



DR. SALİM AM:
“TURQUALITY
İLE TÜRKİYE’Yİ
GELECEĞE TAŞIYAN
LİDERLER”



ELCHİN İBADOV:
“SOCAR’DAN
TÜRKİYE’YE
7 MİLYAR \$’LIK
YATIRIM PLANI”



SÜLEYMAN
ORAKIĐLU:
“ORKA ÜLKENİN
BAYRAK TAŞIYICI
MARKASI”

Ekovitrin

AYLIK İŐ ve EKONOMİ DERGİSİ



Şubat 2025

Sayı 302

25
yaşında

FİYATI: 100 TL

www.ekovitrin.com



DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM
KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN:

BİZİM HER İŞİMİZ YATIRIM

ÖZEL DOSYA:
TÜRKİYE
EKONOMİSİ
DENGE
ARAYIŞINDA

ENERJİDE BAĞIMLILIK
AZALİYOR YENİ YATIRIMLAR
HAYATA GEÇTİ

TÜRKİYE 1 TRİLYON \$’LIK
UZAY SANAYİİNDE
SINIR TANIMİYOR

2025 YILI 2024’ÜN
AÇMAZLARINA NASIL
ANAHTAR OLACAK?

BORSA İSTANBUL YATIRIMA DEĞER

Güçlü altyapısı ve sürdürülebilir finans çözümleriyle Borsa İstanbul, güvenilir ve yenilikçi bir yatırım platformu sunar.

Anywhere you live





Trump Dünyanın Eksenini Değiştirebilecek mi?

Şeref ÖZATA serefözata@ekovitrin.com

Dünyanın ekonomi ve siyasi dengesi değişiyor mu? Donald Trump'ın tekrar ABD Başkanı olarak seçilmesinin ardından açıklamaları herkesi şaşkına çevirdi. Trump'ın; Kanada'nın ABD'ye katılmasını istemesinin yanı sıra "Danimarka'dan Grönland'ı ve Panama'dan Panama Kanalı'nı geri alacağım" demesi, Filistinlilerden Gazze'yi boşaltmasını, AB'nin NATO savunma katılımına daha çok para vermesini direktmesi, Çin ve Meksika'ya ağır gümrük vergileri uygulayacağını söylemesi Rusya – Ukrayna savaşından sonra sanki dünyada ikinci büyük bir savaşın fitilini ateşliyor.

Yeniden büyük Amerika için seçildiğini söyleyen Trump'ın rüyası, ABD'yi de tıpkı SSCB'nin dağılması gibi bir sürecin eşliğine getirebilir.

TRUMP'IN AT GÖZLÜĞÜNDE YENİ DÜNYA DÜZENİ

Peki hangi konular Trump'ın önceliğinde var?

Çin ve Rusya ile Rekabet: Trump, Çin'e karşı ekonomik yaptırımları ve ticaret savaşlarını artırabilir. Rusya ile ilişkileri daha fazla bozabilir.

AB-ABD ilişkileri: Trump, AB ile ticaret savaşlarını artırabilir. Sonuçta göç ve çevre politikaları gibi konularda gerginlik yaşanabilir.

Paris İklim Anlaşması: Trump, ABD'yi tekrar anlaşmadan çekebilir. Bu da küresel çevre politikalarına zarar verebilir.

İsrail-Filistin Meselesi: Trump, İsrail'e daha fazla destek verebilir. Filistin ile diplomatik çözüm ihtimali azalabilir.

Petrol Piyasaları: Trump, OPEC ülkeleriyle ilişkilerde petrol fiyatlarında dalgalanmalara neden olabilir.

Kripto ve Teknoloji Sektörü: Trump, büyük teknoloji şirketlerine yönelik düzenlemeleri artırabilir. Çin merkezli şirketlere yaptırımlar gelebilir.

Suriye ve PKK/YPG Politikası: Trump döneminde ABD'nin Suriye'deki varlığı ve Türkiye'ye karşı tutumu değişebilir. Trump'a Türkiye'nin NATO içindeki rolü konusunda baskılar artabilir.

HERKES MAKAM İSTİYOR AMA SORUMLULUKTAN KAÇIYOR

Ülkemizde Kış turizminin ana merkezlerinden biri olan Bolu Kartalkaya'da bir otelde çıkan yangın maalesef 78 vatandaşımızın ölümüne yol açtı. Otel yangınında sorumlu-

ğu kimse üzerine almıyor. Ne Bolu Belediye Başkanı, ne Kültür ve Turizm Bakanı ne de diğer yetkililer...

Makam sahiplerinden hiçbiri "Bu benim sorumluluk alanıma giriyor. Vicdanen huzursuzum istifa ediyorum" diye bir erdemlik gösteremiyor. Umuyoruz ki gelecek günlerde otel yangınıyla ilgili hukuki gerçekler ortaya çıktığında sorumlularla ilgili olay daha netleşecek.

İŞ DÜNYASININ ZİRVESİNDEN İKİ DEV RÖPORTAJ

Mobilya, inşaat ve enerji sektöründe dev yatırımları olan Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan ile Damat & Tween'i de bünyesinde bulunduran Orka Holding Yönetim kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu ile yaptığımız röportajları bu sayımızda keyifle okuyabilirsiniz.

Diğer taraftan dergimizin değerli yazarları da 2025 yılına dair ekonomiye ışık tutmaya devam ediyor.

Ayrıca haber portalımız "www.ekovitrin.com" dijital uyarlamalarımızı Appstore, Android cihazlarda ise Play Store'dan ücretsiz indirip dünyada olup bitenleri anında takip edebilirsiniz.

Sağlıkla kalın.

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

GÖRSEL YÖNETMEN
Art Director
SERHAN SÜRÜCÜ

MALİ İŞLER SORUMLUSU
Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

RUSYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Russia
ERCAN BEKAR

FRANSA TEMSİLCİSİ
Representative Of The France
HASAN BENER

ALMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Germany
ARIF KARACA

İNGİLTERE TEMSİLCİSİ
Representative Of The Uk
MUSTAFA KÖKER

HOLLANDA TEMSİLCİSİ
Representative Of The Netherlands
YUSUF TÜRKMEN

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of The Hungary
FADIL BAŞAR

ROMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Romania
DR. DURSUN ALTINIŞI

AZERBAYCAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN -

SUUDİ ARABİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Saudi Arabia
BÜNYAMIN TANOĞLU

KATKIDA BULUNANLAR
Contributors
PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER,
PROF. DR. ENGİN BAYUĞURLU,
PROF. DR. RECEP BOZDOĞAN,
DR. NAIM BABUROĞLU,
DR. BEYHAN YAŞLIDAĞ,
TUBA SARAÇOĞLU,
ALİ COŞKUN,
TUMAY MERCAN,
EDA KARADAĞ,
HARUN REŞİT TİĞLİ,
İŞILAY REİS YORGUN

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 VEF OFSET A.Ş.

PLUS LİMİT İLE TÜM LİMİTLER TEK YERDE!

Tüm limitlerinizin tek yerde buluştuğu **Plus Limit** sizi bekliyor. Plus Limitinizi, finansal ihtiyaçlarınız doğrultusunda kolayca yönetebilir; Açık Hesap, Kredi Kartı, İhtiyaç, Taşit veya Konut Kredisi olarak dilediğiniz gibi kullanabilirsiniz.



ŞUBAT 2025

İÇİNDEKİLER

Ekovitrin

İLETİŞİM İÇİN

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



40

DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM
KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN:
BİZİM HER İŞİMİZ YATIRIM



52

ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU
BAŞKANI SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU
**'ORKA' KÜRESEL MODA
ENDÜSTRİSİNDE ÜLKENİN
BAYRAK TAŞIYICI MARKASI**



32

OSMAN ARSLAN:
**HALKBANK BÜYÜME
MOMENTUMUNU FAİZ
İNDİRİMLERİYLE YÜKSELTECEK**

MAKALE

114

Prof. Dr. Hüseyin
Selimler
Enflasyon – Faiz İlişkisi:
Piyasalar ve Sosyal Etkiler

110

Prof. Dr. H. Tarık OĞUZLU
Orta Doğu Nereden
Nereye Geldi

48

Sedat YILMAZ
Küresel Kriz Saati
Alarm Veriyor!

104

Necmettin BATIREL
Yapay Zekâ Depremi!



58

EKONOMİ TOPARLANIYOR ANCAK
ENFLASYONA DİKKAT!

**TÜRKİYE EKONOMİSİ
DENGE ARAYIŞINDA**



100

ENERJİDE BAĞIMLILIK AZALYOR
YENİ YATIRIMLAR HAYATA GEÇTİ



106

2025 YILI 2024'ÜN AÇMAZLARINA
NASIL ANAHTAR OLACAK?



SÜRDÜRÜLEBİLİR ENERJİ ÇÖZÜMLERİYLE TÜRKİYE'Yİ GELECEĞE TAŞIYORUZ!

Sürdürülebilir ve çevre dostu enerji çözümlerimiz, döngüsel ekonomi odaklı faaliyetlerimizle Türkiye'yi geleceğe taşımaya devam ediyoruz.

Enerji sektöründe yeşil dönüşümü destekleyen yerli ve milli yatırımlarımızla, yaşanabilir gezegenin adımlarını bugünden atıyoruz.



İGA HOLDİNG'İN YENİ CEO'SU ATALAY GÜMRAH

İGA İstanbul Havalimanı'nın Mart 2024'te kurulan çatı kuruluşu İGA Holding A.Ş.'nin CEO'luk (Üst Yönetici) görevine Atalay Gümrah atandı. Gümrah, yeni görevine 15 Ocak 2025 tarihi itibarıyla başladı. Galatasaray Lisesi'nden mezun olduktan sonra lisans ve yüksek lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde tamamlayan Gümrah; profesyonel hayatına 1992 yılında Eczacıbaşı Topluluğu'nda başladı. Gümrah, Eczacıbaşı Topluluğu'ndaki grup şirketlerinden Ekom, Vitra UK, Rusya'daki EBM Jsc ve İntema'da çeşitli pozisyonlarda önemli sorumluluklar üstlendi. Gümrah, Eczacıbaşı Yapı Ürünleri Grubu'nun şirketlerinde üst düzey yönetici olarak yer aldıktan sonra Şubat 2017 - Aralık 2024 tarihleri arasında Eczacıbaşı Topluluğu CEO'su ve Eczacıbaşı Holding A.Ş. Genel Müdürü olarak görev yaptı. İngilizce, İtalyanca ve Fransızca bilen Gümrah, evli ve iki çocuk babası.

ECZACIBAŞI'NIN YENİ CEO'SU BURAK SEVİLENGÜL

Eczacıbaşı Topluluğu'nda CEO'luk görevine 17 Şubat 2025 tarihinden geçerli olmak üzere, Burak Sevilengül atandı. İş hayatına 1994 yılında Yaşar Dış Ticaret'te ihracat pazarlama yöneticisi olarak başlayan Burak Sevilengül, 1996-1998 yılları arasında Dardanel'de uluslararası satış ve pazarlama yöneticisi, 1999-2001 yılları arasında FedEx'te fiyatlandırma analisti, 2001-2005 yılları arasında Turkcell'de tüketici pazarlama birim yöneticisi, 2005-2006 yılları arasında Intel'de Orta Doğu, Türkiye ve Afrika Bölge iş geliştirme yöneticisi, 2006-2016 yılları arasında Turkcell'de sırasıyla Bireysel Müşteriler Bölüm Başkanı, Tüketici İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Pazarlama ve Dijital Servisler Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldı. 2016-2023 yılları arasında BAE'de kurulu global teknoloji holdingi e&Etisalat'ın Başkan Yardımcısı ve Uluslararası Operasyonlar CEO'su olarak görev yaptı.



TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI'NDA ÜST DÜZEY ATAMA



Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nda Ozan Uyar Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı. 1974 yılında Eskişehir'de doğan Ozan Uyar, Orta Doğu Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Uyar, profesyonel kariyerine 1997 yılında, Türkiye İş Bankası A.Ş. Teftiş Kurulu Başkanlığı'nda Müfettiş Yardımcısı olarak başladı. 2006-2015 yılları arasında Türkiye İş Bankası A.Ş. Ticari Krediler Tahsis Bölümü'nde Müdür Yardımcısı ve Birim Müdürü olarak görev yapan Uyar, 2015 yılında Krediler Portföy Yönetimi Müdürü, 2017 yılında Kurumsal Bankacılık Pazarlama ve Satış Müdürü, 2020 yılında Kurumsal Krediler Tahsis Müdürü ve 2021 yılında Proje Finansmanı Müdürü görevlerini üstlendi. 2022 yılından itibaren Türkiye İş Bankası A.Ş. kurumsal şubelerinde müdürlük görevini sürdüren Uyar, Kredi Tahsis, Finansal Analiz ve Kredi Operasyonları departmanlarından sorumlu olacak.



GFT ile ticaretle yeni sayfa açın!

Alacakların bölünerek farklı ödemelerde kullanılabilirdiği, çekin ve senedin çok ötesinde yeni nesil bir dijital ödeme ve tahsilat yöntemi. Alacaklarınızı garanti altına alın, ödemelerinizi kolaylıkla ve hızlıca yapın.

ÜRETİMDE DÖNÜŞÜMÜ HIZLANDIRAN ENDÜSTRİYEL HABERLEŞME TEKNOLOJİSİ

CLPA TARAFINDAN GELİŞTİRİLEN CC-LINK IE TSN, 10 KADAR DAHA HIZLI VERİ AKTARIMI VE KESİNTİSİZ HABERLEŞME İLE YARININ ÜRETİM DÜNYASINDA SÖZ SAHİBİ OLMA İMKÂNI VERİYOR

Sanayi 4.0 çağında dijital dönüşüm, üretim süreçlerini dönüştürerek hız, esneklik ve verimlilik odaklı yeniliklere öncülük ediyor. Japonya merkezli CLPA tarafından geliştirilen CC-Link IE TSN teknolojisi, dünyanın ilk Zaman Duyarlı Ağ (TSN) tabanlı endüstriyel açık ağı olarak, fabrikaların üretim süreçlerinde 10 kata kadar daha hızlı veri aktarımı ve kesintisiz haberleşme sağlıyor.

ÜRETİMDE HIZ, VERİMLİLİK VE DÜŞÜK MALİYET

Dijital dönüşüm, üretim sektöründe köklü değişikliklere yol açarak fabrikaları akıllı sistemlerle donatılmış modern üretim merkezlerine dönüştürüyor. Sanayi 4.0'ın gereklilikleri doğrultusunda esneklik ve hız kavramları rekabetin anahtarı haline gelirken, CLPA (CC-Link Partner Association) tarafından geliştirilen CC-Link IE TSN teknolojisi, bu dönüşümde kritik rol oynuyor.

Zaman Duyarlı Ağ teknolojisinden faydalanan dünyanın ilk endüstriyel açık ağı olan bu yenilikçi endüstriyel haberleşme teknolojisi, üretimde hız, verimlilik ve maliyet avantajlarını bir araya getirerek işletmelerin dijitalleşme yolculuğuna ivme kazandıran bir çözüm olarak öne çıkıyor.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ DESTEKLİYOR

CLPA Türkiye Müdürü Önder Şenol, geleneksel sistemlerden 10 kata kadar daha hızlı veri aktarımı sunan ve üretim süreçlerinde kesintisiz haberleşme imkânı tanıyan CC-Link IE TSN'nin tüm endüstri firmalarına sağladığı katkılarla ilgili şu açıklamalarda bulundu:

"Bu teknoloji, üretim süreçlerinde sağladığı hız, esneklik ve maliyet avantajlarıyla işletmelerin rekabet gücünü artırırken, dijital dönüşüm stratejilerini de destekliyor.



**CLPA TÜRKİYE MÜDÜRÜ
ÖNDER ŞENOL,
ENDÜSTRİYEL HABERLEŞME
TEKNOLOJİSİNİN ÜRETİMDE
HIZ, VERİMLİLİK VE MALİYET
AVANTAJLARINI BİR ARAYA
GETİREREK İŞLETMELERİN
DİJİTALLEŞMESİNE İVME
KAZANDIRAN BİR ÇÖZÜM
OLDUĞUNU SÖYLEYDİ**

Sanayi 4.0 çağında üretim süreçlerini bir adım öteye taşımak isteyen işletmeler için CC-Link IE TSN, yalnızca bir teknoloji değil, aynı zamanda geleceğe yapılan bir yatırım olarak dikkat çekiyor" diye konuştu.

SEKTÖRLERE AVANTAJLAR SAĞLIYOR

CC-Link IE TSN'nin endüstriyel otomasyon sağlayıcılarına rekabetçi ürünler geliştirme fırsatı sunduğunu da ifade eden Önder Şenol, "Bu yeni nesil teknoloji; gıda, ilaç, beyaz eşya, otomotiv ve bina otomasyonu gibi birçok sektörde makine ve süreç kontrolünde yaygın olarak kullanılıyor. Farklı teknolojilerle birlikte çalışarak fiziksel ve sanal makineler hakkında yüksek kaliteli, güvenilir bilgilerin iletilmesini sağlayan verimli bir ağ altyapısı sunuyor. Böylece son derece hassas ve doğru bir gerçek zamanlı dijital ikiz oluşturulmasına olanak tanıyor" dedi.

ENDÜSTRİYEL GELECEĞİN ANAHTARI

CC-Link IE TSN teknolojisinin gelecekte de endüstriyel otomasyon alanında daha da büyük bir etki yaratma potansiyeline sahip olduğunu vurgulayan Şenol, "İşletmeler, bu teknolojinin sunduğu avantajları benimseyerek sadece bugünün rekabet ortamında değil, yarının dünyasında da söz sahibi olma şansı elde ediyor. Çünkü CC-Link IE TSN teknolojisi, dijital dönüşümün çekirdeğini oluşturarak, üretim sektörü için yenilikçi ve sürdürülebilir bir gelecek sunuyor. Bu teknolojiyle birlikte, endüstriyel dönüşümün hız kazandığı bu dönemde işletmelerin rekabet avantajı elde etmesi artık çok daha kolay" ifadelerini kullandı.



Her detay hayatınız için tasarlandı.



ALFEMO

ZİRAAT BANKASI CEZAYİR ŞUBESİYLE HİZMETTE 20'NCİ ÜLKEYE ULAŞTI

161 YILLIK ZİRAAT BANKASI CEZAYİR'DE AÇTIĞI ŞUBESİYLE DÜNYA GENELİNDE HİZMET SUNDUĞU ÜLKE SAYISINI 20'YE ÇIKARDI. BANKA BÖYLECE AFRİKA KITASI'NDA MISIR'DAN SONRA CEZAYİR İLE İKİNCİ HİZMET NOKTASINI FAALİYETE GEÇİRMİŞ OLDU

Ziraat Bankası, Mısır'dan sonra Afrika Kıtası'ndaki ikinci hizmet noktası olan Cezayir Şubesi ile yurtdışında da büyümeye devam ederek, faaliyet gösterdiği ülke sayısını 20'ye çıkardı.

161 yıllık tecrübesi ve bankacılık sektörünün en büyük aktifiyle, yakın coğrafyasının en önemli global markalarından biri olan Ziraat Bankası, faaliyet ağını genişletmeye devam ediyor. Cezayir'de kuruluş çalışmalarını tamamlayan Ziraat Bankası, Cezayir Merkez Bankası'ndan faaliyet onayı alarak hizmet vermeye başladı.

Ziraat Bankası, 2024 yılında faaliyete başlayan Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır'daki hizmet noktalarından sonra Cezayir Şubesi ile dünya genelinde hizmet sunduğu hinterlandını genişletmeyi sürdürdü.

ZİRAAT'IN HİZMET ALANI GENİŞLİYOR

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar, faaliyet gösterdikleri ülkelerde etkinliklerini giderek artırdıklarını belirterek, "Ülkemiz girişimcilerinin aktif olduğu ve potansiyeli yüksek olan yeni coğrafyalarda da hizmet ağıımızı genişletmeye devam ediyoruz. Bu kapsamda 2024 yılında açtığımız Birleşik Arap Emirlikleri ve Mısır birimlerimizden sonra, 6 milyar Doları aşan Türk yatırımı ve artan dış ticaret hacmi ile ülkemiz ticaretinin önemli partnerlerinden biri olan Cezayir'de de şubemizi açmış bulunuyoruz. Şubemizin sunacağı ürün ve hizmetlerin iki ülke arasındaki ekonomik ve finansal iş birliğine çok önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz" dedi.



**ZİRAAT BANKASI GENEL
MÜDÜRÜ ALPASLAN ÇAKAR,
GEÇEN YIL BİRLEŞİK ARAP
EMİRLİKLERİ VE MISIR'DA
ŞUBE AÇTIKLARINI, 2025'TE
CEZAYİR İLE HİZMET
ALANLARINI GENİŞLETMEYE
DEVAM ETTİKLERİNİ SÖYLEDİ**

Ziraat Bankası'nın yurtdışı ağı Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Balkanlar'dan Kafkasya'ya, Afrika'dan Asya'ya 20 ülkeye yayıldığı bilgisini veren Alpaslan Çakar, "Uluslararası arenada edindiğimiz güçlü deneyimle, Cezayir bankacılık sektörüne kalıcı değer katmak istiyoruz. Bankamız, 20 ülkede 127 hizmet noktasına yayılmış geniş yurtdışı teşkilatı ve Dünya geneline yaygın 1700'e yakın banka ile kurduğu geniş muhabir ağı ile ülkemiz dış ticaretinin gelişimine ve bu ülkelerle olan karşılıklı yatırımların artırılmasına katkı sağlamaya devam etmektedir. Bu anlayışla önümüzdeki dönemde de yeni coğrafyalarda hizmet noktalarımızı faaliyete geçirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz" ifadelerini kullandı.

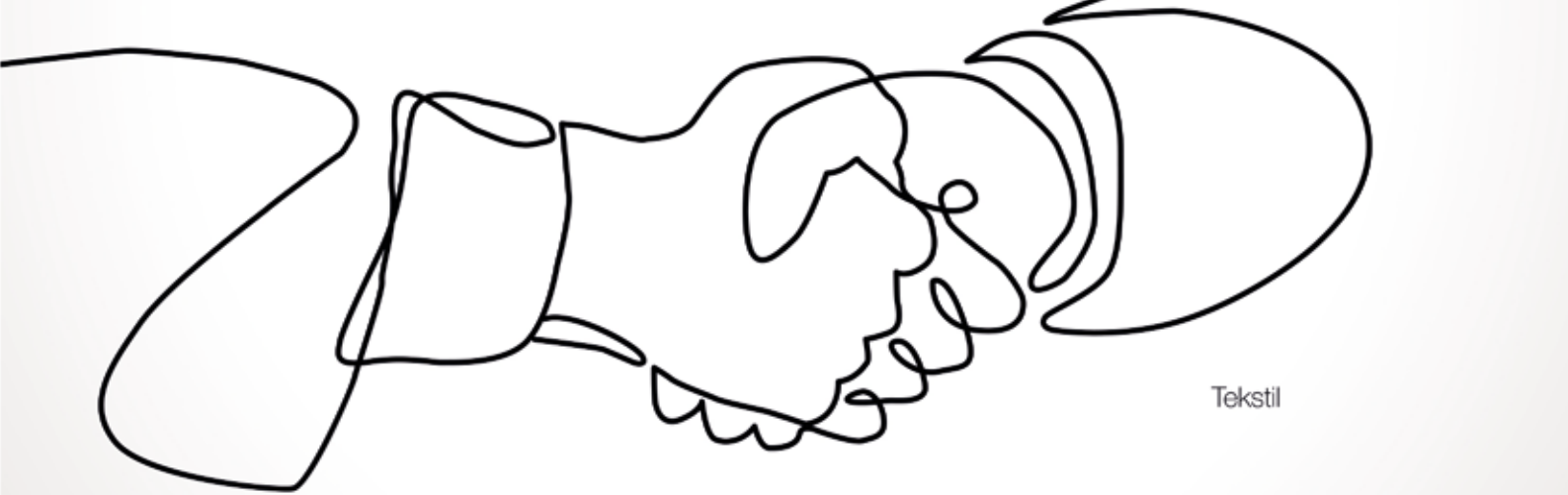
FİNANS SEKTÖRÜ DAHA İYİLEŞECEK

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar, "2025 yılında, makro dengelerin daha da sağlıklı olacağı beklentisi ile bankaların performansının reel olarak iyileşeceğini tahmin ediyoruz" dedi. Ziraat Bankası'nın yeni yıl hedeflerini açıklayan Çakar, "Büyüme stratejisini stratejik sektörler odaklayarak dijitalleşme ve sürdürülebilirlik ekseninde şekillendirmeyi planlıyoruz. Bankamız, Türkiye ekonomisinin güçlü ve dengeli bir şekilde büyümesine katkı sağlama misyonu doğrultusunda yeni yatırım alanlarını belirlemiştir. Tarım sektörü başta olmak üzere OVP'de de vurgulanan yatırım-üretim-istihdam-ihracat ve büyüme odaklı sektörleri temel öncelik olarak aldık. Bu doğrultuda bir süredir uyguladığımız seçici kredi politikamızı sürdüreceğiz" açıklamasını yaptı.

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

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

Farklı sektörlerde, binlerce çalışanımızla üretip, 100'ü aşkın ülkeye ihracat yapıyoruz, her adımda daha güzel bir Türkiye hedefi ile ilerliyoruz.



Tekstil

Sanko Enerji

Sanko Okulları

Sanko Üniversitesi
Hastanesi

Çimko Çimento

Sanko Park

Sanko Üniversitesi

Süper Film Ambalaj

ISKO Denim



@ /sankoholding f /SANKO Holding A.Ş.

/Sanko Holding in /sankoholding

www.sanko.com.tr



DOĞAN HOLDİNG'DE HANZADE DOĞAN DÖNEMİ

Doğan Şirketler Grubu Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Begüm Doğan Faralyalı, başkanlık görevini 1 Şubat'ta Hanzade Doğan'a devretti. Begüm Doğan Faralyalı ise Yönetim Kurulu Üyesi olarak göreve devam edecek. Begüm Doğan Faralyalı'nın liderliğinde 13 yılda Doğan Holding, yatırım portföyünü önemli ölçüde dönüştürdü. Medya başta olmak üzere birçok sektörden çıkış yaparak, yeni ve stratejik sektörler giriş yaptı. Yenilenebilir enerji alanında GalataWind'i kurarak sektörde öncü adımlar attı, Doğan Yatırım Bankası ile finans dünyasında önemli bir yer edindi. Değer birliği yapacağı ortaklıklar kurarak bölgesel oyuncular yaratma stratejisi doğrultusunda, SESA ile esnek ambalaj sektörüne, KAREL ile iletişim ve elektronik sektörüne yatırım yaptı. Girişimci bir ekiple Hepiyi Sigorta'yı hayata geçirdi. Doğan Grubu son olarak Gümüştaş ve Esen Maden satın almalarıyla madencilik sektörüne giriş yaptı.

FAİZSİZ GOLDEN GLOBAL YATIRIM BANKASI'NA EN YENİLİKÇİ ÖDÜLÜ

Türkiye'nin ilk faizsiz yatırım bankası Golden Global Yatırım Bankası, dünya genelinde İslâmi finans sektörünü takip edenler için saygın ve güvenilir haber kaynağı Islamic Finance News (IFN) tarafından düzenlenen "En İyi Bankalar" ödüllerinin Ülkeler-Türkiye değerlendirmesinde en yüksek dereceyi alarak, "Faizsiz Finansın En Yenilikçi Bankası" seçildi. Uluslararası alanda yüksek bilinirliğe sahip IFN tarafından verilen bu prestijli ödül, bankanın faizsiz finans alanında yatırım bankaları arasındaki sağlam konumunu ve yenilikçi finansal çözümlerle sektöre kazandırdığı değeri bir kez daha teyit etmiş oldu.



SANKO HOLDİNG MERKEZ BİNASI'NA LEED GOLD SERTİFİKASI



Gaziantep Şehitkamil'de bulunan SANKO Holding Genel Merkez Binası A & B Blokları, çevreci bina alanında uluslararası arenada en saygın sertifikalardan biri olan LEED Gold sertifikasını almaya hak kazandı. Aralık 2024 tarihinde, ABD Yeşil Bina Konseyi (USGBC) tarafından verilen ve Green Business Certification Inc. (GBCI) tarafından onaylanan sertifika, LEED v4 Yeni İnşaat ve Büyük Yenilemeler için Bina Tasarımı ve İnşaatı kategorisinde verildi. SANKO'nun çevresel sürdürülebilirlik konusundaki başarısını taçlandıran bu önemli gelişme, USGBC ve GBCI Başkanı ve CEO'su Peter Templeton tarafından imzalı mektupla bildirildi. SANKO Holding Genel Merkez Ofisleri, LEED sertifikasyon sürecinde su verimliliği, enerji verimliliği ve sorumlu malzeme kullanımı gibi kilit alanlarda gösterdiği üstün performansla dikkat çekti.

5. LEVENT KORUPARK'TA TESLİM SÜRECİ BAŞLIYOR

Torunlar GYO tarafından hayata geçirilen ve bulunduğu bölgeye adını veren ödüllü 5. Levent projesinin ikinci etabı Korupark'ta teslim süreci başlıyor! 7 blok ve 744 daireyi kapsayan yeni etap, modern şehir yaşamının tüm detaylarına yanıt veren bir yaşam projesi olarak hayata geçirildi. 5. Levent Korupark'ta 1+1 ila 4+1 arasında değişen 13 farklı daire tipi satışa sunuluyor.

İstanbul'un en beğenilen projesi olarak dikkat çeken 5. Levent Korupark, farklı meslek gruplarından büyük ilgi görüyor. Hem yatırım ve oturma amaçlı tercih edilen 5. Levent'in öncelikli tercih kriterleri arasında projenin lokasyonu, gelişen ulaşım hatlarının merkezinde oluşu ve sosyal donatı alanlarının zenginliğini ilk üç sırada yer alıyor.



KOLAY ULAŞIM, KONFORLU YAŞAM!

5. Levent Korupark, ulaşım açısından da avantajlı bir konumda bulunuyor. Mevcut ve geliştirilen ulaşım hatlarının kavşak noktasında yer alan proje, site içindeki panoramik asansörü sayesinde metro ve tramvaya doğrudan erişim imkanı sağlıyor.

- Eminönü & Alibeyköy Raylı Sistem Hattı - 100 m
- Mecidiyeköy & Mahmutbey Metro Hattı - 800 m
- Gayrettepe & Havaalanı Metro Hattı (planlanan - 1,5 km)
- Havalimanı Bağlantı Yolu - 1,5 km
- Otobüs
- Minibüs



İYİ BİR YAŞAM İÇİN 2. ŞANS

Şehrin kalbinde, hayatın içinde, doğayla barışık, konforlu ve güvenli bir yaşamın simgesi haline gelen 5. Levent projesinin ikinci ve son etabı 5. Levent Korupark, %70'i yeşil ve sosyal alanlara ayrılan mimari anlayışıyla farklılaşıyor. 5. Levent Korupark, geniş peyzaj ve sosyal donatı alanları ile iyi bir yaşam için dört duvardan fazlasını sunuyor.

- Kır kahvesi,
- Çim aktivite alanı,
- Süs havuzları,
- Su kenarı dinlenme alanları,
- Oturma alanları,
- Pergolalar,
- Arkadlı yollar,
- Meyve bahçesi,
- Zeytin bahçesi,
- Çiçek bahçesi,
- Asma lavanta bahçesi,
- Japon bahçesi,
- Seyir teraslar.

İSTANBUL'UN KALBİNDE, HAYATIN İÇİNDE!

Levent, Maslak, Kağıthane ve İstanbul Havalimanı gelişim aksı üzerinde yer alan 5. Levent Korupark, iş, yaşam ve sosyal hayat dengesini kolayca kurmanıza imkan tanıyor. Trafik sorunu yaşamadan evinize ulaşacak, her anınızı keyif içinde geçireceksiniz.

- Levent - 7 km
- Maslak - 7 km
- Taksim - 11 km
- FSM Köprüsü - 9,9 km
- Boğaziçi Köprüsü - 12 km
- İstanbul Havalimanı - 32 km

ŞEHİRİN ENERJİSİ HER AN SİZİNLE!

5. Levent Korupark, sosyal ve kültürel olanaklarıyla da fark yaratıyor. Şehrin enerjisini her an hissedeceğiniz bu proje, size hareketli ve keyifli bir yaşam sunuyor.

- Mall of İstanbul - 15 dk
- Vadi İstanbul - 5 dk
- Kanyon - 15 dk
- Zorlu Center - 20 dk
- Atatürk Kültür Merkezi - 20 dk



**5. Levent Korupark'ta
hayalinizdeki yaşam sizi bekliyor!
Bu eşsiz fırsatı kaçırmayın!**

444 6 876 / 5levent.com.tr



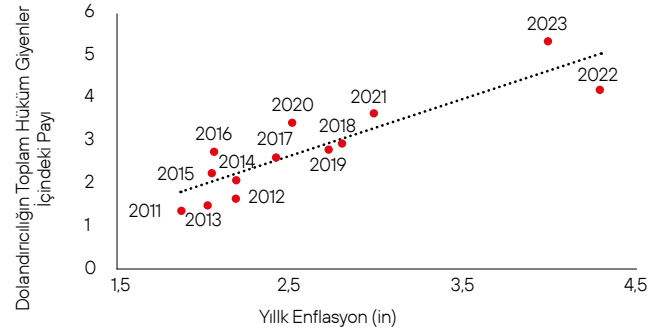
ABD'DE ENFLASYON ENDİŞESİ, GEVŞEME DÖNGÜSÜYLE BİTİYOR

ABD'de Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), Aralık 2024'te aylık bazda yüzde 0,4, yıllık bazda yüzde 2,9 ile beklentilere paralel arttı. Ülkede Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE), Aralık 2024'te aylık bazda yüzde 0,2, yıllık bazda yüzde 3,3 artarak beklentilerin altında gerçekleşti. Fiyatlamaların değişmesiyle riskli varlıklara yönelik ilgi artarken, altın ve Bitcoin'de de yukarı yönlü hareket izlendi. Donald Trump'ın yeni yönetimi ekonomiyi canlandıracak vergi indirimleri sözü verdi. Bu gelişmelerin etkisi ile tüketicilerin enflasyon beklentileri Ocak ayında yükseldi ve hane halkları ek gümrük tarifelerinin mal fiyatlarını artıracığı endişelerini taşıyor. Ekonomistler bu yıl daha az faiz indirimi öngörse de, merkez bankasının yılın ikinci yarısından önce borçlanma maliyetlerini tekrar düşürüp düşürmeyeceği konusunda bölünmüş durumdadır. Goldman Sachs bu yıl Haziran ve Aralık aylarında iki faiz indirimi bekliyor, bu sayı üçten aşağı revize edildi. Bank of America, Fed'in gevşeme döngüsünün sona erdiğini inanıyor.

ENFLASYONUN YÜKSELDİĞİ YILLARDA DOLANDIRICILIK ARTIYOR

Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kara, yıllık enflasyon ile dolandırıcılığın toplam hüküm giyenler içindeki payı arasındaki ilişkiyi ortaya koyan bir grafik paylaştı. Prof. Dr. Kara'nın X (Twitter) hesabından yaptığı paylaşımda, dolandırıcılık oranı ile yıllık enflasyon arasında pozitif bir ilişki olduğunu bildirdi. Eski Merkez Bankası Başekonomisti Hakan Kara paylaşımında "Enflasyon ahlaki bozar" değerlendirmesinde bulundu. Grafiğe göre; enflasyonun arttığı yıllarda dolandırıcılığın hükümlülere içindeki payı da artış gösteriyor. Grafikte enflasyonun hayli yüksek olduğu 2022, 2023 yıllarında dolandırıcılık oranındaki keskin artış dikkat çekiyor. Grafik, Türkiye'deki Ceza İnfaz Kurumu istatistiklerinden ve Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (EVDS) alınan verilere dayanıyor.

DOLANDIRICILIK VE ENFLASYON (%)



Kaynak: EVDS, Ceza İnfaz Kurumu istatistikleri.
@ali_hakan_kara, Hazırlayan: Doruk Okuyan.

ENFLASYON HESAPLAMASINDA TÜİK Mİ, ENAG MI DOĞRU?

Ekonomist İris Cibre, resmi X hesabı üzerinden Enflasyon Araştırma Grubu (ENAG) tarafından açıklanan Aralık 2024 enflasyon verilerine tepki gösterdi. Cibre, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) verilerinin geçmişte güvenilir olmadığını belirtmekle birlikte, ENAG'ın yöntemlerinin matematiksel tutarsızlıklar içerdiğini vurguladı. "ENAG'ın yöntem ve verileri güvenilir değil. Bu dataya yol verdikçe yüzde 80 enflasyonda yaşamaya devam ederiz. Okulunuz, ev sahibiniz bu oranda zam yapıyor, şirketler bu oranlara bakarak bütçe yapıyor, yanlış kararlar alıyor" ifadelerini kullanan Cibre, ENAG'ın eksik veri metodolojisinin ekonomi üzerinde olumsuz etkileri olduğunu dile getirdi. TÜİK verilerine göre 2024 Aralık ayında yıllık enflasyon yüzde 44,38 oldu. Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE), Kasım'da aylık bazda yüzde 1,03 artış gösterdi. ENAG'a göre ise tüketici fiyatları Aralık 2024'te bir önceki aya göre yüzde 2,34 arttı. ENAG, yıllık enflasyonu yüzde 83,40 olarak hesapladı.





BOSS YATAK CESTA SET

isbiryatak.com

jsbir yatak
yatak uzmanı

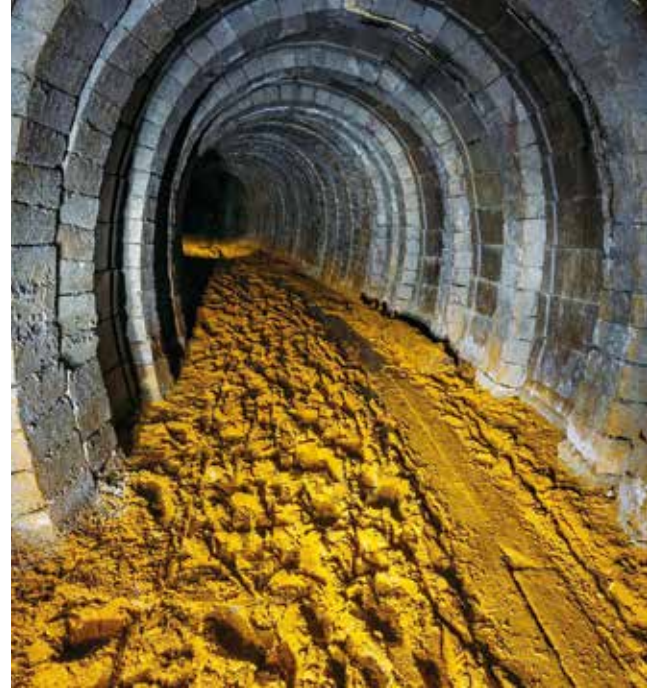
TÜRKİYE, TÜRKAKIM'DAN AB'YE GAZ SEVKEDECEK Mİ?

Rusya'nın Ukrayna üzerinden Avrupa kıtasına yaptığı gaz sevkiyatı, savaşın başlamasından yaklaşık 3 yıl sonra tamamen durdu. Urengoy – Pomary – Uzhhorod boru hattı üzerinden gaz sevkiyatının sona ermesi, Ukrayna Devlet Başkanı Zelensky'nin Rusya ile sevkiyat anlaşmasını uzatmayı reddetmesinin ardından geldi.

Rus enerji şirketi Gazprom, Ukrayna üzerinden Avrupa'ya doğal gaz sevkiyatını resmen durdurduğunu açıkladı. Kıtada gözler gaz akışı için tek güzergâh haline gelen Türkiye'ye çevrilmiş durumda. İngiliz yayın kuruluşu BBC, gaz akışının durdurulmasının 'AB'de ucuz Rus gazı döneminin sonu' anlamına geldiğini duyurdu ve "Rusya, Karadeniz üzerinden geçen TürkAkım boru hattı aracılığıyla gaz göndermeye devam edebilir" yorumunu yaptı.

Rus gazını Avrupa'ya taşıyan ana boru hatları Kuzey Akım 1, Kuzey Akım 2 ve Yamal-Avrupa da atıl duruma düşerken, Ocak 2020'de faaliyete geçen TürkAkım boru hattı, enerji denkleminde yüksek kapasitesiyle ön plana çıkıyor. Her biri yıllık 15,75 milyar metreküp kapasiteye sahip iki hattan oluşan TürkAkım, bugüne kadar Türkiye'ye 40, Avrupa'ya ise 53 milyar metreküpten fazla doğal gaz arzı sağladı.

Avrupa'da gaz fiyatları, son bir yılın en yüksek seviyesinde seyrediyor. Avrupa'da derinliği en fazla olan Hollanda merkezli sanal doğal gaz ticaret noktası TTF'de, Şubat vadeli kontratlarda megavatsaat başına gaz fiyatı 50 doların üzerine çıktı. Uluslararası Enerji Ajansı Başkanı Fatih Birol, sevkiyatın durmasının depolarının yüzde 72'si dolu olan AB için yakın vadede bir arz güvenliği riski oluşturmadığını söyledi.



DÜNYADA URANYUMA DEVLET VE ŞİRKET İLGİSİ BÜYÜYOR

Temiz enerjiye ulaşma ve gerginlikler uranyuma ilgiyi artırıyor. Güvenlik önlemlerinin güçlendirilmesi ve şeffaf iletişim, nükleer enerjiye olan güveni artırmak ve talebi desteklemek için kritik öneme sahip bulunuyor. Nükleer enerji, karbon salınımını azaltmaya yönelik küresel çabalarla birlikte uranyum yeniden popüler hale geliyor.

Büyük şirketler ve ülkeler, karbon nötrlüğü hedefleri doğrultusunda nükleer enerjiye yöneliyor. Ülke olarak Hindistan ve Çin, şirketler olarak Google, Microsoft ve Amazon gibi teknoloji devlerinin veri merkezleri için nükleer enerjiye yatırım yapması, uranyum talebini önemli ölçüde yükseltiyor.

Nijer ve Mali gibi uranyum açısından zengin bölgelerdeki politik istikrarsızlık ve lojistik zorluklar, küresel tedarik zincirlerini aksatarak fiyatlarda yukarı yönlü baskı meydana getiriyor. Doğu Avrupa'daki istikrarsızlık ve Afrika'daki kaynak milliyetçiliği, küresel arzı daraltarak fiyatların yükselmesine neden oluyor. Kanada, Kazakistan ve Avustralya'da üretimin artmasının piyasayı istikrara kavuşturabileceği tahmin ediliyor.

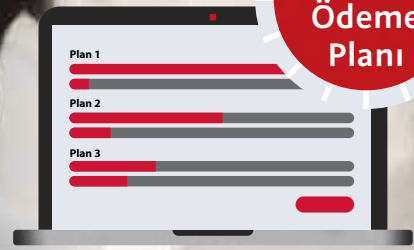
Arzı artırmak için kullanılmış yakıttan uranyum ve plütonyum geri dönüşümü ve tükenmiş uranyumun yeniden zenginleştirilmesi gibi seçenekler değerlendirilebiliyor. Ayrıca, deniz suyundan uranyum elde etme gibi yeni teknolojiler de gelecekte arzı artırmada rol oynayabilir.



LOGO

Logo Esnek Ödeme Planı ile **Logo Yazılım'a geçmek çok kolay!**

Logo ERP, e-Dönüşüm Çözümleri ve çeşitli Logo çözümlerinde* geçerli Logo Esnek Ödeme Planı ile üç farklı ödeme planından dilediğinizi seçin, ödemenizi başlangıç ve yenileme aşamalarına bütçenize uygun şekilde bölün, rahatça ödeyin.



*Logo Esnek Ödeme Planı'nın geçerli olduğu çözümlerle ilgili detaylı bilgi logo.com.tr'de.



ARSAVEV, ÇİFTLİKKÖY PROJESİ İÇİN MÖVENPICK İLE ANLAŞTI

İnovatif gayrimenkul yatırımlarının öncü şirketi arsaVev sektörde bir ilke daha imza attı. arsaVev'in Çiftlikköy Projesi'nde yer alacak 80 odalı otel, dünya turizm devi Accor'un Mövenpick markasını taşıyacak. Gayrimenkul sektöründe inovatif yatırımların temellerini atan, ilk ve öncü şirket olduklarını belirten arsaVev Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Öztürk, geliştirdikleri projelerle hem gayrimenkul sektörüne yeni modeller kazandırdıklarını hem de vatandaşların mevcut konjunktürde ev sahibi olabilmelerinin yolunu açtıklarını dile getirdi.

FAİZLER DÜŞÜYOR GAYRİMENKUL FİYATLARI ARTIYOR

Enflasyonun düşüş eğilimine girmesi ve faiz indirimlerinin başlaması ile 2025'te emlak ve arsa yatırımlarının yüz güldürmesi bekleniyor. Ekonomideki iyileşme göstergelerine bakılarak konutta ve arsada 2025'in iyi bir yıl olacağını söyleyen uzmanlar, durağanlığın bu yıl sona erebileceğini, en kötü ihtimalle bir yılda arsa kazancının yüzde 50 olabileceğini dile getirdiler ve arsa yatırımı için ise ortalama 5 yıl beklenmesi gerektiğini söylediler. Uzmanlar, "100 bin TL altın alan 150-160 bin TL civarında bir para toparlamış oldu. 100 bin TL dövize yatıran 130 bin TL civarında bir kazanç elde etmiş oldu. 100 bin TL arsaya yatıran ortalama yüzde 40 ila 50 arasında bir kazanç elde etmiş oldu. Ancak 2025 yılında arsa ve gayrimenkulde yüksek bir kâr oranı bekliyoruz" dediler.



FUZUL TOPRAKTAN BU YIL 3 BİN KONUT YAPACAK



Bu yıl en az 6 projeyi satışa açacaklarını dile getiren Fuzul Topraktan Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Faruk Akbal, "Hedefimiz; 2025'te en az 3 bin yeni konut üretmek. Önümüzdeki 5 yılda ise 10 bin konutu yatırımcılarımızla buluşturmak. Bunun da yatırım karşılığı 1,3 milyar euro. Ana odağımız erişilebilirlik ve ev sahipliği oranını artırmak" dedi. Geçen yıl satışlarını gerçekleştirdikleri 6 projeden birisinde inşaatın başladığını, bu yıl en az 4'ünde daha kazmayı vuracaklarını dile getiren Akbal, bu yıl 3 ayda bir şantiye açacaklarını söyledi. Faruk Akbal, "Aşamalı konut sahibi olma sistemi" adını verdiklerini ve önce arsa payının satışını gerçekleştirdikleri Fuzul Topraktan sisteminden bahsederek, "Bu sistemimizde yatırımcılarımız öncelikle toprak yatırımı yaparken, daha sonra inşaat maliyetini taksitler halinde karşılayarak konut sahibi olabiliyor. Yani önce arsa payı maliyetini, sonra inşaat maliyetini ödüyor" diye konuştu.

TÜRKİYE'NİN KONFOR'LU MOBİLYA ÜRETİM KAMPÜSÜ

İzmir'in Konfor'u yuz biz. 1978 yılında doğduk... 1998 yılından bu yana Konfor Grup çatısı altında, mobilya sektöründe pek çok başarıya imza attık. Uyku sektörünün ikonik markası olan Konfor Yatak ile birlikte, kullanıcılarımızın "düşledikleri gibi" yaşamalarına katkıda bulunmak, her zaman önceliğimiz oldu. Bu sayede, tüm Türkiye'nin güvenini kazandık. Bu güveni daha da pekiştirmek, yaygınlaştırmak için yeni atılımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz.



 KONFOR  ÇETMEN  KONFOR YATAK  RESTY YATAK  CIZGI  LANDOR İNŞAAT

Halilbeyli OSB Manisa Cad. No:13/6 İç Kapı:1 Kemalpaşa / İzmir

FAİZ İNDİRİMİ EMLAK SEKTÖRÜNÜ HAREKETLENDİRDİ

Merkez Bankası'nın faiz indirimi kararı, emlak piyasasında hareketlilik beklentisini artırdı. Konut kredilerine etkisi merak edilen karar sonrası uzmanlar görüşlerini paylaştı.

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB), politika faizinde 250 baz puan indirmeye giderek faizi yüzde 45 seviyesine çekti. Üst üste ikinci ay yapılan faiz indirimi, piyasalarda faizlerin düşüş trendine girdiği şeklinde yorumlandı. Bu durumun emlak piyasasını canlandıracağı öngörülüyor.

Emlak Uzmanı Atalay Demirbaş, TCMB'nin faiz indirimi kararını değerlendirdi. Demirbaş, "Faizlerin düşüş eğilimine girmesi emlak piyasasını hareketlendirecek" dedi. Konut piyasasının uzun süredir faiz indirimi beklediğini belirten Demirbaş, faizlerdeki düşüşün emlak piyasasında hareketlenmeyi kaçınılmaz hale getirdiğini ifade etti.

Demirbaş, faiz indiriminin konut kredilerine de büyük etkisi olacağını vurguladı. Merkez Bankası'nın enflasyonla mücadele kapsamında faiz politikası izlediğini hatırlatan Demirbaş, enflasyondaki düşüşün Merkez Bankası tarafından faiz indirimi ile karşılandığını belirtti.

Demirbaş, "Faizlerin düşmesi konut kredilerine de yansıtacağı için emlak piyasasının eski hareketli günlerine dönmesini bekliyoruz" dedi. Merkez Bankası'nın enflasyonla mücadele için attığı adımların netice vermesi ve faizlerin daha da düşmesiyle konut kredisi faizlerinin de normal seviyelere çekilmesini umduklarını sözlerine ekledi.



GAYRİMENKUL SEKTÖRÜ ZAYIF GÖRÜNÜME RAĞMEN 2025'TEN ÜMITLİ

PwC'nin ULI iş birliği ile gerçekleştirdiği "Gayrimenkulde Gelişen Trendler" araştırmasının sonuçları açıklandı.

Araştırma, Avrupa gayrimenkul pazarında lider konumda olan lokasyonların faiz oranı ortamının önceki yıllara kıyasla daha pozitif seyretmesiyle nispeten rahatladığını gösteriyor. Bununla birlikte, kırılgan ekonomik büyümenin ve artan jeopolitik belirsizliklerin etkileri devam ediyor.

Avrupa gayrimenkul sektöründe şehir tercihlerine göre ilk üç kent bu yıl Londra, Madrid ve Paris olarak sıralandı. PwC ve ULI tarafından gerçekleştirilen "Gayrimenkulde Gelişen Trendler" araştırmasının sonuçları sektörün yaşanan belirsizliklere karşı 2025 yılından ihtiyatlı olarak ümitli olduğunu ortaya koyuyor. Jeopolitik riskler ve siyasi belirsizlik kaynaklı riskler, makro ekonomik ve sektörel risklerden daha fazla kaygı oluşturuyor.

Sektörel risk açısından Katılımcılarının üçte ikisinden fazlasının Çevresel, Sosyal ve Yönetişim uygulamasını yönlendiren en büyük faktör olarak iklim riskini görüyor. İklim değişikliği nedeniyle artan sigorta primleri, sigorta ve reasürans şirketlerinin mevcut prim seviyelerinde poliçe üretimindeki endişeler gayrimenkul sektörünün en önemli sorunları olarak sıralanıyor.

GELECEĞİNE
GÜÇ KAT

EMPOWER YOUR FUTURE



KAAN

MİLLİ MUHARİP UÇAK
TURKISH FIGHTER

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

TSRGV'nin Bağlı Ortaklığı ve SSB'nin İştirakidir.
Subsidiary of TAFP and affiliate of SSB.

tusas.com

**TURKISH
AEROSPACE**



HALKA ARZDA ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKETLER VE SANAYİ SEKTÖRÜ ÖNDE

Akalın Finans, 2024 yılına dair halka arz eğilimlerini incelediği "Halka Arz Eğilimleri Raporu"nu yayınladı. Rapor, Türkiye'deki halka arz piyasasında dikkat çeken önemli gelişmeleri ve geleceğe yönelik beklentileri vurguluyor. Rapora göre halka arzda Orta Ölçekli Şirketler ve sanayi sektörü öne çıkıyor.

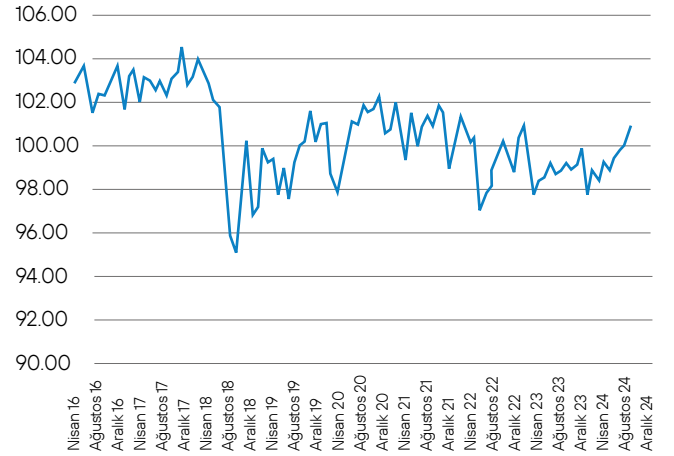
Aynı rapora göre, 2024 yılı, orta ölçekli sanayi şirketlerinin ve teknoloji sektörünün halka arzlarında daha fazla yer aldığı bir yıl oldu. Ancak yatırımcı ilgisi yıl boyunca dalgalı bir seyir izledi ve piyasa koşulları yatırımcı davranışlarını etkiledi.

Raporda, 2025 yılında beklenen faiz indirimlerinin halka arz piyasasında önemli fırsatlar ve riskler oluşturabileceği vurgulanıyor. Raporda, "Borçlanma maliyetlerindeki düşüş ve döviz kuru hareketlerinin dengeli seyretmesi, bazı şirketler için borçlanmayı daha cazip bir seçenek haline getirebilir. Ancak, reel faiz oranlarının hala yüksek olacağı bir ortamda, halka arzlar hala önemli bir finansman kaynağı olarak cazibesini koruyacak" deniyor.

Rapora göre, 2024 yılı halka arz piyasasında dalgalı bir yıl olsa da, 2025'teki faiz indirimleri ile birlikte piyasada yeni fırsatlar doğması bekleniyor. Halka arzların finansman kaynakları arasındaki cazibesini artırarak şirketlerin büyüme ve sermaye artırma süreçlerinde önemli bir rol oynamaya devam edeceği öngörülüyor.



FKB EKONOMİK GÖRÜNÜM ENDEKSİ (MART 2019=100)



FKB ENDEKSİNE GÖRE 2025'TE ENFLASYON BELİRGİN BİR AZALIŞ GÖSTERECEK

Finansal Kurumlar Birliği (FKB), İstanbul Üniversitesi ile geliştirdiği 'Finansal Kurumlar Birliği Ekonomik Görünüm Endeksi (FKB-EGE) Aralık ayında bir önceki aya göre 0,81 puan artarak 100,99 puana ulaştı. 100'ün üzerindeki seyir, ekonomi politikalarında atılan adımların reel sektöre olumlu yansımalarını ortaya koyduğunu ve ekonomideki çarkların yeniden dönmeye başladığını vurguluyor.

FKB Ekonomik Görünüm Beklenti Anketi Ocak ayı sonuçlarına göre; Ocak ayı enflasyon beklentisi, bir önceki aya göre yüzde 0,51 artarak, yüzde 2,77'ye yükseldi. Ancak 2025 yılsonu ve 2026 yıl sonu enflasyon beklentilerinde belirgin bir azalış görüldü.

Anket sonuçlarına göre, katılımcıların GSYH büyüme oranı beklentisi 2025 yıl sonu için yüzde 3,14 ve 2026 yıl sonu için yüzde 3,53 oldu. Aynı yıllar için OVP'nin sırasıyla yüzde 4 ve yüzde 4,5 ile IMF'nin sırasıyla yüzde 2,7 ve yüzde 3,2 olan öngörülerıyla karşılaştırıldığında, katılımcıların GSYH büyüme oranı beklentisi, gerek 2025 yılsonu ve gerekse de 2026 yıl sonu için OVP öngörüsünün altında ve IMF öngörüsünün üzerinde gerçekleşti.

FKB Endeks akademik danışmanı ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Murat Şeker, enflasyonist beklentilerin hala sürdüğünü ve önceki dönemlere kıyasla daha az etkili olsa da enflasyonun hâlâ bir risk unsuru olarak varlığını koruduğunu belirtti.

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
TRAFİK SİGORTACISINDAN...

QUICK KASKO'DA SINIRSIZ İKAME ARAÇ



QUICK KASKO'NUZ VARSA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ

Quick Sigorta'dan Kasko poliçeniz varsa ikame araçsız kalmazsınız. Hasar durumunda aracınızı QCAR Mobilite şubelerine teslim eder, sınırsız ikame aracınızı hemen alırsınız. Aracınız Quick Sigorta anlaşmalı özel servislerinde orijinal parçalarla ve 2 yıl garantili onarımların süresi boyunca süre sınırı olmadan QCAR konforunu yaşarsınız.



QCAR'LA MOBİLİTE HİÇ BİTMEZ.

*Kullanım koşulları için detaylara www.quicksigorta.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG Q>MAG Q>SÖZLÜK

f @ X y in

QUICK

SİGORTA





YILDIZ HOLDİNG'DE İNSAN KAYNAKLARINA ATAMA

Yıldız Holding'in İnsan Kaynakları organizasyonu yeniden yapılandırıldı. Bu kapsamda, Yıldız Holding CEO Ofis Direktörü olarak görev yapan Buket Uğur Haser, İnsan Kaynakları Lideri olarak atandı. Lisans eğitimi Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünde tamamlayan Uğur Haser, kariyerine ilaç sektöründe başladı. 2011 yılında Yıldız Holding'e katılan Uğur Haser, Holding bünyesinde sırasıyla Ülker İnsan Kaynakları Uzmanı, İç Denetçi, Gıda-Ülker Grubu Proje Yöneticisi, pladis TR, MENA & CA Kurumsal Strateji ve İş Planlama Müdürü olarak görev yaptı. Buket Uğur Haser, son olarak Yıldız Holding'de CEO Ofis Direktörü idi.

KUVEYT TÜRK'TEN DAHA ERİŞİLEBİLİR, FONKSİYONEL WEB SİTESİ

Kuveyt Türk, dijital dönüşüm yolunda önemli bir adım atarak web sitesini yeniledi. Kullanıcı dostu arayüzü ve zengin görsel içeriğiyle dikkat çeken yeni web sitesi; daha hızlı, daha erişilebilir ve daha işlevsel bir deneyim sunuyor. Yenilenen web sitesine entegre edilen erişilebilirlik aracı, dijital kanallardaki kullanıcı deneyimini bir üst seviyeye taşıyor. Görme, öğrenme ve algı farklılıkları bulunan bireylerin ihtiyaçlarına özel çözümler sunan yeniliklerle Kuveyt Türk, herkes için erişilebilir ve kapsayıcı bir dijital bankacılık hizmeti sağlıyor. Kuveyt Türk Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. Okan Acar, "Kapsayıcı ve yenilikçi bir dijital deneyim sunmayı hedefliyoruz. Yenilenen web sitemizle tüm müşterilerimize daha hızlı, daha işlevsel ve erişilebilir bir deneyim sunmayı hedefledik" dedi.



Türkiye'nin Kahramanları Projesi

Üretimin Kahramanları ile buluşmaya var mısın?

ESKİŞEHİR ÜRETİCİ BULUŞMASI VE İŞ GELİŞTİRME EĞİTİMİ

ESKİŞEHİR SANAYİ ODASI
20 ŞUBAT 2025
10:00-12:30 - İŞ GELİŞTİRME EĞİTİMİ
14:00-16:30 - ÜRETİCİ - ALIM HEYETİ BULUŞMASI

İLGİLİ İÇİN BİLDİRİM ARKASINDA 0543 646 36 22
info@www.ekovitrin.com

TURİYİD TÜRES TPF PERDER

TÜRKİYE'NİN KAHRAMANLARI PROJESİ ESKİŞEHİR'DE BAŞLIYOR

Yerel üretimin desteklenmesi ve ticaretin geliştirilmesini amaçlayan Türkiye'nin Kahramanları Projesi Eskişehir Sanayi Odası'nda 20 Şubat'ta start alıyor. Güvenilir Ürün Platformu'nun yerel üretimin desteklenmesi amacıyla birçok paydaş ile imzalanan protokol çerçevesinde düzenlenen etkinlik, Türkiye'nin farklı illerinde üreticilere iş geliştirme eğitimleri verilmesi ve üreticileri alım heyetleri ile buluşturma projesi olarak işlev görecektir. Eskişehir Sanayi Odası, Hepsiburada, Gıda Perakendecileri Derneği, Eskişehir Büyükşehir Belediyesi, TURYİD, TÜRES ve PERDER desteği ile gerçekleştirilecek Eskişehir buluşmasında iş geliştirme ve e-ticaret eğitimlerini Hepsiburada üstlenirken üretici-alım heyeti buluşmalarını Eskişehir Sanayi Odası ve Gıda Perakendecileri Derneği koordine edecek.

HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

Gücümüzü köklerimizden alıyoruz.



Çınar Boru Genel Müdürlük

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Akçakoca / DÜZCE
T: 0(380) 525 02 67
F: 0(380) 618 8000

Çınar Çelik

Organize Sanayi Bölgesi
Çınar Caddesi
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 334 36 90
F: 0(372) 334 36 99

Çınar Lojistik

Bozkuş İşhanı
No: 18/C
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 316 46 20
F: 0(372) 316 89 73

İstanbul Ofis

Finans Kent Mah. Prof. Hasan
Küçük Cad. No:5 Blok:9A-20. Kat
Daire 191 Ümraniye / İSTANBUL
T: 0(216) 688 24 29
F: 0(216) 688 24 28



ÇINAR BORU
www.cinarboru.com

TÜRKİYE SİGORTA KÂRLILIK VE PRİM ÜRETMEDE REKOR KIRDI

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK'İN 2024 YILI NET KÂRI BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE YÜZDE 83 BÜYÜME İLE 22 MİLYAR TL'E YÜKSELDİ. 101,4 MİLYAR TL'LİK PRİM ÜRETEN TÜRKİYE SİGORTA BU ALANDAKİ LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRDÜ



TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ **TAHA ÇAKMAK**, 2024 YILINDA ZİRVEDEKİ YERLERİNİ KORUDUKLARINI VE REKOR BÜYÜMEYE İMZA ATTIKLARINI SÖYLEDİ

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik'in 2024 yılı net kârı, bir önceki yıla göre yüzde 83 büyümeyle 22 milyar TL'ye ulaştı. 101,4 milyar TL'lik rekor prim üretimine imza atan Türkiye Sigorta, hayat branşında 14,3 milyar TL'lik prim üretimi ve 271,4 milyar TL BES ve OKS fon büyüklüğü ile liderliğini sürdüren Türkiye Hayat Emeklilik; 2025 yılında da dengeli büyüme hedefliyor.

Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, 2024 yılında pazardaki liderliklerini pekiştirdiklerini belirterek; "Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik olarak hem ülkemizin stratejik varlıklarına güvence sunarak ekonomik kalkınmaya katkı sağlıyoruz hem de 81 ilimizde insanımızın sigorta ürünlerine kolayca ulaşması için çalışıyoruz" dedi.

PAZAR PAYIMIZ YÜZDE 14

Türkiye Sigorta'nın 2024 yılı finansal perfor-

mansı ile birlikte 2025 yılı hedeflerini aktaran Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "2024 yılını 100 milyar TL prim üretimi ile kapatma hedefimizi paylaşmıştım. 10 bini aşan dağıtım kanallarımızın katkısıyla ne mutlu ki; bu sözümüzü tutmayı başardık... Türkiye Sigorta olarak Hayat Dışı toplam prim üretimimizi bir önceki yıla oranla yüzde 70 oranında artırıp; 101,4 milyar TL ile rekor prim üretimine imzamız attık. Türkiye Sigorta'da pazar payımız yüzde 14'e erişirken; 11 milyon poliçe adedine ulaştık" diye konuştu.

TÜM BRANŞLARDA ÖNCÜYÜZ

Taha Çakmak, "Sağlık branşında yüzde 122 büyüme ile 1 milyon sigortalıya ulaştık. Kasko ve ferdi kaza branşlarında yüzde 30'ların üzerinde bir artış yakaladık. Tarım tarafındaki prim üretimimiz yüzde 70 büyürken yüzde 61 oranında pazar payı ile yine sektör lideriyiz. Devlet katkısı dahil olmak üzere yüzde 67

oranında bir büyüme ile 271,4 milyar TL fon büyüklüğüne ulaştık. 6,4 milyon sözleşme adedi ve 5 milyon katılımcı adedi ile yüzde 22'lik bir pazar payına sahip olduk" dedi.

Çakmak, "Hayat branşına özel olarak odaklandık. Satış kanallarımızı daha etkin yönettik, sahaya indik, saha ihtiyaçlarını dinledik, ihtiyaca uygun ürünlerle hedefimize ulaştık ve liderliği yeniden yakaladık. Yılı 14,3 milyar TL prim üretimi ile lider olarak kapattık" diye konuştu.

HİSSE DEĞERİNDE YÜZDE 98 ARTIŞ SAĞLADI

Taha Çakmak Ekovitrin'den Ali Karabaş'a yaptığı açıklamada, "2024 yılında hisse değerinde yüzde 98 artış sağladık. BIST Temettü 25 Endeksi'ne giren tek sigorta şirketi olmak da bizim için ayrı bir gurur vesilesi" dedi. BES, Hayat ve Hayat Dışı branşlarda yeni ürünleri müşterileri ile buluşturduklarını ifade eden Çakmak, "Ekonomik Araştırmalar Müdürlüğü'nü kuran ilk şirket olduk. Her ihtiyaca uygun 10 milyon TL'den 100 milyar TL büyüklüğe kadar 49 fonumuz ile sektördeki en geniş yelpazeli fon çeşitliliğine sahibiz" diye konuştu. Çakmak, dijitalleşme ile robotik ve yapay zekâ uygulamalarının hasar süreçlerini daha hızlı ve verimli hâle getirdiklerini belirterek, "Oto ve oto dışında toplam 27 milyar TL hasar ödemesi yaptık. 6 milyon müşterimiz ile milyonların sigortası olmaktan büyük bir onur duyuyoruz. 2025'te de liderliğimizi sürdüreceğiz" dedi.

VERİMLİLİĞİN YENİ ŞEKLİ

Yeni Actros L



YENİ ACTROS L

VERİMLİLİĞİN YENİ ŞEKLİ

Yeni Actros L, taşımacılığa şeklini verecek aerodinamik tasarımıyla %3 yakıt tasarrufu sağlar. Verimliliğe yeni bir boyut kazandırmak ve her kilometrede kazandırmak artık onun işi. Verimliliğin Yeni Şekli'ne hazır olun.

Mercedes-Benz

Trucks you can trust.





HİZMET EĞİTİM İHRACATINDA ÖĞRENCİ FAZLA GELİR AZ

Türkiye, eğitim ihracatında öğrenci sayısı olarak dünyada ilk 10 ülke arasında yer alıyor. Eğitim hizmeti ihracatının rakamsal olarak artırılması için üniversite ve acentelerin yakın işbirliğinin önemi ortaya çıkıyor.

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) bünyesinde yer alan 10 sektörden biri olan Eğitim Hizmetleri Komitesi, Acente Çalıştayı düzenledi. HİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Eğitim Hizmetleri Komitesi Başkanı Prof. Dr. Mustafa Aydın da üniversiteler ile acentelerin ilk kez bir araya geldiğine dikkat çekti. Çalıştay ile sorunlar ve çözüm önerilerinin masaya yatırılacağını belirten Aydın, "Devletimizin üst düzey yetkililerinin katılımıyla bir toplantı yapacağız" dedi.

Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Tarık Sönmez de, Dış Ticaret Kompleksi Ömer Halisdemir Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen çalıştayda, "Küresel tahminler dünya eğitim sektörünün 300-350 milyar dolar olduğunu gösteriyor. Türkiye ise bu yıl 2.1 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. 2025 için bu rakamın 2.4-2.5 milyar dolara çıkmasını bekliyoruz. Bu hedefe ulaşmada üniversitelerimize destek olan acentelere görevler düşüyor. 2023-24 eğitim döneminde 336 bin yabancı öğrenci eğitim gördü. Yabancı öğrenci sayısı bakımından dünyada 10'uncu sırada yer alıyoruz. Ancak gelir bakımından biraz daha gerideyiz. Bizim için markalaşma da çok önemli." diye konuştu.

HURDA TEŞVİKİ TBMM'YE GELDİ İKİNCİ EL OTODA SATIŞLAR DÜŞTÜ

Türkiye Büyük Millet Meclisine (TBMM) 'Hurda Teşviki' ile ilgili kanun teklifinin sunulmasının ardından alıcıların beklemeye geçmesiyle ikinci el araç satışlarının düştüğü ancak fiyatların yükseldiği belirtildi.

TBMM'ye sunulan 'Hurda Teşviki' ile ilgili kanun teklifinin ardından ikinci el araç almak isteyenler beklemeye geçerken fiyatlar ise yükseldi. Araç satışlarında yaşanan durgunluk esnafı olumsuz etkilerken fiyatların artış göstermesine de anlam verilemiyor. Pandeminin etkili olduğu 2020 yılından bu yana hem satışların hem de galerilerde bulunan araç sayılarının düştüğünü belirten Kalender Yaşasın, satışların istikrarsız olduğunu söyledi. Satışı yapılan araç sayısının sürekli değişkenlik gösterdiğini söyleyen galerici Kalender Yaşasın, "Bugün 1-2 tane satıyorsun, 1 hafta duruyorsun. Bir bakıyorsun, günde 3 tane satıyorsun" dedi.

Otomotiv Sanayi Derneği Başkanı Cengiz Eroldu da, uzun süredir gündemde olan hurda teşviki konusunda önemli açıklamalarda bulundu. Eroldu, Türkiye'deki eski araç sayısının yüksekliğine dikkat çekerek, uzun vadeli ve etkili bir hurda teşvikinin gerekliliğini vurguladı.

Vatandaşların ekonomik nedenlerle araçlarını hurdaya vermek istemediklerini belirten Eroldu, hurda teşvikinin bu durumu değiştirebileceğini söyledi. Ancak, teşvikin sadece bu yıla özgü olmaması, uzun vadeli bir stratejiyle ele alınması gerektiğini savundu.





1 KUTUDA YATAK ÜRETİCİSİ

NUMARALI



TÜRKİYE

FABRİKA & GENEL MÜDÜRLÜK
Ambar Serbest Bölge Mah. 14. Cad. No:18
Kayseri/TÜRKİYE



UNITED STATES

FABRİKA
3771 Cameron Road Orangeburg
SC/USA



UNITED STATES

OFİS
11417 Irving Park Rd. Suite B10-5,
Franklin Park IL/USA

YATAK | YASTIK | BAZA & BAŞLIK | YATAK KILIFI | HAZIR BORDÜR

www.brnbed.com | info@brnbed.com



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ



İstanbul Aydın Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü,

179 farklı
YÜKSEK LİSANS
ve
DOKTORA

programlarıyla

2024-2025 Bahar Döneminde sizi hedeflerinize ulaştırıyor.

Başvuru ve Bilgi için:



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



İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ

FLORYA YERLEŞKESİ

www.aydin.edu.tr X f i y lisansustuiau1

HALKBANK BÜYÜME MOMENTUMUNU FAİZ İNDİRİMLERİYLE YÜKSELTECEK

FİNANS SEKTÖRÜ İÇİN EN ZORLU DÖNEMLERİN GERİDE KALDIĞINI BELİRTEN HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN, FİNANSAL ANLAMDA DOĞRU ADIMLAR ATTIKLARINI VE GELECEK ÇEYREKLERDEKİ FAİZ İNDİRİMLERİYLE DAHA DA BÜYÜYECEKLERİNİ SÖYLEDİ



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ **OSMAN ARSLAN**, CARİ DENGE, KREDİ RİSK PRİMİ VE MERKEZ BANKASI REZERVLERİNDEKİ İYİLEŞMELERİN TESADÜFİ OLMADIĞINI SÖYLEDİ

Halkbank, 2025 yılı içinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) politika faizi indirimleriyle büyüme momentumunu daha da yükseltmeyi planlıyor.

Faiz indirimlerinin dezenflasyon döneminde devam edeceğine inancını dile getiren Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, sıkı para politikasının makro ihtiyati

tedbirlerle desteklendiğini, enflasyon rakamlarının kademeli bir iniş sürecine girdiğini söyledi. Arslan dezenflasyon yol haritasında Orta Vadeli Program'ın (OVP) güvenilir bir yol haritası olduğunun altını çizdi.

Para ve maliye politikalarının birbirinden ayrılmaz yollar olduğunu anlatan Osman Arslan söz konusu eşgüdümün tüketimin azalmasına ve yatırımların ise

daha büyümesini sağladığını, yurtdışından TL'ye olan talebin artmasıyla beklentilerin artık olumluya döndüğünü, finans ve reel sektörün bilanço yapısındaki düzelmelerin enflasyona katkı verdiğini dile getirdi.

ZORLU DÖNEM GERİDE KALDI

Türk ekonomisiyle birlikte finans sektörünün de geçen zorlu dönemi geride bıraktığına işaret eden Osman Arslan, finans sektörünün genel görünümüne bakıldığında finansal istikrarın korunmasına yönelik adımların gözlendiğini, faiz indirimleriyle birlikte bu yıl banka bilançolarının daha güçleneceğini, bu görünümün de ekonomideki dengelenme ve kademeli toparlanma sürecini hızlandıracağını kaydetti.

Osman Arslan, "Yenilikçi, dayanıklı ve güvenli yapısıyla ekonomimizin güçlü bir destekçisi olmaya devam edecek. Sektörün sermaye yeterlilik oranı yüzde 18 seviyesinde bulunuyor ve öz kaynakların GSYH içindeki yüzde 7'lik payı ile finansal istikrarın sürdürülmesine önemli katkı sağlıyor" dedi.

TİCARİ KREDİLER İÇİNDE KOBİ PAYIMIZ YÜZDE 54,8

Zorlu küresel şartlara rağmen müşterilerinin kendilerine duyduğu güven ve çalışanlarının yüksek çabalarıyla finansal anlamda sağlam adımlar attıklarını hatırlatan Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, "Ticari krediler içinde KOBİ payımız yüzde 54,8. Bu rakam Halkbank'ın KOBİ ve esnaf dostu bir banka olma misyonunu güçlü bir şekilde sürdürdüğünü gösteriyor. Diğer taraftan kredili esnaf sayısının 803 bine, esnaf kredi hacminin 247 milyar



EKOVİTRİN YAYIN KURULU ÜYELERİ HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ **OSMAN ARSLAN**'I MAKAMINDA ZİYARET ETTİ. **OSMAN ARSLAN** 2025'DE KADIN VE GENÇ GİRİŞİMCİLERE DAHA BÜYÜK DESTEKLER SAĞLAYACAĞINI SOYLEDİ

liraya ulaştığını görüyoruz. Son 10 yılda 3,4 milyon esnafa 518 milyar TL kredi desteği sağladık ve esnafa kullanılan kredilerin KOBİ kredileri içindeki payı üçüncü çeyrek itibarıyla yüzde 38" bilgisini verdi.

Faiz destekli kredilerle esnaf ve sanatkarın işletme sermayesi, iş yeri ve taşıt alımı gibi ihtiyaçlarını karşıladıklarını, değişen ihtiyaçlara cevap vermek için finansal ürünleri çeşitlendirdiklerini belirten Osman Arslan, "Esnaf ve KOBİ'lere dijital kanallar üzerinden hızlı ve kolay kredi başvuru olanağı sunduk. Finansal desteklerin yanında eğitim ve danışmanlık programlarıyla finansal okuryazarlık düzeylerini, iş yönetimi becerilerini, daha doğrusu yeni fırsatları değerlendirebilecek bir vizyona ulaşmalarını sağlama adına çalışmalar yapıyoruz" diye konuştu.

185 BİN GİRİŞİMCİYE 28 MİLYAR TL FİNANSMAN KATKISI

Toplamda 185 bin girişimciye toplamda 28 milyar TL'lik finansman katkısı verdiklerini, tüm girişimci kredilerinin yüzde 47'sinin 35 yaş altı genç girişimcilere ulaştırıldığını belirten Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, 30 yaşını

aşmamış girişimciler için uygun faiz oranları ve destek ödeme şartları sunan özel finansman paketleri, gençlerin yenilikçi fikirlerini hayata geçirmelerine imkân tanıdığını kaydetti. Gençiz Zirvesi ile ilgili bilgi veren Osman Arslan, "Zirve sırasında, genç girişimciler için iki yeni ürünümüz olan Genç İş Kredi ve İlk Adım Kredisi'ni de tanıttık. Geleceğe yönelik planlarımız arasında teknoloji tabanlı girişimcilere desteklerin artırılması, kadın girişimcilere e-ihracat faaliyetlerine yönelik özel finansman çözümlerinin sunulması ve girişimcilerin dijitalleşme süreçlerine katkı sağlayacak yeni ürünlerin geliştirilmesi yer alıyor" dedi.

KADIN GİRİŞİMCİLERE ÖZEL PROJELER

Kadın girişimcilere pozitif yaklaşımla 2021 yılından bu yana 238 bin kadın girişimciye 79 milyar TL'lik finansman desteği verdiklerini hatırlatan Osman Arslan, "Kadın girişimcilerimiz Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında kritik bir öneme sahip. Biz onlara sadece finansal destek sunmakla kalmadık, aynı zamanda kadın girişimcilere kapsamlı programlar ve projelerle

onların yanlarında olmaya devam ettik. Ayrıca İhracatta Kadın İzi projesi, Üreten Kadınlar Yarışması ve Üreten Kadınlar Akademisi ile Paraf Üreten Kadın Kart gibi hayata geçen çalışmalarla kadın girişimci kredilerinin yüzde 37'sini tek başımıza sağladık ve bu alanda liderliğimizi sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.

NET SIFIR HEDEFLERİNE ULAŞMAYA KATKI VERİYORUZ

Halkbank'ın aynı zamanda çevresel ve sosyal sorumlulukları da paylaştığına dikkat çeken Osman Arslan, "Enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji yatırımları başta olmak üzere, çevre dostu projeleri desteklemeye yönelik kapsamlı adımlar attık. Yenilenebilir enerji ve enerji verimliliği projelerindeki nakdi yatırım kredi tutarımız 31,5 milyar TL oldu. Türkiye'nin yenilenebilir enerji kapasitesindeki hızlı artışa paralel olarak, enerji projelerimizle daha fazla kaynak ayırmayı ve net sıfır hedeflerine ulaşılmasına katkı sunmayı sürdüreceğiz" dedi.

HALK DİJİTAL KATILIM BANKASI YENİ NESİL BİR GİRİŞİM

Halk Dijital Katılım Bankası ile ilgili de bilgi veren Osman Arslan, "Dijital dönüşümü müşteri deneyimini dönüştürme fırsatı olarak görüyoruz. Artık mobil ve internet bankacılığı kanalları, finansal işlemlerin yüzde 95'inden fazlasını gerçekleştiriyor. Kişisel finans yönetimi araçları, yapay zeka destekli uygulamaları, e-cüzdan projeleri ve blok zincir tabanlı çözümler gibi yenilikçi özellikler sunuyor. Diğer taraftan dijitalleşme gelişirken siber güvenlik sorunu ortaya çıkıyor. Bu alana da yatırım yapmaktan kaçınmıyoruz. Özellikle yapay zeka projelerimizle müşteri ve çalışanlarımızın hayatlarını kolaylaştırmayı hedefliyoruz. Açık bankacılık ve açık finans uygulamalarını öne çıkarıyoruz. Halk Dijital Katılım Bankası da Halkbank'ın Türkiye'nin dijitalleşme hedeflerine uygun olarak geliştirdiği, dijital altyapıya sahip bir model. Bu yeni nesil bankacılık girişimi, faizsiz finans prensiplerine dayanmakta ve çevre dostu bir finansal model sunuyor" şeklinde konuştu.

E-TİCARET VE TELEKOMÜNİKASYONDA VODAFONE-HEPSİBURADA İŞBİRLİĞİ

VODAFONE İLE HEPSİBURADA, E-TİCARET VE TELEKOMÜNİKASYONDA YENİ BİR İŞ BİRLİĞİNE İMZA ATTI. HAYATA GEÇEN 'VODAFONE'LULARA ÖZEL HEPSİBURADA' PLATFORMU, TOPLAM 16 MİLYONU AŞKIN KULLANICIYA SAHİP 'VODAFONE YANIMDA' UYGULAMASI İÇİNDE HİZMET VERECEK

Vodafone ile Hepsiburada, e-ticaret ve telekomünikasyon alanlarında ilk olan yeni bir iş birliğine gitti. Vodafone ve Hepsiburada ortaklığında hayata geçen 'Vodafone'lulara Özel Hepsiburada' platformu, toplam 16 milyonu aşkın kullanıcıya sahip 'Vodafone Yanımda' uygulamasının içinde hizmet sunacak. Platform üzerinden alışveriş yapan müşteriler, harcamaları karşılığında GB hediyeleri, özel indirimler ve promosyonlardan yararlanacak.

YILLIK 1,5 MİLYAR TL'LİK AVANTAJ

İş birliği kapsamında müşterilere Vodafone Red ve Hepsiburada Premium ile ek avantajlar sağlanırken tüm avantaj ve kampanyalarla bir yılda müşterilere toplam 1 milyar 536 milyon TL'lik fayda sağlanması hedefleniyor.

Müşteri memnuniyetine odaklanarak 25,4 milyon abonesine sürekli avantajlar sunan marka olma hedefiyle 3 yıl önce telekom sektöründe Türkiye'de ilk defa tüm kategorilerde hizmet veren online alışveriş platformu "Her Şey Yanımda"yı hizmete sunan Vodafone, bu platformu Hepsiburada iş birliğiyle yeni bir aşamaya taşıyor.

Yeni platformla müşterilere yaptıkları alışveriş karşılığında GB faydaları, özel indirimler ve promosyonlardan yararlanma imkânı sunulacak. Vodafone müşterileri, Hepsiburada Premium hediyesi ve Hepsiburada hediye çekleri de kazanabilecek. İşbirliği kapsamında Vodafone Red üyeleri bir sene boyunca Hepsiburada Premium üyeliği hediyesi ile Vodafone'lulara Özel Hepsiburada platformundan ek avantajlarla alışveriş yapabilecek.



VODAFONE'LULARA ÖZEL HEPSİBURADA PLATFORMU VE İŞ BİRLİĞİ HAKKINDA HEPSİBURADA CEO'SU **NİLHAN ONAL GÖKÇETKİN** İLE VODAFONE TÜRKİYE CEO'SU **ENGİN AKSOY** BİLGİ VERDİ

PLATFORMA 275 MİLYON ZİYARET

Vodafone'lulara Özel Hepsiburada platformu ve iş birliğinin detayları, Vodafone Türkiye CEO'su Engin Aksoy ve Hepsiburada CEO'su Nilhan Onal Gökçetkin'in katılımıyla düzenlenen toplantıda tanıtıldı.

Vodafone Türkiye CEO'su Engin Aksoy iş birliği ile ilgili bilgi verirken, "Bundan 3 yıl önce telekomünikasyon sektöründe Türkiye'de ilk defa tüm kategorilerde hizmet veren online alışveriş platformumuz Her

Şey Yanımda'yı kullanıma sunduk. Her Şey Yanımda, yıllar içinde büyüyerek toplam 14 kategoride 1.000'i aşkın satıcı tarafından 5 milyondan fazla ürünün sunulduğu bir platforma dönüştü. 2024-25 mali yılımızın ilk yarısında 52 milyon ziyarete ulaşarak, erişime açıldığı tarihten itibaren toplam 275 milyon ziyaret sayısına yaklaştı" dedi.

HER ŞEY YANIMDA'YA YENİ MİSYON

Her Şey Yanımda platformunu bir adım öteye taşıma zamanının geldiğini ve amaçla Hepsiburada ile güç birliğine gittiklerini belirten Engin Aksoy, "Her Şey Yanımda'yı yeniden şekillendirdik ve Vodafone'lulara Özel Hepsiburada platformunu hayata geçirdik. Vodafone'un müşteri memnuniyeti odaklı vizyonu ve Hepsiburada'nın e-ticaret uzmanlığını buluşturan bu işbirliğiyle, müşterilerimize alışveriş deneyimi vaat ediyoruz. Hepsiburada ile işbirliğimizi, e-ticarette uzun vadeli bir stratejik ortaklığın başlangıcı olarak görüyoruz" diye konuştu.

E-TİCARETTE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLER

Türkiye'de ticaretin dijitalleşmesine liderlik etme vizyonu ile yenilikçi çözümler geliştirmeye devam ettiklerini dile getiren Hepsiburada CEO'su Nilhan Onal Gökçetkin de, "E-ticaret alanındaki çeyrek asırlık tecrübemizi şimdi Vodafone müşterileriyle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 'Vodafone'lulara Özel Hepsiburada' platformu, güçlü altyapımız ve geniş ürün yelpazemizle milyonlarca Vodafone müşterisine güvenilir, hızlı ve kullanıcı odaklı bir alışveriş deneyimi sunacak. Vodafone Red'lilere sunduğumuz Hepsiburada Premium üyeliği ile de ek faydalar sağlayacaklar" dedi.

VODAFONE TÜRKİYE CEO'SU ENGIN AKSOY:

BENZERSİZ BİR ALIŞVERİŞ DENEYİMİ VAAD EDİYORUZ

Vodafone Türkiye CEO'su Engin Aksoy Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a verdiği özel röportajda; Vodafone'lulara Özel Hepsiburada platformunu hayata geçirdiklerini. Vodafone'un vizyonu ve Hepsiburada'nın e-ticaret uzmanlığını buluşturan bu iş birliğiyle, müşterilere benzersiz bir alışveriş deneyimi sunacaklarını söyledi. Engin Aksoy şöyle dedi:

"Vodafone olarak, müşterilerimize fayda sağlayacak tüm ürün ve hizmetleri başta dijital olmak üzere tüm kanallardan sunma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bundan 3 yıl önce telekomünikasyon sektöründe Türkiye'de ilk defa tüm kategorilerde hizmet veren online alışveriş platformumuz Her Şey Yanımda'yı kullanıma sunduk.

Her Şey Yanımda, yıllar içinde büyü-yerek toplam 14 kategoride 1.000'i aşkın



satıcı tarafından 5 milyondan fazla ürünün sunulduğu bir platforma dönüştü. 2024-25 mali yılımızın ilk yarısında 52 milyon ziyarete ulaşarak, erişime açıldığı tarihten itibaren toplam 275 milyon ziyaret sayısına yaklaştı.

Bu süreçte müşterilerimizin e-ticarete olan taleplerini yakından gözlemleme fırsatı bulduk. Bu gözlemlerimizin de ışığında, Her Şey Yanımda'yı bir adım öteye taşıma zamanı geldi. Bu geçişi en teknolojik ve en donanımlı şekilde yapabilmek için Hepsiburada ile güçlerimizi birleştirdik.

Bu yeni platformla müşterilerimiz, daha geniş ürün seçeneklerine, özel indirimlere ve alışveriş yaptıkça kazanacakları GB gibi ödüllere erişebilecek. Amacımız, müşterilerimizin günlük hayatını kolaylaştırmak ve e-ticaret deneyimlerini Vodafone ayrıcalıklarıyla yeniden tanımlamak. Hepsiburada ile iş birliğimizi, e-ticarette uzun vadeli bir stratejik ortaklığın başlangıcı olarak görüyoruz. Gelecekte, müşteri ihtiyaçlarına göre kişiselleştirilmiş kampanyalar, yeni ürün kategorileri ve ek özelliklerle bu platformu daha da geliştirmeyi planlıyoruz."

HEPSİBURADA CEO'SU NILHAN ONAL GÖKÇETEKİN:

VODAFONE TÜRKİYE İLE SEKTÖRE İLHAM VERECEK İŞBİRLİĞİ YAPTIK

Hepsiburada CEO'su Nilhan Onal Gökçetkin Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a verdiği özel röportajda; telekomünikasyon sektörünün lider şirketlerinden Vodafone ile E-Ticaret sektörünün lider markalarından Hepsiburada'nın önemli bir işbirliğine imza attıklarını söyledi. Gökçetkin şöyle konuştu:

"Hepsiburada olarak Türkiye'de ticaretin dijitalleşmesine liderlik etme vizyonumuzla yenilikçi çözümler geliştirmeye devam ediyoruz. Müşterilerimiz için geniş ürün yelpazesinden sektörün en iyi ödeme ve vadelenendirme çözümlerine, hızlı ve güvenilir teslimata kadar uçtan uca pürüzsüz bir alışveriş deneyimini sağlamak, bu vizyonun vazgeçilmez bir unsuru.

Bu doğrultuda geliştirdiğimiz inovatif çözümlerimiz ve hizmetlerimiz sayesinde Türkiye'nin en çok tavsiye edilen e-ticaret



markasıyız. E-ticaret alanındaki çeyrek asırlık tecrübemizi şimdi Vodafone müşterileriyle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Vodafone'lulara Özel Hepsiburada platformu, güçlü altyapımız ve geniş ürün yelpazemizle milyonlarca Vodafone müşterisine güvenilir, hızlı ve kullanıcı odaklı bir alışveriş deneyimi sunacak. Vodafone Red'lilere sunduğumuz Hepsiburada Premium üyeliği ile de ek faydalar sağlayacaklar. İki lider teknoloji şirketinin güç birliği sayesinde, bir yılda müşterilerimize 1,5 milyar TL değerinde fayda sağlamayı hedefliyoruz. Bu iş birliğimizin, sektöre ilham verecek bir örnek olacağına inanıyorum. Hepsiburada olarak, güçlü ortaklıklarla müşterilerimize daha fazla değer katmaya devam edeceğiz. Tüm paydaşlarımıza hayırlı olmasını diliyorum."

Sosyal Eşitsizlik: Geleceğimizin Temel Meselesi



Tuba SARAÇOĞLU
Progroun Uluslararası
Danışmanlık
Bağımsız Yönetim /
İcra Kurulu Üyesi

Sosyal eşitsizlik, günümüzde en acil ve tartışmalı konulardan biri haline gelmiştir. Ekonomik, sosyal ve politik alandaki derin uçurumlar, bireylerin yaşam kalitesini doğrudan etkileyen ve toplumsal huzursuzlukları tetikleyen bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Sosyal eşitsizliğin arkasında yatan nedenler oldukça karmaşık ve çok boyutludur. Ekonomik faktörler, eğitim, sağlık hizmetlerine erişim, cinsiyet, ırk ve sınıf gibi unsurlar bu eşitsizliği besleyen başlıca etkenlerdir. Gelir dağılımındaki adaletsizlik, birçok ülkede zengin ve fakir arasındaki uçurumu daha da derinleştirirken, eğitimdeki fırsat eşitsizliği de bireylerin hayat standartlarını belirlemede önemli bir rol oynamaktadır.

Ekonomik eşitsizlik, küreselleşme ve teknolojik gelişmelerle daha da belirgin hale gelmiştir. Büyük şirketler, düşük maliyetli iş gücü için gelişmekte olan ülkelere yönelirken, bu durum yerel ekonomilerin çökmesine ve işsizlik oranlarının artmasına yol açmaktadır. Bunun en çarpıcı örneklerinden biri, tekstil sektöründe yaşanan olaylardır.

EĞİTİM VE SAĞLIKTA EŞİTSİZLİK

Bangladeş'teki hazır giyim fabrikalarında çalışan işçiler, düşük ücretler ve kötü çalışma koşulları altında çalışmak zorunda kalırken, markalar büyük kârlar elde etmektedir. Türkiye'de de aynı sorunlar yaşanmaktadır. Yüksek öğrenim için gerekli olan maddi kaynaklar, dar geliri aileler için bir hayal haline gelirken, daha zengin ailelerin çocukları ise bu fırsatlardan yararlanabilmektedir.

Sağlık hizmetlerine erişimdeki eşitsizlik de sosyal adaletsizliğin bir başka boyutudur. Düşük geliri kesimlerin, sağlık hizmetlerine erişimde yaşadığı zorluklar, hastalık ve yaşam sürelerini doğrudan etkiler.

Örneğin, ABD'de sağlık sigortası olmayan bireyler, tedavi süreçlerinde ciddi sorunlar yaşamaktadır. Bu durum, sağlıkta eşitsizlik yaratırken, hastaların hayatlarını tehlikeye atmaktadır. Sağlıkta eşitsizlik, bireylerin sosyal ve ekonomik durumlarını daha da kötüleştirir. Cinsiyet ve ırk, sosyal eşitsizliğin en belirgin boyut-

larıdır. Kadınlar, çalışma hayatında ve toplumsal yaşantıda pek çok eşitsizlikle karşılaşmakta, ırksal azınlıklar ise sistematik ayrımcılığa maruz kalmaktadır.

Diğer taraftan Türkiye'de kadınlar, iş gücüne katılım oranında erkeklerden daha düşük seviyelerde yer almakta, aynı işte çalışsalar bile daha düşük ücretler almakta ve terfi olanaklarından daha az yararlanmaktadır. Bu durum, toplumsal huzursuzlukları artırmakta ve sosyal adaletin sağlanmasını engellemektedir. Yüksek gelir eşitsizliği, tüketim ve yatırımda dengesizliklere yol açarak ekonomik istikrarı tehdit ediyor. Eğitimde ve sağlıkta eşitsizlik, insan kaynaklarının verimliliğini azaltıyor ve ekonomik büyümeyi sınırlandırıyor.

DEZAVANTAJLI İNSANLARA DESTEK

Çözüm olarak; eğitim sisteminin yenilikçi yöntemlerle güçlendirilmesi ve dezavantajlı gruplara özel destek programlarının oluşturulması önemlidir. Örneğin, Türkiye'de yürütülen bazı burs programları, dezavantajlı öğrencilerin yüksek öğrenim görmelerine yardımcı olmaktadır.

Sağlık hizmetlerine erişim konusunda adil politikaların uygulanması, herkesin sağlık hizmetlerinden eşit yararlanmasını sağlayacaktır. Gelir desteği programları, sosyal yardımlar ve istihdam yaratma politikaları, sosyal eşitsizliği azaltmak için önemli adımlardır.

Bazı Avrupa ülkeleri, asgari gelir garantisi uygulamaları ile yoksullukla mücadele etmektedir. Sosyal eşitsizlik, sadece bireyleri değil, toplumları da etkileyen bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunun çözümü için herkesin sorumluluk alması gerekmektedir. Politika yapıcılar, sivil toplum kuruluşları ve bireyler, sosyal eşitsizliğin ortadan kaldırılması için el birliğiyle çalışmalıdır.

"Bir toplumun büyüklüğü, onun en zayıf bireyine nasıl davrandığıyla ölçülür." Mahatma Gandhi

“ Ekonomik eşitsizlik, küreselleşme ve teknolojik gelişmelerle daha da belirgin hale gelmiştir. Ekonomik, sosyal ve politik alandaki derin uçurumlar, bireylerin yaşam kalitesini doğrudan etkileyen ve toplumsal huzursuzlukları tetikleyen bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır

RULO ASİTLEME TESİSİMİZ DEVREYE GİRMİŞTİR



- **KALINLIK**
1,5 - 10mm
- **GENİŞLİK**
700 - 1.600mm
- **AĞIRLIK**
7 - 30 ton

KALİTE

DD11'den - S700* MC'ye kadar

*S500 - S600 - S700 grubu kalınlık opsiyonlu



ÇINAR ÇELİK

Satış ve Pazarlama

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Akçakoca/Düzce
T:0(380) 525 02 67
F:0(380) 618 80 00

Çınar Çelik

Organize Sanayi Bölgesi
Çınar Caddesi
Kdz. Ereğli/Zonguldak
T:0(372) 334 36 90
F:0(372) 334 36 99

Çınar Lojistik

Bozkuş İşhanı
No: 18 / C
Kdz. Ereğli/Zonguldak
T:0(372) 316 46 20
F:0(372) 316 89 73

SOCAR'DAN TÜRKİYE'YE 7 MİLYAR \$'LIK YATIRIM PLANI

SOCAR TÜRKİYE, PETKİM VE DİĞER İŞTİRAKLERİNİ KÜRESEL REKABETTE GÜÇLÜ VE ÖNCÜ HALE GETİRME DOĞRULTUSUNDA HEDEFLERİNİ MASTER PLAN DAHİLİNDE TÜRKİYE'YE 7 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPACAK



SOCAR TÜRKİYE CEO'SU **ELCHİN İBADOV** VE PETKİM GENEL MÜDÜRÜ **KANAN MİRZAYEV** BAŞKANLIĞINDAKİ SOCAR TÜRKİYE EKİBİ, TÜRKİYE'YE YENİ YATIRIMLARLA İLGİLİ FİZİBİLİTE ÇALIŞMALARININ BAŞLADIĞI BİLGİSİNİ VERDİ

SOCAR Türkiye, yapacakları kapsamlı "Master Plan" projesine dair yatırım detaylarını açıkladı. SOCAR Türkiye, Türkiye'nin petrokimya alanındaki üretimini ve ihracat gücünü artıracak petrokimya yatırımı ile ilgili çalışmalara başlarken ön mühendislik faaliyetleri sonrası

7 milyar dolarlık yatırım imkânı ortaya çıktı.

Türkiye'nin önde gelen dış yatırımcılarından olan SOCAR Türkiye, İstanbul'da düzenlediği basın toplantısında, SOCAR Türkiye ve grup şirketlerinin 2024 yılı değerlendirmesini ve yeni yılda yapılacak yatırımları paylaştı. Şirket, planlanan petrokimya

yatırımı ile ilgili bilgi vererek geleceğe dönük vizyonunu ortaya koydu. Toplantıya SOCAR Türkiye CEO'su Elchin Ibadov, SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi Başkanı Petkim Genel Müdürü Kanan Mirzayev ve şirket yöneticileri katıldı. Toplantıda Ekovitrin Medya Grubu Başkanı Kamuran Abacıoğlu da hazır bulundu.

YATIRIM MASTER PLANI HAZIRLIĞI BAŞLADI

SOCAR Türkiye, Türkiye'nin petrokimya alanındaki üretimini ve ihracat gücünü artıracak petrokimya yatırımı ile ilgili çalışmalara başladı. Proje kapsamında, yeni petrokimya üretim ünitelerinin kurulumu ve mevcut tesislerin modernizasyonuna yönelik önemli adımların planlandığı belirtildi.

Toplantıda, "Master Plan" kapsamında ilk fizibilite çalışmasının tamamlandığı ve ayrıntılı teknik analizin yapılması için Pre-FEED (Ön Uç Mühendislik Tasarımı Hazırlığı) ve daha sonra FEED (Ön Uç Mühendislik Tasarımı) aşamasına geçileceği belirtildi.

SOCAR Türkiye'nin, Petkim ve diğer iştiraklerini daha güçlü ve küresel rekabette öncü hale getirme hedefleri detaylandırılırken, "Master Plan" ve devamındaki sürecin petrokimya odaklı büyüme stratejisinin önemli bir parçası olduğu aktarıldı. Toplantıda master plan çerçevesinde Türkiye'ye yapılacak yatırım bedelinin 7 milyar dolar olarak belirlendiği vurgulandı.

TÜRKİYE - AZERBAYCAN ORTAKLIĞININ SİMGESİYİZ

SOCAR Türkiye CEO'su Elchin Ibadov, SOCAR Türkiye ve tüm grup şirketleriyle kendilerini Azerbaycan ve Türkiye'nin



SOCAR TÜRKİYE CEO'SU **ELCHIN IBADOV**, EKOVİTRİN MEDYA GRUBU BAŞKANI **KAMURAN ABACIOĞLU**'NA YENİ 7 MİLYAR DOLARLIK MASTER PLAN VE FAALİYETLERİYLE İLGİLİ AÇIKLAMALARDA BULUNDU

ekonomik ve sosyal alandaki güçlü birlikteliğinin bir simgesi olarak gördüklerini söyledi. Türkiye'de 17 yıldır bulduklarını ve 18 milyar doları aşan yatırım tutarıyla Türkiye'nin en büyük doğrudan dış yatırımcısı ve en büyük entegre endüstri grubu olduklarını hatırlatan Elchin Ibadov, "Türkiye'deki stratejik yatırımlarımızın kalıcı olması yönündeki kararlılığımızla, yatırımların her iki ülkenin ekonomisine katkı sağlayacak şekilde devami konusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

"Master Plan" olarak bilinen Türkiye'de petrokimyanın geleceğine katkı sağlayacak yeni yatırım çalışmasıyla ilgili sürecin başlamasına karar verdiklerini vurgulayan Ibadov, "Bu doğrultuda ilk fizibilite çalışmalarının tamamlanmış olup, detaylı teknik analizlerin yapılacağı Pre-FEED (Ön Uç Mühendislik Tasarımı Hazırlığı) aşamasına ve ardından FEED (Ön Uç Mühendislik Tasarımı) aşamasına geçilmesinin planlandığı bilgisini sizlerle paylaşmaktan büyük heyecan duyuyorum. Bütün sürecin tamamlanmasıyla birlikte hem yeni proses ünitelerinin kurulmasını hem de mevcut ünitelerimizin modernizasyonunu kapsayan geniş kapsamlı bir projenin hayata geçirilmesi ile ilgili kararlar netleştirilmiş olacak" şeklinde konuştu.

TÜRKİYE SANAYİNİN ALTYAPISINI GÜÇLENDİRİYORUZ

"Master Plan" projesiyle uzun vadeli hedeflerini gerçekleştirmek adına önemli bir adım attıklarını dile getiren SOCAR Türkiye Rafineri ve Petrokimya İş Birimi Başkanı ve Petkim Genel Müdürü Kanan Mirzayev de, "SOCAR Türkiye olarak Türkiye'nin sanayi ve ekonomi alanındaki büyümesine destek sağlamak adına önemli bir adım attığımızı duyurmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Master Plan projesi ve devamındaki analiz süreci sonunda alınacak kararın, Türkiye'nin sanayi altyapısını güçlendirecek, üretim kapasitesini artıracak önemli bir adım olacağını öngörüyoruz. Bu çalışma ile SOCAR Türkiye olarak daha verimli, rekabetçi ve çevre dostu bir üretim yapısına ulaşmayı hedefliyoruz. Projenin, Türkiye'nin petrokimya sektöründe liderliğimizi pekiştirirken, küresel ölçekte daha güçlü bir oyuncu olmamıza katkı sağlayacağına inanıyoruz" açıklamasını yaptı.

İSRAİL'E PETROL SATIŞIMIZ YOK, BU İDDİA ASILSIZ

Elchin Ibadov, toplantıda, Ekovitrin Medya Grubu Başkanı Kamuran Abacıoğlu'nun "SOCAR'ın İsrail'e petrol satışı" iddialarını

sorması üzerine, "SOCAR'ın İsrail'e petrol satışı bulunmamaktadır. 2024 yılı içerisinde asılsız bu haberler sebebiyle çok üzül-
dük ve canımız yandı. Ofislerimize fiziksel müdahaleler oldu, kapılarımızı kırdılar. Bu iddialar ve haberler tamamıyla asılsızdır. Bununla ilgili gerekli basım açıklamalarımızı yaptık. SOCAR, ham petrol üretici bir şirket olarak İsrail ile herhangi bir şekilde ham petrol ticareti söz konusu değildir. Bunun olduğunu söyleyen birisi varsa biz ispatını bekliyoruz. Dolayısıyla böyle bir ticaret kesinlikle doğru değil. Zaten ham petrol piyasasının doğası gereği hiçbir zaman petrol üretici şirketler direkt olarak gidip bir ülkenin rafinerisine, petrokimya tesisine ya da başka bir tesise ham petrol satmazlar. Dünyadaki global şirketlere satarlar, daha sonra o ham petrolerin hangi mecralarda satıldığını kontrol etmezler, edemezler. Dolayısıyla Azerbaycan'ın açık denizlere çıkışı olmadığı için petrolü Türkiye üzerinden satıyoruz. Türkiye'nin de zaten İsrail'e ticari ambargosu mevcut. Türkiye, İsrail ile ticaret yapmıyor. Bir şey satmıyor. Dolayısıyla bu bir iddadır, gerçeği yansıtmamaktadır" ifadelerini kullandı.

SOCAR TÜRKİYE BURSAGAZ VE KAYSERİGAZI AKSA'YA SATTI

SOCAR Türkiye CEO'su Elchin Ibadov, "Şirketlerimizin satış kararını, Socar Türkiye'nin uzun vadeli stratejik hedefleri doğrultusunda değerlendiriyoruz. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz yaklaşık 18,5 milyar dolarlık yatırımla, Türkiye'nin en büyük doğrudan dış yatırımcısı konumundayız ve stratejik öneme sahip bu yatırımlarımızla Türkiye'de daha uzun yıllar değer üretmeye devam edeceğiz. Bir süre önce kamuoyuyla paylaştığımız üzere, Türkiye'de ana iş kollarımızdan biri olan petrokimya sektörüne yoğunlaşarak, bu alanda önemli bir yatırım gerçekleştirmek amacıyla ön uç ve uç (Pre-FEED ve FEED) mühendislik çalışmalarına başladık" şeklinde konuştu.

DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN:

BİZİM HER İŞİMİZ YATIRIM

TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNDEN SON DERECE UMUTLU OLDUKLARINI VURGULAYAN DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN, "TİCARETTEN KAZANDIĞIMIZIN ÇOĞUNU YATIRIMA HARCİYORUZ. SÜREKLİ YATIRIM YAPIYORUZ. HER ŞEYİMİZ YATIRIM" DEDİ

RÖPORTAJ: KAMURAN ABACIOĞLU





Hacı Ali Doğan tarafından 1970'li yıllarda temelleri atılan Doğanlar Holding, başta mobilya olmak üzere, perakende, enerji ve inşaat sektörlerinde Türkiye'nin önde gelen grup şirketlerinden.

Ticari hayatına mobilya sektörü ile 1970'li yıllarda Hacı Ali Doğan'ın Çanakkale'nin Biga ilçesinde kurduğu Doğan Mobilya ile başlayan Doğanlar Holding, seneler içinde istikrarlı bir şekilde büyüyerek hem toplumsal hem de ekonomik kalkınmaya katkıda bulunmak misyonuyla ilerleyen ve farklı sektörlerde hizmet veren bir şirketler grubu haline geldi.

Farklı kıtalardan çeşitli kurum ve kuruluşlarla iş birliği yapan Doğanlar Holding, dünyanın en ileri standartlarına uygun ürün gamları ve bunu kanıtlayan çok sayıda kalite güvence belgesiyle Türkiye için inovatif ve küresel bir kurum örneği oluşturdu.

Sadece ülke ekonomisine değil, sosyal sorumluluk projeleriyle eğitim, sağlık, kültür, sanat ve çevreye de büyük önem veren Doğanlar Holding, aynı zamanda ihracat yapmayı sürdürdüğü 45 ülkede uluslararası ilişkilere de katkıda bulunmaya devam ediyor.

Enerji sektöründe Biotrend; İnşaat sektöründe Doğyap ve D'Afric Senegal Construction SA.; Perakende sektöründe Troypark ve Mobilya sektöründe Doğtaş, Kelebek Mobilya, Kelebek Mutfak-Banyo, Lova Yatak, RuumStore ve BİGA HOME markalarıyla Türkiye'de ve yurtdışında yatırımlarını sürdüren Doğanlar Holding, Türkiye'nin en büyük 100 grubu arasındadır. 4000 kişilik bir aileye sahip Doğanlar Holding çizdiği hedefler doğrultusunda ilerliyor.

Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan, Ekovitrin Medya Grubu Başkanı Kamuran Abacıoğlu ve Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a yurtiçi ve yurtdışı yatırım, eğitim ve sosyal sorumluluklarıyla ilgili projelerini anlattı.

EKOVİTRİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE İYİ BİR ÖRNEK

◆ **Ülkemizin önemli markalarını Anadolu'nun küçük bir ilçesi Çanakkale Biga'dan çıkarmayı başaran Doğanlar Holding'in Yönetim Kurulu Başkanı ola-**

YATIRIMLARA ARA VERMEDEN DEVAM EDECEKLERİNİ BELİRTEN DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN, TÜRKİYE'NİN NİTELİKLİ NÜFUSU, COĞRAFİ KONUMU VE GÜÇLÜ VE POTANSİYELİ YÜKSEK BİR ÜLKE OLDUĞUNU SÖYLEDİ

rak bize dünya markası olma yolundaki hikâyenizi anlatabilir misiniz?

Öncelikle ben sizi tebrik etmek istiyorum. Sürdürülebilirlik konusunda önemli bir örnek teşkil ediyorsunuz. Ekovitrin'in 25. yılı öncelikle hayırlı olsun. Ekonomi için, iş dünyası için çok önemli bir marka. Ben 25 yıldır takip ediyorum. İlk çıktığınız dönemleri hatırlıyorum. Televizyon programları yaptığınız zamanları da hatırlıyorum. Hep yanımızda yer alınız. Birçok markanın bugün olduğu noktaya gelmesinde sizin payınız büyük. Size bir önerim var. Daha önce yaptığınız televizyon programlarını yeniden yapmanızı öneriyorum. İş dünyasının motivasyona ihtiyacı var. Siz bizleri hep motive ettiniz bu yüzden size teşekkür ediyorum.

Öykümüz şu şekilde başladı... Ben Devlet Demir Yolları'nda memur olarak çalıştım. Bigalı bir aileyiz. Babam 1970'li yıllara kadar kahvecilik yaptı ve doğal olarak kahvecilik yapan bir babanın altı evladını okutması büyütmesi çok da kolay değil. Şahsen devlet parasız yatılı okullarında okudum. Kardeşlerimin de bir üniversite hayatı olmadı, hepsi lise mezunu maalesef. Çünkü bulunduğumuz konum itibarıyla çalışmak zorundaydık.

DOĞANLAR HOLDİNG'İN İLGİ ÇEKEN BAŞARI ÖYKÜSÜ

Daha 17 yaşında devlet memuru olduğumda diğer kardeşlerim kimisi simit sattı, kimisi bağda bahçede çalıştı. Gidip pazarlarda satış yaptılar. Kimisi kahvecilik yaptı. Ben de yaz aylarında çocukken babamın kahveha-

nesine gidip orada çay, limonata satıyordum. Böyle büyüdüm.

Memur olduktan sonra babam Biga'da küçük 35 metrekarelik bir mağaza açtı. Bir yandan da kahvecilik mesleğini sürdürüyordu. Risk analizi yapmış olmalı ki orada mobilyaları hazır alıp satıyorduk.

Sonra kardeşim Adnan biraz büyüyünce ve pazarlama zekâsı çok iyi olduğu için işleri biraz büyütme istedi. Bana "Gel memurluktan istifa et. Senin elin kalem tutuyor. Ben satarım sen de hesap kitap yaparsın" dedi... Önce bir düşündüm. 7 yıllık memurluk hayatım vardı tabii. O zamanlar hatırlayanlar bilir memurluk çok önemli bir itibar sebebiydi. Devlet memuru olmanın çok ayrı bir avantajı vardı. Memurluğumu yapmam gerekiyordu ve düşündüm dedim ki, "Biga'ya gideyim, memurluktan istifa edeyim."

Ancak mobilya işi tutmazsa diyerek kendime bir B planı da yaptım. Dışarıdan iktisat okudum ve bitirdim. "Biga'da 10 tane esnafın defterini tutsam muhasebecilik yapsam ben yine geçimimi sağlarım" diye düşündüm. O düşünceyle geldim. Sonra birlikte işlere sarıldık. Babamın işlerini büyüttük bir dükkân daha açtık.

O YILLAR KANEPE DÖNEMİYDİ, BİZİM İÇİN BÜYÜK FIRSAT OLDU

O yıllar kanepeler dönemi, büyük bir fırsattı. Biz kanepeler üretmeye başladık. Günde 4-5 tane. Ama sermayemiz yoktu. İşler arttıkça durum biraz düzeldi. Kardeşlerim de büyüdüler. İsmail Bey liseyi bitirdi onu üretimin başına verdik. İlhan da liseyi bitirdi. Çanakkale'de mağaza açtık. Ailece bütün kardeşler olarak kendimize bir yol çizdik.

Sonra Çanakkale'de farklı ilçelerde birkaç mağaza daha açtık ve büyümeye devam ettik. Daha sonra yurtdışına açıldık. Arnavutluk'ta ortak bir şirket kurduk. Arnavutlarla Bulgaristan'a gittik orada Doğtaş Bulgaristan diye şirket kurduk. Makedonya'da Şedo Mobilya diye bir şirket daha açtık. Böylece Balkan ülkelerine ciddi bir ihracat yapmaya başladık. Hatta o dönem 1994 yılında hiç unutmuyorum Türkiye mobilya ihracatının yüzde 10'unu yapar hâle geldik. Tabii o zaman bu çok ciddi bir oran. Dönemin Başbakanı Tansu Çiller ile bir konuşma fırsatım olmuştu. Konunun önemini anlatmak için söylüyorum...



800 BAYILİ 45 ÜLKEYE İHRACAT YAPAN DEV BİR GRUP

Daha sonra bayilikler vermeye başladık ve şu an geldiğimiz noktada 800 civarında bayie ulaştık. İhracat yapar duruma geldik ve 45 ülkeye kadar ulaştık. Tabii ülke sayıları sürekli değişenlik gösteriyor. Bütün bu gelişmeler yaşarken kardeşler olarak bir arada olmanın olumlu yanlarını yaşadık. Aile anayasasını yazdık ve bu başarıların arkasında bu etkenler çok önemli.

Doğtaş'ı büyütünce benim 'Türkiye'nin büyük holdinglerinden biriyle ortaklık yapayım' diye bir hayalim vardı. Girişimde bulundum ve hisse satımı konusunda görüşmeler yaptım. Yabancı fonlar gelince mobilya tarihinde belki de ilk kez şirketimiz yabancılarla yüzde 50 oranında ortak oldu. Bu durum cesaret işiydi. 6 kardeş olarak yüzde 16,6 oranında ortaklık. Kırılma noktalarımızdan biri de budur.

Çünkü o yabancılarla Kelebek Mobilya'yı satın aldık ve Kelebek halka açığı olduğu için böylece halka açılmış olduk. Bu bizim için çok büyük bir sıçrama oldu. Bildiğiniz gibi mobilya grubumuzda Doğtaş ve Kelebek dışında bir de Lova Yatak var. E-ticaret yapan bir şirketimiz de var. Yine Senegal'de bir mobilya fabrikası kurduk. Tabii o ayrı bir hikâye. Yani grubumuza hem enerji, hem mobilya, hem de inşaat işleri girmiş oldu.

AFRİKA'DA ÇOK BÜYÜK İMKÂNLAR VAR

◆ **Mobilya sektörü Türkiye'nin önemli bir ihracat kalemi. Bu anlamda Afrika'ya ihracatın artırılması noktasında rolü olabilir mi? Sizin o bölgede yatırımlarınız var. Bu konuda neler söylerseniz?**

Öncelikle söylemek isterim ki Afrika'da çok büyük fırsatlar var. Bize karşı teveccühleri yüksek. Onun için biz Senegal ile Afrika pazarına girdik. Senegal devletinin lojistik merkezi olarak çok büyük bir projesi vardı. Dolayısıyla orada 106 milyon doların üzerinde bir döviz girdisi sağladık. O projeyi bitirdik ve 3 yıl önce teslim ettik.

Biliyorsunuz mobilya emek yoğun bir sektör. Şu anda orada yüzden fazla çalışan kişi var. Bu arada Bigalı olduğumuz için oradaki markayı da Doğtaş olarak yürütme-

MEMURLUKTAN İŞ İNŞANLIĞINA UZANAN YOLDA BAŞARISINA HEDEFLER KOYARAK ULAŞTIĞINI DİLE GETİREN DAVUT DOĞAN, DOĞRU İNSANLARLA İŞ YAPMAK, FIRSATLARI KOVALAMAK VE SOSYAL OLMANIN BAŞARIDA ÖNEMLİ KRİTERLER OLDUĞUNU SÖYLEYDİ

yelim istedik ve doğduğumuz topraklardan Afrika'ya uzanan yolculuğumuzu anlatabilmek adına buradaki markamızın adını BIGA Home koyduk. Ayrıca Afrika'da Big-A olarak da yerleşme çalışmalarımızı yürütüyoruz. Açılımı Büyük Afrika demek.

Dolayısıyla biz Afrika açılımını o fabrika üzerinden yürütüyoruz. Daha sonra Kenya'ya ve Uganda'ya girdik. Yani Afrika'da çok ciddi pazarlar var. Orada büyümemizi sürdürüyoruz. İhracata gelince; bildiğiniz üzere hem küresel hem de ülkemizde finansal bir kriz söz konusu. Bu nedenle ihracatta da zarar gibi olumsuz durumlar olabiliyor. Hepsinin üstesinden gelebilecek planlarımız da ekiplelerimiz de mevcut. Bazen kriz gibi görünen durumları fırsata çevirmek için çalışıyoruz.

◆ **Doğanlar Holding bünyesinde 2 tane halka açık şirketiniz var. Önümüzdeki dönemde halka arz için planınız var mı?**

Tabii bu bizim ajandamızda bir süredir var. Ancak 2024 yılı maalesef hem dünya hem de Türkiye'de iyi bir yıl olduğunu söyleyemem. Burada fırsatları iyi değerlendirmek lazım. Gayrimenkul piyasasını takip ediyoruz, projelerimizi ilerleyen günlerde inşaat şirketimiz ile hayata geçireceğiz.

Senegal'de inşaat işine başladık ve geçtiğimiz haftalarda temelini attığımız bir rezidans konut projesi ve iş yeri projemiz var. Bu projeyi hayata geçireceğiz. Yine Senegal'de takip ettiğimiz yerler bulunuyor.

Türkiye'de kentsel dönüşüm projelerimiz söz konusu. İstanbul Yenibosna'da 300

konutluk bir karma projemiz mevcut. Bu projelerin hayata geçmesini bekliyoruz. Holding için halka arz planlarımız arasında, hayata geçireceğimiz zaman sizlerle de paylaşacağız.

ÇÖPTEN ENERJİ ÜRETME İŞİ İLGİMİZİ ÇEKTE

◆ **Türkiye'de enerji alanında farklı bir yatırım yaptınız. Ben de geldim yerinde gördüm ve gerçekten toplumsal fayda sağlayan bir yatırım, çevreci bir proje. Biraz bu konudan bahsedebilir misiniz?**

2007 yılından itibaren özellikle Çanakkale'de rüzgâr bizi çok etkilediği için rüzgâr santralleri ile ilgilendik, sonra hidroelektrik santral kurduk. Hollandalılarla Erzurum, İspir ve Ordu'da ortaklık yaptık. Daha sonra bu projelerden çıktık ve santrallerimizi devrettik. Sonra yeşil enerji dediğimiz özellikle entegre katı atık yönetimi diyoruz biz, çöpten enerji üretme işi ilgimizi çekti. Bu projeyi başlatan mühendis arkadaşlar vardı. O mühendis arkadaşlar bize büyümek istediklerini ve ortak olmak istediklerini söylediler ve biz de onlarla ortak olduk. Sonra bu işleri biraz geliştirdik. Şu an Türkiye'nin 5 bölgesinde yer alan 9 ilde 17 tesisimiz mevcut.

Biz o dönem Türkiye genelinde aldığımız 4 tesisi 17'ye çıkardık. Daha önce belediyelerin yaptığı vahşi depolama sistemine karşı şimdi ciddi yatırımlar yaparak o bölgede çöpleri hem ayrıştırma yapıyoruz hem oradan elektrik elde ediyoruz. Yine aynı çöplerden gübre elde ediyoruz.

Burada karbon sertifikası olduğu için entegre katı atık yönetimi ile çok ciddi bir karbon satışı da yaptık. Malatya, Sivas, İskenderun, Bergama, Bursa, İnegöl ve İzmir gibi yerlerde tesislerimiz var. Ayrıca Ezine ve Aydın'da biyokütle yatırımı yaptık. Şu an tesislerimizle Türkiye'de katı atık yönetiminde lider olduğumuzu söyleyebilirim. Türkiye çöpünün yüzde 20'sini işliyoruz. Tabii şimdi burada işlerimizi daha da büyütme çabamız var. Özellikle Aliağa'da Plastik İleri Dönüşüm Tesisi projemiz mevcut. Orada piroliz yağı üreteceğiz. Bu da plastik ham maddesi aslında. Çünkü Ege Bölgesi'nin çöplerini, plastiklerini işlemeyi planlıyoruz.

Tabii bu işler ileri teknoloji gerektiriyor. Bu teknolojinin patentini Amerikalı



“

AFRİKA'DA BÜYÜK FIRSATLARIN OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZEN DAVUT DOĞAN, BURADA ÖNEMLİ YATIRIMLAR YAPTIKLARINI, AFRİKA AÇILIMINDA FABRİKA KURARAK İLERLEDİKLERİNİ BİLDİRDİ

sahiplerinden satın aldık. Şimdi plastik ileri dönüşümünü başlatacağız. Bu 300 milyon dolarlık bir yatırım. Şimdi burada iki banka ile ortaklık anlaşması imzaladık. Amerika'daki bir firma ile ön anlaşmamızı tamamladık. Yani bu projeyi İnşallah önümüzdeki günlerde başlatacağız. Böylece enerji alanındaki yatırımlarımızı büyütmüş olacağız ve hem de ülkemize döviz kazanırdıracağız.

KIZ ÇOCUKLARININ OKUMASINI ÇOK İSTİYORUZ

◆ **Sizin eğitim alanında da çok ciddi yatırımlarınız var. Ailenizin eğitime verdiği önemi biliyoruz. Bu konuda neler söylersiniz?**

Tabii klasik olacak ama eğitim çok önemli. Biz Doğtaş'ı kurduktan sonra çok az kadromuz varken bile -Şu anda 4000 kişiye ulaştık. Sadece mobilya alanında 2 bin 700

çalışanımız var- Türkiye'nin en çok istihdam oluşturanlar listesindeyiz. Şu an istihdamda ilk 80'deyiz. Hedefimiz ilk 50 şirket arasında olmak.

Diğer taraftan bayilerimizi, personellerimizi eğitmek için Doğtaş Akademi'yi kurduk sonra bunu geliştirdik. O dönemde Doğtaş Çocuk Tiyatrosu'nu hayata geçirdik ve çocukların tiyatrocuya yetişmeleri için çalışmalar yaptık. Bunları 90'lı yıllardan beri yapıyoruz.



“

45 ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİKLERİNİ VE 800 BAYİYE ULAŞTIKLARINI BELİRTEN DAVUT DOĞAN, “DOĞTAŞ İLE DOĞDUK, KELEBEK MOBİLYA, KELEBEK MUTFAK, LOVA YATAK, RUUM STORE VE BİGA HOME MARKALARIMIZLA YOLUMUZA DEVAM EDİYORUZ. DOĞANLAR HOLDİNG MOBİLYANIN YANINDA ENERJİ VE İNŞAATA DA GİRDİ” DEDİ

Engelli kadınlarımızın tiyatro çalışmalarına sponsor olduk. Bireysel olarak eğitime çok önem veren bir insanım. Şu anda bile İstanbul Üniversitesi Felsefe Bölümü 3'üncü sınıfta okuyorum. Yani öğrenmenin yaşı yok.

Annem adına Ayşe Doğan Kız teknik meslek lisesi, babam adına Hacı Ali Doğan Erkek öğrenci yurdu yaptırıldı. Şu anda 200 öğrenci kapasiteli. Bunların dışında 100'ün üzerinde kütüphane oluşturduk. Bunlar hep eğitimle ilgili yatırımlar.

Anne ve babamın sağlığında onlara

vakıf kuracağım diye söz verdim. Bu aile anayasamızda da var. Son yaşanan depremle birlikte bu çalışmalarımızı hızlandırdık. Kurmuş olduğumuz ADVAK (Ayşe Doğan Ali Doğan Eğitim ve Kültür Vakfı) ile de 200 öğrenciye ve özellikle de kız öğrencilere burs vermeye başladık. Benim son yazdığım “Altın Bulmadan Zengin Olunmaz” kitabımın gelirini de bu vakfa bağışlıyorum. Tabii buradaki hedefimiz neden bu sayı 200'de kalsın bunu 1000 öğrenciye taşıyalım istedim. Bunun için de çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

TÜRKİYE ÇOK GÜÇLÜ, POTANSİYELİ ÇOK YÜKSEK

◆ 2024 yılı zor geçti dediniz ama enflasyonda da bir düşüş, ekonomide de olumlu işaretler var. Nasıl öngörüyorsunuz?

2025 yılının ilk 6 ayı tabii zor geçecek ama ikinci 6 aydan sonra özellikle şimdi dünya konjonktürüyle ilgili olan bu savaşların da bitmesiyle normalleşmenin olacağını tahmin ediyorum. Barış çalışmalarının yanı sıra dövizin kısmen artacağını yıl ortası



40 TL, yılsonu kapanışı 43 TL olacağını planlıyoruz. Her ne kadar enflasyon yüzde 25 olarak hesaplansa da biz burada yüzde 5'lik bir sapma olabileceğini varsayarak yüzde 30 ile sonuçlanacağını düşünüyoruz.

Türkiye çok güçlü ve potansiyeli çok yüksek bir ülke. Nüfusumuz ve çok iyi bulunduğumuz strateji konum itibarıyla de çok avantajlı bir yerdeyiz. Bölgemizdeki sıkıntılar gün geçtikçe azalıyor. Ülkemizin geleceğinden umutluyuz ve onun için de yatırımlarımızı hiçbir zaman kesmedik. Sürekli yatırım yapıyoruz. Kazandığımızı hissettiğimiz zaman yatırıma yöneliyoruz. Kısacası bizim her şeyimiz yatırım. Mobilyada, inşaatta, enerjide sürekli üretiyoruz. Ticaretten para kazanmak aile olarak çok uygun bulduğumuz bir şey değil. Aslında belki en doğrusu o ama yapamıyoruz. Yani bu bir vizyon meselesi. Bizim kafamız öyle çalışıyor.

Yatırımlarımıza devam edeceğiz. Ülkemize güveniyoruz. Sıkıntılara rağmen biz bugüne kadar hiçbir dönemde personel azaltmadık. Çünkü biz hep yarını düşünüyoruz. Bu bizim ülkemize ve ekonomimize bakış açımızı gösteriyor.

DAVUT DOĞAN'IN ALTIN KURALLARI

◆ **Türkiye'nin önemli iş insanlarından biri olarak gençlere neler söylemek istersiniz? Sizin bir de altın kurallarınız var. Nedir bunlar?**

Tabii gençler bizim için çok önemli. Ailemizde de gençlerimiz var. Doğanlar Holding'de 16 yaşını bitirenler aile meclisi üyesi oluyor. 6 kardeş şu anda 16 yaşından büyük olan 8 gencimiz var ve her biri ayrı ayrı şirketlerde çalışıyor.

Ben birçok üniversiteye konferans vermeye gidiyorum. Hatta geçtiğimiz ay sadece 8 konferansım vardı. Gençlere çok önem veriyorum. Tabii ben onlardan besleniyorum. Z kuşağının bakış açısını önemsiyorum. "Altın Bulmadan Zengin Olunmaz" kitabımda da bahsettim. Aslında hikâye şöyle:

Anlattığım gibi biz Çanakkale Biga'da kahvecinin çocukları olarak bir şeyler yapmaya başladığımızda "Bunlar altın buldu" diye dedikodu çıktı. Yani altın bulmadan zengin olunmaz... Ben bu kitabımı onun

DOĞANLAR HOLDİNG'DE 4 BİN KİŞİLİK BİR İSTİHDAMA SAHİP OLDUKLARINI VE SADECE MOBİLYADA 2 BİN 700 ÇALIŞANI BULDUĞUNU ANLATAN DAVUT DOĞAN, "TÜRKİYE'DE İSTİHDAMDA İLK 80'DEYİZ. HEDEFİMİZ İLK 50 ŞİRKET ARASINA GİRMEK" DEDİ



için bu başlıkla verdim. Dedim ki tabii ki altın bulmadık ama 6 adet altın kural belirledik. Bunları da gençlere tavsiye ediyorum.

Birincisi hayalini kur... Ne yapmak istiyorsan bunları bir kenara yaz ve planla. Ama tabii kabul edilebilir hayaller olmalı. Amerika başkanlığını ben hayal etsem de Trump varken bana düşmez bu iş. Ben şimdi düşündüğüm zaman bugüne kadar neyi hayal ettiysem çok şükür gerçekleştirdiğimi görüyorum. Mesela TÜSİAD o dönem çok revaçtaydı, üye olmak istiyordum yönetim kurulu üyesi oldum. Biga Spor'a başkan olursam şampiyon yaparım, dedim, Biga Spor'u şampiyon yaptım. Üniversitelerde fırsat bulup ders versem diye düşündüm, üniversitelerde ders vermeye başladım. Konferanslar vermek istedim konferanslar vermeye başladım.

YURTIÇİ VE YURTDIŞI FIRSATLARI KOVALAMAK GEREKİR

İkinci olarak fırsatları kovala... Şimdi nedir fırsatlar? Çanakkale Biga'da kendi içine kapanık biri olsaydım yabancı ortak fırsatını elde edemezdim. Mesela Kelebek'i satın almamız bir fırsattı. Biga'ya ilk geldiğinde Kelebek Mobilya'nın bayiliğini satın almak istedim ama vermediler ama gün geldi Kelebek Mobilya'nın tamamını satın aldım.



AİLE ANAYASASI VAR. 3. KUŞAK İŞ BAŞINDA:

6 KARDEŞ VE KARDEŞLERİN ÇOCUKLARI ARASINDA 16 YAŞINDAN BÜYÜKLER AİLE MECLİSİ ÜYESİ OLUYOR VE AİLE ANAYASASINA GÖRE ŞİRKETLERDE GÖREV ALIYOR. FOTOĞRAFTA; DOĞAN AİLESİ VE ÇOCUKLARINDAN OLUŞAN AİLE MECLİSİ BİR ARADA...



DOĞANLAR HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI DAVUT DOĞAN, EKOİTRİN MEDYA GRUBU BAŞKANI KAMURAN ABACIOĞLU VE YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALİ KARABAŞ'A YURTDIŞI VE YURTDIŞI YATIRIMLARIYLA, EĞİTİM VE SOSYAL SORUMLULUK PROJELERİNİ ANLATTI

Üçüncüsü doğru insanlarla iş yapmak... Bu bir ekip işi biz 6 kardeş birlikte çalışıyoruz ama her dönem danışmanlıklar alıyoruz. Şu anda bile bizim çok ciddi danışmanlarımız var. Yani her şeyi ben bilirim demek doğru değil.

Hedefini belirle... Senin şimdi ne hedefin var, bunu belirleyeceksin... Şu anda Türkiye'deki 100 aile arasındayız. İstihdamda bile ilk 100'ün içindeyiz. O zaman yeni hedefimiz ilk 50 arasında yer almak, plastik ileri dönüşüm tesisimiz ile 300 milyon dolarlık yatırımımızı yapmak ve holdingimizi halka arz etmek. Kişisel hedefim olarak da 5. kitabımı yazmak istiyorum.

İkinci üniversiteden sonra şimdi 3'üncü üniversiteyi bitirmek istiyorum. Yani hedef olmadan olmaz.

SENİ AŞAĞI ÇEKECEK İNSANLARLA BERABER OLMA

Bir diğer madde de sosyal olmak... Akıllı insanlar kendinden daha akıllı insanlarla konuşur. Şimdi seni aşağıya çekecek insanlarla bir arada olursan doğru olmaz. Ben öyle insanları hiç sevmem yani böyle olumsuz konuşan dedikodu yapan insanları hiç sevmem. Çünkü onlar seni aşağı çeker. Onun için hep pozitif düşünmek gerekiyor. Sosyal olmak gerekiyor. Mesela

Türkiye mobilya sektörüne bir dernek kazandırdık.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde (TOBB) 10 yıl sektör başkanlığı yaptım. Yine İstanbul'da kendi gruplarımız var. Ben sosyallığe çok önem veriyorum. Üniversitede özellikle öğrencilerin kendi toplulukları var. Çanakkale 18 Mart Üniversitesi'nde o öğrenci topluluk başkanlarını bir dönem direkt işe aldım. Işık gördüğüm gençler ile çalışarak onların gelişimini ve iyi yerlere geldiğini izlemek benim için büyük bir mutluluk. Bu nedenle pozitif düşünmek ve sosyal olmayı çok önemsiyorum.

Ekovitrin

www.ekovitrin.com



**Ekonomi,
Borsa ve
İş Dünyası...**



**Ekovitrin.com ile
Her Zaman Bir
Adım Önde!**

Küresel Kriz Saati Alarm Veriyor!



Sedat YILMAZ

Oscar ödüllü, $E=mc^2$ formülünü ilim dünyasına kazandıran ünlü fizikçi Alman Albert Einstein'in bir de 'Kiyamet Saati' (The Doomsday Clock) meşhurdur. 'Kiyamet Saati' ilk kez 1947'de İkinci Dünya Savaşı sonrası Soğuk Savaş gerilimlerine karşı halkı uyarmak amacıyla oluşturuldu. Saat dünyadaki tehditlere ve krizlere göre her yıl güncelleniyor.

ABD merkezli Bilim ve Güvenlik Kurulu (The Science and Security Board - SASB), insanlığın olası yok oluşunu simgeleyen 'Kiyamet Saati'ni bu yıl 90 saniyeden 89 saniyeye çekti. Saatin gece yarısına yaklaşması küresel tehlikenin daha da artması anlamına geliyor.

'Kiyamet Saati'nin en uzun süresi 1991'de Sovyetler Birliği'nin yıkılması ve Soğuk Savaş'ın sona ermesinin ardından 17 dakika olarak belirlenmişti. O zamandan bu yana 'dakika'dan 'saniye' alanına geçen 'Kiyamet Saati', insan eliyle kopacak kıyametin yaklaştığını haber veriyor.

NEREDEN VE NASIL PATLAYACAĞI BELLİ DEĞİL

Bilim ve Güvenlik Kurulu (The Science and Security Board - SASB) bu sene için ayarladığı saati 1 saniye geri çekmesinin sebeplerini şöyle sıralıyor:

Orta Doğu'da İran'ın da dâhil olduğu İsrail'in toprak genişletme çabaları, küresel ticaret savaşları, ülkelerdeki seçimler, ABD Başkanı Donald Trump'ın koltuğuna oturur oturmaz, ABD'nin Danimarka toprağı Grönland'ı alacağını açıklaması... Kanada'yı ABD'nin 51'inci eyaleti yapacağına dair eğiliminin yanında Panama Kanalı'nı işgal edeceğini ima etmesi... Meksika Körfezi'ne Amerika Körfezi diyerek bölgeyi istila edeceğine işaret etmesi... Çin başta BRICS ülkelerine gümrük tarifelerini yüzde 100 artıracığını duyurması... Kolombiya ile 30 milyonu aşan göçmenler konusunda artan gerginliğe sert yaklaşımı... ABD - Çin'in Tayvan Boğazı sorununa tavizsiz yaklaşımı...

SASB GERİLİMLERİ SAYMAKLA BİTİREMİYOR

Kurul (The Science and Security Board - SASB) ayrıca; dünyadaki gerilimleri endeks olarak tutan 'küresel kriz saati' diyebileceğimiz

'Kiyamet Saati'ne; hâlen artarak devam eden nükleer silah denemelerini, Rusya - Ukrayna savaşını, Türkiye - Yunanistan, Türkiye - İsrail ve Çin - Hindistan gerginliğini, Çin'deki Doğu Türkistan ve güneydoğu Asya'da Myanmar'daki (Burma) çatışmalarını, Avrupa'da ırkçılığın yaygınlaşmasını, ayrılıkçı mücadele ve çatışmaların artış kaydetmesini, Afrika'da ülkeler arası yaşanan gerginlik ve savaşları krizler arasında gösteriyor.

Kurul (SASB); Suriye'de Esed yönetiminin devrilmesini, vekâlet savaşlarının devletler çatışmasına evrilmesini, yapay zekânın askeri amaçlarla kullanımını ve iklim değişikliği tehditlerini de küresel anlamda endişe endeksine ekliyor.

SINIRLAR GÜÇ KULLANILARAK DEĞİŞTİRİLEMEZ

Yaklaşık 80 milyon insanın hayatını kaybettiği İkinci Dünya Savaşı'nı düşünüyorum da aklıma, Trump'ın kan üzerinde yükselecek Grönland sevdası geliyor. Avrupa Birliği (AB), ABD Başkanı Donald Trump'ın Grönland'ı almak için gerekirse askeri güç kullanacağı tehdidine karşı beklenmeyen bir çıkışla agresif tavrını almakta gecikmedi. Almanya Şansölyesi Olaf Scholz, Danimarka Başbakanı Mette Frederiksen ile görüşmesinin ardından "Sınırlar güç kullanılarak değiştirilemez. AB'ye üye devletin kendi topraklarında silahlı saldırıya uğraması halinde tüm AB ülkelerinin yardım ve destek yükümlülüğü bulunmaktadır. Sınırların dokunulmazlığı uluslararası hukukun temel bir ilkesidir. Bu ilke herkes için geçerli olmalıdır" karşılığını veriyor.

GRÖNLAND'A 'SAVUNMA KALKANI'

Danimarka Başbakanı Frederiksen de, "Avrupa, kıtadaki savaş ve jeopolitik gerçeklikteki değişimler nedeniyle ciddi bir durumla karşı karşıya. Kitamızın geleceğini belirlemek Avrupa'ya kalmıştır" derken Avrupa Komisyonu Savunmadan Sorumlu Üyesi Andrius Kubilius, Trump'a verdiği cevapta, "Üye devletler olarak Danimarka'yı savunmaya hazırız" demekten çekinmiyor.

Grönland'a savunma kalkanı oluşturulması gerektiğini belirten Avrupa Birliği Askeri Komitesi Başkanı Robert Brieger de, "Bölgeye Avrupa askerleri yerleştirmek mantıklı olacak" açıklamasını yapıyor.

Fransa Dışişleri Bakanı Jean-Noel Barrot ise Grönland'a asker göndermeye olumlu bakıyor. Barrot, "Avrupa Birliği ile çatışmaya girmek kimsenin yararına değil. Güvenlikle ilgili bir mesele var. Sınırlar hiçbir zaman pazarlık konusu olamaz. Kimse gelip de sınırlarla dalga geçemez. Bunu açıkça söyledik ve sürekli tekrarlıyoruz. Bölgeye asker gönderebiliriz" diyor.

DANİMARKA RUS GAZPROM'A İZİN VERDİ

Danimarka ABD'nin restine rest diyerek Rus doğal gazına geçit



verdi. Danimarka Enerji Ajansı, Kuzey Akım 2 doğal gaz boru hattında koruma çalışması yapması için Gazprom'un alt şirketi Nord Stream 2 AG'ye izin çıktığını bildirdi. Danimarka'nın Rus doğal gazına izin vermesiyle borsalarda Gazprom hisselerinde önemli yükselişler oldu. Rus gazını Baltık Denizi'nden Almanya'ya taşıyan Kuzey Akım ve Kuzey Akım 2 boru hatları, yaşanan patlamaların ardından Eylül 2022'de atıl duruma düşmüştü.

Diğer yandan Grönland ulusal gazetesi Sermitsiaq ve Danimarka medya kuruluşu Berlingske için Verian anket şirketinin yaptığı kamuoyu yoklamasında, Donald Trump'ın Grönland'ı ABD topraklarına katmaya işaret eden açıklamalarının ardından halkın, bu konudaki düşüncesi araştırıldı. Grönland'da yapılan anket, halkın yüzde 85'inin ABD topraklarına katılma fikrine karşı olduğunu ortaya koyuyor.

Avrupa, Grönland meselesinde ABD'ye ne kadar dayanabilecek merak etmiyor değilim!

KAN İÇİCİLERİN ÖNÜNDEKİ ENGEL TÜRKİYE

Gelelim bize... Türkiye'mize...

Hatırlayalım... 2022 yılı Eylül ayında İngiliz The Guardian gazetesi, Türkiye'nin İHA teknolojisini geliştirmekle dünya savunma sanayine 16 trilyon dolar zarar verdiğini yazmıştı. Türkiye'mizin özellikle son çeyrek asırdır dünya barışı için Batı, Rusya ve Çin arasında ince bir çizgide yürüttüğü politikaları kan içici birçok devlet ve liderinin işine gelmiyor.

Bu kısım çok önemli... Devam edelim...

Aynı The Guardian geçen ay çarpıcı bir analiz yayımladı. Çıkar çatışması sebebiyle Türkiye ile İsrail arasında savaş çıkacakmış!

Bunu kim yazdırıyor acaba? Ülkeleri sağmal ineğe çeviren ABD ve ortağı İngiltere...

Trump, Biden'in İsrail'e göndermediği 1000 kilogramlık bombalara izin vermedi mi? Gazze'nin tamamen boşaltılmasını ve Filistinlilerin Mısır ve Ürdün'e sürülmesini istemedi mi? Ardından "İsrail'in Beyaz Saray'daki en büyük dostu ve koruyucusu olacağım" demedi mi?

The Guardian da bu hususa dikkat çekiyor ve... "Türkiye, Suriye, Libya, Güney Kafkasya, Doğu Akdeniz ve Körfez'deki askeri erişimini ve etkisini genişletti. Afrika, Orta Asya ve Batı Balkanlar'daki yumuşak gücünü yaydı ve önemli bir ulusal savunma sanayi kurdu. Türkiye ile ABD destekli İsrail'in Suriye'de doğrudan karşı karşıya gelme olasılığı ABD-Türkiye ilişkileri için belki de en büyük risk" analizini yayımlıyor.

ASIL AMAÇ TÜRKİYE'Yİ İSRAİL İLE SAVAŞTIRMAK

Malumunuz Suriye'nin kuzeydoğu kesimindeki ABD'nin uydusu PKK unsurları bölgeden çıkmamak için diretiyor. ABD ise askerlerini Suriye'den çekmeyi planladığı yolunda açıklamalar yapıyor... İnandınız mı?

İsrail dostu, terör örgütlerini kullanmasını gayet iyi bilen ABD'nin, varlığını Suriye'den çekeceğini beklemek safdillik olur. Trump, adamlarını terörist kılığıyla yine Suriye sahasında dolaştıracak ve PKK ile İsrail askeri güçlerini birleştirmek için varını yoğunu ortaya koyacak.

ABD'nin Irak'ı işgalini anımsayın! ABD ve müttefikleri tamamen yalan üzerine kurgulanan bir operasyonla o yılın Ramazan'ında bir ay boyunca Irak'ı havadan bombalamıştı. 20 Mart 2003'te "Irak'a Özgürlük Operasyonu" adı altında, 300 bin ABD ve 30'dan fazla müttefik ülkenin askeri güçleri Kuveyt sınırını geçerek Irak'a girmiş ve ülkeyi işgal etmiş, savaşta 1 milyondan fazla insan hayatını kaybetmişti...

ABD'nin şu anda bölgedeki hedefi ne biliyor musunuz?.. Irak'ın geçmişinden farklı değil! Türkiye ile İsrail'i karşı karşıya getirmek ve bölgeyi Gazze'ye çevirmek... Hiç unutmayalım... Sui (asker) uyur, düşman uyumaz!

TRUMP TÜRÜNÜN SON ÖRNEKLERİNDEN

ABD Türkiye'yi sıkıştırma operasyonlarını Trump ile yeniden başlattı... Ege'de stratejik Yunan adalarını silahlandıran ABD, aynısını Kıbrıs'ta Rum Kesimi'nde gerçekleştiriyor. Yunanistan, Rum Kesimi ile batı ve güneyden Türkiye'ye askeri sarmal oluşturmaya çalışan ABD, üçüncü bacağı İsrail'i de sağlamlaştırma peşinde. Rum Savunma Bakanı Palmas'ın Türkiye'yi tehdit eden "İsrail uçakları bize yardım için 3 dakikada adada olur. Baf'taki NATO standartlarındaki hava üssünü onlara hazırlıyoruz" sözleri boşuna sarfedilmiş ifadeler değil. ABD'nin bir planı varsa elbette karşısındaki güçlerin de akıl almaz planları var...

Dolayısıyla ABD, Grönland, Çin, Ukrayna, Türkiye ve İsrail küresel çatışmaların yeni sinir uçları. Yani dünya şu anda barut fıçısı. Her zamankinden daha gergin ve patlamaya hazır. SASB'nin 'Kıyamet Saati' yılın sonunda 89 saniyeden kaç saniye daha geri çekeceğini kestirmek zor ama saatteki rakamın alarm seviyesine doğru ilerleyeceği kesin!

İslâm âlemi ile diğer dünyayı daha iyi anlamak istiyorsanız Ahmet Hamdi Tanpınar'ın "Saatleri Ayarlama Enstitüsü" adlı romanına bir göz atverin, derim...

“ ABD'nin şu anda bölgedeki hedefi ne biliyor musunuz?.. Irak'ın geçmişinden farklı değil! Türkiye ile İsrail'i karşı karşıya getirmek ve bölgeyi Gazze'ye çevirmek... Hiç unutmayalım... Sui (asker) uyur, düşman uyumaz!

EMKO ISITMA SİSTEMLERİ İLE ENERJİDEN TASARRUF KONFORDAN ASLA

ŞİK
TASARIM

YÜKSEK
VERİM
EKONOMİK
TÜKETİM

14 FARKLI
EMNİYET
SİSTEMİ



Tasarruf, güven ve konforu bir araya getiren Emko Isıtma Sistemleri, hem evinize hem de bütçenize iyi gelir. Türkiye'nin ve 68 farklı ülkenin gözdesi olan kombi, havlupan, panel radyatörlerimizle, kaliteden ödün vermeden dünyanın dört bir yanına hizmet sunuyoruz.



Emko Fenni Malzeme San.ve Tic.a.ş.
Adres: Mesrutiyet Mah. Gazipaşa. Cad. no:7/8 Zonguldak
Telefon:+90 (372)252 25 40
Faks:+90 (372)252 25 44

İhracat Ve Dış Ticaret Merkezi Ofisi
Adres: Mesrutiyet Mah. gazipaşa Cad.no:7/8 Zonguldak
Telefon:+90 (372)252 25 43
Faks:+90 (372)252 25 44

Emko Fabrika
Adres: Küçükada Mevkii Bakacakakadı - Zonguldak
Telefon:+90(372)532 80 44-25
Faks:+90(372)532 80 50

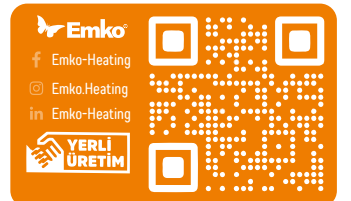
İstanbul Bölge Müdürlüğü
Adres:Şerifali Mah.miras Sk.no:51 Ümraniye-İstanbul
Telefon:+90(216)4545 91 59
Faks:+90(216)50 67 53

Ankara Bölge Müdürlüğü
Adres: Fevziye Mah. Şehit Yaşar Aksel Sk.
H.ğürer İş Merz.no:2/a Ulus-Ankara
Telefon:+90(312)310 4433
Faks:+90(312)324 27 07

Trabzon Bölge Müdürlüğü
Adres: Devlet Sahil Yolu Cad. 1 No'lu Beğirli Mah.
Eyüpoğlu Apt. no:597/8 Trabzon
Telefon:0 462 221 34 64-66
Faks:0.462.221 32 67

Dış Ticaret Anakara Ofis
Adres:Ziyabey Cad.3.sk.no:15 Balgat-ankara
Telefon:+90(312)285 23 01
Faks:+90(312)285 23 07

444 0 260
emkojsi.com



Emko-Heating
Emko-Heating
Emko-Heating
YERLİ ÜRETİM

EMKO İLE ISITMA SEKTÖRÜNÜN GELECEĞİ ÜZERİNE

Özellikle yatırım, istihdam, üretim ve ihracat konularına büyük önem veren Zonguldak'ın başarılı iş insanı Arı Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Günay'dan yatırımcılara önemli tavsiye; "İşinizi çok iyi yapın hatta en iyi yapan siz olun. Helalinden kazanın helalinden harcayın. Hep güler yüzlü olun, bu dünya kimseye kalmamış ve kalmayacak."

Zonguldak'ta 1993 yılında üretime başlayan Emko Panel Radyatör Fabrikası, 2016 yılından bu yana kombi üretimi yapıyor ve ürettiği ürünleri dünyanın 68 ülkesine ihraç ediyor. Arı Şirketler Grubu, Zonguldak'ta 500 kişiyi istihdam edebileceği klima fabrikası için valilikten yer tahsisi talebinde bulundu; ancak henüz bu talebe cevap alınmadı. Bölgede ve dünyada kurmuş olduğu şirketlerle Zonguldak ve ülkemize önemli hizmetler sunan Arı Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Günay, Gökçebeş ve Bakacakda da 500 personelin istihdam edebileceği, 100 dönümlük bir arsa üzerine kurulacak klima fabrikası için valilikten yer tahsis talebinde bulunduğunu; ancak şimdiye kadar bu talebe cevap alamadığını söyledi. "Ben Zonguldak'ı çok seviyorum. Sevdiğimi de bir iş adamı olarak yatırımlarla göstermek istiyorum." diyen Arı Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Günay, açıklamasına şöyle devam etti:

YATIRIM İÇİN 100 DÖNÜM ARSAYA İHTİYACIMIZ VAR

"2021 yılının Şubat ayının 23'ünde devletime müracaat ettim ve dedim ki, Gökçebeş veya Bakacakda da 100 dönümlük bir yer istiyorum. Biz burada asgari 500 kişinin çalışacağı bir klima fabrikası kurmak istiyoruz. Devlet büyükleriyle de konuştuk ve dedim ki; bu yatırımın 40 milyon dolarını bankalardan, dış ticaret bankalarından bulduk. 10 milyon doları da kendi imkânlarımızla koyacağız. İnsanlar zengin oldukça talepleri değişiyor. Eskiden herkes sıcak arardı; şimdi ise soğutmak için de klimanın çok iyi satılacağına inanıyorum. Bizim pazar payımız da var. Sıcak ülkelere bunu çok rahat satabilecek kapasitemiz var."

REİSİCUMHUR'U ÇOK TAKDİR EDİYORUM

"Bir de ben Reisicumhuru çok takdir ediyorum. İstiyorum ki ülkeme ve Reisicumhuruma da hizmet edeyim. Bu nedenle böyle bir talepte bulduk fakat aradan çok süre geçti, halen bize bir yer veremediler. Yani Reisicumhur ne kadar çalışırsa çalışsın, etrafındaki insanlar, onun tayin ettiği insanlar ona ayak uyduramıyor. Onun için bizim o yatırımı şu anda sıkıntıya düşmüş durumda. Dövizin çok pahalılaşması bu kadar yatırımımı geri dönmesi maliyetleri çok yukarı çekti. Yer tahsis edilirse yatırım düşüncemiz devam ediyor; ama yer yok, uğraşan yok."

ISITMA SEKTÖRÜ İNSANLAR YAŞADIĞI MÜDDETÇE DEVAM EDER

Yeni yatırım rotasının klima üretimi olduğundan bahseden Günay, "Enka kombi servisler toplantıları devam ediyor. Çok çalışacağız ki istediğimiz yere ulaşalım. Müslümanlar dünyanın en çalışkan insanı olmalıdır. Dünyada krizler, pandemiler, doğal afetler her zaman olur. Sistemlerimizi kuracağız, gemimizi yürüteceğiz. Hiç şikâyet etmeyin; şikâyet etmek memnuniyetsizlik hastalığıdır."

İşinizi çok iyi yapın, hatta en iyi yapan siz olun. Helalinden kazanın, helalinden harcayın. Hep güler yüzlü olun. Bu dünya kimseye kalmamış ve kalmayacak. Isıtma sektörü insanlar yaşadığı müddetçe devam eder; soğutma ise ekonomilerin daha iyi olduğu yerlerde olur." dedi.

TÜRKİYE'DE EKONOMİK KRİZ YOK, SİYASİ KRİZ VAR

"Türkiye'de ekonomik kriz yok, siyasi kriz var. Yani stratejik önemi sebebi ile dış ülkeler rahat bırakmıyor. Her an bir sıkıntı çıkarmaya çalışıyorlar. Çok çalışıp güçlü olacağız. Barış ve huzur için savaşa hazırlanacağız. Teknoloji üreteceğiz. Ülkemizin geleceği, yüksek teknolojideki payımız ile doğru orantılı olacaktır." dedi.

EN BÜYÜK LÜKSÜM ÇALIŞANLARIMLA BİRLİKTE YEMEK YEMEK

76 yaşında olmasına rağmen halen yatırım düşündüğünü ifade eden Yusuf Günay, "Yaşım 76. Ömrümün sonuna geldiğimi biliyorum; ama yine yatırım düşünüyorum. Benim ülkeme hizmetim yatırım yapmak ve istihdam oluşturmak. Benden sonra bu bayrağı geriye kalanlar dalgalandırmaya devam edecek. Yaşım ilerlemiş, hâlâ klima diyorum. Lüks hiçbir yaşantım yok. Evim, aracım lüks değil. En büyük lüksüm, çalışanlarımızla birlikte yemek yemek. Zonguldaklıyım, Zonguldak'tan başka yere yatırım yapma niyetim yok. Kazandığım ne varsa yatırıma aktarıyorum. Her fabrika, yeni fabrikayı doğuruyor. Okullarımızdan daha kaliteli mezunlar bekliyoruz. İşletmelerimizde okul gibi eğitimler veriyoruz. 45 yıllık sanayiciyim. Radyatör ve ısıtma işine 1992 senesinde, piyasadaki açığı görerek girdim. O zamanlarda 9 ayda teslimat yapılıyordu. Ben de Türkiye'de bu yatırımı yaparak ülkeme hizmet etmek ve para kazanmak istedim." diye konuştu.

Arı Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı



YUSUF GÜNAY



'ORKA' KÜRESEL MODA ENDÜSTRİSİNDE ÜLKENİN BAYRAK TAŞIYICI MARKASI

DÜNYANIN 85 ÜLKESİNDE 415 MAĞAZASI OLAN, TÜRKİYE'DE TASARIM VE ÜRETİM MERKEZLERİ BULUNAN ORKA HOLDİNG, DÜNYA MODA ENDÜSTRİSİNDE ÜLKENİN BAYRAK TAŞIYICI MARKASI. ORKA FAALİYETLERİYLE ÜLKE TANITIMINA, ALGISINA VE REFAH YOLCULUĞUNA KATKI SAĞLIYOR



RÖPORTAJ: ŞEREF ÖZATA

Orka Holding, 1986 yılında Damat markasıyla erkek hazır giyim sektörüne adım attığı günden bugüne, yüzde 100 Türk sermayesi ile kendi markalarını hayata geçirdi. Modayı bir yaşam biçimine dönüştürerek erkek modasının merkezi konumuna yerleşti.

"İşin sırrı dürüstlüktür" düsturuyula faaliyet gösteren Orka Holding yarınlar için de "Teknolojimiz, insan kaynağımız ve üretim gücümüzle, sürdürülebilir ve kaliteli bir gelecek için çalışıyoruz" ilkesini benimsedi.

Damat'ın ardından, 1991 yılında özgün tasarımları ve benzersiz moda anlayışıyla büyük beğeni toplayan Tween markasıyla erkek modasına yeni bir soluk getirdi. 2002 yılında ise D'S damat'ın her bedene ve her bütçeye uygun koleksiyonları ve geniş mağaza ağıyla, erkek hazır giyim sektörünün en önemli aktörlerinden biri haline gelerek bugünkü marka yapısına ulaştı.

TÜRKİYE'DEN DÜNYAYA YENİ BİR STAR DOĞDU

Damat, "Türkiye'de Bir Star" başlıklı haberle, Uomo Collezione'i de yer alan ilk ve tek Türk hazır giyim firması oldu. Damat Tween, Güney Afrika'daki Cape Town Uluslararası Moda Fuarı'nda en iyi stand seçilerek Golden Award ödülünü kazandı. 2000 Sonbahar/Kış sezonu katalog çekimlerini ünlü top model Marcus Schenkenberg ile gerçekleştirdi. Süleyman Orakçioğlu, Ekonomist Dergisi tarafından "2002 Yılı'nın Girişimcisi" ödülüne layık görülürken, Damat Tween, Dünya Gazetesi'nin "En Başarılı Marka" ödülünü aldı.

Avrupa merkezi ve global showroomu Orka Global ile Avrupa Lojistik Merkezi'ni Bologna, İtalya'da açtı. D'S Damat, İtalya'da Roma ve Milano, Hollanda'da Amsterdam, Cezayir'de Oran ve ABD'de Atlanta'da mağazalar açtı. 2022'de Beverly Hills Polo Club'ı Türkiye'ye getiren Orka Holding, dönüştürmüş ekonomi girişimi Nivogo ile iş birliği yaparak satılmamış ürünleri yeniledi. 2024 yılında Orka Holding, "2024'ün En Mutlu Çalışma Yerleri" listesine girerek Happy Place to Work Ödülleri'nde ve İHKİB'in Başarılı İhracatçılar Ödülleri'nde birçok ödül kazandı.

ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU, "2024 YILI ABD VE HOLLANDA GİBİ YENİ PAZARLARA GİRME VE MEVCUT PAZARLARI GÜÇLENDİRME ADINA BİZİM İÇİN ÇOK VERİMLİ PEKİŞTİREN STRATEJİK YATIRIMLAR YAPTIK" DEDİ

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, 40 yıllık faaliyetlerini, markalarını, başarılarını, hedeflerini Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Şeref Özata'ya anlattı.

ÜLKE TANITIMINA VE REFAH YOLCULUĞUNA KATKI VERİYOR

◆ **2025 ile ilgili mesajınızda; "2024 çok güzel bir yıl olarak tarihimize geçti. Başarı hikâyemizin bu bölümünü kapatıp yepyeni bir yılda yeni bir sayfa açarken, bakın bu yılı nasıl geçirdik!" dediniz... 40 yıl önce 'dünya markası olma' hedefi ile başlayan bir hayalin gerçekleşmesi nasıl oldu?**

Kırk yıl önce iki kardeşin Osmanbey'deki küçük bir dükkânda "Damat bir dünya markası olacak" hayali ile başlayan yolculuğu elbette ki hiç kolay değildi. En basit örnekle daha kuruluş yıllarımızda "Bu topraklardan dünya markası çıkmaz" şeklindeki görüşe karşı bir mücadele sergiliyorduk. Dolayısıyla günümüze gelirsek, bu hayalin gerçekleşmesi, bence sadece Orka Holding'in yani bir şirketin başarısından ibaret değil. Yüzde 100 yerli sermayeye sahip bir kuruluş olarak, dünya moda endüstrisinde ülkemizin bayrak taşıyıcısı olduğumuzu düşünüyoruz.

Ülkemizin uluslararası tanıtımına, algısına ve refah toplumu olma yolculuğuna çok güçlü bir katkı sağlıyoruz. Bu başarıya bu açıdan bakmak gerekiyor.

DÜNYANIN 85 ÜLKESİNDE 415 MAĞAZAMIZ BULUNUYOR

◆ **40 yıllık stil yolculuğunuzda 2024'ün**

önemli bir yeri olduğunu tahmin ediyoruz. Halen kaç markanız ile faaliyet gösteriyorsunuz? 2024 yılını nasıl kapattınız? 2024 yılı sizi yatırım, tasarım, trend, büyüme, ihracat, ciro olarak 2025'e nasıl hazırladı? Genel planda 2025 yılı için neler yapacaksınız?

Geçen yıla gelirsek; 40'inci kuruluş yıldönümünü kutladığımız Orka Holding olarak, 2024 yılı yeni pazarlara giriş ve mevcut pazarlarda güçlenme adına oldukça verimli bir sene oldu. Farklı coğrafyalarda başarılı mağaza açılışları ve iş ortaklıkları gerçekleştirdik. Dünyanın 85 ülkesinde 415 mağazaya sahibiz. Yurt dışında ABD ve Hollanda gibi pazarlara ilk kez giriş yaptık. Modanın kalbi İtalya'da ise gücümüzü pekiştiren stratejik yatırımlarımızı hayata geçirdik.

Geçen yılın ilk yarısında Damat Tween markasıyla Azerbaycan ve Özbekistan'da birer, D'S damat markasıyla İtalya, Polonya ve Romanya'da ikişer, Hollanda ve Dubai'de de birer olmak üzere toplam 10 yeni mağaza açılışı gerçekleştirdik. Yılın ikinci yarısında da açılışlarımız sürdü. En yeni mağaza açılışımızı 25 Kasım tarihi itibarıyla ABD-Atlanta'da Damat Tween markamızla geçen yıl yurt dışında açtığımız mağaza sayısı 13'e ulaştı.

Ayrıca geçen yıl Haziran ayında modanın kalbi İtalya'da erkek giyimde dünyanın en güçlü oyuncularından biri olduğumuzu kanıtlar nitelikte iki stratejik yatırımımızı hayata geçirdik. Bologna'da Avrupa Genel Merkezimiz ve global showroomumuz olan Orka Global'i ve eşzamanlı olarak Avrupa Lojistik Merkezi'ni hizmete açtık. Böylece en büyük pazarımız Avrupa için geleneksel ve e-ticaret altyapımızı çok güçlendirdik. İtalya'da iddialıyız. Bunu da üretim, tasarım ve inovasyon kalitemizle ve lükse demok-rasi getirerek hissettiriyoruz. İtalyan moda otoritelerinden üç/dört İtalyan markasının koleksiyonunu Damat Tween ve D'S damat koleksiyonlarında buluşturduğumuz yönünde övgüler almak gurur verici.

E-TİCARETTE YÜZDE 40, CİRO BAZINDA YÜZDE 100 BÜYÜDÜK

◆ **Orka olarak e-ticarette neler yapıyorsunuz?**

Birer deneyim alanı olarak kurguladığımız fiziki mağazalarımızın yanında, e-ticarette de stratejik yatırımlarımızla büyümeye devam



“ E-TİCARETTE YÜZDE 40, CİRO BAZINDA YÜZDE 100 BÜYÜDÜKLERİNİ DİLE GETİREN SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU, ONLINE SATIŞLARI BU YIL KÖRFEZ VE AVRUPA ÜLKELERİ ÜZERİNDEN YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE ARTIRMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ SÖYLEDİ

ediyoruz. E-İhracat yaptığımız ülkeler Azerbaycan, Romanya, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Çekya, Slovakya, Umman, Kuveyt, Katar, Bahreyn, Almanya, İtalya, İspanya, Hollanda. Çin pazarında da online satışımız başladı. Önümüzdeki dönemde Körfez ve Avrupa Ülkeleri için kendi web sitelerimiz üzerinden de operasyonlarımız aktif hale gelecek.

2024'te ihracattaki e-ihracat payımız yüzde 10 seviyesinde gerçekleşirken, 2025 yılında bu oranı yüzde 20'lere çıkarmayı hedefliyoruz. 2024 yılında e-ticarette adet bazında yüzde 40, ciro bazında yüzde 100'ün üzerinde büyüme gerçekleştirdik. Online satışlarımızı 2025 yılında yüzde 100'ün üzerinde artırmayı planlıyoruz.

KADINLARIMIZA HAZIRLADIĞIMIZ KAPSÜL KOLEKSİYON BÜYÜK İLGI GÖRDÜ

◆ Erkek giyim modacı Orka, inovatif ürünlerin yanında kadınlara yönelik ne gibi çalışmalar yapıyor?

İhracat alanında üç firmamızla İHKİB Başarılı İhracatçılar Ödülü kazandık. Giteks Konfeksiyon ile Gümüş ödül, Orka Tekstil ile Başarı ödülü ve Orpa Pazarlama ile Bronz ödülüne layık görüldük.

Yeni yılda da yeni hedef pazarlarımızdan özellikle ABD ve Birleşik Krallık'ta, ayrıca Avrupa ve Körfez ülkelerinde de hızlı ve istikrarlı büyümemizi sürdürmeyi planlıyoruz. Yurt içinde mevcut fabrikalarımızın olduğu Giresun'da Nisan ayında yeni üretim

yatırımımızın daha açılışını planlıyoruz. Yeni fabrikamız, günümüz teknolojisinde çığır açacak inovatif bir yatırım olacak. Ayrıca kadınlara yönelik kapsül koleksiyonlarımız çok büyük ilgi görüyor. Bu yıl bu konuda yeni adımlarla büyümeye devam etmeye planlıyoruz.

Erkeklerde bir takım önyargılar var. Kadınlarımız yeniliğe daha açık. Eşi olsun, arkadaşı olsun, aile bireylerinden herhangi biri olsun, bir alışveriş söz konusu olduğu zaman onların aklına gelen ilk marka bizim. Dolayısıyla kadınlarımız için de çok güzel bir kapsül koleksiyon tasarladık ve inanılmaz derecede ilgi gördü. Bunu da devam ettireceğiz. Kadınlara yönelik markamız için de hazırlıklarımız sürüyor.



İHRACAT BİRİM FİYATIMIZ 80 DOLAR, BU DÜNYAYA ÖRNEK

◆ **Türk ürünleri yurtdışında nasıl ilgi görüyor? Bir de ihracatta kilogram başına ihracat değeri önemli. Genel mal ihracatında kilogram fiyat 1,5 dolar. Bu hazır giyimde 17 dolara çıkıyor. Markayı ön plana alan Orka Holding'in ihracattaki kilogram birim fiyatı ne kadar?**

Türk ürünleri, kaliteli üretim ve tasarım gücüyle yurtdışında her geçen gün daha fazla ilgi görüyor. Orka Holding olarak, Damat Tween ve Ds Damat gibi güçlü markalarımızla, Türk hazır giyim sektöründe fark yaratmaya devam ediyoruz. Hazır giyim ihracatında kilogram başına ihracat değeri, genel ihracat ortalamasının oldukça üzerinde, 17 dolar seviyesinde seyrediyor. Bu, sektörümüzün yüksek katma değer üreten bir yapıya sahip olduğunu ve markalaşmanın önemini açıkça ortaya koyuyor.

Orka Holding'in markaya dayalı stratejik ihracat politikası, global ölçekte Türk hazır giyim sektörünün sınırlarını genişletiyor. Özellikle Damat Tween markamız, ihracattaki kilogram başına birim fiyatını 75-80 dolar (reelin konuşmamız önemli) aralığına kadar yükselterek, sadece Türkiye'de değil, dünyada da örnek teşkil eden bir başarı hikâyesi sunuyor. Bu rakam, İtalya gibi moda devlerinin 40 dolar seviyesindeki ihracat birim fiyatlarını dahi geride bırakıyor.

Bu üstün performans, sadece ekonomik değil, aynı zamanda Türkiye'nin global moda arenasındaki itibarını da yükselten bir etki yaratıyor. Orka Holding olarak, inovasyon ve sürdürülebilirliği ön planda tutarak, Türk modasının uluslararası arenadaki gücünü artırmayı ve ihracatta katma değer oluşturmayı sürdüreceğiz.

İŞİMİZDE GELİŞİM MERKEZİ OLUŞTURMA ODAKLI ÇALIŞIYORUZ

◆ **Başarıda elbette çalışanların mutluluğu ve o iş yerine aidatını tam olarak vermesi ilk sırada geliyor. Orka Holding de uluslararası Happy Place to Work (En Mutlu İş Yeri) ödülüne layık görüldünüz. İş yerinizde nasıl bir çalışma ortamı oluşturduunuz? Çalışan memnuniyetini nasıl sağlıyorsunuz? Bu çalışma motivasyonu nereden geliyor?**

Çalışan memnuniyeti ve çalışanlarımızın

HAZIR GİYİMDE İHRACAT KİLOGRAM BİRİM FİYATINI TÜRKİYE ORTALAMASINA GÖRE YAKLAŞIK 5'E KATLADIKLARINI BELİRTEN SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU, DAMAT TWEEN VE DS DAMAT GİBİ GÜÇLÜ MARKALARIYLA SÖZ KONUSU BİRİM FİYATI 80 DOLARA KADAR YÜKSELTTEKLERİNİ VURGULADI

kendilerini takımın bir oyuncusu olarak görmeleri benim için önemli. Sadece işyeri değil aynı zamanda bir gelişim merkezi yaratma odaklıyız. Ödüller de bunun kanıtı oldu. Geçen yıla yönelik beni ve hepimizi çok mutlu eden ve gururlandıran bir gelişme oldu HPTW-En Mutlu İş Yeri Ödülü.. Global hedeflere ulaşma yolunda tüm ekibimize daha da güçlü bir motivasyon sağladı. Hatta HPTW Türkiye ve Happiest Workplaces@ Around the Globe ödüllerimizden sonra bu konuda "Profesyonel Gelişim" ve ek olarak "Harika Çalışma Alanı" kategorilerinde iki ödül daha aldık.

MADE İN TÜRKİYE VE MADE İN İSTANBUL ARTIK BİR MARKA

◆ **Dünyada moda merkezleri kendi stilleriyle küresel bazda etkinliklerini sürekli artırma çabasında... Elegansın ve lüksün merkezi Paris, trendlerin ve tasarımın kalbi İtalya Milano, çeşitliliğin ve sokak modasının şehri New York, özgünlük ve yenilikçiliğin başkenti Londra, sokak modasının ve özgünlüğün merkezi Tokyo birbirleriyle yarışıyor. Dünya çapında bu kadar yaygın hale gelen Orka Holding, bu 5 şehir içinde İstanbul'u hangi özellikleriyle tanıtmaya çalışıyor?**

Made in Türkiye ve Made in İstanbul artık bir marka, bunu rahatlıkla söyleyebilirim. Biz yurt dışında pek çok engeli aştık ama önemli olan bir nokta daha var; kendi pazarımızdaki yabancı markalara olan ilgiyi hâlâ aşamadık. Bu gençlerde çok yok ama

bizlerin yaş grubunda hâlâ var. Biz sadece ürün almıyoruz, aynı zamanda statü satın alıyoruz. Belirli bir kesimde; kendilerine olan güven konusunda hâlâ bir problem söz konusu. Bu, yıllar boyunca oluşturulmuş bir algının sonucu, davranış psikolojisi... Önümüzdeki dönemde sosyal bilimler alışverişte çok daha etkili olacak. Tüketici psikolojisi, toplum psikolojisi, davranış eğilimleri... Bunlarla ilgili araştırmalar yapmadan piyasalarda başarılı olmak aslında mümkün değil.

ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 90'ININI GERİ DÖNÜŞÜM İLE YAPACAĞIZ

◆ **Sürdürülebilirlik felsefesi ve döngüsel moda odaklı iş süreçlerini üretken yapay zekâ, sanal evren ve süper uygulamalar gibi stratejik teknoloji trendleri ile bütünleştirirken alanınızda nasıl bir rota oluşturduunuz? Ayrıca "Lükse demokrasi getirdik" sözünüzü açabilir misiniz? Giresun'daki Giteks fabrikası ve yeni açılacak tesislerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz? OEKO-TEX ve GOTS gibi uluslararası sertifikalara sahipsiniz. Bu alandaki üretim ve faaliyetleriniz yeni yılda nasıl bir seyir izleyecek?**

Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı AB'nin iki büyük regülasyonu olan Sürdürülebilirlik ve Dijitalleşme konusuna tam uyum için yapılanmamız sürüyor. Koleksiyon üretimimizin yüzde 90'ını 2026 sonu itibarıyla geri dönüşüm ile yapmayı planlıyoruz. Odak noktalarımız kapsamında hayata geçirdiğimiz uygulama örnekleri: Akıllı Gardırop ile hem yüksek teknoloji ürünü hem de hibrit ürünler üreterek müşterilerimizin yaşam performansını artırıyoruz. Sihirli Takım gibi devrim niteliğindeki takım elbiselerimiz, kırışmıyor, çantasına atılıyor ve iş toplantısından sosyal ortamlara günün her saatinde giyebilme lüksü sunuyor. Sürdürülebilirlik felsefesi ışığında "döngüsel moda"nın çok güçlü bir öncüsü olan Damat Tween markamızla bireysel ve toplumsal farkındalığı artırmak amacıyla Davet Çok Elbisem Yok ile iş birliği gerçekleştirdik. Lüks elbise ve aksesuar kiralama hizmeti veren DCEY ile sürdürülebilir moda için alternatif alan yarattığımız iş birliğimiz; lüksü ulaşılabilir kılma ilkemiz için de anlamlı oldu.

LOG D iş birliğinde Milk Run Yönetim Sistemine geçtik. Geri dönüştürülmüş ve taşınması kolay kutular, etiketler ve zeytin çekirdeğinden üretilen biyoplastik mühür kullanıyoruz. Giresun'da, Avrupa'nın en yüksek teknoloji ile donatılan ve üretiminin yüzde 85'in ihraç eden Giteks ve Giysun üretim tesislerimizde tamamen yenilenebilir enerji kaynakları kullanıyoruz. Yeşil üretim, OEKO-TEX ve GOTS sertifikalı Giteks ve Giysun, yüksek teknolojiye dayalı üretimimize aynı zamanda erkek modasında dünyanın en iyisi. Üretim yatırımlarımız bu yıl da sürecek.

DÖNGÜSEL EKONOMİDE FARKINDALIK OLUŞTURMAYA ÇALIŞIYORUZ

◆ **Döngüsel modada bilinçlendirme etkinlikleriyle fark oluşturmaya çalışıyorsunuz. Bu kapsamda İstanbul Modern'in eğitim programı olarak hayata geçirilen Eco Art Lab'e destek olan Damat Tween, bir yılda sanatla modanın iç içe olduğu ileri dönüşüm atölyeleri ile aralarında çocukların da olduğu yaklaşık 7 bin kişiye ulaşarak doğa ve çevreyle kurulan bağı sanat yoluyla güçlendirdi. Bu dönüşüm bilincini artırmayı hedefleyen örnek çalışmanızı anlatır mısınız?**

İstanbul Modern ile iş birliğinde Damat Tween markamızın sponsorluğunda hayata geçirilen Eco Art Lab projesinde döngüsel ekonomiye yönelik farkındalık oluşturmayı amaçlıyoruz. Doğa ve çevreyle kurulan bağı sanat yoluyla güçlendirmeye aracılık eden İstanbul Modern'deki Eco Art Lab öğrenme alanında her hafta bir sanatçıyı ağırlıyoruz.

Damat Tween sponsorluğunda 12 yaş üzeri genç ve yetişkinler ücretsiz etkinliklerle buluşuyor. Sanatçılarla iş birliğinde, sürdürülebilir gelecek, herkes için yaşamın devamlılığı ve çevresel değişim gibi konuları işleyen ileri dönüşüm atölyeleri hizmet veriyor. Doğa ve çevreyle kurduğumuz bağı sanat yoluyla keşfetmeye davet ettiğimiz Eco Art Lab'te her hafta bir sanatçı ağırlıyor. Kâğıdın Dönüşümü, İleri Dönüşüm gibi programları deneyimleyen katılımcılarımızda geri dönüşüm bilincini artırmaya katkı sunuyoruz.



DÖNGÜSEL EKONOMİDE FARKINDALIK OLUŞTURMAYA ÇALIŞTIKLARINI VURGULAYAN ORKA HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **SÜLEYMAN ORAKÇIOĞLU**, EKOİTRİN GENEL YAYIN YÖNETMENİ **ŞEREF ÖZATA**'YA ÇALIŞMALARINI ANLATTI

MODA, SANAT VE SPORA DESTEK VERMEYİ SÜRDÜRECEĞİZ

◆ **Damat Tween, geçen sezon olduğu gibi 2024-2025 sezonunda da Çolpan İlhan & Sadri Alışık Tiyatrosu ve Piu Entertainment ortak yapımları Aşık Shakespeare oyununu ana sponsor, Amadeus, Küheylan ve Timsah Ateşi oyunlarını yan sponsor olarak destekleyecek. Orka Holding'in spor, kültür, sosyal bilincin yanında sanata verdiği desteği nasıl değerlendirirsiniz?**

Moda ve sanat, dönemin ruhunu yakalama konusunda birbirine ilham kaynağı olurken, bireysel ifade konusunda derin bir etkileşim içinde... Moda ve sanat iç içe kavramlar. Dolayısıyla kültür ve sanatın gelişmesine, kültürel çeşitliliğimizin korunup gelecek nesillere aktarılmasına ve daha geniş kitlelere ulaşmasına katkı sunmaya devam edeceğiz.

Spora gelirse; Damat Tween ve D'S damat ile spor modasına yön veriyoruz. Spor; küresel açıdan çok etkili bir birleştirici güç. Toplumların sosyokültürel konularda gelişimine katkı sunma çabalarına da güçlü bir farkındalık yaratan eşsiz bir platform. Moda ve futbol arasında da dinamik bir bağ söz konusu. Biz de sporun ve sporcunun desteklenmesi yönünde aktif sorumluluklar alıyoruz.

Yürürlükteki resmi moda partnerliklerimiz; Türkiye Milli Futbol Takımları x Damat Tween, Atletico Madrid x Damat Tween, Beşiktaş x Damat Tween, Trabzonspor x Damat Tween, Darüşşafaka Basketbol Takımı x D'S damat, Avrupa Üniversitesi

Sporları Derneği (EUSA) x Damat Tween, Neftçi Bakü x D'S damat, Bahçeşehir Basketbol x D'S damat, Çağdaş Bodrum Basketbol x D'S damat, Bodrum Kadın Basketbol x D'S damat, Milli Kadın Binici Sude Tanyıldız x Damat Tween ve Çağrı Kızıl Tekvando kulübü x Damat Tween diye sıralayabiliriz.

YATIRIM İKLİMİ OLUŞTURMAK STRATEJİK ÖNEM ARZ EDİYOR

◆ **Türkiye ekonomisi hakkında neler düşünüyorsunuz? Enflasyon, finansal erişim, dış ticaret, üretim ve diğer makro konularda neler söyleyebilirsiniz?**

Ülke olarak en temel sorunumuz enflasyon. Dezenflasyon süreci beklenenden yavaş ilerliyor. Enflasyonda önemli bir mesafe kat edilmiş olsa da temkinli olmakta fayda var. Enflasyonla mücadeleyi kararlılıkla sürdürürken diğer yandan üretim ekonomisini desteklemek de çok önemli.

Bilhassa sektör ayrımı yapılmadan inovatif projelere destek verilmesi ve buna uygun yatırım iklimi oluşturulması da stratejik bir önem arz ediyor. Bu sayede ekonominin itici gücü yenilikçi ve katma değer yaratan fikirlerin ticarileşmesi ve rekabet gücünde artışla büyümenin istikrarlı ve verimli bir yapıya evrilmesi mümkün hale gelecek.

Tüm sanayicilerin ortak arzularından biri de uygun finansman koşulları. Finansal istikrarın sağlanması ile emek-yoğun sektörler başta olmak üzere kaliteli finansman imkânlarını genişletmek için de daha uygun iklim oluşacağına inanıyorum.

Sakinlik Dereceniz Nedir?



Tümay MERCAN
Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Halkla İlişkiler ve
Tanıtım Bölümü
Öğretim Görevlisi

Insanlar iletişim biçimlerindeki duygu ve davranışlarıyla çevrelerini hemen etkiliyorlar. Her birimiz olumlu veya olumsuz etki alanımızla, tanıdığımız veya tanımadığımız, geçici veya kalıcı alanlarımızı, ortamlarımızı tanıdığımız veya tanımadığımız insanların yaşamlarını etkiliyoruz.

Çoğu kişi negatif ortamlara girmek istemez olumsuz etkilenmemek, hatta bir anlamda kendini ve duygularını korumak için.

Bazen de çevrenizdeki olumsuzlukları yönetmeniz ve sakinleştirmeniz gerekir. Bir kurumda "danışma" görevinde de olsanız, sağlık kuruluşunda doktor da, hatta bir yönetici de olsanız fark etmez. Çevrenizin sakin olmasını istiyorsanız önce siz sakin olacaksınız.

Sakin olamazsanız iletişimi yönetemezsiniz. Oysa nerede olursanız olun siz kurum görevlisi iseniz, önce sizin sakin ve akılcı olmanız gerekiyor. Yoksa karşınızdaki kişi kolayca size istediğini yaptırabilir.

NASIL?

Nasıl olacak diyorsunuz değil mi? Çok zor değil aslında.

- Nerede olduğunuzu ve ne yaptığınızı bilmek, farkında olmak,
- Kelimelerinizin ne anlama geleceğini düşünmek,
- Çevrenizdekileri ve onların duygularını fark etmek,
- Bir yetişkin olduğunuzu ve sorumluluklarınızı unutmamak,
- Kendinizi karşınızdaki kişilerin yerine koymak,
- Kendi duygularınızı tanımak,
- İletişiminizin her aşamasında kendinizde olmak, aklınızla olmak,
- Öfkeli biriyse kendinize sakin olma konusunda telkinlerde bulunmak,
- Davranışlarınızın başı, sonu ve çarpan etkisini düşünmek,
- Sakin olmazsanız doğacak diğer olumsuzlukların daha zor olacağını bilmek,
- Sakin olmak veya susmanın kazandıracaklarını düşünmek
- Koltuğunuzun hakkını iyi yöneticilikle vermek.

ÖFKE FIRSATLARI KAÇIRIR

Kendinizin de ekleyebileceği başka maddeler olacaktır. Bir yönetici sorumluluğunuz varsa eğer, sakin olmak zorundasınız.

"Ben öfkeliyim ama kin tutmam, unutturum, eser gürler durulum" diyorsanız bu da makbul değil. Siz unutsanız da karşınızdaki

unutmuyor. Bir zaman sonra korku kültürü hâkim oluyor.

Yöneticilik sorumluluklarından biri de sakinlikse, haydi sakinlik derecemizi gözden geçirelim ve kendimize not verelim.

Bugün herkesin çeşitli sebeplerle gergin hissettiği bir ortamda, sakinlik önemli bir meziyet.

Sakin olduğunuzda birçok fırsatı fark etmemiz mümkün.

Sakin olmadığınızda, çevrenizdeki kişiler size sunacakları fırsatları da sunmuyorlar. Çevrenizdekileri ve fırsatları kaçıyorsunuz.

Çevrenizdeki fırsatları başkası/ bir çalışanınız kaçırırsa çok kızsarsınız ama belki kendiniz kaçırınca "ne yapayım ben böyleyim" deyip kendinize kızmak da istemiyorsunuz.

Sözün özü; Unutmayın siz sakin, çevre sakin. Sakinlik iyidir.

Not: Bu yazı yazarı tarafından organik zekâ ile yazılan özgün bir yazıdır.



“ Bugün herkesin çeşitli sebeplerle gergin hissettiği bir ortamda, sakinlik önemli bir meziyet. Sakin olduğunuzda birçok fırsatı fark etmemiz mümkün. Sakin olmadığınızda, çevrenizdekileri ve fırsatları kaçıyorsunuz



EKONOMİ TOPARLANIYOR ANCAK ENFLASYONA DİKKAT!

TÜRKİYE EKONOMİSİ DENGE ARAYIŞINDA

2023 YILI GENEL SEÇİMLERDEN SONRA EKONOMİ POLİTİKALARINDA MAKAS DEĞİŞTİREN TÜRKİYE, DURGUNLUĞA RAĞMEN RİSK PRİMİNİ DÜZELTİRKEN ENFLASYONU AŞAĞI ÇEKİTİ, İHRACATINI ARTIRDI, İTHALATINI AZALTTI, CARİ VE BÜTÇE DENGESİNDE OLUMLU ÇİZGİYE OTURDU

Türkiye ekonomisi 2023 yılı genel seçimi sonunda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başkanlığındaki hükümetle politika değişimi

yaşadı ve yeniden Ortodoks politikalara döndü. 2024 yılından itibaren dengelenme ve toparlanmanın başladığı ekonomide ülke risk primi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) rezervleri ve cari açık anlamında başarılı aylar yaşanıyor.

Enflasyonla mücadelede de yavaş da olsa gerilemeler gözlemlendi. Küresel durgunluğa rağmen pazar ve ürün çeşitliliği ile ihracattaki artış ve ithalattaki belirgin azalış ekonomiyi sağlamlaştırmaya devam etti. Büyüme ise giderek tüketimin sırtından kalkarak ihracata yöneldi. Para politikası ile maliye politikalarının birbirine desteği ile fiyat istikrarında daha kararlı adımların atıldığı görülüyor.

İş gücü piyasasının güçlü görünümünü sürdürüyor. İşsizlik oranı son 19 aydır tek hanede seyrediyor. 2024 yılı Kasım ayında bir önceki aya göre 0,1 puan, 2023 yılı Kasım ayına göre 0,4 puan gerileyen işsizlik oranının yüzde 8,6 olarak gerçekleşti. Erkeklerde yüzde 6,6 ile tarihin en iyi seviyesi yakalandı. Son bir yılda 986 bin kişilik istihdam oluşturuldu. İstihdam sayısı 32 milyon 748 bin kişiye yükseldi.

EKONOMİ GÜVEN VERMEYİ SÜRDÜRÜYOR

2025 yılına daha bir ümitle giren ekonomi dezenflasyon sürecinde politikalarıyla daha güven vermeyi sürdürüyor. Enflasyonda sürdürülebilirliğin devamı ve 2026 hedeflerinin tutturulabilmesi için enflasyonla mücadelede sağlanan toplumsal mutabakatı bozacak adımlardan kaçınılması, para politikasının işleyişinden ve TCMB'nin bağımsızlığından ödün verilmemesi, gelirler ve maliye politikasını da içeren daha kapsamlı ve uzun vadeli programın planlanması, enerji ve tarım – gıda gibi sektörlerde ihtiyaç olan reformların yapılması, yapısal reformların hızlandırılması, kayıt dışı ile mücadele, tasarruf tedbirleri ve verimliliğin artırılması gerekiyor. İş dünyası iç ve dış talepteki durgunluk sebebiyle baskı altındaki sanayi üretiminin artması için finansa ulaşımın daha kolay olmasını istiyor.



PARA VE MALİYE POLİTİKALARI EŞGÜDÜMÜNDE TÜKETİMİ AZALTIP, DIŞ TİCARET DENGESİNDE İYİ RAKAMLARA ULAŞAN TÜRKİYE BÜYÜMEYİ İHRACATIN SIRTINA YÜKLÜYOR. 2025 YILINA DEZENFLASYON ORTAMINDA GİREN ÜLKE EKONOMİSİ GÜVEN VERMEYİ SÜRDÜRÜYOR

2025 yılı itibarıyla hukuk devleti, yargı sistemi ve demokrasinin güçlendirilmesinin güçlendirilmesi, piyasa ekonomisi ilkelerinin uyumlu politikalarla geliştirilmesi, kurumsal kapasite ve bağımsızlığın artması, çağa uygun bir eğitim reformunun ele alınması, verimlilik, rekabetçilik ve teknolojinin desteklenmesi iş dünyasının en önde gelen talepleri arasında yer alıyor.

ENFLASYONDA AŞAĞI YÖNLÜ ESNEME SEYRİ

Türkiye yüksek enflasyon ve buna karşılık olarak para politikasındaki sıkı duruşun etkisinin yoğun bir şekilde hissedildiği 2024'ü geride bırakırken, 2025'te ekonomideki seyrin daha iyi olacağı öngörülüyor. Büyüme performansında 2024'ün etkilerinin belli düzeylerde devam etmesi, enflasyon tarafında yavaşlama beklentisi öne çıkıyor.

Ekonomide enflasyon aşağı yönlü seyir izlemeye başladı. Aralık ayında yıllık enflasyon Mayıs'taki seviyesine göre 31 puandan fazla geriledi, yüzde 44,38 olarak gerçekleşti. Mal kalemlerinde enflasyon düşüşü daha belirgin ancak hizmetler kısmında atalet yüksek seyrediyor.

2024 yılında tepe noktasını gören enflasyon, 2025 yılı boyunca hafifleyecek ancak çift haneli rakamlarda kalmayı sürdürecektir. OVP'de 2025 yılı için yüzde 15,2 olan TÜFE beklentisi yüzde 17,5'e çıkarıldı. TCMB'de 2025 yıl sonu tahminini yüzde 14'ten yüzde 21'e yükseltildiğini açıkladı. TCMB'nin piyasa katılımcıları anketinde ise piyasanın enflasyon beklentisi yüzde 27,07 olarak açıklandı. Yabancı kurumların 2025 yıl sonu enflasyon beklentisi yüzde 24 ila yüzde 30 aralığında



CUMHURBAŞKANLIĞI EKONOMİ YILLIK PROGRAMI

2025 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda, On İkinci Kalkınma Planında yer alan "İstikrarlı Büyüme, Güçlü Ekonomi", "Yeşil ve Dijital Dönüşümle Rekabetçi Üretim", "Nitelikli İnsan, Güçlü Aile, Sağlıklı Toplum", "Afetlere Dirençli Yaşam Alanları, Sürdürülebilir Çevre", "Adaleti Esas Alan Demokratik İyi Yönetişim" eksenlerinde ülkemizin kalkınması ve insanımızın refahının artışı temel amacı doğrultusunda belirlenen hedef, politika, tedbir ve performans göstergeleri yer alıyor.

2025 yılı ihracat hedefi ise 279,6 milyar dolar olarak belirlendi. Programda ekonomik istikrarın korunması, sağlıklı bir yapının sürdürülmesi ve güçlü, kapsayıcı büyümenin sağlanması amacıyla, "Makroekonomik dengeleri gözeterek uygulamalara devam edileceği, para, maliye ve gelirler politikalarının tam koordinasyon içerisinde yürütüleceği ve istihdamı destekleyen politikaların önceliklendirileceği" ifade edildi.

İhracatta 262 milyar dolarla Cumhuriyet tarihimizin rekoru kırıldı. Geçen yıla göre ihracat yüzde 2,5 oranında artış gösterdi. Bizi en fazla sevindiren rakamlardan biri, savunma ihracatının 7 milyar 154 milyon dolarla tarihin en yüksek seviyesine çıkması oldu. Burada da 2023'e kıyasla yüzde 29'luk bir artış kaydedildi.

İHRACATÇI FİRMALARDA DÖNÜŞÜM

Küresel çaptaki belirsizliklerin iş dünyası üzerindeki etkileri de 2025 için öne çıkan risklerin başında olmaya devam ediyor. 2025 yılında küresel ölçekte rekabet gücünün artırılması için yeşil ve dijital dönüşümü sağlayacak politikalar hayata geçirilmesi ve uluslararası düzenlemelere uyum sağlanarak, ihracatçı firmaların dönüşümü desteklenmesi için çalışmaların ön plana çıkması bekleniyor. OVP'de 2025 yılında, ihracatçıların rekabet güçlerinin ve dayanıklılıklarının artırılmasını için uygun koşullarda finansmana erişimlerinin güçlendirilmesi hedefleniyor. Diğer yandan ABD Başkanı Donald Trump döneminin ve ticaretteki kısıtlamalarının etkisi ise hâlâ belirsizliğini koruyor. Ticarete getirilecek yüksek ek verilerin etkisi 2025 yılında en çok merak edilen konuların başında yer alıyor.



ENFLASYONLA BİRLİKTE FAİZLERDE AŞAĞI YÖNLÜ SEYİR DEVAM EDİYOR. 2024 MAYIS AYINDAN BU YANA ARALIK İTİBARIYLA ENFLASYON 31 PUAN GERİLEDİ. POLİTİKA FAİZİ DE AYNI DÖNEMDEN BU YANA 500 BAZ PUAN DÜŞTÜ. GSYH BÜYÜMESİNDE BU YILKI HEDEF YÜZDE 3-4 ARALIĞINDA

değişiyor. Buna göre; IMF'in beklentisi yüzde 24, S&P'nin yüzde 24, JPMorgan'ın yüzde 25 ve Deutsche Bank'ın yüzde 25,4 olurken, Barclays'ın yüzde 30,8 ve HSB-C'nin yüzde 29 civarında.

2025 YILINDA GSYH BÜYÜMESİ 3-4 ARALIĞINDA

2025 yılı için Türkiye büyüme beklentisi en düşük 2,6 ila en yüksek yüzde 4 arasında değişkenlik gösteriyor. Genel olarak hem yurt içi hem de yurt dışı kurumlar tahminlerini 2025 yılı için aşağı yönlü revize etti. 2025-2027 dönemini içeren Orta Vadeli Program'da (OVP) büyüme hedefi bir önceki programa göre yüzde 0,5'lik bir düşüş öngörülerek, yüzde 4 olarak belirlendi.

TCMB'nin piyasa katılımcıları anketinde ise 2025 yılı büyüme beklentisi yüzde 3,2'den yüzde 3,1'e çekildi. OECD, Türkiye ekonomisinde 2025 yılına ilişkin büyüme tahminini 0,1 puan aşağı yönlü revizeyle yüzde 3,1 olarak belirledi. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ekonomik büyümenin, büyüme itici güçlerinin yeniden dengelenmesi ve yatırımcı güvenindeki artışla 2025'te yüzde 3'e çıkmasının öngörüldüğü kaydedildi. Dünya Bankası da büyüme tahminlerini aşağı çekerek beklentisini yüzde 3,9'dan yüzde 3,6 olarak değiştirdi. Bazı yabancı kurumların beklentisi ise daha düşük kaldı. IMF 2025 yılı için büyüme tahmini yüzde 2,7 olarak açıklarken, Fitch büyüme tahmini revize ederek yüzde 2,6 olarak belirledi.

SANAYİ DENGELENME YILI BEKLENTİSİ

Sanayi üretimi, 2024 yılındaki zayıf performansı büyük ölçüde koruyarak belirgin bir toparlanma sinyali vermedi. Bu sebeple 2025 yılı ekonomide dengelenmenin başlanmasının beklendiği bir yıl olarak öne çıkıyor. 2024 yılının son ayı ve 2025'in ilk ayı Ocak Merkez Bankası'nın 250'şer baz puanlık faiz indirimi sonrası iş ve sanayi dünyası bu karardan memnun gözüküyor. 2025 yılında sanayide gevşemenin etkileri yakından izlenecek. Bununla birlikte Trump dönemiyle küresel dengedeki dönüşümlerin de sanayi üretimi açısından kritik bir unsur olması bekleniyor.

2025 yılı yeşil dönüşümden endüstri projelerine, uzaydan yapay zekaya, KOBİ'lerden teknolojiye kadar çeşitli alanlarda yeni planların uygulamaya alınacağı ve gelecek döneme ilişkin yol haritalarının şekilleneceği bir yıl olacak. Bu kapsamda, öncelikle Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığının desteğiyle hazırlanan yeni teşvik sistemi devreye alınacak.

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında kritik ürün ve teknolojilerin

yerli imkânlarla geliştirilmesi ve üretilmesi için yeni program çağrılarında çıkılacak. Ülke ölçeğinde sanayi büyüme havzaları belirlenerek, altyapısı hazır planlı sanayi alanları genişletilecek. Büyük ölçekli özel sektör Ar-Ge merkezleri ve teknopark firmalarının yeni teknoloji alanlarına odaklanmalarını ve öncü çıktılar üreterek rekabetçiliklerini güçlendirmelerini sağlayacak uzmanlaşma modeli hayata geçirilecek.

Yüksek teknolojlili imalat sanayi sektörleri ile bilişimde büyüme potansiyeline sahip KOBİ'ler ve Turcorn olma potansiyeline sahip girişimler, kapasite gelişimi ve küresel seviyede rekabetçilik hedefiyle daha odaklı ve yoğun şekilde desteklenecek.

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNE MASTER PLANI

Önemli yapısal reform da OSB'lerde yapılacak. Bu bölgelerde yatırım yerlerinin sanayicilerle buluşmasını hızlandıracak tedbirler alınarak, Sanayi Alanları Master Planı kamuoyuyla paylaşılacak. Planla tüm sanayi yatırımlarının ve sahip olunan sanayi alanlarının toplam yüz ölçümündeki payının büyütülmesi sağlanacak. OSB'lerin ve endüstri bölgelerinin kuruluş süreçlerinin yanı

sıra yatırımcılarla yatırım yerlerinin buluşmasının da hızlandırılması planlanıyor. Ayrıca, 2024'ün son aylarındaki istihdam seviyesini koruması taahhüdünü yerine getiren KOBİ'lere her bir çalışan için 2 bin 500 liraya kadar destek verilecek. KOBİ'ler, ocakta istihdamını korumuşsa şubatta destek ödemesini almaya başlayacak. OSB'lerin yeşil altyapı yatırımları da Dünya Bankası ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı işbirliğinde sürdürülen proje kapsamında 6,3 milyar lirayla desteklenecek.

SEKTÖRLERE YENİ YATIRIMLAR GELİYOR

Türkiye'ye yıl içinde otomotiv ve lojistik alanında öncü şirketler yatırım kararı alırken bazı başka şirketlerin de yazılım, teknoloji ve teknik altyapı alanlarında bu yolu izlemesi bekleniyor. Dünyanın en büyük elektrikli araç üreticisi Çinli BYD firması yaklaşık 1 milyar dolarlık yatırım için Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile anlaşma imzalamıştı. Şirketin, Manisa'da kurmayı planladığı 150 bin araç kapasiteli üretim tesisiyle 5 bin kişiye doğrudan istihdam sağlanması hedefleniyor. Fransız otomobil parçası tedarikçisi Forvia da BYD'nin kuracağı fabrikaya tedarik sağlamak üzere söz konusu şirketle anlaştı.

Bu dönemde Türkiye'deki bazı şirketler de mevcut yatırımlarını genişletme kararı aldı. Tofaş Türk Otomobil Fabrikası AŞ, yaklaşık 217 milyon dolar, Oyak Renault Otomobil Fabrikaları AŞ de 265,5 milyon dolar sermaye harcama kararlarını duyurdu. Otomotiv şirketlerine koltuk kılıfı üreten ABD-Türkiye ortaklığı İdatrim Tekstil AŞ halihazırdaki 400 kişilik istihdamını 2 bine çıkarmayı planlıyor.

Teknoloji devi Yandex, Türkiye'deki pazar payını genişletmek amacıyla gelecek 3 yıl içinde 400 milyon dolarlık yatırım yapmayı planladığını açıkladı. Trendyol Grubu, devam eden yatırımlarının yanı sıra gelecek dönemde Ankara'da veri merkezi kurmaya hazırlanıyor. Vodafone da DAMAC ortaklığında İzmir'e yeni veri merkezi kazandırmak için 100 milyon dolarlık yatırım amaçlıyor.

İMALAT SANAYİİNDE İHRACAT HEDEFİ

Dijital Dönüşüm Destek Programı ile imalat sanayisinin dijitalleşme projeleri "öncelikli yatırım" olarak desteklenmeye devam edile-

MERKEZ BANKASI YÖNETİM BÜTÇESİ

milyar TL	Son Ay	A: Y-Y, TL mlr	A Y/Y, %, Reel*	YBB 2024	Son 12 Ay	Hedef
Bütçe Gelirleri	877.6	327.6	11%	8,671	8,671	8,437
Vergi Gelirleri	707.8	266.8	11%	,305	7,305	7,408
Doğrudan Alınanlar	206.0	99.7	34%	2,497	2,497	2,541
Gelir Vergisi	183.3	101.0	54%	1,528	1,528	1,189
Kurumlar Vergisi	19.9	0.3	-30%	890	890	1,276
MTV	1.9	1.0	38%	67	67	69
Dolaylı Vergiler	501.1	166.9	4%	4,796	4,796	4,867
KDV	89.1	40.3	26%	993	993	827
ÖTV	172.9	56.2	3%	1,451	1,451	1,404
Dış Tic. Al. Vergi	148.9	32.2	-12%	1,565	1,565	1,904
Vergi Dışı Gelirler	169.8	60.8	8%	1,366	1,366	1,029
Bütçe Giderleri	1,706.8	314.3	-15%	10,777	10,777	1,089
Faiz Dışı Giderler	1,631.5	281.4	-16%	9,507	9,507	9,835
Personel Giderleri	201.5	91.9	27%	2,998	2,998	2,553
Mal-Hizmet Alımları	148.6	67.9	28%	745	745	680
Cari Transferler	429.9	120.3	-4%	3,864	3,864	4,267
Sermaye Giderleri	218.1	38.2	-16%	943	943	88
Sermaye Transferleri	568.6	70.8	-38%	640	640	721
Borç Verme	64.9	33.8	45%	317	317	299
Faiz Giderleri	75.3	32.9	23%	1,270	1,270	1,254
Faiz Dışı Denge (Maliye)	754.0	46.2	-35%	836-	836	1,398
Bütçe Dengesi	829.2	3.3	32%	2,106.1	2,106.1-	2,652

*Aralık 2024 dönemi için %44.38 seviyesindeki yıllık TÜFE'den arındırılmıştır.

cek. Verimliliği artırmak için kurulan model fabrika sayısı 2025 sonunda 15'e yükseltilecek. Turcorn100 Programı ve Atatürk Havalimanı'nda kurulacak dünyanın en büyük girişimcilik merkezi "Terminal İstanbul" projesiyle 2030 için 100 bin teknoloji girişim, 100 Turcorn (unicorn) hedefi için de çalışmalar sürecektir.

Ayrıca, teknoparklarda 95 kuluçka merkezinde ve KOSGEB desteğiyle kurulan 30 TEKMER'de iş fikirlerini hayata geçiren yeni girişimlerin sayısı 3 bin 500'ü aştı. Girişimcilere GO (Girişim Ofisi) markasıyla hizmet sunacak 81 şehirde 100 yeni merkezle bu sayının 10 bine çıkarılması planlanıyor. Milli Uzay Programı kapsamında ise geçen yıl önemli adımlar atıldı. Bu yıl da atılım yeni adımlarla devam edecek

Söz konusu teşvik, çağrı ve programlar kapsamında imalat sanayisinin Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) içindeki payının 2024'te gerçekleşmesi öngörülen yüzde 18,5 seviyesinden bu yıl yüzde 21,5'e yükseltilmesi öngörülmüyor. İmalat sanayisi ihracatının ise 248 milyar dolar seviyesinden 268 milyar dolara yükseltilmesi hedefleniyor.

BÜTÇEDE YILLIK AÇIK HEDEF BAZLI GERÇEKLEŞTİ

2024 yılsonu bütçe gerçekleşmesi hedefle uyumlu oldu. Bütçe, Aralık'ta 829,2 milyar TL açık verdi. Veriye ilişkin beklenti bulunmasa da öncü göstere niteliğinde olan Hazine Nakit Dengesi Aralık'ta geçen yılın aynı ayına göre 126,6 milyar TL daha fazla olmak üzere 323,9 milyar TL açık vermişti. Dolayısıyla, tahakkuk bazlı bütçe gerçekleştirmelerinin (geçen yılın aynı dönemine göre 327,6 milyar TL daha fazla), nakit bazlı gerçekleştirmelere kıyasla daha olumsuz bir görünüm sergilediği söylenebilir. Ayrıca, faiz dışı dengede Aralık'ta 754,0 milyar TL açık oluştu.

2025 yılının genelinde bütçe görünümünün görece zorlu kalmaya devam edeceğini, gelirler tarafında yapılan zamlar destekleyici olsa da asıl belirleyicinin iktisadi faaliyetin hızı olacağı; giderler tarafında ise deprem bölgesi ve kentsel dönüşüm harcamalarının azalmasıyla azalmayacağı ile olası tasarruf tedbirlerinin rol oynayacağı değerlendiriliyor.



İŞ DÜNYASI 2025'İ KARARLILIK YILI ŞEKLİNDE NİTELENDİRİYOR. ENFLASYON, FAİZ VE KURDA İLİMLİ BİR HAVA BEKLEYEN İŞ DÜNYASI YİNE DE AZ KREDİ, ÇOK SERMAYE USULÜYLE İŞLERİNE ODAKLANIYOR. İŞ DÜNYASI SANAYİNİN TÜRKİYE'YE DENGELİ BİR ŞEKİLDE DAĞILMASINI İSTİYOR

CARI DENGE HEDEFLERLE UYUMLU

2024 Kasım'da 2,9 milyar dolar cari fazla verildi. Bu, 5 ay sonra verilen ilk cari açık oldu. Konsensüs, aylık bazda 3,0 mlr dolar cari açık verileceği yönündeydi. Geçen yılın aynı döneminde de 2,6 milyar dolar cari açık verilmişti. Birikimli cari açık 11A24'te 5,6 milyar dolar oldu (11A23: -38,7 mlr dolar).

Yıllık bazda cari dengede gözlenen 0,2 milyar dolarlık iyileşmede temel belirleyici dış ticaret açığındaki (-5,2 mlr dolar) 0,8 milyar dolarlık azalış rol oynadı. Net enerji ithalatı yıllık bazda 0,9 milyar dolar artışla 4,5 milyar dolar olurken; net altın ithalatı da yıllık bazda 0,6 milyar dolar artışla 1,8 milyar dolara yükseldi. Net hizmet gelirlerindeki (3,7 mlr dolar) yıllık 0,5 milyar dolarlık artış verilen cari açığı sınırlayıcı etki yaptı.

Net birincil ve ikinci açıkta (1,4 milyar dolar) yıllık bazda önemli bir değişim gözlenmedi. Böylece, çekirdek denge (altın ve enerji hariç) geçen yılın aynı dönemine göre 1,2 milyar dolar artışla 3,4 milyar dolar fazla verdi. 11A24 döneminde çekirdek dengedeki fazla 50,0 milyar dolara yükseldi (11A23: +33,5 mlr dolar).

Diğer yandan 2024 yılının sonunda doğru cari açıkta görülen iyileşmenin 2025

yılında da devam etmesi bekleniyor. OVP kapsamında, cari açığın 2025 yılında yüzde 2 seviyesinde gerçekleşmesi bekleniyor. Uluslararası Finans Enstitüsü (IIF), ortodoks politikaların sürdürülmesi halinde Türkiye'ye yurt dışındaki yerleşik kişilerin net sermaye girişlerinin 2025'te artmasının beklendiğini bildirdi.

2024 TAHMİNİ 10,7, YENİ YIL HEDEFİ 18 MİLYAR DOLAR

Yıllıklandırılmış cari dengedeki toparlanma eğiliminin sürmesi Kasım'dan sonra Aralık'ta da bir miktar sekteye uğrayabilir. OVP'deki 2024 yılı cari açık hedefi 22,0 milyar dolar seviyesinde. Bu hedefin yakalanabilmesi için Aralık'ta 16,4 milyar dolar civarında açık verilmesi gerekiyor (11A24 aylık ortalama cari denge: -0,5 mlr dolar, Ara.23: -1,8 mlr dolar). Dolayısıyla, yılsonu cari açık rakamının OVP hedefinden daha olumlu seviyelerde gerçekleşmesi muhtemel.

Uzmanlar 2024 cari açık tahminini 8,5 milyar dolardan 10,7 milyar dolara revize ediyor. (GSYH'ye oran: -%0,8, OVP: -%1,7, 2023: -%3,6). 2025 cari açık tahmini 18,0 milyar dolar seviyesinde (GSYH'ye oran: -%1,2, OVP: -%2,0). 2024 Cari Denge rakamları 13 Şubat'ta açıklanacak.



CUMHURBAŞKANI YARDIMCISI
CEVDET YILMAZ

166 PROJEYE 350 MİLYAR TL KAYNAK

Konya Ovası Projesi (KOP) sayesinde bölgedeki yatırımların hızlandığını söyledi. Yılmaz, KOP Bölgesi için öngörülen yatırım miktarının 350 milyar lira olduğunu belirterek, "2024-2028 dönemi için Eylem Planı kapsamında 166 projeye 350 milyar lira civarında kaynak öngörüyoruz. Bölgede yapılacak toplam yatırım tutarı değil. Sadece o Eylem Planımız kapsamında ele aldığımız projelerin tutarından bahsediyorum. Bu da bölgemize, bölgedeki yatırımlara büyük bir ivme katacak" dedi. Kentsel dönüşüme de değinen Yılmaz, "Geçen yıl yaptığımız düzenlemeler ve kurduğumuz Kentsel Dönüşüm Başkanlığı ile yasal ve kurumsal altyapıyı daha güçlü hale getirmiştik. Ancak bu sürecin, siyaset üstü bir mesele olarak görülmesi ve başta medya ile sivil toplum olmak üzere tüm kesimlerin desteğiyle hız kazanması hayati önem taşımaktadır. Çünkü insan yaşamından daha kıymetli bir şey yoktur" diye konuştu. Cevdet Yılmaz, "Temel amacımız kalıcı sosyal refahı sağlamak" diyerek, nihai amaçlarının sürdürülebilir büyüme ile kalıcı sosyal refah sağlamak olduğunu kaydetti.



HAZİNE VE MALİYE BAKANI
MEHMET ŞİMŞEK

JEOPOLİTİK GELİŞMELER GÜCÜMÜZÜ ORTAYA KOYACAK

Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, jeopolitik gelişmeler, Türkiye'nin artan jeopolitik önemini ortaya koyacak, 2025'te bu daha net bir şekilde ortaya çıkmış olacak. Bu durum, Türkiye'nin programını, büyümesini, ihracatını destekleyici bir trend. Avrupa ve ABD'nin ekonomi politikalarında belirsizliklerde bir artış var, önemli ölçüde siyasi dinamiklerden kaynaklanıyor, küresel enflasyondaki düşüş ise bizim için destekleyici. Daha uygun kısa vadeli finansal koşullar, OVP'yi de ekonomik aktiviteyi de destekleyici nitelikte. Bizi en yakından ilgilendiren petrol, doğal gaz gibi emtia fiyatlarında bugün itibarıyla reel artış öngörülüyor" dedi. ABD ve Çin arasında yaşanan jeostratejik rekabet nedeniyle küresel ticarete parçalanmanın yeni normal olduğuna dikkati çeken Şimşek, ticaretteki sınırlamaların Çin-ABD merkezli olarak ciddi boyutlara ulaştığını dile getirdi. ABD-Çin ekseninde yaşananlar ve yaşanacaklarla ticaret savaşlarının hız kazanabileceğini belirten Şimşek, doların değerinin de tüm dünyayı etkilediğini hatırlattı. Şimşek, "Paritedeki dalgalanma bizi etkiliyor çünkü ham maddeyi dolarla ithal ediyoruz ama ihracatı euro ile yapıyoruz, paritedeki değişiklik bizim rekabet gücümüzü etkiliyor" ifadesini kullandı.



TİCARET BAKANI
PROF. DR. **ÖMER BOLAT**

İHRACATIMIZ ÜRETİM VE İSTİHDAMI DESTEKLİYOR

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "İhracata yönelik uyguladığımız etkin destekler ve güçlü ticaret diplomasisi faaliyetlerimizle, ihracat performansımız sanayi üretimini ve istihdamı destekleyen bir ivme oluşturuyor. İthalat tarafında haksız uygulamalara müdahale edilerek yurtiçi üretim ve istihdam destekleniyor" dedi. 2024 yılı ihracatının geçen yıla göre yüzde 2,5 oranında artışla 262 milyar dolar olarak gerçekleştiğini hatırlatan Bolat, "Bu rakam, Cumhuriyet tarihimizin yeni rekorudur. 2024 yılında 31 ilimiz 1 milyar doların üzerinde ihracat yaparken, 54 ilimizde de ihracatımız artmıştır. Bu çerçevede, inovasyona dayalı dönüşümlerle üretim kapasitemizi daha da güçlendirmek ve ekonomik büyümeye katkı sağlamak üzere çalışmalarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Bu performansı daha da ileri taşımak ve ekonomimizin büyüme yolundaki başarılarını artırmak için kararlılıkla çalışmaya devam ediyoruz" diye konuştu.



ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANI
ABDULKADİR URALOĞLU

BÜTÇE'NİN YÜZDE 30'U ULAŞTIRMAYA AYRILDI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu 2025 Yılı Yatırım Programı'nda yer alan 1 trilyon 444,4 milyar liralık yatırım ödeneğinden en yüksek payı yüzde 30,5 ile ulaştırma-haberleşme sektörünün aldığını söyledi. Sektörel olarak 552 kara yolu, 56 kent içi ulaşımı, 44 hava yolu, 78 demir yolu, 45 deniz yolu, 17 haberleşme ve 20 otoyol olmak üzere 812 projenin öne çıktığını bildiren Uraloğlu, "Bu yıl 439 milyar 999 milyon 400 bin liralık sektör yatırımları listesinin ilk sırasında 221 milyar 281 milyon 900 bin lirayla demir yolları bulunuyor. Demir yolu ulaştırmasında, TCDD Genel Müdürlüğü'ne 96 milyar 381 milyon lira, Bakanlığımız tarafından gerçekleştirilecek diğer demir yolu projelerine 93 milyar 300 milyon 900 bin lira ayrıldı. Demir yolunda yük ve yolcu taşımacılığını geliştirmek istiyoruz" dedi.



SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANİ
MEHMET FATİH KACIR

2030'DA MİLYAR DOLARLIK 100 TURCORN'UMUZ OLACAK

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, "Pandemi öncesi milyar dolar değerli teknoloji girişimimiz yoktu. Bugün 7 unicornumuz var. Ülkemizde teknoloji girişimciliğinin olgunlaşma sürecine ulaşıp olması gurur verici bir gelişme. Hedefimiz 2030'a dek Türkiye'den 100 bin teknoloji girişiminin doğması ve aralarından 100'ünün milyar dolar değerlemeyi aşması. Bu doğrultuda, teknoloji girişimlerimizin uluslararası sahada boy göstermesi için gereksinim duydukları tüm destekleri kapsayıcı bir şekilde sağlayan 'Turcorn 100 Programı'nı uygulamaya aldık" dedi. Model fabrikalara değinen Sanayi ve Teknoloji Bakanı Kacır, "İşgücümüzün dönüşümünü gerçekleştirmek adına model fabrikalarımızla sanayicimizi ve emekçilerimizi yalın üretim ve dijital dönüşümle buluşturuyoruz. Makine, mobilite, üretimde yapısal dönüşüm, sağlık ve kimya ürünleri ve dijital dönüşüm alanlarında 166 projeye 109 milyar liralık yatırımı harekete geçirdik" diye konuştu.



DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER KURULU
(DEİK) BAŞKANI **NAIL OLPAK**

İÇ PAZARDA FRENLEME SÜRECEK

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı Nail Olpak, "Ekonomi yönetimlerimiz diyor ki mali disipline bağlı kalacağız ve dezenflasyonla mücadeleyi kararlılıkla sürdüreceğiz. Dolayısıyla görüyoruz ki iç pazarda frenleme 2025 yılında da devam edecek" dedi. Merkez Bankası'nın (TCMB) yılsonu enflasyon hedefinin yüzde 21'lerde olduğunu aktaran Olpak, bu yıl faizlerin yüzde 20'lere gerilemesini beklemenin çok gerçekçi bir beklenti olmayacağını söyledi. Çin konusunun dünyanın çözemediği bir denklem olduğunu dile getiren Olpak, "Çin'e 1'e 10 mertebesinde açık veriyoruz. O açığı kısa vadenin içerisinde dengelememiz kolay değil. Ara malı da ciddi şekilde alıyoruz, ihtiyacımız olan şeyi de alıyoruz yani. Onun kısa vadede maalesef dengelenmesini zor görüyorum" diye konuştu. Nail Olpak, Avrupa'yı daha yakından izlemeye devam edeceklerini belirterek, "Dış ticaretimizin yüzde 50'sinden fazlasını yaptığımız ve son 20 yıldaki doğrudan yatırımların yüzde 70'ine sahip ortağımızın ticari sağlığı önemli. ABD ile 100 milyar dolarlık ticaret hacmi için çok boyutlu faaliyetlerimiz bir diğer başlığımız" ifadesini kullandı.



TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ
BAŞKANI **MUSTAFA GÜLTEPE**

İHRACATTA BU YIL 280 MİLYAR DOLARI YAKALARIZ

Geçen yılın zorlu olmasına rağmen ihracatta 262 milyar dolar gibi iyi bir rakam yakaladıklarını dile getiren Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, "Özellikle rekabetçilik konusunda bazı sektörlerimiz çok sıkıntı ve sorun yaşadı ama her ne olursa olsun bazı sektörlerimizin de iyi ihracat yapmasıyla 262 milyar dolar ve yüzde 2,5 büyümeyle güzel bir yıl oldu. 2025'e geldiğimizde yine önümüzdeki hedef 280 milyar dolar ve bu da bize yaklaşık yüzde 7'lik bir artış yapmamız gerektiğini ifade ediyor" dedi. Gültepe, 2024'ün üretici ve ihracatçı için en zor sene olduğunu hatırlatarak, "Özellikle faizle, enflasyonla yapılan çalışmaların yavaş yavaş sona erdiğini ve bundan sonra 2025'te daha fazla üretimi ve ihracatçıyı destekleyecek nitelikte politikaların ortaya koyulacağını düşünüyorum, en zor geride kaldı" diye konuştu. Gültepe, TİM olarak, bütün birlikler ve STK'lar ile işbirliği yaptıklarını ve ortak akılla beraber çalışmayı sürdüreceklerini belirterek, "Son 1,5 yıl içerisinde Eximbank ve Türk Ticaret Bankası'nın verdiği destekler finans konusunda ümitlerimizi artırıyor" dedi.



TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR
BİRLİĞİ (TOBB) BAŞKANI
RIFAT HISARCIKLOĞLU

KAYNAĞIMIZ DAHA AZ KREDİ DAHA ÇOK SERMAYE OLMALI

TOBBA Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, gerileme ve cari açığa önemli düşüşler olduğunu belirterek ekonomide önemli gelişmeler olduğunu ancak belirsizliklere dikkat edilmesi gerektiğini, kredi erişim sıkıntılarının KOBİ'leri olumsuz etkilediğini söyledi. Yüksek enflasyonla mücadelenin ekonomi yönetiminin ilk önceliği olduğunu dile getiren Hisarcıkloğlu, bu nedenle para ve kredi politikalarında sıkılaştırma uygulandığını hatırlattı. Hisarcıkloğlu, "Kredi hacminin daralması ve faizlerin yüksek olması iç piyasayı olumsuz etkiliyor. Mal ve nakit akışıyla birlikte ekonomideki büyüme yavaşlıyor. Öte yandan dünya pazarlarındaki yavaşlama ile Türk Lirası'ndaki reel değerlenme ihracata olumsuz yansıyor. Maliyet kontrollerine ve daha verimli çalışmaya odaklanmamız gerekiyor. Böyle ortamda mümkün olduğu kadar daha az kredi ve daha çok sermaye şeklinde bir kaynak yapısı oluşturmamız gerekiyor. Ayrıca fahiş fiyat ve stokçuluk konusundaki sıkıntılar da sürüyor. Yine istihdam üzerinde maddi ve mevzuat kaynaklı yükler oldukça yüksek. Dünyadaki en katı istihdam mevzuatına sahibiz" dedi.



İSTANBUL TİCARET ODASI (İTO)
BAŞKANI **ŞEKİB AVDAĞ**

2025 ENFLASYONLA MÜCADELENİN KAZANILDIĞI BİR YIL OLSUN

Dilek ve arzularının 2025'in enflasyonla mücadelenin kazanıldığı bir yıl olması isteğini belirten İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdağ, "Ancak iki önemli konu var. Taze meyve-sebze fiyatları Aralık ayında yüzde 1,65 düşüş kaydetmesine rağmen yıllık fiyat artışının yüzde 70'e dayanması dikkat çekicidir. Aynı şekilde, kira artışının önemli bir etken olduğu hizmet enflasyonunda yıllık artış oranı yüzde 66 ile manşet enflasyonun oldukça üzerinde gerçekleşti" dedi. Avdağ, Türkiye'nin bir an önce tarımsal üretimi artırmak ve gıdada sürdürülebilir fiyat istikrarını tesis etmek zorunda olduğunu vurgulayarak, "Gıda ve Tarım Örgütü FAO'ya göre 2024 yılında dünya gıda fiyatları yüzde 2 düşüş gösterirken, Türkiye'nin gıda enflasyonunun yüzde 70'lerde kalmasının, geçerli bir izahı olamayacağını düşünüyoruz" açıklamasını yaptı. Avdağ, 1995 ve 1985 bazlı Ücretli Geçiş İndekslerinin, değişen tüketim alışkanlıkları ve hayatımıza giren yeni hizmet ve ürünleri temsilinde güncelleme gerekliliği nedeniyle yenilenmesine karar verildiğini bildirdi.



İSTANBUL SANAYİ ODASI (İSO)
BAŞKANI **ERDAL BAHÇIVAN**

KALKINMANIN DENGESİZ DAĞILIMI CİDDİ SORUN

Türkiye'nin, artık gençlerin artık tüketmekten değil, üretmekten ve girişimci olmaktan itibar alan bir toplum haline gelmesi gerektiğini belirten İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan, "Rekabetin giderek arttığı bir dünyada; odağında üretimin olduğu bir girişimcilik bilinci ve ruhunun ülkemizde geliştirilmesi önemli. Kalkınmanın tüm Anadolu'ya dengeli bir şekilde dağıtılmamış olması önümüzdeki en ciddi sorun. Nüfusu, iş gücü ve tecrübesiyle dünyadaki birçok devletten daha büyük. Türkiye'nin dünyaya açılan kapısı. Ancak, Türkiye'nin gelişmiş 10 büyük ekonomi arasında yer alması, kalkınmanın Anadolu şehirlerine yayılmasıyla mümkün olacak" dedi.



EGE İHRACATÇI BİRLİKLERİ
KOORDİNATÖR BAŞKANI **JAK ESKİNAZİ**

2024 AYAKTA KALMA YILIYDI 2025 KARARLILIK YILI OLACAK

Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "2024 yılına girerken hedefimiz mevcudu korumaktı, bizim için 'Bir Ümit Yılıydı' ancak 'Ayakta Kalma Yılı' oldu. 2025 ise ekonomik program ile "Kararlılık Yılı" olacak. 11 ülke ve bölgeye ihracatımızı artırdık. 2024 yılını yüzde 1 artışla 18,4 milyar dolar ihracatla geride bıraktık. Bunu da tarım ve maden sektörlerinin ihracat başarısına borçluyuz. Sanayi ihracatımız 9,5 milyar dolar, tarım ürünleri ihracatımız yüzde 4 artışla 7,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Madencilik ihracatımız yüzde 23 artışla 1,3 milyar dolara ulaştı" dedi.



MÜSTAKİL SANAYİCI VE İŞADAMLARI
DERNEĞİ (MÜSİAD) GENEL BAŞKANI
MAHMUT ASMALI

ENFLASYONLA MÜCADELENİN BEDELİ TEMİNAT ALTINA ALINMALI

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, "Yeni yılda ekonominin bir numaralı gündemi enflasyonu düşürmek olacak. MÜSİAD üyelerimize yaptığımız anket de bu tercihin önemini teyit ediyor. Ancak bu zorlu mücadelenin bir yandan da reel sektörün yatırımlarını, istihdam olanaklarını ve büyüme hedeflerini olumsuz etkilediğini vurgulamak gerekiyor.

Enflasyonla mücadelenin bedeli, vatandaşlarımız ve şirketlerimiz tarafından yüklenmeye çalışılırken, bu bedellerin boşuna ödenmediğini teminat altına almamız" dedi. Rekabet gücünü artırıcı, âtil kapasitelerin daha etkin kullanımını sağlayıcı, yenilikçilik ekosistemini güçlendirici ve gelir dağılımını düzeltici nitelikte yapısal reformları devreye alarak bu zorlu dönemi fırsata çevirmek gerektiğini belirten Asmalı, "Böylece son 1,5 yılda verilen mücadele ve özveriler, Türkiye ekonomisini daha katma değerli, bereketli ve kapsayıcı kılarak çok daha anlamlı hale gelebilir. Biz MÜSİAD ailesi olarak 2025'i gerçek bir reform yılı haline getirebilmek için her türlü desteği vermeye hazırız" diye konuştu. Mahmut Asmalı, 2025 yılını "reform yılı" olarak nitelendirirken, Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir büyüme, istihdam ve yatırım odaklı bir yapı kazanması için çalışmalarını sürdürmeye kararlı olduğunu belirtti.



TÜSİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ORHAN TURAN

ENFLASYONDA DAHA ZORLU SÜREÇ BAŞLIYOR

TÜSİAD Başkanı Orhan Turan, son 1,5 yılda Ülke Risk Primi, Merkez Bankası rezervleri ve cari açık anlamında pek çok başarı elde edildi. Enflasyonu düşürmenin ilk aşamasında ilerleme sağladığımızı görüyoruz. Ancak şimdi daha zorlu bir süreç başlıyor. Dezenflasyon süreci 2025'te de devam edecek, ancak hedeflenen seviyelere ulaşabilmemiz için bütüncül bir bakış açısıyla hareket ederek para politikasını daha uyumlu bir mali politika ve yapısal reformlarla desteklememiz gerekiyor. Kalıcı, sürdürülebilir, doğru bölüşülmüş refahın ve ekonomik kalkınmanın sağlanması için hem çok daha köklü reformlar hem de sanayinin bakış açısının değişmesi gerekiyor" dedi.



ANADOLU ASLANLARI İŞ ADAMLARI
DERNEĞİ (ASKON) GENEL BAŞKANI
ORHAN AYDIN

2025'İN KONTROLLÜ YAPISAL REFORMLAR YILI OLMASI BEKLENİYOR

ASKON Genel Başkanı Orhan Aydın, 2025 yılının yapısal reformların yılı olacağını söyledi. Enflasyonda düşüşle birlikte faizde de düşüşlerin görüleceğini belirten Aydın, "İnsanlarımız bir nebze olsun rahatlayacaktır. Açıkçası küresel gelişmelere de bakarak 2025 yılı için tedbirin elden bırakılmaması gerektiğini düşünüyoruz. Enflasyonun ana eğiliminde belirgin ve kalıcı bir düşüş sağlanana ve enflasyon beklentileri öngörülen tahmin aralığına yaklaşıncaya kadar sıkı para politikasının devam ettirileceğini öngörüyoruz. Enflasyondaki düşüşe paralel faizlerde de düşüşler başlayacaktır. Yılın ikinci çeyreğinde yüzde 30'lara düşmüş olarak görebilmemiz çok muhtemel. Yatırım ortamının tesis edilebilmesi için enflasyonla mücadelenin sürdürülmesi, faizlerin düşürülmesi ve ekonomide öngörülebilirliğin sağlanması gerekiyor. Türkiye enerji geçiş koridoru, lojistik ve depolama üssü ve üretim merkezi gibi artıları ile ekonomik anlamda kazançlar elde edecektir. Bunun yanı sıra savunma sanayindeki büyük atılımların da meyvesini ziyadesi ile alacak" dedi.



SABANCI HOLDİNG CEO'SU
CENK ALPER

İŞLERİMİZİ DOĞAYLA UYUMLU YAPMALIYIZ

Sabancı Holding CEO'su Cenk Alper, "Sürdürülebilirlik odaklı risklerin varlığını tartışacak noktayı çoktan geçtik. Bugün tüm paydaşların, ortak akıl doğrultusunda fikir üretmekten çok aksiyon alması gereken bir dönemdeyiz. Bugün dünyada, sürdürülebilirlik odağında yeni bir ekonomi doğuyor. Bu yeni ekonominin barındırdığı fırsatları ortaya çıkarabilmek için doğayı işlerimizle değil, işlerimizi doğayla uyumlu hale getirmeliyiz. Bunun aslında ilave bir maliyet yaratmadığını; aksine işlerimiz için en büyük maliyetin, hiçbir şey yapmadan seyirci kalmak olduğunu özümsememiz gerekiyor" dedi.



TÜSİAD BAŞ EKONOMİSTİ
GİZEM ÖZTOK ALTINİŞAÇ

UZUN SOLUKLU YAPILANMAYA İHTİYAÇ VAR

Sadece para politikası üzerine oturan bir programdan ziyade çok daha kapsamlı, uzun soluklu ve içinde reform adımları barındıran bir yapılanmaya ihtiyacımız var. Enflasyonla mücadelenin maliyetli olduğunu zaten biliyorduk. Özellikle reel kesim bilançolarında belirgin baskı görüyoruz. Elbette uzun yıllar boyu düşük finansmanla dönen bir sistem ve verimlilik, katma değer kaynaklarından uzaklaşmış bir reel kesim mevcut. Bu da ülkemizin rekabet gücünü tamamen azaltmış durumda. TÜSİAD olarak bu konu üzerine bir süredir çalışıyoruz. Mart ayıyla beraber TÜSİAD Rekabet Gücü Endeksi'ni yayınlamaya başlıyoruz" dedi.



BİLKENT ÜNİVERSİTESİ ÖĞRETİM
ÜYESİ PROF. DR. **HAKAN KARA**

PROGRAM ENFLASYONLA MÜCADELEDE BAŞARILI DEĞİL

Koç Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Selva Demiralp, "2024 ekonomi politikalarının bir ödemeler dengesi krizi riskini önemli ölçüde azalttığını ancak enflasyonla mücadelede yeterince başarılı olmadığını söyledi. Hakan Kara, "Bunun en temel nedenleri parasal sıkılaştırmaya geç başlaması ve bütçe harcamalarının kısılamaması. 2025 yılında da maliye politikasında önemli bir sıkılaştırma beklenmiyor. Yönetilen fiyat artışları da muhtemelen enflasyon hedefinin üzerinde gerçekleşecek. Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde enflasyon düşmeye devam etse de iyileşme resmi tahminlerden daha sınırlı olacak gibi görünüyor" dedi.

TURQUALITY İLE TÜRKİYE'Yİ GELECEĞE TAŞIYAN LİDERLER

TÜRKİYE'NİN MARKALAŞMA YOLCULUĞU VE TURQUALITY PROGRAMIYLA İLGİLİ ÖNE ÇIKAN DEVLET ESKİ BAKANI KÜRŞAD TÜZMEN VE PROGROUŞ BAŞKANI DR. SALİM ÇAM, TÜRK ŞİRKETLERİ VE GİRİŞİMCİLERİN İHRACATLARINI ARTIRMALARINA VE MARKALAŞMALARINA DESTEK OLUYOR



DEVLET ESKİ BAKANI **KÜRŞAD TÜZMEN** ŞİRKETLERİN GLOBAL STANDARTLARA UYUM SAĞLADIKÇA ÜLKENİN EKONOMİK GÜCÜNE KATKI SAĞLAYACAĞINI BELİRTİRKEN PROGROUŞ BAŞKANI DR. **SALİM ÇAM**, "UYGULADIĞIMIZ PROGRAM, ŞİRKETLERİN GELECEĞE GÜVENLE BAKMASINI SAĞLIYOR" DİYOR

Türkiye'nin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmaların, üretimlerinden pazarlamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlerine kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi,

kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlayarak uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk mali imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla oluşturulmuş devlet destekli ilk ve tek markalaşma programına Turquality

deniyor. Program klasik ihracat desteklerinden farklı olarak salt ihracatı artırmak yerine firmaların markalaşma hedeflerine katkıda bulunmak yer alıyor.

Turquality çalışmalarına temel atan ve bu konuda önemli başarılarla imza atan iki isimden ilki dış ticaret ve gümrüklerden sorumlu



devlet eski bakanı Kürşad Tüzmen. Halen Turquality ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetler (TDKF) Derneği'nin kurucusu olarak görev yapıyor. Progroup Uluslararası Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam da Turquality'ye gönül ve mesai veren alanında önemli bir isim.

TDKF Kurucu Başkanı Kürşad Tüzmen ile Dr. Salim Çam Turquality ile ilgili Ekovitrin'in sorularını cevapladılar.

PROJELERİMİZ TÜRKİYE'NİN GELECEĞİNE DÖNÜK VİZYONUN YANSIMALARI

◆ **Sayın Bakanım, bakanlık, hizmet yılları, kurucu başkan ve diğer faaliyetlerinizle ilgili bilgiler verebilir misiniz?**

Uluslararası ticaret ve ekonomi alanında 40 yılı aşkın birikimiyle, hem kamu bürokrasisinde hem de özel sektörde Türkiye'ye değer katan çalışmalara öncülük etmiş bir liderim. Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), Serbest Bölgeler Genel Müdürlüğü, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), Türk Eximbank Başkanlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı gibi kritik görevlerde yer alarak, Türkiye'nin dış ticaret politikalarının temellerinin güçlendirilmesine katkıda bulundum.

Özellikle Serbest Bölgeler konusunda Türkiye'ye güçlü bir zemin kazandıran projelere liderlik ettim. Yaklaşık 30 yıl önce, Ege Serbest Bölgesi'nde NASA Uzay Kampı'nın kurulması, Antalya Serbest Bölgesi'nde bitki kopyalama ünitesi ve yat üretim tesislerinin hayata geçirilmesi gibi çizgi ötesi çalışmalara öncülük ederek, bu bölgelerin hem ekonomik hem de teknolojik olarak kalkınmasına destek verdik. Bu projeler, Türkiye'nin geleceğe dönük vizyonunun birer yansımasıydı.

HER ZAMAN STRATEJİK VİZYON VE SONUÇ ODAKLI BİR ÇALIŞMA İÇİNDE OLDUK

Dış Ticaret ve Gümrüklerden Sorumlu Bakan olarak görev yaptığım dönemde, ülkemizin ihracat hedeflerini büyütme ve Türk markalarını global pazarlarda daha güçlü bir konuma taşımak için birçok yenilikçi projeye imza attık. Turquality, Fındık Tanıtım Grubu ve GÜMKART gibi

TURQUALITY PROJELERİNİN ÜLKE GELECEĞİNE DÖNÜK VİZYONUN YANSIMALARI OLDUĞUNU BELİRTEN DEVLET ESKİ BAKANI VE TDKF KURUCU BAŞKANI KÜRŞAD TÜZMEN, HER ZAMAN STRATEJİK VİZYON VE SONUÇ ODAKLI BİR ÇALIŞMA İÇİNDE HAREKET ETTİKLERİNİ SÖYLEYDİ

öncü girişimler, Türk markalarının dünya çapında tanınmasını sağlarken, ihracatçılarımızın rekabet gücünü artıran patentli uygulamaları.

Kamu görevlerim boyunca, stratejik vizyon ve sonuç odaklı bir yaklaşımla hareket ederek, Türkiye'nin uluslararası ticaretteki rolünü güçlendirmek için çalıştım. Her zaman ülkemizin potansiyeline inanan bir kişi olarak, Türk girişimcilerinin ve şirketlerinin global pazarlarda başarılı olmaları için zemin hazırladım.

Bugün, kazandığım bilgi ve tecrübeyi, yeni nesil liderler ve girişimcilerle paylaşarak, onların başarılarına rehberlik etmeye devam ediyorum. Amacım, Türkiye'nin ekonomik büyüme hedeflerine katkı sağlamayı sürdürmek ve genç nesilleri uluslararası ticaretin geleceği için güçlendirmek.

SADECE İŞ DÜNYASINA DEĞİL BİREYLERİN DÖNÜŞÜMÜNE DE KATKI VERİYORUZ

◆ **Salim Bey, Turquality faaliyetlerinizle ilgili neler söyleyebilirsiniz?**

Yaklaşık 40 yıllık bir iş deneyimim var. Bunun ilk 15 yılı hem reel sektörde hem de akademik sektörde çeşitli görevlerde geçti. Bu dönemde öğrendiklerimi ve kazandığım tecrübeleri, son 25 yılda liderlik, danışmanlık ve eğitim alanında uygulama fırsatı buldum. Kurucusu olduğum Progroup ile şirketlere kurumsal dönüşüm, strateji geliştirme ve marka yönetimi alanlarında destek veriyoruz.

Turquality programı kapsamında birçok şirketle birlikte çalışarak, onların global pazarlarda daha rekabetçi hale gelmeleri için yol haritaları oluşturduk. Benim için liderlik ve girişimcilik, sadece iş dünyasında değil, bireylerin yaşamında da dönüşümü sağlayan bir süreçtir. Bu nedenle, deneyimlerimi paylaşarak Türkiye'nin geleceğine katkıda bulunmayı bir görev olarak görüyorum.

ŞİRKETLERİMİZ İTİBAR SAĞLADIKÇA ÜLKEMİZİN EKONOMİK GÜCÜ ARTIYOR

◆ **Sayın Bakanım, Türkiye'nin globalleşme yolculuğunda markalaşma neden bu kadar önemli? Bu süreçte Turquality'nin rolü nedir?**

Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasında en kritik noktalardan biri, uluslararası markalar ortaya çıkarmaktır. Bu, yalnızca bir ekonomik büyüme aracı değil, aynı zamanda ülkemizin gücünün bir göstergesidir. Turquality, Türk şirketlerinin global pazarlarda kalıcı bir şekilde yer almasını sağlayan stratejik bir programdır. Bu programın asıl başarısı, sadece finansal destek sağlamasında değil, aynı zamanda şirketlerin operasyonel kapasitelerini geliştirmesinde ve sürdürülebilir yönetim altyapılarını oluşturmasında yatıyor. Şirketlerimiz global standartlara uyum sağladıkça, Türkiye'nin itibarını ve ekonomik gücünü artırıyoruz.

MARKALAŞMA SADECE BAŞARI DEĞİL AYNI ZAMANDA BİR VİZYON MESELESİDİR

◆ **Salim Bey, aynı konuda sizler neler söylersiniz?**

Sayın Tüzmen'in dediği gibi, markalaşma sadece ekonomik bir başarı değil, aynı zamanda bir vizyon meselesidir. Turquality, bu vizyonun hayata geçirilmesinde bir rehberlik görevi üstleniyor. Biz Progroup olarak, şirketlere kurumsal dönüşüm ve global marka stratejileri geliştirmeleri için yol haritaları sunuyoruz. Program, liderlerin yetkinliklerini artırarak, işletmelerin geleceğe güvenle ilerlemesini sağlıyor. Türkiye'nin güçlü markalar yaratması, dünya çapında rekabet edebilirliği artırmak için şarttır.

ŞİRKETLERİMİZ ULUSLAR ARASI PAZARLARDA YETERİNCE DENEYİM SAHİBİ DEĞİL

◆ **Sayın Bakanı, Türk şirketlerinin global pazarda rekabet edebilmesi için en büyük engeller nedir ve bunlar nasıl aşılabılır?**

En büyük engel, şirketlerimizin uluslararası pazarlarda yeterince deneyim sahibi olmaması ve doğru bilgiye zamanında erişememesidir. Bunun yanı sıra, inovasyon eksikliği, pazarlama stratejilerindeki yetersizlikler ve finansal yönetim gibi konular da öne çıkıyor. Bu sorunların çözümü için kamu ve özel sektör iş birliği kritik öneme sahiptir. Devlet destekleri kadar, lider yöneticilerin vizyoner bir yaklaşım ile hareket etmesi gerekiyor.

E-TİCARET, DİJİTALPAZARLAMA VE VERİ ANALİTİĞİ EN BÜYÜK EKSİKLİKLER

◆ **Salim Bey size göre şirketlerimizin eksikleri nelerdir?**

Sayın Tüzmen Bakanın bahsettiklerinin yanında, dijital dönüşüm çağında Türk şirketlerinin teknolojiyi daha etkin kullanması gerekiyor. Özellikle e-ticaret, dijital pazarlama ve veri analitiği alanlarında eksiklikler var. Ayrıca, şirketlerin iç süreçlerini daha verimli hale getirmesi, kültürel farklılıklara uyum sağlaması ve hızlı karar alma mekanizmaları geliştirmesi gerekiyor. Biz bu alanlarda yöneticilere eğitimler vererek ve danışmanlık sunarak ilerlemelerini destekliyoruz.

LİDER MOTİVASYONU YÜKSEK SÜREKLİ ÖĞRENME KÜLTÜRÜNÜ TEŞVİK EDEN KİŞİDİR

◆ **Bakanım, liderlik perspektifinden, bir şirketin global bir marka olması için yöneticiler neye odaklanmalı?**

Bir liderin en önemli görevi, vizyon oluşturmaktır. Bir şirketin global bir marka olması için liderlerin öncelikle uzun vadeli hedefler koyması gerekiyor. Bunun yanı sıra, ekiplerin motivasyonunu yüksek tutmak ve sürekli öğrenme kültürünü teşvik etmek önemli. Özellikle, değişime ayak uydurabilmek ve inovasyon süreçlerini yönetebilmek, liderlerin en kritik becerilerindedir.



KÜRŞAD TÜZMEN, SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA HEDEFLERİNE ULAŞMADA EN KRİTİK NOKTALARDAN BİRİNİN ULUSLAR ARASI MARKALAR ORTAYA ÇIKARMAK OLDUĞUNU, ÇÜNKÜ ŞİRKETLERİN KÜRESEL ANLAMDA İTİBAR SAĞLADIĞI ÇAĞIN EKONOMİK GÜCÜNÜN ARTTIĞINI SÖYLEDİ

BAŞARILI LİDERLER ŞİRKET İÇİ YÖNETİMLE KALMAZ, GLOBAL TRENDLERİ YAKINDAN TAKİP EDER

◆ **Salim Bey, başarılı liderlerin en önemli özelliği nedir?**

Liderler, stratejik düşünce yapısını ekiplerine aktarmalı ve şirket içi süreçlerde sürekli gelişimi teşvik etmelidir. Ayrıca, müşteri odaklılık, markalaşma ve inovasyon liderlerin ana odak noktası olmalıdır. Özellikle, Turquality programına dahil olan firmalarda gördüğümüz bir şey var: Başarılı liderler, yalnızca

şirket içi yönetimle ilgilenmekle kalmıyor, aynı zamanda global trendleri yakından takip ediyor ve bunları şirketlerine entegre ediyor.

ÖNEMLİ OLAN POTANSİYELİ UZUN VADELİ STRATEJİLERLE HAYATA GEÇİRİLMESİDİR

◆ **Bakanım, Türkiye'nin geleceğe yönelik global markalar oluşturma potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye'nin coğrafi konumu, dinamik iş gücü ve girişimci ruhu, markalaşma için büyük bir potansiyel sunuyor. Ancak, bu potansiyelin hayata geçirilmesi için uzun vadeli stratejiler ve güçlü bir kamu-özel sektör iş birliği gerekiyor. İyi örneklerimiz var: Türk Hava Yolları, Arçelik, Vestel gibi markalar global pazarda çok iyi bir yere geldi. Bunun devam etmesi için inovasyonu ve dijitalleşmeyi merkeze almalıyız.

◆ **Salim Bey, Sayın Bakanımın bahsettiği potansiyel nasıl harekete geçirilir?**

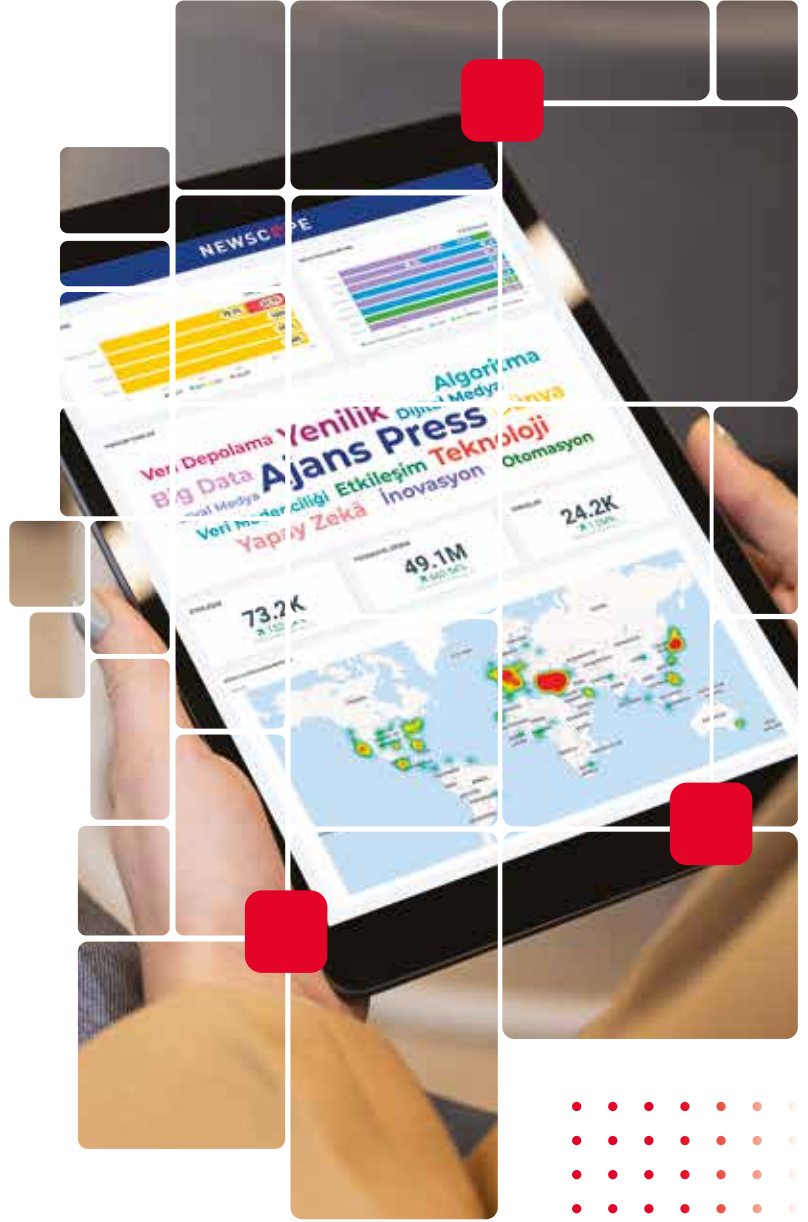
Türkiye, genç ve enerjik nüfusu ile gelecekte global markalar yaratma konusunda büyük bir avantaja sahip. Ancak, bu potansiyeli tam anlamıyla kullanmak için eğitim, teknoloji yatırımları ve yönetim altyapılarını geliştirmemiz gerekiyor. Biz Progroup olarak, bu süreçte şirketlere destek veriyor ve onlara global rekabet ortamında nasıl başarıya ulaşabileceklerini gösteriyoruz.



AJANS PRESS
technology

NEWSCOPE İLE TANIŞIN, MARKANIZI GELECEĞE TAŞIYIN!

197 ülkeyi kapsayan,
40 sosyal medya
platformunu ve
152 milyon haber sitesini
anlık olarak takip eden
Newscope, markanızın
geleceğine yön veriyor.



 **NEWSCOPE**



**GÜÇLÜ, GÜVENİLİR
ÖLÇÜMLER EDİNİN**



**YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ
ÖNERİLERE ERİŞİN**



**EN GENİŞ TAKİP
HAVUZUNA SAHİP OLUN**



444 9 522



info@aptech.com.tr

 **AjansPressMT**

  **AjansPress.Turkey**



HALI SEKTÖRÜ TÜRK TİCARET VE KÜLTÜRÜNÜ DÜNYAYA TAŞIYOR

CFE 2025 CARPET AND FLOORING EXPO 2025 FUARI OCAK AYINDA İSTANBUL FUAR MERKEZİ (İFM) YEŞİLKÖY İSTANBUL'DA TİCARET VE KÜLTÜRÜ BİR ARAYA GETİRDİ. FUARDA SERGİLENEBEN TÜRK HALILARI, SADECE BİR ÜRÜN DEĞİL, BİR KÜLTÜRÜN, BİR TARİHİN VE EŞSİZ BİR ZANAATIN TEMSİLCİSİ OLDU. HALI SEKTÖRÜ TÜRKİYE'NİN ZENGİN HALI VE DOKUMA KÜLTÜRÜNÜ TANITMAKLA KALMADI, AYNI ZAMANDA TİCARETİN GELİŞİMİNE, İHRACATIN GÜÇLENMESİNE VE SEKTÖRÜN GELECEK VİZYONUNA KATKI SAĞLADI



NURTEKS HALI YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİYLE GELECEĞE DAHA GÜÇLÜ İLERLİYOR

OTEL, İŞYERİ VE İBADETHANELER İÇİN GENİŞ ALANLARA DUVARDAN DUVARA HALILARI VE SUNİ ÇİM KOLEKSİYONLARIYLA CFE HALI VE YER KAPLAMALARI FUARI'NDA İLGİ ODAĞI OLAN NURTEKS HALI, AR-GE VE YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİYLE GELECEK YILLARA YATIRIM YAPIYOR

CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı 2025, 7-10 Ocak tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleşti. 150 ülkeden satın almacıların katılım sağladığı fuarda Nurteks Halı ürünleriyle dikkat çekti. Nurteks standında otel, işyerleri ve ibadethaneler için duvardan duvara halılar ilgi görürken suni çim koleksiyonlar da ziyaretçiler tarafından ilgi odağı oldu. Nurteks Halı'nın CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı 2025'te gördüğü ilgi yılı geçen senelere göre daha iyi geçireceği şeklinde yorumlandı.

CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı 2025 ve halı sektörünü değerlendiren İbrahim Nalbant, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

GELECEĞE DAHA EMİN ADIMLARLA İLERLİYORUZ

◆ 2025 yılı için sektörel anlamda hangi hedefleri planladınız?

2024 yılını başarılarla geride bırakırken, Nurteks olarak 2025 yılında sektördeki liderliğimizi pekiştirecek ve yenilikçi çözümlerle global pazardaki etkimizi artıracak hedefler belirledik. Geçtiğimiz yıl, özellikle CFE Fuarı'ndaki başarılı katılımımızla dikkat çekmiş, hem yerel hem de uluslararası platformda önemli bir etki yaratmıştık. Şimdi, bu başarıları daha ileriye taşımamızın zamanı. 2025 yılı hedeflerimizle geleceğe daha güçlü şekilde ilerliyoruz.

ULUSLARARASI ARENADA GÜÇ KAZANIYORUZ

◆ Uluslararası alanda marka çalışmalarınızı anlatabilir misiniz?

Yeni yılda ihracat yaptığımız bölgeleri genişletmeyi ve uluslararası arenada daha da etkin olmayı amaçlıyoruz. Özellikle Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde yeni iş



NURTEKS HALI YÖNETİM KURULU BAŞKANI **İBRAHİM NALBANT**, CFE HALI VE YER KAPLAMALARI FUARI'NIN 2025 YILI HEDEFLERİNE YÖNELİK MOTİVASYONU ARTTIRDIĞINI VE ULUSLAR ARASI İŞBİRLİKLERİ GENİŞLETME FIRSATI VERDİĞİNİ SÖYLEDİ

ortaklıkları kurarak global pazarda bilinirliğimizi artırmayı hedefliyoruz. Yeni pazarlara giriş, sadece ticari başarılarımızı değil, aynı zamanda markamızın dünya çapındaki itibarını da güçlendirecek.

SÜRDÜRÜLEBİLİR ODAKLI YENİLİKLER VE AR-GE

◆ Çevreye duyarlı üretiminiz, Ar-Ge, diitalleşme ve müşteri deneyimi çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Nurteks, 2025 yılında Ar-Ge yatırımlarını ar-

tırarak sürdürülebilir ve çevre dostu ürünler geliştirmeye devam edecek. Spor sahaları ve peyzaj projelerinin yanı sıra duvardan duvara ve cami halılarımız da yenilikçi teknolojilerle üretilerek fark oluşturacak. Çevreye duyarlı üretim anlayışımız, modern mekânlardan ibadethanelere kadar her alanda sürdürülebilir çözümler sunmaya devam edecek.

Dijitalleşme yolculuğumuzu hızlandırarak, müşteri deneyimini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Teknolojik altyapımızı güçlendirerek, online kanallarda daha aktif bir varlık göstermeyi ve müşterilerimize daha hızlı, daha etkili çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Dijitalleşme, hem iş süreçlerimizi optimize etmemizi hem de müşteri memnuniyetini artırmamızı sağlayacak.

ÜRÜNLERİMİZ SEKTÖR STANDARTLARINI YENİDEN TANIMLAYACAK

◆ 2025 yılı için yeni ürün lansmanlarınız olacak mı?

2025 yılı, peyzaj, spor sahaları ve otellere yönelik yeni ürünlerimizin lansmanlarına sahne olacak. İnovatif özelliklere sahip bu ürünlerle sektördeki liderliğimizi pekiştirirken, projelere estetik ve fonksiyonellik katmayı sürdüreceğiz. Her yeni ürün, yalnızca müşteri beklentilerini karşılamakla kalmayacak, aynı zamanda sektör standartlarını yeniden tanımlayacak.

2025 yılı, Nurteks için sadece yeni hedeflerin değil, aynı zamanda daha büyük başarıların yılı olacak. Geçmişten gelen bilgi birikimimiz, yenilikçi vizyonumuz ve sürdürülebilirlik odaklı stratejilerimizle sektördeki lider konumumuzu daha da güçlendireceğiz. Daha yeşil bir dünya ve daha güçlü bir sektör için çalışmaya devam ediyoruz.

MERİNOS'TAN AVRUPA'DA DEV HAMLE 50 MİLYON \$'LIK YATIRIM

GEÇEN YIL AVRUPA'DA YÜZDE 40 BÜYÜME SAĞLADIKLARINI BELİRTEN MERİNOS HALI AVRUPA GENEL MÜDÜRÜ ÇAĞLAR KEPEKÇİ, "HEDEFİMİZ AVRUPA'NIN EN BÜYÜK HALI LOJİSTİK MERKEZİ OLMAK. AVRUPA'DA HALEN 3 BİN NOKTAYA ÜRÜN VERİYORUZ" DEDİ

ALİ KARABAŞ



MERİNOS HALI AVRUPA GENEL MÜDÜRÜ **ÇAĞLAR KEPEKÇİ**, AVRUPA'DA GÜÇLÜ LOJİSTİK ALTYAPILARI VE YERLEŞİK OPERASYONLARI OLDUĞUNU SÖYLEDİ



Merinos, Avrupa genelindeki güçlü lojistik altyapısıyla dikkat çekiyor. Markanın, 3 bin farklı noktaya ürün ulaştırabilmesi, hızlı ve güvenilir dağıtım ağına sahip olduğunu gösteriyor. Ürünlerin 72 saat gibi kısa bir sürede müşterilere teslim edilmesi, Merinos'un sektördeki rekabet gücünü artırırken, müşteri memnuniyetini de en üst düzeyde tutmasını sağlıyor.

İstanbul'da düzenlenen dünyanın önde gelen organizasyonlarından CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı, sektörün devlerini bir araya getirdi. Fuar katılım sağlayan lider markalardan biri olan Merinos Halı, geniş ürün yelpazesi ve yeni koleksiyonlarıyla dikkat çekti. Merinos Halı, CFE Fuarı'nda sergilediği yeni koleksiyonlarla ziyaretçilerden tam not aldı. Ekonomik, modern ve ulaşılabilir ürünlerle tüketiciye hitap eden marka, fuar boyunca farklı ülkelerden gelen müşterilerle bağlantılar kurdu.

Merinos Halı Avrupa Genel Müdürü Çağlar Kepekçi, fuar sürecini ve şirketin hedeflerini Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a verdiği röportajda değerlendirdi.

DÜNYADA ÜRETİLEN HER 2 HALIDAN BİRİ TÜRKİYE'DEN

Çağlar Kepekçi, Türkiye'nin halıcılık sektöründeki gücüne dikkat çekerken Türkiye'nin halıcılık sektöründe dünyanın lider ülkelerinden biri olduğunu söyledi. Dünyada üretilen her iki makine halısından birinin Gaziantep'te üretildiğini dile getiren Çağlar Kepekçi, "Daha önce Almanya'da

düzenlenen bu fuarın artık Türkiye'de organize edilmesi bizler için büyük bir fırsat. Merinos olarak fuara 1200 farklı koleksiyon ve desenle katıldık. Orta Doğu, Amerika ve Avrupa başta olmak üzere 100 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak yaklaşık 250 milyon dolarlık ihracat hacmine sahibiz. Fuar süresince Amerika ve Avrupa'dan birçok müşterimizi standımızda ağırladık. Yeni koleksiyonlarımız büyük beğeni topladı. 2025 yılının oldukça başarılı geçeceğine inanıyorum" dedi.

2024 YILINDA AVRUPA'DA YÜZDE 40 BÜYÜDÜK

Merinos Halı'nın Avrupa pazarındaki başarısına dikkat çeken Kepekçi, 2024 yılında Avrupa'da yüzde 40 büyümeye sağladıklarını söyledi ve bu başarının en önemli etkenlerinden birinin, Avrupa'daki güçlü lojistik altyapıları ve yerleşik operasyonları olduğunu ifade etti. Kepekçi, "Köln merkezimizde yaklaşık 100 personelimize,

1 milyon metrekairelik aktif stokta hızlı halı sevkiyatı yapıyoruz. Avrupa'da 3000 farklı satış noktasına ürün ulaştırıyoruz. Bu, Avrupalı müşterilerimizin bizden beklentilerini karşılama noktasında büyük bir avantaj sağlıyor" diye konuştu.

AVRUPA'DA YATIRIMLAR DEVAM EDİYOR

Avrupa'da büyümeye hız kesmeden devam ettiklerini, Merinos Halı'nın önümüzdeki üç yıl içerisinde 100 bin metrekairelik ek yatırım yapmayı hedeflediğini belirten Çağlar Kepekçi, "Şu anda Avrupa'daki tesisimiz 30 bin metrekaresi kapalı olmak üzere 50 bin metrekairelik bir alanda faaliyet gösteriyor. Ancak 2025 yılında bu alanı genişleterek Avrupa'nın en büyük halı lojistik merkezi olmayı hedefliyoruz. Bu yatırımın toplam maliyeti yaklaşık 50 milyon dolar olacak. 10 yıl içinde Avrupa'da satılan her iki halıdan birinin Merinos etiketi taşımasını hedefliyoruz" diye konuştu.



DİLEK HALI MAKİNE ÜRÜNÜ EL HALILARIYLA BÜYÜLÜYOR

DİLEK HALI YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI EYÜP ŞAKI, ÜRETTİKLERİ EL HALISI GÖRÜNÜMÜNDEKİ ÜRÜNLERİYLE AMERİKA, AVRUPA, JAPONYA VE KANADA PAZARLARINDA ÇITA YÜKSELTİKLERİNİ SÖYLEDİ

ALİ KARABAŞ

İstanbul'da düzenlenen CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı'na katılan Dilek Halı, hem yerli hem yabancı müşterilerden yoğun ilgi gördü. Firma, ürettiği halıların yanı sıra sektördeki yenilikçi yaklaşımını ve ihracat hedeflerini de fuar katılımcılarıyla paylaştı.

Dilek Halı, yüzde 50 iç pazar ve yüzde 50 ihracat oranıyla faaliyet gösteriyor. İç piyasada bölge bayilik sistemi ile çalışan firma, İstanbul'da 150 aktif bayisiyle önemli bir pazar payına sahip bulunuyor. Dilek Halı, Türkiye genelinde ise 1000 noktada ürünlerine ulaşılabilir.

Dilek Halı'nın Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Eyüp Şaki, Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a, firmanın üretim süreçlerinden ihracat faaliyetlerine kadar birçok konuda önemli açıklamalarda bulundu. Toplantıda Dilek Halı Yönetim Kurulu Başkanı Şahin Şaki de hazır bulundu.

YEŞİL TONLAR VE CANLI RENKLER İLGI GÖRDÜ

Son dönemde halı sektöründe yeşil tonlar ve canlı renklerin talep gördüğünü belirten Eyüp Şaki, fuarda bu talebe uygun ürünler sunduklarını ve büyük beğeni topladıklarını söyledi. "Halı sektörü bizim için bir aile işi. Sektördeki yatırımlarımıza durmaksızın devam ediyoruz. Yeni makinelerimizle, yeni tesislerimizle üretim kapasitemizi artıracamız ve sektördeki liderliğimizi pekiştireceğiz. 2025 yılında sektörümüzün çok daha verimli bir yıl geçireceğini düşünüyorum" diyen Eyüp Şaki CFE Halı fuarını değerlendirirken, "Hem Türkiye'deki hem de yurt



SON DÖNEMDE HALI SEKTÖRÜNDE YEŞİL TONLAR VE CANLI RENKLERİN TALEP GÖRDÜĞÜNÜ BELİRTEN DİLEK HALI YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI **EYÜP ŞAKI**, YENİ TESİS VE ÜRÜNLERLE 2025 YILINI DAHA VERİMLİ GEÇİRECEKLERİNİ SÖYLEDİ

dışındaki müşterilerimiz, canlı renklerle tasarlanmış halılarımıza ilgi gösterdi. Fuar sırasında standımıza gelen ziyaretçilerin geri bildirimleri, ürünlerimizin doğru yönde bir evrim geçirdiğini gösteriyor" ifadelerini kullandı.

İHRACAT HEDEFLERİ VE GLOBAL BÜYÜME

Ürettikleri halıların Türkiye'ye getirdikleri makinelerle üretildiğini belirten Şaki, "Bu makineleri Türkiye'ye ilk olarak biz getirdik. El halısı görünümünde, ancak modern üretim teknikleriyle üretilen halılarımız büyük ilgi gördü. Ürünlerimize olan talep oldukça yoğun" dedi.

Eyüp Şaki, ihracat açısından da başarılı olduklarını ve 30'dan fazla ülkeye ihracat yaptıklarını belirtti. "Amerika, Kanada ve Japonya başta olmak üzere Avrupa ülkelerine de halılarımızı gönderiyoruz. Amerika'da 5 büyük müşteri ile çalışıyoruz. Avrupa'da bayilik yapılıp yapılmamış henüz yok, ancak bu yöndeki çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

YENİ ÜRETİM ALANI VE YATIRIMLAR

"2024 yılı, Dilek Halı için zorlu bir dönem oldu. Üretim merkezimiz büyük bir yangın geçirdi. Ancak bu olumsuz durumu hızlıca atlattık. Gaziantep'te 50.000 metrekarelik yeni bir üretim alanı aldık ve daha büyük makinelerle üretime devam etmeye başladık" diyen Eyüp Şaki, "Yangın bizim için büyük bir şoktu ama bu süreçten güçlü çıktık. Şimdi daha büyük makinelerle ve daha modern üretim tesislerinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Gaziantep Organize Sanayi



DÜNYAYA HALI SATTIKLARINI BELİRTEN DİLEK HALI YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI **EYÜP ŞAKI**, EKOVİTRİN'DEN **ALİ KARABAŞ**A YURTDIŞINDA BAYI YAPILANMASINA AĞIRLIK VERDİKLERİNİ BELİRTTİ

“

EYÜP ŞAKI, GAZİANTEP'İN SURIYE İLE OLAN SINIR KOMŞULUĞU SEBEBİYLE SEKTÖREL ANLAMDA BÜYÜK KAZANÇLAR SAĞLAYACAĞINI SÖyledİ. İNOVATİF ÜRÜNLERİYLE DİKKAT ÇEKEN DİLEK HALI TÜRKİYE GENELİNDE 1000 NOKTADA ALICISINA ULAŞIYOR



Bölgesi'nde açtığımız yeni tesisle sektördeki varlığımızı daha etkin bir şekilde sürdüreceğiz" bilgisini verdi.

SURİYE PAZARI VE GAZİANTEP'İN ROLÜ

Eyüp Şaki, Gaziantep'in Suriye ile

olan sınır komşuluğunun, olumsuz gelişmeleri olumluya çevirebileceğini düşündüklerini belirterek, "Suriye ile Türkiye arasındaki ilişki, Gaziantep'in gelişimini olumlu yönde etkileyecektir. Rejim değişikliği ile birlikte Suriyelilerin Türkiye'den geri dönmesi, bu pazardaki

potansiyeli yeniden canlandırabilir" dedi. Şaki, "Suriye'deki gelişmelerin bizim için olumsuz olacağını düşünmüyoruz. Gaziantep'te kalifiye personelimizle üretimimizi sürdürüyoruz ve bu olumsuzluklardan etkilenmiyoruz" şeklinde konuştu.

MUTAŞ HALI YENİLİKÇİ ÜRÜNLERİYLE GÖZ DOLDURDU

CFE HALI VE YER KAPLAMALARI FUARI'NA KATILAN MUTAŞ HALI SERGİLEDİĞİ ÜRÜNLERLE BÜYÜK BEĞENİ TOPLADI, MUTAŞ HALI YÖNETİM KURULU BAŞKANI HÜSEYİN ULUTAŞ, "GELECEK DÖNEM HEDEFİMİZ, DÜNYA PAZARINDA DAHA DA BÜYÜMEK VE SEKTÖRDEKİ ÖNCÜ ROLÜMÜZÜ SÜRDÜRMEK" DEDİ

ALİ KARABAŞ

CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı, sektördeki yerli ve yabancı firmaların yeniliklerini sergilediği önemli platformlardan biri olmaya devam ediyor. Türkiye'nin önde gelen halı markalarından Mutaş Halı, fuarda ürünleriyle dikkat çekti. Mutaş Halı Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Ulutaş, fuar kapsamında Ekovitrin'e özel değerlendirmelerde bulundu. Ulutaş, Yeni Suriye'nin Türk sektörleri için önemli bir fırsat oluşturduğunu söyledi.

Hüseyin Ulutaş, fuarın genel atmosferini değerlendirirken, "CFE Fuarı bizim için oldukça verimli geçti. Hem yurtiçinden hem de yurtdışından gelen misafirlerimizi standımızda ağırlama fırsatı bulduk. Ürünlerimize olan yoğun ilgi bizi oldukça memnun etti. Yeni iş birlikleri ve bağlantılar kurmak açısından bu tür organizasyonlar büyük önem taşıyor. Sektörümüzün uluslararası alanda daha fazla tanıtılması için de önemli bir platform olduğunu düşünüyorum" dedi.

HEDEF GLOBAL TRENDLERE UYUMLU ÜRÜNLER

Mutaş Halı, Gaziantep merkezli 40 yıllık bir geçmişe sahip bir üretim firması olarak, üretim süreçlerinde en son teknolojiyi kullanıyor. Hüseyin Ulutaş, "İhracat odaklı bir firmayız. Üretimimizin büyük kısmını yurt dışına ihraç ediyoruz ve bu ürünleri dünyanın dört bir yanına gönderiyoruz. Avrupa ve Amerika, ihracat yaptığımız başlıca bölgeler" diye konuştu.

Hüseyin Ulutaş, dünya genelindeki farklı yaşam tarzlarına göre ürünler tasarladığını belirterek, her bölgenin kendine özgü



MUTAŞ HALI YÖNETİM KURULU BAŞKANI HÜSEYİN ULUTAŞ, "İHRACAT ODAKLI BİR FİRMAYIZ. AVRUPA VE AMERİKA İHRACAT YAPTIĞIMIZ BAŞLICA BÖLGELER" DEDİ



CFE HALI VE YER KAPLAMALARI FUARI'NDA EKOVİTRİN'DEN **ALİ KARABAŞ**'İN SORULARINI CEVAPLAYAN MUTAŞ HALI YÖNETİM KURULU BAŞKANI **HÜSEYİN ULUTAŞ**, TÜRK ÜRETİM GÜCÜNÜN ULUSLAR ARASI PAZARLARA TAŞINMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEDİ

beğenilerine göre üretim yapmaya özen gösterdiklerini ifade etti. Ulutaş, "Ortadoğu ve Avrupa arasında yaşam tarzları büyük farklılıklar gösteriyor. Biz de ürünlerimizi bu doğrultuda şekillendiriyoruz. Güncel trend ve renklere göre ürünler geliştiriyor ve müşterilerimize en iyi şekilde hizmet vermeye gayret ediyoruz" dedi.

2025 DAHA VERİMLİ BİR YIL OLACAK

Mutaş Halı Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Ulutaş, 2024'ün sektördeki olumsuz gelişmelerden etkilenen bir yıl olduğunu ancak 2025 için daha verimli bir yıl beklediğini söyledi. Ortadoğu'daki savaşlar ve pandeminin sektör üzerinde etkili olduğunu ifade eden Ulutaş, "Ancak tüm bu olumsuz gelişmelere rağmen 2025 yılına dair umutluyuz" şeklin-

de konuştu.

Fuar ile ilgili görüşlerini açıklayan Mutaş Halı Yönetim Kurulu Başkanı Ulutaş, "CFE Halı ve Yer Kaplamaları Fuarı'na güçlü katılımı ve sektöre kattığı yenilikçi bakış açısıyla, halı sektöründeki liderliğimizi pekiştirmeye devam ediyoruz. Gelecek dönemdeki hedeflerimiz ise dünya pazarında daha da büyümek ve sektördeki öncü rolü sürdürmek" ifadelerini kullandı.

SURİYE TÜRKİYE İÇİN YENİ BİR FIRSAT

Mutaş Halı'nın yenilikçi ürünleri ve tasarımlarıyla dikkat çektiği fuarda, firma hem mevcut müşterileriyle ilişkilerini güçlendirdi hem de yeni pazarlar için önemli adımlar attı. Hüseyin Ulutaş, fuarların sektöre katkısına vurgu yaparak, yerli üretim

gücünü dünya pazarına taşımak için bu tür etkinliklere katılım sağlamaya devam edeceklerini ifade etti.

Mutaş Halı Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Ulutaş, Suriye'deki rejim değişikliği ile birlikte göçmenlerin memleketlerine dönmeye başlamalarının, Türkiye için hem sosyal hem de ekonomik anlamda olumlu sonuçlar doğuracağını hatırlattı.

Ulutaş, özellikle halı sektörü açısından herhangi bir iş gücü sıkıntısı yaşamayacaklarını dile getirirken, Suriye'nin yeniden inşa sürecinin Türkiye için büyük fırsatlar barındırdığına dikkat çekti. Hüseyin Ulutaş, "Rejim değişikliği sonrası başlayacak yeni ülke inşası, Türkiye açısından ticari anlamda da önemli kapılar açacak. Orada inşaatlar tamamlandığında ev eşyalarının büyük kısmı Türkiye'den ihraç edilecek. Biz de halı sektöründeki gücümüzle Suriye'ye önemli ihracatlar gerçekleştireceğiz" dedi.

SURİYE'NİN TÜM İHTİYACINI TÜRKİYE KARŞILAYACAK

Suriye'nin yeniden yapılanma sürecinde Türk üreticilerin ciddi bir rol üstleneceğini vurgulayan Mutaş Halı Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Ulutaş, Türk halı sektörünün bölgedeki talebi karşılamak için hazır olduğunu söyledi. Ulutaş, "Türkiye, üretim kapasitesi ve kaliteli ürünleriyle Suriye'nin ihtiyaçlarını karşılamak için güçlü bir konumda. Halı sektörü olarak biz de bu sürece katkı sunacağız" dedi. Göçmenlerin ülkelerine dönmesiyle ilgili olarak iş gücü kaybı taşımadıklarını ifade eden Ulutaş, Türk sanayisinin bu duruma hızla adapte olabileceğini söyledi. Ulutaş, "Göçmenlerin dönüşü bir eksiklik değil, bölgemizde yeni fırsatların kapısını aralayacak bir gelişme olarak görülmeli. Hem Suriye'nin yeniden inşası hem de ticari ilişkilerin güçlenmesi, iki ülkenin ekonomisine de katkı sağlayacak" diye konuştu.



ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NDAN YENİ REKOR!

IIFF 2025, 170 ÜLKEDEN 150 BİNİ AŞKIN ZİYARETÇİYLE 3 BİNDEN FAZLA MARKAYI AĞIRLADI. ALANINDA DÜNYANIN EN PRESTİJLİ ÜÇ FUARINDAN BİRİSİ OLAN ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NI (İSTANBUL INTERNATIONAL FURNITURE FAIR-IIFF), 5 GÜNDE 170 ÜLKEDEN 150 BİNİ AŞKIN KİŞİ ZİYARET ETTİ



MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN KALBI IIF F İLE İSTANBUL'DA ATTI

ULUSLARARASI ÖLÇEKTE EN PRESTİJLİ İLK 3 BULUŞMASINDAN BİRİ VE TÜRK MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN DÜNYAYA AÇILAN KAPISI OLAN İSTANBUL MOBİLYA FUARI (IIF F 2025), 150 ÜLKEDEN KATILIMCI, YENİ TREND VE ÜRÜNLERİYLE YERLİ - YABANCI MOBİLYA SEKTÖRÜNÜ BİRARAYA GETİRDİ



ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NIN AÇILIŞINA TİCARET BAKANI PROF. DR. **ÖMER BOLAT**, İSTANBUL VALİSİ **DAVUT GÜL**, TİM BAŞKANI **MUSTAFA GÜLTEPE**, İTO BAŞKANI **ŞEKİB AVDAGIÇ**, MOSFED BAŞKANI **AHMET GÜLEÇ**, MOBSAD BAŞKANI **NURİ GÜRCAN** VE SEKTÖR TEMSİLCİLERİ KATILDI

Mobilya sektörünün uluslararası ölçekte en prestijli ilk 3 buluşmasından biri olan Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı (IIF F 2025), TÜYAP'ta düzenlendi. Mobilya Dernekleri Federasyonu (MOSFED) desteği, TÜYAP Fuarçılık ve MOS Fuarçılık iş birliğinde düzenlenen fuar, dünyanın 150 ülkesinde satılan profesyonellerini ağırladı.

Fuarın açılış törenine Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, İstanbul Valisi Davut Gül, TİM Başkanı Mustafa Gültepe, İTO Başkanı Şekib Avdagiç, MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, MOBSAD Başkanı Nuri Gürcan ve çok sayıda sektör temsilcisi katıldı.

Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı; üreticiler, tasarımcılar, ihracatçılar ve perakende zincirleri için benzersiz bir ağ oluşturma imkanı sağladı. Katılımcılar, potansiyel iş

ortaklarıyla buluşurken, yeni iş birliklerinin temellerini atma ve global pazarlarda büyüme fırsatını yakaladı. Fuar kapsamında modern-modüler mobilyalar, yatak-baza, bahçe mobilyaları, ofis-okul mobilyaları, lüks mobilyalar, çocuk genç odası ve aksesuar ürünleri sergilendi.

TÜRKİYE EKONOMİSİNE GÜÇ KATIYOR

Fuarın açılışında konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye'nin dünya mobilyacılığında önemli bir üretici ve ihracatçı bir ülke olarak konumunu giderek güçlendirdiğini söyledi. Prof. Dr. Ömer Bolat, "Türk mobilya sektörü köklü tarihsel birikimi, geleneksel zanaatkarlığı ve çağdaş üretim teknolojilerini bir araya getirerek global pazarda güçlü bir konum elde etmiştir. Nitekim mobilya sektörümüz,

üretmekte olduğu nihai ürünler ile ekonomimize önemli bir katma değer sağlayarak son 20 yıldır net ihracatçı konumunu muhafaza etmektedir" dedi.

Bakan Ömer Bolat, Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı'nın Türk mobilya sektörünün dünyaya açılan kapısı olmanın ötesinde, Türkiye'nin üretim gücünü, estetik anlayışını ve ticari vizyonunu yansıtan bir buluşma noktası olduğunu, fuarın yalnızca Türk mobilya sektörü için değil, Türk ekonomisinin geleceği için de önemli bir adım olduğunu kaydetti.

İHRACATTA İLK 5'E GİRMEK İSTİYORUZ

MOSFED Başkanı Ahmet Güleç "İhracatta bugün geldiğimiz noktada, bu rakam 5 milyar dolara yaklaşmış durumdayız. Dünya mobilya ticaretindeki payımız ise binde 3 seviyelerinden yüzde 2 seviyelerine yükseldi. Bugün 45 bini aşkın mobilya üreticimizin 22 bini ihracatçı konumunda ve Türk mobilyası 213 ülkeye ihraç edilmekte. 2030 yılına kadar ihracatımızı 12 milyar dolar seviyesine çıkarmayı ve dünya sıralamasında ilk 5'e girmeyi istiyoruz" dedi.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Şu anda 215 ülke ve bölgeye ihracat yapıyoruz. Dünyanın yedinci büyük mobilya ihracatçısıyız. Bununla birlikte dünyada tüm ürün gruplarında mobilya üretebilen 4 ülkeden biriyiz. İstanbul Mobilya Fuarı ise sektörün en önemli buluşma noktası" diye konuştu.

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç de, "Mobilya sektörü bizim gözbebeği sektörlerimizin başında geliyor. Zira net ihracatçı... Daha açık ifade edeyim: Hem istihdamıyla, hem ihracatıyla, hem nitelikli üretimiyle örnek sektörümüz" ifadesini kullandı.

ALFEMO MOBİLYA TASARIM VE İNOVASYONLA IIFF'NİN GÖZDESİ

İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NA (IIFF 2025) KATILAN ALFEMO MOBİLYA YENİ TASARIM VE İNOVASYONU YÜKSEK ÜRÜNLERİYLE DİKKAT ÇEKTE. ALFEMO GENEL MÜDÜRÜ HAKAN BAHAR, FUARDA YURTDIŞI VE YURTIÇİNDEN YOĞUN İLGİ GÖRDÜKLERİNİ SÖYLEDİ



ALFEMO MOBİLYA GENEL MÜDÜRÜ **HAKAN BAHAR**, GELECEK PLANLARI İÇİNDE YURTIÇİNDE 250 SATIŞ NOKTASI, KUZEY AFRIKA, TÜRK CUMHURİYETLERİ, İTALYA, ALMANYA, FRANSA, HOLLANDA VE İNGİLTERE'DE AÇACAKLARI MAĞAZALARLA FAALİYETLERİNİ ARTIRMAK İSTEDİKLERİNİ BİLDİRDİ

IFF Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı (IIFF 2025), İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirildi. 150 bin kişinin ziyaret ettiği fuarda firmalar yeni ürünlerini sergiledi. Türk mobilya sektörü IIFF 2025'te yalnızca üretim kapasitesiyle değil, inovasyon gücü, tasarım kalitesi ve güçlü iş birliği kültürüyle de dünya ticaretinde dikkat çekti. 2030 yılı için konulan 12 milyar dolarlık ihracat hedefi, sektörün bu yoldaki kararlılığının göstergesi. Söz konusu kararlılık da IIFF 2025'e yansdı.

IIFF, mobilya sektörünün ihracat hedeflerine ulaşmasında büyük bir katkı sağlıyor. Türkiye'nin mobilyada üretim üssü konumunu daha da yukarılara taşıyor. MOSFED'in desteği ve MOS fuarcılıkla birlikte bu kıymetli organizasyon her yıl gerçekleştiriliyor.

Alfemo Mobilya da yeni tasarım ve inovasyonla IIFF 2025'te dikkat çeken firmalar arasında yer aldı. Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'ın sorularını cevaplayan Alfemo Mobilya Genel Müdürü Hakan Bahar, yurtdışından yoğun talep gördüklerini, yurtiçinde de bayilik sistemlerini genişlettiklerini söyledi.

YURTDIŞINDAN YOĞUN İLGİ GÖRÜYORUZ

◆ **Alfemo Mobilya hangi alıcılara hitap ediyor? Katılım sağladığınız fuarı anlatır mısınız?**

IIFF 2025'te yeni tasarım ve inovasyonu yüksek ürünlerimizle katıldık. Daha çok ticari ürünler ve orta ve üst seviyedeki alıcılara hitap eden ürünler tasarladık. Fakat hangi segmentte olursa olsun biz şıklığı, konforu

ve rahatlığı ön planda tutuyoruz.

Bu fuar, bizim için her yıl bir bayram havasında geçiyor. Bu yıl da 2025 koleksiyonlarımızı yerli ve yabancı müşterilerimize sunma fırsatı bulduk. Yeni tasarımlarımız özellikle yurtdışı müşterilerimizden büyük ilgi gördü. 2025 yılının ilk yarısının zorlu geçeceğini öngörüyoruz. Ancak global pazarlardaki güçlü pozisyonumuzla bu dönemi avantaja çevireceğimize inanıyoruz.

2024 HEDEFLERİMİZİ TUTTURDUK, 2025'E BAKIYORUZ

◆ İhracatınız ile ilgili bilgi verebilir misiniz? Kur ile ilgili baskı yiyor musunuz?

Hâlen 17 ülkeye ihracatımız mevcut. 2025 yılında 20 yeni hedef ülkemiz var. 2025 yılının ilk 6 ayı biraz zor geçeceğini düşünüyoruz. Kur seviyesi her ne kadar dalgalı olsa da biz tasarımlarımızla cazip hâle getirmeye çalışıyoruz. Fuarda da yeni müşteri adaylarımızla görüşmelerimiz oldu. İtalya'dan Sicilya ve Marsilya'ya kadar önemli bağlantılar yaptık.

2024 yılında ciro anlamında ne yaptıysak 2025 yılında bunu ikiye katlamak istiyoruz ve bu doğrultuda çalışıyoruz. 2024 yılı biliyorsunuz zor bir yıldır. Biz de kampanyalar yaparak cirolarımızı tutturmaya çalıştık ve bunda da başarılı olduk. Bu anlamda 2024 bizim için kötü bir yıldır ama hedeflerimizden çok büyük satmalar yaşamadık. Ama şunu çok net söyleyebilirim ki kur baskısı bizi çok yoruyor. Ama inşallah hep beraber sektör olarak bunu aşacağız.

MUTLULUK EVDE, SIRRI ALFEMO'DA

◆ Firmanız 5 yıl sonra kendini nerede görmek istiyor?

Alfemo Mobilya'nın hedeflerini sıralarsak; önümüzdeki 5 yıl içerisinde sadece yurt içinde 250 satış noktasına ulaşmak istiyoruz. Yurt dışında da özellikle Türk cumhuriyetleri, Kuzey Afrika, Almanya Fransa, Hollanda ve İngiltere gibi ülkelerde faaliyetlerimizi arttırmak için çalışıyoruz. Oralarda yeni mağazalar açacağız. Ayrıca ikiz dönüşüm yeşil dönüşüm alanındaki faaliyetlerimize hız verdik. 28 yıllık şık tasarımları etkin yüksek teknolojiye sahip üretim tesisleri ve sürdürülebilirlik anlamında fark oluşturan bir markayız. Sloganımız şöyle: Mutluluk evde, sırrı ise Alfemoda...



IFF 2025'E DAHA ÇOK TİCARİ ÜRÜNLER İLE ORTA VE ÜST SEVİYEDEKİ ALICILARA HİTAP EDEN YENİ ÜRÜNLERLE KATILDIKLARINI BELİRTEN HAKAN BAHAR, BU YIL GLOBAL PAZARLARDA POZİSYONLARINI DAHA DA GÜÇLENDİRECEKLERİNİ SÖYLEDİ

28 YILLIK TECRÜBE İLE MOBİLYADA TEKNOLOJİYİ GETİRDİ

◆ Ürünlerinizin özelliklerini anlatabilir misiniz?

1997 yılında İzmir Torbalı'da kurulan Alfemo Mobilya, bugün 200 bin metrekairelik modern tesislerinde dünya standartlarında üretim yapıyor. Tam otomasyonlu ve yalın üretim anlayışıyla modüler mobilya, döşemeli ürün grupları ve entegre yatak üretiminde sektörün öncülerinden biri olan Alfemo, tasarımlarında kalite ve konforu bir araya getiriyor.

Alfemo Tasarım Merkezi, markanın yenilikçi koleksiyonlarına imza atarak, global pazarlardaki güçlü konumunu pekiştiriyor.

Bugün, beş kıtada 100 binden fazla haneye ulaşan marka, insan sağlığına duyarlı ve çevre dostu ürünleriyle sektörde sürdürülebilirliğe öncülük ediyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE YEŞİL DÖNÜŞÜM HEDEFLERİ

◆ Firmanız sürdürülebilirlik ve dönüşüm çalışmalarında ne yapıyor? Alfemo'dan nasıl bir mesaj vereceksiniz?

İkiz dönüşüm ve yeşil dönüşüm alanında önemli adımlar atıyoruz. Üretimimizde yüksek teknoloji kullanarak, çevreye duyarlı ve enerji verimliliği sağlayan süreçler geliştirmeye devam edeceğiz. Müşterilerimize sunduğumuz tasarımlar yalnızca estetik değil, aynı zamanda çevresel ve sosyal sorumlulukları da gözetilen bir anlayışın ürünüdür.

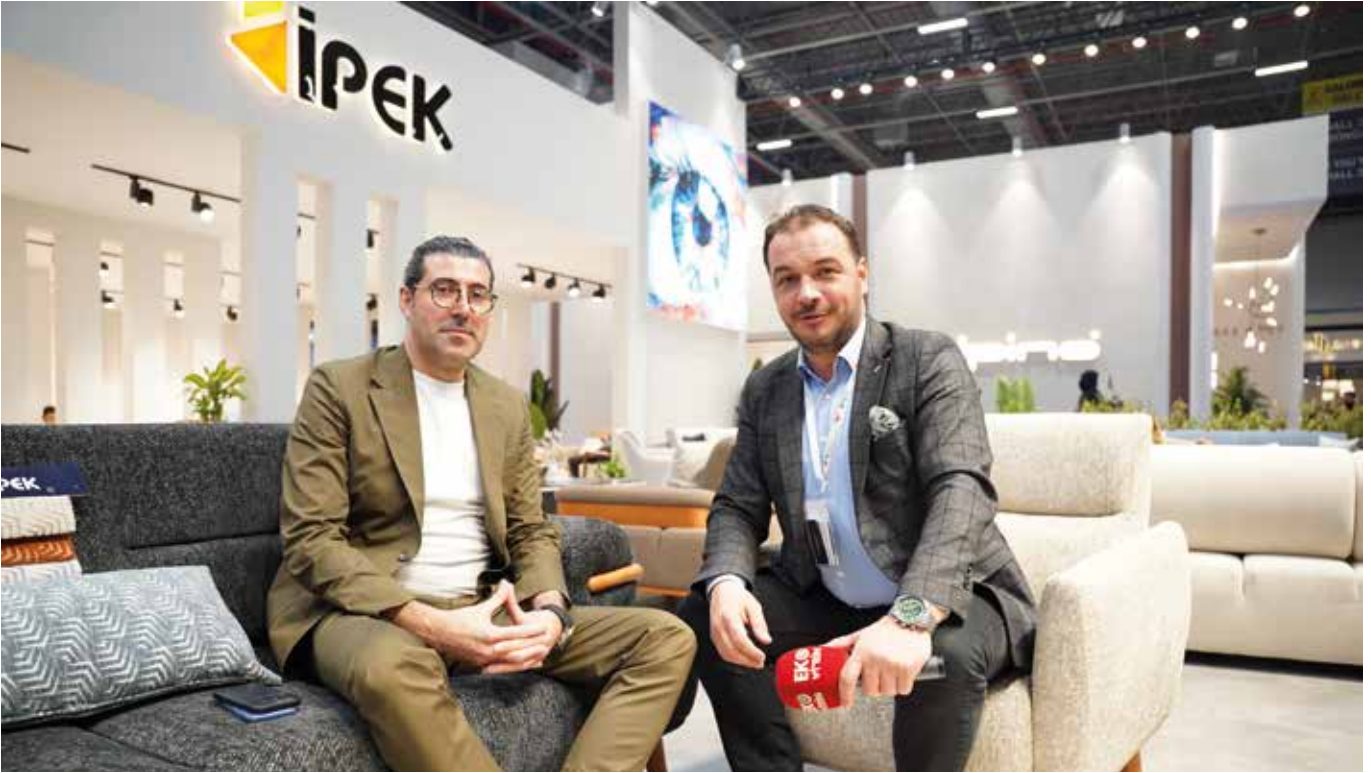
IFF 2025'te sergilenen yeni koleksiyonlar, Alfemo'nun global pazarlardaki başarısının önemli bir göstergesi oldu. Yerli ve yabancı müşterilerden gelen yoğun talep, markanın büyüme stratejilerini güçlendirdi. Alfemo Mobilya, yaşam alanlarına değer katan tasarımlarıyla geleceğe güvenle bakıyor.



İPEK MOBİLYA İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ BORA BAYAZIT:

ÜRÜNLERİMİZ AVRUPALI MARKALARI ARATMIYOR

İPEK MOBİLYA İHRACAT GENEL MÜDÜRÜ BORA BAYAZIT, "BEN BİR YABANCI SATIN ALMACI OLSAM İPEK STANDINA GELSEM ÜRÜNLERİ İTALYAN MARKASI ZANNEDERİM. BİZİM ÜRÜNLERİMİZ AVRUPALI MARKALARI ARATMIYOR" DEDİ



2024 YILINI ALTERNATİF PAZARLARLA İYİ KAPATTIKLARINA VURGU YAPAN **BORA BAYAZIT**, EKOİTRİN'DEN **ALİ KARABAŞ**'İN SORULARINI YANITLARKEN, AFRIKA ÜLKELERİNDE ATAĞA GEÇTİKLERİNİ, HATTA ÇOK KÜÇÜK ÜLKELERLE DAHI TİCARET YAPTIKLARINI SÖYLEDİ

Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı (IIF 2025), bu yıl geçmiş yıllara kıyasla daha büyük bir başarıya sahne oldu. Fuarın ziyaretçi yoğunluğu ve uluslararası katılımı artarken, Türkiye'nin mobilya ihracatında önemli bir merkez haline geldiği bir kez daha vurgulandı.

Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a konuşan İpek Mobilya İhracat Genel

Müdürü Bora Bayazit, İpek Mobilya'nın uluslararası başarısını ve hedeflerini anlattı.

YABANCI VE YERLİ FUARA ADETA ZİYARETÇİ AKTI

◆ IIF 2025 Fuarı'nı değerlendirir misiniz? İpek Mobilya fuarda neler yaptı?

Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı (IIF 2025) geçen yıllara göre çok daha ilgi odağı oldu. 2024'e göre fuara katılımcı ve

ziyaretçi sayısı oldukça fazla oldu. Özellikle Batı Avrupa'dan gelen misafirler Türkiye'yi tercih ediyorlar. Yeşilköy Fuar Merkezi'nde diğeri de TÜYAP Fuar Merkezi'nde olmak üzere organizasyona iki standla katıldık. Bizim diğeri markamızın ismi de Homes. O markamızı da inşallah çok yakın zamanda çok iyi yerlere getireceğiz. İki fuarda da standlarımıza ilginin çok yoğun olduğunu söyleyebilirim.

AVRUPA VE KÖRFEZ BÖLGELERİ İHRACAT NOKTALARIMIZ

◆ İpek Mobilya'nın ihracatı ile ilgili neler söylersiniz?

İpek markasının kendine has bir ihracat yapısı var. 20 yılın üzerinde ihracat yapıyoruz. Sektörün de öncü markalarından biriyiz. Biz sadece mobilya değil enerji, maden ve inşaat gibi farklı sektörlerde de faaliyet gösteren bir yapıyız. Şu anda aktif olarak 45 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

Ağırlıklı pazarımız Avrupa Birliği ülkeleri. Onun dışında Körfez ülkeleri de artık önemli bir ihracat bölgemiz oldu. Belki insanlara çok ilginç gelebilir ama Ermenistan'a çok ciddi ihracatımız var. Ülkeler politik sorunlar yaşanabilir ancak ticaret asla durmaz. Ticari gelişmeler barışa dahi vesile olabiliyor.

Diğer taraftan Suriye'de yönetimin değişmesi ile birlikte orada da bir ihracat atağının olmasını bekliyorum. Hatta bu fuarda da birkaç Suriyeli alıcı standımızı ziyaret etti. Sonuç olarak uzun yıllardır iç savaş yaşayan Suriyeliler ülkelerine dönmeye başladılar. Bu durum orada bir konut ihtiyacını ortaya çıkarıyor. Bu anlamda Suriye'den çok hızlı bir geri dönüş bekliyorum.

2025 GEÇEN YILDAN DAHA İYİ OLACAĞA BENZİYOR

◆ 2024 yılındaki beklentileriniz gerçekleşti mi? 2025 yılından neler bekliyorsunuz?

6-7 aydır 2024 yılı ilk 6-7 ay istediğimiz gibi gitmedi. Hatta bizi biraz endişelendirmişti. Özellikle Avrupa'da devam eden bir kriz var. Artık tüketicilerin harcama kalemleri listesinde mobilya ilk sıralarda yer almıyor.



ULUSLARARASI FUARLARIN YOĞUN KATILIM VE İSTANBUL'DAKİ YER DARLIĞINDAN DOLAYI İKİ LOKASYONDA YAPILMAK ZORUNDA KALINDIĞINI BELİRTEN BORA BAYAZIT, "İSTANBUL KONUM İTİBARIYLA BİR ÇEKİM MERKEZİ. BU ŞEHİR ÇOK DÜZGÜN ÇOK BÜYÜK YENİ BİR FUAR ALANINI HAKEDİYOR" DEDİ

Ancak 2024 yılının Ağustos ayından sonra yaladığımız bir çıkış var. Yılsonunu çok daha iyi kapattık. Ciddi bir büyümemiz oldu. Biz tabii alternatif pazarlar geliştirmemiz de bunda etkili oldu. Mesela Afrika'da bir atağa geçtik. Çok küçük ülkeler ve hatta haritada bile bulmak çok zor olan ülkelerde biz bağlantılar kurduk. Aynı zamanda Amerika pazarına girdik. İnşallah 2025 yılında çok daha başarılı olacağız. Güney Amerika pazarıyla çok ciddi ilgileniyoruz.

İSTANBUL ÇOK GENİŞ YENİ BİR FUAR ALANINI HAK EDİYOR

◆ İpek ürünleri, Avrupa ürünleriyle kıyaslandığında nasıl bir durum ortaya çıkar? Fuar merkezi olarak İstanbul'u nasıl tarif edebilirsiniz?

Herkes bizi İpek kanepeler olarak biliyor fakat bizim asıl odak noktamız koltuk. Tabii ülkeden ülkeye ihtiyaçlar değişiyor. Koltuk bizim ana odağımız olduğu için 2025 yılı için çok özel tasarımlar çıkarttık. Koltuklarda da fonksiyonel özellikler olduğu için bunu da ahşap ile birleştirdik. Kendi firmam olduğu için söylemiyorum; ben bir yabancı satın almacı olsam ve bu fuara gelsem İpek standında sergilenen ürünleri İtalyan markası zannederdim. Bizim ürünlerimiz Avrupalı markaları aratmıyor.

Diğer taraftan fuar alanının yetersiz olduğunu söyleyebilirim. Almanya bir fuar ülkesi. Bizde böyle büyük bir fuarın iki farklı lokasyonlu olması doğru değil. İstanbul konum itibarıyla bir çekim merkezi. İnsanlar buraya seve seve geliyor. Bu şehir çok düzgün bir fuar alanını hak ediyor. İnşallah yakın zamanda bunu başarabiliriz.



KONFOR MOBİLYA'NIN HEDEF PAZARLARI AVRUPA VE HİNDİSTAN

YURTDIŞI FUAR ORGANİZASYONLARINI TAKİP ETTİKLERİNİ BELİRTEN KONFOR MOBİLYA PAZARLAMA MÜDÜRÜ MEHMET ALTAY, "HİNDİSTAN HEDEF PAZARLARIMIZDAN BİRİ. ANCAK DOĞRU İHRACAT ALANI OLARAK AVRUPA'YI GÖRÜYORUZ" DEDI

Türkiye mobilya sektörünün uluslararası alandaki en önemli etkinliklerinden biri olan İstanbul Mobilya Fuarı, bu yıl da ilgiyle karşılandı.

Fuara iki büyük standıyla katılan Konfor Mobilya, hem ürünleriyle hem de vizyonuyla ziyaretçilerin dikkatini çekti.

Konfor Mobilya Pazarlama Müdürü Mehmet Altay, Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a fuar ve markalarıyla ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

TÜRKİYE'NİN SİNERJİSİNE GÜVENİYORUZ

◆ Sektör olarak 2024 ile 2025 yıllarını değerlendirebilir misiniz?

Zorlu geçen 2024 yılının ardından 2025 yılına ümitle bakıyoruz. İstanbul Mobilya Fuarı'na önemli bir yatırımla geldik. Her yıl olduğu gibi bu yıl da fuarda ciddi bir ziyaretçi artışı var. Bu durum bizi çok mutlu ediyor. Ülkemizin insanına ve sinerjisine güveniyoruz. Bu güvenle yaptığımız yatırımların karşılığını alacağımıza inanıyoruz. İki büyük standımızla buradayız ve bu stantların fuarın en dikkat çekici alanlarından biri olduğunu düşünüyoruz.

EV YAŞAM ALANLARINI RENKLENDİREN MARKAYIZ

◆ Konfor Mobilya'nın belirgin özelliklerinden bahsedebilir misiniz?

Konfor Mobilya yıllara dayanan tecrübesiyle tüketicilere huzurlu ve ergonomik yaşam alanları sunuyor. Yatak üretiminde de ivmemiz sürekli yukarıyı gösteriyor. 163.000 metrekaarelik entegre üretim tesisimizle Türkiye'nin en önemli yatak üreticilerinden biriyiz. Tesisimizde müşterilerimize kesintisiz hizmet sunuyoruz. Hedefimiz, bayilerimizi ve satış noktalarımızı artırmakla birlikte, devasa



KONFOR MOBİLYA PAZARLAMA MÜDÜRÜ **MEHMET ALTAY**, İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NDA EKOİTRİN'DEN ALİ KARABAŞ'IN SORULARINI CEVAPLANDIRDI

üretim tesisimizi daha fazla çalışanla çok daha büyük bir aileye dönüştürmek.

Konfor Mobilya ev yaşam alanındaki bütün ürünlerle tüketicilerin kapısını çalmaya ve onların yaşam alanlarını renklendirmeye huzurlu ve ergonomik hâle getirmeye talip bir marka. Bu konuyla alakalı yıllara dayanan tecrübemize güveniyoruz. Özellikle yatak konusunda Türkiye'nin en önemli üreticilerinden birisiyiz.

AVRUPA'YA YAKINIZ, HİNDİSTAN'LA İLGİLENİYORUZ

◆ İhracatınız hakkında bilgi verebilir misiniz? Hangi pazarlara ağırlık veriyorsunuz?

İhracatta dış ticaret birimimiz çok yoğun çalışıyor. Hem bizim için hem ülkemiz için çok önemli bir konu. Geçtiğimiz aylarda Hindistan'da yapılan mobilya fuarında katılım gösterdik. Hindistan bizim hedef pazarlarımızdan birisi ama tabii ki ülkemiz için en doğru ihracatın olduğu alanlar Avrupa ülkeleri ve bizim de bu anlamda görüşmelerimiz ve işbirliklerimiz bu alanlarla sürüyor.

◆ Sosyal sorumluluk projeleriyle ilgili neler yapıyorsunuz?

Konfor Mobilya, İstanbul Mobilya Fuarı'nda sadece ürünleriyle değil, vizyoner yaklaşımı ve sektöre kattığı değerlerle de beğeni topluyor. İzmirlili bir aile olarak Çetmen Ailesi Konfor Mobilya Göztepe Basketbol Takımı ile sponsorluk çalışmaları yapıyor ve onları destekliyor.



İŞBİR YATAK BAĞLANTILARIYLA İHRACAT AĞINI GENİŞLETTİ

ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NDA (IIF 2025) STANTLARINI 32 ÜLKEDEN GELEN ALICILARLA BİRE BİR GÖRÜŞMELER YAPTIKLARINI BELİRTEN İŞBİR VE ERGO YATAK GENEL MÜDÜRÜ METİN GÜLTEPE, "KONFORU BİR ADIM İLERİ TAŞIDIK. İHRACAT AĞIMIZI GENİŞLETİYORUZ" DEDİ

İşbir Yatak, IIFF 2025 Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı'nda ürünlerini sergiledi. Fuarda ziyaretçi ve sektör temsilcisi başta olmak üzere çok sayıda yeni bağlantılar kuran İşbir Yatak, ihracat hedefleri doğrultusunda önemli görüşmeler yaptı.

Dünyanın 150 ülkesinden profesyonellerin ağırlandığı fuarda çok sayıda ülkeyle yeni bağlantılar kuran İşbir Yatak, 2025 ihracat hedefleri doğrultusunda yeni bağlantılar kurdu. İşbir Yatak ve Ergo Yatak Genel Müdürü Metin Gültepe, "Uyku merkezinde konsept bayilik veren ilk marka olarak fuarda yoğun bir ilgi gördük. Standımızı ziyaret eden mevcut bayilerimiz ürünlerimizi yakından incelerken, yeni bayilik bağlantılarımızı da gerçekleştirdik. Fuarda kurduğumuz bağlantıların, belirlediğimiz hedefe ulaşmamız açısından büyük katkı sunacağını düşünüyoruz" dedi.

32 ÜLKEDEN ALICILAR İŞBİR STANDINI ZİYARET ETTİ

Metin Gültepe, "İleriye dönük hedeflerimiz doğrultusunda, güçlü bağlantılar kurduk. İstanbul Mobilya Fuarı'nda yeni koleksiyonumuz ve ürünlerimizi, 32 farklı ülkeden gelen misafirlerimiz ve sektör temsilcisi ziyaret etti. Ziyaretçilerimiz arasında en fazla talep Romanya'dan geldi. Romanya'yı sırasıyla Irak, Almanya, Gürcistan, Azerbaycan takip etti. Fas, Ukrayna, İngiltere, Fransa, Moldova, Kıbrıs (Rum kesimi), Libya, Kazakistan, Makedonya, İspanya, Sırbistan, U.S.A., Latin Amerika'da iş yapan yatırımcılar, Moritanya, Afrika, Gana, Avusturya, Bulgaristan, Yunanistan, Birleşik Arap Emirlikleri (Katar ve Arabistan), Çek Cumhuriyeti, İsviçre, Polonya, İtalya,



İŞBİR VE ERGO YATAK GENEL MÜDÜRÜ **METİN GÜLTEPE**, "TEKNOLOJİ İLE DONATILMIŞ ÜRÜNLERİMİZLE HERKESİ KONFORLU UYKUyla BULUŞTURUYORUZ" DEDİ

Suriye ile görüşmeler gerçekleştirdik" diye konuştu.

İHRACAT AĞIMIZI GENİŞLETMEK İSTİYORUZ

İleriye dönük hedefler doğrultusunda, yenilikçi ürünleri müşterilerinin beğenisine sunduklarını belirten Metin Gültepe, "Kurduğumuz yeni bağlantılar ile ihracat ağıımızı genişletmeyi hedefliyoruz. Yurt içinden de bayi adayları, sektör temsilcileri, tedarikçiler ve kanal temsilcilerini standımızda ağırladık. Standımızda yoğun bir talep ile karşılaştık. Üstün teknoloji ürünü yataklarımız, baza & başlık modellerimiz ve yeni sofa bed koleksiyonumuz yoğun ilgi gördü ve bu ilgi bizleri çok mutlu etti" dedi.

Profesyonel ve ürün odaklı ziyaretçi profili sebebiyle oldukça verimli bir fuar geçirdiklerini belirten Metin Gültepe, "İşbir Yatak olarak, uyku konforunu maksimuma çıkararak ve üstün teknoloji ile donatılmış ürünlerimizle herkesi konforlu uykuya buluşturuyoruz" bilgisini verdi.

UYKU VE KONFOR BİR ADIM DAHA İLERİYE TAŞINDI

Bu yıl, yurtiçi ve yurtdışından büyük ilgi gören yeni koleksiyonlarıyla, uyku ve konfor anlayışlarını bir adım daha ileriye taşıdıklarını belirten Metin Gültepe, "Bundan sonraki hedefimiz globalde büyümek ve markalaşmak... Yeni ülkelerde İşbir Uyku Merkezleri açarak, yurt dışında da bayrağımızı gururla dalgalandırmaya devam edeceğiz. Sürdürülebilirliğe ve dijitalleşmeye verdiğimiz önem doğrultusunda, e-ticaret ağıımızı da genişleterek, yurt dışı pazar yerlerinde yer almak için anlaşmalar gerçekleştirmek üzere görüşmelerde bulunduk" dedi.

ERGO YATAK'TA 2025 MAĞAZALAŞMA YILI OLACAK

İşbir Yatak olarak, konforu, kaliteyi ve yeniliği her zaman ön plana aldıklarını dile getiren Metin Gültepe, "Aynı zamanda İşbir Holding'in bir diğer markası Ergo Yatak da şık, fonksiyonel ve konsept ürünlerini fuarda ziyaretçilerin beğenisine sundu. 2025 yılında yurt içi ve yurt dışında güçlü bir büyüme sergileyecek olan Ergo Yatak için bu yıl mağazalaşma yılı olacak. Fuarda aynı zamanda otel, hastane gibi farklı sektörlerden satın alma profesyonellerinin de katılımı vardı. Bu alanda da oldukça güzel iş birliklerimiz oldu" ifadelerini kullandı.

SAVUNMA SANAYİ VE LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE YATIRIMLAR PLANLIYOR

PASİFİK HOLDİNG GÜCÜNÜ HALKA ARZLA PEKİŞTİRECEK

TEKNOLOJİDEN SAVUNMA VE LOJİSTİĞE, GAYRİMENKULDEN ENERJİYE KADAR 55 ŞİRKETİ BÜNYESİNDE BARINDIRAN PASİFİK HOLDİNG BU YIL İÇİNDE HALKA ARZA HAZIRLANIYOR. SAVUNMA VE LOJİSTİKTE YATIRIMLAR PLANLAYAN HOLDİNG, HALKA ARZ İÇİN SPK'DAN ONAY BEKLİYOR

ALİ KARABAŞ



PASİFİK HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **FATİH ERDOĞAN**, "2025 HALKA ARZ YILI OLACAK VE BU SÜREÇ STRATEJİK YATIRIMLARIMIZI ARTIRMAMIZA İMKÂN SAĞLAYACAK" DEDI VE EKİBİYLE '2025'E HAZIRIZ' MESAJINI VERDİ

Teknolojiden lojiğe, gayrimenkulden enerjiye pek çok farklı sektörlerde yaptığı vizyoner yatırımlarla dikkat çeken Pasifik Holding halka arza hazırlanıyor.

Holdingin özgün bir sektör karmasına sahip olduğunun altını çizen Pasifik Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Erdoğan, halka arzın, büyüme stratejilerini hızlandırmak için önemli bir adım olduğunu söyledi. 2018'den itibaren "geleceğin sektörleri" olarak öngördükleri lojistik ve teknoloji sektörlerine yatırım yaptıklarını söyleyen Erdoğan, "2023 yılında Pasifik Holding'i kurduk. Devamında İnşaat, gayrimenkul, lojistik, teknoloji, enerji ve maden sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerimizi holding çatısı

altında topladık. 2024 yılı yaptığımız çalışmaların meyvelerini topladığımız bir yıl oldu ve Pasifik Holding'in öz kaynakları 30 Eylül 2024 itibarıyla 23,4 milyar TL'ye ulaşarak sağlam bir finansal temel oluşturdu. 2025 yılı da holdingin halka arz yılı olacak ve bu süreç, stratejik yatırımlarımızı artırmamıza olanak tanıyacak" dedi.

HOLDİNG ÇATISI ALTINDA 55 ŞİRKET

Pasifik çatısı altında 55 şirket bulunduğunu ve 2 bin 500'den fazla istihdam sağladıklarının bilgisini paylaşan Fatih Erdoğan, "Daha kurumsal bir yapı hedefi doğrultusunda holdingleşme kararı aldık. Şimdi yeni bir sürece giriyoruz. 40 yıllık geçmişe sahip ilk halka açık şirketimiz Orçay, Next Level

markalı projeleriyle bulunduğu bölgeye ilkleri getiren Pasifik GYO, Türkiye'nin tek uluslararası demiryolu lojistiği şirketi Pasifik Eurasia, yerli ve milli teknoloji ile Türkiye'nin ilk ve tek insansız helikopterini üreten Pasifik Teknoloji olmak üzere dört şirketimiz Borsa İstanbul'da işlem görüyor. Halka açılma vizyonunu geleceğe bırakacağımız en büyük miras olarak gördüğümüz için 2025 yılında Pasifik Holding'i de halka açmaya hazırlanıyoruz. Halka arzla ilgili SPK'ya izahnamemizi sunduk. Şu anda onay sürecindeyiz" diye konuştu.

SAVUNMA SANAYİ YATIRIMLARIYLA BÜYÜYECEK

Pasifik Teknoloji'nin savunma sanayiindeki



PASİFİK HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **FATİH ERDOĞAN** (SOLDA), EKOVİTRİN'DEN **ALİ KARABAŞ**A YATIRIMLARIYLA İLGİLİ BİLGİ VERDİ

ürünleri ve yatırımları ile dikkat çektiğini hatırlatan Fatih Erdoğan, 2024 yılı başında halka arz edilen Pasifik Teknoloji'nin, özellikle savunma sanayi teknolojilerinde önemli atılımlar gerçekleştirdiğini dile getirdi.

Türkiye'nin ilk ve tek insansız helikopterini üreten Titra Teknolojiyi bünyesine katarak savunma sanayine güçlü bir giriş yapan Pasifik Teknoloji'nin kısa süre önce insansız helikopter Alpin için Savunma Sanayi Başkanlığı ile önemli bir sözleşmeye imza attığını hatırlatan Fatih Erdoğan, "2024 yılı içerisinde ayrıca Türkiye'nin ilk silahlı insansız helikopteri Dumrul'u geliştirerek 3 farklı silah entegrasyonu ile testlerini tamamladık. Bu yıl içinde envantere girmesini öngörüyoruz. İnsansız helikopterler önümüzdeki dönemde sivil lojistikte de önemli rol oynayacak" diye konuştu.

İNSANSIZ HELİKOPTERDE GLOBAL VİZYON

Pasifik Teknoloji'nin bağlı ortaklığı Titra'nın 2024 sonu itibarıyla 483 milyon dolar değerlemeye ulaştığını açıklayan Erdoğan,

şunları söyledi:

"Bu değer üzerinden yatırım girişi oldu. Bu da savunma teknolojilerine yatırım yapmamızın ne kadar doğru bir karar olduğunu gösteriyor. Bunun gibi yurt içinden ve yurt dışından fon yatırımlarının devam edeceğini öngörüyoruz. Savunma sanayi alanındaki ürünlerimizi geliştirmek ve ihracat potansiyelimizi büyütmek amacıyla küresel ölçekteki havacılık şirketleri ile stratejik iş birliği, ortaklık ve şirket satın alma fırsatlarını değerlendirmeye başladık. Bu doğrultuda döner kanatlı hava araçları, farklı sınıflardaki helikopterler ve ekipmanlarını üreten küresel şirketleri radarımıza aldık" dedi.

ORTA KORİDORDA DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI

2019 yılından bu yana uluslararası önemli anlaşmalara ve taşımalara imza attıklarını hatırlatan Fatih Erdoğan, Pasifik Eurasia olarak Çin'den Avrupa'ya uzanan demir ipek yolu olarak da adlandırılan Orta Koridor üzerinde ülkemizin lojistik merkez olarak

konumlanmasını amaçlayan bir anlayışla Bakü-Tiflis-Kars (BTK) hattı başta olmak üzere yeni taşıma koridorlarının gelişimini sağlayacak pek çok önemli adım attıklarını söyledi.

Fatih Erdoğan, söz konusu hattın Çin'den Avrupa'ya ülkemiz üzerinden uzanan Orta Koridor'un en önemli parçası olduğuna dikkat çekti. Kuzeyde yaşanan Rusya-Ukrayna savaşı ve güneyde deniz yollarında yaşanan jeopolitik gerginliklerin Orta Koridor'u daha avantajlı hale getirdiğine işaret eden Erdoğan, "BTK hattındaki modernizasyon çalışmaları sonrasında 1 milyon ton olan yıllık kapasite 5 milyon tona yükseldi. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde buradan taşınan yükün artması kaçınılmazdır. Pasifik Eurasia'nın odağında Orta Koridor'da demiryolu taşımacılığını büyütmek var" diye konuştu.

HEDEF LİMAN VE TERMİNAL YATIRIMLARI

Türkiye'nin 2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı'nda taşımacılıkta demiryolunun payının artırılması ve limanlarla, OSB'lerle demiryolu bağlantılarının sağlanmasının ana hedeflerden biri olduğunun altını çizen Fatih Erdoğan, "Bu kapsamda liman ve yük terminaleri yatırımlarını da gündemimize aldık. 2025 için odağımız 'katlanarak büyümek'. Bunu da çevre dostu bir model ile gerçekleştirmek istiyoruz. Bu vizyonla Ocak 2024'te 'Yeşil Lojistik Belgesi' aldık" bilgisini verdi.

Depolamalı rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımlarının Türkiye'de Mardin ve Edirne'de, Avrupa'da ise Romanya'da hayata geçeceğini açıklayan Fatih Erdoğan, odun artıklarından yenilenebilir enerji yakıtı olan pelet üretimi yapan çok modern bir fabrika yatırımını Giresun'da hayata geçirdiklerini, madencilik sektöründe de, Sivas-Erzincan bölgesinde alınan 3 işletme ruhsatı ile çinko ve kurşun ağırlıklı maden arama ve hazırlık çalışmalarına başladıklarını kaydetti.

Pasifik GYO'nun satılabilir konut, ofis, ticari envantere sahip olduğunu belirten Erdoğan, yenilikçi projelerle sektöre değer katmaya devam ettiklerini belirterek, "Gayrimenkul sektörü zorlu bir yılı geride bıraktı. 2025 yılında faizlerin düşmesiyle gayrimenkul piyasasında hareketlilik bekliyoruz" ifadelerini kullandı.

Bir Otomobil Yaklaşık 30 Bin Parçadan Oluşuyor



Muammer ÜNLÜ
İstanbul Üniversitesi,
Ulaştırma ve Lojistik
Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Araç yedek parça tedarik zinciri ve lojistiği, otomotiv endüstrisi için hayati önem taşır. Bu karmaşık sürecin yönetilmesi sanıldığı kadar aksine oldukça güçtür. Bu itibarla, araç yedek parça tedarik zinciri yönetimi, stratejik planlama ve işbirliğini zorunlu kılar.

Bir otomobilin vidaları dahil yaklaşık 30 binden fazla parçadan oluştuğu düşünüldüğünde üreticilerin, tedarikçiler ve lojistik şirketleri arasındaki entegrasyon, üretim süreçlerinin verimliliğini artırmak ve müşteri memnuniyetini sağlamak hayati öneme sahiptir.

Modern depolama teknolojileri ve otomasyon sistemleri, envanter yönetimini optimize ederken, lojistik ağların genişlemesi ve gelişimi de bu süreci destekleyen en önemli unsurlardan olduğunu söylemek yanlış olmaz.

GÜVENİLİRLİK VE MALİYET OPTİMİZASYONU

"680.000'den Fazla Parçayı Kapınıza Getiriyoruz" diye pazarlama yapabilmek için; işin mutfağında inanılması güç zorlu çalışmaları, en son teknolojik imkanları, kalifiye işgücünü, modernize edilmiş depoları, süreçlerin iyi yönetilmesi ve her zaman herhangi bir olumsuzluğa karşı "B Planı" olması anlamına da geldiği bir gerçektir. Her sektörde olduğu gibi lojistik sektöründe de marka imajı ve itibarının yegâne göstergesi güvenilirlik ve maliyet optimizasyonudur.

Araç ve yedek parça tedarik zinciri ve lojistiği; teknolojik yenilikler ve dijital dönüşüm baş döndürücü bir hızla değişimi de beraberinde getirmektedir. Akıllı envanter yönetimi sistemleri, büyük veri analitiği ve yapay zeka destekli lojistik çözümleri, süreçlerin daha verimli ve ölçülebilir olmasını sağlamaktadır. Araç yedek parça tedarik zinciri ve lojistiği, sürekli olarak gelişen bir alan olarak kalırken, sürdürülebilirlik, yeşil lojistik uygulamaları ve küresel tedarik zinciri yönetimi gibi trendlerde bahse konu değişimin kilometre taşlarıdır.

YENİ STRATEJİLER GELİŞTİRİLMELİ

Günümüzde otomotiv endüstrisi, sürekli değişen tüketici beklentileri ve teknolojik ilerlemelerle birlikte hızla evrimleşmektedir. Bu değişim, özellikle araç yedek parça tedarik zinciri üzerinde belirgin etkiler yaratmaktadır. Yedek parça tedarikçileri, müşteri memnuniyetini artırmak ve rekabet avantajı sağlamak için yeni stratejiler geliştirmek zorundadırlar.

Veri analitiği ve öngörüsül bakım uygulamaları, tedarik zinciri yönetiminde önemli bir rol oynuyor. Büyük veri analizleri, talep tahmini ve stok seviyelerinin belirlenmesinde kullanılıyor, bu da tedarik zincirinin verimliliğini artırıyor ve müşteri taleplerine daha hızlı yanıt verilmesini sağlıyor. Çevresel bilinç arttıkça, araç yedek parça sektörü de sürdürülebilirlik odaklı çözümler arayışında. Yeşil malzemelerin kullanımı ve geri dönüşüme yönelik uygulamalar, tedarik zincirinin yenilikçi yönünü şekillendiriyor. Küresel ticaretin genişlemesiyle birlikte, araç yedek parça tedarik zinciri giderek karmaşık hale geliyor. Lojistik yönetimi, gümrük işlemleri ve taşıma süreçlerindeki yenilikler, tedarikçilerin uluslararası pazarda rekabet edebilirliğini de artırdığını söyleyebiliriz.

Büyük veri analizi sayesinde, tedarikçilerin gelecekteki talepleri tahmin etmeleri ve stok seviyelerini optimize etmeleri kolaylaşır. Otomasyon ise süreçleri daha verimli hale getirir ve insan hatalarını en aza indirir.

GÜÇLÜ İLETİŞİM AĞI ZORUNLULUK

Başarılı bir araç yedek parça tedarik zinciri optimizasyonu için stratejik işbirlikleri ve güçlü iletişim ağı oluşturmak tercih değil zorunluluktur. Geleceğin lojistik stratejilerinde bugün olduğu gibi yarın da sürdürülebilirlik ön planda olacaktır. Otomotiv sektörü, karbon ayak izini azaltmaya odaklanarak yeşil lojistik uygulamalarını benimsemektedir. Elektrikli araçlar ve hibrit teknolojilerin yükselişi, bu alanda yenilikçi yedek parça tedarikçilerine büyük fırsatlar sunmaktadır. Geri dönüştürülebilir malzemelerden üretilen parçalar ve enerji verimliliği sağlayan lojistik çözümleri, küresel tedarik ağı içinde yer almanın getirdiği riskleri yönetme, Jeopolitik olaylar, doğal afetler veya tedarik zinciri kesintileri gibi faktörler, tedarikçiler için beklenmedik zorlukları beraberinde getireceğinden, esnek ve çeşitlendirilmiş tedarik stratejileri oluşturmak hayati önem taşıyan bir husustur.

FİLOMUZ ÇİFT SENSÖRLÜ
UYDU SİSTEMİ İLE
7/24 TAKİP
EDİLMEKTE



ULUSLARARASI GIDA LOJİSTİĞİNDE LİDER

TÜRKİYE'NİN
İLK ELEKTRİKLİ
TIRI



ÇEVRECİ VE
YEŞİL LOJİSTİK



2003
YILINDAN BERİ
YOLLARDAYIZ



BİZE ULAŞIN:

Çilek Mah. 63176 Sk. No:6 Akdeniz/Mersin

+90 324 233 75 79

info@ariclojistik.com

HİZMETLERİMİZ:

- > Şehir İçi Taşımacılık
- > Karayolu Taşımacılığı
- > Havayolu Taşımacılığı
- > Express Hizmetlerimiz
- > Denizyolu Taşımacılığı
- > Demiryolu Taşımacılığı
- > Fuar Etkinliği Hizmetlerimiz
- > Karayolu Frigorifik Taşımacılığı
- > Yurtiçi ve Yurtdışı Depolama Hizmetlerimiz
- > Karayolu Komple ve Grupaj Taşıma Hizmetlerimiz

LİMA LOGISTICS'TE ZAMANLAMA GÜVENLİK VE KALİTE ÖN PLANDA

OTOMOTİV VE YEDEK PARÇA TAŞIMACILIĞININ ANA FAALİYETLERİNDEN BİRİ OLDUĞUNU BELİRTEN LİMA LOGISTICS OTOMOTİV MÜDÜRÜ RAMAZAN BEDİR, "GÜVENLİK, KALİTE VE ZAMANLAMA ÖNCELİĞİMİZ" DEDİ

HARUN REŞİT TİĞLİ

Lima Logistics yüzde 100 yerli sermayeli firma olarak başta havayolu olmak üzere karayolu, denizyolu, demiryolu, intermodal, ekspres kur-yer, fuar ve etkinlik lojistiği, bozulabilir kargo taşımacılığı ve proje taşımacılığı alanlarında hızlı, güvenli ve ekonomik çözümler üretiyor.

Firma, lojistik hizmet kavramını "proje, yöntemler ve operasyon" olarak 3 aşamada irdeliyor. Hizmetin yapısı ve mevcut durumun analizi gibi temel gereksinimler belirlendikten sonra müşteriye özel tasarladıkları operasyonun aşamalarına geçiyor.

Lima Logistics, dünya pazarında yer edinebilecek bir marka olabilmek için Bursa, İstanbul, Eskişehir, Balıkesir, İzmir, Denizli, Ankara, Adana ve Mersin'de, yurtdışında ise Romanya, İtalya ve Hollanda'da hizmet veriyor. Lima Logistics Otomotiv Müdürü Ramazan Bedir, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

LOJİSTİKTE 3 AŞAMALI OPERASYON

◆ **Otomotiv ve yedek parça taşımacılığı oldukça hassas bir taşıma modeli. Bu modelde güvenlik, sigorta, ekipman ve personel olarak nelere dikkat ediyorsunuz? Otomotiv ve yedek parça taşımacılığı size ne kadar katma değer oluşturuyor?**

Otomotiv ve yedek parça taşımacılığı, ana kollarımızdan bir tanesi ve bu sektördeki hassasiyetlere uygun olarak kapsamlı bir taşıma modeli sunuyoruz. İşimizin gereği, güvenliği, kaliteyi ve zamanlamayı ön planda tutuyoruz.

Otomotiv ve yan sanayi firmalarının talep ve ihtiyaçları doğrultusunda seçenekler sunuyoruz. Bunlar direkt maliyet odaklı olabileceği gibi "Time Critical" dediğimiz üretim hatlarını doğrudan etkileyebilecek



LİMA LOGISTICS OTOMOTİV MÜDÜRÜ **RAMAZAN BEDİR**, FAALİYETLERİNİ GENEL OLARAK PROJE, YÖNTEM VE OPERASYON ŞEKLİNDE 3 AŞAMADA YÜRÜTTÜKLERİNİ SÖYLEYEDİ

hızlı servis seçenekleri de olabiliyor. Genel olarak proje, yöntem ve operasyon olarak üç aşamada yürütüyoruz. Bu süreçlerde güvenlik, kalite ve izlenebilirlik odaklı bir yaklaşım benimsiyoruz.

ARAÇLARIMIZ KAPALI KASA, KİLİTLİ VE GPS DONANIMLI

◆ **Taşımada araçlarınızın niteliğinden bahsedebilir misiniz?**

Tüm toplama araçlarımız kapalı kasa, kilitli, GPS donanımlı ve kamera ile izlenebilir özelliklere sahip olarak tercih ediyoruz. Üstü açık araçlarla kesinlikle taşımıyoruz. Araç içi yük sabitlemeleri, Avrupa Birliği standartlarına uygun spanzetlerle yapılıyor. Özellikle yedek parçaların güvenliği için titreşim önleyici ve sabitleme ekipmanları kullanan araçlarla taşıma gerçekleştiriliyor.

Sıcaklık kontrolü gerektiren ürünler için özel donanımlı araçlar ile hizmet sunuyoruz.

Tüm süreçlerimiz kayıt altına alınarak şeffaf ve izlenebilir bir yapı oluşturuyoruz.

LOJİSTİĞİN EN ÖNEMLİ KURALI DOĞRU EKİP OLUŞTURMAK

◆ **Lojistik sektöründeki başarınızın en önemli etkenini söyleyebilir misiniz?**

Doğru ekip oluşturmak işimizin en önemli noktalarından birisi. Çünkü proje aşamasından itibaren müşterilerimizle sürekli irtibat halinde oluyoruz. Olası tüm sorunları çözebilecek 7/24 hazır bir ekibimiz operasyonu yapıyor. Otomotiv lojistiğinde bu tür talepleri hızlıca karşılamak zorundayız. Belli bir bölgede yatırım yerine her noktada müşterilerimize hızlıca çözüm sağlayabileceğimiz kiralama yöntemini uyguluyoruz. Bu şekilde müşterilerimizin istediği noktada rahatlıkla planlama yapabiliyoruz. Güçlü acente ağımız sayesinde hem depolama alanı hem de ekipman temini konusunda en hızlı tedarığı sağlayabiliyoruz.

LİMA GREEN İLE MÜŞTERİLERE KARBON NÖTR TESLİMAT SEÇENEĞİ

◆ **Jeopolitik gelişmeler başta maliyetlerin yükseldiği bu dönemde hizmet fiyat politikanızı nasıl yürütüyorsunuz? Yeşil lojistik konusunda neler yapıyorsunuz?**

Jeopolitik gelişmeler ve maliyet artışlarının yaşandığı bu dönemde, Lima Logistics olarak hizmet fiyat politikamızı müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde dengeli ve şeffaf bir yaklaşımla yürütüyoruz. LİMA GREEN projemizle iklim değişikliği ile mücadele alanında attığımız bu adım ile taşımacılıktan kaynaklanan karbon ayak izi ölçümleri yapılarak müşterilere karbon kredileri pazaryeri üzerinden "karbon nötr" teslimat seçeneğini sunuyoruz.

Otomotiv sektörüne
hız ve verimlilik taşıyoruz!



ARCLOG BÜYÜMEYİ STANDARTLARI KORUYARAK PLANLIYOR

YILLIK BÜYÜME HEDEFLERİNİ PİYASA ŞARTLARINA GÖRE İNOVATİF KARARLARLA PLANLADIKLARINI BELİRTEN ARCLOG YÖNETİM KURULU BAŞKANI FAHRETTİN ARABACI, KISA VE UZUN VADELİ PROGRAMLARLA BÜYÜMELERİNE YÖN VERDİKLERİNİ SÖYLEDİ

HARUN REŞİT TIĞLI

ARCLOG, müşteri odaklı, karşılıklı kazanmaya dayalı faaliyetlerinin yanında tanıma, öğrenme ve gelişimi ön plana alan, personel memnuniyetine önem veren, takım ruhunun üst seviyede olduğu, çevre ve topluma saygıda hassas olan bir kuruluş olarak hizmet veriyor. Firma güvenilirlik, iş birliklerini geliştirme ve sorumluluk almada sınır tanımıyor.

ARCLOG, uluslararası karayolu taşımacılık hizmeti veren yüzde 100 Türk sermayeli, lojistik hizmetini ve tedarik zincirini iyi bilen yöneticilerin ve hizmet sağlayıcıların güç birliği ile kuruldu. ARCLOG müşterilerinin tedarikçilerinden başlayıp müşterilerinin müşterilerine kadar devam eden süreci tek elden yönetiyor.

ARCLOG Yönetim Kurulu Başkanı Fahrettin Arabacı, Ekovitrin'in sorularını cevaplandırarak firma faaliyetlerini, çalışma felsefelerini ve hassasiyetlerini anlattı.

PİYASA KOŞULLARINA GÖRE İNOVATİF KARARLAR ALMAK

◆ ARCLOG 5 yıldır düzenli olarak yüzde 20-25 oranında büyümelerle dikkat çekiyor. Firmanın bu yıl büyümesi ne kadar olacak? Gelecek yıl için hangi yatırım ve hizmetlerle ne kadar büyümeyi hedefliyorsunuz?

Global piyasadaki kriz göz önünde bulundurulduğunda bu yıl büyüme hedefimiz daha çok mevcut standardımızı koruyarak geliştirmek. Tabii ki büyüme hedefimiz var 1-3-5-10 yıllık planlarımıza sadık kalarak ilerliyoruz. Fakat biliyorsunuz ki en iyi yatırım stratejisi mevcut piyasada temel analiz yaparak piyasa koşullarına göre inovatif kararlar almaktır.



ARCLOG YÖNETİM KURULU BAŞKANI FAHRETTİN ARABACI, AĞIRLIKLI KARA TAŞIMACILIĞI YAPMALARINA KARŞILIK DENİZ VE HAVA TAŞIMACILIĞINDA DA GENİŞ BİR YELPAZE AĞINA SAHİP OLDUKLARINI BELİRTTİ

KARA, HAVA VE DENİZDE HİZMETİMİZ DEVAM EDİYOR

◆ Ağırlıklı olarak kara taşımacılığı yaptığınız lojistikte spesifik olarak hangi sektörlerle öncelikli olarak çalışıyorsunuz? Yurtdışı faaliyetlerinizle ilgili bilgi verebilir misiniz?

Savunma sanayiden otomotive, tekstilden tehlikeli maddeye, enerjiden kimyaya, gıdadan sağlığa kadar bütün sektörlerde hizmet vermeye devam ediyoruz. Her ne kadar bizi ağırlıklı kara yolu nakliyesi yapıyor olarak tanısalar da havayolu taşımalarımızda İATA olmamız sebebiyle rekabet avantajımızı koruyoruz. WCA acenteliğimiz sayesinde deniz yolu taşımalarımızda dünya üzerindeki en iyi partnerleri buluyor ve kaliteli bir hizmet sağlıyoruz.

FİLOMUZ GENÇ, ÖZ VARLIK ARAÇLARIMIZLA ÇALIŞIYORUZ

◆ Firma olarak ne kadar çekici ile çalışıyorsunuz? Çekici alımlarında en hassas olduğunuz noktalar nelerdir? Filonuzun ortalama yaşı nedir? Kaç yılda bir çekici değiştiriyorsunuz? Özellikle özmal araçlarınızın bakımlarını nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Öz varlık havuzumuzda 650 çekici, 100 kamyon-minivan ,700 dorse bulunmakta ve geniş tedarikçi havuzu ile beraber müşterilerimize hizmet vermekteyiz. Geleceğe bırakılacak en büyük mirasın daha yeşil bir dünya olacağına bilinci ile Euro 6 Standartları'na uyum sağlayarak çevreci lojistiği destekliyoruz. ARCLOG Lojistik olarak, karbon ayak izine önem veren ve hesaplatan, yeşil lojistik ilkelelerini benimseyen bakış açımızla filomuzu 3 yaş skalasında tutmaya özen gösteriyoruz. Garanti kapsamında olan araçlarımız yetkili servislerde periyodik olarak bakımlarını sürekli devam ettiriyor.

KALİTELİ HİZMETİMİZLE ADIMIZDAN SÖZ ETTİRİYORUZ

Filomuzda tüm araçlarımızın üçüncü şahıs mali sorumluluklarına kadar yapılan geniş bir sigorta ağı mevcut. Bunlara ek olarak nakliye sektöründe mal sigortası diye bahsettiğimiz CMR-FFL poliçesi müşterimizi her anlamda koruyabilmemize yardımcı oluyor. İfade ettiğiniz gibi otomotiv ve yedek parça hassas bir sektör. Oluşacak herhangi bir sorun büyük maliyetler doğuracağı için özen ve titizlik gerektiriyor. İşte tam da bu noktada ARCLOG farkı, kaliteli hizmetiyle sektörde adından söz ettirebiliyor.

TRANSAY TAŞIMACILIK'A 131 ADET MERCEDES-BENZ SPRINTER TESLİMATI

8 30 araçlık filosuyla İstanbul merkezli olarak 57 ilde faaliyet gösteren Transay Taşımacılık, personel taşımacılığı ve turizm alanlarında sektördeki öncü konumunu güçlendirmek doğrultusunda, filosunu 131 adet Mercedes-Benz Sprinter ile genişletti ve filosundaki Mercedes-Benz araçların sayısı 420'ye ulaştı.

İstanbul'da gerçekleşen teslimat törenine, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Türkiye Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar 2. El Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Direktörü Meltem Gürsoy, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Filo Satış Koordinatörü Coşkun Civan, Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın ve Gelecek Otomotiv Genel Müdürü Bekir Koman katıldılar.

Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, filolarını genişletmek için bir kez daha uzun yıllardır iş birliklerinin devam ettiği Mercedes-Benz'i tercih ettiklerini belirterek, "Filomuzu güçlendirirken Mercedes-Benz marka araçların doğru yatırım



olduğuna inanıyoruz. Mercedes-Benz de sunduğu en son teknolojiye sahip araçlar ve üst düzey güvenlik önlemleriyle müşterilerimizin bizden talep ettiklerini en iyi şekilde karşılıyor" dedi.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar

Türkiye Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Sprinter'in birçok sektöre yönelik geniş kapsamlı çözümleriyle hafif ticari araç segmentini baştan tanımlayarak yıllardır öncü konumunu sürdürdüğünü söyledi.

DKV MOBILITY HİZMET AĞINI AZERBAYCAN'A TAŞIDI

Yol üstü ödemeler ve çözümler konusunda Avrupa'nın şirketten şirkete hizmet veren mobilite platformu DKV Mobility, Azerbaycan pazarına girdiğini açıkladı. Avrupa ve Asya arasında bir geçiş kapısı işlevi gören Azerbaycan, düşük yakıt fiyatları ve gelişmiş altyapısıyla uluslararası taşımacılık sektörü için önemli bir merkez üssüne sahip bulunuyor.

DKV Mobility müşterileri artık DKV Card'ı Azerbaycan'da da yakıt ikmali için kullanabiliyor. Uygulama Azpetrol benzin istasyonlarında başladı. Hem TIR'ların hem de binek araçlarının kullanabildiği Azpetrol istasyonları otoyolların uygun



DKV MOBILITY ÜLKE MÜDÜRÜ
DENİZ ÇOKÇOŞ SEZER

noktalarında yer alıyor. Müşteriler bu istasyonlarda dizel veya AdBlue almak için DKV Card kullanabiliyorlar. DKV Mobility Azerbaycan'daki hizmet ağını yeni istasyonlar ve iş ortaklarıyla daha da genişletmeyi planlıyor.

DKV Mobility Ülke Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, "Azerbaycan, müşterilerimizin birçoğu için çok önemli bir taşımacılık üssü. Hizmet ağımızı genişleterek buradaki yerel mobilite talebini karşılayabildiğimiz için mutluyuz. Azpetrol istasyonlarının ağıma katılması Azerbaycan'da mobilite hizmetlerimizi daha da geliştirmek yönünde atacağımız adımların ilki" dedi.



YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ İLE HOROZ LOJİSTİK ARASINDA EĞİTİM İŞ BİRLİĞİ

Lojistik sektörde faaliyet gösteren Horoz Lojistik, Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) ile öğrencilerin teorik bilgilerini sektörel deneyimle bütünleştirmelerini sağlamaya yönelik bir adım attı. Protokol imza töreni, YTÜ Makine Fakültesi ve Elektrik-Elektronik Fakültesi akademisyenleri ile Horoz Lojistik yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirildi. YTÜ'nün KOOP Eğitim Modeli kapsamında, Makine Fakültesi ve Elektrik-Elektronik Fakültesi ile yapılan protokoller öğrencilere sektörel bilgi birikimini yerinde edinme fırsatı sunuyor. Horoz Lojistik CTO'su Uğur Duman, "Bu işbirliği sayesinde, gençlerimizi iş hayatına erken hazırlarken, sektörümüzün geleceğini inşa edecek yetenekleri kazandırıyoruz. Bu ortaklığın uzun vadede hem üniversiteye hem de lojistik sektörüne değer katacağına inanıyoruz" dedi.

IVECO'YA YILIN SÜRDÜRÜLEBİLİR KAMYONU ÖDÜLÜ

Italyan ticaret dergisi Vado e Torno tarafından 2016 yılından beri düzenlenen "Yılın Sürdürülebilir Kamyonu" ödülüne IVECO Eurocargo CNG lâyık görüldü. Gazeteciler tarafından oluşturulan jüri, sürdürülebilirlik, emisyon azaltma açısından verimlilik, güvenlik ve sürücü konforu gibi çeşitli faktörleri dikkate alarak değerlendirme yaptı. Bu yılki jüri değerlendirmesinde, "Eurocargo, son otuz yılda kamyon tarihinde yer almış, temel yaklaşımını ve felsefesini hiçbir zaman değiştirmeden çekiciliğini ve rekabet gücünü korumuştur. En yeni versiyonu dahil Eurocargo, çok çeşitli kullanımları başarıyla üstlenmesine olanak tanıyan çok yönlülüğünü, dikkat çekici tasarımı ve genişletilmiş özelliklerini sürdürüyor" ifadesi kullanıldı.



LOJİSTİK SEKTÖRÜ HİZMET İHRACATINDA PAYINI YÜKSELTİYOR



Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), lojistik sektörünün 2024 yılı değerlendirmelerini, dernek faaliyetlerini, taşımacılık istatistiklerini ve 2025 yılı öngörülerini düzenlediği basın toplantısında paylaştı. Başkan Bilgehan Engin, Türkiye'nin transit taşımacılıkta bir hub olma potansiyeline vurgu yaparak stratejik konumunun sağladığı avantajları aktardı. Devam eden Kalkınma Yolu Projesi'nin Türkiye'ye büyük katkı sağlayacağını ifade eden Başkan Engin, "Kalkınma Yolu Projesi heyecan verici bir proje. Bu proje Türkiye'nin transit taşımacılıkta hub olmasına katkı sağlayacak" dedi. Ağırlık bazında yüzde 87,07'sinin denizyolu, yüzde 11,89'unun karayolu, yüzde 0,7'sinin demiryolu, yüzde 0,45'inin havayolu ile taşındığını belirten Engin, "112,5 milyar dolarlık hizmet ihracatının yaklaşık 15 milyar doları yük gelirlerinden oluşuyor. Yıl sonunda hizmet ihracatının 117 milyar dolara ulaşması bekleniyor" şeklinde konuştu.

TOGG İKİ YIL DOLMADAN YÜZDE 72 YERLİLİK ORANINA ULAŞTI

Fikri ve sınai mülkiyeti Türkiye'ye ait küresel bir marka ortaya çıkarmak ve Türk mobilite ekosisteminin çekirdeğini oluşturmak amacıyla kurulan Togg, pazara çıkışının 20'nci ayında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yayınladığı yerli malı tebliğine uygun olarak yüzde 72,18 yerlilik oranına ulaştı. 2024 yılı sonunda C-SUV ve elektrikli araçlar segmentinde zirvede yer alan Togg, yerlilik oranında da zirveye yerleşti.

Togg'un "fastback" olarak tasarlanan T10F'nin süreciyle ilgili bilgi veren Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, "T10X'imiz zaten devam ediyor. Bir de fastback serisinde T10F'yi bu senenin ortalarından itibaren piyasaya vermeye başlayacağız. Büyük ihtimalle Nisan-Mayıs aylarından itibaren de fastback aracımızda ön talep toplamaya başlayacağız" dedi.

Türkiye'deki elektrikli araç pazar payına ve Çinli markaların rekabetine dikkati çeken Tosyalı, "Her ne kadar araç pazarında büyük rekabet olsa ve her marka Türkiye'ye girmeye çalışıyorsa da 2024'ün sonu itibarıyla açıklanan rakamlarda elektrikli araç pazarında Togg açık ara birinci. Hatta bizi takip eden 4-5 markanın toplamından daha fazla satış yapıyoruz" diye konuştu.

T10F, RWD (arkadan itiş) standart menzil, RWD uzun menzil ve çift motorlu olmak üzere 3 farklı teknik versiyon ve iki farklı donanım özelliğiyle pazara çıkacak. 160 kW/218 beygir güç ve 350 Nm tork üreten T10F RWD, iki farklı batarya seçeneğiyle 350+ ve 600 kilometreye varan menzillere sahip olacak.



TIRSAN MUTLULAR'A 360 ADET ARAÇ TESLİMİ YAPTI

Mutlular Transport, 360 adet yeni Tirsan aracını teslim aldı. Yeni yatırımın 250'si tren yüklemeli tenteli perdeli multiride, 60'ı konteyner taşıyıcı, 50'si perdeli swap body araçtan oluşuyor. Mutlular Transport, tamamı intermodal operasyonlara uyumlu bu yeni yatırım ile yüksek operasyonel verimliliğe odaklanıyor. Teslimat, Tirsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ev sahipliğinde gerçekleştirilirken, törene Mutlular Transport'u temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Mutluhan Akan katıldı.



TEMSA 20 BİNİNCİ PRESTİJ ARACINI BANTTAN İNDİRDİ

Türk ticari araç sektörünün köklü markalarından TEMSA, 20 bininci Prestij aracını banttandırarak bir başarıya daha imza attı. 1992 yılında ilk üretimi gerçekleşen Prestij serisi, bugüne kadar dayanıklılık, yakıt ekonomisi ve çevreci teknolojileriyle midibüs segmentinde birçok sektörün önde gelen tercihlerinden biri oldu. TEMSA Ceo'su Evren Güzel ve TEMSA çalışanları bir araya gelerek markanın tarihi başarısına tanıklık etti.

TÜRKİYE 1 TRİLYON \$'LIK UZAY SANAYİİNDE SINIR TANIMIMYOR

TÜRKİYE UZAY AJANSI (TUA) İLE AXIOM SPACE MUTABAKAT ZAPTI İMZALADI. SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANİ MEHMET FATİH KACIR, "TÜRKİYE, GERÇEKLEŞTİRİLEN PROJELERLE YILLIK 1 TRİLYON DOLARA ERİŞECEK KÜRESEL UZAY EKONOMİSİNDEN DAHA FAZLA PAY ALACAK" DEDİ

Türkiye Uzay Ajansı (TUA), Axiom Space ile kurulması planlanan Axiom Uzay İstasyonu ve uzay teknolojisi, havacılık, tekstil, malzeme bilimi, ileri üretim, iletişim ve yaşam bilimleri gibi alanlarda işbirliğini içeren bir mutabakat zaptı imzaladı.

HEDEF UZAY EKONOMİSİNDEN FAZLA PAY ALMAK

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacir, Türkiye'nin uzay teknolojileri alanında uluslararası işbirlikleriyle güçlü konuma doğru ilerlediğini söyledi.

Mutabakat zaptının, Türk uzay sanayisi için kilometre taşı olacağını bildiren Kacir, "Bu işbirliği, Türkiye'nin küresel uzay ekosistemindeki rolünü güçlendirecek ve genç nesillerimizin uzaya olan ilgisini artırarak, onları bu büyük vizyonun birer parçası yapacak. Her iki tarafın da kabiliyetlerini ortak paydada birleştirdiği sinerji doğacak. Uzay teknolojisi, havacılık, tekstil, malzeme bilimi, ileri üretim, iletişim ve yaşam bilimleri gibi pek çok alanda karşılıklı işbirliğini beraberinde getirecek. Türkiye, gerçekleştireceğimiz projelerle yakın zamanda yıllık 1 trilyon dolara erişecek küresel uzay ekonomisinden daha fazla pay alacak" dedi.

TUA BAŞKANI'NDAN PAYDAŞLARA ÇAĞRI

TUA Başkanı Yusuf Kıraç da Türk Uzay Bilim Misiyonu kapsamında işbirliğini sürdürdükleri Axiom Space ile Türkiye'nin uzay sanayisindeki gücünü uluslararası arenaya taşıyacak önemli adım attıklarını bildirdi. Kıraç, "Bu anlaşma, sadece



SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANİ **MEHMET FATİH KACIR**, MUTABAKAT ZAPTININ TÜRK UZAY SANAYİ İÇİN KİLOMETRE TAŞI OLACAĞINI SÖYLEYEDİ

sanayimize yön vermekle kalmayacak, gençlerimize uzayın sınırsız olanaklarını keşfetme fırsatı sunarak, onları geleceğin liderleri, mühendisleri ve bilim insanları olmasını teşvik edecek. Türkiye'nin inovasyon ve teknoloji üretimindeki yetkinliklerini uzay ekosistemine taşıyarak uluslararası arenada söz sahibi olmasını sağlayacaktır. Uzay teknolojilerinde elde edeceğimiz her

kazanım hem bilimsel hem de ekonomik açıdan ülkemize katma değer sunacaktır. Bu süreçte tüm paydaşlarımızı bu önemli yolculuğun parçası olmaya davet ediyorum" çağrısı yaptı.

Axiom Space Baş Gelir Sorumlusu Tej-paul Bhatia da Türkiye'nin ilk astronotunu uzaya göndermenin tarihi dönüm noktası olan Ax-3 görevinin birinci yıl dönümünü

kutladıklarını ve TUA ile süren ortaklıklarından heyecan duyduklarını belirtti. Bhatia, "Türkiye ve Axiom Space, yeni fırsatların kilidini açıyor, yeni nesil bilim insanlarına, mühendislere, kaşiflere ilham veriyor ve uzay ekosisteminin büyümesine katkıda bulunuyor. Bu heyecan verici yolculuk hem uluslarımızı hem de uzayın sürekli gelişen alanında birçok başka ulusu yükseltmeyi vad ediyor" ifadesini kullandı.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, işbirliği sayesinde Türkiye'nin genç nüfusunun uzay faaliyetlerine dahil edilmesinin, bu sayede geleceğin astronotlarına, mühendislerine, bilim insanlarına ve liderlerine ilham verilmesinin hedeflendiğini bildirdi.

Bakanlık açıklamasında Uluslararası Uzay İstasyonu'nun (ISS) 2030 sonuna kadar hizmet vermesinin planlandığı ve ISS'in ardından ticari uzay istasyonlarının, uzayda insan faaliyetleri ve araştırmaların devamını sağlamak için devreye gireceği belirtildi.

Aynı açıklamada, işbirliği sayesinde Türkiye'nin genç nüfusunun uzay faaliyetlerine dahil edilmesi, bu sayede geleceğin astronotlarına, mühendislerine, bilim insanlarına ve liderlerine ilham verilmesinin hedeflendiği vurgulanırken, aynı zamanda uzay endüstrisinin sürdürülebilirliğini desteklemek ve diğer endüstrilerde inovasyon fırsatları yaratmak da önemli çıktılar arasında yer alıyor" ifadesi kullanıldı.

TUA – AXIOM SPACE ARASINDA ORTAK HEDEFLER

Axiom Space'in, modüllerini ISS'e bağlama iznine sahip tek şirket olduğuna dikkat çekilen açıklamada, iki kurum arasındaki işbirliğinin temel hedefleri, "Araştırma ve



MİLLİ UZAY PROGRAMI DAHİLİNDE **ALPER GEZERAVCI** İLK TÜRK UZAY YOLCUSU OLDU. **GEZERAVCI** 18 OCAK 2024'TE UZAYA ÇIKTI



SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANI MEHMET FATİH KACIR, İŞ BİRLİĞİ İLE TÜRKİYE'NİN GENÇ NÜFUSUNUN UZAY FAALİYETLERİNE KATILIMI, BU SAYEDE GELECEĞİN ASTRONOTLARINA, MÜHENDİSLERİNE, BİLİM İNSANLARINA VE LİDERLERİNE İLHAM VERİLMESİNİN HEDEFLENDİĞİNİ SÖYLEDİ

keşfetme amacıyla kullanılacak bir laboratuvar kurmak. Mikro yer çekimi ortamından yararlanan üretim tesisleri oluşturmak. Derin uzay görevleri için uzay malzemelerini test etmek ve teknolojileri doğrulamak için platform sağlamak. Alçak Dünya yörüngesinde ulaşım, lojistik ve diğer hizmetler için merkez inşa etmek. İletişim ve gözlem için yeni platformlar geliştirmek. Profesyonel astronotlar için eğitim alanı oluşturmak" şeklinde sıralandı.

İLK UZAY YOLCULUĞU 1 YIL ÖNCE YAPILDI

Türkiye'nin Milli Uzay Programı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından 2021 yılında ilan edildi. Bu kapsamda öncelikle bir Türk vatandaşının uzaya gönderilmesi için çalışmalara başlandı. Yapılan değerlendirmeler sonucu Alper Gezeravcı, ilk Türk uzay yolcusu oldu. Gezeravcı, Türkiye saati ile 2024 yılında 17 Ocak'ı 18 Ocak'a bağlayan gece uzay yolculuğu yapmıştı.

Türkiye'nin insanlı ilk uzay görevini gerçekleştirecek "uzay yolcusu"nun eğitim ve uçuş hizmeti için ABD'deki Axiom Space ile işbirliğine gidildi. Astronotların eğitim süreci ABD'nin Teksas eyaletinin Houston kentinde yürütüldü.

Gezeravcı, 14 gün boyunca Uluslararası Uzay İstasyonu'nda çeşitli bilim misyonlarını gerçekleştirmek üzere uzaya gönderildi. Üniversite ve araştırma kurumlarınca bu misyon için hazırlanan deneyler, cıkılan çağrı neticesinde TUA ve TÜBİTAK Uzay uzmanlarından oluşan bir komisyonca değerlendirildi. Aralarında kanserden bağışıklık hücrelerine, alglerden propolise kadar literatüre katkı sağlayacak çalışmaların bulunduğu 13 deney uzayda gerçekleştirildi.



ENERJİDE BAĞIMLILIK AZALIYOR YENİ YATIRIMLAR HAYATA GEÇTİ

TÜRKİYE'NİN KARADENİZ'DE BULDUĞU SAHALARDAN ELDE ETTİĞİ DOĞAL GAZ VE GABAR'DA GÜNLÜK 75 BİN VARİLE ULAŞAN PETROL ÜRETİMİYLE ENERJİDE DIŞA BAĞIMLILIĞINI YÜZDE 30 AZALTTI. TÜRKİYE 2030 YILINA KADAR ENERJİ VERİMLİLİĞİNE 20 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPACAK

ARAŞTIRMA: **SEDAT YILMAZ**



ENERJİ VE TABİİ KAYNAKLAR BAKANI **ALPARSLAN BAYRAKTAR**, TÜRKİYE'NİN ENERJİDE TAM BAĞIMSIZLIK HEDEFİNE DOĞRU EMİN ADIMLARLA İLERLEDİĞİNİ SÖYLEDİ

Enerjide dışa bağımlılığı azaltmak için Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından yürütülen projelerde üretim kapasitesi artırılarak dışa bağımlılığı hızla azaltan Türkiye'nin istikrarlı ve kararlı politikaları olumlu sonuçlar vermeye başladı. Türkiye, yerli petrol ve doğal gaz üretimiyle enerji bağımsızlığı yolunda ilerliyor. Yenilenebilir enerji yatırımlarıyla sürdürülebilir bir gelecek hedefleniyor.

Yerli petrol ve doğal gaz üretiminin yanı sıra yenilenebilir enerjiye yapılan yatırımlar,

Türkiye'nin enerji ithalat faturasını önemli ölçüde azalttı. Bununla birlikte, yenilenebilir enerji kullanımıyla karbon salınımının düşürülmesi, çevresel sürdürülebilirlik hedeflerine önemli katkılar sağlıyor.

2050 YILINA KADAR KARBON NÖRT BİR EKONOMİ

Türkiye'nin enerji yatırımları, sadece ekonomik tasarruf değil, aynı zamanda çevresel koruma açısından da gelecek nesillere daha temiz bir dünya bırakma fırsatı sunu-

yor. Türkiye, 2050 yılına kadar karbon nötr bir ekonomi olmayı hedefliyor. Bu doğrultuda, hidrojen üretimi, enerji depolama ve denizlerde rüzgâr enerjisi gibi yenilikçi projeler üzerinde çalışmalar sürdürülmekte. Türkiye'nin, yerli enerji kaynaklarını ve teknolojilerini kullanarak tam bağımsız bir enerji altyapısı oluşturma vizyonu, enerji sektöründe global bir örnek olma yolunda ilerliyor.

Türkiye'nin ham petrol ithalatı, 2025 yılı ilk ayına göre bir yılda yaklaşık yüzde 30 azalarak 2 milyon tonu geçti. Günlük 75 bin



varil petrol üretimi yapılan Gabar Dağı'ndaki performansın giderek artması, Karadeniz enerji kaynakları alanlarından üretilen doğal gazın devreye girmesiyle enerji bağımlılığında oranlar giderek düşüyor. Diğer yandan Türkiye'nin 2030 yılına kadar gerçekleştireceği enerji verimliliğine yönelik 20 milyar dolarlık yatırımlar da enerji bağımlılığının gerilemesine önemli katkılar sağlayacak.

YENİ PETROL KAYNAKLARI ÖNEMLİ DESTEK VERİYOR

Petrol ihtiyacının karşılanması için yapılan çalışmalar sonucu ülke genelinde 125 bin varile yükselen günlük petrol üretimi, ithalat rakamlarına da olumlu yansımaya başladı. Türkiye'nin toplam petrol ve petrol ürünleri ithalatı 2024 yılı Ekim ayında geçen yılın aynı ayına göre yüzde 7,82 azalarak 3 milyon 912 bin 199 ton oldu. Bu alanda asıl dikkat çekici düşüş ise ham petrolde yaşandı. 2025 yılı başı itibarıyla Türkiye'nin petrol ithalatı yüzde 30 oranında azaldığı kayıtlara geçti.

Türkiye, karada yapılan en büyük 10 keşiften biri olan ve 1 milyar varil petrol kapasitesi olduğu tespit edilen Gabar Dağı'nda da petrol üretimini her geçen gün artırmaya ve dışa bağımlılığı azaltmada emin adımlar-

TÜRKİYE ÖNÜMÜZDEKİ 5 YIL İÇİNDE ENERJİ VERİMLİLİĞİNE 20 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPACAK. SÖZ KONUSU SÜREÇTE SANAYİ, BİNALAR VE AYDINLATMA GİBİ KRİTİK ALANLARDA BÜYÜK ÇAPLI TASARRUF HAMLELERİ HIZLA SÜRÜYOR

la ilerlemeye devam ediyor. 2024 yılının Ocak ayında 35 bin varil petrolün üretildiği Gabar'da Ocak ayı sonunda 75 bin varil üretimle yıllık katkı 2 milyar doları aşarken, yeni yıl ile birlikte Türkiye genelindeki günlük petrol üretimi ise 125 bin varile çıktı.

PETROL VE DOĞAL GAZ ÜRETİMİNDE YÜKSEK SEVİYE

Türkiye, enerji bağımsızlığı yolunda yerli petrol ve doğal gaz üretimini artırırken, yenilenebilir enerji yatırımlarıyla da elektrik üretim kapasitesini hızla genişletiyor. Gabar ve Sakarya Gaz Sahası'ndaki üretim

artışları, ithalatı azaltarak ekonomik tasarruf sağlarken, rüzgâr ve güneş enerjisindeki büyüme çevresel sürdürülebilirliğe katkı sunuyor. Gabar bölgesinde gerçekleştirilen petrol arama çalışmaları, Cumhuriyet tarihinin en büyük keşiflerinden biri olarak kayda geçti. Şırnak'ta bulunan sahada günlük petrol üretimi 75 bin varile ulaşmış durumda. Gabar sahası, Türkiye'nin enerji ihtiyacını yerli kaynaklardan karşılamada kritik bir rol oynuyor.

Karadeniz'deki Sakarya Gaz Sahası ise Türkiye'nin en büyük doğal gaz keşiflerinden biri olarak dikkat çekiyor. Günlük 7 milyon metreküplük mevcut üretim, yaklaşık 3 milyon hanenin doğal gaz ihtiyacını karşılayacak miktarda. Üretim kapasitesinin 2025 yılının ilk çeyreğinde 9,1 milyon metreküpe, ilerleyen yıllarda ise 20 milyon metreküpe çıkarılması hedeflenmekte. Bu artış, Türkiye'nin doğal gaz ithalatını önemli ölçüde azaltacak.

RÜZGÂR VE GÜNEŞTE 120 BİN MEGAVAT HEDEFİ

Türkiye, yenilenebilir enerji kaynaklarını artırma konusundaki kararlılığını rüzgâr ve güneş enerjisi yatırımlarıyla göster-





mekte. Bugün itibarıyla, toplamda 32 bin megavata aşan rüzgâr ve güneş enerjisi kapasitesi, elektrik üretiminde karbon salınımını minimize etmekte. Rüzgâr ve güneş enerjisi projeleri, doğal gazdan elektrik üretimi için gerekli yıllık 14 milyar metreküplük ithalatı ortadan kaldırarak, yaklaşık 8 milyar dolar ekonomik tasarruf sağlamış olacak.

Örnek projeler arasında Konya Karapınar Güneş Enerjisi Santrali ve İzmir Aliğa Rüzgâr Enerji Santrali gibi dev yatırımlar yer almakta. Türkiye'nin 2035 hedefleri doğrultusunda, rüzgâr ve güneş kapasitesinin 120 bin megavata çıkarılması planlanıyor.

ENERJİDE BAĞIMSIZLIK ÇALIŞMALARI HIZLA İLERLİYOR

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Türkiye'nin enerjide tam bağımsızlık hedefine doğru emin adımlarla ilerlediğini vurguluyor. Bu süreçte yerli enerji teknolojilerinin millileştirilmesi çalışmaları öne çıkmakta. Türkiye, yenilenebilir enerji ekipmanlarının üretiminde yerli teknoloji kullanımını artırmaya odaklanmış durumda. Bu alanda yerli üretim kapasitesi giderek genişliyor ve Türkiye, hem iç pazarda hem



TÜRKİYE 2050 YILINA KADAR KARBON NÖRT BİR EKONOMİ OLMAYI HEDEFLİYOR. BU DOĞRULTUDA HİDROJEN ÜRETİMİ, ENERJİ DEPOLAMA VE DENİZLERDE RÜZGÂR ENERJİSİ GİBİ YENİLİKÇİ PROJELER ÜZERİNDE ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR

de ihracatta daha güçlü bir konuma ulaşmayı hedefliyor.

Ayrıca, enerji krizinin Avrupa'da derin etkiler oluşturduğu pandemi ve Rusya-Ukrayna savaşı dönemlerinde Türkiye, arz güvenliği konusundaki başarılarıyla öne çıktı. Yüzer LNG depolama terminalleri ve yeni boru hattı projeleri, ülkenin esnek ve çeşitlendirilmiş bir enerji altyapısı oluşturmasını sağladı.

TÜRK DENİZCİLİĞİNDE DESTAN YAZIYORUZ

Türkiye'nin Mavi Vatan'ın ötesine geçtiğini, Somali'nin açık denizlerinde petrol ve doğal gaz arayan bir ülke haline geldiğini vurgulayan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, "Oruç Reis gemimizi gönderdik. Allah'a hamd ediyorum bu faaliyetleri yapabilecek bir Türkiye haline geldiğimiz için. Birilerinin hayallerinin bile yetişmediği bir süreçten bahsediyoruz. Oruç Reis gemimiz, tasarımından yapımına kadar Türk tersanelerinde yapılmış, 2012 yılında karar alınmış, 2017'de bitirilmiş her şeyiyle bize ait bir gemi. O gemide bizim çocuklarımız, Sivas'ın çocukları çalışıyor ve inşallah Somali'nin derin denizlerinde petrol arıyoruz" dedi.

Bayraktar, 2025 yılının müjdeleri yılı olmasını temenni ederek, "İnşallah Somali'de, Gabar'da yurdumuzun diğer yerlerinde, Karadeniz'de bu aramalarımızdan yeni müjdeleri olur. Biz bu hayaller peşinde koşarken, hayalleri gerçeğe dönüştürürken biliyorsunuz birileri Mavi Vatan'a, 'Mavi Vatan masalı' diyor. Duydunuz mu bunu? Mavi Vatan onlara göre masal, bize göre Türk denizciliğinin destanı diyoruz. Mavi Vatan'da biz Allah'ın izniyle destan yazmaya devam edeceğiz" diye konuştu.



2030 YILINA KADAR 20 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'ndan alınan bilgiye göre, Türkiye'nin son 20 yılda enerji yoğunluğunu yüzde 30'u aşan miktarda azaltarak, Uluslararası Enerji Ajansı'nın (IEA) verilerine göre Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD) ülkeleri arasında en fazla iyileşme sağlayan ülkelerden biri olduğu bildirildi. Buna göre, 2022 yılında yüzde 6,2, 2023 yılında yüzde 4,5 oranında tasarruf sağlandı. Dünyadaki ortalamanın yüzde 1 olduğu göz önünde bulundurulduğunda yapılan çalışmalar önemli seviyede devam ediyor. 2017 – 2023 yılları arasında enerji verimliliğine 8,5 milyar dolar yatırım yapıldı. Bu yatırım 2024-2030 yılları arasında tüm sektörlerde 20,2 milyar dolar yatırım şeklinde gerçekleşecek. Önümüzdeki dönemde artık ofisler, iş merkezleri, AVM'ler, hastaneler, büyük kampüsler, verimlilik artırıcı proje desteklerinden yararlanabilecek. Isı pompaları devreye alınacak.

2028'DEN İTİBAREN KONUTLAR KARADENİZ GAZI KULLANACAK

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, Sakarya Gaz Sahası'nda

günlük 7 milyon metreküp üretime ulaşıldığını ve böylece 3 milyon hane-nin doğal gaz ihtiyacının Karadeniz'den karşılandığı söyledi. Bayraktar, "Bu 7 milyonu bu yılın ilk çeyreğinde 9,5 milyon metreküpe çıkaracağız. Çanakkale'de şu anda hazırlanan bir yüzer platform var. Deniz üstünde bir adeta yüzer sanayi tesisi. Onun 2026'da devreye girmesiyle beraber 2 katına çıkacağız. 20 milyon metreküp güne ulaşacağız. Yani 20 milyon metreküpe çıktığımız zaman da 8,5 milyon konut abonesi artık kendi gazımızla ısınıyor olacak. Hedefimiz şudur. 2028 yılında Türkiye'nin konutlardaki tüm ihtiyacını Karadeniz'den, Sakarya Gaz Sahası'ndan ürettiğimiz gazla sağlayabilmek" dedi.

YENİLENEBİLİR ENERJİDE BİR DEVRİM GERÇEKLEŞTİRİYORUZ

Yenilenebilir enerjide sessiz bir devrim gerçekleştirdiklerini aktaran Bayraktar, Türkiye'deki konutlarda kullanılan elektriğin tamamının rüzgâr ve güneş enerjisinden karşılandığını bildirdi. Bayraktar, bu doğal gaz ile karşılansaydı 8 milyar dolarlık bir faturanın ortaya çıkacağını vurgulayarak, güneş ve rüzgâr

kurulu gücünde 2035 hedefinin ise 120 bin megavat olduğunu hatırlattı. Bu yılı enerjide reform ve yeni yatırım dönemi olarak tanımlayan Bayraktar, yenilenebilir enerjide izin süreçlerini kısaltmayı amaçladıklarını kaydetti.

70 YILLIK RÜYAMIZ MERSİN AKKUYU'DA GERÇEĞE DÖNÜŞÜYOR

Türkiye'nin nükleer enerji konusunda da söz sahibi olmayı hedeflediğini belirten Alparslan Bayraktar, "Türkiye'nin bir başka büyük projesi var. Türkiye'nin bir başka büyük hayali, 70 yıllık rüyası var. Türkiye 70 yıldır nükleer enerjiden elektrik üretmeye, nükleer enerji santraline sahip olmaya çalışıyor" dedi.

Bayraktar, 1950'lerden merhum Menderes'ten beri Türkiye'deki birçok hükümetin nükleer ile alâkalı projeleri geliştirmeye gayret ettiğini dile getirerek, "Hiçbiri türlü sebeplerle maalesef muvaffak olamadı. En önemli sebep aslında bütün bu projelerin arkasındaki yegâne unsur, güçlü siyasi irade ve milletin bize desteği. Bunlar olduğu için bu projeler hayata geçiyor, inşallah 70 yıllık rüyamız Mersin'de Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde (NGS) gerçeğe dönüşüyor." diye konuştu.

Yapay Zekâ Depremi!



Necmettin BATIREL

Çin merkezli bir yapay zekâ araştırma laboratuvarı DeepSeek'in rekabet gücü, Amerika'nın sektördeki liderliğine dair endişeleri zirveye çıkardı. Çin tarafından geliştirilen DeepSeek'in büyük dil modeli, daha az güç tükettiği ve daha az gelişmiş donanıma ihtiyaç duyduğu için ABD'deki rakiplerine büyük fark attı. Yatırımcılar, geçen yıl sektördeki yükselişten faydalanan çipleri ve AI altyapı hisselerini sattılar. Nvidia %15 düşerken Broadcom, Oracle ve Arista %18 ila %12 arasında değer kaybetti.

Küresel piyasalarda, Çin merkezli DeepSeek'in piyasaya sürdüğü son yapay zekâ modelinin dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinin hisselerinde değer kaybına yol açması üzerine negatif seyir hâkim.

Ayrıca DeepSeek, ABD merkezli yapay zekâ araştırma şirketi OpenAI'in ayda 200 dolar ödeme istediği modeli 'o1'e denk olan R1 yapay zekâ motorunu ücretsiz olarak kullanıcıların erişimine sunuyor. Wall Street'de teknoloji sektörü Nasdaq %3 geriledi. Trump, DeepSeek'i Amerikan şirketleri için bir "uyan-dırma çağırısı" olarak nitelendirdi. Ancak Avrupa ve ABD'de oyunun genişlemesinin devam etmesi 1 trilyon dolarlık kayba yol açacak.

FİTCH DE MOODY'S'İ İZLEYECEK Mİ?

Borsa İstanbul'da savunma sanayi sektöründe yoğunlaşma bekliyorum. Türkiye, Suudi Arabistan ile 6 milyar dolarlık savunma anlaşması yapacak. Dışişleri Bakanı Fidan'ın bu hafta Riyad'ı ziyaret ederek, anlaşmanın kesinleşmesi bekleniyor.

Diğer taraftan Piaggio Aerospace, eski adıyla Piaggio Aero Industries, merkezi İtalya'nın Villanova d'Albenga kentinde bulunan çok uluslu bir havacılık üretim şirkettir. Şirket, uçak, uçak motorları, havacılık bileşenleri ve havacılık yapıları tasarlar, geliştirir, üretir ve bakımını yapar.

Baykar ve Piaggio Aerospace arasında, İtalyan havacılık devinin iş komplekslerinin Baykar'a devri için ön sözleşme imzalandı. İHA ve SİHA'ların motorları artık dışarıya bağımlı olmadan Baykar tarafından üretilecek.

REZERVLER NASIL ZİRVEYE ÇIKTI?

Hem merkez bankası hem de Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek piyasalara güven veriyor. Yabancıların yoğun alımıyla Türk tahvilde ralli başladı. Merkez Bankası'nın brüt rezervleri 167.6 milyar dolarla rekor düzeye yükseldi. Son 1 haftada 4.3 milyar dolarlık artış yaşandı. Net uluslararası rezervler de 2,4 milyar dolar artarak 73,8 milyar dolar ile tarihi zirveye çıktı.

Rezervlerin artışında KKM'den çözülen paranın katılımı ile yurtdışından para girişi önemli rol oynuyor. Merkez Bankası piyasadan döviz almaya kurlar yerlerde sürünecek. İhracatçıyı korumak amacıyla buna izin verilmiyor.

Ocak ayı Tüketici Fiyat Endeksi'nde aylık tahmin yüzde 4,33, yıllık bazda 41.16 olarak belirlendi. dolar/TL beklentisi 43,00 seviyesine işaret etti. Geçen ayki ankette yılsonu tahminleri 43,6250 olmuştu. Ocak ayı enflasyon rakamları, Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 3 Şubat Pazartesi günü saat 10:00'da açıklanacak. Bu durumda 2025 sonunda dolar/TL'deki artış %19 ile %25'lik enflasyonun altında kalacak. İşte bu yüzden yerli yatırımcılar dövizden çıkıp TL'ye dönüyor.

FED'İN ELİ NEDEN ZORLAŞTI?

Donald Trump tarifeler konusunda elini belli ederek oynuyor. Paritede 1,0488'deyiz. 15 gün önce 1 dolar 1 euro senaryosu konuşuluyordu. Avrupa'nın dertleri büyük. Almanya seçimi nasıl sonuç verecek? Onun ayrıntıları da önemli. En azından Brüksel yerine liderlik Frankfurt'a geçecek. Almanya ve Fransa kaygıları üzerinden Şubat ve Haziran'da euroya tekrar atak gelebilir.

Trump geldi, Fed'in eli zorlaştı. Herkes hiç indirim yapma-





yabilir demeye başlamıştı. İki-üç indirim faiz indirimi kokmaya başladı. ECB'den altı indirim bekleniyor. Yatırımcılar ayrıca, piyasalar önümüzdeki aylarda olası daha fazla faiz indirimine hazırlanıyor.

Bu arada, ABD Federal Rezervi'nin faiz oranlarını sabit tutması beklenirken, Kanada ve İsveç'teki politika yapımcıların para politikasını daha da gevşetmesi muhtemel. JP Morgan, gümrük tarifelerinin yarattığı karmaşanın etkisiyle yaptığı dolarda alım önerisini düşürmeye başladı.

JPMorgan Chase, muhtemelen ılımlı ve daha uzun bir gümrük tarifesi gerçekleşeceği beklentileri göz önüne alındığında, önerilen ABD doları uzun pozisyonunun ölçeğini azaltıyor, ancak stratejistler orta vadede dolar hakkındaki yapıcı görüşlerini sürdürüyorlar.

ALTIN NİYE KESKİN DÜŞTÜ?

Wall Street'te teknoloji çöküşü altın fiyatlarının keskin düşüşüne yol açtı. Genel piyasadaki birçok yatırımcı, "istediğini satamıyorsan, satabildiğini sat" zihniyetini sergiliyor. Piyasadaki bu keskin belirsizlik, işlem haftasına başlarken henüz altın ve gümüş için güvenli liman talebi bulamadı. Yatırımcılar Çin'in yapay zekânın geliştirilmesinde ABD liderliğine ciddi şekilde meydan okuduğunu gördü.

DeepSeek adlı küçük ve nispeten yeni bir Çin şirketi, ABD'nin önde gelen modellerinin çoğuyla rekabet eden büyük bir dil modeli üretti – Yani (LLM), insan benzeri metinleri anlamak ve üretmek için tasarlanmış gelişmiş bir yapay zekâ türü üretti. Buna da büyük dil denildi.

ABD modellerinin maliyetinin çok daha azına. DeepSeek'in yapay zekâ asistanı artık Apple'ın mağazalarında en çok puan alan ücretsiz uygulama. Haber, küresel teknoloji hisselerinde keskin bir satışa yol açtı. Büyük teknoloji şirketleri dördüncü çeyrek kazançlarını bildirmeye başlıyor. Kârların neredeyse iki yılın en düşük seviyelerine gelmesi bekleniyor.

“ Küresel piyasalarda, Çin merkezli DeepSeek'in piyasaya sürdüğü son yapay zekâ modelinin dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinin hisselerinde değer kaybına yol açması üzerine negatif seyir hâkim

2025 YILI 2024'ÜN AÇMAZLARINA NASIL ANAHTAR OLACAK?

DÜNYADA 2024 YILI; SAVAŞLAR, ÇATIŞMALAR, DOĞAL AFETLER, KRİTİK SEÇİMLER, EKONOMİK VE SİYASİ KRİZLERLE GEÇTİ. DÜNYA YÜKSELEN ENFLASYON VE GERGINLİKLER ORTAMINDA İÇİNDE SEÇİMLER DE OLAN YENİ YILDA SORUNLARINA ÇÖZÜMLER ARAYACAK

ANALİZ: **SEDAT YILMAZ**



Dünya 2024 yılını Rusya-Ukrayna, İsrail - Filistin savaşı, bölgesel çatışmalar, ABD – Çin ticaret krizi, ekonomik gerginlikler, sosyal çalkantılar, afetlerle geçirdi. 2025 yılında ülkelerin yükselen enflasyon ve gerginlikler ortamında sorunlara çözümler arayacağı tahmin ediliyor. Ukrayna savaşından Gazze'deki katliama, Suriye'nin

geleceğinden Türkiye'nin dış ilişkilerine konuşulacak birçok konu 2025'e devretmiş oldu.

Gazze'de ateşkes ortamından sonra kalıcı barışın sağlanmasıyla birlikte Filistin devletinin yeniden inşası, Suriye'nin desteklenmesi, Avrupa Birliği (AB) ve Afrika ile ilişkiler, enerji ve gıda güvenliğine yönelik adımlar 2025 yılında Türkiye'nin dış politika olarak

en önemli gündemleri olacak.

Türkiye ayrıca ABD Başkanı Donald Trump ile yeni politikalar oluşturma planlamaları yaparken Kıbrıs dahil Türk – Yunan ilişkilerinde iyimser bir havanın esmesi için bölgesel barışa destek olacak. Türkiye aynı zamanda ekonomide uyguladığı programlara enflasyon dahil 2026 yılına sorunsuz girme peşinde.



BAAS YIKILDI, YENİ SÜRİYE KURULDU

Suriye'de Baas rejiminin yıkılması 2024'ün en büyük sürprizlerinden biri oldu. Ülkede yeni yönetimin nasıl şekilleneceği de 2025'in en çok merak edilenleri arasında. Heyet Tahrir Şam (HTŞ) liderliğinde geçici hükümet kurulurken, Şam ilk virajı 2025 Mart ayında alacak. Bu tarihe kadar yeni anayasa taslağının ortaya çıkması planlanıyor.

HTŞ yönetiminin, tüm kesimlere gösterdiği kapsayıcı tavrını sürdürmesi halinde meşruiyetini arttıracakı düşünülürken bu süreçte HTŞ'nin Birleşmiş Milletler'in terör örgütleri listesinden çıkarılması ve Avrupa Birliği'nin Suriye'ye uygulanan yaptırımları kaldırması kilit önem taşıyor.

Trump'ın, Türkiye'nin Suriye'de rolü hakkında 16 Aralık'ta yaptığı "Suriye'nin anahtarı Türkiye'de olacak" yorumu, önümüzdeki dönemde Washington'ın Ankara'ya yönelik bakışının fragmanı olabilir. Trump'ın ilk başkanlık döneminde Rus S-400 hava savunma sistemlerinin satın alınması sebebiyle Türkiye'ye yönelik uygulanan CAATSA yaptırımları ve Türkiye'nin F-35 programından çıkarılması konuları, ikinci dönemde de gündeme gelebilir. İki liderin, Trump'ın 5 Kasım'da seçilmesinden sonra da hemen telefonda görüşmesi ve Trump'ın geçen ay "Erdoğan'la harika anlaşıyoruz" demesi 2025-2029 döneminde liderler diplomasisinin nasıl yürütüleceğine dair olumlu sinyaller veriyor.

TÜRKİYE – AB İLİŞKİLERİ VE NATO

Türkiye ilişkilerinde son dönemde artan diyalogun 2025'te sürmesi öngörülmüyor. Türkiye'nin AB'den beklentiler listesinde yer



TÜRKİYE, TRUMP'IN YENİDEN BAŞKAN OLMASIYLA ABD İLE YENİ POLİTİKALAR OLUŞTURURKEN KIBRIS DAHİL TÜRK-YUNAN İLİŞKİLERİNDE İYİMSER BİR HAVANIN ESMESİNİ TEMENNİ EDİYOR. TÜRKİYE AYNI ZAMANDA EKONOMİDE UYGULADIĞI PROGRAMLA 2026 YILINA SORUNSUZ GİRMEK İSTİYOR

alan gümrük birliğinin güncelleştirilmesi, vize muafiyeti, bloke edilen siyasi diyalogların aktive edilmesi ve mevcut kısıtlamaların tamamen kaldırılması gibi ana konularda kısmi hareketlilik bekleniyor.

Üst düzeyli diyalogun, alanları genişletilerek sürdürülmesine kesin gözüyle bakılıyor. Vize muafiyetinde ise Türkiye kalan altı kriteri karşılamadan Brüksel'in adım atması



söz konusu olmayacak. Üyelik sürecinde ilerleme ihtimal dahilinde görülüyor. Kıbrıs sorunu ilişkileri kilitleyen unsurların başını çekmeyi sürdürecektir. Suriye'deki yeni gelişmeler ise AB ile Türkiye arasında ek işbirliği alanlarını yeniden düzenleyebileceği düşünülmüyor.

NATO'dan üyelik bekleyen Ukrayna'nın bu talebinin yerine getirilmesi kısa vadede mümkün görünmüyor. 2025'te NATO'ya ABD Başkanı Donald Trump'ın damga vurması bekleniyor. Trump'ın, NATO'nun Avrupa kanadının savunma harcamalarını arttırmasını talep etmesine kesin gözüyle bakılıyor. 2025, Türkiye'nin NATO'ya katkısını yine somut ve yoğun şekilde sürdürdüğü bir yıl olacak.

GAZZE'DEKİ ACI NE ZAMAN SONA ERECEK

Gazze'de önceki yıldan miras kalan acı ve yıkım 2024'te de son bulmadı. Barış umutları yeni yıla sarktı. Savaşın başında " Hamas'ı bitirme hedefi" ortaya koyan İsrail Başbakanı Netanyahu bu amacına ulaşamadı. ABD'nin yeni Başkanı Trump'ın tutumu savaşın seyri üzerinde belirleyici olacak. Ancak son dönemde Trump'ın İsrail'e yeni silah sevkiyatı için anlaşma imzalaması, Gazze'deki dramın devam edeceği anlamına geliyor. ABD yönetiminin, İsrail'in işgal altındaki topraklardaki eylemlerine destek vereceği ve Trump'ın Suriye politikalarında pragmatik bir yaklaşım izleyeceği öngörülmüyor. Barışın sağlanması durumunda yüz binlerce yaralı Filistinlinin tedavileri, tamamı yok edilmiş altyapının inşası ve Gazze'nin idaresinde kimin söz sahibi olacağı konuları belirsizliğini koruyor.



TİCARET SAVAŞLARI GENELE YAYILACAK

Donald Trump'ın başkanlığı döneminde 2025'te özellikle ABD ile Çin, Kanada ve Avrupa Birliği (AB) arasında çıkacak muhtemel ticaret savaşlarının gündemi meşgul etmesi bekleniyor. Öte yandan, küresel politika açısından özellikle Rusya-Ukrayna Savaşı ve Orta Doğu'daki jeopolitik gelişmeler dikkatle izlenecek.

ABD'de Donald Trump, seçim kampanyası sırasında söz verdiği yeni ticaret kısıtlamaları konusunda harekete geçeceğini açıkladı. Trump'ın ikinci başkanlık döneminin, sadece Çin ile değil aynı zamanda AB ve Kanada ile de ekonomik ayrışmaları kökünden etkilemesi ve ticaret savaşlarını körüklemesi öngörülüyor. Bu durum, ABD-Çin arasındaki ekonomik ayrışmayı derinleştirebilir ve küresel tedarik zincirlerini etkileyerek dünya ekonomisinde büyük değişimlere yol açabilir. Ancak bu politikalar, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde hukuki ve diplomatik itirazlara yol açabilir. Trump'ın önceki döneminde uyguladığı gümrük vergileri ticaret savaşına yol açmıştı ancak bu kez bu politikaların daha kapsamlı bir şekilde uygulanması bekleniyor.

Donald Trump'ın Beyaz Saray'a dönüşü, Çin ile ABD arasındaki ticari ilişkilerinde yeni bir gerilim dönemine işaret ediyor. Trump, seçim kampanyasında Çin'den ithal ürünlere yüzde 60'a varan gümrük vergileri

getirme planını duyururken, bunun yanı sıra başkanlığının ilk günlerinde Çin'den ithal tüm ürünlere başlangıç için yüzde 10 gümrük vergisi uygulayacağını açıkladı. Ayrıca Trump, Kanada ve Meksika'dan ithal ürünlere de yüzde 25 vergi uygulamayı planlıyor.

2025 BELİRSİZLİKLERİN YILI OLACAK

Ekonomi alanında uygulanacak regülasyonlar, 2025 yılında siyasette belirleyici bir rol oynayacak. Uluslararası Para Fonu (IMF) 2025'te "istikrarlı ancak yetersiz" bir büyüme öngörüyor. Ancak bu istikrar,



GAZZE'DE ATEŞKES ORTAMINDAN SONRA KALICI BARIŞIN SAĞLANMASIYLA BİRLİKTE FİLİSTİN DEVLETİNİN YENİDEN İNŞAASI, SURİYE'NİN DESTEKLENMESİ, AB VE AFRIKA İLE İLGİLİ İLİŞKİLER, ENERJİ VE GIDA GÜVENLİĞİNE YÖNELİK ADIMLAR 2025 YILINDA TÜRKİYE'NİN EN ÖNEMLİ GÜNDEMİ OLACAK

halkın beklentilerini karşılamadığı takdirde siyasi sonuçlar doğurabilir. Ticaretin altın çağının sona ermesiyle tedarik zincirleri ve ödeme sistemleri üzerindeki baskılar artmış durumda.

ABD ekonomisinde 2025 yılında özellikle ticari aktivitede yavaşlama ve belirsizlikler öngörülüyor. Dünya genelinde enflasyon, politika yapıcılar ve yatırımcılar için büyük bir endişe kaynağı olmaktan çıkarken, Çin deflasyonla mücadele ediyor. Ülkenin imalat sektörü tarifelerden etkilenirken, tüketim ve teşvikler ekonomik toparlanma için yeterli gözüküyor.

AVRUPA'DA SEÇİM SÜRECİ KRİZİ

Dünya genelinde birçok ülke için seçim yılı olarak geçen 2024'ten sonra 2025'in en önemli seçimleri Almanya'da yapılacak. Cumhurbaşkanı Frank-Walter Steinmeier'in 23 Şubat olarak duyurduğu erken seçimlerde Hıristiyan Demokratlar favori gösterilirken, tüm Avrupa'da yükselişte olan aşırı sağın sürpriz yapma ihtimali birçok çevreyi korkutuyor. ABD seçimlerinde ön plana çıkan milyarder Elon Musk'ın aşırı sağcı AfD'ye destek açıklaması da tartışmaları alevlendirdi. Avrupa'nın bir diğer lokomotifi Fransa'da da Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron'un üstündeki baskı erken seçim getirebilir şeklinde düşünülüyor.

UKRAYNA SAVAŞI SONA ERECEK Mİ?

2025 yılında beklentilerin yüksek olduğu konulardan biri Şubat 2022'de başlayan Rusya-Ukrayna savaşının sona ermesi. Ancak ABD'de Donald Trump'ın yönetime gelmesiyle burada ciddi bir gelişme yaşanması yönündeki beklenti yılın son günlerinde Moskova'dan gelen sinyallerle bozuldu. Önce Rusya lideri Vladimir Putin, ardından Dışişleri Bakanı Sergey Lavrov Trump yönetiminin barış teklifini "tatmin edici bulmadıklarını" açıkladı. Savaş lehine sonlandırmak isteyen Moskova, kendi pozisyonunu güçlendirmek için ise Avrupa'daki bölünmeleri tetiklemeye çalışacak. Çin ve Hindistan ile de işbirliğini arttırarak "Küresel Güneyi" güçlendirme girişimini sürdürecektir ve dengelerin değiştiği Orta Doğu'da kendine yeni bir rol arayacak.

KIBRIS'TA TARAFLAR MASAYA GELİYOR

2025, Birleşmiş Milletler tarihinin en uzun süreli sorunlarından Kıbrıs'ta 'ne olacağına' dair nihai kararın verileceği yıl olacak. Son kararı, Kıbrıslı Türk ve Rumlar ile garantör ülkeler Türkiye, Yunanistan ve İngiltere verecek. Taraflar 7 yıllık tıkanıklığın ardından yeni yılın ilk aylarında masaya oturuyor. 2017'de yapılan BM çerçevesindeki son Kıbrıs zirvesinin Rumlar tarafından yıkılmasının ardından "yeni fikirler de tartışılsın" diyerek "iki devlete" kapı aralayan BM Genel Sekreteri Antonio Guterres, yeni yılın ilk aylarında garantör ülkelerin de katılacağı gayri resmi zirve toplayacak. Şubat ya da Mart aylarında olması beklenen bu zirvede, iki devlet ve federasyon tezleri tartışılacak, iki tezin ortası, konfederasyon da gündeme gelecek.

TÜRKİYE – YUNANİSTAN İLİŞKİLERİ DALGALI

Türk-Yunan ilişkilerinde 24 saat bile bazen çok uzun bir süredir. Eğer, 365 gün için bir tahmin yürütülecekse, Türk-Yunan ilişkilerini iyi başlayacak ancak devamında, her ne kadar ciddi kriz beklenmese de iniş çıkışları olacak bir yıl bekliyor. Liderler, yılın ilk bölümünde Türk-Yunan Yüksek Düzeyli İşbirliği Konseyi çerçevesinde bir araya gelecek. Burada her iki taraftan



TAHMİNLER, TİCARET SAVAŞLARININ ABD – ÇİN ARASINDA KALMAYACAĞINA, TÜM DÜNYAYA YAYILACAĞINA İŞARET EDİYOR. TRUMP'IN PANAMA, KANADA VE DANİMARKA'DAN GRÖNLAND'I İSTEMESİ GERGİNLİĞİN ORTA DOĞU'YU ARATMAYACAĞINI GÖSTERİYOR

da olumlu mesajlar beklense de Yunan Başbakanı Kiriakos Miçotakis, geçen yılın sonlarında partisinden gelen tepkiler üzerine Türkiye ile Ege anlaşmazlıklarını görüşme konusunda çark etti. Bu konuda ciddi bir yaklaşımla diyalog kurulmazsa her an sorun çıkabilir. Türkiye'nin Libya ile yaptığı gibi Suriye ile de deniz yetki alanlarının belirlenmesine ilişkin bir anlaşma imzalaması durumunda, Yunanistan, Kıbrıs Rum Kesimi'nin savunucusu olarak tepki gösterecek. Atina, 2025'e bu olasılığı tartışarak girdi.



DÜNYANIN KORKUSU İKLİM KRİZİ

İklim değişikliği yeni yılda da dünya gündeminin en kritik konularından biri olacak. Kuraklık ve orman yangınları ya da aşırı yağış ve fırtınalar gibi aşırı hava olaylarının yeni yılda da devam edeceği öngörülüyor. 2025 yılında Brezilya'nın Belem şehrinde düzenlenecek COP30 zirvesinde ülkeler, Paris İklim Anlaşması çerçevesinde karbon salınımını azaltma taahhütlerini nasıl gerçekleştireceklerini tartışacak. Ancak, ABD Başkanı seçilen Donald Trump'ın iklim değişikliği konusundaki şüpheli tutumu ve fosil yakıtları destekleyen politikalarının, COP30'da çıkacak kararları zorlaştırabileceği öngörülüyor.



YAPAY ZEKÂ 2025'TE SÜRPRİZ YAPACAK

Son yıllarda teknolojik gelişmelerin odağında yer alan yapay zekâ ve robotik teknolojileri 2025'in de merkezinde olacak. Büyük teknoloji firmalarının yatırımları özellikle yapay zekâ teknolojilerinin gündelik hayatın farklı alanlarına entegre olabilecek ürünler geliştirmeye odaklanıyor. Otonom taksi hizmetlerinin büyük şehirlerde yaygınlaşması ve kişisel otonom araçların daha fazla tercih edilmesi bekleniyor. Üretim süreçlerinde yapay zekâ ile geliştirilmiş robotik teknolojilerin de yaygınlaşması öngörülüyor. Ayrıca hayatımıza git gide daha fazla giren yapay zekâ ve otonom teknolojilerin yasal düzenlemeleri de 2025'in teknoloji gündeminde yer alacak.



Orta Doğu Nereden Nereye Geldi



Prof. Dr. H. Tarık OĞUZLU
İstanbul Aydın Üniversitesi
Fen Edebiyat Fakültesi Dekanı

Dünya ve Orta Doğu siyasetinde inanılmaz bir şok etkisi yaratan 7 Ekim 2023 saldırıları sonrası çok farklı şekillerde varsayımlar öne sürüldü. Artık İsrail'in eskisi kadar güçlü olamayacağı ve ABD ve İsrail arasındaki ilişkilerin onarılamaz noktaya gelebilme ihtimalinin belireceği söylendi. İran'ın ve bölgedeki uzantılarının İsrail'e karşı yürütmekte oldukları mücadelede avantajlı konuma geçtikleri ve "Küresel Batı" diye tarif ettiğimiz blok ile Orta Doğu'daki uzantıları İsrail ve Sünni monarşik yapıların, bu süreçte güç kaybettikleri iddia edildi.

Son dönemde Orta Doğu'da yaşanan gelişmelerin sonucunda İsrail, kaybettiği caydırıcılık kapasitesini çok güçlü bir şekilde yeniden tesis etti. Şu an İsrail, Gazze'de her şeyi yapıyor. Ne Uluslararası Ceza Mahkemesi ne Uluslararası Adalet Divanı ne de ABD Kongresi'nden kaynaklı itirazları dikkate alan bir İsrail var. Ne AB'yi takıyor ne Türkiye'yi dikkate alıyor ne de Orta Doğu'daki diğer ulusların dile getirdiği itirazları önemsiyor. İsrail'in yaptığı her şey yanına kâr kalıyor.

İSRAİL'İN ORTA DOĞU'DA YAPTIKLARI VE SONUÇLARI

Gazze'de Hamas'ı yendi. Bununla yetinmeyip Hizbullah'ı da yendi. İkinin de lider kadrolarını elimine etti. İran'ı da kendi evinde vurup Haniye'yi öldürdü. Pezeşkiyan'ın cumhurbaşkanlığı yemin töreninin olduğu gün İran'ın kalbinde İsrail, İran'a müthiş bir gol attı. Bununla da yetinmeyip İran'ın Suriye'deki ve Irak'taki paramiliter unsurlarını etkisiz kılmak adına durmaksızın hava saldırıları düzenledi.

Netanyahu hükümeti, İran'ın hava savunma kapasitesini yerle bir etti. Uluslararası ilişkiler literatüründe S-300 füzeleri üzerinden İran'ın belli bir kapasiteye sahip olduğuna inanılıyordu ama İsrail, uçaklarıyla yani havaya hâkim olmasıyla İran'ın kendini savunabileceği imkân ve kapasiteyi ciddi anlamda yerle bir etti.

İran, Esad'ın da gitmesi ve Ahmed eş-Şara (El Colani) liderliğindeki HTŞ'nin merkezinde olduğu yeni Suriye yönetimiyle ideolojik ve dini görüş ayrılıklarının olması bakımından artık Suriye üzerinden

ne Hizbullah'ı ne de diğer İsrail karşıtı paramiliter grupları lojistik anlamda destekleyemeyecek.

RUSYA SURIYE'DE KÜRESEL GÜCÜNÜ KAYBETTİ Mİ?

Rusya'nın kaybedip kaybetmediği konusu ise biraz spekülasyon ve tartışmaya açık olabilir ama Rusya ile ABD arasında kapalı kapılar arkaasında çoktan kotarılmış bir stratejik anlaşma olma ihtimali yüksek. Ukrayna'da biraz yorulan hem ekonomik hem de askeri anlamda ciddi anlamda kayıp veren, Kuzey Kore'den asker desteği istemek ve İran'dan askeri mühimmat ithal etmek zorunda kalan Rusya'da bir çaresizlik, bir tıkanmışlık var.

Putin, haklı gerekçelerle Trump ABD'nin başında olduğu müddetçe onunla Rusya'nın işine gelebilecek bir stratejik anlaşma kotarabileceğini düşünüyor. Çünkü Trump'ın çizgisi zaten savaşları bitirmeye odaklı ve Putin'e karşı da bir hayranlığı var. Rusya'yı Ukrayna cephesinde tatmin etmek karşılığında Rusya da Suriye'de Esad'ı desteklemeyerek ya da ona yönelik hamlelere karşılık vermeyerek ABD'nin ve İsrail'in karşıtı bir hareket yapmıyor olabilir ama bu, Rusya açısından bir kayıptır. Çünkü Suriye, önemli bir cepheydi ve Rusya'nın küresel bir güç olduğunu gösteren bir yerdi.

ESAD'IN GİTMESİ TÜRKİYE İÇİN BÜYÜK KAZANÇ

İsrail'in yanı sıra Türkiye de kazanmış gözüküyor. Kısa vadede bizim hissimiz, Türkiye'nin de bu işten kazançlı çıkmasıdır. Orta ve uzun vadede bunun kalıcı ve sürdürülebilir bir başarıya dönüşüp dönüşmeyeceği ucu açık bir soru işaretidir. Bazı şartların yerine getirilmesine bağlı. Kalıcı bir stratejik zafere de dönüşebilir, ciddi anlamda bizi stratejik bir mağlubiyet de bekliyor olabilir. Şu anda bunun cevabını kimse bilmiyor. Sahadaki gelişmeler bunu bize gösterecek.

Peki, Türkiye'yi o kısa vadede kazançlı gösteren olaylar nedir? En başta Esad'ın gitmesi. Yıllardır "Esad gitsin. Çünkü tarihin yanlış tarafında duruyor. Halkına zulmediyor, halkını katlediyor. Dolayısıyla meşruiyetini kaybetmiş bir liderdir" diyen bir Türkiye var.

Her ne kadar Türkiye, Arap Baharı'nın ilk zamanlarında takip ettiği o radikal, Esad'ı her türlü imkânlarla iktidardan uzaklaştırma yönündeki politikasını son zamanlarda değiştirmiş, Esad'la bir görüşme imkânını kollamış olsa da Esad'ın vermediği o olumlu karşılık neticesinde Türkiye'nin HTŞ üzerinden Esad'ın iktidardan ayrılmasını mümkün kılan bu operasyonlara üzülmelerini beklemek mümkün değil. Dolayısıyla psikolojik olarak müthiş bir keyif ve zafer havası var. Ayrıca HTŞ'nin İdlib bölgesinde uzun yıllardır bir yönetim tecrübesi var ve sahip olduğu idari ve askeri kapasiteye ulaşmasında da Türkiye Cumhuriyeti'nin dolaylı destekleri ve yardımları şüphesiz ki var.

“**Temennimiz Türkiye'nin Suriye'den kazançlı çıkmasıdır. Orta ve uzun vadede bunun kalıcı ve sürdürülebilir bir başarıya dönüşüp dönüşmeyeceği ucu açık bir soru işareti. Bazı şartların yerine getirilmesine bağlı. Süreç kalıcı bir stratejik zafere de dönüşebilir, ciddi anlamda bizi stratejik bir mağlubiyet de bekliyor olabilir**

RUSYA VE İRAN SURİYE'DEN ELİMİNE OLDU

Ankara'da şöyle bir bakış açısı olduğunu düşünüyorum, "bizim çocuklar demesek bile Türkiye'ye sempatiyle bakan ve çok yakın ilişkiler içerisinde olan bir blok, yeni Suriye devletinin merkezinde olacak. Bu da bize Suriye iç siyasetinin şekillenmesi noktasında müthiş bir koz verecek". Bu, kötü bir şey değil. Hatta çok iyi bir şey. Kalıcı, kapsayıcı, etnik ve dini azınlıkları dışlamayan, onları da merkeze alan yeni bir Suriye yönetimi kurulursa, ülkede barış ve istikrar havası, ekonomik refah ortamı tekrardan ortaya çıkarsa bu durum, Türkiye'de bulunana ve sayıları 3.5-4 milyon arasında değişen Suriyeli göçmenlerin, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın altını çizdiği şekilde söyleyecek olursak "güvende ve gönüllü" bir şekilde geri dönüşlerini mümkün kılabılır. Bu da şüphesiz Türkiye'nin stratejik anlamda bir kazancı olacaktır.

Ayrıca Esad'ın gitmesiyle İran'ın ve Rusya'nın desteklediği aktör elimine oldu. Bu da Türkiye için Rusya'yı ve İran'ı idare edip, Batı ile stratejik bir yakınlaşma içine girerek Suriye'deki gelişmeleri belirleyebilme kapasitesi anlamına geliyor. Bu bağlamda, şu anda Türkiye-İran-Rusya ilişkisinde avantajlı olan aktör Türkiye'dir.

PAZARLIK MASASINDA TÜRKİYE'NİN ELİ GÜÇLÜ

Türkiye'nin bir diğer kazancı da Suriye Demokratik Güçleri (SDG) diye bildiğimiz, Esad karşıtı muhalefetin önemli unsurlarından birisi olan ve içinde PKK'nın Suriye'deki uzantıları YPG/PYD'nin de bulunduğu yapının, Türkiye'nin açık hedefi haline gelmiş olmasıdır.

Şu anda YPG/PYD, eli zayıf olan, kendisini savunmada hisseden aktör. Türkiye ise eli güçlü olan, bir şeyleri yapabilme noktasında cesareti ve azmi olan aktör. Pazarlık masasında Türkiye'nin kozu çok daha güçlü. Çünkü ABD'nin kafası karışık. ABD'ye ilk günden "1952 senesinden beri NATO içerisinde biz seninle müttefiklik içerisindeyiz. Benim gibi bir ülkeyi mi tercih edeceksin yoksa PYD/YPG unsurlarıyla iş mi tutacaksın?" mesajını veriyorduk. Artık Türkiye, ABD'nin hapisanelerdeki DEAŞ mahkumlarını tutmak, onlara gardiyanlık yapmak adına YPG ve PYD'ye verdiği desteği inandırıcı bulmuyor ve "Burada ben, HTŞ ve diğer aktörler var. Ben bu konuda sana herkesten daha çok yardımcı olabilirim. Sen artık şu PYD sevdandan vazgeç" diyor.

TRUMP KABİNESİNDE ÜÇ FARKLI AKIM

Bu noktada ısrarlı bir şekilde bir mesaj veriyoruz ve bu mesajımızın adresi de şüphesiz Donald Trump. 20 Ocak'ta ABD'de başkanlık koltuğuna oturacak olan kişiyi şimdiden etkilemeye yönelik stratejik mesajlarımızı en üst perdeden veriyoruz. Çünkü şöyle bir korkumuz ve endişemiz var, Trump sadece Trump değil. Başka şekilde ifade edersek Trump öyle bir kabine kurdu ki içinde her ses var. Şu anda Cumhuriyetçi Parti içerisinde dünya siyasetine ilişkin olarak üç farklı akım, bakış açısı var.

TÜRKİYE'DEN TRUMP'A DEVLET AKLI YATIRIMI

Bunlar, ABD'nin tek taraflı davranabilmesinin mümkün olduğunu ve askeri güç enstrümanlarını kullanma noktasında elini korkak alıştırmaması gerektiğini düşünen "Şahinler", asıl tehdidi Çin olarak gören "öncelikçiler" ve dünya nüfusunun yüzde 4-4.5'ini barındıran, sahip olduğu para birimi dünya ticaretinin yüzde 85'inde kullanılan ve dünyanın çeşitli yerlerinde askeri gücü bulunan ABD'nin kendi ülkesine odaklanması gerektiğini savunan "içe kapanmacılar".

Bu üç farklı bakış açısı, ilk etapta kendi içinde çarpışacak ve buradan bir kaos ortaya çıkacaktır. Belki Trump da bu kaostan kendi görüşünü ABD dış politikası olarak yansıtabilir. Şu anda Trump'ın gönlünü oksamaya, egosunu tatmin etmeye çalışıyoruz ki Trump bizi sevsin, bizim çıkarımıza karşı olabilecek bir açıklama yapmasın. Aksi takdirde ABD'nin yerleşik güvenlik elitinden yana bir beklentimiz yok.

ABD Kongresi'ndeki mevcut durum, açıkça söylemek gerekirse Türkiye karşıtı. Zaten Cumhuriyetçiler, uzun zamandır Türkiye karşıtı bir çizgideydi. Demokratlar da yavaş yavaş oraya doğru gidiyorlar. Dolayısıyla ABD Başkanı'na yatırım yapan bir Türkiye devlet aklı var. Umarım ki Trump, bizim kendisine yaptığımız bu stratejik yatırımı karşılıksız bırakmaz ve Türkiye'yi tatmin edici bir politika benimser.

SURİYE TÜRKİYE'YE İYİ FIRSATLAR SUNUYOR

Suriye'de yaşanan gelişmeler, Türkiye'ye bir fırsat sunuyor. İyi yönetildiği, kontrollü gidildiği, ihtiyatlı bir söylemle yaklaşıldığı müddetçe buradan Türkiye lehine bir şey çıkabilir. Bu noktada Türkiye'nin yapması gereken şey ise kapasitesini artırmasıdır.

85 milyonluk bir ülke olmamıza rağmen 2023 yılı ticaret verilerine göre dünyada en fazla ihracat yapan ilk 30 ülkede yer almıyoruz. 16 milyonluk Hollanda, 935 milyar dolar ticaret yapıyor. Biz ise 85 milyonluk kapasitemize rağmen 235-250 milyar dolarlardayız. Bu, bir zayıflık göstergesidir. Bunu çok kısa bir sürede çok daha ileri bir noktaya taşımak zorundayız. Polonya, 40 milyon nüfusa sahip bir ülke olmasına karşın kişi başına düşen geliri 23 bin dolar. Polonya, 20 sene önce bizden çok daha fakir bir ülkedydi. Bu gelişimini sadece Avrupalıların onlara aktıttıkları sermayeye bağlamak doğru olmaz.

Öte yandan Türkiye'nin ihracatındaki yüksek teknoloji içeren ürünlerin payı yüzde 3. Bu rakam, Çin'de ve Güney Kore'de ise yüzde 40. Bu stratejik sıçramayı yapabilmemiz ve kas gücümüzün güçlü olabilmesi için cebinizin güçlü olması gerekiyor. Türkiye hâlâ cebini güçlü hale getirmeye çalışıyor ve daha bunun yolunu bulamadı. İnşallah buluruz.



DAHA FAZLA HAYVAN SEVGİSİ DAHA AZ SUÇ

İstanbul Aydın Üniversitesi Türkiye Araştırmaları Merkezi Müdürü Dr. Özgür Tör, hayvan sevgisinin bireyler ve toplum üzerindeki etkilerini vurgulayarak, daha sevgi dolu bir toplumsal yapının suç oranlarını düşürebileceğini söyledi.

Dr. Tör, çeşitli psikolojik araştırmaların evcil hayvan besleyen bireylerin stresle başa çıkma kapasitelerinin daha yüksek olduğunu ve toplumsal kurallara uyum sağlama eğilimlerinin arttığını gösterdiğine dikkat çekti. Dr. Tör, "Bu durum, bireysel düzeydeki olumlu etkilerinin ötesinde, suç oranlarının azalması gibi toplumsal kazançları da beraberinde getiriyor" dedi.

Dr. Özgür Tör, hayvan sevgisinin erken yaşta kazandırılmasının, empati ve saygı gibi değerlerin gelişiminde temel taş olduğunu ifade etti ve araştırmaların hayvanlara nazik davranan çocukların insanlara karşı da daha empatik olma olasılıklarının yüksek olduğunu ortaya koyduğunu belirtti. Dr. Tör, hayvan sevgisinin sadece bireyler için değil, daha geniş düzeyde toplumların geleceği için de kritik bir öneme sahip olduğunu kaydetti.



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ TÜRKİYE ARAŞTIRMALARI MERKEZİ MÜDÜRÜ DR. ÖZGÜR TÖR

TAHTANIN AKILLISI DEĞİL, ÖĞRETMENİN YETKİNLİĞİ EĞİTİMİ GELİŞTİRİYOR

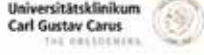


İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ STEM EĞİTİMİ UYGULAMA VE ARAŞTIRMA MERKEZİ MÜDÜRÜ PROF. DR. DEVRİM AKGÜNDÜZ

Günümüz eğitim dünyasında teknolojik gelişmeler hızla ilerliyor. Akıllı tahtalar, sanal öğrenme platformları, yapay zekâ destekli ders içerikleri ve dijital araçlar, eğitimin geleceğini şekillendiren unsurlar olarak öne çıkıyor. Ancak İstanbul Aydın Üniversitesi STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Devrim Akgündüz, bu noktada "Gerçekten eğitimi geliştiren unsur teknoloji mi, yoksa öğretmenin yetkinliği mi?" sorusuna dikkat çekti.

Akgündüz, teknolojinin eğitimi destekleyen bir araç olduğunu ancak öğretmenin yetkinliği olmadan bu araçların öğrencilere gerçek bir katkı sağlamasının mümkün olmadığını belirtti. "Tahtanın akıllısı değil, öğretmenin yetkinliği eğitimi geliştirir" sözünü hatırlatan Akgündüz, eğitim sürecinin temel taşının öğretmen olduğunu vurguladı. Akgündüz, "Teknolojik araçlar ne kadar gelişmiş olursa olsun, öğretmen yetersiz olduğunda eğitim verimsiz hale gelir" diyerek, teknolojinin ancak doğru ellerde eğitimsel bir değer taşıdığını ifade etti.

Teknolojinin eğitime entegrasyonunun büyük avantajlar sunduğunu ifade eden Akgündüz, öğrencilerin bireysel öğrenme hızlarına uygun materyaller sunulması, derslerin interaktif hale getirilmesi ve çevrimiçi eğitim olanakları gibi fırsatların önemine işaret etti. Ancak eğitimin yalnızca bilgi aktarmaktan ibaret olmadığını belirten Akgündüz, rehberlik, empati, motivasyon, iş birliği, eleştirel düşünme ve birlikte üretme gibi becerilerin kazandırılmasında öğretmenin rolünün tartışılmaz olduğunu söyledi.



Jakob Nikolas Kather, MD, MSc

TU Dresden, Germany

✉ jakob_nikolas.kather@tu-dresden.de

🐦 @jnkt

📷 @jakobnikolas

🌐 /jnkt

✂ @jnkt

🌐 www.kather.ai

Artificial intelligence in cancer research

KANSER ARAŞTIRMALARINDA YAPAY ZEKÂ WEBİNARI

Kanser Araştırmalarında Yapay Zekâ Potansiyelini Keşfetmek: Görüntü Analizi, Doğal Dil İşleme (NLP) ve İlaç Keşfi" başlıklı etkinlik, İstanbul Aydın Üniversitesi Tıp Fakültesi, İleri Araştırma Uygulama ve Araştırma Merkezi ile Sağlık Hizmet Politikaları Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin (SPM) iş birliğiyle gerçekleştirildi. İstanbul Aydın Üniversitesi'nin düzenlediği söz konusu webinar, sağlık alanındaki yapay zekâ çalışmaları için ilham verici bir platform olmayı başardı.

Alman Dresden Teknoloji Üniversitesi'nden Klinik Yapay Zekâ Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Jakob Nikolas Kather, webinarın onur konuğu olarak katılımcılara, YZ'nin kanser araştırmaları ve tedavisindeki dönüştürücü etkisini anlattı. Sunumu, İstanbul Aydın Üniversitesi Tıp Fakültesi Tıbbi Biyoloji ve Genetik Anabilim Dalı öğretim üyesi ve SPM Direktörü Dr. Arta Armani yönetti. Dr. Armani, etkinliğin açılışında, yapay zekânın sağlık sektöründeki artan önemine dikkat çeke-

rek bu tür etkinliklerin bilimsel topluluğa katkısını vurguladı.

Prof. Kather, YZ'nin kanser tedavisindeki karmaşıklığı nasıl dönüştürdüğüne dair önemli bilgiler sundu. Onkolojide YZ destekli veri modellerinin kullanımını, özellikle patoloji ve radyoloji görüntü analizi, genomik veriler ve NLP uygulamaları ile örnekledi. Kolorektal kanser gibi yaygın kanser türlerinde YZ tabanlı biyobelirteçlerin tedavi yanıtlarını iyileştirme potansiyeline dikkat çekti.

3D YAZICI TEKNOLOJİSİNDE ÇIĞIR AÇACAK BULUŞ

Istanbul Aydın Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Dilşad Akgümüş Gök ve Yüksek Lisans öğrencisi Melisa Memiş tarafından gerçekleştirilen devrim niteliğindeki çalışma, 3D yazıcı teknolojilerinde çığır açacak bir yenilik sunuyor.

Araştırma ekibi, demir (Fe) tozu ile güçlendirilmiş PLA (Polilaktik Asit) esaslı kompozit bir filament geliştirerek, 3D yazıcıların endüstriyel uygulamalarda daha güçlü ve dayanıklı malzemelerle kullanılabilir hâle gelmesini sağladı. Fe takviyeli PLA kompozit filament, 3D yazıcı teknolojilerinin sınırlarını zorlayarak, mühendislikten çevre dostu



ürün üretimine kadar birçok alanda önemli gelişmelerin önünü açacak.

3D yazıcılar, prototip üretiminden endüstriyel parçalara kadar pek çok alanda hayatımızı kolaylaştıran bir teknoloji olarak biliniyor. Ancak, genellikle polimer esaslı malzemelerle sınırlı olan bu teknolojinin, metal ve kompozit malzemelere uyarlanması, çok daha geniş bir kullanım alanı sunabiliyor. Fe takviyeli PLA kompozit filament ile bu potansiyel gerçeğe dönüşüyor. Geliştirilen filament, mühendislikten tıbbi cihazlara, savunma sanayiinden otomotive kadar pek çok sektörde dayanıklı ve çevre dostu ürünlerin üretimini mümkün hâle getirecek.

Enflasyon – Faiz İlişkisi: Piyasalar ve Sosyal Etkiler



Prof. Dr. Hüseyin Selimler
İstanbul Aydın Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Öğretim Üyesi

Aralık ayı enflasyon oranı beklentilerin altında kalarak yüzde 1,03 olarak açıklandı. Bu oran, Merkez Bankası'nın faiz politikalarını şekillendirme konusunda önemli bir rol oynadı. Daha önceki açıklamalarda, Merkez Bankası'nın para politikasını sıkılaştırmaya yönelik kararlar alabilmesi için aylık enflasyon oranında kalıcı ve belirgin bir bozulmanın gerekli olduğu belirtilmişti. Ancak, Aralık ayındaki bu düşük enflasyon verisi, faiz indirim kararlarının önünü açmış gibi görünüyor.

MERKEZ BANKASI'NIN KARAR SÜRECİ

Aralık ayı sonunda açıklanan faiz indirim kararı, Merkez Bankası'nın elindeki enflasyon göstergelerine dayanarak verildi. Ancak bu karar, bazı ekonomistler tarafından erkenci bulunuyor. Çünkü genel olarak Merkez Bankası, faiz kararlarını aylık enflasyon verilerindeki gelişmeler üzerinden değerlendirir. Örneğin, son çeyrekte aylık enflasyonun yüzde 1,5 civarında olması beklenirken, bu oran yüzde 2'nin üzerinde gerçekleşmişti. Bu durum, enflasyonun genel seyri hakkında bazı belirsizlikler yaratmıştı.

Buna rağmen Merkez Bankası Aralık ve Ocak ayında faiz indirimine gitti. Burada, faiz indirimine dair hükümetin beklentileri ve toplantı takvimindeki değişiklikler de etkili olmuş olabilir. Toplantı sayısının yılda 12'den 8'e düşürülmesi, karar alma süreçlerini hızlandırırken, aralık ayında alınmayan bir kararın etkilerinin daha geç hissedilmesine yol açabilirdi.

2025 OCAK AYI VE BEKLENTİLER

Ocak ayında enflasyon oranının yüzde 4 civarında gerçekleşmesi beklenmekte. Eğer bu beklenti doğru çıkarsa, Merkez Bankası'nın faiz kararı tekrar sorgulanabilir. Aralık ayında alınan faiz indirim kararının doğru olup olmadığı ve enflasyon oranlarındaki değişimin önceden tahmin edilip edilemediği soruları gündeme gelebilir. Merkez Bankası'nın bir ay sonrasını öngörememesi, uzun vadeli ekonomik hedeflere ulaşma konusundaki güveni sarsabilir.

FAİZ İNDİRİMİNİN PİYASALARA ETKİSİ

Faiz indirimi, piyasalarda çeşitli etkiler yaratabilir:

- Faiz indirimi, genellikle borsada olumlu bir tepkiyle karşılanır. Şu an için borsa, bir önceki kapanış seviyesinin üzerinde işlem görüyor. Faiz indirim kararı, bu trendi destekleyebilir.
- Döviz kurunda yukarı yönlü bir baskı oluşabilir. Ancak, döviz taşıma pozisyonu alan yabancı yatırımcıların TL'ye geçiş stratejisi, bu baskıyı dengeleyebilir. Yabancı yatırımcılar, Merkez Bankası'nın politika istikrarı sağlama konusundaki başarısını yakından takip ediyor.
- Tahvil faizlerinde faiz indirimi ise tahvil faizlerinin düşmesine yol açabilir. Ancak, banka kredi faizleri üzerindeki etkisinin sınırlı kalması muhtemeldir.

YABANCI YATIRIMCILARIN PERSPEKTİFİ

Yabancı yatırımcıların Türkiye piyasasına olan ilgisi, büyük ölçüde Merkez Bankası politikalarının öngörülebilirliğine bağlıdır. Bank of America (BofA) gibi büyük kurumlar, Merkez Bankası'nın 250 baz puanlık bir indirim yapacağı görüşündeler ve bu beklentinin gerçekleşmesi halinde pozisyonlarını artırabilirler. Enflasyon beklentileriyle uyumlu bir para politikası, yabancı yatırımcıların güvenini artırabilir. Ancak, Ocak ayı enflasyon rakamlarının açıklanması sonrası bu güven yeniden sorgulanabilir.

Sonuç olarak; Aralık ayındaki düşük enflasyon verileri, Merkez Bankası'nın faiz indirim kararlarını destekler nitelikteydi. Ancak bu kararların uzun vadeli etkileri, Ocak ve Şubat aylarında açıklanacak enflasyon verileriyle daha net anlaşılabilir. Yıllık bazda enflasyon düşüşü devam ederken, Merkez Bankası'nın fiyat istikrarı konusundaki politikalarını nasıl şekillendireceği, piyasa oyuncuları ve yabancı yatırımcılar tarafından yakından izlenmeye devam edecektir.

FAİZ POLİTİKALARI VE ENFLASYON: ÇELİŞKİLER - BEKLENTİLER

Merkez Bankası'nın faiz politikaları ve enflasyonla mücadelede izlediği yol haritası üzerine son dönemde önemli tartışmalar yaşanıyor. Aralık ayında açıklanan 1.03 oranındaki enflasyon verisi, Merkez Bankası'nın faiz indirim kararları için bir alan oluşturdu. Banka, daha önce aylık enflasyon oranındaki kalıcı bir bozulma durumunda para politikasını sıkılaştıracağını belirtmişti. Ancak bu düşük enflasyon oranı, bir dizi sorgulamaya da yol açtı.

Aralık ayı sonunda memur ve emeklilere yüzde 10.54 oranında zam yapıldı ve bu karar yıllık enflasyonun yüzde 48 seviyesine kadar düşmesi öngörülerek alındı. Ancak yıllık bazda yaşanan bu düşüşün, büyük ölçüde baz etkisinden kaynaklandığı unu-



tolmamalı. Bu dönemde iyileşme yaşanması, geçtiğimiz yılın ekonomik olarak çok daha zorlu olduğunu bir kez daha ortaya koyuyor. İyileşme görülse de ekonomik yapıdaki yaralar tam anlamıyla kapanmış değil.

FAİZ POLİTİKALARININ SOSYAL VE EKONOMİK ETKİLERİ

Faiz oranlarındaki yüksekliğin yatırımları ve tüketimi kısıtladığı, dolayısıyla ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği bir gerçek. Özellikle kredi faizlerinin yüksekliği, vatandaşın borçlanma ve harcama davranışlarında ciddi sıkıntılara yol açıyor. Birçok vatandaş kredi kartları ve tüketici kredileriyle yaşamını sürdürürken, bu durum sosyal göstergelerde de bozulmalara neden oluyor.

Enflasyon, sadece ekonomik bir gösterge olmaktan çıkıp toplumsal davranışları da etkileyen bir yapıya dönüştü. Tüketim alışkanlıkları, harcama kararları ve bireysel tasarrufların şekillendirilmesi gibi konularda ciddi bir belirsizlik ortamı mevcut. Faizlerin yüksekliği, ekonomik daralmaya neden olabilirken, düşük faiz politikalarının da enflasyonun kontrol altına alınmasında ne kadar etkili olduğu tartışılıyor.

KUR POLİTİKALARI VE DENGELER

Döviz kuru, hem ekonomik hem de toplumsal istikrarın korunması için kritik bir göstergedir. Hükümet, döviz kuru belli

seviyelerde devam etmesini bir zorunluluk olarak görüyor. Ancak kuru ani bir şekilde yükselmesi ya da düşmesi, ekonomik dengeleri ciddi şekilde bozabilir. Bu nedenle, kur seviyesinde ılımlı bir artış bekleniyor.

İşsizlik oranları ve yatırım seviyeleri gibi ekonomik göstergelerin bozulmaya başladığı bir dönemde, enflasyonla mücadele sürecine girilmiş olsa da kur ve faiz politikaları arasındaki uyum önemini koruyor. Yabancı yatırımcıların, enflasyon beklentileri ve Merkez Bankası politikalarındaki uyumsuzluk durumunda pozisyonlarını yeniden değerlendirmesi olası. Ancak şu an için Merkez Bankası rezervleri, kurdaki istikrarı destekler nitelikte.

2025 MART AYI ÇOK ÖNEMLİ

Mart ayı, ekonomik kararlar açısından kritik bir dönem olacak. Hem enflasyon hem de büyümeye ilişkin göstergeler, faiz politikalarının geleceği konusunda önemli bir rol oynayacak. Yıllık bazda enflasyonun yüzde 30-35 seviyelerine gerilemesi bekleniyor, ancak bu düşüşün başarılı bir enflasyon politikasından ziyade baz etkisine dayandığını göz ardı etmemek gerekir.

Son olarak, faiz politikalarındaki indirimlerin devam etmesi bekleniyor. Ancak bu kararların etkinliği, ekonomik dengelerin kalıcı bir şekilde sağlanmasına bağlı. Mart ayı itibarıyla ekonominin genel durumunun daha net bir tablo çizeceği düşünülüyor.

TCMB'DEN YILSONUNA KADAR 20 PUAN FAİZ İNDİRİM PLANI

OCAK VE ŞUBAT ENFLASYONU BU YIL 7 PPK TOPLANTISI DAHA YAPACAK TCMB İÇİN ÖNEMLİ BİR GÖSTERGE OLACAK. YILSONUNDA YILLIK ENFLASYON YÜZDE 21 HEDEFİNİ BAZ ALAN TCMB YÜZDE 30'UN ALTINDA POLİTİKA FAİZİ İLE 2026 GİRMEK İSTİYOR, 2026 SONU TÜFE HEDEFİ İSE YÜZDE 10



TCMB BAŞKANI **FATİH KARAHAN**

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Ocak ayı toplantısında beklentilere paralel 250 baz puan düşürerek politika faizini yüzde 45'e indirdi. Banka böylece Aralık ve Ocak'ta 250'şer baz puanla faizde 500 baz puanlık indirim yapmış oldu. TCMB'nin Mart ayında faiz indirmeye devam edeceği ve fazla likiditeyi çekmek için ilave önlem alacağı tahmin ediliyor.

TCMB Başkanı Fatih Karahan, 2025

yılsonu olarak enflasyonun yüzde 21'e gerilemesini hedeflediklerini, banka rezervlerinin 115 milyar dolar, ihracatın 7,7 milyar dolar arttığını, ithalatın ise 32 milyar dolar azaldığını söyledi.

2025'in ilk toplantısını gerçekleştiren Merkez, ikinci toplantıyı 6 Mart'ta, 3. toplantıyı 17 Nisan'da, 4. toplantıyı 19 Haziran'da, 5. toplantıyı 24 Temmuz'da, 6. toplantıyı 11 Eylül'de, 7. toplantıyı 23 Ekim'de ve son toplantıyı 11 Aralık'ta gerçekleştirecek.

DEZENFLASYON SÜRECİNDE RİSK UNSURU NE?

Son açıklanan Aralık ayı enflasyon rakamları ve Ocak ayına ilişkin olarak TCMB PPK karar metninde, "Aralık ayında enflasyonun ana eğilimi gerilerken, öncü veriler Ocak ayında öngörülerle uyumlu bir artışa işaret etmektedir. Bu gelişmede, zamana bağlı fiyat belirleme ve geçmiş enflasyona endeksleme eğilimi yüksek hizmet kalemleri öne çıkmaktadır. Temel mal enflasyonu

ise görece düşük seyretmektedir. Son çeyreğe ilişkin göstergeler yurtiçi talebin enflasyondaki düşüşü destekleyici seviyelerde bulunduğunu göstermektedir. Enflasyon beklentileri ve fiyatlama davranışları iyileşme eğilimi sergilemekle birlikte, dezenflasyon süreci açısından risk unsuru olmaya devam etmektedir" ibaresi yer aldı.

TCMB'nin karar metninde "aylık enflasyonun ana eğiliminde" ifadesi çıktı yerine "enflasyonda kalıcı düşüş ve fiyat istikrarı sağlanana kadar sıkı para politikası duruşu sürdürülecektir" ifadesi geldi. Banka son dönemde artan likidite fazlası dolayısıyla da sterilizasyonda ek tedbirler mesajı verdi.

PİYASADA 1 TRİLYON TL LİKİDİTE FAZLASI VAR

Piyasa analistleri TCMB karar metninde yer alan "Likidite koşulları yakından izlenecek ve sterilizasyon araçları ek tedbirlerle etkili şekilde kullanılmaya devam edilecektir" ifadesini ek sterilizasyon önlemlerinin alınacağı şeklinde yorumluyor. Analistler, "Piyasalarda oluşan TL likidite fazlası 1 trilyon TL üzerinde kalmaya devam ediyor. Yılbaşından bu yana TCMB'nin net döviz pozisyonu önemli ölçüde artarken, diğer yandan piyasalarda önemli bir TL likidite fazlası oluştuğu görülüyor. Ertesi gün vadeli depo alım ihaleleri ile miktarı sterilize etmeye çalışan TCMB'nin, vadeyi uzatmak veya ek sterilizasyon önlemleri almak gibi adımlarla makro ihtiyatı önlemleri artıracığı görüşündeyiz" dediler.

OCAK VE ŞUBAT TÜFE'Sİ BELİRLEYİCİ OLACAK

Piyasa analistleri Ocak 2025'te aylık TÜFE'nin yüzde 4,25 olacağını, böylece yıllık TÜFE'nin yüzde 41,06 seviyesine geleceğini tahmin ederken, "2024 Ocak ayındaki yüzde 6,70 oranındaki enflasyon rakamının baz etkisi, keza Şubat 2025 enflasyon verisinin de 2024'ün altında geleceği varsayımıyla bir sonraki PPK toplantısında TCMB'den yine 250 baz puanlık faiz indirimi beklenebilir" yorumunda bulundular. Aynı analistler, "Yukarı yönlü sürprizler ise Mart ayı toplantısında TCMB'nin daha sınırlı bir indirim adımı atmasını sağlayabilir. Bunun için Ocak ve Şubat ayındaki



MERKEZ BANKASI OCAK PPK TOPLANTISINDA ARALIK 2024'TEN SONRA YİNE 2,5 PUAN İNDİRİM YAPTI VE İKİ AYDA 5 PUAN DÜŞÜREREK POLİTİKA FAİZİNİ YÜZDE 45'E ÇEKTİ. TCMB FAİZ KARARINI ÖNGÖRÜLEBİLİR, VERİ ODAKLI VE ŞEFFAF BİR ÇERÇEVDE ALINDIĞINI BİLDİRDİ

enflasyon raporunda TCMB faiz indirimiyle ilgili duruşu biraz daha netleşmiş olacak" ifadesini kullandılar.

Diğer yandan 7 Şubat'taki yılın ilk Enflasyon Raporu toplantısında verilecek mesajlar beklentiler açısından kritik önem arz edebileceği, Ocak PPK toplantısı karar metnine eklenen sterilizasyon araçlarına ek tedbir ifadesi, yakın dönemde zorunlu karşılık, depo ihalesi gibi politika araçları ya da kredi-mevduata yönelik önlem ya da stopaj oranında güncelleme adımlarına yönelik bir sinyal niteliği taşıyabileceği belirtildi.

İŞ DÜNYASI FAİZ İNDİRİMİNDEN MEMNUN

İş dünyası ise finansman maliyetlerinde azalma dolayısıyla faiz indiriminden oldukça memnun. İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, TCMB'nin politika faizini 250 baz puan indirmesine ilişkin, "Reel sektörün finansman maliyetlerinin enflasyondaki düşüş trendine zarar vermeyecek biçimde, kademeli şekilde indirildiğini görüyoruz. Söz konusu indirimlerin 'birebir oranda' ve 'hızla' ticari kredi faizlerine yansıtılması temel beklentimiz. 2025 yılının iş dünyasının ihtiyaç duyduğu kararlarla başlamasını önemli buluyoruz. Aynı zamanda kur tarafında da rekabetçiliğimizi artıracığımız bir yıl olmasını diliyoruz" dedi.

KARAHAN GÖZÜNÜ KARARTTI "TÜFE YÜZDE 21'E İNECEK"

TCMB Başkanı Fatih Karahan, "Yılsonu enflasyonun yüzde 21'e gerilemesini hedefliyoruz. Risk primindeki gerilemeyle yurtdışı faiz yükü yıllık 7 milyar dolar azaldı" dedi.

Karahan, Eskişehir'de iş dünyası ve sivil toplum kuruluşlarının temsilcilerine, "Para Politikası ve Makroekonomik Görünüm" başlıklı bir sunum yaptı. Para politikasındaki kararlı duruşun yurt içi talepte dengelenme, Türk lirasında reel değerlendirme ve enflasyon beklentilerinde düzleme vasıtasıyla aylık enflasyonun ana eğilimini düşürdüğünü ve dezenflasyon sürecini güçlendirdiğini söyleyen Karahan, maliye politikasının eşgüdümle sürece önemli katkı sağlayacağını belirtti.

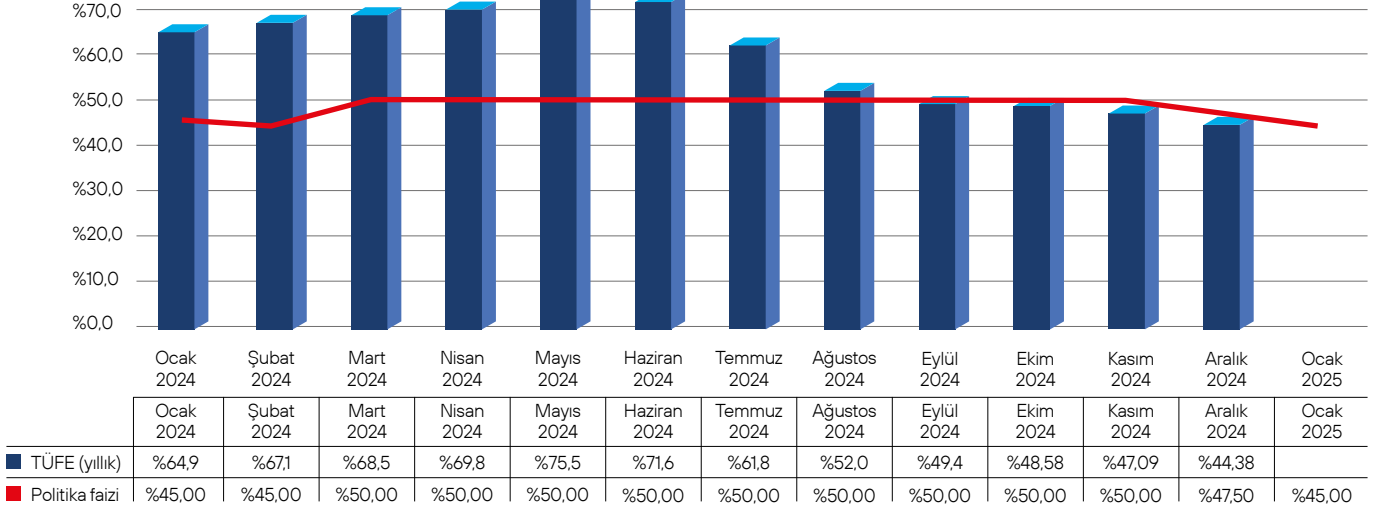
Fiyat istikrarının sürdürülebilir büyüme, alım gücü ve verimlilik için önemli olduğuna işaret eden Karahan, toplumsal refaha en büyük katkıyı, fiyat istikrarını sağlayarak sunacaklarını söyledi. Karahan, "Fiyat istikrarı, yatırım ve üretim ortamını iyileştirir" dedi.

Karahan, Mayıs 2023-Ocak 2025 döneminden bu yana rezervlerin 115 milyar dolar arttığını, rezervlerdeki iyileşmenin yurt içi kaynaklı olduğunu söyledi. Karahan, döviz kurunun seviyesine dair herhangi bir hedeflerinin olmadığını vurgulayarak, "Döviz arzı artıyor, döviz talebi azalıyor" şeklinde konuştu.

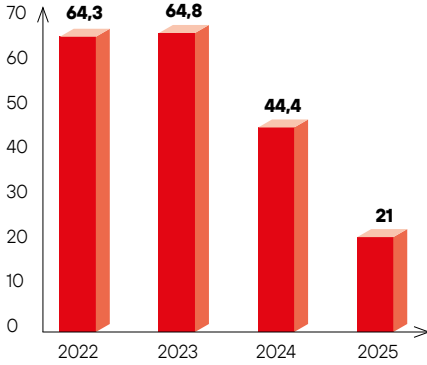
"Kaynak girişi artarken, faiz maliyeti azalmaktadır. Mayıs 2023 sonrası 53,5 milyar dolarlık kaynak girişi gerçekleşti." diyen Karahan, Türkiye'nin ihracatı artarken ithalatının azaldığını belirtti. Karahan, Mayıs 2023 ile Aralık 2024 dönemleri arasında ihracatın 7,7 milyar dolar arttığını, ithalatın 32 milyar dolar azaldığını bildirdi.

TCMB POLİTİKA FAİZİ VE ENFLASYON

Politika Faizi - TÜFE (Yıllık)
■ TÜFE (yıllık) ■ Politika faizi



YIL SONU ENFLASYONU (Yıllık % Değişim)



Kaynak: TÜİK, TCMB



TCMB BAŞKANI FATİH KARAHAN, 2025 YILSONU OLARAK ENFLASYONUN YÜZDE 21'E GERİLEMESİNİ HEDEFLEDİKLERİNİ, BANKA REZERVLERİNİN 115 MİLYAR DOLAR, İHRACATIN 7,7 MİLYAR DOLAR ARTTIĞINI, İTHALATIN İSE 32 MİLYAR DOLAR AZALDIĞINI SÖYLEDİ

YABANCI HİSSE SATTI TAHVİL ALDI

Yurt dışı yerleşikler hissede satış yaparken tahvilde iki ayın en güçlü alımını yaptı. Yabancı yatırımcı 17 Ocak haftasında 67,2 milyon dolarlık hisse senedi satarken, iki haftalık satış 280 milyon dolar buldu. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından açıklanan verilere göre, aynı hafta DİBS (Kesin Alım) net alımları 1 milyar 239,3 milyon dolar oldu. Söz konusu veri dokuz haftanın en yüksek alımı olarak kaydedildi. Yurt dışında yerleşiklerin DİBS (Ters Repo) alımları net 25,3 milyon dolar, net DİBS (Teminat) alımları 1 milyar 489,4 milyon dolar oldu. DİBS (Ödünç) işlemi gerçekleşmezken, şirket borçlanma senetleri alımları net 9,9 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Yurt dışında yerleşik kişilerin hisse senedi stokları piyasa değeri 33 milyar 360,3 milyon dolar olarak gerçekleşti. DİBS (Kesin Alım) stokları 19 milyar 898,4 milyon dolar, DİBS (Ters Repo) stokları 1 milyar 553,7 milyon dolar, DİBS (Teminat) stokları 11 milyar 43,9 milyon dolar oldu.

ENFLASYONDAN KURTULMAK İSTİYORUZ

Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran da, Merkez Bankası'nın politika faizini 250 baz puan indirerek, yüzde 45 seviyesine çekmesini olumlu bulduklarını söyledi. Baran, "Finansmana erişimi kolaylaştırma, ekonomiye canlılık sağlama, yatırım, üretim ve istihdamın önünün açılması açısından önemli bir adım, ancak dezenflasyon süreci devam ediyor. İş dünyası

olarak enflasyon sorunundan bir an önce kurtulmak istiyoruz. Faiz indirimi, yatırım ve üretimin önünün açılması açısından önemli bir adım, ancak dezenflasyon süreci devam ediyor ve bu sürecin maliye politikalarıyla, yapısal reformlarla güçlendirilmesine yönelik adımların da atılması gerekiyor. Ayrıca bankaların indirim kararını, ekonomimizin omurgası durumundaki KOBİ'lerimize kredi faiz indirimi olarak yansıtmasını bekliyoruz" ifadesini kullandı.

Money Muling Para Kuryesi Dolandırıcılığı



**Avukat Ahmet
Burak YALÇIN**

H iç farkında olmadan bir dolandırıcılık suçunun parçası haline gelebileceğinizi biliyor musunuz? Peki ya "Kolay para kazanın!" gibi bir ilan, duyuru sizi bir suçun parçası haline getirebilir mi? Ya da sosyal medyada gördüğünüz bir iş ilanı, aslında sizi nitelikli dolandırıcılığa sürükleyen bir tuzak mı? Sizlere, son dönemde hem ülkemizde hem de dünyada yaygınlaşan bir dolandırıcılık yöntemi olan ve özellikle banka hesaplarının kullanılmasında yoluyla yapılan, Money Muling, yani "para kuryesi dolandırıcılığı"ndan bahsedeceğiz. Bu yöntem nasıl işliyor, hukuki boyutları neler ve bu tuzağa düşmemenin yolları nelerdir, bunları anlatacağız.

PARA KURYESİ DOLANDIRICILIĞI NASIL İŞLİYOR?

Money Muling, yasa dışı yollardan elde edilen paraları, farkında olarak veya olmayarak kendi banka hesabından başka kişilere aktaran kişilerin, suça iştirak ettiği bir dolandırıcılık yöntemi.

İşleyiş şu şekilde başlar: Dolandırıcılar çeşitli vaatlerle veya tehditlerle bireylerden banka hesaplarını kullanmalarını veya hesapları yoksa banka hesabı açmalarını ister. En sık rastlanan senaryolar ise şunlardır: Kolay para kazanma vaadiyle bireyler cezpt edilir. Sahte iş teklifleriyle banka bilgileri alınır veya sosyal medya aracılığıyla insanlar manipüle edilir. Ancak çok önemli bir gerçek vardır ki, o da, banka hesabınızı kullandığınızda, siz de dolandırıcılık zincirinin bir halkası haline gelirseniz ve bu durum ciddi hukuki yaptırımları beraberinde getirir.

GEÇ OLMADAN HUKUKİ YARDIM ALIN!

TCK158. Maddelerinde düzenlenen dolandırıcılık suçunun nitelikli halinde 3 yıldan az olmamak üzere cezalandırma söz konusudur. "Banka hesabının bir başkasına kiralanmasında ise "dolandırıcılığın nitelikli hallerinden 158. Maddenin "f bendi"nde düzenlenen "Bilişim sistemlerinin, banka veya kredi kurumlarının araç olarak kullanılması suretiyle" dolandırıcılık olduğu değerlendirilmektedir.

Maalesef "f bendi" kapsamında yani Bilişim sistemlerinin, banka

veya kredi kurumlarının araç olarak kullanılması suretiyle yapılan dolandırıcılık suçunda, suçun cezasının 4 yıldan az olamayacağı, adli para cezasının da elde edilen menfaatin iki katından az olamayacağı kanunda düzenlenmiştir. Ancak eğer ki etkin pişmanlık indiriminden faydalanırsanız, bu kadar ağır bir ceza almayabilirsiniz. Bu sebeple banka hesabınızı kullandırma nedeniyle dolandırıcılık suçundan yargılanıyorsanız, henüz çok geç olmadan hukuki bir yardım almanız ve gereken adımları doğru zamanda atmanız, sizin lehinize olacaktır. Fakat en son Yargıtay tarafından verilen güncel bir kararda da, hesap sahibinin sorgusuz sualsiz sorumlu tutulamayacağı ve suç kastının olmadığı gerekçesiyle beraat kararı verildiğini de belirtmek isteriz.

4 YILDAN 10 YILA KADAR HAPİS CEZASI

Money Muling yani para kuryesi dolandırıcılığına karışmış olmak, az önce değindiğimiz üzere, hem hapis hem de adli para cezası gibi ağır yaptırımlarla karşılaşmanızda neden olabilir. Nitelikli dolandırıcılık suçu kapsamında, 4 yıldan 10 yıla kadar hapis cezası alabilirsiniz. Ayrıca dolandırıcılara sağladığınız fayda miktarı kadar para cezasıyla karşılaşabilir ve mağdurların uğradığı zararlardan da siz sorumlu tutulabilirsiniz.

Dolandırıcılardan korunmak için kolay para vaatlerine kanmamalı, banka hesabınızı başkalarına kullandırmamalı ve şüpheli bir durumda mutlaka bir avukata danışmalısınız. Unutmayın, banka hesabınızı kullandığınız her işlemde siz sorumlusunuz. Bilinçsizce veya bilerek bu tür bir işleme dahil olursanız, hukuki yaptırımlarla karşılaşabilirsiniz. Farkındalığınızı artırarak ve hukuki bilgi edinerek bu tür dolandırıcılık yöntemlerine karşı kendinizi koruyabilirsiniz.

Sonuç olarak, bir anlık nakit ihtiyacınızı karşılamak amacıyla kötü niyetli bu kişilere, banka hesabınızı kullandığınızda, geri dönüşü olmayan ve büyük hukuki sorumluluklarla karşı karşıya gelebilirsiniz.

“ Dolandırıcılardan korunmak için kolay para vaatlerine kanmamalı, banka hesabınızı başkalarına kullandırmamalı ve şüpheli bir durumda mutlaka bir avukata danışmalısınız. Unutmayın, banka hesabınızı kullandığınız her işlemde siz sorumlusunuz



DAMAT | TWEEN

damattween.com

Bonus'a özel peşin fiyatına 5 taksit



DÜNYANIN EN FAZLA ÜLKESİNE UÇAN HAVAYOLUYLA SANTIAGO



TURKISH AIRLINES

şili

HER YERDE HERKES İÇİN BANKACILIK

Hayatı kolaylaştıran mobil uygulamalarla
Halkbank her an yanınızda!



Halkbank
Mobil



Halkbank
Çocuk
Bankacılığı



Halkbank
Kampüste

