeki olumsuz etkileridir. Üçüncüsü ise; kurumsal yönetimin idari bölümlerle hiçbir ilgisi olmadığını iddia

etmeleridir. Bu nedenle üst yönetim değişimden korkmadan fakat bu değişimi kiminle yapacağına doğru karar vererek kurumsal yönetim sürecine geçebilmelidir. Çalışanlara yetki ve sorumluluk verilmediği görülmektedir. Eğer bir kurum çalışanlarına gerekli yetki ve sorumluluğu vermez ise, çalışanların yetenekleri körelmekte ve bir süre sonra hiçbir sürecin iyileştirilmesi için çabalamamaktadırlar. Böyle olunca da tüm yük patronun veya genel müdürün üzerine kalmaktadır. Kurumlarda yetki ve sorumluluk verme ne kadar artarsa kurumun verimliliği ve performansı o derece artacaktır.

İŞ HAYATINDA PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

Çalışanların performanslarının ölçülmediği görülmektedir. Çalışan her zaman bir geri bildirim bekler. Dolayısıyla kurumların etkin bir performans yönetim sistemi kurması gerekmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken en önemli konu kurumun yapısına uygun ve uygulayabileceği bir performans yönetim sistemi kurmasıdır. Yetki-sorumluluk-yeterlilik-performans denklemini gerçekleştirmeye çalışan, insan kaynağının en önemli unsur olduğuna inanan, yalın bir organizasyon oluşturarak, süreçlerini entegre edebilen ve kurumsal yönetimi benimseyen kurumlar gelecekte ayakta kalabileceklerdir. Ülkemiz kurumlarını bekleyen değişim ve gelişim süreci bu kavramların etkin ve verimli kullanılmasından geçmektedir. "Başkalarını bilen kimse bilgili, kendini bilen kimse bilgedir. Başkalarını yönetmek kuvvettir; kendini yönetmek iradedir." (Lao Tzu)
"Kendi kendimize egemen olmayı öğreten yönetim, en iyi yönetimdir." (Johann Wolfgang von Goethe)

HALKBANK YÖNETİM KURULU BAŞKANI

RECEP SÜLEYMAN ÖZDİL'DEN GİRİŞİMCİLİK DERSİ

İstanbul Okan Üniversitesi'nde Girişimcilik Dersi'ne konuk olan Halkbank Yönetim Kurulu Başkanı Recep Süleyman Özdil, "Hangi mesleği seçerseniz ya da hangi meslek sizi seçerse, o mesleği aşk ile yapın. Mutlaka başarı gelecektir" sözleriyle öğrencilere tavsiyede bulundu.

İstanbul Okan Üniversitesi'nin Türkiye'de ilk kez başlattığı Girişimcilik Dersi'ne Halkbank Yönetim Kurulu Başkanı Recep Süleyman Özdil konuk oldu. Özdil, bankacılık mesleğine adım atma hikayesini ve bu mesleği nasıl

aşkla yaptığını, tecrübelerini paylaşarak anlattı. "Günümüz iş dünyasında kolay zaman ve kolay iş yoktur. Herhangi bir alanda başarılı olmak için donanımlı olmak, sürekli olarak kendini geliştirmek gerekiyor. Yabancı dil bilmek, yazılım dillerini öğrenmek, teknolojik gelişmeleri takip etmek, iş dünyasında başarı için temel gereklilikler. Mezun olmadan sahip olabileceğiniz yetenekleri ve deneyimleri artırın" diyerek gençlere iş dünyasında başarılı olabilmeleri için rehber niteliğinde tavsiyelerde bulundu. Başarılı bir girişimci olabilmek için iyi bir fikir, sağlam bir plan ve yeterli sermaye olması gerektiğini belirten Özdil, "Türkiye ve dünya genelinde birçok yatırım fırsatı bulunuyor. Bu fırsatları yakından takip etmek ve doğru adımları atmak, girişimcilik yolculuğunda başarıya giden yolda kritik öneme sahip" şeklinde konuştu. Kendini iyi ifade etmenin de başarıya giden yolda etkili araçlardan biri olduğunu ifade eden Özdil, konuşmasının sonunda öğrencilerin sorularını yanıtladı.



Okan Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Bekir Okan ve Halkbank Yönetim Kurulu Başkanı Recep Süleyman Özdil



TÜSİAD tarafından Deloitte iş birliğinde hazırlanan "Kurumlarda Girişimcilik ile Değer Yaratmak - Kurumlarda Girişimcilik Yönetimi ve Yöntemleri" raporu TÜSİAD Ankara Temsilciliği'nde gerçekleşti. TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi Dr. İzel Levi Coşkun ve Bilge Kalpaklıoğlu Eylül raporu tanıttı.

TÜSİAD / Deloitte girişimcilik raporu yayımlandı

GİRİŞİMCİLİK DÖNÜŞÜMÜN FİTİLİNİ ATEŞLEYEN KIVILCIM

Raporda, "Köklü şirketlerin bile zorlandığı ortamlarda kurumlar, yenilik ve süreklilik peşinde koşan, strateji ve değer üreten, kurduğu iş birlikleriyle çevresiyle etkileşim halinde kalan organik birer yapıya dönüşmek zorunda. Girişimcilik ise bu dönüşümün fitilini ateşleyen bir kıvılcım" denildi.

TÜSİAD tarafından Deloitte iş birliğinde hazırlanan "Kurumlarda Girişimcilik ile Değer Yaratmak - Kurumlarda Girişimcilik Yönetimi ve Yöntemleri" raporunda, kurumların, yenilik ve süreklilik peşinde koşan, strateji ve değer üreten, kurduğu iş birlikleriyle çevresiyle etkileşim halinde kalan organik birer yapıya dönüşmek zorunda olduğu belirtilirken girişimciliğin bu dönüşümü sağlayan en önemli etken olduğu bildirildi. Raporda, inovasyon yolculuğuna girişimciliğin yön verdiği bir dönemde, kurumsal girişimciliği başarı ile yürüten şirketlerin inovasyonu

çalışır hale getirmesi ve rekabet gücünü artırmasının daha kolay olacağı vurgulandı. Aynı raporda, "Bu nedenle girişimciliğin kurum içine taşınmasının kurumlar için her daim bir dönüşüm, bir yolculuk olduğunu vurguluyoruz. Girişimcilik dönüşümüyle değişime kapı aralanarak kurum içi süreçlerin iyileştirilmesi, sürdürülebilir bir başarı yakalanması ya da çalışan motivasyonunun artırılması; insan kaynaklarından satın alma prosedürlerine, iş yapış şekillerinden yönetim stratejilerine, pazarlama davranışlarından kurum kültürüne kadar birçok farklı unsurun yönetimini kapsıyor" denildi. Kurumlarda girişimcilik faaliyetlerinin başarısı, bu faaliyetlerin sonuçlarının

düzenli olarak izlenmesi ve değerlendirilmesiyle yakından ilişkili olduğu belirtilen TÜSİAD / Deloitte raporunda, "Bu süreç, kurumların girişimcilik faaliyetlerinden elde ettikleri dersleri öğrenmelerini ve bu faaliyetleri sürekli olarak geliştirmelerini sağlamaktadır. Kurumlarda girişimcilik ile değer yaratma konusunda yapılan bu vaka analizleri, kurumların yenilikçilik ve sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşmalarında girişimciliğin oynadığı kritik rolü ortaya koymaktadır. Bu analizler, aynı zamanda, kurumlarda girişimciliğin başarılı bir şekilde nasıl uygulanabileceğine dair değerli içgörüler ve öneriler sunmaktadır" bilgileri verildi.

TÜRKİYE MENA'DA 3'ÜNCÜ SIRAYA YÜKSELDİ

Raporda, Türkiye'de girişimcilik ve inovasyon ekosisteminin son yıllarda hızlı bir gelişme sürecine girdiğinin görüldüğü, girişimcilik alanında yapılan çalışmaların ve sanayi – akademi – özel sektör iş birliklerinin artması, girişimcilere yapılan yatırımların çeşitlenmesi, ortak çalışma alanlarının çoğalması, hızlandırıcı ve kuluçka merkezlerinin yaygınlaşması, unicorn ve yatırım hacimlerinin artması ekosistemin derinleşmesi açısından kritik rol oynadığı ifade edildi. Türkiye'nin son bir yıl bazında 4. son iki yılda ise 14 puanlık bir artışla, ilk defa üst-orta gruptaki 40 ülke arasına girmesi alınan yolun önemini ortaya koyduğu ifade edilen raporda, "İstanbul'un en çok melek ve girişim sermayesi yatırımı alan Avrupa şehirleri arasında altıncı sırada yer alması, Türkiye'nin ise Avrupa süper liginde yedinci, MENA'da ise üçüncü sıraya yükselmesi ülkemizin barındığı potansiyele işaret etmektedir" denildi.

GİRİŞİMCİLİK VE İNOVASYON PROGRAMLARINA İLĞİ

Kurumların girişimcilik ve inovasyon kültürünü benimsemesine paralel olarak Türkiye'de yürütülen kurum içi girişimcilik ve açık inovasyon programlarında artışların gözlemlendiği kaydedilen TÜSİAD / Deloitte raporunda, "2023 yılı itibari ile verilerine göre Türkiye'de 47 kurumun kurum içi girişimcilik ve açık inovasyon programı yürüttüğü bilinmekte ve yatırım aldığı da göze çarpmaktadır. Türkiye'de kurumsal girişim sermayesi fonlarının sayısının her geçen gün artması, kurumların girişimcilik ekosistemine olan ilgisini gösteren bir başka faktördür. Kurumların dijital dönüşüm, inovasyon ve farklı sektör ve yeni pazarlarda yer alma hedefleri ile örtüşecek şekilde kurumsal girişim sermayelerinin yatırım yaptığı öne çıkan dikeyler yapay zeka, finansal teknoloji, e-ticaret, otomotiv teknolojileri olmuştur" ifadeleri kullanıldı.

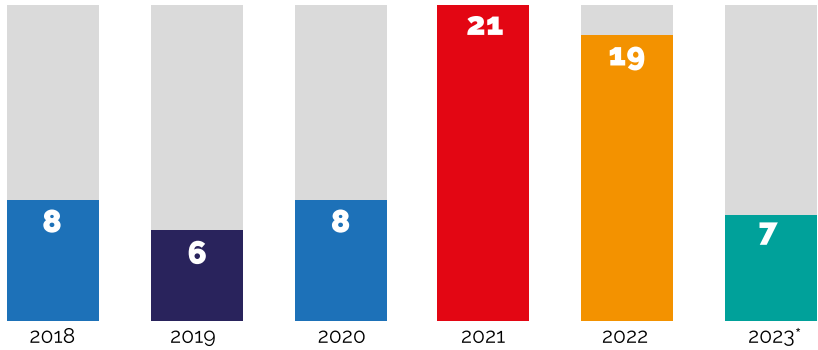
DEĞİŞEN REKABET ŞARTLARI VE BELİRSİZLİK

"Kurumlarda Girişimcilik ile Değer Yaratmak - Kurumlarda Girişimcilik Yönetimi ve Yöntemleri" raporunda, kurumlarda girişimcilik ile sürdürülebilirliği sağlamanın yolları aktarılırken, girişimciliğin ve inovasyon kavramlarının şirketler için her geçen



TÜSİAD / Deloitte raporunda, kurumun motivasyonu, girişime ve girişimciye destekler sunularak kısa vadede finansal getiri beklentisi ile sınırlı kaldığında, başarılı bir girişimcilik dönüşümünden söz etmenin mümkün olmadığına dikkat çekildi.

Yıllara Göre Kurulan Kurumsal Girişim Sermayesi Fonları



Kaynak: Startup.watch, Kurumsal Girişim Sermayesi Türkiye Görünümü Raporu, Kasım 2023

gün daha fazla önem kazanan ve stratejik boyutu güçlenen unsurlar olarak karşımıza çıktığı, teknolojinin tüm sektörlerde iş yapış şekillerini ve rekabet gücünü değiştirmesi, dijitalleşmenin Covid-19 pandemisinin yarattığı çarpanla ekonomiyi dönüştürmesi, iktisatçı Joseph Schumpeter'in ortaya attığı 'yaratıcı yıkım' konseptini doğruladığı belirtildi. Teknolojik gelişmeler ve küreselleşme etkisi ile geçirgenliği artan ve sınırları belirsizleşen sektörlerde kurumların rekabet gücünü koruyabilmesinin, değişimi yakalayabilmesinin ve belirsizliklerle başa çıkabilmesinin yolu olarak girişimcilik ve inovasyon faaliyetlerinin kurumda başarılı bir şekilde uygulanmasından kısaca kurumsal girişimciliğe başvurmaktan geçtiği dile getirilen TÜSİAD / Deloitte raporunda, "Şirketlerin kurumsal girişimcilik faaliyetleri kapsamında attığı adımlar insan kaynağından satın alma prosedürlerine, iş

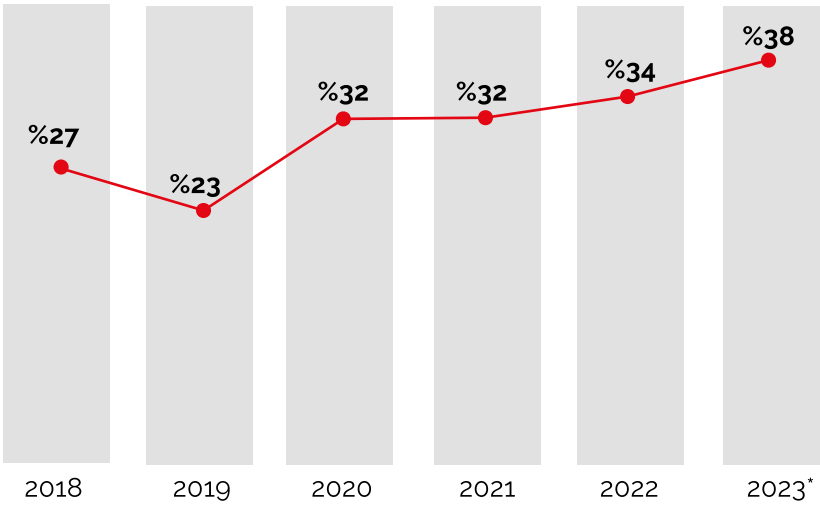
yapış şekillerinden yönetim stratejilerine, pazarlama davranışlarından kurum kültürüne kadar birçok farklı unsurun değişimini zorunlu kılmaktadır. Kurumsal girişimcilik faaliyetlerini başlatmak veya mevcut faaliyetlerini iyileştirmek için şirketlerin; strateji, vizyon ve yetki, girişimcilik kültürü, orta kademe yönetim katkısı, kurumlarda inovasyon süreçleri ve kurumlarda girişimcilik programları altyapısı üzerine bütünsel adımlar atması gerekmektedir" denildi.

KURUMLARDA GİRİŞİMCİLİK NİÇİN ÖNEMLİ?

Girişimcilik faaliyetlerinin kurumların değişen pazar koşullarına hızlı bir şekilde uyum sağlamasında, yenilikçi ürün ve hizmetler sunmasında ve rekabet gücünün arttırmasında önemli bir rol oynadığı, yapılan araştırmaların 1955 yılında Fortune 500 listesinde bulunan şirketlerin yüzde 90'ının günümüzde artık mevcut



Kurumsal Girişim Sermayeleri ve Kurumların Yatırımlara Katılma Oranı



● Yatırımlardaki Kurumsal Girişim Sermayesi ve Kurum %

Kaynak: Startup.watch, Kurumsal Girişim Sermayesi Türkiye Görünümü Raporu, Kasım 2023

olmadığını gösterdiği ifade edilen raporda, "Dinamik ve artan rekabet şartlarında şirketlerin ömürlerinin 15-20 yıla düşeceği öngörülmekte, birçok şirketin yaklaşık 60 yıl sonra birleşmeler, satın alınmalar veya çoğu durumda iflaslar ile liste dışında kalacağı beklenmektedir. Bu da tüm şirketlerin pazardaki yerini korumak ve kârlılık elde etmek için inovasyon ve girişimciliği temel araçlar olarak kullanmalarının gerekliliğini ortaya koymaktadır. Kurumlarda girişimcilik ya da akademik adı ile kurumsal girişimcilik bir kurumda değişimlere açık, çevik ve girişimci bir kültürün geliştirilmesinin teşvik edilmesi, kurum içinden veya dışından gelen yenilikçi fırsat veya fikirlerin kurum tarafından desteklenerek uygulamaya alınması, ticarileştirilmesi veya ölçeklenmesidir. Kurumlar mevcut faaliyetlerinin ve iş yapış biçimlerinin dışında yürüttükleri çalışmalarla yeni iş alanlarının ortaya çıkartılması, pazarlarda rekabet avantajı elde edilmesi, risk alınması, değer yaratılması amacıyla kurumsal girişimcilik çalışmalarına



Raporda, “İstanbul’un en çok melek ve girişim sermayesi yatırımı alan Avrupa şehirleri arasında altıncı sırada yer alması, Türkiye’nin ise Avrupa süper liginde yedinci, MENA’da ise üçüncü sıraya yükselmesi ülkemizin barındığı potansiyele işaret ediyor” bilgisi verildi.

başvurmaktadır” ifadelerine yer verildi. Raporda kurumlarda girişimciliğin; rekabetçi konumlandırmayı geliştirilmesi, yenilikçi stratejilerin kullanılması, organizasyonun gelişmesi, kârlılık ve performans artışı, kaynak kullanımının maksimizasyonu yoluyla satışları artırması, örgütsel öğrenimin gelişmesi, tanınırlık sağlayarak yaratılan yeni pazarlarda inovasyonun ve çalışanların girişimci davranışlarını teşvik etmesi açısından kurumlara önemli bir fayda sağladığı kaydedildi.

GİRİŞİMCİLİĞİ DOĞRU ANLAMAK

Birçok şirket için bilinmezliğe açılan bir kapı olarak görünen kurumsal girişimciliğin her bir şirket çalışanının dahil olabileceği, kurum içi süreçlerin ve bölümler arası koordinasyonun sağlanmasına yönelik etkin yönetim gerektiren bir yolculuk olduğu belirtilen TÜSİAD / Deloitte raporunda, “Belli bir başlangıcı ya da bitişi olmayan bu yolculuğa çıkma cesaretini gösteren

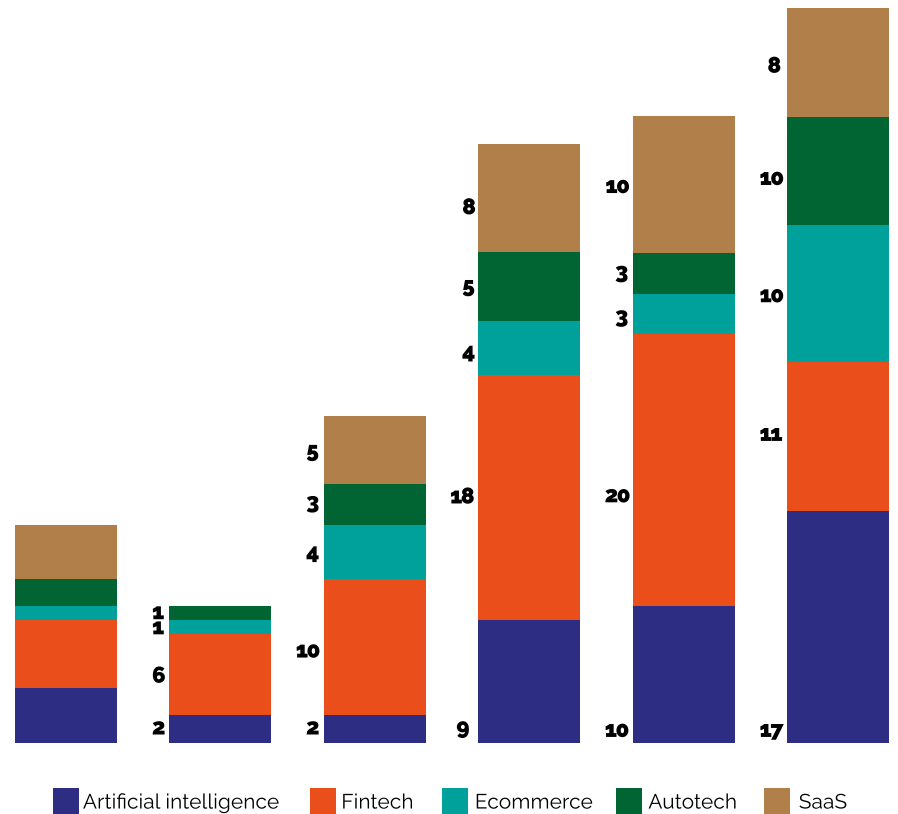
kurumlar yalnızca bugünün değil yarının iş dünyasında da söz sahibi olacaktır. Dolayısıyla kurumlarda girişimcilik dönüşümünü doğru yorumlayabilmek ve bu yönde adımlar atmak; kurumun rekabet gücünü ve inovasyon yeteneğini artıran ve bu doğrultuda kurumsal süreklilikten sürdürülebilirliğe uzanan bir değer yolculuğudur. Girişimciliği kurum içine taşımak, çok yönlü düşünmeyi ve uzun vadeli stratejik adımlar planlamayı beraberinde getirmektedir. Bu nedenle, bir kurumda girişimcilik uygulamaları hayata geçirilirken temel motivasyon kaynakları derinlemesine incelenmeli ve bu doğrultuda bir yol haritası belirlenmelidir” tavsiyesi yapıldı.

KISA VADEDE FİNANSAL GETİRİ BEKLENMEMELİ

Kurumun motivasyonu, girişime ve girişimciye destekler sunularak kısa

vadede finansal getiri beklentisi ile sınırlı kaldığında, başarılı bir girişimcilik dönüşümünden söz etmenin mümkün olmadığına dikkat çekilen raporda, “Başarılı girişimcilik dönüşümü, verilen desteklerin ya da elde edilen finansal getirilerin ötesinde kurum kültürü ve iş yapış şekillerinde ortaya çıkacak kazanımlarla hayata geçecek, kurumun girişimci bakış açısını benimsemesiyle ortaya çıkacak yenilikçi fikir, ürün ve hizmetler kuruma artı değer katacaktır. Bu artı değere kurumun ihtiyaçlarını doğru tespit etmekle, girişimciliği ve daha önemli kurumlarda girişimciliği doğru anlamakla ulaşılabilmektedir. Bu şekilde kurumlarda girişimcilik dönüşümü tam anlamıyla gerçekleştirilebilecek, şirketlerin kendini yenileyebilmesi ve bu sayede uzun ömürlü olması mümkün olacaktır” denildi.

Kurumsal Girişim Sermayeleri ve Kurumların Yatırım Yaptığı TOP 5 Dikey



Kaynak: Startup.watch, Kurumsal Girişim Sermayesi Türkiye Görünümü Raporu, Kasım 2023



Tümay MERCAN

Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi Öğretim Görevlisi

Kibirli Kirpi Yöneticiler!

Kibir kimsenin başkasında beğenmediği fakat kendisi kibirlenince egosunun okşandığı bir durum. Durun, durun, kaçmayın yazının devamını okuyun. Eğer okuyamıyorsanız başlıktan alınmış olabilirsiniz. Yoksa sizde de mi kibir var?

Bir insanın kibrini nasıl anlarız? Başkasına tepeden bakması, hor görmesi, kendini üstün bir varlık olarak algılaması, sürekli övünmesi, yürüyüşü, tavırları, yüz ifadesi, vb. Bu davranışlardan bir veya birkaçı varsa mutlaka anlarız. Çocukluğumuzdan itibaren şu veya bu şekilde fark ettiğimiz bir davranıştır.

KİBİRLİLER İTİCİDİR

Fakat şakşakçıları da vardır. Kibirliden menfaat sağlarlar. Kibirliyi, sevdikleri için alkışlamazlar. Menfaatleri olduğu için -şimdilik- davranışlarına katlanırlar. Kibirliyi ilk fırsatta kötüleyecek olanlar da onlardır. Kibirliler onlarla hayatından memnundur.

Bu kibirli, herhangi bir yerde yönetici ise yöneticilik onu daha da kibirlendirdiği, kabarttığı, kibrini köpürttüğü için yanana kolay kolay yaklaştırmaz kimseyi. Zamanla yakın çevresindeki şakşakçıların her dediğine kanmaya başlar. Sahayı görmez. Görse de önemsemmez. O kibri ile her şeyi bilir.

KİBİRLİLER KİBİRLERİNİN FARKINDA MIDIR?

Bir süre sonra kendi kibirli davranışını ve çevresinin davranışını normal göreceği için fark etmemeye başlar.

Siyasette, iş hayatında, hayatın her alanında ne çok var.

Kibirli yöneticilerin yönettiği kurumlarda personel nasıl? Eline küçük de olsa gücü geçiren (unvan, vb. -muhtemelen daha aşağı bir hiyerarşiyi hak ediyor-. "Ne oldum delisi" oluyor) kibirli yöneticiyi örnek aldığı için o da kibirli.

Kibirle ellerine ne geçiyor? Zaman içinde kaybediyorlar, insan, samimiyet, dost, bilgi, yetenek. Körleşiyorlar.

Yazık, çok yönlü israf.

Kibirli yönetici, çalışanlarının, -ekiplerinin diyemiyorum, kibirli yönetici kendisini ekip üyesi

olarak görmez- motivasyonunu bozar, onları insan yerine koymaz. "Onlar akıllı olsaydı, yönetici olurlardı, demek ki onları ben yönettiğime göre ben akıllıyım" der.

Kibirliler çalışanlarını hayattan bezdirir.

Kibirliler yönetim kabiliyetsizliğinin farkına varmaz ve diğer olumsuzlukları yaşatırlar.

Bu kibirli yönetici kendi işini yapıyorsa sektör uygun bir sektörde bir süre devam eder, sonra hüsrana. "Ben nerde hata yaptım " bile demez. Başkalarını suçlar.

Önceden mütevazı olup sonradan kibirlenen kişi/yöneticilere ne demeli? O mevkiye geldiği anda hayal bile edemediği imkânlarla kavuşan karakteri zayıf kibirliler. Tek hatalı onlar mı?

Hayır. Şakşakçı, dalkavuk, menfaatçi çevreleri bu kişilerin karakterini iyice zayıflatıp, " Ne oldum delisi" yapıyor. Bu kibirlinin başına olumsuz bir şey gelince de hemen terk ediyorlar. Başka bir menfaat kapısına kapılanıyorlar.

Herkesin çevresinde bu kibirli modeller vardır. Neden çoklar?

Biz mayasında mütevazılık olan, ahilik değerleri ile bu günlere gelen bir toplumuz.

Bu kibri ne zaman nasıl öğrendik de hat safhada sergiliyoruz?

Değerli yöneticiler. Kibir ve mütevazılığı ölçecek tartı vicdanlarda, alışkanlıklarınızda, davranışlarınızda, sözlerinizde, ses tonunuzda, bakışınızda. Bu konu bireysel hamur ve mayanızla ilgili bir konu. Maddi her şey geçici, bu dünya Karun' a bile kalmamış. Bu kibir kime, neye.

Başınızda var olduğunu sandığınız, bizim göremediğimiz taçlarınızı çıkarın.

Kibir meselesinin kadını erkeği yok. Kadının ki ayrı bir sıkıntı, erkeğin ki ayrı bir sıkıntı.

Bir de parasına, unvanına güvenip kibir yapanlar var ki, birkaç metre bez ile toprak altına gideceklerini unutan umutsuz vakalar. Kibirlinin zararı ne yazık ki sadece kendisine de değil. Toplumu da etkileyip bozuyor ve kötü örnek oluyor.

Mevki, para, imkân şan şöhret ile az da olsa bozulmayanlar da var. İşte onların başına mütevazılık tacını da biz takıyoruz.

Sözün özü; Kibir kirpi gibidir batır. Başarısız yapar. Kötü örnek olmayan. Kibirli insanları sevmiyoruz.

Aklımızda iyi yer etmiyorlar. Kibirlileri iyi hatırlamayacağız. Bu kişiler gerçekten kirpi, insan değil.

DOĞANLAR HOLDİNG'DEN 300 MİLYON DOLAR YENİ YATIRIM



Kamuran Abacıoğlu

Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan ev sahipliğinde, iki gün boyunca Ezine ve Biga'da düzenlenen basın gezisinde, Biotrend ve Doğanlar Mobilya Grubu'nun yapmış olduğu yatırımlar ve 2024 hedefleri görüşüldü.

2 8 şirketiyle, başta mobilya olmak üzere enerji, inşaat ve perakende sektörlerinde faaliyetlerini sürdüren Doğanlar Holding, 29-30 Nisan tarihleri arasında Ezine ve Biga'da basın gezisi gerçekleştirdi. Doğanlar Holding Yönetim

Kurulu Başkanı Davut Doğan ev sahipliğinde düzenlenen bu gezi kapsamında, Biotrend ve Doğanlar Mobilya markalarından Doğaşın tesisleri gezildi, 2024 yılı hedefleri basınla paylaşıldı.



Doğanlar Holding Başkanı Davut Doğan, mobilya enerji ve inşaat hızla büyüyeceklerini söyledi.

BIOTREND: BAŞARILI ATILIMLAR VE YENİ YATIRIMLAR

Toplantıda Biotrend'in teknolojik, ekonomik ya da ekolojik nedenler ile mekanik olarak geri dönüştürülemeyen plastiklerin sürdürülebilir ham madde olarak döngüsel ekonomiye kazandırılması amacı ile az sayıda endüstriyel uygulamada yenilikçi plastik kirliliği çözümü olan "Kimyasal İleri Dönüşüm" yatırımına başlayacağı vurgulandı. Bu yatırım ile İzmir'de yer alacak tesise 9 Milyar liralık nafta ikamesi geri dönüşüm tesisi yatırımına devlet desteği alındığı ve Honeywell ortaklığında gerçekleştirilecek olan yatırımın tamamlanması ile birlikte tesiste yıllık 55 bin ton piroliz yağı üretilmesi planlandığı da basın gezisi sırasında detaylarıyla paylaşıldı. Biotrend tesisleri bugüne kadar 300 milyon dolar tutarında yatırım yapıldığını ve yeni yapılacaklarla birlikte toplam 600 milyon dolar yatırım yapılmış olacağı belirtildi.

SİVERA SOFRALARA ULAŞMAYA BAŞLADI

Biotrend'in Sivas'taki topraksız 54.000m2'lik alana kurulan cam seradaki domateslerin ilk hasadı

da Sivera markası ismiyle sofralara ulaşmaya başladı. İlk hasatta topraksız cam serada yetişen 40 ton domatesin 11 tonu yerli pazara, 10 tonu paydaşlara gönderildi. Geriye kalan 19 ton ile ilk ihracat Hollanda'ya gerçekleştirildi. Bu projeye, Doğanlar Holding'in sürdürülebilir tarım yatırımlarına olan bağlılığı da gözler önüne serildi.

7,3 MİLYON USD KARBON SATIŞI GELİRİ ELDE ETTİLER

Enerji üretimi ve entegre atık yönetimi faaliyetleri dışında karbon ticareti alanında da faaliyetleri bulunan Biotrend, bugüne kadar 7,3 milyon dolar karbon satış geliri elde ettiği belirtildi.

DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU: GÜÇLÜ BÜYÜME VE YENİ YATIRIMLAR

Doğanlar Mobilya Grubu, ihracat yılı olarak ilan ettiği 2024'te bünyesinde yer alan Doğaş, Kelebek Mobilya, Kelebek Mutfak Banyo, Lova Yatak, Ruumstore ve Biga Home olmak üzere 6 markası ile yakaladığı güçlü büyüme trendini basın gezisi sırasında da vurguladı. İhracattaki ülke sayısını artırma ve markalarının global marka olma hedefi doğrultusunda önemli adımlar atan grup yetkilileri, 2024 yılında konsolide

bütçesinin yaklaşık yüzde 5'ini yatırımlara ayırma planını sürdürdüğünü belirtti. Planlanan yatırım alanları arasında sürdürülebilirlik, dijitalleşme, kapasite artışları, AR-GE ve inovasyon yatırımları da yer alıyor.

GES YATIRIMLARI GÖRÜŞÜLDÜ

Doğanlar Grubu yetkilileri, enerji verimliliği, atık yönetimi ve karbon emisyonu azalımı gibi alanlarda yaptığı çalışmaların, GES ve yenilenebilir enerji kaynaklarına yapılacak yatırımlarla birlikte destekleneceğini belirtti. Bu kapsamda Doğanlar Mobilya Grubu, 9,542 kWp gücünde elektrik üretecek GES yatırımı için 4,2 milyon USD bütçe ayrıldığını vurguladı.

AFRİKA PAZARI ELE ALINDI

Doğanlar Mobilya Grubu yetkilileri, 2024 yılı hedeflerine paralel bir büyüme yaşadıklarını ve bu kapsamda yurt içi ve yurt dışında toplam 735 satış noktasına ulaştıklarını belirtti. Yılın ilk çeyreğinde 11 yeni mağaza açıldı. Açıklamada geçen yıl resmi açılışı gerçekleştiren ve Senegal'in ilk ve tek mobilya üretim tesisi olma özelliğine sahip Biga Home markasının bugün 19 satış noktası bulunduğu ve Afrika pazarında büyümeye devam ettiği kaydedildi.

UZMANINDAN SAĞLIKLI BESLENME TEKNİKLERİ



Sağlıklı beslenme ve kilo denetimi yapmanın mümkün olduğunu belirten Uzman Diyetisyen Meltem Boz, "Bayram, tatil, kutlamalar veya yılbaşı gibi özel günleri aklınızda sadece yemek ile ilişkilendirmek yerine, keyifli dakikalar geçirmeye ve güzel anılar biriktirmeye odaklanmalısınız" dedi. İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) VM Medical Park Florya Hastanesi Beslenme ve Diyet Bölümünden Uzman Diyetisyen Meltem Boz, tatillerin tadını doyasıya çıkarmak hem de sağlıklı beslenme ve kilo denetimi yapabilmek için dikkat edilmesi gerekenler hakkında açıklamalarda bulundu.

KAHVALTI TABAĞINIZDA YEŞİLLİK
Kahvaltının önemine değinen Uzm. Dyt. Boz, "Sağlıklı beslenme ve kilo denetimi süresinde kahvaltı günün en önemli öğünlerinden biri olmaktadır. Kahvaltı tabağınızda mutlaka yeşillikler ve lif kaynağı domates, salatalık, biber gibi çiğ sebzeler yer verin. Kaliteli protein yani yumurta ve peynir tüketimini es geçmeyin. Kızartma ürünler veya işlenmiş et ürünlerinden uzak durun. Basit karbonhidrat grubunu (börek, açma, simit vb.) limitli tüketin" dedi. Sağlıklı pişirme önerilerinin tercih

edilmesinin daha doğru olacağını işaret eden Uzm. Dyt. Boz, "Bayram sofralarınızı oluştururken mümkün olduğunca ızgara, fırın, haşlama, buğuluma gibi daha sağlıklı pişirme yöntemlerini tercih etmeniz daha doğru olacaktır. Aşırı yağlı, soslu, kremalı yiyeceklerden ve kızartma, kavurma gibi yöntemlerden uzak durmak daha doğrudur" şeklinde konuştu.



İAÜ VM Medical Park Florya Hastanesi Beslenme ve Diyet Bölümünden Uzman Diyetisyen Meltem Boz, sağlıklı beslenme ve kilo denetimi yapabilmek için dikkat edilmesi gerekenler hakkında tavsiyelerde bulundu.

DENGELİ BESLENME İŞ HAYATINDA BAŞARININ ANAHTARI

Aydın Üniversitesi (İAÜ) VM Medical Park Florya Hastanesi Beslenme ve Diyet Bölümünden Diyetisyen Elif Akçeken, dengeli bir beslenme planı oluşturarak sağlıklı yiyecekler tüketmenin, iş hayatında başarılı olmanın anahtarı olduğunu söyledi.

"Oturarak çalışan bireyler kilo almamak için rafine karbonhidratlar, şekerli atıştırmalıklar ve yağlı gıdalardan kaçınmalıdır. Sık yapılan hatalardan biri de aşırı çay ve kahve içimidir. İş yerinde aşırı kafein tüketimi uykusuzluğa, anksiyeteye ve hatta kalp çarpıntısına neden olabilir" diyen Dyt. Elif Akçeken, masa başı işlerde çalışanlar için sağlıklı beslenme tüyoları verdi.

İş hayatında sağlıklı beslenmenin mümkün olabileceğini söyleyen Akçeken, "Kilo almamak için şekerli atıştırmalıklarla aranızda mesafe koyun" dedi. Oturarak çalışan bireylerin kilo almamak için rafine karbonhidratlar, şekerli atıştırmalıklar ve yağlı gıdalardan kaçınmalarının önemli olduğunu

söyleyen Dyt. Akçeken, "Bu tür yiyeceklerin aşırı tüketimi, kilo artışı ve enerji seviyelerinde dalgalanmaya neden olabilir" diye konuştu. Akçeken, iş ortamında abur cubur tüketiminin zararlarının da göz ardı edilmemesi gerektiğini kaydetti.



Aydın Üniversitesi (İAÜ) VM Medical Park Florya Hastanesi Beslenme ve Diyet Bölümünden Diyetisyen Elif Akçeken

TSSD Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın:

SİGARANIN TÜRKİYE'YE YILLIK MALİYETİ 120 MİLYAR LİRA

Türkiye Sigarayla Savaş Derneği (TSSD) Genel Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, İngiltere'nin sigarayla mücadele konusunda almış olduğu kararı desteklediklerini belirterek, "Sigaranın Türkiye'ye yıllık maliyeti 120 milyar lira. Bu tür kararlar ülkemizde uygulanmalı" dedi.

İngiltere hükümeti "sigarasız nesil" yaratma girişimi kapsamında 1 Ocak 2009'dan sonra doğanların sigaraya erişimini yasaklayan tasarımı parlamentoda onayladı. Yasayla birlikte bu yıl 15 yaşına giren gençlere sigara satışı hayat boyu yasaklandı.

Konuyu gündemine alan Türkiye Sigarayla Savaş Derneği (TSSD) Başkanı Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Gelecek nesillerin sağlığının korunması adına alınmış bu kararı destekliyoruz. TSSD olarak bizim hedefimiz, gençlerin sigarayla hiç tanışmamasıdır. Gelecek nesillerin korunması için hükümetlerin alacağı önlemlerin yanı sıra toplumların da aydınlatılıp bilinçlendirilmesi üzerinde durulması gereken bir konudur" dedi.

EKONOMİYE DE ZARARI BÜYÜK

Sigaranın insan sağlığına ve çevreye verdiği zararın çok büyük olduğunu ifade eden Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Sigaranın insan sağlığına ve doğamıza verdiği zararın boyutları çok büyük. Bunun yanında ekonomiye zararı da yadsınamaz bir gerçek" diye konuştu. Tütün şirketlerinin kazançlarını her yıl arttırdıklarının altını çizen Doç. Dr. Aydın, "1 trilyon dolarlık bir pazardan bahsedilmektedir. Sadece ülkemize maliyeti 120 milyar liradan fazla. Bu çok ciddi bir rakam. Sigaranın hem sağlığa hem de ekonomiye verdiği zararların boyutlarını bir arada değerlendirmek gerekmektedir" dedi.

TÜM DÜNYAYA ÖRNEK OLMALI

İngiltere hükümetinin" temiz akciğerti



nesiller" yetiştirmek amacıyla aldığı, 1 Ocak 2009 ve sonrası doğan kişilere sigara satışının yasaklanması ve her yıl bu listeye yeni bir yaş grubunun eklenmesi kararını tüm yönleriyle ele alıp değerlendiren Doç. Dr. Mustafa Aydın, "Sigaraya başlama yaşının 11'lere düştüğünü son yıllarda bu sorun, sadece yerel bir sorun değil evrensel bir sorundur.

Bu sebeple hükümetler, sivil toplum kuruluşları ve kanaat önderleri ortak hareket etmelidir. İngiltere hükümetinin ve yasa koyucularının gelecek nesiller için aldığı bu karar mihenk taşı niteliğindedir. Herkes bu yoldan yürümelidir. Temennim şudur ki insanlık, sigara belasından ivedilikle kurtulur ve bu karar tüm dünyaya örnek olur" ifadelerini kullandı.

GELECEĞİN GIDALARI GELENEKSEL OLMAYAN YİYECEKLER OLACAK

Kaynakların sınırlı olduğu ve gıda endüstrisinin çevresel etkisinin artmaya devam ettiği gerçeği göz önünde bulundurularak, böceklerden mikro alglere ve yosunlara kadar yeni gıdaların yavaş yavaş süpermarket raflarında

yerini alacağı düşünülüyor. Konuyla ilgili İstanbul Aydın Üniversitesi, Gıda Teknolojisi Program Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Ayla Ünver Alçay açıklamalarda bulundu.

Tarıma uygun arazilerin çoğunun hali hazırda ekiliyor olması nedeniyle daha yüksek verim elde edilmesinin zorlu bir süreç olacağını belirten İstanbul Aydın Üniversitesi Gıda Teknolojisi Program Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Ayla Ünver Alçay, "Geleneksel gıda sistemine karşı yeni arayışlar ortaya çıktı. Gıda olarak kullanılmayan ürünlerin gıda olarak kullanılabilir hale getirilmesi, gıda atıklarının değerlendirilmesi, bazı mikroorganizmaları bol miktarda üretip besin maddesi olarak kullanılması, biyofermantasyon teknolojisi ile selülozdan gıda üretimi, farklı mikrobiyal kaynaklardan protein üretimi,

laboratuvar koşullarında üretilen gıdalar, çiftlik ürünü olmayan içecekler ve yiyecekler, böceklerin yeni gıda işleme teknikleri geliştirilerek gıda olarak kullanımı çok yakında karşımıza çıkabilir" dedi.

YOSUNLAR BESLENMEDE ÖNE ÇIKIYOR

Çok yakın bir gelecekte yosunlar, böcekler, tek hücre proteini, laboratuvarında geliştirilen et, yabancı tahıllar ve sahte tahıllar, genetiği değiştirilmiş gıdalar, yenilebilir gıda ambalajları, kaktüsler, nanogıdalar, bitki bazlı sütlerin beslenmede yaygın olarak kullanılabileceğini ifade eden Dr. Alçay, "Bilinen yaklaşık 10 bin farklı deniz yosunu türü vardır ve bunların çoğu yenilebilir. Dünyanın çeşitli yerlerinde binlerce yıldır gıda olarak tüketilmektedirler. Taze, fermente edilmiş, kurutulmuş veya dondurulmuş şekilde, bütün olarak veya farklı boyutlarda pul, granül veya toz

halinde öğütülerek, gıda olarak veya hazırlanmış gıdaların içeriği olarak tüketilebilirler. Algler ve diğer deniz besin kaynakları, özellikle geleneksel tarım uygulamaları nedeniyle topraktaki besin maddelerinin tükenmesiyle birlikte daha bol hale gelecektir. Algler, ekilebilir araziye ihtiyaç duymamaları ve minimum besin maddesiyle

büyüyebilmeleri nedeniyle geleneksel mahsullere iyi bir alternatif sağlayabilir" diye konuştu.



İstanbul Aydın Üniversitesi, Gıda Teknolojisi Program Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Ayla Ünver Alçay, "Böceklerden mikro alglere ve yosunlara kadar yeni gıdaların yavaş yavaş süpermarket raflarında yerini alacağını göreceğiz" dedi.

ERGENLİKTE ŞEKERLİ GIDA TÜKETİMİNE DİKKAT!

Yapılan araştırmalar ile ergenlik döneminde tüketilen şekerli ve yağlı besinlerin beyinde kalıcı hasara neden olabileceği belirlendi. İstanbul Aydın Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölüm Başkan Yardımcısı

Dr. Berkin Özyılmaz Kırçalı, ergenlik döneminde yağlı ve şekerli gıda tüketiminin beyine zararları, şeker tüketimini azaltmak için uygulanabilecek politikalar ve ergenlik çağındaki çocukları sağlıklı beslenmeye teşvik etme yöntemlerini anlattı. Bilim insanlarının fareler üzerinde yapmış olduğu çalışmanın ergen beyninin

sağsız beslenme seçimlerinin zararlı etkilerine karşı ne kadar savunmasız olduğunu gösteren etmenlerden biri olduğuna değinen Dr. Berkin Özyılmaz Kırçalı, "Araştırmacılar, kritik gelişim döneminde şekerli ve yağlı yiyeceklerin tüketiminin farelerin beyinlerinde hatırlama bölümlerini önemli ölçüde etkilediğini, bu durumun ise geri dönüşü olmayan hasara yol açtığını ispatladılar. Bu çalışmadan elde edilen veriler, ergenlik dönemindeki kötü beslenme alışkanlıklarının sonuçlarının yetişkinlikte devam ettiğini ve sonrasında daha sağlıklı bir yaşam tarzı benimsemek için yapılan çabaların bile etkisiz olduğunu öne sürmesi açısından oldukça rahatsız edici görünmektedir" dedi.



İstanbul Aydın Üniversitesi Beslenme ve Diyetetik Bölüm Başkan Yardımcısı Dr. Berkin Özyılmaz Kırçalı



Neslihan MALTEPE

Kadın Girişimciliği ve Cam Tavan Sendromu

Değerli Okuyucularımız; Bildiğiniz gibi kadınlar, yıllardır üretimin her aşamasında yer almakta fakat kendi paylarına düşen finansal kaynağı, içerisinde buldukları konumların elverişsizliği nedeniyle bir türlü alamamaktalar.

Yoksulluktan en fazla etkilenen kesim olan kadınlar, günümüzde finans ve eğitim gibi bazı alanlarda imkânların tanınması ile birlikte küçük işletmelere daha çok yönelmekte ve ilk olarak da sosyo -ekonomik sebepler nedeniyle girişimciliğe yönelmektedir. Kadın girişimciler, kendileri için iş kurarken aynı zamanda yanlarında çalıştırdıkları kadınlar içinde iş imkânı yaratarak istihdam sağlamaktadır. Günümüzde bağımsız olma arzusu ve risk alma yeteneği fazla olan kadınlar; girişimciliği seçmekte ve iş hayatında; yaratıcılığa, esnekliğe, kaliteye ve odaklanmaya önem verdikleri görülmektedir. Girişimcilik, kadınların finansal kazanımının yanı sıra sosyo - kültürel gelişimlerini de desteklemektedir. Bu sayede ulusal, bölgesel ve kırsal anlamda ülke kalkınmasına da büyük oranda katkıları bulunmaktadır.

Ayrıca girişimcilik kadınların gelir düzeyini arttırdığı için adaletsiz gelir dağılımını önlemekte ve kadınların her konuda gelişmesine katkıda bulunmakta böylece toplumda, kadının konumunun güçlenmesini de sağlamaktadır. O halde girişimcilik; kadının gelişmesi ve güçlenmesi için son derece etkili faktörlerden biridir.

KADIN GİRİŞİMCİLERİN ÖZELLİKLERİ

Kadın girişimcilerin özelliklerine baktığımızda; uzlaşmacı, insancıl, empati yeteneği gelişmiş, sabırlı ve demokratik olmaları ön plana çıkmaktadır ki, bu özellikleri onları girişimcilikte başarılı kılmaktadır. Kadın girişimciler, erkeklerden farklı olarak sadece kendi akıllarına güvenmez. Bilene sormaktan çekinmeyen bir yapıya sahiptirler.

Akıl ve mantık yanında sezgilerine de güvenen kadın girişimciler, büyük risklere karşı daha temkinli yaklaştıkları için, özellikle yatırım kararlarındaki

başarısızlık oranları erkeklere nazaran çok daha azdır. Özel şirket veya çeşitli kurumlarda çalışırken maalesef ki hiyerarşide cam tavan sendromuna uğrayan kadınlar girişimcilik ile güçlü olma, kendini ispat etme ve ekonomik anlamda bağımsız olma isteklerini de gerçekleştirmektedirler.

CAM TAVAN SENDROMU

Peki nedir bu "Cam Tavan Sendromu"derseniz (artık yaygın olarak bilinmekle birlikte); şirketlerde görev, yetki ve maaş dağılımı söz konusu olduğunda, kadın ve erkek cinsiyetleri açısından büyük farklılıklar olması durumu, diye tanımlayabiliriz.

Bu kavramı ilk olarak Wall Street Journal'ın 1986 yılında yayınladığı raporda görmekteyiz. Yine The Economist'in verilerine göre Avrupa ve Kuzey Amerika'da çalışan kadınların sadece yüzde 10'u üst düzey yönetici olabilmekte ve ancak yüzde 4'ü Ceo ve Yönetim Kurulu Başkanı konumlarına gelebilmektedir.

Türkiye açısından bakarsak; çok köklü, büyük ve uluslararası holdinglerden tutun, daha küçük ölçekli işletmelere kadar kadınların belli yönetim kademelerinde ve üst düzey karar mercilerinde daha az görev aldığını görmekteyiz.

Hele ki büyük ölçekli bir şirket ise; üst yönetim kadrolarının genelde erkeklerden oluştuğunu görmek hiç de zor değil. Tabii aile şirketi olup da, kurucu ailenin üyeleri olan kadınlara üst düzey yöneticilik verilmesini saymazsak...

O halde kadının gerek "Cam Tavan Sendromu" gerekse mobing gibi sebeplerle girişimciliğe yönelmesi kaçınılmazdır.

Tabii girişimciliğe yönelmenin altında yatan negatif sebepler dışında bağımsız ve özgür olma duygusu, yeteneklerini tam anlamıyla ifade edebilme isteği, herhangi bir alanda daha önce yapılmamış bir işe imza atma fikri ve ömür boyu maaşlı bir eleman olarak çalışmaktansa kendi işini yapıp, daha çok maddi gelir elde etme isteklerini de sıralayabiliriz. Sebep her ne olursa olsun kadın, girişimcilikte; bilgi, eğitim, beceri, donanım ve fikirlerini daha özgür bir şekilde ortaya koyabilmekte ve tüm bu sebepler ile kendi kurduğu işte daha başarılı olabilmektedir.

Prof. Dr. Uğur Özgöker

HAYAT PAHALILIĞI İLE MÜCADELE ETMEK İÇİN REKABET YASASININ DEĞİŞMESİ GEREKİYOR

Pandeminin ardından devam eden ekonomik sıkıntılardan sonra Türkiye'de hayat pahalılığının her geçen gün daha da arttığına dikkat çeken Prof. Dr. Uğur Özgöker özellikle zincir marketlerin açık ve gizli anlaşmalar yaparak tüketiciyi mağdur ettiğini bildirdi. Aynı zamanda Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Derneği Başkanı olan İstanbul Arel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Uğur Özgöker açıklamasının devamında şu ifadeleri kullandı;

"Bilindiği üzere bütün dünyayı derinden etkileyen Covid-19 Pandemisi sonrasında ülkemizde tüketicileri doğrudan ilgilendiren, hayati mal ve hizmet fiyatlarında ekonominin normal gereklerinin çok ötesinde fahiş zamlar yapılmaktadır. Ayrıca piyasada pandemi sonrası tekrar canlanan talep nedeniyle bazı mal ve hizmetler tedarik edilememekte, karborsada satılmakta, normal karların bazı mallarda piyasa fiyatının 10 katı kadar ahlaksız, iktisadi realiteden çok uzak zamlar yapılmaktadır. Özellikle zincir marketler aralarında açık veya gizli anlaşmalar yaparak (Kartel oluşturarak) ya da piyasada hâkim durumda olan teşebbüsler bu hakimiyetlerini mevcut ve potansiyel rakipleri ile tüketiciler aleyhine istismar ederek (tekellül/monopol haline gelerek) piyasayı bozmakta, serbest rekabeti ihlal etmekte ve özellikle de bireysel tüketicileri mağdur etmektedirler." "4054 Sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un değişmesi elzemdir" Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da bazı değişikliklerin şart olduğunu dile getiren Prof. Dr. Uğur Özgöker, "Piyasa dengelerinin bozularak serbest rekabetin kısıtlanması ya da tamamen engellenmesi, ücretli çalışan ve emeklilerin hayatlarının çok zorlaştırılması, geçim sıkıntısı çekmeleri ve zaruri tüketim mallarını bile tedarik etmekte çok zorlanmaları ve nihai olarak bu enflasyonist ortamı bahane eden kötü niyetli dış güçler ve işbirlikçileri bazı iç siyasilerin bunu istismar ederek ülkemizin



İstanbul Arel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Uğur Özgöker

istikrarını bozarak siyasi ve ekonomik kaosa sokmak çabalarını önlemek için Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'da bazı değişiklikler elzem olmuştur" şeklinde konuştu.

"YENİ KANUNDA HAPİS CEZALARI VE ÇOK YÜKSEK PARA CEZALARI VERME HÜKÜMLERİ DE EKLENMELİDİR"

Prof. Dr. Uğur Özgöker sözlerine şöyle devam etti: "Her ne kadar Anayasanın 172. maddesi uyarınca 'Devlet, tüketicileri koruyucu ve aydınlatıcı tedbirler alır, tüketicilerin kendilerini koruyucu girişimlerini teşvik eder' ile piyasaların denetimi ve dış ticaretin düzenlenmesi ile ilgili 167. Maddesi uyarınca 'Devlet, para, kredi, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemlerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve kartelleşmeyi önler'; hükümleri devlete görev vermesine rağmen; 13 Aralık 1994 tarihinde yürürlüğe giren RKHK ' da mevcut haliyle rekabeti en fazla bozan Devlet Yardımlarının Düzenlenmesi ve Denetlenmesi' ne ilişkin (Teşvikler) ve doğrudan tüketiciyi koruyan hükümler yoktur. Mevcut kanunun hükümlerinde rekabeti ihlal eden teşebbüslere bir önceki yılın cirosu üzerinden yüzde 10 gibi sembolik bir oranda para cezası verilmesi yetkisi çok yetersiz kalmaktadır.

Rekabeti ihlal ederek yüzde 500-1000 gibi fahiş oranlarında haksız kazanç sağlayan teşebbüsler çok cüzi cezalar karşısında rekabeti ihlal etme ve tüketiciyi istismar etmeyi sürdürmektedirler. Yeni kanunda ABD Rekabet Kanununda olduğu gibi hapis cezaları ve çok yüksek para cezaları verme hükümleri de eklenmelidir."

"REKABET KURUMU BÜNYESİNDE TÜKETİCİ VE REKABET AKADEMİSİ KURULMALIDIR"

Prof. Dr. Özgöker ayrıca Rekabet Akademisi önerisi ile ilgili de, "Ayrıca 4054 sayılı kanunun kuruma görev olarak verdiği 'Rekabet Savunuculuğu'nu yürütecek yani 'Rekabet' kavramı ilgililere ve kamuoyuna anlatacak, bilgilendirecek, eğitecek ve sertifikalandırılacak bir birim de kurum organizasyon yapısında öngörülmemiştir. Türk vatandaşlarının yaşam standartlarının ve refah seviyelerinin artırılması için RK bünyesinde ekonominin kalbi İstanbul'da Rekabet Kurumu İstanbul Temsilciligi binasında mukim bir "Tüketici Ve Rekabet Akademisi" kurulmalıdır. İstanbul merkezli bu akademi: Anayasamızda da yer alan devletin hem 'Tüketiciyi Koruma' hem de mal ve hizmet piyasalarında; 'Rekabeti Koruma' fonksiyonlarını birlikte yürüterek ekonomimizi geliştirecek, uluslararası rekabet gücümüzü artıracak ve vatandaşlarımız için eğitim, bilgilendirme, uluslararası sertifikasyon faaliyetlerini ifa edecektir. Bunların yanı sıra; Rekabetin ve Tüketicilerin Korunması, Haksız Rekabet, Damping, Sübvansiyon, Patent ve Fikri Mülkiyet Hakları, Kalite ve Standardizasyon gibi Uluslararası Ticaret Kurallarını ihlal eden ve ticari ahlaktan yoksun, teşebbüsleri tespit edecek, uyaracak ve gerekirse cezalandırılmaları için Rekabet Kurumu ve adli makamlara doğrudan sevk edebilecek yetkilerle donatılmalıdır" Bu üç hususla ilgili maddeler yeni Rekabetin Korunması Hakkında Kanun tasarisına derç edilmelidir. Yeni Kanun yürürlüğe girdiği tarih itibarıyla kanunu uygulamayla görevli mevcut 'Rekabet Kurulu Üyeleri'nin görevleri sona erer ve yeni üyeler atanır maddesi de eklenmelidir" ifadelerini kullandı.

İŞ VE İŞÇİ ARARKEN DİKKAT EDİLECEK 5 KURAL

İş arama ve işçi bulmada; nitelik ve işe göre maaş aralığı, çalışanın yasal sosyal hakları, firmada açık pozisyonların durumu, mesai saatlerinde netlik ve çalışanın mesleğini geliştirme çabası işçi ve işveren arasındaki tercihler olarak öne çıkıyor.

Pandemi, uzaktan çalışmanın yükselişi, maaş şeffaflığı mevzuatı ve sosyal medya iş ve işçi arama kurallarını da değiştirdi. Bugün iş arayanlar, çalışmak isteyebilecekleri yerler hakkında geçmiş yıllara göre olduğundan daha fazla bilgi ve seçeneğe sahip bulunuyor. Uzmanlar iş ve işçi arama konusunda daha bilinçli karar vermeye yönelik önerilerde bulunuyor. Bunlar sırasıyla; nitelik ve işe göre maaş aralığı, çalışanın yasal sosyal hakları, firmada açık pozisyonların durumu, mesai saatlerinde netlik ve çalışanın mesleğini geliştirme çabası işçi ve işveren arasındaki tercihler olarak öne çıkıyor.

Uzmanlar öncelikle geçim şartları, eğitim durumu, işin niteliği ve maaş aralığı konusunda dengeli olunması gerektiğini salık veriyor. Çalışma hayatında maaş şeffaflığındaki uyumsuzluk iş arayanı ve işçi arayanı olumsuz yönde etkiliyor. Uzmanlar yeteneğini ispat eden her kişinin rahatlıkla iş bulabileceğini ancak karşısında işverenin de bu yeteneği görüp o kişiyi firmasında tutabilecek ücreti iyi düşünmesinin elzem olduğuna vurgu yapıyor.

SOSYAL HAKLAR VE KAYIT DIŞILIK

Uzmanların iş ve işçi aramada diğer üzerinde durduğu konu yasal sosyal haklar. Birçok firma yüksek vergiler sebebiyle çalışanın kayıt dışı çalıştırmak zorunda kalıyor. İş arayan ise iş yerinde sosyal bir hakkının olmasını istiyor. Kalifiye olsa da birçok işçi söz konusu kuralınlık sebebiyle çalışmak istemiyor. Böylece işveren de az sayıda kişi ile işini yürütmeye çalışırken, piyasaya da yetersiz bir görüntü sergiliyor.



Uzmanlar, açık pozisyonların 6 aydan fazla sürede doldurulmadığı görüldüğünde o firmada kaotik bir durumun olduğunu, işçi-ışveren arasında iletişimin azlığının ve işe alım ekibinin çalışanlar üzerinde olumsuz bir süreç yaşattığının anlaşılması gerektiğini belirtiyor. Uzmanlara göre, neticede iş arayanlar firmalardaki bu girdaba girmek istemezken işveren de çalışan bulamıyor.

ÇALIŞMA SAATLERİNDE NETLİK VE KENDİNİ GELİŞTİRME

Çalışma hayatında çalışma saatlerindeki netlik de çalışanlar kadar işvereni de yakından ilgilendiriyor. Uzmanlar, standartlara göre çalışma saatleri dışında eve iş taşıma, tatil yaptırmama, söz konusu çalışma karşılığı ücretlendirmenin azlığı veya hiç ücret

verilmeme durumunun işçi - işveren arasındaki uyumsuzluğu arttırdığını, her iki tarafın bu konuya dikkat etmesi gerektiğini dile getiriyor. Uzmanlara göre, iş arayanlar genellikle geçimini sağlarken diğer taraftan meslek edinme, mesleğini geliştirme konusunda seçici oluyor. İşveren ise bu olayı fazla düşünmeden kısa vadeli işinin olmasını yeğliyor. Bu durum da işçi bulmada zorlukları beraberinde getiriyor. Uzmanlara göre, firmanın "Aktif araç kullanıyor musunuz? Vardiyalı veya hafta sonu çalışır mısınız? Seyahat engeliniz var mıdır? Maaş beklenti aralığınız nedir?" gibi soruları iş arayanlar için negatif bir durum oluşturduğu gözleniyor. Ayrıca firmaların çalışan talebi oluştururken kişilerin ikamet yerlerine de dikkat ettiği kaydediliyor.

ENERJİ SEKTÖRÜNÜN DİJİTALE YATIRIM ENERJİSİ YÜKSEK

Enerji sektörü yöneticilerinin yüzde 72'si, sektörün büyüme için teknoloji yatırımlarına önem verdiğini, siber güvenliği de içine alan dijital dönüşüm çalışmalarının son 2 yılda kârlılığı ve performansı önemli derecede artırdığını bildirdi.

KPMG'nin "Küresel Teknoloji Raporu 2023: Enerji Sektörü Görünümü" araştırmasına göre enerji sektörü yöneticilerinin yüzde 72'si, sektörün büyüme için teknoloji yatırımlarına önem verdiğini, siber güvenliği

de içine alan dijital dönüşüm çalışmalarının son 2 yılda kârlılığı ve performansı önemli derecede artırdığını bildirdi. Bu oranın diğer sektörlerin ortalamasından 12 puan daha fazla olması da dikkat çekti. Anket araştırmasında, enerji sektörünün pazardaki zorluklara rağmen teknoloji yatırımlarını sürdürmeye kararlı olduğunu ortaya koydu. Ankete göre enerji sektörü katılımcıların yüzde 61'i düzenleme ve güvenliği dijital dönüşümün "ana tetikleyicisi" olarak görüyor. Yüzde 80'i teknoloji biriminin yeni teknolojilerin potansiyelini yönetim kuruluna daha iyi anlatması gerektiğini söylüyor. Yüzde 39'u yetenek eksikliğini dönüşümün ilerlemesinin önündeki en olası engel olarak görüyor. Yüzde 84'ü kurumlarının mevcut teknolojiyi kullanarak ESG (çevresel, sosyal, yönetim) taahhütlerini ilerletebileceğinden emin. Yüzde 85'i ise mevcut teknoloji yapılarını kullanarak verimliliklerini artırabileceklerini ve maliyetleri azaltabileceklerini ifade ediyor.

TEKNOLOJİ İNOVASYONUNA BAĞLI RİSKLER

Sektör aynı zamanda teknoloji inovasyonuna bağlı risklerin de farkında. Araştırmaya göre, enerji sektöründen katılımcılar; güven, güvenlik, gizlilik ve esnekliği teknolojik çözümlerine entegre etme konusunda kurumlarının daha proaktif



KPMG Türkiye Enerji Sektörü Lideri Hakan Demirelli, "Enerji şirketlerinin jeopolitik riskler başta geniş resmi göz önünde bulundurarak teknoloji yatırımları yapmaya kararlı olduklarını gösteriyor" dedi.

olması gerektiğini tüm sektörlerin ortalamasından 8 puan daha fazla belirtiyor. Ancak sektör, ilerlemenin önünde engellerle de karşılaşiyor. Örneğin araştırma, enerji sektörünün yapay zekâ (AI) uzmanlığı eksikliğinin inovasyon yapma ve rekabetçi kalma kabiliyetlerini etkileyebileceğini söyleyenlerin diğerlerine göre daha

yüksek olduğunu da ortaya koyuyor.

GÜVENLİK ENDİŞELERİ İLK SIRADA

Hem düzenleyici kurumlar hem de tüketiciler enerji şirketlerini yakından izlediklerinden araştırmaya katılan enerji yöneticileri düzenleyici yükümlülükler ve güvenlik endişelerini dijital dönüşümlerinin en önemli

tetikleyicileri olarak görüyor. Ayrıca, daha güçlü veri gizliliği veya siber güvenliğin hayata geçirdikleri dijital dönüşüm projeleri üzerinde en etkili kullanıcı beklentileri olduğunu da söylüyorlar. Enerji yöneticilerinin yüzde 72'sine göre, siber güvenliği içeren dijital dönüşüm çalışmaları son 24 ayda kârlılığı ve performansı artırdı, bu oran tüm sektörlerin ortalamasından 12 puan daha fazla.

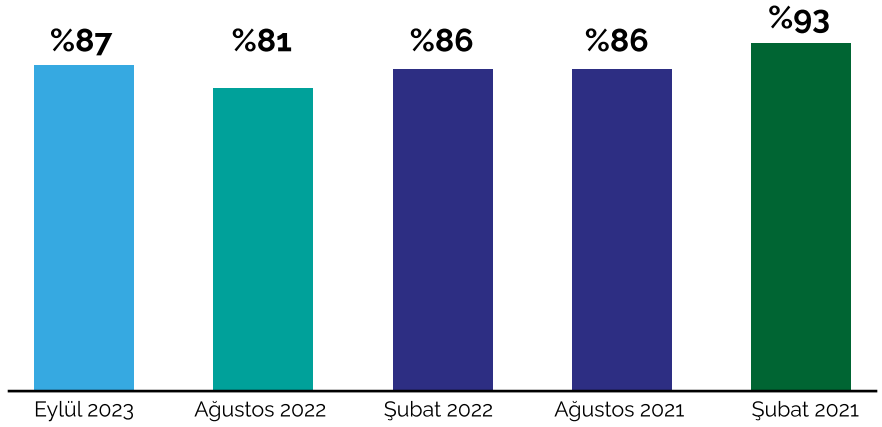
STRATEJİK YATIRIMIN GÜCÜNE İNANIYORLAR

Araştırmaya göre enerji sektörü stratejik teknoloji yatırımının gücüne inanıyor, ancak dijital dönüşüm hedeflerini hayata geçirebilecek yeteneklere erişmeye odaklanmaları gerekiyor. KPMG tarafından hazırlanan 2023 Küresel Enerji CEO Görünümü raporu, enerji şirketlerinin yüzde 52'sinin (2022'ye göre 7 puanlık bir artış) yeteneklerini geliştirmek için çalışanlarına daha fazla yatırım yapmak istediğini ortaya koyuyor. Enerji sektöründen katılımcıların çoğu, iş güçlerinin bugüne kadar oluşturulmasına yardımcı olan teknoloji altyapılarının kabiliyetlerine güveniyor ve bazı durumlarda bu güvenleri diğer sektörlerin de ortalamasını aşıyor.

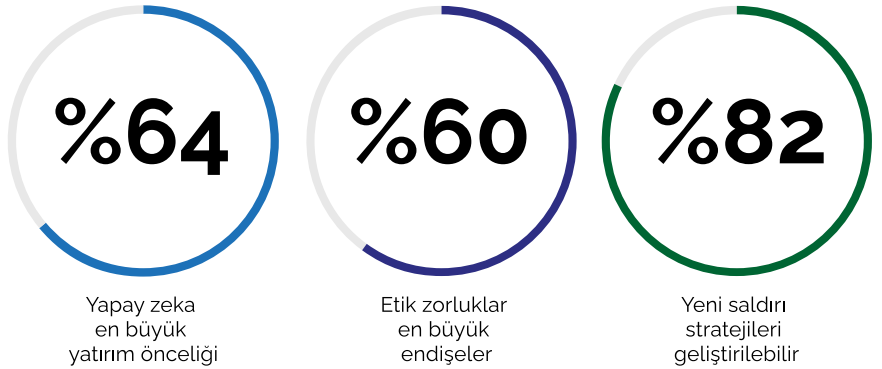
JEOPOLİTİK ORTAM ENERJİ SEKTÖRÜNÜ ETKİLİYOR

KPMG Türkiye Enerji Sektörü Lideri Hakan Demirelli raporu yorumlarken, devam eden jeopolitik gerilimlerin, üretken yapay zekânın hızlı yükselişinin ve küresel ekonomik belirsizlik ortamının en çok etkilediği sektörden birinin enerji sektörü olduğunu söyledi. Söz konusu yatırımların enerji şirketlerinin yenilikçi teknolojileri iyi bir şekilde kullanmasına olanak sağladığına dikkat çeken Hakan Demirelli, "Örneğin anketimiz enerji sektörünün, son 24 ayda şirketlerinin kârlılığını veya performansını artırmak için düşük kodlu/kodsuz platformları kullanma olasılığı en yüksek sektörlerden biri olduğunu ortaya çıkardı. Sektörün dijital dönüşüm projelerindeki başarısı ise doğru danışmanlık hizmetleri almaktan geçiyor. KPMG olarak biz de dijital dönüşüm alanındaki derin ve kapsamlı uzmanlığımız ile sektördeki şirketlerin uygun çözümleri başarılı bir şekilde kullanmalarına, inovasyonu artırmalarına ve daha geniş bir dijital dönüşüme başlamalarına yardımcı oluyoruz" dedi.

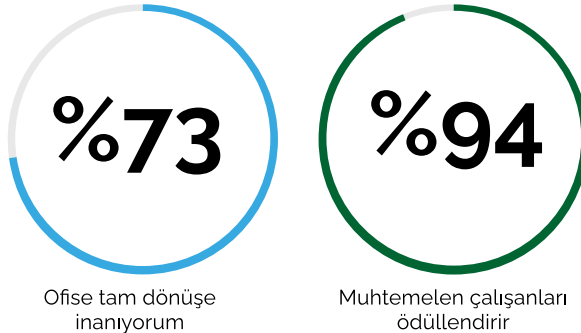
Enerji CEO'ları şirketlerinin büyüme beklentilerine güveniyor



Enerji CEO'larının üretken yapay zekaya bakış açısı



Enerji CEO'larının göreve dönüşüne ilişkin görüşleri



HİDROJEN PAZARI İHRACATTA YENİ KAZANÇLAR VAADEDİYOR

Hidrojenin, dünyanın 2050 yılına kadar 'net sıfır' emisyonu ulaşması için kilit bir role sahip olduğunu belirten İSO Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat, "Yapılan projeksiyonlara göre bugün 1,4 milyar dolar büyüklüğündeki hidrojen pazarı 2030 yılına kadar 12 milyar dolara yükselecek" dedi.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat, hidrojenin, dünyanın 2050 yılına kadar 'net sıfır' emisyonu ulaşması için kilit bir role sahip olduğunu söyledi. İSO Yeşil Gündem Sohbetleri'nin 13'üncüsü, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'na bağlı

Türkiye Enerji, Nükleer ve Maden Araştırma Kurumu (TENMAK) iş birliğiyle 'Hidrojen Ekonomisinde Türkiye'nin Rolü' başlığı ile gerçekleştirildi. İSO Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat, "Hidrojen enerjisi, enerji arz güvenliği ile sınıyan dünya için kritik bir rol oynayacak. Yapılan projeksiyonlara göre bugün 1,4 milyar dolar büyüklüğündeki hidrojen pazarı 2030 yılına kadar 12 milyar dolara yükselecek. Net sıfır hedefi gerçekleşecek olursa 112 milyar dolara ulaşacak. Ayrıca hidrojen enerjisi yenilenebilir enerji kaynakları açısından zengin ülkeler için talep potansiyeli taşıyan ülkelere ihracat için de yeni ticaret kapıları anlamına gelecek" dedi.

ÜLKELER HİDROJEN İÇİN YENİ STRATEJİLER ÜRETİYOR

Hidrojenin, dünyanın 2050 yılına kadar 'net sıfır' emisyonu ulaşması için kilit bir role sahip olduğunu ifade eden İSO Yönetim Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat, yenilenebilir enerji, biyoyakıt veya enerji verimliliği gibi karbondan arındırma teknolojilerini tamamlayıcı olmasının yanında 'temiz hidrojen' veya renk koduyla ifade edilirse 'yeşil hidrojen'in aslında çok daha fazlasını vaat ettiğini söyledi. Denizcilik, havacılık gibi ulaşım sektörleri ile çelik, amonyak gibi endüstri sektörleri için uzun vadeli, ölçeklenebilir ve uygun



İSO Yeşil Gündem Sohbetleri'nin 13'üncüsü, İSO Yönetimi Kurulu Üyesi Vehbi Canpolat ev sahipliğinde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'na bağlı Türkiye Enerji, Nükleer ve Maden Araştırma Kurumu (TENMAK) iş birliğiyle gerçekleştirildi.

maliyetli bir enerji kaynağı alternatifi olduğuna dikkat çeken Vehbi Canpolat, "Ayrıca hidrojen yakıt, kimyasal ve enerji taşıyıcısı olarak kullanılabilirliği için bu pazarları birbirine bağlayacağı ve temelden değiştireceği düşünüyor. İşte bu nedenlerden ötürü 40'ın üzerinde ülke hidrojen stratejilerini ve yol haritalarını açıkladı" dedi.

HİDROJEN YENİ İHRACAT KAPILARI AÇACAK

Vehbi Canpolat, şunları söyledi: "Hidrojen enerjisi yenilenebilir enerji kaynakları açısından zengin ülkeler için talep potansiyeli taşıyan ülkelere ihracat için de yeni ticaret kapıları anlamına gelecek. Yeşil hidrojen geniş ölçekte sürdürülebilir ve teknoloji odaklı yeni sanayi stratejisi olarak ülkelerin bir adım öne çıkabileceği yeni bir oyun alanı.

Yapılan projeksiyonlara göre bugün 1,4 milyar dolar büyüklüğündeki hidrojen pazarı 2030 yılına kadar 12 milyar dolara yükselecek. Net sıfır hedefi gerçekleşecek olursa 112 milyar dolara ulaşacak."

TENMAK Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Uğur Çevik ise, "TENMAK, bilimsel araştırmalar yapmakta ve yaptırmakta, bu araştırmaları koordine etmekte, teşvik etmekte ve destek vermektedir. TENMAK'ın önemli sorumluluklarından birisi de ülkemiz ekonomisini karbondan arındırarak sürdürülebilir temiz enerji geleceği oluşturmak" dedi. Hidrojen Teknolojileri Derneği Başkanı Prof. Dr. İbrahim Dinçer de, "Enerji denkleminde fosil kaynaklar çıkıyor yerine hidrojen giriyor. Aslında insanlık için hem problemler hem de büyük fırsat oluşturuyor" diye konuştu.

FINTECH YATIRIMLARI DÜŞÜYOR GAYRİMENKUL TEKNOLOJİSİ BÜYÜYOR

Küresel fintech yatırım miktarı 113,7 milyar dolara, anlaşma sayısı 4 bin 547'ye geriledi. Gayrimenkul teknolojisi alanı ise 2023 yılında 13,4 milyar doların üzerinde yatırım ile yeni bir zirve yaparken ödemeler alanı 20,7 milyar dolar yatırım ile fintech yatırımlarından en büyük payı aldı.

KPMG'nin küresel çapta fintech'lere yatırımları mercek altına aldığı "Pulse of Fintech" raporuna göre; 2023 yılı, hem toplam fintech yatırımı (113,7 milyar dolar) hem de fintech anlaşmalarının sayısı (4.547) bakımından

2017'den bu yana en zayıf sonuçların görüldü yıl oldu. Gayrimenkul teknolojisi alanı 2023 yılında 13,4 milyar doların üzerinde yatırım ile yeni bir zirve yaparken ödemeler alanı 20,7 milyar dolar yatırım ile fintech yatırımlarından en büyük payı almaya devam etti. Yüksek faiz ortamı ve birçok ülkede yüksek seyreden enflasyondan Ukrayna ve Orta Doğu'daki çatışmalara kadar bir dizi küresel zorluk, değerlemelerle ilgili endişelerle birleşince fintech yatırımcıları yatırımlarında giderek daha temkinli davranmaya başladı.

EN BÜYÜK DÜŞÜŞ ASYA PASİFİK'TE
Fintech yatırımlarında yıllık düşüş tüm bölgelerde gerçekleşirken Asya Pasifik bölgesi (ASPAC) en büyük düşüşü yaşayan bölge oldu. Burada 2022'de 51,3 milyar dolar olan yatırımlar 2023'te 10,8 milyar dolara kadar geriledi. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da (EMEA) ise yatırımlar aynı dönemde 49,6 milyar dolardan 24,5 milyar dolara düştü. Amerika kıtasında 2022'de 95,4 milyar dolar olan fintech yatırımı 2023'te 78,3 milyar dolar seviyesine indi. Fintech'e yapılan küresel girişim sermayesi yatırımları hem bir önceki yıla göre (2022'de 88,8 milyar dolardan 2023'te 46,3 milyar dolara) hem de 2023 yılının ilk yarısı (27,5 milyar dolar) ile ikinci yarısı (18,8 milyar dolar) arasında önemli ölçüde düştü. Risk

sermayesi yatırımları tüm anlaşma aşamalarında azalsa da en fazla düşüş ileri aşama anlaşmalarda yaşandı ve 2022'de 37,4 milyar dolardan 2023'te 14,1 milyar dolara geriledi. Küresel çapta girişim sermayesi yatırımcıları, başta yapay zekâ odaklı fintech çözümleri olmak üzere bir dizi alana ilgi göstermeye devam etti.

FINTECH'TE 1 MİLYAR DOLAR ÜZERİ YATIRIMLAR

Fintech yatırımları küresel çapta geçen yılın ilk ve ikinci yarısı arasında ise hafif bir artış gösterdi. Yılın ilk yarısında 55,5 milyar dolar olan yatırımlar ikinci yarıda 58,2 milyar dolara yükseldi. ABD merkezli Black Knight'in Intercontinental Exchange tarafından 11,7 milyar dolara satın alınması, ABD merkezli Adenza'nın Nasdaq tarafından 10,5 milyar dolara satın alınması, İngiltere merkezli Finastra'nın 6,9 milyar dolarlık özel sermaye artırımını, ABD merkezli Avantax'ın Cetera tarafından 1,2 milyar dolara satın alınması, Kaliforniya merkezli Generate'in 1 milyar dolarlık girişim sermayesi artırımını ve Brezilya merkezli Pismo'nun Visa tarafından 1 milyar dolara satın alınması dâhil olmak üzere yılın ikinci yarısında bir milyar doların üzerinde altı anlaşma gerçekleşti.

GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ SINIR TANIMADI

Gayrimenkul teknolojisi sektörü 2023 yılında 13,4 milyar doların üzerinde yatırım ile yeni bir zirve yaptı. Bu artış esas olarak Black Knight'in 11,7 milyar dolarlık satın

alımından kaynaklandı. Gayrimenkul teknolojisi hem mülk yönetimi perspektifinden hem de ESG (çevresel, sosyal, yönetim) ve iklim değişikliğinin azaltılması perspektifinden yatırımcıların ilgisini çeken bir alan oldu. Öte yandan ödemeler alanı ise 20,7 milyar dolar yatırım ile 2023 yılında fintech yatırımlarından en büyük payı almaya devam etti.

Geçen yıl yapay zekâ, fintech pazarındaki yatırımcıların büyük ilgisini çekti. Yıl boyunca, yapay zekâ odaklı fintech şirketleri 12,1 milyar dolar yatırım aldı. Çok sayıda şirket, yapay zekâyı ilgili ürün ve hizmetlerine - özellikle siber güvenlik ve regülasyon teknolojileri ile ilgili olanlara - entegre etmenin yollarını aradı.

İŞ DÜNYASINDA FINTECH'E BAKIŞ TEMKİNLİ

KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri Sinem Cantürk, "Fintech piyasası 2023'te oldukça zor bir geçirdik. İyi anlaşmalar olsa da fintech yatırımcıları iş modellerinin uygulanabilirliğine ve kârlılığa keskin bir şekilde odaklanarak potansiyel anlaşmalara yönelik incelemelerini artırdı. Hem 2023'ün tamamına hem de özellikle ikinci yarısına bakıldığında, fintech yatırımcılarının duyarlılığı temkinli olarak nitelendirilebilir.

2024'ün ilk yarısına bakıldığında ise küresel olarak fintech sektörüne yatırımların nispeten ılımlı kalmasını beklenmekle birlikte, faiz oranları düştükçe yatırımın artmaya başlayacağını tahmin ediyoruz. Yatırımlarda yapay zekâ, B2B çözümlerine ek olarak muhtemelen önemli bir odak noktası olmaya devam edecek" dedi.



KPMG Türkiye
Fintech ve Dijital
Finans Lideri
Sinem Cantürk



GIOVANE GENTILE.COM

Giovane Gentile

SPRING-SUMMER/24

DÜNYANIN EN FAZLA ÜLKESİNE UÇAN HAVAYOLUYLA MELBOURNE



TURKISH AIRLINES

AVUSTRALYA

HER YERDE HERKES İÇİN BANKACILIK

Size özel mobil uygulamalarla,
Halkbank sizlerle!

Halkbank
Mobil



Halkbank
Çocuk
Bankacılığı



Halkbank
Kampüste



HEMEN İNDİR

halkbank.com.tr | 0850 222 0 400 Dialog

 **HALKBANK**