

ÖZEL DOSYA

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE RİSKLERE KARŞI
SAVUNMA KALKANI: DÖNÜŞÜM

Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ



www.ekovitrin.com

KASIM 2025 SAYI 311



Fiyatı: 150 TL



GENEL MÜDÜR MELDA ÇETİN:

**TAMİ
İLE FİNANSAL
İŞLEMLER
GÜVENLİ
KOLAY VE
ÇOK HIZLI**



DÜNYA BORSALARI
İSTANBUL'DA BULUŞTU

THY'NİN TERCİHİ
BOEING MI, AIRBUS MI?

CUMHURİYET TARİHİ'NİN
İHRACAT REKORU

Altınlarınızı Güvenle Biriktirin, *Hızla Transfer Edin*

Takasbank Altın Transfer Sistemi ile
sistem üyesi bankalar arasında kişiden kişiye güvenle
altın gönderebilir, riskleri minimuma indirebilirsiniz.

Geleceğin Mobilyasını Şekillendiriyoruz



 DOĞANLAR
MOBİLYA GRUBU

DOĞTAŞ

 Kelebek

 Kelebek
MUTFAK - BANYO

lova
yatak

ruumstore

BiGA
HOME



doganlarmobilyagrubu



Türkiye’de Keyfi Zamlar Ne Zaman Duracak?

Şeref ÖZATA serefözata@ekovitrin.com

Piyasada A’dan Z’ye “keyfi zam” dalgası tüketiciyi ve piyasa dengesini bozuyor. Bazı çevrelerin ‘alışkanlık’ hâline getirdiği ‘keyfi zamlar’ milleti devlet yönetimin-den iyice soğuttu. ‘Yeniden Değerleme’ oranları da eklenince 2026 yılına yine zam fırtınaları arasında mı gireceğiz? Enflasyonla mücadele için atılan onca çabalar boşa mı gidecek?

Aslında Türkiye’de fiyat istikrarını korumaya yönelik hukukî altyapı mevcut. 4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun, haksız fiyat artışı ve piyasa manipülasyonlarına karşı açık hükümler içeriyor. Ayrıca 2020 yılında yürürlüğe giren “Haksız Fiyat Değerlendirme Kurulu” düzenlemesiyle, fahiş fiyat uygulayan işletmelere ciddi para cezaları getirildi. Ancak uygulamada denetimlerin sürekli-liği ve etkinliği sorgulanıyor.

BEKLENTİ ENFLASYONU VE KISIR DÖNGÜ

Yüksek enflasyon dönemlerinde fiyat algısı bozulduğu için, işletmeler maliyet artışı olsun ya da olmasın ‘keyfi’ zam yapma eğilimine sürdüyor. “Nasil olsa her şeye zam geliyor” anlayışı piyasanın kendi içinde bir domino etkisi oluşturuyor. Böylece maliyet enflasyonu, psikolojik enflasyona dönüşüyor. Va-

tandaş da fiyatların sürekli yükseleceği beklentisiyle alışverişini öne çekiyor. Bu da talep baskısını artırarak kısır döngüyü büyütüyor. Kayıt dışılık ise işin cabası! Fiyat istikrarının sağlanması yalnızca ceza kesmekle mümkün olmuyor. Türkiye’nin öncelikle güven temelli bir piyasa yapısı oluşturması gerekiyor.

FİYAT İSTİKRARI EYLEM PLANI ŞART

Fiyat istikrarı, ceza kesmek ya da sadece para politikasıyla sağlanamayacağı ortada. Merkez Bankası faiz indirse bile denetim, üretim ve dağıtım zinciri birlikte işleмиorsa enflasyon artışı kalıcı hâle geliyor. Bu nedenle Türkiye’nin 2026’ya girerken yeni bir “Fiyat İstikrarı Eylem Planı” oluşturması gerekiyor. Söz konusu planın içinde; dijital takip sistemleriyle anlık fiyat izleme mekanizmaları hem de sektörel denetimlerin bağımsız kurumlarca yürütülmesi olmalı.

Dolayısıyla toplumda kalıcı fiyat istikrarı kültürünü yaygınlaştırıcı politikalara ağırlık verilmeli. Bunun için; ilk adım yapısal reformlar. İkinci adım etkin denetim. Üçüncü adım üretim planlaması. Ayrıca, vergi politikalarının da fiyat istikrarını doğrudan etkilediği unutulmamalı.

Keyfi zamların önlenerek enflasyonun düşürülmesi sadece hükümetin

çabaları değil; üretici, esnaf, tüketici ve finans çevrelerinin de fiyat istikrarının ortak paydasında buluşmalıdır. Fiyat disiplini, bir yasadan çok bir kültür haline geldiğinde, keyfi zamlar kendiliğinden ortadan kalkacaktır.

2026, Türkiye için “yeniden denge yılı” olabilir. Ekonomik reformlar kâğıt üzerinde kalmaz, üretim ve denetimle birleşirse, fiyat istikrarı sadece bir hedef değil, kalıcı bir gerçeklik haline gelir. Ekonomi yönetimi kısa vadeli pansumanlar yerine uzun vadeli ekonomik istikrarı tercih etmelidir.

EKOVİTRİN’DE KASIM GÜNDEMİ

Ekovitrin Kasım 2025 sayısında önemli gelişmeleri gündeme taşıdı. Haber Merkezinden arkadaşımız Ali Karabaş Garanti BBVA Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. (TAMİ) Genel Müdürü Melda Çetin ile finansal ödeme sistemleriyle ilgili röportaj gerçekleştirdi. Lojistik sektörü artık ülkenin “koruma kalkanı” kadar önem arz ediyor. Sektörün uzman ismi Harun Reşit Tıgılı, Logitrans Fuarı öncesi çok özel bir dosya hazırladı. Yine Ekovitrin yazarları da güncel konulardaki makaleleriyle kamuoyuna önemli mesajlar verdi.

Dünyada en değerli şeyin bilgi ve bilgiyi kullanmak olduğunu hatırlatarak sağlıklı yaşam dilerim.

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

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

**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
BEKİR YILMAZ

GÖRSEL YÖNETMEN
Art Director
ÖMRAL TIRYAKI

MALİ İŞLER SORUMLUSU
Chief Of Financial Affairs
ALPTEKİN ATASOY

FRANSA TEMSİLCİSİ
Representative Of The France
HASAN BENER

ALMANYA TEMSİLCİSİ
Representative Of Germany
ARIF KARACA

MACARİSTAN TEMSİLCİSİ
Representative Of The Hungary
FADIL BAŞAR

AZERBAYCAN TEMSİLCİSİ
Representative Of Azerbaijan
CEMAL YANGIN -

KATKIDA BULUNANLAR
Contributors
PROF. DR. ENGİN BAYUĞURLU,
PROF. DR. RAGİP ÖZYÜREK,
PROF. DR. RECEP BOZDOĞAN,
PROF. DR. RAGİP KUTAY KARACA,
PROF. DR. MEHMET TANYAŞ
DR. SALİM ÇAM,
TUBA SARAÇOĞLU,

**TÜMAY MERCAN,
HARUN REŞİT TIGILI,
AV. AHMET BURAK YALÇIN,
NİHAT BİNGÖL**

HUKUK DANIŞMANI
Legal Advisers
Av. VEYSEL ÖZER
Av. ENES TAŞKIN

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

Paraf Ailem ile her şey aile olmak kadar güzel!

Paraf'ın güzelliklerle dolu yepyeni üyesi Paraf Ailem kredi kartının bol avantajlı dünyasında hem yeni evli çiftlerimiz hem de tüm aile bireyleri için her şey aile olmak kadar güzel.

MOBİLYA VE
BEYAZ EŞYADA
İNDİRİM

SEYAHAT,
KONAKLAMA
VE ARAÇ
KİRALAMADA
PARAFPARA

KÜLTÜR,
ŞANAT VE
EĞLENCEDE
İNDİRİM

VERGİ,
SİGORTA, EĞİTİM
VE SAĞLIKTA
12
AYA VARAN
TAKSİT

HAFTA SONU
RESTORAN
İNDİRİMİ

PARAF
ÜSTÜ

PARAF
GÜNÜM

Paraf.
ailem

Paraf.



ekovitrin-medya-grubu



ekovitrinhaber



ekovitrin



EkovitrinMedyaGrubu



Ekovitrin

KASIM 2025

İÇİNDEKİLER

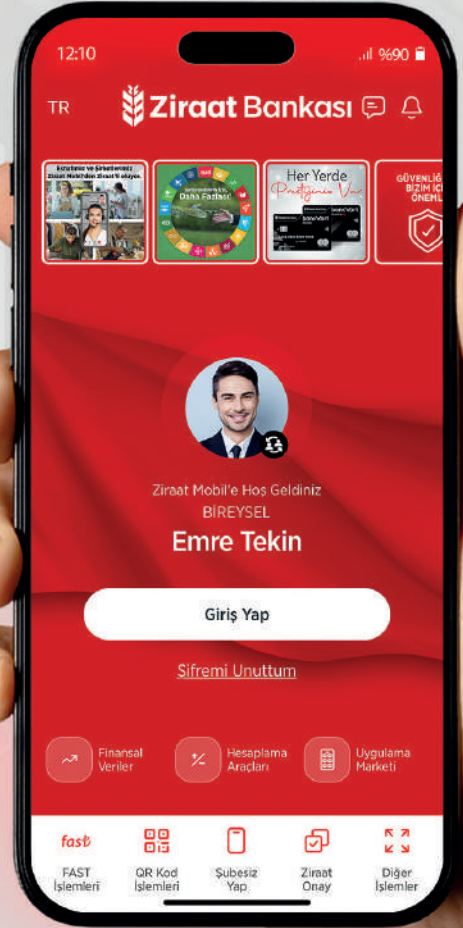
**38****MELDA ÇETİN**GARANTİ ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA
HİZMETLERİ (TAMİ) GENEL MÜDÜRÜ**TAMİ İLE FİNANSAL İŞLEMLER GÜVENLİ
KOLAY VE ÇOK HIZLI****34****TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT
İHRACATTA CUMHURİYET
TARİHİ REKORU...****46****YUSUF CENK
DAĞSUYU**
BETA ENERJİ
YÖNETİM KURULU
ÜYESİ VE İCRA
KURULU BAŞKANI**AVRUPA'NIN EN BÜYÜK ENERJİ
VE TEKNOLOJİ KAMPÜSLERİNDEN
BETA'DA YATIRIMLAR HIZLANDI****59****LOJİSTİKTE RİSKLERE KARŞI
SAVUNMA KALKANI DÖNÜŞÜM****56****SANKO OKULLARI BAŞARI
VE GURURLA 25 YAŞINDA****48****DR. SALİM ÇAM:
SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİN GETİRDİĞİ
YENİ KÂR BÖLGELERİ****MAKALE****54****Sedat YILMAZ**
Ata Yedigârı Kıbrıs'a
Sahip Çıkalım!**64****Prof. Dr. Mehmet TANYAŞ**
Askeri Anlamdan Ticari
Tanıma Evrilen Lojistik!**107****Prof. Dr. Ragıp Kutay Karaca**
Gazze'de Soykırım Durursa
Netanyahu Hapse Girecek**104****Nihat BİNGÖL**
Yapay Zekânın Gölgesi
'İstihdam Krizi'

Dijitalde yeni nesil **Ziraat Mobil**

TÜRKİYE'NİN
EN ÇOK KULLANILAN
BANKACILIK UYGULAMASI

AKTİF DİJİTAL
MÜŞTERİ SAYISI

24
MİLYON



0850 220 00 00 | Müşteri İletişim Merkezi
www.ziraatbank.com.tr



Ziraat Bankası

[X](#) [f](#) [@](#) [v](#) [in](#) /ziraatbankasi

DEVLETEN PİYASA FİYATININ ÇOK ALTINDA 81 İLDE 500 BİN KONUT

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Hep beraber "Ev sahibi Türkiye" diyerek 81 ilde 500 bin konut uygulamasını hayata geçirdiklerini söyledi. Erdoğan inşa edilecek konutların 2+1 ve 1+1 evlerden oluşacağını yüzde 10 peşin, 240 ay taksitle 6.750

TL'den başlayan taksitlerle vatandaşın ev sahibi olabileceğini bildirdi.

Kuralların Aralık ayında çekileceğini, ilk teslimlerin Mart 2027'de gerçekleşeceğini vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, 500 bin konuttan yüzde 5'inin şehit aileleri, terör, harp ve vazife malul-

leri ile gazilere, yüzde 5'inin engellilere, yüzde 20'sinin emeklilere, yüzde 10'unun 3 ve daha fazla çocuklu ailelere ve yüzde 20'sinin gençlere ayrıldığı bilgisini verdi. Erdoğan, kampanyaya 18 yaşını doldurmuş ve en az 10 yıldır TC vatandaşı olan, konut alınacak bölgede en az 1 yıl ikâmet edenler, üzerinde eşi veya çocukları üzerinde tapu bulunmayanların konut sahibi olmak için başvuru yapabileceğini kaydetti.

Diğer yandan İstanbul'da yüksek kira artışlarını dengelemek amacıyla TOKİ tarafından kiralık sosyal konut uygulaması başlatılıyor. İlk etapta 15 bin konut inşa edilecek uygulamada kura ile belirlenecek hak sahiplerinin en az 3 yıllığına evi kiralaması gerekecek. Söz konusu konutlar kura ile belirlenecek hak sahiplerine 3 yıllığına kiralanacak. Evlerin bakım ve denetimi devletin kontrolünde olacak. 3 yılın ardından evler yeni hak sahiplerine kiralanacak. Kiralar, piyasa rayicinin yarısına denk gelecek.



TÜRK İNŞAAT FİRMALARI YURTDIŞINDA 9,2 MİLYAR DOLARLIK İŞ ALDI

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) yayınladığı İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nda Türk inşaat sektörünün bu yılın 9 ayında yurt dışında 9,2 milyar dolarlık 128 proje üstlendiğini bildirdi. Raporda, bu dönemde en fazla iş üstlenilen ülkeler arasında 4 milyar dolarla Romanya'nın ilk sırada, 1 milyar dolarla Irak'ın ikinci sırada yer aldığı bildirildi.

Raporda, bina inşaatı endeksinin yıllık yüzde 26,6, bina dışı yapıların inşaatının yüzde 17,4, özel inşaat faaliyetlerinin yüzde 25,1 artış gösterdiği belirtildi.

Sektörün, yılın ikinci çeyreği itibarıyla üst üste 11 çeyrek büyüdüğüne işaret edilen raporda, inşaat harcamalarının nominal olarak yüzde 48,1 artarak 2,29 trilyon TL'ye ulaştığı ve ciro endeksi verilerinin inşaatın genel ekonomik aktivitedeki payının arttığını gösterdiği kaydedildi. Aynı raporda Ağustos'ta toplam ciro endeksinin yıllık yüzde 36,7, inşaat



ciro endeksinin de yüzde 53,2 yükseldiği ifade edildi.

Türkiye Müteahhitler Birliği (TMB) yayınladığı İnşaat Sektörü Analizi Raporu'nda yatırımların büyük ölçüde kamu kaynaklı olduğuna dikkat çekilen raporda, "Özel sektörün zayıf talep

karşısında temkinli davranması ve konut talebinde kredi koşullarının sınırlayıcı etkisi, büyümenin sürdürülebilirliği konusunda belirsizlik oluşturmuştur. Aynı dönemde gayrimenkul sektörü zayıf da olsa büyüme eğilimini sürdürmüştür" ifadesi kullanıldı.

Hayatın tam ortasında yeriniz hazır

Medyan Kadıköy, İstanbul'un en değerli noktalarından biri olan Kadıköy'de yenilikçi mimarisiyle sizi ayrıcalıklı bir hayata davet ediyor. 1+1'den 4+1'e kadar daire seçenekleri, yeşil alanları ve sosyal alanları ile yaşamınıza yepyeni bir soluk geliyor.

Gelin, İstanbul'un kalbinin tam ortasında yerinizi alın.



MEDYAN
KADIKÖY

Lansmana
Özel
Fırsatlar

Peşin
Alımlarda
%20
İndirim

Kişiyeye Özel
Esnek
Ödeme Planı



www.medyankadikoy.com

0850 455 2 111

HALDIZ
İNŞAAT

OBAKÖY-HALDIZ
ADİ ORTAKLIĞI

Vakıf GYO danışmanlığıyla

İÇ KONTROL, RİSK VE DENETİM DİREKTÖRÜ İLKER NAIMOĞLU: **ebebek**'TE RİSK YÖNETİMİ İŞİMİZİN YOL HARİTASI

RİSKİ ŞİRKET BAŞARISINI ETKİLEYEN BİR UNSUR OLARAK GÖRDÜKLERİNİ DİLE GETİREN **ebebek** İÇ KONTROL, RİSK VE DENETİM DİREKTÖRÜ İLKER NAIMOĞLU, "FAALİYETLERİMİZDE RİSK YÖNETİMİNİ GÜNLÜK İŞ SÜREÇLERİMİZİN BİR PARÇASI HÂLINE GETİRDİK" DEDİ

ebebek İç Kontrol, Risk Yönetimi ve İç Denetim Direktörü İlker Naimoğlu, şirket olarak hem iç kontrol hem de iç denetim faaliyetlerini risk temelli bir yaklaşımla yürüttüklerini, potansiyel suistimal alanlarını erken aşamada tespit etmeye ve iç kontrol sistemlerinin etkinliğini sürekli geliştirmeye odaklandıklarını söyledi. Direktör İlker Naimoğlu Ekovitrin'e ebebek'te uyguladıkları sistemi anlattı.

RİSK KÜLTÜRÜ VE BİLİNCİ ÜST SEVİYEDE

◆ **Şirket varlıkları veya gelirlerini korumada şirket içi denetiminin önemi büyük. ebebek bu konuda neler yapıyor?**
ebebek olarak bu farkındalıkla iç kontrol ve iç denetim faaliyetlerimizi risk temelli bir yaklaşımla yürütüyoruz. Buna öncelikle, şirketin risk bilincini ve kültürünü dönüştürmekle başladık. İş sahiplerinin kendi risklerini etkin şekilde yönetmesini sağlamak amacıyla şirketin her seviyesinde süreklilik gösteren sistematik bir iç kontrol ve risk yönetimi yapısı oluşturduk. Etik programımızla, suistimal, çıkar çatışması ve etik dışı davranışların önüne geçmeyi hedefledik. Bu alanda önemseydiğimiz bir diğer konu da, veri analizi teknikleriyle suistimal, hile ya da hata risklerinin tespitini sağlamak oldu. Kendi kaynaklarımızla geliştirdiğimiz sistem, mağaza ve iş süreçlerimizde belirlediğimiz ihlal senaryoları gerçekleştiğinde iç denetim ekibimize vakayı incelemesi için alarmlar üretiyor ve olası bir suistimal durumu hızlı bir şekilde tespit edilebiliyor. Bu çalışmanın sonraki adımı ise makine öğrenmesi ve yapay zekâ uygulamalarından faydalanarak ihlal oluşma durumunu önceden tahminleyebilmek olacak.

BAŞARIYA GÖTÜREN ÜÇ TEMEL İLKE

◆ **Güçlü bir Kurumsal Dayanıklılık yapısı oluşturmada 'Risk Kültürü' ne kadar belirleyicidir ve direktörlüğünüz, çalışanların riski sahiplenmesi ve fırsatları görebilmesi**

İçin bu kültürü nasıl inşa ediyor?

Biz ebebek'te, risk kültürünü güçlendirmek ve kurum genelinde ortak bir bilinç oluşturmak amacıyla üç temel ilkeye odaklanıyoruz:

1. Riskin Sahiplenme Mekanizması: Çalışanlarımızın riski yalnızca bir tehdit olarak değil, kendi hedeflerini ve şirketin başarısını etkileyen bir unsur olarak görmelerini sağlıyoruz. Böylece risk yönetimini, günlük iş süreçlerinin doğal bir parçası haline getiriyoruz.
2. Hata Yapma Güveni: Açık ve şeffaf iletişimi teşvik eden bir çalışma ortamı oluşturduk. Çalışanlarımızın hata yaptıktan ya da potansiyel riskleri bildirmekten çekinmemesi bizim için çok değerli; çünkü bu yaklaşım, kurumumuzun en etkili



ebebek İÇ KONTROL, RİSK YÖNETİMİ VE İÇ DENETİM DİREKTÖRÜ İLKER NAIMOĞLU, "RİSK YÖNETİMİ (KRY), KAYNAKLARI VERİMLİ KULLANMAYA, PİYASA DİNAMİKLERİNİ ERKEN FARK ETMEYE VE FIRSATLARI YAKALAMAYA İMKÂN TANIYOR" DEDİ.

erken uyarı sistemi haline geliyor.

3. Risk Farkındalığını Ölçümleme: Risk kültürünün sürdürülebilirliği için farkındalığı sürekli ölçümlüyoruz. İç denetim faaliyetlerimizde; kritik bulguların oranı, tekrarlanma sıklığı ve çözüm süreleri gibi metrikleri izleyerek, risk bilincinin gelişimini somut verilerle değerlendiriyoruz.

KRY İŞLETMELERİN YOL HARİTASI

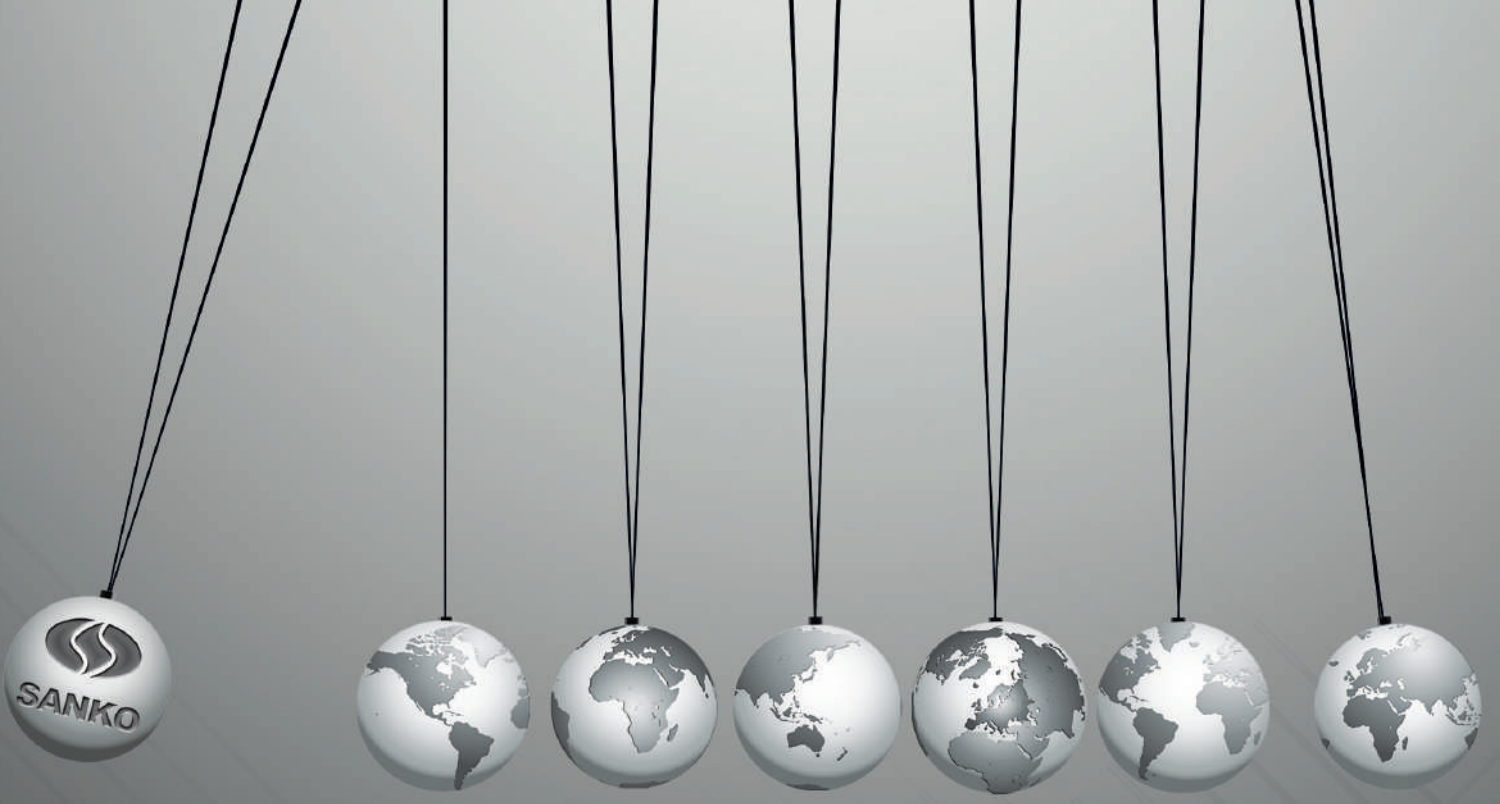
◆ **Küresel veya bölgesel belirsizliklere karşı sürdürülebilir finansal ve şirket dayanıklılığı için nasıl bir Kurumsal Risk Yönetimi (KRY) uyguluyorsunuz?**

Yönetim Kurulumuza bağlı Riskin Erken Saptanması Komitesi, sürdürülebilirliğimizi tehdit edebilecek risklerin erken teşhisini sağlayarak gerekli tedbirlerin alınmasını güvence altına alıyor. Yüksek finansman maliyetleri, doğum oranlarındaki düşüş, tüketici alım gücü, siber güvenlik, çalışan memnuniyeti ve iklim değişikliği gibi alanları sürekli izliyoruz. Bu kapsamlı yaklaşımımızla hem finansal hem de kurumsal sürdürülebilirliğimizi destekleyen, çevik ve proaktif bir risk yönetimi kültürü oluşturuyoruz. KRY'yi işletmenin yol haritası olarak görüyoruz.

RİSK ANALİZLERİYLE HAREKET EDİYORUZ

◆ **KRY'nin krizlerde dayanıklılık sağlamanın yanında hedefleri tutturma ve yeni fırsatlar yakalamada etkili olduğu belirtiliyor. ebebek bu konuda KRY'yi nasıl işletiyor?**

KRY'yi yalnızca koruma mekanizması değil, stratejik karar alma ve büyüme süreçlerinin ayrılmaz parçası olarak görüyoruz. Böylece hedefleri ve fırsatları yakalamada işimiz kolaylaşıyor. Azalan doğum oranlarına karşı yurt dışı mağazalaşma stratejimiz, depo otomasyon projelerimiz ve BT altyapı iyileştirmelerimiz bu yaklaşımın örneklerinden sayılabilir. Böylece risk analizlerinden elde edilen içgörülerini inovasyon, büyüme ve verimlilik fırsatlarına dönüştürüyoruz.



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.

TÜRKİYE SİGORTA'DAN 9 AYDA 25,8 MİLYAR TL NET KÂR

TÜRKİYE SİGORTA VE TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK BU YIL ÜÇÜNCÜ ÇEYREKTE İSTİKRARLI BÜYÜMEYİLE REKOR SEVİYEDE 25,8 MİLYAR TL NET KÂR ELDE ETTİ. ŞİRKET GEÇEN YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE KÂRLİLİĞİNİ YÜZDE 49, PRİM ÜRETİMİNİ YÜZDE 45 ARTIRDI



TÜRKİYE SİGORTA GENEL MÜDÜRÜ **TAHA ÇAKMAK**, FON BÜYÜKLÜĞÜ VE FON GETİRİLERİYLE BİRLİKTE KATILIMCILARINA SUNDUKLARI YATIRIM ENSTRÜMANLARI ÇEŞİTLİLİĞİ İLE FARK OLUŞTURDUKLARINI SÖYLEDİ.

Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, 2025 yılının üçüncü çeyreğinde istikrarlı büyümesini sürdürerek; rekor düzeyde kâra imza attı. İki şirket geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 57 büyümeyle, toplamda 25,8 milyar TL net kâr elde etti. Böylece 2024 yılsonu net kârı olan 22 milyar TL'yi 2025'in ilk 9 ayında geçerek, kendi rekorunu da kırdı.

KÂR REKORU İLK 9 AYDA GERÇEKLEŞTİ

Türkiye Sigorta, finansal gelişimini ve kârlılığını yılın üçüncü çeyreğinde de sürdürdü. Geçen yılın aynı dönemine göre kârlılığını yüzde 49 artışla 14,3 milyar TL'ye taşıırken;

prim üretiminde de yüzde 45 artışla 105,1 milyar TL'ye ulaştı. Türkiye Hayat Emeklilik de ilk 9 ayda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 70 artışla 416 milyar TL BES fon büyüklüğüne, 5,1 milyon katılımcı sayısına ve yüzde 69 artışla 11,4 milyar TL kârlılığa erişti. Hayat prim üretimini ise yine yılın üçüncü çeyreğinde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 126 büyümeyle 20,5 milyar TL'ye ve poliçe sayısını da 6 milyon adete yükseltti. Böylece Türkiye Sigorta ve Türkiye Hayat Emeklilik, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 57 büyümeyle, toplamda 25,8 milyar TL net kâr elde etti. Böylece 2024 yıl sonu net kârı olan 22 milyar TL'yi 2025'in ilk

9 ayında geçerek, kendi rekorunu da kırdı.

AKTİFLERİ YÜZDE 55'İN ÜZERİNDE BÜYÜDÜ

Türkiye Sigorta ilk 9 ayda aktif büyüklüğünde yüzde 58 oranında artışla 152,4 milyar TL'ye, özsermaye büyüklüğünde yüzde 45 oranında artışla 41,6 milyar TL'ye ulaşırken; Türkiye Hayat Emeklilik ise aktif büyüklüğünde yüzde 56 oranında artışla 467,2 milyar TL'ye, özsermaye büyüklüğünde yüzde 49 oranında artışla 27,3 milyar TL'ye ulaştı. Türkiye Sigorta Genel Müdürü Taha Çakmak, "Sigortanın erişilebilir ve ulaşılabilir olması ana odağımız" derken sürdürülebilir finansal başarılarının yanı sıra sigortaya erişilebilirliği kolaylaştırmayı ve ihtiyaca yönelik ürünlerle sigortalı sayısının artmasını hedeflediklerini söyledi.

TAKSİT KAMPANYASIYLA SİGORTALI SAYIMIZ BÜYÜYOR

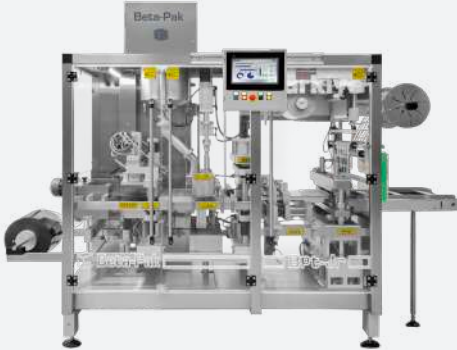
Taha Çakmak, "Sektörün geneliyle karşılaştırıldığında yangın branşında her 4 poliçeden 1'i Türkiye Sigorta güvencesi altında. Ayrıca sağlık, kasko gibi bireysel ürünlerde sigortalı sayımız her geçen gün artıyor. 30 Eylül itibarıyla aktif yaşayan kasko poliçemiz 1 milyona ulaştı, portföyümüzün en hızlı büyüyen branşı olan sağlıkta ise 1 milyon sigortalı sayısını aşmış durumdayız" dedi. Sigortalılık bilincini toplumun her kesimine yaygınlaştırma hedefi doğrultusunda çeşitli ödeme kolaylıkları sunduklarını söyleyen Taha Çakmak, "31 Aralık 2025 tarihine kadar devam eden trafikte peşin fiyatına 10 taksit, kaskoda ve sağlıkta ise peşin fiyatına 12 taksit kampanyamız ile sigortalı sayısının artırılmasını ve sigortanın ulaşılabilir olmasını hedefliyoruz. Bu uygulama sadece bir ödeme kolaylığı değil, müşterilerimizin hayatını kolaylaştıran ve toplumsal sorumluluğumuza yansın bir yaklaşım" diye konuştu.

Betapak Paketleme Çözümleri

Tek Kaynaktan Formlama, Dolum,
Paketleme ve Profesyonel Destek.
Maliyetlerinizi Optimize Edin!

Başlangıç Serisi

Tam Otomatik Zincirli / Zincirsiz
Termoform Paketleme Makineleri



Skinpack Serisi

Tam Otomatik Zincirli Termoform Paketleme Makienleri



Bph Serisi

Tam Otomatik Hazır Kap Dolum Makineleri



Bpt Serisi

Tam Otomatik Termoform Etiketli / Etiketsiz
Paketleme Makineleri



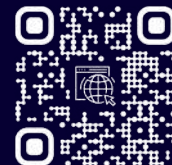
Betapak Makine A.Ş.

📍 **Özar Sanayi Bölgesi, Deliklikaya Mah.**
Yüzbaşı Mehmet Hilmi Cad. No.33
Arnavutköy 34555 / İstanbul / Türkiye

 +90 212 597 69 90 PBX

 **info@betapak.com**

**Tüm paketleme ihtiyaçlarınız için,
kaliteli & yenilikçi çözümler!**



betapak.com



YouTube

KATILIM EMEKLİLİK 53 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜNE ULAŞTI

KATILIM EMEKLİLİK BİREYSEL EMEKLİLİK SİSTEMİ'NİN (BES) HIZLA BÜYÜDÜĞÜ 2025 YILINDA 53 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜNÜ YAKALAYARAK SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN OYUNCULARINDAN BİRİ OLDUĞUNU GÖSTERDİ

Katılım Emeklilik, bireysel emeklilik fon büyüklüğünde önemli bir başarıya imza attı. Sektör genelinde fon hacmi hızla artarken; Katılım Emeklilik'in toplam fon büyüklüğü 53 milyar TL seviyesine ulaştı.

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, "Katılım Emeklilik, tamamen faizsiz esaslara göre yönetilen fonlarıyla, Türkiye'nin gençleşen BES katılımcı profili içinde önemli bir pay sahibi olmaya devam ediyor. 53 milyar TL fon büyüklüğüne ulaşmak, yalnızca Katılım Emeklilik için değil, aynı zamanda Türkiye'de faizsiz emeklilik sisteminin gücü için de önemli bir gösterge. Katılımcılarımıza sunduğumuz güven, çeşitlilik ve yüksek performans sayesinde hem sektöre hem de ülke ekonomisine değer katmaya devam ediyoruz" dedi.

KAZANAN GÜVENİLİR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR YATIRIM

Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sıncek, başarının fonların yatırımcılara sağladığı yüksek performansın en somut göstergelerinden biri olduğuna dikkat çekerek, "Amacımız, katılımcılarımıza yalnızca yüksek getiri sağlamak değil, aynı zamanda güvenilir ve sürdürülebilir bir yatırım deneyimi sunmak. Elde edilen bu sonuç, faizsiz fon yönetiminde uzmanlığımızı ve istikrarlı büyüme hedefimize bağlılığımızı bir kez daha kanıtlıyor" diye konuştu.

KATILIM EMEKLİLİK FONU'NDAN BÜYÜK BAŞARI

Katılım Emeklilik'in yatırımcılara sunduğu 20 farklı faizsiz fon arasında yer alan Kıymetli Madenler Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KJM), dikkat çekici bir başarıya imza attı. Türkiye'de en çok kazandıran Katılım Emeklilik Fonu olarak kayıtlara geçen fon, 31 Aralık 2024 – 31 Ağustos 2025 döneminde



KATILIM EMEKLİLİK GENEL MÜDÜRÜ **AYHAN SİNCEK**, "53 MİLYAR TL FON BÜYÜKLÜĞÜNE ULAŞMAK TÜRKİYE'DE FAİZSİZ EMEKLİLİK SİSTEMİNİN GÜCÜ İÇİN ÖNEMLİ BİR GÖSTERGE" DEDİ.

yüzde 51,05 getiri elde ederek yalnızca faizsiz fonlar içinde değil, BEFAS verilerine göre toplam 400 fon arasında Türkiye'nin birincisi oldu.

KATILIM EMEKLİLİK'TEN İLK GÜMÜŞ KATILIM FONU

Türkiye'nin ilk Gümüş Katılım Emeklilik Fonu halka arz edildi. Türkiye'de ilk kez hayata geçirilen, yüzde yüz faizsiz gümüş ve gümüşe dayalı sermaye piyasası araçlarından oluşan Gümüş Katılım Emeklilik Yatırım Fonu (KGC) geçen ay yatırımcıyla buluştu. Fon, katılımcılara son dönemlerin cazip emtiaları arasında gelen gümüş ile alternatif değerli maden yatırımı imkânı sunarak sektörde öncü bir adım oldu. Bu fonla birlikte Katılım Emeklilik'in fon sayısı 20'ye yükselirken, şirket fon çeşitliliğini artırmaya devam edecek. Katılım Emeklilik, önümüzdeki dönemde de ürün yelpazesini genişleterek yatırımcıların farklı ihtiyaçlarını karşılamayı sürdürecektir.

TÜRKİYE GENELİNDE BİREYSEL EMEKLİLİK (BES)

Emeklilik Gözetim Merkezi (EGM) verilerine göre, Türkiye genelinde Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) 2025 yılında güçlü büyüme trendini sürdürdü. Toplam fon tutan 1,72 trilyon TL'ye ulaşırken, sistemdeki katılımcı sayısı 9,9 milyon kişiye, sözleşme adedi ise 12,3 milyona çıktı. Bu rakamlar; BES'in yalnızca bireylerin geleceğini güvence altına almak için değil, aynı zamanda Türkiye'nin en büyük tasarruf platformlarından biri haline geldiğini gösterdi. Yılbaşından bu yana fon büyüklüğünde kaydedilen yüzde 48,4'lük artış, sistemin her zamankinden daha hızlı büyüdüğünü ortaya koydu. Katılımcı sayısında yüzde 4,3, sözleşme adedinde ise yüzde 4,9'luk artış yaşanması, BES'in geniş toplum kesimleri için giderek daha cazip hâle geldiğini gösterdi. Özellikle devlet katkısı, faizsiz fon alternatifleri ve genç yaşlarda sisteme giriş eğiliminin artması, büyümenin önümüzdeki dönemde de devam edeceğine işaret ediyor.



TURKISH CARGO'DAN YENİ HİZMETLER

DÜNYANIN EN ÇOK NOKTASINA UÇAN HAVA KARGO MARKASI TURKISH CARGO,
İŞİNİZİ GELECEĞE TAŞIMAYA DEVAM EDİYOR.

GENEL KARGOLARINIZ İÇİN KULLANABİLECEĞİNİZ **TK SMART**, ÖNEMLİ GÖNDERİLERİNİZ İÇİN HIZLI VE
AYRICALIKLI BİR HİZMET SUNAN **TK PREMIUM**, ACIL GÖNDERİLERİNİZİ SEKTÖRDEKİ
EN HIZLI ŞEKİLDE GÖNDEREBİLECEĞİNİZ **TK URGENT** HİZMETİNİZDE.



TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Daha fazla
bilgi için
web sitemizi
ziyaret edin.



ARİŞ PIRLANTA KLÂSİK ANCAK YENİLİKÇİ VE EVRENSEL

ARİŞ PIRLANTA, YÜZYILI AŞKIN SÜREDİR AKTARILAN BİR İNCELİĞİ, SABRİ VE USTALIĞI TEMSİL EDERKEN TÜRK EL İŞÇİLİĞİ GELENEĞİYLE MODERN TASARIM ANLAYIŞINI BİRLEŞTİRİYOR

Ariş Pirlanta'nın 1906'dan bugüne uzanan hikâyesi, sadece bir markanın değil, bir ailenin, bir zanaatkârlık kültürünün mirası. Şirket dört kuşaktır aynı değerlere bağlı kalarak, değişen zamanlara uyum sağlayarak büyüdü. Ariş'i güçlü kılan en temel unsur, aile olmanın getirdiği süreklilik ve bu sürekliliği dürüstlük, güven ve kalite üzerine inşa etmiş olması. Her kuşak, önceki kuşağın birikimini devraldı ama onu körü körüne tekrarlamadı. Teknolojiye, trendlere, çağın estetik anlayışına uyum sağladı. Bu sayede Ariş, hem geleneksel el işçiliğini koruyabildi hem de yenilikçi tasarımlar üretebildi. Bugün Ariş'i ayakta tutan güç, aynı zamanda müşteriler ile kurulan duygusal bağ. Ariş Pirlanta Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Güzelış, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

ARİŞ PIRLANTA'NIN ETİK DURUŞU

◆ **Gerçek kalite, doğru fiyat, mottosu, yatırım aracı olarak pırlantayı düşünen kitleye ne anlatıyor?**

Bu motto bizim için bir pazarlama cümlesinden çok daha fazlası; bir etik duruş. Pirlanta gibi değerli bir alanda, kalite ve fiyat arasındaki dengenin doğru kurulması çok önemlidir. Biz Ariş'te hiçbir zaman "en ucuzu" değil, "en adilini" sunmaya odaklandık. "Gerçek kalite" derken kastettiğimiz, pırlantanın sadece berraklığı, rengi ya da karatı değil; taşın seçimi, kesimi, tasarımı ve işçiliğindeki mükemmellik. "Doğru fiyat" ise, bu kaliteye karşılık gelen, şeffaf, dürüst bir değeri temsil eder.

Yatırım perspektifinden bakan bir müşteri için de bu çok kıymetli bir güven teminatıdır. Çünkü Ariş'ten alınan her pırlanta, sadece bir takı değil, zamanla değer kazanan bir miras. Bizim felsefemiz, müşterinin ödediği



ARİŞ PIRLANTA YÖNETİM KURULU BAŞKANI **KERİM GÜZELİŞ**, GERÇEK KALİTE, DOĞRU FİYAT MOTTOSUNU BİR ASIRDIR SÜRDÜRDÜKLERİNİ BELİRTEREK, "ARİŞ ZAMANLA DEĞER KAZANAN BİR MİRASTIR" DEDİ.

bedelin karşılığını hem duygusal hem ekonomik olarak tam anlamıyla almasını sağlamaktır. Bugünün müşterisi romantizm ve statünün birleşimini arıyor. Artık insanlar mücevher satın alırken sadece duygusal değil, kişisel ifade yönünden de bir anlam yüklemek istiyor.

ARİŞ PIRLANTA YENİLİKÇİ VE EVRENSEL

◆ **Ariş Pirlanta'yı "Türk dokunuşuyla" farklı kılan şey nedir? Geleceğin pırlantası nasıl olacak?**

Ariş'in ruhu, Türk el işçiliği geleneğiyle modern tasarım anlayışının birleşimidir. Bizim ustalarımız, yüz yılı aşkın süredir aktarılan bir inceliği, sabrı ve ustalığı temsil eder.

Tasarımda ise Osmanlı'dan gelen zarafet unsurlarını modern çizgilerle harmanlıyoruz. Yani Ariş'in her koleksiyonunda, geçmişin derinliğiyle bugünün estetiği buluşur. Ayrıca Türk kadınının zarafetini, duygusallığını, güçlü duruşunu tasarımlarımıza yansıtırız. Bu nedenle Ariş, global markalar arasında kendine özgü bir kimlik taşır — evrensel ama yerli, klâsik ama yenilikçi.

Geleceğin pırlantası kesinlikle daha kişiselleştirilmiş olacak. Artık insanlar sadece hazır bir tasarım almak istemiyor, kendi hikâyesini anlatan bir parça arıyor. Pırlantanın geleceğini "teknolojiyle gelen kişisel zarafet" olarak tanımlıyorum. Biz Ariş olarak bu geleceğe hazırlanırken, 119 yıllık mirasımızı da her yeni tasarımın kalbinde yaşıyoruz.

VAKIFBANK MOBİL İLE YER VE ZAMAN FARK ETMEZ

VakıfBank Mobil ile 500'e yakın bankacılık işlemini dilediğiniz zaman dilediğiniz yerde kolayca gerçekleştirebilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.

#dijitalkolaylaştırır



Kafede KAREKOD ile ÖDEME



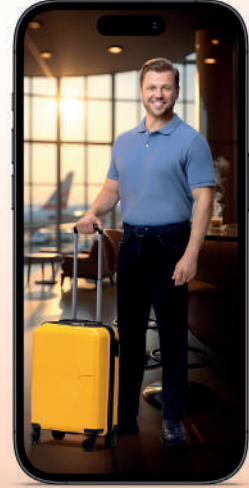
Evde BENİM YERİM



Tatilde ÖDEME İSTE



İşte VİNOV



Yolculukta SKY LİMİT



Hemen İndirin
Google Play

Hemen İndirin
App Store

İndirmek için karekodu okutun



VakıfBank

BETA-PAK YÖNETİM KURULU BAŞKANI RIDVAN MERTÖZ: AMBALAJ SEKTÖRÜ EKONOMİYE KATKI VERMEDE OLMAZSA OLMAZ

AMBALAJ SEKTÖRÜNE İLGİNİN HER GEÇEN YIL ARTTIĞINI, ÖZELLİKLE AMBALAJ FUARLARININ YOĞUN KATILIMLARA SAHNE OLDUĞUNU BELİRTEN RIDVAN MERTÖZ, AMBALAJIN EKONOMİ İÇİN VAZGEÇİLMEZ BİR UNSURLAR OLDUĞUNU SÖYLEDİ



BETA-PAK YÖNETİM KURULU BAŞKANI **RİDVAN MERTÖZ**, İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLEN 30. ULUSLARARASI AVRASYA AMBALAJ FUARI'NDA ÜRÜNLERİNİN ZİYARETÇİLER TARAFINDAN BÜYÜK BİR İLGİ İLE KARŞILANDIĞI BİLGİSİNİ VERDİ.

Beta-Pak Yönetim Kurulu Başkanı Rıdvan Mertöz, ambalaj sektörünün gıda sektörüyle birlikte ekonomiye önemli bir katkı sağladığını söyledi.

Beta-Pak Yönetim Kurulu Başkanı Rıdvan Mertöz, 30. Uluslararası Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda Ekovitrin Yayın Koordinatörü Ali Karabaş'a konuştu.

Mertöz, fuara ilişkin olarak, "Bu sene Avrasya Ambalaj Fuarı'nda yerimizi aldık. Beta-Pak olarak neredeyse her yıl katıl-

dığımız bu fuar, her zamanki gibi yoğun ilgi gördü. İstanbul ve Türkiye'de birçok fuar kan kaybederken, Avrasya Ambalaj Fuarı bu yıl inanılmaz bir katılım aldı. Hatta birçok firma katılmak istedi ama yer bulamadı. Bu durum, ambalaj sektörünün ekonomimizde ve özellikle gıda sektöründe ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor" dedi.

AR-GE'MİZİ ÜST SEVİYEYE TAŞIYORUZ
Beta-Pak ve ürünleri hakkında da bilgi

veren Mertöz, su bardak makinelerinin yanı sıra süt ürünleri ve tereyağı üreten firmalara ambalaj makineleri ürettiklerini söyledi. Türkiye'de önde gelen süt ürünleri firmalarının müşterileri arasında yer aldığı bilgisini veren Mertöz, "Et ürünleri de ambalaj gerektiriyor ve dünya giderek daha küçük porsiyon ve ambalajlara yöneliyor. Bu da bizim için bir avantaj. Termoform yöntemli makineler üretiyoruz ve sürekli olarak malzeme kullanımını çevreye duyarlı hâle getirmek, plastik kullanımını azaltmak, enerji tasarruflı makineler üretmek için Ar-Ge çalışmamızı üst seviyeye taşıma hedefiyle gayret sarfediyoruz. Tasarım merkezimizde 14 mühendisimiz yoğun şekilde çalışıyor" dedi.

FUARA 1200 FİRMA KATILIM SAĞLADI

Fuarda 1200'e yakın firmanın yer aldığı belirtilen Mertöz, "Geçmiş yıllara göre katılım çok daha fazla. Bu sene fuarın 30. yılı. İlk fuar TÜYAP'ın Tepebaşı'ndaki 1.000 metrekarelik sergi salonunda yapılmıştı. Bugün ise alan 50.000 metrekareyi aşıyor" diye konuştu.

Yerli ve milli üretimin önemine de değinen Mertöz, "Üretimimizin yüzde 70'i ihraç ediliyor. Öncelikle komşu ülkelere, ardından Amerika'dan Kanada'ya, Kolombiya'dan Brezilya'ya kadar ihracatımızı genişletiyoruz. Bu sene Beta-Pak olarak 8 dış fuara katıldık. Türkiye'de de Avrasya Ambalaj Fuarı'na katıldık. Bu fuarın ziyaretçi sayısı 80.000-100.000 civarında olacak. Bu ülkemize ve sektörümüze gösterilen ilginin bir göstergesi" ifadelerini kullandı.

Q>FLATS

KURTKÖY

GÜVENLİ KONUTLARA
GÜVENLE SAHİP OLMAK

HEPİMİZİN HAKKI

Hem sağlam ve güvenli hem de yatırım
değeri olan bir eve sahip olmak hakkınız.

QFlats; MHR GYO güvencesiyle, alanında
uzman şirketlerle birlikte güvenle yükseliyor.

Deprem güvenliği, modern yaşam alanları,
sosyal donatılar ve merkezi konumuyla
sadece bir ev değil, kazandıran bir yaşam
sunuyor.

Üstelik size özel ödeme seçenekleriyle...

%20 PEŞİNAT
48 AY VADE
0,99 VADE ORANI



0216 227 58 34

QFLATS.COM.TR

qflats@mhrgyo.com.tr



ARSA SAHİBİ



GELİŞTİRİCİ



ANA YÜKLENİCİ



DEPREM PERFORMANS ANALİZİ



Allianz
Teknik

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI



İNŞAAT TÜM RİSKLER SİGORTASI



HOMER SMART GÜNDE 1500'DEN FAZLA ARACA HİZMET VERİYOR

HOMER SMART AUTO SERVICES YÖNETİM KURULU BAŞKANI HALUK BAYRAKTAR, BİNLERCE ARACA RANDEVU ALIMINDAN ONARIM, ÜCRETLENDİRME VE TESLİMİNE KADAR HİZMETLERİN TEK MERKEZDEN HIZLI BİR ŞEKİLDE ŞEFFAF VE GÜVENİLİR BİR ŞEKİLDE YAPILDIĞINI SÖYLEDİ

HOMER Smart Auto Services Yönetim Kurulu Başkanı Haluk Bayraktar, müşterilerine onarımdan ziyade yönetim hizmeti verdiklerini belirterek, "Bu, bizim için bir başarı göstergesi değil; varlık nedenimizin doğrulanması" dedi. Bayraktar, servis tamir hizmetinin yanında maliyeti ve onarım sürecini yöneterek binlerce araç ile uğraşan bir sektörün önemli ve güvenilir bir iş ortağı olarak çalıştıklarını söyledi. Haluk Bayraktar Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

MERKEZİ SİSTEMLE ŞEFFAF VE GÜVENİLİR HİZMET

♦ Hasar yönetimini bir stres kaynağı olmaktan çıkarıp bir konfor hizmetine dönüştürüyorsunuz. Bu noktada müşterilerinize en fazla değer katan hizmetinizden hangisi olarak öne çıkıyor?

HOMER olarak hasar yönetimini teknik bir süreçten çıkarıp, insan odaklı bir deneyim haline getirdik. Aracın kabulünden teslimine kadar geçen tüm aşamayı sadeleştirdik ve merkezi bir sistemle koordine ediyoruz. Tüm süreç tamamen dijital ve araç sahibini avuncunun içinde. Müşterilerimiz için en değerli şey; sürecin öngörülebilir, şeffaf ve güvenilir olması. Bizim farkımız, müşterinin endişesini alıp yerine güven bırakmak.

FELSEFEMİZ TEK STANDART ÇOK MARKA

♦ Her marka araca aynı standartlarda hizmet sunduğunuzu belirtiyorsunuz. Sizi sektörde farklı kılan ve rekabette öne geçmenizi sağlayan temel unsur nedir?

HOMER'in gücü, tek standart – çok marka felsefesinde yatıyor. Bizim için her araç, her müşteri aynı kalite değerine sahip. Tüm ihtiyaçların merkezi olarak yönetilmesi, ücretlendirilmesi, teknik kararların merkezden uzmanlar tarafından verilmesi en önemli farkımız. Tüm servislerimizde sadece araç onarımı için her gün ortalama 1500 araç olu-



HOMER SMART AUTO SERVICES YÖNETİM KURULU BAŞKANI **HALUK BAYRAKTAR**, "TÜRKİYE'NİN NERESİNDE OLURSA OLSUN, BİR ARACIN ONARIM İHTİYAÇI ORTAYA ÇIKTIĞINDA HOMER ORADA İŞ ORTAĞINA DÖNÜŞÜYOR" DEDİ.

yor ve kendi geliştirdiğimiz yazılım ortamımız ile randevu alımından teslimine kadar her şey kontrol altında yürüyor. Biz sektörde rekabeti hızla değil, istikrarla kazanıyoruz.

HİZMET ÇEŞİTLİĞİMİZ FAZLA, YÖNETİMİMİZ SADE

♦ Mini onarımdan lastik yönetimine kadar uzanan geniş bir hizmet portföyünüz bulunuyor. Bu çeşitliliği tek merkezden koordine etmek, sigorta sektörüne nasıl bir yenilik kazandırıyor?

Sigorta sektörü için en önemli şey güvenilir operasyonel ortaklıktır. Biz, hizmet çeşitliliğini artırırken yönetimi sadeleştirdik. Mini onarım, lastik, bakım, yol yardımı veya vale fark etmiyor — hepsi aynı sistem altında tek platformda yönetiliyor. Bu, sigorta şirketlerine hem maliyet kontrolü hem de veri güvenirliliği sağlıyor. Sigorta sektörü müşterilerine hasar dışında da araçları ve hatta sürücü ve

yolcular ile ilgili ihtiyaç duyacakları hizmetleri çok kolay bir şekilde şeffaf ve izlenebilir şekilde verebiliyoruz.

HOMER'İN FARKI MERKEZİ YÖNETİM KOLAYLIĞI

♦ Bireysel müşterilerin yanı sıra filo yönetimi hizmetleri de sunuyorsunuz. Filo müşterilerinizden gelen en dikkat çekici geri bildirim ne oldu?

Filo müşterilerimiz, HOMER'in en büyük farkını 'merkezi yönetim kolaylığı' olarak tanımlıyor. Kiraladıkları araçların Türkiye'nin neresinde onarım ihtiyacı duyacağını bilmeleri mümkün değil. İşte bu noktada HOMER tam bir iş ortağına dönüşüyor. Bizim işimiz ihtiyaç olduğunda servis tamir hizmeti vermek değil maliyeti, onarım sürecini de yönetmek ve binlerce araç ile uğraşan bu sektör için HOMER iyi çalışan güvenilir bir iş ortağı olmak. HOMER için hasar, bir son değil; güvenin başladığı andır.

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

VAKIFBANK'A DPR'DEN 1 MİLYAR DOLARLIK YENİ KAYNAK

VAKIFBANK HAVALE AKIMLARINA DAYALI DIVERSIFIED PAYMENT RIGHTS (DPR) SEKÜRİTİZASYON PROGRAMI KAPSAMINDA 425 MİLYON EURO VE 524 MİLYON DOLAR TOPLAMDA 1 MİLYAR DOLARLIK FONLAMA İŞLEMİNİ TAMAMLADI. BANKANIN BÖYLECE BU YIL SAĞLADIĞI FON TUTARI 1,7 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

VakıfBank, havale akımlarına dayalı DPR (Diversified Payment Rights) seküritlezasyon programı kapsamında 425 milyon euro ve 524 milyon dolar tutarında olmak üzere toplamda 1 milyar dolar eşdeğerinde işlemi başarıyla tamamladı. 5 ile 10 yıl arasında değişen vadelerle gerçekleştirilen işlem, Avrupa ve Orta Doğu başta olmak üzere Asya ve Amerika'dan toplam 8 yatırımcı tarafından fonlandı. Bu ikinci işlemle Banka'nın 2025 yılı içinde DPR programı kapsamında sağladığı toplam fonlama tutarı 1,7 milyar dolara ulaşmış oldu. VakıfBank, Türkiye'nin en büyük ikinci bankası olarak, dış ticaret işlemlerindeki güçlü pozisyonu ve artan işlem hacminin katkısıyla DPR programının kapasitesini daha da büyüttü. VakıfBank'ın DPR programı, yabancı para borçlanma araçları arasında yatırım yapılabilir nota sahip tek enstrüman olma özelliğiyle öne çıkıyor.

VAKIFBANK VE TÜRKİYE'YE GÜVENİN GÖSTERGESİ

VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalih, DPR programına yönelik güçlü uluslararası talebin VakıfBank'ın sağlam bilançosuna ve Türkiye ekonomisine duyulan güvenin açık bir göstergesi olduğunu söyledi. Üstünsalih, "Seçici kredi politikamız doğrultusunda söz konusu kaynağı ihracat, yatırım ve istihdamı destekleyen projelere yönlendirmeyi sürdüreceğiz" dedi.

TÜRKİYE VARLIK FONU'NDAN PAY KARARI

Türkiye Varlık Fonu (TVF), VakıfBank'ta sahip olduğu payların bir kısmını yurtdışı yerleşik kurumsal yatırımcılara satma kararı aldı. Türkiye Varlık Fonu, VakıfBank sermayesinin yaklaşık yüzde 1,53'üne karşılık gelen 152 milyon TL nominal değerli payın yurtdışı kurumsal yatırımcılara satışı için süreci başlattı. Satış, hızlandırılmış talep toplama yöntemiyle gerçekleştirilecek.

152 MİLYON TL'LİK PAY SATIŞTA

TVF'nin Kamuyu Aydınlatma Platformu'na



VAKIFBANK GENEL MÜDÜRÜ **ABDİ SERDAR ÜSTÜNSALİH**, DPR PROGRAMINA YÖNELİK GÜÇLÜ ULUSLAR ARASI TALEBİN BANKAYA VE TÜRKİYE'YE DUYULAN GÜVENİN AÇIK BİR GÖSTERGESİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

(KAP) yaptığı açıklamaya göre, fonun mülkiyetinde bulunan 7,4 milyar TL nominal değerli VakıfBank payının, 152 milyon TL'lik kısmı satışa çıkarılacak. Bu miktar, VakıfBank'ın çıkarılmış sermayesinin yaklaşık yüzde 1,53'üne karşılık geliyor. Satış işlemi, hızlandırılmış talep toplama yöntemiyle gerçekleştirilecek. Süreç başlatılırken, Merrill Lynch International tek küresel koordinatör ve talep toplayıcı (Sole Global Coordinator and Bookrunner) olarak yetkilendirildi. Satılacak pay adedi ve fiyatı, talep toplama sürecinin ardından belirlenecek. İşlemin takasının borsa dışında yapılması planlanıyor.

TVF'NİN PAYI AZALACAK

Satışın tamamlanmasıyla birlikte TVF'nin VakıfBank'taki doğrudan pay oranı yüzde 74,79'dan yüzde 73,26'ya düşecek. Bankanın serbest dolaşımdaki pay oranının ise yüzde 7,51 olması öngörülüyor. TVF, satış sonrası elinde kalan hisseler için, mutad istisnalar ve koordinatörün onayı dışında, 90 gün süreyle "satmama taahhüdü" (lock-up) verdiğini açıkladı.

VAKIF KATILIM'DAN 500 MİLYON DOLARLIK SUKUK İHRACI

Vakıf Katılım, 500 milyon dolarlık sukuk ihracı gerçekleştirdi. İhraca; başta Körfez Bölgesi, İngiltere ve Kıta Avrupası olmak üzere dünyanın farklı bölgelerinden 80'de fazla uluslararası yatırımcıdan 1,8 milyar ABD doları tutarında talep geldi. Sermaye benzeri sukuk ihracı içerisinde en düşük maliyetle tamamlanan ihracın global koordinatörünü HSBC, Emirates NBD ve Standard Chartered Bank üstlendi. Vakıf Katılım Genel Müdürü Mehmet Ali Akben, "Geliştirdiğimiz ürün ve hizmetlerle yalnızca müşterilerimizin ihtiyaçlarına çözüm sunmakla kalmıyor, aynı zamanda katılım bankacılığına duyulan güveni de pekiştiriyoruz" dedi.



Termal Havuz Keyfi, Konforlu Oda & Sütler, Doğa ile İç İç Atmosfer Wellness & SPA Deneyimi...
Narven Wellness & Thermal Hotel'de hem bedeninizi hem ruhunuzu yenileyin.

Doğanın Kalbinde; Huzur, konfor ve şifa bir arada!



Tatilinizi taçlandırmak için sizi **Narven Wellness & Thermal Hotel**'e bekliyoruz.

ARTAŞ OTELLER GRUBU'NDA VADİSTANBUL KADROSUNA İKİ ATAMA

Vadistanbul'un kalbinde konumlanan Artaş Oteller Grubu'na bağlı Vadistanbul bölgesi otelleri, yönetim kadrosunda iki önemli terfi gerçekleştirerek satış ve pazarlama yapılanmasını güçlendirdi. İki atama Artaş Oteller Grubu'nun yalnızca güçlü insan kaynağına yaptığı yatırımın değil, aynı zamanda yetenekleri içeriden yetiştirerek sürdürülebilir bir liderlik kültürü oluşturma vizyonunun da bir yansıması olduğu belirtildi. Grup bünyesinde uzun süredir görev yapan Selin Tan, Radisson Collection Hotel Vadistanbul'un Satış ve Pazarlama Direktörü pozisyonuna atandı. Turizm ve konaklama sektöründe 15 yılı aşkın deneyime sahip olan Tan, kariyeri boyunca Titanic Hotels ve Radisson Hotels zincirlerinde çeşitli yöneticilik görevlerinde bulundu. Diğer atama Özgür İpekerkil, Artaş Oteller Grubu'nun yeni stratejisi doğrultusunda, bünyesindeki rezidans



markalarının tek bir yapı altında konsolide edilmesine liderlik edecek olan İpekerkil, Mövenpick Living Saklıvadi, Mövenpick Living Çamlıvadi, Radisson Residences Vadistanbul ve Radisson Residences Avrupa TEM İstanbul otellerinin Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görevlendirildi.



Turizm sektöründe 15 yılı aşkın deneyime sahip olan İpekerkil, geçmişte Radisson, Hilton ve TAV Holding bünyelerinde üst düzey görevlerde bulundu. Ayrıca Amerika'da Marriott Virginia Beach USA otelinde edindiği uluslararası deneyimiyle dikkat çekiyor.

YÜZDE 8,6'LIK İŞSİZLİK RAKAMLARINDA DEĞİŞEN BİR DURUM YOK

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre Türkiye'de işsizlik oranı, Eylül ayında bir önceki aya göre değişmeyerek yüzde 8,6 olarak belirlendi. Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaş grubundaki işsiz sayısı, Ağustos ayına kıyasla 12 bin artışla 3 milyon 75 bin kişi oldu. İşsizlik oranı erkeklerde yüzde 7,4, kadınlarda yüzde 11,1 olarak tahmin edildi.

Söz konusu ayda, 15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfustaki işsizlik oranı, bir önceki aya göre 0,9 puan azalarak yüzde 14,9 oldu. Bu yaş grubunda işsizlik oranı erkeklerde yüzde 11,4, kadınlarda yüzde 21,4 olarak hesaplandı.

Ülkede istihdam oranı ise 0,3 puan azalarak yüzde 48,9 oldu. Türkiye'de istihdam edilenlerin sayısı, aylık bazda 200 bin kişi azalarak 32 milyon 491 bine düştü. Bu oran erkeklerde yüzde 66,3 iken kadınlarda yüzde 31,8 olarak kayıtlara geçti.

Zamana bağlı eksik istihdam, potansiyel iş gücü ve işsizlerden oluşan atıl iş gücü oranı, aylık bazda 1,2 puan azalarak yüzde 28,6'ya düştü. Zamana bağlı eksik istihdam ve işsizlerin bütünleşik oranı yüzde 18 iken işsiz ve potansiyel iş gücünün bütünleşik oranı yüzde 20,5 olarak tahmin edildi.



Gümüş Katılım Emeklilik Fonu (KGC), Türkiye’de İlk Kez Katılım Emeklilik’te!

FON KODU:
KGC



BES birikimlerinizi artık Türkiye’nin
ilk faizsiz Gümüş Emeklilik Fonu’nda
değerlendirebilirsiniz.

*Katılım Emeklilik Gümüş Emeklilik Yatırım
Fonu’ndan tüm BES’liler BEFAS platformu
üzerinden yararlanabilir.*

**%100
FAİZSİZ**

**+%30
DEVLET
KATKISI**

Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.



DURGUNLUĞA RAĞMEN SANAYİ SEKTÖRÜ İHRACAT REKORU KIRDI



Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre, Türkiye'nin ihracatı, Ocak-Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4,1 artarak 200,6 milyar dolara yükseldi. Küresel jeopolitik ve ekonomik krizlere rağmen Türk sanayi sektörü, 143,2

milyar dolarla tüm zamanların en yüksek Ocak-Eylül ihracatını gerçekleştirdi. Yılın 9 ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 5,7 artan sanayi ihracatının, Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki payı yüzde 71,4 oldu.

Sanayi bünyesinde faaliyet gösteren 15

sektörden 6'sı ihracat rekoru kırdı. Otomotiv endüstrisi 30,2 milyar dolar, elektrik ve elektronik 12,9 milyar dolar, mücevher sektörü 6,2 milyar dolar, savunma ve havacılık sanayii 6 milyar dolar, iklimlendirme sanayii 5,4 milyar dolar ve gemi yat ve hizmetleri de 1,5 milyar dolarla tüm zamanların en yüksek Ocak-Eylül ihracatını gerçekleştirdi.

Yine Yılın 9 ayında savunma ve havacılık sanayi yüzde 39,3, mücevher sektörü yüzde 14,3, otomotiv endüstrisi yüzde 12,3, gemi yat ve hizmetleri yüzde 8,7, elektrik ve elektronik yüzde 5,7 ve iklimlendirme sanayi de yüzde 3,2 ihracat artışı kaydetti.

Almanya'ya otomotiv ve iklimlendirme endüstrisi 5,5 milyar dolarlık, Birleşik Krallık'a elektrik ve elektronik sektörü 1,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Mücevher sektörü ise Birleşik Arap Emirlikleri'ne 2,3 milyar dolarlık ve Norveç'e gemi yat ve hizmetleri 264,6 milyon dolarlık dış satıma imza attı.

MAKİNE İHRACATI 20,9 MİLYAR DOLARLA TAM GAZ SÜRÜYOR

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) verilerine göre Türkiye'nin Ocak-Eylül döneminde serbest bölgeler dahil toplam makine ihracatı geçen yıl ile aynı seviyede gerçekleşerek 20,9 milyar dolar oldu.

Sektörün en büyük ihracat pazarı olan Almanya'ya makine ihracatı yüzde 3,4 artarak 2,4 milyar dolara yaklaşırken, yüzde 3,5'lik artış kaydedilen ABD pazarında yaklaşık 1,4 milyar dolar seviyesine ulaşıldı.

Makine sektörünün yıllıklandırılmış ithalatı ise 45 milyar dolar seviyesinde belirlendi. Kilogram başına ortalama ihracat fiyatları 8 dolarlık tarihi seviyesini koruyan makine sektörü, dolar bazında yaşanan yüzde 7,8'lik fiyat artışıyla tonaj olarak yaşanan yüzde 7'lik daralmayı da karşıladı.

MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu, ABD'deki Donald Trump yönetiminin korumacı eğilimlerinden en fazla etkile-

nen üretim merkezleri arasında yer alan AB'nin, ABD'ye ihracatının Temmuz'da yüzde 10 gerilediğini söyledi.

Karavelioğlu ABD'nin kota uygulamalarının yanında döviz kurlarındaki hareketliliğin de dış ticareti etkilediğini belirterek, "Gümrük tarifeleri kadar, euro/

dolar paritesinin 1,18 seviyelerine kadar yükselmesinin de payı var. Eurodaki değerlenme, Türkiye'nin ihracatının dolar bazında artmasını sağlamakla birlikte Avrupa mallarını ABD için daha pahalı hale getirerek kıtanın dış ticaret hacmini daraltıyor" dedi.



MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ (MAİB) BAŞKANI **KUTLU KARAVELİOĞLU**

GELECEĞİNE
GÜÇ KAT

EMPOWER YOUR FUTURE



KAAN

MİLLÎ MUHARİP UÇAK
TURKISH FIGHTER

TUSAŞ - Türk Havacılık ve Uzay Sanayii A.Ş.

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

tusas.com





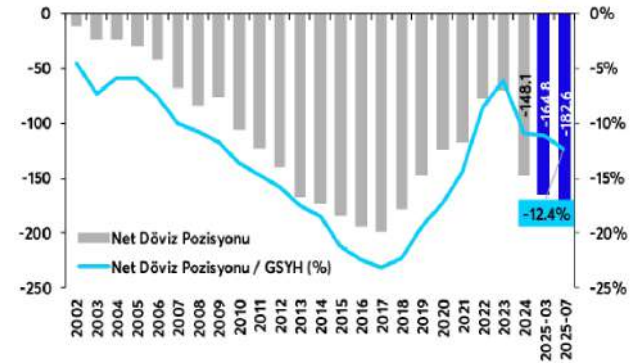
FINANSAL HİZMETLER GÜVEN ENDEKSİ (FHGE) YÜZDE 12,3 ARTTI

Finansal Hizmetler İstatistikleri ve Finansal Hizmetler Güven Endeksi (FHGE) Eylül ayında yüzde 12,3 puan arttı. Merkez Bankası'nın (TCMB) verilerine göre 177 değerine ulaşan FHGE'ye gre iş durumu ve hizmetlere olan talebin son 3 ayda iyileşme, hizmetlere yönelik talepte artış gözlemlendi. FHGE finansal sektörde faaliyet gösteren 147 kuruluşun verilerine göre değerlendiriliyor. İstihdama ilişkin son 3 ay ve gelecek 3 ay için istihdamın zayıf seyredeceği öngörüldü. Endeks alt sektörler olarak kıyaslandığında finansal hizmet faaliyetleri, sigorta, reasürans ve emeklilik fonlarıyla finansal hizmetler ve sigorta için yardımcı faaliyetlerde de yükselişler kaydedildi.

FINANSAL KESİM DIŞINDAKİ FİRMALARIN NET DÖVİZ POZİSYONU AÇIK VERDİ

Merkez Bankası (TCMB) verilerine göre, Temmuz ayında önceki aya kıyasla finansal kesim dışındaki firmaların net döviz pozisyonu 182,6 milyar dolar açık verdi. 2024 yılında bu açık 147,8 milyar dolar idi. Döviz varlıkları sene sonuna göre 11,6 milyar dolar artarak 168,9 milyar dolar oldu. Döviz yükümlülükleri ise aynı dönemde 46,1 milyar dolar artışla 351,5 milyar dolar oldu. Net döviz pozisyonu/GSYH oranı 1,5 yüzde puan düşerek eksi yüzde 12,4 oldu. Bu oran 2024 yılında eksi yüzde 11,2 şeklinde gerçekleşmişti. Finans dışı şirketlerin kısa vadeli net döviz fazlası sürse de yıl sonuna göre 6,9 milyar dolar düşüşle 6,7 milyar dolar oldu. Kısa vadeli net döviz pozisyonunun GSYH'ye oranı 2024'teki yüzde 1,0 seviyesinden Temmuz 2025 itibarıyla yüzde 0,5'e geriledi.

Finansal Kesimi Dışındaki Şirketlerin Net Döviz Pozisyonu
(milyar dolar)



IFC'DEN TÜRKİYE'YE SON 10 YILDA 23,5 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Uluslararası Finans Kurumu (IFC) Orta Doğu ve Orta Asya Bölgesel Başkan Yardımcısı Riccardo Puliti, 50 seneden fazla Türkiye'de özel sektörün gelişimini desteklediklerini, geçen 10 sene içinde Türkiye'ye 23,5 milyar dolar yatırım gerçekleştirdiklerini söyledi. Türkiye'nin yenilikçi finans alanında öncü bir konuma geldiğini belirten Riccardo Puliti, "Türkiye İş Bankası'nın depremde etkilenen bölgelerdeki binlerce küçük işletmeye finansman sağlamak için gerçekleştirdiği Türkiye'nin ilk dijital tahvil ihracına yatırım yaptık. Ayrıca, iklim uyumu ve sürdürülebilir su yönetimini teşvik etmek amacıyla QNB tarafından Türkiye'nin ilk mavi tahvil ihracına yatırım yaptık" dedi.



*İkinci elin
en yenileri için
BusStore'u ziyaret edin.*



BUSSTORE
Pre-owned Mercedes-Benz and Setra Buses

444 628 4
İletişim Merkezi 444 MBT 4

Akçaburgaz, Süleyman Şah Cad.
No:2, 34522 Esenyurt/İstanbul



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

Aydınlık bir
gelecek için,
**ERKEN KAYIT
BAŞLADI**

2025-2026 Güz Döneminde

YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

KAYITLARINDA **ERKEN KAYIT** İNDİRİMLERİ

%20

21 MAYIS - 7 TEMMUZ

%15

8 TEMMUZ - 23 AĞUSTOS

%10

24 AĞUSTOS - 10 EKİM

Başvuru ve Bilgi için:



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



FLORYA YERLEŞKESİ

www.aydin.edu.tr X f @ ▶ [lisansustuiaul](https://www.youtube.com/channel/UCisansustuiaul)



İAÜ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM
ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE, AFRIKA İLE KÜRESEL MEYDAN OKUMALARA KARŞI GÜÇ BİRLİĞİ YAPACAK



Ticaret Bakanlığı, ev sahipliğinde, Afrika Birliği koordinasyonunda ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu'nun (DEİK) organizasyonu ile düzenlenen Türkiye-Afrika İş ve Ekonomi Forumu

(TABEF), İstanbul Kongre Merkezi'nde yapıldı. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, büyük buluşmada 27 Afrika ülkesi ve 4 bölgesel kuruluştan 28 bakan, çok sayıda bakan

yardımcısı, üst düzey temsilci ve 4 bine yakın Afrikalı ve Türk iş insanının bir araya geldiğini söyledi.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Zirvemizin (Türkiye-Afrika İş ve Ekonomi Forumu) konusu, küresel ekonomik belirsizlikte birlikte yol almak ve küresel meydan okumalara karşı güç birliği yapmak, Türkiye-Afrika ortaklığını güçlendirmektir. Türkiye ile Afrika ülkeleri arasındaki ticaret hacmi bu yıl 40 milyar dolara ulaşacak" dedi.

Resmi oturumların yanı sıra birçok alanda panel, sergi ve iş görüşmesi gerçekleştirildiğini dile getiren Bolat, "TABEF, Türkiye ile Afrika arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri geliştirmeyi ve Afrika'nın gelişmesine katkılar sunmayı hedeflemektedir" diye konuştu.

AĞAR: TÜRK MALI İMAJINI KORUYARAK İHRACATI SÜRDÜRÜLEBİLİR KILIYORUZ

İhracatın Kahramanları'na ödül verildiği Uluslararası Güvenilir Ürün Zirvesi'nde konuşan Ticaret Bakan Yardımcısı Volkan Ağar, ürün güvenliği, ihracatın gelişimi ve yeni projelere ilişkin önemli mesajlar verdi. Ağar, ürün güvenliğinin ve kalite standartlarının sadece tüketici sağlığını korumakla kalmadığını, aynı zamanda adil rekabet ortamı, yerli üretimin güçlendirilmesi ve ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği için de temel bir unsur olduğunu söyledi.

"Türk malı imajına zarar veren firmalara toplam 2,4 milyon TL idari ceza uyguladık" diyen Ağar, önümüzdeki dönemde de güvensiz ürün ihracatı yapanlara yönelik caydırıcı önlemlerin süreceğini belirtti. Ağar, Türkiye'nin ihracat performansına da değinerek, 2002'de 36,1 milyar dolar



olan toplam ihracatın yaklaşık 270 milyar dolara, tarım ve gıda ürünleri ihracatının ise 3,7 milyar dolardan 32,6 milyar dolara yükseldiğini söyledi. Yeni pazarlara erişim için yapılan çalışmalar hakkında bilgi veren

Ağar, Kanada'ya su ürünleri ve Filipinler'e kanatlı et ihracatında kısıtlamaların kaldırıldığını açıkladı. Yakın zamanda Çin'e yapılacak resmi heyetle yeni pazar açılımlarının hedeflendiğini kaydetti.

**Karmaşık Görünen
İthalat-İhracat Süreçlerini
Bizimle Çözün!**



HALKBANK TÜRKİYE - ABD ARASINDA SÜREN MUTABAKATTAN ÜMİTLİ ABD'DEKİ DAVA SÜRECİ OLUMLU YÖNDE İLERLİYOR

HALKBANK, ABD'DE ALEYHLERİNDE AÇILAN DAVANIN İSTİNAF MAHKEMESİ'NİN KARARINA KARŞI ABD YÜKSEK MAHKEMESİ NEZDİNDE YAPTIĞI TEMYİZ BAŞVURUSUNUN REDDEDİLMESİNE KARŞILIK, SÜRECİN OLUMLU YÖNDE DEVAM ETTİĞİNİ BİLDİRDİ

Halkbank, ABD'de Banka aleyhine açılan ceza davasında ikinci İstinaf Mahkemesi'nin kararına karşı ABD Yüksek Mahkemesi nezdinde yaptığı temyiz başvurusunun reddedildiğini bildirirken, "Bu gelişme, hukuki sürecin tamamlandığı anlamına gelmemektedir" bilgisini verdi.

Halkbank, Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklamada, ABD'deki ceza davası kapsamında Yüksek Mahkeme'ye yaptığı temyiz başvurusunun reddedildiğini bildirdi. Açıklamada, ABD ve Türkiye arasında mutabakatlar çerçevesinde hukuki bir uzlaşma zemini yakalamaya yönelik girişimlerin de ayrıca olumlu yönde devam etmekte olduğu belirtildi.

HALKBANK'TAN KAP'A AÇIKLAMA

KAP açıklamasında, şu ifadelerle yer verildi: "Bilindiği üzere Halkbank'ın ABD'de devam etmekte olan ceza davasıyla ilgili süreçte ikinci İstinaf Mahkemesi, Bankamızın tekmül hukuku açısından dokunulmazlık talebini 22.10.2024 tarihinde reddetmişti. İkinci İstinaf Mahkemesi'nin aleyhimize verdiği bu kararla ilgili olarak Bankamızın ABD Yüksek Mahkemesi (Supreme Court of the United States) nezdinde yaptığı temyiz başvurusu, anılan Yüksek Mahkeme tarafından 6 Ekim 2025 tarihinde reddedilmiştir. Bu gelişme, hukuki sürecin tamamlandığı anlamına gelmemektedir. Süreç olağan akışında ilerleyecek olup bankamız tüm yasal haklarını kullanmaya devam edecektir."

ABD'DE HALKBANK'A NİÇİN DAVA AÇILDI?

ABD'li savcılar, Halkbank'ın İran'a ait kısıtlı



20 milyar dolarlık fonu gizlice transfer ettiğini, petrol gelirlerini altın ve nakde çevirdiğini ve petrol gelirlerinin aktarımını meşrulaştırmak için sahte gıda sevkiyatları belgelendirdiğini iddia ediyor. 2019 yılında açılan dava, ABD ile Türkiye arasındaki ilişkilerde önemli bir gerginlik kaynağı olmuştu. Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, davayı 'hukuksuz ve çirkin bir adım' olarak nitelendirmişti.

Dava, Halkbank'ın ABD'nin İran'a yönelik ekonomik yaptırımlarını milyarlarca dolar değerinde bir sistem kurarak delindiği iddiasına dayanıyor. Suçlamaların merkezinde yer alan fon trafiğinin boyutunun, ABD Federal Savcılığı'nın iddianamesine göre yaklaşık 20 milyar dolar civarında olduğu belirtiliyor.

DAVADA YÖNETİLEBİLİR BİR UZLAŞMA BEKLENİYOR

ABD Federal Savcılığı'nın 2019 tarihli iddianamesine göre, banka İran'ın petrol ve doğalgaz gelirlerini altın ve nakde dönüştürerek, bu fonların yasa dışı yollarla transfer edilmesine aracılık etti. Bu işlemlerin meşru görünmesi için sahte gıda ve ilaç sevkiyatı belgeleri düzenlendiği, böylece hem ABD Hazine Bakanlığı'nın hem de Amerikan finans sisteminin dolandırıldığı öne sürülmektedir. Suçlamalar arasında kara para aklama, dolandırıcılık ve komplo kurma gibi ağır maddeler yer almakta. Türkiye, Halkbank'ın ABD'de devam eden davasında yönetilebilir bir uzlaşma bekliyor. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD ziyaretinde konuyu ABD Başkanı Donald Trump ile ele aldığı da belirtiliyor.

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

İHRACATTA 390 MİLYAR \$'LIK CUMHURİYET TARİHİ REKORU

TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, TÜRKİYE'NİN MAL VE HİZMET İHRACATINDA 390 MİLYAR DOLARA ULAŞTIĞINI, BU RAKAMIN 102 YILLIK CUMHURİYET TARİHİNİN REKORU OLDUĞUNU SÖYLEDİ. BOLAT, "BU BAŞARI ÜRETİCİMİZİN AZMI, İHRACATÇIMIZIN GAYRETİDİR" DEDİ



TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, TÜRKİYE'NİN SAVUNMA, OTOMOTİV, BEYAZ EŞYA, TARIM, TEKSTİL VE HAZIR GIYIM SEKTÖRLERİ İHRACATINDA TARİH YAZDIĞINI SÖYLEDİ.

Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, "Bugün itibarıyla, mal ve hizmet ihracatı toplamında 390 milyar dolara ulaşarak, Cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırdık" dedi. Bakan Bolat, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın "Türkiye Yüzyılı" vizyonu doğrultusunda, üretimden ihracata, teknolojiye markalaşmaya uzanan güçlü yapıyı geliştirmeye devam edeceklerini belirterek, Cumhuriyet'in ikinci yüzyılının "Ticaretin Yüzyılı" olacağını vurguladı. 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı tebriği ve Cumhuriyet'in 102'nci yılında Tür-

kiye'nin ticari başarılarına dair sosyal medya hesabından değerlendirmelerde bulunan Bakan Prof. Dr. Bolat, Türkiye ekonomisi ve dış ticaretin son 20 yılda köklü bir dönüşüm yaşadığını söyledi.

Cumhuriyet tarihinin ihracat rekoru başasının üreticilerin azmi, ihracatçının gayreti, girişimcilerin cesareti ve milletin birlik ve beraberliğinin eseri olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Bolat, "Türk mal ve hizmetlerinin kalite, rekabetçilik ve beğeni gücünü temsil etmektedir. Cumhuriyetimizin 102'nci yılında, 'Üreten, ihraç eden, büyüyen Türkiye'

vizyonuyla daha güçlü, daha müreffeh bir geleceğe yürümeye devam ediyoruz" dedi.

MAL İHRACATIMIZ DA REKOR YAPTI

Mal ihracatına ilişkin verilere değinen Bakan Prof. Dr. Bolat, "29 Ekim itibarıyla, mal ihracatımız 270 milyar dolara ulaşarak Cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırmıştır. Hizmet ihracatımızla birlikte toplam ihracatımız 390 milyar dolara ulaşmış, yılbaşında belirlediğimiz hedefin de üzerine çıkarak tarihimizin en yüksek seviyesine ulaşmanın gururunu ve mutluluğunu yaşamamıza vesile olmuş-

tur. Dünya mal ihracatından aldığımız pay, 1980-2000 yılları arasında ortalama yüzde 0,38 seviyesinde seyretmiştir. 2002 yılında yüzde 0,55'e, 2024 yılında ise yüzde 1,07'ye yükselerek, Cumhuriyet tarihimizin en yüksek oranına ulaşılmıştır" ifadesini kullandı.

53 ÜLKEYE 1 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE İHRACAT

Cumhuriyet'in ilk yıllarında yalnızca 24 ülkeye ve 30 fasılda yapılan ihracatın, günümüzde 224 ülke ve gümrük bölgesine, tüm fasıllara ve 12 bin 806 farklı ürüne yayıldığına dikkat çeken Bakan Bolat, Türkiye, dünyanın dört bir yanına üretimini ulaştıran, rekabet gücü yüksek, dinamik bir ihracat ekonomisine sahip olduğunu bildirdi.

Prof. Dr. Bolat, "2024 yılı itibarıyla, 53 ülkeye 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirilmiş; 60 ülkede Cumhuriyet tarihimizin en yüksek ihracat rakamlarına ulaşılmıştır. Yine aynı yıl, 31 ilimizin yıllık ihracatı 1 milyar doları aşarken, ihracatçı firma sayısı 180 bin 396'ya yükselmiştir. Bununla birlikte, 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirilen fasıl sayısı da 53'e ulaşarak yeni bir dönüm noktası olmuştur" bilgisini verdi.

İMALAT SANAYİ İHRACATI, TOPLAMIN YÜZDE 42,6'SI

Dünyada her alandaki değişim ve dönüşüme rekabet ölçüsünde karşılık vermeye çalıştıklarını dile getiren Bolat, "Bu gayretlerimizin bir sonucu olarak, 2002 yılında yüzde 30,4 olan orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürün ihracatının toplam imalat sanayi ihracatımız içindeki payı, 2024 yılında yüzde 41'e, 2025 yılının ilk 9 ayında ise yüzde 42,6'ya yükselmiştir. Son 22 yılda sağlanan bu büyük başarıyla orta yüksek ve yüksek teknoloji ürün ihracatımızda artış aralıksız devam etmektedir" açıklamasını yaptı. Satın alma gücü paritesini değerlendiren Bakan Bolat, Türkiye'de kişi başına düşen gelirin 2002 yılında OECD ortalamasının yalnızca yüzde 35'i düzeyindeyken, 2024 yılı itibarıyla bu oranın yüzde 70'in üzerine çıktığını ifade etti. Bakan Bolat, otomotiv sektöründe 2 milyona yakın üretim kapasitesi, yıllık 1,5 milyon araç üretimi ve 37 milyar doları aşan ihracat ile Türkiye'nin Avrupa'nın dördüncü, dünyanın ise on ikinci en büyük üretim üssü olduğunu aktardı.

TÜRKİYE OECD ÜLKELERİ ARASINDA EN HIZLI BÜYÜYEN ÜLKE

2003-2024 dönemindeki büyüme verileri-ne de değinen Prof. Dr. Bolat, "2003-2024



TÜRKİYE 32 MİLYAR DOLARLIK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM, 32,6 MİLYAR DOLARLA TARIM İHRACATININ YANINDA 15 MİLYAR DOLAR CİROYU AŞAN SAVUNMA SANAYİİYLE DİKKAT ÇEKİYOR.



TÜRKİYE'NİN BUGÜN 2024 ÜLKE VE GÜMRÜK BÖLGESİNE 12.806 FARKLI ÜRÜNÜ İHRAÇ ETTİĞİNİN ALTINI ÇİZEN PROF. DR. ÖMER BOLAT, "ÜLKEMİZ 53 ÜLKEYE 1 MİLYAR DOLARIN ÜZERİNDE İHRACAT YAPTI. 60 ÜLKEDE CUMHURİYET TARİHİMİZİN EN YÜKSEK İHRACAT RAKAMLARINA ULAŞTI" DEDİ

döneminde dünya ekonomisindeki büyüme hızı yüzde 3,6 olarak gerçekleşirken, Türkiye ekonomisi 1980-2002 dönemine göre 1,5 puan, dünya ortalamasına göre ise 1,9 puan daha hızlı büyümüştür. Bu güçlü büyüme performansı ile Türkiye, milli geliri 2002 yılında dünyanın 21'inci en büyük ülkesi iken, 2024 yılında 17'nci ülkesi; satın alma gücü paritesine göre hesaplanmış gelirden ise 2002 yılında dünyanın 16'ncı ülkesi iken, 2024 yılında 12'nci ülkesi haline gelmiştir. 2002-2024 döneminde Gayri Safi Yurt İçi Hasıla reel olarak yüzde 216 oranında artmış, dolar bazında yaklaşık beş

kat büyümüştür. 2002 yılında 238,7 milyar dolar olan milli gelir 2024 yılında 1 trilyon 358 milyar dolara, kişi başına gelir ise 3.616 dolardan 15.325 dolara yükselmiştir. Türkiye, 2020-2024 döneminde yıllık ortalama yüzde 5,4'lük büyüme oranıyla OECD ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ikinci ülke olmuştur" bilgisini verdi.

TARIM İHRACATINDA DIŞ TİCARET FAZLASI VERİYORUZ

Tarım sektörüne de değinen Ticaret Bakanı Prof. Dr. Bolat, Türkiye'nin tarımsal ihracatının bugün 32,6 milyar dolarlık bir hacme ulaştığını ve 10,8 milyar dolar dış ticaret fazlası veren sayılı ülkelere biri haline geldiğini söyledi.

Bolat, tekstil ve hazır giyim sektörünün, bugün 32 milyar dolarlık ihracatıyla dünyanın en büyük yedinci, Avrupa'nın üçüncü ihracatçısı konumuna geldiğini aktararak, Türkiye'nin, tekstilde 9,4 milyar dolar; hazır giyimde 19 milyar dolar ihracat ile dünyanın ilk altı, Avrupa'nın ilk üç ülkesi arasında yer aldığını kaydetti.

Savunma sanayinin gelişimine de anlatan Prof. Dr. Bolat, "Savunma sanayimiz, son yıllarda büyük bir atılım gerçekleştirmiş-tir. 2002 yılında 248 milyon dolar olan savunma ve havacılık ihracatımız, 2024 yılı itibarıyla 15 milyar doları aşan ciroya, 90 bini aşkın istihdama ve 180 farklı ülke ile bölgeye yapılan 7,1 milyar dolarlık ihracat hacmine ulaşarak küresel bir güç haline gelmiştir" bilgilerini paylaştı.

DÜNYA BORSALARI İSTANBUL'DA BULUŞTU

KÜRESEL DEĞİŞİMLERİN SERMAYE PİYASALARINDA BÜYÜK RİSKLER OLUŞTURDUĞUNU BELİRTEN BORSA İSTANBUL GENEL MÜDÜRÜ KORKMAZ ERGUN, "İŞ BİRLİKÇİ YAKLAŞIMIMIZLA KÜRESEL SERMAYE PİYASALARININ DÖNÜŞÜMÜNDE AKTİF ROL ALMAYA HAZIRIZ" DEDİ

Borsa İstanbul AŞ. Genel Müdürü Korkmaz Ergun, dünyada teknoloji dahil ortamın hızla değiştiğini belirterek, borsaların ortak görevi kurumlarının dayanıklılığını artırmak ve yatırımcı güvenini güçlü tutmak olduğunu söyledi.

Dünya Borsalar Federasyonu'nun (WFE) 64'üncü genel kurulu ve yıllık toplantısı Borsa İstanbul'un ev sahipliğinde yapıldı. Genel kurula Borsa İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Erişah Arıcan, Genel Müdür Korkmaz Ergun, WFE Başkanı John Mckenzie, WFE Başkan Yardımcısı Halid El Hüssan, WFE Çalışma Komitesi Başkanı Carlson Tong ve SGX Group İcra Kurulu Başkanı Loh Boon Chye ile yerli ve yabancı sermaye piyasası temsilcisi katıldı.

Her yıl dünya genelinde 90 ülkeden yaklaşık 250 üst düzey temsilcinin katılımıyla gerçekleşen program, bu yıl da sermaye piyasalarının gelişimi ve sorunlar karşısında sektör tarafından üretilen çözümlerin konuşulduğu önemli bir buluşma noktası olma niteliği taşıyor.

SORUNLARI ÇÖZMEDE ÖNEMLİ ADIMLAR ATTIK

Borsa İstanbul Genel Müdürü Korkmaz Ergun toplantıda yaptığı konuşmada, küresel değişimlerin sermaye piyasalarında önemli riskler oluşturduğunu, ancak buna karşılık fırsatlar da getirdiğinin altını çizdi. Borsa İstanbul'un söz konusu sorunları çözmede önemli adımlar attığına değinen Korkmaz Ergun, "İş birliği, ortaklıklar ve ortak projeler ile güçlendik. Ortak görevimiz, kurumumuzun dayanıklılığını artırmak ve yatırımcı güvenini güçlü tutmaktır. Bugün, geleceğe dair



DÜNYA BORSALAR FEDERASYONU'NUN (WFE) 64. GENEL KURULU VE YILLIK TOPLANTISI İSTANBUL'DA BORSA İSTANBUL EV SAHİPLİĞİNDE BORSA İSTANBUL YÖNETİM KURULU BAŞKANI **PROF. DR. ERİŞAH ARICAN**, GENEL MÜDÜR **KORKMAZ ERGUN**, WFE BAŞKANI **JOHN MECKENZIE** VE YÖNETİCİLERİN GONG ÇALMASIYLA BAŞLADI.

iç görüşlerimizi, bilgilerimizi ve fikirlerimizi paylaşmak için bir araya geldik. İş birlikçi yaklaşımımızla, küresel sermaye piyasalarının dönüşümünde aktif rol almaya hazırız. Bugünkü ev sahipliğimiz, ortak bir geleceğe olan güçlü bağlılığımızı da gösteriyor" dedi.

EŞİTSİZ REKABET ORTAMINI SÜRDÜRECEK MİYİZ?

Konuşmasında, "Şirketlerin daha uzun süre özel sektörde kalmasını kolaylaştıran ve dolayısıyla genel perakende yatırımcılarımızın katılımını engelleyen eşitsiz bir rekabet ortamı oluşturmaya devam mı edeceğiz?" diye soran WFE Başkanı John Mckenzie, yatırımcı zihniyetindeki değişim ve yatırımın zaman içinde değişmesi üzerine çok zaman harcadıklarını, özel piyasalar ile halka açık piyasalar arasındaki etkileşim ve bunun teknolojik

değişimin bir parçası olduğuna yönelik konulara çalıştıklarını söyledi.

WFE Başkanı John Mckenzie, "Bir kuruluş olarak düşündüğümüzde, en önemli veya kritik olarak ele aldığımız temalar, teknolojik değişikliklerin ne kadar hızlı gerçekleştiği ve yapay zekâ tokenizasyonu gibi hem piyasayı desteklemek için kullanılabilecek birçok şey açısından inovasyon hızıdır" dedi.

WFE Başkan Yardımcısı Halid el-Hüssan da, yatırımcıların daha fazla özel sermaye kredisine yöneldiğini ve daha iyi getiriler aramalarının çok önemli olduğunu söyledi. El-Hüssan, varlık tokenleştirme ve otomasyonun giderek daha fazla veri odaklı faaliyet getirdiğini belirterek, yapay zekânın blok zincirleri, pazarlardaki operasyonları ve analitiği dönüştürdüğüne vurgu yaptı.

BORSA İSTANBUL'A TEKNOLOJİ İŞ BİRLİĞİ GİRİŞİMİ ÖDÜLÜ

Etkinlik kapsamında Borsa İstanbul, Dünya Borsalar Federasyonu tarafından verilen Teknoloji İş Birliği Girişimi (Technology Collaboration Initiative) ödülüne layık görüldü. Bu ödül, Borsa İstanbul'un teknoloji ihracına yönelik atılımlarını ve başarılarını vurgularken aynı zamanda teknoloji alanında diğer borsalar ile yaptığı iş birliklerinin ve bu borsaların gelişimine yaptığı katkıları gösterdi. Borsa İstanbul, ayrıca İslam İşbirliği Teşkilatı Borsalar Forumu'nun 2005 yılından bu yana sekreteryası görevini yürütüyor. Her yıl İslam İşbirliği Teşkilatı Borsaları bir araya getirilerek, küresel gelişmeler ve sektöre özgü konularda bilgi alışverişine imkân sağlanıyor. Borsa İstanbul ayrıca Londra Külçe Piyasası Birliği ve Dünya Elmas Borsaları Federasyonu gibi çok taraflı platform üyelikleri sayesinde bu sektörlerdeki gelişmeleri de yakından izliyor.

YATIRIMCI SAYISININ ARTMASINA YÖNELİK ÇALIŞMALAR

Borsa İstanbul bu faaliyetlerinin yanı



DÜNYA BORSALAR FEDERASYONU (WFE) BAŞKANI JOHN MCKENZİE, YAPAY ZEKÂ TOKENİZASYONU GİBİ HEM PIYASAYI DESTEKLEMELİK İÇİN KULLANILMA POTANSİYELİ OLAN HEM DE YIKICI OLABİLECEK BİRÇOK GELİŞME AÇISINDAN İNOVASYON HIZININ ÖNEMİNE VURGU YAPTI

sıra yabancı kurumsal yatırımcılar başta olmak üzere Türkiye sermaye piyasalarını yurt dışı paydaşlara tanıtmak amacıyla Toronto, New York, Şikago, Londra, Singapur gibi önemli finans merkezlerinde yatırımcı buluşmaları düzenleyerek yatırımcı sayısının

artırılması için çeşitli etkinlikler gerçekleştiriyor. Bu etkinliklerde yatırımcılar ve sektör profesyonellerine Türkiye sermaye piyasalarının tanıtımı yapılıyor ve yabancı yatırımcıların karşılaştığı sorunlara çözüm önerileri geliştiriliyor.

BORSA İSTANBUL'DAN KÜRESEL EĞİTİM VE DANIŞMANLIK

Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Borsalar ve Türev Borsalar Girişimi kurucu üyelerinden olan Borsa İstanbul, hesapladığı dünya standartlarındaki sürdürülebilirlik endeksleri ile Türkiye'nin bu alandaki ihtiyaçlarına cevap verirken, bu endekslere girebilmeleri için işlem gören şirketlere ve sektördeki diğer kurumlara konu ile ilgili çeşitli eğitimler düzenliyor. Bu alanda gelişmekte olan piyasalarda özel sektöre yönelik en büyük küresel kalkınma kurumu olan International Finance Corporation (IFC) iş birliği ile dünyanın çeşitli ülkelerinden üst düzey finans yöneticilerine Yeşil Tahvil eğitimi de veriyor. Borsa İstanbul bölgesel ve küresel düzeyde uluslararası eğitim ve danışmanlık faaliyetlerini yeni oluşumlar ve bağlantılarla genişleterek sürdürmeyi hedefliyor.



BORSA İSTANBUL, DÜNYA BORSALAR FEDERASYONU (WFE) TARAFINDAN TEKNOLOJİ İŞ BİRLİĞİ GİRİŞİMİ ÖDÜLÜNE LAYIK GÖRÜLDÜ. ÖDÜLÜ BORSA İSTANBUL YÖNETİM KURULU BAŞKANI **PROF. DR. ERİŞAH ARICAN** ALDI.

**GARANTİ ÖDEME VE ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİ (TAMİ)
GENEL MÜDÜRÜ MELDA ÇETİN:**

TAMİ GÜVENİN VE ÖDEME ALMANIN EN HIZLI YOLU

MELDA ÇETİN, TAHSİLAT
GECİKMESİNİN PİYASA GÜVENİNİ
ZEDELEDİĞİ BİR ORTAMDA
TAMİ İLE ÇALIŞAN KOBİ'LER
VE YENİ GİRİŞİMLERİN NAKİT
AKIŞLARINDA GECİKME
YAŞAMADIKLARINI, ÖDEME
ALMANIN EN HIZLI YOLUNUN
TAMİ'DEN GEÇTİĞİNİ SÖYLEDİ

RÖPORTAJ: **ALİ KARABAŞ**



Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. (TAMİ) yüzde 81 Garanti BBVA yüzde 19 Garanti Ödeme Sistemleri A.Ş. tarafından kurulan bir şirket. TAMİ 2024 itibarıyla 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkında Kanun kapsamında lisanslı bir Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşu. Şirket; müşterilerin ödeme hizmetleri çerçevesindeki tüm ihtiyaçlarına yönelik tüm işlemlerini rahatlıkla ve çok kolayca yapabilmeleri için yenilikçi, çok yönlü ve geleceği öngören çözümler sunmayı ve ödeme çözümlerini herkes için kolay ulaşılabilir hâle getiren bir ödeme ve elektronik para kuruluşu amaçlı faaliyet gösteriyor. Melda Çetin 2012 senesinde Ürün Müdürü olarak Garanti BBVA'ya katıldı. 2015 senesinde Kıdemli Ürün Müdürü olarak görevine devam etti. Çetin, 2022 yılında Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. şirketine Genel Müdür olarak atandı. Galatasaray Üniversitesi Ekonomi Bölümü mezunu olan Melda Çetin'in alanlarında 22 yıllık iş tecrübesi bulunuyor. Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. (TAMİ) Genel Müdürü Melda Çetin Ekovitrin'e çalışmaları, hedefleri ve TAMİ'ye ait faaliyetleri anlattı.

BURADA TÜM FİNANSAL İŞLEMLER DİJİTAL YÖNETİLİYOR

◆ **Garanti Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş.'nin (TAMİ) hizmetlerinden kimler faydalanabiliyor? TAMİ ile çalışanlar ne kazanıyor? Kullanıcıların sürdürülebilirliği noktasında TAMİ'nin hizmet anlayışının temelinde ne yatıyor?**

TAMİ'nin hizmet ekosistemi oldukça geniş; bireysel kullanıcılar, girişimciler, mikro işletmeler, KOBİ'ler ve büyük ölçekli firmalar çözümlerimizle kendilerine uygun bir finansal deneyim bulabiliyor. Bizim için önemli olan, kişinin finansal yolculuğunun yaşı, ölçeği ya da finansal geçmişi ne olursa olsun ihtiyaç duyduğu anda erişilebilir bir çözüm sunmak.

TAMİ ile çalışan kullanıcılar; tek bir platform üzerinden çoklu banka POS altyapısına erişiyor, ön ödemeli kartlarla finansal hayata dahil oluyor, linkle ödeme, açık/kapalı devre cüzdan çözümleriyle ticari süreçlerini kolaylaştırıyor ve tüm finansal işlemlerini uçtan uca dijital olarak yönetebiliyorlar.

“

TAMİ KULLANICILARININ TEK BİR PLATFORM ÜZERİNDEN ÇOKLU BANKA POS ALTYAPISINA ERIŞEBİLDİĞİ BELİRTEN MELDA ÇETİN, “ONLAR ÖN ÖDEMELİ KARTLARIMIZLA FİNANSAL HAYATA DÂHİL OLUYOR, LINKLE ÖDEME VE CÜZDAN ÇÖZÜMLERİYLE İŞLERİNİ KOLAYLAŞTIRIYOR” DEDİ

Kuruluşumuzun arkasında çok net bir ihtiyaç analizi var. Özellikle pandemi sonrası hızla büyüyen e-ticaret ekosisteminde müşterilerin temel beklentileri rahatlık, kolaylık ve güven olarak öne çıkıyordu. TAMİ'de, bu ihtiyaçlara karşılık verebilecek; hızlı ve rahat ilerleyen başvuru süreçleri oluşturduk. Ürünlerimizi net ve anlaşılır ön yüzler, akışlar ve fiyatlandırma modeliyle

sunuyoruz. Garanti BBVA'nın tecrübesini ve güçlü teknolojisini müşterilerimize hissettiriyoruz. Tüm BBVA Grubu'nda olduğu gibi biz de müşterilerimizin TAMİ'yle her temasında “Birlikte Yaparız” yaklaşımıyla onların yanında oluyoruz.

REGÜLASYONA UYUMLU GÜVENİLİR VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR SİSTEM

◆ **Cüzdan, para transferleri, ebeveyn kontrolü ve nakit iade kampanyaları gibi özellikleri ile dikkat çeken TAMİ, aynı zamanda POS ürünleriyle de işletmelere çeşitli kolaylıklar ve ayrıcalıklar sunuyor. TAMİ en fazla niçin tercih edilmeli?**

İşletmeler için ödeme altyapısı kurmak çoğu zaman alan, farklı kurumlarla yürütülen uzun süreçler gerektiriyor. Biz TAMİ ile bu engeli kaldırıyoruz. Çoklu banka POS çözümümüzle firmalar, farklı bankalar için tek tek başvuru yapmak zorunda kalmadan birçok bankanın taksit ve kampanyasına birkaç dakika içinde ulaşabiliyorlar. İşlemlerini, raporlarını, nakit akışlarını tek bir yerden yönetebiliyorlar. Bunun yanında linkle ödeme ürünümüz özellikle sosyal medya üzerinden ticaret yapan satıcılara, mikro işletmelere ve B2B firmalara büyük kolaylık sağlıyor. Neler yapıyoruz:





Açık ve kapalı devre cüzdan çözümleri ile de firmaların kendi ekosistemlerinde bakiye yükleme, harcama, ödül kullanımı gibi işlemleri uçtan uca yönetmelerini sağlıyoruz. Ortak ödeme sayfamız, mevcutta ödeme sayfası olmayan e-ticaret işyerleri için kart saklama opsiyonları sunan hazır bir altyapı sunuyor. Böylece firmalar kendi ödeme sayfalarını barındırmaları bile kolayca online satış yapabiliyorlar. Sonuç olarak TAMİ ile çalışmaya başlayan müşteriler hem regülasyona uyumlu, güvenilir, sürdürülebilir bir sistemin içine girmiş olur, sunduğumuz TAMİ Garanti Teknoloji ürünleriyle son teknoloji ürün ve kesintisiz hizmete sahip olur, hem de her zaman ulaşabileceği ve danışabileceği bir yol arkadaşı edinir.

ÖN ÖDEMELİ KARTLARIMIZ FİNANSAL KAPSAYICILIĞIN GİRİŞ KAPISI

♦ **Henüz bankacılık sistemine dahil olmamış ev kadınlarını, 18 yaş altı öğrenciler, gençler, bir kredi kartı olmayan tüm bireyleri TAMİ'nin ön ödemeli kartla ödemeler dünyasıyla TAMİ'nin buluşturmadaki hedefini anlatabilir misiniz?**

Türkiye'de finansal kapsayıcılık hâlâ önemli bir gelişim alanı. Kredi kartı sahibi olmayan ya da tercih etmeyen kesimler için ön ödemeli kartlarımız önemli bir giriş kapısı niteliği taşıyor. TAMİ ön ödemeli kart ile kullanıcılar yatırdıkları bakiye kadar internette veya

fiziksel mağazalarda güvenle alışveriş yapabiliyor. Biz Garanti BBVA olarak, her yaşa açık bir kullanım modeli sunuyoruz. Üstelik 18 yaş altındaki gençler ebeveyn onayıyla hem finansal farkındalık kazanıyor hem de kontrollü bir şekilde harcama yapabiliyor. Amacımız yalnızca bir kart vermek değil, tüm bu grupları "ödemeler dünyasının aktif katılımcıları" hâline getirmek.

TAMİ SÜRDÜRÜLEBİLİR RISK YÖNETİMİ İÇİN ESNEK BİR YAPI

♦ **e-Ticaret alanı güçlü bir siber güvenlik istiyor. Diğer yandan TAMİ şirketlerin iç denetimi ile sürdürülebilir finansal yönetimi ve şirket dayanıklılığına yönelik bir kurumsal risk yönetimi imkânı sunuyor mu?**



TAMİ'Yİ SADECE HIZLI ÇALIŞAN BİR ÖDEME SİSTEMİ OLARAK GÖRMEDİKLERİNİ VURGULAYAN MELDA ÇETİN, KULLANICIYI TEKNOLOJİK YÜKTEN ARINDIRARAK ONA DEĞER KATAN, İŞ SÜREÇLERİNİ BÜYÜME FIRSATINA ÇEVİREN BİR PLATFORM OLARAK ŞEKİLLENDİRDİKLERİNİ BELİRTTİ



tamİ

tam istediğin ödeme şekli

Hemen İndir

Tamİ, Garanti BBVA kuruluşudur.



TAMİ İLE ÇALIŞAN FİRMALARA İŞLEM ANALİTİĞİ, NAKİT AKIŞI VE KONSOLİDE RAPORLAMA İMKÂNI SUNULARAK SÜRDÜRÜLEBİLİR RİSK YÖNETİMİ İÇİN ESNEK BİR YAPI SAĞLANIYOR.

Kesinlikle. Ödeme sistemleri güven temelinde var olmakla birlikte e-ticarette güvenlik bir tercih değil artık bir zorunluluk. TAMİ, Garanti BBVA'nın bankacılık altyapısından aldığı güçle, PCI-DSS uyumlu yüksek güvenlik katmanlarıyla çalışıyor. Ayrıca BBVA'nın global risk yönetimi politikalarıyla desteklenen süreçlerimiz, yalnızca müşterinin ödeme güvenliğini değil, işletmelerin finansal operasyonlarının sürdürülebilirliğini de koruyor. Firmalar için işlem analitiği, nakit akışı takibi ve konsolide raporlama imkânı sunarak denetimi kolaylaştırıyor, sürdürülebilir risk yönetimi için esnek bir yapı sağlıyoruz.

PİYASA GÜVENİ VE ÖDEME ALMANIN EN HIZLI YOLU TAMİ

◆ Piyasada ödeme zorluğu yaşanıyor. Birçok kişi alacağını tahsil edemediğini söylüyor. TAMİ'nin finansal yönetim kolaylığı ve ödemelerin hemen hesaplara düşmesini sağladığını ve 'Ödeme almanın en hızlı yolu

TAMİ' deniyor. Piyasadaki bu ödeme sıkışıklığına karşı TAMİ nasıl çözümler getiriyor?

İşletmeler için tahsilat hızı doğrudan varoluşsal bir avantajdır. TAMİ'de ödeme süreçleri dijital olduğu için müşteriler ödemelerine anlık olarak erişebiliyor, nakit akışlarında gecikme yaşamıyor. Bu da özellikle KOBİ'ler ve yeni girişimler için ciddi bir nefes alanı yaratıyor. Tahsilat gecikmesinin piyasa güvenliğini zedelediği bir ortamda, "Ödeme almanın en hızlı yolu TAMİ" söylemimiz sadece bir pazarlama mesajı değil; bu kullanıcılarımızın gerçek deneyimlerine dayanıyor.

ŞEFFAF ADİL VE SÜRDÜRÜLEBİLİR DEĞER ORTAKLIĞI

◆ TAMİ, kullanıcılarına gelişmiş ve güvenilir altyapılar sunarak, ödeme işlemlerini hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirme imkânı veriyor. Peki TAMİ bu işlemleri yaparken birlikte çalıştığı şirketlerden, firmalardan

veya muhataplarından komisyon, faiz, kâr payı gibi ne talep ediyor?

TAMİ'nin iş modelinin merkezinde "şeffaf, adil ve sürdürülebilir değer ortaklığı" anlayışı yer alıyor. Her işletmenin ihtiyaç duyduğu ürün seti ve kullanım hacmi farklı olduğu için fiyatlandırma politikalarımız da ihtiyaca göre esnek bir yapı üzerinden tasarlanıyor. İş ortaklarımızdan aldığımız komisyonlar net, önceden belirlenmiş ve kullanım bazlı. Faiz ya da kâr payı gibi sonradan eklenen sürpriz maliyetler oluşturmuyoruz. Bunun yerine ortak kazanca dayalı bir yaklaşım benimsiyoruz: firmalar büyüdükçe, işlem hacimleri arttıkça, maliyet/verimlilik dengesi onlar lehine geliyor. Ayrıca, POS veya cüzdan çözümleri gibi ürünlerde bütünsel fiyatlandırma uygulanarak işletmelerin "hangi hizmet için ne ödediklerini" açık şekilde görebildikleri bir yapı sunuyoruz. Özetle; TAMİ'de fiyatlandırma yalnızca bir maliyet kalemi değil, güven ilişkisini güçlendiren yapının bir parçası.



HER İŞLEM BİR DENEYİM HER DENEYİM BİR BÜYÜME FIRSATI

◆ İnsanları teknolojinin yükünden arındırıp, değer oluşturan güvenli ve kişiselleştirilmiş bir finansal yolculuk sunma noktasında TAMİ ile bir vizyon geliştirildiği belirtiliyor. TAMİ Ayrıca bu vizyonun, 'yalnızca, çalışan sistemler' değil, 'geleceğe hazır platformlar' inşa etmeyi de gerektirdiği ifade ediliyor. Söz konusu vizyonun sadece altyapıyı yönetmek değil aynı zamanda teknoloji stratejisini iş stratejisiyle bütünleştiren bir yol olduğunu dile getirirken bu noktada ticareti ve ekonomiyi nasıl yorumlayabilirsiniz?

Bugün fintek dünyasında rekabet gücü, yalnızca "hızlı çalışan bir ödeme sistemi" sunmakla kazanılmıyor. Gerçek fark, kullanıcıyı teknolojik yükten arındırarak ona



TAMİ KULLANICILARINA GARANTİ BBVA'NIN GÜCÜNÜ HER ZAMAN HİSSETTİRDİKLERİNİ VURGULAYAN MELDA ÇETİN, MÜŞTERİLERİMİZİN TAMİ İLE HER TEMASINDA 'BİRLİKTE YAPARIZ' YAKLAŞIMIYLA HİZMET VERDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

değer katan, iş süreçlerini büyüme fırsatına dönüştüren bir yolculuk tasarlayabilmekte yatıyor. Biz TAMİ'de teknolojiyi bir altyapıdan ibaret görmüyoruz; ekonomiyle, ticaretle ve kullanıcı davranışlarıyla bütünleşik yaşayan bir platform olarak konumlanıyoruz. Geleceğe hazır platform yaklaşımımız üç temel üzerine kurulu:

- Teknoloji yalnızca bugünü çözmemeli, gelecekteki ticaret modellerine uyum sağlamalı.
- İş stratejisi ile teknoloji stratejisi birbirinden bağımsız değil, karşılıklı olarak birbirini besleyen yapılar olmalı.
- Ekonomik dalgalanmalara karşı dayanıklı, işletmelerin döngüsel büyümesini destekleyen çevik çözümler sunulmalı.

Bu bakış açısıyla TAMİ, işletmeler için yalnızca ödeme yapan bir sistem değil, aynı zamanda finansal sürdürülebilirliklerini destekleyen, dijitalleşme yolculuklarında rekabet avantajı kazandıran bir iş ortağı olarak konumlanıyor. Ticaretin hızlandığı, ekonominin veriyle şekillendiği bir dünyada biz de "her işlem bir deneyim, her deneyim bir büyüme fırsatıdır" anlayışıyla hareket ediyoruz.

TAMİ'DE DENEYİM KULLANICIYLA BİRLİKTE YAŞAYAN BİR EKOSİSTEM

◆ TAMİ'nin sistem gücü, kullanıcı deneyimindeki kusursuzluğu hangi oranda sağlıyorsunuz? TAMİ sisteminde esneklik ve çeviklik kapasitesini nasıl değerlendirebilirsiniz?

Kullanıcı deneyimimiz üç temel üzerine kurulu: Dijital sadelik, hız ve güvenilirlik. Startup çevikliğini korurken, Garanti BBVA'nın teknolojik kasları sayesinde yüksek hacimli işlemlerde bile sistemsel performansımızı sürdürüyoruz. Kullandığımız mikro servis tabanlı mimari sayesinde hem uyarlanabilir hem de hızlı ölçeklenebilir çözümler sunabiliyoruz. Her yeni ürün, müşteri geri bildirimleriyle interaktif (geri bildirimlere dayalı olarak bir ürün veya girişimin döngüsel olarak oluşturulması, gözden geçirilmesi ve güncellenmesi) şekilde geliştiriliyor. TAMİ'de deneyim "tasarlanmış bir ürün" değil, "kullanıcıyla birlikte yaşayan bir ekosistem".

GENÇLERE KENDİ FİKİRLERİNİ HAYATA GEÇİREBİLECEKLERİ ALAN SUNUYORUZ

◆ TAMİ'nin "gelişimi geleceğe taşıma" vizyonu ile geliştirdiği "insan kaynakları" departmanı, bilhassa bankacılık alanında istihdama nasıl bakış açısı getirecek? Çözüm ortaklarınızla bu konuda bir iş birliğine gidiyor musunuz?

TAMİ'de insan kaynağı yalnızca iş gücü olarak algılanmıyor; ürünlerin ruhunu taşıyan yaratıcı beyinler olarak konumlandırılıyor. Ekibimiz hem Garanti BBVA'dan gelen deneyimli profesyonellerden hem de dışarıdan katılan genç, vizyoner yeteneklerden oluşuyor. Kadın çalışan oranımız oldukça yüksek ve bu çeşitliliğin yenilikçiliğimizi artırdığına inanıyoruz.

BBVA'nın global yetenek programlarıyla çalışanlarımız uluslararası bilgi birikimine erişiyor. Ayrıca fintek ekosistemiyle de güçlü bir etkileşim içindeyiz; teknoloji girişimleri, ödeme sistemleri danışmanları ve geliştirici topluluklarla iş birlikleri yapıyoruz. Genç yeteneklere yalnızca bir iş değil, kendi fikirlerini hayata geçirebilecekleri yeni bir alan sunuyoruz.



Kasko, Sağlık ve Trafik Sigortalarında Peşin Fiyatına Taksit Avantajları!

Kasko ve
sağlık
sigortalarında

Trafik
sigortasında

TAKSİT

TAKSİT



Detaylı bilgi için
QR kodu okutun.

*Taksit kampanyalarında sadece anlaşmalı banka kredi kartları geçerlidir.

0850 202 20 20 | 0850 402 20 20
turkiyesigorta.com.tr

 **TÜRKİYE SİGORTA**
Gücü, adında.

THY'NİN ALACAĞI UÇAKLAR BOEING Mİ AIRBUS MI?

THY VE AJET YÖNETİM KURULU BAŞKANI PROF. DR. AHMET BOLAT, BOEING İLE 150 ADET 737 MAX UÇAK İÇİN GÖRÜŞMELERİN SÜRDÜĞÜNÜ, ANLAŞMA OLMADIĞI TAKDİRDE AIRBUS'A DÖNEBİLECEKLERİNİN SİYALİNİ VERDİ

Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, Boeing ile 150 adet 737 MAX uçak için yapılan anlaşmaya ilişkin yeni açıklamalarda bulundu. Anlaşmazlarsa Airbus'a dönebileceklerinin sinyalini veren Bolat, dar gövdeli uçak anlaşmasının henüz tamamlanamadığını belirtti ve görüşmelerin sürdüğünü söyledi. Prof. Dr. Ahmet Bolat, Stockholm'de gerçekleştirilen toplantıyla ilgili bilgi verirken Boeing 777X uçak alımıyla hala ilgilendiklerini,

bu uçakla ilgili gelişmeleri yakından takip ettiklerini belirtti. Bolat, "777X uçaklarının siparişi için doğru zamanı bekliyoruz, acelemiz yok" diye konuştu.

KAT ETMEMİZ GEREKEN MESAFELER VAR
150 adetlik 787 MAX siparişlerinin 50 tanesinin kesinleştiğini ve anlaşmasının imzalandığı bilgisini veren Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Bu uçakların motor tipi farklı olduğu için bekletmemize gerek yoktu. Ayrıca 25 adetlik bir opsiyonumuz da bulunuyor. Dar gövdeli uçaklarda ise

Boeing MAX modellerinden bahsediyoruz. Burada toplam 150+75, yani 225 uçak söz konusu. Bu uçaklarda tek tip motor kullanılıyor ve tek bir üretici mevcut. Son dönemde bu konuda görüşmeler yeniden hızlandı, rakamlar istediğimiz seviyelere gelirse kısa zamanda bu anlaşmayı da imzalamayı planlıyoruz. Dünyada motor üreten ülke sayısı oldukça az. Dar gövdelerde üç büyük üretici var: CFM, Pratt & Whitney ve Rolls-Royce (geniş gövdelerde). Alım konusunda kat etmemiz gereken mesafe var" dedi.



THY VE AJET YÖNETİM KURULU BAŞKANI **PROF. DR. AHMET BOLAT**, BOEING MAX'LAR KONUSUNDA GÖRÜŞMELERİN YENİDEN HIZLANDIĞINI, AJET İLE İLGİLİ DE YENİ FREKANSLARIN DEVREDE OLACAĞINI SÖYLEDİ.



AJET'İN 2033 YILINDA 200'DEN FAZLA UÇAĞA SAHİP OLACAĞI BİLGİSİNİ VEREN PROF. DR. AHMET BOLAT, ANKARA – ERBİL VE ANKARA – BAĞDAT HATLARIYLA BİRLİKTE ANKARA'DAKİ BAĞLANTI SAYISININ 26 ÜLKE VE 35 NOKTAYA YÜKSELECEĞİNİ BİLDİRDİ

MADRID VE BARCELONA SEFERLERİ

Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, AJet'in 2033 yılında yeterli sayıda uçağa sahip olacağını söyledi. Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, "Yüzde yüz iştirakimiz ve Türkiye'nin en genç havayolu olan AJet'in Madrid ve Barcelona seferleriyle Ankara'nın hem uçuş ağını genişletiyor hem de potansiyelini artırıyoruz. Ankara'dan Barcelona'ya

haftada 4, Madrid'e ise 3 sefer düzenleyerek İspanya ile kültürel etkileşimin ve ticaretin gelişmesine katkı sunacağız" dedi. Söz konusu uçuşların hem iki ülkenin Akdeniz kültürünü paylaşması hem de güçlü tarihi bağlarla ülkeler arasındaki ilişkileri daha da kuvvetlendirdiğine dikkat çeken Prof. Dr. Bolat, geçen yıl Türkiye'den İspanya'ya giden 600 binden fazla Türk vatandaşının ve İspanya'dan Türkiye'ye gelen 400 bine yakın turist olduğunu ve bu durumun iki ülke arasındaki ilişkilerin gücünü ve potansiyelini de ortaya koyduğunu ifade etti.

ANKARA VE ÇEVRESİNE 5 MİLYON TURİST GETİRMEK İSTİYORUZ

Prof. Dr. Bolat, Türkiye'nin seyahat hizmetleri ihracatının 2024 yılı itibarıyla 56,3 milyar dolara ulaşmış durumda olduğunu ve hizmet ihracatının yüzde 48'ini oluşturduğunu vurguladı. Bu gelire Ankara'nın katkısının 2,8 milyar dolar olduğuna dikkat çeken Bolat, "Biz Ankara'nın potansiyelinin bundan çok daha fazla olduğuna inanıyor ve bu potansiyeli ortaya çıkarmak için iş ortaklarımızla projeler üretmeye devam ediyoruz. Hedefimiz, Ankara ve çevresine 5 milyon turist getirmek" ifadelerini kullandı. Prof. Dr. Ahmet Bolat, AJet olarak Ankara-Erbil ve Ankara-Bağdat hatlarıyla birlikte Ankara'daki bağlantı sayısının 26 ülke ve 35 noktaya yükseleceğini açıkladı.

AJET, 2033'TE 200'DEN FAZLA UÇAĞA SAHİP OLACAK

2033 yılından itibaren AJet'in 200'den fazla uçağa sahip olacağını belirten Prof. Dr. Bolat, AJet misafirlerine daha kaliteli ve konforlu hizmet sunmak adına tamamen yerli ve milli kaynaklarla üretilen miligram koltuklarını da kullanmaya başladıklarını duyurdu. Bu koltukların konfor ve tasarım anlamında yolculardan büyük beğeni topladığını ve operasyonel kabiliyetler ile yakıt tasarrufu açısından da miligram koltuklarının önemli bir avantaj sağladığının altını çizen Bolat, "Son olarak yeni hatlarımızın ve Ankara için atılan tüm bu adımların hayırlı olmasını diliyor, AJet markamızın büyümesinde emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum" diye konuştu.

THY YÖNETİMİ MÜSİAD HEYETİNİ AĞIRLADI

Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Burhan Özdemir ve beraberindeki heyeti ağırladı. Toplantıda, Türkiye'nin üretim ve ihracat kapasitesinin artırılmasında THY'nin üstlendiği stratejik rol ve iş dünyasının küresel büyüme hedefleri ele alındı. Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu, iş dünyasıyla yürütülen iş birliklerinin ülke ekonomisine katkısına dikkat çekti. Toplantı sonunda, MÜSİAD Başkanı Burhan Özdemir tarafından takdim edilen Uluslararası Teknolojik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Vakfı (UTESAV) Burs Hamilik Sertifikası, Türk Hava Yolları adına kabul edildi. THY'den yapılan açıklamada, "Türkiye'nin ticari potansiyelini dünyaya taşımak, Türk Hava Yolları olarak en güçlü misyonlarımızdan biri. İş dünyasıyla aynı vizyonu paylaşarak, Türkiye'nin 2028 yılı için belirlediği mal ve hizmet ihracatı hedeflerine ulaşma yolunda katkımızı her geçen gün artırıyoruz" denildi. THY'nin 2033 stratejik planı çerçevesinde, doğrudan gelir hedefinin 52,2 milyar dolar, toplam ekonomik katkısının ise 144 milyar dolara ulaşmasının planlandığı belirtildi. Yönetim Kurulu, "Bu hedeflere ulaşmada iş insanlarımızın ve ihracatçılarımızın katkısı çok büyük. Bu katkının önümüzdeki yıllarda daha da artacağına inanıyoruz" açıklamasını yaptı.



THY VE AJET YÖNETİM KURULU BAŞKANI **PROF. DR. AHMET BOLAT**, YÖNETİM KURULU BERABERİNDE MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI (MÜSİAD) HEYETİ İLE ÇEŞİTLİ KONULARDA GÖRÜŞ ALIŞVERİŞİNDE BULUNDU.

AVRUPA'NIN EN BÜYÜK ENERJİ VE TEKNOLOJİ KAMPÜSLERİNDEN BETA'DA YATIRIMLAR HIZLANDI

AVRUPA'NIN VE TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN TRANSFORMATÖR ÜRETİCİLERİNDEN BETA ENERJİ, ADANA'DA 130 MİLYON DOLARLIK YATIRIMLA HAYATA GEÇİRDİĞİ YENİ KAMPÜSÜNÜN İLK ETABINI FAALİYETE ALDI. 2026'DAN İTİBAREN YENİ YATIRIMLAR DEVREYE GİRECEK

Elektrifikasyon sektöründe ihtisaslaşmış yapısıyla öne çıkan ve Türkiye'nin önde gelen transformatör üreticilerinden Beta Enerji, Adana'da 130 milyon dolarlık yatırımla hayata geçirdiği yeni kampüsünün ilk etabını devreye aldı. Şirket, transformatör ve enerji ekipmanları sektöründeki küresel talep artışını öngörerek 2022 yılında temellerini attığı kampüs ile üretim kapasitesini ve ihracat ağını hızla büyütmeyi hedefliyor. Yatırıma ilişkin açıklamada bulunan Beta Enerji Yönetim Kurulu Üyesi ve İcra Kurulu Başkanı Yusuf Cenk Dağsuyu bu yatırımla yaklaşık 420 milyon dolar ciro, 240 milyon dolar da ihracat hedeflediklerini söyledi ve Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü'nün ülke ekonomisine ve istihdamına değer katacağını kaydetti.

TAM KAPASİTE İLE ÜRETİM 2026 YILINDA

Yusuf Cenk Dağsuyu, "Yeşil ve dijital dönüşüm, elektrikli araçların yaşama entegrasyonu, kentleşme ve enerjiye hiç ulaşamayan bölgelerdeki yatırımlar ve eskien alt yapıların yenilenmesi transformatöre olan ihtiyacı artırıyor. Bu ihtiyaca cevap vermek için 2022 yılında yatırıma başladığımız Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü'nün ilk etabını devreye aldık. Yeni kampüsümüzde Nisan 2025 itibarıyla güç transformatörleri, beton köşk ve anahtarlama sistemleri üretimine başladık. 2026 yılı sonuna kadar dağıtım transformatörleri üretimini de yeni yatırımımıza taşımayı hedefliyoruz" dedi.



BETA ENERJİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE İCRA KURULU BAŞKANI **YUSUF CENK DAĞSU**YU, ENERJİNİN AVM'Sİ OLMAK VE 5 YILDA 130 ÜLKEYE İHRACAT YAPAR DURUMA GELMEK İSTEDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

VİZYONUMUZ ENERJİNİN AVM'Sİ OLMAK

Enerjinin AVM'si olma vizyonu ile hareket ettiklerini vurgulayan Yusuf Cenk Dağsuyu, yeni kampüsle beraber müşterilerin ihtiyaç duyduğu tüm ürünleri tek bir merkezden temin edebileceği kompleks bir yapı sunduklarına dikkat çekti. Dağsuyu, "Yaklaşık yarım asırdır, uluslararası standartlara uygun yüksek kalitede transformatörler üretiyoruz. Hâlihazırda ürettiğimiz ürünlerin yanında anahtarlama ürünleri, beton köşkler ve çok yüksek güçlerde özel güç transformatörleri gibi yeni ürün kategorilerine yatırım yaparak ürün portföyümüzü genişlettik. Kampüsümüzün 2026 sonunda tam kapasiteye ulaşmasıyla birlikte dağıtım transformatörlerinde en az 3 kat, güç transformatörlerinde ise en az 25 kat güç ve kapasite artışı hedefliyoruz" dedi.

İHRACATTA 130 ÜLKEYE ULAŞMAK İSTİYORUZ

Söz konusu kapasite artışı ile birlikte, ihracat yapılan ülke sayısını kısa vadede 100, beş yıl içinde ise 130'a çıkarmayı hedeflediklerini belirten Yusuf Cenk Dağsuyu, "Finansal hedeflerimiz de bu yatırımla birlikte büyüyor. Tesisimiz tam kapasiteye ulaştıktan sonra yaklaşık 420 milyon dolar ciro, yaklaşık 240 milyon dolar ihracat hedefimiz var. Özellikle Avrupa ve Amerika Kıtası, İngiltere ve Türk Cumhuriyetleri öncelikli pazarlarımız arasında yer alıyor. Ayrıca bu kampüsle toplam istihdam sayımız tam kapasite ile yaklaşık 1200 kişiye ulaşacak" diye konuştu.

TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜM SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİM

Yeni kampüs yatırımının yalnızca üretim değil, teknolojik dönüşüm ve sürdürülebilirlik vizyonu ile de şekillendirildiğini vurgulayan Dağsuyu, "Endüstri 4.0 teknolojileriyle donatılan kampüsümüzde otomasyon sistemleri, IoT entegrasyonu, yapay zekâ destekli kamera ve sensör sistemleri, büyük veri analitiği gibi çözümlerle üretim süreçlerini yöneteceğiz.

RFID sistemleriyle mamul stok, demirbaş ve personel takibi süreçlerini de dijital ortamda sürdüreceğiz" diyerek hem operasyonel verimliliği artırmayı hem de karbonsuz bir üretim modeline geçmeyi amaçladıklarını belirtti.



BETA ENERJİ VE TEKNOLOJİ KAMPÜSÜ LEED SERTİFİKASYON KRİTERLERİNE UYGUN OLARAK ÇEVREYE DUYARLI BİR YAPIDA HAYATA GEÇİRİLDİ.

2030 YILINDA YÜZDE 30 EMİSYON AZALTI HEDEFİ

Sürdürülebilirlik ve çalışan memnuniyetini de ön planda tuttıklarını ifade eden Dağsuyu şöyle konuştu:

"Beta Enerji ve Teknoloji Kampüsü'nü LEED sertifikasyon kriterlerine uygun olarak çevreye duyarlı bir yapıda hayata geçirdik. Yeni kampüsün çatısına kurulacak 8 MW'lık güneş enerji sistemiyle, tesisin tüm enerji ihtiyacını yüzde 100 yenilenebilir kaynaklardan sağlamayı planlanıyoruz. 2030 hedeflerimiz arasında karbon emisyonlarını yüzde 30 azaltmak, ambalaj malzemelerinin yüzde 100 geri dönüştürülebilir olmasını sağlamak, su tüketimini 2025-2030 arasında yüzde 20 azaltmak yer alıyor."

KAMPÜSTE 20 BİN METREKARE SOSYAL ALAN

"İnsan kaynağımızı verimli kullanarak, çalışanlarımızın mutluluğunu ve gelişimini ön planda tutan bir bakış açısını benimsiyoruz" diyen Yusuf Cenk Dağsuyu, kampüsü 115.155 metrekarelik dev bir alan üzerine kurdıklarını, bunun yüksekliğinin 30 metreyi bulan yaklaşık 80 bin metrekaresinin kapalı alan olduğunu, 20 bin metrekare sosyal alanıyla, sadece üretim değil; çalışanların ve paydaşlarının için de bir yaşam alanı sunduklarını söyledi. Yusuf Cenk Dağsuyu, "Bu alanla sadece çalışmak değil, yaşamak da mümkün olacak. Sosyal alanımızı konaklama tesisinden, eğitim merkezine, spor tesislerinden etkinlik alanlarına, kafeteryadan dinlenme mekânlarına kadar çeşitli birimlerden oluşturduk" ifadelerini kullandı.



Sürdürülebilirliğin Getirdiği Yeni Kâr Bölgeleri



Dr. Salim ÇAM
Progroup Yönetim
Kurulu Başkanı
TDKF İcra Kurulu
Başkanı

Geleneksel büyüme anlayışı artık yerini sürdürülebilir kâr-lılık ekosistemine bırakıyor. Bugün bir markanın başarısı, yalnızca ne kadar ürettiğiyle değil; ürettiğinin topluma, çevreye ve paydaşlarına ne kadar değer kattığıyla ölçülüyor. Bu yeni dönemde, Türkiye'nin elinde iki güçlü stratejik araç var: Turquality ve Greenquality.

Biri kurumsal mükemmeliyetin, diğeri sürdürülebilir dönüşümün rehberi. Birlikte, "sürdürülebilir EBITDA"nın –yani kalıcı faaliyet kârlılığının– temelini oluşturuyorlar.

TURQUALITY: DEĞERLE ÇARPILAN OPERASYONEL KÂRLILIK

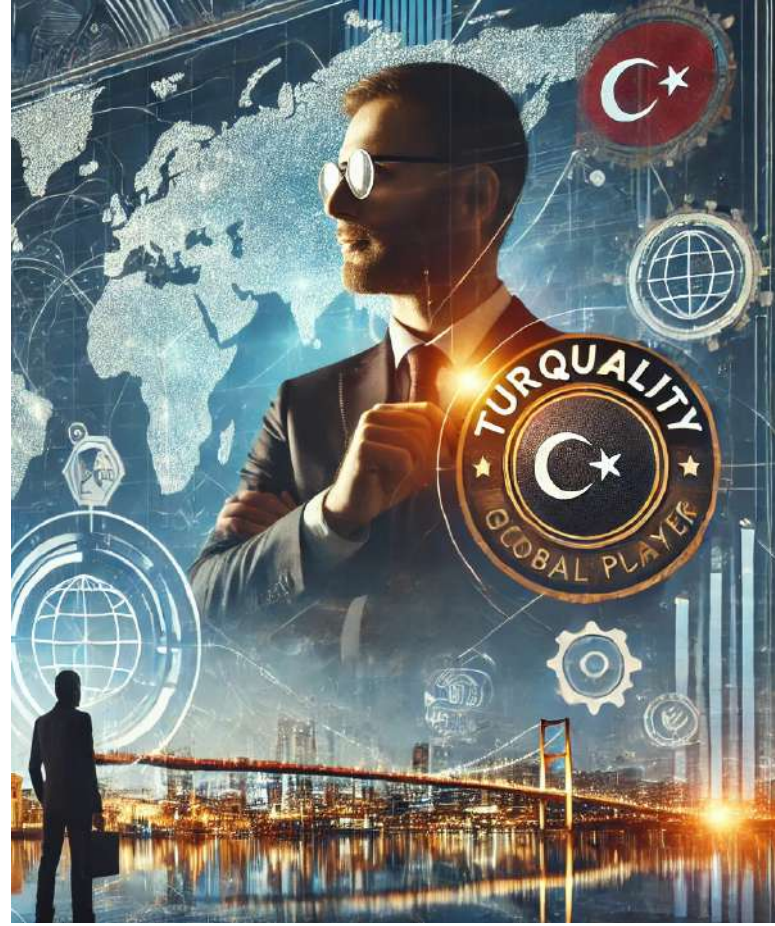
Turquality yalnızca bir ihracat destek programı yanında, şirketlerin stratejik planlama, finansal yönetim, yönetim, insan kaynakları, inovasyon, tedarik zinciri, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarında mükemmelliğe ulaşmasını hedefleyen bir performans sistemidir.

Bu sistem, markanın verdiği vaat ile tüketici güveni arasındaki bağı güçlendirir. Her süreç, markaya kattığı değer katsayısı ile çarpılarak marka kârını oluşturur. Yani artık sadece satıştan değil, süreçten de kâr üretilmektedir.

GREENQUALITY: KÂRLILIĞIN YENİ PARAMETRESİ

Greenquality, Turquality'nin sistematik yönetim yaklaşımına sürdürülebilirlik katsayısı ekler.

Bu model, yalnızca çevreye duyarlı olmayı değil; çevre, toplum ve ekonomi arasında denge kurarak kâr yaratmayı hedefler.



“Turquality yalnızca bir ihracat destek programı yanında, şirketlerin stratejik planlama, finansal yönetim, yönetim, insan kaynakları, inovasyon, tedarik zinciri, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik alanlarında mükemmelliğe ulaşmasını hedefleyen bir performans sistemidir

Turquality programı, yalnızca ihracatı değil; faaliyet giderlerinin azaltılmasını ve değer yaratımını da destekler. Destek kalemleri, doğrudan EBITDA'yı artıran operasyonel etkiler yaratır. Bu destekler, yalnızca mali yardım değildir. Faaliyet giderlerini (OPEX) ve satılan malın maliyetini (COGS) düşürerek brüt kâr marjını yükseltir; aynı zamanda şirketin "değer tablosuna" kalıcı katkı sağlar.

Destek Türü	Destek Türü Bazında
Tanıtım Desteği	Destek Türü Bazında Limit
Fuar Desteği	Bulunmamaktadır
Kurumsal Altyapıya Yönelik Danışmanlık Desteği (EK-2A)	Kapsamındaki Şirket'in tüm markaları için bir takvim yılında en fazla 38.154.217 TL
İstihdam Desteği	
Hedef Pazar Yönelik Danışmanlık Desteği (EK-2B)	Destek Türü Bazında Limit
Birim Desteği	Bulunmamaktadır
Franchise Desteği	
Patent, Faydalı Model, Endüstriyel Tasarım Tescilli ile Yurt Dışı Marka Tescil / Yenileme / Koruma Desteği	
Pazara giriş belgesi, ruhsatlandırma ile klinik test işlemleri desteği	
Pazar araştırması çalışması ve raporları desteği	
Gelişim Yol Haritası Desteği	9.155.408 TL

TURQUALITY DESTEKLERİ: MAL VE HİZMET İHRACATINDA KÂR ALANLARI

Turquality destek programı, markalara uluslararası rekabette finansal değil, aynı zamanda yapısal avantaj kazandırır.

Bu destekler, şirketlerin sadece dış pazarlarda büyümesi ve aynı zamanda iç yapısında kurumsal yönetim, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik kapasitesini geliştirmesini sağlar.

Sonuç olarak, Turquality programı bir finansman desteği yanında bir sürdürülebilir kârlılık altyapısını da oluşturmaktadır.

YENİ KÂR BÖLGELERİ. STRATEJİDEN DEĞERE

Turquality'nin belirlediği hedef pazar bölgeleri, aynı zamanda şirketlerin "kâr bölgeleri"dir.

Bu bölgeler yalnızca satış coğrafyaları değil, sürdürülebilir gelir potansiyeli yüksek stratejik alanlardır.

Turquality ve Greenquality sentezinde, kârlılık üç boyutta yeniden tanımlanıyor:

DESTEK TÜRÜ	DESTEK LİMİTİ
Ürün ve hizmet tescili, marka tescil/koruma	Limitsiz
Kalite/hijyen/çevre/pazara giriş belgeleri, ruhsatlandırma, test giderleri	Limitsiz
İstihdam	Aynı anda azami 10 kişi
Reklam, tanıtım ve pazarlama harcamaları	Limitsiz
Yurt dışı birimlere ilişkin kira	Limitsiz (aynı anda azami 50 birim için)
Yurt dışı birimlere ilişkin kurulum/dekorasyon/teknik donanım giderleri	10.942.702 TL / Birim (kira desteği alan birimler)
Ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kira	Limitsiz
Ön tanı merkezi, ofis, depo, satış sonrası servis, reyon/raf/ dekorasyonlu köşe/kiosk/stand kurulum/dekorasyon/konsept mimari giderleri	10.942.702 TL / Birim
Pazar araştırması çalışması ve raporları, veri madenciliği/veri izleme/değerlendirme	Limitsiz
Danışmanlık	32.830.381 TL / Yıl
Yurt Dışı Etkinlik Katılımları	Limitsiz
Yurt İçi Etkinlik Katılımları	Limitsiz
Acente Komisyon Giderleri	Limitsiz
Uluslararası Kuruluşlara Üyelik Giderleri	Limitsiz
Ürün / Hizmet Yerleştirilmesine Yönelik Giderler	Limitsiz
Stratejik İş Planı Çalışması	10.942.702 TL



- Ekonomik sürdürülebilirlik: Operasyonel verimlilik ve marka değeri.
- Çevresel sürdürülebilirlik: Karbon azaltımı ve yeşil üretim.
- Sosyal sürdürülebilirlik: İnsan odaklı büyüme ve toplumsal etki.

Bu bütünsel model, şirketlerin yalnızca finansal değil, itibari ve çevresel bilançosunu da büyütür.

GELECEĞİN KÂRI YEŞİL OLACAK

Turquality markaları, Greenquality kriterleriyle birleştğinde yalnızca sürdürülebilir değil, ölçülebilir biçimde kârlı hale gelir.

Bu yaklaşım, işletmelere hem stratejik dayanıklılık hem de yatırımcı güveni kazandırır. Sürdürülebilirlik artık bir tercih değil, faaliyet kârlılığının (EBITDA'nın) yeni tanımıdır.

Bu yeni dönemde kârlılığın adresi, Turquality + Greenquality sentezinde şekillenen sürdürülebilir iş modelleridir.

Turquality markaları, Greenquality kriterleriyle birleştğinde ölçülebilir biçimde kârlı hale gelir. Bu yaklaşım, işletmelere stratejik dayanıklılık ve yatırımcı güveni kazandırır. Sürdürülebilirlik artık bir tercih değil, faaliyet kârlılığının (EBITDA'nın) yeni tanımıdır

DOĞANLAR'IN DEĞİŞMEYEN MOTTOSU: "DÖNÜŞÜM BİZİM DOĞAMIZDA VAR" GELECEĞİN MOBİLYASINA TASARIM VE İNSAN ODAKLI İNOVASYON HÂKİM OLACAK

DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL DOĞAN, "DÖNÜŞÜM BİZİM DOĞAMIZDA VAR" ANLAYIŞIYLA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE YOL HARİTASI BELİRLERİ, TASARIM VE İNSAN ODAKLI İNOVASYON VE NET – SIFIR HEDEFLERİNE KARARLILIKLA YÜRÜDÜKLERİNİ SÖYLEDİ

Doğanlar Mobilya Grubu, Sürdürülebilirlik Konferansı ile sektörün dönüşümüne öncülük yaptı ve "geleceğin mobilyası"nı masaya yatırdı.

Mobilya sektörünün öncü ve yenilikçi oyuncusu Doğanlar Mobilya Grubu; Doğtaş, Kelebek, Lova Yatak ve Kelebek Mutfak-Banyo gibi markalarıyla sektöre yön verecek fikirleri, sürdürülebilirliği ve inovasyonu konuşmak üzere önemli bir konferansa imza attı. Konferansta, çevresel, ekonomik ve toplumsal açıdan bütüncül bir dönüşümün nasıl mümkün olabileceği; akademi, özel sektör ve tasarım dünyasının deneyimleriyle değerlendirildi.

SEKTÖRÜ DAHA İLERİYE NASIL TAŞIYABİLİRİZ?

T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı, Türkiye Çevre Ajansı temsilcileri, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi akademisyenleri, Grup çalışanları, kurumsal yatırımcılar, tedarikçileri ve basın katıldığı konferans, yayımlanan İkinci Sürdürülebilirlik Raporu'nun ardından, sektör paydaşlarını "Mobilya sektöründe sürdürülebilirliği, yeniliği ve fark oluşturmaya nasıl daha ileriye taşıyabiliriz?" sorusuna ortak yanıt aramaya davet etti. Konferansta, T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ÇED Yönetimi İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü tarafından Doğanlar Mobilya Grubu'na Çevre Etiket yönetmeliği kapsamında Çevre Etiket Kullanıcısı unvanını almaya hak kazandığını belgeleyen "Çevre Etiket Belgesi" takdim edildi. Doğanlar



DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI **İSMAİL DOĞAN**, KONFERANSIN AÇILIŞ KONUŞMASINDA, "MOBİLYA SEKTÖRÜ GENİŞ POTANSİYELİYLE EKONOMİNİN GÜÇLENMESİNDE KİLİT ROL OYNAYAN BİR İŞ ALANI" DEDİ.

Mobilya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğan'ın T.C. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ÇED Yönetimi İzin ve Denetim Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Sevgi Aytaş'ın elinden aldığı belge ile şirket, mobilya sektöründe bir ilke imza atmış olmanın gururunu yaşadı.

DÖNÜŞÜM BİZİM DOĞAMIZDA VAR

Doğanlar Mobilya Grubu Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Doğan, Türk mobilya sektörünün, milyarlarca dolarlık ihracat

hacmiyle dış ticaret fazlasına katkı sağlayan ve geniş istihdam potansiyeliyle bölgesel ekonomilerin güçlenmesinde kilit rol oynayan bir kol olduğunu söyledi. Sürdürülebilirliği bu başarının tek ve kalıcı yolu olarak gördüklerini belirten Doğan, "Dönüşüm Bizim Doğamızda Var" mottosuyla ÇSY (ESG) sorumluluğunu temel iş stratejisi olarak belirlediklerini ifade etti. Doğan, yayımladıkları Sürdürülebilirlik Raporları'nın, somut hedefler koydukları ve net-sıfır hedefine doğru

kararlılıkla yürüdüklerini gösteren en önemli sözleşmeleri olduğunu" sözlerine ekledi.

TASARIM VE İNSAN ODAKLI İNOVASYON

İlgaz Gürsoy'un moderatörlüğünü üstlendiği konferans 2 panelden oluştu. İlk panelde Doğanlar Mobilya Grubu CEO'su Mutlu Erturan ve İnsan İnovasyon Tasarımcısı Arzu Kaprol bir araya geldi. "Geleceğin Mobilyası" kavramının iş, tasarım ve yaşam kültürü ekseninde ele alındığı panelde, sektörün 2030-2050 sürdürülebilirlik hedefleri, döngüsel ekonomi yaklaşımları, malzeme inovasyonu ve tasarımın dönüşüm gücü üzerine görüşler paylaşıldı. Mobilya sektörünün sürdürülebilirlik yolculuğunun, yalnızca çevresel etkilerin yönetimiyle değil, aynı zamanda insan odaklı inovasyon ve tasarım anlayışıyla da şekillendiği vurgulandı. Panelde soruları yanıtlayan Mutlu Erturan, "Doğanlar Mobilya Grubu olarak sürdürülebilirliği sadece bir çevresel sorumluluk değil, işimizin ve tasarım kültürümüzün merkezinde yer alan bir değer olarak görüyoruz. 'Geleceğin Mobilyası' vizyonumuz, sadece nasıl görüldüğüyle değil, nasıl üretildiğiyle anlam kazanıyor. Bu yüzden, 2030 ve 2050 hedeflerimizi 'Doğayla Uyumlu Operasyonlar' üzerine inşa ettik" dedi.

SERTİFİKALI DOĞU DOSTU BEBEK YATAĞI

Bu kararlılığın somut göstergesi olarak, tesislerinde şimdiye kadar 8 GWh elektrik ürettiklerini ve yıllık 11 GWh üretimle ihtiyaçlarının tamamını hatta daha fazlasını üreticilerini dile getiren Mutlu Erturan, "Sürdürülebilirlik; atık azaltımı, bu yenilenebilir enerji kullanımı ve 2025'te hazırlayacağımız Döngüsel Tasarım Kılavuzu ile somutlaşıyor. Bu disiplinler arası yaklaşımın en güzel örneği, farklı disiplinlerin iş birliğiyle üretmeye başladığımız ve bugün burada mobilya sektöründe bir ilke imza atarak aldığımız Çevre Etiketi Sertifikası'na sahip doğa dostu bebek yatağımızdır. Bu ürün, hem çevre dostu malzemelerden üretilmekte hem de insan ve uyku sağlığı gözetilerek tasarlanmakta, böylece sürdürülebilirliği somut ve fonksiyonel bir çözüme dönüştürmektedir" şeklinde konuştu.

YEŞİL DÖNÜŞÜMÜN YAPITAŞLARI MASAYA YATIRILDI

Konferansın ikinci panelinde, yeşil dönüşümün başarıya ulaşması için güçlü Ar-Ge yatırımları, doğru finansal kaynaklara



DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU CEO'SU MUTLU ERTURAN, GELECEĞİN MOBİLYASI KAVRAMININ İŞ, TASARIM VE YAŞAM KÜLTÜRÜ EKSENİNDE GELİŞECEĞİNİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK HEDEFLERİ VE DÖNGÜSEL EKONOMİ YAKLAŞIMLARININ SEKTÖRE YÖN VERECEĞİNİ BELİRTTİ

erişim ve paydaşlarla bütünleşik stratejilerin önemine odaklanıldı. Panelde, sektörün önde gelen üreticileriyle akademi temsilcileri, sürdürülebilir üretim modellerinden yeşil fonlara, döngüsel ekonomi uygulamalarından uzun vadeli enerji politikalarına kadar dönüşümün yapıtaşları tartışıldı. Panele, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Kastamonu Entegre, SAMET ve Akrotas Mimarlık firmalarından temsilciler panelist olarak katılarak,

akademik bilgi birikimiyle sektörün dönüşümüne önemli katkılar sağladı. Konferans, panellerin yanı sıra, Herman Artuç'un Atık Enstrümanlarla Müzik Performansı sergilediği ve konukların da katılımıyla gerçekleşen özel bir etkinliğe de ev sahipliği yaptı. Bu etkinlik, Doğanlar Mobilya Grubu'nun döngüsel ekonomiye olan inancını sanatsal bir dille ifade etti. Doğanlar Mobilya Grubu, bu konferansla birlikte sürdürülebilirlik yolculuğunda attığı kararlı adımları tüm paydaşlarıyla paylaşarak, mobilya sektöründe bütüncül bir dönüşüm modeline ışık tutmayı amaçladığını bir kez daha gözler önüne serdi.

DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU 783 NOKTADA HİZMET VERİYOR

Doğanlar Mobilya Grubu; yurtiçinde 673, yurtdışında 110 satış noktasıyla toplamda 783 noktada hizmet veriyor. Amerika, Avrupa, Afrika ve Orta Doğu'da 56 ülkeye ihracat gerçekleştiren Doğanlar Mobilya Grubu; sürdürülebilirlik stratejisini iş süreçlerinin her aşamasına entegre ederek bütünsel bir yaklaşım olarak kurgulayan, sürdürülebilirlik stratejisinin merkezinde, sürdürülebilirlik konularının hem finansal etkilerini hem de etki alanındaki çevresel ve toplumsal sonuçları dikkate alan çifte önemlilik yaklaşımını benimsiyor. 2024 yılı itibarıyla 209 yeni tedarikçi ile çalışmaya başlayan Grup; toplam tedarikçi sayısını 645'i yerli olmak üzere 813'e ulaştırdı. Şirket, 2027 yılına kadar kadın yönetici oranını yüzde 17'den yüzde 25'e çıkarmak hedefiyle eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılık alanlarını da önemsiyor.



DOĞANLAR MOBİLYA GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI İSMAİL DOĞAN, EKOVİTRİN YAYIN KOORDİNATÖRÜ ALİ KARABAŞ'A DOĞTAŞ, KELEBEK, LOVA YATAK VE KELEBEK MUTFAK – BANYO GİBİ MARKALARI BÜNYESİNDE BARINDIRAN DOĞANLAR MOBİLYA İLE İLGİLİ AÇIKLAMALARDA BULUNDU.

QFLATS KURTKÖY 2027'NİN SONUNDA TESLİM EDİLECEK MHR GYO'DAN SİGORTA GÜVENCELİ KONUT PROJESİ

MHR GYO TARAFINDAN HAYATA GEÇİRİLEN 'SİGORTA DESTEKLİ GÜVENLİ KONUT' MODELİ İLE QFLATS KURTKÖY PROJESİ BAŞTAN SONA BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI GÜVENCESİYLE YÜRÜTÜLECEK

MHR GYO tarafından, İstanbul Kurtköy'de hayata geçirilen QFlats gayrimenkul projesi baştan sona Quick Sigorta desteğiyle 'Bina Tamamlama Sigortası' güvencesiyle yürütülecek. TEM otoyoluna 1 dakika, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 8 dakika mesafe uzaklıkta yer alan QFlats Kurtköy, şık ve konforlu tasarımı ile dikkat çekiyor. 2027 Aralık tari-

hinde tamamlanacak olan proje; 70 adet 1+1 ve 277 adet 2+1 olmak üzere toplam 347 konuttan oluşuyor. QFlats ile gayrimenkul sektöründe 'sigorta destekli güvenli konut' modeli de hayata geçecek. 58 metrekareden başlayan 1+1 ve 80 metrekadenden başlayan 2+1 daireler için 48 aya varan vade seçenekleri sunuluyor. Geliştirici MHR GYO, yüklenici Tepe İnşaat ve mimari tasarımının Tago Architects tarafından

gerçekleştirilen QFlats Kurtköy sigorta güvencesiyle dikkat çekiyor.

BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI TÜR-KİYE'DE BİR İLK

MaHer Holding Sigorta Grubu Başkanı Ahmet Yaşar, sigorta destekli güvenli konut modelinin detaylarını paylaştı. Ahmet Yaşar, afetlere karşı toplumun direncini artırmak, kentsel dönüşümü hızlandırmak ve



MHR GYO'NUN İSTANBUL KURTKÖY'DEKİ PROJESİ QFLATS GAYRİMENKUL PROJESİNİN TANITIMINA MAHER HOLDİNG SİGORTA GRUBU BAŞKANI **AHMET YAŞAR**, MHR GYO GENEL MÜDÜRÜ **NURKAN KAÇMAZ**, MHR GYO GAYRİMENKUL YATIRIMLARI VE PROJE GELİŞTİRME KOMİTESİ ÜYESİ **EMİN MURAT KAN** VE YÖNETİCİLER KATILDI.

sigorta mekanizmalarını hayata geçirmenin yalnızca bir kamu politikası olmadığını belirterek, "Ülkemizin geleceği için vazgeçilmez bir zorunluluktur. Biz Maher Holding Sigorta Grubu olarak, uzun süredir dile getirdiğimiz önleyici sigortacılık misyonumuz gereği bu vizyonun tam merkezindeyiz. Quick Sigorta öncülüğünde Türkiye'de ilk kez uygulamaya aldığımız Bina Tamamlama Sigortası, kentsel dönüşümün ve yeni konut projelerinin güvence altına alınmasında kritik bir araçtır" dedi.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ TEMİNAT ALTINA ALAN MEKANİZMA

Bina Tamamlama Sigortası sayesinde vatandaşların sadece ev sahibi olmakla kalmayıp, aynı zamanda oturacakları konutun tamamlanacağına dair kesin bir güvence elde etmelerine dikkat çeken Yaşar, şunları söyledi: "Bina Tamamlama Sigortası, yalnızca finansal bir poliçe değil; toplumun geleceğini, şehirlerimizin güvenliğini ve ekonomimizin sürdürülebilirliğini teminat altına alan bir mekanizmadır. Türkiye'nin önünde çok büyük bir kentsel dönüşüm ihtiyacı var. Bu dönüşümün sağlıklı ve güvenli şekilde gerçekleşebilmesi için bina tamamlama sigortasının yaygınlaştırılması artık kaçınılmazdır. Güçlü sermaye yapımız, uluslararası reasürans bağlantılarımız ve inovatif yaklaşımımızla bu alandaki öncü rolümüzü sürdüreceğiz."

SİGORTA GÜVENCESİ TÜM SÜREÇLERE ENTEGRE EDİLDİ

MHR GYO Genel Müdürü Nurkan Kaçmaz da, iki yıl önce gerçekleşen halka arz sürecinde yatırım planları arasında yer alan QFlats projenin hem yatırımcılara hem de geleceğin şehir yaşamına değer katacağını söyledi. Kaçmaz, MHR GYO'nun, bu yıl tamamlanan sermaye artırımını ile şirket sermayesinin 1.24 milyar TL'ye yükseltildiğini ifade ederek, "Güçlü özkaynak yapımız ve sürdürülebilir büyüme stratejimiz ile, sigortacılık güvencesini gayrimenkul geliştirme süreçlerine entegre eden Sigortalı Proje Geliştiricisi olma vizyonumuz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz" diye konuştu. Kaçmaz, MHR GYO tarafından geliştirilen QFlats Kurtköy projesinin, sektörde güçlü ve güvenilir paydaşların bir araya geldiği yeni nesil bir iş modeli ile hayata geçirildiğine de dikkat çekerek, "Proje, yatırımcılara güvenli ve sürdürülebilir bir yatırım fırsatı sunarken, kullanıcılarına da modern, konforlu ve sigorta güvencesiyle desteklenen bir yaşam alanı vad ediyor" dedi.



MAHER HOLDİNG SİGORTA GRUBU BAŞKANI **AHMET YAŞAR**, EKOVİTRİN'DEN **ALİ KARABAŞ'A** AÇIKLAMALAR YAPARKEN, "QUICK SİGORTA ÖNCÜLÜĞÜNDE TÜRKİYE'DE İLK KEZ UYGULAMAYA ALDIĞIMIZ BİNA TAMAMLAMA SİGORTASI KENTSEL DÖNÜŞÜM VE YENİ KONUT PROJELERİNİN GÜVENCE ALTINA ALINMASINDA KRİTİK BİR ARAÇ" DEDİ.

PROJEDE ÜÇLÜ SACAYAĞI MODELİ GELİŞTİRİLDİ

MHR GYO Gayrimenkul Yatırımları ve Proje Geliştirme Komitesi Üyesi Emin Murat Kan, geliştirdikleri ilk konut projesi olan QFlats ile gayrimenkul sektöründe yeni bir dönemin öncülüğünü üstlendiklerini belirterek, "Bina tamamlama sigortasıyla desteklenen kurumsal modelimiz sayesinde, Türkiye'de konut üretiminde güven, şeffaflık ve sürdürülebilirliğe dayalı yeni bir yaklaşımı hayata geçiriyoruz" dedi. Emin Murat Kan, QFlats projesinde, gayrimenkul geliştirme görevini üstlenirken, tasarımı Tago Mimarlık, ana yükleniciliği ise Tepe İnşaat'ın yürüttüğünü kaydederek, "Projede, Allianz Teknik, deprem performans analizlerini gerçekleştiriyor, Quick Sigorta bina tamamlama sigortasını sağlıyor, Corpus Sigorta ise tüm riskler ve sorumluluk sigortalarını üstleniyor. Denetim hizmetlerimiz ise Entegre Proje Yönetimi ta-

rafından yürütülüyor. Bu güçlü iş birliğiyle, güven, kalite ve teknik mükemmeliyeti merkeze alan bir konsorsiyum ve üçlü sac ayağı modeli oluşturduk. bu projemiz, sigorta temelli ve yüzde 100 bitim garantili yapısıyla gayrimenkul sektöründe yeni bir referans noktası olma özelliği taşıyor" diye konuştu.

MHR GYO BİR SİGORTA ŞİRKETİ İŞTİRAKİ

Maher Yatırım Holding çatısı altında olan MHR GYO, sigorta şirketi iştiraki olan ilk GYO şirketi özelliğine sahip. 18 Ekim 2023 tarihinde Borsa İstanbul'da sermayesinin yüzde 25'i oranında işlem görmeye başlayan MHR GYO'nun sermayesinin yüzde 64,98'i Quick Sigorta'ya, yüzde 12,59'u Corpus Sigorta'ya ait ve geri kalan hisseler Borsa İstanbul'da işlem görüyor. MHR GYO'nun, sermayesi 1.24 milyar TL'ye, aktif büyüklüğü 8,26 milyar TL'ye, özkaynağı 6,9 milyar TL'ye ulaştı.



2027 YILI ARALIK AYINDA TAMAMLANACAK QFLATS KURTKÖY PROJESİ 70 ADET 1+1 VE 277 ADET 2+1 OLMAK ÜZERE 347 KONUTTAN OLUŞUYOR.

Ata Yadigârı Kıbrıs'a Sahip Çıkalım!



Sedat YILMAZ

Kıbrıs'ta cumhurbaşkanlığı seçimleri yapıldı... Kazanan -Türkiye ne kadar izin verecek, bilinmez- Rum-lar ile tek devletli federasyonu isteyenler oldu... Hem de yüzde 63'e yakın ezici bir çoğunlukla!

Yunanistan, İsrail, ABD ve AB'nin 500 yıllık Türk hâkimiyeti altında geçen Ada'yı askeri lojistik üssü, yani dev bir savaş gemisi hâline getirmeye çalışırken sadece Türk askerinin bölgedeki varlığı yüreklerimize su serpiyor. Ada'nın istikbaline yakın zamanda kimler yön verecek, merak etmiyor değiliz!

Ada'ya siyasi, sosyal ve ekonomik açıdan bakıldığında görüntü pek parlak değil. Türkiye'nin her türlü lojistik desteği ile ayakta durmasına karşılık KKTC'de orta dereceli okullarda başörtüsü yasağının uygulanması, ekonomide kumarhane gelirlerinin ağırlıkta olması, Türk-İslâm geleneğinden giderek uzaklaşılması pek iç açıcı olmasa gerek!

HEY GİDİ KIBRIS... NEREDEN NEREYE!

Kıbrıs ile ilgili ibret alınacak tarihten 2 önemli vak'ayı aktarmak istiyorum...

Öncelikle Kıbrıs'ın manevi sahibi 'Hala Sultan'dan bahse başlayayım... Türbesi Larnaka Tuz Gölü yakınlarında bulunuyor. Hala Sultan Harâm binti Milhan el-Ensâriyye, Hz. Osman'ın (ra) hilafeti zamanında (644-656) kocası Ubâde b. Sâmit ile birlikte İslâm ordularıyla birlikte Kıbrıs seferine katılmış, Kıbrıs'a vardıklarında Larnaka bölgesinde attan düşerek şehit olmuş ve oraya defnedilmiş.

Yaklaşık 1000 seneden fazla zaman sonra Osmanlılar Kıbrıs'ı fethedince Hala Sultan'ın kabrini küçük bir külliye kurarak ihya etmiş. Zaman gelmiş, bölge Rumların eline geçmiş. 1963 Kıbrıs olaylarında Rumlar külliyei askeri karargâh olarak kullanmış.

Peygamber Efendimizin (sas) annesi Hazreti Amine'nin süt kardeşi ve akrabası olan, bölgedeki Müslümanlarca "Hala Sultan" diye bilinen Ümmü Harâm Binti Milhan'ın kabri Rum Kesimi'nde Larnaka'da olmasına karşılık, KKTC'nin başkenti Lefkoşa'da Edirne Selimiye'den esinlenerek 2013 yılında adı-

na büyük bir cami yaptırıldı. En azından Hala Sultan'ın adını bugünlere taşımanın mutluluğunu yaşıyoruz.

KIBRIS ÜMMÜ HARÂM BİNTİ MİLHAN HALA SULTAN'IN ÜLKESİ

Resûlullah'ın (sas) dedesi Abdülmuttalib'in annesi Sel-mâ, Neccâroğulları'ndan olduğu için Ümmü Harâm ve Ümmü Süleym ile Resûl-i Ekrem (sas) arasında süt veya soy bakımından teyze-yeğen ilişkisi vardı. Ümmü Harâm, Hz. Peygamber'in (sas) süt teyzelerinden biriydi, bazılarına göre ise aralarında babası veya dedesi yönünden süt teyzeliği bulunmaktaydı (Nevevî, XIII, 57; XVI, 10). Bu sebeple Resûlullah (sas) kendini onlara daha yakın hissediyordu. Kubâ Mescidi'ni ziyarete gittiğinde her iki kardeşin orada bulunan evlerine misafir olurdu.

Hala Sultan'ın nesebi, Hazrec kabilesinin kolu Neccâroğulları'na dayanıyor. Annesi de yine Benî Neccâr'dan Mâlik b. Adî'nin kızı Müleyke. Enes b. Mâlik'in annesi Ümmü Süleym onun kız kardeşi... Her ikisi de Bi'rîmaûne hadisesinde şehid düşen Harâm ve Süleym de Hala Sultan'ın erkek kardeşleri.

PEYGAMBER EFENDİMİZ'DEN (SAS) 5 HADİS RİVÂ-YET ETTİ

Ümmü Harâm, Resûl-i Ekrem'den (sas) beş hadis rivayet etmiş olup bunlardan biri Buhârî ve Müslim'in el-Câmiu's sahihlerinde, diğerleri Tirmizî'nin el-Câmiu's sahih dışında Kütüb-i Sitte'de bulunuyor. Bunların en meşhuru Kıbrıs'ın ve İstanbul'un fethini müjdeleyen hadis. (Ahmed İbn Hanbel, Müsned, II, 176; el-Azizî, II, 80.)

Ümmü Harâm'ın rivayet ettiğine göre, bir defasında Resûl-i Ekrem (sas) onun evinde öğle uykusundan gülerек uyan-

“İslâm'ın batıdaki uç kalesi Fas'ı, Orta Doğu'daki ilim merkezi Beyrut'u ve nice İslâm diyarını içki, fuhuş, kumar, uyuşturucu ve çeşitli şer beldelerine dönüştüren zihniyetin şu andaki hedefi de Kıbrıs! Daha fazla başımız ağrımadan Ata yadigârı Kıbrıs'a lütfen sahip çıkalım!”

miş, Ümmü Harâm niçin güldüğünü sorunca uykusunda kendisine ümmetinden fetih maksadıyla Akdeniz'e açılan bazı kimselerin gösterildiğini ve onların cennetlik olduğunu söylemiş. Bunun üzerine Ümmü Harâm, Hz. Peygamber'den (sas) kendisinin de onların arasında bulunması için dua etmesini istemiş, O (sas) da dua etmiş. Ardından tekrar uykuya dalmış, yine gülererek uyanmış, Ümmü Harâm'ın bu defaki sorusu üzerine de ümmetinden bazılarının İstanbul'u fethetmek amacıyla sefere çıkacağını, onların da günahlarının bağışlanacağını haber vermiş. Ümmü Harâm kendisinin de onların arasında bulunması için dua etmesini isteyince Resûl-i Ekrem (sas) ona birinci grupta olduğunu söylemiş. (Buhârî, "Cihâd", 3, 8, 63, 75, 93, "İsti'zân", 41, "Ta'bîr", 12; Müslim, "İmâre", 160).

KIBRIS'IN FETHİ VE İNEBAHTI DENİZ MUHAREBESİ

Osmanlı tarihinde de Kıbrıs ile ilgili 1571'de iki ay ara ile gerçekleşen iki meşhur olay var... Biri Kıbrıs'ın fethi, diğeri İnebahtı deniz muharebesi. Kıbrıs 6 Ağustos 1571 yılında haçlı destekli Venedikliler'den alınıyor. İki ay sonra ise İnebahtı deniz muharebesinde haçlılar, Osmanlı donanmasını yakıyor.

Sokollu Mehmed Paşa, kaptanı derya Uluç Ali Paşa'ya 6 ay içinde yeni bir donanma hazırlamasını istiyor. Bu kadar kısa zamanda işin zor olacağını söyleyen Uluç Ali Paşa'ya Sokollu, "Bütün donanmanın demirlerini gümüşten, halatlarını ibrişimden, yelkenlerini atlastan yapabiliriz. Hangi geminin malzemesi yetişmezse gel benden al" diyor. Nitekim Tersane Baş Mimarı Mustafa Ağa idaresinde altı ay içerisinde 150 Kadırğa inşa edilerek Osmanlı donanması eskisinden daha kuvvetli hâle geliyor.

O arada Venediklilerden Sokollu Mehmed Paşa'ya bir elçi gönderiliyor. Elçinin isteklerine karşı Sokollu, "Biz Kıbrıs'ı almakla sizin kolunuzu kestik. Siz İnebahtı'da bizim donanmamızı yakmakla, sakalımızı tıraş ettiniz. Kesilen kolun yerine yenisi gelmez. Fakat kesilen sakalın yerine daha gür sakal çıkar" cevabını vererek haçlıların isteklerini geri çeviriyor ve Osmanlı Devleti'nin o dönemdeki gücünü tüm âleme gösteriyor.

KKTC'DE NİÇİN KUMARHANELER SERBEST?

İngiliz Financial Times'da geçen aylarda ilgi çekici bir haber gözüme çarpmıştı... 17 Ağustos 2025 tarihli nüshada Josehp Wilkins tarafından hazırlanan habere; Kuzey Kıbrıs'ta kumarhanelerin 64'e çıkarılarak iki kat artırılacağı ve söz konusu gelişmenin bölgeyi kara para, kayıt dışılık, kumar ve ah-lâksızlıkla anılan bir yer haline getireceği yolunda endişelerin arttığı belirtiliyor. Yine aynı habere KKTC'li birçok ekonomist kumarhane sayılarındaki artışı 'Kontrol edemeyeceğimiz bir canavar icat ediyoruz' sözleriyle değerlendiriyor.

Dünya Bankası'na göre, ihracatının çoğu uluslararası toplum tarafından engellenen Kuzey Kıbrıs, GSYH'sinin yüzde 75'inden fazlasını turizm ve yükseköğretim gibi hizmetlerden

sağlıyor. Ülkede yıllık enflasyon da yüzde 30'ların üzerinde.

Habere göre, kumarhane lisansı sayısındaki kısıtlamaların kaldırılmasıyla, kumarhanelerin yasak olduğu Türkiye'den daha fazla turist çekmek amaçlanıyor. Bölge ekonomistleri de Kuzey Kıbrıs'ın uzun zamandır kumarhaneler bölgesi olduğunu, yeni kumarhanelerle birlikte ekonominin kumara daha fazla bağımlı hâle geleceğini ifade ediyor.

Maalesef İslâm'ın batıdaki uç kalesi Fas'ı, Orta Doğu'daki ilim merkezi Beyrut'u ve nice İslâm diyarını içki, fuhuş, kumar, uyuşturucu ve çeşitli şer beldelerine dönüştüren zihniyetin şu andaki hedefi de Kıbrıs! Daha fazla başımız ağrımadan Ata yadigârı Kıbrıs'a lütfen sahip çıkalım!

BATI ZİHNİYETİNİN OYUNU KKTC'DE SAHNELENDİ AMA NÂFILE

KKTC'de seçimi Tufan Erhürman'ın kazanması Yunan ve Rum basını sevince boğdu. Boğacak tabii! İlginç de bulmadık! Erhürman'ın seçilmesine kimler seviniyor? Elbette Ada'da her devirde işgalci ve katliamcı olmuş Yunan ve Rumlar ile Kıbrıs'ta Türk devleti istemeyenler!

Hatırlatalım! KKTC'de yapılmış seçimin sonuçları çok az bir katılımı gerçekleştirdi. Kıbrıs Türklüğünün istikbali bu katılımı temsil edilemeyeceği ortada. Fakat yine de Türkiye, tarihi, hukuki ve insani sorumlulukları çerçevesinde ve Ada'nın gerçeklerine uygun biçimde Kıbrıs Türk halkının huzur, refah ve kalkınmasına yönelik gayretlerine katkıda bulunacak.

Seçimler mutlaka bir hayra vesile olacak! Annan planını hiçbir zaman tanımayan KKTC'nin mâkus talihi Türkiye ile yapacağı sıkı diplomatik çalışmalarla düzlüğe dönüştürülecek ve Ada aslına dönerek dünyada tanınır bir ülke hâline gelecek.

Orta Doğu'dan ve özellikle Gazze'den Türkiye'nin ayağını kesmeye çalışanların oyunu ve başkaldırısı KKTC'de sahnelendi ama nâfile! Hiç sevinmesinler! Zirâ bu hareket bir adım daha öteye taşınırsa olacak olanı söyleyeyim mi?

KKTC'nin Türkiye'ye 82'inci vilâyet olarak bağlanması!

“Orta Doğu'dan ve özellikle Gazze'den Türkiye'nin ayağını kesmeye çalışanların oyunu ve başkaldırısı KKTC'de sahnelendi ama nâfile! Hiç sevinmesinler! Zirâ bu hareket bir adım daha öteye taşınırsa olacak olanı söyleyeyim mi? KKTC'nin Türkiye'ye 82'inci vilâyet olarak bağlanması!”

SANKO OKULLARI BAŞARI VE GURURLA 25 YAŞINDA

25'İNCİ KURULUŞ YILDÖNÜMÜNÜ KUTLAYAN ÖZEL SANKO OKULLARI DÜNYAYA AÇILAN BİR EĞİTİM EKOLÜ OLMA VİZYONUyla EĞİTİM – EĞİTİM FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR. SANKO HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI KONUKOĞLU, “OKULLARIMIZ BİZİ DÜNYANIN HER YERİNDE GURURLA TEMSİL EDİYOR” DEDİ



ÖZEL SANKO OKULLARI KURULUŞUNUN 25'İNCİ YILDÖNÜMÜNÜ GENİŞ BİR KATILIMLA KUTLADI. TÖRENDE KONUŞAN DANIŞMA KURULU BAŞKANI **ZEYNEP KONUKOĞLU**, “25 YILDA BİNLERCE ÖĞRENCİ, ÖĞRETMEN VE VELİNİN HAYATINA DOKUNAN KÖKLÜ BİR EĞİTİM KURUMUNA DÖNÜŞTÜK” DEDİ.

Özel SANKO Okulları eğitim öğretimdeki 25'inci yılını törenle kutladı. Kutlamalar geniş bir katılımın olduğu gözlemlendi.

Özel SANKO Okulları'nın 25'inci yıl galasına, Gaziantep Vali Yardımcıları Bülent Uygur, İlker Uygur, Mehmet Berk, 5. Zırhlı Tugay Komutanı Tuğgeneral Erkin Kaya, Cumhuriyet Başsavcısı İsmail Karataş, Gaziantep Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Sait Mesut Doğan, SANKO Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Güner Dağlı, İl Jandarma Komutanı Tuğgeneral Halil Şen, İl Emniyet Müdürü Celal Özcan, Oğuzeli Belediye Başkanı Bekir Öztekin, Şehitkamil Belediye Başkan Yardımcısı Hakan Aslansoy, Nizip Belediye Başkanı Ali Doğan, Araban

Belediye Başkanı Mehmet Özdemir, İslahiye Belediye Başkanı Kemal Vural, Nurdağı Belediye Başkanı Mehmet Yıldırım, Karkamış Belediye Başkanı Mustafa Güzel, Gaziantep Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Ünverdi, Güneydoğu Anadolu İhratçı Birlikleri Başkanı Ahmet Fikret Kileci, Gaziantep Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Akıncı, okul yöneticileri ve davetliler katıldı.

DÜNYANIN HER YERİNDE GURURLA TEMSİL EDİYOR

SANKO Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adil Sani Konukoğlu, “Özel SANKO Okulları'ndan mezun olan öğrencilerimiz, bizi,

şehrimizi ve ülkemizi dünyanın her yerinde gururla temsil ediyor” dedi. Özel SANKO Okulları'nı 25 yıl önce Gaziantep'ten dünyaya açılan bir eğitim ekolü olma vizyonu ile kurduklarını anımsatan Konukoğlu, “Özel SANKO Okulları öğrencilerimiz hem ulusal hem de uluslararası düzeyde elde ettikleri akademik ve sportif başarılarla bizleri gururlandırıyor. Hayali gerçekleştirmek böyle bir şey. Hayatta isteyip de yapamayacağınız hiçbir şey yok. Yeter ki azimle, sabırla, ısrarla o konunun üzerinde durmadan çalışsın. Evlatlarını, canlarını bize teslim eden velilerimize, yöneticilerimize, öğretmenlerimize ve Özel SANKO Okulları'nın başarısına emek verip katkı sunan herkese teşekkür ediyorum” dedi.



SANKO HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ADİL SANİ KONUKOĞLU**, ÖZEL SANKO OKULLARI'NDA ELDE EDİLEN ULUSAL VE DÜNYA ÇAPINDA AKADEMİK VE SPORİF BAŞARILARINA VURGU YAPARKEN DANIŞMA KURULU ONURSAL BAŞKANI **JÜLİDE KONUKOĞLU** (SOLDA), "EĞİTİM ÖĞRETİM MODELİMİZİ EN UYGUN ŞEKİLDE ÖĞRENCİLERİMİZE VE MODERN DÜNYAYA EN UYGUN ŞEKİLDE SUNMAYA ÇALIŞTIK" DEDİ.

ÖDÜN VERMEDEN FAALİYETLERİMİZİ SÜRDÜRÜYORUZ

Özel SANKO Okulları Danışma Kurulu Onursal Başkanı Jülide Konukoğlu da Özel SANKO Okulları'nın başarıları ve vizyonu ile ilgili konuştu. Jülide Konukoğlu, "Özel SANKO Okulları'nı kurarken sadece fiziki açıdan mükemmel bir okul kurmaya odaklanmadık bir yandan her bölümüyle her kademesi ile donanımlı bir okul kurmaya çalışırken diğer yandan eğitim öğretim modellerimizi modern dünyaya en uygun şekilde öğrencilere sunmak için çalıştık" ifadesini kullandı. Danışma kurulu başkanlığı görevini 20 yıl severek sürdürdüğünü belirten Jülide Konukoğlu, "Hâlâ, ilk gün benimsediğimiz ilkeler doğrultusunda eğitim-öğretim politikamızdan ödün vermeden sürdürdüğümüz yolculuğumuz 25'inci yılına ulaştı. Bugüne kadar emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" diye konuştu.

SANAYİDEKİ BAŞARI EĞİTİM VE ÖĞRETİMDE DE SÜRÜYOR

Özel SANKO Okulları Danışma Kurulu Başkanı Zeynep Konukoğlu da, 25 yıl önce büyük bir cesaret ve inançla atılan adımın, bugün binlerce öğrencinin, öğretmeninin, velinin hayatına dokunan köklü bir eğitim kurumuna dönüştüğünü söyledi.



ÖZEL SANKO OKULLARI DANIŞMA KURULU BAŞKANI ZEYNEP KONUKOĞLU, "SANAYİDEKİ BAŞARIMIZI EĞİTİMDE DE AYNI SEVİYEYE TAŞIYORUZ" DERKEN DANIŞMA KURULU ONURSAL BAŞKANI JÜLİDE KONUKOĞLU, DONANIMLI BİR OKUL KURMANIN YANINDA EĞİTİM MODELLERİNİ MODERN DÜNYAYA SUNDUKLARINI SÖYLEDİ

"Kurucularımız Gaziantep'in sanayideki başarısını eğitimde de aynı seviyeye taşımak istediler" diyen Konukoğlu, "Çünkü şunu çok iyi biliyorlardı ki, bir şehri ve ülkeyi ileri götürecek, kalkındıracak olan asıl güç, yetişmiş insan gücüdür. Bugün geriye dönüp baktığımızda, onların bu vizyonun ne kadar doğru olduğunu çok net görüyoruz" dedi.

ÖĞRENCİYİ MERKEZE ALAN SİSTEMİ UYGULUYORUZ

Özel SANKO Okulları'nda eğitimi sadece akademik bilgiyle sınırlamadıklarını, öğrenciyi merkeze alan, öğrencinin sosyal, duygusal, sanatsal ve sportif yönlerini geliştiren bir eğitim anlayışı benimsediklerini dile getiren Zeynep Konukoğlu, "Bir çocuğa dokunmak bir şehre dokunmaktır. Bir öğrenciye ışık olmak, bir ülkenin yarınlarına ışık olmaktır. Bizim en büyük sorumluluğumuz Atatürk'ün işaret ettiği çağdaş uygarlık yolunda fikri hür, vicdanı hür, irfanı hür nesiller yetiştirmektir. Geçtiğimiz 25 yılda binlerce öğrencimizin başarılarına şahit olduk. Akademik alanda, sanatta, sporda ulusal ve uluslararası başarılar elde ettiler. Yurt dışında düzenlenen yarışmalarda birincilik kürsüsüne çıkan, üniversitelerde en zorlu bölümlere kabul edilen, alanlarında öncü olan mezunlarımız bizler için gurur kaynağıdır" diye konuştu.

AÇIK FİKİRLİ, ETİK DEĞERLERİ GELİŞMİŞ NESİL YETİŞTİRİYOR

Özel SANKO Okulları Genel Müdürü Fırat Mümtaz Asyalı da kendisine emanet edilen her bir öğrencisini yaşam farkındalığı yüksek, açık fikirli, etik değerleri gelişmiş, yaşadığı şehre, vatanına ve bayrağına aşık, yüreği Atatürk sevgisiyle dolu, ülkesine ve insanlığa faydalı bireyler olarak yetiştiren SANKO Okulları'nın artık 25 yaşında olduğunu belirtti.

8 Mart 2001 tarihinde kurulma kararı alınarak 12 Mayıs 2001 tarihinde bina temeli atılan Özel SANKO Okulları 10 Eylül 2001 tarihinde 530 öğrencisi ile eğitim ve öğretim hayatına adım attı. 1000 kişilik spor salonu, yarı olimpiik yüzme havuzu ve 640 kişilik tiyatro salonu bulunan Abdulkadir Konukoğlu Kültür ve Spor Merkezi 2005-2006 Eğitim Öğretim Yılında hizmete girdi.

25 Şubat 2012 tarihinde yeni lise ve ana sınıfı binaları tamamlandı. 2012-2013 Eğitim Öğretim yılından itibaren ise mevcut Özel SANKO Koleji ile birlikte Özel SANKO Fen ve Teknoloji Lisesi öğrencilerine kapılarını açtı. Özel SANKO Okulları, akademik başarının yanı sıra sosyal, kültürel ve sportif başarılarla "BÜTÜN İNSAN" olma yolunda kendini gerçekleştiren bireyler yetiştirmek amacıyla eğitim öğretim hayatına devam ediyor. Özel SANKO Okulları, 25 yılda akademik, sosyal, sanatsal ve sportif alanlarda 10 binden fazla başarıya imza attı.

Lojistik Hizmet İhracatının Stratejik Sektörü



Bilgehan ENGİN
UTİKAD Başkanı

Türkiye, üç kıtanın kesişim noktasında, 1,5 milyar insana ve 30 trilyon dolarlık pazara 4 saatlik uçuş mesafesinde. 3 kıtayı bağlayan deniz, kara ve demiryolu koridorlarının merkezinde olan ülkemiz sadece doğu ile batıyı değil, kuzey ile güneyi de birbirine bağlayan bir lojistik köprü konumunda. Bu özellik, ülkemizi uluslararası yük taşımacılığında stratejik bir merkez haline getirmiştir.

Öte yandan, taşımacılık hizmetleri ihracatı da sektörün önemini ortaya koyar niteliktedir. 2023 yılında 38,31 milyar ABD doları seviyesinde gerçekleşen taşımacılık hizmetleri ihracatı, 2024 yılında yaklaşık 40,99 milyar ABD dolarına yükselmiş; böylece sektörde yüzde 7 oranında yıllık artış sağlanmıştır. Bu veriler doğrultusunda, taşımacılık ve lojistik sektörü, Türkiye'nin hizmet ihracatında stratejik bir konumda yer almakta; ekonomiye döviz kazandırıcı etkisi ve dış ticaret dengesine katkısıyla ön plana çıkmaktadır.

SEKTÖRÜN BÖLGESEL MERKEZ OLMA HEDEFİ

Türk lojistik sektörü, stratejik coğrafi konumu, gelişen altyapısı ve artan taşımacılık kapasitesi sayesinde uluslararası pazarda önemli bir rekabet avantajına sahiptir. Bununla birlikte, sektörün uluslararası rakipleriyle karşılaştırıldığında belirli alanlarda öne çıktığı görülmekte, ancak bazı yapısal ve operasyonel sorunlar rekabet gücünü sınırlamaktadır.

Özellikle uzun ödeme vadeleri, finansmana erişimde yaşanan güçlükler, vize kısıtlamaları ve transit taşımacılığa ilişkin mevzuat engelleri sektörün sürdürülebilir büyümesini olumsuz yönde etkilemektedir. Türkiye, özellikle demiryolu taşımacılığı ve intermodal taşımacılık alanlarında Avrupa ülkelerine kıyasla geri kalmıştır. Yük taşımacılığında karayoluna aşırı bağımlılık hem maliyetleri artırmakta hem de sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmayı zorlaştırmaktadır.

LOJİSTİK ALTYAPI VE GÜMRÜK İŞLEMLERİ DAHA GELİŞMELİ

Lojistik Performans Endeksi (LPI) verilerine göre, Türkiye'nin lojistik altyapısı ve gümrük işlemleri gibi alanlarda gelişim göstermesi gerektiği görülmektedir. Özellikle sınır geçişlerindeki verimlilik, işlem süreleri ve bürokratik süreçlerin sadeleştirilmesi, uluslararası rekabet gücünü artırmak adına öncelikli geliştirilmesi gereken konular arasında yer almaktadır.

Ayrıca, lojistik hizmetlerin kalitesi ve güvenilirliği konusunda atılacak adımlar, genel lojistik performansın iyileştirilmesine katkı sağlayacaktır. Sektörün nitelikli iş gücü ihtiyacı ile eğitilmiş personel arzı arasındaki dengesizlik de hizmet kalitesini sınırlayan bir başka unsur olarak öne çıkmaktadır. Ancak sürdürülebilirlik, demiryolu entegrasyonu, mevzuat uyumu ve katma değerli hizmetler gibi alanlarda gelişim ihtiyacı devam etmektedir. Bu alanlara yapılacak yatırımlar ve yapısal reformlar, sektörün küresel rekabet gücünü daha da artıracaktır.

TÜRKİYE KORİDOR PROJELERİNDE TRANSİT ÜLKE

Türkiye'nin koridor projelerinde transit ülkesi olmasının yanı sıra merkez ülke olması gerektiğini düşünüyoruz. Bölgesel iş birliği ve ticaret koridorlarının geliştirilmesi Türkiye'nin stratejisinin temel taşlarından. Bu kapsamda, Kalkınma Yolu Projesi Türkiye'yi Orta Asya'dan Avrupa'ya bağlayan önemli bir ticaret ve ulaşım hattı olarak konumlandırmaktadır. Bu proje hem karayolu hem demiryolu altyapısını entegre ederek transit taşımacılığın artırılmasını hedeflemektedir.

Zengezur Koridoru da Türkiye için Güney Kafkasya bölgesinde stratejik bir geçiş noktasıdır. Bu koridor, Türkiye-Ermenistan-Azerbaycan ve Gürcistan arasında lojistik akışı kolaylaştırarak bölgesel ticaretin gelişmesine katkı sağlamaktadır. Türkiye, bu koridor üzerinden Avrupa-Asya ticaretini destekleyerek transit ülke konumunu güçlendirmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, Çin'in Kuşak-Yol Projesi kapsamında Türkiye, önemli bir lojistik aktör haline gelmektedir. Bu girişim, Türkiye'nin Çin ve Avrupa arasındaki ticaret yollarını daha etkin kullanmasını sağlamakta, limanlar, demiryolları ve lojistik merkezleri aracılığıyla bölgesel ve küresel tedarik zincirlerindeki rolünü artırmaktadır.

Bu projeler ve stratejilerle Türkiye, sadece kendi lojistik kapasitesini geliştirmekle kalmayıp, aynı zamanda bölgesel iş birliğini güçlendirerek lojistikte bir merkez olma hedefini kararlılıkla ilerletmektedir.

LOJİSTİKTE RİSKLERE KARŞI SAVUNMA KALKANI **DÖNÜŞÜM**

ABD-ÇİN TİCARET SAVAŞLARININ YENİDEN HIZLANMASIYLA 2025'İ YENİDEN YAPILANMA VE DENGELENME YILI İLAN EDEN LOJİSTİK SEKTÖRÜ FIRSAT HEDEFLİ OPERASYONLARINI YENİ NORMALLERE ADAPTASYON OLARAK BELİRLEDİ

ANALİZ / SEDAT YILMAZ



Türkiye lojistik ve taşımacılık sektörü, yaklaşık 11 trilyon dolarlık küresel pazarda yüzde 2,5'lik bir pay alarak dünya sıralamasında 11. sırada yer alıyor. 2024 yılı küresel lojistik sektörü yüzde 3,5 büyüyerek 10,9 trilyon dolara ulaştı ve bu yıl yüzde 3,8 oranında bir büyümeyle 11,3 trilyon dolarlık bir hacme erişeceği öngörülüyor.

Lojistik, son dönemde küresel çapta hızlı gelişen dinamik bir sektör olarak ön plana çıkıyor. Uluslararası ticaret üzerindeki engellerin giderek kalkması, yabancı yatırımların artması ve teknolojik imkânlar sayesinde uluslararası ticaret hacmi yükseliyor. Ulusal ekonomileri birbirinden ayıran gümrük vergileri, kotalar ve sermaye kısıtlamaları gibi engeller azalıyor; hizmetler, iş gücü ve sermaye ülkeler arasında daha hızlı ve daha kolay taşınabilir hâle geliyor.

LOJİSTİK EN DİNAMİK SEKTÖR

Uluslararası ticaret hacminin artmasına, ülkeler arasındaki sınırların kalkmasına ve küreselleşme kavramının gelişmesine paralel olarak lojistik sektörü son dönemde önem kazandı. Lojistik günümüzde dünyadaki en önemli, en büyük ve en dinamik sektörlerden biri haline geldi. Artık mal ve hizmetler dünyanın herhangi bir coğrafyasında tasarlanıp, bir başka coğrafyasında üretilip ve başka bir yerinden talep görüyor. Dolayısıyla mal ve hizmet üreten şirketleri küresel yarışta öne çıkaran ve avantajlı hale getiren etken hız ve zamanında teslimat olarak ortaya çıkıyor.

Lojistik sektörü bu noktada devreye girmekte, üretilen ürünlerin dünyadaki herhangi bir noktaya taşınmasında, gerekli noktalarda depolanmasında, ambalajlanmasında, gümrüklenmesinde ve daha birçok faaliyetin gerçekleştirilmesinde rol oynuyor.

TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ

Sürdürülebilir bir tedarik zinciri için iyi bir lojistik stratejisi kurgulanmalı. Tedarik zinciri yönetimi; satın alma, kaynak kullanımı, üretim planlaması, akış yönetimi, pazarlama, satış sonrası destek, hizmet ve lojistik dâhil olmak üzere bütün bu süreçleri kapsıyor. Lojistik olmadan; pazarlama, üretim ve uluslararası ticarete başarılı olmak imkânsız. Gelişmiş endüstriyel toplumlarda lojistik yeterlilik büyük önem taşımakta ve tüketiciler satın aldıkları ürünlerin söz verildiği gibi teslim edilmesini bekliyor. Olağanüstü



durumlarda lojistiğin gerekliliği daha da iyi anlaşılmıştır. Bu alandaki planlamayı en iyi yapan taraf çok büyük avantajlar sağlıyor. Lojistik sektörü hem dünyada sürekli gelişme göstermekte ve bu çerçevede sektörün de rekabet düzeyi yükselmekte. Dolayısıyla şirketlerin rekabet güçlerini artırabilmeleri için sürekli maliyet, insan kaynağı, faaliyet ve yönetim süreçleri kalitesi, etkinliği ve teknolojsi açısından kendilerini geliştirmeleri gerekiyor. Üretim faaliyetleri ile tüketim faaliyetleri mekân olarak birbirlerinden uzaklaşırken lojistik maliyetleri tarım sektörü için mühim bir kalem haline geldi. Bu çerçevede üretim faaliyetinin miktarı ve kalitesi kadar tedarik zincirleri ve bunun önemli bir parçası olan lojistik operasyonlar büyük önem kazandı.

TÜRKİYE HEDEF BÜYÜTTÜ

2024 yılında Türkiye'nin toplam hizmet ihracatının yüzde 40'ını bu sektör oluşturdu ve 2024 yılında sektörün ihracat değeri 38,9 milyar dolar olarak kaydedildi. Türk lojistik sektörünün 2025 yılı ihracat hedefi ise 48 milyar dolar, 2028 yılı hedefi ise 78 milyar dolar.

Türkiye, stratejik taşıma koridorlarında lojistik hizmetlerinin birleştirilmesi, ölçek ekonomilerinin büyütülmesi, intermodal taşımacılığı destekleyecek aktarma merkezlerinin oluşturulması ve küresel lojistik ağların kurulması planlanıyor. Ayrıca yurt dışında lojistik dağıtım ağları kurarak büyük pazarlara erişimin artırılması hedefleniyor. Türk lojistik şirketlerinin önemli bir kısmının Turquality programına dahil olması da sektörün gelişmesinde önemli katkı verdi.

REEL BÜYÜME YÜZDE 3'LERDE

Türkiye lojistik pazarı mevcut küresel konjonktürde hem zorluklarla yüzleştirdi hem de stratejik konumunun avantajlarını bir kez daha öne çıkardı. TÜİK verilerine göre yılın ilk yarısında ihracat hacimlerinin bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 4,5 artması, sektöre can suyu oldu. Ancak yurt içinde yüksek enflasyona bağlı olarak ilk altı ayda akaryakıt giderlerinde yüzde 20'nin, toplam operasyonel maliyetlerde ise yüzde 30'un üzerinde yaşanan artışlar, firmaların kârlılık marjları üzerinde ciddi bir baskı oluşturdu. Sektör genelinde cirolarda enflasyon etkisiyle yüzde 40'lara varan nominal bir büyüme görülsede, maliyet artışları düşüldüğünde reel büyümenin yüzde 2-3 gibi sınırlı bir seviyede kaldığı bir dönem yaşandı.

VERİMLİLİK ODAKLI YAPILANMA

Söz konusu dönemde Türkiye'de öne çıkan en belirgin trend, teknoloji ve verimlilik odaklı yatırımların artması oldu. Sektör raporları, lojistik firmalarının artan maliyetlerle başa çıkabilmek için depo otomasyonu, rota optimizasyon yazılımları ve yapay zekâ tabanlı sistemlere ayırdığı bütçenin bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 15 arttığını gösteriyor. Özellikle son mil teslimatı (last-mile delivery) pazarının, e-ticarettaki hareketliliğe paralel olarak yüzde 20'nin üzerinde büyümesi, bu alandaki teknoloji ve esnek dağıtım modeli yatırımlarını zorunlu kıldı. Hükümetin, Türkiye'yi Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksi'nde (LPI) ilk 25 ülke arasına sokma hedefi doğrultusunda liman ve demiryolu altyapısına yaptığı yatırımlar da sektörün geleceği için umut verdi.



Türkiye'deki lojistik sektörü bazı zorluklarla karşı karşıya. Bunların başında, altyapı eksiklikleri geliyor. Özellikle iç kesimlere olan ulaşımın zorluğu ve taşımacılık maliyetlerinin yüksekliği sektörü olumsuz etkiliyor. Ayrıca, gümrük işlemlerindeki bürokratik engeller ve lojistik süreçlerdeki verimlilik eksiklikleri de sektörün gelişimini engelliyor. Rekabetçi bir uluslararası pazar ortamında rekabet edebilmek için lojistik teknolojilerine yeterli yatırım yapılmamış olması da bir diğer önemli zorluk.

2025 DENGİ ARAYIŞI YILI

Sonuç olarak, 2025'in ilk yarısı lojistik sektörü için bir denge arayışı dönemi oldu. Küresel belirsizlikler ve yüzde 30'u aşan yerel maliyet artışları sektörün önündeki en büyük engeller olurken, teknolojiye adapte olabilen ve operasyonel verimliliği önceliklendiren firmalar bu süreçten güçlenerek çıktı. Yılın ikinci yarısında da benzer dinamiklerin etkili olması beklenirken, Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında zorunlu hâle gelecek sürdürülebilirlik raporlamaları ve yeşil lojistik uygulamalarının hem yasal bir gereklilik hem de önemli bir rekabet avantajı olarak daha fazla gündeme geleceği öngörüldü. Sektör oyuncularını için önümüzdeki dönem, maliyet kontrolü ile stratejik büyüme hedefleri arasında hassas bir denge kurmayı gerektirecek.

Geçen yıl global lojistik sektörü yüzde 3,5 büyüyerek 10,9 trilyon dolara ulaştı ve bu yıl yüzde 3,8 oranında bir büyümeyle 11,3 trilyon dolarlık bir hacme erişeceği tahmin ediliyor. Sektördeki bu büyümenin, teknoloji yatırım-



TÜRKİYE, STRATEJİK TAŞIMA KORİDORLARINDA LOJİSTİK HİZMETLERİNİN BİRLEŞTİRİLMESİ, ÖLÇEK EKONOMİLERİNİN BÜYÜTÜLMESİ, İNTERMODAL TAŞIMACILIĞI DESTEKLEYECEK AKTARMA MERKEZLERİNİN OLUŞTURULMASI İÇİN ÇALIŞIYOR

ları, sürdürülebilirlik ve iş gücü gelişimi gibi stratejik alanlara yapılan yatırımlar sayesinde gerçekleşmeye devam edeceği belirtiliyor. Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) verilerine göre, geçen yıl küresel mal ve hizmet ticareti 33 trilyon doları aşmış durumda. Bunun üçte birine yakın bir kısmını oluşturan 11 trilyon doların lojistikle bağlantılı olması, lojistik sektörünün dünya ekonomisindeki kritik önemini bir kez daha ortaya koyuyor.

YENİ NORMALE ADAPTASYON

2025 yılının ilk altı ayı, küresel lojistik sektörü için "yeni normallere adaptasyon" dönemi olarak kayıtlara geçti. Pandemi sonrası zirvelerden sonra daha istikrarlı bir seyre oturan pazarda, jeopolitik gerilimler ve küresel enflasyonist baskılar ana gündem madde-

leri oldu. Özellikle Kızıldeniz'deki güvenlik endişeleri nedeniyle rotaların Ümit Burnu'na kaydırılması, küresel denizyolu navlun fiyatlarında yüzde 25'e varan ani artışlara ve sevkiyat sürelerinde ortalama 10-14 günlük uzamalara yol açtı. Bu durum, IATA verilerine göre havayolu kargosuna olan talebi yüzde 3-4 bandında sınırlı bir şekilde artırdı. Küresel çapta ciro büyüme hızları yavaşlasa da, yıllık yüzde 8-10'luk istikrarlı büyümesini sürdüren e-ticaret ve tedarik zincirlerinde dijitalleşmeye yapılan yatırımlar, sektörün dinamizmini ayakta tutan en önemli faktörler oldu.

FIRSAT HEDEFLİ DÖNÜŞÜM SÜRÜYÖR

Küresel lojistik sektöründe teknolojinin etkisi hızla büyürken lojistik teknolojileri; mobilite, görünürlük, dijital filo yönetimi, robotik sistemler, depo otomasyonları, tedarik zinciri teknolojileri ve otonom sürüş gibi pek çok alanda kendini gösteriyor. Bu teknolojik ilerlemelerle geleneksel lojistik yöntemleri köklü bir dönüşüm geçiriyor.

Pandemi sonrası toparlanma birçok sektörde yavaş ilerliyor. Otomotivden turizme, havayolu taşımacılığından diğer alanlara kadar pek çok sektör henüz eski seviyelerine ulaşabilmiş değil. Özellikle Almanya'nın resesyona girmesiyle lojistik talebinde genel bir düşüş yaşanıyor ve bu durum çevre ülkelerdeki taşımacılığı da olumsuz etkiliyor. Avrupa'da yıllık toplam karayolu taşımacılığı hacminin 2,3 trilyon ton-km olduğu belirtilse de pandemi öncesi dönemin altında bir hareketlilik gözlemleniyor. Personel ücretlerindeki artış, ekipman maliyetleri ve yol ücretlerinin yükselmesi sektörü zorlamaya devam ediyor. Özellikle spot piyasalardaki fiyat düşüşleri, küçük işletmeler için ciddi riskler oluşturuyor.

BİRLEŞME VE SATIN ALMALAR HIZLANACAK

Sektörde konsolidasyon eğiliminin giderek güçleneceği tahmin ediliyor. Büyük lojistik firmalarının küçük şirketleri satın alarak sektörü daha entegre hâle getirmesi bekleniyor. Elektrikli kamyon satışları hâlen düşük seviyelerde ve tüm kayıtlı araçların yalnızca yüzde 2'sini oluşturuyor. Karbon salınımı hedefleri sıkışırken, dönüşüm maliyetlerinin yüksekliği bu geçişi yavaşlatıyor. Küresel ölçekte siyasi gerilimler ve savaş riskleri sektörü tehdit etmeyi sürdürüyor. Özellikle bölgelerde yaşanan şoför eksiklikleri ve artan maliyet en önemli sorun olarak ortaya çıkıyor.

UTİKAD'DAN 200 MİLYAR \$'LIK SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ HEDEFİYLE İKİ STRATEJİK ADIM

Türkiye lojistik sektörü için 200 milyar dolar pazar büyüklüğü ve dünyada ilk 10 ülke arasında yer alma hedefini kamuoyuyla paylaştan Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), bu yolda inovasyon, teknoloji ve kapsayıcı sürdürülebilirlik odaklı iki stratejik adımı, düzenlendiği basın toplantısında duyurdu.

Türkiye'yi lojistikte bir merkez haline getirecek dönüşümün öncülüğünü üstlenen UTİKAD'ın iki stratejik adımdan biri olan ve Turkish Cargo ana sponsorluğunda 7 Kasım'da gerçekleştirilecek Türkiye Logistics Summit 2025'te günümüzde hızla değişen küresel lojistik dinamikleri ve sektörün geleceğine öncülük edecek konular, en güncel verilerle ve uzman görüşleriyle ele alınacak.

UTİKAD'ın ikinci stratejik adımı ise, küresel lojistik sektöründe büyük önem taşıyan



kadın varlığı ve temsiliyeti konusunda hazırlanan "Lojistik Sektöründe Kadın Etki Raporu" oldu. "Lojistik Sektöründe Kadın Etki Raporu" verileri basın toplantısında ilk kez kamuoyu ile paylaşıldı ve sektörde büyümenin ancak fırsat eşitliğiyle mümkün olacağını altı çizildi.

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Bil-

gehan Engin, "Türkiye'mizin lojistikte 200 milyar dolar düzeyinde pazar büyüklüğüyle bu alanda dünyanın 10 ülkesi arasında yer alan başat bir merkez haline gelmesini hedefliyoruz. Sektörümüz bu hedefi gerçekleştirebilecek ve hatta aşabilecek bilgi, deneyim, yetkinlik kalitesine ve yönetim vizyonuna sahiptir" dedi.

GİRİŞİMCİLERE YÜZDE 75'E VARAN FİNANSMAN DESTEĞİ

Istanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından girişimciliğin desteklenmesi amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Yıldız Teknopark ile Dubai ve Londra ofislerini ortak kullan-

mak için iş birliği protokolü imzaladı.

Uluslararası Teknoloji Pazarlama Ofisi (UTPO) modeliyle hayata geçirilen bu her iki yapı, girişimcilere yüzde 75'e varan finansman desteğiyle düşük maliyetli uluslararası erişim olanağı

sunacak.

YTÜ Yıldız Teknopark'ın Londra ve Dubai'de konumlandığı bu iki uluslararası merkez, Türk bilişim ve teknoloji şirketlerinin Avrupa ve MENA (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) pazarlarında büyümesini desteklemek üzere tasarlandı. Londra'daki ofis, kentin sembolik yapılarından biri olan Battersea Power Station'da yer alıyor.

İngiltere'nin 1,2 trilyon dolarlık teknoloji ekosisteminin kalbinde konumlanan merkez, 20 binden fazla yüksek büyüme şirketi ve 181 unicorn'un faaliyet gösterdiği bir inovasyon ortamında Türk girişimcilere prestijli bir adres sağlıyor. Ofis, altyapı imkânı, finansal ve hukuki danışmanlık, pazarlama ve yatırımcı ilişkileri desteği gibi kapsamlı hizmetleriyle dikkat çekiyor.



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



Askeri Anlamdan Ticari Tanıma Evrilen Lojistik!



Prof. Dr. Mehmet TANYAŞ
Maltepe Üniversitesi
Uluslararası Ticaret ve
Lojistik Bölüm Başkanı
Lojistik Derneği
(LODER) Başkanı

Lojistik terimi hemen her ülkede olduğu gibi kullanılan bir terimdir. Literatürde pek çok kaynakta "lojistik" kelimesinin Latince "logic" (mantık) ve "stats" (hesap ve istatistik) kelimelerinin birleşimiyle türetildiği söylenece de esasında kökeni Fransızca olan bir kelimedir. Diğer tüm dillere Fransızca'dan geçen "lojistik", Fransızca "konaklamak" anlamına gelen "logis" kelimesi (Bizim dilimize Fransızca'dan geçen "lojman" kelimesiyle aynı kökten gelir) ve Yunanca'dan türetilmiş «istic» son eki ile birleştirilerek bir sıfata ekine dönüştürülmüş ve "lojistik" halini almıştır.

Lojistik kelimesinin popülerleşmesi ve ortaya atılması, askeri subay ve yazar Antoine Henri Jomini sayesinde, orijinali 1838 yılında yayınlanan Savaş Sanatı adlı eserinde tanımlanarak olmuştur. Eserinde lojistiği; "birlikleri yerleştirme, konaklamalarını sağlama ve hareket ettirme sanatı" olarak tanımlamıştır (Jomini, 2013). Lojistik kavramı ortaya çıkışıyla, başlangıçta askeri alanda kullanılsa da zamanla askeri anlamı, ticari anlama evrilmiştir. Türkiye İstatistik Kurumu'nca baz alınan NACE Rev.2'ye göre Lojistik Sektörü, H grubu altında "Ulaştırma ve Depolama" olarak tanımlanmaktadır.

KÜRESEL SEKTÖR BÜYÜKLÜĞÜ 110 TRİLYON DOLAR

Türkiye; 85,5 milyon nüfusu, 783.542 kilometre kare yüzölçümü, kıtaları birleştiren konumu ve üç tarafının denizlerle kaplı olması özellikleriyle bölgesinin lojistik üssü olmaya aday bir ülkedir. Küresel lojistik sektör büyüklüğü mal ticareti ile doğrudan ilişkilidir. Küresel Lojistik Sektörü hacminin 110 trilyon USD civarında olduğu öngörülmektedir (Dünya GSYH'nın %10-12'si) 2024 yılı itibarıyla Türkiye'nin GSYH'sı bir önceki yıla göre USD bazında cari fiyatlarla yüzde 3,2 artarak 43 trilyon TL (1 milyar 323 Milyon USD) olmuştur. Benzer hesaplama 2025 için tahmini olarak yapılabilir. Ulaştırma ve Depolama Sektörü GSYH'sı yaklaşık 4

trilyon TL (115 milyar USD) olarak ve bir önceki yıla göre yükselerek gerçekleşmiştir.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE TRENDLER

Lojistik alanındaki trendler aşağıdaki şekilde ifade edilebilir: Tesiste (İçeride) Üretim (In-House Production) Düzeyinin Azalması, Dış Kaynak Kullanımında Artış (Outsourcing), Küreselleşme (Küresel Düşünme, Uzun Mesafeli Taşımalarda Artış) ve Liberalleşme (Serbest Pazar Ekonomisi), Hizmetlerin Daha da Özelleşmesi/Katma Değerli Hizmetler, Konsolidasyon-Ölçek Ekonomisi-Birim Düşük Maliyet (Yüklerin Birleştirilmesi, Konsolidasyon, Verimlilik), En az stok (Tam Zamanında Az Miktar Teslimat, Just in Time), Hızlı Yanıt (Siparişten Teslimata olan Sürenin Azaltılması), Erteleme (Postponement, Katma Değerli Hizmetler), Kalite ve Güvenilirlik (Hasarsızlık, Performans), Sürdürülebilir Çevresel Duyarlılık ve Yeşil Lojistik (Karbon, Su ve Enerji Ayak İzleri, Enerji Verimliliği, Geri Dönüşüm), Birleşmeler (Şirket Evlilikleri, Ölçek Ekonomisi, Kümelenme), Tedarik Zinciri Yönetimine Yönelme (Ağ Tasarımı, Optimizasyon), Risk ve Kriz Yönetimi, Toplumsal Duyarlılık (Kurumsal Sosyal Sorumluluk), Bilişim ve İletişim Teknolojileri (ICT) Kullanımında Artış, Lojistik (Robotik Süreç Otomasyonu (RPA), Nesnelerin İnterneti (IoT), 3D Yazıcı (Birikimli Üretim), Sanal Gerçeklik (VR), Artırılmış Gerçeklik (AR), Metaverse, Dijital İkiz, Otonom Araçlar, Robotlar ve Cobotlar, İzlenebilirlik ve Blok Zinciri, Büyük Veri ve İş Analitiği ve Yapay Zekâ. Sonuç olarak, 2024 yılı lojistik sektörü, teknolojik yenilikler, sürdürülebilirlik stratejileri ve esnek tedarik zinciri yönetimi ile şekillendi. Gelecek yıllarda da bu trendlerin süreceği ve sektördeki dönüşümün devam edeceği öngörülmektedir.

“ Türkiye'nin GSYH'sı bir önceki yıla göre USD bazında cari fiyatlarla yüzde 3,2 artarak 43 trilyon TL (1 milyar 323 Milyon USD) olmuştur. Benzer hesaplama 2025 için tahmini olarak yapılabilir. Ulaştırma ve Depolama Sektörü GSYH'sı yaklaşık 4 trilyon TL (115 milyar USD) olarak ve bir önceki yıla göre yükselerek gerçekleşmiştir



REM ANTREPO



GÜVEN, RAFLARDA SAKLANMAZ

REM ANTREPO'DA KURULUR!

REM ANTREPO olarak, ürününüzün yalnızca bir rafa konmadığını, stratejik bir değer zincirine entegre edildiğini biliyoruz. Modern tesislerimiz, 7/24 güvenlik sistemleri ve deneyimli ekibimizle; gümrüklü antrepo ve serbest depolarımızla, imalat ve ihracat sektörlerine özel akıllı depolama çözümleri sunuyoruz.

Çünkü biz depolamayı bir hizmet değil, güvence olarak görüyoruz.

İSTANBUL ANADOLU YAKASI ERENKÖY GÜMRÜĞÜNE BAĞLI ANTREPO

HİZMETLERİMİZ

- ✓ Gümrüklü Antrepo & Serbest Depo
- ✓ 6500 M2 Toplam Alan
- ✓ 1410 Palet Kapasite
- ✓ 7/24 Güvenlik

Üreticiler, ithalatçılar ve dağıtım şirketleri için özel kurumsal depolama hizmetleri.



MURHAK LOJİSTİKTE AVRUPA'YA UZANAN STRATEJİK GÜÇ

 **alp özler**
MURHAK

MURHAK, TAMAMEN YENİLENMİŞ ÖZ MAL ARAÇ FİLOSU VE PROFESYONEL EKİBİYLE DIŞ TİCARETTE ANKARA VE BÖLGESİNDEN LOJİSTİKTE ÇÖZÜM ORTAĞI OLARAK AVRUPA'YA AÇILAN ÖNEMLİ LOJİSTİK NOKTASI

1 992 yılında Ankara 'da kurulan MURHAK Uluslararası Nakliyat, kendi öz mal araçları ile yoğunlukla Almanya, Belçika ve Hollanda hatlarında komple ve parsiyel taşımacılığı yapıyor. Diğer Avrupa ülkeleri ve Asya bölgesi Türk cumhuriyetleriyle anlaşmalı olduğu taşıyıcılar ile forwarding hizmetini yürütüyor. Şirket, 2024 yılının ikinci çeyreğinde Alp Özler Grup Şirketleri bünyesine katılarak Avrupa operasyonlarının stratejik merkezi hâline geldi. Sahip olduğu uluslararası müşteri portföyü, tamamı yenilenmiş ve güçlendirilmiş öz mal araç filosu ve profesyonel ekibiyle MURHAK, Ankara ve bölgesinden dış ticarete çözüm ortağı olarak Avrupa'ya açılan önemli lojistik noktası olarak hizmet veriyor. MURHAK Genel Müdürü Hakkı Abdik, faaliyetleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

BİRLEŞME OPERASYONEL VERİMLİLİK GETİRDİ

◆ **MURHAK'ın Alp Özler çatısı altına katılmasıyla şirket ne gibi değişimler yaşadı?**

Bu birleşme, Batı Avrupa'daki büyüme stratejimizin temelini oluşturdu. Satın almanın ardından araç filomuz, 75 yeni araç yatırımı yapılarak gençleştirilmiş ve güçlendirilmiştir.

Böylece hem karayolu ve hem de yoğunlukla Ro-Ro hattını kullanarak paydaş olarak gördüğümüz ihracat ve ithalatçılarımıza hızlı ve kaliteli hizmeti sunmayı kendimize hedef belirledik. En önemlisi, iki şirketin kültürünü birleştirerek operasyonel verimlilik ve sürdürülebilir büyüme için güçlü bir sinerji oluşturduk.



MURHAK GENEL MÜDÜRÜ **HAKKI ABDİK**, AVRUPA VE ASYA'DA STRATEJİK LOJİSTİK VE FORWARDİNG HİZMETLERİNİ İTİNA İLE GERÇEKLEŞTİRDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

ORTA VE BATI AVRUPA'YA AÇILAN KAPI

◆ Grup sinerjisi açısından MURHAK, Alp Özler bünyesinde nasıl bir rol üstleniyor?

Alp Özler, 35 yıldır yurt içinde dünya devi firmaların akredite taşıyıcısı olarak sektörde çok önemli bir konumda olmanın yanında, Balkan Ülkeleri ve Yunanistan hattında da ülkemizin amiral gemisi şirketlerinden biridir. MURHAK, Alp Özler'in bünyesine katılarak grubumuzun Orta ve Batı Avrupa'ya açılan kapısı rolünü üstlenmiştir. Bu şekilde Türkiye'den Avrupa'nın kalbine uzanan kesintisiz bir lojistik zincir oluşturulmuştur.

HIZLI ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ

◆ Uluslararası taşımacılıkta MURHAK

hangi hatlarda uzmanlaştı?

MURHAK, Almanya, Belçika, Hollanda ve İtalya hatlarında komple ve parsiyel taşımacılıkta uzmanlaşmıştır. Öz mal araçları ile yıllık 30.000 tonluk taşıma hacmiyle özellikle Almanya hattında ön plana çıkıyoruz. 2026 yılı ilk çeyreğinde Almanya'da parsiyel operasyonlarımızı ve araç dispozisyonumuzu (operasyonel planlama, kaynak yönetimi) destekleyecek, müşterilerimize hızlı çözümler üretebilecek bir depo yatırımını da tamamlamış olacağız.

BAŞARI BİTMİYEN BİR YOLCULUK

◆ Geleceğe yönelik vizyonunuzda hangi yatırımlar ve hedefler ön plan-

da olacak?

2026 itibarıyla MURHAK, yalnızca uluslararası değil, aynı zamanda yurt içi operasyonların da merkez olacak. Böylece iç ve dış nakliye, depolama, soğuk zincir ve kontrat lojistik faaliyetlerini tek çatı altında toplayacağız.

Hedefimiz, üretim noktasından son tüketiciye kadar (ki lojistiğin temeli budur) entegre çözümler sunarak hem Türkiye'de hem Avrupa'da her zaman, her yerde olmak. Önümüzdeki dönemde MURHAK'ı nerede görmeyi hedefliyorsunuz, diye sorarsanız, buna cevabım, Ben Sweetland'ın sözündeki gibi, "Başarı hiç bitmeyen bir yolculuktur, varış noktası değil.

“

ALP ÖZLER, 35 YILDIR YURT ÇİNDE DÜNYA DEVI FİRMALARIN AKREDİTE TAŞIYICISI OLARAK SEKTÖRDE ÇOK ÖNEMLİ BİR KONUMDA OLMANIN YANINDA BALKAN ÜLKELERİ VE YUNANİSTAN HATTINDA TÜRKİYE'NİN AMİRAL GEMİSİ. MURHAK İSE ALP ÖZLER BÜNYESİNE KATILARAK GRUBUN ORTA VE BATI AVRUPA'YA AÇILAN KAPISI ROLÜNÜ ÜSTLENİYOR



Türkiye’de Lojistiğin Geleceği



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

Lojistik 21. Yüzyıl’ın en hızlı gelişen 3 sektöründen biridir. Gelişmenin motivasyonunda nüfus artışı, küreselleşme, ürün çeşitliliğinin artması, e-ticaret ile tedarik zincirinin hızlanması, ölçeklerin büyümesi yatmaktadır. Fuarlar da lojistiğin büyümesinde çok önemli yer almaktadır. Bilgi paylaşmakta, ülkeler arası ilişkiler gelişmekte, yeni teknolojiler kullanılmaktadır. Türkiye’de lojistik sektörü, 2020’li yıllarda büyük bir büyüme sürecine girdi. Büyüyenler çok büyüdü, büyüemeyenler piyasadan çekildi veya büyük şirketlere satıldı. Gelecekte ülkemizin jeopolitik avantajı, dijitalleşme, yeşil lojistik, e-ticaret ve altyapı yatırımları sektörü geliştiren temel yapı taşları olacak.

ORTA KORİDORA TÜRKİYE KATKISI

Türkiye, Avrupa, Asya ve Afrika üçgeninde transit ülke konumunu güçlendirecektir. Orta Koridor (Bakü-Tiflis-Kars ve Marmaray entegrasyonu) ile Çin-Avrupa taşımacılığında ana güzergâh hâline gelecek. Bu koridorda en büyük katkıyı Türkiye sağlayacak.

Büyük şehirlerde demiryolu bağlantılı modern otomatik çalışacak depolar kurulacak. Liman şehirleri bu konuda daha avantajlı olacak. Nüfusu yüksek şehirlerde aktarma merkezi fonksiyonlu depolar devreye girecek. Kısa süreli depolama yapılabilecek. Büyük araçlarla gelen ürünler kısa süre için raflara kalkacak ve yine büyük araçlarla kapılarda bekleyen büyük ve küçük araçlara aktarılacak.

Küçük şehirlerde ise raflı sadece gelen ürünleri anında konsolide edip büyük araçlardan şehir içi dağıtım araçlarına farklı marka ürünler için depolar kurulacak. Çok kapılı olacak bu depolar, alçak tavanlı geniş, açık alanlı yerler olacak.

KONTEYNER TAŞIMACILIĞI BÜYÜYECEK

Konteyner taşımacılığı büyüyecek ve yeni liman projeleri devreye girecek. İstanbul, Mersin, İzmir ve Trabzon gibi

liman kentleri uluslararası lojistik merkez kimliği kazanacak. Büyüyen ölçekler dijitalleşme ve otomasyon gerektirecek. Toplam tedarik zincirleri üzerinde tam dijital takip ,IoT, blockchain, RFID uygulanmaya başlayacak. Yapay zekâ destekli rota planlama ve akıllı depo yönetimi standart olacak. Lojistik ve sürdürülebilirlik çerçevesinde Sınırdaki Karbon Düzenlemesi (CBAM) ile karbon emisyonunun düşürülmesi zorluğu ile karşı karşıya kalacak. Şehir içi dağıtımlar ve şehirler arası TIR ve Kamyon filoları elektrikli veya hidrojenli olacak. Sürücüsüz otonom araçlarla kara taşıması tanışacak. Demiryolu yük taşımacılığı oranı yüzde 15’ten yüzde 30 seviyesine çıkacak. Lojistik merkezlerde çatılarda güneş panelleri ile yenilenebilir enerji kullanımı zorunlu hale gelecek.

LOJİSTİK KÖYLER KURULACAK

E-Ticaret ve Son Kilometre Dağıtım önem kazanacak, sistem Türkiye’ye yayılacak. Lojistik köyler kurulacak. Lojistik köylerde depolara kadar demiryolu bağlanacak ve vagon yüklemeleri depolardan gerçekleşecek.

Sektörü bekleyen riskler ve zorluklar; döviz ve enerji maliyetlerindeki dalgalanmalar ile küresel ticaretteki jeopolitik riskler... Nitelikli iş gücü açığı (lojistik mühendisleri, şoför, depo personeli). İklim krizinin ulaştırma altyapısına etkileri görülmektedir. Lojistik şirketlerin de küreselleşmesi hızlanacak büyük global lojistik şirketleri ülkemizde yaygınlaşacak. Türkiye, 2030’a kadar Avrupa’nın ilk 5 lojistik gücü arasına girmeyi ve Lojistik Performans İndeksi’nde yükselmeyi hedefleyecek. Böylece yeşil, dijital, rekabetçi ve entegre lojistik modeli ile ülke, Avrupa-Asya lojistik süper koridoru hâline gelmesi beklenmektedir.

Lojistik, Türkiye ekonomisinde yüzde 15’in üzerinde pay alan stratejik sektör olacak.

“Sektörü bekleyen riskler ve zorlukların yanında e-Ticaret ve Son Kilometre Dağıtım önem kazanacak, sistem Türkiye’ye yayılacak. Lojistik köyler kurulacak. Lojistik köylerde depolara kadar demiryolu bağlanacak ve vagon yüklemeleri depolardan gerçekleşecek



Innovate, Inspire, Impact

19-21 Kasım 2025

**Yenikapı Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezi
İstanbul**

» www.logitrans.istanbul

lt logitrans
TÜRKİYE

international transport
logistics exhibition

Organizasyon EKO MMI Fuarcılık Ltd. Şti.

LOJİSTİKTE 'HİPER' HİZMET TAŞIMADA HASSASİYET



AĞIR NAKLİYE VE UÇAK PARÇALARI TAŞIMACILIĞI DAHİL LOJİSTİĞİN HER ALANINDA TÜM IATA KURALLARINA BAĞLI FAALİYET YÜRÜTEN 'HİPER LOJİSTİK' AVRUPA VE KÖRFEZ ÜLKELERİNDE MARKASINI ÜST SEVİYELERE TAŞIYOR

RÖPORTAJ: **HARUN REŞİT TIĞLI**



HİPER LOJİSTİK OPERASYON YÖNETİCİSİ **TURGUT HAMİ TUZSUS**, "ÜRÜN CİNSİ, EBAT AYIRT ETMEKSİZİN DEPOLAMA VE ARA NAKLİYE İMKÂNLARIMIZ İLE HER YERDE HER MÜŞTERİ İHTİYACINA YÖNELİK LOJİSTİK ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ" DEDİ.

2 000'li yılların başlangıcında sektörel deneyim ve tecrübesiyle oluşumun temellerini atan Hiper Lojistik kurumsal olarak dünyanın tüm noktalarında kara, hava ve deniz yolu taşımacılık çözümleri için kuruldu. Hiper Lojistik, elli beşten fazla ülkede partner ve acenteleriyle karayolu, havayolu ve deniz yolu taşımacılığında yeşil lojistik hizmeti sunuyor. Özellikle intermodal, multimodal gibi çevreye duyarlı lojistik yöntemlerine hız vererek çalışmalarını durmaksızın devam ettirmektedir. Modern yaşamı kolaylaştıran ve işlerini her zaman inovasyonla destekleyen Hiper Lojistik, geleceğin sistemlerini günümüz

şartlarında hayata geçiriyor. Günümüzün gerekliliği olan bilgi ve teknolojiyi işine entegre ederek son gelişmelerle modern lojistik hizmet ağıyla son noktaya kadar ve geri dönüşüm dahil olmak üzere kurumsal yeteneklerini geliştirerek sürekli güncelliyor. Hiper Lojistik Operasyon Yöneticisi Hami Tuzsus, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

AĞIR NAKLİYE VE UÇAK PARÇALARI TAŞIMACILIĞINDA HASSAS

◆ **Hiper Lojistik, Avrupa'dan Ortadoğu'ya uzanan geniş bir coğrafyada, karayolu, havayolu, deniz yolu ve demiryolu taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteriyor. Bu çok**

yönlü yapı içerisinde, özellikle ağır nakliye ve uçak parça taşımacılığı gibi özel operasyonlarda nasıl bir uzmanlık modeli oluşturursunuz?

Hiper Lojistik ekibi olarak özellikle ağır nakliye ve uçak parçaları taşımacılığına yönelik öncelikli hedef noktamız standart taşımalarından daha kapsamlı, eğitimli bir ekip bünyesi ve ekipman desteği sunmaktır. Yüksek riskli standart dışı ürünlerin ağır nakliye bünyesinde her bir parça için özel olarak fizik ve matematiği ön planda tutarak her özel ürün için özel ekipman desteği sunmayı öncelikli hedefimiz olarak baz almaktayız. Gerek yerel gerek uluslararası acente ağıımız ile her özel yük bünyesinde proje lojistiği kapsamında fizibilite çalışmalarımız, risk değerlendirme ve güzergâh analizlerimize öncelikli hedef olarak görmekteyiz. Uçak parçaları gibi daha spesifik ürünlerin taşınmasında ise ayrıca ürünün dış faktörlerden (havanın sıcaklığı, nem yoğunluğu) etkilenmemesi adına IATA kurallarına özen göstermekteyiz.

AVRUPA'DA İHRACAT VE İTHALATTA HIZLI PANELVAN HİZMETİ

◆ **Avrupa ülkeleri başta olmak üzere (Almanya, Belçika, Hollanda, Fransa, Polonya) yürüttüğünüz parsel ve mini panelvan taşımacılığı hizmetleri, markanızı kıta genelinde ön plana çıkarıyor. Bu hizmetlerde sizi rakiplerinizden ayıran temel farklar nelerdir?**

Avrupa genelinde sunduğumuz parsel ve mini panelvan taşımalarımızda hem ihracat hem ithalat kanalında hızlı teslimatlar, esnek planlama seçeneklerimiz ile müşterilerimizin taleplerine uygun ortamı sunmaya çalışarak en küçük üründen en büyük parçasına

varana kadar özellikle Avrupa bünyesinde yurt dışı gümrükleme konusunda ekibimiz ile süreçleri sorunsuz ve hızlı takibinde bulunarak sürecin başlangıcından bitişine kadar müşterilerimizin her konuda destekçisi olmayı sürdürüyoruz. Süreç içerisinde ürün cinsi, ebat ayırt etmeksizin günlük düzenli konum bilgisi, Avrupa içerisinde depolama ve ara nakliye imkânlarımız ile her müşteri ihtiyacına yönelik çözümler sunmaktayız.

UÇTAN UCA DİJİTALLEŞEREK MALİYETLERİ DÜŞÜRÜYOR

◆ Son dönemde küresel lojistik zincirinde dijitalleşme ve sürdürülebilirlik temaları öne çıkıyor. Hiper Lojistik olarak karbon ayak izinin azaltılması, akıllı filo yönetimi ve operasyonel verimlilik açısından ne tür yatırımlar yapıyorsunuz?

Hiper Lojistik olarak, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik trendlerini yakından takip ediyor ve bu dönüşümün bir parçası olmaya büyük önem veriyoruz. Karbon ayak izinin azaltılması konusunda yeşil enerji kaynaklarına yönelerek ofislerimizde yenilenebilir enerji kullanım oranını artırıyoruz. Operasyonel verimlilik süreçlerimizde ise yapay zekâ destekli lojistik yönetim sistemlerine yatırım yapıyoruz. Bu sistemler sayesinde tahmini, envanter yönetimi ve sevkiyat planlamasında yüksek doğrulukla kararlar alabiliyoruz. Ayrıca süreçlerimizi uçtan uca dijitalleştirerek hem maliyetleri düşürüyor hem de hizmet kalitesini artırıyoruz.

Sonuç olarak, Hiper Lojistik olarak hem çevresel etkilerimizi azaltacak hem de müşterilerimize daha hızlı, güvenli ve sürdürülebilir çözümler sunacak yatırımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz.

OLASI SENARYOLARA KARŞI RİSK YÖNETİMİ HAZIR

◆ Avrupa – Orta Doğu hattında yaşanan politik ve ekonomik gelişmeler, taşımacılık sektörünü de doğrudan etkiliyor. Siz bu değişken ortamda müşteri memnuniyetini ve operasyonel sürekliliği nasıl koruyorsunuz?

Orta Doğu hattında yaşanan politik gerilimler, ekonomik gelişmeler taşıma rotalarımızı doğrudan etkisi altında bırakmaktadır. Operasyonel sürekliliğimiz bu noktada olası senaryo planlamaları, risk yönetimi üzerine daha da



yoğunlaştırmaktadır. Özellikle bağlı bulunan bölge coğrafyası, politik alt yapısı ve ön görülebilir krizleri analiz ederek alternatif bir planlama içerisinde sürekli kendimizi güncel tutarak bu süreç içerisinde yaşanabilecek tüm aksilikleri minimum seviyelere indirmeyi hedeflemekteyiz. Müşteri memnuniyeti açısından ise alternatif güzergâhlar, şeffaf iletişimimiz, farklı taşıma modülleri gibi alternatif ve çözüm odaklı yaklaşımlar ile özellikle yaşanabilecek gün kayıplarına alternatif çözümler üretmekteyiz.

KÖRFEZ ÜLKELERİYLE TİCARİ İLİŞKİLERİ GİDEREK ARTIYOR

◆ Önümüzdeki dönem için Hiper Lojistik'in büyüme vizyonunda hangi hizmet alanları veya bölgeler öncelikli olacak? Özellikle ağır nakliye, hava kargo ve Orta Doğu taşımacılığında yeni

yatırım veya ortaklık planlarınız var mı?

Hiper Project markamız altında büyüme vizyonumuzda öncelikli yat taşımacılığı, inşaat, enerji proje taşımacılığı gibi ağır nakliye alanları yer almaktadır. Özellikle Kızıldeniz hattında yaşanan gerilimlere alternatif ve hızlı teslimat ağımız ile Körfez Ülkelerine (Kuveyt, Dubai, Katar, Umman) karayolu ağır nakliye taşımacılığı, kara yolu komple standart nakliye taşımacılığı hizmetlerimiz devam ediyor. Körfez ülkelerindeki uluslararası acente bağlantılarımızı genişleterek, Door to Port, Door to Door karayolu hizmetlerinde de gümrükleme desteği, ara nakliye opsiyonları ile denizyolu taşımacılığındaki transit sürelerle takılmadan Körfez ülkelerine lojistik bağlantılarımızı günden güne güçlendirerek farklı kıtalar pazarında şubeleşme hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

Lojistik Sektörünün Geleceğinde İklim Değişikliği Etkileri



Gülaçtı ŞEN
Balıkesir Üniversitesi
Öğretim Görevlisi

2 1. yüzyılda küresel ekonominin temel bir bileşeni olan lojistik, dünya çapında mal ve hizmetlerin sorunsuz akışını sağlamada önemli bir rol oynar. Depolama, dağıtım ve kaynak yönetimini içeren karmaşık ve çok katmanlı bir ekosistem içinde faaliyet gösteren süreçler arasındaki bağlantılar, iklim olaylarının neden olduğu herhangi bir kesintiyle küresel ekonomik sonuçlara yol açabilir.

Nakliye kanallarının tıkanması, yolların hasar görmesi veya elektrik kesintileri gibi olaylar gecikmelere ve artan operasyonel maliyetlere neden olabilir. Dolayısıyla iklim değişikliğiyle ilgili artan zorluklar karşısında lojistik sektörü bir dönüm noktasındadır.

İKLİME SAVUNMASIZ SEKTÖR

İklim değişikliğinin lojistik sektörü üzerindeki etkisi, kara, deniz, hava ve demiryolu taşımacılığı üzerinde farklılıklar gösterebilir. Özellikle aşırı hava olaylarının neden olduğu kesintiler bağlamında, farklı taşıma modlarının gereklilikleri değişebilir; ancak sektör çoğunlukla iklim değişikliğinin olumsuz etkilerine karşı oldukça savunmasızdır.

Bunun nedenleri;

- Sektörün coğrafi olarak geniş olması ve lojistiğin temel görevi olan malları uzak konumlar arasında taşımadır.
- Hem birincil işlevi depolama, aktarma ve/veya malzeme elleçleme olan tesisler arasında dahili olarak hem de lojistiğin desteklediği çok çeşitli ekonomik, sosyal, tıbbi, askeri ve diğer faaliyetlerle harici olarak yakından bağlantılıdır.
- Birçok lojistik operasyonu son derece zamana duyarlıdır, tam zamanında ikmal ve sıkı bir şekilde birbirine bağlı süreçler tarafından yönetilir ve aşırı hava olaylarına karşı minimum envanterle çalışır.

Lojistik sektöründe iklim değişikliği etkilerinden kurtulmak için dayanıklı ve esnek çözümlere ihtiyaç vardır. Teslimatlardaki gecikmeler, altyapı tahribatı ve küresel ticaret için kritik bölgelerdeki artan riskler, sektördeki şirketleri sürdürülebilir ve yenilikçi çözümlere yatırım yapmaya, yeni koşullara uyum sağlamaya ve çevrenin olumsuz etkilerini azaltmak için harekete geçirmeye teşvik etmektedir.

İKLİM DEĞİŞİKLİĞİNE YÖNELİK ÇÖZÜMLER

İklim değişikliğine yönelik çözümler şirket stratejisine entegre edilmelidir. Yapılan araştırmalar sonucunda sektöre sunulan öneriler; yenilenebilir enerji ve yeşil lojistik uygulamalar üzerinde odaklanmaktadır.

Düşük emisyonlu ulaşım teknolojilerinin benimsenmesi, elektrikli araçlara geçiş sürecinin başlaması, yenilenebilir enerji kaynaklarına dayanan sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin belirlenmesi, aşırı hava olaylarının etkilerinin öngörülmesine ve azaltılmasına yardımcı olabileceği için yapay zeka, otomatik depolar, dronlar ve izleme sistemleri gibi ileri teknolojilerin uygulanması, yakıt verimliliği artırıcı rota optimizasyonu, güneş enerjisi kullanımı, izolasyon, akıllı aydınlatma sistemleri, karbon ayak izi izleme sistemlerinin kullanılması, etkin kriz yönetimi ve etkin risk yönetimi gibi altyapı iyileştirmelerinin yapılması, şirket stratejisi olarak ele alınmalıdır.

SÜRDÜRÜLEBİLİR OPERASYONEL STRATEJİLER

İklim değişikliğine karşı çözüm önerilerinin şirket stratejilerine entegre edilmesi, şirketlerin uzun vadeli kârlılığına, esnek ve etkili kaynak yönetimine ve rekabet gücüne katkıda bulunabilir. Aynı zamanda yenilikçi teknolojilerin uygulanması, sürdürülebilir operasyonel stratejilere ve yeni yasal düzenlemelere uyum, şirketlerin önümüzdeki yıllarda hayatta kalmasını ve büyümesini sağlayacak önemli unsurlardır.

Hükümetlerin bizzat koyduğu veya uluslararası anlaşmalarla kararlaştırılan uygulamalar, şirketleri çevre dostu teknolojilere yatırım yapmaya ve gelecekteki talepleri karşılamak için küresel düzeyde iş birliği yapmaya teşvik etmektedir. İklim değişikliğinin lojistik üzerindeki etkisinin önümüzdeki yıllarda artacağı göz önünde bulundurulduğunda, sektör yalnızca iklim değişikliğinin doğrudan etkileriyle yüzleşmekle kalmamalı, sürdürülebilir bir gelecek için küresel mücadeleye yardımcı olacak inovasyonun itici gücü hâline gelmelidir.

Siz sadece işinize odaklanın... E-ihracat'ı A'dan Z'ye BİZ YÖNETELİM

Pazaryeri
Danışmanlığı

Ürün ve Kategori
Yönetimi

Global Pazareri
Hesap Açılışı

Kampanya ve Stok
Yönetimi

Global Pazareri
Yönetimi

Depo ve Lojistik
Yönetimi



Şirketinizi, tek platformdan global pazaryerlerine entegre ediyor ve tüm lojistik süreçlerinizi uçtan uca hızlı ve kolay şekilde yönetebilmenize imkan sağlıyoruz.



Zengezur Koridoru



İlker ALTUN

Zengezur Koridoru sorunu, ABD'nin el atmasıyla çok daha karmaşık bir duruma geldi. Oysa sorunun asıl muhatabı da mağduru da Türkiye'dir. Geçmişte işleyen demiryolunun önemli bir kısmı bilinçli şekilde tahrip edilmiş de olsa, yıllardır açılması hayal edilen, Nahçıvan'ı Azerbaycan'a, Türkiye'yi de Orta Asya'ya bağlayacak bu yol, kontrol altına alınmak isteniyor. Türkiye açısından bu koridor üzerinden Hazar kıyısına ulaşmak, Orta Asya yolunda İran ve/veya Gürcistan'dan kurtulmak olur. Türkiye'nin Hazar geçişinden rahatsız olacak Rusya ve İran'ın söyleyecekleri olacaktır elbette. Azerbaycan yolları Türk plakalı araçlar için dikensiz gül bahçesi olmasa da Gürcistan ve İran yolları karşısında daha kazançlı duruyor.

İRAN VE GÜRCİSTAN'IN GEÇİT BASKISI

Orta Asya yollarını Türk taşıtları ve sürücülerine dar eden İran, Orta Asya yolunu kendi kontrolünde tutmak için mev-

cut sınırı ve Aras koridorunu savunuyor. Gürcistan geçişleri ise başka bir dert. Aktaş sınır kapısı açılmış olsa bile Sarp'ta sınır beklemleri bazen bir haftayı buluyor. Zengezur Koridoru ile birlikte Azerbaycan'dan Orta Asya'ya ulaşmak için son engel olarak Hazar geçişi kalıyor. Hazar üzerinden Kazakistan ve Türkmenistan'a iki ayrı gemi seferi var. Bunlar nehir tipi gemiler ve kapasiteleri, teknolojileri yetersiz. Göl muamelesi yapılırsa da gelgitler yaşanan deniz karakterine sahip Hazar'da seferler aksıyor. Tarifelere uymuyor, gecikmeler yaşanıyor, maliyetler artıyor. Her geçiş 1.400-1.500 dolarlık bir maliyet oluşturuyor.

İSRAİL BURUNLARININ DİBİNDE

Ermenistan'ı Zengezur'a bir kama gibi sokan Rusya ve sınırı savunan İran, ABD ve İsrail'i burunlarının dibinde buldular. Bu sorun, çözümü sadece Ermenistan ve Azerbaycan'a bırakılabilecek bir sorun değil. Henüz niyet beyanı düzeyindeki bu anlaşmanın hayata geçmemesi, Rusya ve İran dışında Türkiye'nin de lehinedir. İsteddiği her adımı atıp mutlaka bir şeyler kopartan ABD'ye, İsrail ve diğer batılı ortaklarına, bu koridorda yerlerinin olmadığı anlatılmalıdır.

Rusya, İran, Ermenistan ve Azerbaycan'a, yıllardır süren bu sorunun hangi yolla olursa olsun çözülmesi gerektiğini bir daha anlatmak için koşullar uygun. Ambargolar altındaki Rusya ve İran, Türkiye ile soluk alabiliyor. Ermenistan ve Azerbaycan da bundan uzak değil.

Bu beş ülke bu soruna gerekirse toprak takasına giderek kalıcı bir çözüm getirmeli. Türkiye'nin buna gücü yeter. Başkasına gerek yok.

Türkiye, yalnızca kendisine açılan kapılardan geçecek, kapanan kapıların önünde bekletilecek bir ülke değil, olmalı da... Bu yol Türkiye için olmazsa olmaz bir yoldur.



“Rusya, İran, Ermenistan ve Azerbaycan'a, yıllardır süren Zengezur sorunun hangi yolla olursa olsun çözülmesi gerektiğini bir daha anlatmak için koşullar uygun. Ambargolar altındaki Rusya ve İran, Türkiye ile soluk alabiliyor. Ermenistan ve Azerbaycan da bundan uzak değil

Ekol Varsa Daha İyisi Mümkün!



Ekol Lojistik olarak daha iyisi için yeni bir yolculuĝa ıkıyoruz. Sektörü, toplumu, inovasyonu ve geleceği **“daha iyiye”** taşıyoruz. **“Daha İyisi İçin”** diyerek sadece bir sloganı değil, bir ideali paylaşıyoruz.

İçinde bulunduğumuz ekosistemin en iyiye ulaşıması için daha iyisini hep beraber inşı etme çağırısı yapıyoruz.

Çünkü içinde Ekol varsa çıkılan her yol daha iyisine varır.

Türkiye Lojistikte Yeni Oyun Kurucu Olabilir



Dr. Gültekin ALTUNTAŞ
Öğretim Üyesi
İstanbul Üniversitesi
Ulaştırma ve Lojistik
Fakültesi
Lojistik Anabilim Dalı

Türkiye, Asya'yı Avrupa'ya, Karadeniz'i Akdeniz'e, Doğu'yu Batı'ya bağlayan stratejik konumu ile lojistikte büyük bir potansiyele sahip. Ancak bu avantajı yalnızca haritada göstermek yetmez; onu dijital ve stratejik bir lojistik akla dönüştürmek gerekiyor. Bu bağlamda Türkiye, lojistikte yeni bir hikâye yazabilir.

Limanları modernleşen, kara, demir ve hava yolu ağları genişleyen, lojistik köyleri büyüyen Türkiye, artık yalnızca taşımacılığın değil, lojistik zekânın da merkezi hâline dönüşmeye aday olmalı. Bu potansiyeli gerçeğe dönüştürmek için lojistiği yalnızca fiziksel taşıma değil, veriyle yönetmek gerekiyor.

GELECEĞİN LOJİSTİĞİ

Geçmişte lojistik denilince aklı kamyon, gemi ve depolar gelirdi; yapay zekâ, büyük veri, nesnelerin interneti, sensörler ve algoritmalar ise geleceğin lojistiğinin temelini oluşturuyor. Bir depo düşünün: İçinde neredeyse hiç insan yok; sensörler sıcaklığı ölçüyor, robotlar paletleri taşıyor, yazılım anlık stok yönetimi yapıyor... İşte geleceğin lojistiği bu.

Türkiye'de bazı işletmeler bu dönüşüme başlamış durumda; ancak sektörün geneli hâlâ klâsik yöntemlerle çalışıyor. Lojistik ile ilgili tüm noktaları, yalnızca yüklerin değil, verilerin de aktığı, işlendiği ve değere dönüştürüldüğü dijital platformlar olarak düşünmeye başlamalıyız. Dolayısıyla, bu potansiyeli gerçeğe dönüştürmek için elimizdeki araçları akılcıca kullanmalı; lojistiği artık direksiyonla değil, blokzincir teknolojisinin elverdiği ölçüde veriyle yönetmeliyiz. Bu anlamda, dijitalleşmeye yatırım yapmazsak, yalnızca taşımacılıkta kalır, lojistikte etkin bir oyuncu olamayız. Bu nedenle dijital dönüşüm süreçleri hızla uygulanmalı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ZORUNLULUK

Diğer taraftan sürdürülebilirlik artık bir tercih değil, zorunluluk.

2053 Net Sıfır hedefi, lojistik sektöründe karbon salımını azaltmayı kritik hâle getiriyor. Elektrikli ve hidrojenli araçlar, karbon nötr limanlar, intermodal taşımacılık ve geri dönüşümlü ambalaj uygulamaları, yalnızca çevre için değil, sektörel rekabet için de belirleyici. Yenilenebilir enerjiyle desteklenen lojistik merkezleri, ülkemizi dünya ticaretinde "yeşil güzergâh" haline getirebilir. Çevreye duyarlılık, artık finansmana erişimde de önemli bir kriter; yatırımcılar artık "nasıl taşıyorsun?" sorusunu soruyor. Teknoloji ve çevre değişirken, insan hâlâ merkezde. Ancak artık veri okuyan, algoritma mantığını kavrayan ve sürdürülebilirliği iş süreçlerine entegre edebilen profesyonellere ihtiyaç olduğu da açık. Bu çerçevede, üniversiteler müfredatlarını buna göre güncellemeli, Ar-Ge merkezleri Türkiye'ye özgü yazılım ve donanım çözümleri geliştirmeli.

ORTA KORİDOR AVANTAJI

Doğudan batıya uzanan "Orta Koridor" projesi de ülkemiz için büyük fırsatlar sunuyor. Gümrük süreçlerinin dijitalleşmesi, taşımacılık modları arası entegrasyon ve bölgesel iş birlikleri kritik önemde. Bu noktada aklımızdan çıkarmamız gereken nokta şu: Mesele altyapı inşa etmek değil, entegre tek bir vücudun parçaları gibi hareket edebilen akıllı ağlar kurmak. Kısacası, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve insan kaynağı sacayaklarına yatırım yapan Türkiye, yalnızca yüklerin değil, ülkenin ekonomik geleceğinin de değer üreten taşıyıcı kolonu olur. Coğrafi konumumuzun ötesinde, teknolojik ve stratejik bir köprü haline de gelerek, önümüzdeki on yılda hem bölgesel hem de küresel lojistik için bir oyun kurucu haline dönüşebilir. Yeter ki doğru ve bütünlük bir strateji geliştirebilelim.

Türkiye, yalnızca yüklerin değil, ülkenin ekonomik geleceğinin değer üreten taşıyıcı kolonu olabilir. Ülkemiz coğrafi konumunun ötesinde, teknolojik ve stratejik bir köprü haline de gelerek, önümüzdeki on yılda hem bölgesel hem de küresel lojistik için bir oyun kurucu haline dönüşebilir

LOJİSTİK KAPIDA BAŞLAR



fgi.com.tr

Depolama Gelecek İçin Tek Çare



Oruç KAYA
Danışman & Eğitmen

Lojistik hizmeti veren şirketler (3PL), ya çok düşük kârla çalışıyor ya da zarar ediyor. Çünkü sadece "fiyat" rekabeti yapıyor ve "katma değerli" hizmetler sunamıyor. Böyle olunca hizmet kalitesi düşüyor, rekabet gücü azalıyor ve daha önemlisi şirketlerin geleceği tehlikeye giriyor. Lojistiğin en önemli faydası, "kullanım" faydasıdır. 3PL, müşterisinin üreteceği veya satacağı malların en kısa sürede kullanılmasını sağlamalıdır.

DEPOLAMA HİZMETİ OLMAZSA OLMAZ

3PL, kullanım faydasını sağlayabilmek ve yüksek kârla çalışabilmek için katma değerli hizmetlerin verildiği "depolama" hizmeti sunmalıdır. Aksi takdirde sadece "nakliye" veya "taşıma işleri organizatörlüğü (freight forwarding)" ile kullanım faydasını sağlamak ve makul kârla çalışmak çok zordur. 3PL, eğer katma değerli hizmetlerin verildiği depolama hizmeti sunabilir ve ilaveten "dijitalleşip" gerçek zamanlı veri akışı sağlayabilirse, kullanım faydasını sağlayabilir ve fiyat rekabetine girmeden yüksek kârla çalışabilir.

NİTELİKLİ DEPONUN ÖNEMİ

Peki katma değerli hizmetlerin verildiği depolama hizmeti sunabilmek için Türkiye'de yeterli sayıda ve büyüklükte nitelikli "depo" var mı? Cevap için elimizde veri yok ama bence hepimiz, "olmadığını" hissediyoruz. Öyle ki yeterli sayıda nitelikli deponun olmaması, maalesef üretimi, ticaret, e-ticareti, hatta Doğrudan Yabancı Yatırımı kısıtlayabilir. Türkiye'de bugün 45-50 milyon metre kare (m2) depo olması gerekirken hâlihazırda 20-25 milyon m2 depo olduğu tahmin edilebilir.

Bu durumda ilave 25 milyon m2 depo gerekebilir ve depolama ihtiyacı artabilir. Örneğin Türkiye'nin her sene alması gereken en az 15-20 milyar dolar Doğrudan Yabancı Yatırımın en az yarısı, depolanması zorunlu mal üretimi için olursa her yıl 150-200 Bin m2; her 1 milyar USD'lik e-ticaret satışı için

120.000-140.000 m2; her 1 milyar USD'lik perakende ticaret için 74.500 m2; her sene 195.000 m3 sıcaklık kontrollü depo gerekebilir.

GRI DEPOLAMA ÇÖZÜM MÜ?

Yukarıda bahsettiğim ilave 25 milyon m2 depo alanı, 3PL'e ait olursa 215.000 kişi istihdam edilebilir, her yıl 20,8 milyar dolar ciro elde edilebilir ve ayrıca 3PL'den, depo inşaatından, inşaat merkezli işlerden ve bu işler için istihdam edilecek on binlerce kişinin yapacağı harcamalardan alınacak vergiler gibi dolaylı maddi kazanımlar olabilir. Depolama alanı arzı eksikliğini gidermek için akla gelen ilk çözüm, depo inşası olabilir ama bunlar, yüksek yatırım gerektirir ve 5-10 yıl sürebilir. Depo inşaatı için "arsa ve inşaat" maliyetleri, son 3 yılda çok fazla artmıştır. Öte yandan depo arzı için kısa sürede ve daha düşük maliyetli çözüm için PwC'nin önerdiği "Gri Depolama" gibi hemen ve kolaylıkla uygulanabilecek çözümler kullanılabilir. Depolarda çalışacak yeterli sayıda nitelikli insan arzı eksikliği, en az depo arzı eksikliği kadar önemlidir.

NAKLİYE ANLAYIŞIYLA LOJİSTİK YAPILMAZ

Türkiye, uluslararası ticaret için "transit" ülke olmak yerine mutlaka katma değerli hizmetlerle desteklenen depolama odaklı lojistik ülke olmalıdır. Bunun için lojistik anlayışıyla hareket etmeliyiz. Oysa biz, lojistik deyip nakliye anlayışıyla faaliyet yürütüyoruz.

Depolama, sadece 3PL, üretici ve satıcı şirketler için değil Türkiye'nin ticari, sanayi ve ekonomi geleceği için artık çok önemlidir.

“Türkiye, uluslararası ticaret için transit ülke olmak yerine mutlaka katma değerli hizmetlerle desteklenen depolama odaklı lojistik ülke olmalıdır. Bunun için lojistik anlayışıyla hareket etmeliyiz. Oysa biz, lojistik deyip nakliye anlayışıyla faaliyet yürütüyoruz



KARAYOLU



HAVAYOLU



DENİZYOLU



DEPOLAMA

info@evolog.com.tr

BİZ HER MEVSİM YOLDAYIZ

Lojistik ve taşımacılıkta Türkiye'nin
önde gelen kuruluşlarının güvenilir
çözüm ortağıyız, kaliteli servis
ve yaygın hizmet ağıyla en zor
koşullarda dahi hep yanınızdayız.



LOGITRANS KÜRESEL TİCARETTE GÜÇLÜ STRATEJİK KÖPRÜ

LOGITRANS FUARI'NIN BÖLGESEL VE KÜRESEL TİCARETTE KRİTİK BİR MERKEZ HALİNE GELDİĞİNİ BELİRTEN LOGITRANS PAZARLAMA DİREKTÖRÜ E. SEREN ALTUN, "LOGITRANS TİCARETTE DOĞU İLE BATI ÜLKELERİNİN ENTEGRASYONUNU GÜÇLENDİRİYOR" DEDİ

RÖPORTAJ: HARUN REŞİT TİĞLİ

Logitrans İstanbul Fuarı 2025, 19 - 21 Kasım tarihleri arasında İstanbul Yenikapı Eurasia Performance and Art Center mekânında düzenlenecek. Sektör profesyonellerinin katılacağı fuar, Türkiye genelindeki ve Asya bölgesinde yer alan komşu ülkelerdeki alıcılarla bağlantı kurma, ürün tedarik etme, ihracat ve ithalat anlaşmaları yapma fırsatları oluşturuyor. Logitrans İstanbul Fuarı 2025 ayrıca sergilere ek olarak katılımcı ve ziyaretçilerine eğitim ve iş geliştirme konularında ek fırsatlar sağlayan zengin ağ oluşturma etkinlikleri, eğitim oturumları ve atölye çalışmaları sunuyor. Logitrans Pazarlama Direktörü E. Seren Altun fuarla ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

LOJİSTİK VE TAŞIMACILIĞIN BULUŞTUĞU FUAR

♦ **Logitrans, yıllar içinde hem yerli hem yabancı katılımcılar açısından önemli bir marka değeri kazandı. Fuarın bundan bugüne en belirgin evrimi nedir? Fuarın kısa geçmişi anlatılabilir misiniz?**

Kasım'da 18'inci kez düzenleyeceğimiz Logitrans'ın, lojistik ve taşımacılık sektörünün en köklü buluşmalarından biri olarak markalaştığı doğru. Yıllar içinde hem yerli hem yabancı katılımcı profili ve sektörel çeşitlilikte önemli ilerleme kaydettik. Özellikle uluslararası görüşmelerde büyük bir gelişim sağladık. Messe München ile ortaklığımız ve fuarın networkünde tanıtılması da gücümüze güç kattı, katmaya devam ediyor. Bugün fuar, sektörün tüm bileşenlerini kapsayan kapsamlı bir platform olarak B2B bağlantıların daha etkin gerçekleştirildiği güçlü bir iş geliştirme merkezi hâline geldi. Fuarlarımızda yaklaşık 18 ülkeden 200'ü aşkın katılımcı ve 15 bin dolayında nitelikli ziyaretçi bir araya geliyor.

ALMANYA, İSPANYA, YUNANİSTAN ÖN PLANDA

♦ **Fuarda hangi ülke ve sektörlerden katılım öne çıkıyor? Uluslararası iş birlikleri açısından hangi fırsatlar öne çıkıyor?**



LOGITRANS PAZARLAMA DİREKTÖRÜ **E. SEREN ALTUN**, FUARDAKİ PÖVİLYONLARIN FIRMA VE TİCARET HEYETLERİNİN YATIRIMCILARLA DOĞRUDAN İLETİŞİM KURMASINI SAĞLAYAN EŞSİZ NETWORKİNG ALANLARI SUNDUĞUNU SÖYLEDİ.

Almanya, Yunanistan ve İspanya öne çıkıyor. İtalya'dan Port of Trieste, Avusturya'dan ÖBB Rail Cargo, Çin'den China Railway Container Transport Corp., Almanya'dan DKB Euro Service ve Kazakistan'dan TITR gibi köklü uluslararası katılımcılar yer alıyor. İlk kez katılım sağlayacak olan Shell ve PTC de fuara değer katacak. Pavilyonlar, firmaların ve ticaret heyetlerinin yatırımcılarla doğrudan iletişim kurmasını, anlaşmalar yapmasını ve yeni pazarlara erişmesini sağlayan eşsiz networking alanları sunuyor.

KÜRESEL TİCARETTE İKİ KİTANIN MERKEZİ

♦ **Türkiye'nin jeopolitik konumu ve lojistikteki artan rolü düşünüldüğünde, Logitrans'ın bölgesel ve küresel ticarete katkısını nasıl tanımlarsınız?**

İstanbul'un Avrupa ile Yakın Doğu arasında stratejik bir köprü olması Logitrans'ı bölgesel ve küresel ticarete kritik bir merkez hâline getiriyor. Fuar, iki kıta arasındaki lojistik ağların entegrasyonunu güçlendiriyor ve Türkiye'nin küresel lojistikteki artan rolünü dünyaya

gösteriyor. Messe München'in transport logistics fuarları ağında yer almak, fuarı uluslararası bilgi paylaşımı ve işbirliği platformu olarak öne çıkarıyor.

LOGITRANS İŞ GELİŞTİRME PLATFORMU

♦ **Katılımcı firmaların fuardan beklentileri her geçen yıl çeşitleniyor. Logitrans, sadece bir fuar olmanın ötesine geçip nasıl bir buluşma ve iş geliştirme platformuna dönüştü?**

Logitrans, ürün ve hizmet sergilemenin ötesinde çok katmanlı bir platform. Seminerler, paneller, workshop'lar ve yeni ürün tanıtımlarıyla bilgi paylaşımı ve iş birliği fırsatları sunuyor. Logitrans, bugüne kadar 17 kez başarıyla düzenlenmiş ve sektörde kendini kanıtlamış iddialı bir fuar. Hedefimiz, Türkiye'yi lojistikte bölgesel bir üs olarak daha da güçlendirmek, sektörümüze ve ülkemize ekonomik katkı sağlayacak yeni iş birliklerine zemin hazırlamak. Fuar, katılımcılarımıza sadece sergi alanı değil, eğitim, konferans ve networking imkânlarıyla güçlü bir ekosistem imkânı sağlıyor.



Intermodal Taşımalarda Çözüm Ortağınız

Konteyner Depolama

Konteyner Kiralama

Konteyner Alım & Satım

Konteyner Taşımacılığı



➤ Çelikor Global Lojistik A.Ş.
➤ Çelikor Konteyner Hizmetleri A.Ş.
➤ Ulus mahallesi Çatalca Yolu No:469
Büyüçekmece – İstanbul

➤ +90 533 960 52 32
➤ orhan@celikor.com
➤ www.celikor.com

FGİ KAPI'NIN ÖRNEK MİSYONU SATMAK DEĞİL, MEMNUN ETMEK

TEDARİK SAĞLARKEN 'EN UCUZ DEĞİL, EN DOĞRU' ÜRÜN ANLAYIŞIYLA HAREKET ETTİKLERİNİ BELİRTEN FGİ KAPI VE YÜKLEME TEKNOLOJİLERİ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÜNAY GÜNEŞ, PROJELERİNİ MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ ÜZERİNE ODAKLARINI SÖYLEYİ

FĞİ Kapi ve Yükleme Teknolojileri A.Ş. çalışmış olduğu alanlarda danışmanlık, projelendirme, uygulama ve satış sonrası hizmetleri sunuyor. FGİ 1997 yılında kuruldu. Seksiyonel Kapi, Branda Kapi ve Fotoselli Kapıları yerel imal ederek, endüstriyel ve özel kullanımlara uygun kapi ve yükleme teknolojileri tedarik ederek faaliyet gösteriyor. 2002 yılında gücünü 1955 yılında kurulmuş ve 2500'den fazla çalışanı olan Novoferm ile birleştirdi. Novoferm Avrupa'nın önde gelen endüstriyel ve özel kullanımlara uygun kapi, kapi kasaları, kapi otomasyonları ve yükleme üniteleri üreticisi. FGİ Kapi ve Yükleme Teknolojileri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Günay Güneş, Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

EN SAĞLIKLI DEPO İÇİN FAALİYET GÖSTERİYORUZ

◆ **FGİ Kapi ve Yükleme Teknolojileri A.Ş. bugün geldiği noktada, sektörün hangi temel ihtiyaçlarına cevap veriyor?**

Günümüzde lojistik kelimesi ile özdeşleşen nakliye haricinde "DEPONUN" çok önemli olduğu daha çok hissedilmektedir. Depo dediğimizde "VERİMLİ DEPO" kelimesini çok büyük harfler ile yazmak lazım. Zaman yönetiminin karşılığı maliyet olarak yansıdığı için artık yükleme ve boşaltma operasyonlarını en hızlı, sorunsuz ve sağlıklı nasıl yaparız diye çalışıyoruz. Depoların planlama aşamasında verdiğimiz destekler ile sonradan oluşabilecek aksaklıkları gidermek için ürün seçimlerinde ve yerleştirmesinde yatırımcının bilinçlenmesi sağlıyoruz.

AZ ENERJİ İLE ÇOK VERİMLİLİK VE İŞ GÜVENLİĞİ

◆ **Lojistik tesislerinde enerji verimliliği, iş güvenliği ve operasyonel hız artık en kritik parametreler arasında. FGİ Kapi ve Yükleme Teknolojileri A.Ş. ürün gamında yer alan çözümler nasıl fark oluşturun?**

Enerji verimliliği dediğimizde sadece lojistik sektörü olarak kısıtlanamaz diye düşünüyorum. Ar-Ge çalışmaları sonucunda çok basit bir iki kural ile bizim kapi ve rampalarda yüzde



FGİ KAPI VE YÜKLEME TEKNOLOJİLERİ A.Ş. YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÜNAY GÜNEŞ, "BAŞARIMIZIN SIRRI TAKIM ÇALIŞMASI" DEDİ.

70'e varan enerji tasarrufu sağlayabiliyoruz. Bu şu demek: Kullanırken hiç ilave bir şeye dikkat etmenize gerek kalmadan daha az elektrik tüketimi ile aynı verimi elde ediyorsunuz. Akıllı Pano sistemimiz sayesinde sadece elektrik tasarrufu değil aynı zamanda yükleme ve boşaltma işlem sırasında operasyonlara önemli derecede hız kazandıran çözümlerimiz mevcut. Aynı zamanda iş sağlığı ve iş güvenliğini de önemsiyoruz.

BAŞARIMIZIN SIRRI TAKIM ÇALIŞMASI

◆ **Şirketiniz yalnızca ürünleriyle değil, sürdürülebilirlik projeleri, sosyal etkinlikleri ve çalışan bağlılığıyla da dikkat çekiyor. Şirket kültürünüzde bu sosyal boyutu nasıl konumlandırıyorsunuz?**

Biz hep birlikte tamamızın önemli parçaları olduğumuzu düşünerek hareket ediyor ve bunu tüm çalışma arkadaşlarımızın benimsemesi için çaba sarf ediyoruz. Hayatın ve şirketlerin bir takım oyunundan hiç farkı yoktur. Başarımızın sırrı takım çalışması. Bu şu anlama geliyor; bireylerden oluşuyoruz, birlikte kazanan veya kaybedenler olarak kazanmak için hepimizin elimizden geleni yapması gerekiyor.

MİSYONUMUZ EN UCUZ DEĞİL EN DOĞRU ÜRÜN

◆ **Tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği dünyada şirketiniz kendini nerede konumlandırıyor? Önümüzdeki 5 yıllık vizyonunuz nedir? Müşteri memnuniyeti ve dijital adımlar hakkında neler söylersiniz?**

Önümüzdeki süreçlerde ürünlerimiz ile müşterilerimize nasıl daha dijital çözümler sunabiliriz, bunun çalışmalarını yapıyoruz. Geldiğimiz noktada rakiplerimize oranla çok daha iyi konumda olduğumuzu söyleyebilirim. İlk günden beri hedefimiz "Satmak değil memnun etmek." Ürünlerimizin tedarik sürecini belirlerken memnun edebilecek ürünleri seçiyor ve bu ürünler ile projelerimizi yapıyoruz. Tedarik sağlarken düşüncelerimiz, "en ucuz değil, en doğru" misyonla hareket ediyoruz. Ucuz ve uygun kelimesini iyi ayırıyoruz. Müşterilerin taleplerine daha sağlıklı cevap verebilmek için dijital teknolojileri sistemlerimize adapte ettik. Ürünlerin performansları ve aksaklıklarını izleyebiliyor, hızlı neticeler alacak şekilde çalışmalarımıza yön veriyoruz.



ATEGO 1018 PERFORMANSIYLA YÜKÜNÜZÜ HAFİFLETECEK!

Her yolda, her koşulda yükünüzü hafifletecek Atego 1018,
uygun finansman seçenekleriyle her sektöre uygun çözüm sunuyor.

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



REM ANTREPO'NUN İŞ MODELİ GÜVEN VE KALİTEYE ENDEKSLİ

SÜREÇLERİNİ UÇTAN UCA DİJİTALLEŞMEYLE HER İHTİYAÇA ÇÖZÜMLER ÜRETEK REM ANTREPO, MÜŞTERİLERİYLE KURDUĞU UZUN VADELİ, GÜVEN VE KALİTEYE ODAKLI İLİŞKİLER ÇERÇEVESİNDE FAALİYETLERİNİ SÜRDÜRÜYOR

REM ANTREPO Lojistik & Depolama sektöründe gerçekleştirdikleri Uluslararası Depolama ve Antrepo çözümleriyle sektörün hızlı büyüyen markaları arasında yerini aldı. Firma İstanbul Anadolu Yakası'nın lojistik açısından stratejik noktalarından Orhanlı bölgesinde Erenköy Gümrüğü'ne bağlantısıyla faaliyetlerini yürütüyor. Şirket, dış ticaret sürecinde zaman kaybını minimize ederken operasyonel verimliliği sağlıyor. REM ANTREPO Şirket Ortağı Metin Şakir İşler Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

ÜRÜN DEĞİL BİLGİ DE DEPOLARIYORUZ

◆ **Antrepoculuk sektörü hızla dijitalleşiyor. REM ANTREPO olarak depolama, envanter takibi ve müşteri hizmetleri süreçlerinde teknolojiyi nasıl entegre ettiniz? Bu dönüşüm iş yapış biçiminizi nasıl değiştirdi?**

Antrepoculuk sektörü dijital dönüşümden en çok etkilenen alanlardan biri. REM ANTREPO olarak süreçlerimizi uçtan uca dijitalleştirme yönünde önemli adımlar atmaktayız. Depolama, envanter takibi ve müşteri hizmetleri süreçlerinde yapay zekâ destekli web tabanlı CRM sistemi kullanmaktayız. Bu dönüşüm, hem operasyonel maliyetlerimizi düşürmekte hem de müşterilerimize anlık görünürlük ve veri odaklı karar alma imkânı sağlıyor. Artık sadece ürün değil, bilgi de depoluyoruz.

KURUMSAL KİMLİĞİMİZİN PARÇASI

◆ **Firmanız "güven, kalite ve sürdürülebilir çözümler" mottosu çerçevesinde diğer kuruluşlardan nasıl ayrılıyor, farkınız nedir?**

"Güven, kalite, verimlilik ve sürdürülebilir çözümler" mottosu, bizim için bir pazarlama söylemi değil, kurumsal kimliğimizin en önemli parçasıdır. REM ANTREPO'yu



REM ANTREPO ŞİRKET ORTAĞI **METİN ŞAKİR İŞLER** "FİRMALAR ARTIK YALNIZCA DEPOLAMA ALANI DEĞİL, ENTEGRE, TEKNOLOJİYLE DESTEKLENMİŞ VE GÜVENLİ LOJİSTİK ÇÖZÜMLER TALEP EDİYOR" DEDİ.

sektörde farklı kılan en önemli unsur, müşterileri ile kurduğumuz uzun vadeli, güven ve kaliteye endeksli ilişkiler ve çevreye duyarlı iş modelleridir.

HIZLI VE GÜVENLİ HİZMET MODELİ SUNUYORUZ

◆ **Sizce antrepoculukta yeni dönem hangi dinamiklerle şekilleniyor? REM ANTREPO bu değişime nasıl hazırlanıyor?**

Pandemi sonrası küresel tedarik zincirlerinde büyük bir dönüşüm yaşanmaktadır. Bu süreç, lojistik sektöründe esneklik, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik kavramlarını ön plana çıkardı. Artık firmalar yalnızca depolama alanı değil, entegre, teknolojiyle desteklenmiş ve güvenli lojistik çözümler talep ediyor.

Firma olarak yeni dönemde antrepoculuğun üç temel dinamik etrafında şekillendiğine inanıyoruz. Bunlar; dijital entegrasyon, operasyonel verimlilik, uluslararası standartlara tam uyum.

Bu kapsamda müşterilerimize web tabanlı akıllı stok yönetimi, canlı envanter takibi ve dijital müşteri paneli üzerinden süreçlerini anlık izleme imkânı sunuyoruz. Böylece şeffaf, hızlı ve güvenli bir hizmet modeli oluşturduk.

GELECEĞİN İHTİYAÇLARINA DA HAZIRLANIYORUZ

◆ **REM ANTREPO'nun büyüme ve yatırım hedeflerinde hangi başlıklar öne çıkıyor?**

REM ANTREPO olarak geleceğe yön veren stratejimizin temelinde teknolojik dönüşüm, sürdürülebilir büyüme ve uluslararası entegrasyon yer alıyor. Uluslararası ticaret ağlarında daha aktif rol almak ve yurt dışı işbirliklerimizi genişletmek de öncelikli hedeflerimiz arasındadır. Firma olarak yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, geleceğin lojistik dünyasına uyum sağlayan, güvenilir ve yenilikçi bir yapı olmayı sürdürüceğiz.



ÇEKİMİN YENİ MERKEZİ F-MAX



Çekimin yeni merkezi F-MAX; konforu, teknolojiyi ve performansı bir araya getiriyor.

Yeni tasarımı, yenilikçi teknolojileri ve verimli Ecotorq GEN2 motoruyla Yeni F-MAX, sürüşte yeni bir dönemi başlatıyor.

EVOLOG'UN AÇTIĞI ORHANLI LOJİSTİK MERKEZİ ENTEGRE HİZMETİ GÜÇLENDİRİYOR

EVOLOG, TÜRKİYE'DE 4'ÜNCÜ, İSTANBUL ANADOLU YAKASI'NDA İLK YATIRIMI ORHANLI MERKEZİ İLE ERENKÖY GÜMRÜĞÜ'NE BAĞLI A TİPİ ANTREPO, İZİNLİ GÖNDERİCİ VE ALICI SAHALARI VE 400 KW'LİK ÇATI GÜNEŞ ENERJİSİ SİSTEMİYLE SÜRDÜRÜLEBİLİR VE ENTEGRE LOJİSTİK HİZMETİ VERECEK



EVOLOG KURUCU CEO'SU **BARİŞ TALAY**, YENİ YATIRIMLA DIŞ TİCARET SÜREÇLERİNİ DAHA HIZLANDIRDIKLARINI SÖYLEDİ.

Türkiye'de yatırımlarını sürdüren EvoLog Lojistik, büyüme stratejisinin önemli adımlarından biri olan İstanbul Orhanlı Lojistik Merkezi'ni hizmete açtı. EvoLog'un Türkiye'de 4'üncü, İstanbul Anadolu Yakası'nda ilk yatırımı olan Orhanlı Lojistik Merkezi; Erenköy Gümrüğü'ne bağlı A Tipi antrepo, izinli gönderici ve alıcı sahaları, 400 kW'lık çatı güneş enerjisi sistemiyle sürdürülebilir ve entegre lojistik hizmeti sunuyor.

AVRUPA AYAĞINI GÜÇLENDİRDİ

EvoLog; İstanbul Hadımköy, İstanbul Çatalca ve Bursa tesislerinden sonra, 15 bin metrekare üzerinde 13 bin 500 metrekare

kapalı alanı bulunan Orhanlı Lojistik Merkezi'ni devreye aldı. Almanya Nürnberg, Çek Cumhuriyeti Prag, Danimarka Herning ve İsveç Boras'taki lojistik merkezleriyle Avrupa lojistik faaliyetlerini destekleyen şirket, bu yeni yatırımla Türkiye ve Avrupa'daki entegre lojistik ağını daha da güçlendirmeyi hedefliyor.

İHRACAT, TRANSİT VE İTHALAT SÜREÇLERİ HIZLANACAK

Orhanlı Lojistik Merkezi'nin şirketin Türkiye büyüme stratejisi ve sürdürülebilirlik vizyonunun önemli bir parçası olduğunun altını çizen EvoLog Kurucu CEO'su Barış Talay yeni yatırımla ilgili açıklamasında, "400 kW'lık güneş enerjisi kurulumumuz

ve gümrük işlemlerini hızlandıran izinli gönderici ve alıcı sahalarımız ile müşterilerimize hem çevre dostu hem de zaman kazandıran çözümler sunuyoruz. Robotik süreç otomasyonu, yapay zekâ tabanlı depo yönetimi ve büyük veri analitiği ile depo operasyonlarımızı verimli hale getiriyoruz. İzinli gönderici ve alıcı yetkilerimizle, ihracat ve ithalat süreçlerini çok daha hızlandırıyoruz" dedi.

75 MİLYON EUROLUK YATIRIM

Bu yıl filo, depo ve dijital altyapıya yönelik toplam 75 milyon euro yatırım gerçekleştirdiklerini belirten Talay, 2025 sonunda 100 bin metrekareyi aşan kapalı depo alanı ve 300 milyon euro konsolide ciro hedeflediklerini kaydetti.

Küresel tedarik zinciri pandemi sonrası yeniden şekillenirken, Türkiye'nin jeopolitik konumu sayesinde Avrupa ile Asya arasındaki önemli lojistik koridorlarından biri haline geldiğini vurgulayan Barış Talay, "E-ticaretin yükselişi, hızlı teslimat beklentisi ve yeşil lojistik talepleri sektörün büyümesini hızlandıracak. EvoLog olarak bu gelişmeleri fırsata çeviriyoruz. Filomuzu 2 bin 500 özmal ekipmana çıkararak Avrupa'dan Orta Asya'ya uzanan intermodal ve karayolu ağıımızı genişleteceğiz" bilgisini verdi.

EN HIZLI BÜYÜYEN ŞİRKETLER ARASINDAYIZ

İstanbul Avrupa yakasında şu anda inşaat halinde olan 23 bin m²'lik kapalı alana sahip çevre dostu ve akıllı depoyu 2026'nın ilk çeyreğinde devreye alacaklarını dile getiren Barış Talay, "Danimarka Herning'te e-ticaret lojistiğinde hizmet veren 7 bin m²'lik depomuz haricinde, Copenhagen ve Fredericia bölgesinde 2 depo yatırım planımız daha var. Bu stratejik yatırımların gücünü, 2024'te Türkiye'nin en büyük 500 şirketi arasında yer alarak da teyit ettik; en hızlı büyüyen şirketler sıralamasında ise 48'inci sıradayız. Hedefimiz yalnızca büyümek değil; dijital, çevreci ve yenilikçi çözümlerle bölgenin en güvenilir lojistik ortağı olmak" diye konuştu.



DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

- Mükemmel izolasyon
- Kesintisiz şasi yapısı
 - Alüminyum zemin
 - Esnek hava kanalı
- Güçlendirilmiş arka çerçeve
- Opsiyonel çift kat, ara bölme seçenekleri



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



MERSİN MEGA GEMİLERİ KARŞILAMAYA HAZIR

880 METRE UZUNLUĞUNDA YENİ TAMAMLANAN MERSİN ULUSLARARASI LİMANI'NDAKİ "EAST MED HUB-2" TERMİNALİ 400 METRELİK MEGA GEMİ MSC DITTE'Yİ AĞIRLADI. 19 BİN 313 TEU KAPASİTELİ MSC DITTE'NİN LİMANA YANAŞMASIYLA MERSİN, MEGA GEMİLERE HAZIR OLDUĞUNU GÖSTERDİ

Mersin Uluslararası Limanı (MIP), 880 metre uzunluğundaki yeni tamamlanan East Med Hub-2 (EMH2) Terminali'ne 400 metrelük mega gemi MSC DITTE'nin başarılı bir şekilde yanaşması Mersin'de yeni bir dönemin başlangıcı oldu. 19.313 TEU kapasiteli konteyner gemisinin limana gelişi, MIP'nin uluslararası deniz lojistiğindeki yeni gücünü gösterdi. MIP Genel Müdürü Ajay Kumar Singh'in ev sahipliğinde gerçekleşen gemi yanaşma törenine, Singapur Büyükelçiliği Maslahatgüzari Ann Margaret Mathew başta olmak üzere Mersin Gümrük Muhafaza Kaçakçılık ve İstihbarat Müdürü Kubilay Uyar, TCDD Mersin Limanı İşletme Müdürü Murat Birinci, MSC Yurtdışı Terminaler Koordinatörü İbrahim Tosunoğlu, MSC Operasyon Genel Müdür Yardımcısı Sibel Uygun, Mersin Sanayici ve İş Adamları Derneği Başkanı Adnan Gündoğdu, Türk-İrak Sanayici ve İş Adamları Derneği Başkanı öo Salih Çelik, Mersin Ticaret ve Sanayi Odası Meclis ve Komite Üyeleri ile MIP Yöneticileri katıldı.

MERSİN LİMANI'NDA YENİ BİR ÇAĞ BAŞLADI

MIP Genel Müdürü Ajay Kumar Singh, törende yaptığı konuşmasında, "MSC DITTE'nin limanımıza yanaşması, Mersin'in dünya ticaretindeki güçlü konumunu ve bölgesel lojistik merkezi rolünü pekiştiren önemli bir kilometre taşıdır. 400 metrelük gemiler küresel tedarik zincirinin kilit oyuncularındır. Mersin Limanı'nda bu ölçekte bir gemiyi güvenli ve hızlı biçimde elleçleyerek, uluslararası ticaretin kesintisiz akışında önemli bir görevi başarıyla tamamladık ve yeni bir çağ başlattık. MIP olarak hedefimiz, müşterilerimize en hızlı, en güvenli ve en etkin hizmeti sunarak Mersin'i bölgesel ticarete vazgeçilmez bir



MERSİN LİMANI'NA (MIP) YANAŞAN MSC DITTE İÇİN DÜZENLENEN TÖRENDE PASTA KESİLDİ. TÖRENE MIP GENEL MÜDÜRÜ **AJAY KUMAR SINGH**, SINGAPUR BÜYÜKELÇİLİĞİ **MASLAHATGÜZARI ANN MARGARET MATHEW**, MSC MERSİN BÖLGE MÜDÜRÜ **UĞUR TOSUNER** VE DİĞER YETKİLİLER KATILDI.

aktarma merkezi haline getirmek" dedi.

MSC TÜRKİYE GEMİSİ'Nİ MERSİN'DE GÖRECEĞİZ

MSC Mersin Bölge Müdürü Uğur Tosuner de, "Mersin, Anadolu'yu dünyaya, dünyayı Anadolu'ya bağlayan ülkemizin en önemli ticaret kapısı. Dünya ticaretinin önemli pazarları biri olan Batı Afrika ve Uzak Doğu bölgelerine hızlı ve direkt bağlantı sağlayacak. MSC; Türkiye'ye her zaman inandı ve bu inancını ülke çapında yatırımlarını sürdürerek göstermektedir ve göstermeye devam edecek. Bu yatırımların yanında bu inancın bir sembolü de Cumhuriyetimizin 100. Yılı anısına bugün dünya sularında seyreden dünyanın en büyük gemisine 'Türkiye' ismini vermesidir. Umut ediyorum ve yürekten inanıyorum ki 'MSC TÜRKİYE'yi Mersinizde göreceğiz, MIP'de ağırlayacağız" diye konuştu.

MERSİN ULUSLARARASI LİMANI AKFEN - PSA ORTAK GİRİŞİMİ

Akfen Holding ve PSA International'ın ortak girişimi olan Mersin Uluslararası Liman İşletmeciliği A.Ş. (MIP), 11 Mayıs 2007 tarihinde T.C.D.D. Mersin Liman İşletmeciliği'ni 36 yıllığına devraldı. 2017 yılında hissedarları arasında Avustralyalı Fon Şirketi IFM'nin de bulunduğu Mersin Uluslararası Limanı (MIP), Ankara, Gaziantep, Kayseri, Kahramanmaraş, Konya gibi Türkiye'nin sanayileşmiş şehirlerinin yanı sıra Suriye, Irak ve Bağımsız Devletler Topluluğu gibi sınır ülkelerine demiryolu ve karayolu ile bağlanıyor. Yıllık elleçlenen toplam yük miktarı ve mevcut alanıyla MIP, Türkiye'nin en büyük limanı konumunda bulunuyor.

Mersin Limanı büyüyor, rotalar yeniden çiziliyor



Türkiye'nin lider limanı MIP,
yatırımlarıyla yıllık kapasitesini
3.6 milyon TEU'ya çıkaracak.

www.mersinport.com.tr

MIP
MERSIN INTERNATIONAL PORT
A MEMBER OF PSA GROUP



TÜRKİYE LİMANLARINDA ELLEÇLENEN YÜK 400 MİLYON TONU GEÇTİ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı NSosyal hesabından yaptığı açıklamada, yılın ilk 9 ayında Türkiye limanlardan elleçlenen yük miktarının, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artışla, 409,6 milyon ton olduğunu bildirdi. Açıklamada, "Ocak-Eylül 2025 döneminde, limanlarımızda yük elleçleme geçen yılın aynı dönemine göre, yüzde 3 artışla 409,6 milyon ton oldu. Konteyner elleçleme, yüzde 3,5 artışla 10,5 milyon TEU'ya ulaştı. Eylül 2025'te geçen yılın aynı ayına göre, yük elleçleme yüzde 2,8 artışla 42,89 milyon ton, konteyner elleçleme ise yüzde 2,9 artışla 1,11 milyon TEU olarak gerçekleşti" denildi.

LOGISTECH, LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN BULUŞMA NOKTASI OLDU

Lojistik sektörünün Türkiye'deki en büyük buluşmalarından LOGISTECH – Lojistik, Depolama ve Teknolojileri Fuarı, Fuar İzmir'de 4. kez gerçekleştirildi. Kara, deniz, hava ve demiryolu taşımacılığı, depolama, soğuk zincir, otomasyon ve liman işletmeciliği gibi lojistiğin tüm halkalarını buluşturan LOGISTECH'e Çin'den Almanya'ya farklı ülkelerden ve İzmir, İstanbul, Bursa, Kocaeli, Mersin gibi illerden birçok firma katıldı. Fuarda ayrıca gençlerin sürdürülebilir taşımacılığa yönelik projeler geliştireceği DEKATHON 2025 ideathonu ve bu yıl ilk kez düzenlenen Speed Networking etkinliği de yer aldı.



SCANIA'NIN BOLU'DAKİ YENİ LABORATUVAR HİZMET NOKTASI AÇILDI



Scania, Türkiye'deki müşteri memnuniyetini artırma ve hizmet ağıni genişletme stratejisi kapsamında önemli bir yatırım daha gerçekleştirdi. Bolu bölgesinde hizmet veren Çarıkçı Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi'nin ikinci tesisi ile Bolu İzzet Baysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde kurulan Scania'nın ikinci eğitim laboratuvarı, düzenlenen törenlerle açıldı. Çarıkçı Otomotiv ve Bolu İzzet Baysal Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi arasında imzalanan protokol kapsamında kurulan "Scania Laboratuvarı"nın açılış törenine Bolu Valisi Abdulaziz Aydın, Doğu Otomotiv İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı E. Ali Bilaloğlu, Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel, Çarıkçı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Necip Çarıkçı ve yetkililer katıldı. Doğu Otomotiv İcra Kurulu ve Yönetim Kurulu Başkanı E. Ali Bilaloğlu, "Doğu'tan Meslek Sahibi Programı" ile 14 yıldır nitelikli iş gücüne katkı sağladıklarını söyledi. Çarıkçı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Necip Çarıkçı, "Scania Laboratuvarı ile Bolu'daki sanayiye daha fazla nitelikli iş gücü kazandırmayı hedefliyoruz" dedi.



Yükleriniz ve Hedefiniz Arasındaki Köprüyüz



Yavuz Sultan Selim Bulvarı, Keleş Plaza Kat:8/138 34520 Beykent - İstanbul - Türkiye

+90 (212) 444 10 96 | 0850 333 27 37

ares@areslogistics.com.tr | www.areslogistics.com.tr

FORD TRUCKS YENİ F-MAX İLE TÜRKİYE TURUNA ÇIKTI



Ford Trucks, ağır ticari araç segmen-
tindeki öne çıkan modeli F-MAX'ın
yeni yüzünü, 20 Ekim-17 Kasım
2025 tarihleri arasında düzenleye-
ceği Türkiye turu kapsamında kullanıcılarla
buluşturacak.

12 ili kapsayan etkinlik boyunca lojistik ve
ağır ticari araç sektörünün temsilcileri ile
sürücüler Yeni F-MAX ürün sunumuna ka-
tılarak, aracı yakından inceleyip test etme
imkânına sahip olacak. Katılımcılar turun
her durağında düzenlenecek bilgi yarışma-

ları, oyunlar ve eğlenceli etkinliklerde çeşitli
hediyeler kazanma şansı yakalayacak.
25 Eylül 2025'te Ford Otosan Sancak-
tepe Ar-Ge Merkezi'nde gerçekleştirilen
lansmanla tanıtılan Yeni F-MAX, iç ve dış
tasarımıyla dikkat çekerken, yüksek verim-
lilik sunan Ecotorq GEN2 motoru ile öne
çıkıyor. Yüzde 11,3'e varan yakıt tasarrufu
sağlayan bu yeni motorunun yanı sıra,
Yeni F-MAX'ın üstün performansı, konfor
ve dayanıklılığı uzun yol taşımacılığında
standartları bir kez daha yükseltiyor.
Modern tasarım ve teknolojik donanımlarıyla dikkat çeken Yeni F-MAX'ın dikkat
çeken yenilikleri arasında Dijital Ayna
Sistemi, siyah çerçeveli ön farlar, kişiselleş-
tirilebilir 12" dijital gösterge paneli ve 12.4"
multimedya ekranı, kablosuz şarj, elektro-
nik park freni ve anahtarsız çalıştırma gibi
özellikler bulunuyor. Güvenlik Kilidi ile ek
güvenlik sunan Yeni Ford F-MAX, ayrıca 13
dil destekli Sesli Asistan ve yatak yanındaki
dokunmatik kontrol ünitesi gibi özellikleriyle
sınıfında öne çıkıyor.

AĞIR TİCARİ ARAÇ PAZARI TOPARLANMA EĞİLİMİ GÖSTERİYOR

Ağır Ticari Araçlar Derneği (TAİD) Başkanı Burak Hoşgören, 2025 yılını değerlendirirken, "Temkinli ama dengeli bir yıl geçiriyoruz" dedi. Burak Hoşgören, rakamları segment bazında incelediklerinde özellikle 16 ton altı kamyonlarda yüzde 6'lık artış eğilimini gözlemlediklerini, bu artışın temelinde deprem bölgesinde devam eden yeniden yapılanma ve kentsel dönüşüm faaliyetlerinin bulunduğunu kaydetti. Hoşgören, ilk 9 aydaki sonuçları açıklarken, "Öncelikle ekonomik konjonktür, yatırım kararlarını etkiliyor. Dış ticaret hacmindeki yavaşlama ve ihracat pazarlarında yaşanan belirsizlikler, özellikle çekici segmentindeki talebi olumsuz etkilemişti. Lojistik sektöründeki faaliyetlerin duraklaması da bu süreci tetikledi. Öte yandan, araç alımında nakit akışının düzenli olması büyük önem taşıyor. Faizlerin düşme eğilimine girmesiyle birlikte, önümüzdeki dönemlerde bu durumun tersine dönmesi ve talebin yeniden canlanması bekleniyor. 2025 Eylül ayına baktığımızda bu yönde bir toparlanma sinyali alıyoruz" diye konuştu. 2025'in ilk 9 ayında yarı römork satışlarının yüzde 31 artarak 7 bini geçtiğini dile getiren Hoşgören, "Bu artışın başlıca nedenleri arasında, filo yenileme projeleri ve inşaat ile madencilik sektörlerindeki hareketlilik yer alıyor. En büyük artış tenteli ve dökme yük segmentlerinde gerçekleşti" diye konuştu.



AĞIR TİCARİ ARAÇLAR DERNEĞİ (TAİD) BAŞKANI **BURAK HOŞGÖREN**

175 YILLIK TECRÜBE İLE TEKNOLOJİ VE SAĞLAMLIK MEILLER'DE BULUŞTU.



Yük taşımacılığında sağlamlık, güven ve verimlilik denince akla gelen Meiller, zorlu saha şartlarına özel olarak geliştirilmiş dayanıklı yapısıyla sektörün öncüsü. Üstün mühendislik ürünü olan Meiller damperleri, en çetin koşullarda dahi maksimum performans sunar. Yüksek taşıma kapasitesi, uzun ömürlü donanımı ve sahada sınanmış kalitesiyle; Meiller, her yükte güven, her görevde istikrar sağlar.

KRONE LOGISTECH FUARI'NDA TREYLER ÇÖZÜMLERİYLE GÖZ DOLDURDU



Türkiye treyler sektörünün öncü markalarından KRONA, İzmir'de dördüncüsü düzenlenen Logistech – Lojistik, Depolama ve Teknolojileri Fuarı'nda sektöre sunduğu yenilikçi çözümleriyle ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılaştı. KRONA standında 20', 30', 40' ve 45' konteyner taşıma yeteneği-

ne sahip, yeni nesil konteyner taşıyıcı ELTU70-2 ile deniz yolu lojistiğine yönelik çözümler tanıtıldı. Konteyner taşıyıcının yanı sıra sektörün frigorifik çözümler, perdeli ve plato treylerlerden farklı lojistik ihtiyaçlara yönelik özel çözümler hakkında bilgilendirmeler yapıldı. KRONA Ticari Araçlar Genel Müdürü

Kartal Erköy, üretim gücüne ve fuarın önemine dikkat çekerek, "KRONA olarak üretim sahasında sürekli olarak kaliteyi ve verimliliği artırmaya odaklanıyoruz. İzmir'deki fabrikamızda hayata geçirdiğimiz modern üretim teknolojileri sayesinde hem Türkiye hem de ihracat pazarlarına güvenilir treyler çözümleri sunuyoruz. Logistech bizim için sadece ürünlerimizi tanıtmak değil, aynı zamanda sektördeki iş ortaklarımızla bağlarımızı güçlendirme fırsatı da sundu" dedi. KRONA Trailer International Genel Müdürü Semih Pala da satış ve ihracata dair "Türkiye iç pazarında güçlü bir büyüme performansı sergilerken, bugün itibarıyla treylerlerimizi dünyanın 32 ülkesine ihraç ediyoruz. Logistech'te gördüğümüz ilgi, lojistik sektörünün hızla değişen taleplerine yanıt verme kapasitemizi ortaya koyuyor" diye konuştu.

TEDARİK ZİNCİRİ SORUNLARI KÜRESEL HAVAYOLU ŞİRKETLERİNİ ZORLUYOR

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), tedarik zinciri sıkıntılarının bu yıl küresel hava yolu şirketlerine 11,3 milyar dolar maliyet oluşturacağını tahmin etti. IATA'ya göre, onarım ve bakıma yapılan toplam harcamalar bu yılki 120 milyar dolarlık seviyesinden 2030'a kadar 150 milyar dolara yükselecek.

Küresel ekonomik faaliyetlerin yüzde 3,9'unu destekleyen ve 86,5 milyon kişiye istihdam sağlayan değer zincirinin çekirdeği olarak görülen hava yolu şirketlerinin taşımacılıkta operasyonel süreçleri yürütmekte zorlandığı gözleniyor.

IATA'nın "Ticari Uçak Tedarik Zincirini Canlandırmak" başlıklı raporuna göre, uçak üreticilerinin ve parça üreticilerinin tedarik sorunları, hava yolu şirketlerine pahalıya mal oldu. Bu sorunların yalnızca bu yıl dünya çapında hava yolu şirketlerine önemli maliyet-



ler yükledi. Genellikle kargo hizmetlerinde eski uçakları kullanan hava şirketleri 4 milyar dolardan fazla yakıt tüketimi gerçekleştirdi. Bakım çalışmaları 3 milyar doları geçerken, kiralama neticesinde şirketler 2,6 milyar dolar daha ek maliyetle karşı karşıya kaldı. Kargo taşımacılığında gecikmeleri önlemek

adına fazla yedek parça bulundurmak da şirketlere 1,4 milyar dolar bir maliyet hesabına yol açtı. Bu arada dünyanın önde gelen uçak üreticileri Airbus ve Boeing ile tedarikçileri, beş yıl önce Kovid-19 salgınından beri iş gücü, malzeme ve parça sıkıntısıyla mücadele ediyor.



WIELTON

YÜK AĞIR, YOL UZUNSA ÇÖZÜM WIELTON.



Wielton, üstün dayanıklılık ve yüksek performansı ile zorlu rotalarda her yükü güvenle taşıyarak, işinizin kesintisiz ve verimli bir şekilde devam etmesini sağlar. Dayanıklılığı ve kaliteyi ön planda tutan Wielton, taşımacılıkta maksimum verimlilik arayanlar için en doğru tercihtir.

ARAS KARGO STAREX GLOBAL'İN TAMAMINI SATIN ALDI



ARAS KARGO ULUSLARARASI İŞLER, İŞ GELİŞTİRME BAŞKANI VE ARAS GLOBAL YÖNETİM KURULU ÜYESİ **RAMAZAN ALTINAY**

Küresel pazarda etkinliğini artırmayı hedefleyen Aras Kargo, uluslararası kargo gönderim hizmeti sağlayan iş-tiraki Aras Global aracılığıyla Azerbaycan'ın önde gelen lojistik şirketi Star Global'in (Starex) tamamını satın aldı ve şirketin adı

Aras Global olarak değişti. 2023 yılında Starex Global'ın yüzde 75 hissesini devralarak Azerbaycan operasyonlarını başlatan Aras Kargo, bu satın almayla birlikte Orta Asya pazarındaki varlığını derinleştirirken, Gürcistan ve Özbekistan'daki

faaliyetleriyle bölgesel liderlik hedefine bir adım daha yaklaştı. Türkiye'de başarıyla uyguladığı kurumsal ve teknolojik altyapıya sahip kargo sistemini Azerbaycan'da da hayata geçirmeye hazırlanan Aras Kargo, ülkede lojistik sektöründe önemli bir dönüşüm başlatıyor.

Yeni yapılanma kapsamında Aras Kargo Uluslararası İşler, İş Geliştirme Başkanı ve Aras Global Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Altınay bu görevlerine ek olarak Aras Global Genel Müdürü rolüne getirildi. Şirket, Azerbaycan'daki mevcut yerel yönetim kadrosunu koruyarak, bölgesel uzmanlık ve operasyonel tecrübenin devamlılığını sağlamayı amaçlıyor. Ramazan Altınay, "Aras Kargo'nun bölgesel büyüme stratejisinde kritik bir adım attık ve 2030 hedeflerimiz kapsamında bölgesel liderlik hedefimize bir adım daha yaklaştık" dedi.

CENK SHIPPING GROUP'TAN TAŞIMACILIKTA DENİZ KÖPRÜSÜ

Karadeniz bölgesinin önde gelen lojistik ve deniz taşımacılığı şirketlerinden biri olarak faaliyet gösteren Cenk Shipping Group, "Büyükten çok kaliteyi hedefleyen" yaklaşımıyla hareket ediyor. Zamanında, güvenli, sürdürülebilir maliyetli ve müşteri odaklı hizmet anlayışı, grubun sektördeki başarısının temelini oluşturuyor.

Türk denizcilik alanında ilklere imza atan ve 40 yılı aşkın bir süredir sektörde faaliyet gösteren Cenk Shipping Group Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Attila Yener,

"Türkiye'nin lojistik bağımsızlığı için atılan her adım ekonomiye doğrudan katkı sağlıyor. Bu hatlarla hem ihracatçılara hem de transit ticarete yeni imkânlar sunuyoruz. Türk denizciliğinde yeni rotaları açtık" dedi.



CENK SHIPPING GROUP KURUCUSU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ATTILA YENER**

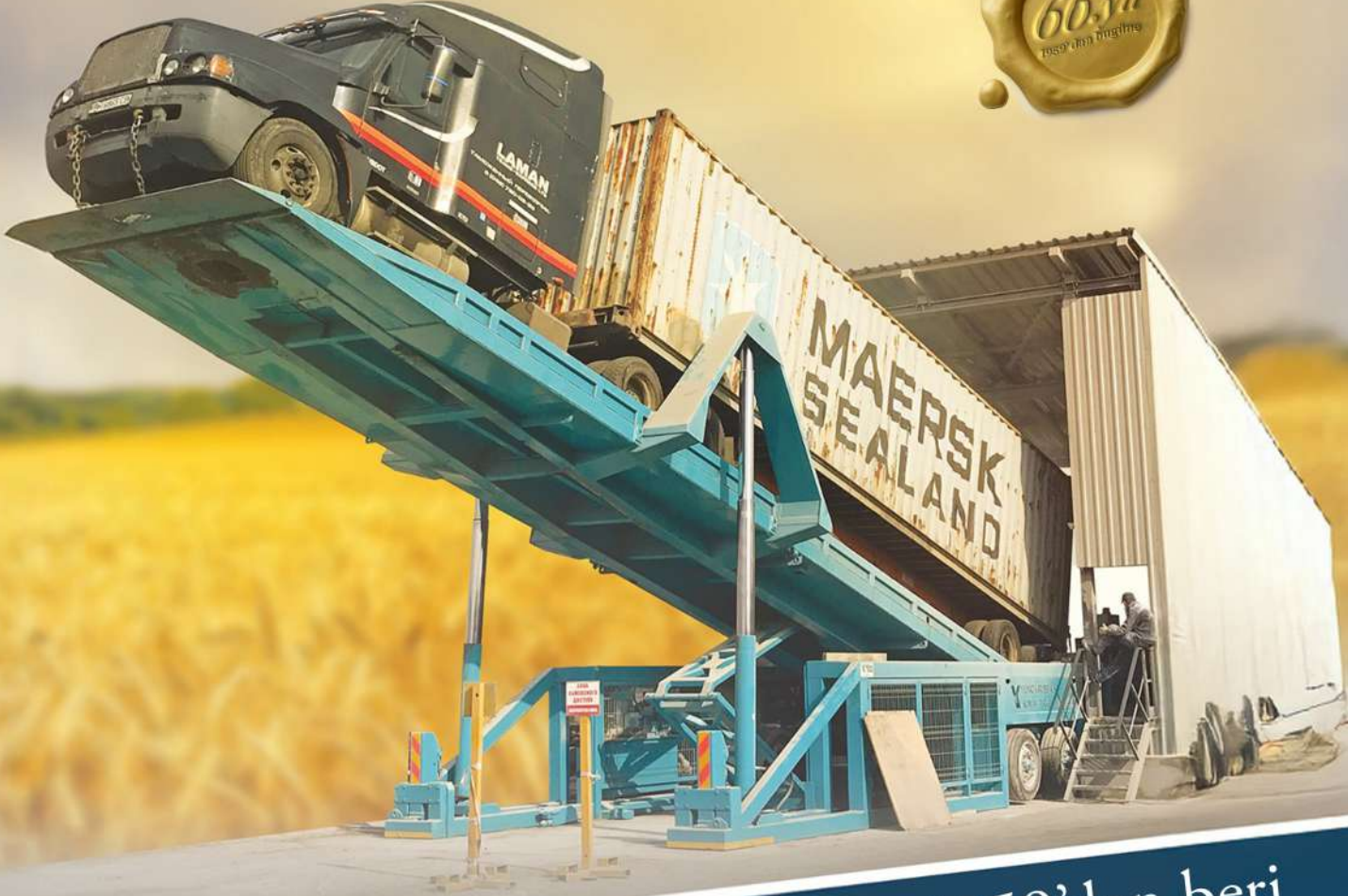
Yener, "1991 yılında ilk gemim CENK K'yı, 1992'de ikinci gemim CENK II'yi aldım. Bu gemiler küçük ve eski olsalar da, devlet filosu dışında Türkiye'nin ilk özel sektör Ro-Ro gemileriydi.

1993 yılında, Abaza-Gürcü savaşı sırasında Rusya'ya ulaşmakta zorlanan

Türk TIR'larını ve şoförlerini taşımak üzere Türkiye ile Rusya arasında ilk Ro-Ro seferlerini başlattık. Bu adım, Türkiye'nin kara taşımacılığına alternatif bir deniz köprüsü kazandırdı, dış ticaretin sürekliliğini sağladı ve özel sektörün denizcilikteki girişimciliğini başlattı" diye konuştu.



Damper Dorse ve Hidrolik Makine San. A.Ş.



1959'dan beri



Our company has been manufacturing truck trailer unloading platforms, container loading and unloading platforms since 1959. Those platforms are manufactured and assembled according to the needs of our customers, with a concrete channel on the ground, with a trailer towed and self-propelled diesel engine. Our more than 2000 platforms are operating in Turkey and in more than 42 countries. Furthermore, special type platforms are also manufactured according to the wishes of our customers. We are at your service as your solution partner in the.



Наша компания с 1959 года производит платформы для разгрузки грузовых автомобилей, платформы для загрузки и разгрузки контейнеров. Эти платформы изготавливаются и собираются в соответствии с потребностями наших клиентов, с бетонным каналом на земле, с буксируемым прицепом и самоходным дизельным двигателем. Наши более чем 2000 платформ работают в Турции и более чем в 42 странах. Кроме того, платформы специального типа также изготавливаются в соответствии с пожеланиями наших клиентов



Firmamız 1959 yılından beri kamyon Treyler boşaltma platformları konteyner doldurma boşaltma platformları imal etmektedir. O platformlar beton kanallı zemin üzeri tır çekili ve kendinden dizel motor ile yürüyüşlü olmak üzere müşterilerimizin ihtiyacına göre imal ve montaj edilmektedir. Türkiye'de ve 42'den fazla ülkede 2000'den fazla platformumuz çalışmaktadır. Bundan başka müşterilerimizin isteklerine göre özel tip platformlar da imal edilmektedir. Gıda tarım ve lojistik sektöründe çözüm Ortağınız olarak hizmetinizdeyiz.

info@yilmazdamper.com

whatsapp: +90 552 042 42 42

KONYA/TÜRKİYE

MERCEDES-BENZ TÜRK SERVİS HİZMETİNDE AĞINI GENİŞLETİYOR

MERCEDES – BENZ TÜRK MENDERLER DİLOVASI VE MENDERLER NAKKAŞ TESİSLERİNİN FAALİYETE GEÇMESİYLE MÜŞTERİLERİNE EN YAKIN NOKTADAN DAHA HIZLI, KALİTELİ VE ERİŞİLEBİLİR SERVİS HİZMETİNİ YAYGINLAŞTIRDI

Mercedes-Benz Türk, ağır ticari araç müşterilerine sağladığı servis hizmetini stratejik öneme sahip lokasyonlarda genişleterek müşterilerine her zaman en yakın noktadan hizmet sağlamayı sürdürüyor. Bu kapsamda faaliyete geçen Menderler Dilovası ve Menderler Nakkaş yetkili servisleri, kamyon müşterilerine özel yeni tesislerinde müşterilerin ihtiyaç duydukları servis hizmetine en hızlı ve kolay şekilde yanıt vermeyi hedefliyor. Mercedes-Benz Türk bayi ağı yatırımlarının son hızla devam ettiğini ifade eden Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, “2021 yılında şirketimiz Mercedes-Benz Türk A.Ş. kamyon ve otobüs operasyonları ile otomobil ve hafif ticari araç operasyonlarını tamamen ayırmış ve bu tarihten itibaren bu operasyonlar iki ayrı şirket tarafından yürütülmeye başlanmıştı. Biz, Mercedes-Benz Türk A.Ş. olarak 58 yıldır Türkiye’de faaliyet gösteriyoruz ve bugün, Türkiye’nin en büyük ağır ticari araç üreticisi ve 23 yıldır da endüstrinin tartışmasız lideri olarak operasyonlarımıza devam ediyoruz” dedi.

4 MİLYAR TL’LİK YATIRIM

Türkiye’nin doğusundan batısına 4 milyar

TL’ye yakın bir yatırım gerçekleştirdiklerini belirten Süer Sülün, “Bizim taahhüdümüz 2023 yılında başladığımız bu yeniden yapılanma sürecini ve bayi ağı yatırımlarımızı 2026 yılına kadar tamamlamak. Bugün ise, yeniden yapılanma sürecinin hayata geçtiği, Mercedes-Benz Türk’ün Türkiye genelinde satış sonrası hizmet ağını daha da güçlendiren iki önemli yatırım olan, Menderler Dilovası ve Menderler Nakkaş servislerimizin açılışında sizlerle bir araya gelmekten büyük mutluluk duyuyoruz” diye konuştu.

ÜLKENİN 7 BÖLGESİNDE VARIZ

Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban da, “Türkiye’nin yedi bölgesine yayılan geniş servis ağımızı, değişen koşullarda da müşterinin en kolay erişebileceği şekilde genişletmek için titizlikle çalışıyoruz. Bölgedeki müşterilerimizin servis ihtiyaçlarını ve beklentilerini belirlemek üzere pazar araştırmaları yaparak müşterilerimizin kolay ulaşım sağlayabileceği lokasyonlarda servis ağımızı genişletiyoruz. Bu iki lokasyon da araştırmalarımız sonucunda doğru konumda hizmet sağladığımızın altını bir

kez daha çiziyor. Bayi ağıımız, kamyon ürün grubunda 27 ilde 43 yetkili servis lokasyonu, otobüs ürün grubunda 20 ilde 27 yetkili servis lokasyonu ile Türkiye’nin yedi bölgesinde hizmet veriyoruz” dedi.

DAHA HIZLI, KALİTELİ SERVİS HİZMETİ

Menderler İstanbul Genel Müdürü Güven Onan da, “Mercedes-Benz Türk ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz güçlü iş ortaklığının yeni adımını paylaşmak için bir aradayız. Menderler Dilovası ve Nakkaş tesislerimiz, konumları ve kapasite olanaklarıyla müşterilerimize daha da hızlı, daha da kaliteli servis hizmetini sunmak amacıyla hayata geçirildi. Mercedes-Benz Türk bayi ve yetkili servisi olarak edindiğimiz deneyim, müşteri odaklı hizmet anlayışımız ve nitelikli insan kaynağımız, bizi bugün bulduğumuz noktaya taşıdı. Şimdi bu yatırımlarla birlikte, ağır ticari araç kullanıcılarına daha yakın olmanın ve sektörümüze yeni bir değer kazandırmanın sevincini yaşıyoruz. Bugün gururla ifade edebilirim ki Menderler İstanbul olarak hizmet sağladığımız 3 lokasyon ile müşterilerimizin kolaylıkla erişebilecekleri noktalarda güçlü bir servis ağına sahibiz” ifadesini kullandı.



Ekonominin Değişen Dinamikleri: Yeni Bloklar ve Dijital Dönüşüm



Tuba SARAÇOĞLU
Progroup Uluslararası
Danışmanlık
Bağımsız Yönetim /
İcra Kurulu Üyesi

2 026 yılına doğru dünya ticareti, hem yapısal hem de teknolojik anlamda derin bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Küreselleşmenin sınılandığı bu dönemde, jeopolitik gerilimler, pandeminin mirası, tedarik zincirlerindeki kırılganlıklar ve dijitalleşme gibi çoklu etkenler, ticaretin yönünü, yapısını ve merkezlerini hızla değiştiriyor.

YENİ TİCARET BLOKLARI: BRICS+, RCEP VE ÇOK KUTUPLU EKONOMİK DÜZEN

Soğuk Savaş sonrası dönemde ABD ve AB eksenli bir ticaret düzeni hâkimdi. Ancak artık bu yapı, yeni çok taraflı blokların yükselişiyle sarsılıyor. Özellikle BRICS+ ve RCEP, Batı merkezli düzene alternatifler sunarak ticaretin yönünü Doğu'ya kaydırıyor. BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika) ülkeleri uzun zamandır ekonomik iş birliğini geliştirdi. 2023-2024'te bu bloğa Arjantin, Mısır, İran, Etiyopya ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelerin katılımıyla oluşan BRICS+, dünya ekonomisinin yüzde 35'inden fazlasını ve nüfusunun yüzde 40'ını temsil ediyor.

Bu oluşum, sadece ticari değil; enerji, finans ve teknoloji alanlarında da daha bağımsız ve bölgesel bir yapı kurmayı hedefliyor.

Öte yandan, Asya merkezli en büyük ticaret anlaşması olan RCEP (Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık), Çin, Japonya, Güney Kore, Avustralya, Yeni Zelanda ve ASEAN ülkelerini kapsıyor. 2022'de yürürlüğe giren bu anlaşma, ticaretin serbestleşmesini, tarifelerin düşürülmesini ve üretim zincirlerinin daha entegre hâle getirilmesini amaçlıyor. RCEP, küresel ticaretin yaklaşık yüzde 30'unu temsil etmesiyle dikkat çekiyor. Bu yeni bloklar, sadece ekonomik değil, aynı zamanda siyasi anlamda da Batı dışı bir küresel düzene işaret ediyor.

Tedarik Zincirlerinde Dönüşüm: Çeşitlendirme ve Bölgeselleşme
Bu çerçevede yeni iki kavram öne çıktı:

• **Nearshoring:** Üretimin, tüketim pazarına coğrafi olarak yakın bölgelere kaydırılması (örneğin Avrupa için Doğu Avrupa veya

Türkiye, ABD için Meksika).

• **Friendshoring:** Üretimin ve ticaretin, siyasi ve ekonomik olarak müttefik ülkeler arasında yapılması.

Bu eğilimler, klasik "en ucuz nerede üretilir" anlayışının yerini "en güvenli, esnek ve sürdürülebilir tedarik nerede sağlanır" anlayışına bırakmasına neden oldu. Aynı zamanda bölgesel üretim ağlarını güçlendiren bu yaklaşım, gelişmekte olan birçok ülke için de yeni fırsatlar yaratıyor.

DİJİTAL TİCARETİN YÜKSELİŞİ: SINIRLARI AŞAN EKONOMİ

Küresel ticaretin bir diğer devrimsel boyutu ise dijitalleşme. Ancak dijital ticaretin artmasıyla birlikte yeni düzenlemelere olan ihtiyaç da artıyor. Veri güvenliği, siber riskler, sınır ötesi veri akışı ve dijital vergilendirme gibi alanlar, uluslararası anlaşmaların kapsamına girmeye başladı. Bu süreçte gelişmekte olan ülkeler için hem fırsatlar hem de riskler bulunuyor.

TİCARETİN YENİ ROTASI

Küresel ticaret artık tek kutuplu, lineer ve maliyet odaklı bir yapıdan çıkıyor. Yerine, çok kutuplu, stratejik, bölgeselleşmiş ve dijitalleşmiş bir sistem geliyor. BRICS+ ve RCEP gibi yeni bloklar, sadece ekonomik değil, siyasi dengeleri de etkiliyor. Tedarik zincirleri çeşitleniyor, güvenlik ve sürdürülebilirlik öne çıkıyor. Dijitalleşme ise ticaretin hem içeriğini hem de yöntemlerini yeniden şekillendiriyor.

Bu dönüşümde kazanan taraf olmak isteyen ülkeler ve şirketler, adaptasyon kabiliyeti, stratejik planlama ve teknolojik yetkinlik gibi alanlara odaklanmak zorunda. Çünkü artık sadece "Ne kadar üretiyorsun?" değil, "Nasıl, nerede ve neyle üretiyorsun?" soruları belirleyici hâle geliyor. "Bugünün dijital çağı, sınırları olan şirketlerin değil, sınırları olmayan platformların çağıdır." (Jack Ma-Alibaba Kurucusu)

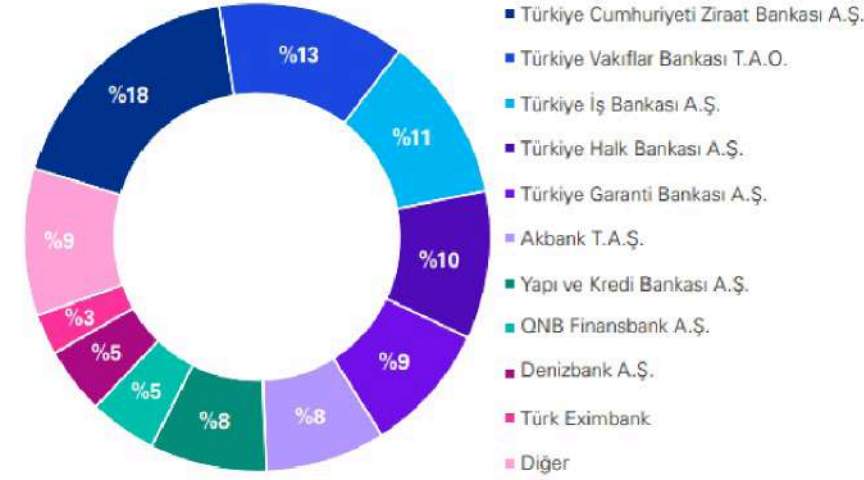
“Ülkeler ve şirketler, adaptasyon kabiliyeti, stratejik planlama ve teknolojik yetkinlik gibi alanlara odaklanmak zorunda. Çünkü artık sadece ‘Ne kadar üretiyorsun?’ değil, ‘Nasıl, nerede ve neyle üretiyorsun?’ soruları belirleyici hâle geliyor.

BANKALARDA DİJİTAL ÇEVİKLİK REKABET GÜCÜNÜ BELİRLEYECEK

BANKALARDA REKABET HALEN; FAİZ ORANLARI, ÜRÜN ÇEŞİTLİLİĞİ, TEKNOLOJİYE UYUM, VERİ YÖNETİMİ, YEŞİL FİNANSMAN KAPASİTESİ VE RİSKLERİ ÖNGÖRME ÜZERİNDEN TANIMLANIRKEN GELECEK DÖNEMDE DİJİTAL ÇEVİKLİK BANKACILIĞIN REKABET GÜCÜNÜ ORTAYA KOYACAK



Bankacılık Sektörü Aktif Büyüklük Payları



Kaynak: TBB

2025 yılı itibarıyla küresel bankacılık sektörü, iş modelleri, risk yönetimi yaklaşımları ve sermaye yapıları açısından önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. IMF'nin Nisan 2025 tarihli Küresel Finansal İstikrar Raporu (GFSR), bu dönüşümün temelinde dijitalleşme, finansal sistemde artan banka dışı kuruluş (NBFI) bağlantıları ve jeopolitik belirsizliklerin yer aldığını belirtiyor.

Avrupa Merkez Bankası ve İngiltere Merkez Bankası'nın 2025 itibarıyla iklim stres testlerini zorunlu hale getirmesi, finansal sistemin dayanıklılığının çevresel faktörlerle birlikte ölçülmesi gerektiğini gösteriyor. ABD Merkez Bankası (FED) da aynı yıl yayımladığı yapay zeka model denetimi rehberiyle, teknolojik risklerin finansal regülasyon kapsamına alınması yönünde önemli bir adım atıyor. Türkiye bankacılık sektörü de 2026 yılına doğru yalnızca bilanço sağlamlılığıyla değil; sürdürülebilir finans, dijital inovasyon ve toplumsal etki oluşturma kapasitesiyle öne çıkıyor. Önümüzdeki dönemde sektörün başarısı, fiyat istikrarına duyulan güvenin korunması, etkin regülasyon iletişimi, veri odaklı karar alma süreçlerinin güçlendirilmesi ve yeşil dönüşüm finansmanının yaygınlaştırılmasıyla ölçülecek.

masıyla ölçülecek.

DİJİTAL BANKACILIK KULLANICISI 120 MİLYONA ULAŞTI

KPMG, bankacılık sektörü oyuncularının gündemi yakalayabilmesine ve sağlıklı bir yol haritası çizmesine katkıda bulunmak amacıyla sektörün 2024 yılına kapsayıcı bir bakış sunan raporunu yayımladı. "Bankacılık Sektöre Bakış - 2025" raporunda yer alan Türkiye Bankalar Birliği (TBB) verilerine göre 2023 yılında Türkiye'de 63 olan banka sayısı 2024 yıl sonunda 67'ye ulaştı. Bunların 38 tanesi mevduat bankası, 20 tanesi kalkınma ve yatırım bankası, 9 tanesi ise katılım bankası oldu.

Dijitalleşme ve müşteri tercihlerindeki değişimlere paralel olarak şube sayısındaki düşüş trendi önceki yıllarda olduğu gibi 2024 yılında da devam etti. 2023 yılında 9 bin 497 olan şube sayısı,

Türk bankacılık sektörü temel büyüklükleri (Milyar TL)

Milyar TL	2020	2021	2022	2023	2024	2024/6	2025/6
Krediler	3,576.4	4,900.9	7,580.7	11,677.1	16,052.2	13,851.9	19,555.5
TL	2,352.6	2,832.3	5,109.5	7,894.1	10,145.4	8,917.9	11,982.6
YP	1,223.7	2,068.6	2,471.2	3,783.1	5,906.8	4,934.0	7,572.9
Takipteki Alacaklar	152.6	160.1	163.4	191.9	293.6	216.6	427.2
Menkul Kıymetler	1,021.9	1,475.8	2,369.9	3,968.7	5,225.0	4,586.9	6,265.9
Mevduat	3,455.3	5,303.3	8,861.9	14,852.0	18,903.3	16,465.6	22,914.4
TL	1,546.2	1,880.3	4,778.8	8,896.8	12,307.1	10,335.9	14,204.5
YP	1,909.1	3,423.0	4,083.1	5,955.2	6,596.3	6,129.7	8,710.0
Özkaynaklar	599.6	713.9	1,405.7	2,152.9	2,898.1	2,465.5	3,382.0
Net Dönem Karı	58.5	93.0	431.6	620.5	659.0	314.0*	422.5*
Aktif Toplamı	6,106.4	9,215.5	14,347.4	23,550.9	32,657.2	28,056.2	39,666.6

*6 aylık Net Dönem Karını göstermektedir
Kaynak: BDDK

Sermaye Yeterliliği Standart Rasyosu (%)



Kaynak: BDDK

2024 yılında 168 adet azalarak 9 bin 329 seviyesine düştü. Çalışan sayısı ise son üç yıllık dönemde büyük dalgalanmalar göstermese de hafif bir düşüş trendi sergiledi. 2023 yılında 189 bin 107 olan çalışan sayısı 2024 yılında 187 bin 918'e geriledi. Çalışan sayısındaki azalışa rağmen kalkınma ve yatırım bankalarında küçük çaplı artışlar gözlemlenirken genel olarak mevduat bankalarında çalışan sayısında düşüşler yaşandı.

Diğer taraftan tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de dijital bankacılık hızla geliyor. Verilere göre 2024 yılında aktif dijital bankacılık müşteri sayısı geçen yıla göre 8 milyon 572 bin kişi artarak 119 milyon 160 bin kişiye ulaştı. Bahsedilen aktif dijital bankacılık müşterilerinin 1 milyon 405 bin kişisi sadece "internet bankacılığı" işlemi yaparken, 109 milyon 644 bin kişisi sadece "mobil bankacılık" işlemi yaptı. Hem internet hem mobil bankacılık işlemi yapan kullanıcı sayısı ise 8 milyon 111 bin kişiye ulaştı.

BANKALAR HER DURUMDA KÂR EDİYOR

Raporda yer alan verilere göre 2024 yıl sonu itibarıyla sektörün aktif toplamı 32,7 trilyon TL, mevduat hacmi 18,9 trilyon TL oldu. Mevduat hacmi de yüksek enflasyon ve uygulanan para politikalarının etkisiyle hızlı ve nominal bir büyüme sergiledi. 2023 yılının ikinci yarısında,

parasal sıkılaştırma ve makro ihtiyatı çerçevesinde sadeleşme kapsamında atılan adımların etkisiyle kur korumalı mevduat hacminde gerçekleşen düşüş 2024 yılında da devam etti. Sektörün toplam net kârı ise 2024 yıl sonunda önceki yıla göre yüzde 6,2 artış göstererek 2023 yılında gerçekleşen yıllık artış olan yüzde 43,8 seviyesinin oldukça altında gerçekleşti. 2023 yıl sonu itibarıyla 620,5 milyar TL olan net kâr 2024 yılında 658,9 milyar TL düzeyinde gerçekleşti. Sektörün takipteki alacak hacmi 293,6 milyar TL olurken, menkul kıymetler hacmi de artış göstererek 5,3 trilyon TL'ye yaklaştı. 2023 yıl sonu için yüzde 67,5 olan yıllık menkul kıymet hacmindeki değişimi de 2024 yıl sonu itibarıyla yüzde 31,7 oldu.

KREDİ BÜYÜMESİ ZİRVELERE TIRMANIYOR

Önemli miktarda kredi büyümesinin yaşandığı son yıllarda, sektörün kredi hacmi 2024 yıl sonunda 16 trilyon TL'ye ulaştı. Sektörde yıllık kredi büyümesi 2023 yıl sonunda yüzde 54 olurken 2024 yıl sonunda yüzde 37,5 olarak hesaplandı. Tüketici kredilerinin 3,9 trilyon TL'ye ulaştığı, hacimdeki büyümenin ticari krediler sayesinde gerçekleştiği görüldü. Ticari kredi hacminin yarısından fazlası yerli para cinsinden gerçekleşti. Kredilerin alt kalemlerine bakıldığında 2024 yıl sonu itibarıyla 2023 yıl sonuna göre

tüketici kredilerinin toplam içinden aldığı pay yüzde 23,1'den yüzde 24,2'ye yükseldi. Tüketici kredilerinin de alt kalemlerinde önemli değişimler gözlenmemekle birlikte kredi kartı ve ihtiyaç kredilerinin payları artarken konut ve taşıt kredilerinin payı azaldı. 2024 yılı içerisinde konut fiyatlarında yıl genelinde yaşanan artışlar ve kredi faiz oranlarındaki yükselişler konut kredilerinin büyüme oranını kısıtlamış olmakla birlikte toplam hacim 500 milyar TL'yi aştı. Taşıt kredileri ise taşıt fiyatlarında yaşanan artışlar, genel enflasyon ve para politikalarındaki değişimler doğrultusunda faiz oranlarının yükselmesi ve kredi kullandırımında vade/tutar kısıtlamaları 2024 yıl sonu itibarıyla 2023 yıl sonuna göre yüzde 21,6 azaldı. Sektör, 2024 yılını 293,6 milyar TL düzeyinde takipteki alacak hacmi ile tamamladı.

MEVDUAT İÇİNDE YABANCI PARANIN HACMİ YÜKSEK

Bankaların kaynak yapısında en büyük paya sahip fonlama kalemi olan mevduatlar, 2024 yıl sonunda 17,6 trilyon TL'ye ulaşarak 2023 yılı sonuna göre yüzde 27,5 oranında artış gösterdi. Böylece sektörün mevduat tabanı 2024 yılı itibarıyla 17 trilyon TL seviyesinin üzerine çıktı. Toplam mevduat pastası içinde yabancı para ve yabancı paraya endeksli kıymetli maden mevduatlarının hacmi yüzde 62,8 oranında büyüdü.



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**

Yapay Zekânın Gölgesi 'İstihdam Krizi'



Nihat BİNGÖL
Ziya Şark Sofrası CEO'su

Yıllar boyunca yapay zekâ hakkında sayısız bilim kurgu filmi çekildi, romanlar yazıldı. Sonunda, bu hikâyelerin başlangıcına şahit olmak insanoğlunun bu dönemine nasip oldu.

Yapay zekâ, hayatımıza beklediğimizden çok daha hızlı bir şekilde girdi ve adapte oldu. Aslında bu hız bizi şaşırtmamalıydı; çünkü böyle bir teknolojinin ortaya çıkması demek, çok kısa sürede öğrenmesi ve gelişmesi anlamına geliyordu. Bugün yapay zekâyı öğrenciler, çalışanlar, ev hanımları, gençler, yaşlılar kısacası herkes kullanıyor. Bazen bir sorunumuzu çözüyor, bazen yalnızlığımızı paylaşıyor, bazen de ne yiyeceğimizi öğütlüyor.

Ancak çok sevdiğim psikolog Carl Gustav Jung'un bir sözü var: "Her işiğin bir gölgesi vardır."

YORULMAYAN BİR İŞ GÜCÜ İŞSİZLİK DENKLEMİNE GİRİYOR

Son on yıl içinde yapay zekâ benzeri teknolojiler, şirketler tarafından giderek daha fazla kullanılmaya başladı. Özellikle telesekreter ve canlı destek sistemleriyle bize yanıt veren, yönlendiren uygulamalar hayatımıza girdi. Ancak son dönemde bu alana yapılan yatırımların artmasıyla, yapay zekânın geldiği nokta artık şaşırtıcı boyutta. Bugün internetteki verileri yalnızca birkaç saniye içinde tarayıp bize sunabiliyor. Hatta bunu mimik ve duygularla, yani neredeyse "insani" bir biçimde yapıyor. Bu nokta çok önemli: Çünkü bu davranış biçimi, artık robotik değil doğrudan insanın yerini alabilecek bir yapıyı mümkün kılıyor.

Yapay zekânın bu hızlı gelişimi beni düşündürüyor. Tüm dünyada işsizlik oranları artarken, yorulmayan bir iş gücü olan yapay zekânın denkleme girmesi, işte o ışığın gölgesidir.

HANGİ MESLEKLERİN İLK OLARAK ETKİLENMESİ BEKLENİYOR?

Çağrı merkezleri, müşteri hizmetleri: Özellikle yanıt vermeye dayalı olan çağrı merkezleri, yapay zekâdan en hızlı etkilenen mesleklerin başında geliyor. Eskiden yalnızca belirli kalıplarla yanıt

vereabilen sistemler, artık duygusal tonları konuşmalarına yansıtıyor ve karşısındaki kişiyi anlayabiliyor.

Bu gelişme, müşteri hizmetlerinin tamamen insan gücünden soyutlanmasının çok uzak bir gelecek olmadığını gösteriyor.

Bankacılık ve Sigortacılık: Bu sektörlerin büyük kısmı veri analizi, risk hesaplama ve karar verme süreçlerinden oluşur. Yapay zekâ, milyonlarca veriyi saniyeler içinde tarayarak bir kredi talebinin risk oranını ya da bir sigorta poliçesinin olasılıksal değerini insandan çok daha hızlı hesaplayabiliyor.

Basın ve Medya: Medya, bilgi üretiminin merkezinde yer alıyor. Yapay zekâ artık haberleri özetleyebiliyor, metin yazabiliyor, hatta



“ Teknoloji artık robotik değil doğrudan insanın yerini alabilecek bir yapıyı mümkün kılıyor. Yapay zekânın bu hızlı gelişimi düşündürüyor. Tüm dünyada işsizlik oranları artarken, yorulmayan bir iş gücü olan yapay zekânın denkleme girmesi, işte o ışığın gölgesidir ”

özgün içerik üretebiliyor. Bunun ötesinde, yapay zekâ destekli videolar reklamcılık ve film endüstrisini bile etkiliyor. Mankenlere ihtiyaç duymayan markalar ürünlerini dijital modellerle tanıtabiliyor, görsel efekt maliyetinden kaçınmak isteyen yapımcılar da sahnelerini yapay zekâ yardımıyla oluşturabiliyor. Bu durum, medya sektöründe hem büyük bir kolaylık hem de insan emeği açısından yeni bir rekabet dönemi anlamına geliyor.

Lojistik ve Perakende: Yapay zekâ, stokları izleyip hangi ürünün ne zaman tükeneyeceğini tahmin edebiliyor. Ayrıca rota planlamasında tüm verileri analiz ederek en kısa ve ekonomik güzergâhı belirleyebiliyor. Bu sayede işletmeler maliyetlerini düşürürken, zaman ve enerji tasarrufu da sağlıyor.

Ancak bu otomasyon, planlama ve depo operasyonlarında çalışan insan gücünün rolünü önemli ölçüde azaltıyor.

Hukuk ve Muhasebe: Kısa bir süre önce, dava dilekçesini yapay zekâya yazdıran bir avukat ülke gündemine oturmuştu. Aslında bu örnek, hukuk ve muhasebe alanlarının nasıl bir dönüşüm yaşayacağına net biçimde gösteriyor. Bu mesleklerin büyük bir kısmı evrak



inceleme ve raporlama üzerine kurulu. Sayfalarca kanun, emsal dava ya da binlerce fatura... Yapay zekâ, bunları saniyeler içinde tarayarak düzenleyebiliyor.

Özellikle muhasebe alanında yakın zamanda çok büyük bir devrim bekliyorum. Muhasebe programlarıyla entegre çalışan yapay zekâ sistemleri sayesinde, yalnızca konuşarak tüm işlemleri gerçekleştirmek, fişleri oluşturmak ve raporları hazırlamak mümkün olacak gibi görünüyor.

YAPAY ZEKÂYA CEVAP HAKKI DOĞDU

Bu kadar konuşup yapay zekânın kendisine düşüncelerini sormazsak olmaz. Kendisine sizlerin huzurunda bu konu ile ilgili düşüncesini soracağım ve cevapları kesinlikle olduğu gibi aktaracağım;

Merhaba, yapay zekânın gelişmesiyle birlikte bir istihdam krizinin yaşanacağını düşünüyor musun? Kısaca cevap verir misin?

"Merhaba, evet — kısa vadede bazı mesleklerde yapay zekâ kaynaklı istihdam kaybı yaşanması muhtemel. Özellikle tekrarlayan, veri odaklı ve rutin işler azalacak. Ancak uzun vadede yapay zekâ yeni iş alanları ve uzmanlıklar da oluşturacağı için "işsizlikten çok, iş dönüşümü" yaşanacak diyebilirim."

Peki bu dönüşüme ayak uyduramayanlar ne olacak?

"Bu dönüşüme ayak uyduramayanlar maalesef iş gücü piyasasında geri planda kalacak. Özellikle dijital okuryazarlığı düşük olanlar ve yeni beceriler edinmeyenler için işsizlik veya gelir kaybı riski artacak. Ancak bu kalıcı olmak zorunda değil; eğitim, yeniden beceri kazanımı (reskilling) ve sürekli öğrenme ile bu fark kapanabilir. Kısacası, öğrenmeye devam edenler kazanacak, sabit kalanlar geride kalacak."

Cevaplar ne kadar kendinden emin ve mantıklı, değil mi? Ancak hala adı üstünde "yapay" .. İnsanoğlunun bu dönüşüme ayak uydurmak zorunda olduğunu biliyor, ancak uyduramayanların geri planda kalması -doğası gereği- onu rahatsız etmedi. Ancak biz bu uyum sürecinin bu kadar basit olmayacağını çok iyi biliyoruz...

SONUÇ

İnsanoğlu, sanayi devrimi gibi yeni bir dönüşüme daha giriyor gibi görünüyor. Bu dönüşümle birlikte yok olan meslekler olacağı gibi, yeni ortaya çıkan meslekler de olacak. Ancak yok olan meslek erbaplarına ne olacağı konusu şimdilik muamma.

Ülkemiz de bu konuyla ilgili ciddi adımlar atmaya başladı. Yerli ve millî yapay zekâmız Kumru, geçtiğimiz ay kullanıcıların erişimine açıldı. Yeni doğan bir bebek gibi emikleme aşamasında olsa bile, o da diğer kardeşleri gibi hızla büyüyecek.

Bu dönüşüme hızla ayak uyduran ülkelerin, aklımıza gelebilecek her sektörde diğer ülkelere fark atacağı aşîkâr. Sağlık, savunma sanayi, teknoloji gibi. Bizim ülkemiz gibi genç nüfusu bu derece fazla olan bir ülke için, eşsiz bir fırsat olması içten bile değil.

Ancak bu işiğin altındaki gölgeyi unutmayalım. Bu dönüşüme hep beraber ayak uydurmalı, yeni mesleklerle adapte genç nesiller yetiştirmeliyiz. Aynı zamanda bu yeni dünyaya bizler de ayak uydurmaliyiz.

Gelecek, düşündüğümüzden çok yakın.

“İnsanoğlu, sanayi devrimi gibi yeni bir dönüşüme daha giriyor gibi görünüyor. Bu dönüşümle birlikte yok olan meslekler olacağı gibi, yeni ortaya çıkan meslekler de olacak. Ancak yok olan meslek erbaplarına ne olacağı konusu şimdilik muamma

ABD – ÇİN TİCARET SAVAŞINDA İPLER KİMİN ELİNDE?

ABD – ÇİN ARASINDAKİ TİCARET SAVAŞININ DERİNLEŞEN KÜRESEL MÜCADELENİN BASİT BİR GÜMRÜK ANLAŞMAZIĞI OLMADIĞINI VURGULAYAN İAÜ FEN EDEBİYAT FAKÜLTESİ DEKANI PROF. DR. TARIK OĞUZLU, SÜRECİN KÜRESEL EKONOMİK DENGELERİ DEĞİŞTİRME AMAÇLI OLDUĞUNU SÖYLEDİ

Istanbul Aydın Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Tarık Oğuzlu, ticaret savaşının kökenlerini açıklarken, Batı'nın Çin'in ucuz işgücü avantajından yıllarca konfor sağladığını söyledi. Ancak, bu durumun kalıcı olmadığını, çünkü Çin'in Batı'nın hesap edemediği bir alanda ilerlediğini vurguladı. Oğuzlu, "Hesap edemedikleri bir durum Çin'in yüksek teknoloji üretme kabiliyetini geliştirmesi oldu" dedi. Prof. Dr. Oğuzlu, Çin'in yükselişi karşısında, küresel rekabeti sürdürebilmek adına Batı'nın bütün kural ve dengeleri değiştirmeye başladığını, Hollanda'da bir çip üreten Çinli şirketin, ABD baskısıyla Hollandalı şirkete satılması gibi örneklerin bu durumu teyit ettiğini kaydetti.

HİÇBİR ÜLKENİN LEHİNE OLMAZ

Otomotiv sektöründen telefonlara kadar birçok alanda kullanılan kritik elementlerin (nadir toprak elementleri) ve çiplerin üretiminde Çin'in yüzde 90'a varan oranda pazar lideri olduğunu belirten Prof. Dr. Oğuzlu, F-35 gibi askeri araçların bile Çin'in ürettiği elementleri kullandığını vurguladı. Bu bağıllık nedeniyle, ticaret savaşının ne ABD ne de Çin lehine kısa vadede iyimser olmayacağını ekledi. Prof. Dr. Oğuzlu, uluslararası ilişkilerdeki "karşılıklı bağımlılık" (interdependence) ilişkisinin, ABD-Çin ticaretinde artık Çin lehine tek taraflı bir noktaya evrildiğini gözlemlediğini ifade etti.

ÇİN'İN UZUN SOLUKLU PLANI

Çin'in, ABD ile olan ticarete yaklaşık 300 milyar dolarlık bir ihracat fazlası verdiğini hatırlatan Oğuzlu, "Ancak Çin, ABD pazarına mal satmaya muhtaç olduğu için elinde ciddi bir stok fazlası birikecek ve bu malları



İAÜ FEN EDEBİYAT FAKÜLTESİ DEKANI
PROF. DR. TARIK OĞUZLU, "BATININ HESAP EDEMEDİĞİ ÇİN'İN YÜKSEK TEKNOLOJİ ÜRETME KABİLİYETİNİN GELİŞMESİ" DEDİ.

başka pazarlara satmak için çaba sarf etmesi gerekecektir" dedi. Çin'in, 2015'te ilan ettiği "Made in China" gibi stratejik planlarla dışa olan bağımlılığını azaltmak için hamleler yaptığını vurgulayan Prof. Dr. Oğuzlu, telekomünikasyondan altyapı sistemlerine ve yazılıma kadar birçok alanda Çinli yazılım şirketleri üzerinden kendi sistemini kurmaya başladığını kaydetti bu da küresel ticaret güç dengelerini değiştirmek için Çin'in attığı çok ciddi bir adım olarak değerlendirildi. ABD Başkanı Trump'ın bu durumu, siyasi popülaritesini artırmak için kullandığını dile getiren Prof. Dr. Oğuzlu, Detroit'te işsiz kalan ve refah düzeyini kaybeden işçi kesimi

üzerinden popülaritesini yükseltmeye çalıştığını ve vergi artışlarını bu kesime yönelik söylemler üzerinden pekiştirdiğini ifade etti.

ABD AYAĞINA KURŞUN SIKIYOR

Prof. Dr. Oğuzlu, ABD'nin stratejik hatalar yaptığını ve bu ticaret savaşının küresel piyasalara olumsuz yansıdığını anlattı. Prof. Dr. Oğuzlu, ABD'nin, ticaret savaşını Japonya, Güney Kore, Almanya gibi geleneksel müttefikleriyle bir blok olarak yürütmek yerine, onlara da gümrük vergileri uygulayarak teker teker mücadele etmeye çalıştığını vurguladı ve ABD'nin bu stratejisiyle kendi ayağına kurşun sıktığını kaydetti. Oğuzlu, iki ülke ticaret savaşının kendilerinden çok küresel ekonomiyi olumsuz etkileyeceğinin altını çizdi.

Söz konusu durumun, ABD'nin müttefiklerini ABD pazarına erişimleri engellendiği için, Çin'e yönelmeye teşvik ettiğine dikkat çeken Prof. Dr. Oğuzlu, dünya genelinde "Küresel Güney" ülkelerinin de aralarında bulunduğu birçok ülkenin, Çin ile ekonomik ilişkileri daha kârlı görmeye başladığını ve Çin'e bakmaya başladıklarını belirtti. Oğuzlu, durumun orta ve uzun vadede Çin'in kârına işleyebileceğini sözlerine ekledi. Oğuzlu, Trump politikalarının ülkede enflasyonu artırma ihtimalinin yüksek olduğunu ifade etti.



GAZZE'DE SOYKIRIM DURURSA NETANYAHU HAPSE GİRECEK

İAÜ REKTÖR YARDIMCISI PROF. DR. RAGIP KUTAY KARACA, NETANYAHU'NUN GAZZE'DEKİ ÇATIŞMALARIN DURMASINI İSTEMEDİĞİNİ, SOYKIRIMIN BİTMESİ HALİNDE NETANYAHU HAKKINDA AÇILAN YOLSUZLUK SUÇLARINDAN DOLAYI HAPSE GİRECEĞİNİ SÖYLEDİ

İstanbul Aydın Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ragıp Kutay Karaca, uluslararası ilişkilerdeki son gelişmeleri ve ABD-İsrail eksenindeki krizi masaya yatırdı. Prof. Dr. Karaca, İsrail'in Gazze'de yürüttüğü eylemleri "soykırım suçu" olarak nitelendirerek, hiçbir barış sürecinin bu suçu örtbas edemeyeceğini söyledi. Prof. Dr. Ragıp Kutay Karaca, uluslararası politikada bu çok kutuplu ve karmaşık denklemlerin, önümüzdeki dönemde de küresel gündemin ana başlıkları olmaya devam edeceğini dile getirdi. Prof. Dr. Karaca, ABD'nin İsrail'e yönelik 'net uyarısını' değerlendirirken, İsrail yönetiminin hem iç siyasi baskılar hem de uluslararası baskı altında olduğunu bildirdi. Hamas ve İsrail arasındaki 20 maddelik ateşkes anlaşmasının son derece kırılgan olduğunu dile getiren Prof. Dr. Karaca, durumu ip üstünde yürüten bir cambaza benzetti. İsrail Başbakanı Netanyahu'nun iç politikadaki durumuna dikkat çekerek, eğer çatışmalar ve öldürmeler devam etmezse, Netanyahu'nun İsrail'de hapse gireceğini iddia eden Prof. Dr. Karaca, yolsuzluk suçlarının had safhada olduğunu belirttiği Netanyahu için bu durumun bir iç politika hamlesi olabileceğini vurguladı.

ABD'NİN DÜNYADA İNANDIRICILIĞI KALMADI

ABD'nin küresel gücünün inandırıcılık kriziyle karşı karşıya olduğunu belirten Karaca, İsrail'in eylemlerine devam etmesi hâlinde ABD Başkanı'nın 'sekiz savaş bitirdim, Nobel almalıyım' gibi söylemlerinin boşa çıktığını ve Amerika'nın inandırıcılığı olmayan bir küresel güce dönüştüğünü söyledi. Karaca,



İAÜ REKTÖR YARDIMCISI
PROF. DR. RAGIP KUTAY KARACA,
ULUSLARARASI POLİTİKADA ÇOK KUTUPLU
VE KARMAŞIK DENKLEMLERİN KÜRESEL
GÜNDEMİN ANA BAŞLIKLARI OLMAYA
DEVAM EDECEĞİNİ SÖYLEDİ.

bu durumun ABD'nin prestijine doğrudan zarar verdiğini ekledi.

Prof. Dr. Karaca, bu noktada uluslararası hukukun işlevini yitirme tehlikesiyle karşı karşıya olduğunu dile getirdi ve ABD, "İsrail, Batı Şeria'yı ilhak ederse ben İsrail'e tüm desteği çekiyorum ve bunu tüm dünyaya ilan ediyorum" dese, İsrail'in işgal adımı atıp atamayacağını sordu.

RUSYA'YA YAPTIRIMLAR İŞE YARAMADI

Rusya-Ukrayna meselesine ve ertelenen Trump-Putin zirvesine de değinen Kara-

ca, küresel enerji ve ticaret dinamiklerini analiz etti.

Prof. Dr. Karaca, ABD'nin, yaptırımların Rusya'nın inatçılığını kıramadığını ifade ettiğini ve Rusya'nın enerji gelirlerinin düşmediğini belirtti ve bunun Çin ve Hindistan'ın Rus petrol ve gazını piyasa fiyatının altında almasından kaynaklandığını söyledi.

Donald Trump'ın Çin'e gümrükleri yüzde 155'e çıkarma tehdidinin, aslında Çin'in Rusya'yı masaya getirmesi için bir baskı aracı olarak kullanıldığını vurgulayan Prof. Dr. Karaca, ancak bu kararın ABD'nin tarım başta olmak üzere birçok üreticisini ve Çin'deki Amerikan şirketlerini (örneğin General Motors) de vurduğunu sözlerine ekledi.

RUSYA ÇİN'İN TEKNOLOJİLERİNİ KULLANIYOR

Batı ile entegrasyonda yaşanan kopukluk nedeniyle Rusya'nın, Çin'in kullandığı yerel ödeme sistemleri ve yazılımlarına yöneldiğini dile getiren Prof. Dr. Karaca, Rusya'nın Batı'dan kopmasının, tamamen Batı'nın kendi yaptırımları sonucu ortaya çıkan bir durum olduğunu ifade etti.

Rusya'nın bu süreçte aldığı kararların, yalnızlaşmaktan ziyade Batı'ya olan bağımlılığı sıfırlama stratejisinin bir parçası olduğunu anlatan Prof. Dr. Karaca, Batı'nın Rusya'yı hiçbir zaman "tam entegre bir parça" olarak görmediği gerçeğinden hareketle, Rusya'nın şu an tamamen Çin modelini benimseyerek kendi iç pazarını güçlendirdiğini ve ödeme sistemlerini dışa bağımlılıktan kurtardığını kaydetti.



ABD-ÇİN ÇATIŞMASI KÜRESEL DENGELERİ BOZUYOR

ABD İLE ÇİN ARASINDA JEOPOLİTİK MÜCADELENİN ÇETİN BİR ŞEKİLDE SÜRDÜĞÜNÜ BELİRTEN İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ YELİZ ALBAYRAK, SAVAŞIN VEKİL AKTÖRLER, ELEKTRONİK HARP, İSTİHBARAT VE EKONOMİK BASKI GİBİ BİR ÇOK CEPHEDE YÜRÜTÜLDÜĞÜNÜ SÖYLEYEDİ

İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi Yeliz Albayrak, ABD Başkanı Trump'ın Çin'e karşı yürüttüğü ticaret savaşının, konvansiyonel bir çatışmadan ziyade, küresel sistemi kökten değiştiren sessiz bir güç mücadelesi olduğunu söyledi. Albayrak, ABD'nin bu agresif politikalarının, diğer küresel sorunların çözümünü de etkileyen bir belirsizlik ortamı oluşturduğunu vurguladı.

Yeliz Albayrak, ABD-Çin ticaret savaşının sadece ekonomik değil, jeopolitik, askeri ve teknolojik boyutlarıyla küresel sistemdeki tüm aktörleri derinden etkilediğini ve tüm dünyanın çok ilginç bir dönemece doğru ilerlediğini ifade etti.

TRUMP'IN NADİR ELEMENTLER HASSASİYETİ

ABD'nin, Çin'e karşı uyguladığı vergilerin bir "sopa" işlevi gördüğünü dile getiren Albayrak, özellikle nadir elementlerin bu savaşta bir silah olarak kullanıldığını vurguladı. Albayrak, Çin'in, ABD'nin kritik savunma sanayi (F-16'lar gibi) ve çip teknolojisinde kullandığı nadir elementlerin yüzde 70'ine yakınına kontrol ettiğini açıkladı.

Çin'in bu elementler üzerindeki tekeli ve kontrol edilebilirliğini Trump'ın "kabul edilebilir bir şey değil" olarak gördüğünü belirten Albayrak, ABD'nin Grönland, Avustralya ve hatta Rusya'nın ihtilafı bölgeleri gibi yerlere yönelmesinin, nadir element tedarik zincirini Çin'den bağımsızlaştırma çabası olduğunu söyledi.

HİBRİT SAVAŞIN YENİ CEPHESİ

Albayrak, günümüz rekabetinin artık sadece askeri sayılarla ölçülebilecek konvansiyonel bir alanda kalmadığını, hibrit savaşın



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ **YELİZ ALBAYRAK**, TRUMP'IN ÇİN'E KARŞI YÜRÜTTÜĞÜ TİCARET SAVAŞININ KÜRESEL SİSTEMİ KÖKTEN DEĞİŞTİRME AMAÇLI BİR MÜCADELE OLDUĞUNU SÖYLEYEDİ

çok farklı kollarında sürdüğünü vurguladı. Albayrak, mücadelenin vekil aktörler, elektronik harp, istihbari savaş ve hatta ekonomik baskı gibi birçok cephede aynı anda yürütüldüğünü dile getirdi. Albayrak, şu anda ABD'nin uyguladığı vergi ve ambargo politikalarının, Çin'le girilecek olası bir konvansiyonel savaştan daha kısa sürede ve daha yıkıcı ekonomik zarar verme potansiyeline sahip olduğunu söyledi. Tedarik zincirlerinin aksamı, resesyon riskleri ve küresel piyasaların belirsizliğe sürüklenmesi gibi etkilerin, tüm dünyayı

strese soktuğunu ve ABD'nin bu durumu bir kaldıraç olarak kullandığını vurguladı.

PİYASALARDAKİ BELİRSİZLİK VE HASAR

Albayrak, ticaret savaşının en somut etkisinin, küresel piyasalardaki artan belirsizlik ve risk olduğunu vurguladı. Albayrak, ABD'nin uyguladığı vergi mekanizmasının, küresel ölçekte resesyona sürükleyecek bir kapasiteye sahip olduğunu dile getirdi. Albayrak, Trump'ın söylemlerindeki tutarsızlığına da dikkat çekti.

Albayrak, Çin'in konvansiyonel askeri kapasite ve özellikle potansiyel asker sayısında ABD'nin çok önünde olduğunu belirtti. Ancak ABD'nin asıl endişesinin, Çin'in askeri gücünü hızla yükseltirken, aynı zamanda nükleer başlıklarda ve denizaltı teknolojilerinde de kapasite artırması olduğunu vurguladı.

SAVAŞ RİSKİ VE TÜRKİYE'NİN KONUMU

Yeliz Albayrak, Çin ve ABD arasındaki konvansiyonel bir sıcak çatışma riskinin kısa vadede çok uzak bir ihtimal olduğunu söyledi. Albayrak, ancak yine de askeri kapasite ve savunma bütçelerinin artırılması gibi eylemlerin, ABD'de "her an büyük bir savaş çıkabilir" endişesini gösterdiğini vurguladı. Albayrak, Türkiye'nin bu jeopolitik ikilemde kalıcı ve sağlam politikalar üretme zorunluluğunun devam ettiğinin altını çizdi ve NATO üyeliği ve Batı kampında yer almasına rağmen, Rusya ve Çin'le yakınlaşma dinamiklerinin ABD tarafından istenmediğini kaydetti. Albayrak, "Türkiye'nin kendi çıkarlarını korumak için çok dikkatli ve dengeli bir politika izlemesi gerekiyor" dedi.

İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ'NDEN SPORDA ULUSLARARASI BAŞARI

İAÜ, ULUSLARARASI ÜNİVERSİTE SPORLARI FEDERASYONU (FISU), AVRUPA ÜNİVERSİTELER SPOR BİRLİĞİ (EUSA) VE TÜRKİYE ÜNİVERSİTE SPORLARI FEDERASYONU (TÜSF) ORGANİZASYONLARINDA ALDIĞI BAŞARILARLA ULUSLARARASI ARENADA VAKIF ÜNİVERSİTELERİ ARASINDA ADINI BİRİNCİ OLARAK YAZDIRDI

Istanbul Aydın Üniversitesi, Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TÜSF) tarafından düzenlenen Tanıtım ve Ödül Gecesi'nde önemli bir başarıya imza atarak vakıf üniversiteleri arasında ilk sırada yer aldı.

Tören kapsamında, Uluslararası Üniversite Sporları Federasyonu (FISU) ve Avrupa Üniversiteler Spor Birliği (EUSA) organizasyonlarında ülkemizi başarıyla temsil eden üniversiteler ile TÜSF'nin yurt içi faaliyetlerinde dereceye giren kurumlar, antrenörler ve medya temsilcileri ödülleri aldı. İAÜ, TÜSF'nin yurt içi faaliyetlerinde elde ettiği üstün performansla dikkat çekerken, Avrupa Üniversiteler Spor Birliği (EUSA) organizasyonlarında gösterdiği başarılarla da adını uluslararası arenaya yazdırdı.

ÖDÜL GECESİ TÖRENİNE GENİŞ KATILIM

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İttri Salonu'nda gerçekleştirilen ve büyük bir coşkuya sahne olan programa; EUSA organizasyonlarında Türkiye'yi başarıyla temsil eden üniversiteler, TÜSF'nin yurtiçi faaliyetlerinde dereceye giren kurumlar, Gençlik ve Spor Bakanlığı Spor Hizmetleri Genel Müdürü Prof. Dr. Veli Ozan Çakır, Yükseköğretim Kurulu Genel Sekreteri Batıkan Aksoy, çok sayıda üniversite rektörü, federasyon başkanları, sporcular, antrenörler ve medya temsilcileri katıldı.

Ödül töreninde İstanbul Aydın Üniversitesi'ni temsilen, Spor Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Kemal Tamer ile Sağlık, Kültür ve Spor Daire Başkanı Hüseyin Şahin hazır bulundu. İAÜ adına ödülü teslim alan üniversite temsilcileri, İstanbul Aydın Üniversitesi'nin sporda geldiği güçlü konumu vurgulayarak,



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ, COŞKULU VE KATILIMIN YÜKSEK OLDUĞU TANITIM VE ÖDÜL GECESİNDE BİRİNCİLİK ÖDÜLÜNÜN SAHİBİ OLDU.

öğrencilerin her branşta başarıya ulaşması için verilen desteğin artarak süreceğini ifade ettiler.

YURTIÇİNDE 4. VAKIF ÜNİVERSİTELERİ ARASINDA 1.

Bu kapsamda İstanbul Aydın Üniversitesi, TÜSF'nin yurtiçi faaliyetlerinde en fazla madalya alan üniversiteler arasında dördüncü sırada, vakıf üniversiteleri arasında ise birinci sırada yer alarak büyük bir başarı elde etti. İAÜ, hem bireysel hem takım sporlarında elde ettiği derecelerle Türk üniversite

sporunun gelişimine katkı sağladığını bir kez daha kanıtladı.

Ödül alan İAÜ temsilcileri, "İstanbul Aydın Üniversitesi, öğrencilerinin akademik gelişimlerinin yanı sıra fiziksel, zihinsel ve sosyal yönden güçlenmelerini hedefleyen bir anlayışla, sporun üniversite yaşamının vazgeçilmez bir parçası olmasını desteklemeye devam etmektedir. İAÜ, ulusal ve uluslararası düzeyde kazandığı başarılarla Türk üniversite sporunun geleceğine yön veren kurumlar arasında yerini sağlamlaştırdı" dediler.

TRUMP'IN ZİHNİNDE DİN TEMELLİ BİR MAGA İDEOLOJİ Mİ VAR?

İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DR. CANAN TERCAN, ABD BAŞKANI TRUMP'IN SİYASİ STRATEJİSİNİN TEMELİNDE DİNİ VE SİYASİ ELİTLERİ ARKASINA ALMA HEDEFLİ MAKE AMERICA GREAT AGAIN (MAGA) İDEOLOJİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ

İstanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Canan Tercan, Trump'ın siyasi stratejisini dinî ve siyasi elitleri arkasına alma hedefi üzerine kurduğunu söyledi. Dr. Canan Tercan, ABD Başkanı Trump'ın kendisini protesto edenleri 'terörist' ilan etmesini ve bu sırada kullandığı yapay zekâ görselleri (taç giymiş, savaş uçağı pilotu) analiz ederek, bu eylemlerin ABD iç politikası ve küresel dengeler üzerindeki etkilerini değerlendirdi. Dr. Tercan, Trump'ın kendisini sadece Evanjelistler veya Protestanlar değil, aynı zamanda Ortodokslar ve radikal Katolikler gibi pek çok farklı Hristiyan mezhebi tarafından desteklenen bir "kurtarıcı" ve hatta "Kutsal Roma İmparatorluğu'nun varisi" olarak lanse ettiğini söyledi. Bu ideolojinin temelinde, din temelli bir "Maga" (Make America Great Again) ideolojisi olduğunu ifade etti.

TRUMP'IN STRATEJİSİNİN ÜÇ KOLU

Dr. Canan Tercan, Trump'ın bu stratejisini dinin yöneticisi elitler, paranın yöneticisi elitler ve medya elitleri gibi farklı kolları organize ettiğini belirterek kendisiyle birlikte hareket eden bir sistem kurmaya çalıştığını vurguladı. Tercan, yurt dışındaki medyalarda dahi Trump'ın "Mesih" olduğuna dair yayınların çıktığını kaydetti. Trump'ın, protestoculara karşı tavrını "kendisini kral olarak göstermeye devam etmek" yönünde sürdürdüğünü dile getiren Dr. Canan Tercan, uçağından halkın üzerine taç atıyormuş gibi gösteren görsellerin bile, kendisini bir kral gibi gösterme isteğinin bir parçası olduğunu söyledi.

MEDYA MANİPÜLASYONU VE KURUMSAL ETKİ ALANI

Dr. Tercan, Trump'ın gücünün bir kısmını, medya üzerindeki manipülatif dilinden ve kurumsal yapıları kullanma biçiminden aldığını belirtti. Trump'ın, yapay zekâ ile üretilmiş görseller



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ **DR. CANAN TERCAN**, "TRUMP GÜCÜNÜN BİR KISMINI MEDYA ÜZERİNDEKİ MANİPÜLATİF DİLİNDEN VE KURUMSAL YAPILARI KULLANMA BİÇİMİNDEN ALIYOR" DEDİ.

ve sürekli tekrarlanan sloganlar aracılığıyla, gerçeklik algısını kendi lehine dönüştürmeye çalıştığını ifade eden Dr. Canan Tercan, bu tür marjinalleştirici ve mitolojik imgelerin (kral tacı, savaş uçağı) takipçileri üzerindeki etkisinin yüksek olduğunu vurguladı. Tercan, Trump'ın hamlelerinin sadece medyatik olmadığını, aynı zamanda yargı ve bürokrasi gibi devletin temel kurumlarına müdahale etme çabası olduğunu da söyledi.

ABD HALKININ EKONOMİK VE VİCDANİ TEPKİSİ

Dr. Tercan, bu sert söylem ve hamlelere karşılık, ABD halkının hem ekonomik hem de vicdani açıdan Trump'a ciddi bir tepki göstermeye başladığını bildirdi. ABD'de 600 bin evsiz, 27 milyon sigortasız çalışanın olduğunu ve ev fiyatlarının son 10

yılda yüzde 70 arttığını vurgulayan Dr. Tercan, Trump'ın öğrencilerin kredi borçlarını silme hamlesini geri alması gibi politikaların, halkın ekonomik desteğini kaybetmesine neden olduğunu belirtti. Tercan, sokaklara dökülen protestocular arasında Cumhuriyetçilerin de bulunduğunu söyledi. Halkın yüzde 60'ının İsrail'e yapılan yardımı israf olarak gördüğünü belirten Dr. Tercan, protestocuların "Biz neden mazlumların ölmesine sebep oluyoruz?" diyerek tepki gösterdiğini vurguladı.

KAOS YÖNETİMİ VE KUTUPLAŞMA

Dr. Tercan, mevcut siyasi iklimin ülkeyi kutuplaşmış bir yapıya doğru sürüklediğini, ancak Trump'ın bu kaosu kendi iktidarını sürdürmek için bir araç olarak kullandığını savundu ve Trump'ın her ne kadar dış politikada buyurgan bir lider profili çizse de halkın iç talepleri ve vicdani sorgulamalar nedeniyle gittikçe marjinalleşen bir konuma sürüklendiğini belirtti. Dr. Tercan, ABD'deki siyasal çatışma ve toplumsal tepkinin seçimlere giden süreçte ABD'nin derin bir siyasi krize sürüklenmesine neden olacağını öngördü.



BATI'NIN YAPTIRIMLARI RUSYA'YA DİZ ÇÖKTÜREMEDİ

BATI TARAFINDAN RUSYA'YA 4 YILDIR AMBARGO VE YAPTIRIMLARIN UYGULANDIĞINI HATIRLATAN İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DOÇ. DR. OĞULTÜRK, "RUSYA STRATEJİK BİR DİRENİŞ SERGİLİYOR. ASYA RUSYA İÇİN ÖNEMLİ BİR PAZAR" DEDİ

Istanbul Aydın Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. M. Cem Oğultürk, ABD ve Avrupa Birliği'nin Rusya'ya uyguladığı yaptırımların ve Türkiye'nin bu karmaşık uluslararası denklemdaki pozisyonunun geleceğini masaya yatırdı. Oğultürk, yaptırımların beklenen etkiyi oluşturmadığını ve Rusya'nın stratejik bir direniş sergilediğini söyledi. Doç. Dr. Oğultürk, Rusya'nın halihazırda uygulanan yaptırımların odağında olan bir ülke olduğunu ifade etti. ABD'nin son açıkladığı 19. yaptırım paketinin de bu durumu kökten değiştirmeyeceğini vurgulayan Oğultürk, "Bu Avrupa Birliği'nin 19. paketi. Yani eğer bir etkisi olsaydı 18'de, 19'da, 20'de, 21'de diye gitmezdi" dedi. Oğultürk, Rusya'nın yaklaşık dört yıldır yaptırımların merkezinde olduğunu ve bu duruma adeta "aşılı duruma geldiğini" belirtti ve Rus ekonomisinin zor durumda olduğunu kabul etmekle birlikte, Rusya'nın stratejik bir karar aldığını ve bu kararın arkasında durduğunu söyledi.

YAPTIRIMLAR İSTENEN SONUCU VERMEDİ

Rusya'nın en büyük gelir kaynağının doğalgaz değil, petrol olduğunu ifade eden Oğultürk, yaptırımların doğalgazda istenen sonucu vermediğini, çünkü Rusya'nın doğal gazı Irkutsk üzerinden Çin'e satma yolunu bulduğunu kaydetti.

Rusya'nın, "Batı almazsa almasın, benim burda Asya pazarım var" yaklaşımıyla hareket ettiğini belirten Oğultürk, enerji talebinin en hızlı büyüdüğü bölgenin Çin ve Hindistan'ın başını çektiği Asya-Pasifik ülkeleri olduğuna dikkat çekti.

RUSYA'YA İKİNCİL YAPTIRIMLAR

Doç. Dr. Oğultürk, yaptırımların asıl kritik eşiğinin "ikincil yaptırımlar" olacağını altını çizdi ve ABD ve AB'nin, Rusya ile iş yapmaya devam eden üçüncü ülkeleri hedef almasının, Türkiye'yi de yakından ilgilendirdiğini söyledi. Avrupa'nın Rus bankaları, kripto borsaları ve hatta petrol taşıyan gölge filoları



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ DOÇ. DR. M. CEM OĞULTÜRK, AMBARGO VE YAPTIRIMLARIN DEVAM ETTİĞİ DÖNEMDE TÜRKİYE'NİN DENGELİ DIŞ POLİTİKA STRATEJİSİNİN HAYATİ ÖNEM TAŞIDIĞINI SÖYLEDİ.

hedef alan yeni yaptırımları onayladığını hatırlatan Doç. Dr. Oğultürk, bu yaptırımların Çin ve Hindistan gibi Rusya'nın en büyük ticaret ortaklarını da hedef alması halinde, uluslararası ticaretin büyük ölçüde aksayacağını vurguladı. Türkiye'nin enerji ihtiyacında

Rus petrolüne bağımlı olduğunu ifade eden Doç. Dr. Oğultürk, ABD'nin Çin ve Hindistan'ın bileğini bükmesi durumunda, elindeki kaldıraçları kullanarak Türkiye'yi de zorlayacağını belirtti. "Çıplak bir yaptırım bizi çok fazla etkilemez, uymayız" diyen Doç. Dr. Oğultürk, ancak ikincil yaptırımların devreye girmesiyle hiçbir Türk firmasının ABD finans sisteminden dışlanmak istemeyeceğini söyledi.

TÜRKİYE'NİN NATO ÜYELİĞİ VE DENGELİ STRATEJİSİ

Doç. Dr. Oğultürk, Türkiye'nin mevcut dış politika stratejisinin bu ortamda hayati önem taşıdığını söyledi. Doç. Dr. Oğultürk, Türkiye'nin, Rusya ve Ukrayna arasında bir denge siyaseti izlediğini, ancak NATO üyesi olması sebebiyle Batı'ya daha yakın bir pozisyonda olduğunu ifade etti. Ayrıca Ukrayna ile coğrafyanın getirdiği bir doğal müttefiklik olduğunu belirten Oğultürk, Türkiye'nin Ukrayna'ya İHA'lar başta olmak üzere pek çok silah ve sistemi tedarik eden bir ülke olduğunun da altını çizdi. Oğultürk, ABD Başkanı Trump'ın Putin ile planladığı zirveyi iptal etmesi ve Batı Şeria'nın ilhakı durumunda İsrail'in ABD desteğini kaybedeceği yönündeki sözlerini de ABD'nin sabının tükendiği ve durumu kontrol altına almaya çalıştığı şeklinde yorumladı. Oğultürk, Rusya'nın nükleer füzelerle yaptığı tatbikatın ise "tesadüf olmadığını" ve Rusya'nın elindeki kozları hatırlattığını kaydetti.



Ecrimisil (Haksız İşgal) Tazminatı Davası



**Av. Ahmet Burak
YALÇIN**

Haksız İşgal Tazminatı, diğer bir ifadeyle Ecrimisil kavramı, çoğu kez Elatmanın Önlenmesi Davası ile birlikte konu edilen, malınızın haksız işgal edilmesi neticesinde malınızı kullanamayaşınızın parasal karşılığını ifade eder.

Arapça kökenli olan "ecr" sözcüğü, "ücret, karşılık" anlamına gelmekle birlikte, yine Arapça kökenli "misil" kelimesi ise "benzer, eş" demektir. Kelimenin kökleri Arapça tamamlama kurgusu ise Farsçadır. Bu yapı, Osmanlıca'da çok sık görülen bir karışım yapısıdır.

-ECRİMİSİL (HAKSIZ İŞGAL) TAZMİNATI NEDİR?

Hukuki dayanağını Türk Medeni Kanunumuzun "iyi niyetli olmayan zilyetin tazmin yükümlülüğü" başlıklı 995. maddesinden alan ecrimisil diğer bir ifade ile haksız işgal tazminatı; bir taşınır veya taşınmaz malın tasarrufta bulunma hak ve yetkisine sahip olmayan bir kişi tarafından, sahibinin rızası dışında kullanılması neticesinde doğan tazminattır. Diğer bir anlatımla ecrimisil, bir mala sahip olmamasına rağmen o malı kullanan veya faydalanan kişinin belli şartlar oluşması halinde malın sahibine ödemekle yükümlü olduğu bedeldir. Hukuki olarak ifade etmek gerekirse ecrimisil, mala zilyet olmayan malikin, malik olmayan zilyetten isteyebileceği bir tazminattır. Ecrimisil tazminatının şartlarının oluşması halinde hükmedilecek en düşük tutar malın kiraya verilmesi halinde elde edilebilecek gelirdir. En yüksek tutar ise malın malik tarafından kullanılması halinde elde edilebilecek kâr kaybıdır.

-HAKSIZ BİR İŞGAL OLMASI

Bir kişinin, tamamı veya bir kısmı kendisine ait olmayan bir malı bir hukuki ilişkiye dayanmaksızın ele geçirerek kullanması haksız işgaldir. İşgalin rızaya dayanması veya hukuka uygun bir nedene dayanması halinde haksız işgalden söz edilemeyecektir.

Ecrimisil talebinin ileri sürülmesi için haksız işgalde bulunan kişinin mutlaka herhangi bir üçüncü kişi olması gerekmekte, mirasçılar arasında dahi haksız işgal ecrimisil talebi söz konusu olabilmektedir.

-HAKSIZ İŞGALCİNİN KÖTÜ NİYETLİ OLMASI

Ecrimisil talep edilebilmesi için mal sahibinin rızası dışında gerçekleştirilen haksız kullanım, kötü niyetli bir kişi tarafından yapılmalıdır. Haksız işgali yapan kişi iyi niyetli ise ecrimisil talep edilemeyecektir. İşgalcinin, malın haksız olarak kullandığını bilmemesi veya bilebilecek durumda olmaması durumunda kötü niyetten söz edilmesi mümkün değildir.

-HAKSIZ İŞGAL NEDENİ İLE DOĞMUŞ BİR ZARAR OLMASI

Haksız işgal sebebiyle ecrimisile hükmedilmesindeki diğer şart ise haksız işgal neticesinde bir zarar olmasıdır. Zarar olarak ise; taşınmazın kullanımı nedeni ile olağan yani yıpranmadan dolayı oluşan zararlar, taşınmazın salt olarak kullanımı nedeni ile doğan zararlar, taşınmaz sahibinin mahrum kaldığı kâr nedeniyle uğramış olduğu zararlar, sayılabilir.

-ZARAR İLE HAKSIZ İŞGAL ARASINDA İLLİYET BAĞI OLMASI

Mal sahibinin zararı ile haksız kullanım arasında illiyet bağı bulunmalıdır. Yani, söz konusu zarar, haksız işgal fiilinden doğmalıdır.

-ECRİMİSİL (HAKSIZ İŞGAL) TAZMİNATI YARGILAMA USULÜ

Ecrimisil davası yazılı yargılama usulüne göre görülen bir davadır. Uygulamada genellikle belirsiz alacak davası olarak açılmaktadır. Ecrimisil davası, ecrimisile konu haksız fiilin önlenmesi yani Müdahalenin Men'i davası veya Tapu iptal ve Tescil Davaları ile açılabilir gibi, işbu davalardan bağımsız olarak da açılabilir.

-ECRİMİSİL (HAKSIZ İŞGAL) TAZMİNATI ZAMANAŞIMI SÜRESİ

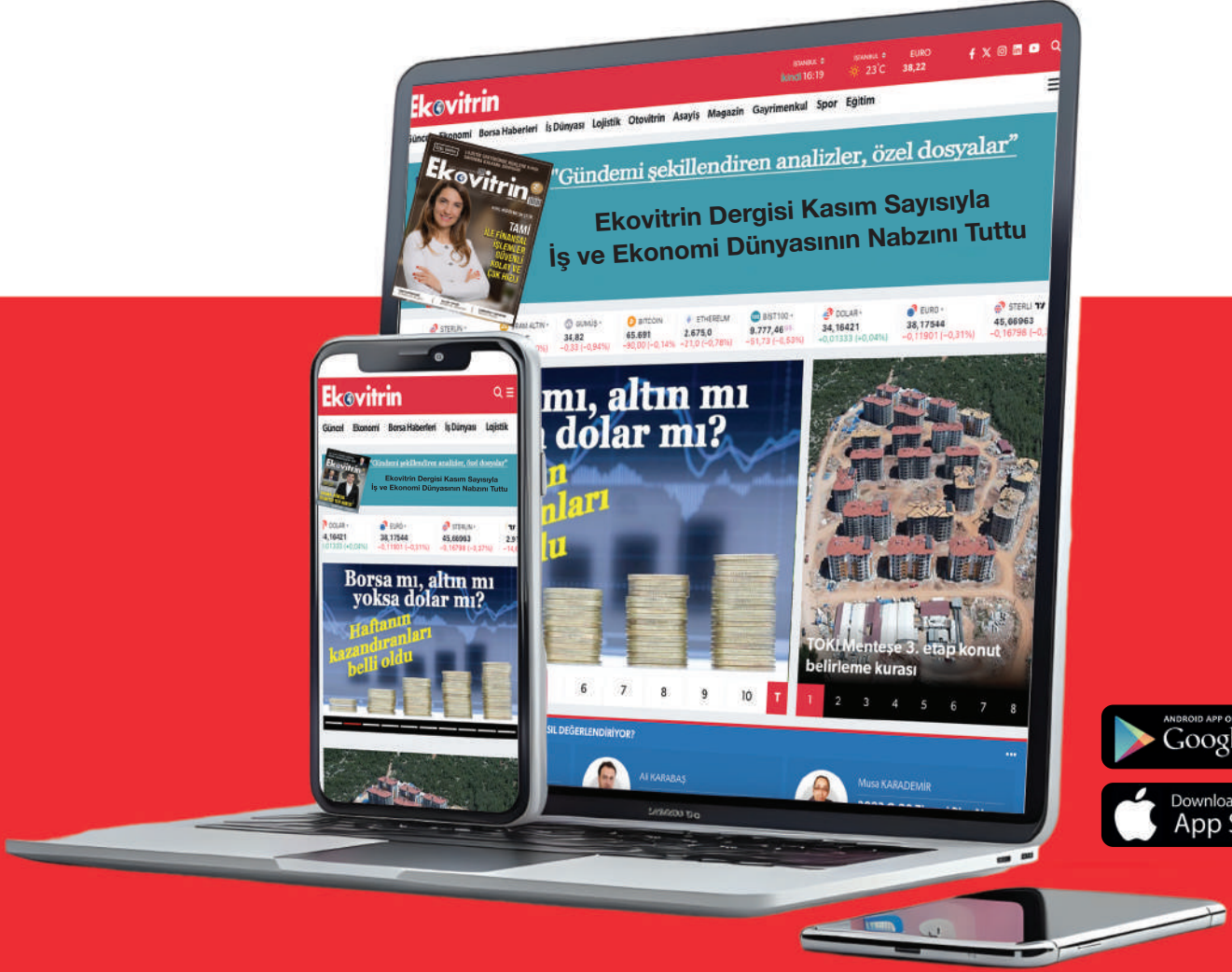
Haksız işgal tazminatı talebine bağlı olarak açılacak ecrimisil davaları 5 yıllık zamanaşımı süresine tabidir. Bu süre içerisinde ileri sürülmeyen talepler, zamanaşımına uğrayacak olup, ecrimisil tazminatı talebi, hak kaybına sebebiyet vermemek adına, yasal süre içerisinde ileri sürülmelidir.

-ECRİMİSİL (HAKSIZ İŞGAL) TAZMİNATI GÖREVLİ VE YETKİLİ MAHKEME

Ecrimisil davasında görevli mahkeme Asliye Hukuk Mahkemesidir. Ecrimisil davası, taşınmazın aynına ilişkin bir dava olmadığından Hukuk Muhakemeleri Kanunu madde 6 uyarınca davalının yerleşim yeri Asliye Hukuk Mahkemesi yetkilidir. Ancak müdahalenin meni davası ile ecrimisil birlikte talep edilmişse yetkili mahkeme taşınmazın bulunduğu yer mahkemesidir.

Hukuki konularda güncel ve temel bilgi sahibi olmak için takipte kalın!

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



MURAT ÜLKER'İ KOLTUĞUNDAN EDEN MİLYARDER TÜRK

CHOBANI'NİN KURUCUSU HAMDİ ULUKAYA 13,5 MİLYAR DOLAR SERVETİ İLE FORBES GLOBAL LİSTESİNDE ÜST BASAMAKLARA YÜKSELİRKEN UZUN ZAMANDIR TÜRKİYE'DE ZENGİNLER KULÜBÜNÜN ZİRVESİNDE BULUNAN MURAT ÜLKER'İ GEÇTİ



TÜRKİYE'NİN EN ZENGİN 10 İNSANI; (SOL ÜST) **HAMDİ ULUKAYA, MURAT ÜLKER, RAHMI KOÇ, SEVİM ARSEL, (SOL ALT) MEHMET SİNAN TARA, ERMAN ILICAK, ŞABAN CEMİL KAZANCI, FİLİZ ŞAHENK, İPEK KIRIŞ.**

Forbes Ekim 2025 Global Zenginler Listesi'ne göre Yıldız Holding Yönetim Kurulu Üyesi Murat Ülker, Türkiye'de zenginlik zirvesinde yerini Chobani'nin sahibi Hamdi Ulukaya'ya kaptırdı.

Chobani'nin kurucusu Ulukaya'nın serveti şirketine yaptığı 650 milyon dolarlık yatırım sonrası 13,7 milyar dolara ulaştı.

Chobani şirketinin değeri 20 milyar doları geçti. Hamdi Ulukaya dünya zenginler sıralamasında da 1868'inci sıradan 202'inci sıraya yükseldi. Türkiye'de

en zengin zirvesinin sahibi Ulukaya, Fenerbahçe'ye sponsor olmasıyla ile birlikte Türkiye'nin gündemine oturan ünlü iş insanı oldu.

SERVETİNİ 11 MİLYAR DOLAR ARTIRDI

Forbes'un her yıl nisan ayında yayımlanan küresel milyarderler listesinde bu yıl toplam serveti 79,4 milyar dolar olan 35 Türk yer almış, Murat Ülker 9. kez zirvede görülmüştü. Ancak Chobani'nin perşembe günü duyurduğu 650 milyon dolarlık yatırım sonrası tablo

değişti. Forbes hesaplamalarına göre, şirketin yüzde 68'ine sahip olduğu tahmin edilen Ulukaya'nın serveti yatırımın ardından 11 milyar dolar arttı. Şirket aldığı 650 milyon dolar yatırım ile 20 milyar dolar değerlemeye ulaştı. Chobani bu yatırımları, Idaho'daki fabrikanın genişletilmesi için kullanarak üretimi yüzde 50 artırmayı ve New York'un kuzeyindeki 1,2 milyar dolarlık tesisini finanse etmeyi planlıyor. Chobani, diğer pazarlarda da büyük satın almalar gerçekleştirdi. Bunlar arasında 2023 yılında kahve makinesi



DÜNYADA 10 EN ZENGİN İNSAN (SOL ÜST): **WARREN BUFFETT, MARK ZUCKERBERG, ELON MUSK, LARRY ELLISON, JEFF BEZOS**, (SOL ALT) **JANSEN HUANG, BERNARD ARNAULT, STEVE BALLMER, SERGEY BRIN LARRY PAGE**.

üreticisi La Colombe'yi 900 milyon dolara satın alması ve mayıs ayında bitki bazlı dondurulmuş gıda tedarikçisi Daily Harvest'ı açıklanmayan bir bedelle satın alması yer alıyor.

HAMDİ ULUKAYA KİMDİR?

Hamdi Ulukaya, 1994 yılında Amerika Birleşik Devletleri'ne göç etti. Yıllar sonra, kapanmış bir yoğurt fabrikası Kraft tesisini satın aldıktan sonra New York'un kuzeyinde süt ürünleri şirketini kurdu. Ulukaya, sıfırdan kurduğu Chobani markasını, beş yıl içinde ABD'nin en hızlı büyüyen şirketlerinden biri haline getirdi. Şirketin yıllık satışı kısa sürede 3 milyar doları aştı. Hamdi Ulukaya'nın kurucusu ve CEO'su olduğu Chobani, Fast Company'nin "Dünyanın En Yenilikçi Şirketleri 2017" listesinde hem "Gıda" hem de "Sosyal Fayda" kategorilerinde ilk sırada yer aldı. Chobani'yi yönetmenin yanı sıra Ulukaya, Japon bira devi Sapporo'nun kapattığı, San Francisco'nun ikonik Anchor Brewing Company'yi satın alarak yeniden canlandırdı. Fortune'un "Dünyayı Değiştiren Şirketler" listesine de giren Chobani, kârının bir kısmını hayırseverlik faaliyetlerine aktarıyor. 2016 yılında, gıda sektöründe sosyal etki oluşturmayı hedefleyen girişimcilere destek olmak amacıyla "Chobani Incubator" (Chobani Kuluçka Merkezi) hayata geçirildi. 2017'de ise Türkiye'de-

ki girişimciliği desteklemek amacıyla "Hamdi Ulukaya Girişimi" başlatıldı.

MÜLTECİ KRİZİNE ULUKAYA DESTEĞİ

2015 yılında "The Giving Pledge" (Bağış Taahhüdü) programına katılan Ulukaya, servetinin önemli bir bölümünü mülteci krizine çözüm bulmaya adanmış. Bu kapsamda "Tent Foundation" (Çadır Vakfı) kuruldu ve Airbnb, Google, Ikea, LinkedIn, UPS ve MasterCard gibi 80 büyük şirketin dahil olduğu bir iş birliği platformu oluşturuldu. Ulukaya, 2017 yılında TIME 100 listesine girerek, iş dünyasındaki liderliği ve mülteci sorununa getirdiği yenilikçi çözümlerle öne çıktı. 2024'te ise Fortune dergisi

tarafından "İş Dünyasının En Güçlü 100 İnsanı" arasında gösterildi.

FORBES'UN EN ZENGİN TÜRK LİSTESİ

Türkiye'nin en zengini 13,7 milyar dolarlık servetiyle Chobani'nin sahibi Hamdi Ulukaya olurken koltuğunu Ulukaya'ya kaptıran Yıldız Holding Yönetim Kurulu üyesi Murat Ülker'in serveti 5,4 milyar dolarda kaldı. Listede üçüncü sırayı 4,7 milyar dolar servetiyle Şaban Cemil Kazancı paylaştı.

Türkiye'den Forbes listesine giren 10 milyarder şöyle:

Hamdi Ulukaya (Chobani) 13,7 milyar dolar, Murat Ülker (Yıldız Holding) 5,4 milyar dolar, Şaban Cemil Kazancı (Kazancı Holding, Akso Enerji) 4,7 milyar dolar, Erman Ilıcak (Rönesans Holding) 2,9 milyar dolar, Mehmet Sinan Tara (ENKA) 2,8 milyar dolar, Ferit Şahenk (Doğuş Grubu) 2,6 milyar dolar, İpek Kırac (Koç Holding) 2,5 milyar dolar, Sevim Arsel (Koç Holding) 2,4 milyar dolar, Filiz Şahenk (Doğuş Grubu) 2,4 milyar dolar ve Mustafa Rahmi Koç (Koç Holding) 2,2 milyar dolar.

TÜRKİYE'NİN 10 EN ZENGİN İNSANI DÜNYADA EN ZENGİN 10 MİLYARDER

Forbes, 1987 yılından beri dünyanın milyarderlerini takip ediyor. 1 Ekim 2025 tarihi itibarıyla dünyanın en zengin 10 insanı yer alıyor. Hisse senedi fiyatları sürekli değiştiğinden, bu net servetler de genellikle günlük olarak farklılaşıyor. Dünyada 10 dolar milyarderi şöyle:

DÜNYADA 10 DOLAR MİLYARDERİ ŞÖYLE:

Elon Musk - Net serveti: 490,8 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Tesla, SpaceX, xAI, X

Larry Ellison - Net serveti: 341,8 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Oracle

Mark Zuckerberg - Net serveti: 251,5 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Meta

Jeff Bezos - Net serveti: 232,5 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Amazon

Larry Page - Net serveti: 202,2 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Google

Sergey Brin - Net serveti: 187,6 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Google

Jensen Huang - Net serveti: 162 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Semiconductors

Bernard Arnault - Net serveti: 159,4 milyar dolar... Servetinin kaynağı: LVMH

Steve Ballmer - Net serveti: 156 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Microsoft, LA Clippers, çeşitli yatırımlar

Warren Buffett - Net serveti: 150,2 milyar dolar... Servetinin kaynağı: Berkshire Hathaway

Hayat Plazada ve Sokakta Farklıdır



Tümay MERCAN
Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Müşteri, firmalar için hâlâ "velinimet" mi diye düşünüyorum. Firmalar bu nüfus yoğunluğunda "Müşteri mi, elini sallasan (reklamı yayınlasam) ellisi" mi diyorlar.

Günümüzde eldeki müşteriye tutmak da zor yeni müşteri bulmak da zor. "Kampanya yaparım müşteri gelir" dersiniz kampanya için gelen müşteri bir başka firmanın kampanyasında sizi bırakır gider. Kampanyayla gelen müşteri kalıcı müşteri midir? Ben bilmem, firmalar bilir!

Yanlış kampanya ile giden müşteri ne yapar? Firmanızın savunucusu mu, kötüleyicisi mi olur, kınarlığını nasıl giderir, firmanızı affeder mi? Bir de eldeki müşteriye kaçırmanın anlamı var mı? Eskiler ne demiş, "Eldeki kuş, daldaki kuştan iyidir" demiş. Küssadan hisseyi alanlara iletilir.

MÜŞTERİYİ DUYAN VAR MI?

Büyük şirketler plazada çalışıyor... Peki müşterileri nerede yaşıyor ve çalışıyor, ne yiyip içip, neler yapıyor? Örneğin internet sağlayıcı bir şirketseniz... Hayatın her alanından insanın hizmetinize ihtiyacı var ve siz de hizmetinizi satmaya hazırsınız. İsterseniz "Ben sokaktaki adama hizmetimi satmam. A ve A+ gruba satarım" da diyebilirsiniz. Elbette sizin tercihiniz. Ama sokaktaki adama hizmet satıyorsanız onun yaşam şartlarını, bütçesinden sizin için ne kadar ayırabileceğini bilmeniz gerek. Bu ince hesaplar plazalarda sokaklara yüksekten bakarken yapılabiliyor mu? Sanmıyorum!

TABİİ MÜŞTERİYİ SEVİYORLAR!

Yapılabilseydi herhâlde, hizmet kalitesi düşük, hızı düşük internete her ay "Yeni kampanyamız var" diyerek yeni zamlar yapılmazdı. Üstelik sözleşme süreleri dolmadan 3-4 ay önce müşteri kelime oyunları ve aceleyle getirilerek (bir nevi kandırılarak) kampanyasını erken bitirmeye zorlanmazdı. (Bu konularda iyi çalışıyor firmalar.) Sonra bu firmaların web

sayfalarına baktığınızda müşteriye ne kadar düşündükleri falan yazdığını görüyorsunuz. Ee tabii seviyorlar müşteriye! Birçok sektör müşteriye karşı şark kurnazlığında. Bilindik bir deneyim ve cümle olsa da neden hâlâ kaybetme yönünde çalışılıyor anlamış değilim.

BU DEVİRDE MÜŞTERİ OLMAK ZOR

Çağrı merkezlerinde ve diğer iletişim kanallarında müşteri talepleri ne kadar dikkate alınır, önemsenir yaşadıkça görüyoruz. Bazen şaşırıyoruz, bazen alkışlıyoruz, bazen en tepe yöneticiye ulaşarak sesimizi duyurmaya çalışıyoruz. Müşteri olmak zor yani. Hep çabalamak, hep hakkını korumak kollamak zorundasın. Oysa neredeyse bütün işletmeler müşteri odaklı olduklarını söylüyorlar. Hangi konuda müşteri odaklılar acaba?

Çeşitli kurumlardan hizmet alan bir müşteri olarak deneyimim şu: Müşteri olmak zor. Devamlı hakkını korumak kollamak, uyanık olmak zorundasın. Aksi takdirde her an kandırılmaya müsait biri oluyorsun. Kurumun büyük ya da küçüklüğü de önemli değil. Ha kurumsal kurum, ha, sokaktaki mısır satıcısı müşteriye aynı muamele yapıyor. Hakkını aramazsan kandırılıyorsun!

PAZARA GÜVENMEK İSTİYORUM

Oysa ben ülkemde üretici ve satıcıya güvenmek istiyorum. Hizmet veya ürün alırken bu yorgunluklara gerek yok. Bu kadar yorulmak zorunda değiliz. Plazada planlanan, belirlenen fiyat, tasarım, hayaller ile sokak farklı olabilir. Hizmetinizi kullananlar bambaşka hayat hikâyeleri, sıkıntıları, geçim zorlukları olacaktır. Herkes "Bu hizmet veya ürünü almak / kullanmak zorundayım... Olsun para hazır zaten... Nereye harcasam diye düşünüyordum" durumunda değil yani. Sokakta kuruşun hesabı yapılıyor. Değerli, büyük, kurumsal, çok şık havalarda, plazalarda yaşayan, egoları yüksek firmalarımız, yöneticilerimiz lütfen biraz müşterilerinizi, tanımaya, anlamaya, vizyon ve misyonlarınıza, süslü laflarınıza uygun hareket etmeye çalışınız. Gösteriş ve gösterişli masraflarınızı kısımlırsınız. Nam için reklamlara gerek yok. Hizmet uygun rakamlı ve kaliteli olsun müşteri zaten gelir.

Sözün özü; sözüm bütün yönetim kademelerine. Hayat plazada ve sokakta farklıdır. Müşterilerinizi anlayınız. Kazan - kazan yapınız.

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

MEHMET TÜRKER'İN 75'İNCİ YAŞINA ANLAMLI ARMAĞAN

BULGAR MEZALİMİNİN UNUTULMAZ TANIKLARINDAN GAZETECİ YAZAR MEHMET TÜRKER'İN HAYATI ESERLERİ 'MEHMET TÜRKER'E ARMAĞAN' ADLI KİTAPLA EBEDİLEŞTİ

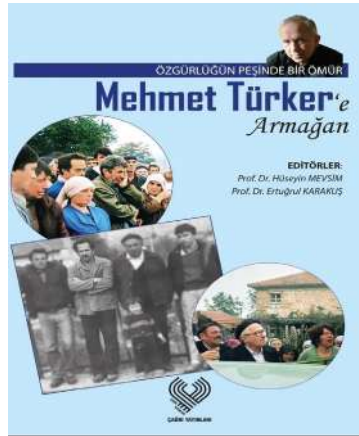
Bulgar mezaliminin unutulmaz tanıklarından, Gazeteci-Yazar Mehmet Türker'in hayatı ve eserleri "Mehmet Türker'e Armağan" adlı kitapla en ilgi çeken kitaplar arasında yerini aldı. Çağın Yayınları tarafından yayımlanan, editörlüğünü Prof. Dr. Hüseyin Mevsim ve Prof. Dr. Ertuğrul Karakuş'un üstlendiği eser, sadece bir biyografi değil, aynı zamanda Bulgaristan Türklerinin yakın tarihine ve komünist dönemi-ne ışık tutan bir belgesel nitelik taşıyor.

BİR ÖMRÜN SATIRLARDAKI İZLERİ

Henüz 15 yaşında kalemle tanışan Mehmet Türker, zorunlu göçlerle sarsılan Bulgaristan Türk toplumunun sesi olmayı başardı. 60 yılı aşkın süredir aralıksız süren yazı hayatında roman, anı, biyografi ve öykü türlerinde sayısız esere imza atan Türker, aynı zamanda bir dönemin kültür tarihçisi olarak da anılıyor. "Mehmet Türker'e Armağan" kitabında yazarın eserlerinden örneklerin yanı sıra, akademisyenler, meslektaşları ve dostlarının kaleme aldığı değerlendirmeler de yer alıyor. Kitap, Türker'in kaleminden çıkan yazıların yanı sıra, çalıştığı gazetelerden derlenen kupürler, röportajlar, haberler ve fotoğraflarla bir dönemin tanıklığını günümüze taşıyor.

BELENE'DEN EDEBİYATIN ZİRVESİNE

Türker'in hayatındaki en çarpıcı dönemlerden biri, Bulgaristan'daki zulüm adası olarak bilinen Belene toplama kampında yaşadığı sürgün günleri. Kitapta bu karanlık döneme dair fotoğraflar ve belgeler de ilk kez bir araya getirildi. Böylece Türker'in hem bir tanık hem de anlatıcı olarak tarihe düşürdüğü notlar, yeni kuşaklara aktarılmış oldu. 1989 yılında eşi ve çocuklarıyla Bulgaristan'dan sınır dışı edilen Mehmet Türker, önce Viyana ya 2 gün sonra ise Türkiye'ye gönderildi. Bir yakını onu gazeteci Şeref Özata ile tanıştırdı. Mehmet Türker'in Belene de kaldığı günleri Şeref Özata Türkiye gazetesinde "Belene günlüğü" başlığı ile yayınladı. Belene Günlüğü o yıllarda Türk kamuoyunda Bulgar mezalimini en ince ayrıntılarına kadar gündeme getirdiği için büyük yankı uyandırdı.



Sonrasında Mehmet Türker 90'lı yıllarda Türkiye gazetesinde muhabir olarak çalışmaya başladı. 1999 yılında Türkiye gazetesinden ayrılan Mehmet Türker 2000 yılı Ocak ayında yayın hayatına başlayan Ekovitrin dergisinde kuruluş aşamasında Ekovitrin Medya Grubu Yönetiminin davetiyle derginin yazı işleri kadrosunda çalışmaya başladı. Yaklaşık 5 yıl boyunca Ekovitrin yazı grubunda görev yapan

Mehmet Türker buradan emekliye ayrıldıktan sonra kitap yazmaya odaklandı.

BALKANLAR'IN EDEBİ HAFIZASI

Kitabın editörlerinden Prof. Dr. Ertuğrul Karakuş, Türker hakkında şu sözlerle duygularını dile getirirken, "Bulgaristan Türk Edebiyatı'nın yaşayan en önemli temsilcilerinden biri olan Mehmet Türker, sadece bir yazar değil; aynı zamanda bir araştırmacı, gazeteci, dergici, biyografi yazarı ve kültür tarihçisidir. Onun ömrü, adeta Balkanlar'daki Türk tarihinin bir özeti gibidir. İnşiler ve çıkışlar, hüznüler ve sevinçler, bal ve kan..." ifadelerini kullandı.

BİR NESLİN GELECEĞE TAŞINAN BELLEĞİ

"Mehmet Türker'e Armağan", sadece bir yazarın portresini çizmekle kalmıyor, aynı zamanda Balkanlar'daki Türk varlığının, dili ve kültürü uğruna verilen mücadelenin de hikâyesini anlattı. Gazeteci-Yazar Mehmet Türker'in 75 yıllık yaşamı, bu kitapla birlikte yalnızca geçmişin değil, geleceğe taşınan bir belleğin de sembolü hâline geldi.



TÜRKİSTANLI EĞİTİMCİ YAZAR PROF. MUTTALİB HACIALİ EMÇİ: “UYGURLAR” KADİM TÜRK MEDENİYETİNİN TEMEL TAŞI

“UYGURLAR, BUGÜNKÜ BÜTÜN TÜRK HALKLARININ GENEL TARİHİ, TÜRK DİLİ TARİHİ VE TÜRK KÜLTÜR TARİHİNİN HEM TEORİK HEM PRATİK TEMELİNİ OLUŞTURMA VE ŞEKİLLENDİRMEDE TEMEL OLAN KÖKLÜ BİR TÜRK BOYUDUR”



PROF. MUTTALİB HACIALİ EMÇİ, UYGUR KÜLTÜR VE TIBBININ BÖLGESİNDEKİ BÜTÜN MİLLETLERE KAYNAK OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

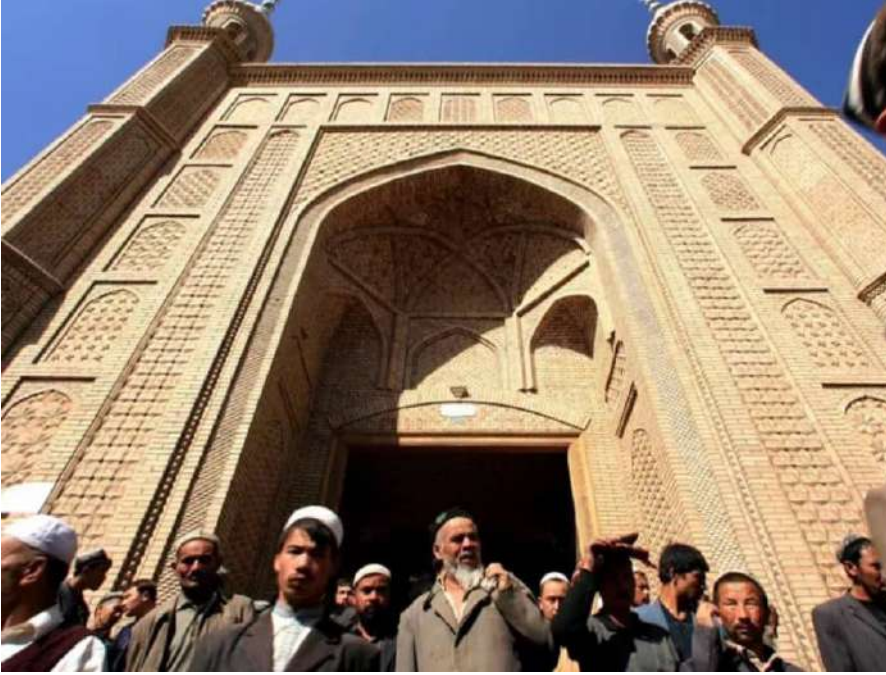
Uygur medeniyeti derin tarihinden tıbbi mirasına ve kültürel zenginliği günümüze kadar ulaşan engin bir yelpazeye sahip. Uygur ilim ve bilim şahsiyetleri, dönemlerinde dünyaya ışık saçmış, ilim ve bilimde önder olarak tarih sahnesine damga vurdular.

Uygurlar'ın imar faaliyetleri arasında Doğu Türkistan'da 5 bin kilometre yer altı su yolu yaparak Doğu Türkistan çöllerini sulamaları o devrin büyük bir gelişmesi. Yine tıp alanında bilinen 10 bin yıllık bir geçmişe ve tarihe sahip olan Uygur bilim insanları günümüzde bile tıp eğitiminde kullanılan

buluşlara imza attılar. Uygurlar'ın kıyafet giyim kuşam kültürleri de çok önemlidir. 3 bin yıl öncesine ait erkek giysisi pantolonu bulan Uygurlar'dır. Onlar kadınları zarif ve Müslüman inanç ve kültürünü de yaşatan ölçülere uygun olmaya özen göstermişlerdir. Uygurlar şiir, sözlü ve müzik kültürleri de çok eski tarihe sahip olmakla oldukça seviyeli, insani söz ve zarafete sahip bir topluluktur.

TÜRKLERİ DÜNYAYA TANITILAR

Bugün “Doğu Türkistan tarihi”ni Dr. Nurettin İzbasar'dan (Aktivist/Tarihçi), Türkistan/Doğu Türkistan'da başta tıp bilimi, bilim, ilim ve sanat alanında dünyaya öncülük eden Uygurlar'ı Prof. Dr. Muttalib Emçi'den, yemek kültürünü Şair Yazar Nurala Göktürk'ten, giyim kuşam kıyafet kültürünü moda tasarımcısı Kadriye Ofer'den (Wu-fuer), nişan, düğün ve evlilik merasimleri'ni STK temsilcisi Menzure Teklimakan Er'den, Türkistan müzik kültürünü müzisyen eğitmen Gülzâde Tanrıdağlı'dan öğreniyoruz. Gazeteci yazar Halis Özdemir, Doğu Türkistan'ın Hotan Vilayeti Uygur Tıbbi Hastanesi ve (Sincan) Uygur Tıbbi Yüksek Okulu'nda eğitimci olan Prof. Muttalib Alihacı Emçi'yi köşe yazısına taşıdı. Prof. Emçi, Uygur Tıbbi başlığı altında 30'dan fazla eser verdi. Kendisi Türkiye'deki Geleneksel Uygur Tıbbi Araştırma Vakfı'nın kurucusu, idarecisi ve Uygun Tıbbi Bilimsel Dergisi'nin baş editörlüğünü yapıyor.



Prof. Emçi, Halis Özdemir'e ilgi çekici tespitlerini anlattı. Uygurlar'ın Türk boyları içinde kendileri hakkında en çok tarihi bilgi bırakan halklardan biri olmakla kalmayıp, aynı zamanda Türk halkları içinde en çok yazılı ve maddi kültür meydana getiren bir Türk topluluğu olduğunu belirten Prof. Muttalib Elçi, "Uygurlar, bugünkü bütün Türk halklarının genel tarihi, Türk dili tarihi ve Türk kültür tarihinin hem teorik hem de pratik temelini oluşturma ve şekillendirme de temel olan köklü Türk boyudur" diyor.

MEDENİ YERLEŞİK BİR TOPLUM

Uygurlar'ın, Merkezi Türkistan'daki Aryan-İskit-Sak-Hun-Türk halklar topluluğundaki tarihinin uzunluğu ve meydana getirdiği şanlı kültürü ile tanınan en kadim kültürlü topluluk olup, dil açısından Altay dil sisteminin Türk dilleri ailesinin Uygur-Karluk dilleri grubuna girdiğini ifade eden Prof. Emçi, "Onların fiziksel özellikleri ve kan özelliği, dil ve edebiyat-sanat, tıp özelliği, sosyal millî, yaşam âdeti ve yaşam özelliği, Uygurların son derece uzak tarihi katmanlarını, yayılma ölçeğini, millet kaynağı ve çeşitli bileşenlerini, özümseme kabiliyetini, atalarının bütün kültürlü sözlü edebiyatı ve yaşam kültürüne tam varis olma yeteneğini açıklayıp vermektedir. Tarihte Uygurlar'ın bir kısmı göçebe yaşamda yaşamış olsa



"ÇİN'İ BATI İLE BULUŞTURAN İPEK YOLUNU OLUŞTURAN, GELİŞTİREN UYGURLAR, ÇİN İPEKLERİNİ ROMA İMPARATORLUĞU TOPRAKLARINA ULAŞTIRMADA BÜYÜK HİZMET VERİRKEN DEVRİN KÜRESEL TİCARET YOLLARININ MEYDANA GELMESİNE BÜYÜK KATKI VERDİLER"

da, yine bir kısmı tarihten bu yana Merkezi Türkistan'ın tarım vadisinde yerleşik olarak şehir kültürü ile yaşamışlardır" bilgisini veriyor.

UYGURLAR DOKUZ OĞUZLAR

Bugün Büyük Türkistan diye adlandırılan coğrafi bölgenin (Türkistan coğrafyası), Göktürk Kağanlığı (552-742) devrinde, Uygur Kağanlığı (745-840) ve Karahanlılar

(840-1212) ile Çağatay Hanlığı (1227-1330) devrinde bir devletin bütün ve ortak toprakları sayıldığını dile getiren Prof. Emçi, "Ondan sonraki siyasi ve toplumsal değişiklikler burada yaşayan halkları sanki birbirine benzemez farklı milletler haline getirdi. Bunun sonucunda özellikle ortak dil açısından fark oldukça büyüdü. 19. yüzyılın ortalarından başlayarak bu Büyük Türkistan coğrafyası küçük küçük bölgelere ayrıldı. Uygurlar kabile ittifakı dokuz kabileden, bazen 10 kabileden oluştuğu için, bazı tarihî belgelerde 'Dokuz Oğuzlar' diye adlandırılır. Çin tarihî kaynaklarında ise 'Dokuz Türkler' diye adlandırıldı" ifadesini kullanıyor.

İPEK YOLU'NUN KURUCULARI

MS 2. yüzyılda yaşamış Yunan âlimi Ptolemy, kendi 10 ciltlik "Coğrafya" adlı eserinde, şimdiki Tarım nehrî vadisindeki başlıca yerli halkların Uygur olduğunu, onların hayat faaliyetlerini, şimdiki Kaşgar, Hotan, Aksu, Kuça, Korla gibi yerlerin doğal şartlarını, dağ-nehirlerini hakkında oldukça ayrıntılı bilgiler verdiğini hatırlatan Prof. Muttalib Emçi, "Doğu Türkistan'daki geniş Tarım ovası, Uygur medeniyetinin sahnesi olmuştur. En eski devirlerden başlayarak, bu devletin kuzey ve güneyini boydan boya, Çin'i batı ile birleştiren ticaret yolları vardı. Mesela, Çin'in ipekleri hatta Roma İmparatoru devrinde bile, bu yollar aracılığıyla Roma Devleti'nin topraklarına ulaştırılmıştı. Bu nedenle bu yollara İpek Yolu da deniliyordu. Aynı zamanda bu devletin yerinin bereketli, şehirlerinin zengin olması ve bundan başka Çin, Hindistan ve İran gibi üç önemli medeniyet devletinin varlığı, ayrıca bunların dünyanın önemli bölgelerinde ticaret ve ticarete sahne olması, Tarım ovasını son derece çekici duruma getirmişti" diyor.

DÜNYANIN EN GÜZEL YAZISI

Doğu Türkistan bölgelerinde değerli araştırmalar sırasında 17 çeşit dilde 24 çeşit yazının bulunduğunu belirten Prof. Emçi, "Kökeninin kaynağı her ne kadar Fenike harfli yazıdan olup, Suriye-İran'ın benimsemeleriyle gelmiş olsa da, Uygurların onu geliştirmeleriyle dünyadaki en güzel yazı denilebilecek Uygur yazısını, Moğollar ve



Mançular aynen kabul ederek kullanmışlardı. Yine şunu da belirtmek gerekir ki, Orhun Abideleri nedeniyle dünyaca tanınan Run yazısı denen yazı aynı zamanda Uygurlar tarafından uzun bir müddet kullanılmıştı” ifadeleriyle yazının da tarihçesine atıf yapıyor.

Uygurlar’da milli edebiyat şekillendiği çağlarda Avrupa’da vahşiliğin hüküm sürdüğünü, Türkçe’nin önemli bir şivesi olan Uygur Türkçesi’ndeki tasvirlerin müziğin Uygurlar’da da rol oynadığını gösterdiğinin altını çizen Prof. Emçi, “Ekonomiye ilişkin olanları meşhur Türkolog Radloff ‘Uygur Dil Abideleri’ adlı eseriyle, tıbbı ait kısmını Profesör Reşit Rahmeti Arat ‘Uygur Tıbbı’ adlı eseriyle, edebi ve dine ilişkin olanların bir kısmını Fransız âlimi Pelliot, bir kısmını Alman âlimlerinden merhum Bang ve F.W.K. Müller gibi isimler araştırmıştı. Diğer taraftan, ‘Oğuz Destanı’ yakında Profesör Arat tarafından yayımlandı. Her ne olursa olsun, âlimlerin araştırmalarını bekleyen birçok belge hâlâ Avrupa’nın arşivlerinde saklanıyor. Uygurlar’ın Karluk ve/ya Karahanlılar muhitine ait olarak yazılan edebî eserlerinden biri olan ‘Kutadgu Bilik’ ile Kaşgarlı Mahmud’un meşhur ‘Divanu

Lugati’t-Türk’ eseri özellikle önemlidir. Her ikisi 1070 yıllarında yazılmıştı” bilgisini veriyor.

UYGUR TIBBI, MİLLETLERE KAYNAK OLDU

Uygur Tıbbı ilmi Türkler’in 2500-4000 yıldan beri pratik tedavi tecrübelerinin bilimsel sonucu olup, Uygur halkının değerli kültürel miras hazinesindeki ışıldayan mücevherlerden biri sayıldığına dikkat çeken Prof. Emçi, “O 1930 yılları batı tıbbi dünya

her millet halkları arasındaki geleneksel tıbbın temeli üzerine var olup dünyanın her tarafına genelleşmesinden önce vatanimizdeki ve diğer tüm dünyadaki her millet halkının sıhhat-sağlığını koruma, hastalıkların önlenmesi ve tedavi edilmesi konusunda tek tıp dalıydı. Uygur tıbbı, çevresindeki tüm milletlerin temel kaynağı oldu. Uygur tıbbı; sağlığı koruma açısından hava, yemek-içmek, hareket, nefes alma, uyuma, uyanıklık, tutma ve çıkarma dengesini ve ruhsal durumların dengeli olmasını, temizlik ve diğer açılardaki kötü alışkanlıklardan korunmayı teşvik eder” diyor.

1930’lu yıllarda Batı tıp biliminin yaygınlaşması ve gelişmesine bağlı olarak Uygur tıbbının yalnızlaştırma ve güvensizleştirme propagandalarıyla karşı karşıya kaldığını belirten Prof. Emçi, özellikle Çin’in bu konuda en ön sırada yer aldığını söylüyor. Prof. Emçi, bugün Doğu Türkistan’da Uygur tıbbı tedavi merkezlerinin 78’e ulaştığını, “Uygur Tıp Üniversitesi Uygur Tıbbi Fakültesi” ve “Uygur Tıbbi Yüksekokulu”, “Uygur Tıbbi Araştırma Merkezi” ve birkaç yerde “kumla tedavi yeri”, 10’dan fazla büyük ölçekli Uygur tıbbi ilaç fabrikalarının oluşan Uygur tıbbının tedavi, eğitim, araştırma ve ilaç üretiminden ibaret koordineli gelişim durumunun şekillendiğini ve Uygur tıbbının eczacılık ölçüsü oluşturulup ilaçları geniş türde üretme, satma, kullanma, denetleyip yönetme konusunda hukuki temelin kurulduğunu kaydediyor.



AVRUPA'NIN EN İYİSİYLE UÇUN

Skytrax Dünya Havayolu Ödülleri'nde bizi
10. kez Avrupa'nın En İyi Havayolu ve 8 kategoride
en iyisi seçerek onurlandırdığınız için teşekkür ederiz.



Avrupa'nın
En İyi Havayolu



Güney Avrupa'nın
En İyi Havayolu



Dünyanın En İyi
Business Class İkrâmı



Avrupa'nın En İyi
Business Class'ı



Güney Avrupa'nın En İyi
Business Class'ı



Avrupa'nın En İyi
Business Class İkrâmı



Avrupa'nın En İyi
Ekonomi Class'ı



Avrupa'nın En İyi
Ekonomi Class İkrâmı



TURKISH AIRLINES

Paraf Premium'la hayat size özel



Ayda
36.000
TL'ye
varan indirim

Yurt içi ve
yurt dışı
restoranlarda
%20'ye
varan indirim,
otellerde
%5 indirim

Yurt dışı
çıkış harcı
hediye

LoungeKey ile
dünya çapında
1.500'den
fazla
lounge
ücretsiz

Doğum
gününe
özel tüm
restoranlarda
%50
indirim

paraflytravel.com
ve
Seyahat Hattı'nda
ParafParalar
3 kat
daha değerli

Benzersiz ve kendinizi özel hissettiren
ayrıcalıkların metal kart şıklığıyla tamamlandığı
Paraf Premium, her yerde sizinle.

Kart ücreti ilk harcamadan bir yıl sonra alınmaktadır.