



BAKAN ABDULKADİR URALOĞLU:

“ULAŞTIRMA, ALTYAPI VE
TEKNOLOJİDE ÇAĞ ATLADIK”

Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ



25
yaşında

FİYATI: 150 TL



www.ekovitrin.com | Temmuz 2025 | Sayı 307

AKTAŞ GROUP YÖNETİM
KURULU BAŞKANI
MUSTAFA AKTAŞ

“2030'DA
TÜRKİYE'NİN
1 NUMARALI
MADENİ YAĞ
ÜRETİCİSİ
OLACAĞIZ”



ORTA DOĞU'DA
ENERJİ VE GÜÇ SAVAŞLARI

SAVAŞ SONRASI PİYASALAR
ALTIN OUT, DÖVİZ IN

LOJİSTİK DOSYASI:
KOMPLE VE PARŞİYEL TAŞIMACILIK

BORSA İSTANBUL GRUBU

2025 EĞİTİM

PROGRAMLARI



Borsa İstanbul Grubu olarak, eğitim programlarımızla siz değerli sektör profesyonelleriyle olan bağımızı güçlendirmeyi, finansal piyasalara dair bilgi ve yetkinliklerinizi artırmayı hedefliyoruz.

Finans sektöründe kariyer yapmayı hedefleyen ve hali hazırda bu alanda çalışan profesyonellere yönelik eğitim programlarımızın detaylarına resmi web sitemizde bulunan **eğitim portalımız** üzerinden erişebilir ve başvuru yapabilirsiniz.

Eğitim programlarımızda sizleri de aramızda görmekten memnuniyet duyarız.



oma Ömer Atiker
Holding A.Ş.



MOBILCHEF
All Mobile Solutions
www.mobilchef.com.tr

omake
All Kitchen Equipments
www.omake.com.tr





Para, Güç ve İktidar!

(Türkiye’de Siyasetin yeniden şekillenmesi)

Şeref ÖZATA serefözata@ekovitrin.com

Ülkemizde 1985 sonrası ekonomi ve siyaset sadece ideolojik değil, ekonomik ve kurumsal bir güç savaşı hâline dönüştü.

Yakın dönemde Siyasi partilerin iktidar mücadelesi “güç-para-iktidar” üçgeni etrafında yeniden şekilleniyor.

2002 yılında Ak partinin iktidara gelişi, koalisyonlu iktidar dönemlerinin yolsuzluklarına bir tepki olarak ortaya çıktı. TOKİ, Emlak Konut, KİPTAŞ ve çeşitli kamu ihaleleriyle sermaye dostu bir yapı kuruldu. Çeşitli sosyal yardım mekanizmaları ve sağlık reformu gibi başarılı uygulamalarla seçmen bağlılığı sağlandı.

Benzer bir strateji 2019 sonrası CHP’li büyükşehir belediyelerinde de görülmeye başlandı. Ekrem İmamoğlu başkanlığında İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) ve İştirakleri sosyal projeler, medya yatırımları ve kadro atamalarıyla CHP içinde İstanbul yapılanması yeni bir güç odağı oluşturdu. Ancak bu yükseliş, yolsuzluk ve rüşvet iddiaları ile gölgelenince, toplumsal güven zinciri kırılmış oldu.

LİYAKÂT MI, SADAKAT MI?

İmamoğlu’nun adıyla özdeşleşen bu yeni yapı, eğer belgelenmiş bir rüşvet çarkına dönüşürse durum çok vahim ...

2019 yerel seçimlerinde İBB Başkanı olan Ekrem İmamoğlu, bir belediye başkanı

olarak değil, aynı zamanda CHP içinde dengeleri değiştiren bir aktör olarak yükseldi. Bu yükselişte, elindeki belediye kaynaklarını ve kamusal görünülüğünü çok iyi kullanması kritik rol oynadı. “paranın gücünü” nasıl siyasete ve parti içi etkiye dönüştürdüğünü adım adım analiz edelim:

SİYASETİ OLUŞTURAN GÜÇLER

1. İBB Bütçesi: şehir için değil, siyasi güç için de bir kaldıraç.

2. Medya ve Algı Yönetimi: Belediye kaynaklı tanıtım...

İBB’nin medya bütçesi ve basın ilişkileri, İmamoğlu’nun halkla iletişiminde kilit rol oynadı. Yerel yönetimlerin sosyal medya gücü, halkla doğrudan temas ve İBB’ye bağlı kurumların (İGDAŞ, İSPARK, Metro İstanbul vs.) tanıtım araçları, Ekrem İmamoğlu’nun ulusal düzeyde bir figür haline gelmesine katkı sundu.

3. Sadakat Ağı Kurma: İBB kadroları ve CHP örgütleri...

4. Adaylık Tartışmalarında Sessiz Güç: Para, medya, örgütsel etki...

CHP’de yaşanan liderlik değişiminde (Özgür Özel’in genel başkan olması), İmamoğlu’nun dolaylı desteği ve örgüt içindeki etkisi çok belirleyici oldu.

Sonuç: İstanbul’u alan, CHP’yi şekillendirdi.

İmamoğlu’nun 2028’e hazırlanırken

kurduğu yapı üç temel kolon üzerine inşa ediliyor:

* Finansal Altyapı (İBB ve İştirakler)

* Medya ve Algı Mekanizması

* Geniş Koalisyon Kurma Stratejisi

İBB iştiraki olan şirketler (KİPTAŞ, BEL-TUR, Metro İstanbul, İSTAÇ, vb.) üzerinden istihdam, sosyal projeler ve yatırımlarla hem seçmen hem de örgüt destekleniyor.

Kendi medya platformları ve sosyal medya ağları dışında, ulusal basında da özel bir PR stratejisi yürütülüyor. Her konuşması, her açılışı “cumhurbaşkanlığına giden bir liderin adımı” gibi sunuluyordu. Fakat, İBB’deki rüşvet çarkı ile başlayan yargı süreci ve tutuklamalar ve itiraflar bütün stratejiyi yerle yeksa etti.

EKONOMİ VE İŞ DÜNYASININ AYNASI

Değerli dostlar! Temmuz sayımızda Ulaştırma Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, altyapı ve teknoloji alanında yapılan yatırımlarla Türkiye’nin çağ atladığını söyledi.

Aktaş Grup Başkanı Mustafa Aktaş ise madeni yağ sektöründeki yatırımlarıyla ülkede liderliği hedeflediğini ifade etti.

Yurtiçi ve yurtdışı siyasi ve ekonomik gelişmeleri ihtiva eden Temmuz sayımızdaki dosyaları, yine kamuoyu ve iş dünyasına ilham verecek şekilde hazırlama gayretinde olduk.

Sağlıkla kalın.

İMTİYAZ SAHİBİ
License Holder
ULUSLARARASI YENİ HABER
AJANSI UHA A.Ş.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

İMZA YETKİLİ BAŞKAN
VEKİLİ, CEO VE GENEL YAYIN
YÖNETMENİ
Signature Authorized Deputy
Chairman, CEO and General
Director Of Publication
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

SORUMLU YAZI İŞLERİ
MÜDÜRÜ
Responsible Editorial Director
BEKİR YILMAZ

GÖRSEL YÖNETMEN
Art Director
SERHAN SÜRÜCÜ

MALİ İŞLER SORUMLUSU
Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

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 ALTINIŞIK

AZERBAIJAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN -

KATKIDA BULUNANLAR
Contributors
PROF. DR. HÜSEYİN SELİMLER,

PROF. DR. ENGİN BAYUĞURLU,
PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK,
PROF. DR. RECEP BOZDOĞAN,
DR. NAIM BABUOĞLU,
DR. BEYHAN YASIDAĞ,
TUBA SARAÇOĞLU,
TUMAY MERCAN,
HARUN REŞİT TİĞLİ,
İŞLAY 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)
FAX: (0212) 426 88 09
İNTERNET ADRESİ
Web Addresses
www.ekovitrin.com

MAIL ADRESİ
e-Mail
info@ekovitrin.com
BASKI VE CİLT
Printing And Skin
İHLAS MATBAACILIK
TEL: (0212) 545 30 14
www.ihlasmatbaacilik.com

DAĞITIM
DISTRIBUTION-DÜNYA
SÜPER VEB OFSET A.Ş.

EN DEĞERLİ HAZİNENİZ AİLENİZ İÇİN HALKBANK AİLEM YANINIZDA!

Halkbank ailelerin de hayatını kolaylaştırıyor;
ailenizin finansal ihtiyaçlarını destekleyen fırsatlar
Halkbank Ailem ile sizi bekliyor.



SEYAHAT,
KONAKLAMA VE
ARAÇ KİRALAMADA
%5
PARAF PARA

MOBİLYA VE
BEYAZ EŞYADA
%3
İNDİRİM



KÜLTÜR,
SANAT VE
EĞLENCEDE
%50
İNDİRİM

VERGİ, SİGORTA,
EĞİTİM VE SAĞLIKTA
12
AYA VARAN
TAKSİT

Seyahat ve Beyaz Eşya/Mobilya Kampanyaları 2025 yılı sonuna kadar geçerlidir.



ekovitrin-medya-grubu



ekovitrinhaber



ekovitrin



EkovitrinMedyaGrubu



Ekovitrin

TEMMUZ 2025

İÇİNDEKİLER

46

**AKTAŞ GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA AKTAŞ:
REXOIL DÖNÜŞÜMDE YENİ BİR ÇAĞ BAŞLATTI**

34

**LAHEY'DE NATO ZİRVESİ'NİN
KAZANANI ERDOĞAN VE TRUMP**

38

**BAKAN ABDULKADİR URALOĞLU :
“ULAŞTIRMA, ALTYAPI VE
TEKNOLOJİDE ÇAĞ ATLADIK”**

96

**ORTA DOĞU'DA ENERJİ
GÜÇ VE HEGEMONYA SAVAŞI**

102

**ATEŞKES VE TİCARET ANLAŞMALARI
PİYASALARIN ATEŞİNİ ALDI
ALTIN OUT DÖVİZİN**

84

**LOJİSTİK DOSYASI:
KOMPLE VE PARŞİYEL
TAŞIMACILIK**

MAKALE**66****Nihat BİNGÖL**

Restoranlarda Yaşayan bir
Organizma “Reçete”

72**Sedat YILMAZ**

Sakın Kader Deme!

80**Avukat Ahmet****Burak YALÇIN**

İstinaf Mahkemesi Ne Kadar
Sürede Karar Verir?

106**Osman ATAMAN**

Enerji Dönüşümü ve
Geleceği

Bankkart Mobil'i hemen indirin!

Bankkart ayrıcalıkları ve kampanyaları için Bankkart Mobil'i indirin.



Bankkart Mobil

Hemen indirin!



Google Play
'DEN ALIN



App Store'dan
İndirin



Ziraat Bankası



Seni düşünür o
bankKart

KONUT SATIŞLARI MAYIS AYINDA ZİRVE YAPTI



Türkiye genelinde konut satışları Mayıs'ta aylık bazda bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,6 artarak 130 bin 25 şeklinde gerçekleşti. Konut satışları Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25,4 artarak 584 bin 170 sayısına ulaştı.

Konut satış sayısının en fazla olduğu iller sırasıyla 22 bin 103 ile İstanbul, 11 bin 975 ile Ankara ve 7 bin 817 ile İzmir olurken, en az olduğu iller sırasıyla 48 ile Ardahan, 67 ile Bayburt ve 91 ile Gümüşhane şeklinde belirlendi.

Türkiye genelinde ipotekli konut satışları

bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 95,9 artışla 19 bin 412 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı yüzde 14,9 olarak gerçekleşti. Ocak-Mayıs döneminde gerçekleşen ipotekli konut satışları ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 98,7 oranında artarak 88 bin 606 oldu. Mayıs ayında 4 bin 674; Ocak-Mayıs döneminde ise 21 bin 62 ipotekli konut satışı, ilk el olarak gerçekleşti.

Türkiye genelinde ilk el konut satış sayısı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 11,2 oranında artarak 39 bin 546 oldu. Toplam

konut satışları içinde ilk el konut satışının payı yüzde 30,4 olurken Ocak-Mayıs döneminde ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17,7 oranında artarak 174 bin 55 şeklinde gerçekleşti.

Yabancılar yapılan konut satışları yüzde 14,2 oranında azalarak 1771 oldu. Mayıs ayında toplam konut satışları içinde yabancılar yapılan konut satışının payı yüzde 1,4 olarak gerçekleşti. Yabancılar yapılan konut satış sayısının en fazla olduğu iller sırasıyla 648 ile İstanbul, 594 ile Antalya ve 145 ile Mersin oldu.

KONUT SATIŞ SAYISI MAYIS 2025

	Mayıs			Ocak-Mayıs		
	2025	2024	Değişim (%)	2025	2024	Değişim (%)
Satış şekline göre toplam satış	130 025	110 588	17,6	584 170	465 761	25,4
İpotekli satış	19 412	9 909	95,9	88 606	44 602	98,7
Diğer satış	110 613	100 679	9,9	495 564	421 159	17,7
Satış durumuna göre toplam satış	130 025	110 588	17,6	584 170	465 761	25,4
İlk el satış	39 546	35 558	11,2	174 055	147 899	17,7
İkinci el satış	90 479	75 030	20,6	410 115	317 862	29,0

İNŞAAT SEKTÖRÜ İLK ÇEYREKTE YÜZDE 7,3 BÜYÜDÜ

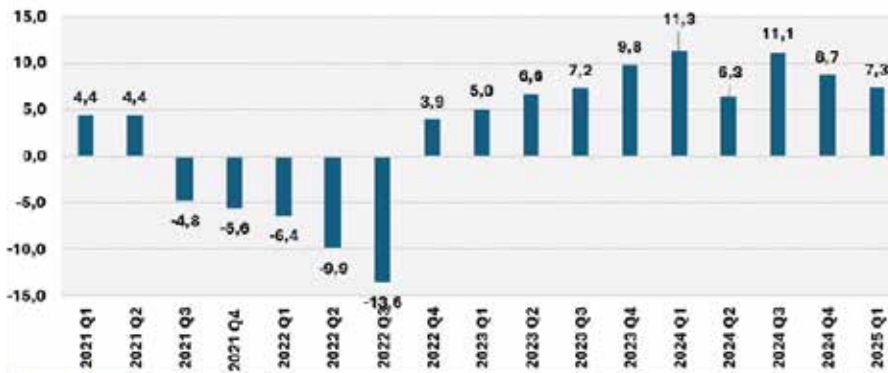
Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) Aylık Sektör Raporu'nun Mayıs 2025 sonuçlarına göre, inşaat malzemesi sanayi üretimi, 2025 yılının ilk çeyreğinde bir önceki yılın

aynı dönemine göre yüzde 1,4 oranında gerileme gösterdi. Öte yandan, inşaat sektörü 2025'in ilk çeyrek diliminde yüzde 7,3 oranında büyüme sergiledi. Bu sonuçla birlikte inşaat sektörü, genel ekonomideki

yüzde 2'lik büyümenin üstünde bir performans gösterdi. 2025 yılının Mart ayında alt sektörlerin birçoğunun üretiminde azalma kaydedildi. 2025 Mart ayında 7 alt sektörde üretim 2024 Mart ayına göre artarken, 16 alt sektörde ise gerileme yaşandı.

Türkiye İMSAD'ın hazırladığı rapora göre, 2025 Mayıs ayında mevcut inşaat işleri seviyesi bir önceki aya göre 3,2 puan arttı. 2025 Mart ayında mevcut inşaat işlerinde yeniden artış yaşandığı hatırlatılmasında bulunulurken, Mart ayında yaşanan siyasi gerginlikler ve bunların oluşturduğu finansal şokların mevcut inşaat işleri üzerindeki olumsuz etkilerinin Nisan ayında ortaya çıktığına dikkat çekildi. Raporda, alınan yeni iş siparişlerinin üç aylık gerilemenin ardından Mayıs ayında yeniden yükseldiğine vurgu yapıldı. Yeni alınan iş siparişleri bir önceki aya göre 1,9 puan arttı.

İNŞAAT SEKTÖRÜ BÜYÜME YÜZDE ÇEYREK DÖNEMLER



Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

PAYE SAKARYA'DA
EV SAHİBİ OLURKEN
KAZANACAKSINIZ

SINIRLI
SÜREDE
SINIRLI
SAYIDA

0 PEŞİNAT 120 AY' A VARAN TAKSİTLERLE

Yatay mimarisiyle güvenli ve prestijli bir yaşam sunan Paye Sakarya, Halk GYO güvencesi ve Haldız İnşaat kalitesiyle Sakarya'da hayata geçiyor.

Bir aile projesi olarak tasarlanan Paye Sakarya, 2+1'den 4+1'e kadar farklı beklentilere çözümler sunan daire seçenekleri ile sizi Sakarya'da bambaşka bir hayata davet ediyor.

ARA ÖDEMESİZ

1.89 'dan başlayan
oranlar

HALDIZ
İNŞAAT

HALKGYO

444 4 539





ÇİN'E EN FAZLA BORCU OLAN AFRİKA ÜLKELERİ

Çin'e en çok borcu olan 20 ülkenin 11'ini Afrika kıtasındaki ülkeler oluşturuyor. Dünya Bankası verilere göre, Çin'e en çok borcu olan Afrika ülkesi 17,8 milyar dolar ile Angola. Onu, 6,5 milyar dolar ile Etiyopya, 6,3 milyar dolar ile Mısır takip ediyor. 6 milyar dolar ile Zambiya ve Kenya, 5,1 milyar dolar ile Nijerya, 4,2 milyar dolar ile Fildişi Sahili, 3,5 milyar dolar ile Güney Afrika ve Kamerun, 3,2 milyar dolar ile Kongo Cumhuriyeti ve 2,9 milyar dolar ile Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Çin'e en çok borcu olan ülkeler arasında yer alıyor. Afrika kıtasındaki ülkeler haricinde ise 22,5 milyar dolar ile Pakistan, 21,2 milyar dolar ile Arjantin, 8,6 milyar dolar ile Sri Lanka, 6,7 milyar dolar ile Bangladeş, 6 milyar dolar ile Laos, 4 milyar dolar ile Kamboçya, 3,5 milyar dolar ile Belarus, 3,3 milyar dolar ile Ekvator ve 3 milyar dolar ile Brezilya listede bulunuyor.

ŞİRKETLERDE KONKORDATO ZİNCİRİ GİDEREK UZUYOR

Türkiye genelinde konkordato ilan eden firmalara ünlü zincirlerde de katılmaya başladı. Konkordato ilan eden son firma ise 250'den fazla şubesi bulunan Ekrem Coşkun Döner oldu. Konya merkezli Ekrem Coşkun Döner, yaşadığı mali sıkıntılar nedeniyle Konya 3. Asliye Ticaret Mahkemesi'ne konkordato talebinde bulundu. Mahkeme şirkete 3 aylık geçici mühlet kararı verdi. Şirketle ortaklarının taşınır ve taşınmaz mallarının devri de yasaklandı. Konkordato başvurusunun bir sonraki duruşması 17 Eylül 2025 Çarşamba günü görülecek. Konkordato, borçlarını ödeyemeyen bir borçlunun (genellikle bir şirketin), alacaklılarıyla mahkeme gözetiminde anlaşma yaparak borçlarını yeniden yapılandırması anlamına geliyor. Türk Ticaret Kanunu'na göre, konkordato ilan eden borçlu, iflas etmekten kurtulmayı hedefliyor.

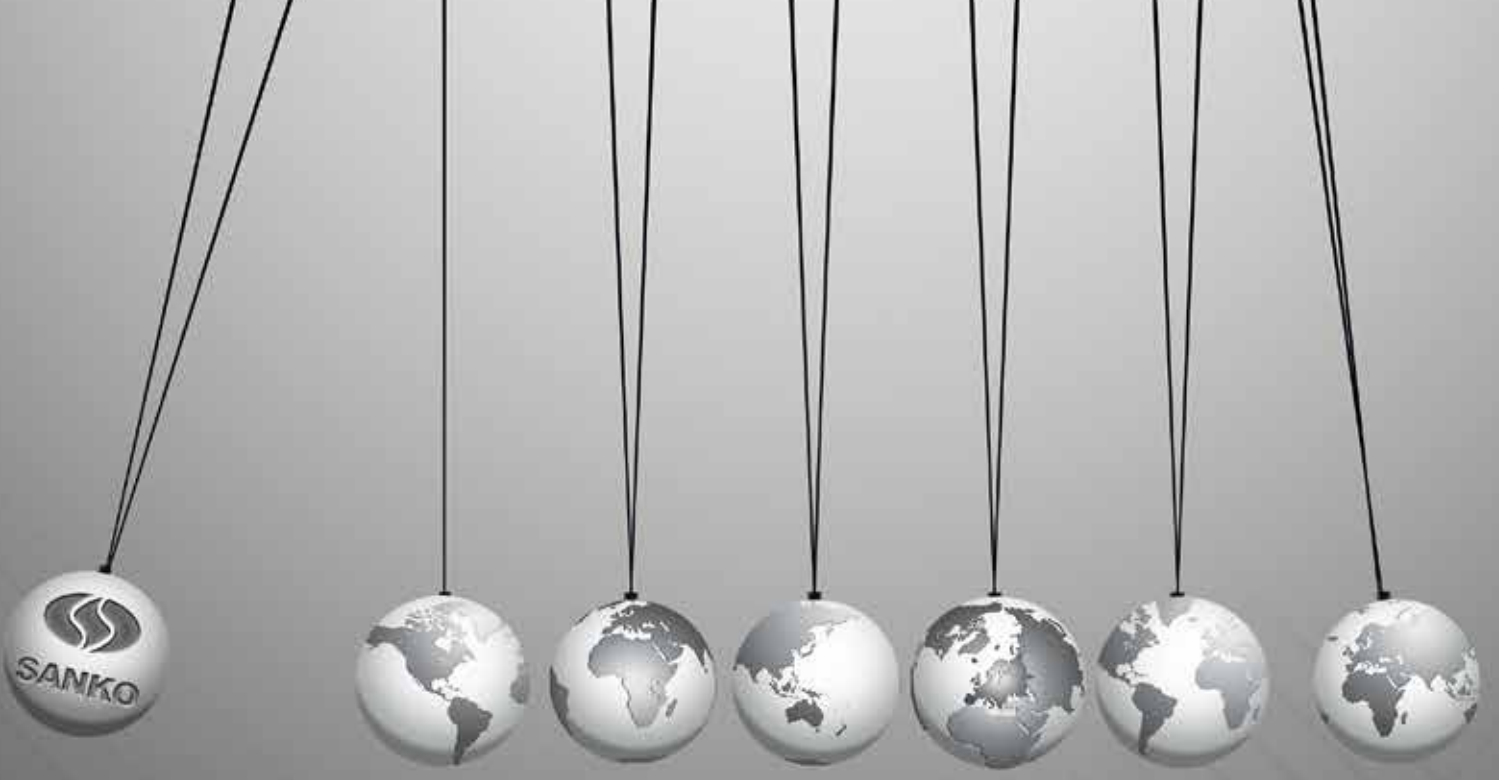


GIDA VE İÇECEK SEKTÖRÜ İLK 4 AYDA 1 MİLYAR DOLAR FAZLA VERDİ

**TÜRKİYE TARIM, GIDA VE İÇECEK SEKTÖRÜ
NİSAN 2025 DIŞ TİCARET VERİLERİ (ÖTS)**



Türkiye'nin tarım, gıda ve içecek sektörü yılın ilk dört ayında 9,22 milyar dolar ihracat, 8,15 milyar dolar ithalat yaptı. Birim ihracat değeri ise yüzde 3,27 artarak ton başına 1.289 dolar oldu. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'nin Dış Ticaret Verileri temel alınarak hazırlanan Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu (TGDF) Veri Paneli'nden derlenen bilgilere göre; Türkiye'nin tarım, gıda ve içecek sektörünün, yılın ilk 4 ayında geçen yılın aynı dönemine göre ihracatı yüzde 0,53 artışla 9,17 milyar dolardan 9,22 milyar dolara çıktı. Söz konusu dönemde yapılan ithalat ise yüzde yüzde 24,1 artışla 6,57 milyar dolardan 8,15 milyar dolara çıktı. Böylece, yılın ilk 4 ayında tarım, gıda ve içecek sektörü 1,06 milyar dolarlık dış ticaret fazlası verdi. Geçen yılın aynı döneminde bu rakam 2,6 milyar dolar seviyelerindeydi.



SİNERJİ YARATIYORUZ

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

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



TOSYALI HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **FUAT TOSYALI**

TOSYALI AVRUPA'NIN 3'ÜNCÜ BÜYÜK ÇELİK ÜRETİCİSİ

Dünya Çelik Birliği'nin (World Steel Association) açıkladığı verilere göre Tosyalı 2024'te önceki yıla göre 21 basamak birden yükselerek dünya sıralamasında 46'ncılığa yükselirken gerçekleştirdiği %54,3'lük üretim artışıyla dünyanın en hızlı büyüyen ilk 3 çelik üreticisinden biri oldu. Tosyalı bu performansıyla yalnızca Türkiye'nin en büyük çelik üreticisi konumuna yükselmekle kalmadı, aynı zamanda dünyanın en büyük 50 çelik üreticisi arasına girerek sektör açısından önemli bir eşiği de aşmış oldu. Bu başarı, şirketin sürdürülebilir büyüme stratejisinin somut bir göstergesi olarak öne çıkıyor. Tosyalı, Türkiye'nin en büyük çelik üreticisi unvanını taşımanın yanı sıra, Avrupa'nın da 3. büyük çelik üreticisi oldu. Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, "Hedefimiz dünyanın ilk 20 çelik üreticisinden biri olmak" dedi.

ELEKTRİK GÜCÜNÜN YARISINDAN FAZLASI YENİLENEBİLİR ENERJİ

2025 Ocak-Temmuz döneminde Türkiye'de üretilen 187,3 milyar KWh'lik elektriğin 16,8 milyar KWh'i rüzgâr enerjisinin den elde edildi. Türkiye'nin rüzgâr enerjisi kurulu gücü 10 bin MW'ı aşarken, bu alanda faaliyet gösteren şirket sayısı 3 bin 580'e, doğrudan ve dolaylı istihdam da 25 bin kişiye ulaştı. Böylece Türkiye Elektrik İletim AŞ'nin (TEİAŞ) verilerine göre, Türkiye'nin elektrik kurulu gücü toplamda 98 bin 800 MW seviyesine yükseldi. İklim değişikliğiyle mücadele ve cari açığın azaltılması için Türkiye'nin elektrik üretim portföyünde önemli bir yer tutan temiz enerji kaynakları, bu kapasitenin 51 bin 900 MW'ını oluşturdu. Rüzgâr enerjisinde il bazında en yüksek kapasite yaklaşık 1700 MW'la İzmir'de bulunurken, bunu 1300 MW'la Balıkesir, yaklaşık 850 MW'la Çanakkale, 750 MW'la Manisa ve 420 MW'la İstanbul izledi. Rüzgâr enerjisinde en yüksek kurulu güç sıralamasında Borusan EnBw 660 MW'la ilk sırada yer alıyor. Demirer Enerji 613,7 MW'la ikinci, Gürış Enerji 588,25 MW'la üçüncü, Polat Enerji 559 MW'la dördüncü sırada bulunuyor. Türkiye'deki 77 rüzgâr ekipmanı üreticisi şirket de altı kıtada 45 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.



KALYON PV KÜRESEL GÜNEŞ PANELİ ÜRETİCİLERİ ARASINA GİRDİ



KALYON PV CEO'SU DR. **İHSAN KULALI**

Yenilenebilir enerji teknolojilerinde önemli marka Kalyon PV, güneş paneli endüstrisinin en prestijli kalite testlerinden biri olan Kiwa PVEL 2025'te "En İyi Performans Gösterenler" arasında yer alarak tarihi bir başarıya imza attı. Bu başarıyı elde eden dünyadaki yalnızca 8 firmadan biri olan Kalyon PV, aynı zamanda bu listeye giren ilk ve tek Türk markası olma unvanını da kazandı.

Kiwa PVEL tarafından yürütülen Product Qualification Program (PQP) kapsamında PV paneller; yüksek sıcaklık, nem, mekanik stres, PID, LID ve LETID gibi zorlu çevresel koşullar altında sınır üstü testlere tabi tutuluyor. Bu yıl, 53 üreticinin 388 panel modelinin değerlendirildiği programda Kalyon PV, tüm kalite testlerinden başarılı sonuçlar alarak dünya devler ligine dahil oldu.

Kalyon PV CEO'su Dr. İhsan Kulalı, bu başarı, sürdürülebilir üretim yaklaşımımızın ve teknolojiye verdiğimiz önemin somut bir göstergesidir. Tek çatı altında 4 üretim tesisini buluşturan entegre fabrikamızda tüm ara ürünler kalite kontrol süreçlerine tâbi tutuluyor. Bu sayede ingottan panele kadar her aşamada Kalyon PV'nin yüksek kalite standartları eksiksiz şekilde uygulanıyor" dedi.

Aytemiz



Yolda Beraberiz

Yenilikçi hizmetlerimiz, taptaze lezzetlerimiz ve
avantajlı fiyatlarımızla yolda beraberiz.





EVSİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI **TALHA ÖZGER**

EVSİD İLK 5 AYDA 1,25 MİLYAR \$'LIK İHRACAT YAPTI

Türk ev ve mutfak eşyaları sektörü Mayıs ayında 272,2 milyon dolar ihracat gerçekleştirirken, ilk beş ay toplamındaki ihracatı ise 1 milyar 256 milyon dolar oldu. Ocak-Mayıs dönemindeki ihracat geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 3,9 gerilemesine karşın, ilk iki ayda yüzde 10 olan kayıptaki azalmanın kademeli olarak devam etmesi dikkat çekti. Açıklanan rakamları değerlendiren EVSİD Yönetim Kurulu Başkanı Talha Özger, zorlu başlayan 2025 yılında kayıpları azaltarak yollarına devam ettiklerini ve sektör olarak toparlanma çabası içerisinde olduklarını kaydetti. Ana ihracat pazarlarında yaşanan sıkıntılarının yanında içeride de yüksek faizler, yükselen maliyetler ve düşük döviz kuru ile mücadele ettiklerini hatırlatan Özger, tüm bu şartlara rağmen ihracatçıların dünyanın dört bir yanını gezerek yeni pazarlar bulma yönündeki çabalarının devam ettiğini kaydetti.

SAMSUN ÜNİVERSİTESİ FAHRETTİN ULUSOY CAMİ İBADETE AÇILDI

Türkiye'un sanayisinin duayen isimlerinden, Ulusoy Un Kurucusu ve Onursal Başkanı Rahmetli Fahrettin Ulusoy adına Ulusoy Ailesi tarafından yaptırılan Samsun Üniversitesi Fahrettin Ulusoy Cami, ibadete açıldı. Eşi Ulusoy Un Kurucu Ortağı Nevin Ulusoy, oğulları Ulusoy Un Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Eren Günhan Ulusoy ve Ulusoy Çay Yönetim Kurulu Başkanı Onur Erhan Ulusoy'un katkılarıyla Samsun Üniversitesi Balıca Kampüsü'nde inşa edilen 1100 kişilik Fahrettin Ulusoy Cami, yalnızca bir ibadet mekânı değil; bir eğitim kurumunun merkezinde yer alan, değerleri yaşatan özel bir yapı oldu.



MÜSİAD BAŞKANI ÖZDEMİR'DEN YENİ EKONOMİ POLİTİKALARI



MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (MÜSİAD) GENEL BAŞKANI **BURHAN ÖZDEMİR**

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Burhan Özdemir, üyeler arasında nüfus politikaları noktasında yenilikler yapmayı planladıklarını belirterek, MÜSİAD Ticaret ve Yatırım Ajansı kuracaklarını, bu ajansın yurt dışı fuarlara ve yurt dışında daha spesifik ve ülke/bölge fuarlara odaklanacağını söyledi. Özdemir, Ajansı ülkemize yatırımcı olarak gelen ya da ülkemizden yurt dışına gitmek isteyen yatırımcı ya da iş adamlarının bilgi alışverişinde bulunabileceği ya da onlar adına belli süreçlerin takip edileceği bir uluslararası ajans niteliğine kavuşturmak istiyoruz" dedi. Özdemir, dernek çatısı altında "ölçme ve değerlendirme merkezi" kurmayı hedeflediklerini de dile getirerek, buradan birkaç endeks çıkartmayı planladıklarını kaydetti. Özdemir, Devletimizin geliştirdiği ve sürekli takip ettiği alanlarda, özellikle 'vergi', 'teşvik uygulamaları', 'rekabet' ile 'iş gücü ve istihdam' gibi 4 alanda özel politika kurulu kuracağız. Bunlar daha çok devlet kademesinden üst düzey bürokratların, MÜSİAD'dan ve özel sektörden konusunda uzman isimler olacak" şeklinde konuştu.

TURKISH CARGO İLE HİNT OKYANUSU'NDAN DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA.

Hint Okyanusu'nun en taze ton balıklarını dünyanın en seçkin restoranlarına, 24 saat içinde ulaştırıyoruz. Maldivler'in yüzlerce yıllık sürdürülebilir balıkçılık geleneğini destekleyerek dünyayı birbirine bağlamaya devam ediyoruz.

Filmi izlemek için
QR kodu tarayın.



TURKISH CARGO

turkishcargo.com



KARTLARLA 1 YILDA 1,99 TRİLYON LİRA HARCAMA YAPTIK

Bankalararası Kart Merkezi (BKM), mayıs ayına ilişkin verileri yayımladı. Buna göre kredi kartları, banka kartları ve ön ödemeli kartlarla Mayıs'ta yapılan toplam ödeme tutarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 57 artarak 1 trilyon 993,1 milyar lira oldu. Kartlı ödemelerin 1 trilyon 698 milyar lirası kredi kartlarıyla, 275,7 milyar lirası banka kartları, 19,4 milyar lirası ise ön ödemeli kartlarla gerçekleşti. Mayıs ayı itibarıyla Türkiye'de kredi kartı sayısı 134,3 milyon, banka kartı sayısı 213,4 milyon ve ön ödemeli kart sayısı 102,6 milyon oldu. Söz konusu veriler geçen yılın aynı dönemiyle kıyaslandığında kredi kartı sayısı yüzde 9, banka kartı sayısı yüzde 11, ön ödemeli kart sayısı ise yüzde 8 arttı. Mayısta toplam kart sayısı ise 450,3 milyona ulaşarak geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artış gösterdi.

İZMİR FİNANSMANA ERİŞİM TOPLANTISINDAN 52 MİLYAR \$'LIK MÜJDE

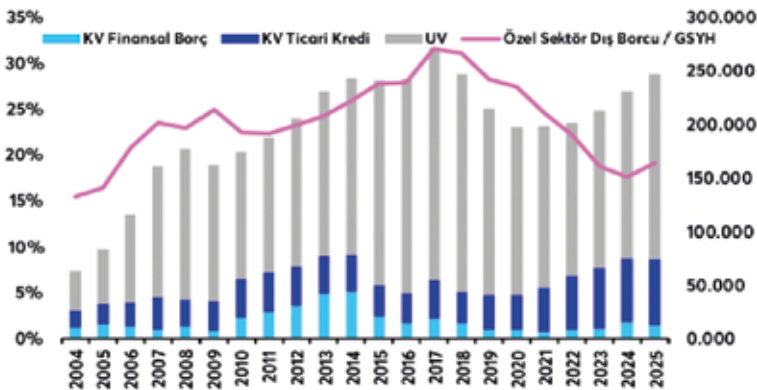
İZSİAD ev sahipliğinde ve TÜRKNKFED iş birliğiyle, Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Başkanı İbrahim Ömer Gönül'ün katılımıyla "Finansmana Erişim ve Halka Arz Bilgilendirme Toplantısı" İzmir'de gerçekleştirildi. İş dünyasına önemli bilgilendirmelerin sunulduğu toplantıda, TÜRKNKFED ve SPK arasında finansal okur yazarlığın artırılması yönünde eğitimleri içeren protokol imzalandı. Ticaret Bakanı Yardımcısı Mahmut Gürcan, "Uluslararası pazarlarda güvence sunan çeşitli finansman enstrümanlarına kadar geniş bir yelpazede tuttuğumuz çözümlerle 2024 yılında ihracatçılarımıza 48,7 milyar dolarlık destek olduk. Bu rakamı 2025 için 52 milyar dolara çıkarma hedefindeyiz" dedi. SPK Başkanı İbrahim Ömer Gönül, "Halk arz şirketlerimiz için hem bir büyüme fırsatı hem de kurumsallaşma yolunda atılacak sağlam bir adımdır" diye konuştu.



SERMAYE PİYASASI KURULU (SPK) BAŞKANI İBRAHİM ÖMER GÖNÜL VE TİCARET BAKANI YARDIMCISI MAHMET GÜRCAN

ÖZEL SEKTÖRÜN YURTDIŞI KREDİ BORCU 247,7 MİLYAR DOLAR

ÖZEL SEKTÖRÜN YURTDIŞINDAN SAĞLADIĞI KREDİ BORCU MİLYAR DOLAR



Özel sektörün yurtdışından sağladığı kredi borcu 2024 sonuna göre 15,9 milyar dolar artışla 247,7 milyar dolar oldu. Nisan 2025'te, 2024 sonuna göre, özel sektörün yurtdışından sağladığı kısa vadeli (KV) krediler (ticari kredi dahil) 0,8 milyar dolar düşüşle 74,2 milyar dolara geriledi. KV finansal krediler 2,9 milyar dolar düşerek 12,5 milyar dolar, KV ticari krediler ise 2,2 milyar dolar artarak 61,7 milyar dolar oldu. Uzun vadeli (UV) krediler 16,7 milyar dolar artarak 173,5 milyar dolar şeklinde hesaplandı. Özel sektör dış borcu / GSYH oranı yüzde 19,2 seviyesinde. Ticari krediler hariç, özel sektörün toplam kredi borcu 13,8 milyar dolar artışla 185,9 milyar dolar, GSYH'ye oranı da yüzde 14,4 şeklinde belirlendi.

HAYATI KOLAYLAŖTIRAN VİNOV DÜNYASI SİZİ BEKLİYOR

İster bireysel ister ticari, ödeme yapanlar için ekstra limit ve taksitlendirme, ödeme alanlar için vadesinden önce tahsil ve devir gibi birçok özelliikle, onlarca sektörde ödeme ve tahsilatlar Vinov güvencesinde.

VakıfBank, daima seninle.



Vinov, bir VakıfBank inovasyonudur. Vinov uygulamasını indirmek için Android 5.0 ve sonrası, iOS 11.0 ve sonrası sürümleri gerekmektedir.



VakıfBank

Vinov ürününün kullanımı ve kullanımında mevcut olan ekstra limit, erken tahsil etme, devir gibi fonksiyonların kullanımı müşteriler ile Banka arasında imzalanan Vinov Sözleşmesi çerçevesinde Bankanın belirlediği kurallar doğrultusunda yapılır. Bankanın müşteriler ile imzalanan diğer sözleşmelerden ve ilgili kanunlardan kaynaklanan hakları saklıdır.



GAZETECİLERİN EŞ VE ÇOCUKLARINA GRI PASAPORT İMKÂNI VERİLSİN

Türkiye Gazeteciler Federasyonu (TGF) Genel Başkanı Yılmaz Karaca, gri pasaport uygulamasının gazetecilerin eş ve çocuklarını da kapsayacak şekilde genişletilmesini bekladiklerini söyledi.

TGF olarak bir süre önce yeşil pasaport başvurusunda bulunduklarını hatırlatan Karaca, "Mecliste komisyona geldi ve komisyon tarafından kabul edildi. Ancak o dönemde muhasebeciler, muhtarlar gibi toplamda on iki kuruluş da gri pasaport talebinde bulundu. Bunun üzerine şu anda yeşil pasaportumuz geçmesine rağmen bu o istekler çok olması nedeniyle şu anda durduruldu. Tokat MHP milletvekili bu işi takip etti, komisyona kadar getirilmesinde" dedi.

Karaca, yetkililerden aldıkları bilgilere göre gri pasaport uygulamasının aile bireylerini de kapsayacak şekilde genişletilmesine yönelik yakın zamanda olumlu bir sonucun çıkmasının beklendiğini ifade etti.

VAKIF KATILIM'IN TEDARİKÇİ FİNANSMANI İŞİ KOLAYLAŞTIRIYOR

Katılım finans sektöründe referans kurum olma vizyonu ile çalışmalarını sürdüren Vakıf Katılım, Tedarikçi Finansman Sistemi (TFS) ile KOBİ ve işletmelerin faturalarının vadesini beklemeden, finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmelerine olanak sağlıyor. Vakıf Katılım Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Fatih Yorulmaz, "İşletmelerimiz Tedarikçi Finansman Sistemi sayesinde fatura vadesini beklenmeden ileri vadeli ticari alacaklarının tahsilatını yapabiliyor. Nakit akışında iyileşme, operasyonel sürdürülebilirlik ve peşin tahsilat gibi konularda hem tedarikçi hem de alıcı firmalar için avantajlar getiren TFS, güçlü ticari ilişkiler kurmada müşterimizin hayatını kolaylaştırıyor. Mal ve hizmet alıcısı firmanın fatura için teyit/alacak devri vermesine gerek olmadığı TFS ile müşterilerimize destek sunduğumuz için mutluyuz" dedi.



VAKIF KATILIM PAZARLAMA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI
MEHMET FATİH YORULMAZ

İHRACAT İKLİMİ ENDEKSİ 17 AYDIR 50 EŞİK DEĞERİN ÜZERİNDE

TÜRKİYE İMALAT İHRACAT İKLİMİ ENDEKSİ

MAYIS					
51,0					
NIS: 50,8					
51,6	50,8	51,3	50,5	51,1	50,6
Haziran 2024	Temmuz 2024	Ağustos 2024	Eylül 2024	Ekim 2024	Kasım 2024
50,9	51,2	51,1	51,5	50,8	51,0
Aralık 2024	Ocak 2025	Şubat 2025	Mart 2025	Nisan 2025	Mayıs 2025

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Türkiye İmalat Sektörü İhracat İklimi Endeksi Mayıs'ta 51,0 değerini alarak üst üste 17'nci ay 50,0 eşiklerinin üzerinde gerçekleşti. Böylece endeks, Türk imalat sanayi ihracatçılarının ihracat ikliminde güçlenmenin sürdüğüne işaret etti. Mayıs'ta iyileşme ılımlı düzeyde olsa da bir önceki aya göre hafif hız kazandı. S&P Global Market Intelligence Ekonomi Direktörü Andrew Harker, "Küresel ticaret koşullarındaki belirsizliklere rağmen ana ihracat pazarları Mayıs ayında da ihracat artışı için yeterli imkanları sundu ve böylece Türk imalat sanayi ihracatçılarının genel talep ikliminde iyileşme devam etti. Ayın öne çıkan gelişmesi ABD'nin büyümesinde görülen toparlanma oldu. Öte yandan genel koşulların gerçek anlamda iyileşebilmesi için firmalar Avrupa'daki büyük pazarlarda da benzer bir gelişmenin beklentisi içinde olacaklar" dedi.

TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
SORUMLULUK SİGORTACISINDAN



KASKO

**Sınırsız İkame Araç • Sınırsız Mali Sorumluluk (İMM)
7/24 Quick Yardım**

Tek poliçeyle aracınız için sınırları kaldırın, Quick Kasko ile ekonomik, pratik,
anında sınırsız avantajları yaşamaya başlayın.



KAREKODU TELEFONUNUZUN KAMERASI İLE OKUTARAK
UYGULAMAYI İNDİREBİLİRSİNİZ.

Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK 
SİGORTA





MOBİLYA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (MOSDER) BAŞKANI
DAVUT KARAÇAK

MOBİLYA SANAYİCİSİ MALİYET, FİRMANSMAN VE İTHALAT BASKISI ALTINDA

Mobilya Sanayicileri Derneği (MOSDER) Başkanı Davut Karaçak, mobilya sektörünün yaşadığı ekonomik daralmanın, üretim yavaşlamasının ve krediye erişimdeki zorlukların sanayiciyi ciddi şekilde etkilediğini söyledi. Karaçak, "Mobilya sektörü başta olmak üzere sanayiciler, artan maliyetleri fiyatlara yansıtılamak, yüksek kredi faizleri, azalan iç ve dış talep ve yüksek ithalat baskısı nedeniyle zor bir dönemden geçiyor" dedi. Karaçak, Türkiye'de 45 binden fazla mobilya üreticisi firma bulunduğunu ve bu firmaların 244 binden fazla kişiye istihdam sağladığını hatırlattı.

SİNPAŞ'IN SEFAKÖY BOULEVARD PROJESİNDE TESLİMAT TEMMUZ'DA

Sinpaş, E-5 Karayolu üzerindeki İstanbul Sefaköy Boulevard projesi ile ilgili teslimat Temmuz ayında başlıyor. Aile yaşamına ait özel çözümleri, 7 katlı bloklardan oluşan az katlı mimarisiyle öne çıkan Sefaköy Boulevard, yüksek tavanlı ve geniş pencereci daireleriyle dikkat çekiyor. Proje bünyesindeki çarşı alanı, özgün mağazalarıyla günlük ihtiyaçları birkaç adımda karşılayabilme imkânı sunuyor. Ayrıca yeşil alanlar boyunca uzanan yürüyüş yolları, dinlenme noktaları ve açık hava spor alanları ve avlu içinde ikonik bina tasarımı fitness salonuyla da hem fiziksel hem de zihinsel olarak yenilenme fırsatı veriyor.



YAPI TASARRUF SANDIĞI 77. ŞUBESİ'Nİ ÜSKÜDAR'DA AÇTI

Sinpaş Yapı Tasarruf Sandığı (YTS), Türkiye genelindeki genişleyen şube ağıyla büyümeye devam ediyor. İstanbul'daki 21. şubesini Üsküdar'da açarak, toplamda 77. şubesini hizmete sunmuş oldu.

Ülke genelinde istikrarlı bir şekilde büyümeye devam edeceklerinin altını çizen Sinpaş YTS Genel Müdürü Merve Onarlı, "Türkiye genelinde 77'nci, İstanbul'da ise 21'inci şubemizi Üsküdar'da hizmete açmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Anadolu Yakası'nın en önemli bölgelerinden biri olan Üsküdar, uzun süredir yer almak istediğimiz ancak doğru lokasyonu belirlemek



SİNPAŞ YTS GENEL MÜDÜRÜ
MERVE ONARLI

için titizlikle çalıştığımız bir ilçeydi. Nihayet, hem Üsküdar'a hem de Sinpaş markasına yakışır bir şekilde, bu önemli bölgede iddialı bir giriş yapmış olmaktan büyük heyecan duyuyoruz" dedi.

Sinpaş YTS olarak hedeflerinin her gelir grubundan kişinin hayalindeki ev, araç ya da iş yerine faizsiz ve tasarrufa dayalı sisteme ulaşmasını sağlamak olduğunu belirten Onarlı, "Güçlü yapımız ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla Türkiye'nin dört bir yanındaki insanlara dokunmaya, güvenilir finansman çözümleri sunmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

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

HALK OFİS KULELERİ ŞİMDİ LEED PLATINUM SERTİFİKALI!

Sürdürülebilirlik vizyonu, çevreci mühendislik anlayışı ile birleşti; İstanbul Finans Merkezi Halk Ofis Kuleleri LEED Platinum Sertifikası almaya hak kazandı.



**İstanbul Finans Merkezi
Halk Ofis Kuleleri**



Levent Otel



**Şekerpınar Projesi
(Halk Ofis Şekerpınar)**



**Eskişehir Panorama Plus
Konut Kompleksi**



HALKGYO

Halk GYO bir **HALKBANK** bağlı ortaklığıdır.



UND YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ŞERAFETTİN ARAS**
VE TİCARET BAKANI PROF. DR. **ÖMER BOLAT**

BOLAT ULUSLARARASI NAKLİYECİLERİN TALEPLERİNİ DİNLEDİ

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Ticaret Bakanlığı'nda UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras ile yönetim kurulu üyeleri ile bir araya geldi. Bolat, "Küresel ticaret pazarında sağladığı güçlü bağlantı ile önemli bir lojistik üs olan ülkemizin kara, deniz ve havacılık taşımacılığı noktasındaki konumunu da her geçen gün güçlendirmektedir. Bu çerçevede ülkemizden dünya pazarlarına ürettiğimiz ürünlerin taşınmasında önemli bir rol oynayan taşımacılık sektörümüz, dış ticaretimizin gelişimine de önemli katkılar sağlamaktadır. Bu doğrultuda Ticaret Bakanlığı olarak, sektörümüzün mevcut yapısının güçlendirilmesine, uluslararası ticarete yaşanan dönüşüme paralel olarak yeni stratejiler geliştirerek uygulamasına, ulaştırma politikalarının sektörümüz ve ülkemizin hedefleri ekseninde gelişmesine yönelik katkılarını desteklemekteyiz. Görüşmemizde sektörümüzün önümüzdeki döneme ilişkin yol haritasını, mevcut talep ve beklentilerini ele aldık" dedi.

DORAK HOLDİNG 'YAŞAYAN İNSAN HAZİNESİ' İLE İŞBİRLİĞİ YAPACAK

Bünyesinde turizm, kuyum, deri, seramik, halı, tekstil, yeme-içme ve madencilik gibi alanlarda 60 markası bulunan Dorak Holding; Türk kültür mirasına sahip çıkmak amacıyla 'Yaşayan İnsan Hazinesi' unvanını taşıyan el halısı ustası Nuray Kıvanç ile tarihi bir iş birliğine imza attı. Anadolu'nun kadim halı dokuma geleneğini yaşatan Nuray Kıvanç; çocuk yaşlarda başladığı bu sanatı hayatının merkezine alarak, klasik motifleri ve unutulmaya yüz tutmuş teknikleri günümüze taşıyor. Onun önderliğinde kurulan 'Nuray Kıvanç Atölyesi', Kapadokya'da Carpet House'da faaliyet gösterecek ve genç nesil dokumacıların eğitildiği, her halinin kimlik ve hikâyeyle dokunduğu özel bir merkez olacak. Dorak Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Serdar Körükçü, "Kültürümüz yalnızca geçmişin mirası değil, geleceğin teminatıdır. Nuray Hanım'ı Dorak Holding çatısı altına katarak, el halısı sanatının yeniden hak ettiği değeri bulmasına katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bu, ticari değil, kültürel bir görevdir" dedi.



ORTA KORİDOR'UN ÖNEMİ ARTARKEN TÜRKİYE'YE İLGİ BÜYÜYOR



RABEN GROUP BÖLGE DİREKTÖRÜ **BARTŁOMIEJ ŁAPIŃSKI**

Orta Koridor'un küresel lojistik rotalarındaki önemi arttıkça, dünyanın en büyük lojistik şirketlerinin Türkiye'ye ilgisi de sürüyor. Avrupa'daki genişleyen ağına 17. ülke olarak Türkiye'yi de ekleyen Raben Group, kıta genelinde güçlü ve bağımsız bir parsiyel taşıma ağı oluşturma kararlılığını pekiştirdi. Türkiye pazarında güçlü büyüme hedefliyor Raben Türkiye, Avrupa genelinde parsiyel ve komple kara yolu taşımacılığı, deniz ve hava yolu taşımacılığı ile depolama çözümlerini de içeren, kapsamlı bir yelpazede uluslararası lojistik hizmetler veriyor. Raben Group Bölge Direktörü Bartłomiej Łapiński, Türkiye pazarına girişlerinin, kendileri için çok önemli bir adım olduğunu vurguladı. Türkiye'nin, Avrupa Birliği, BDT ülkeleri, Orta Doğu ve Çin arasında transit taşımacılık açısından kilit bir lojistik merkezi konumunda bulunduğuna dikkati çekti.

Türkiye Sigorta Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hayatınıza değer, sağlığınıza güvence!

- ✓ Yatarak ve Ayakta Tedavi Teminatı*
- ✓ Online Doktor Hizmeti**
- ✓ Geniş Anlaşmalı Kurum Ağı
- ✓ Check-Up***
- ✓ Göz ve Diş Muayene Paketleri***
- ✓ Taksit Seçenekleri
- ✓ Ücretsiz Ek Hizmetler



* 0-64 yaş aralığındaki kişiler için düzenlenmektedir.

** 3 Adet Uzman Doktor Muayenesi ve Sınırsız 7/24
Pratisyen Hekim Tıbbi Danışmanlık hizmeti sunulmaktadır.

*** Yılda 1 defa tek seans olmak üzere ücretsizdir.



Detaylı bilgi için **karekodu okutabilir** ya da
turkiyesigorta.com.tr internet sitemizi veya
anlaşmalı banka şubelerimiz ile acentelerimizi
ziyaret edebilirsiniz.



ANADOLU ISUZU 37,8 MİLYON \$'LIK İHRACAT ANLAŞMASI YAPTI

Anadolu Isuzu, Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) önde gelen ulaşım otoritesi olan RTA ile 70 adet AOS markalı körüklü Citiport 18 Class 2 model otobüsün teslimatını içeren yüksek hacimli bir ihracat anlaşmasına imza attı. Anlaşma Almanya'nın Hamburg kentinde düzenlenen 2025 UITP Global Toplu Taşımacılık Zirvesi kapsamında imzalandı. Toplam değeri 37,8 milyon dolar olan bu anlaşma, Anadolu Isuzu'nun bugüne kadar tek seferde gerçekleştirdiği en yüksek ciro lu otobüs ihracatı niteliğini taşıyor. Teslimatların 2026 yılı içerisinde tamamlanması planlanıyor.

CHERY EN İYİ 50 ÇİNLİ MARKA BELİRLEYİCİSİ ARASINDA ZİRVEDE

Çin'in otomotiv ihracat lideri Chery, Google ve Kantar BrandZ'in gerçekleştirdiği En İyi 50 Çinli Marka Oluşturucusu 2025 raporuna göre otomotiv kategorisinde bir kez daha zirvede yer alırken, genel sıralamada ise iki basamak yükselerek 12'nci sıraya yerleşti. Chery, böylece pazar liderliğini pekiştirirken, üçüncü kez otomotiv kategorisinde lider olma ve listede üst üste sekizinci kez yer alma başarısını da gösterdi. Chery Grubu, ayrıca Ocak-Mayıs 2025 döneminde dünya genelinde toplam 1.026.517 araç satarak bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14'lük bir artış kaydetti.



TOYOTA TEKNİK EĞİTİM PROGRAMI'NDAN YENİ MEZUNLAR



Toyota Türkiye'nin sürdürülebilir toplumsal katkı vizyonu doğrultusunda 1992 yılından bu yana yürütülen Toyota Teknik Eğitim Programı (T-TEP), bu yıl da sektöre yeni mezunlar kazandı. Şu ana kadar 635 mezun veren Toyota Teknik Eğitim Programı'nın bu yılki mezuniyet törenleri Şişli Öğretmen Evi'nde ve Adana Atosev Sosyal Tesisleri'nde gerçekleştirildi. 31. dönem mezunlarını veren Şişli Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde 12 öğrenci ve 14. dönem mezunlarını veren Adana Seyhan Şehit Bora Sülkan Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde 10 öğrenci mezun oldu.

HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

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 ÇELİK
www.cinarboru.com

TÜMOSAN KONYASPOR'UN YENİ BAŞKANI ÖMER ATİKER

TÜMOSAN KONYASPOR KULÜBÜ OLAĞAN GENEL KURULU'NDA TEK LİSTE İLE GİDİLEN SEÇİMDE İŞ İNSANI ÖMER ATİKER YENİ BAŞKAN OLDU. ÖMER ATİKER, "KONYASPOR BAŞKANLIĞI GİBİ BÜYÜK BİR SORUMLULUĞU DEVRALMANIN HEYECANINI VE GURURUNU YAŞIYORUM" DEDİ



TÜMOSAN KONYASPOR'UN GENEL KURULU MEDAŞ KONYA BÜYÜKŞEHİR STADYUMU'NA GERÇEKLEŞTİ

Tümosan Konyaspor Kulübü Olağan Genel Kurulu'nda tek liste ile gidilen seçimde, Ömer Atiker Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Atiker yeni başkan oldu.

Kulübün Olağan Genel Kurulu, MEDAŞ Konya Büyükşehir Stadyumu'nda yapıldı. Genel kurula; Konya milletvekillerinden Orhan Erdem, Selman Özboyacı, Mehmet Baykan, Ziya Altunyaldız, Mustafa Hakan Özer, Barış Bektaş, Konur Alp Koçak, Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Ahmet Murat Koru, İl Emniyet Müdürü Maksut Yüksek, AK Parti İl Başkanı Fatih Özgökçen, Milliyetçi Hareket Partisi İl Başkanı Remzi Karaaslan, Sanayi Odası Başkanı Mustafa Büyükeğen, Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, İl Müftüsü Ali Öge'nin yanı sıra çok sayıda il protokol üyesi, eski kulüp başkanları, genel kurul üyelerimiz ve misafirler katıldı.

390 delegenin katıldığı genel kurulda Konyaspor'un borcu da açıklandı. Kulübün toplam borcunun 1 milyar 400 milyon lira olduğu oy birliğiyle ibraz edildi.

BAŞKAN ÖMER ATİKER'İN YÖNETİM LİSTESİ

Tümosan Konyaspor'da yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Ömer Atiker, Ahmet Ayan, Ali Kaya, Celalettin Hakan Katırcı, Cengiz Yönet, Emre Demirkol, Fikret Yapalı, Galip Şapçıoğlu, Gülvezir Korkmaz, Hasan



İŞ İNSANI **ÖMER ATİKER**, KONYASPOR, KONYA'NIN BİRLİK VE İNANCINI TEMSİL ETTİĞİNİ SÖYLEDİ.

Tosunoğlu, Hüseyin Uysal, İsa Özgençoğlu, İsmail Korkmaz, Lütfi Can Başaran, Mahmut Karabulut, Mehmet Baypınar, Metin Koncağül, Muhammed Şeker, Mustafa Damkacı, Okay Tinkır, Oktay Erkek, Ömer Demirhan, Remzi Mert Selek, Yunus Derebağ ve Yusuf Küçükbakırcı.

"GURUR DUYACAĞIMIZ BİR SİSTEM KURACAĞIZ"

Yeni başkan Ömer Atiker, "Konyaspor başkanlığı gibi büyük bir sorumluluğu devralmanın heyecanını ve gururunu yaşıyorum. Konyaspor, Konya'nın birlik ve inancını temsil eder. Bu emaneti taşıyacak vizyona, kararlılığa ve gönül bağına sahip olduğumuza inanıyorum. Borç yükünü azaltan, şeffaf ve hesap verebilir bir anlayışla hareket edeceğiz. Günü kurtarmaya değil, kalıcı başarıya odaklanacağız. Altyapı tesislerini geliştireceğiz. Kendi evlatlarımızla gurur duyacağımız bir sistem kuracağız. Taraftarlarımız, yerel basın, STK'lar ve tüm şehirle birlikte hareket edeceğiz. Konyaspor'un sesi her sokakta yankılanacak" diye konuştu.

DENİZBANK TÜRK EKONOMİSİNE 1,1 MİLYAR \$ SENDİKASYON KREDİSİ SAĞLADI



DENİZBANK GENEL MÜDÜRÜ **RECEP BAŞTUĞ**

2 2 ülkeden 47 bankanın katılımı ile gerçekleştiği belirtilen işlem ile Denizbank, sürdürülebilir finansman çerçevesi kapsamında, çevresel veya sosyal alanlarda pozitif etki oluşturacak projelere kaynak sağlayıp; tarım başta ol-

mak üzere kadın girişimciler ve KOBİ'lere verdiği desteğe devam edecek.

İşlemin vadesinin üç yıla kadar uzayan yapısı ve toplam tutarın yüzde 44'lük kısmının, Türk sendikasyon piyasasında alışlagelen, bir yıllık yenileme süresinin

üzerindeki vadelerde gerçekleşmesinin, Türkiye pazarına karşı artan güvenin de göstergesi olduğu vurgulandı.

Denizbank Genel Müdürü Recep Baştuğ, "Bu yeni finansman kaynağı ile, tarımda istihdamı artırmak başta olmak üzere, KOBİ'leri güçlendirmek ve kadın girişimcilerin ekonomiye katılımını teşvik etmek önceliğimiz olacak. Yine, karbon yoğun sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin düşük karbonlu ekonomiye geçişini desteklemek için daha fazla sorumluluk üstlenerek sunduğumuz yeşil finansman çözümlerini çeşitlendireceğiz. Yenilenebilir enerji, yeşil bina yatırımları, emisyon azaltımı ve önlenmesi, su ve atık yönetimi ile sürdürülebilir ulaşım gibi alanlarda varlığımızı güçlendirip; uluslararası piyasalardan elde ettiğimiz kaynakları, çevresel ve toplumsal fayda yaratan projelere yönlendirmeye kararlılıkla devam edeceğiz" dedi.

GARANTİ BBVA SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSMAN HEDEFİNİ 3,1 TRİLYON TL'YE YÜKSELTİ

Garanti BBVA, 2018-2025 dönemi için belirlediği 400 milyar TL'lik sürdürülebilir finansman hedefini, 2025'in ilk yarısında tamamladı. Banka, 2018-2029 yıllarını kapsayan yeni hedefini 3,5 trilyon TL olarak açıkladı. Böylece 2025'in ikinci yarısından 2029 sonuna kadar yaklaşık 3,1 trilyon TL'lik yeni kaynak sürdürülebilir yatırımlara yönlendirilecek.

Garanti BBVA Genel Müdürü Mahmut Akten, 2025'in ilk 5 ayında yıl sonu hedefine ulaşıldığını söyledi. Bu performansta, sürdürülebilirliği stratejik öncelik haline getirmelerinin önemli bir rol oynadığını vurguladı. Akten, yeşil/sosyal kredilerden çevreci taşıt kredilerine, sürdürülebilir tahvillerden, çevresel ve sosyal yatırımlarda aktif danışmanlık hizmetlerine ve su verimliliğiyle ilgili projelere yönelik "mavi



GARANTİ BBVA GENEL MÜDÜRÜ **MAHmut AKTEN**

finans" araçlarına kadar pek çok sürdürülebilir finansman ürününü müşterilere sunduklarının altını çizdi.

Mahmut Akten, yeni taahhüdü ise şu sözlerle değerlendirirken, "Şimdi, bu başarıyı daha ileri taşıyarak 2029 yılı sonuna kadar 3,5 trilyon TL'lik sürdürülebilir finansman sağlamayı taahhüt ediyoruz. Bu yeni hedef, yalnızca hacim açısından değil, sürdürülebilir finansman hızımız açısından da çarpıcı bir sıçrama anlamına geliyor. 2025'in ikinci yarısından 2029 sonuna kadar yaklaşık 3,1 trilyon TL'lik yeni kaynağı sürdürülebilir yatırımlara yönlendireceğiz. Bu taahhüdün büyüklüğü, Türkiye'nin düşük karbonlu ve kapsayıcı bir geleceğe geçişinde bankamızın giderek daha da etkin bir rol üstleneceğini gösteriyor" dedi.

EN BÜYÜK 10 TÜRK GYO ŞİRKETİNİN VARLIĞI 1 TRİLYON TL'YE YAKLAŞTI

ARALARINDA ZİRAAT VE HALK GYO'NUN DA BULUNDUĞU TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK 10 GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI ARAŞTIRMASINDA EMLAK KONUT 204,9 MİLYAR TL VARLIĞI İLE TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK GYO ŞİRKETİ OLDU. GYO'LARIN TOPLAM VARLIĞI 823,1 MİLYAR TL OLARAK KAYITLARA GEÇTİ



EMLAK KONUT GYO GENEL MÜDÜRÜ **YASİR YILMAZ**, "AÇIKLADIĞIMIZ VERİLER YATIRIMCILARIMIZA GÜÇLÜ VE DENGELİ BİR BİLANÇO SUNDUĞUMUZU GÖSTERİYOR" DEDİ

Uluslararası danışmanlık ve denetim ağı PrimeGlobal'in Türkiye temsilcisi Asalı Bağımsız Denetim A.Ş. tarafından hazırlanan "Türkiye'nin En Güçlü 10 Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı" araştırmasının sonuçlarına göre Emlak Konut GYO birinci oldu.

Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda (KAP) yayımlanan 2024 yılı sonu finansal

verilerine dayanan analizde, Emlak Konut GYO 204,9 milyar liralık varlık büyüklüğüyle Türkiye'nin en büyük gayrimenkul yatırım şirketi unvanını aldı. Türkiye'nin en büyük gayrimenkul yatırım firmaları "varlık büyüklüğü", "öz kaynak büyüklüğü", "likidite (nakit ve nakit benzerleri)", "net borç durumu" ve "borçluluk/varlık oranı" gibi kriterler üzerinden analiz edildi.

TÜRKİYE'NİN 10 BÜYÜK GYO ŞİRKETİ

Buna göre, en yüksek varlığa sahip şirketler arasında başı 204,9 milyar TL ile Emlak Konut GYO çekerken, onu 123 milyar TL ile Rönesans Gayrimenkul, 115,4 milyar TL ile Torunlar GYO, 65,4 milyar TL ile NEF (Timur Gayrimenkul), 63 milyar TL ile Ziraat GYO izledi. Sinpaş GYO 61,5 milyar TL'lik varlıkla 6'ncı, Özak GYO 54,9 milyar TL ile 7'nci, Halk GYO 47,9 milyar TL ile 8'inci, İş GYO 47,7 milyar TL ile 9'uncu, Avrupakent GYO ise 39,4 milyar TL ile 10'uncu sırada yer aldı.

GYO ŞİRKETİ	BÜYÜKLÜK (milyar TL)
Emlak Konut	204,9
Rönesans	123
Torunlar	115,4
NEF	65,4
Ziraat	63
Sinpaş	61,5
Özak	54,9
Halk	47,9
İş	47,7
Avrupakent	39,4

BORÇ YÜKÜ EN DÜŞÜK ŞİRKET ÖZAK GYO

Şirketlerin finansal dayanıklılığı açısından kritik öneme sahip borç/varlık oranında en sağlam tabloyu sergileyen şirket Özak GYO oldu. Toplam varlıkları içerisindeki borç oranı yalnızca yüzde 1,33 olan Özak'ı, yüzde 1,62 ile NEF ve yüzde 1,73 ile Torunlar GYO takip etti. Uzmanlar, düşük borçluluğun şirketlerin kriz dönemlerine daha dayanıklı olduğunu vurgularken, bazı şirketlerdeki geçici borç artışlarının büyük projelerin finansmanı kaynaklı olduğunu belirtti.



NAKİT VARLIĞI EN YÜKSEK TORUNLAR GYO

Zorlu piyasa koşullarında nakit gücünü korumayı başaran şirketler de analizde ön plana çıktı. 9,7 milyar TL'lik nakit varlığıyla Torunlar GYO en yüksek likiditeye sahip şirket oldu. Torunlar'ı 8,3 milyar TL ile Emlak Konut, 3,3 milyar TL ile Rönesans Gayrimenkul ve 2 milyar TL ile NEF izledi. İlk 10'da ayrıca Özak GYO, Avrupakent GYO, Ziraat GYO, İş GYO, Sinpaş GYO ve Halk GYO da yer aldı.

SEKTÖRDE REKABET ARTIYOR

Asalı Bağımsız Denetim Şirketi tarafından yapılan değerlendirmede, bilançoların sadece şirket içi performans değil, aynı zamanda sektördeki rekabet gücünü de belirlediğine dikkat çekildi. Raporda, "Sağlam bilanço yapısına sahip olan şirketler, finansmana erişim, proje geliştirme ve sürdürülebilir büyüme açısından avantaj sağlıyor" ifadelerine yer verildi.

2025 İLK ÇEYREKTE 3,2 MİLYAR TL KÂR

Emlak Konut GYO, 2025 yılına damgasını vuran ilk çeyrek performansını açıkladı. Genel Müdür Yasir Yılmaz'ın paylaştığı veriler, 3.253 milyar TL net kâr, 31,5 milyar TL'lik satış geliri ve 5 milyar TL'lik GYF başvurusuyla şirketin finansal gücünü, sektörel liderliğini ve küresel vizyonunu ortaya koydu.

"2025'in ilk üç ayında 3 milyar 253 milyon TL net kâr açıkladık. Bu, yatırımcılarımıza güçlü ve dengeli bir bilanço sunduğumuzu açıkça gösteriyor. Bu rakamlar, sürdürülebilir büyüme stratejimizin kararlılıkla devam



ARAŞTIRMADA EMLAK KONUT'UN ARDINDAN İKİNCİ SIRAYI 123 MİLYAR TL İLE RÖNESANS, 115,4 MİLYAR TL İLE TORUNLAR, 65,4 MİLYAR TL İLE NEF, 63 MİLYAR TL İLE ZİRAAT, 61,5 MİLYAR TL İLE SİNPAŞ, 54,9 MİLYAR TL İLE ÖZAK, 47,9 MİLYAR TL İLE HALK, 47,7 MİLYAR TL İLE İŞ GYO VE 39,4 MİLYAR TL İLE AVRUPAKENT PAYLAŞTI

ettiğini ve uzun vadeli potansiyelimizi daha da pekiştirdiğimizi ortaya koyuyor" diyen Yılmaz, şirketin aktif büyüklüğünün 218 milyar 72 milyon TL'ye, net aktif büyüklüğünün ise 167 milyar 100 milyon TL'ye ulaştığını belirtti.

EMLAK KONUT'UN ARSA BÜYÜKLÜĞÜ 4,6 MİLYON M²

Yılmaz, elde edilen bu başarının, markaya duyulan güvenin bir sonucu olduğunun altını çizerek, "Yılın ilk çeyreğinde 360 bin metrekare büyüklüğünde, toplam 3 bin 4 bağımsız bölüm sattık. Bu satışlardan elde ettiğimiz 31,5 milyar TL'lik gelir, kamuoyunun büyük ilgi gösterdiği 'Kazançlı Yatırım Kampanyası'nın ve projelerimize duyulan güvenin en somut göstergesidir" ifadelerini

kullandı.

"Stratejik bölgelerde gerçekleştirdiğimiz 5 yeni arsa alımıyla, 2025'in ilk çeyreğinde şirket portföyümüze 255 bin 500 metreka-relik yeni bir alan kattık. Bu arsaların toplam ekspertiz değeri 9 milyar 171 milyon TL olarak belirlendi," diyen Yılmaz, bu yatırımlarla birlikte proje geliştirilebilir toplam arsa büyüklüğünün 4 milyon 63 bin metreka-reye, ekspertiz değerinin ise 64 milyar 425 milyon TL'ye ulaştığını açıkladı.

2025'in ilk çeyreğinde, 2 adedi gelir paylaşım modeli olmak üzere toplam 29 adet ihale sürecini başarıyla ve şeffaf bir şekilde sonuçlandırdıklarını belirten Yılmaz, "Sonuçlanan 2 adet gelir paylaşımı ihalesinde; 7,2 milyar TL toplam satış geliri öngörülmüş olup, bu gelirin 3,4 milyar TL'si Emlak Konut payı olarak belirlendi ve bu ihaleler ortalama 2,09 gibi yüksek bir çarpan değeriyle tamamlandı" diye konuştu.

5 MİLYAR TL'LİK GAYRİMENKUL YATIRIM FONU

Yılmaz, şirketin 5 milyar TL hedef büyüklüğe sahip Gayrimenkul Yatırım Fonu (GYF) kurmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu'na başvurduğunu belirterek, "Bu yeni fon, yatırımcılarımıza düşük riskli ve öngörülebilir getiri sunarken, projelerimize finansman çeşitliliği sağlayacak" dedi.

Yılmaz, "Şirketimizin başarıyla yürüttüğü projeler, güçlü bilançosu ve yatırımcılara sunduğu güven ortamı, sürdürülebilir büyüme vizyonumuzun temel taşlarını oluşturuyor. 2025 yılına güçlü adımlarla başladık ve yıl sonu hedeflerimize kararlılıkla ilerliyoruz. Paydaşlarımızla birlikte daha güçlü bir geleceğe yürümeye devam edeceğiz" şeklinde konuştu.



RÖNESANS GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Rönesans Gayrimenkul Yatırım A.Ş. (RGY), Rönesans Grubu'nun ticari gayrimenkul geliştirme ve yatırım şirketi. Holding'in 30 yılı aşkın inşaat deneyimini 22 yıllık gayrimenkul deneyimiyle birleştiren RGY, kendi yönettiği projeleri, 1.500.000 m² toplam inşaat alanı ve 740.000 m² toplam kiralanabilir alanı ile faaliyetlerini sürdürüyor.

TORUNLAR GYO

TORUNLAR GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Torunlar GYO 'Yatırıma ve Yaşamaya Değer' mottosuyla çalışıyor. Şirketin portföy değeri 118,9 milyar TL, net aktif değeri 97,3 milyar TL, brüt kiralanabilir 538 bin m2 net alana sahip. Torunlar GYO, 5 binin üzerinde tamamlanmış konut, 16 bin m2 eğlence alanı, 10 ayrı yerde 25 bin 846 m2 sahne ve sinema yatırımı ve 10 binin üzerinde direkt ve dolaylı istihdamı bulunan bir gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi.

nef

NEF GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

NEF GYO, Türkiye'nin itibarlı gayrimenkul firması ve aynı zamanda Türkiye'nin en değerli 100 markası arasında yer alan gayrimenkul şirketi olarak ülkenin barınma sorununa çözüm sunuyor. NEF yöneticileri 'Metrekarelerle değil, santimetrekarelerle çalışarak, ince düşünülmüş, yaşam alanları tasarlıyoruz" diyerek faaliyetlerini sürdürdüklerini belirtiyor.

Ziraat GYO

Ortaklıktan daha fazlası

ZİRAAT GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Şirketin ilk büyük yatırımı; İstanbul Uluslararası Finans Merkezi'ndeki Ziraat Kuleleri Projesi. Ziraat Kuleleri toplam 431 bin m2 inşaat alanı ile Ziraat Finans Grubu'na yakışır yeni bir ofis binası ve dünyanın sayılı finans merkezlerinden olması hedeflenen merkezde yerini alacak uluslararası firmalara yönelik ofis arzı sağlamayı hedefliyor. Şirket sürdürülebilir büyüme stratejisi, güçlü, çeşitlendirilmiş ve dengeli portföy yapısıyla yatırımcılarına en uygun risk-getiri dengesini sunmak hedef ve gayretiyle yatırımlarına devam ediyor. Dengeli yapılandırılan portföyünden sağladığı sürdürülebilir kira gelirleri, güçlü özkaynak ve mali yapısı ile yeni projelerini kesintisiz hayata geçiren Ziraat GYO, büyüme ivmesini her geçen gün artırıyor.

SİNPAŞ

SİNPAŞ GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Yarım asırdır faaliyetlerine devam eden Sınpaş GYO, imza attığı projeleriyle yeni ve modern Türkiye'nin temellerini atıyor ve gayrimenkul sektöründe üst sıralarda yer alıyor. Özgün projeleri ve kazandığı sayısız ödülleri ile Sınpaş GYO hem marka hem de finansal kimliğini büyütüyor. Şirket bugüne kadar yaklaşık 80 binin üzerinde kişiyi konut sahibi yaptı.

ÖZAKGYO

ÖZAK GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Özak GYO, şehrin en merkezi yerlerine konumlandığı özgün işleriyle dikkat çekiyor. Şehircilik alanında uzmanlaşmış bir ekibi bulunan Özak GYO, sektördeki seçkin iş ortaklarının da birikiminden faydalanarak, şehrin en dinamik bölgelerinde, yaşam kalitesini artıran ve yatırımcılarına yüksek kâr getirme potansiyeline sahip projeler geliştiriyor. Özak GYO'nun projeleri arasında; 34 Portall Plaza, Bulvar 216, Ela Excellence Resort Belek, İş İstanbul 34, Bayrampaşa Metro Gross Market, Hayat Tepe ve Hayat Tepe Suites, Büyükyalı ve Özak Genel Müdürlük Binası yer alıyor.

HALKGYO

HALK GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Halk Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, gayrimenkullere, gayrimenkul projelerine ve gayrimenkullere dayalı haklara yatırım yapmak, ülkenin gayrimenkul piyasasındaki değişim ve ilerlemeye ivme kazandırmak, Türkiye ekonomisi için değer oluşturmak, dünya standartlarında projelere imza atmak ve sektörün önde gelen güvenilir firmalarından biri olmak adına 2010 tarihinde faaliyete başladı. Şirket 2013 yılından bu yana Borsa İstanbul'da HLGYO koduyla işlem görüyor. Halk GYO'da Türkiye Halk Bankası yüzde 79,33 paya, diğer ortaklar yüzde 20,67 oranında paylara sahip bulunuyor.

“

EMLAK KONUT GYO GENEL MÜDÜRÜ YASİR YILMAZ, “2025 YILI İLK ÇEYREKTE ELDE EDİLEN 3,2 MİLYAR TL NET KÂR, 31,5 MİLYAR TL SATIŞ GELİRİ VE 5 MİLYAR TL'LİK GYF BAŞVURUSUYLA ŞİRKET FİNANSAL GÜCÜNÜ VE SEKTÖREL LİDERLİĞİNİ ORTAYA KOYUYOR” DEDİ

İŞ GYO

İŞ GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, üyesi olduğu İş Bankası Grubu'nun gücünü sektörel vizyonu ve seçkin projeleriyle pekiştirmeye çalışıyor. Kurulduğu günden bugüne çağdaş kentlere yakışır projelere imza atan şirket, yatırımcıları için yüksek getirili, akılcı gayrimenkulleri portföyünde bir araya topladı. Nitelikli portföyünden sağladığı sürdürülebilir kira gelirleri, öz kaynakları ve fonlama imkânlarıyla yatırımlarını kesintisiz hayata geçiren İş GYO, büyüme ivmesini artırarak sektördeki konumunu daha ileri taşımayı hedefliyor.

AVRUPAKENT GYO

AVRUPAKENT GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI

Avrupakent Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı, gayrimenkul, perakende, turizm ve sanayi sektörlerinde 48 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Artaş Holding çatısı altında 2010 yılında kuruldu ve 2023 yılında gayrimenkul yatırım ortaklığına dönüştü. Şirket, gayrimenkuller, gayrimenkul projeleri, gayrimenkule dayalı haklar, sermaye piyasası araçları ve Sermaye Piyasası Kurulu'nca belirlenen diğer varlık ve haklardan oluşan portföyü işletmek amacıyla paylarını ihraç etmek üzere kurulan ve sermaye piyasası mevzuatında izin verilen diğer faaliyetlerde bulunabilen sermaye piyasası kurumu niteliğinde kayıtlı sermayeli halka açık anonim ortak statüsünde faaliyetlerini sürdürüyor.

Haberin Doğru Adresi



İş, siyaset, ekonomi ve borsa dünyasının nabzını tutan ekovitrin.com, güncel gelişmeler, son dakika haberleri, derinlemesine analizler ve özel röportajlarla her zaman yanınızda... Yerli ve küresel ekonomiye dair en doğru bilgiye hızlıca ulaşmak için siz de App Store ve Google Play üzerinden ücretsiz indirin, gündemi kaçırmayın!

www.ekovitrin.com



@ekovitrin



Ekovitrin Haber



ekovitrin_dergisi



Ekovitrin





İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

22^{Yıl}

TERCİH ve
TANITIM GÜNLERİ

21 TEMMUZ
08 AĞUSTOS

FLORYA
KAMPÜSÜ

Hayallerin ve yarınların için

**“Geleceği
sen aydınlat”**



aday.aydin.edu.tr

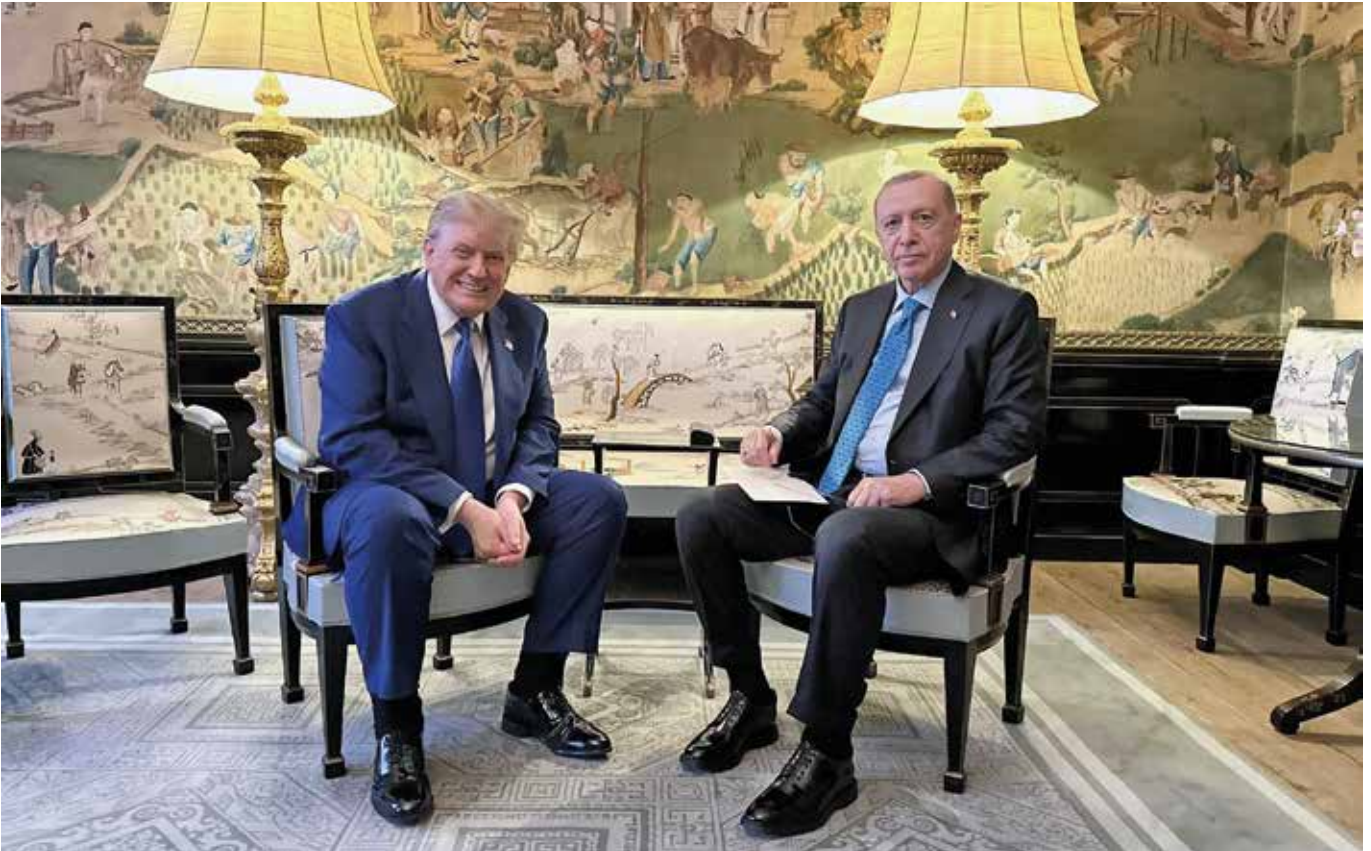
444 1 428

✕@i iaukampus



LAHEY'DE NATO ZİRVESİ'NİN KAZANANI ERDOĞAN VE TRUMP

ERDOĞAN'IN 'TERÖRÜN İTTİFAKÇA RESMİ TEHDİT OLARAK GÖRÜLMESİ VE TERÖRLE MÜCADELENİN NATO MÜKTESEBATINA GİRMESİ' ÖNERİSİ İLE TRUMP'IN '2035 YILINA KADAR ÜLKE GSYH'SİNİN YÜZDE 5'İ SAVUNMA HARCAMALARINA AYRILMASI' TALEBİ NATO ZİRVESİ'NDE KABUL EDİLDİ



CUMHURBAŞKANI **RECEP TAYYİP ERDOĞAN** VE ABD BAŞKANI **DONALD TRUMP** KARARLARIYLA NATO ZİRVESİNE YÖN VERDİLER

Hollanda'nın Lahey şehrindeki NATO zirvesi sonuç bildirgesinin kamuoyuna açıklanmasıyla sona erdi. Zirvede Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 'Terörün ittifak tarafından resmi tehdit olarak görülmesi ve terörle mücadelelenin NATO müktesebatına girmesi' önerisi ile ABD Başkanı Donald Trump'ın '2035 yılına kadar üye ülkelerin GSYH'sinin yüzde 5'i kadar savunma harcamalarına

ayrılması' talebi kabul edildi.

Bu adım, NATO Üyelerinin bireysel ve kolektif yükümlülüklerini yerine getirilmesini sağlamak amacıyla atıldı. Beş maddelik Bildirgede, aynı zamanda 32 üyenin kolektif savunmaya yönelik "sarsılmaz taahhüdü", yani Washington Antlaşması'nın 5'inci Maddesi'nde yer alan "Bir üyeye yapılan saldırı, tüm üyelere yapılmış sayılır" ilkesi yeniden teyit edildi. Ukrayna'nın olası NATO

üyeliği konusunda da metinde herhangi bir vurgu yer almadı.

32 üye ülkenin devlet ve hükümet başkanlarının katılımıyla gerçekleşen Kuzey Atlantik Konseyi (NATO) 2025 Lahey Zirvesi sonuç bildirgesi açıklandıktan sonra sırasıyla NATO Genel Sekreteri Mark Rutte, ABD Başkanı Donald Trump ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan basın toplantısı düzenledi.



NATO LAHEY 2025 ZİRVESİ SONUÇ BİLDİRGESİ

NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde yer alan beş madde şöyle sıralandı:

1 Washington Antlaşması'nın 5'inci Maddesi'nde yer alan "birimize yapılan saldırı, hepimize yapılmış sayılır" ilkesine olan sarsılmaz bağlılığımızı yeniden beyan ediyoruz. Bir milyar vatandaşımızı koruma, ittifakı savunma ve özgürlük ile demokrasi-mizi güvence altına alma kararlılığımızı birlik içinde ve kararlılıkla sürdürüyoruz. Türkiye'nin önem verdiği ve toplantı öncesinde öncelik olarak belirlediği konulardan bir diğeri de terörün, İttifak tarafından resmi tehdit olarak görülmesi ve terörle mücadele önemlidir.

2 Derin güvenlik tehditleri ve zorlukları karşısında birlik içinde olan müttefikler, özellikle Rusya'nın Euro-Atlantik güvenliğine yönelik uzun vadeli tehdidi ve terörizmin süregelen tehdidi karşısında; bireysel ve kolektif yükümlülüklerimizi yerine getirmek üzere, 2035 yılına kadar

“

BEŞ MADDELİK NATO ZİRVESİ BİLDİRGESİ'NDE 32 ÜYENİN KOLEKTİF SAVUNMAYA YÖNELİK WASHINGTON ANTLAŞMASI'NIN 5'İNCİ MADDESİ'NDE YER ALAN 'BİR ÜYEYE YAPILAN SALDIRI, TÜM ÜYELERE YAPILMIŞ SAYILIR' İLKESİ YENİDEN TEYİD EDİLDİ

savunma ve güvenlikle ilgili harcamalar da dahil olmak üzere, yıllık GSYH'nin yüzde 5'ini savunmaya ayırmayı taahhüt etmektedir.

3 Müttefikler, bu yüzde 5 taahhüdünün iki temel savunma yatırım kalemin-den oluşacağını kabul eder. Bu kalemler; Çekirdek savunma gereksinimlerine yönelik olarak 2035 yılına kadar yıllık GSYH'nin en

az yüzde 3,5'i NATO tarafından tanımlanmış savunma harcamaları çerçevesinde tahsis edilecek. Ayrıca, kritik altyapının korunması, ağ güvenliği, sivil hazırlık ve direnç, inovasyonun teşviki ve savunma sanayisinin güçlendirilmesi gibi hedeflerle yıllık GSYH'nin yüzde 1,5'ine kadar harcamaya yapılabilecek. Bu doğrultuda, müttefiklerin Ukrayna'nın savunması ve savunma sanayiine yaptıkları katkılar da toplam savunma harcamalarına dâhil edilecek.

4 Transatlantik savunma sanayi iş birliğinin hızla genişletilmesine olan ortak bağlılığımızı teyit ediyoruz. Ortak güvenliğimizi ilerletmek amacıyla, yeni teknolojilerden ve inovasyon ruhundan faydalanmak, müttefikler arasındaki savunma ticareti engellerini kaldırmak ve savunma sanayi iş birliğini desteklemek için ortaklıklarımızı güçlendireceğiz.

5 Bir sonraki zirvemizi 2026 yılında Türkiye'de, ardından bir başka zirveyi Arnavutluk'ta gerçekleştirmeyi dört gözle bekliyoruz.



TÜRKİYE AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR ADIM

Zirve, Türkiye'nin beklentilerini karşılayan bir şekilde sonuçlandı ve Türkiye'nin üzerinde hassasiyetle durduğu bazı kritik konular 2025 NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde yer aldı. Bildirgede 2026 NATO Zirvesi'nin Türkiye'de düzenleneceği duyuruldu. Türkiye'nin bir süredir dile getirdiği NATO Zirvesi'ne ev sahipliği yapma talebine Temmuz 2024'te NATO Washington Zirvesi sırasında olumlu yanıt verildi ve 2024 Washington Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde düzenlenme tarihi verilmeden sadece "Haziran 2025'te Hollanda'nın Lahey kentinde yapılacak bir sonraki zirvede tekrar bir araya gelmeyi ve ardından Türkiye'de bir toplantı yapmayı sabırsızlıkla bekliyoruz" denilmişti. Böylelikle 2025 NATO Lahey Zirvesi'nde Türkiye'de düzenlenecek NATO Zirvesi'nin tarihi 2026 yılı olarak teyit edildi.

2025 NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde yer alan Türkiye'nin önem verdiği ve toplantı öncesinde öncelik olarak belirlediği konulardan bir diğeri de terörün, ittifak tarafından resmi tehdit olarak görülmesi ve terörle mücadelenin NATO müktesebatına girmesi oldu.

Hollanda'nın Lahey şehrinde gerçekleştirilen 2025 NATO Zirvesi'nde Türkiye'nin yeni değişimlere açık olan ve yeni bir tarihin yazıldığı AFRO AVRASYA'nın (Afrika – Asya – Avrupa) politik ve jeopolitik



TÜRKİYE'NİN AB ÜYESİ OLMAYAN BİR MÜTTEFİK OLARAK AB'NİN SAVUNMA GİRİŞİMLERİNE TAM KATILIM SAĞLANMASI VE 800 MİLYAR EURO DÜZEYİNDE BİR HACME ULAŞMASI BEKLENEN AVRUPA SAVUNMA HARCAMALARINDAN PAY ALABİLMESİNİN ÖNÜ AÇILDI

dengeğinde önemli bir aktör olduğu bir kez daha ortaya çıktı.

2025 NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi metni kısa olmasına rağmen Bildirge'de terör tehdidine atıf yapıldı. Erdoğan basın toplantısında, "Lahey'de terörle mücadelenin ancak müttefiklerin samimi dayanışmasıyla başarılabileceğini vurguladım. Zirve bildirgesine bu tehdidin yansıtılmasını sağladık" dedi.

NATO ZİRVESİ'NDE TÜRKİYE'NİN KAZANIMI

NATO Lahey Zirvesi'nde Türkiye'nin ve dolayısıyla Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın en büyük kazanımı üyeler arası savunma

sanayi işbirliğini teşvik eden ve müttefikler arasındaki savunma ticaretini engellerin ortadan kaldırılması konusunda çalışılacağı vurgusunun 2025 NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde yer alması oldu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Milli Savunma Bakanı Yaşar Güler ile Dışişleri Bakanı Hakan Fidan, NATO toplantılarında bu konuyu birçok kez gündeme getirdi ve bu durumun kabul edilemez olduğunu mevkidaşlarına ilettiler. Türkiye son yıllarda çeşitli nedenlerden ötürü NATO üyesi bazı ülkelerin silah ambargosuna maruz kalması hatta bu konuda ABD ve Almanya ile yaşanan pürüzlerin giderilebilmesi için son birkaç yıldır yoğun bir görüşme trafiği devam etti.

2025 NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nin 4'üncü maddesi aynı zamanda Türkiye'nin Avrupa Birliği (AB) üyesi olmayan bir müttefik olarak, AB'nin savunma girişimlerine tam katılım sağlanması ve 800 milyar euro düzeyinde bir hacme erişmesi beklenen Avrupa savunma harcamalarından pay alabilmesi yönünde olumlu bir adım olarak değerlendiriliyor.

Bu konuya dair açıklamalarda bulunan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Üye olmayan müttefiklerin birliğinin (AB) savunma sanayi girişimlerine tam olarak dahil edilmesinin tüm Avrupa'nın menfaatine olacağını vurguladım. Müttefikler arasındaki

savunma sanayi ürünlerinin ticaretinde engellerin kaldırılmasına yönelik anlayışın ittifak belgelerine yansıtılmasına öncülük ettik" dedi.

İSRAİL SALDIRIRSA, NATO YARDIMA GELİR Mİ?

Bir basın mensubunun "Türkiye ile İsrail arasında bir çatışma çıkarsa NATO Türkiye'yi savunmaya gelir mi?" sorusuna Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Türkiye'ye herhangi bir saldırı olmadıktan sonra, Türkiye'ye yönelik bir saldırı olmadığı takdirde ki şu anda böyle bir şey söz konusu değil, Türkiye bölgesinin bir barış ülkesidir ve bölgesinde de barışın özellikle hâkim olması için bütün gayretlerini göstermektedir. Ancak tabii bütün bunların yanında özellikle de İsrail'in bu çekilmez, dayanılmaz tavrına karşı da biz orada zulmün karşısında yer almayı devam ettireceğiz. Bugüne kadar Gazze'de olduğu gibi bölgede zalimlerin karşısında yer aldık, zulmün karşısında yer aldık, yer almaya devam ediyoruz. Özellikle de garip gurebanın yanında yer almaya devam ediyoruz. Düşünün şu anda Gazze'de aylardır oradaki mazlumlara aynı yardım gitmiyor. Şimdi bu insanlara aynı yardım gitmezse, bu insanların hâli ne olacak? Biz de şu anda güçlü olan ülkelere diyoruz ki gelin İsrail'in karşısında yer alın. Bu aynı yardımların götürülebilmesi için Gazze'ye kapıların açılmasını ne yapmak lazım? Sağlamak lazım. Kızılhaç'a bile şu anda İsrail yol vermiyor. Kızılhaç kanalıyla bile Gazze'deki bu insanlara yardım gitmiyor. Böyle bir durum söz konusu. Kızılhaç çalışabilse, o kanalla buralara aynı yardım, gıda, ilaç, yiyecek, giyecek bütün bunları götürme imkânı sağlanmış olacak. Ama şu anda bu bile maalesef yok" cevabını verdi.

"Türkiye, gayrisafi yurtiçi hasıladan savunmaya ayırdığı payı yüzde 2'den yüzde 5'e çıkarmak için hangi yolu izleyecek? Almanya ile görüşmemizde Eurofighter alımıyla ilgili konu gündeme geldi mi?" sorusuna da Erdoğan, "Şu an itibarıyla önümüzdeki 10 yıl içerisinde tabii ki atacağımız adımlar millî bütçeden olacaktır. Peyderpey millî bütçeden buraya gerekli olan payı ayırmak suretiyle NATO'ya olan bu desteğimizi vermiş olacağız. Eurofighter konusunda gerek İngiltere gerek Almanya ile görüşmelerimizi yaptık, yapıyoruz ve bu konuda



UKRAYNA'NIN NATO'YA ÜYELİĞİNİN YER ALMADIĞI 2025 LAHEY ZİRVESİ SONUÇ BİLDİRGESİ'NDE 2026 YILINDAKİ NATO ZİRVESİ'NİN TÜRKİYE'DE YAPILACAĞI KARARLAŞTIRILDI. NATO ZİRVESİ 2027 YILINDA DA ARNAVUTLUK'TA GERÇEKLEŞTİRİLECEK

olumlu gelişmeler var. Bu olumlu gelişmeleri de tamamen işi gerçekleştirdikten sonra inşallah adımlarımızı atmış olacağız" ifade-rini kullandı.

ÇALINAN DEĞİL SAVUNULAN BİR İTTİFAK

2025 NATO Lahey Zirvesi Sonuç Bildirgesi'nde yer alan maddeler incelendiğinde zirvede, NATO üyesi devlet ve hükümet başkanlarının, ABD Başkanı Donald Trump'ın uzun bir süredir talep ettiği şekilde, 2035 yılına kadar savunma harcamalarını hâlihazırdaki yüzde 2 seviyesinden gayrisafi yurt içi hasıllarının (GSYİH) yüzde 5'ine çıkarma konusunda mutabakata varmış olmaları nedeniyle Trump'ın zirveden büyük bir diplomatik zafer ile ayrıldığı görülüyor.

Trump bu zaferi basın toplantısında Avrupa'nın "çalınan" değil, "savunulan" bir ittifaka dönüştürüldüğünün işareti olarak yorumladı. Trump, "Buraya geldim. Çünkü burada olmam gerekiyordu, ama tamamen değişmiş bir şekilde ayrılıyorum. Zirvede liderlerin ülkelerine duydukları sevgi ve tutku inanılmazdı. Daha önce hiç böyle bir şey görmemişim. Ülkelerini korumak istiyorlar ve ABD olmadan bunun gerçekleşmesi mümkün değil. Bu konuya ciddi bakılıyor" ifadelerini kullandı.

LAHEY SAVUNMA YATIRIM PLANI

NATO Genel Sekreteri Mark Rutte de, zirveye katılan NATO devlet ve hükümet başkanlarının "NATO'nun kolektif savun-

masında bir sıçrama yaratacak" Lahey Savunma Yatırım Planı üzerinde anlaştığını açıkladı. Rutte, "Savunma sanayilerimizi güçlendirmeyi kabul ettik. Bu hem güvenli-ğimizi artıracak, hem de istihdam oluştura-cak. Ukrayna'ya desteğimizi yineledik. Tüm bunlar çok önemli" dedi. Lahey Savunma Yatırım Planı hakkında bilgi veren Rutte, "ciddi tehditlere karşı verilmiş ciddi bir taah-hüt" olarak tanımladığı plan çerçevesinde müttefiklerin, savunmaya yüzde 5 oranında GSYH yatırımı yapmayı kabul ettiğini ve bu yüzde 5'in en az yüzde 3,5'i temel savunma harcamalarına gideceğini, kalan yüzde 1,5'in ise savunma ve güvenliği destekleyen yatırımlara ayrılacağını anlattı. Rutte, hâlihazırda yüzde 2 olan hedefe tüm müttefiklerin 2025 yılı içinde ulaşacağına dikkat çekti.

YÜZDE 5'LİK SAVUNMA HARCAMASI KARARI TEHDİT OLUŞTURMUYOR



Rusya Dışişleri Bakanı Sergey Lavrov açıklamasında NATO ülkelerinin savunma harcamalarının yüzde 5'e çıkarılması kararını değerlendirecek, "Yüzde 5'lik bir değer bizim güvenliliğimize karşı büyük bir tehdit oluşturacağını düşünmüyorum. Biz hangi hedefleri kovaladığımızın farkındayız ve bunları saklamıyor, açıkça duyuruyoruz. Birleşmiş Milletler (BM) Şartları ve uluslararası hukuk çerçevesinde her bakış açısından güven altına alabileceğimizi de biliyoruz" dedi. Lavrov, NATO ülkelerinin bu hafta gerçekleştirdiği açıklamaları, "Silahlanmadaki şahtanışlarını meşru kılmak için Rusya'yı bir canavar gibi resmettiler" ifadeleriyle eleştirdi.



BAKAN ABDULKADİR URALOĞLU:

“ULAŞTIRMA, ALTYAPI VE TEKNOLOJİDE ÇAĞ ATLADIK”



ŞEREF ÖZATA

ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANI ABDULKADİR URALOĞLU, “YÜKSEK KAPASİTELİ, HIZLI VE ÇEVRECİ BİR ULAŞTIRMA AĞI KURUYORUZ. YATIRIMLARLA 23 YILDA ÇAĞ ATLADIK, DÜNYA İLE YARIŞIYORUZ” DEDİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye’yi doğudan batıya, kuzeyden güneye bağlayan ulaşım yollarını güçlendirmeye devam ettiklerini belirterek, “Altyapıda çağ atladık. Karadeniz ile Akdeniz arasında yüksek kapasiteli, hızlı ve çevreci bir taşımacılık

ağı oluşturuyoruz” dedi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu; tünel, kara, demir, hava ve deniz-yolları, net sıfır emisyon, büyük şehirlerde yoğun araç trafiği sorunu, lojistik, GSM sektörü, yatırım, projeler ve gündem ile ilgili Ekovitrin’in sorularını cevapladı.

TÜNEL UZUNLUĞUNDA 16 KAT ARTIŞ

◆ Özellikle karayollarını birbirine bağlamada önemli bir işlev gören tünel yatırımlarında; ticareti ve trafiği kolaylaştırmayla birlikte başka hangi faydalar ve katma değerli adımlar öne çıkıyor?

Türkiye, 2003'ten 2025'e kadar tünel yapımı konusunda adeta çağ atladı diyebiliriz. Düşünsenize, bu süreçte 748 km uzunluğunda tam 433 tünel inşa edildi ve toplam tünel uzunluğumuz 798 kilometreye ulaştı. Yani, bugün itibarıyla yollarımızda 798 kilometre uzunluğunda 516 tünel hizmet veriyor. Bu, 2003 öncesine kıyasla tünel uzunluğunda 16 katlık inanılmaz bir artış demek! Bu rakamlar, Türkiye'nin altyapıdaki kararlılığını ve vizyonunu net bir şekilde ortaya koyuyor.

Tüneller, sadece karayollarını birbirine bağlamakla kalmıyor, aynı zamanda hayatı kolaylaştıran, ekonomiye güç katan ve çevreyi koruyan pek çok fayda sağlıyor. Mesela, bu tüneller sayesinde trafik akışı kesintisiz hale geliyor. Yollar tıkanmıyor, araçlar dur-kalk yapmadan yoluna devam ediyor. Bu da seyahat sürelerini ciddi şekilde kısaltıyor. İşletme giderleri düşüyor. Kim istemez ki daha hızlı ve konforlu bir yolculuk? Üstelik bu tüneller, trafik güvenliğini artırıyor. Dar virajlar, tehlikeli yol koşulları yerine modern tünellerde güvenli bir şekilde seyahat edebiliyorsunuz. Bu, kazaların azalması demek, yani can güvenliği demek.

HER ALANDA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE KATKI

◆ **Tünellerin çevreye ve çevreciliğe katkılarını nasıl anlayalım? Altyapı yatırımlarında ileriye dönük hangi projeler bulunuyor?**

Çevre demişken, tünellerin çevreci yönü de çok önemli. Daha kısa ve verimli yollar sayesinde karbondioksit salınımı azalıyor. Bu, hem doğayı koruyor hem de Türkiye'nin sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlıyor. Ayrıca tünel yapımı sırasında çevreci yaklaşımlar benimseniyor. Mesela, kamulaştırma giderleri azalıyor çünkü tüneller dağları delip geçtiği için geniş arazilere ihtiyaç duyulmuyor. Bu da hem maliyetleri düşürüyor hem de doğal alanların korunmasına yardımcı oluyor.

Peki, ileriye dönük ne yapıyoruz? Türkiye, altyapı yatırımlarında planlı ve kararlı bir yol haritası izliyor. 2025 yılında 55 km uzunluğunda tüneli tamamlayarak 853 kilometreye, 2028'de ise 989 kilometreye ulaşmayı hedefliyoruz. Özetle, Türkiye tünel yapımında sadece kilometre taşlarını değil,



SON 23 YILDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ 290 MİLYAR DOLARLIK YATIRIMLA, MOBİLİTE, LOJİSTİK VE DİJİTALLEŞME ODAKLI BİRÇOK PROJİYİ HAYATA GEÇİRDİK. ATTIĞIMIZ HER ADIM SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMAYA KATKI SUNARAK GELECEK NESİLLERE DAHA YAŞANABİLİR BİR ÜLKE BIRAKMAK

aynı zamanda bir vizyonu inşa ediyor. Kesintisiz, güvenli, hızlı ve çevreci bir ulaşım ağıyla hem vatandaşlarımızın hayatını kolaylaştırıyoruz hem de ülkemizi dünya sahnesinde daha güçlü bir konuma taşıyoruz. Bu tüneller, sadece dağları delmiyor; aynı zamanda Türkiye'nin geleceğini aydınlatıyor.

290 MİLYAR DOLARLIK DEV YATIRIM

◆ **Bu zamana kadar gerçekleştirdiğiniz altyapı yatırımlarınızın toplam harcaması ne kadar? Bu maliyet ülkeye neler kazandırdı?**

Son 23 yılda gerçekleştirdiğimiz 290 milyar dolarlık yatırımla, mobilite, lojistik ve dijitalleşme odaklı birçok projeyi hayata geçirdik.

Attığımız her adım, sürdürülebilir kalkınmaya katkı sunarak gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakmamızı sağlamaktadır. Milli elektrikli tren setlerimiz, elektrikli araçlar için artan şarj istasyonlarımız, bisiklet yollarımız, ekolojik köprülerimiz, sürdürülebilir havacılık yakıtı politikalarımız, yeşil denizcilik projelerimiz, çevre dostu ulaşım anlayışımızın somut göstergeleridir. Örneğin Marmaray projemizle 2013'ten bu yana 62 milyon ton karbon emisyonu azaltımı sağladık. Kesintisiz trafik akışı oluşturmak amacıyla yaptığımız karayolu yatırımları sayesinde de yıllık 5,2 milyon ton daha az CO2 emisyonu salımı gerçekleştirdik. Bu azaltımları karbon borsalarında krediye dönüştürerek sıfır emisyon projelerine kaynak temin etmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Ulaşımında sıfır emisyon hedefini destekleyen; "Elektrikli Skuter Yönetmeliği", "Ulaşımında Enerji Verimliliğinin Artırılmasına İlişkin Yönetmelik", "Kombine Taşımacılık Yönetmeliği" ve "Karayoluyla Taşınan Yüklerin Denizyoluna Aktarılmasının Desteklenmesi Hakkındaki Yönetmelik" gibi düzenlemelerle çevre üzerindeki olumsuz etkileri en aza indiriyoruz.

Kooperatif AUS test ve Uygulama Koridoru ile dünyadaki yenilikçi teknolojilerin ülkemizde uygulanması sağlıyoruz. Bu kapsamda İstanbul ve Antalya'da Kooperatif Akıllı Ulaşım Sistemleri (K-AUS) pilot uygulamalarına başladık. Akıllı ulaşım sistemlerini yaygınlaştırmak için fiber optik altyapımızı karayolu ağlarımızda 20.000 km'ye çıkaracağız.



ULUSLARARASI ARENADA BAŞARI HİKÂYESİ

◆ **Türkiye tünel yapmada adeta dünya ile yarışıyor. Türkiye, Avrupa'nın en uzun tünelini, dünyanın üçüncü büyük çift tüp karayolu tünelini inşa etti. Ülkemiz öncelikle tünel, ardından viyadük, köprü ve karayolu inşasında dünya müteahhitliği yönünden hangi seviyede? Türkiye'nin bu alanda yurtdışında yapmış olduğu hangi projeler bulunuyor?**

Türkiye, son 23 yılda ulaştırma ve altyapı alanında öyle bir atılım yaptı ki, adeta dünya ile yarışıyor. Tünel, viyadük, köprü ve karayolu inşaatlarında sadece kendi topraklarımızda değil, uluslararası arenada da müthiş bir başarı hikâyesi yazıyoruz. Bu işler trafik güvenliğini artırıyor, sosyal hayatı canlandırıyor, lojistiği hızlandırıyor ve ekonomiye ciddi katkılar sağlıyor. Mesela, bölünmüş yol uzunluğumuz 6.101 kilometreden 29.742 kilometreye çıktı. Bitümlü sıcak karışım kaplamalı yollarımız 8.591 kilometreden 31.780 kilometreye, köprü uzunluğumuz 311 kilometreden 799 kilometreye, tünel uzunluğumuz ise 50 kilometreden 798 kilometreye ulaştı. Bu rakamlar, Türkiye'nin altyapıda ne kadar büyük bir dönüşüm yaşadığını gösteriyor.

Tünel yapımında öyle bir noktaya geldik ki, Avrupa'nın en uzun tüneli olan Zigana Tüneli'ni inşa ettik. 14.500 metre uzunlu-



ÇEYREK ASIR DOLMADAN 748 KİLOMETRE UZUNLUĞUNDA 433 TÜNEL İNŞA EDİLDİ. TÜNEL UZUNLUĞUMUZ 798 KİLOMETREYE ULAŞTI. HALEN 516 TÜNEL HİZMET VERİYOR. BU DURUM 2003 ÖNCESİNE GÖRE 16 KATLIK İNANILMAZ BİR ARTIŞ DEMEK

ğuyla bu tünel, dünyada da üçüncü sırada. Yine köprülerde çığır açtık. 1915 Çanakkale Köprüsü, 2.023 metrelik orta açıklığıyla dünyanın en uzun orta açıklıklı asma köprüsü oldu. Yavuz Sultan Selim Köprüsü ise 59 metrelik platform genişliğiyle, üzerinde raylı sistem bulunan dünyanın en geniş asma köprüsü. Ayrıca 322 metrelik kuleleriyle dünyanın en yüksek kulesine sahip asma köprülerinden biri ve 1.408 metrelik ana açıklığıyla da oldukça etkileyici. Kuzey Marmara Otoyolu Tünelleri'ni de unutmamak lazım; 21,5 metrelik kazı kesitiyle dünyanın en geniş kesit alanına sahip otoyol tünelleri bunlar.

ÇİN'DEN SONRA DÜNYANIN İKİNCİ ÜLKESİYİZ

◆ **Dünya sıralamasında Türkiye bu çalışmalarlarıyla kaçınıcı sırada?**

Türk müteahhitleri, dünya sahnesinde de parlıyor. Engineering News-Record dergisine göre, Çin'in ardından dünyada en fazla uluslararası proje üstlenen ikinci ülkeyiz. Bu, Türk mühendisliğinin ve müteahhitlik sektörünün ne kadar güçlü olduğunun kanıtı. Uluslararası Yol Federasyonu'nun ödülleri de bunu tescilliyor. Mesela, 2019'da Yavuz Sultan Selim Köprüsü "Dizayn" ödülünü aldı. 2021 ve 2022'de 1915 Çanakkale Köprüsü ve Otoyolu, "Proje Finansmanı ve Ekonomi" ile "Yapım Metodolojisi" kategorilerinde ödüllendirildi. 2023'te Zigana Tüneli "Yapım Metodolojisi"nde, Eğiste Hadimi Viyadüğü "Kalite Yönetimi"nde ödül kazandı. 2024'te ise Kömürhan Köprüsü, 168,5 metrelik tek pilonu ve 380 metrelik orta açıklığıyla dünyada dördüncü sıraya yerleşti ve "Yapım Metodolojisi"nde en iyi proje seçildi. Kuzey Marmara Otoyolu "Proje Yönetimi ve Finansman"da, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Kuzey Çevre Otoyolu ise "Trafik Yönetimi ve Akıllı Ulaşım Sistemleri" ile "En İyi Etkinlik Ekibi" kategorilerinde ödüller aldı.

Bazı projelerimiz var ki, sadece teknik başarılarıyla değil, çevreye duyarlılığıyla da öne çıkıyor. Mesela, Nallıhan Kuş Cenneti Tüneli ve Köprüsü. 270 metrelik Nallıhan Köprüsü, Nallıhan Davutoğlu Kuş Cenneti'ni korumak için öyle tasarlandı ki, su içinde dolgu veya temel imalatı yapılmadı. Ayakları, doğal yaşamı etkilemeyecek yükseklikte inşa edildi. Bu köprü, Türkiye'de ilk, dünyada ise ikinci eğik ayaklı ardgermeli konsol köprü oldu.

Türkiye, bu projelerle hem kendi altyapısını güçlendiriyor hem de dünyada müteahhitlik sektöründe liderliğini pekiştiriyor. Zigana Tüneli, 1915 Çanakkale Köprüsü, Yavuz Sultan Selim Köprüsü gibi eserler, sadece mühendislik harikası değil, aynı zamanda ekonomik ve sosyal kalkınmamızın da sembolü. Türk müteahhitleri, yurtiçinde ve yurtdışında attıkları her adımla ülkemizi bir ulaşım ve altyapı merkezi haline getiriyor. Bu başarılar, Türkiye'nin geleceğe emin adımlarla yürüdüğüünün en güzel kanıtıdır.



İSTANBUL TRAFİĞİNİ RAYLI SİSTEM RAHAHLATIR

Yine, İstanbul'u bir baştan diğer başa modern raylı sistem ağılarıyla da donatıyoruz. Çünkü İstanbul'un trafiğini rahatlatmanın en büyük anahtarı, hiç şüphesiz raylı ulaşım projeleridir.

Bu doğrultuda, Asrın projesi Marmaray ve Gebze-Halkalı Banliyö Hattı ile birlikte Gayrettepe-Kağıthane-İstanbul Havalimanı Metrosu ve İstanbul Havalimanı -Arnavutköy kesimi, Sirkeci-Kazlıçeşme Raylı Sistem Hattı, Levent-Hisarüstü Metrosu, Pendik-Sabiha Gökçen Havalimanı Metrosu, Başakşehir-Çam ve Sakura Şehir Hastanesi-Kayaşehir Metrosu, Bakırköy Sahil-Bahçelievler-Güngören-Bağcılar Kirazlı Metrosuyla İstanbul'da yapımını tamamlayıp İstanbulluların hizmetine sunduğumuz metro hattı uzunluğu 161,8 km'dir. Ancak durmuyor, devam ediyoruz. Şu anda, Halkalı-İstanbul Havalimanı hattının Halkalı-Arnavutköy kesimi ve bir araya geldiğimiz Altunizade-Çamlıca Camii-Bosna Bulvarı

Metrosu olmak üzere toplam 22 kilometre uzunluğundaki hatlarda yapım çalışmaları sürüyor. Ayrıca Altunizade-Çamlıca Camii-Bosna Bulvarı Metro Hattı'mızı Ümraniye Spor Köyü'ne kadar uzatacak yeni bir projeyi daha Bakanlığımız üstlendi.

Kazım Karabekir-Topağacı-Ümraniye Spor Köyü Raylı Sistem Hattı ile Bosna Bulvarı'ndan itibaren Yavuztürk, Kazım Karabekir, Topağacı ve Ümraniye Spor Köyü istasyonlarını hizmete alarak 4,5 kilometre uzunluğunda yeni bir hat daha kazandıracak. Böylece, yapımı devam eden hat uzunluğumuz 26,5 kilometreye, İstanbul genelinde inşa ettiğimiz toplam hat uzunluğu ise 188,3 kilometreye ulaşacak. Bu yeni projeyle, Altunizade'den Ümraniye Spor Köyü'ne kesintisiz metro ulaşımı sağlayarak İstanbulluların hayatını kolaylaştıracak ve Üsküdar-Çekmeköy Metrosu ve Metrobüs ile entegrasyon sağlayarak bölgedeki ulaşım ağını daha da güçlendireceğiz.

Yaptığımız hesaplamalar İstanbul'un

1004 km metro hattına ihtiyacı olduğunu gösteriyor. İstanbul'un şu anda 362 km hattı var ve Bakanlığımızın bu yeni hattımızla birlikte yapımı devam eden projeleri bittiğinde İstanbul'un raylı sistem uzunluğu 388,5 kilometreye çıkacak. Demek ki yaklaşık 600 kilometrenin üzerinde bir metro hattı daha yapılması gerekiyor.

YENİ ADI 'BÜYÜK İSTANBUL TÜNELİ'

◆ Üç Katlı Büyük İstanbul Tüneli projesi de mevcut yatırımlar içinde yer alıyor mu?

Büyük İstanbul Tüneli Projesi'ne gelince, geçmişte "Üç Katlı Büyük İstanbul Tüneli" olarak tanıtılan bu proje, günümüz teknolojisine ve ulaşım ihtiyaçlarına uygun şekilde revize edilerek "Büyük İstanbul Tüneli" adını aldı. Söğütluçeşme'den İncirli'ye uzanan, 30,2 kilometre uzunluğunda, 4,3 kilometresi Boğaz geçişi olan ve 15 istasyondan oluşan bu metro hattı, günlük 1,5 milyon yolcu taşımayı hedefliyor. Proje, Söğütluçeşme, Ünalın, Altunizade, Gayrettepe, Meci-



“

TÜNELLER SADECE KARAYOLLARINI BİRİRİNE BAĞLAMAKLA KALMIYOR, AYNI ZAMANDA HAYATI KOLAYLAŞTIRAN, EKONOMİYE GÜÇ KATAN VE ÇEVREYİ KORUYAN PEK ÇOK FAYDA SAĞLIYOR. ULAŞIM SÜRELERİNİ KISALTIYOR, TRAFİK GÜVENLİĞİNİ ARTIRIYOR, İNSAN HAYATINI KORUYOR

diyeköy, Haliç, Vatan, Cevizlibağ, Zeytinburnu ve İncirli istasyonlarında Marmaray, Kadıköy-Tuzla, Üsküdar-Ümraniye-Sultanbeyli, Altunizade-Ferah Mahallesi-Çamlıca Camii-Bosna Bulvarı, Gayrettepe-İstanbul Havalimanı, Yenikapı-Haciosman, Karabaş-Esenyurt, Eminönü-Alibeyköy, Yenikapı-Otogar, Yenikapı-Kirazlı, Topkapı-Mescid-i Selam, Kabataş-Bağcılar ve Bakırköy-Başakşehir hatlarıyla entegre olacak. Etüt-proje hizmetleri ihale hazırlıkları tamamlanmış olup, proje Yatırım Programı'na alınmak üzere teklif edilmiştir.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak her zaman İstanbul ve İstanbulluların yanındayız. İstanbulluların ihtiyaçlarına cevap veren, hızlı, emniyetli ve konforlu ulaşım ağını tesis edene kadar da çalışacağız.

HER TÜRLÜ AFETE KARŞI HAZIRLIKLİYİZ

◆ İstanbul için, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı depremle ilgili ne tür hazırlıklar yapıyor, hangi tedbirleri alıyor?

Özellikle, asrın felaketi olarak tarihe geçen Kahramanmaraş depremleri ve 23 Nisan'da yaşanan İstanbul Depremi bizlere bir gerçeği milletimiz nazarında bir kez daha hatırlattı. Hamdolsun, bu son depremde bir can kaybı yaşamadık.

Bakanlığımız sorumluluğundaki karayollarımız, havalimanlarımız, tren ve metrolarımız da çok şükür bu felaketi hasarsız atlattı. 23 Nisan'da ulaşım altyapımız depreme hazır olduğunu kanıtladı.

Bakin 1999'daki Marmara Depremi'nin ardından, ülkemizin en önemli metropolü olan

İstanbul'da, Marmara ve Ege bölgelerinde, deprem gibi afet durumlarında kullanılacak, dirençli bir alternatif karayolu koridoruna ihtiyaç olduğu ortaya çıkmıştı. Bu kapsamda İstanbul başta olmak üzere, Türkiye ekonomisinin en gelişmiş kesimi olan ve nüfusun önemli bir bölümünün yaşadığı, Marmara ve Ege bölgelerinin birbiri ile entegrasyonunu; Kuzey Marmara Otoyolu, İstanbul-İzmir Otoyolu ve Malkara-Çanakkale otoyolu olmak üzere yeni karayolu projelerini hayata geçirerek mümkün hale getirdik. Osmangazi, Yavuz Sultan Selim ve 1915 Çanakkale Köprülerimizi çok şiddetli bir depremde bile ayakta kalarak hizmet sunabilecek şekilde tasarlayarak inşa ettik. 15 Temmuz Şehitler ve Fatih Sultan Mehmet köprülerimizi de sismik ve yapısal güçlendirme çalışmaları ile güçlendirdik.



FAW LİMANI VE YENİ İPEK YOLU PROJESİ

FAW Limanı'nı bin 200 kilometrelik demir yolu ve otoyol ile Türkiye sınırına ve oradan da Avrupa'ya bağlayacak olan bu proje, bölgesel ticarete yepyeni bir sayfa açacak. Sadece maliyet avantajı ve kısa süreli ulaşım imkânı sunmakla kalmayıp, aynı zamanda mevcut ulaşım koridorlarını da tamamlayıcı bir rol üstlenecek. Doğu-batı yönündeki koridorları, kuzey-güney yönünde birleştirerek küresel ticaret sistemine doğrudan katkı sağlayacak.

Proje kapsamında, Basra Körfezi'nde yapımı devam eden Faw Limanı'ndan başlayarak Bağdat ve Musul'u içine alan bir güzergâh izlenerek, Türkiye'deki demir yolu ve kara yolu ağları üzerinden başta Avrupa olmak üzere uluslararası ulaşım ve lojistik ağına entegre olacağız. Kalkınma Yolu Projesi kapsamında ülkemizden geçen 2 bin 92 kilometre demir yolu bağlantısı için 727 kilometre yeni hat, bin 923 kilometre kara yolu koridoru içinse 331 kilometre yeni otoyol yatırımı planladık. "Yeni İpek Yolu" olarak adlandırdığımız bu dev proje ile ülkemizin ekonomik ve jeopolitik gücünü daha da güçlendireceğiz. Irak tarafıyla da Kalkınma Yolu Projesi anlaşmasını imzalamayı planlıyoruz.

AVRUPA'DA ÜÇ DENİZ VE MAVİ NOKTA GİRİŞİMİ

29 Nisan'da gerçekleşen Polonya'nın başkenti Varşova'da düzenlenen Üç Deniz Girişimi'nin 10. Zirvesi'nde stratejik ortak olarak yer aldık. Baltık, Adriyatik ve Karadeniz ülkelerinin enerji, ulaştırma ve dijitalleşme

alanlarında altyapı eksikliklerini giderme hedefiyle ortaya koyduğu Üç Deniz Girişimi, bölgesel kalkınma ve Avrupa bütünleşmesi açısından dönüştürücü bir güç haline gelmiştir. Bu noktada Türkiye, bu girişimi en başından beri dikkatle takip etmiş; Via Carpatia ve Rail Baltica gibi projelerin, Orta ve Doğu Avrupa'da kuzey-güney aksında güçlü bir bağlantı kuşağı oluşturacağına inanmıştır.

Üç Deniz Girişimi'ne stratejik ortak olarak katılmamız, ulaşım, enerji ve dijital altyapılar alanında bağlantısallığı artırmaya yönelik ortak bir vizyona dayanmaktadır. Daha önce de belirttiğim gibi Türkiye'nin coğrafi konumu, Avrupa, Asya, Afrika ve Orta Doğu'nun kesişim noktasında bir köprü oluştururken, dünya standartlarındaki altyapı kapasitemiz bu ortaklığı daha da güçlendirmektedir.

Asya ve Avrupa'yı Türk Boğazları üzerinden beş ayrı karayolu geçişiyle bağlıyoruz. İstanbul Boğazı'nda Avrasya Tüneli ile boğazın altından, Fatih Sultan Mehmet, 15 Temmuz Şehitler ve Yavuz Sultan Selim Köprüsü olmak üzere üç köprüyle boğazın üstünden dört karayolu geçişi sağlamaktayız. 1915 Çanakkale Köprüsü de dünyanın en büyük açıklığına sahip köprüsü olarak Çanakkale Boğazı üzerinden bu bağlantıyı taçlandırmaktadır. Demiryolu ulaşımında ise Marmaray ile İstanbul Boğazı'nın altından kesintisiz raylı sistem taşımacılığı sunuyoruz. Üç Deniz Girişimi, bu felsefeyi yansıtarak bölgesel kalkınmayı güçlendirmekte; Türkiye'nin stratejik ortaklığı ise bu girişimi adeta bir "beş deniz stratejik ortaklığı" seviyesine taşımaktadır.

YAVUZ SULTAN SELİM'E 5 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM

◆ **Yavuz Sultan Selim Köprüsü asıl işlevine dönmek için gün sayıyor. Tabii burada demiryolu hatları ön plana çıkıyor. Bakanlığın demiryollarıyla ilgili düşünce, plan ve projeleri nelerdir? Yavuz Sultan Selim Köprüsü başta bu alanlarda herhangi bir ihale çalışması bulunuyor mu?**

Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde Asya ve Avrupa arasında köprü görevi gören ülkemizin coğrafi konumunun sağladığı fırsatların ekonomik ve ticari avantajlara dönüşebilmesi için demiryollarında yeni bir





çağ başlattık.

2003 yılında yaklaşık 11 bin kilometre olan demiryolu uzunluğumuza; 2 bin 251 kilometresi YHT ve Hızlı tren hattı olmak üzere yaklaşık 3 bin kilometre daha ekledik ve 13.919 km'ye yükselttik.

13 Mart 2009 tarihinde Ankara-Eskişehir arasında Ülkemizin ilk yüksek hızlı tren hattını hizmete aldık. 2011 yılında Ankara-Konya hattı, 2014 yılında Eskişehir-İstanbul, 2022 yılında Konya-Karaman ve son olarak da Ankara-Sivas hatlarını açtık.

Ankara merkezli yüksek hızlı tren ağının oluşturulması hedefi kapsamında da şu anda; Ankara-İzmir, Bandırma-Bursa-Yenişehir-Osmaneli, Halkalı- Kapıkule, Mersin-Adana-Osmaniye-Gaziantep ve Yerköy-Kayseri Hızlı Tren Hatlarının yapım çalışmalarına da devam ediyoruz. Delice-Çorum-Samsun Hızlı Tren Hattı'nın Delice-Çorum arasının ihalesini yaptık. Yakında yapımına başlıyoruz.

Sizin de belirttiğiniz üzere Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü tasarlarken geleceği düşünerek orta kısmına demiryolu geçişi de planladık ve bu köprümüzün çift hat demiryoluyla da hizmet vermesi için yaklaşık 5 milyar dolarlık bir yatırım hazırlığı içerisindeyiz. Önümüzdeki yıl yapımına başlamayı hedefliyoruz.

İstanbul-Ankara Yüksek Hızlı Tren hattımızdan sonra tamamen yeni bir hat olacak Ankara-İstanbul Süper Hızlı Tren Hattı projesini gündeme aldık. Süper hızlı



ÇEVRE DOSTU ULAŞIM SİSTEMLERİNİ GÜÇLENDİRİYORUZ. DEMİRYOLUNDA YÜK TAŞIMACILIĞI PAYINI YÜZDE 5'TEN YÜZDE 22'YE YÜKSELTMEK İÇİN INTERMODAL PROJELERİMİZLE DAHA GÜVENLİ, DENGELİ VE ÇEVRECİ ÇOK MODLU LOJİSTİĞİ VE TAŞIMACILIĞI DESTEKLİYORUZ

tren hattımızın güzergâh uzunluğu 344 kilometre olacak. Saatte 350 kilometre hıza ulaşacak trenlerimizle seyahat süresini 80 dakikaya indireceğiz.

Son yıllarda demiryollarımız çağın gerektirdiği değişimi yakaladı ve dinamik bir yapıya kavuştu. 2028 yılına kadar demiryolu hat uzunluğunu 17 bin 287 Km'ye, 2053 yılına kadar da 28 bin 590 Km'ye yükseltmeyi planlıyoruz. Sadece 48 saatte hızlı trenlerle yapılan rüya gibi bir yolculukla bütün Türkiye'ye ulaşacağımız bir vizyon çiziyor ve bunun için çalışıyoruz.

DEPREMLERDE GSM HATLARININ KESİLMEMESİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

◆ Türkiye GSM'de 5G hedefine süratle koşuyor. Zannediyorum, gelecek yıl 5G olayı tamamlanacak gibi. Ancak 5G'den önce 6 veya üzerindeki depremlerde GSM operatörleri hizmet vermede büyük aksaklıklar yaşıyor. Deprem gibi önemli bir afet anında ve sonrasında haberleşme hatlarının kesilmesi önemsenmeyecek bir durum olmasa gerek. Bu konuda bakanlık olarak neler yapıyor? Alternatif baz istasyonları konusunda herhangi bir proje çalışması var mı?

Türkiye, 5G hedefine doğru hızla ilerliyor. Sayın Cumhurbaşkanımızın liderliğinde, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olarak, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu, yani BTK, işletmeciler ve diğer kamu kurumlarıyla birlikte 5G çalışmalarını büyük bir kararlılıkla sürdürüyoruz. Hedefimiz, önümüzdeki yıl 5G altyapısını tamamlayarak ülkemizi bu teknolojiye dünyanın öncülerinden biri yapmak. Ama tabii, 5G'den önce, özellikle 6 ve üzeri büyüklükteki depremlerde GSM operatörlerinin yaşadığı aksaklıklar gibi önemli bir meseleyi çözmek zorundayız. Deprem gibi afet anlarında iletişim hatlarının kesintisiz çalışması, vatandaşlarımızın güvenliği ve koordinasyon için hayati bir konu. Bu yüzden Bakanlık olarak bu konuda çok ciddi adımlar atıyoruz.

Mesela, 23 Nisan'da Marmara Denizi'nde yaşanan 6,2'lik depremde ne yaptık, hemen anlatayım. Depremi hemen ardından Bakanlığımız ve BTK ekipleri, AFAD'ın Kriz Yönetim Merkezi'ne intikal etti. Deprem sonrası mobil şebekelerde ses trafiği normalin 10 katına çıktı, bu yoğunluk yaklaşık 15 dakika sürdü. İnternet trafiği de 2 kat arttı. Ama güzel haber, mobil kapsama alanında herhangi bir sorun yaşanmadı ve hizmetlerimiz genel olarak kesintisiz devam etti. Bu, altyapımızın sağlamlığını gösteriyor, ama biz bununla yetinmiyoruz, daha iyisini yapmak için durmaksızın çalışıyoruz.

Afetlerde iletişim kopmasın diye geçmişten bugüne sürekli güncellenen bir hazırlık sürecimiz var. İşletmecilerle birlikte araç, karavan, konteyner, römork gibi mobilize baz istasyonları, acil iletişim araçları, VSAT terminalleri, WiFi cihazları, sabit ve mobil



jeneratörler gibi ekipmanları hazır tutuyoruz. Bunlar ihtiyaç anında hemen devreye giriyor. Mesela, Kahramanmaraş depremlerinde kullandığımız römork tipi mobil baz istasyonları, evrensel hizmet kapsamında geliştirildi ve afet bölgelerinde çok işe yaradı. Bu tür mobil istasyonların sayısını artırmak için çalışıyoruz ve afet bölgelerine hızlı sevkiyat için lojistik planlamalar yapıyoruz.

Ayrıca, baz istasyonlarının enerji kesintilerinden veya fiziksel zararlardan etkilenmemesi için ciddi önlemler alıyoruz. Akü, sabit ve mobil jeneratör kapasitelerini artırdık, alternatif enerji kaynaklarıyla dayanıklılığı güçlendirdik. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, EPDK ve elektrik dağıtım şirketleriyle koordinasyon halindeyiz, afet anlarında baz istasyonlarına öncelikli enerji temini için taleplerimizi ilettik ve bu süreci yakından takip ediyoruz. 2019 Siliври depremi sonrası, mobil şebekelerde parametrik ve mimari optimizasyonlarla çağrı kapasitesini 4 katına çıkardık. Kahramanmaraş depremlerinden sonra da altyapıyı afet koşullarına daha dayanıklı hale getirmek için risk azaltma planlarını devreye aldık. İl ve ilçe transmisyon altyapılarının yedekliliğini artırıyor, baz istasyonlarında ilave tedbirler alıyoruz.

Bunun dışında, acil durumlarda iletişim

için başka neler yaptık? Türkiye genelinde veya belirli bir bölgede kısa sürede acil durum SMS'i gönderilebilen bir altyapı kurduk. Ulusal Siber Olaylara Müdahale Merkezi'nde, yani USOM'da, haberleşme altyapılarının ses ve internet hizmetlerinin sürekliliğini takip eden bir sistem oluşturduk.

PROJELERDE 3 MODELLİ YATIRIM PLANI

◆ **Yap İşlet Devret (YİD) modeliyle hayata geçirilen projelerle devlet kamu kaynağını harcamadan altyapı yatırımlarını yapıyor. Ancak kamu kaynaklarının devreye girdiği köprü, tünel, yol projeleri de bulunuyor. Buralarda da YİD'i niçin kullanmıyorsunuz?**

Bakın bu soruyu bu modeli neden ve nasıl kullandığımızı anlatsak zaten cevaplamış oluruz. Öncelikle şunu bilelim ki kamu-özel sektör ortaklığı modeli esasında hem bir finansman hem de bir yapım modelidir. A noktası ile B noktası arasında otoyol lazım, demiryolu lazım, liman lazım, orada iletişimle ilgili altyapı lazım, bunu tespit ediyorsunuz. Sonra imkânınız nedir ve kamuya en ucuz olacak şekilde nasıl inşa edebiliriz buna karar verirsiniz.

Burada 3 yol var; bir, milli bütçenizden

yaparsınız. İki; buna dış kredi bulursunuz uygun şartlarda dış krediyle yaparsınız. Üç; yap-işlet-devret modeli, kamu-özel iş birliği ortaklığıyla yaparsınız, bu da yine dış kredi kaynaklıdır. Bunlardan hangisi sizin şartlarınıza uygunsa ona karar verirsiniz.

Peki, buna nasıl karar veriyoruz? Biz Türkiye'deki araç hareketliliğini sayıyoruz. Hava trafiğini, yollarımızdan kaç araç geçtiğini, trenlerimizi, havalimanlarımızı kaç yolcu kullanıyor hepsini sayıyoruz. Ulaştırma yatırımı olarak bize ne lazım, bunu oturuyoruz hesaplıyoruz.

A noktası ile B noktası arasına otoyol lazım, demiryolu lazım, liman lazım, orada iletişimle ilgili altyapı lazım, bunu tespit ediyoruz. Örneğin diyoruz ki bize Ankara-İstanbul arasında yeni bir otoyol lazım. Sonra diyoruz ki bunun maliyeti nedir? Bir maliyet ortaya koyuyoruz. Ondan sonra diyoruz ki, dünya piyasalarındaki durum nedir, ekonomideki kredibilite durumu nedir ve Türkiye'deki durum nedir? Bunları da belirliyoruz ve yerli ya da yabancı dünyada ve Türkiye'de bu işi yapmak isteyen firmaların kapasitesi, beklentisi nedir, bunu ortaya koyuyoruz. Ülkemizin o günkü bulunduğu imkânlarla göre bu projeyi hayata geçirecek 3 yöntemden bir tanesine karar veriyoruz.

REXOIL DÖNÜŞÜMDE YENİ BİR ÇAĞ BAŞLATTI

AKTAŞ GROUP YÖNETİM
KURULU BAŞKANI
MUSTAFA AKTAŞ: MADENİ
YAĞ SEKTÖRÜNDEKİ
ULUSLARARASI MARKAMIZ
REXOIL; SIFIR HATA,
KAZAN – KAZAN, YALIN
ÜRETİM, TEKNOLOJİYLE
GELİŞİM ÜZERİNDE
YÜKSELİYOR

RÖPORTAJ: **ALİ KARABAŞ**





Aktaş Group'un uluslararası markası REXOIL 2013 yılından bu yana madeni yağ sektörüne hizmet veriyor. Ataşehir'de Genel Merkezi ve Tuzla Birlik Organize Sanayi Bölgesi'nde 15000 m2 kapalı alana sahip üretim tesisi ile REXOIL; otomotiv yağları, endüstriyel yağlar, proses yağlar, gresler ve deniz yağlarından oluşan ürün grubu ile yurtiçi ve yurtdışı talepleri karşılıyor.

REXOIL, günümüz dünyasındaki değişimlere ayak uydurabilmek için çalışanlarının gelişimini ön planda tutan insan kaynakları yaklaşımına sahip. İstihdamı arttırmak ve Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmak amacıyla teknolojik gelişmeler yakından takip edip yatırım yaparak, kaliteli mal ve hizmet üretme misyonu ile sektördeki liderliğini devam ettiriyor.

Aktaş Group Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Aktaş, firmalarının faaliyetlerini, marka, rekabet ve Ar-Ge stratejilerini, otomasyon yatırımlarını, sektörel dönüşüm, yeşil vizyon, pazarlama ve ihracat hedeflerini ile yerli üretim ve ekonomik gündemle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

GENEL BAŞARI VE MARKA STRATEJİSİ

◆ **Sayın Aktaş, Rexoil markasıyla madeni yağ ihracatında 8 yıldır üst üste ilk sıralarda yer alıyorsunuz. Bu sürdürülebilir başarının arkasındaki temel stratejiler nelerdir?**

REXOIL takımı olarak, ekonomi, çevre ve toplum odaklı bütüncül bir yaklaşımın içinde Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri çerçevesinde yol alıyoruz. Kaliteden ödün vermeden üretim, müşteri odaklı yaklaşım, güçlü iş ortaklıkları ve esnek lojistik yapımızla sürdürülebilir büyümeyi sürdürüyoruz.

Sürdürülebilir üretim, performans, rekabet edebilir fiyat politikası ve ürün/hizmet kalitesi, optimize edilmiş proses alt yapısı, pazarın beklentilerini kucaklayan bir ürün yelpazesi, sektörel normları karşılayan teknolojisi ve ekonomik çalkantılara göğüs gerebilecek finansal gücü ile madeni yağ pazarına yön veren REXOIL markası çalışma stratejisini de 5 temel değer üzerine kurduk.

Buna takım ruhu dersek şöyle sıralıyoruz:

Katılımcı ve paylaşımcı bir çalışma kültürü ile güven... Tüm paydaşları ve çalışanları

AKTAŞ GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA AKTAŞ, REXOIL'IN MADENİ YAĞ SEKTÖRÜNE YÖN VERDİĞİNİ BELİRTEREK, “KALİTEDEN ÖDÜN VERMEDEN ÜRETİM, MÜŞTERİ ODAKLI YAKLAŞIM, GÜÇLÜ İŞ ORTAKLIKLARI VE ESNEK LOJİSTİK YAPIMIZLA SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜYORUZ” DEDİ

ile bir bütün olarak ortak hedef ve başarıya odaklı sinerji... Tüm fabrika organizasyonunu çift yönlü (aşağıdan yukarı ve yukarıdan aşağı), etkin iletişim teknikleri hizalanmış bir organizasyon kültürü oluşturmak.

İkincisi mükemmellik... Sektörel iyi uygulamaların sürdürülebilirliği, yaşanan olumsuzluklar ve öğrenilmiş derslerin yaygınlaştırılması ile profesyonel ve ehil bir yönetim biçimi ortaya koymak... Sistematik ve standartlaştırılmış, değişkenlikleri kontrol altına alınmış süreç yönetimi ile hataların ve kayıpların etkisini minimize etmek... Sürekli gelişim döngüsü kurarak bilgi ve teknolojinin tüm alana yayılmasını sağlamak.

Üçüncüsü saygı... İnsana, çevreye, yasal gereklilikler ve standartlara uygun hareket etmek, tüm bu hassasiyetlere duyarlı madeni yağ üretimi yapmak... Bizim dışımızdaki tüm iş ortaklarımız, paydaşlarımız ile yaşam alanlarımızı paylaşmak... Din, dil, ırk ve cinsiyet ayrımı yapmadan birlikte çalışabilme olgunluğunu ortaya koymak... Alternatif fikir ve önerileri dinlemek, dikkate almak.

Dördüncüsü cesaret... Her zaman doğruyu savunmak. REXOIL kuralları ve standartlarına, teknolojik alt yapısı ve gerekliliklerinden ödün vermemek... Farklı bakış açısı ve önerilere uyum sağlamak.

Beşincisi emniyet... Personel ve proses emniyetini dikkate alan emniyet kültürünü geliştirmek ve yaşatmak... Emniyet kritik prosesler, ekipmanların sürekli hazır olmasını sağlamak... Emniyetsiz durum ve davranışlardan kaçınmak... Risk yönetim temelli çalışarak sürekli gelişim felsefesini benimsemek.

MARKAMIZIN EN GÜÇLÜ YANI SIFIR HATA

◆ **REXOIL'in global markalarla rekabet etmesini sağlayan en güçlü yanları sizce hangileridir?**

REXOIL makası, global markaların değer yargıları ve kurumsal yapılarına paralel olarak dijital dönüşüm ve Ar-Ge prosesleri, otomasyon ve dokümantasyon alt yapısı ile orta ve uzun dönemli hedefler koyarak çalışıp, belirlenmiş hedeflerini periyodik olarak gözden geçiren ve global sosyo-ekonomik koşullara göre proses ve takımını güncelleyen dinamik bir yapısı ile rekabetçi fiyat-kalite dengesi, hızlı adaptasyon, geniş ürün yelpazesi ve güçlü satış sonrası destek hizmetleri ile ön çıkıyor. Bu dinamik takım alt yapısı ve uyum hızı, yerli bir marka olarak Rexoil'i global markaların bir adım ötesine taşıyor. Nitelikli iş gücü ve otomasyon alt yapısı ile birim maliyet verimliliğini sürekli gelişim döngüsü ve yalın üretim projeleri ile destekleyerek süreçlerimizi sürekli geliştiriyoruz. Dün ile bugünü asla eşit kabul etmiyor, her gün bir adım daha ileri stratejisi ile takım motivasyonu ve enerjisini yüksek tutuyoruz.

Hedeflerimize, tedarikçi, üretici (REXOIL), müşteri üçgenindeki ortak beklentiler, kazan - kazan felsefesi ve nitelikli iş gücü ile ulaşabiliriz. Sektörel beklentiler ve ihtiyaçların karşılanmasına yön vermek, paydaşlarımızı yönlendirmek istiyoruz. “Sıfır hata” yaklaşımı ile çalışıyoruz. Sıfır iş kazası, sıfır kalite şikâyeti, sıfır atık gibi yaklaşımlar ortaya koyarak maximum verimliliği hedefliyoruz. Bu durum tüm paydaşlarımızın stratejik ve ekonomik dengelerine katma değer üretirken, beklentilerin ötesinde bir memnuniyet yaratmaktadır.

Tedarikçi - üretici - müşteri üçgenindeki sektörel gereklilikleri çok iyi bilen liyakatli kadrolar ile çalışıp pazarı yönlendiren ve yöneten bir marka olmayı tercih ediyoruz. Kazan-Kazan felsefesi tüm kadrolarımız tarafından benimsenmiş olup; sürdürülebilir iş ortaklığının bu bakış açısı ile sürekli geliştirilebilen paydaşlarımızın üstün gayretleri ile ulaşılabilir olduğunu biliyoruz. Bundan dolayı tedarikçilerimiz, taşeronlarımız ve müşterilerimiz ile yaşadığımız dünyayı daha yaşanabilir ve geleceğe taşınabilir bir yaşam alanı yapmak adına ortak projeler yürütüyoruz.

BAŞARIMIZ KAZAN-KAZAN FELSEFESİNDEN GELİYOR

◆ **REXOIL'in 100'den fazla ülkeye ihracat yapması büyük bir başarı. Bu ihracat ağını oluşturma süreci ile ilgili bilgi verebilir misiniz?**

Bu süreç ihracat süreçlerimizle ilgili hedefler koyarken yerli pazarın dinamiklerini defalarca test etmiş bir marka olan REXOIL, global pazardan pay almayı hedeflerken öncelikli olarak proses teknik alt yapısını global pazarın ihtiyaçlarına göre geliştirerek başladık. Tabii özellikle 100 ülkeye ihracat yapan bir markanın özellikle alt yapı teknolojisi ve taleplere hızlı cevap verebilme yeteneğinin yanında doğru iş ortakları ile çalışmak, paydaşlarımızı kendi proseslerimiz ile birlikte geliştirerek sektöre kazan-kazan felsefesini oturttuk. 'Değiştir'den ziyade 'geliştir' felsefesi bize gönülden bağ kuran paydaşların sayısını artırdıkça pazarın farklı dinamiklerine hızlı dönüş yapan bir markaya dönüştük. Bugün dünyanın her ülkesinden insan ve kurumsal yapılar ile iletişim kurup beklentilerinin ötesinde memnuniyet sağlayabilen bir marka olmayı başardık

YALIN ÜRETİM PROJELERİNİ İYİ YÖNETİYORUZ

◆ **"Yeni nesil motor yağı" kavramını sık sık vurguluyorsunuz. Bu kavramı biraz açar mısınız? Ürünleriniz bu alanda nasıl bir fark oluşturuyor?**

Motor teknolojisi geliştikçe motor iç hacimleri daralır ve yağlama teknolojisine ihtiyaç artar. Doğal olarak yağlama da zorlaşır. Çünkü motor teknolojisine bağlı olarak tüketici beklentileri arttıkça aracın kompleksitesi de artar. Performans, çevre emisyon yasaları, yakıt tüketimine bağlı beklentiler ve yağ değişim sürelerindeki uzayan periyotlar bizim gibi üreticilerin ve işini zorlaştıran bizde katık üreticileri ile sıkı Ar-Ge projelerine yöneliyoruz.

Daralan iç hacimler ve yüksek performans beklentileri, düşük emisyon ve yakıt ekonomisi gibi baskıcı unsurlar doğal olarak yağlama teknolojisi ve katık yapısı, baz yağı teknolojisini de paralelinde geliştiriyor. Ülkelerin gelişmişliklerine bağlı olarak tam sentetik ve yarı sentetik ürün formülasyonları, düşük buharlaşma ve ürün kaybı beklentileri ürün birim maliyetlerinde ciddi

artışlara yol açmıştır. Zaman içerisinde gelişen katık ve baz yağı teknolojisi REXOIL markasını seçici ve üstün performans reçeteler ve yalın üretim projeleri ile birim maliyetlerimizi optimize etmeye zorlamaktadır. Biz bu süreci en iyi yöneten yerli marka olmanın gururunu yaşıyoruz.

FABRİKAMIZ BİR TEKNOLOJİ ÜSSÜ

◆ **Ar-Ge ve teknoloji üssü yatırımlarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Hali hazırda Teknolojik Merkezi Ar-Ge, Laboratuvar alt yapısı, Proses Otomasyonu (Endüstri 4.0), üretim ve dolum hatlarının tam otomasyonu ile en modern ve çağdaş madeni yağ teknolojisi kullanılmaktadır.

Turkak Akreditasyon kapsamı, sürdürülebilir ve gelişmiş test analiz kapasitesi ile tüketici ve çalışanlarına maximum güveni sağlayan laboratuvar alt yapısı, dinamik ve deneyimli iş gücü ile birleştirilerek uluslararası standartlarda sonuçlar üretmeyi başarmış, gelecekte de dünya markası niteliğindeki rakipleri ile eş değer pazar dinamiklerine ulaşmayı hedeflemekteyiz.

2024 yılında yapmış olduğumuz Ar-Ge





“

EKOVİTRİN YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALİ KARABAŞ, AKTAŞ GROUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI MUSTAFA AKTAŞ'TAN REXOIL'İN KÜRESEL BAŞARI HİKÂYESİNİ DİNLEDİ. MADENİ YAĞ SEKTÖRÜNDEKİ DÖNÜŞÜM, TEKNOLOJİ YATIRIMLARI VE İHRACAT HEDEFLERİNİ DEĞERLENDİREN AKTAŞ, 'TÜRKİYE'NİN YERLİ MARKASI OLARAK DÜNYAYA AÇILIYORUZ' MESAJINI VERDİ

ve Laboratuvar yatırımlarımız ile fabrikamızı bir teknoloji üssü haline getirdik. Bugün REXOIL laboratuvarında hem Ar-Ge hem Kalite kontrol süreçleri kapsamında sektörel tüm deney, performans analizleri ve istatistiksel proses kontrolleri entegre olarak çalışabilmektedir. Tabii bu teknolojik üstünlük özellikle nitelikli iş gücünü de paralelinde geliştirmenizi gerektiriyor. Teknik ekibimizi yetkinlik bazlı mülakat teknikleri ile seçiyor, eğitim ve kişisel gelişimlerini destekleyerek marka stratejilerine paralel ilerletiyoruz.

REXOIL bünyesinde motor yağı ve endüstriyel alanda çok çeşitli ürün yelpazesini ulusal ve uluslararası standartlara uygun olarak üretiyoruz. Dünya genelinde ACEA

standartlarına uygun üretim taahhüdüne sahibiz. Sürdürülebilir çevre politikalarını göz önünde tutarak motor ömrünü uzatan ve enerji tasarrufu sağlayan ürünlere odaklanıyor ve bu alanda Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz.

HEDEFİMİZ OEE'LERİMİZİ YÜZDE 100'LERE TAŞIMAK

◆ **Otomasyon yatırımlarıyla hatasız ve sürdürülebilir üretim hedefliyorsunuz. Bu dönüşüm fabrikanızın verimliliğine nasıl katkı sağlayacak?**

Madeni yağ sektöründe doğru bilgi birikimi ve bu bilgilerin kurumsal hafızaya dönüştürülmesi, markanıza özgü deneyimlerinizin

saklanması ve analiz edilerek faydalı iş hayatına döndürülmesi son derece önemlidir. Çünkü bir başka fabrika alt yapısı, reçete ve ürün yelpazesine bağlı gerçeklikler sizin beklentileriniz ve proses alt yapınız ile örtüşemiyor olabilir. Önemli olan size ait olan ve sizin olanı bilmeniz, gelişmeye açık alanlarınızı doğru tespit ederek stratejik planlar yapmanız son derece önemlidir. Biz 2024 yılı başında şirket ERP alt yapısının varlıklarımızın otomasyon entegrasyonunu sağlama stratejisi ile yola çıktık. Çok dinamik, enerjisi yüksek ve motivasyonu sağlanmış, üst yönetim tarafından da desteklenen güzel bir takım kurduk. Bugün geldiğimiz noktada tekliften siparişe, planlamadan, satın alma-

ya, harmanlamadan dolum süreçlerine, depolamadan lojistik operasyonuna, laboratuvar süreçleri ve mühendislik yatırım, bakım süreçlerimizin tamamını ERP ile entegre ederek kayıp, kaçak ve verimsizliklerimizi minimize etmeyi başardık. Bu süreç bize operasyonlarımızı insandan bağımsızlaştırıp hatasızlaştıran, insani duygulardan arınmış ve sistematik, istatistiksel proses kontrollerini yapan bir çalışma prensiplerine getirdi. Planlanan – gerçekleşen performansımızı yüzde 75'lere, makine verimliliklerimizi sadece izleme ölçme yöntemleri ile yüzde 60'lara getirdik. Hedefimiz, Toplam Ekipman Etkinliği'mizi (OEE) yüzde 85'lere getirmek, plana uyum performansımızı yüzde 100'lere taşımaktır.

REXOIL'İN PAZARLAMA VE İHRACAT HEDEFLERİ

◆ **Şu an satışlarınızın yüzde 60'ı ihracat, yüzde 40'ı iç pazara yönelik. Bu dengeyi gelecek yıllarda nasıl şekillendirmeyi planlıyorsunuz?**

Madeni yağ sektöründeki global tüketici standartları, ulusal ve uluslararası yasal gereklilikleri hedef alan üstün ürün ve proses teknolojisi, operasyon verimliliği, deneyimli, dinamik ve genç kadrosunun takım ruhu ile müşterilerini beklentilerinin ötesinde memnun ederek madeni yağ sektöründe 8 yıldır kesintisiz ihracatta sektörde ilk beşte yer alan Türkiye'nin amiral gemisi, yerli ve milli tek markası olmanın gururunu yaşıyoruz.

İhracat odaklı büyümeyi sürdürürken, iç pazarda da marka gücümüzü koruyacak dengeli bir yapı hedefliyoruz. Özellikle global hayatın bizlere ve ülkemize sunmuş olduğu fırsatları iyi analiz ederek odak noktamızı ve stratejilerimizi buna göre planlamaya çalışıyoruz. Risk – fırsat dengesi bizim için son derece önemli. Her şeye rağmen her yıl agresif olarak büyüyen değil; mevcut müşterilerimizi koruyan ve onların beklentilerini maximum derecede karşılamayı hedefleyen bir yapımız var. Örneğin Bu yıl mevcut müşterilerimizde büyüyerek daha çok servis ve ürün kalitemizi geliştirmeyi hedefledik. Özellikle ihracat pazarında dünyanın her tarafında ürün ve hizmetler sunan yerli bir marka olarak ürün ve marka güvencesi ile paydaşlarımızın güvenini kazanmak mevcut tonaj ve kârlılık dengelerimizi optimize



AKTAŞ: REXOIL'İN BAŞARISINDA; BÜTÜN FAALİYETLERİMİZDE SIFIR HATA VE TEKNOLOJİ, MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ, PAZARLAMADA KAZAN – KAZAN, ÜRETİMDE YALINLIK VE 'DEĞİŞTİRME'DEN ZİYADE 'GELİŞTİR' FELSEFESİ ÖNEMLİ BİR FAKTÖR OLARAK ÖNE ÇIKIYOR

ediyoruz. Yurt içi pazarında ise güvenilir ve finansal alt yapısı güçlü, sektörel repütasyonu ve marka değeri olan partnerler ile çalışarak büyümek istiyoruz. Özellikle yurt içi pazarında yüksek teknolojik ürünlerde var olmak, bizi geliştirecek müşterilerimiz ile seçerek çalışmak istiyoruz. Örneğin 2026 yılında mutlaka bir OEM (Original Equipment Manufacturer Approvals - Orijinal Ekipman Üreticisi Onayları) ile çalışmayı planladık. Otomotiv ana üreticisinin ilk do-lum tedarikçisi olmanın gururunu yaşamak ve araçlarında REXOIL markasını görmek en önemli hedeflerimizden biri olacak.

4 BÖLGE HEDEF PAZARLARIMIZ ARASINDA

◆ 2025 yılı sonuna kadar ihracat payınızı yüzde 75'e çıkarmayı hedefliyorsunuz. Bu hedefe ulaşmak için odaklandığınız pazarlar hangileri?

Latin Amerika, Afrika, Güneydoğu Asya ve Doğu Avrupa öncelikli hedef pazarlarımız arasında. Bu hedefi çok kolay yakalayabileceğimizi ön görmek ile birlikte özellikle gelişmiş ekonomilerde REXOIL markasını daha fazla görmek ve global markalar ile vitrinlerde yer almak gibi hedeflerimiz var. Bundan dolayı 2025 – 2026 yılında ihracat pazarından daha fazla firma ve müşterilerimizi fabrikamızda ağırlayarak teknolojimizi göstermek ve markamız olan güveni artırmak üzere çalışmalarımız var. Tabii bu hedef evrende yaşanan ve potansiyel olan birçok alternatif beklenmedik gelişmelere de bağlı. Pazarı takip ediyor buna göre pozisyon alıyoruz.

DOĞRU MİKTARDA DOĞRU ÜRÜNÜ MÜŞTERİ İLE BULUŞTURMAK

◆ Özellikle iç pazarda bayi yönetiminde sürdürülebilirliği nasıl sağlıyorsunuz?

İş birliklerimiz ve stratejik ortaklıklarımız, REXOIL'in sektördeki yenilikçi ve lider konumunu pekiştirmek için hayati önem taşıyor. Paydaşlarımızla olan güçlü ilişkiler, bilgi alış-verişi ve ortak gelişim projeleri sayesinde, madeni yağ sektöründe öncü uygulamaları hayata geçiriyor ve müşterilerimize daha değerli çözümler sunuyoruz. Yurt içi bayi ağımıza eğitim, destek, sadakat programları ve bölgesel pazarlama desteğiyle bayi



ağımızı sürekli canlı tutuyoruz.

REXOIL markası, güçlü ve uzun soluklu iş ortaklığı çerçevesinde geliştirmiş olduğu tarihsel ilişkileri ile iç ve dış pazarda çok ciddi bir lojistik ve dağıtım ağı oluşturmuş, doğru zamanda, doğru miktarda, doğru ürünü tüketicileri ile buluşturma felsefesi ile çalışmaktadır. Gerek bayi ağı gerek ise kendi servis ve donanımı ile pazarın her noktasına hızlı ve kaliteli hizmetler üretmeyi hedeflemekteyiz.

SEKTÖREL DÖNÜŞÜM VE YEŞİL VİZYON

◆ Elektrikli araçların yükselişi madeni yağ sektörünü nasıl etkileyecek? REXOIL bu dönüşüme nasıl hazırlanıyor?

Madeni yağ üretimi ve reçeteler, Ar-Ge projeleri otomotiv ana üreticilerinin motor, şanzıman gibi yağlayıcı ekipmanların gelişimi ile birlikte katık – baz yağı firmalarının yapmış olduğu üç ayaklı projeler ile şekillenir. Biz özellikle otomotiv sektörünün gelişimini ve teknolojisini yakından takip ederek ulusal ve uluslararası mevzuatlar ve yasal gereklilikle-

re paralel olarak yağlayıcı ihtiyaçlarını önden analiz ediyor, ürün gamımızı şekillendirirken sektörel ve teknolojik gelişmelere göre yön veriyoruz. Bu konuyla ilgili üniversiteler ve global Ar-Ge merkezleri ile ortak akademik çalışmalar yapıyor, gelecekteki ihtiyaçlara binaen yağlayıcı özelliklerimizi şekillendiriyoruz. Yeni nesil soğutucu sıvılar, dişli yağları ve özel ürünlerle EV dönüşümüne hazırız. Ar-Ge sürecimiz bu yönde ilerliyor.

Müşteri taleplerini de göz önüne alarak en iyi ürünleri ortaya çıkarmak için otomotiv teknolojisi ile motor yağlarının eş zamanlı gelişimine paralel olarak hedeflerini belirliyoruz. 20'nin üzerinde laboratuvar cihazı ve konusunda uzman teknik kadrosuyla birlikte ulusal ve uluslararası metodlarla

akredite olan 9 test metodu ile Mercedes-Benz, Volkswagen ve Volvo gibi OEM onaylı ürünlerle müşterilerine en iyi kalitede hizmet veriyoruz. Akredite laboratuvarımızda tüm sektöre analiz hizmeti sunuyoruz.

STRATEJİK İŞBİRLİĞİ VE SÜRDÜRÜLEBİLİR YÖNETİM

◆ Yeşil dönüşüm kapsamında karbon ayak izi, çevre güvenliği gibi konulara nasıl yaklaşıyorsunuz? Bu alandaki projeleriniz nelerdir?

Enerji verimliliği ve atık yönetimi projeleriyle karbon ayak izimizi düşürmeye odaklanıyoruz. Özellikle çevre emisyonları, iş sağlığı ve uygulamaları, kimyasalların kaydı, değerlendirilmesi, izni ve kısıtlaması (KKDİK), karbon ayak izi, yeşil dönüşüm, dijital dönüşüm gibi konularda yasa koyucu niteliğinde olan oto-





riteler, üniversiteler ve akademisyenler ile ortak projeler, çalışmalar yaparak markamızı, bu konularda öncü – lider bir pozisyonda konumlandırmak istiyoruz.

Bu kapsamda çok deneyimli, akademik kariyer yapmış ve konusunda uzman takım arkadaşlarımız ve akademisyenler ile birlikte çalışıyoruz. Özellikle çevreci ürün reçeteleri ve katık paketlerinin tasarımı konularını yakından takip ediyoruz. Ürün kalitemizdeki mükemmeliyetin sırrı, güçlü ve stratejik iş birliklerimiz ve sürdürülebilir yönetim prensiplerimizde saklı.

Sürdürülebilirlik ve çevre dostu uygulamalar, satın alma kararlarımızda önemli bir rol oynar. REXOIL olarak, çevreye duyarlı tedarik zinciri yönetimi uygulamalarını benimseyerek, yeşil enerji kaynaklarından ve yenilenebilir malzemelerden yararlanma yönünde adımlar atmaktayız. Bu yaklaşım, şirketimizin çevresel ayak izini azaltmaya ve sürdürülebilir büyüme hedeflerimize ulaşmaya yönelik taahhüdümüzü yansıtır.

ULUSLARARASI ALANDA TERCİH EDİLEN MARKAYIZ

◆ **Biyolojik bazlı, çevre dostu ürün geliştirme konusunda yürüttüğünüz çalışmalar var mı, varsa bilgi verebilir misiniz?**

Çevre dostu ve yüksek teknoloji ürünler geliştirmek için yoğun bir çaba gösteriyoruz.

Ayrıca biyolojik bazlı ve geri dönüştürülebilir ambalajlı çevreci ürün portföyümüzü genişletiyoruz. AKTAŞ Group'un geniş ürün portföyünden gelen gücünü kullanarak sürekli gelişen katık teknolojilerini ulusal ve uluslararası yayınlar, toplantılar, paneller ve ziyaretlerle yakından takip ediyor, tedarikçilerle ortak çalışmalar yürütüyoruz. REXOIL olarak ürün kalitemiz taahhütlerimiz ve sertifikasyonlarımızla uluslararası piyasalarda tercih edilen bir markayız.

PLANLI ÇALIŞMAK BİZİM EN ÖNEMLİ YOL HARİTAMIZ

◆ **Mevcut kur ve faiz ortamında üretim ve ihracat yapan bir sanayici olarak en çok hangi alanda desteğe ihtiyac duyuyorsunuz?**

Günümüz koşullarındaki ekonomik dengeler ve lokal politikalar girişimcilerin finansal güçlerini güvence altında tutmayı ve risk almamaya zorluyor. Bu durum büyümek isteyen, yatırım planlayan ve özellikle çalışan sayısına bağlı olarak toplumsal sosyal sorumluluk üstlenmiş bizim gibi markaları ciddi anlamda zorlamakta, karar alırken profesyonel düşüncenin dışına çıkıp duygusal kararlar almamızı zorluyor. Çünkü bir tarafta paranızı kur ve faiz getirileri ile risk almadan ikiye üçe katlamanın konforunu görürken diğer taraftan yatırım yapmak, üretim yapmak, mal alıp satmak ve risk almak

makul görünmüyor. Fakat REXOIL olarak biz bugünü fırsata dönüştürüp alt yapımızı güçlendirerek nitelikli takıma yatırım yaparak yarınımızı güçlendirmek ülke ekonomisine katkı sağlama hedefi ile çalışıyoruz. İstihdam yaratmak ve sosyal sorumlulukları çerçevesinde işlerini planlamak bizim en önemli yol haritamız. Tabii ki finansman erişimi, enerji maliyetleri ve ihracat lojistiğinde daha güçlü destekler kritik önemde.

BİR NUMARALI YAĞ ÜRETİCİSİ OLMAK İSTİYORUZ

◆ **Sizi üretim yapmaya ve sıfırdan marka oluşturmaya iten motivasyon neydi? Bugün geriye dönüp baktığınızda bu kararınızla ilgili ne hissediyorsunuz?**

Global ölçekte Türk markası yaratma hayaliyle yola çıktık. Bugün geldiğimiz nokta, bu kararı ne kadar doğru verdiğimizizi gösteriyor. Tabi bunu yeterli görmüyoruz. Ülke ve uluslararası koşulların gerekliliklerine göre pozisyon alıp 2030'lu yıllarda ülkenin 1. Numaralı madeni yağ üreticisi olmak gibi hedefimiz var. Yerel pazarda da en büyüklerin önünde bir REXOIL olmak istiyoruz. Bu motivasyon dün vardı, bugün var, yarın daha şiddetle yaşayacak bir duygu.

FUAR, YENİ MÜŞTERİ YENİ PAZARLAR DEMEK

◆ **Automechanika Fuarı'na katılımınız REXOIL'in global büyüme stratejisine nasıl katkı sağladı? Fuar süresince özellikle hangi ülkelerden ve sektörlerden yoğun ilgi gördünüz? Bu ilgi, yeni iş birlikleri veya pazarlar açısından size nasıl fırsatlar sundu? Fuarda öne çıkan ürün ya da hizmetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Biz fuarları paydaşlarımız ve iş ortaklarımız ile buluşma, kaynaşma ve ideal dertleşme ortamı olarak tanımlıyoruz. Yerli ve yabancı yatırımcılar, yeni pazarlar ve müşterilerimizle birbirimiz daha iyi tanıma fırsatı yakalıyoruz. Aynı zamanda sektörün nabzını tuttuğumuz diğer taraftan almış olduğumuz karar ve stratejilerin doğruluğunu teyit etmeye çalıştığımız bir platform olarak değerlendiriyoruz. Fuar atmosferinin yaratmış olduğu bu imkân ve olanakları fırsata dönüştürüp aslında yolumuzun doğruluğunu da teyit etmiş oluyoruz. Bu yıl özellikle global müşteri-

rilerimiz ve tedarikçilerimizi geçmişten daha tedirgin ve fikir arayışı içerisinde olduğunu gözlemledik. Biz madeni yağ sektörünün öncü ve lider yerli markası REXOIL olarak paydaşlarımıza kendimizi daha iyi anlatma ve pazara yön verme ve yönlendirme misyonunu üstlendik. Güçlü finansal alt yapımız ve pazara yön veren bakış açımızla güven verdiğimizizi düşünüyoruz. Toplamda keyifli, inter aktif projeler yarattığımıza inandık.

Fuarda Orta Doğu, Afrika ve Güney Amerika ülkelerinden yoğun ilgi aldık. Yeni iş birlikleri için güçlü fırsatlar doğdu. Özellikle gelişmiş pazarlar ve ülkeler ile iletişim kurup iş ortaklıkları kurmak üzere değerlendirme-ler yapmak fırsatı bulduk. Bu REXOIL için iyi bir kazanım.

TEKNOLOJİK PAZARLARA ODAKLANACAĞIZ

◆ Son olarak hedeflerinizden bahsedermisiniz?

2025 sonunda ihracat oranımızı yüzde 75'e çıkarmak, varlıklarımızı optimize ederek üretim süreçlerimizi İPK'lar (İstatiksel Proses Kontrol) ile destekleyeceğiz. Birim maliyetlerimizi kabul edilebilir seviyeye getirmek için üretim dolum ve stoklama kaynaklı verimsizliklerimizi ortadan kaldırıp sektörel gereklilik olan OEE verimliliklerimizi yüzde 85'e taşımak hedefindeyiz. REXOIL iç sağlığı güvenliği ve çevre hassasiyetleri konusunda öncü bir marka olmak durumunda. Bundan dolayı "Sıfır Kaza" stratejimizi daha da güçlendireceğiz. Çalışanlarımızın kişisel gelişimlerine daha odaklanarak seçilen değil seçen, tercih edilen bir firma olmayı başaracağımıza inanıyoruz. Çalışan memnuniyetimizi mininun yüzde 70'de tutmayı hedefliyoruz.

2025 yılı sonunda ERP ve otomasyon alt yapısı ile yüzde 100 entegre olmuş yapay zekânın sektöre sunmuş olduğu fırsatları kullanan bir organizasyon olacağız. 2025 yılı pazarı açısından yerelde finansal anlamda güçlü ve sürdürülebilir ticareti hedefleyen ortaklar ile ilerleyeceğiz, mutlaka bir OEM anlaşması ile ilk dolum yağı onayı almış ve ikmal yapan bir marka olacağız. İhracat pazarında ise projeksiyonumuz markamıza değer katan daha premium ürün kullanan, teknolojik pazarlara odaklanmak yönünde olacak.



AKTAŞ: ULUSLARARASI MARKAMIZ REXOIL DİNAMİK YAPISI, REKABETÇİ FİYAT – KALİTE DENGESİ, HIZLI ADAPTASYON, GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ VE GÜÇLÜ SATIŞ SONRASI DESTEK HİZMETLERİYLE YERLİ BİR FİRMA OLARAK GLOBAL MARKALARIN BİR ADIM ÖTESİNE GEÇİYOR

THY ONUNCU DEFA AVRUPA'NIN EN İYİSİ

TÜRK HAVA YOLLARI (THY) 2025 SKYTRAX DÜNYA HAVAYOLU ÖDÜLLERİ'NDE 10'UNCU DEFA "AVRUPA'NIN EN İYİ HAVAYOLU" SEÇİLDİ. THY BU YIL TOPLAMDA 8 KATEGORİDE ÖDÜL ALARAK BİR REKORA İMZA ATTI. THY'YE DÜNYA GENELİNDE YOLCULARDAN BEĞENİ YAĞDI

Altı kıtaya yayılan geniş uçuş ağıyla Guinness rekoruna sahip olan THY, Türk misafirperverliğini gökyüzüne taşıırken aynı zamanda sürdürülebilirlik ve teknolojik yenilik konularında da havacılık sektöründe öncü rolünü sürdürüyor. THY'nin üstün hizmet kalitesi, rakipsiz uçuş ağı ve Turkish DO & CO ile hazırlanan eşsiz uçak içi ikramları, misafirlerine olan değişmeyen bağlılığını ve hizmet anlayışını bir kez daha ortaya koyuyor.

Türk Hava Yolları (THY), küresel havacılık sektörünün en prestijli platformlarından biri olan 2025 Skytrax Dünya Havayolu Ödülleri'nde büyük bir başarıya daha imza attı. "Avrupa'nın En İyi Havayolu" seçilen milli bayrak taşıyıcı, bu unvanı tam 10. kez kazanarak sektördeki liderliğini bir kez daha kanıtladı. 17 Haziran'da Paris'teki tarihi Hava ve Uzak Müzesi'nde düzenlenen törende açıklanan sonuçlara göre THY, toplamda 8 kategoride ödül alarak dikkatleri üzerine çekti.

YOLCULARIN OYLARIYLA BELİRLENİYOR

Skytrax değerlendirmeleri, milyonlarca yolcunun doğrudan geri bildirimleriyle şekilleniyor. Bu da ödüllerin yalnızca teknik yeterlilik değil, aynı zamanda müşteri memnuniyetine dayalı olduğunu ortaya koyuyor. THY'nin, Turkish DO&CO iş birliğiyle sunduğu uçak içi ikramlar ve misafirperverlik anlayışı, yolcular tarafından takdir edilmeye devam ediyor.

Sadece Avrupa'da değil, dünya genelinde yolcuların beğenisini kazanan THY; "Dünyanın En İyi Business Class ikramı", "Güney Avrupa'nın En İyi Havayolu", "Avrupa'nın En İyi Business Class'ı", "Avrupa'nın En İyi Ekonomi Class'ı", "Güney Avrupa'nın En İyi Business Class'ı", "Avrupa'nın En



THY YÖNETİM KURULU VE İCRA KOMİTESİ BAŞKANI PROF. DR. **AHMET BOLAT**, THY GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **AHMET OLMUŞTUR**, THY YÖNETİCİLERİ VE ÇALIŞANLAR ALINAN ÖDÜLLERİN MUTLULUĞUNU YAŞADILAR

İyi Business Class İkramı" ve "Avrupa'nın En İyi Ekonomi Class İkramı" ödülleri de alarak gövde gösterisi yaptı. Böylece hem uçuş ağı hem de kabin hizmetlerinde uluslararası standartların üzerinde bir deneyim sunduğunu bir kez daha ortaya koydu.

BAŞARI BÜYÜK GURUR KAYNAĞI

THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, ödüle layık görülmekten duyduğu memnuniyeti dile getirdi. Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Avrupa'nın En İyi Havayolu unvanını onuncu kez kazanmak, THY ailesi için gurur verici bir sonuç. Bu ödüller, ekip arkadaşlarımızın gayreti, disiplini ve hizmet aşkının bir göstergesidir. Türk misafirperverliğinin ruhunu tüm dünyaya yansıtarak yolcularımıza her seyahatte benzersiz bir deneyim sunma gayretimizi sürdüreceğiz" dedi.

Ülke ekonomisine 56 milyar dolar katkı sağladıklarını, yıllık gelirlerinin 22 milyar dolar olduğunu ifade eden Prof. Dr. Bolat, şunları kaydetti: "Ülke ekonomisine katkımızı artıracaksa uçak alıyoruz. Atlanta'dan Phuket'e gidecek transfer yolcuyu taşımak için uçak almamıza gerek yok. Elbette bu yolcular için de en güçlü alternatif biz olacağız. Ancak koltuklarımızı katma değeri yüksek yolcularla doldurmak istiyoruz."

THY'DEN EN İYİ SEYAHAT DENEYİMİ

Prof. Dr. Bolat, "Değerli misafirlerimizin oylarıyla bir kez daha Avrupa'nın 'En İyi Havayolu' seçilmek, Türk Hava Yolları ailesi için büyük bir gurur kaynağı. Bu başarı ve diğer ödüller, ekip arkadaşlarımızın özverili



THY YÖNETİM KURULU VE İCRA KOMİTESİ BAŞKANI PROF. DR. AHMET BOLAT, "AVRUPA'NIN EN İYİ HAVAYOLU UNVANINI 10'UNCU KEZ KAZANMAK, GURUR VERİCİ. TÜRK MİSAFİRPERVERLİĞİ RUHUNU TÜM DÜNYAYA YANSITARAK BENZERSİZ BİR SEYAHAT DENEYİMİ SUNUYORUZ" DEDİ

çalışmaları ve tutkularının bir yansımasıdır. Türk misafirperverliğinin köklü geleneğinden ilham alıyoruz ve misafirlerimize ve Skytrax organizasyonuna bizlere duydukları güven ve takdirleri için içtenlikle teşekkür ediyoruz. Her geçen gün genişleyen küresel ağımda yolcularımıza en iyi seyahat deneyimini sunmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.

131 ülkede, 353 noktaya uçarak "Dünyanın en çok noktasına uçan hava yolu şirketi" olduklarına dikkat çeken Prof. Dr. Bolat, "2006'larda Star Alliance'a girip girmeme tartışmaları yapılırken, THY olarak Paris'te sadece Orly Havalimanı'na uçuyorduk. Çünkü orası "Low Cost" olarak tabir edilen düşük maliyetli hava yollarının geldiği bir havalimanıydı. Bize layık gördükleri yer orasıydı. Charles De Gaulle Havalimanı'na (CDG) uçuşumuza izin verilmliyordu. Bugün Paris'e günde 7 uçuş yapıyoruz" diye konuştu.

UÇAK TESLİMATLARI GERÇEKLEŞECEK

Uçak teslimatlarında ve siparişlerde ciddi sıkıntıların sürdüğünü anlatan Prof. Dr. Bolat, "Son üç yılda en az 50 yeni uçağımızın gelmiş olması lazımdı ancak ertelenme söz konusu. Boeing ile pazarlıklarımızı bitirip siparişlerimizi vermemiz lazım ama onlar erteleniyor. Çünkü kapasitesi düştü. Üreticiler tedarik zincirlerindeki sıkıntıları



direkt hava yollarına yansıyor. Yakında bu konuda imzaların atılmasını bekliyoruz" diye konuştu.

Çin konusunda büyük gelişmeler olduğunu dile getiren Prof. Dr. Bolat, "Çin'de frekanslar 15 yıldan sonra ilk defa arttı. Şu anda Çin'den beş şirket Türkiye'ye geliyor. Çinli hava yolu firmaları ülkemize turist taşımaya başlayınca, bütün frekansları kullandılar. Bizim de ülkeden yılda 2 milyon turist getirme hedefimiz var. Baktılar ki; ülkemize bir geliş var frekansları iki kat artırarak 49'a çıkardılar" dedi.

Kabin içi alan ve ürünlerin tasarımı, üretimi, pazarlaması ve satışı amacıyla kurulan THY'nin iştiraki TCI'nın üzerinde çalıştığı son koltukların önümüzdeki yıl uçaklarda yer almaya başlayacağını belirten Prof. Dr. Bolat, "Koltukla ilgili dünyada 3-4 üretici var. Sipariş verdiğinizde minimum bekleme süresi 3-4 yılı buluyor. Şu anda koltuklarımız 10 ülkeden 20 şirkete satıyoruz. Koltuk ekranlarını da kendimiz üretiyoruz" dedi.

60'TAN FAZLA ÜLKEYE TUR BİLETİ SATIŞI

Turkish Airlines Holidays ile 60'tan fazla ülkeye tur paketi sattıklarını söyleyen THY Pazarlama ve Satıştan Sorumlu Genel



131 ÜLKEDE 353 NOKTAYA UÇARAK DÜNYANIN EN ÇOK NOKTASINA UÇAN HAVA YOLU ŞİRKETİ OLDUKLARININ ALTINI ÇİZEN PROF. DR. BOLAT, GEÇMİŞTE İZİN VERİLMEEN PARİS CHARLES DE GAULLE HAVALİMANI'NA BUGÜN GÜNDE 7 UÇUŞ YAPTIKLARINI SÖYLEDDİ

THY'YE SÜRDÜRÜLEBİLİR FİNANSMAN ÖNCÜLÜK ÖDÜLÜ



THY YÖNETİM KURULU VE İCRA KOMİTESİ ÜYESİ VE MALİ İŞLERDEN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI DOÇ. DR. **MURAT ŞEKER**

Türk Hava Yolları (THY), Airbus A321neo modelindeki 2 uçağının finansmanı için geliştirdiği yenilikçi sürdürülebilirlik bağlantılı kredi yapısı ile "Sürdürülebilir Finansman Öncülük" ödülüne layık görüldü. THY Basın Müşavirliğinden yapılan açıklamaya göre, şirket yeni nesil, yakıt tasarruflu Airbus A321neo modelindeki 2 uçağının finansmanında JOLCO finansman modeline, sürdürülebilirlik bağlantılı finansman yapısına yenilikçi finansman işlemini entegre etti. THY, bu uygulamayla havacılıkta finansman işlemlerini değerlendiren Ishka şirketi tarafından sürdürülebilir finans alanındaki en prestijli ödüllerden biri olan Sürdürülebilir Finansman Öncülük ödülünün sahibi oldu. Societe Generale tarafından sağlanan finansman, THY'nin karbon emisyon yo-

ğunluğu temel performans göstergesine yönelik ve sektörel uluslararası standartlarla uyumlu performans taahhütleri ile ilişkilendirildi.

THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Üyesi ve Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Doç. Dr. Murat Şeker, ödüle layık görülmekten duyduğu memnuniyeti dile getirerek, "Uçak finansmanı alanında sürdürülebilirliğe dayalı bir yapı kurgulayarak uluslararası alanda prestijli bir ödül ile takdir görmenin gururunu yaşıyoruz. Sürdürülebilirlik hedeflerimiz doğrultusunda oluşturulan bu finansman yapısının, büyüme ve filo yenileme stratejilerimize katkı sunacağına ve 2050 yılında karbon nötr hava yolu olma vizyomuzla hizmet edeceğine inanıyoruz" dedi.

THY'DAN TÜPRAŞ İLE İYİ NİYET ANLAŞMASI



TÜPRAŞ GENEL MÜDÜRÜ **İBRAHİM YELMENOĞLU** TÜRK HAVA YOLLARI GENEL MÜDÜRÜ **BİLAL EKŞİ**

Tüpraş ile Türk Hava Yolları, Türkiye'nin karbon nötr hedefine ve havacılık sektörünün karbonsuzlaşmasına katkı sağlayacak önemli bir iyi niyet anlaşması imzaladı. Tüpraş, İzmir Rafinerisi'nde üretim yaparak Türk Hava Yolları'na Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı temin edecek. İş birliği Türk

Hava Yolları'nın Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı tedarikine ilişkin yurt içinde yaptığı ilk anlaşma olma özelliğini taşıyor.

Tüpraş ile Sürdürülebilir Havacılık yakıtı iş birliğini değerlendiren Türk Hava Yolları Genel Müdürü Bilal Ekşi, "Sürdürülebilirlik, Türk Hava Yolları olarak operasyonel

mükemmeliyet kadar öncelik verdiğimiz bir alan. Uçuşlarımızın çevresel etkilerini azaltmak için filomuzu modernleştirmenin yanı sıra alternatif yakıt kullanımını da artırmaya odaklanıyoruz. 2050 yılına kadar karbon nötr olma hedefimiz doğrultusunda, tedarik zincirimizden uçuş operasyonlarımıza kadar tüm alanlarda çevresel performansımızı geliştirmeye kararlıyız. Bu iş birliği, sürdürülebilir havacılığın Türkiye'deki geleceği açısından da önemli bir kilometre taşıdır" dedi. Tüpraş Genel Müdürü İbrahim Yelmenoğlu, iş birliği anlaşmasına ilişkin açıklamasında "Türk Hava Yolları ile Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı alanında iş birliği anlaşması imzalayarak ülkemizin karbon nötr hedeflerine katkı sağlamaktan dolayı memnuniyet duyuyoruz" diye konuştu.

Diğer yandan Dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu şirketi Türk Hava Yolları (THY) ile Avrupa'nın önde gelen, Portekiz'in bayrak taşıyıcı firması TAP Air Portugal, mevcut kod paylaşımı ortaklıklarını genişlettiklerini duyurdu.

Müdür Yardımcısı Ahmet Olmuştur da, "Dünyada 550 binden fazla otele erişim sağlıyoruz. Türkiye'de 30'a yakın rehberli tur sağlıyoruz. 5-6 yıl sonra bu işin çok büyük ciroları olan bir alan haline geleceğini düşünüyoruz. Mezopotamya Bölgesi'nde bir haftalık tur planlıyoruz. Bizim zaten Turkish Airlines Holidays'te sunduğumuz tur paketlerimiz var. Burada sadece uçak bileti değil, arabasından otele ve rehberine kadar bir paket program sunuyoruz" diye konuştu.

Skytrax Üst Yöneticisi (CEO) Edward Plaisted de THY'nin toplam 8 ödüle layık görülmesinden büyük memnuniyet duyduğunu belirterek, "Türk Hava Yolları, misafirperverliğinden uçak içi ikram kalitesine kadar misafirlerin beğenisini kazanmasının yanı sıra titizlikle hazırlanmış bir hizmet sunmaya devam ediyor. Bu sonuçlar, havayolunun bölgesindeki lider konumunu ve küreseldeki istikrarlı yerini bir kez daha teyit ediyor" ifadelerini kullandı.



TURKISH AIRLINES HOLIDAYS İLE 60'TAN FAZLA ÜLKEYE TUR PAKETİ SATTIKLARI BİLGİSİNİ VEREN THY PAZARLAMA VE SATIŞTAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI AHMET OLMUŞTUR, TURİZM PAKETİYLE DÜNYADA 550 BİNDEN FAZLA OTELE ERİŞİM SAĞLADIKLARINI SÖYLEDİ

ASTAŞ JUKİ MARKALARIYLA GARMENT TECH İSTANBUL FUARINDA DA PARLAYAN YILDIZ

TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN ÖNDE GELEN MARKALARINDAN ASTAŞ JUKİ, İSTANBUL YEŞİLKÖY GARMENTTECH 2025 FUARI'NDA YENİ NESİL DİKİŞ OTOMATLARI, OTOMATİK KESİM MAKİNELERİ VE İLERİ TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİYLE YİNE GÖZ KAMAŞTIRDI



ASTAŞ JUKİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ **TURGAY AŞCI**, YURT DIŞINA GİDEN FİRMALARIN BİR İKİ YIL İÇİNDE TÜRKİYE'YE DÖNECEĞİNİ SÖYLERKEN, ASTAŞ JUKİ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI **KAYA AŞCI**, TÜRKİYE'NİN DÜNYADA EN GÜÇLÜ ÜRETİM MERKEZLERİNDEN BİRİ OLDUĞUNU BELİRTTİ

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün önde gelen markalarından Astaş Juki, İstanbul Yeşilköy'de düzenlenen GarmentTech 2025 Fuarı'nda yeni nesil dikiş otomatları, otomatik kesim makineleri ve ileri teknoloji çözümleriyle dikkat çekti. Astaş Juki, bünyesindeki markalarıyla sadece makineleri değil, teknolojik inovasyonun

tamamını ihraç eden bir marka haline gelen Astaş Juki, kriz ortamında dahi üretimi, Ar-Ge'yi ve ihracatı yoğun bir şekilde sürdürüyor.

Astaş Juki Yönetim Kurulu Üyesi Turgay Aşçı ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kaya Aşçı, hem fuarı hem de sektörel gelişmeleri Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a değerlendirdi.

FUARIN EN ÇOK İLGİ GÖREN FİRMASI

Makinede A'dan Z'ye konfeksiyon üretiminde yerli çözümler sunduklarını belirten Astaş Juki Yönetim Kurulu Üyesi Turgay Aşçı, Astaş Juki markasıyla GarmentTech 2025 Fuarı'nın yine en çok ilgi gören markalarından biri olduklarını söyledi.

Turgay Aşçı, "Geçmiş yıllara kıyasla katılımcı yoğunluğu biraz daha düşük olsa da Türkiye, Mısır ve Özbekistan gibi ülkelerden çok değerli misafirlerimizi ağırladık. Yeni geliştirdiğimiz dikiş otomatlarını ve daha ekonomik versiyonları bulunan otomatik kesim makinelerini tanıttık. Fuarın genelinden memnunuz. Ancak artan maliyetler nedeniyle şu anda geçmişin kârlılığı sektörde yok" dedi.

30'DAN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT

Özellikle askeriye ve üniforma üretimine yönelik Ar-Ge çalışmalarına dikkat çeken Turgay Aşçı, bu alandaki yerli üretim kabiliyetlerinin arttığını hatırlattı. Aşçı, "Eskiden bu alanda sadece belli noktalara kadar üretim yapabiliyorduk. Şimdi ise tasarımımdan serim, kesim ve dikiş otomatlarına kadar tüm süreçleri kapsayan makineleri, 'Astron' markamız altında Türkiye'de üretmeye başladık. Gerek Türkiye'de gerekse Azerbaycan, Özbekistan ve bazı Afrika ülkelerinde kurduğumuz tesislerle büyük bir üretim ağına ulaştık" bilgisini verdi.

40 yıldır Japon devi Juki'nin Türkiye mümessilliğini yaptıklarını vurgulayan

Turgay Aşcı, kendi markaları olan 'Astron' markasıyla bugün 30'dan fazla ülkeye ihracat yaptıklarını kaydetti.

YURT DIŞINA GİDENLER YAKINDA DÖNECEK

Sektörde yaşanan maliyet artışlarına ve yurt dışı üretim eğilimlerine de değinen Astaş Juki Yönetim Kurulu Üyesi Turgay Aşcı, şunları söyledi: "Yurt dışında işçilik avantajlı gibi görünse de verimlilik oldukça düşük. Türkiye'de tekstilin yan sanayisi güçlü, insan kaynağı dinamik. Bugün yurt dışına giden firmaların büyük bölümü 1-2 yıl içinde tekrar dönecek. Faizlerin düşmesi, döviz kurunda rekabet avantajı sağlayacak dengeler sağlanırsa sektör tekrar canlanacaktır. Astaş olarak biz de sektörü ileri teknolojiyle her zaman destekledik ve desteklemeye de devam ediyoruz."

TEKNOLOJİMİZLE YOĞUN İLGİ ÇEKİYORUZ

40 yılı aşkın süredir tekstil makineleri sektörüne hizmet veren Astaş Juki Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kaya Aşcı da, "29'uncu fuar katılımımızı gerçekleştiriyoruz. Bu fuar özelinde bazı krizlerin etkisiyle ilgi önceki yıllara göre daha düşük. Ancak yine de teknolojimizi görmeye gelen müşterilerimizle güzel görüşmeler gerçekleştirdik. Siparişlerde büyük hacim olmasa da üretim devam ediyor" dedi.



ASTAŞ JUKİ YÖNETİCİLERİ **KAYA AŞCI** VE **TURGAY AŞCI** EKOVİTRİN YAYIN KOORDİNATÖRÜ **ALİ KARABAŞ**'A SEKTÖRÜ VE FAALİYETLERİNİ DEĞERLENDİRDİLER

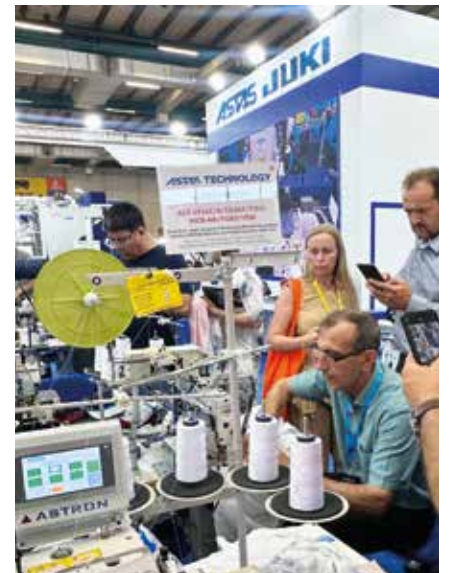
Astaş'ın İstanbul'daki merkezinde kurdukları 7 katlı Astaş Teknoloji Merkezi sayesinde Ar-Ge faaliyetlerinin daha da hızlandığını dile getiren Kaya Aşcı, ürünlerini dünyanın dört bir yanına ihraç ettiklerini söyledi.

TÜRKİYE EN GÜÇLÜ ÜRETİM MERKEZİ

Kaya Aşcı, Güney Afrika'dan Rusya'ya, Türk Cumhuriyetlerinden Orta Doğu'ya kadar geniş bir müşteri ağına sahip olduklarını,

İstanbul-Güneşli'deki merkezlerinde geliştirdikleri makinelerle her geçen gün daha fazla ülkeye ulaşabildiklerini dile getirdi.

Mısır, Etiyopya, Sudan gibi ülkelerde üretim kurmaya yönelik bazı firmalara da değinen Kaya Aşcı, "Başında olmadığın iş senin işin değildir. Dışarıya yönelenler var ama çoğu kısa sürede geri dönecek. Biz krizleri fırsata çevirmeye çalışıyoruz. Türk tekstilcisi için Türkiye hâlâ en güçlü üretim merkezi" değerlendirmesini yaptı.





PLANLAR YAPARKEN PARADOKS MU YAŞIYORUZ?

MODERN YÖNETİM ANLAYIŞI BİZE PLAN YAPMANIN ZORUNLUĞU OLDUĞUNU ÖĞRETİR. İŞLETME FAKÜLTELERİNDEN DEVLET YÖNETİMİNE, PRJE YÖNETİMİNDEN BİREYSEL KARIYER PLANLARINA KADAR HEMEN HER ALANDA PLANLI OLMAK BAŞARI İLE EŞANLAMLIDIR

ARAŞTIRMA: **DR. SALİM ÇAM**
Progroup Yönetim Kurulu Başkanı

İnsanlar, hedeflerine tek başlarına ulaşamadıkları için başkaları ile iş birliği yapıp topluca yaşar ve ihtiyaçlarını birlikte karşılarlar. Karşılıklı bu ilişkiler planlama ve yönetim ile gerçekleşir. Planlama ve yönetim, “evrensel bir süreç” olarak kâr amacı olsun veya olmasın her organizasyon için gereklidir.

Harran Üniversitesi hocalarından Metin Arslan’ın dediği gibi, “Yönetim

ve organizasyon, modern iş dünyasının temel yapı taşlarından biri olarak, işletmelerin başarısı ve sürdürülebilirliği için kritik bir öneme sahiptir. Yönetim ve organizasyon kavramları derinlemesine ele alarak, işletmelerin etkin bir şekilde yönetilmesi ve organizasyonel yapıların geliştirilmesi için kapsamlı bilgi sunumu hedeflenmektedir. İşletmelerin karmaşıklığının ve rekabetin arttığı

günümüzde, yönetim bilimi, bilimsel ve pratik yaklaşımlarla sürekli gelişmektedir. Planlama, organizasyon, yöneltme, koordinasyon ve kontrol gibi temel yönetim işlevleri, işletmelerin stratejik hedeflerine ulaşmalarını sağlamada hayati bir rol oynamaktadır. Bu işlevler, işletmelerin günlük operasyonlarını düzenlerken, aynı zamanda uzun vadeli başarıyı da sağlamaktadır...”

YÖNETİM ALANLARININ İŞLEVLERİNİ OPTİMİZE ETMEK

Metin Arslan Hoca şöyle devam ediyor: "Satın alma ve üretim yönetimi, pazarlama yönetimi, muhasebe yönetimi, finans yönetimi, insan kaynakları yönetimi, araştırma ve geliştirme yönetimi gibi spesifik yönetim alanları, işletmelerin çeşitli işlevlerini optimize etmek için gereklidir. Bu alanlar, işletmelerin rekabet avantajı ve pazarlarında sürdürülebilir bir şekilde büyümelerini sağlar. Organizasyon geliştirme yönetimi ve verimlilik yönetimi, işletmelerin iç süreçlerini iyileştirerek, daha etkin ve verimli bir şekilde çalışmalarını hedefler. Yeni yönetim ve organizasyon teknikleri, günümüzün dinamik iş ortamında işletmelerin değişen ihtiyaçlarına cevap verir ve yenilikçi çözümler sunar. İş ahlâkı ve sosyal sorumluluk, işletmelerin sadece kâr amacı gütmeyip, aynı zamanda toplum ve çevre üzerinde pozitif etkiler için sorumluluk taşımaları gerektiğini vurgular. Bu ilkeler, işletmelerin uzun vadeli sürdürülebilirliğini artırır."

PLANSIZLIĞIN PLANI: KAOSUN KURUMSALLAŞMASI

Analizimize "Plansızlığın Planı: Kaosun Kurumsallaşması ve Yönetimin Tıkanma Noktası" başlığıyla başlıyoruz, diyebiliriz.

Modern yönetim anlayışı bize plan yapmanın zorunlu olduğunu öğretir. İşletme fakültelerinden devlet yönetimine, proje yönetiminden bireysel kariyer planlarına kadar hemen her alanda planlı olmak başarı ile eşanlamlıdır. Ancak Türkiye gibi ülkelerde, uzun vadeli planlardan çok, günlük çözümler ve anlık kriz yönetimleriyle ilerleyen yapıların daha yaygın olduğu gözlemlenir. Bu noktada karşımıza şu çarpıcı soru çıkar:

"Plansızlık gerçekten bir eksiklik mi, yoksa bilinçli bir yönetim tarzı mı?"

Bu soruya yanıt vermek, sadece yönetsel değil; aynı zamanda sosyolojik, kültürel ve stratejik bir farkındalık gerektirir.

I. PLANSIZLIĞIN GİZLİ MANTIĞI

1. Belirsizlikten Güç Devşirme

Bazı yöneticiler, net hedeflerin olmadığı, rollerin flu bırakıldığı ortamlarda daha etkili olduklarına inanırlar. Böylelikle plan



KURUM İÇİNDE YILLIK PLANLAR HAZIRLANIR, EXCEL TABLOLARDA HEDEFLER YER ALIR, TAKVİMLER ÇİZİLİR... AMA ASLINDA BU BELGELER SADECE 'HAZIRIZ' İMAJI VERMEK İÇİN KULLANILIR. PLANLAMA SADECE HEDEF KOYMAK DEĞİL, GELECEĞE KARŞI SORUMLULUK ALMAKTIR

eksikliği, otoriteyi merkezileştirir. Kurumda ne yapılacağı belli olmadığında, herkes dönüp "liderin" ne diyeceğine bakar. Bu ortamda:

- Sorumluluk dağılır,
- Hesap verilebilirlik düşer,
- Bürokratik karmaşa "doğal sis perdesi" hâline gelir.

2. Kriz Kültürüyle Yönetim Alışkanlığı

Sürekli yangın söndürmeye alışmış organizasyonlar, önleyici değil, tepki verici davranırlar. Planlama zaman alır, kriz anı ise bir refleks üretir. Bu durum:

- Liderleri "kahraman" gibi gösterir,
- Çalışanları "bekle-gör" psikolojisine iter,
- Kurumu öğrenmeyen, tekrar eden döngülere hapseder.





II. PLANSIZLIĞIN TOPLUMSAL VE KÜLTÜREL YANSIMALARI

1. Kolektif Geçicilik Hissi

Toplumsal bellek, uzun vadeli düşünmeye elverişli değilse, birey ve kurumlar da kendilerini sürekli "idare etme" modunda bulurlar. "Bugünü kurtaralım" refleksi, sürdürülebilirlikten daha baskın hâle gelir.

2. İlişki Tabanlı Sistemler

Kurumsal yapıdan çok, bireyler arası ilişkilerin belirleyici olduğu yapılarda yazılı planların fazla değeri yoktur. Burada işler "kim kimi tanıyor", "kim neye razı olur" üzerinden yürür. Dolayısıyla yazılı plan, "güvensizlik" olarak bile algılanabilir.

III. PLANSIZLIĞIN YÖNETİMSEL SONUÇLARI

ALAN Plansızlık Etkisi

STRATEJİ Geleceği öngörememe, fırsat kaçırma

İNSAN KAYNAĞI Belirsizlik nedeniyle motivasyon düşüklüğü

İNOVASYON Sürekli kriz yönetimi, yenilik için alan bırakmaz

FİNANSMAN Kaynaklar günü kurtarmaya yönlendirilir

İTİBAR Kurum dışı algı zayıflar, güven kaybı yaşanır

IV. "PLAN YAPAR GİBİ YAPMAK": YALANCI PLANLAMA

Bu noktada yeni bir kavram devreye girer: Yalancı Planlama.

Kurum içinde yıllık planlar hazırlanır, Excel tablolarla hedefler yer alır, takvimler çizilir... Ama aslında bu belgeler sadece "hazırız" imajı vermek için kullanılır. Bu tip yapılarda:

- Planlar uygulanmaz,
 - Takip mekanizmaları yoktur,
 - Değerlendirmeler yapılmaz,
- Sorun çıktığında planlara dönülmez. Yeni plan vardır ama ruhu yoktur.

V. PLANSIZLIĞIN PLANINI BOZMAK: NE YAPMALI?

1. Kültür Değişimi Başlatılmalı: Plan yapma refleksi sadece sistemsel değil, kültürel bir değişimle gelişir. "Sürprize açık olmak" değil, "sürprizi yönetebilmek" esas olmalı.



KURUMSAL YAPIDAN ÇOK, BİREYLER ARASI İLİŞİLERİN BELİRLEYİCİ OLDUĞU YAPILARDA YAZILI PLANLARIN FAZLA DEĞERİ YOKTUR. BURADA İŞLER 'KİM KİMİ TANIYOR', 'KİM NEYE RAZI OLUR' ÜZERİNDEN YÜRÜR. DOLAYISIYLA YAZILI PLAN 'GÜVENSİZLİK' OLARAK BİLE ALGILANABİLİR

2. Mikro Planlar – Makro Hedefler: Özellikle gelişmekte olan toplumlarda esneklik ve adaptasyon önemlidir. Bu nedenle uzun vadeli hedeflerle uyumlu, kısa vadeli, uygulanabilir mikro planlar yapılmalıdır.

3. Sorumluluk Haritaları Oluşturulmalı:

Kim neyi, ne zaman, hangi kaynakla yapacak? Bu soruların net yanıtı yoksa, plan işlemeyecektir.

4. Ölçüm & Geribildirim Mekanizmaları: Planlar sadece yapılmak için değil, izlenmek için yapılır. Kurum içi denetim sistemleri ve "plan-sonuç" karşılaştırmaları teşvik edilmelidir.

5. Liderlik Değişimi: En kritik konu budur. Plansızlık kültürünü sürdüren liderlik anlayışının değişmesi gerekir. Vizyoner, şeffaf, öğrenmeye açık liderler bu dönüşümü başlatabilir.

PLAN, GELECEĞE KARŞI VEFADIR

Plansızlık, sadece bir eksiklik değil; birçok yapıda örtük bir tercihtir. Ancak bu tercih, büyümeyi, kurumsallaşmayı ve sürdürülebilir başarıyı sürekli erteler. Gerçek dönüşüm, bu gizli tercihle yüzleşmekle başlar.

Çünkü planlama, sadece hedef koymak değil; geleceğe karşı sorumluluk almaktır.

Plansızlığın planını bozmak, geleceğe sahip çıkmaktır.

İş Hayatında Gençler için Yol Haritası: Başarıya Giden Adımlar



Tuba SARAÇOĞLU
Progroup Uluslararası
Danışmanlık
Bağımsız Yönetim /
İcra Kurulu Üyesi

İş hayatı, gençler için belirsizlikler ve fırsatlarla dolu bir yolculuktur. Eğitim hayatından iş hayatına geçiş, kariyer planlaması, deneyim kazanma ve profesyonel becerilerin geliştirilmesi gibi birçok aşama içerir. Gençlerin kariyerlerini şekillendirmeleri için gerekli olan temel adımları ve stratejileri anlamaları, onların gelecekteki başarılarını belirleyecektir.

Öncelikle, iş hayatına girmeden kendini tanımak büyük bir önem taşır. Kendi güçlü ve zayıf yönlerini bilmek, kariyer hedeflerini belirlemede ve doğru seçimler yapmada kritik bir adımdır. Güçlü yönleriniz, kariyerinizde size avantaj sağlar. Zayıf yönlerinizi ise geliştirmek için çaba sarf etmelisiniz. Aynı zamanda ilgi alanlarınızı belirlemek, hangi konuların sizi heyecanlandığını düşünmek ve bu doğrultuda kariyer seçenekleri oluşturmak önemlidir.

DENEYİM; EN İYİ ÖĞRENME

Eğitim ve gelişim, kariyerin temellerini atan en önemli unsurlardandır. Gençlerin, ilgilendikleri alanlarda uygun eğitim seçeneklerini değerlendirmeleri, doğru adımlar atmalarını sağlayacaktır. Teorik bilgi önemlidir; ancak iş dünyasında pratik deneyim de bir o kadar değerlidir. Gençlerin staj yapmaları, gönüllü projelerde yer almaları ve okul projelerinde aktif rol alarak deneyim kazanmaları gerekmektedir. Bu tür deneyimler, hem profesyonel hayatı tanımalarına hem de özgeçmişlerini zenginleştirmelerine yardımcı olur. "En iyi öğrenme, deneyim yoluyla gelir." (Albert Einstein).

Ağ kurmak, kariyer gelişimi için kritik bir faktördür. Sektördeki profesyonellerle bağlantılar kurmak, fırsatları keşfetmenizi sağlar. Etkinliklere katılarak, LinkedIn gibi platformlarda bağlantılar oluşturarak, iş dünyasındaki insanlarla tanışabilir ve bu ilişkileri geliştirebilirsiniz. "Bağlantılar kurmak, kariyerinizin en önemli yönlerinden biridir." (Richard Branson)

KIRILMA NOKTASI; MÜLAKAT BAŞARISI

İş arama süreci gençler için zorlu bir dönem olabilir. Bu noktada güçlü bir özgeçmiş ve etkili bir ön yazı hazırlamak, başvurularında

öne çıkmalarını sağlayacaktır. Özgeçmişlerinde deneyimlerini, eğitim bilgilerini ve becerilerini net bir şekilde ifade etmelidirler. İş ilanlarını düzenli olarak takip etmek ve başvurularını zamanında yapmak, bu süreçte büyük önem taşır. Mülakat, iş başvurusunun en kritik aşamalarından biridir. Mülakat öncesi araştırma yapmak, şirketin kültürü ve değerleri hakkında bilgi sahibi olmak, mülakat sırasında kendilerini daha güvende hissetmelerini sağlar.

İş hayatında başarı, sadece bilgi ve deneyimle değil, aynı zamanda iyi bir iş ahlakı ve iletişim becerileri ile de sağlanır. Profesyonel davranış sergilemek, zamanında gelmek ve verilen görevleri zamanında tamamlamak, iş yerinde saygınlık kazanmalarına yardımcı olur. Olumlu bir tutum sergilemek, zorluklarla karşılaşıldığında önemli bir avantajdır. Değişime açık olmak ve esnek davranabilmek, iş hayatındaki zorluklarla başa çıkabilme yeteneğini artırır. İş hayatında sürekli değişim olduğunu unutmamak gerekir; bu nedenle yeni teknolojilere ve çalışma yöntemlerine açık olmak önemlidir.

KENDİNE BİR HEDEF BELİRLE

Kariyer planlaması ise hedeflerin belirlenmesine ve bu hedeflere ulaşmak için bir yol haritası oluşturmaya yardımcı olur. Performans değerlendirmeleri yaparak geri bildirim almak, hangi alanlarda gelişim göstermeleri gerektiğini anlamalarına yardımcıdır. Kariyer hedeflerini düzenli olarak gözden geçirmek ve gerektiğinde güncellemek, kariyerlerini ilerletmek açısından önemlidir. Son olarak, iş hayatında başarılı olmak için zihinsel ve fiziksel sağlığa özen göstermek de kritik bir rol oynar. İş ve özel yaşam dengesini sağlamak, hem ruhsal hem de fiziksel sağlık için gereklidir. Düzenli egzersiz yapmak, sağlıklı beslenmek ve yeterince uyumak, iş hayatındaki performansı doğrudan etkiler. Gençler, kariyerlerine sağlam bir temel atarak, gelecekteki fırsatları değerlendirme şansını artıracaklardır.

"Bir hedef belirle ve o hedefe doğru koşmaya başla. Yavaş da olsa koş, ama durma." (Ali Koç)



OMAKE VE MOBILCHEF'TEN HOSTECH BY TUSİD 2025'E GÜÇLÜ ÇIKARTMA

OMAKE YÖNETİM KURULU ÜYESİ MURAT ATİKER, ÜRÜNLER ARASINDA ECOBOX, MOBOXKARAVAN, AŞEVİ, SNACK BAR, OUTDOOR KITCHEN + SAUNA, SOĞUK ODA, ATIBOX KARAVAN VE TEMALİ BÜFE SİSTEMLERİNİN BAŞTA AVRUPA OLMAK ÜZERE 70 ÜLKEYE İHRAÇ EDİLDİĞİNİ SÖYLEDİ



OMAKE YÖNETİM KURULU ÜYESİ **MURAT ATİKER**

Endüstriyel mutfak ekipmanları ve mobil mutfak sistemleri alanında sektörün öncü markalarından Konya merkezli Ömer Atiker Holding bünyesindeki OMAKE ve MobilChef, İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen HOSTECH by TUSİD 2025 Fuarı'nda büyük ilgi gördü. Her iki marka güçlü üretim altyapıları ve yenilikçi çözümleriyle fuarda

dikkatleri üzerine çekti.

OMAKE ve MobilChef, HOSTECH by TUSİD 2025'te sergiledikleri ürün çeşitliliği, yerli üretim gücü ve ihracat odaklı vizyonlarıyla hem sektör profesyonellerinden hem de uluslararası ziyaretçilerden tam not aldı. Konya'dan dünyaya açılan bu iki güçlü Türk markası, Türkiye'nin üretim gücünü ve teknolojik kabiliyetini bir kez daha kanıtladı.

FUARDA 100'DEN FAZLA MODEL SERGİLEDİK

OMAKE Yönetim Kurulu Üyesi Murat Atiker ve OMAKE Türkiye Satış Müdürü Samet Genç, Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a yaptığı açıklamada firmanın ürünleri hakkında bilgi verirken hedeflerini anlattılar.

OMAKE ve MobilChef markalarıyla fuarda yer aldıklarını belirten OMAKE Yönetim Kurulu Üyesi Murat Atiker, "MobilChef, HOSTECH by TUSİD 2025 fuarında hem OMAKE markamızla set üstü endüstriyel mutfak makinelerimizi hem de MobilChef markamızla mobil mutfak çözümlerimizi sergiledik. Toplamda 100'den fazla modeli ziyaretçilerimizle buluşturduk" dedi.

MobilChef markası altında sundukları mobil mutfakların açık veya kapalı alanlarda konser, festival, belediye ve zincir grup gibi birçok alanda tercih edildiğini aktaran Murat Atiker, "Öne çıkan modellerimiz arasında EcoBox, MoboxKaravan, Aşevi, Snack Bar, Outdoor Kitchen + Sauna, Soğuk Oda, Atibox Karavan ve temalı büfe sistemlerimiz yer alıyor. Bu ürünler Avrupa başta olmak üzere yaklaşık 70 ülkeye ihraç ediliyor" diye konuştu.

İhracat yaptıkları ülkelerde servis ve teknik destek hizmetleri de sunduklarını belirten Murat Atiker, "Yurt dışındaki partner firmalarımızla koordineli şekilde hizmet veriyoruz. Hedefimiz, Türkiye'nin ithal ettiği ürünleri yerli ve milli olarak Konya'da üretip, dünya pazarlarında rekabetçi hale getirmek" dedi.

WAFFLE MAKİNELERİMİZLE SEMBOLLEŞTİK

OMAKE Türkiye Satış Müdürü Samet Genç



OMAKE TÜRKİYE SATIŞ MÜDÜRÜ **SAMET GENÇ**

de, HOSTECH by TUSİD Fuarı'na büyük bir katılımla hazırlandıklarını söyledi. Fuarda 1350 metrekarelik alanda, OMAKE ve MobilChef markalarıyla yerlerini aldıklarını dile getiren Genç, "Set üstü mutfak ekipmanlarının yüzde 90-95'ini kendi tesislerimizde üretiyoruz. Özellikle waffle makineleriyle sektörde sembolleştik. Kırmızı tasarımı ve değiştirilebilir kalıplarıyla öne çıkan waffle makinelerimiz, yüksek performansı sayesinde seri üretim yapan işletmelerin tercihi. 15 farklı kalıp seçeneğimiz bulunuyor" diye konuştu.

KONYA'DAN DÜNYAYA İHRACAT

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan büyük ölçekli üretim tesislerinde yaklaşık 300 kişilik bir ekiple üretim yaptıkları bilgisini veren Samet Genç, "Tüm parçaları kendi bünyemizde üretiyoruz. Bu sayede hem kaliteli hem de servis ve yedek parça açısından hızlı çözüm sunuyoruz. Yerli üretimle cari açığın azaltılmasına katkı sağlıyoruz. Konya'dan dünyaya ihracat yapıyoruz" dedi.

OMAKE'nin geniş ürün yelpazesini de anlatan Genç, "Salamander grubu, fritözler, ızgaralar, tabak kapatma makineleri, burger makineleri, hamur açma makineleri, elektrikli pizza fırınları, tost makineleri, sebze doğrayıcıları ve set üstü mikserler gibi çok çeşitli ürünlerimiz var. Özellikle üç katlı pizza fırınları üretiminde Türkiye'de tekiz" ifadelelerini kullandı.



ENDÜSTRİYEL MUTFAK EKİPMANLARI VE MOBİL MUTFAK SİSTEMLERİNDE SEKTÖRÜN ÖNCÜ MARKALARINDAN OMAKE VE MOBILCHEF, TÜYAP'TA DÜZENLENEN HOSTECH BY TUSİD 2025 FUARI'NDA ÜRÜNLERİ VE YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLERİYLE DİKKAT ÇEKTİ

ÖMER ATİKER HOLDİNG'DE GÜÇLÜ ÜRETİM ALTYAPISI MÜŞTERİ ODAKLI HİZMET



ÖMER ATİKER HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ÖMER ATİKER** VE EKOVİTRİN YAYIN KOORDİNATÖRÜ **ALİ KARABAŞ**

Başarılı iş insanı ve Ömer Atiker Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Atiker, bünyesindeki markalarla Hostech By Tusid Fuarı'nda yerini aldı. Konya'daki üretim tesislerinde üretilen ürünleriyle, dünyanın birçok noktasına ihracat yapan Ömer Atiker Holding, fuarda sergilediği yenilikçi çözümlerle beğeni topladı.

Ömer Atiker, işinin başında olmanın getirdiği sorumlulukla, standı gelen yerli ve yabancı ziyaretçilerle birebir ilgilendi. Misafirlerine ürünleri bizzat tanıtan Ömer Atiker, Ekovitrin dergisinden Ali Karabaş'a açıklamalar yaparken markanın uluslararası pazardaki başarısının arkasında güçlü bir üretim altyapısı ve müşteri odaklı hizmet anlayışının bulunduğunu söyledi. Hostech By Tusid Fuarı, Ömer Atiker Holding'in küresel vizyonunu ve üretim gücünü bir kez daha ortaya koyarken firmanın sektördeki lider konumunu pekiştirmiş oldu.

Restoranlarda Yaşayan bir Organizma “Reçete”



Nihat BİNGÖL
Ziya Şark Sofrası CEO'su

Bir restoranın kalbi mutfağında atar, ama belleği reçetelerinde saklıdır. Hepimizin Gastronomi sektöründe aşına olduğu bir kavramdır Reçete. Yemek reçetelerinin yazılı hâle gelmesi, yazının bulunmasıyla birlikte başlamış ve günümüze kadar ulaşmıştır. Bu süreç yalnızca bugünü değil, bizden sonraki kuşakları da etkileyen, süreklilik arz eden bir mirastır.

Yemek hazırlama, insanlık tarihi kadar eski ve hayati önem taşıyan bir sanattır. Kendi ulusal mutfaklarındaki yemekleri reçeteye dönüştüremeyen ülkeler, mutfak kültürlerini gelecek kuşaklara taşımada zorluk çekmektedir. Bir ülke mutfağının mutfak alanındaki zenginliği, reçetelerle kayıt altına alınmış yemek reçetesi arşivlerinden anlaşılabilir. Bir medeniyetin yemek kültürü, sadece sofralarda değil, arşivlerde, defterlerde ve usta ellerde de saklıdır.

Dijitalleşme ile reçeteler; dijital veri tabanlarında, bulut sistemlerinde ve yazılım destekli restoran yönetim araçlarında da saklanıyor. Bu dönüşüm, mutfak yönetiminde izlenebilirliği ve sürdürülebilirliği daha da güçlendirmiştir.

PEKİ GASTRONOMİ DE REÇETE NE DEMEKTİR?

Reçete, yemek tariflerinin tüm detaylarıyla yazılı olarak arşivlenmesi sürecidir. Bu dokümanlarda, bir yemeği oluşturan tüm malzemeler; marka tercihlerinden gramajlara, pişirme derecesinden sunum şekline ve maliyet hesaplarına kadar ayrıntılı biçimde yer alır. Reçeteler, sadece tarif değil; mutfakta standardizasyonun, sürdürülebilirliğin ve kalite kontrolünün temelidir.

Geleneksel yemek pişirme sanatındaki “yemek tarifi” kavramının içeriği günümüzde yeterli olamamaktadır. Mutfak ve gastronomi (yemek bilimi) terminolojisinde kullanılan “reçete” daha geniş bir anlamı ifade etmektedir. Reçete kavramına İngilizce’de “recipe”, Fransızca’da ise, “recette” denir.

Reçeteler yalnızca lezzeti değil; işletmenin sürdürülebilirliğini de yönetir. Maliyet kontrolü, porsiyon standardı ve fire oranı yönetimi reçetelerle mümkündür.

REÇETE HAZIRLAMA AŞAMALARI NELERDİR?

Yeni hazırlanacak olan bir reçete 6 ana aşamadan oluşur.

- Yemek reçetesinin zihinde tasarlanması,
- Yemekle ilgili gerekli kaynak ve sektör araştırmasının yapılması
- Reçetenin ilk kez denenmesi,
- Reçetenin daha sonra başkaları tarafından denenmesi,
- Reçetenin alan uzmanlarına (panelist gruba) değerlendirilmesi,
- Reçetenin formlara yazılıp ve fotoğraflanıp kayıt altına alınması

Restoranlarda açılıştan beri hiç değişmeyen reçeteler mevcut mu?

Bu, restoranlık hayatıma başladığımdan beri en sık karşılaştığım sorulardan biri.

Elbette romantik cevaplar kamuoyunu daha çok memnun eder; kulağa da hoş gelir. Ama ben her zaman gerçekçi çizgimde kalmayı tercih ederim.

Bu nedenle yanıtım: Genellikle “hayır”.

Belli başlı ürünlerde reçetelerin yüzyıllardır saklanması ve güncelliğini koruması imkânsız değil; ancak çok bileşenli yemeklerde ise bunu korumak gerçekten zor. Bir ürünün tadını korumakla, reçetesini korumak aynı şey değildir. Bir yemeğin lezzetinin yüzyıllar boyunca aynı kalabilmesi için, reçetenin dönemsel koşullara göre güncellenmesi gerekir. Aksi hâlde, aynı reçeteyi uyguladığımızı sansak bile, aslında her nesil onun farklı bir versiyonunu tatmış olur.

Gelin sizlere, benim de bizzat tecrübe ettiğim bir örnekle bu konuyu açıklayayım:

Tarım ve Orman Bakanlığı’nın 2020 yılında yayımladığı “Türk Gıda Kodeksi Salça ve Benzeri Ürünler Tebliği”, salça üretiminde kullanılan kriterleri yeniden şekillendirdi. Özellikle koruyucu maddelerin azaltılmasını vurgulayan bu tebliğ ile salça reçeteleri değişti. Koruyucu maddelerin azaltılması doğal yollara geri dönülmesine

“ Reçete, yemek tariflerinin tüm detaylarıyla yazılı olarak arşivlenmesi sürecidir. Bu dokümanlarda, bir yemeği oluşturan tüm malzemeler; marka tercihlerinden gramajlara, pişirme derecesinden sunum şekline ve maliyet hesaplarına kadar ayrıntılı biçimde yer alır.

YEMEK REÇETESİ 10 PORSİYON

Reçete Adı	: Karışık Salata	Yemek Grup No	: 3
Porsiyon Ölçüsü	: 150 gr	Hazırlık Süresi	: 52'
Porsiyon Ölçü Aracı	: 1 orta boy kepçe	Pişme Süresi	: -
Pişirme Kabı ve Aracı	: -	Total Ağırlık (kg)	: 2,5
Pişirme Tekniği	: -	Porsiyon Maliyeti	: 2 TL

İçindekiler	Brüt Miktar (gr)	Net Miktar (gr)	Ortalama Ölçü	Yapılışı	Süre	Notlar
Salatalık		500		Salatalıkları yıka ve kabuklarını incecik soy.	5'	Besin değerini korumak için ince soy.
Marul		220	6 adet	Yapraklarını ayır, yıka, kök kısımlarını da ayrıca soy. Derin bir kaba suyu, sebze dezenfektanı ve yıkanmış marulları koy ve bu dezenfektanlı karışımda beklet.	30'	Sebzelerdeki bakterileri yok etmek için suyun içine sebze dezenfektanı veya az miktar sirke damlatın.
Maydanoz		50	½ demet	Domatesleri yıka, ayıkla.	5'	
Domates		600		Maydanozları yıka, ayıkla.	5'	Yabancı maddelerden arındır.
Limon		75	1 adet	Limonu yıka, ikiye böl ve meyve sıkacağına suyunu sık.	2'	C vitaminin etkisinin azalmaması için sıkma işlemini servis öncesi yap.
Zeytinyağı	100	100	½ S.B.		5'	Sebzelerin görüntüsünü korumak için sosunu servise çıkacağı zaman ekle.
Tuz	10	10	1 Ç.K.			

Bir Porsiyon Karışık Salatadaki Kalori ve Besin Değerleri

Yemek Adı	Kalori/ Enerji	Protein g	Yağ g	Kalsiyum mg	Demir mg	A Vitamini I.U.	Tiamin mg	Riboflavin mg	Niasin mg	C Vitamini mg
Karışık Salata	123	1,3	10,3	34,6	0,9	1129	0,1	0,1	0,6	28,8

Standart Reçete – TC Milli Eğitim Bakanlığı Yiyecek İçecek Hizmetleri Ankara 2012

sebeptir. Raf ömrünün korunması için ise daha “Tuzlu” salçaları-mız raflarda yerini aldı. Çünkü tuz, mikroorganizmaların gelişimini ya-vaşlatarak ürünün raf ömrünü uzatır. Kulağa küçük bir değişiklik gibi gelebilir. Ama etkisi öyle olmadı. Adeta bir domino etkisi yarattı. Salça kullanılan tüm yemeklerde reçete içeriklerinin değişmesine yol açtı. Çünkü artık o salçaların girdiği yemeklerin tuz gramajları düşmek zorundaydı. Görünürde sadece bir kavanoz salça değişmişti; ama etkisi, tüm menünün kimyasına yansımıştı.

Bu sadece bir örnek.

Aynı durumu; değişen iklim şartları, kuraklık, toprak verimliliği, yem ve gıda teknolojileri, ekonomik krizler ya da halk sağlığına dair geliş-melerle de rahatlıkla çoğaltabiliriz.

PEKİ, BU ÖRNEKTE TUZ ORANINI DEĞİŞTİREN KARARI KİM VERDİ?

Elbette, “insan” faktörü. Başlığımızda mutfak reçetelerini yaşayan bir organizmaya benzetmiştik. Gerçekten de reçeteler; doğar, büyür, gelişir ve hatta zamanla yaşlanır.

Onları değişen dünyaya uyarlamak ise hâlâ insan damağında saklıdır.

Uzun ömürlü ve başarılı restoranlarda, nesilden nesile aktarılan bir yemek kültürü ve damak hafızası vardır. Bu kültür, değişen ürünlere, teknolojilere ve koşullara rağmen aynı lezzeti koruma becerisini taşır. Reçeteler değişir, kurallar güncellenir, sistemler dönüşür... Ama gerçek ustalık, o değişim içinde bile damakta kalan lezzeti koruyabil-mektir. Çünkü hiçbir reçete, damak hafızasının sadakatine erişemez.

Bu nedenle gastronominin doğuşundan bu yana süregelen usta-çırak ilişkisi, Türk mutfağı için yalnızca bir gelenek değil, bir yapı taşıdır. Çağlar değişse de, atalarımızdan miras kalan bu amatör ruh hâlâ mutfaklarımızda yaşamaya devam ediyor. Bu ruh ve damak zevki sayesinde ise yüzyıllar boyunca lezzetlerimizi ve tarihimizi ko-

ruyabiliyoruz. Ancak bu ruhun sürdürülebilmesi için artık daha fazla genç kazanmalı; onları sadece iş gücüne değil, mutfak kültürüne kazandırmak adına daha fazla okul, daha fazla akademi kurmalıyız. Sadece mektepli olmak veya sadece alaylı olmak yetmez, hibrit bir sistem kurarak kendi mutfağımızın şeflerini yetiştirmeliyiz.

Türk Mutfağı'nın öğretilerini doğru biçimde, zamanın ruhuna uygun olarak güncelleyerek aktarmalı ve bu zengin mirasa hep birlikte sahip çıkmalıyız.

Kaynakça:

- T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı. (2020). Türk Gıda Kodeksi Salça ve Benzeri Ürünler Tebliği. Resmî Gazete, 27 Ekim 2020, Sayı: 31287.
<https://www.resmigazete.gov.tr>
T.C. Milli Eğitim Bakanlığı. (2012). Standart Reçete – Yiyecek İçecek Hizmetleri. Ankara: Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü Yayınları.
Türk Dil Kurumu. (Erişim 2025). “Reçete” kelimesinin anlamı ve kökeni.
<https://sozluk.gov.tr>
FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations. (Yıl belirtilmemiş). Food preservation: The role of salt in shelf life extension.
<https://www.fao.org>

Geleneksel yemek pişirme sanatındaki “yemek tarifi” kavramının içeriği günümüzde yeterli olamamaktadır. Mutfak ve gastronomi (yemek bilimi) terminolojisinde kullanılan “reçete” daha geniş bir anlamı ifade etmektedir.



JEOPOLİTİK KAOSTAKİ AVRUPA TÜRKİYE'YE EL AÇMAK ZORUNDA

ABD'NİN TRUMP POLİTİKALARI İLE KÜRESEL VE BÖLGESEL ÇATIŞMALARDAN OLUMSUZ ETKİLENEN AVRUPA, JEOPOLİTİK GELİŞMELERİN ALEYHİNE DÖNMESİYLE ŞİMDİ TÜRKİYE İLE NASIL İLETİŞİM KURULACAĞININ İNCE HESAPLARINI YAPIYOR

ANALİZ: **SEDAT YILMAZ**

Pandemiden sonra Rusya - Ukrayna savaşıyla ekonomisi ve sosyal hayatında ciddi kriz yaşayan Avrupa, Asya ve Ortadoğu'daki bölgesel çatışmaların genişlemesiyle Türkiye konusunda önemli bir yol ayrımına geldi. ABD'nin Trump politikaları ile küresel ve bölgesel çatışmalardan olumsuz etkilenen Avrupa jeopolitik gelişmelerin aleyhine dönmesiyle şimdi Türkiye ile nasıl iletişim kurulacağına ince hesaplarını yapıyor.

Ticaret, enerji, lojistik ve askeri sa-

vunma merkezi konumundaki Türkiye'yi yanında tutmak isteyen ve özellikle Hürmüz Boğazı'nın kapanmasıyla tedirginlik yaşayan Avrupa ülkeleri, sıcak mesajlar vermeye başladılar. NATO'nun 23 Haziran'daki toplantısında savunma harcamalarının yüzde 5 daha artırılması kararıyla muhtemel bir küresel çatışma endişesine giren Avrupa'nın, şimdi her konuda merkez ülke konumundaki Türkiye ile nasıl iletişim içine girilebilirimin planlarını masaya koydu.

AB TÜRKİYE İLE İŞBİRLİĞİNE MUHTAÇ

AB üyeliği ve vize serbestisi konularında Türkiye'nin son 6 maddelik kriterle ilgili kararını bekleyen Avrupa Parlamentosu geçen ay Türkiye raporunu 367 oy ile onaylamıştı. Avrupa şimdi Orta Doğu'daki ateşkese rağmen ABD'nin gümrük tarifeleriyle başlayan Avrupa politikası ve İran'ın Hürmüz Boğazı ile batının boynuna attığı kementin endişelerini yaşıyor.

Avrupa Parlamentosu (AP) raporunda; Türkiye ile diyalogun göç, enerji ve ticaret

alanlarında sürdüğünü ve diğer alanlardaki iş birliğinde gözlenen zorlukların aşılması yolunda adımların atılmasının beklendiği ifadelerine yer veriliyor. AP'de onaylanan Türkiye raporunda, "Türkiye ile AB kurumları ve üye devletlerini şu anda dondurulmuş olan katılım sürecinin ötesinde, daha yakın, daha dinamik ve stratejik bir ortaklık yönünde çalışma iradesinin" ortaya çıktığı gözleniyor.

HÜRMÜZ BOĞAZI'NIN AVRUPA İÇİN ÖNEMİ

Hürmüz Boğazı günlük 20 milyon varil petrol ve petrol ürününün geçtiği küresel petrol ve LNG ticaretinin kilit noktası konumunda bulunuyor. Basra Körfezi'nin ağzında yer alan dar su yolu Hürmüz Boğazı, Orta Doğu'daki petrol ve sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) üretiminin Umman Denizi ve Hint Okyanusu üzerinden dünya pazarlarına taşınmasını sağlıyor. Deniz yoluyla taşınan ham petrolün yaklaşık 3'te 1'inin ulaştırılması için kullanılan bu stratejik geçit, başta Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri olmak üzere Orta Doğu'daki üreticilerin ham petrol ve kondensat sevkiyatında kritik bir rol üstleniyor.

Hürmüz Boğazı'ndaki petrol ticareti, dünyadaki toplam petrol tüketiminin de beşte birini karşılıyor. Benzer şekilde Irak petrolünün yüzde 85'i de Hürmüz Boğazı'ndan geçiyor. Hürmüz Boğazı'ndan taşınan toplam petrolün yüzde 35'ini Suudi Arabistan, yüzde 20'sini Birleşik Arap Emirlikleri ve yüzde 17'sini Irak'ın ihracatı oluşturuyor. Ayrıca, küresel doğal gaz ticaretinin yüzde 20'si de bu boğazdan geçiyor. Katar'ın Hürmüz Boğazı'ndaki LNG ihracatının yüzde 87'si Asya'ya, yüzde 13'ü Avrupa ülkelerine gönderiliyor.

TÜRK SAVUNMA SANAYİ ALTYAPISI GÖZ ARDI EDİLEMEZ

NATO Genel Sekreteri Mark Rutte, Hollanda'nın Lahey kentinde düzenlenen NATO Zirvesi kapsamındaki Savunma Sanayi Forumunda Avrupa Birliği (AB) Komisyonu Başkanı Ursula Von der Leyen'le ortak panelde konuştu. Mark Rutte, "Türkiye'nin çok büyük bir savunma sanayi altyapısına sahip olduğu unutulmamalı. Bunu bazen göz ardı ediyoruz ama gerçekten öyle. Türk



AB ÜYELİĞİNDE TÜRKİYE'NİN SON 6 MADDELİK KRİTERLE İLGİLİ KARARINI BEKLEYEN AVRUPA MAYIS'TA TÜRKİYE RAPORUNU 367 OY İLE ONAYLAMIŞTI. AB ORTA DOĞU'DA ATEŞKESE RAĞMEN ABD VE İRAN'IN HÜRMÜZ'LE BATININ BOYNUNA ATTIĞI KEMENTİN ENDİŞESİNİ YAŞIYOR

şirketlerinden bazılarını ziyaret ettim ve gerçekten etkileyiciydi. Bu nedenle Türk savunma sanayi altyapısı İngiltere, Norveç ve AB ile mümkün olduğunca bağlantılı olmalı. NATO'da bariyer konulmasına izin vermeyelim. Bu, fayda sağlamaz" dedi.

TÜRKİYE İLE İŞ BİRLİĞİ HAYATİ BİR ÇIKAR MESELESİ

Almanya Savunma Bakanlığı Yönetim Ekibi Eski Başkanı ve Münih Güvenlik Konferansı Kıdemli Uzmanı Nico Lange de, transatlantik ilişkilerde yaşanan dönüşümü, Donald Trump'ın ABD başkanlığına dönüşünün Avrupa güvenlik mimarisi üzerindeki etkilerini ve Türkiye'nin bu yeni stratejik denklemdeki kilit rolünü anlattı.

"Avrupa, güvenlik mimarisini yeniden şekillendiriyor. Bu süreçte Türkiye nasıl bir rol oynayabilir? Yeni bir Avrupa güvenlik vizyonunun inşasında Türkiye'nin katkısı hangi çerçeveler ve hangi mekanizmalar üzerinden mümkün olabilir?" sorularıyla konuşmasına devam eden Lange, "Her şey-

den önce, Almanya ve NATO'daki tüm Avrupalı ülkeler açısından Türkiye ile mümkün olan en iyi düzeyde iş birliği yürütmek hayati bir çıkar meselesidir. Bu çıkarı savunmak gerek. Türkiye'deki yönetimin her zaman tüm adımlarına katılmasak bile bu durum, iş birliğinin sürdürülmesinin daha büyük ve öncelikli bir stratejik menfaat olduğu gerçeğini değiştirmez. Avrupa'nın uzun vadeli güvenliği açısından Karadeniz'in istikrarı büyük önem taşıyor. Bu nedenle, Türkiye ile Karadeniz güvenliği konusunda kurulacak iş birliği, Avrupa'nın stratejik çıkarları açısından kritik bir alan olarak öne çıkıyor" dedi.

DİPLOMASİNİN MERKEZİNDE TÜRKİYE VAR

İkinci olarak Avrupa'nın güvenliği açısından hayati önem taşıyan sanayi ve teknoloji ortaklıklar konusunda Türkiye'nin birçok alanda kayda değer ilerlemeler kaydettiğini hatırlatan Lange, "Ancak bunun ötesine geçerek, Türkiye ile güvenliğimiz için daha fazla sayıda pratik, teknolojik ve endüstriyel iş birliğine ihtiyaç duyuyoruz. Özellikle otonom sistemler, deniz gözetleme teknolojileri, denizaltı altyapısının korunması ve su altı kablolarının güvenliği gibi alanlar, Türkiye ile birlikte çalışmamız gereken kritik başlıklar. Yine üçüncü olarak siyasi iş birliği. Unutmamak gerekir ki diplomatik görüşmelerin merkezinde Türkiye var" şeklinde konuştu.

AVRUPA SAVUNMADA TÜRKİYE İLE İŞ BİRLİĞİNE SICAK

Diğer yandan Ekonomi gazetesinden Maruf Buzcugil ve Mehmet Kaya'nın haberine göre, Avrupa'nın savunma harcamalarında 800 milyar euro düzeyinde bir hacim bekleniyor. Güçlü imalat kapasitesi ile önemli bir partner olarak öne çıkan Türkiye'nin hem alım, hem de ürün satma-ortak imalat yönünde gerçekçi bir yaklaşımla AB ile "sa-





mimi bir iş birliği"ne hazır olduğu belirtiliyor. İvedi olarak finansman programı kapsamında da 2025 için 150 milyar euroluk borç verme programı olan SAFE ilan edildi. Burada tutarın 100 milyar euroyu aşması olası. Türkiye'nin bu programlara dahil edilmesi oldukça fazla görünüyor. Program kapsamında, üye ülkeler Türkiye'yi de kapsayacak şekilde bir alım programı sunabilir. Türkiye'nin üretim gücü düşünüldüğünde, hatta bazı ürünlerin artık NATO ve AB üyeleri tarafından envantere alındığı bir ortamda yeni işbirliklerinin önünde siyaset dışında bir engel görülüyor.

TÜRKİYE'Yİ VİZE UYGULANMASI UTANÇ VERİCİ

Bu arada AB tarafından Türkiye'ye vize uygulamasına Avrupa ülkelerinden sert tepkiler geliyor. AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Thomas Hans Ossowski, "Venezuela'nın, Kolombiya'nın vizesiz seyahati var. Stratejik ortak, çok önemli NATO müttefiki olarak Türkiye'ye vize uygulanması utanç verici" diyor. Ossowski, Türkiye ile Avrupa'nın kaderlerinin birbirine bağlı olduğunu bu nedenle tam üyelik için birlikte çalışması gerektiğini ifade ediyor. Türkiye'ye geçen yıl Aralık'tan itibaren başlayan üst düzey ziyaretlerin önümüzdeki süreçte komisyon üyeleriyle devam edeceğini duyuran Ossowski, Türkiye'ye vize serbestisi müzakerelerinin yeniden başlamasını güçlü bir şekilde teşvik ettiğini söylüyor. "Hepimiz mevcut durumun sürdürülebilir olmadığını biliyoruz" diyen Ossowski, Temmuz itibarıyla



NATO GENEL SEKRETERİ MARK RUTTE TÜRKİYE'NİN BÜYÜK BİR SAVUNMA SANAYİ ALTYAPISINA SAHİP OLDUĞUNU BELİRTEREK, "TÜRK SAVUNMA SANAYİ ALTYAPISINI GÖZ ARDI EDEMEYİZ. AVRUPA ÜLKELERİ TÜRKİYE İLE MÜMKÜN OLDUĞUNCA BAĞLANTILI OLMALI" DEDİ

Almanya'nın AB Büyükelçiliği'ne atandığını ama Türkiye'deki 1 yıllık deneyimiyle Brüksel'de Türkiye için çok iyi şeyler yapabilecek bir konumda olacağını vurguluyor.

NATO ÜLKESİNE BÖYLE BİR SİYASET UYGULANAMAZ

AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Thomas Hans Ossowski, "Konsolosluklar Türk vize talepleriyle dolup taştı. İnsanlar aylarca, hatta bazen bir yıl vize randevusu almak için beklemek zorunda kalıyor. Bu sürdürülebilir değil. Ve Türkiye ile sahip olmak istediğimiz stratejik ilişkilerde bu kabul edilebilir değil. Bu utanç verici. Hepimiz için utanç verici. Bu yüzden vize serbestisi sürecini yeniden başlatmamız gerekiyor. Şimdi Türk hüküme-

tine çok dürüst bir teklif getirdik. Lütfen müzakereleri yeniden başlatalım. Türkiye, 72 kriterden 66'sını yerine getirdi. Şimdi kalan son altı kriter üzerinde çalışalım. Türkiye, Avrupa Birliği'ne vizesiz seyahati olmayan tek aday ülke. Resmi aday ülke olmayan Kosova bile buna sahip" diyor.

TEKLİFİ YENİLEDİK TÜRKİYE'YE İHTİYACIMIZ VAR

"Savaş ortamındaki Ukraynalılar'ın, ülkelere terk edip Avrupa'ya gelebilecek iken, Avrupa Birliği'ne vizesiz seyahat edebilmesi ama Türklerin edememesi nasıl mümkün olabilir?" diye soran Thomas Hans Ossowski, "Şu anda zor ilişkiler içinde olduğumuz Gürcistan vizesiz; iktidar partisi Avrupa karşıtı ve Rusya yanlısı. Daha da kötüsü Venezuela'nın, hâlâ çok fazla uyuşturucu sorunu olan Kolombiya'nın vizesiz seyahati var. Stratejik ortak, çok önemli NATO müttefiki olarak Türkiye'nin vizesiz seyahati olmaması nasıl mümkün? Şimdi bunun acil düzeltilmesi lazım. Ama bunun için her iki tarafta da siyasi iradeye ihtiyacımız var. Teklifi yeniledik. Kalan kriterler üzerinde çalışalım. Şu anda sahip olduğumuz sürdürülebilir değil. AB ile Türkiye arasında vizesiz seyahate ihtiyacımız var" ifadelerini kullanıyor.

TÜRKİYE VE AVRUPA BİRLİĞİ KADER ORTAĞI

Ossowski, Türkiye'den AB'ye vizesiz giriş için yapılması gerekenlerin neler olduğuna ilişkin konuşurken, "Şimdi umarım Türkiye'de PKK'nın silahsızlanması ve çözülmesine yol açacak sürdürülebilir bir iç sürecimiz var. Şartların mevcut olduğunu düşünüyoruz. Gümrük Birliği'nin modernizasyonu, internet hizmetlerini, tarımı dahil etmemiz gerekiyor. Uygun bir tahkim mekanizmasına ihtiyacımız var. Bu yüzden tabii ki Türkiye ile eleştirel bir tartışma içindeyiz. Ama bu bizi şimdi yeniden etkileşimi durduralım demeye götürmüyor. Hayır, devam ediyoruz. Yeniden etkileşimi sürdürüyoruz çünkü stratejik olarak Türkiye ve Avrupa Birliği kader ortağıyız" açıklamasını yapıyor.

TÜRKİYE'NİN AB'YE KATILIM SÜRECİ

AB-Türkiye ilişkilerindeki dönüm noktaları arasında 1963 Ankara Ortaklık Anlaşması, 1995 Gümrük Birliği ve 1999 AB katılım baş-



vurusu yer alıyor. Katılım müzakereleri 2005 yılında başladı, ancak 35 fasıldan sadece 16'sı müzakereye açıldı ve sadece "Bilim ve Araştırma" faslı geçici olarak kapatıldı. AB-Türkiye ilişkilerinde üst düzey diyaloglar yoluyla kaydedilen ilerlemeye rağmen, AB Konseyi Haziran 2018'de yeni fasılların açılmasını reddederek, katılım müzakerelerini dondurdu.

En son Avrupa Parlamentosu'nda büyük bir çoğunlukla onaylanan Türkiye raporunda, vize serbestisi için gerekli 72 kriterin son kalan 6 maddesinin tamamlanması halinde sürecinin yeniden başlayabileceği belirtildi. "Türk vatandaşlarının, talepteki belirgin artış ve sistemin kötüye kullanılması korkusu nedeniyle vize taleplerinde sorunlarla karşılaşmasından üzüntü duyulduğu" kaydedildi. Vizelere erişimin iyileştirilmesine dair siyasi kararlılık mesajı verilen belgede, Türkiye ve AB'ye "teknik ve idari engeller" için "yoğun çaba gösterilmesi" çağrısında bulunuldu.

TÜRKİYE AP RAPORU MAYIS'TA ONAYLANDI

Türkiye raporu Avrupa Parlamentosu'nda 7 Mayıs 2025 tarihinde onaylandı. Raporda, vize serbestisi için gerekli 72 kriterin son kalan 6 maddesinin tamamlanması halinde Türk vatandaşlarına vize muafiyeti verilebileceği vurgulandı. Türk vatandaşlarının vizelere erişimin iyileştirilmesi yönünde siyasi kararlılık mesajı verilen raporda, Türkiye ve AB arasında bu konuda karşılıklı çabanın gösterilmesi gerektiği ifade edildi.



AB TÜRKİYE DELEGASYONU BAŞKANI THOMAS HANS OSSOWSKI, "VENEZUELA'NIN, KOLOMBİYA'NIN AVRUPA'YA VİZESİZ SEYAHATI İMKÂNI VAR. STRATEJİK ORTAK, ÇOK ÖNEMLİ NATO MÜTTEFİKİ OLAN TÜRKİYE'YE VİZE UYGULANMASI UTAŒ VERİCİ" DEDİ

Ancak Türkiye'nin Schengen ülkelerine vize muafiyetini elde etmek için karşılaması gereken 72 kriterden 66'sını yerine getirmiş olsa da son altı kriter konusunda uzun zamandır bir çıkmaz yaşanıyor. AB ile Türkiye arasında 16 Aralık 2013'te Vize Serbestisi Diyalogu ve AB ile Türkiye arasında Geri Kabul Anlaşması'nın imzalanması ile başlamıştı. Bu görüşmeler, Türkiye ile vizesiz seyahat uygulamasına yönelik "yol haritasına" dayanıyordu. Vize serbestisi, Türk vatandaşlarına herhangi bir 180 günlük dönem içerisinde 90 gün boyunca Schengen bölgesine vizesiz seyahat etmelerine imkan tanıması planlanıyordu. 29 Kasım 2015'te yapılan AB-Türkiye zirvesinde Türkiye, Ekim 2016 tarihine kadar vize serbestisini kazanmak amacıyla, Geri Kabul Anlaşması da dahil

olmak üzere "yol haritasını" daha hızlı bir şekilde gerçekleştirme taahhüdünde bulunmuştu.

TÜRKİYE'NİN YERİNE GETİRMEDİĞİ 6 KRİTER

Türkiye'nin vize muafiyeti için karşılaması gereken 72 kriterden henüz yerine getirmedeği son altı kriter şöyle sıralanıyor: Terörle mücadele yasasında değişiklik... AB Polis Örgütü Europol ile operasyonel işbirliği anlaşması... Avrupa Konseyi bünyesindeki Yolsuzluğa Karşı Devletler Grubu'nun (GRECO) yolsuzlukla mücadele alanındaki önerilerinin uygulanması... Suç bağlantılı konularda tüm AB üyeleriyle iş birliğine gidilmesi... Türkiye üzerinden kural dışı şekilde AB ülkelerine geçiş yapan kişilerin geri alınmasına ilişkin Geri Kabul Anlaşması'nın (GKA) tüm unsurlarıyla uygulanması... Kişisel verilere yönelik yasal düzenlemelerin Avrupa standartlarıyla uyumlu hale getirilmesi.

SCHENGEN VİZESİYLE 34,6 MİLYAR TL BUHAR OLDU

AB Komisyonu tarafından yayınlanan istatistiklere göre 2024 yılında Türkiye'deki konsolosluklar üzerinden toplam 1 milyon 173 bin 917 vize başvurusu yapıldı. Bunların sadece 1 milyon 3 bin 788'i Schengen vizesi alabildi. 170 bin 129 başvuru ise retle sonuçlandı. Yani Türkiye'den yapılan her 100 başvurudan yaklaşık 15'i reddedildi. Milliyet gazetesinden İsmail Şahin'in haberine göre, 2009 yılından bu yana tutulan istatistiklere göre ise son 16 yılda 1 milyondan fazla Türk'ün yaptığı başvuruya ret verildi. Bu ret verilen vizelerin ücretleri de sahiplerine geri ödenmedi. Geçen yıl ret verilen 170 bin vize başvurusunun maliyeti ise 13,6 milyon euroyu geçti. Son 16 yıldaki ret verilen vizeler yüzünden çöpe giden tutar ise 73 milyon 886 bin euro, yani Türk lirasıyla 3 milyar 197 milyon TL oldu. 2009'dan bu yana Schengen vizesi almak isteyen Türkiye vatandaşlarının yaptığı toplam harcama ise 801 milyon 646 bin 630 euroya yani 34 milyar 687 milyon TL'ye ulaştı. Türkiye Schengen vize başvurularında Çin'in ardından ikinci sırada yer aldı. Çin 1 milyon 779 bin 255 başvuru ile ilk sırada yer alırken, sadece 80 bin 703 başvuru ret ile sonuçlandı.

Sakın Kader Deme!



Sedat YILMAZ

Insanoğlu geçmişten ders almadan şuursuzca meçhule uçarcasına koşuyor. Küresel ekonomi de, kazandıklarını ve mutlu geleceği yakaladıklarını zanneden global şirketlerin oyuncağı olmuş vaziyette. Hâlbuki onları da bir kukla gibi oynatan üst güçleri kimi hiç görmüyor, kimi de görmezden geliyor.

Enflasyon ve ekonomik krizlerle ülkeleri kendilerine göre hizaya getirmeye çalışan o güruh, dünyayı tekrar tekrar soyamak için ticaret korumacılığı, jeopolitik gerginlikler, bölgesel çatışmalar ve büyük savaşları dizayn etme yolunda geçmişte açtıkları yaraları yeniden eşeliyor, buhranlara yine benzin döküyor. Malum güruh, emeğini taştan çıkarmaya çalışan milyonlarca dünya insanının elinde kalan mal, mülk, ırz, namus ve kutsal değerlerine çökmek için sınır, ülke ve bölge tanımadan hırslarını ve doymazlıklarını âleme kusuyorlar.

ASLA GİZLİ DEĞİLLER

Karanlık güruh aslında apaçık meydanda. Onları sahip oldukları yüksek borçlardan tanıyabilirsiniz. Hukuk tanımayanlar, ekonomiyi ve ticareti bozanlar, her fırsatta para oynaklığı yaparak suları bulandıranlar ve piyasa bozuculuğunda manipülasyonları bile hafif görenler gemiyi azya almış gidiyor, fakat nereye kadar!

Bu durum geçmişte de mevcut idi ama 2020 yılı pandemisinden itibaren bu kadar baskın değildi. Özellikle son 5 yıldır dünyanın çivisini oynatanlar kötü senaryolarına pervasızca devam ediyor. Küresel büyümeyi kendi lehlerine çevirip bölgeler arasında büyük ekonomik uçurumlar senkronize etmeye uğraşarak gölge oyunu oynayanlar herhâlde, büyük şair Sezai Karakoç'un; "Sakın kader deme, kaderin üstünde bir kader vardır. Ne yapsalar boş, göklerden gelen bir karar vardır" sözünü idrak edemiyorlar. Unutmayınız ki, bu söz nihai olarak Allah'ın (cc) ilmine dayanan kaderin tek geçerli gerçek olduğunun net beyanıdır.

GELİŞMİŞLER VE GELİŞENLER

Dikkat edilirse gelişmiş ülkelerde genellikle büyümeler, faiz ve enflasyon oranları yüzde 1'ler seviyesinde gider. Gelişen ülkelerde ise büyümeler, faiz ve enflasyon oranları yüzde 5'lerden aşağı inmez. Hatta birçok gelişen ülkede faiz ve enflasyon oranları yıllarca çift haneli şeklinde devam eder, üç haneye de çıkar. Enflasyonu tek haneye veya yüzde 5'lerin altına çekenlere ise siyasi, ticari ve eko-

nomik öyle oyunlar oynanır ki, düzlüğe çıktığını zanneden bu ülkeler, âniden eski günlerine dönerler. Çünkü dünya düzeni büyük faiz çarkının dönmesi ve gelişenleri gelişmişlere köle etmek için birkaç yüzyıl önce böyle inşa edildi!

Bugün gerginlik ve çatışmalarla ekonomik çıkışı kısıtlayan ve enflasyonu azdıran arz şoklarına dünyanın daha fazla maruz kalması tamamen bahsini ettiğim soygun düzeniyle yakından alâkalıdır. Dolayısıyla gelişen ülke merkez bankalarının küresel ekonomideki söz konusu nüansa dikkat etme mecburiyeti vardır.

Zira gelişmişler kendilerine göre rezerv düzenini sağlamak isterler... Mesela batıda para politikalarını gevşetirken, doğudaki gelişmiş ülkeler para politikalarını hemen sıkılaştırırlar. Ortada kalan gelişen ülkeler ise faizlerini yükseltmek ve enflasyonlarını köpürtmek zorunda kalırlar. Mesela FED'in olası döviz şoklarıyla olmadık şekilde para politikalarını değiştirebilirler. Bu da gelişen ülkeleri sil baştan demirci körüğüne atmakla eşdeğer bir durumdur.

OYUN İÇİNDE OYUN

İşte buna oyun içinde oyun, tuzak içinde tuzak denir!

2025 yılında bu oyun ve tuzaklar daha belirgin hâle geldi! Gerçek gün yüzüne çıktı... Maliye politikalarında; rekabet eden ekonomik - politik talepler arasında artan kamu borcunu, yüksek faiz ve enflasyon oranlarını yönetme zorlukları iyice şekilleniyor. Artan sosyal harcamalar, vergi kesintileri ve sübvansiyonlar için yükselen popülist çağrılar, enerji geçişi, askeri harcamalar ve yaşlanan demografiyle ilgili uzun vadeli ihtiyaçlarla birlikte, özellikle acil tavizlerin genellikle uzun vadeli reformları gölgelediği istikrarsız bölgelerdeki ülke yönetimleri giderek çaresizleşiyor. Çünkü 2025 yılı özellikle askeri harcamaların ve sosyal eşitsizliklerin daha fazla olmasını telkin ediyor. Tabii ki bu da gelişmişlerin işine yarıyor.

İşte dünyanın en borçlu ülkesi ABD ve ortaklarının siyasi - ekonomik - sosyal politikalarını dikkatlice takip edebilirsiniz oynanan oyunun ne olduğunu açıkça anlayabilirsiniz!

“Karanlık güçler aslında apaçık meydanda. Onları sahip oldukları yüksek borçlardan tanıyabilirsiniz. Hukuk tanımayanlar, ekonomiyi ve ticareti bozanlar, her fırsatta para oynaklığı yaparak suları bulandıranlar ve piyasa bozuculuğunda manipülasyonları bile hafif görenler gemiyi azya almış gidiyor



İŞLERİ GÜÇLERİ DÜNYAYI İFSAT ETMEK

Gelişmiş ülkeler kendilerini sürekli düzenleyici olarak gösteriyor. Aslında finansal ve jeopolitik olarak dünyayı risklere boğan küresel oyun bozucular olmaya devam ediyorlar. (Onlara “Yeryüzünde düzeni bozmayın” denildiğinde, “Hayır, biz yalnızca ıslah edenleriz” derler. – Bakara: 11). Kur’ân-ı Kerim’in uyarısı böyle... Tabii anlayana! Malum şürekâ her dönemde bölgesel veya küresel belirsizlikler oluşturarak oyunlarına yenilerini ekliyorlar. Bu ülke ve şürekâsi; politika değişikliklerinin bileşimi, zamanlaması ve belirsizlik oluşturmaya her dönemde aynı oyunu oynuyor.

Gelişmişler yine piyonlarıyla birlikte küresel ticareti parçalıyor, yeni jeoekonomik bloklar oluşturmaya çalışıyor, tedarik zinciri dinamiklerini yeniden lehlerine tanımlamak için küresel ne varsa ifsat etme peşinde koşuyorlar. Meselâ ABD korumacı önlemlerini; göç, uyuşturucu trafiği, savunma harcamaları ve diğer siyasi tavizleri elde etmek için işlevsel bir şekilde kullanılıyor. Bu arada ortaya çıkanlar jeopolitik sıcak noktalar; Ukrayna, İran, Orta Doğu ve Tayvan sorunları; enerji, teknoloji ve ticaret rotalarındaki stratejik hamleler göz önüne alındığında, küresel tedarik zincirlerinde potansiyel bozucular olmaya pek hevesli görünüyorlar.

Dolayısıyla gümrük vergileri ve diğer korumacı önlemler, tam olarak uygulanması hâlinde küresel ekonomiyi stagflasyona (yüksek enflasyonla birlikte ekonomik durgunluk) sürüklemesi an meselesi. ABD’nin bu tutumu küresel piyasaları da bozuyor. Zira ABD dolarının güçlenmesi dünya çapında enflasyonist baskıları daha da kötüleştirebileceği ve gelişmekte olan piyasalara sermaye ve yatırım akışını bozabileceği aşikâr.

OYNAKLIK VE KIRILGANLIKLAR

Söz konusu yaklaşım küresel ekonomide stagflasyonla birlikte yapısal arz kırılabilirlikleri, jeopolitik gerginlikler ve dalgalı emtia fiyatlarından kaynaklanan yukarı yönlü riskler fiyat istikrarını da tabii ki olumsuz etkileyecek. Enflasyona yönelik yapısal yukarı yönlü risklerle tanımlanan yeni bir paradigmada Ukrayna ve Orta Doğu’daki savaşlar, belki de yeni bir dünya savaşı gibi jeopolitik gerginlikler, özellikle enerji ve tarımsal emtialarda enflasyon oynaklığını daha da kötüleştirecek.

Küresel ekonomide enflasyon, stagflasyonun yanında bir de deflasyon tehlikesi de önemli konu. Deflasyon, tüketici satın alımlarını geciktirerek, şirket gelirlerini aşındırarak ve gerçek borç yüklerini kötüleştirerek ekonomik toparlanmayı sekteye uğratabilir. Özellikle de emlak sektöründeki zayıflık ve yavaşlayan ihracat özel sektör güvenini etkilemeye devam ederse gelişmekte olan ülkeler; kırılabilir tedarik zincirleri, oynak emtia fiyatları ve döviz dalgalanmalarıyla mücadele ederken enflasyonu dizginleme zorluğuyla boğuşacak.

TAVAN MI, TABAN MI?

Sonuç olarak; merkez bankalarının enflasyon hedefleri orta vadede çoğu ekonomide bir tavandan ziyade bir taban anlamına gelecek. Güvernörler farklı iç ve dış koşullara çözüm buldukça küresel para politikaları senkronize olamayacak ve hatta yeniden canlanan enflasyonist ve döviz kuru baskıları ortasında politikayı değiştirmek zorunda kalacaklar. Daha doğrusu böyle bir durumda birçok merkez bankası; ihtiyatla enflasyon ve büyümeye bağlı para politikalarında yeniden ayarlama yapma, daha değişken bir ortamda finansal istikrarı sağlama zorunluluğuyla karşı karşıya kalacak.

Demek istediğim şu ki; küresel kamu borcunun GSYH’nin yüzde 91’i geçtiği, yükselen piyasaların küresel faiz oranları ve güçlü ABD doları vasıtasıyla borç maliyetlerinin arttığı bir dünyada, 2025’te ve takip eden yıllarda daha yüksek kamu borcu, zirve yapmış faiz oranları ve rekabet edilemeyen siyasi ve ekonomik önceliklerin tekrar bir araya gelme ihtimali oldukça fazla.

Büyümeleri sağlayan kamu ve özel harcamaların borçlanmayı artırma ve faiz sarmalına dalma riski, özellikle kısıtlı mali imkâna sahip gelişen ülkeler için önemli olduğunu hatırlatmakta fayda var...

Yani! Kızım sana söylüyorum, gelirim sen anla, diyorum!

“Gölge oyunu oynayanlar zannederim, büyük yazar Sezai Karakoç’un; “Sakın kader deme, kaderin üstünde bir kader vardır. Ne yapsalar boş, göklerden gelen bir karar vardır” sözünü idrak edemiyorlar. Unutmayınız ki, bu söz Allah’ın (cc) ilmine dayanan kaderin tek geçerli gerçek olduğunun net beyânıdır.

TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT:

SURİYE VE UKRAYNA'NIN YENİDEN İNŞASINA HAZIRIZ

TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, EKOVİTRİN MEDYA GRUBU'NA YAPTIĞI ÖZEL ZİYARETTE "ÖNÜMÜZDEKİ SÜREÇTE UKRAYNA VE SURİYE'NİN YENİDEN İNŞASI SÜRECİNDE İŞ BİRLİĞİ YAPARAK BU ÜLKELERDE ÖNEMLİ PROJELERE İMZA ATABİLECEĞİMİZE İNANIYORUZ" DEDİ



TİCARET BAKANI PROF. DR. **ÖMER BOLAT**, EKOVİTRİN'i ZİYARETİNDE GÜNDEMLE İLGİLİ SORULARI CEVAPLADI

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Suriye temaslarına ilişkin "Yatırımların teşviki ve korunması, çifte vergilendirmenin önlenmesi, bankacılık işbirliği, Türk bankalarının Suriye'de açılması, Ro-Ro seferlerinin başlaması, gümrüklerdeki gecikmelerin ortadan kaldırılması gibi konularda çok hızlı şekilde yol alacağız" dedi. Prof. Dr. Bolat, gelecek süreçte Ukrayna ve Suriye'nin yeniden inşası sürecinde iş birliği yaparak, bu ülkelerde önemli projelere imza

atabileceğine inandıklarını söyledi.

Ekovitrin'in sorularını yanıtlayan Bakan Prof. Dr. Bolat, Suriye'nin kanlı bir iç savaştan çıktığını, halkın ve direnişçilerin 8 Aralık 2024'te hürriyetlerine kavuştuklarını hatırlattı. Suriye'de yaşanan halk devriminin sonunda yönetime gelen direnişçilerin milli birlik hükümeti kurduğunu dile getiren Prof. Dr. Bolat, 29 Mart'ta göreve başlayan hükümetin, Suriye'nin yeniden istikrara kavuşması, milli birliğini koruması, ekonomisinin

yeniden ayağa kaldırması için çalışmalarına başladığını dile getirdi.

ENSAR GÖREVİMİZİ YERİNE GETİRİYORUZ

Ticaret Bakanı Bolat, Türkiye'nin devlet, hükümet ve halk olarak daima Suriye halkının hürriyet arayışının yanında yer aldığına işaret ederek, "Türkiye olarak çok ciddi sayıda bir göçe maruz kaldık ve Suriyeli kardeşlerimiz katliamdan kaçarken onların sığındığı en büyük ülke biz olduk, ev sahipliğimizi ve Ensar olma gereğini Türk halkı sonuna kadar yerine getirdi. Şimdi daha büyük bir mücadele var Suriye'de. Devleti, milleti yeniden kuruyorlar, ekonomilerini yeniden ayağa kaldırmaya çalışıyorlar. Aradan geçen 14 yılda Suriye'nin milli geliri yarı yarıya düştü, ticareti aşağı yukarı beşte bire düşmüştü ama çok hızlı bir toparlanma sürecine girmeye başladılar. Biz de Türkiye Cumhuriyeti hükümeti olarak Suriye'deki yeni yönetimin bizden istediği destekler konusunda yardımcı olmaya gayret ediyoruz çünkü Suriye'nin istikrarı ve güçlenmesi, birliği, Türkiye'nin de istikrarı, Türkiye'nin de güçlü olması, terör sorununu ortadan kaldırmamız, göç sorununu büyük ölçüde ortadan kaldırmamız, Körfez'e, Orta Doğu'ya direkt kara yolu ile rahatça ulaşabilmemiz, karşılıklı ticaretimizin artması demek" dedi.

İŞ BİRLİĞİ BAŞLIKLARI MASAYA YATIRILDI

Prof. Dr. Bolat, Suriye'nin istediği destek konusunda, bilgilendirme, yönlendirme gibi konular başta olmak üzere karşılıklı işbirliği

çalışmalarının devam ettiğini aktardı. Bakan Prof. Dr. Bolat sözlerine şöyle devam etti:

“Resmi ve özel sektör olarak karma bir heyetle Şam’a ayak bastık. Planlandığı şekilde Suriye Ekonomi Bakanı ve kurmaylarını, Ulaştırma Bakanı ve kurmaylarını, Maliye Bakanı ve kurmaylarını ilgili bakanlıklarda ziyaret edip görüşmeler yaptık. Özel sektör mensupları da bu görüşmelere katıldılar, beklentilerini ortaya koydular, kafalarındaki soruların cevaplarını aradılar. Çok verimli, dolu dolu bir gün geçirdik. Suriye Kara ve Deniz Limanları Genel İdaresi Müdürü Kuteybe Ahmed Bedevi’yle de gümrüklerimiz, gümrük vergileri, geçişler, transit geçişlerin yeniden başlatılması, taşımacılığın kolaylaştırılması gibi konu başlıklarını ele aldık” dedi.

Suriye hükümet yetkililerinin bunların yanı sıra, gerek ticaretin artması, gerek ortak yatırımlar, gerek altyapının iyileştirilmesi, enerjiden ulaştırmaya, kara ve deniz yollarından demir yollarına varıncaya kadar her alanda Türkiye ile işbirliği yapmak istediklerini ifade ettiklerini aktaran Prof. Dr. Bolat, Türkiye’nin yönlendirmesini ve desteğini beklediklerini söylediklerinden bahsetti.

EKONOMİK ORTAKLIK ANLAŞMASI

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Bolat, bu konularda her iki tarafın mutabakata vardığını belirterek şu değerlendirmelerde bulundu:

“Yeni dönemde Türkiye olarak Suriye ile kapsamlı bir Ekonomik Ortaklık Anlaşması müzakere etmek istediğimizi ve bu müzakerelere hazır olduğumuzu ifade ettik. İki ülke arasında gümrük vergilerinin tedricen düşürülmesi, ortak yatırımların teşvik edilmesi ve kalkınmanın özel sektör öncülüğünde olması, Suriye’deki hasar görmüş sanayi bölgelerinin yeniden rehabilitasyonu, altyapı konusunda ulaştırma alanında, tamir-onarıma ihtiyaç duyan yerlerin tespiti, yeni projelerin artık planlanmaya başlanması, hava yolu, deniz yolu, demir yolu, kara yolu ulaşımında Türkiye ile Suriye arasındaki ulaşım ağlarının yeniden tesisi, enerji konusunda Suriye’nin ihtiyaç duyduğu eksikliklerin giderilmesi, bu konuda iki ülke arasında yapılacak işbirliği çalışmalarının başlıklarını ele aldık. Yabancı yatırımların çekilmesi noktasında da Yatırımların Teşviki ve Korunması Anlaşması’nı yeniden müzakere etme konusunda iki taraf arasında görüş birliği



TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, SURIYE VE UKRAYNA’NIN YENİDEN İNŞASI KONUSUNDA HER ZAMAN HAZIR OLDUKLARINI SÖYLEDİ

vardı. Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması’nı müzakere etme konusunda da Suriye’de biz de hazır olduğumuzu karşılıklı beyan ettik. ‘Ekonomik kalkınmada, ticaretin artırılmasında Türkiye bizim için her zaman en öncelikli ülke konumunda birinci sırada gelmektedir.’ ifadesini hep ortaya koydular.”

UKRAYNA VE SURIYE’DE ÖNEMLİ PROJELERE İMZA

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, “Önümüzdeki süreçte, Ukrayna ve Suriye’nin yeniden inşası sürecinde de iş birliği yaparak, bu ülkelerde önemli projelere imza atabileceğimize inanıyoruz” dedi.

Prof. Dr. Bolat, Türkiye ve Japonya arasındaki ikili yatırım işbirliklerine de vurgu yaparak, “Türkiye’de faaliyet gösteren 275 Japon şirketinin toplam 3,1 milyar dolarlık (2023-Stok) yatırımı, Japonya’nın ülkemi-ze olan güvenini ve uzun vadeli iş birliği vizyonunu ortaya koymaktadır. Ancak, Japonya’nın yurt dışındaki doğrudan yatırımlarının toplam büyüklüğünün 2 trilyon doları aştığı düşünüldüğünde, ülkemizin daha çok Japon yatırım projeleri çekmek istediği açıktır. Bu çerçevede, Türkiye’nin sahip olduğu güçlü üretim altyapısının, yenilikçi teknoloji ekosisteminin ve Asya ile Avrupa arasında stratejik bir lojistik merkez olmasının Japon yatırımcılar için büyük fırsatlar sunduğunu belirtmek isterim. Bu kapsamda, enerji, altyapı, yenilenebilir kaynaklar, otomotiv, sağlık ve ileri teknoloji gibi alanlarda iş birliğimizi daha ileri taşımak öncelikli hedeflerimiz arasındadır. Önümüzdeki süreçte, Ukrayna ve Suriye’nin yeniden inşası sürecinde de iş birliği yaparak, bu ülkelerde önemli projelere

imza atabileceğimize inanıyoruz” değerlendirmesinde bulundu.

TÜRKİYE – JAPONYA İLİŞKİLERİ GELİŞİYOR

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye – Japonya ikili yatırım ve ticari ilişkileri, Türkiye’nin ihracat, mal ve hizmet verileri, Türkiye’nin uluslararası doğrudan yatırım görünümü ve EXPO 2025’in Türkiye açısından önemi gibi konularda açıklamalarda bulundu. Ülkelerin tarihi ve kültürel birikimlerinin ve teknolojik gelişimlerini, ürettikleri mal ve hizmetlerini uluslararası bir arenada paylaştıkları EXPO’ların çok kıymetli olduğunu işaret eden Bakan Prof. Dr. Bolat, 19’uncu yüzyılın ortalarından itibaren düzenlenmekte olan EXPO’ların, ülkeleri daha iyi bir dünya hedefinde bir araya getirerek, uluslararası iş birliği ve iletişime katkı sağlayan etkinlikler olduğunu belirtti. Türkiye’nin mevcut ekonomik verilerine ilişkin konuşan Bakan Bolat, son yıllarda küresel ekonomide gerçekleşen tüm olumsuz şartlara rağmen Türkiye’nin ekonomisinin üretmeye, istihdam sağlamaya ve Türk mallarını dünyanın dört bir yanına ihraç etmeye devam ettiğinin altını çizdi.

Bakan Bolat, ‘Uzak Ülkeler Stratejisi’ ve ‘İslam İşbirliği Teşkilatı Üyeleri ile İhracatı Geliştirme Stratejisi’, ‘Afrika Ülkeleri ile Ticari ve Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi Stratejisi’ doğrultusunda Türk ürünlerinin tanınırlığını artırmak, pazar payını genişletmek ve Türk ihracatçıların etkinliğini güçlendirmek için çalışmalara devam ettiklerini belirterek, “775 milyar dolarlık mal ve hizmet ihracatı ve ithalatı ile Türkiye’nin çok önemli bir küresel oyuncu olduğunu dünyaya ispatlamıştır” diye konuştu.

TÜRKİYE MÜŞTERİ DENEYİMİNDE DÜNYADA HANGİ SEVİYEDE?

TÜRKİYE'NİN ORTALAMA MÜŞTERİ DENEYİMİ MÜKEMMELLİĞİ (CEE) SKORU BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE YÜZDE 2 DÜŞÜŞ GÖSTEREREK 7,89 OLARAK KÜRESEL ORTALAMANIN ALTINDA KALDIĞI GÖRÜLÜYOR. CEE'DE KURUMLARIN ARTAN MÜŞTERİ TALEPLERİNE DUYARLI OLAMADIĞINA İŞARET EDİYOR



Bugün kurumlar stratejilerini iki temel varlık üzerine inşa ediyor: Müşteri ve veri. Yapay zekâ, doğru kişiye doğru anda doğru öneriyi sunma fırsatı yaratırken; bu fırsatın sürdürülebilir değere dönüşmesi için kurumların, veri kalitesi, erişilebilirliği ve işlemeye dair tüm süreçleri yapılandırma-ları gerekiyor.

Artık mesele sadece yapay zekâyı kullanmak değil; hangi noktada, neyi, neden yaptığını açıklayabilmek ve insani dokunuşları modellere dengeli bir şekilde entegre edebilmek. Bunu başarabilen markalar, müşteri deneyimini sadece bir temas noktası değil, sürdürülebilir rekabet avantajı sağlayan stratejik bir kaldıraç haline getirecekler.

YENİ ÇAĞIN MERKEZİNDE 3 KRİTİK UNSURLAR

Dolayısıyla, yeni çağın merkezinde üç kritik unsur var: Müşteriyi tanımak, güven inşa etmek ve doğru teknolojiyi doğru anda kullanmak. Bu dönüşüme yön veren öncü markalar şu soruların yanıtını netleştirebi-lenler olacak:

- Müşterimizi hangi verilerle daha iyi anlayabiliriz?
- Hangi etkileşim noktasında otomatikleşmeli, hangisinde insan etkileşimini korumalıyız?
- Güveni, sadakati ve memnuniyeti artırmak için hangi anda nasıl davranmalıyız?

EĞİLİMLER VE STRATEJİK YORUM

Araştırma sonuçları, Türkiye'de müşteri

deneyiminin özellikle duygusal bağ kurma ve insan merkezli etkileşimlerde daha fazla gelişime açık olduğunu gösteriyor.

Rapora göre, bu bağlamda: Empati ve kişiselleştirme gibi duygusal bağlılık yaratan unsurlarda yaşanan gerileme, operasyonel verimliliğe odaklanılırken müşteriyle olan insani bağın göz ardı edilmemesi gerektiğini ortaya koyuyor. Zaman kazandıran ve kişiye özel çözümler sunmak, rekabetin belirleyici unsurlarından biri olmaya devam ederken, duygusal bağ kurma becerisi sadakat ve NPS skorlarını yükseltmenin anahtarı olarak öne çıkıyor. Özellikle Gıda Perakende, Seyahat ve Telekom gibi sektörlerde, süreçlerin sadeleştirilmesi, temas noktalarının uyumu ve etkileşimin insani boyutunun yeniden değerlendirilmesi önem kazanıyor.

SEKTÖRLERE GENEL BAKIŞ

		CEE Skoru	2023-2024 Farkı	Türkiye Genel Fark	2023 Sıralaması
1	Gıda Dışı Perakende	8.15	%-1	0.26 puan	1
2	Finansal Hizmetler	8.00	%-2	0.11 puan	2
3	Turizm	7.88	%-3	-0.01 puan	3
4	Eğlence	7.86	%0	-0.03 puan	5
5	Sağlık	7.77	N/A	-0.12 puan	N/A
6	Gıda Perakende	7.65	%-2	-0.24 puan	6
7	Telekomünikasyon	7.33	%0	-0.56 puan	7
8	Lojistik	7.17	%-1	-0.72 puan	8

Veri destekli kişiselleştirme ve yapay zekâ uygulamaları, hem müşteri beklentilerini daha iyi anlamak hem de farklılaştırılmış deneyimler sunmak için stratejik bir kaldıraç işlevi görüyor.

ALTI BİLEŞENDE MÜŞTERİ DENEYİMİ

KPMG, farklı markaların milyonlarca müşteri geri bildirimlerinden elde edilen prensiplerle Müşteri Deneyimi'ni '6 Bileşen' ile değerlendiriyor. Kurum, deneyimin mükemmelleşmesini sağlayan bileşenleri; bütünsellik, çözüm odaklılık, beklentilerin yönetimi, zaman ve efor tasarrufu, kişiselleştirme ve empati olarak ele alıyor.

KPMG, son 15 yıldır küresel çapta Müşteri Deneyimi Mükemmelliği'ni izleyerek 40'tan fazla ülkede 4000'den fazla markayı inceledi. Bu çalışmalar; güçlü müşteri deneyimi stratejilerinin sadece memnuniyet oluşturmakla kalmayıp aynı zamanda sürdürülebilir finansal değer de üretebildiğini ortaya koyuyor.

KPMG'ye göre, içinde bulunduğumuz çağ, artık 'wetware' - yani biyolojik zekânın teknolojik olarak donanımsal bir kapasiteye dönüşerek- 'as a service' yaklaşımıyla sunulabildiği bir dönem. Böyle bir dünyada yapay zekâdan (YZ) uzak durmak, açıkça geride kalmak demek.

Verinin etkin ve verimli kullanımıyla beslenen YZ destekli sistemler, müşterilere sektör sınırlarını aşan deneyimler sunuyor. Müşterilerin bu yeni deneyimlere hızla alışması ise, beklenti seviyelerini tüm markalar

için daha yukarıya taşıyor. Artık yalnızca doğrudan rakiplerimizle değil, "ligler üstü" bir platformda rekabet etmeye hazırlanmak gerektiği belirtiliyor.

TÜRKİYE MÜŞTERİ DENEYİMİ RAPORU

KPMG Türkiye, her yıl hazırladığı ve müşteri deneyimi alanında Türkiye'nin en kapsamlı değerlendirmelerinden biri olan "2024 Müşteri Deneyiminde Türkiye" raporunu yayımladı.

Rapor hem sektörler genelinde hem de markalar özelinde müşteri memnuniyetini

etkileyen temel dinamikleri detaylı biçimde ortaya koyarken, bu yıl özellikle yapay zekâ teknolojilerinin müşteri deneyimi üzerindeki dönüştürücü etkisine odaklanıyor. Araştırma, 8 sektörde faaliyet gösteren 53 markaya ilişkin 1.052 tüketiciyle yapılan görüşmeler sonucu toplanan 9.173 müşteri deneyimi verisine dayanıyor. Bu geniş kapsam nedeniyle rapor, Türkiye'deki markaların müşterisiyle kurduğu bağı net bir şekilde ortaya koyan önemli bir kaynak niteliği de taşıyor.

Araştırmaya göre Türkiye'nin ortalama

SAĞLAM BİR MÜŞTERİ DENEYİMİ (CX), MÜŞTERİ STRATEJİSİNİ İŞ STRATEJİSİYLE İLİŞKİLENDİRİR

Organizasyonlar çoğunlukla içe dönük bir yaklaşıma odaklanırlar. Ancak işin uzun vadeli ticari başarısı, "içten dışa" yaklaşımın "dıştan içe" yaklaşımla hizalanmasını gerektirir



"Dıştan içe" bakış açısı, müşteri sesini, rekabetçi ve karşılaştırmalı uygulamaların bağlamını ve müşteri ihtiyaçlarını dikkate almalıdır.



"İçten dışa" bakış açısı, bir işletmenin markasını, müşteri stratejisini, ekonomisini ve iş hedeflerini içermelidir.

müşteri deneyimi mükemmelliği (CEE) skoru 7,89 olarak belirlendi. Bu skor, bir önceki yıla göre yüzde 2 düşüş göstererek küresel ortalamanın altında kaldı. Müşteri deneyimi bileşenlerine bakıldığında ise özellikle "zaman ve efor" (8,06) ve "kişiselleştirme" (7,88) bileşenlerinde güçlü bir performans sergilenirken "empati" (7,73) en düşük puanı aldı. Bu durum, kurumların artan müşteri taleplerine yeterince duyarlı, kişisel ve insani temaslarla karşılık veremediğini ortaya koyuyor ancak aynı zamanda önemli bir rekabet avantajı fırsatına da işaret ediyor.

MÜŞTERİ DENEYİMİ STRATEJİK BİR KALDIRAÇ

Sonuçları değerlendiren KPMG Türkiye İnovasyon ve Teknoloji Danışmanlığı Lideri, Şirket Ortağı Gökhan Mataracı, yapay zekâ destekli müşteri deneyiminin teknolojik bir yatırımdan çok fazlası olduğuna ve uzun vadeli rekabet avantajı sunduğuna dikkat çekiyor.

KPMG, her yıl yayınladıkları Müşteri Deneyimi Mükemmelliği (CEE) raporunun sadece bir endeks değil; müşteriyle kurulan bağın geleceğine dair güçlü bir pusula olduğunu belirtiyor. Bu yılki çalışmada da, yapay zekâdan beslenen içgörülerin müşteri deneyimini nasıl yeniden tanımladığı anlatılıyor. KPMG'ye göre, sektörler arası farkları, lider markaların stratejik adımlarını ve tüketici beklentilerindeki dönüşümü ortaya koyan rapor, şirketlere rekabet avantajı sağlamak için rehber niteliğinde.

GIDA DIŞI PERAKENDE LİDERLİĞİNİ SÜRDÜRÜYOR

CEE raporuna göre, hem "zaman ve efor" (8,34) hem de "bütünsellik ve dürüstlük" (8,20) boyutlarında en yüksek skorları olarak istikrarlı liderliğini bu yıl da sürdüren gıda dışı perakende sektörü tüm müşteri deneyimi bileşenlerinde küresel ortalamanın yüzde 3 üzerinde performans sergileyen tek sektör oldu. Finansal hizmetler sektörü ise ikinci sırada yer alırken; "zaman ve efor" (8,14), "bütünsellik ve dürüstlük" (8,12) ve "çözüm" (8,0) alanlarında dengeli bir yapı ortaya koyarken global ortalamaya kıyasla hafif pozitif bir ayrışma gösterdi (yüzde +1). Öte yandan lojistik (7,17) ve telekomünikasyon (7,33) gibi sektörler, özellikle "empati",

MÜŞTERİ DENEYİMİNDE ÖNCÜ İLK 10 MARKA

Dyson Sektör: Gıda Dışı Perakende CEE Skoru: 8,67 Geçen yıla göre %0,3 azalış	
Pasabahçe Sektör: Gıda Dışı Perakende CEE Skoru: 8,60 Geçen yıla göre %3,4 artış	Apple Sektör: Gıda Dışı Perakende CEE Skoru: 8,56 Geçen yıla göre %0,4 azalış
Arcelik Sektör: Gıda Dışı Perakende CEE Skoru: 8,55 Geçen yıla göre %1,8 artış	Anadolu Sigorta Sektör: Finansal Hizmetler CEE Skoru: 8,45 Geçen yıla göre %1,8 artış
Enpara Sektör: Finansal Hizmetler CEE Skoru: 8,32 *Geçen yıl listede yer almamaktadır	İş Bankası Sektör: Finansal Hizmetler CEE Skoru: 8,30 Geçen yıla göre %0,4 azalış
Türk Hava Yolları Sektör: Turizm CEE Skoru: 8,28 Geçen yıla göre %2,6 azalış	Shell Sektör: Gıda Dışı Perakende CEE Skoru: 8,24 Geçen yıla göre %2 azalış



SEKTÖRLERDE DENEYSEL SEVİYEDE OLSA KULLANIM SENARYOLARI OLARAK KENDİNE YER EDİNMEYE BAŞLAYAN AGENTIC AI MÜŞTERİ DENEYİMİNDE OYUNDEĞİŞTİRECEK DEĞİŞİMLERİ BERABERİNDE GETİRİYOR. ZİRA AGENTIC AI REKABET ÜSTÜNLÜĞÜNÜN ANAHTARI OLARAK GÖRÜLÜYOR

"beklentiler" ve "kişiye özel kılma" bileşenlerinde gelişim potansiyeli taşıyor. Bu yıl ilk kez araştırmaya dahil edilen sağlık sektörü de 7,77'lik ortalama skorla sektörel ortalamanın altında kaldı.

YAPAY ZEKÂ DENEYİM STRATEJİLERİNİN MERKEZİNDE

Bu yılki raporun en çarpıcı başlığı yapay zekânın müşteri deneyimine etkisi oldu. Geçtiğimiz yıl keşif aşamasında değerlendirilen yapay zekâ uygulamaları, artık deneyim

stratejileri içerisinde oldukça önemli bir yer tutuyor. Liderler yapay zekâyı müşteri deneyimi stratejilerinin merkezine yerleştirirken güven, tutarlılık, bütünsellik, maliyet ve değer gibi boyutları birlikte ele alarak daha olgun ve ayakları yere basan uygulamalar geliştiriyor.

Bu dönüşümün temelinde ise sadece teknolojik gelişmeler değil, müşteri beklentilerinin yeniden şekillenmesi yatıyor. Müşteriler artık daha bilinçli, karşılaştırmacı ve talepkâr. Sektörel sınırların ötesinde, en iyi deneyimi yaşadıkları noktaları referans alıyorlar ve her markadan aynı standardı bekliyorlar. Etkileşim kanallarının çeşitlenmesi; fiziksel mağazalar, mobil uygulamalar, web, sosyal medya, chatbot'lar, dijital asistanlar, beklentileri daha da yukarı çekiyor. Bugünün müşterisi yalnızca bir ürün ya da hizmet değil tanınmayı, hatırlanmayı ve kişisel çözümler sunulmasını istiyor. Bu noktada yapay zekâ, doğru kişiye doğru anda doğru öneriyi sunma fırsatı yaratması açısından önemli bir unsur haline geliyor.

TÜKETİCİ KAYGILARI: GÜVEN VE ŞEFFAFLIK KRİTİK ÖNEMDE

Araştırmada müşteri bakış açısında üç ana etken öne çıkıyor. İlki ekonomik etkenler. Katılımcıların yüzde 91'i yaşam maliyetindeki artışlardan orta, önemli veya aşırı derecede etkilendiğini bildiriyor. Bununla birlikte,

şirketlerin etik duruşları, sürdürülebilirlik yaklaşımları ve topluma katkıları da katılımcıların yüzde 67'si için marka seçimlerine etki eden bir diğer etken. Üçüncü etken ise yapay zekâ. Müşterilerin yapay zekâ konusundaki endişeleri belirgin olarak 4 konuda yoğunlaşıyor. Araştırmaya katılanların yüzde 51'i kişisel verilerin güvenliği konusunda endişeli olduğunu belirtirken, yüzde 50'si işlemlerin tamamlanamaması ihtimalinden, yüzde 45'i yapay zekânın duygusal anlayış eksikliğinden ve yüzde 44'ü yapay zekânın insan iş gücünün yerini almasından rahatsızlık duyduğunu ifade ediyor. Raporda Türkiye'nin müşteri deneyimi açısından en yüksek skora sahip 10 markası da yer aldı.

BİR ÖRNEK LOJİSTİK SEKTÖRÜ

Önemine binaen örnek olarak Lojistik sektörü, hız, güvenilirlik ve müşteriyle anlık temas gerektiren yapısı nedeniyle deneyim açısından kritik bir konumda. 2024 yılı itibarıyla müşteri deneyimi CEE skoru 7,17 ve NPS skoru -1 olarak ölçülmüştür.

Bu skorlar, sektörün birçok temas noktasında hizmet kalitesini geliştirmeye yönelik fırsatlar taşıdığını gösteriyor. Beklentiler" (6,96), "Empati" (7,10) ve "Çözüm" (7,14) bileşenlerinde alınan skorlar sektör ortalamalarının gerisinde kalan alanlar olarak öne çıkmaktadır. Kullanıcıların özellikle teslimat hızı ile ilgili ve müşteri hizmetleri ile temas ederken sorunlarının hızlı ve şeffaf şekilde



YAPAY ZEKÂ TEKNOLOJİLERİNİN MÜŞTERİ DENEYİMİ ÜZERİNDEKİ DÖNÜŞTÜRÜCÜ ETKİSİ ÖNE ÇIKIYOR. KPMG TARAFINDAN YAYIMLANAN CEE ENDEKSİ MÜŞTERİYLE KURULAN BAĞIN GELECEĞİNE DAİR GÜÇLÜ BİR PUSULA ÖZELLİĞİ TAŞIYOR

çözümlememesi müşterinin çözüm süreçlerine ilişkin beklentilerinin karşılanamamasına neden oluyor. Bu nedenler sektör içerisinde müşteri memnuniyetsizliğine yol açan sebeplerin başında geliyor.

REKABET ÜSTÜNLÜĞÜNÜN ANAHTARI AGENTIC AI

Tam da yöneticiler, üretken yapay zekânın (GenAI) ezber bozan yeteneklerini kurum geneline ölçeklendirmeye başlarken, daha güçlü bir yapay zekâ teknolojisi sahneye çıktı. Adı Agentic AI. 2024 ortasından itibaren adından söz ettirmeye başlayan Agentic AI kavramı ile, yılın sonuna doğru YZ uygulamaları ve potansiyel kullanım

senaryoları farklı bir boyut kazanmaya başladı. Farklı sektörlerde deneysel seviyede de olsa kullanım senaryoları olarak kendine yer edinmeye başlayan Agentic AI müşteri deneyiminde de oyunu değiştirecek değişimleri beraberinde getiriyor.

Henüz erken aşamalarında olsa da Agentic AI, şimdiden büyük bir potansiyel gösteriyor ve öylesine hızlı evriliyor ki; hiçbir yönetici veya yönetim kurulu bu teknolojinin sunduğu dönüşüm ve rekabet avantajı fırsatını göz ardı etmeyecek. Basitçe ifade etmek gerekirse, GenAI; çalışanlara zaman kazandırarak onları daha üretken, etkili ve yaratıcı hâle getiren "dijital asistanlar" oluşturuyor. İnsanlara bilgi sağlayarak ve rehberlik ederek daha iyi kararlar almalarına ve daha hızlı hareket etmelerine yardımcı oluyor. Buna karşılık, Agentic AI, hedeflenen iş sonuçları doğrultusunda insanlar adına eyleme geçerek tamamen otomasyon sağlıyor. Kısacası, Agentic AI teknolojileri müşteri deneyiminde yalnızca bir araç değil, yeni bir yaklaşımın temeli. Kurumların bu yapıları doğru kurgulaması, veri yönetişimi ve iş süreçleri ile entegre etmesi, gelecekte rekabet üstünlüğünün anahtarı olacak.

2025 yılında her geçen gün bu yaklaşımın karar süreçlerine adaptasyonu için stratejik kurguların neler olabileceğini daha fazla konuşmaya başladık. Agentic AI'n önümüzdeki senenin odağı olacağı şimdiden garantilenmiş durumda.

TÜRKİYE'DE MÜŞTERİ DENEYİMİNİN SON İKİ YILDAKİ YOLCULUĞU



Müşteri deneyiminde değerlendirilen 6 bileşenin 4'ünde hem tüm markalar genelinde hem de ilk 3 marka için 2024 yılında benzer oranda düşüş gözlemlenmiştir.

Genel olarak 2024 skorları 2023'e göre gerilerde, her bileşen için bu düşüş farklı içgörülere işaret etmektedir.

«Bütünsellik ve Dürüstlük» bileşenine baktığımızda ise hem tüm markalarda hem de ilk 3 markada yükseliş gözlemlenmektedir.

Bu sonuçlar müşterilere güven sağlamanın ve sağlanan hizmetler ve politikalarda şeffaflık sağlamanın müşteri sadakatindeki önemini tüm sektör ve markalar genelinde önem gösterildiğinin göstergesidir.

İstinaf Mahkemesi Ne Kadar Sürede Karar Verir?



**Avukat Ahmet
Burak YALÇIN**

Evet, bu yazımızda “İstinaf mahkemesi ne kadar sürede karar verir?” sorusuna cevap vereceğiz.

Sorumuzun cevabına geçmeden evvel “istinaf” kelimesinin kelime anlamına değinmekte fayda görüyorum. Arapça kökenli bir kelime olan “istinaf”ın kelime anlamı itibarıyla “yeniden başlama ve baştan alma” anlamına gelmektedir.

Türk hukuk sistemimizde istinaf, ilk derece mahkeme kararlarına karşı ikinci derece olarak başvurulana bir kanun yolu olup, bu yolun kullanılması halinde istinaf mahkemeleri, ilk derece mahkemelerinin kararlarını hukuka uygunluk açısından denetlemektedir.

TAMAMEN AKSİ BİR KARAR ÇIKABİLİR

Ayrıca istinaf kanun yolunda, Yargıtay incelemesi olan temyiz kanun yolundan farklı olarak, maddi gerçeklere ilişkin inceleme de yapılmaktadır. Başka bir deyişle istinaf mahkemesi gerektiğinde ilk derece mahkemesi gibi uyuşmazlığın içeriğine girerek maddi olayları incelemekte ve gerekirse duruşma yaparak yerel mahkemenin tamamen aksine bir karar verebilmektedir.

İstinaf incelemesi kapsamında yeniden yargılama yapılması ve yeni bir hüküm verilmesi de mümkündür. Böylelikle istinaf sebepleri bulunması halinde istinaf mahkemesi, yerel mahkemece verilen kararı düzeltebilir veya yerel mahkemenin aksine tamamen yeni bir hüküm kurabilir.

Tahliye davaları yönünden örneklemek gerekirse, yerel mahkemece verilen tahliye kararları, istinaf incelemesi neticesinde kaldırılarak geçersiz hale gelebilmekte veya yerel mahkemece reddedilen davalar, yine istinaf incelemesi sonrası kabul edilerek tahliye kararına hükmedilebilmektedir.

NE KADAR SÜREDE KARAR ÇIKAR?

Bu kısa bilgilendirme sonrası gelelim “İstinaf mahkemesi ne kadar sürede karar verir?” sorusunun cevabına...

Takdir edeceğimiz üzere bir bölgedeki nüfus yoğunluğu, taraflar arasındaki ihtilafların sayısına ve buna bağlı olarak dava dosyası yo-

ğunluğuna da önemli derecede tesir etmektedir. Bu açıdan, Marmara Bölgesi'ndeki yargı yoğunluğu diğer bölgelere nazaran, oldukça yüksek seviyededir. Yine nüfus yoğunluğuna bağlı olarak, davaların celse adedi artabilmekte ve ayrıca, iki celse arası bir kaç ayı bulabilen sürelerle uzanabilmektedir. Haliyle bu yoğunluk oranı, yerel ve istinaf mahkemelerinin nihai karar süresini uzatıp kısaltabilmektedir.

Ülkemizde istinaf mahkemeleri olarak bilinen Bölge Adliye Mahkemeleri, hâlihazırda 17 bölgede görev yapmaktadır. Alfabetik olarak sıralayacak olursak; ; Adana, Ankara, Antalya, Bursa, Denizli, Diyarbakır, Erzurum, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Konya, Sakarya, Samsun, Tekirdağ, Trabzon ve Van illerinde Bölge Adliye Mahkemeleri yer almaktadır.

İstanbul ilinde faaliyetini sürdürmekte olan hukuk büromuzda edindiğim kendi tecrübelerime göre, istinaf mahkemesi kararlarının, yaklaşık 3 ay ile 3 sene arasında değişen sürelerde ilan edildiğine şahadet ettiğimi söyleyebilirim.

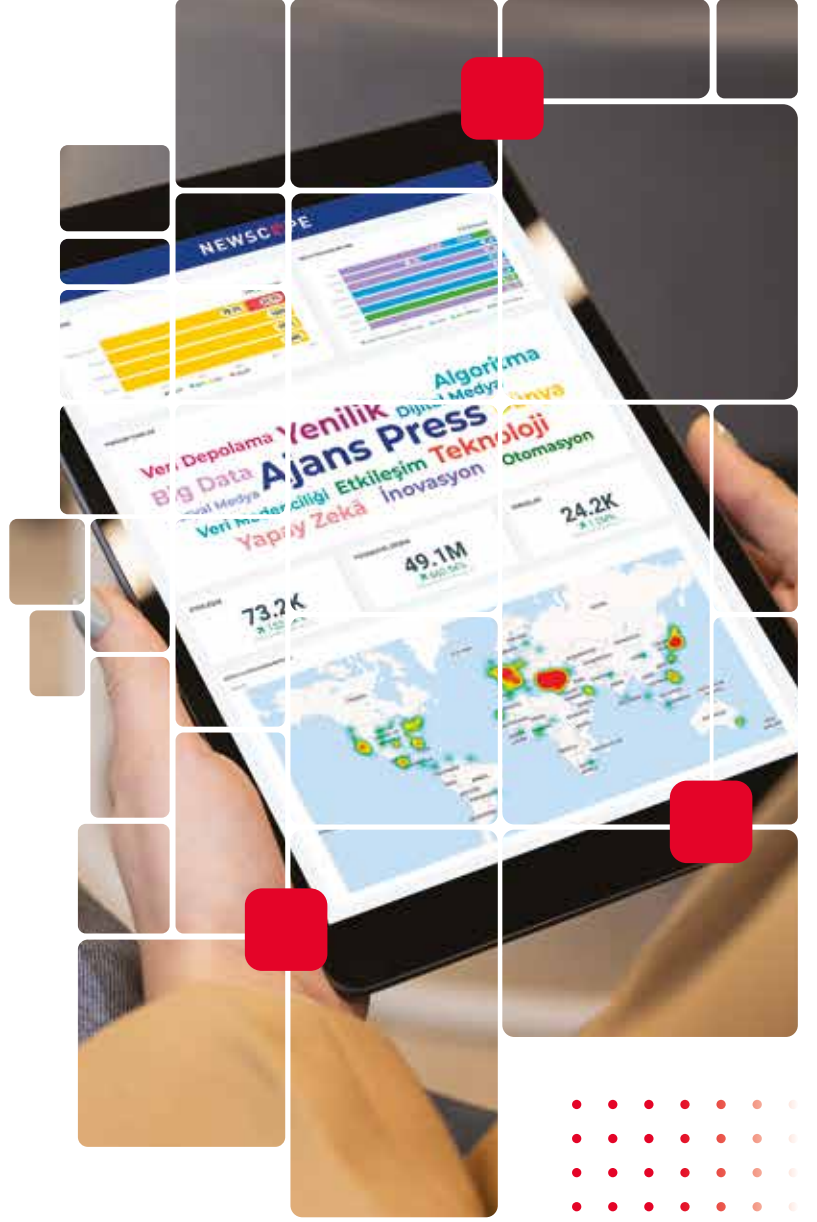
Önemle belirtmek isterim ki, yerel mahkeme kararının istinafa tâbi olması başlı başına tahliyenin önüne geçmez ve yerel mahkeme kararı istinafa taşınmış olsa dahi, tahliyenin sağlanması yine de mümkün olabilmektedir. Zaman zaman aleyhine tahliye kararı verilen tarafın, hukuki prosedürü yeterince iyi bilmemesi veya süreci yönetememesi hâlinde, istinafa taşınan dosyalar yönünden de tahliye işlemini tamamlayıp, müvekkillerimize taşınmazlarının anahatlarını teslim etme mutluluğunu yaşamıştık. Bu yönüyle, liyakatine ve sadakatine güvendiğiniz bir hukukçuyla çalışmanın önemine değinmeme gerek yok sanırım.



“İstanbul ilinde faaliyetini sürdürmekte olan hukuk büromuzda edindiğim kendi tecrübelerime göre, istinaf mahkemesi kararlarının, yaklaşık 3 ay ile 3 sene arasında değişen sürelerde ilan edildiğine şahadet ettiğimi söyleyebilirim

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.



**GÜÇLÜ, GÜVENİLİR
ÖLÇÜMLER EDİNİN**



**YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ
ÖNERİLERE ERIŞİN**



**EN GENİŞ TAKİP
HAVUZUNA SAHİP OLUN**



444 9 522



info@aptech.com.tr



AjansPressMT



AjansPress.Turkey

TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ (TBB) BAŞKANI ALPASLAN ÇAKAR:

TÜRKİYE LOJİSTİKTE MERKEZ ÜLKE OLMA POTANSİYELİNE SAHİP

TBB BAŞKANI ALPASLAN ÇAKAR, JEOPOLİTİK GELİŞMELER VE KORUMACILIK EĞİLİMLERİNİN ARTTIĞI BİR DÖNEMDE TÜRKİYE'NİN HER YÖNDEN OLDUĞU GİBİ LOJİSTİKTE DE KÜRESEL BİR MERKEZ OLMA KABİLİYETİNİN OLDUĞUNU VE BU KABİLİYETİ EN İYİ ŞEKİLDE DEĞERLENDİRDİĞİNİ BİLDİRDİ

Türkiye Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Alpaslan Çakar, Türkiye'nin küresel lojistik merkezi olma potansiyeliyle birlikte ülkelerin rekabet gücünü artırıcı bir rol oynayabileceğini söyledi.

Türkiye Bankalar Birliği (TBB), lojistik sektörünü kapsamlı olarak ele alan 'Rekabet Gücünün Bir Ögesi Olarak Lojistik Sektörü' raporunu yayımladı.

Raporda, lojistik sektörünün dünya ve Türkiye'deki durumu, büyümeye ve rekabet gücüne etkisi, potansiyeli ile iklim ve çevre riskleri gibi unsurlar detaylı şekilde analiz ediliyor. Jeopolitik gelişmeler ve korumacılık eğilimlerinin de ele alındığı raporda, gıda lojistiği ile afet yönetiminde lojistik sektörünün önemi vurgulandı.

ELEKTRİFİKASYONLA SEKTÖRDE ÖNEMLİ DÖNÜŞÜM

Raporda, "Kara yolu taşımacılığında orta uzun vadede düşük emisyonlu yük taşımacılığının öneminin artması ve sürdürülebilir sürüş çözümlerinin ön plana çıkması beklenirken, orta ve uzun mesafeli yük taşımacılığında da elektrifikasyonun ivme kazanması bekleniyor. Sektör elektrikli araçların son yıllarda hayatımıza hızlı biçimde girmesiyle de önemli bir dönüşüm yaşıyor. Bu dönüşüm, ekosistem kriziyle mücadele eksenindeki regülasyonların giderek katıldığı günümüzde şirketlerin emisyon azaltım hedeflerine ulaşmasına katkı sunarken, operasyonel kârlılığa da olumlu etki yapıyor. Sektörün bu avantajlardan tam olarak faydalanabilmesi ise yaygın bir şarj altyapısının kurulmasına ve bu ağ için yatırımların gerçekleştirilmesine bağlı" denildi.



TÜRKİYE BANKALAR BİRLİĞİ BAŞKANI **ALPASLAN ÇAKAR**, TÜRKİYE JEOPOLİTİK KONUMUNU AVANTAJA ÇEVİREBİLECEĞİNİ SÖYLEDİ

Aynı raporda, ekonomik büyüme, nüfus artışı, e-ticaretin yaygınlaşması ve ulaştırma sektöründeki verimlilik artışları gibi faktörlerin lojistik sektörünün küresel ölçekte kaydedeceği büyümenin ana sürükleyicileri olması beklendiği, küresel sektör büyüklüğünün 2033 yılı itibarıyla 20 trilyon doları geçebileceği tahmin edildiği belirtildi.

LOJİSTİK GSYH'NİN YÜZDE 10'UNU OLUŞTURUYOR

Türkiye Bankalar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Alpaslan Çakar, "Rapor, küresel ticaretin en önemli bileşenlerinden biri olan lojistik sektöründeki gelişimin, ülkelerin rekabet gücünü artırıcı bir rol oynadığını ortaya koyuyor. Türkiye'nin yakın ve dost

ülkelerin tedarikinden daha fazla pay alma ve kendini bir lojistik merkezi olarak konumlandırma potansiyeline sahip olduğunu gösteriyor. Türkiye'nin, AB'nin tedarikinden aldığı payı artırması ve çeşitli projelerle konumunu fırsata çevirme potansiyeline işaret ediyor" dedi.

Lojistik sektörüne sağlanan finansman olanaklarına da değinen Çakar, sektörün toplam kredi hacminden ortalama yüzde 7 pay aldığını, takipteki kredi oranının yüzde 1'in altında olduğunu vurguladı. Çakar, sektörün GSYH'ye katkısının yüzde 10'a yakın olduğunu ve yaklaşık 1,7 milyon istihdam sağladığını ifade etti.

BALTIC DRY - KURU YÜK ENDEKSİ (4 OCAK 1985=1000)



Kaynak: Bloomberg, TSKB Ekonomik Araştırmalar

KÜRESEL TEDARİK ZİNCİRİ BASKI ENDEKSİ



Kaynak: NY Fed, TSKB Ekonomik Araştırmalar

Afrika'ya İhracat Yapmaya Ne Dersiniz?



Tümay MERCAN
Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Afrika fırsatlar bölgesi. Elbette değerlendirebilene. Afrika Türkiye için hep ilgi çekici ve bilinmezlerle dolu bir ülke olmuştur. Afrika'nın ticari olarak yoğun ithalatçı bir ülke olması ekonomimiz ve KOBİ'ler açısından daha çok önem taşıyor. Son dönemde de ilgi oldukça arttı. İhracat yapmak isteyen birçok KOBİ pazar, yol, yöntem, süreçler konusunda çekiniyor. Bu konuda destek olan gerek şirketler gerekse resmi kurumlar var. Afrika'ya ihracat konusunda Ekonomi Bakanlığı'mızın, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) raporları var. Bunları bulup okuyabilirsiniz. Bunları değerlendirerek, sektörünüzün ne kadar uygun olduğu ve izlenecek yok bulunabilir.

Raporlara göre Afrika inşaat malzemesinden süs bitkisine, medikal malzemeden gıdaya, tekstile, plastik ürünlerden, yapı kimyasallarına kadar birçok ürünün ithalatçısı ve bunları ağırlıklı olarak Avrupa veya Çin'den alıyor. Belki Avrupalı ihracatçı da Türkiye'den alıp Afrika'ya satıyor. Afrika büyük bir pazar. Ticaret ataşelikleri de bu konuda destek vermek üzere kurulmuş birimler malum.

AFRİKA ÖNEMLİ

TİM verilerine göre; Türkiye 2024 yılında 56 Afrika ülkesine ihracat gerçekleştirdi. Bu dönemde, Afrika'ya yapılan satışlar, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 7,4'ünü oluşturdu, 19 milyar 419 milyon 425 bin dolara ulaştı.

Bu rakamların artması ekonomimiz ve KOBİ'ler için elbette çok iyi olur. İhracat potansiyelimiz zaten var. Dünya durmuyor ticaretini artırmak için çalışıyor. Türkler de durmuyor yeni yollar, modeller, potansiyeli değerlendirme alternatifleri arıyor.

-Afrika'ya ihracat yapmak, Afrika'ya açılmak isteyen firmaların sistemi incelemesini ve değerlendirmesini öneririm.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat'ın her fırsatta anlattığı Ticaret Bakanlığı'mızın çok önemli destekleri de var bu konuda. Belki

bunlar da firmalarca çok incelenmedi, tam olarak bilinmiyor.

Afrika pazarı değerli bir pazar. Bu pazara girebilmek için güvenli bir şekilde, gerekli izinler alınıp ve resmi çalışmalar yapılarak ihracat altyapısına hazır bir sistem oluşturulmuş, değerlendirmek KOBİ'lerimize kalmış. Daha fazla bilgi isteyenler bana ulaşabilirler.

Sözün özü; Ülkemizin Afrika pazarında daha hızlı ve etkin olması gerekiyor. Kazan kazan modeli burası için uygun. Takdir, ihracat potansiyeli olan KOBİ'lerimizin. KOBİ'leri bekliyoruz.

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



“ Afrika pazarı değerli bir pazar. Bu pazara girebilmek için güvenli bir şekilde, gerekli izinler alınıp ve resmi çalışmalar yapılarak ihracat altyapısına hazır bir sistem oluşturulmuş, değerlendirmek KOBİ'lerimize kalmış

Uygun Maliyetli Nakliye Çözümlerine Talep Artıyor



Bilgehan ENGİN
UTİKAD Başkanı

Parsiyel yük taşımacılığı (LCL), bir konteynerin hacminin en efektif şekilde kullanımını sağlayan taşıma seçeneğidir. Konteyner alanı birden fazla göndericinin yükü ile paylaşılır. Lojistik sektörü, özellikle parsiyel yük taşımacılığında oldukça hızlı bir değişim yaşıyor. Küresel tedarik zincirlerinin karmaşık hale gelmesiyle daha hızlı ve daha esnek nakliye çözümlerine duyulan ihtiyaç da her geçen gün artıyor.

Bu süreçlerde parsiyel yük konsolidasyonu ise kilit bir rol oynar konuma geldi. Covid-19 salgını döneminde ekipman sıkıntısı ve sınırlı gemi alanıyla karşı karşıya kalındıkça parsiyel yük taşımacılığı daha fazla tercih edildi. Pandeminin ardından da envanteri verimli bir şekilde yönetmek ve FCL yüküne ihtiyaç duymadan tüketici talebini karşılamak için parsiyel yük taşımacılığı kullanılmaya devam ediyor.

Küresel parsiyel yük taşımacılığı pazarı daha hızlı teslimat ve daha esnek tedarik zincirlerine duyulan ihtiyaç nedeniyle büyümesini sürdürüyor. Bu büyüme büyük ölçüde, değişen pazar koşullarına ve tüketici beklentilerine uyum sağlayabilen uygun maliyetli nakliye çözümlerine yönelik artan talepten kaynaklanıyor.

E-TİCARET PARSİYEL TAŞIMACILIĞIN HACMİNİ GENİŞLETİYOR

Pazarın büyümesinde bir diğer etken de küresel e-ticaret sektörünün paralel bir şekilde hacmini genişletiyor olmasından kaynaklanıyor. E-ticaret, hem tüketici davranışlarını değiştiriyor hem de lojistiği yeniden dizayn ediyor. Çevrimiçi perakende satıştaki bu artış, verimli ve ölçeklenebilir nakliye çözümlerine olan ihtiyacı da artmasına yol açıyor. Tüm bu gelişmeler yaşanırken parsiyel yük taşımacılığı ise değişen pazar taleplerini karşılama noktasında gereken esnekliği sağlayarak lojistiğin temel taşı haline dönüştü.

Özellikle çeşitli ürün hatları ve sık stok yenilemeleriyle uğraşan e-ticaret işletmeleri için fayda sağlıyor. Aynı zamanda bu yaklaşım, çevrimiçi perakendecilerin ihtiyaçlarıyla uyumlu çeşitli avantajlar sunuyor. Son derece rekabetçi e-ticaret ortamında hız kritik bir

öneme sahip. Parsiyel yük taşımacılığı, işletmelerin envanterlerini daha sık yenilemelerine, stok tükenmelerini azaltmalarına ve ürün bulunabilirliğini garantilemelerine olanak tanıyor. Bu sayede şirketler çevreye duyarlı, verimli bir tedarik zinciri yönetebiliyor ve karbon emisyonlarının azalmasına katkıda bulunuyor.

İNNOVASYONU BENİMSEYEN VE UYGULAYAN ŞİRKETLER KAZANACAK

Teknoloji adeta lojistiğin bel kemiği haline dönüştü. Dijital araçlar ve platformlar parsiyel yük taşımacılığında planlama, takip etme ve yönetmede etkili bir şekilde kullanılıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi teknolojisi rota planlamasını, yük konsolidasyonunu ve talep tahminini optimize ediyor. Bu da operasyonel verimsizlikleri en aza indiriyor ve nakliyeciler için maliyetleri düşürüyor. Gerçek zamanlı rezervasyon, takip ve ödeme sistemleri sunan dijital yük platformları, operasyonları kolaylaştırıyor, şeffaflığı artırıyor ve manuel hataları azaltıyor.

Blockchain teknolojisi, çok taraflı sevkiyatlar için çok önemli olan güvenli ve şeffaf dokümantasyon sağlıyor. IoT özellikli cihazlar da hassas mallar için gerekli olan sıcaklık ve nem gibi sevkiyat koşulları hakkında gerçek zamanlı veriler sağlayarak büyük avantajlar sunuyor. Tedarikçiler, kısmi yüklerin ve gereksiz yolculukların sayısını azaltmak için konsolidasyon süreçlerini optimize ediyor.

Tedarik zincirinde disiplinler arası yaklaşımla inovasyonu benimseyen ve uygulayan aynı zamanda bu sistemin verimliliğini ve sürekliliğini sağlayan şirketler öne geçecek. Bu bağlamda, kamu kurumları, özel sektör ve STK'lar bir bütünün parçaları hizmet üretkenleri ve hizmet sağlayıcıları olarak inovasyon stratejileri doğrultusunda atılacak yenilikçi adımları desteklemek oldukça önemli. Bu yaklaşımların sürdürülebilirliği de hizmet ihracatında lojistik ve taşımacılık sektörünün ülke ekonomisine sağladığı katkıyı artıracak.

“Küresel parsiyel yük taşımacılığı pazarı daha hızlı teslimat ve daha esnek tedarik zincirlerine duyulan ihtiyaç nedeniyle büyüyor. Bu büyüme büyük ölçüde, değişen pazar koşullarına ve tüketici beklentilerine uyum sağlayabilen uygun maliyetli nakliye çözümlerine artan talepten kaynaklanıyor

ULUSLARARASI GIDA LOJİSTİĞİNDE LİDER

FİLOMUZ ÇİFT SENSÖRLÜ UYDU SİSTEMİ İLE 7/24 TAKİP EDİLMEKTE

TÜRKİYE'NİN
İLK ELEKTRİKLİ
TIRI



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



BİZE ULAŞIN:

Çilek Mah. 63176 Sk. No:6
Akdeniz/Mersin
+90 324 233 75 79
info@ariclojistik.com

2003
YILINDAN BERİ
YOLLARDAYIZ

ÇEVRECİ VE
YEŞİL LOJİSTİK



Komple ve Parsiyel Taşımacılık



**Atilla
YILDIZTEKİN**
Tedarik Zinciri ve
Lojistik Yönetim
Danışmanı

Komple ve parsiyel taşımacılık dediğimiz zaman aklımıza ilk gelen kara taşımasıdır. Bunun yanında özellikle konteyner taşımacılığının yaygın bir şekilde kullanılması ile komple ve parsiyel konteyner taşımacılığı, aynı şekilde demir yolunun yaygınlaşması ile komple ve parsiyel demiryolu taşıması artık gündemdedir. Hava taşımasında taşınan yüklerin birden fazla sahibi olduğu için taşıma genellikle parsiyeldir, çok az komple taşıma söz konusudur. Bu yüzden komple taşımacılıktan söz etmeyiz.

KOMPLE TAŞIMACILIĞA RAĞBET

Komple taşımacılık tanımında aracın taşıma kapasitesinin tek bir müşteri için değerlendirilmesi ve genellikle tek kalkış noktasından, tek varış noktasına olan taşımadır. Ekonominin gelişmesi, ölçeklerin büyümesi, uluslararası taşımanın artması ile komple kara, deniz ve demiryolu taşıması artmaktadır. Özellikle deniz aşırı taşımalar, uzak mesafe uluslararası taşımalar yaygınlaşmaktadır. Komple taşıma birim yük taşıma maliyeti bazında kıyaslandığından parsiyel yükten çok daha ucuz fiyata taşınmaktadır. Depolama olanakları arttıkça taşıma maliyetinin düşürülmesi amacıyla, firmalar komple taşımaya yönelmektedir.

Komple taşımanın yanında yine küçük ölçeklerde yapılan ve yüklerin konsolide edildiği yani aynı araç içinde birden fazla müşterinin malının taşındığı parsiyel taşıma da söz konusudur. Parsiyel taşımanın birim yük taşıma maliyetinin yüksek olması gibi bir dezavantajına karşılık, daha küçük partilerde yükleme yapılarak depo ve stok maliyetlerinin azaltılması gibi bir avantaj söz konusudur.

MALİYET HESABI ETKİLİ OLUYOR

Firmalar komple taşıma ile nakliye maliyetlerinin azalmasına karşılık depolama ve finansman giderlerinin artmasını hesaplayarak, bir fayda maliyet avantajı yapmalı ve hangi, periyotlarla

hangi maliyetlerle hangi miktarda malzeme taşıyacaklarının hesabını yapmalıdır.

Parsiyel taşıma geçmişte ambar adını verdiğimiz taşıma şirketleri tarafından yapılmakta iken artık lojistik şirketler de komple taşımaya göre kârlılığı yüksek olan parsiyel taşıma-ya ağırlık vermektedir. Lojistiğin, İstanbul'da ağırlıklı olarak büyümesine paralel olarak, Anadolu'ya da yayılması parsiyel taşımayı büyütmektedir. Lojistik şirketler Anadolu'da depolarını açtıkça; hem diğer şehirlerden İstanbul'a taşınacak olan yüklerin parsiyel olarak taşımasını, hem de şehirler arasında yapılacak olan taşımaların aktarma merkezleri kurularak konso- lidasyonu ile parsiyel taşımaya ağırlık vermeleri izlenmektedir.

PARSİYEL TAŞIMADA KRİTİK NOKTA DOLULULUK

Kara taşımasında uygulanan bu sistem henüz demiryoluna yeterince aktarılamamaktadır. TCDD'nin demiryolu aktarma merkezlerinin yaygınlaşması ile demiryolu ile parsiyel yük taşıması gerçekleşecektir.

Deniz yollarında ise özellikle Uzak Doğu'dan gelen malzemeler için parsiyel konteyner servisleri aktiftir. Avrupa'da ise parsiyel deniz taşıması henüz istenilen seviyede değildir. Kara taşıması deniz taşımasının yerini almaktadır.

Hangi yolla yaparsanız yapın, parsiyel taşıma zordur, risklidir, maliyetlidir. Buna karşılık müşteriye fatura edilen fiyat yüksektir. Doluluk oranlarını sağlayabildiğimiz sürece parsiyel taşımayı tercih ediyoruz. Sağlayamazsak da doğal olarak zarar ediyoruz. Kritik nokta doluluktur.

Kolaylıklar diliyorum.

“ Komple taşımacılık genellikle tek kalkış noktasından, tek varış noktasına olan faaliyettir. Diğer taraftan hangi yolla yapılırsa yapılsın parsiyel taşıma zordur, risklidir, maliyetlidir. Müşteriye fatura edilen fiyat yüksektir. Ancak doluluk oranları sağlanabildiği sürece parsiyel taşıma tercih edilebilir



YÖNÜNÜZÜ NEREYE ÇEVİRİRSENİZ



Lima farkıyla



SPARK LOGISTICS KÜRESEL OYUNCU OLMADA GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

SPARK LOGISTICS 2025 YILI İTİBARIYLA SEKTÖRDEKİ DİNAMİKLERİ, TEKNOLOJİK GELİŞMELERİ VE ÇEVRE BİLİNCİSİ GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURARAK YENİLİKÇİ ÇÖZÜMLERLE KÜRESEL OYUNCULUKTA ÖNEMLİ BİR MESAFE KATETTİ



SPARK LOGISTICS GENEL MÜDÜRÜ **SALİH TOPALI**, ENTEGRE ÇÖZÜMLERLE MÜŞTERİNİN TÜM İHTİYAÇLARINI ANALİZ ETTİKLERİNİ VE ONA GÖRE ÇÖZÜMLER ÜRETTİKLERİNİ SÖYLEDİ

Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali, "Küresel lojistik sektöründe güçlü bir oyuncu olma yolunda kararlı adımlarla ilerliyoruz. 2025 yılı itibarıyla sektördeki dinamikleri, teknolojik gelişmeleri ve çevre bilincini göz önünde bulundurarak müşterilerimize yenilikçi çözümler sunuyoruz" dedi.

Türkiye'nin, coğrafi konumu sayesinde

Avrupa, Asya ve Orta Doğu'nun kesişim noktasında yer aldığını ve bu avantajı lojistikte stratejik bir güce dönüştürdüğünü belirten Salih Topali, "Komple ve parsiyel taşımacılıkta, artan üretim kapasitesi ve ihracat potansiyeliyle Türkiye, Avrupa ülkeleriyle rekabet edebilir seviyeye ulaşmıştır" diye konuştu.

Spark Logistics Genel Müdürü Salih Topali, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

YENİLİKÇİ ENTEGRE ÇÖZÜMLERE YÖNELDİK

♦ **2025 yılını yurtdışı ve yurtiçi lojistik açısından değerlendirebilir misiniz? Bu yıla yönelik ne gibi yeniliklerle müşterinizin karşısına çıktınız? 2026 yılına nasıl hazırlanıyorsunuz? Çevrecilikle ilgili neler yapıyorsunuz?**

2025 yılında hem yurtiçi hem de yurtdışında dijitalleşme odaklı yatırımlarımızı hızlandırdık. Otomasyon sistemlerimiz ve yeni rota optimizasyon teknolojilerimiz sayesinde verimliliği artırdık. 2026 için sürdürülebilirlik ve yapay zekâ tabanlı çözümleri daha da yaygınlaştırmak üzere çalışmalar yürütüyoruz.

Entegre çözümlerimizde müşterinin tüm ihtiyaçlarını analiz ederek taşıma, depolama ve dağıtım süreçlerini tek merkezden yönetiyoruz. Bu yapı, hem maliyet hem de zaman avantajı sağlıyor. Yapay zekâ destekli yük planlama, rota tahminleme ve müşteri iletişim sistemleri ile dijitalleşmede rakiplerimizin bir adım önündeyiz. Bu sistemler, karar alma süreçlerimizi hızlandırıyor.

Araç filomuzu Euro 6 normlarına uygun olarak yeniliyoruz. Ayrıca intermodal taşımacılığı teşvik ederek karbon salımını minimize ediyor, enerji verimliliği yüksek depolar kuruyoruz.

LOJİSTİK SÜREÇLERİNİ YALINLAŞTIRDIK

♦ **Uzmanlık ve birçok alanda yetişmiş eleman istiyor. Spark Logistics sektörde nasıl bir projeksiyon çiziyor? Maliyet, tasarruf ve zaman kazanma açısından nasıl bir katma değer oluşturuyorsunuz?**

Safety & Quality in Motion

- + Road Transport
- + Air Freight
- + Ship's Spares
- + Warehousing
- + Sea Freight
- + Intermodal Multimodal
- + Project Cargo
- + Customs Clearance

63-65 AKI Miaoü Str | 185 34 | Piraeus, Greece
T: +30 210 4422900, +30 210 4422900 | info@sparklogistics.gr

Büyükdöğür Mah. Cumhuriyet Cad. No:1 | Ekinok E1 A Blok Kat:4 D:47
34520 Beşiktaş, İstanbul, Türkiye | T: +90 850 202 88 80 | info@sparklojistik.com.tr

Mladost 2 district, Blok 257B | Sofia 1799, Bulgaria
T: +359877734099 | info@sparklogistics.gr

www.sparklogistics.gr | www.sparklojistik.com.tr

Operasyonel planlamadan ekipman hazırlığına kadar tüm süreçlerde alanında uzman kadromuzla çalışıyoruz. Eğitim programlarımız sayesinde personel yetkinliğini sürekli güncel tutuyoruz. Lojistik süreçleri yalınlaştırarak operasyonel kayıpları minimize ediyoruz. Akıllı yönetim sistemleri sayesinde hem zaman hem maliyet avantajı sunuyoruz. Gerçek zamanlı gönderi takibi, dijital iletişim kanalları ve veri analiz dashboard'ları ile müşteri memnuniyetini artırıyoruz. CRM sistemlerimizi sürekli güncelliyoruz. Ayrıca esnek vardiya sistemleri ile taleplere hızlı yanıt veriyoruz.

HER BÖLGEYE FARKLI OPERASYON MODELLERİ

◆ Yunanistan'dan Türkiye ve Bulgaristan'a genişleme sürecinizde karşılaştığınız en büyük lojistik ve operasyonel zorluklar nelerdi? Avrupa, BDT ülkeleri ve Türkiye arasında kurduğunuz taşıma ağına, bölgesel farklılıkları nasıl yönetiyorsunuz?

“

SPARK LOGISTICS GENEL MÜDÜRÜ SALİH TOPALI, “KOMPLE VE PARSİYEL TAŞIMACILIKTA ARTAN ÜRETİM KAPASİTESİ VE İHRACAT POTANSİYELİYLE TÜRKİYE, AVRUPA ÜLKELERİYLE REKABET EDEBİLİR SEVİYEYE ULAŞTI” DEDİ

Sınır geçişlerinde yaşanan bürokratik süreçler en büyük zorluk oldu. Güçlü iş birlikleri ve yerel partnerlerle bu süreci hızlandırdık. Her bölgeye özel operasyon modelleri geliştiriyoruz. Bu sayede gümrük, yol koşulları ve yerel dinamiklere uygun çözümler sunabiliyoruz.

Diğer yandan ileri düzey rota optimizasyonu ve yük konsolidasyon teknikleri ile servis sürdürülebilirliğini sağlıyoruz. Ayrıca doluluk oranlarını sürekli analiz ederek kapasiteyi verimli kullanıyoruz.

EN FAZLA TERCİH EDİLEN MOD KARAYOLU

◆ En fazla talep gören taşıma modu hangisidir? Bu talebi neye bağlıyorsunuz? Depo hizmetleri konusunda ne dersiniz? Forwarder olarak taşıyonlarla çalışmanın getirdiği esneklik ve zorluklar nelerdir?

Kara yolu taşımacılığı en fazla tercih edilen moddur. Maliyet, hız ve esneklik açısından diğer modlara göre avantaj sağlamaktadır. Müşteri ürün hacimlerine göre esnek depolama çözümleri sunuyor, 3PL hizmetleri ile operasyonel maliyetlerini düşürüyoruz. Esneklik sağlasa da kalite kontrol açısından zorluklar yaşanabiliyor. Bu nedenle düzenli denetimler ve performans analizleri yapıyoruz.

ESNEKLİK VE TEKNOLOJİK YAPIMIZI GELİŞTİRİYORUZ

◆ Önümüzdeki 5 yıl içinde Spark Lojistik'in büyüme planları nelerdir? Lojistik sektöründe karşılaştığınız en büyük rekabet avantajınız nedir?

Tüm iş süreçlerimizde dijitalleşmeyi önceliklendiriyor, sürdürülebilirlik odaklı projelere yatırım yapıyoruz. ISO 14001 çevre yönetim sistemine uygun olarak faaliyet gösteriyoruz. Yeni pazarlara açılma hedefimiz doğrultusunda Orta Avrupa'da depo yatırımlarımızı planlıyoruz. Ayrıca hizmet çeşitliliğimizi artırmayı hedefliyoruz. En büyük avantajımız operasyonel esnekliğimiz ve teknolojik alt yapımızdır. Bu yapıyı korumak için sürekli yatırım yapıyoruz.



KRİTİK GÖNDERİLER İÇİN HIZLI ALTERNATİF: LİMA MINİVAN SERVİSİ

LİMA LOGISTICS KARAYOLU OPERASYON ŞEFİ İLHAN ÖZTÜRK, AVRUPA'YA İHRACATTA MINİVAN TAŞIMACILIĞIN ÖNEMLİ BİR KONUMA GELDİĞİNİ BELİRTEREK, "FİRMA OLARAK ACİL VE KÜÇÜK HACİMLİ TÜM MINİVAN HİZMETLERDE ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ" DEDİ

Lojistik sektörü, küresel ticaretin belkemiği olmayı sürdürürken, Türkiye'den Avrupa'ya ihracatta minivan taşımacılığı önemli bir konuma geldi. Hız, esneklik ve güvenli taşıma sağlayan bu yöntem; özellikle acil ve küçük hacimli gönderilerde büyük avantajlar sunuyor. Lima Logistics de bu ihtiyaca özel olarak geliştirdiği minivan hizmeti ile sektörde ön plana çıkıyor.

Lima Logistics'in uluslararası minivan hizmeti ve avantajlarını Karayolu Operasyon Şefi İlhan Öztürk ile konuştuk.

AVRUPA'DA HER NOKTAYA HİZMET

◆ Dış ticarete minivan hizmetinizi anlatabilir misiniz? Minivan hizmetinin özelliği nedir?

Karayolu taşımacılığında Avrupa genelinde parsiyel ve komple taşıma hizmetlerimiz mevcut. Bununla birlikte İtalya'ya her gün minivan servismiz ile çıkışlarımız oluyor. Özel defterli araçlarımız sayesinde Almanya, İngiltere, Portekiz gibi Avrupa'nın her noktasına hizmet sunabiliyoruz. Ağırıklı olarak Kuzey İtalya başta olmak üzere düzenli ihracat ve ithalat servismiz mevcut. Minivan hizmetinin en büyük özelliği ara nakliye olmaması ve gümrük işlemlerinden sonra direk teslimat adresine gidiyor olması. Minivan hizmetimizde sınır tanımıyoruz ve oluşturduğumuz programlamamız sayesinde bu konuda çok iyiyiz. Haftalık 45 ila 60 araçlık bir minivan trafiğini yönetiyoruz.

ANLIK VE ŞEFFAF BİLGİLENDİRME SİSTEMİ

◆ Minivan hizmetinde sizi diğer firmalardan ayıran özellikleriniz var mı?

Lima, gelişmiş takip ve bilgilendirme sistemleriyle yüklerin her aşamasını müşterilerle, acentelere ve tedarikçilere anlık olarak bildi-



LİMA LOGISTICS KARAYOLU OPERASYON ŞEFİ **İLHAN ÖZTÜRK**, PARSİYEL VE KOMPLE TAŞIMACILIKLA BİRLİKTE TAŞIMACILIKTA HER TÜRLÜ HİZMETİ EN GÜVENİLİR ŞEKİLDE GERÇEKLEŞTİRDİKLERİNİ SÖYLEDİ

riyor. Maliyet ve hız odağında geliştirdiğimiz bu çözümlerde en büyük önceliğimiz, anlık ve şeffaf bilgilendirme.

Minivanlar, özellikle acil ve hacimli gönderilerin uluslararası taşınmasında tercih ediliyor. Minivanlar, küçük boyutları ve manevra kabiliyetleri sayesinde taşımacılıkta büyük bir avantaja sahip. Dar yollar ve yoğun trafikte rahatça hareket edebilmeleri, gönderilerin hızlı ve güvenli bir şekilde taşın-

masını sağlıyor. Boyutları nedeniyle kapıdan kapiya hizmet sunma yetenekleri yüksek.

Lima olarak kapalı kasa ve tenteli kasa olmak üzere 2 çeşit minivan araçlarımız mevcut. Kapalı kasa 6 euro palet alırken, tenteli kasa ise 8-10 euro palet alabiliyor. Maksimum 1.200 kilo taşıma kapasitesine sahip bulunuyor. Özellikle otomotiv yan sanayi ürünleri, elektronik eşyalar, özel sipariş ürünleri gibi hassas yüklerin güvenli bir şekilde taşınmasını sağlıyor.

LİMA'NIN GÜMRÜKLERDEKİ FARKI

◆ Lima Logistics'in gümrük işlemleriyle ilgili müşterisine sunduğu hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Uluslararası taşımacılıkta gümrük işlemleri de büyük önem taşıyor. Bazen her şey yolunda gitse bile gümrükte istenmeyen beklemler yaşanabiliyor. Burada Lima Logistics olarak sağladığımız iletişim ağımla farkımızı ortaya koyuyoruz. Geçtiğimiz günlerde Polonya'da bir gönderici firmamız kendi iç sorunları nedeniyle yüklemesini geç yapmak zorunda kaldı. Ürünlerin teslim süreleri farklılık gösterecek ve müşterimizin hattının durmasına sebep olacakken, Polonya-Türkiye teslimatını kapıdan kapiya 30 saatte gerçekleştirerek müşterimizin zarar etmesini engelledik. Sürekli iletişim, anlık manevra kabiliyeti, uluslararası güçlü gümrük işlemleri ile süreci sorunsuz yönettik.





ANT LOJİSTİK ÜLKE KONUMUNU AVANTAJA ÇEVİRİYOR

TÜRKİ CUMHURİYETLER, AZERBAYCAN VE GÜRCİSTAN'DA GÜÇLÜ BİR AĞ OLUŞTURDUKLARINI BELİRTEN ANT LOJİSTİK YÖNETİM KURULU ÜYESİ CAN EKER, AVRUPA VE ORTA ASYA ARASINDA TÜRKİYE'NİN STRATEJİK KONUMUNU EN İYİ ŞEKİLDE DEĞERLENDİRDİKLERİNİ SÖYLEDİ

2007 yılında sektöre adım attığı günden bu yana müşteri memnuniyetini önceliklendiren, güçlü operasyonel altyapıya ve dijital dönüşüme odaklı bir anlayış benimseyen ANT Lojistik, bugün 310 araçlık özmal filosuyla yılda 500 binin üzerinde araç taşıyor. Firma Türkiye'de en fazla otomobil markasıyla çalışan lojistik şirketi konumunda. Türkiye, Avrupa ve Türkî cumhuriyetlerde yaygın bir hizmet ağı bulunan ANT Lojistik, operasyonel esnekliği, özelleştirilebilir hizmet yapısı ve teknolojiyi iş süreçlerini merkeze alma özelliğiyle müşterilerine sürdürülebilir, kaliteli ve hızlı çözümler sunuyor.

ANT Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Can Eker, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

TERCİH DEĞİL, BİR GEREKLİLİK

◆ **Dijitalleşme lojistik sektörünü hızla dönüştürüyor. ANT Lojistik'in bu alandaki yatırımları ve vizyonu nedir?**

Dijitalleşmeyi bir tercih değil, kaçınılmaz bir gereklilik olarak görüyoruz. Bu doğrultuda geliştirdiğimiz ANT Connect mobil uygulamamız sayesinde sürücülerimiz sahadan anlık veri paylaşımı yapabiliyor. Hasar kontrolü ve teslimat onayı gibi işlemler dijital, güvenli ve izlenebilir bir altyapı üzerinden yürütülüyor. Ayrıca, Dijital PDI sistemimizle ön teslimat süreçlerini tamamen kâğıtsız

ve anında raporlanabilir hale getirdik. Bu sistemler sadece çevreye duyarlılığı artırmakla kalmıyor; aynı zamanda operasyonel verimliliği yükselterek müşteri memnuniyetine doğrudan katkı sağlıyor.

UÇTAN UCA ENTEGRE LOJİSTİK

◆ **PDI, depo yönetimi, workshop ve bodyshop gibi katma değerli hizmetlerle klasik taşımacılığın ötesine geçiyorsunuz. Bu yapı müşterilerinize nasıl avantajlar sunuyor?**

Amacımız yalnızca taşıma hizmeti sunmak değil; uçtan uca entegre lojistik çözümler sağlamaktır. Gümrüklü antrepo, PDI, depolama, workshop ve bodyshop hizmetlerimizle hem operasyonel süreçleri hızlandırıyor hem de maliyet avantajı sunuyoruz. Bugün 8 bin araçlık depolama kapasitemiz ve günlük 400 araçlık PDI işlem hacmi-mizle müşterilerimize parsiyel veya komple çözümler üretebiliyoruz. Etiketleme, yıkama, mekanik müdahale ve boya gibi işlemleri tek bir noktadan yöneterek ciddi bir zaman ve kalite avantajı sağlıyoruz.

ÜLKE KONUMUNU AVANTAJA ÇEVİRİYOR

◆ **Uluslararası operasyonlarınız açısından öncelikli pazarlarınız hangileri?**

Türkiye'nin Avrupa ve Orta Asya arasın-

ANT LOJİSTİK YÖNETİM KURULU ÜYESİ
CAN EKER, HEDEFLERİNİN YALNIZCA TAŞIMA DEĞİL, UÇTAN UCA ENTEGRE LOJİSTİK ÇÖZÜMLER SUNMAK OLDUĞUNU SÖYLEDİ

da yer alan stratejik konumunu avantaja çeviriyoruz. Özellikle Gürcistan, Azerbaycan ve Türkî Cumhuriyetlerdeki faaliyetlerimize odaklanarak bu bölgelerde güçlü bir varlık oluşturduk. Transit taşımacılıkta önemli bir köprü görevi görüyoruz. Önümüzdeki dönemde ise özellikle Orta Asya'da yeni iş birlikleri ve yatırımlarla bu ağı daha da genişletmeyi hedefliyoruz.

DOLAR BAZINDA YÜZDE 25'LİK BÜYÜME HEDEFİ

◆ **2025 yılı için ANT Lojistik'in beklentileri ve yatırım planları neler?**

Otomotiv sektöründe son yıllarda gözlemlediğimiz büyüme ivmesinin 2025'te de devam edeceğini öngörüyoruz. Bu doğrultuda, dolar bazında yüzde 25'lik bir ciro ve aktif büyüme hedefimiz var. Filomuzun yaş ortalamasını beşin altında tutma hedefiyle düzenli araç yatırımlarımızı sürdürüyoruz; bu yıl da yeni araç alımları gerçekleştirdik. Araç lojistiğine yönelik yatırımlar kapsamında 50.000 m²'lik yeni özmal depomuzun inşaatını tamamlamak üzereyiz. Böylece toplam depolama alanımız 220.000 m²'ye ulaşacak. Ayrıca, geçtiğimiz ay faaliyete geçen yeni Kartepe Lojistik Merkezi'mizle birlikte kurumsal ve operasyonel kapasitemizi önemli ölçüde artırdık. 2025 yılı itibarıyla enerji sektörüne de adım atıyoruz. Yeni markamızla birlikte önümüzdeki birkaç ay içinde bu alanda da hizmet sunmaya başlayacağız. Bu gelişme, ANT Lojistik'in sadece taşımacılıkta değil, stratejik olarak farklı sektörlerde de büyümeye hazırlandığının somut bir göstergesidir.



TGL SATIŞ DİREKTÖRÜ VE İCRA KURULU ÜYESİ **HAKAN DARİP**

TGL ALMANYA TRANSPORT LOGISTIC FUARI'NDA ÇÖZÜMLERİNİ SERGİLEDİ

Dökme kimyasal taşımacılığı ve kimyasal tanker yıkama sektörünün önde gelen isimlerinden TGL, Münih'te düzenlenen Transport Logistic 2025 Fuarı'na katılarak Avrupa'daki yatırımlarını ve sürdürülebilir lojistik çözümlerini sektör paydaşlarıyla buluşturdu. Kimyasal taşımacılığın güçlü oyuncusu TGL, fuarda geniş araç filosunu, intermodal taşımacılık hizmetlerini, Dilmak Kimyasal Tanker Yıkama ve Arıtma Tesisi ile çevre dostu lojistik hizmetlerini öne çıkararak sektörel paydaşlarla bir araya geldi. TGL Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Hakan Darip, "Avrupa'da, özellikle TGL RO yapılanmamızla birlikte yatırımlarımıza hız verdik. Son bir yılda Avrupa filomuzu yüzde 100 oranında büyüttük. Sürdürülebilir lojistik çözümlerimiz ve operasyonel kabiliyetlerimizle bölgedeki etkinliğimizi artırmayı sürdürüyoruz" dedi.

INTERMAX LOGISTICS ALMANYA'DAN YENİ PAZARLARA YELKEN AÇTI

Türkiye ile Almanya ve Avrupa ülkeleri arasında gerçekleştirdiği yoğun taşıma operasyonlarıyla sektörde fark yaratan Intermax Logistics, Münih'te düzenlenen Transport Logistic Fuarı'nda bir kez daha yerini aldı. Şirket, 100'ün üzerinde ülke ve bölgeden 75 binden fazla kişinin ziyaret ettiği fuarda, yeni pazarlara açılma hedeflerini güçlendiren verimli toplantılar gerçekleştirdi. Intermax Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Çelikel, ADR'li taşımacılık başta olmak üzere kimya sektörüne sundukları yüksek kalitedeki hizmetlerine fuarda gösterilen ilginin, sektördeki öncülüklerini bir kez daha ortaya koyduğunu söyledi.



INTERMAX LOGISTICS YÖNETİM KURULU BAŞKANI **SAVAŞ ÇELİKEL**

EKOL VE TÜRK HENKEL'E SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÖDÜLÜ



Sürdürülebilirlik vizyonu ile yenilenebilir enerji yatırımlarını sürdüren Ekol, Orta Doğu ve Afrika Bölgesi'ndeki (MEA) şirketlerin lojistik ve tedarik zincirindeki yeniliklerini sergilediği dünyanın en saygın platformlarından The Supply Chain Excellence Awards MEA'da ödüle layık görüldü. Ekol, geçtiğimiz yıl güneş enerji santrali (GES) yatırımını devreye aldığı ve Türk Henkel'in operasyonlarını yürüttüğü Ankara Lavanta Tesisi ve tesiste kullanılan elektrikli araç yatırımı ile Sürdürülebilir Tedarik Zinciri kategorisinde ödülün sahibi oldu. Abu Dabi'de düzenlenen ödül töreninde Ekol Global Büyüme Yönetimi Direktörü Kaan Sarier, Türk Henkel ve Henkel İMEA yönetimi ile beraber ödülü teslim aldı.

CDA LOJİSTİK TUZLA'DAKİ YENİ ANTREPOSU İLE DİKKAT ÇEKİYOR



CDA LOJİSTİK YÖNETİM KURULU BAŞKANI **CEM SULAR**

Transit depolama ve taşımacılık alanındaki faaliyetleriyle tanınan CDA Lojistik de Tuzla Orhanlı'da devreye aldığı 10 bin metrekarelik yeni antrepoya hemen her sektöre hizmet veriyor. Firma mevcut aylık 2 bin adet olan transit işlem hacimlerini kısa süre içinde yüzde 50

oranında artırmayı hedefliyor.

CDA Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cem Sular, Tuzla'daki antreponun da ADR izinleri ile Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi'ne (TMFB) sahip olduğuna dikkati çekerek, "Türkiye'den geçen stratejik taşıma koridorları, transit operasyon talebini artırdı.

Antrepomuzda başta kimya, otomotiv, ağır iş makineleri, tekstil ve ayakkabı gibi ihtisas ürünleri olmak üzere, her türlü yüke uygun depolama koşulları sunuyoruz. Aynı zamanda bu antrepomuzda da bulunan soğuk hava bölümüyle, ısı kontrolüne tabi ürünleri depolayabiliyoruz" dedi. Sular, antrepolarının Erenköy Gümrüğü ile Dilovası, Tuzla ve Gebze gibi önemli sanayi merkezlerine olan yakınlığıyla ithalat, ihracat ve transit yük işlemlerinde büyük kolaylıklar sağladığını vurguladı.

Antreponun, 2 bin 500 metrekare kapalı, 7 bin 500 metrekare açık alana sahip olduğunun altını çizen Sular, farklı yük tiplerine uygun özel koşulların sağlandığı antrepoda; depolamanın yanı sıra ithalat, ihracat ve transit beyanname işlemleri gibi gümrükleme hizmetleri verdiklerini kaydetti.



LOJİSTİK DÜNYASI İSTANBUL ULUSLARARASI LOGITRANS'TA BULUŞUYOR

Lojistik, taşımacılık, tedarik zinciri ve teknoloji alanlarının buluşma noktası olan Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı, 19-21 Kasım 2025 tarihleri arasında İstanbul Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Fuar, lojistik sektörünün nabzını tutarken, firmalara uluslararası iş ağlarını genişletme ve yenilikçi çözümlerle tanışma fırsatı sunacak.

Uluslararası logitrans 2025'te öne çıkan başlıklar; uluslararası taşımacılık ve lojistik hizmetleri, dijitalleşme, otomasyon ve sürdürülebilir çözümler, gümrük süreçleri, depolama sistemleri ve intermodal taşımacılık, katılımcı firmalarla birebir iş bağlantı imkân-



ları, sektörel paneller ve vizyoner sunumlarla bilgi paylaşımı şeklinde icra edilecek.

17'den fazla ülkeden 200'ün üzerinde katılımcı firmanın yer alacağı fuar, 14.000'in üzerinde profesyonel ziyaretçiyi ağırlamaya hazırlanıyor. Almanya'dan Çin'e, Türkiye'den Orta Doğu'ya kadar geniş bir coğrafyadan gelen katılımcılar sayesinde yeni iş ortaklıkları kurmak ve pazarlara doğrudan erişim sağlamak mümkün olacak.

Lojistik ve taşımacılık alanında son gelişmeleri yakından takip etmek, dijital dönüşüm süreçlerine adapte olmak ve sektörel trendleri yerinde gözlemlemek isteyen tüm profesyoneller için logitrans 2025 kaçırılmayacak bir fırsat olarak öne çıkıyor.

MERCEDES-BENZ TÜRK BAYİ AĞINI DÖNÜŞTÜRÜYOR

MERCEDES-BENZ TÜRK DUYURDUĞU BAYİ AĞI DÖNÜŞÜMÜ KONSEPTİ KAPSAMINDA YENİLENEN HAS HADIMKÖY LOKASYONU, YENİ KURUMSAL KİMLİK FORMLARINA GÖRE TASARLANAN İLK TESİSLERDEN BİRİ OLDU. FİRMA YENİ YAPISIYLA SATIŞ VE SATIŞ SONRASI HİZMETLERİNİ ÜST KADEMEYE TAŞIDI



MERCEDES-BENZ TÜRK BAYİ AĞI VE İŞ GELİŞTİRME DİREKTÖRÜ **CAN BALABAN**

Mercedes-Benz Türk bayi ağı dönüşümü yatırımlarını sürdürüyor. İlk bayilerden biri olan Has Otomotiv Hadımköy Şubesi yeni kimliğiyle satış ve satış sonrası hizmetlerine başladı.

10 bin metrekarelik alanda kurulu lokasyonda; 2 bin 500 metrekare kapalı alan, 650 metrekare showroom ve 1800 metrekare servis alanı bulunuyor. Mercedes-Benz Türk'ün geçtiğimiz haftalarda duyurduğu bayi ağı dönüşümü konsepti kapsamında yenilenen Has Hadımköy lokasyonu, yeni kurumsal kimlik formlarına göre tasarlanan ilk tesislerden biri olma özelliğini taşıyor.

Yenileme sürecinde yetkili servis bölümünde de yedek parça ambarının genişletilmesinden, müşteri memnuniyeti temelli birçok yatırıma imza atan tesis, sürdürülebilirlik odağını da koruyor. Tüm atıkların geri dönüşüm firmalarına teslim edilmesiyle çevresel sorumluluklarını yerine getiren Has Hadımköy, Mercedes-Benz Türk'ün

"EML'miz Geleceğin Yıldızı Projesi"ni destekliyor, her yıl bölgedeki okullardan yaklaşık 10 stajyer öğrenciyi destekleyerek sektöre kazandırılmasına da katkı sağlıyor.

3,5 MİLYAR TL'LİK YATIRIM

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, Has Hadımköy'ün kamyon ve otobüs ürün gruplarına özel yeni kurumsal kimlik yapısıyla hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artıracığını belirterek, "Tüm Türkiye'de 3,5 milyar Türk Lirası değerinde bir yatırım ile büyük bir dönüşümün içinde olan bayi ve yetkili servis ağıımız sadece kamyon ve otobüs ürün gruplarına hizmet verecek şekilde yapılanmasını hayata geçirmeye devam ediyor" dedi.

Has Hadımköy Genel Müdürü Turan Dik de, "Kaliteden ödün vermeyen yaklaşımımızla müşterilerimizin beklentilerinin de ötesinde hızlı ve mükemmellik odaklı hizmet sunmak için çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTIRIYORUZ

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban, "Mercedes-Benz Türk olarak ülkemizin dört bir yanındaki bayi ağıımızı, müşterilerimize daha da yüksek standartlarda hizmet sunacak şekilde güçlendirmeye devam ediyoruz. Bu dönüşümdeki temel amacımız öncelikle lokasyon olarak, sonrasında ise süreçlerimizde, sistemlerimizde, insan kaynağımızda yaptığımız yatırımlarla beraber tamamen kamyon ve otobüs müşterisini daha iyi anlayan ve onların beklentilerine yönelik daha iyi hizmet sunan bayi ağına ulaşmaktır. Bu yeni yatırımla birlikte müşterilerimize sunduğumuz hizmetin kalitesini ve sürdürülebilirliğini daha da artıracamıza inanıyoruz" dedi.

BAYİDEN 7/24 KESİNTİSİZ HİZMET

Has Hadımköy Genel Müdürü Turan Dik de, "Has Otomotiv, Mercedes-Benz Türk'ün başlangıç noktası ve 56 yıllık hafızasıdır. Has Hadımköy olarak 2011 yılında kurularak faaliyetlerimize başladık. Mercedes-Benz Türk'ün başlattığı bayi ağı dönüşümünde bizler de 2025 yılında tesisimizi yeni kurumsal kimlik standartlarına uygun olarak yeniledik. Müşterilerimize tüm hizmetleri tek noktada sunuyoruz. Bugün 50'yi aşkın çalışanımız ile 10 bin metrekarelik alanda müşterilerimize satış, bakım - onarım, teknik destek ve yedek parça hizmeti veriyoruz. Mercedes-Benz ağır ticari araçlar için sunulan yol yardım hizmetimiz ile müşterilerimizin araçlarının herhangi bir zamanda arızalanması durumunda, müşterilerimize 7/24 kesintisiz destek sağlıyoruz" şeklinde konuştu.

ALMAN DEVİNDEN TUREX'E 150 ADET SPRINTER TESLİMATI

MERCEDES-BENZ, TUREX TURİZM ŞİRKETİNE 150 ADET SPRINTER TESLİMATI GERÇEKLEŞTİRDİ. TUREX TURİZM BU TESLİMATLA FİLOSUNU 2 BİN 450 ARAÇLIK GENİŞ BİR FİLOYA ULAŞTI. BÖYLECE TUREX ARAÇLARININ YÜZDE 13'E MERCEDES – BENZ OLDU



İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞEN TESLİMAT TÖRENİNE MERCEDES-BENZ'DEN **SERDAR YAPRAK**, **FARUK ÖZER**, **BARIŞ DÜNDAR**, **COŞKUN CİVAN**, GÜLSOY OTOMOTİV'DEN **EBRU TAŞKIN KOCAGİL**, TUREX TURİZM GENEL MÜDÜRÜ **CELAL KALKAN** VE DİĞER YETKİLİLER KATILDI.

Turizm, personel taşımacılığı, filo kiralama ve iş makineleri kiralama alanlarında 2002 yılından bu yana hizmet veren Turex Turizm, 150 adet Mercedes-Benz Sprinter ile filosunu güçlendirirken, filosundaki Mercedes-Benz araçların oranı da yüzde 13'e ulaştı.

İstanbul'da gerçekleşen teslimat törenine, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar 2. El Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler Satış Birim Müdürü Barış Dündar, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Filo Satış Koordinatörü Coşkun Civan, Gülsoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmet Emre Gülsoy, Gülsoy Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ebru Taşkın Kocagil, Turex Turizm Genel Müdürü Celal Kalkan, Turex Turizm Filo Müdürü Serdal Karnal, Turex Turizm Operasyon Müdürü Tolga Sayın ve Turex Turizm Finans Direktörü Erol Kocabaş katıldı.

KONFORLU VE GÜVENLİ SEYAHAT

Türkiye'de 29. yılını dolduran Sprinter'in, sunduğu yüksek güvenlik ve konfor özelliklerinin yanı sıra premium algısıyla da en çok tercih edilen modellerden biri olduğunu belirten Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, "Bu yıl gerçekleşen satışlarımızla da başarıımızı devam ettiriyoruz. Sunduğumuz farklı şekillerde kişiselleştirilebilen araç içi düzenlemeler ve donanımlarla hem müşterilerimizin hem de onların müşterilerinin lüks, konfor ve güven içinde seyahat etmelerini sağlıyoruz. Uzun yıllardır iş birliği yaptığımız Turex Turizm de filosuna kattığı 150 Sprinter ile müşterilerine Mercedes-Benz'in premium ayrıcalıklarını sunuyor" dedi.

Araçları teslim alan Turex Turizm Genel Müdürü Celal Kalkan, her zaman son model araçlarla genişlettikleri filoları ile kalite prensiplerinden ödün vermeden müşterilerinin kendilerinden bekledikleri hizmeti sunmaya devam ettiklerini söyledi ve "Turex Turizm olarak yatırımlarımızda en büyük önceliğimiz yüksek standartlar ve güvenlik. Merce-

des-Benz de bu noktada bizim beklentilerimizin ötesinde sunduklarıyla en önemli paydaşlarımızdan biri. Teslim aldığımız 150 adet Mercedes-Benz Sprinter ile filomuzdaki Mercedes-Benz araç sayısı 312'ye çıktı" diye konuştu.

YILIN PREMIUM OTOMOBİLİ MERCEDES-AMG GT

Otomotiv Gazetecileri Derneği'nin (OGD) düzenlediği ve sektörün sonuçlarını merakla beklediği Türkiye'de Yılın Otomobili 2025 yarışmasının sonuçları açıklandı. Bu yıl 10'uncusu düzenlenen yarışmada ilk kez verilen "Yılın Premium Otomobili" ödülünün sahibi Mercedes-Benz'in motor sporlarından gelen mirasını modern tasarım ve ileri mühendislikle bir araya getiren Mercedes-AMG GT oldu. Düzenlenen törende OGD'nin 64 üyesinin araçları tasarım, yol tutuş, ergonomi, yakıt tüketimi, emisyon oranları, güvenlik, donanım seviyesi, fiyat-değer oranı açısından değerlendirilerek sonrasında belirlenen Yılın Premium Otomobili ödülünü alan ve 2024 yılında Türkiye'de satışa sunulan Mercedes-AMG GT, geniş iç mekânının yanında yeterli bagaj alanı ve iyi bir görüş açısı da sunuyor.





ORTA DOĞU'DA ENERJİ GÜÇ VE HEGEMONYA SAVAŞI

İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. CANAN TERCAN, ORTA DOĞU'DAKİ ÇATIŞMANIN ARKASINDA KARMAŞIK GÜÇ İLİŞKİLERİYLE BİRLİKTE GÖRÜNMEYEN BİR SATRANÇ TAHTASINDA ABD, SUUDİ ARABİSTAN VE ÇİN'İN BÜYÜK BİR JEOPOLİTİK HESAPLAŞMASININ OLDUĞUNU SÖYLEYDİ



İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyesi Uzman Dr. Canan Tercan, İran-İsrail savaşını değerlendirdi ve "Bu yalnızca askeri değil, küresel enerji, güç ve hegemonya denklemidir" dedi.

Dr. Canan Tercan, Orta Doğu'daki çatışmanın arkasındaki karmaşık güç ilişkilerini analiz ederken "görünmeyen bir satranç

tahtasında" ABD, Suudi Arabistan ve Çin'in yürüttüğü büyük bir jeopolitik hesaplaşmanın olduğunu söyledi.

Dr. Tercan, "İsrail'in İran'a yönelik askeri operasyonları, sadece bir güvenlik meselesi değil; aynı zamanda küresel enerji yolları, hegemonya dengeleri ve ekonomik çıkarlar açısından şekillenen çok katmanlı bir mücadele'nin ürünüdür" dedi.



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. **CANAN TERCAN**, ORTA DOĞU'DAKİ ÇATIŞMALARIN SADECE BİR GÜVENLİK MESELESİ OLMADIĞINI SÖYLEYDİ

YENİ ORTA DOĞU KURGUSU

Savaşın arka planındaki yapı taşlarını Trump dönemine kadar götüren Dr. Tercan, ABD'nin bölgedeki yeni ittifaklar mimarisini şöyle açıkladı:

"2017'de Suudi Arabistan'da tahta geçiş süreci sadece bir hanedan değişimi değildi. Genç Prens Muhammed b. Selman'ın yükselişi, ABD'nin bölgesel ajandasına entegre edilmişti. Trump yönetimi, damadı Jared Kushner üzerinden Selman'ı destekleyerek Suudi Arabistan'ı hem İran'a karşı bir savunma hattı hem de İsrail'in dolaylı partneri hâline getirmeyi amaçladı. Bu süreçte Katar'a uygulanan ambargo, BAE ve Bahreyn üzerinden devreye sokulan İbrahim Anlaşmaları, Riyad'ın İsrail'le dolaylı normalleşme hamleleri ve Suudi hava sahasının İsrail'e açılması, aynı stratejinin yapı taşları oldu."



GÖRÜNMEZ İMZA İLE İTTİFAK

Dr. Tercan, Suudi Arabistan'ın Filistin hassasiyeti nedeniyle kamuoyunda açıkça İsrail'le yakınlaşmasa da perde arkasında bu ilişkileri yapılandırıldığını belirterek, "Bin Selman, görünürde İbrahim Anlaşmaları'na imza atmadı ama anlaşmayı fiilen uygulamaya koydu. Bu 'görünmez imza', Riyad'ın hem kamuoyunu karşısına almadan meşruiyetini sürdürmesini sağladı hem de İsrail ile güvenlik ve istihbarat iş birliğini derinleştirdi.

Bu strateji, Suudi Arabistan'a jeopolitik kazanımların yanı sıra enerji krizinden ekonomik avantajlar da sağladı. Rusya-Ukrayna savaşıyla yükselen enerji fiyatlarının ardından Riyad'ın ihracat gelirleri tavan yaptı. İran-İsrail savaşı da bu eğilimi daha da güçlendirebilir" diye konuştu.

KAZAN-KAZAN PARTNERLİĞİ

Dr. Tercan, ABD ve Suudi Arabistan'ın "kazan-kazan" ortaklığına dikkat çekerek, "İran ve İsrail, Suudi Arabistan'ın tarihsel ve mezhepsel iki büyük rakibi. Bu iki aktörün savaşıyor birbirini zayıflatması, Riyad'ın stratejik çıkarlarına doğrudan hizmet eder. Hava sahasını açmakla kalmayıp enerji fiyatlarının artışından faydalanmak da Suudi Arabistan'ın uzun vadeli ekonomik stratejilerinden biri" dedi.

ÇİN İÇİN HÜRMÜZ BİR KİLİT

İran-İsrail savaşında bir diğer hayati oyuncunun Çin olduğu bilgisini veren



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. CANAN TERCAN, BATI'NIN İRAN'A YÖNELİK DEMOKRASİ VE NÜKLEER SİLAH SÖYLEMİNİN ÇİFTE STANDART İÇERDİĞİNİ BELİRTEREK, "DEMOKRASİ OLSAYDI S. ARABİSTAN, NÜKLEER SİLAH OLSAYDI HİNDİSTAN VE İSRAIL GELMELİYDİ" DEDİ

Dr. Tercan, Pekin'in görünmeyen ancak hayati çıkarlarını şöyle özetledi:

"Hürmüz Boğazı Çin için yalnızca bir enerji geçiş noktası değil; aynı zamanda ulusal güvenlik meselesidir. Çin'in ithal ettiği petrol ve doğalgazın yaklaşık yarısı bu boğazdan geçiyor. Hürmüz'ün 100 gün kapanması durumunda Çin, büyük bir enerji krizine sürüklenebilir. Bu nedenle, Çin'in İran'a doğrudan askeri ya da teknolojik destek vermesi ihtimali masadaki en önemli denge değiştirici olarak duruyor. Özellikle 400 milyar dolarlık 25 yıllık İran-Çin stratejik ortaklık anlaşması, bu çatışmanın Çin için ne kadar kritik olduğunu ortaya koyuyor."

ORTA ASYA VE KUŞAK-YOL ÇİN İÇİN KIRMIZI ÇİZGİ

İran'ın, Çin'in Orta Asya'ya açılan stratejik kapısı olduğunu, eğer İran savaş nedeniyle istikrarsızlaşırsa veya Batı eksenli bir hükümetle yönetilmeye başlarsa, bu durum Çin'in Kuşak-Yol projesini doğrudan tehdit edeceğini belirten Dr. Tercan, "Çin'in İran üzerindeki etkisi azalır, ABD bölgeye daha kolay yerleşir. Böylece Çin'in Orta Asya'daki nüfuzu zayıflar. Bu da Çin'in enerji güvenliğini, ticaret hatlarını ve bölgesel projelerini tehdit eder" dedi.

Avrupa'nın İran üzerinde tamamen bir fırsatçılık oyunu oynadığını dile getiren Dr. Tercan, "Bir yandan İsrail'i destekliyorlar çünkü bu destek sayesinde olası bir rejim değişikliğinde İran'daki ekonomik pastadan pay kapmak istiyorlar. Diğer yandan Cenevre'de İran'la arabuluculuk görüşmeleri yaparak masada da yer kapma derdindeler. Tam anlamıyla bir diplomatik cambazlık söz konusu" diye konuştu.

NÜKLEER SİLAH SÖYLEMİ ÇİFTE STANDART

Dr. Canan Tercan, Batı'nın İran'a yönelik demokrasi ve nükleer silah söyleminin çifte standart içerdiğine dikkat çekerek, "Eğer mesele gerçekten demokrasi olsaydı, Suudi Arabistan'daki kadın hakları ve tek adam rejimi daha önce gündeme gelirdi. Veya mesele nükleer silahlar olsaydı, Hindistan ve İsrail'in cepheneliği de tartışma konusu olurdu. Ancak burada asıl mesele, enerji, askeri üstünlük ve hegemonya. Kimin hangi amaçla zenginleştirdiği uranyum değil; o uranyumun hangi blokun kontrolünde olduğu önemli" ifadelerini kullandı.





İAÜ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. HAZAR VURAL: İRAN'A SALDIRI DİPLOMASİYE SABOTAJ

İAÜ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. HAZAR VURAL, İSRAILİN ÖNLEYİCİ DARBE GEREKÇESİYLE İRAN'IN 21 VİLAYETİNE SALDIRDINDIĞINI, BU HAREKETİN DİPLOMASİYİ BİLEREK SABOTE EDEN BİR STRATEJİK OLDUĞUNU SÖYLEYDİ



İAÜ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. **HAZAR VURAL**, SALDIRININ CIA-M16-MOSSAD ÜÇLÜSÜ'NÜN İRAN SAHASINDA BİRLİKTE BİR ÇALIŞMASI OLDUĞUNU SÖYLEYDİ

İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Hazar Vural, İsrail'in İran'a yönelik son hamlelerinin Orta Doğu'yu yeni bir barut fıçısına çevirme isteğinin bir yansıması olduğunu söyledi.

Dr. Hazar Vural, TV100'de Fatih Çimen'in sunduğu programda İsrail-İran gerilimini masaya yatırdı. Akademisyen, İsrail'in "önleyici darbe" gerekçesiyle Tahran'ın 31 vilayetinden 21'ini hedef alan saldırıları için "Bu, diplomasi kanallarını bilerek sabote eden stratejik bir adım. Gazze'de çözülmemiş krizin üzerine benzin döküyor" değerlendirmesini yaptı.

SALDIRININ BEŞ KRİTİK SONUCU

Saldırıyla ilgili gerçekleşmesi muhtemel gelişmeleri sıralayan Dr. Vural şöyle dedi:

1- Kontrolsüz Silahlanma: Gazze sonrası bölgede zaten artan silah talebi şimdi ikiye

katlanacak. Körfez'den Doğu Akdeniz'e kadar rakamlar, 1991 Körfez Savaşı sonrası bile geride bırakabilir.

2- Enerji Zincirinin Kırılma Riski: Tahran'ın Hürmüz Boğazı kartını masaya sürmesi küresel enerji fiyatlarını sakatlayabilir. Avrupa rafinerileri 48 saat içinde ikincil kriz planına geçmek zorunda kalırdı.

3- Şii Dünyasında Mobilizasyon: Ayetullah Hamaney'e yapılacak her doğrudan hamle, yalnızca İran'ı değil; Irak'taki Haşdi Şaabi'den Yemen'deki Husilere, Lübnan Hizbullah'ına kadar geniş bir eksenli harekete geçirirdi. Bu, 'Direniş Eksen'i'ni sahada eşzamanlı tetiklemek demek olurdu.

4- İç Çatışma Senaryosu: İran'da 500'ü aşkın can kaybı 40 yıldır görülmedi. Ekonomik ambargo, yüksek enflasyon, etnik/mezhepsel fay hatları... Hepsi tek bir kıvılcımla iç kalkışmaya dönebilirdi.

5- Küresel Piyasalarda Deprem: Altın,

petrol, gıda emtiaları ve sigorta primleri hâlen tırmanışta. Jeopolitik riskler kalıcı hâle gelirse, 2020-2021 pandemisi sonrası toparlanan tedarik zincirleri yeniden felç olabilirdi.

MOSSAD DOSYASI: 70 YILLIK GÖLGE SAVAŞI

Sunucu Fatih Çimen'in "Kamyoncular arasına sızan ajanlar" sorusunu yanıtlayan Dr. Vural, "Burada münferit bir güvenlik açığı değil, 1953 Musaddık darbesinden miras kalan uzun soluklu bir gölge savaşı var. CIA-M16-MOSSAD üçlüsü İran sahasında hep birlikte çalışıyor. Batı'nın elindeki yüksek çözünürlüklü uydu ağları, İran'ın hava savunma radarlarını by-pass ediyor. Siber alanda İsrail üstünlüğü tartışmaz. İran, Kasım Süleymani suikastından bu yana yerel ağları tamamen kapatmadı. Bugün taşra kentlerinde aynı anda patlayan bombalar bunun kanıtı" açıklamasını yaptı.

SEÇİMLERE GİDEN YOLDA TRUMP ÇELİŞKİSİ

Dr. Vural, ABD'deki iç siyasi takvime de dikkat çekerek, "Donald Trump 'Savaşları bitireceğim' diyerek oy istedi; ama İsrail'le kurduğu 'biz' söylemi onu çatışmanın asli tarafı hâline getiriyor. Eğer Pentagon saha-ya inerse, Amerikan kamuoyunda Vietnam sonrası en büyük savaş karşıtı dalga yükselir. Faturayı ise bölge halkı öder. Kongre ara seçimlerine haftalar kala ABD, içeride protesto, dışarıda cephe açma ikilemiyle karşı karşıya" öngörüsünü yaptı.

İstanbul Aydın Üniversitesi'nden Dr. Hazar Vural, sözlerini "Bugün küçük görünen her provokasyon Orta Doğu'yu geri döndürmez bir kaosa sürükleyebilir. Türkiye dâhil tüm bölge ülkeleri diplomasi penceresini açık tutmalı" çağrısıyla tamamladı.

KIZ ÇOCUKLARINDA ANOREKSİYA NERVOZA RİSKİ DAHA FAZLA



Sosyal medya fenomeni Nihal Candan'ın hayatını kaybetmesiyle son günlerde gündeme gelen anoreksiya nervoza hastalığı hakkında bilgi veren İstanbul Aydın Üniversitesi'nden Dr. Öğretim Üyesi Şule Arslan, sosyal medyanın da etkisiyle özellikle kız çocuklarının risk

altında olduğunu söyledi. Arslan, anoreksiya nervoza hastalarının bazı yemek ritüelleri geliştirdiği uyarısında bulundu.

İstanbul Aydın Üniversitesi'nden Dr. Öğretim Üyesi Şule Arslan, anoreksiya nervozanın ölüm riski en yüksek psikiyatrik hastalık olduğunu belirterek, hastalığın

belirtileri, ilerleyişi ve tedavisi hakkında bilgi verdi. Hızlı kilo verme eğiliminin anoreksiya nervozaya kadar götürebildiğini belirten Arslan, "Günümüzde estetik kaygılar, sosyal medya baskısı ve diyet kültürü gibi sebeplerle kişiler çok hızlı bir şekilde kilo verme eğilimi göstermeye başladılar. Bireyler, çok düşük kalorili diyetler, öğün atlama, yanlış beslenme modelleri ya da çok yüksek yoğunluklu egzersiz yapma gibi bazı davranışlara yönlenebiliyorlar" dedi.

Hızlı kilo kaybı sonucu vücutta kas kütlesi ve su kaybı meydana geldiğini belirten Dr. Şule Arslan, "Kadınlarda çok düşük kalorili beslenme adet döngüsünün durmasına sebep olabiliyor. Bu durumda kemik mineral yoğunluğunun azalmasına osteopeni ve osteoporoz (kemik erimesi), psikolojik olarak da depresyon, anksiyete hatta intihar yönelimleri söz konusu olabiliyor. Vücut kitle indeksi 17'nin altına düşmeden müdahale edilmeli. Geç kalındığında organlarda kalıcı hasara neden oluyor" diye konuştu.

MARMARA'DA YAĞIŞLAR YILLAR ORTALAMASINA GÖRE YÜZDE 5 AZALDI

Marmara Bölgesi'nde Mayıs yağışları, 1991-2020 yıllarını kapsayan döneme ait uzun yıllar ortalamasına kıyasla yüzde 5 azalırken, geçen yıla göre ise yüzde 17 arttı. Meteoroloji Genel Müdürlüğü verilerine göre, bölgede Mayıs'a ait uzun yıllar ortalama yağış miktarı 45,1 milimetre olarak ölçüldü. Bölgeye geçen yıl Mayıs'ta 36,7 milimetre, bu yılın aynı döneminde ise 42,8 milimetre yağış düştü.

İstanbul Aydın Üniversitesi Dr. Öğretim Üyesi ve Meteoroloji Mühendisi Güven Özdemir, Marmara Bölgesi'nde mayısta yağışların geçen yıla göre yüzde 17 arttığının gözlemlendiğini söyledi. Bölgedeki yağışların uzun yıllar ortalamasına göre ise yüzde 5 düştüğünü belirten Özdemir, bu



farklılığın yanıltıcı olmaması gerektiğini dile getirdi.

Özdemir, küresel ölçekte artan sıcaklıkların temel nedeninin fosil yakıtların yoğun kullanımı olduğuna dikkati çekerek, "Mayıs ayı, uzun yılların en sıcak ayı olarak değerlendirilebilir. Bu artış, yalnızca fosil yakıtlar değil, nüfusun artması, şehirlerin plansız genişlemesi ve ormanların azalmasıyla da yakından ilişkili" dedi. İstanbul'a su sağlayan barajlardaki seviyelere de değinen Özdemir, sıcaklık artışının su kaynaklarına olumsuz etkisini anlattı. Özdemir, bu durumun tarım alanlarında haşerelerin artışı, orman yangını riski ve su temininde zorluklar gibi pek çok olumsuz sonucu beraberinde getirdiğini kaydetti.



İAÜ FEN EDEBİYAT FAKÜLTESİ DEKANI PROF. DR. TARIK OĞUZLU:

TRUMP'IN BELİRSİZ POLİTİKALARI İSRAİL'E CESARET VERİYOR

PROF. DR. TARIK OĞUZLU, "TRUMP İKİLEM POLİTİKALAR ARASINDA ZİKZAK ÇİZİYOR, AMA İSRAİL'E 'YALNIZ DEĞİLSİN' MESAJI VERMEKTEN GERİ DURMUYOR, TEL AVİV DE BU PROVAKASYONU KULLANIYOR" DEDİ



PROF. DR. **TARIK OĞUZLU**, ABD BAŞKANI DONALD TRUMP'IN BELİRSİZ MESAJLARININ ORTA DOĞU'DA NABZI YÜKSELTİĞİNİ SÖYLEYİ

İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hızır Tark Oğuzlu, Washington-Tahran gerilimindeki bilinmezleri masaya yatırdı ve Moskova, Tel Aviv ve Ankara eksenindeki olası senaryoları anlattı.

İsrail'in art arda gerçekleştirdiği derin hava harekâtları, İran ordusunu ve Devrim Muhafızları'nı eşzamanlı "iç sabotajlar" ile sarsarken ABD Başkanı Trump'ın dünya diplomasini şoke ettiğini söyledi.

Prof. Dr. Hızır Tark Oğuzlu, CNN Türk yayınında Hande Aydemir'in sorularını yanıtladı, "Bu muğlak tutum, aslında Tel Aviv'e zaman kazandırdı" dedi.

CUMHURİYETÇİLER İKİYE BÖLÜNDÜ

İzolasyoncu Kanat – JD Vance, Rand Paul çizgisindeki isimlerin "Amerikan

askerinin Orta Doğu'da yeni bir bataklığa sürüklenmesini istemiyoruz" dediğini, şahin kanat – Nikki Haley'den Lindsey Graham'a kadar klasik güvenlik elitlerinin "İran dizginlenmezse Çin ve Rusya cesaret bulur, ABD caydırıcılığını kaybeder" görüşünde olduğunu dile getiren Prof. Dr. Tarık Oğuzlu, "Trump bu ikilem arasında zikzak çiziyor; ama İsrail'e 'yalnız değilsin' mesajı vermekten de geri durmuyor" diyerek kendi partisi Cumhuriyetçiler'i de böldüğünü bildirdi.

TEL AVİV İLMEK İLMEK PLAN ÖRÜYOR

"Netanyahu, ABD kopmasını diye provokasyonu sistematik biçimde tırmandırıyor" diyen Prof. Dr. Oğuzlu, İsrail'in şu anda "tam saha bastırma" stratejisinde üç hedef güttüğünü belirtti.

İsrail'in hedeflerini; İran'ın nükleer altyapısını çökertmek, Tahran'ın füze stoklarını eritmek ve Devrim Muhafızları'nın bölgedeki vekil ağını felç etmek olduğunun altını çizen Prof. Dr. Oğuzlu, "Bu zaman planının başarıya ulaşması için Washington'un lojistik, uydu keşif ve Patriot/THAAD kalkarı desteği vermesi kritik. Trump'ın muammaları Pentagon'un hazırlığını perdelemeye yarıyor" dedi.

KRİZ FARKLI GELİŞSEYDİ OLACAK SENARYOLAR

Kremlin'in Gazze ve İran dosyalarında "çifte duygu" yaşadığını vurgulayan Prof. Dr. Oğuzlu, Moskova'nın senaryolarını da şöyle özetledi:

ABD odağı Orta Doğu'ya kayarsa, Ukrayna cephesindeki baskı gevşer. İran rejimi çöker veya Batı'ya yanaşırsa Rusya, Suriye'deki dayanağını yitirir; Hazar-Körfez enerji zinciri de Batı'nın kontrolüne girebilir. Türkiye'deki hem Irak-Suriye koridorundaki güvenlik denklemi hem de enerji rotalarının (TANAP, Körfez B planları) risk altına girer. Körfez ülkeleri rafineri ve LNG altyapısına İran roketlerinin sapması ihtimalinden korkar. Çin ise Tahran'daki 400 milyar dolarlık 25 yıllık yatırım paketini korumak ister ve enerji kesintisini stratejik risk görür. Hürmüz Boğazı'nın kapanmasıyla küresel ekonomi yeni bir petrol şokunu kaldıramaz. İran'ın 100 günlüküne dahi boğazı kapatması Brent'i 140 \$ bandına yükseltir, doğal gaz TTF kontratları yüzde 60-70 şok yaşar. Nükleer masayı tekmelemek, 1973-74 petrol krizinin karbon kopyasını yaratır. Netanyahu sahada ivme yakalarsa, Trump da kazanan kenara oynamak ister. Ego faktörü hafife alınamaz."

İAÜ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. FİLİZ KATMAN:

BÖLGESEL GERGİNLİKLER ÜLKELERİN TİCARİ KORİDOR SAVAŞI

İAÜ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. FİLİZ KATMAN, "ÇİN'İN ORTA KORİDOR'U, TÜRKİYE'NİN TANAP'I, HİNDİSTAN MERKEZLİ ALTERNATİF GÜZERGAHLAR ARASINDA SÜREN MÜCADELELER ULUSLARARASI JEOPOLİTİK BİR MESAJDIR, KORİDORLAR SAVAŞIDIR" DEDİ

İstanbul Aydın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Dr. Filiz Katman, İsrail-İran Savaşı'nın enerji arz güvenliğine, Avrupa'nın stratejik hamlelerine ve Türkiye'nin konumuna dair kritik uyarılarda bulundu. Dr. Katman, "Orta Doğu'daki gerginlik bölgesel sınırları aşarak küresel enerji dengelerini tehdit ediyor" dedi.

Orta Doğu'da 12 günü aşan gerginlikten sonra olayın ateşkes ile bağlandığını Dr. Filiz Katman, "Şayet olay çözülmez kalsaydı dünya küresel bir enerji kriziyle karşı karşıya kalabilirdi. Bu kez risk yalnızca petrolde değil, doğalgazda da yüksek" diye konuştu.

AVRUPA ENERJİ STRATEJİSİNDE ÇATLAKLAR

Avrupa'nın enerji arz güvenliğini de değerlendiren Katman, Rusya-Ukrayna savaşı ile başlayan kırılganlıkların şayet uzun sürseydi İsrail-İran çatışmasıyla derin ara alabileceğine işaret etti. Dr. Katman, "Avrupa Yeşil Mutabakat hedeflerini 2030'dan 2050'ye sarkıtmak zorunda kalmıştı. Şimdi Hürmüz riski ve İran'la yürütülemeyen müzakereler, Avrupa'yı yeni enerji güncellemelerine zorlayacak" dedi.

Özellikle Hayfa Limanı'ndan Doğu Akdeniz'e uzanan ticaret koridorunun Avrupa'nın stratejik çıkarları arasında olduğuna dikkat çeken Katman, bu hatta yönelik güvenlik operasyonlarının enerji gereğiyle meşrulaştırdığını ifade etti. Dr. Katman, "Bu sadece ticaret değil, enerji akışının güvenliği için de bir 'temizlik operasyonu' olarak okunmalı" dedi.



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. FİLİZ KATMAN, "ORTADOĞU'DAKİ GERGİNLİK DEVAM EDİP ÇÖZÜMSÜZ KALSAYDI DÜNYA KÜRESEL BİR ENERJİ KRİZİYLE KARŞI KARŞIYA KALABİLİRDİ" DEDİ

TÜRKİYE BU DURUMA NE KADAR HAZIR?

Türkiye özelinde soruları yanıtlayan Dr. Katman, 2014'te katıldığı Enerji Stratejisi Çalıştayı'na atıfta bulunarak o günden bu yana "yerli kaynaklar" ve "çeşitlendirme" konularına dikkat çekildiğini belirtti. Bu doğrultuda Sakarya Gaz Sahası'ndan gelen doğal gaz, Silivri'deki dev doğalgaz depolama tesisi ve yenilenebilir kaynak yatırımlarının önemli kazanımlar olduğunu söyledi.

Dr. Katman, "Geçmişte İran'ın doğal-gaz kesintileri Türkiye'ye yüksek fatura-

lar ödettiyordu. Bugünse depolama, LNG altyapısı ve yenilenebilir yatırımlar sayesinde Türkiye çok daha dirençli" dedi. Yenilenebilir enerji payının yüzde 50'yi aşmasının enerji arz çeşitliliği açısından önemli olduğunu vurgulayan Dr. Katman, nükleer enerji yatırımlarının da bu çeşitliliğin tamamlayıcısı olduğunu ifade etti.

ULUSLARARASI KORİDORLAR SAVAŞI

Küresel rekabetin enerji koridorları üzerindeki yansımalarına da değinen Dr. Katman, Çin'in "Orta Koridor"u, Türkiye'nin TANAP projesi, Hindistan merkezli alternatif güzergâhlar arasında süren mücadeleye dikkat çekti. "TANAP üzerinden Hazar gazının Avrupa'ya taşınması sadece bir enerji meselesi değil, jeopolitik bir mesajdır. Bu hatta karşı çıkan ülkeler Karabağ ve Doğu Akdeniz üzerinden risk üretmeye çalışıyor" bilgisini verdi. Özellikle İkinci Karabağ Savaşı'nın bu bağlamda değerlendirilmesi gerektiğini belirten Dr. Katman, "Enerji ve ticaret artık vekâlet savaşlarının ana damarları haline gelmiştir" dedi.

Şayet devam etseydi İsrail-İran çatışmasının sadece iki ülke arasında değil, enerji piyasaları üzerinden tüm dünyayı etkileyecek bir kırılmaya yol açabileceğini vurgulayan Dr. Katman, "Enerji güvenliği ulusal güvenlik kadar kritik hâle gelmiştir. Türkiye, çeşitlendirme stratejisi sayesinde daha hazırlıklı. Ancak bölgesel istikrar ve enerji güvenliği için Hürmüz Boğazı, Doğu Akdeniz ve Kafkasya gibi kritik güzergâhlarda diplomatik çözümler acil hale gelmiştir" ifadelerini kullandı.

ATEŞKES VE TİCARET ANLAŞMALARI PİYASALARIN ATEŞİNİ ALDI

ALTIN OUT DÖVİZ IN

İRAN-İSRAİL ÇATIŞMASININ ATEŞKES İLE SONUÇLANMASI VE ABD BAŞKANI TRUMP'IN ÇİN İLE TİCARET ANLAŞMASI YAPMASI, SIRADA AVRUPA DAHİL 10 ÜLKENİN DE OLDUĞUNUN DUYURULMASI VE TARİFELERDEKİ YUMUŞAMA PİYASALARDA YÜKSELEN VOLATİLİTEYİ DÜŞÜRDÜ

ANALİZ: SEDAT YILMAZ



Haziran ayı başından itibaren Orta Doğu kaynaklı İran – İsrail çatışmasının ateşkes ile sonuçlanması, ABD Başkanı Donald Trump'ın başta Çin ile ticaret anlaşması yapması, Hindistan ile yakında bir ticaret anlaşması yapılacağını duyurması, Hürmüz Boğazı'nda tansiyonun düşmesi ve Lahey NATO Zirvesi'nde AB ülkelerinden çoğunun ABD ile ticari anlaşmaya hazırız mesajları vermesi piyasaları nispeten yumuşattı. Söz konusu gelişmeler küresel piyasalarda risk iştahını artırdı. ABD tarifelerinde sürecin

belirsizliği ise piyasaları gerginleştiren hâlâ önemli bir data.

Trump'ın FED Başkanı Jerome Powell'a faiz indirmesi için baskı uyguladığı ve 2 puan faiz indiriminin ülkeye 600 milyar dolar tasarruf sağlayacağını bildirmesi de piyasaları yakından etkileyen gelişmeler olarak öne çıkıyor.

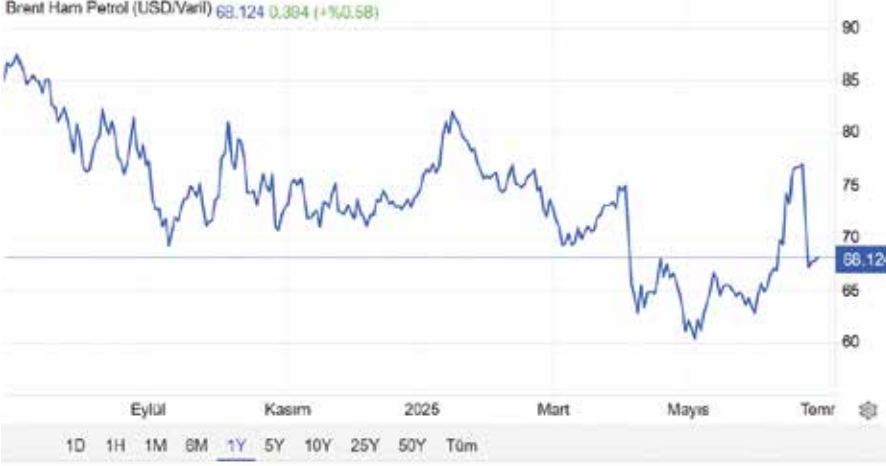
ALTIN VE PETROL PİYASA BASKISI YUMUŞUYOR

Gerginliklerin artışı sebebiyle piyasalar mevcut durum fiyatlamasını altın ve petrol

üzerinden yapıyordu. Bu baskı şimdi biraz daha yumuşadı. Piyasa uzmanları ise yaşanan gerilmeleri değerlendirirken altının artık bir yatırım aracı olmaktan çıkıp jeopolitik belirsizliklerin barometresi şekline dönüştüğünü söylüyor. Uzmanlar, "Dünyada tedarik zinciri hâlâ tehdit altında. Uluslar arası fonların gelişmekte olan ülkelere çekilme eğilimi küresel piyasaları salladı. Ancak son gelişmeler yükselen dalgayı düşürdü" diyor.

NATO Zirvesi dönüşünde açıklamalarda bulunan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan: Türkiye'nin F-35 programından

BRENT PETROL



vazgeçmediğini belirtirken, çelik kubbenin de güçlendirilmesine başladığını belirtiyor. Erdoğan ayrıca Rusya-Ukrayna savaşını sona erdirmek için Rusya Devlet Başkanı Putin'in Türkiye'ye gelmesi durumunda, ABD Başkanı Trump'ın da Türkiye'ye geleceğini kendisine iletmediğini söylüyor.

Küresel tarafta, ABD Başkanı Donald Trump'ın bir süredir devam eden eleştirilerini icraata çevirmek ve FED Başkanı Powell'i baskı altına almak için, FED'in bir sonraki başkanı olacak ismi Eylül-Ekim aylarında açıklamaya hazırlandığına yönelik Wall Street Journal'da çıkan haberin etkisiyle dolar endeksi 100'ün altındaki seyrini aşağı yönlü sürdürüyor.

ABD VE AVRUPA ENDEKSİLERİ TARİFELERLE POZİTİF

ABD ve Avrupa vadeli endeksleri; Beyaz Saray sözcüsü Karoline Leavitt'in, tarifelerle ilgili erteleme süresinin Trump tarafından uzatılabileceğine dair açıklamasının etkisiyle pozitif seyir izliyor. Asya borsaları ise şu an karışık bir görünüm içerisinde. İngiltere ve ABD'den gelecek önemli dataların takip edileceği küresel tarafta ise; jeopolitik riskler, ticaret savaşları, FED başkanlığına dair spekülasyonlar ve ABD'nin yeni vergi paketinin Senato süreci gibi gündem maddelerine ilişkin gelişmeler de önem arz ediyor.

Tarifelere ilişkin etki belirsizliğini koruyor. Temyiz mahkemesinin tarifeleri tekrar yürürlüğe koymasının ardından bu kez müzakere süreci takip ediliyor ki konuya



**KRİZLERİN BAROMETRESİ ONS
ALTIN 3200 DOLAR, GRAM ALTIN
4200 TL'Lİ SEVİYELERE İNERKEN
DİĞER ÖLÇEK PETROL DE 80
DOLARLARDAN 60'LI DÜZEYLERE
GERİLEDİ. FED BAŞKANI
POWELL'IN GELECEĞİNE YÖNELİK
BELİRSİZLİK İSE DOLARI
GÜÇLENDİRDİ**

ONS ALTIN



ilişkin 9 Temmuz tarihine yönelik esneme olabilir mi hususu Beyaz Saray Sözcüsü Karoline Leavitt cephesinden son tarih kritik değil ifadesi ile yeni bir boyut kazandırdı. FED, belirsizlik karşısında Haziran toplantısı ardından yapılan açıklamada, enflasyonun yüzde 2 hedefinden uzak olduğunu belirtiyor. Ayrıca tarife etkisinin enflasyonda yukarı yönlü risk oluşturacağına neredeyse kesin olduğu mesajı da veriliyor.

DOLAR VE EURO BARIŞ ATMOSFERİNDE GÜÇ KAZANIYOR

Orta Doğu'da tansiyonun düşmesiyle birlikte küresel piyasalarda dengeler hızla değişmeye başladı. İsrail ve İran arasında sağlanan ateşkes, ABD Başkanı Donald Trump'ın yürüttüğü yoğun diplomatik temasların ardından mümkün hâle gelirken, bu gelişme piyasalar tarafından pozitif bir sinyal olarak algılanıyor. Jeopolitik risklerin geçici olarak rafa kalkması, yatırımcıların yeniden döviz yönelmesine zemin hazırladı. Özellikle uzun süredir baskı altında kalan dolar ve euro, barış atmosferinin etkisiyle güç kazanıyor. Risk algısındaki bu değişim, piyasaların kısa vadeli yönünü belirlerken, döviz kurlarında yukarı yönlü bir hareketlilik dikkat çekiyor.

Küresel ekonomide artan belirsizlikler, jeopolitik gerilimlerin yeniden tırmanması ve faiz politikalarına ilişkin beklentiler, döviz kurları üzerinde etkisini hissettirmeye devam ediyor. Dolar karşısında değer kazanan euro ve sterlin, son 3,5 yılın en yüksek seviyeleri-



ne ulaşarak dikkatleri üzerine çekti. Özellikle Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) sıkı para politikasını sürdürme sinyalleri ile İngiltere ekonomisindeki toparlanma işaretleri, bu iki para birimini öne çıkarıyor. Piyasalarda doların gücünü geri kazanmaya başlaması, döviz cephesinde dengeler yeniden şekillendiriyor. Uzmanlara göre bu hareketlilik, kısa vadede kur seyrinde yeni rekorların habercisi olabileceği yönünde geliyor.

PIYASA MAKROEKONOMİK DATALARA DÖNDÜ

Orta Doğu'da ateşkes sonrası piyasalarda makroekonomik datalarla yürüme isteği artıyor. Piyasaların en fazla üzerinde durduğu ABD-Çin ticaret anlaşması. Diğer yandan

ABD'nin yine 10 büyük ticaret anlaşması yapacağına dair haberler de piyasalar tarafından dikkatlice takip ediliyor.

Gündemin yumuşamasına rağmen altın ve petrol stratejik fiyatlandırma aracı olarak ağırlığını koruyor. Altın, İsrail ile İran arasında sağlanan ateşkesin güvenli liman talebini azaltmasıyla üst üste ikinci haftalık kaybını sürdürüyor. Ateşkesin getirdiği iyimserlikle piyasalarda risk iştahı artarken, ABD Ticaret Bakanı Howard Lutnick'in ABD ile Çin arasında ticaret çerçevesi anlaşması yapıldığı ve Beyaz Saray'ın önemli ticaret ortaklarıyla benzer anlaşmalar planladığı yönündeki açıklamalar altına değer kaybettiriyor. Altın'da 3240 dolar destek konumunu sürdürürken 3335 dolar yukarıda direnç seviyesini

gösteriyor. Bu arada altın fiyatları doların gerilemesiyle yükseldi. Yatırımcılar İsrail-İran geriliminin yeniden savaşa dönüşmeyeceğine dair daha net işaretler ve FED'in faiz yolu konusunda daha fazla kesinlik bekliyor.

ALTINDA YILSONU BEKLENTİSİ 3315 DOLAR

Piyasa uzmanlarının ons altın için ortak görüşü şöyle:

"27.06.2025 itibarıyla mevcut altın fiyatı 3 258.62 \$. En yüksek fiyata 22.04.2025 tarihinde 3499.88 \$ ile ulaşıldı. Tüm zamanların en düşük seviyesi ise 25.08.1999 tarihinde 252.55 \$ ile kaydedildi. Çoğu analist, altın fiyatının 2025 yılı sonuna kadar 3.560,59 \$-3.925,39 \$ aralığına yükseleceğini öngörüyor. En iyimser tahminler, fiyatın 3.956,22 \$'a çıkacağını öne sürüyor. Daha muhafazakar tahminlere göre, bu güvenli liman varlığının fiyatı yıl sonuna kadar 3.315,00 \$'a ulaşabilir. Yine uzmana göre, altın fiyatları 2026 yılında 3.904,54 \$-5.155,30 \$ aralığında işlem görecektir. Bazı analistler, varlığın 3.398,14 \$-3.695,53 \$ aralığını aşmayacağına inanıyor. Analitik ajansların hepsinin 2027-2030 için tahmini iyimser. Analistler kıymetli metalin fiyatının 2030 yılına kadar 5.917,17 \$-5.952,00 \$ aralığına çıkmasını bekliyor. 2040-2050 yıllarındaki XAUUSD fiyatına ilişkin tahminler, uzun tahmin ufku nedeniyle doğası gereği belirsizliğini koruyor. Yine de analistler bu kıymetli metalin fiyatının 8.999,00 \$-10.000,00 \$ seviyelerine çıkmasını bekliyor."

4380 TL'yi gören gram altın da iyimser hava olmasına karşılık 4222 TL seviyesinde seyreliyor. Son dönemdeki düzeltmelere rağmen altın yatırımcısı son bir yılda yüzde 70'in üzerinde kazanç sağladı. Gram altında 4200 TL'nin altı seviyeler düşüşün habercisi olabileceği öngörüsünü beraberinde taşıyor.

ORTA DOĞU'DA SULAR DURULDU PETROL GERİLİYOR

Petrol, İsrail ile İran arasında sağlanan ateşkesin ardından, son iki yılın en büyük haftalık düşüşüne yöneldi. Piyasaların odağı, artık Orta Doğu'daki çatışmalardan ABD'nin ticaret görüşmelerine kaydı. Brent petrol varil başına 68 dolar civarında yatay

DOLAR



seyrederek haftalık bazda neredeyse yüzde 12 düştü. ABD ham petrolü (WTI) ise 65 doların üzerinde işlem gördü. Kırılgan ateşkes ile yatırımcılar, ABD ile Çin arasındaki ticaret görüşmelerinde kaydedilen ilerlemeye odaklanmaya başladı. Haftalık stok verilerinin beklenenden fazla azalması fiyattaki düşüşü sınırlarken, zayıflayan dolar da bu duruma destek veriyor. Uzmanlara göre, olası toparlanmalarda 67,50 dolar direncinin tutumu takip edilebilir. Bu direncin kırılması ve bölgede gerçekleşebilecek saatlik kapanışlar 68,00 ve 68,50 seviyelerini ortaya çıkarabilir.

EIA DA 'PETROL FİYATLARINDA DÜŞECEK' DEDİ

ABD Enerji Bilgi İdaresi'nin (EIA) raporuna göre, küresel petrol üretimi talebi aşacağı için önümüzdeki 2 yıl boyunca petrol fiyatları aşağı yönlü baskılarla karşılaşacak. Raporda Brent ham petrol fiyatının 2025 yılında 74 dolar/varil ortalaması ile 2024'e göre yüzde 8 azalacağı ve 2026'da yüzde 11 daha düşerek 66 dolar/varile gerileyeceği öngörülüyor. EIA raporunda, "OPEC+ üretim kesintilerinin geri alınması ve OPEC+ dışındaki ülkelerde güçlü petrol üretimi artışı, küresel petrol üretiminin tahminlerimizde artmasına neden oluyor. Küresel akaryakıt üretiminin 2025 yılında 1,8 milyon varil/gün ve 2026 yılında 1,5 milyon varil/gün artacağını tahmin ediyoruz. OPEC+'ın üretimi artırmasını bekliyoruz ancak önemli ölçüde envanter artışlarını önlemek için grubun en son üretim hedefinde belirtilenden daha az ham petrol ürete-



“

JEOPOLİTİK RİSKLERİN GEÇİCİ OLARAK RAFA KALKMASI DAHİ YATIRIMCILARIN YENİDEN DÖVİZE OLAN İLGİSİNİ ARTIRDI. RİSK ALGISINDAKİ BU DEĞİŞİM PİYASALARIN KISA VADELİ YÖNÜNÜ ALTINDAN DÖVİZE GEÇİŞ OLARAK BELİRLEDİ

ceğini bekliyoruz” ifadelerine yer veriliyor. EIA ayrıca, 2025 yılındaki petrol üretimi artışının OPEC+ dışındaki ülkeler tarafından yönlendirilmesini, 1,6 milyon varil/gün artarak 2026 yılında 900.000 varil/günün altına yavaşlamasını bekliyor.

DÖVİZDE SERT HAREKETLERLER BEKLENMİYOR

Tüm ay boyunca olduğu gibi Haziran'ın son haftasında da döviz ve altın piyasalarında hareketlilik hızını kesmedi. Dolar ve euro fiyatlarındaki artışlar altının bir miktar stabil kalmasını sağlıyor. FED'in politikalarına dair belirsizlik ve küresel piyasalardaki dalgalanmalar dolar/TL seviyesini 39,88'e taşıdı. Psikolojik direnç 40 TL'ye az bir pay kaldı. Euro da 46,72 TL'yi gördü. Ekonomi çevreleri, Merkez Bankası'nın atacağı adımların piyasalar açısından kritik öneme sahip olduğunu belirtiyor. Enflasyonla mücadelede faiz politikaları, kur dengesi ve dış kaynak girişleri önümüzdeki sürecin seyrini belirleyecek. 3 Temmuz Perşembe günü TÜİK tarafından açıklanacak olan Haziran ayı enflasyon verilerinin beklenenden iyi gelmesi halinde TCMB'nin Temmuz ayındaki PPK toplantısında faiz indirme ihtimali güçlenecek. Yurt içinde olağanüstü bir siyasi gelişme yaşanmadığı sürece paritede yukarı yönlü sert hareketler beklenmiyor.

EURO



Enerji Dönüşümü ve Geleceği



Osman ATAMAN
FullCharger ve
E – Mobilite Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Insanlığın artık vazgeçilmezi olan enerjiyle ilgili farklı konuları ve perspektifi 25'inci yılını başarıyla sürdüren Ekovitrin içinde 'Enerji Vitrini' başlığı altında değerlendireceğiz.

Enerji nedir? Neden vazgeçilmez? Önceki Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanımız Fatih Dönmez, 'Enerji hayattır' diyordu. Geçmişten bugüne neler, nasıl değişti, düşünelim!

Ateş mumu doğurdu. Odun, kömür derken petrol türevleri ile gaz lambaları hayatımızda yer buldu. Su buharı oldu, sanayileşme doğdu. Elektrik hayata girdi, kullanılır oldu. Enerjinin şebekeleşmesi sayesinde kır – kent aydınlandı, ısındı, üretim yöntemi gelişti, kökleşti. Petrolün de eklenmesiyle otomobillerin icadı ve gelişimi bugün mobilite dediğimiz hareketlilik arttı.

ENERJİDE MASLOW TEORİSİ

İlk başlarda insanoğlu 'Maslow Teorisi'ne uygun şekilde sadece ısınma, pişirme gibi en temel insani ihtiyaçlar için enerjiden (ateş) faydalandı. İhtiyaç zaman içinde aydınlanma ile başka düzeye taşındı. Artık bugün insanın bireysel ve evsel kullanımında, elimizdeki telefonun, bilgisayarın, evimizdeki elektrikli ev aletleri ile beyaz eşyaların ve artık altımızdaki elektrikli araçların enerji tüketimleri, her bireyin, her binanın kendi ölçeğinde giderek artan enerji tüketim merkezi kimliği kazandığını gösteriyor.

YENİ BİR ENERJİ KRİZİ Mİ?

1973 yılında Petrol İhraç Eden Arap Ülkeleri Birliği'nin (OAPEC) Arap – İsrail savaşı sonrası tepki olarak ortaya koyduğu uygulamalar ile çıkan 'enerji krizi' daha sonra farklı şekillerde küresel ve zaman zaman da ülkemizde ulusal düzeyde hissedildi. Pandemi sonrası başlayan enerji fiyatları yükselişi özellikle Rusya – Ukrayna savaşı ile Avrupa'nın Rus doğalgazından mahrum kalması güncel krizlere örnek oldu. Şu sıralarda da İsrail'in İran ile karşılıklı füze saldırıları Hürmüz Boğazı'nın uluslararası trafiğe kapatılması sonucunu doğurur ise yeni bir kriz ile karşılaşma riski yükseliyor.

ENERJİYİ ÜRET – DEPOLA – TÜKET

Bugün, enerji maliyetinin ister evsel aile hayatında, ister ticari ve sinai ortamda geldiği 'el yakıcı' nokta, kişinin evinin bahçesinde,

fabrikasının önünde petrol kuyusu açamamasına rağmen, yerin durumuna göre rüzgâr ya da güneşten enerji üretebilmesini, yapının tüketici özelliğinin 'üret – tüket' ile yer değiştirmeye başladığını görüyoruz. Enerji maliyetlerindeki yükseklik ve üretim altyapılarında verimliliğin artışı bu süreci hızlandırmaya devam ediyor.

Üstelik güncel durum 'üret – tüket' anlayışını da aşarak 'üret – depola – tüket' bakışı ile de yer değiştiriyor. Yakın tarihte enerji alanında kendi üretim ve depolama altyapısı olmayan ölçekli tüketicilerin kalmayacağını göreceğiz.

YENİLENEBİLİR ENERJİNİN HAKİMİYETİ

Yüzyılın ortasına geldiğimizde nükleer enerji üretiminin 'toptan çözüm gücü' haricinde daha küçük ölçekli, çok sayıda su (HES), rüzgâr (RES) ve güneş (GES) kaynaklı toplam üretimin üretim kapasitesinde çoğunluğu ele geçirdiğini göreceğiz.

Türkiye'de Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, cari açığın temel kaynağı olan enerjide dışa bağımlı durumu kökten ve kalıcı olarak bozmak, ortadan kaldırmak için başta keşif, arama – bulma – çıkarılma çalışmalarını yoğunlaştırma altyapısına ulaştı. Berat Albayrak döneminde sağlanan bu gelişme, Fatih Dönmez ve bugün de Alparslan Bayraktar ile başarıyla devam ediyor.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) da dünyadaki benzer otoritelerdeki başkanlar arasında kıdemli duruma gelen Mustafa Yılmaz liderliğinde dünyadaki bir ilki gerçekleştirerek 4 yıl önce 'Enerjide Dönüşüm Dairesi' kurdu.

Dolayısıyla enerjide dönüşüm sonrasında kendine yeten binalar kamu yönetiminin elini rahatlatacak ve Türkiye'nin cari açığını sıfırlayacaktır.



KEMALİYE ALİ COŞKUN ARAŞTIRMA KÜTÜPHANESİ HİZMETE GİRDİ

KEMALİYE KÜLTÜR VE KALKINMA VAKFI (KEMAV) KÜLTÜREVİ BÜNYESİNDE SANAYİ VE TİCARET ESKİ BAKAN, 22. DÖNEM AK PARTİ İSTANBUL MİLLETVEKİLİ ALİ COŞKUN'UN ADINI TAŞIYAN ALİ COŞKUN ARAŞTIRMA KÜTÜPHANESİ HİZMETE AÇILDI



KEMAV, KEMALİYE'YE SANAYİ VE TİCARET ESKİ BAKAN ALİ COŞKUN'UN DA KATILIMIYLA KÜTÜPHANENİN KAPILARINI AÇTI

Kemaliye, kültür ve ilim dünyasına anlamlı bir katkıya daha ev sahipliği yaptı. KEMAV (Kemaliye Kültür ve Kalkınma Vakfı) Kültürevi bünyesinde, eski Sanayi ve Ticaret Bakanı, 22. Dönem Ak Parti İstanbul Milletvekili, iş insanı, akademisyen ve aynı zamanda gönül ehli bir şair olan Sn. Ali Coşkun'un ismini taşıyan "Ali Coşkun Araştırma Kütüphanesi" hizmete açıldı. Kütüphane; KEMAV Mütevelli Heyeti Kurucu Üyesi Ali Coşkun'un bağışladığı zengin kitap koleksiyonuyla oluşturuldu.

DEVLET ADAMLĞI VE SANATÇI KİŞİLİĞİYLE ÖNE ÇIKIYOR

Ali Coşkun, sadece devlet adamı kimliğiyle değil; kültür, sanat, edebiyat ve musikiye olan ilgisi, gönül insanlığı ve duyarlılığıyla da tanınıyor. Kaleme aldığı şiirlerle ve Anadolu kültürüne duyduğu sevgiyle dikkat çeken Coşkun'un, Ağın'a duyduğu özlemi dile

getirdiği şiiri, Prof. Dr. Burhan Tarla başı tarafından bestelenerek "Ağın'a Hasretlik Türküsü" adıyla gönüllerde yer buldu.

Ali Coşkun; mühendis, akademisyen, iş insanı, TOBB eski Başkanı, vakıf insanı ve araştırmacı yazarlığıyla da öne çıkan çok yönlü bir şahsiyet. Aynı zamanda 58. ve 59. Hükümetlerde Sanayi ve Ticaret Bakanı olarak görev yaptı. Edebiyata olan ilgisiyle de tanınan Coşkun, birçok şiir kaleme aldı ve kültür dünyasına katkılar sundu. 2013 yılında Elazığ'da düzenlenen "Elazığ-Kazan Kültür Sanat Buluşması" gibi önemli etkinliklerde yer alarak kültür diplomasisine de katkı sunan Coşkun, bugüne dek birçok vakıf, dernek ve sivil toplum faaliyetinde aktif rol üstlendi.

KEMAV İLHAM VEREN ÖRNEK BİR VAKIF

Kemaliye; mimarisi, estetik dokusu, kültürel

yapısı ve misafirperver insanlarıyla Anadolu'nun seçkin şehirlerinden biri olmaya devam ediyor. Türkiye'nin en uzun soluklu etkinliklerinden biri olan **"Uluslararası Kemaliye Kültür ve Doğa Sporları Şenliği"**-nin 45'incisi geçtiğimiz yıl başarıyla tamamlandı. KEMAV tarafından kurulan bu kütüphane, yalnızca Kemaliye için değil; Türkiye'deki tüm yerel yönetim ve sivil toplum kuruluşlarına da ilham verici bir örnek teşkil ediyor.



ESKİYEN GÜMRÜK BİRLİĞİ HÜKÜMLERİ ACİLEN GÜNCELLENMELİ

TİM BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE, GÜMRÜK BİRLİĞİ ANLAŞMASI'NIN MEVCUT HALİYLE İŞ BİRLİKLERİNİ DESTEKLEMekten ÇOK, SINIRLAYICI ETKİ YAPTIĞINI BELİRTEREK, "AB PAZARINDA KALICI REKABET ANCAK ANLAŞMANIN TAMAMEN MODERNİZASYONU İLE MÜMKÜN OLACAK" DEDİ



İHRACATÇILAR, İHKİB'İN DÜZENLEDİĞİ TÜRK HAZIR GİYİM ENDÜSTRİSİNİN DÖNÜŞÜM YOLCULUĞU TOPLANTISINDA BULUŞTU

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Avrupa Birliği (AB) ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği Anlaşması'nın mevcut haliyle taraflar arasında iş birliğini desteklemekten çok sınırlayıcı etki yaptığını söyledi.

İHKİB tarafından düzenlenen, "Türk Hazır Giyim Endüstrisinin Dönüşüm Yolculuğu" başlıklı toplantı, ihracatçılarla uluslararası markaları, sektör profesyonellerini ve uzmanları bir araya getirdi. Toplantının açılışında konuşan Mustafa Gültepe, hazır giyim katma değerli üretimiyle, istihdamıyla ve ihracatıyla Türkiye'nin en kritik sektörleri arasında yer aldığını vurguladı.

Aynı zamanda İstanbul Hazır Giyim

ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği'nin de (İHKİB) başkanlığını da yürüten Gültepe, AB pazarında kalıcı rekabet üstünlüğünün ancak Gümrük Birliği'nin tam modernizasyonu ile mümkün olabileceğinin altını çizdi.

İHRACATTA 3'ÜNCÜ ÜLKELERE DAHİL EDİLMELİYİZ

Türk hazır giyim sektörü için de AB'nin stratejik bir pazar olduğuna dikkat çeken Gültepe, "Ben ikiz dönüşümden alnımızın akıyla çıkacağımızdan hiçbir şüphe duymuyorum. Ancak Gümrük Birliği'nin mevcut haliyle iş birliğimizi desteklemekten çok sınırlayıcı etki yaptığının altını çizmek istiyorum. Teknik temaları süren çalışmaların bir an önce tamamlanmasını arzu ediyoruz. Çünkü biz

AB pazarında kalıcı rekabet üstünlüğünün ancak Gümrük Birliği'nin tam modernizasyonu ile mümkün olabileceğini biliyoruz. Dolayısıyla değişen ekonomik paradigmalara göre Gümrük Birliği'nin güncellenmesi gerekiyor. Ayrıca AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarına (STA) Türkiye'nin de dahil edilerek üçü kümülyasyon sağlanmasını önemsiyor ve öneriyoruz" dedi.

TEDARİK MODELİNİN EN GÜVENİLİR TEMSİLCİSİYİZ

Küresel ticarete belirsizliklerin arttığını hatırlatan Mustafa Gültepe, İsrail ile İran arasında uzun süredir devam eden gerginliğin çatışmaya dönüşmesiyle

tansiyonun daha da yükseldiğine dikkat çekti. Korumacı ticaret politikalarının da küresel değer zincirlerinde kırılmalara neden olduğunu vurgulayan Gültepe, "Korumacı önlemler, sadece hedef ülkeleri vurmakla kalmıyor, maliyet baskısı ve stratejik belirsizlik şeklinde, tüm tedarikçileri de olumsuz etkiliyor. Öngörülemeyen politika değişiklikleri, hazır giyim üreticilerinin finansal sürdürülebilirliğini tehdit ediyor. Belirsizliklerin böylesine arttığı bir dönemde maliyetin yanı sıra hızlı, esnek ve verimli üretim stratejik önem kazanıyor. İşte tam da bu noktada Türk hazır giyim endüstrisi stratejik bir çözüm ortağı olarak öne çıkıyor. Avrupa'ya komşu konumumuz, güçlü lojistik altyapımız, kaliteli üretimimiz ve çevreyle ilgili düzenlemelere hızlı uyumumuzla yakından tedarik modelinin en güvenilir temsilcisiyiz" diye konuştu.

TÜRKİYE'NİN GÜÇLÜ BİR ALTYAPISI MEVCUT

Türkiye'nin kumaştan aksesuara, boyamadan dikime her aşamada güçlü bir altyapısını olduğuna dikkat çeken Gültepe, "Sahip olduğumuz bu kapasite çok daha kısa termin süresi, esnek üretim, daha az karbon salımı ve tüketiciye daha hızlı ulaşım anlamına geliyor. İHKİB olarak biz de sürece, Dijital Dönüşüm Merkezimiz, Ekoteks Laboratuvarımız, İstanbul Moda Akademimiz ve İHKİB Eğitim Akademimiz ile destek veriyoruz. Avrupa Dijital İnovasyon Merkezleri (ADİM) Ağı kapsamında AB fonuyla gerçekleştireceğimiz Midas Projemizi geçen ay başlattık. Bu projeye KOBİ ölçeğindeki üreticilerimize ikiz dönüşüm için gereken altyapıyı sağlayacağız" bilgisini verdi. Mustafa Gültepe, dönüşüm yolculuğunun sadece vizyon değil, aynı zamanda ortak sorumluluk, ortak hareket ve yatırım gerektirdiğinin altını çizdi.

MODERNİZASYON SÜRECİ BAŞLATILMALI

Avrupa Tekstil ve Giyim Konfederasyonu (EURATEX) Başkanı Mario Jorge Machado da konuşmasında küresel ticaretin parçalanma ve belirsizlikle karşı karşıya olduğunun altını çizdi. Machado, "Bu belirsizlik ortamında AB ve Türkiye dünyaya stratejik

dayanıklılık, sürdürülebilir yenilikçilik ve ortak refah temelinde farklı bir model sunabilir. Gelin, bu fırsatı daha güçlü bir gelecek inşa etmek üzere değerlendirelim. EURATEX olarak, AB ile Türkiye arasında sektörümüzde iş birliğinin tüm potansiyelini açığa çıkarmak için Gümrük Birliği'nin modernizasyon sürecinin hızla başlatılması için çağrıda bulunuyoruz" diye konuştu.

Uluslararası Hazır Giyim Federasyonu (IAF) Başkanı Cem Altan da konuşmasında, Türk hazır giyim sektörünün, küresel sürdürülebilirlik standartları ve Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın stratejik vizyonu doğrultusunda kapsamlı bir dönüşüm sürecine girdiğini hatırlattı.

Amerikan Hazır Giyim ve Ayakkabı Federasyonu (AAFA) Başkanı Steve Lamar ise, "Önümüzdeki aylarda ve yıllarda hepimiz belirsizliklerin yerine öngörülebilirlik ararken, Türkiye'nin bu özelliklerini başarıyla değerlendirebileceğine inanıyorum" ifadelerini kullandı.

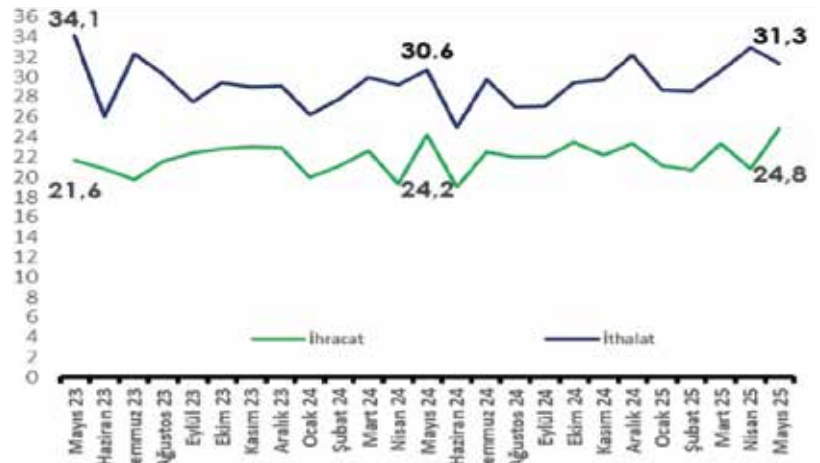
İHKİB VE BİLİŞİM VADİSİ TÜRK MODASI İÇİN GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ



İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) ile Bilişim Vadisi Teknopark A.Ş. Türk moda endüstrisinin küresel pazarlardaki rekabetçiliğini artırmak için iş birliği protokolü imzaladı. Taraflar, protokol çerçevesinde ikiz dönüşüm, sürdürülebilirlik, döngüsel ekonomi ve tasarım başta olmak üzere sektöre değer katacak projeler ve iş paketleri geliştirecekler.

AYLIK BAZDA ZİRVE YAPAN İHRACATTA SEKTÖRLERİN YARIDAN FAZLASI EKŞİ YAZDI

Aylara Göre Dış Ticaret (Milyar dolar)



Türkiye'nin Mayıs ayı ihracatı 24,8 milyar dolar oldu. Aylık ihracat rekorunu kıran otomotiv 3,9 milyar dolarla sektör liderliğini korudu. Kimyevi maddeler 2,8 milyar dolarla ikinci, elektrik elektronik 1,7 milyar dolarla üçüncü sırada yer aldı. 2025'te ilk beş aylık ihracat 111 milyar dolara, son 12 aylık ihracat ise 265,5 milyar dolara yükseldi. TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Mayıs ayında 12 sektörümüz ihracatını artırdı. Otomotiv, elektrik-elektronik ve gemi-yat sektörlerimiz en yüksek ihracat değerlerine ulaştı. 14 sektörümüz ise ekşi yazdı. Tüm zamanların en yüksek aylık ihracat değerine ulaştığımız bir ayda sektörlerimizin yarından fazlasının ekside kalması alışık olduğumuz bir tablo değil. Bu mesajı iyi okumamız gerekiyor" dedi.

KAMU KURULUŞU AZERGOLD İLE ALEKS METAL RAFİNERİ İŞ BİRLİĞİ



Altın ve değerli metallerin işlenmesinde uluslararası standartlarda üretim gerçekleştiren Aleks Metal Rafineri, küresel büyüme stratejisi kapsamında yeni bir iş birliğine imza attı.

"AzerGold" QSC ile mevcut ilişkilerin geliştirilmesi ve yeni alanlarda iş birlik-

lerinin değerlendirilmesi amacıyla bir araya gelinen toplantıda konuşan Zakir İbrahimov, "AzerGold" QSC'nin faaliyetleri hakkında kapsamlı bilgi verdi.

"AzerGold" QSC'nin Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in 11 Şubat 2015 tarihli kararıyla kurulmuş bir kamu

madencilik şirketi olduğunu kaydeden İbrahimov, "Şirketin temel amacı, yer altı kaynaklarını özellikle altın, gümüş ve diğer değerli metallerin yataklarını tespit etmek, çıkarmak, işlemek ve ekonomiye kazandırmak" dedi.

Aleks Metal Rafineri Yönetim Kurulu Başkanı Sarp Tarhanacı da, Aleks Metal Rafineri'nin çevresel sürdürülebilirlik yaklaşımı ve ileri teknoloji ile donatılmış üretim altyapısı hakkında bilgi verdi. Tarhanacı, Aleks'in ABD, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri ve Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren ofisleri ile güçlü bir uluslararası varlığa sahip olduğuna dikkat çekti.

Şirketin Responsible Jewellery Council (RJC) üyesi olduğunu belirterek, çevreye ve insan haklarına duyarlı üretim ilkelerine bağlı kalan seçkin kuruluşlar arasında yer aldığını vurgulayan Tarhanacı, bu doğrultuda Aleks olarak "AzerGold" QSC'nin çevre odaklı üretim anlayışıyla güçlü bir ortak zemine sahip olduklarının altını çizdi.

ADASO BAŞKANI KIVANÇ: ZEYTİN AĞACIMIZ DA SANAYİ TESİSİMİZ DE OLSUN

Adana Sanayi Odası (ADASO) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kivanç, kamuoyunda "Zeytin Yasası" olarak bilinen ve zeytinlik alanlarda sanayi, madencilik ve enerji projelerine izin verilmesini içeren torba yasa teklifine ilişkin değerlendirme yaparak, "Ne sadece üretimi savunmak ne de sadece doğayı korumak yeterlidir. Türkiye'nin geleceği için hem ekonomik kalkınmayı hem çevresel sürdürülebilirliği birlikte düşünmek zorundayız" dedi.

TBMM gündeminde yer alan yasa teklifine ilişkin yaptığı yazılı açıklamada Kivanç, Türkiye'nin sanayileşme ve enerji bağımsızlığı hedeflerinin göz ardı edilemeyeceğini ancak tarımsal üretim alanlarının da stratejik



ADANA SANAYİ ODASI (ADASO) YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ZEKİ KIVANÇ**

önem taşıdığını söyledi. Zeytinin tarihi ve kültürel bir değerın ötesinde yüksek katma değerli bir tarım ürünü olduğunu belirten Kivanç, "Aynı şekilde sanayi, madenler ve enerji yatırımları da stratejik sektörlerdir. Bu iki alanı karşı karşıya getirmek yerine, bilimsel verilere ve ortak akla dayanan bir değerlendirme süreciyle ilerlenmelidir" diye konuştu.

Kanunda zeytinliklerin 3 kilometre yakınına sanayi tesisi kurulamaz denildiğine vurgu yapan Kivanç, "Ama bu kanun 1939 yılında yürürlüğe girdi. Günümüzün şartlarına uygun değil. Biz de diyoruz ki; zeytin ağacımız da olsun, sanayi tesisimiz de ama bu mesafe 500 metre gibi makul bir düzeye indirilsin" dedi.



TÜRK ZIRHLISI YÖRÜK ENDONEZYA'DA GÖZ KAMAŞTIRIYOR

Türk savunma sanayisinin zırhlı kara aracı üreticilerinden Nurol Makina, Endonezya'da düzenlenen Indo Defence Expo & Forum 2025 fuarında bu ülkeye ihraç edilen YÖRÜK (NMS) 4x4 Hafif Zırhlı Aracı sergiledi. Nurol Makina, imzalanan sözleşme doğrultusunda yaklaşık 80 aracı ile Endonezya'da görev yapıyor. YÖRÜK 4x4, modüler tasarımı sayesinde yüksek yoğunluklu çatışma ortamlarında muharip, personel taşıyıcı, hava savunma ve keşif aracı gibi roller üstlenebiliyor. Saatte 140 kilometre maksimum seyir hızında ağır yük taşıyabilen araç, 7,62 ve 12,7 milimetre maki-neli tüfek, 40 milimetre bomba atar, hava ve tanksavar gibi silah sistemleriyle donatılabilir. 8 ton ağırlığa, yüksek faydalı yük taşıma kapasitesine sahip YÖRÜK 4x4, 11 kişiye kadar personel taşıyabiliyor.

ÇELİK KUBBE HAVA SAVUNMA SİSTEMLERİNİ TEK ÇATI ALTINDA TOPLAYACAK

Milli Savunma Bakanlığı kaynakları, "Hava savunma sistemi-mize (Çelik Kubbe) yatırım yaparak katmanlı hava savun-ma sistemini tüm ülkemize yaymayı planlıyoruz. Ayrıca, hipersonik, balistik ve seyir füze sistemleri, uçak, gemi, tank, insansız kara, deniz ve hava sistemleri, yeni nesil uçak gemisi ve firkateynlere yatırım yaparak silahlı kuvvetlerimizi güçlendirmeye ve savunma kapasitemizi artırmaya devam ediyoruz. Sorumlu ve güvenilir bir NATO üyesi olan Türkiye, yükümlülüklerini yerine getirme konusun-da sarsılmaz bir kararlığa sahip" açıklamasını yaptı. Türk savunma sanayisi tarafından geliştirilen çeşitli menzillere sahip hava savun-ma sistemleri; İHTAR, ŞAHİN, GÖKBERK, KORKUT, GÜRZ, HİSAR-A, HİSAR-O ve SİPER ile diğer hava savunma sistemlerinin Çelik Kubbe konseptiyle entegre bir şekilde çalışabileceği de bildirildi. İçerisinde birçok hava savunma silah sistemini, radarı, elektro-optik sistemini, haberleşme modüllerini, komuta kontrol istasyonlarını ve yapay zekâyı barındıran Çelik Kubbe, Türkiye'nin geliştirdiği hava savunma sistemlerini tek çatı altında toplayacak.



60 ADET KAAAN MUHARİP UÇAĞI İHRACATA UÇTU



Güneydoğu Asya'nın en büyük savunma sanayii fuarlarından INDO DEFEN-CE 2025, Endonezya'nın başkenti Cakarta'da yapıldı. Fuar, Türkiye'den 29 savunma sanayii firması katıldı. Fuar çerçevesinde Endonezya Cumhurbaşkanı Prabowo Subianto ile Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanı Haluk Görgün'ün katılımı ile Milli Muharip Uçak Kaan'ın Endonezya'ya satışına ilişkin anlaşmanın töreni yapıldı. Ardından TUSAŞ ile Endonezya Savunma Bakanlığı arasında KAAAN ile ilgili sözleşmeye imzalar atıldı. Görgün'ün açıklamasına göre, Endonezya Savunma Ba-kanlığı, ilk etapta 48 adet olmak üzere toplamda 60 adet KAAAN uçağını satın alacak. Tüm teslimatların 84 ay (7 yıl) içinde ve milli üretim motora sahip KAAAN ile yapılması planlandı. Anlaşma ile havacılık alanında teknoloji transferi ve yerel kabiliyetlerin geliştirilmesine de imkân sağlandı. Sözleşmenin mali değeri 12 milyar doları aşıyor. Bu arada Baykar ve Leonardo'nun yüzde 50'şer ortaklıkla kurduğu ve merkezi İtalya'da olacak "LBA Systems", insansız hava sistemlerinin tasarımından geliştirilmesine, üretiminden bakımına uzanan tüm süreçlere katılacak.

TOKİ'DEN TEMMUZ'DA İSTANBUL VE ANKARA DAHİL 9 İLDE BÜYÜK SATIŞ



TOKİ, ev ve iş yeri sahibi olmak isteyenler için büyük bir fırsat sunuyor. Aralarında İstanbul, Ankara ve Giresun'un da bulunduğu 9 ilde toplam 643 konut ve 232 iş yeri, Temmuz ayının ilk haftasında düzenlenecek açık artırmalarla yeni sahiplerini bulacak. Müzayedeye salonlardan

veya internet üzerinden katılmak mümkün olacak. Ayrıca, www.emlakmuzayede.com.tr adresi üzerinden çevrim içi teklif vererek de müzayedeye katılmak mümkün olacak. Ancak, internet üzerinden katılım için kayıtların açık artırma gününden bir önceki iş günü tamamlanması gerekiyor.

9 ildeki yüzlerce konut ve iş yeri, yüzde 25 peşinat ve 60 ay vade gibi cazip ödeme koşullarıyla satışa sunulacak. Peşin alımlarda ise yüzde 20 indirim uygulanacak olması, yatırımcılar için büyük bir avantaj sağlıyor. Müzayedeler, 1-3 Temmuz 2025 tarihleri arasında, her gün saat 10:30'da gerçekleştirilecek.

Satış takvimi ve illere göre dağılımı ise şu şekilde: Ankara: 36 konut, Giresun: 4 konut ve 2 iş yeri, İstanbul: 92 konut ve 64 iş yeri, Konya: 17 konut, Mersin: 31 konut, Trabzon: 1 konut, Samsun: 257 konut ve iş yeri, Bingöl: 165 konut ve 150 iş yeri, Diyarbakır: 40 konut.

Açık artırmaya katılmak isteyen kişilerin yatırmaları gereken teminat bedelleri, taşınmazın muhammen bedeline göre kademeli şöyle belirlendi: 3.000.000 TL'ye kadar olanlar için: 300.000 TL, 3.000.001 TL - 6.000.000 TL arası için: 600.000 TL, 6.000.001 TL - 12.000.000 TL arası için: 1.200.000 TL, 12.000.001 TL - 24.000.000 TL arası için: 2.400.000 TL, 24.000.001 TL ve üzeri için: 4.800.000 TL

TOGG'UN YENİ GÖZDESİ T10F YOLLARA ÇIKMAYA HAZIRLANIYOR

TOGG 25 Haziran 2018'de başlayan yolculuğuyla bugün hem ulusal pazarda bir lider hem de uluslararası hedefleri olan bir teknoloji markası haline geldi. İlk kez dünyanın en büyük teknoloji fuarı CES 2024'te tanıtılan T10F, şık ve sportif çizgileriyle dikkat çekerken, sunduğu üstün özelliklerle de segmentinde fark oluşturmaya hedefliyor.

TOGG'un heyecanla beklenen ikinci modeli, modern bir fastback tasarımı olan T10F, bu yaz itibarıyla kullanıcılarla buluşmaya hazırlanıyor. T10X modeliyle yakaladığı büyük başarının ardından ikinci akıllı cihazı T10F'i yollara çıkarmak için gün sayıyor.

T10F, mevcut SUV modelden yaklaşık 80 kilometre daha fazla, toplamda 600 kilometreye varan menzil sunacak. Cihaz-



dan cihaza şarj imkanı (V2L) sayesinde bir güç kaynağı olarak kullanılabilen T10F, gelişmiş yapay zeka sistemleri ve sürüş destek asistanları ile donatıldı. Aracın

mühendislik testleri ve tanıtımları devam ederken, bu yaz aylarında siparişe açılması ve ardından hızla teslimatlara başlanması hedefleniyor.



MİSAFİRPERVERLİKLE BULUŞUN

Güler yüzlü kabin ekibimiz her an hizmetinizde.



TURKISH AIRLINES

87 YILDIR HEM ADIMIZDA HEM DE HER ADIMIMIZDA “HALK” VAR!

İsmimizde gururla taşıdığımız "Halk" kelimesi sadece bir isim değil; tam 87 yıldır attığımız her adımda yolumuzu belirleyen en temel değer. Kadınlarımız, çocuklarımız, gençlerimiz, esnafımız ve ailelerimiz için üretmeye, geleceğe doğru tüm gücümüzle ilerlemeye devam ediyoruz.

Halkbank 87 yaşında. Birlikte nice yıllara!

