

PİYASALARDA ALTIN VE GÜMÜŞ REKORA KOŞUYOR, BAKIR ÇIKIŞI İÇİN PUSUDA

Ekovitrin

AYLIK İŞ ve EKONOMİ DERGİSİ



26
YAŞINDA

Fiyat: 150 TL



www.ekovitrin.com

ŞUBAT 2026

SAYI 314

MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ
HİZMETE AÇILDI

ERDOĞAN:
“TÜRKİYE SAĞLIKTA
FARKLI BİR LİĞİN
OYUNCUSU”



DR. SALİM ÇAM

TURQUALITY İLE SAĞLIK
SEKTÖRÜNÜN STRATEJİK
BAŞARISI NASIL ARTIRILIR?

PROF. DR. AHMET BOLAT
THY'NİN 2036 HEDEFİ
1000 UÇAK
210 MİLYON YOLCU



BORSA İSTANBUL YATIRIMA DEĞER

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

GELECEĞİNE GÜÇ KAT

EMPOWER YOUR FUTURE



HÜRJET

JET EĞİTİM UÇAĞI
ADVANCED JET TRAINER AIRCRAFT

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





Dijital istila !!!

Şeref ÖZATA serefazata@ekovitrin.com

Reklam parası yabancı dijital uygulamalara gidiyor, Türk medyası güç kaybediyor. 2025 yılında Türkiye de istihdam sağlamayan, vergi vermeyen yabancı dijital küresel istilacılar Türk olan reklam gelirlerinden 200 milyar TL'den fazla bir pay kapmış. Google. Meta. Netflix. Youtube, tiktok, X platformu, WhatsApp, Oki ve onlarca yabancı küresel dijital istilacı Türk medyasının reklam gelirlerinin üzerine kabus gibi çökmüş! 86 milyon insanımız yabancı dijital istilacıların açık hedefi... Teknolojik dönüşümle birlikte insanlar dijital istila karşısında savunmasız. Birçok ülke dijital uygulamalar üzerinden yabancı kültür istilasına karşı halkını koruma yolu olarak sansür politikalarını devreye alıyor. Zararlı içerik üreticileri uygulamaları teknolojik duvara tosluyor. Ancak genel olarak küresel dijital istilacılar karşı tüm devletler ne yapacağını tam olarak koordine edebilmiş değil. Türkiye ekonomisi son yıllarda pek çok alanda dışa bağımlılığı tartışıyor. Enerji, finans, teknoloji... Ancak genellikle gözden kaçan bir alan var; medya ekonomisi. Oysa bugün Türk medyasının karşı karşıya olduğu en temel sorunlardan biri, dijital reklam gelirlerinin hızla yabancı platformlara akmasıdır. Devletin aldığı önlemler yetersiz. Küresel dijital emperyalist uygulamalar hem tüketicileri sömürüyor. Hem medyanın gelirlerini alıyor hem de ülkeye ekonomik

acıdan zarar veriyor. İstidam sağlamıyor, vergi vermiyor. Ülkedeki reklam gelirlerinin neredeyse yüzde 78'ini alıp götürüyor. Yabancı dijital uygulamaların 2015 yılında Türk reklam sektöründen aldığı pay yüzde 20 civarındaydı. Bugün ise yüzde 78'e çıkmış. Türk medyasının reklam gelirleri yabancı dijital uygulamalara vergisiz aktarılmış. Türkiye'de haber üreten, içerik hazırlayan, kamuoyunu şekillendiren yapı hâlâ büyük ölçüde yerli medya kuruluşlarıdır. Gazeteler, dergiler, televizyonlar ve dijital haber siteleri ciddi bir emek ve maliyetle içerik üretmektedir. Reklam gelirlerinde yaşanan bu dengesizlik, yerli medya bütçelerinde ciddi bir daralmaya yol açmıştır. Azalan bütçeler, küçülen yayınlar, daralan istihdam ve nitelikli gazeteciliğin geri plana itilmesi anlamına gelmektedir. Dijital ekonominin algoritma temelli yapısı, medya üzerinde ikinci bir baskı alanı daha oluşturmaktadır. Platformlar, derinlikli analizleri değil; hızlı tüketilen, anlık etkileşim üreten içerikleri ödüllendirmektedir. Bu durum, Türk medyasını uzun vadeli ekonomik analizlerden uzaklaştırmakta, günü kurtaran başlıkların öne çıkmasına neden olmaktadır. Sonuçta hem okur kaybetmekte hem de ekonomi kamuoyu sığılmaktadır. Bir diğer kritik konu ise editöryal bağımsızlığın ekonomik araçlarla aşındırılmasıdır. Görünürlük, erişim ve reklam uyumluluğu kriterleri, medya

kuruluşlarının yayın tercihlerini dolaylı biçimde şekillendirmektedir. Reklam gelirlerinde adil paylaşım, yerli dijital platformların güçlendirilmesi ve medya sektörünün stratejik bir ekonomik alan olarak ele alınması gerekmektedir. Bugün mesele yalnızca medya meselesi değildir. Reklam parası yurtdışına giderken, içerik üretimi içeride zayıflıyorsa; bu durum ekonomi, demokrasi ve toplumsal denge açısından birlikte düşünülmelidir. **Şubat sayımızda neler var ?** Ekovitrin Şubat sayısında yine çok özel dosyalar, analizler ve uzman görüşlerine yer verdik. Sağlık sektöründe yatırımlarıyla dikkat çeken Medistate Sağlık Grubu'nun Çekmeköy Hastanesi'nin açılışını Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan yaptı. Prof. Dr. Eyüp Gümüş yeni hastane yatırımlarıyla ilgili Yayın Kurulu üyemiz Bilal Koçak'ın sorularını cevapladı. Sağlık sektöründe Turguality uygulamalarıyla ilgili Dr. Salim Çam'ın yazısı dikkat çekici. Geçtiğimiz Eylül ayında gündeme getirdiğimiz "Sanal kumar Ocakları Söndürüyor" araştırmamız her kesimin dikkatini sanal kumar oyununa çekmişti. Devletimizin ilgili kurumları olayın üzerine kararlilikla gitti ve gereğini yaptı. Bu sayımızda yabancı dijital istilaya dikkat çekiyoruz. Türk ekonomisi Türk medyası için çalışan hizmet üreten gazetecilerin hakları bir takım algoritmalarla yabancı dijital istilacılar peşkeş çekilmemeli... Sağlıkla kalın...

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

YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Chairman Of The Board
KAMURAN ABACIOĞLU

GENEL YAYIN YÖNETMENİ & SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ
Signature Authorized Deputy
Chairman, Editorial Director
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

AZERBAIJAN 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 TİĞLİ,
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.

Hafta sonları %25'e varan Paraf güzelliği!



Hafta sonlarının tadı Paraf'la çıkar.
Hafta sonu Restoran İndirimi'nde Paraf ile %10,
Paraf Platinum ile %25 indirim fırsatı
sizi bekliyor.



Paraf.



ekovitrin-medya-grubu



ekovitrinhaber



ekovitrin



EkovitrinMedyaGrubu



Ekovitrin

ŞUBAT 2026

İÇİNDEKİLER

**28**

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN:
**SAĞLIK ALANINDA ARTIK
FARKLI BİR LİĞİN OYUNCUSUYUZ**

**32**MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI
PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ:

**“ONKOLOJİ ALANINDA RADYASYON VE
NÜKLEER TIP TEDAVİLERİNDE ÖNEMLİ
BİR YATIRIM YAPTIK”**

**40**

**THY’NİN 2036 HEDEFİ 1000 UÇAK
210 MİLYON YOLCU**

**36**PROGROUP KURUCU VE YÖNETİM KURULU BAŞKANI
DR. SALİM ÇAM

**TURQUALİTY UYGULAMALARIYLA
SAĞLIK SEKTÖRÜNDE STRATEJİK
BAŞARI NASIL ARTIRILIR?**

**52**EKOVİTRİN SÜRPRİZ MADENİN ÇIKIŞINA
ARALIK’TA İŞARET ETMİŞTİ

**ALTIN VE GÜMÜŞ REKORDA
BAKIR ÇIKIŞI İÇİN PUSUDA**

**56**

**TRUMP’IN ‘ALTIN KUBBE’Sİ
NATO’NUN SONU MU?**

MAKALE**50**

Sedat YILMAZ
Tarihsel Değişime
Ne Kadar Hazırız?

60

Prof.Dr.Doğan AYDAL
Venezuela, Maduro, Petrol ve
Emperyalist ABD’nin
Görünmez Tuzakları

82

Doç. Dr. Murteza OCAKLI
Truva’dan Tahran’a:
Bir Kuşatmanın Anatomisi

64

Dr. Canan TERCAN
Tahran’daki İsyanın Perde Arkası:
Diaspora Kimlikleri Arasındaki
Gerilim ve Olası Neticeler

Bankkart

Okul ödemelerinde de *Seni düşünür o*

Bireysel **Bankkart** kredi kartınız ile anlaşmalı okullarda yapacağınız taksitli ödemelerinize **+8 taksit**, seçili okullarda **Bankkart POS**'undan yapacağınız **10.000 TL** ve **üzeri** peşin ödemelerinize **6 taksit** ayrıcalığından yararlanabilirsiniz.

Anlaşmalı
okullarda
+8 taksit

Seçili okullarda
6 taksit
fırsatı

 **Ziraat Bankası**



Seni düşünür o
bankkart

5 Ocak - 31 Mart 2026 tarihleri arasında bireysel Bankkart kredi kartınız ile anlaşmalı okullarda yapacağınız taksitli ödemelerinize +8 taksit, seçili okullarda Bankkart POS'undan yapacağınız 10.000 TL ve üzeri peşin ödemelerinize 6 taksit ayrıcalığından yararlanabilirsiniz. Bankkart Ücretsiz, Bankkart Business ve Bankkart Başak ürünleri ile yapılacak işlemler kampanyaya dahil değildir. T.C. Ziraat Bankası A.Ş. kampanya koşullarını değiştirme ve kampanyayı durdurma hakkına sahiptir. Ayrıntılı bilgi ve seçili okullar listesine Bankkart Mobil ve bankkart.com.tr'den ulaşabilirsiniz.

45 TÜRK FIRMASI DÜNYANIN EN BÜYÜK MÜTEAHHİTLERİ ARASINA GİRDİ

Türk müteahhitlik ve müşavirlik sektörünü tüm dünyada başarıyla temsil eden firmalar Türkiye Müteahhitler Birliği tarafından düzenlenen törenle ödüllendirildi. Dünya standartlarında iş yapma kabiliyetleri ile dünyada 138 ülkede ülkemizi temsil eden Türk müteahhitler, toplamda 552 milyar doları aşan yaklaşık 13 bin projeye imza attılar.

Tüm dünyada yakından takip edilen Engineering News Record (ENR) Dergisi'nin 2025 yılına ait "Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Müteahhidi" listesinde yer alan 45 Türk müteahhitlik firması ile "Dünyanın En Büyük 225 Uluslararası Teknik Müşaviri" listesinde yer alan 8 Türk teknik müşavirlik firması için düzenlenen törende, şirket yetkilileri ödüllerini Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın elinden aldı.

Ödül töreninde konuşan TMB Başkanı M.



Erdal Eren, ödenek ayrılmayan ya da düşük ödenekler ile devam eden projelerde tasfiye hakkı getirilmesi ve Kamu İhale Kanunu'nda uluslararası normlara göre hazırlanan yasa taslağının yasama gün-

demine alınması gerektiğini söyledi. Eren, 17-18 Haziran 2026 tarihlerinde Ankara'da düzenleyecekleri "İnşaat Zirvesi Türkiye 2026" etkinliği ile sektörün tüm paydaşlarının bir araya geleceğini ifade etti.

ÇİN'İ GÖRMEZDEN GELMEK KÜRESEL İŞ FIRSATLARINI YOK SAYMAK DEMEK

İngiltere Başbakanı Keir Starmer, ülkesinin ABD ile Çin arasında tercih yapmak zorunda kalmayacağını belirterek, Çin'de İngiliz şirketleri için önemli fırsatlar bulunduğunu bildirdi.

Başbakan Starmer, "Sık sık ülkeler arasında seçim yapmam isteniyor. Ben bunu yapmıyorum. ABD ile ticaret anlaşması yaparken herkesin bana ABD ve Avrupa arasında seçim yapmam gerektiğini söylediğini hatırlıyorum. Ben de 'Bu seçimi yapmaya çağım.' demiştim" dedi.

Keir Starmer, Trump'ı kızdırmadan veya ABD ile ilişkilerini bozmadan Çin Devlet Başkanı Şi Jinping ile görüşülebileceğini belirterek, iki ülke arasında "takas" yapmak zorunda kalacağı görüşünü reddetti. Ayrıca Starmer, geçen hafta Davos'ta "büyük güçler arasındaki rekabetin yeni dönemi" olarak adlandırdığı dönemde küçük ülkeleri hayatta kalmak için bir araya gelmeye çağırın Kanada Başbakanı Mark Carney ile aynı mesajı vermek istemediğini belirtti.

Starmer, "ABD ile çok yakın ilişkilerimiz var. Elbette bunu istiyoruz ve ticaretin yanı sıra güvenlik ve savunma alanlarında da bu ilişkiyi sürdüreceğiz" diye konuştu. Starmer, dünyanın ikinci büyük ekonomisi olan Çin'i görmezden gelmenin ve oradaki iş fırsatlarını yok saymanın mantıklı olmayacağına işaret etti.



BACK TO COOL! TERMAL YÖNETİM UZMANI GERİ DÖNDÜ!



İLK BİZDİK, GERİ DÖNDÜK VE
GELECEĞİNİZ İÇİN YENİLİKÇİ
ÇÖZÜMLERE ÖNCÜLÜK ETMEK
İÇİN BURADAYIZ!



intermobil





İNDER: 2026 İNSAN ODAKLI KENTSEL GELİŞİM YILI OLSUN

İnşaatçılar ve Gayrimenkul Geliştiricileri Derneği (İNDER) tarafından 14 Ocak'ta düzenlenen 1. Kentsel Gelişim Zirvesi'nin açılış konuşmasını yapan İNDER Başkanı Engin Keçeli, 2026'yı "İnsan Odaklı Kentsel Dönüşüm Yılı" ilan ettiklerini söyledi. EmlakDream'in haberine göre, Keçeli, "Yapıları; yenilenmeye sıkışmış, rantal tartışmalarla daraltılmış bir dönüşüm anlayışının ötesine geçirmek zorundayız. Kentsel dönüşüm kimsenin keyfiyetine, kimsenin takdirine bırakılacak bir iş değildir. Çünkü kent, yalnızca binalardan oluşmaz. Depreme dayanıklı ama ruhsuz kentler inşa ederek güvenliği olmayan, aidiyet hissi sağlamayan mekanlar sürdürülebilir değildir. Kentler sadece barınılan alanlar değil, yaşanmak istenen mekanlar olmalıdır" dedi. Zirveye Polat Holding Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Polat, KONUTDER Başkanı Ziya Yılmaz, İNDER Başkan Yardımcısı Salih Kuzu, GYODER Yönetim Kurulu Başkanı Neşecan Çekici, gayrimenkul ve finans sektörü temsilcileri katıldı.

TAPU İŞLEMLERİ 2. EL OTOMOBİL SATIŞ UYGULAMASINA DÖNDÜ

İkinci el araç satışlarında başarıyla uygulanan Güvenli Ödeme Sistemi, gayrimenkul sektörüne taşınıyor. Ticaret Bakanlığı'nın hazırladığı yeni düzenlemeyle, 1 Mayıs 2026'dan itibaren konut, arsa ve tüm taşınmaz satışlarında ödemelerin sistem üzerinden yapılması zorunlu hale gelecek. Böylece hırsızlık, dolandırıcılık ve sahte para gibi birçok risk ortadan kalkacak. Ticaret Bakanlığı, "Taşınmaz Ticareti Hakkında Yönetmelik"te yaptığı değişiklikle, tapu devri ile ödemeyi eş zamanlı hale getiren güvenli sistemi devreye alıyor. 1 Mayıs 2026 itibarıyla başlayacak yeni dönemde, satış bedeli mülkiyet devri tamamlanmadan satıcının hesabına geçmeyecek. 1 Mayıs 2026 tarihinden önce emlakçılara konuyla ilgili bilgilendirme yapılacağı bildiriliyor.



ÇEKİCİ: TÜRKİYE'NİN 10 YILLIK KONUT POLİTİKASINA İHTİYAÇ VAR



2025'in gayrimenkul sektörü açısından eşğin aşıldığı bir yıl olduğunu belirten Gayrimenkul Yatırımcıları Derneği (GYODER) Başkanı Neşecan Çekici, 10 yıllık konut politikası oluşturulmasına ihtiyaç olduğunu söyledi. EmlakDream'in haberine göre, Çekici, "2025, gayrimenkul sektörü açısından eşğin aşıldığı bir yıl oldu. İlk 11 ay itibarıyla satışlar geçen yılın yüzde 13 üzerine çıkarak yaklaşık 1,4 milyona ulaştı. İstanbul'da kiralık sosyal konut uygulamalarını ilk kez TOKİ aracılığıyla göreceğiz. Özel sektörün de sürece dahil olmasıyla erişilebilir konut daha da yaygınlaşacaktır" dedi. Çekici, Türkiye'de arsa maliyetlerinin toplam maliyetin ortalama yüzde 50'sini oluşturduğunu, devletin elindeki arsaların, belirli bir proje dönemi için geliştiricilere tahsis edilmesi ve kamu-özel işbirliğiyle on binlerce konut üretilebileceğini dile getirdi. Çekici, "Orta gelir grubuna yönelik yeni finansman araçları sektörün büyüme hızını belirleyecek. Genel tablo, daha planlı, daha rafine ve daha sürdürülebilir bir konut üretim dönemine işaret ediyor" diye konuştu.

Türkiye Hayat Emeklilik'ten **BES** yaptırın, birikimleriniz artarken **KASKO, KONUT ve SAĞLIK** sigortalarında indirim fırsatından yararlanın!

Kampanya **1 Ocak - 30 Haziran** tarihleri arasında **2.500 TL ve üzeri** aylık katkı payı ödemesiyle başlatılan yeni BES sözleşmeleri için geçerlidir.

Ek
12
TAKSİT
%10
İNDİRİM*

Konut



Sağlık

Kasko



Kampanya; Bireysel Emeklilik ve Gruba Bağlı Bireysel Emeklilik Sözleşmeleri için geçerlidir. Kasko, sağlık, konut poliçeleri Türkiye Sigorta tarafından sunulmaktadır.

*İndirimler, 8 Ocak - 30 Haziran 2026 tarihleri arasında düzenlenecek poliçelerde geçerlidir.

Taksit imkânı anlaşmalı banka kredi kartlarıyla sınırlıdır. Ayrıntılar turkiyesigorta.com.tr'de.

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



TÜRKİYE HAYAT EMEKLİLİK



TÜRKİYE SİGORTA



LİMANLAR İTHAL OTOMOBİLLERLE DOLDU TAŞTI

İstanbul'un Haydarpaşa Limanı, ithal sıfır otomobillerle dolup taşı. Limanda marka ve model bazında sıralanan binlerce araç, gümrük işlemlerinin tamamlanmasının ardından Türkiye genelindeki bayilere sevk edilecek. İkinci el otomobil fiyatlarının düşüşe geçmesi bekleniyor. Havadan çekilen görüntülerde, limanın geniş bir bölümünü kaplayan araç yoğunluğu dikkat çekti. Yan yana dizilen yüzlerce otomobil, limanda adeta görsel bir tablo oluşturdu. Gümrük işlemleri tamamlanana kadar liman sahasında bekletilen araçların, süreçlerin ardından Türkiye genelindeki bayilere ve galerilere sevk edilerek satışa sunulacağı belirtildi. Uzun süredir yüksek seyreden ikinci el otomobil fiyatlarının, piyasaya giren ithal sıfır araçlarla birlikte düşüş eğilimine girdiği ifade ediliyor. Havadan kaydedilen görüntüler ise otomobil ithalatının ulaştığı boyutu gözler önüne sererken, Haydarpaşa Limanı'ndaki araç yoğunluğunun günlerdir devam ettiği gözlemlendi.

D'S DAMAT EUSA'NIN RESMİ MODA PARTNERİ

Global moda kuruluşu Orka Holding'in lider markalarından D'S damat, Avrupa Üniversite Sporları Birliği'nin (EUSA) resmi moda partneri oldu. Protokole yönelik Orka Holding'in İstanbul'daki merkezinde gerçekleştirilen imza törenine, Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, EUSA Başkanı Haris Pavletic, EUSA Genel sekreteri Matjaz Pecovnik ve Türkiye Üniversite Sporları Federasyonu (TUSF) Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Kocasert katıldı. D'S damat'ın Avrupa başta olmak üzere global bilinirliğini artırmaya katkı sunacak anlaşma iki yıl geçerli olacak. D'S damat, EUSA'nın Avrupa'daki çapındaki dijital kanallarında, etkinlik alanlarında ve resmi yayınlarında "Resmi Moda Partneri" kimliğiyle yer alacak. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, "Orka Holding'in 'değer katma ve her zaman daha iyisini hedefleme' tutkusunun yeni bir yansıması olan D'S damat ve EUSA iş birliği ile sahadaki azmi podyumların 'ultra şıklığı' ile birleştiriyoruz. Hem Türk moda endüstrisinin global prestijine hem de üniversite sporlarının birleştirici ruhuna önemli katkı sağlayacağımıza inanıyorum" dedi.



RENAULT SATIŞTA DÜNYADA İKİNCİLİĞE OTURDU



Türkiye, Fransa'nın ardından Renault'nun dünyada en çok satış gerçekleştirdiği ikinci ülke oldu. Renault, 2025 yılında Türkiye'de 144.331 adet satış ve yüzde 8 büyüme ile toplam pazar liderliğine yükselirken, Türkiye markanın uluslararası büyümesinde kilit pazarlardan biri olarak öne çıktı. Renault Uluslararası Oyun Planı 2027 stratejisi kapsamında Türkiye'de üretimine başlanan Duster, yılın son çeyreğinde yakaladığı güçlü satış ivmesiyle Aralık ayında en çok satan SUV olarak bu performansta önemli rol oynadı. Strateji doğrultusunda 2025 yılı içinde Bursa Oyak Renault Otomobil Fabrikaları'nda iki yeni modelin daha üretimine başlanacak. Bu modellerden biri Renault Boreal olurken, diğer model önümüzdeki dönemde açıklanacak. Renault, 2025 yılında dünya genelinde 1.628.030 adet araç satışı gerçekleştirerek güçlü bir performans sergiledi. Marka, 2024'e kıyasla binek ve hafif ticari araç toplamında yüzde 3,2 büyüme kaydetti. Bu büyümede, 1.292.000 adetle %10 artış gösteren binek otomobil satışları belirleyici oldu.

BİRLİKTE BÜYÜYÖRÜZ

Emek verenlerin dünyaya açılmasını kolaylaştırıyor,
birlikte büyüyoruz.



TURKISH CARGO



TÜRKİYE 4 SAATLİK UÇUŞ MESAFESİNDE 67 ÜLKEYE ULAŞIYOR

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Ankara Esenboğa Havaalanı Hava Trafik Kontrol Merkezi'ni ziyareti sırasında bir uçağın pilotu ile irtibata geçerek uçaktaki yolculara hitapta bulundu. Konuşmasına yeni yıl dileğinde bulunarak başlayan Uraloğlu, Ankara Esenboğa Havaalanı Hava Trafik Kontrol Merkezi'nin 7 gün 24 saat, 365 gün kesintisiz Türkiye'nin üzerinden geçen transit hava trafiğini, Türkiye merkezli iç hatlardaki ve dış hatlardaki hava trafiğini yönettiğini vurgulayarak, "Biz 4 saatlik uçuş mesafesinde 67 ülkeye ulaşabilen stratejik konumda olan bir ülkeyiz. Dolayısıyla bu anlamda hava sahamız yeterince yoğun. 2025 yılında üst üste 6 kez toplam trafik, 8 kez transit uçuş rekoru kırdık. 31 Ağustos'ta yaklaşık bin 906 transit uçuş ve 16 Ağustos'ta da 6 bin 349 toplam trafikle tüm zamanların en yükseğine imza atmış olduk. 1 günde gerçekleşen 6 bin 349 uçak trafiği buradan yönetildi" dedi.

HAVA KARGO KÜRESEL DARALMADAN DİRENÇLİ ÇIKTI

2025 yılı, küresel ticaret açısından oldukça dalgalı bir yıl olurken, hava kargo pazarı ve küresel ekonomik büyüme beklenenden daha dirençli bir performans sergiledi. IATA'nın Aralık ayında yayımlanan Küresel Hava Taşımacılığı Görünümü raporuna göre, kargo ton-kilometre (CTK) hacmi 2025'in Ocak-Ekim döneminde yıllık bazda yüzde 3,3 arttı. IATA, yıl genelinde hava kargo büyümesinin yüzde 3,1 ile kapanmasını bekliyor; bu oran, yıl başındaki yüzde 0,7'lik tahminin oldukça üzerinde. Büyümenin ana itici gücü, Asya-Pasifik – Avrupa hattındaki güçlü artış oldu. Bu koridorda CTK'ler yılın ilk on ayında yüzde 10,6 yükseldi. Buna karşın, Avrupa'nın uluslararası hatları arasında sadece Asya ve Kuzey Amerika bağlantılarındaki büyüme dikkat çekti. Sektör, bir yandan talep artışıyla büyürken, diğer yandan düzenleyici değişiklikler ve jeopolitik gelişmeler arasında hassas bir denge kurmak zorunda kalması bekleniyor.



TÜRKİYE'NİN ÜRETTİĞİ EN HIZLI TRENDEN SONA YAKLAŞILDI



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, saatte 225 kilometre hıza sahip olacak Milli Elektrikli Hızlı Tren Seti hakkında açıklamada bulundu. Bakan Uraloğlu, ilk üretilen trende sona yaklaştıklarını belirterek "2026 içerisinde ilk trenimizi raylara indirerek test sürecini başlatacağız" dedi. Bakan Uraloğlu, trenin iç donatısında sona yaklaştıklarını ve ince işlerini yaptıklarını belirterek, "Alüminyum gövdeli 8 araçtan oluşacak Milli Elektrikli Hızlı Tren setlerimiz toplam 577 yolcu kapasiteli olacak. Trenlerimizi, yüksek konfor ve inovasyon ile mevcut ve gelecekte var olacak ihtiyaçları karşılamak üzere tasarlandı" şeklinde konuştu. Uraloğlu, ilk setin üretiminde yüzde 90 fiziki ilerlemeye ulaştıklarını belirterek "Proje kapsamında 2026-2028 yılları arasında toplam biri prototip olmak üzere toplam 15 set üretmeyi planlıyoruz. Şu anda YHT hatlarımızda 31 setin hizmet verdiğini düşünürsek neredeyse yarısı kadar milli trenlerimizi de üretmiş olacağız" dedi.

Daha güçlü
Tamamlayıcı
Sağlık mı?
iyi fikir

QUICK
TAMAMLAYICI
SAĞLIK
SİGORTASI



Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortası, senCard'la güçlendi.

Geniş anlaşmalı kurum ağı, check-up, dış check-up ve daha fazlası yenilenen Quick Tamamlayıcı Sağlık Sigortasında. Hemen gelin sağlığınıza güçlendirin.

DİLEDİĞİN KAPSAMI SEÇME ÖZGÜRLÜĞÜ • ÖMÜR BOYU YENİLEME GARANTİSİ • ÜCRETSİZ
CHECK-UP • DOĞUM TEMİNATI • DIŞ CHECK-UP • 18 YAŞ ALTI İÇİN TEK BAŞINA SİGORTA



Q>BLOG

Q>MAG

Q>SÖZLÜK



QUICK

SİGORTA

Şubat 2026 www.ekovitrin.com 13



OTOMOTİVDE EN BÜYÜK SORUN MALİYETLERDEKİ ARTIŞ

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği'nin (OSS) 2025 Yıl Sonu Sektörel Değerlendirme Anketi'ne göre; 2025'in son çeyreğinde, 2024'ün aynı dönemine kıyasla yurt içi satışlarda dolar bazında ortalama yüzde 3,94'lük düşüş yaşandı. Bir önceki ankette üretici üyelerin yüzde 33,3'ü yatırım planlarken, yeni ankette bu oran yüzde 25,6'ya geriledi. 2025 yılında gözlemlenen problemlerin başında ise "malîyetlerdeki aşırı artış" geldi. Ankete göre, "nakit akışında yaşanan problemler" ve "iş ve ciro kaybı" üyeler için önemli sorunlar arasında yer alıyor. OSS Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Özçete, 2025 yılının, otomotiv satış sonrası pazarı açısından küresel ve yerel ekonomik koşulların etkisinin hissedildiği bir yıl olduğunu söyledi.

AVRUPALILARIN 42 AYDAKİ İŞİNİ ÇİNLİLER 24 AYDA YAPIYOR

Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği, yılın son üye toplantısını gerçekleştirdi. Dünyada pazar dinamiklerinin değiştiğini belirten TAYSAD Başkanı Yakup Birinci, "Hem Çinli tedarikçiler hem de OEM'ler maliyet ve teknoloji uygulama hızında rekabet avantajına sahip. Çinli OEM'ler, E-Drive ünitesini Avrupalı rakiplerine oranla yüzde 23 daha düşük maliyetle üretiyor. Bu fark batarya maliyetinde de yine Çinli markalar için yüzde 21 avantaj olarak öne çıkıyor. Çinli markalar hız ve verimlilikte önemli bir avantaja sahip. Avrupa'da 42 ile 63 ay arasında gerçekleştirilen araç geliştirme döngüsü Çinli markalar için yalnızca 24-30 ay aralığında. Bu da Çinli oyuncuların geliştirme döngülerinin iki kat daha hızlı olduğu, pazar değişikliklerine hızla yanıt verdikleri sonucunu ortaya çıkarıyor" dedi.



OTOMOTİVDEN 41,5 MİLYAR \$ İHRACATLA TARİHİ REKOR

2015-2025 Otomobil Üretimi ve İhracat Gelişimi (x1000)



Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2025 yılına ilişkin verileri açıkladı. 2024 yılına göre yüzde 4 artış gösteren toplam üretim 1,41 milyon adet olarak gerçekleşti. 2024'e göre yüzde 4 azalan otomobil üretimi ise 872, 5 bin adet oldu. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 1 milyon 445 bin 921 adet olarak gerçekleşti. Ticari araç grubunda, 2025 yılında üretim yüzde 19, hafif ticari araç grubunda yüzde 21, ağır ticari araç grubunda ise yüzde 1 arttı. 2024 yılına göre ticari araç pazarı yüzde 8, hafif ticari araç pazarı ise yüzde 10 artarken ağır ticari araç pazarı yüzde 4 geriledi. 2025'te, bir önceki yıla göre toplam otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 4 artarken otomobil ihracatı ise yüzde 8 azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 1 milyon 57 bin 920 adet, otomobil ihracatı ise 599 bin 687 adet düzeyinde gerçekleşti. 2025 yılında toplam pazar, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 10 artarak 1,41 milyon adetten kapandı. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 11'lik artışla 1 milyon 84 bin 496 adede ulaştı.

HAYALLERİNİZ YÜKSEKSE SKY LİMİT TAM SİZE GÖRE

Sky Limit ile size özel tanımlanan limitinizi; İhtiyaç Kredisi, Ek Hesap, Kredi Kartı, Konut Kredisi veya Vinov olarak VakıfBank Mobil'den kullanabilirsiniz.

VakıfBank, daima seninle.

Sky Limit ile Biz Limitinizi Verelim

İHTİYAÇ KREDİSİ | EK HESAP | KREDİ KARTI | KONUT KREDİSİ | VİNOV



Siz kredinizi yönetin



VakıfBank



2026 MERCEDES-BENZ'İN ÜRÜNLERİNE YOĞUN YILI

Mercedes-Benz, 2026 yılına hızlı başladı. Makyajlı S-Serisi ile ilgili detayları paylaşan üretici, önümüzdeki 12 ayı da oldukça hızlı geçirecek. 2026 bitmeden, GLE ve GLS ailesinin makyajlı versiyonları da piyasaya sürülecek. SUV ailesindeki bir diğer önemli gelişme ise yeni nesil GLA'nın satışa sunulması. Tam elektrikli versiyonu ile satışa sunulacak modelin büyük tasarım değişiklikleri yaşaması gündemde. Daha önce GTXX konsepti ile detaylarını gördüğümüz proje, 2026 yılında resmen tanıtılacak. Hatta modelin bu yıl satışa sunulması da bekleniyor. AMG aynı platform üzerinde bir de SUV üretecek fakat bu modelin gelişi 2027 yılını bulacak. 2025'i oldukça başarılı geçiren G-Serisi ailesine de yeni bir üye geliyor: G-Serisi Cabriolet. İlk teaser'ı yayınlanan model de bu yıl satışa sürecek.

MERCEDES – BENZ TÜRK'TEN YENİ ATAMALAR

Mercedes-Benz Türk, 1 Ocak 2026 itibarıyla geçerli olacak Kamyon Filo Satış, Kamyon Ürün Yönetimi ve İletişim alanlarındaki yeni organizasyonel değişiklikleri duyurdu. Kurumsal yapılanmasını stratejik hedefleri doğrultusunda sürekli olarak geliştiren Mercedes-Benz Türk, 1 Ocak 2026 tarihinden itibaren geçerli olacak yeni atamaları duyurdu. Mercedes-Benz Türk bünyesinde uzun yıllardır farklı görevlerde bulunan Çağdaş Özen, 1 Ocak 2026 itibarıyla Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü olarak görev almaya başladı. Serra Yeşilyurt, Mercedes-Benz Türk Kamyon Ürün Yönetimi Grup Müdürü olarak atandı. Miray Demirel de, Mercedes-Benz Türk İletişim Müdürü olarak görev yapmaya başladı.



MİRAY DEMİREL



SERRA YEŞİLYURT

MERCEDES-BENZ YÜKSEK HIZLI ŞARJ AĞINI GENİŞLETİYOR



Mercedes-Benz Otomotiv, ilk kez Türkiye'de ve sektörde Mercedes-Benz farkını yansıtacak kendi markalı yüksek hızlı şarj ağını oluşturma projesini En Yakın iş birliği ile başlatıyor. Projenin ilk aşamasında, 2027 yılının sonuna kadar 40'a yakın şarj lokasyonu açılması ve Türkiye'nin çeşitli şehirlerinde ve büyükşehirleri birbirine bağlayan otoyollara 140'tan fazla aktif soket aktifleştirilmesi planlanıyor. Mercedes-Benz elektrikli araç müşterileri, Mercedes-Benz markalı bu istasyonlarda markanın temellerinin atıldığı 140. yıla özel olarak yüzde 14 indirimle sahip olacak. Bekleme salonu ve market gibi müşterilere çevresel olanaklar sağlayacak istasyon konseptleri Türkiye'de örneği bulunmayan yaklaşımlar ile sektörde fark oluşturacak. Mercedes-Benz Otomotiv İcra Kurulu ve Otomobil Grubu Başkanı Şükrü Bekdikhan, "2025 yılında elektrikli araç satışlarımızı geçtiğimiz seneye göre yüzde 35 artırdık" dedi.



%139
FON GETİRİ
ORANI

BES FONLARI TÜRKİYE ŞAMPİYONU

KJM
(Kıymetli
Madenler
Fonu)

+%20
DEVLET
KATKISI

%100
FAİZSİZ

2025 yılında Türkiye'deki 394 adet
Bireysel Emeklilik Fonu içerisinde
**en çok getiriği sağlayan fon,
Katılım Emeklilik Kıymetli
Madenler Fonu!**

Siz de katılın, kazanın!

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

**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr

[f /katilimemeklilik](#) [x /katilimemek](#)
[i /katilimemeklilik](#) [in /katilimemeklilik](#)



Katılım Cep
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.





TÜRK YAPAY ZEKÂ EKOSİSTEMİ GENİŞLİYOR

Türkiye İş Bankası bünyesinde yer alan kurumsal girişim sermaye şirketi ve hızlandırma programı Yapay Zekâ Fabrikası, Startups.watch ve Endeavor Türkiye katkılarıyla hazırladığı "2025 Türk Yapay Zekâ Ekosistemi ve Global Etki Raporu"nu yayınladı. Rapora göre 1.188 aktif yapay zekâ girişimine sahip Türk yapay zekâ ekosistemi yükseliş trendinde. Rapor, Türk yapay zekâ ekosistemini yalnızca ülke sınırları içinde ele almayarak, yurt dışında kurulan, Türk kurucuların liderliğindeki girişimler ve diaspora etkisiyle birlikte küresel bir bütün olarak değerlendiriyor. Ekosistemi bir araya getiren, büyümeyi hızlandıran ve yerel yetkinliklerin küresel değer üretimine dönüşmesinde rol oynayan Yapay Zekâ Fabrikası, Türkiye'de yapay zekânın geldiği noktayı ve gelecek öngörülerini ortaya koymak üzere Startups.watch ve Endeavor Türkiye katkılarıyla "2025 Türk Yapay Zekâ Ekosistemi ve Global Etki Raporu"nu hazırladı.

YAPAY ZEKÂ İÇME SUYUMUZU TEHDİT Mİ EDİYOR?

Yapay zeka (AI) dünyayı dönüştürme potansiyeline sahipken, bu devrimin su ayak izi göz ardı edilemediği bildirildi. AI modellerinin eğitimi ve operasyonu için gereken muazzam miktarda elektrik, veri merkezlerinin ısınmasına ve dolayısıyla soğutma için devasa su tüketimine yol açtığını belirten uzmanlar, bu durumun Birleşmiş Milletler'e göre dünya nüfusunun yarısının şimdiden su sıkıntısı yaşadığı bir dönemde, küresel su güvenliği için ciddi bir tehdit oluşturduğunu belirtiyor. Haberhürriyeti'nin haberine göre internet üzerindeki tüm faaliyetler, devasa sunucu kümelerinden oluşan veri merkezleri adı verilen yerlerde işleniyor. Bu bilgisayar sunucuları elektrik akımıyla çalıştıkları için aşırı ısınıyor ve bu ısının dağıtılması için etkili soğutma sistemlerine ihtiyaç duyuluyor. Soğutma sistemlerinde ise genellikle temiz, tatlı su kullanılıyor.



ROKETSAN ÖNCÜLÜĞÜNDE TEKNOFEST'TEN ROKET YARIŞMASI



Milyonları aşan ödül, 11 farklı kategoride kurgulanan rekabet yapısı ve gençlere sunduğu benzersiz mühendislik deneyimiyle TEKNOFEST 2026 Roket Yarışması, ROKETSAN öncülüğünde Türkiye'nin uzay ve savunma teknolojileri alanındaki geleceğini şekillendirecek genç yetenekleri bir araya getiriyor. Son başvurunun 20 Şubat'ta olacağı TEKNOFEST Roket Yarışması, 2026 yılında A ve B grubu olmak üzere toplam 11 farklı kategoride gerçekleştiriliyor. A grubu kapsamında yer alan Lise Kategorisi, asgari 4.000 feet irtifada düzenlenirken yalnızca lise öğrencilerinin katılımına açık bulunuyor. Asgari 8.000 feet irtifada gerçekleştirilen Orta İrtifa Kategorisi ise lise, ön lisans, lisans ve lisansüstü öğrencileri ile mezunlara hitap ediyor. Yüksek İrtifa Kategorisi 15.000 feet irtifada, Uluslararası Kategori 8.000 feet irtifada, Zorlu Görev Kategorisi ise iki kademeli olarak 12.000 feet irtifada gerçekleştiriliyor.

TÜRKİYE'NİN HAVACILIK VERİ MERKEZİNDEN

25 ÜLKEYE VERİ İHRACATI



25'TEN FAZLA ÜLKEDE GÜVENLE KULLANILAN HAVACILIK VE NAVİGASYON VERİLERİ

KEYVAN Havacılık, Avrupa Havacılık Emineyeti Ajansı (EASA) onaylı havacılık veri üreticisi olarak TÜRKİYE'de ilk ve tek, dünyada ise sayılı dört şirketten biridir.

KEYVAN
HAVACILIK



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ

Aydınlık bir
gelecek için,

**ERKEN KAYIT
BAŞLADI**

YÜKSEK LİSANS ve DOKTORA

KAYITLARINDA **ERKEN KAYIT** İNDİRİMLERİ

%30

**17 KASIM - 31 ARALIK
2025**

%20

**01 OCAK - 31 OCAK
2026**

%10

**01 ŞUBAT - 20 ŞUBAT
2026**

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

ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI KAPILARINI AÇTI

TİCARET, TASARIM VE VİZYON

AYNI PLATFORMDA BULUŞTU

MOBİLYA DERNEKLERİ FEDERASYONU (MOSFED) EV SAHİPLİĞİNDE İSTANBUL FUAR MERKEZİ VE TÜYAP'TA EŞ ZAMANLI OLARAK AÇILAN İSTANBUL MOBİLYA FUARI (IIFF) 2026 TÜRK MOBİLYA SEKTÖRÜNÜN KALİTESİNİ DÜNYAYA TANITTI



“

MOSFED BAŞKANI AHMET GÜLEÇ EV SAHİPLİĞİNDEKİ ULUSLARARASI İSTANBUL MOBİLYA FUARI'NIN (IIFF) AÇILIŞINI TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, İSTANBUL VALİSİ DAVUT GÜL, TİM BAŞKANI MUSTAFA GÜLTEPE, İTO BAŞKANI ŞEKİB AVDAĞIÇ VE SEKTÖR TEMSİLCİLERİ KURDELA KESEREK GERÇEKLEŞTİRDİ.

Dünya mobilya sektörünü İstanbul'da bir araya getiren, sektörünün en prestijli ilk 3 buluşmasından biri olan ve heyecanla beklenen Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı (IIFF 2026) düzenlenen tören ve yoğun katılımıyla kapılarını açtı. "Sürdürülebilirlik" temasıyla kapılarını açan

IIFF 2026, 150'den fazla ülke ve bölgeden 150 bini aşkın profesyonel ziyaretçiyi ağırlayacak. İç mimarlar, dekoratörler, zincir mağaza yöneticileri, ithalat ve ihracat profesyonelleri, otel satın alma yöneticileri ve tasarımcıların yoğun ilgi gösterdiği fuar, yeni iş birliklerine ve ihracat fırsatlarına kapı araladı. Sürdürülebilir üretim anlayışı, yeni-



MOSFED BAŞKANI **AHMET GÜLEÇ**, KATILIMINDAN DOLAYI TİCARET BAKANI **PROF. DR. ÖMER BOLAT**'A BİR TABLO SUNDU.

likçi tasarımlar ve ihracat odaklı yaklaşımı bir araya getiren fuar; modern ve modüler mobilyalardan lüks tasarımlara, ofis-otel ve dış mekân mobilyalarından yatak, çocuk ve genç odası koleksiyonlarına kadar sektörün tüm ürün gruplarını tek çatı altında buluşturdu.

TÜRK VİZYONUNUN EN GÜÇLÜ VİTRİNİ

Modern ve modüler mobilyalardan lüks tasarımlara, ofis-otel ve dış mekân mobilyalarından yatak, çocuk ve genç odası koleksiyonlarına kadar sektörün tüm ürün gruplarını tek çatı altında buluşturan fuarın açılış töreninde konuşan MOSFED Başkanı Ahmet Güleç, "Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı, işte bu fırsatların somutlaştığı, ticaretin, tasarımın ve vizyonun aynı zeminde bulunduğu güçlü bir platform. IIFF 2026'da Türkiye'nin yanı sıra Avrupa'dan Asya'ya, Orta Doğu'dan Amerika'ya uzanan geniş bir coğrafyadan gelen toplam 3.000 marka, en yeni ürün ve koleksiyonlarını 150'yi aşkın ülkeden gelen alıcılar ve sektör profesyonelleriyle buluşturuyor. Bu tablo bize çok net bir gerçeği gösteriyor: Bugün dünya mobilyasının ticareti, iş birlikleri ve vizyonu İstanbul'da şekillendi. Hedefimiz net: Türk mobilyasını; tasarımıyla, kalitesiyle ve sürdürülebilirliğiyle dünyada referans alınan bir marka hâline getirmek. Uluslararası İstanbul Mobilya Fuarı, bu vizyonun en güçlü vitrini olmaya devam ediyor" dedi.



TİCARET BAKANI PROF. DR. ÖMER BOLAT, MOBİLYA SEKTÖRÜYLE GURUR DUYDUKLARINI BELİRTİRKEN TİM BAŞKANI GÜLTEPE İLE MOSFED BAŞKANI GÜLEÇ ÜRETİM, TASARIM, TİCARET VE VİZYONUN BİR ARAYA GELDİĞİNİ SÖYLEDİLER

İHRACATÇILARIMIZIN YANINDAYIZ

Türkiye'nin her geçen gün ihracat başarısını artırdığını ve bu başarıda mobilya sektörünün önemli bir söz sahibi olduğunu belirten Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat açılış konuşmasında, "2025 yılında mobilya ihracatımız, bir önceki yıla göre yüzde 1,8 oranında artış göstererek yaklaşık 4,6 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Ülkemiz, dünyada en fazla mobilya ihracatı gerçekleştiren ilk 10 ülke arasına girmeyi başarmıştır. Mobilya sektörümüz özelinde bugüne kadar 42 farklı iş birliği kuruluşu tarafından yürüt-

tülen toplam 68 UR-GE projesini destek kapsamına almış bulunuyoruz" dedi. Bakan Bolat, Turquality, Heartmade Furniture, Yeşil Mutabakata Uyum Projesi ve diğer söz konusu 17 projenin aktif olarak devam ettiğini söyledi.

MOBİLYADA KALBİN ATTIĞI ŞEHİR

İstanbul Valisi Davut Gül de, "Türkiye açısından mobilya sektörü özellikle; ihracatın fazla olmasının ötesinde, emek yoğun bir sektör olması, hammaddesinin yerli malzemeler olması açısından da çok kıymetli. İnanıyorum ki fuarımızın ilave alanları da yapıldığında dünyadaki sayılı fuarlardan bir tanesi olacak" dedi. Mobilyanın yeni ticaret başkentini İstanbul olduğunu belirten TİM Başkanı Mustafa Gültepe, "Bugün Köln Fuarı zayıflarken, Milano yerinde sayarken; İstanbul Mobilya Fuarı büyüyorsa, koleksiyonlarımızı sergilemeye salonlar yetmiyorsa, dünyanın dört bir yanından binlerce alıcı buraya geliyorsa bunun tek bir anlamı var. Mobilyanın yeni ticaret başkenti İstanbul'dur. Kaliteli bir ürün üretmek için sadece yarı. O ürünü hak ettiği şekilde tanıtabildiğimizde, doğru alıcıyla buluşturduğumuzda işi tamamlamış oluyoruz. İstanbul Mobilya Fuarı'nda işte tam da bunu yapmaya çalışıyoruz. Türk mobilya sektörünün üretim ve tasarım gücünü, kalitesini dünyanın dört bir yanından gelen alıcılara tanıtıyoruz" diye konuştu.

STRATEJİK HEDEF PAZARIMIZ BÜYÜYOR

İTO Başkanı Şekib Avdagiç de, "Verimliliğiyle, kalitesiyle ve ihracat kapasitesiyle Türk mobilya sektörü adından söz ettiriyor. Bunun önemli bir nedeni var. Mobilya sektörümüz çağın gereklerine adapte olmayı başaran sektörlerin başında geliyor. Kamu-özel sektör ve tasarım ekosistemimiz birlikte hareket ettiğinde ve ayrıca dijital ve yeşil dönüşümü gerçekleştirdiğimizde mobilya sektörümüz, Türk tarzını tüm dünyada yaygınlaştıracaktır. Mobilyada rekabetin sadece fiyata odaklanıldığını düşünmüyorum. Fiyatla birlikte, nitelikli ürün, hızlı teslimat, güçlü tasarım ve daha da önemlisi 'güvenilir tedarikçi' kimliği de önemlidir. Bu özellikler bizde var ve bizim sektördeki en büyük avantajlarımızdır. Son rakamlar gösteriyor ki, Kuzey Amerika ve Avrupa pazarları dünya mobilya ticaretindeki yüksek talep düzeylerini koruyor. Yani bizim gibi ihracatçı ülkeler açısından "stratejik hedef pazarlar" olmayı sürdürüyorlar. İstanbul Mobilya Fuarı'nı bu hedeflere ulaşılacağına müjdecisi olarak görüyorum" ifadesini kullandı.

MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİYLE YURDA DÖNÜŞ HAREKÂTI HIZLANDI

ASELSAN GENEL MÜDÜRÜ AHMET AKYOL, 125 TEKNİK NİTELİKLİ PROFESYONELİN MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİNE İNANARAK YURT DIŞINDAN TÜRKİYE'YE DÖNDÜĞÜNÜ VE ASELSAN'IN KADROLARINA KATILDIĞINI SÖYLEDİ



ASELSAN GENEL MÜDÜRÜ **AHMET AKYOL**, CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'IN ASELSAN'I TÜRK SAVUNMA SANAYİNİN KALBİ OLARAK TANIMLADIĞINI SÖYLEDİ.

ASELSAN Genel Müdürü Ahmet Akyol, 125 teknik nitelikli profesyonelin yurt dışından Türkiye'ye dönerek ASELSAN kadrosuna katıldığını söyledi. Akyol, bu dönüşlerin, Türkiye'nin Milli Teknoloji Hamlesi vizyonuna duyulan güvenin bir göstergesi olduğunu ifade ederek, "Bütün bu başarıların altında iyi yetişmiş insan kaynağı var. Türkiye'nin en iyi kadrolarıyla çalışıyoruz. En iyi eğitimleri verip, beraber dünya çapında işler yapıyoruz. Bugünlerde yurt dışından yoğun başvuru alıyoruz. Markamıza, başarı hikâyemize, Türkiye'nin, ASELSAN'ın

ortaya koyduğu bu vizyona inanan gençlerimiz adım adım ASELSAN'a katılıyorlar. Bugün itibarıyla sadece 11 ayda 125 arkadaşımız yurda dönüp ASELSAN'da işe başladı. Milli Teknoloji Hamlesi'ne inanan bütün arkadaşlarımız için ortamlar oluşturmaya devam edeceğiz" dedi.

13 BİN KİŞİLİK BÜYÜK BİR AİLEYİZ
ASELSAN'ın 14 Kasım 1975'te Ankara'da bir apartman dairesinde 4 kişiliyle başlayan yolculuğunun, bugün 50. yılında 13 bin kişilik bir aileye dönüştüğünü söyleyen Akyol, şirketin 25 ülkede fiilen operasyon yürüttüğünü, fabrikaları,

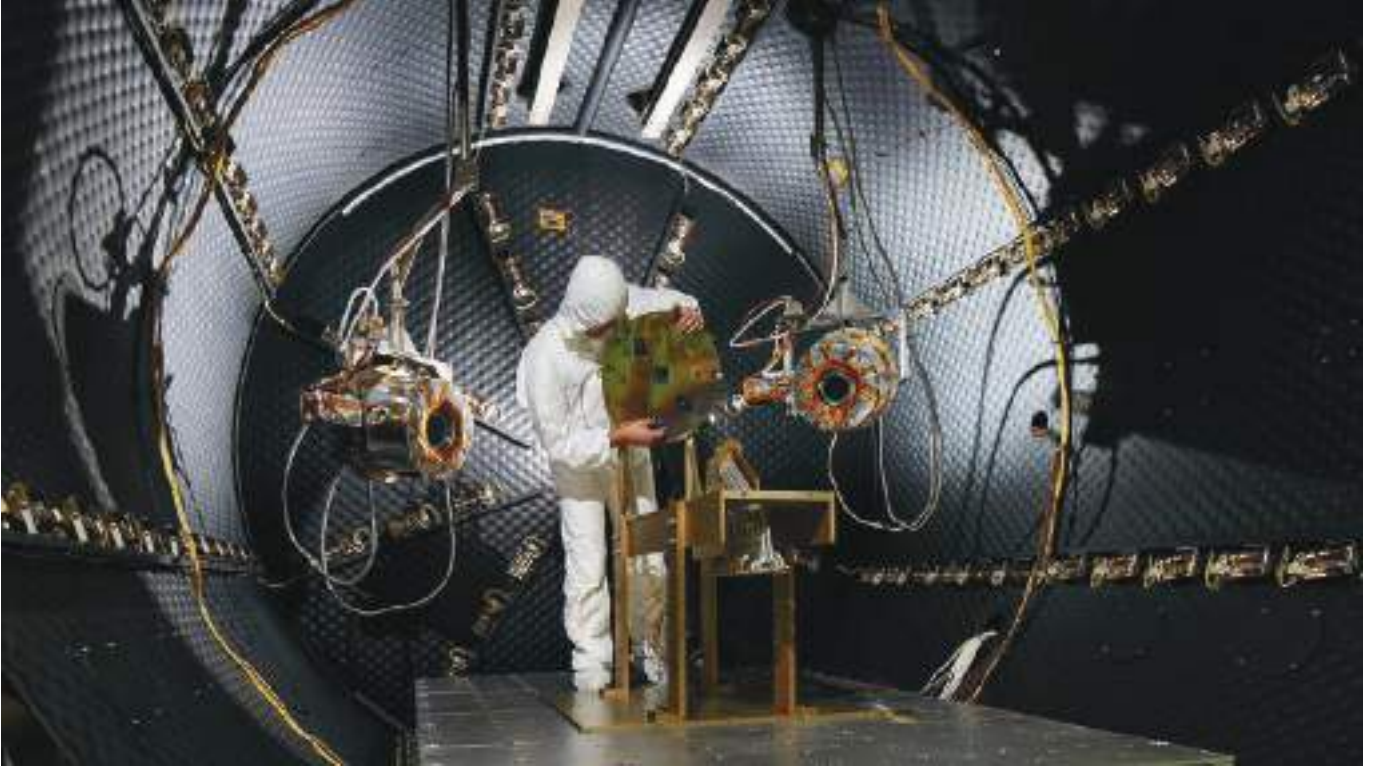
tesisleri olduğunu, bunun da ötesinde Anadolu'nun 4-5 şehrinde aktif üretim yaptığını dile getirdi. ASELSAN'ın 50. yılını hem finansal hem teknolojik başarılarla kutladıklarını belirterek, Anadolu'ya yayılan üretim kabiliyetlerinin bu başarıların temel taşlarından biri olduğunu ifade etti.

1 TRİLYON TL'YE ULAŞAN İLK TÜRK ŞİRKETİ

Akyol, ASELSAN'ın bu yıl Borsa İstanbul'da 1 trilyon TL'ye ulaşan ilk Türk şirketi olduğunu hatırlattı. Şirketin Türkiye'nin en değerli, Avrupa'nın 8., dünyanın ise 20. en değerli savunma şirketi olduğunu belirterek bu başarının ASELSAN'ın 50 yıllık hikâyesinin ulaştığı seviyeyi gösterdiğini söyledi. Gelecek 50 yıl için hazırlanan ASELSAN NEXT programının adım adım hayata geçtiğini ifade eden Akyol, yılda 30'un üzerinde yeni ürün çıkardıklarını ve şirketin büyüme hızında güçlü bir momentum yakalandığını anlattı. Akyol, "Ben tekrar bugüne kadar emek veren bütün çalışanından, amirine bütün arkadaşlarımızı tebrik ediyorum, teşekkür ediyorum. Hakkın rahmetine kavuşan bütün eski ASELSAN'lıları bu vesileyle tüm şehit ve gazilerimizi rahmetle anıyorum" diye konuştu.

İHRACAT SÖZLEŞMELERİNDE YÜZDE 171 ARTIŞ

Akyol, Türkiye'nin 20 yıl önce dünyanın en çok savunma ürünü ithal eden ilk 10 ülkesi arasında bulunduğunu, bugün ise en fazla savunma ürünü ihraç eden 10-11 ülke arasına yükseldiğini aktardı. ASELSAN'ın doğrudan ve dolaylı ihracat yaptığını belirten Akyol, ilk 9 ayda imzalanan ihracat sözleşmelerinin geçen yıla



göre yüzde 171 arttığını söyledi. Akyol, sözlerini şöyle sürdürdü: "ASELSAN olarak sektörün kalbi olma vizyonu ile gemilerin üzerindeki radarlardan kara araçlarımızın üzerindeki kulelere, SİHA'lardaki kameralardan füzelerin arayıcı başlıklarına her yerde yer alıyoruz. Aslında Türkiye'nin ihraç ettiği her üründe bir nevi ASELSAN ürününü biz mutlaka görüyoruz."

ASELSAN TÜRK SAVUNMA SANAYİNİN KALBİ ASELSAN

Kızılelma'dan atılan Gökdoğan Hava-Hava Füzesi testine tanıklık etmenin kendisi için unutulmaz bir an olduğunu belirten Akyol, Kızılelma'nın düşük görünür-lük, sensör kabiliyetleri, otonomi ve yapay zekâ destekli sürüş teknikleriyle "oyun değiştirici" bir sistem olduğunu söyledi. ASELSAN'ın bu projede AESA radar, arayıcı başlık, data link, dost-düşman tanıma sistemi, telsizler ve radarlar gibi kritik unsurları sağladığını aktardı. BAYKAR ile "tek bir vücudun parçaları gibi" çalıştıklarını ifade etti. Konuşmasında, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ASELSAN'ı "Türk savunma sanayisinin kalbi" olarak tanımladığı ifadeye yer vererek, bunun kurum açısından taşıdığı anlamı vurguladı.



MİLLİ MUHARİP UÇAĞI KAAAN'DAKİ GÖREVLERİNİN 'KAAAN'I BİLGE KAAAN YAPMAK OLDUĞUNU DİLE GETİREN ASELSAN GENEL MÜDÜRÜ AHMET AKYOL, BU ALANDA ÜRÜNLERİN ÖNEMLİ BİR KISMININ ÇIKTIĞINI, BAZILARININ İSE TUSAŞ'TA ENTEGRASYON AŞAMASINDA OLDUĞUNU SÖYLEDİ

AVRUPA'NIN EN BÜYÜK ENTEGRE TESİSİ

Akyol, Çelik Kubbe'nin yıllara yayılan radar, haberleşme, navigasyon, komuta kontrol ve elektronik harp birikiminin üzerine inşa edildiğini söyledi. Sistemin temelinde ASELSAN'ın geliştirdiği yapay zekâyı dayanan bir yazılım ve askeri 5G tabanlı bir ağ bulunduğunu aktardı. Ankara'daki tesisin Avrupa'nın en büyük entegre hava savunma tesisi olduğunu vurgulayarak, farklı frekanslarda radarlar,IRST sensörleri ve elektronik harbin aynı yapıda birleştirildiğini ifade etti. Cumhurbaşkanının katıldığı törende 47 adetlik yeni teslimatı gerçekleştirdiklerini, önümüzdeki yıl bunun iki katından fazla sistemi teslim edeceklerini açıkladı.

EJDERHA GELECEK YIL ENVANTERDE OLUR

Çelik Kubbe'nin unsurlarından biri olan Ejderha sisteminin, sürü saldırılara ve FPV dronelere karşı yüksek etkili bir çözüm sunduğunu söyleyen Akyol, ASELSAN'ın solid state ve vakum elektronij alanlarındaki uzun yıllara dayanan birikiminin bu ürüne yansıdığını belirtti. Ejderha'nın düşük adetli seri üretim aşamasına geldiğini ve önümüzdeki yıl ürünlerin çıkacağını ifade etti.



KAAN'I BİLGE KAAN YAPMA GÖREVİ

Akyol, 5. nesil uçaklarda düşük görünürlük kadar uçağın üzerinde taşıdığı elektronik sistemlerin ve bu sayede etki edebildiği hedeflerin de kritik olduğunu vurgulayarak, Kaan'daki sensörlerin tamamını ASELSAN'ın geliştirdiğini ve ürettiğini söyledi. Navigasyon sistemlerinden pilot kaskına, çok kompleks AESA radardan elektronik harp sistemlerine, elektrooptik süittenIRST ve haberleşme sistemlerine kadar uçağın adeta uçtan uca ASELSAN tarafından donatıldığını ifade etti.

"Bizim Kaan'daki görevimiz Kaan'ı Bilge Kaan yapmak" diyen Akyol, ürünlerin önemli bir kısmının çıktığını, bazılarının ise TUSAŞ'ta entegrasyon aşamasında olduğunu belirtti. Akyol, tasarlanan tüm sistemlerin düşük görünürlük felsefesine göre geliştirildiğini aktardı.

ASELFLIR AİLESİ ÇOK HIZLI GELİŞTİ

Ambargolara karşı geliştirilen ASELFLIR-600'ün, SİHA'lara 150 km'nin üzerindeki mesafelerde tespit ve lazer işaretleme yeteneği kazandırdığını söyleyen Akyol, ASELFLIR-500'ün 100. ürününün teslim edildiğini belirtti. ASELFLIR-600'ün uçuşlarının sürdüğünü

nü ve seri üretimin de başladığını aktardı. BAYKAR ile sık uçuş imkânının bu gelişimi hızlandırdığını da vurguladı.

SAĞLIK YENİ STRATEJİK YATIRIM ALANIMIZ

ASELSAN'ın tıbbi cihaz alanını stratejik yatırım konusu olarak seçtiğini söyleyen Akyol, ventilatör, OED cihazı ve mobil röntgen dahil pek çok ürünün teslim edildiğini belirtti. 11-12 yeni ürünün daha aileye katılacağını, Türkiye'nin bu alanda

bağımsızlığına katkı sunmayı hedeflediklerini ifade etti. Özellikle Avrupa'nın bu alanda ciddi bir pazar olduğunu ifade eden Akyol, mobil röntgen cihazını da Sağlık Bakanlığı'na teslim ettiklerini söyledi.

Savunma sanayi ekosisteminde SAHA İstanbul'un ana şemsiye görevi gördüğünü dile getiren Akyol, SAHA 2026 Uluslararası Savunma Havacılık ve Uzay Fuarı'nda yeni ürünler sergileyeceklerinin müjdesini verdi.



ZİRAAT BANKASI İLE TÜBİTAK ARASINDA SİBER ANLAŞMA

ZİRAAT BANKASI KRIPTO VARLIK SAKLAMA ALTYAPISI VE İLERİ TEKNOLOJİDE YÜRÜTÜLECEK ORTAK ÇALIŞMALARA İLİŞKİN TÜBİTAK İLE KAPSAMLI İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI. ANLAŞMA SİBER GÜVENLİK, BÜYÜK VERİ, YAPAY ZEKÂ, BLOKZİNCİR VE KUANTUM BİLİŞİM GİBİ ALANLARI İÇERİYOR

Ziraat Bankası ile TÜBİTAK arasında, kripto varlık saklama altyapısı ve ileri teknoloji alanlarında yürütülecek ortak çalışmalara ilişkin kapsamlı İş Birliği Protokolü imzalandı. Protokol; siber güvenlik, büyük veri, yapay zekâ, blokzincir, dijital varlık teknolojileri ve kuantum bilişim gibi kritik alanlarda ortak ürün ve teknoloji geliştirme hedeflerini ihtiva ediyor. İş birliği kapsamında iki kurumun finansal ve teknolojik yetkinliklerinin bir araya getirilmesiyle, Türkiye'nin dijital finans alanında daha güçlü, güvenli ve rekabetçi bir konuma ulaşması amaçlanıyor. Yerli ve milli teknolojilerin geliştirilmesine yönelik söz konusu ortak çalışmalar; kriptografi, yüksek teknoloji üretimi ve finansal altyapı tasarımı alanlarında stratejik bir Ar-Ge ekosisteminin oluşmasına katkı sağlayacak.

FİNANSAL TEKNOLOJİ ADIMI

Ziraat Bankası Genel Müdürü Alpaslan Çakar, protokolün Türkiye'nin finansal teknoloji kapasitesi açısından çok önemli olduğuna dikkat çekti. TÜBİTAK ile gerçekleştirilen iş birliğinin Türkiye'nin dijital finans ekosistemini güçlendirecek stratejik bir adım olduğuna vurgu yapan Çakar, "Yerli ve milli teknoloji üretme kapasitemizi artırarak, blokzincir tabanlı dijital varlık saklama altyapısında ulusal bir standart oluşturmayı hedefliyoruz. Bu projeyle birlikte finansal teknolojilerde yenilikçi çözümler üretme kararlılığımızı bir kez daha ortaya koyuyoruz. Ayrıca siber güvenlik-ten yapay zekâyâ, büyük veriden kuantum teknolojilerine kadar geniş bir teknoloji yelpazesinde geliştirilecek ortak ürünlerin, Ziraat Finans Grubu'nun dijital dönüşüm



ZİRAAT BANKASI GENEL MÜDÜRÜ **ALPASLAN ÇAKAR** VE TÜBİTAK BAŞKANI **PROF. DR. ORHAN AYDIN** BİRLİKTELİĞİN MİLLİ TEKNOLOJİDE YENİ ADIMLARIN HABERCİSİ OLDUĞUNU SÖYLEDİLER.

vizyonuna da büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi. Stratejik iş birliğinin bugünün değil geleceğin finansal güvenlik ve teknoloji standartlarını şekillendirecek bir ortaklığı temsil ettiğini dile getiren Çakar, "TÜBİTAK'ın yüksek teknoloji üretim gücü ile Ziraat Bankası'nın finans alanındaki deneyimini bir araya getirerek, sektöre yön verecek projeleri hayata geçireceğiz" diye konuştu.

MİLLİ TEKNOLOJİ HAMLESİ

TÜBİTAK BİLGEM'in mevcut kazanım ve yetenekleri ile Ziraat Bankası'nın finans alanındaki tecrübesini bir araya getiren iş birliği protokolünü, kurumlar arasındaki teknolojik paydaşlığın değerli

bir adımı olarak gördüklerini vurgulayan TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Orhan Aydın da, "Milli Teknoloji Hamlesi vizyonumuz çerçevesinde, ilk etapta dijital varlıkların güvenli bir şekilde saklanarak yönetilmesini sağlayacak sistemin geliştirilmesini hedefliyoruz. Ortak çalışma kültürümüzün bir parçası olan bu proje; blokzincir, siber güvenlik, yapay zekâ ve büyük veri gibi alanlarda gelecekte yapılabilecek yeni çalışmalara da zemin teşkil edecektir. Yazılım geliştirme ve teknik destek süreçlerini kapsayan bu uzun vadeli iş birliğinin, Ziraat Finans Grubu'nun yurt içi ve yurt dışındaki hizmet ağına teknik bir katkı sağlamasını ve ülkemizin dijital altyapı çalışmalarına fayda sunmasını temenni ediyoruz" ifadelerini kullandı.

CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN: SAĞLIK ALANINDA ARTIK FARKLI BİR LİĞİN OYUNCUSUYUZ

İSTANBUL ÇEKMEKÖY'DE MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU'NA AİT HASTANE, CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN TARAFINDAN HİZMETE AÇILDI. HASTANE ÖZELLİKLE NÜKLEER TIP VE NÜKLEER TEDAVİNİN UYGULAMAYA ALINDIĞI ONKOLOJİ MERKEZİ İLE DİKKAT ÇEKİYOR. CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN, AÇILIŞTA YAPTIĞI KONUŞMADA, SADECE İSTANBUL'DA YAPILAN SAĞLIK YATIRIMLARININ 170 MİLYAR LİRAYA ULAŞTIĞINI SÖYLEDİ



MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ'NİN AÇILIŞINDA **CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN**, SAĞLIK BAKANI **KEMAL MEMİŞOĞLU**, MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI **PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ** VE HASTANE BAŞHEKİMİ **PROF. DR. NİLGÜN TEKKEŞİN** AÇILIŞ KURDELASINI BİRLİKTE KESTİ.

Medistate Sağlık Grubu'nun bünyesinde yer alan Medistate Çekmeköy Hastanesi hizmet vermeye başladı. Hastanenin resmi açılışı Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından gerçekleştirildi. Hastane bünyesinde nükleer tıp ve nükleer tedavi uygulamalarının yürütüldüğü bir onkoloji merkezi yer alıyor. Cumhurbaşkanı Erdoğan, Medistate Çekmeköy Hastanesi açılışında yaptığı konuşmasında, "Her açıdan donanımlı ve modern bir hastanemizi, İstanbul'a kazandırmanın heyecanını paylaşmak üzere bir aradayız. Açılışını yaptığımız Medistate Çekmeköy Hastanesi'nin, ilçemize, İstanbul'umuza ve İstanbullu kardeşlerimize hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

150 YATAKLI SAĞLIK KOMPLEKSİ

Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu, Medistate Sağlık Grubu Kurucu Başkanı Prof. Dr. Eyüp Gümüş, Medistate Çekmeköy Hastanesi Başhekimi Prof. Dr. Nilgün Tekkeşin ve çok sayıda davetlinin de hazır bulunduğu açılış töreninde Cumhurbaşkanı Erdoğan konuşmasına şöyle devam etti: "Hastanemiz; 150 hasta yatağı, 16 genel yoğun bakım, 13 yenidoğan yoğun bakım yatağı, 43 poliklinik, fizik tedavi ve rehabilitasyon ünitesi, kapsamlı acil servisi, 4 diş polikliniği ve 7 ameliyathanesiyle ilçemize ve şehrimize hizmet verecektir. Ayrıca hastanemizde, nükleer tıp ve nükleer tedavi uygulamalarının yürütüldüğü bir onkoloji merkezi de bulunmaktadır. İnşa edilecek 50 yataklı Nörolojik Bilimler Merkezi ile

“

ERDOĞAN, TÜRKİYE'DE TOPLAM 1539 SAĞLIK KURULUŞU, 270 BİNİN ÜZERİNDE YATAK KAPASİTESİ VE 49 BİNE YAKLAŞAN YOĞUN BAKIM ÜNİTESİYLE SAĞLIK HİZMETLERİNİN 7 GÜN 24 SAAT ESASINA GÖRE SUNULDUĞUNU İFADE ETTİ, "HİZMETİN DEVLETİ-ÖZELİ OLMAZ" DEDİ.



KÜÇÜK ŞİRİN'DEN, ERDOĞAN'A BİR BUKET ÇİÇEK

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN İLE SAĞLIK BAKANI KEMAL MEMİŞOĞLU, HASTANE GİRİŞİNDE MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ VE EŞİ SEVTAP GÜMÜŞ TARAFINDAN KARŞILANDI. PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ'ÜN KIZI ŞİRİN GÜMÜŞ, BU ESNADA CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN'A BİR BUKET ÇİÇEK SUNDU. ERDOĞAN'IN, OLDUKÇA MUTLU OLDUĞU OBJEKTİFLERE YANSIDI.



MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI **PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ**, MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ'NİN AÇILIŞINA KATILIMINDAN DOLAYI **CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN**'A, MERSİNLİ CAM USTASININ EL İŞÇİLİĞİ İLE YAPTIĞI VE ÜZERİNDE BİSMİLLAH-MAŞALLAH YAZILI SANAT ESERİNE TAKDİM ETTİ.

hastanenin yatak kapasitesinin 200'e çıkarılacağını öğrenmekten memnuniyet duydum. Bu modern hastanede sağlık hizmeti alacak tüm kardeşlerimize şimdiden acil şifalar diliyorum. Burada görev yapacak doktorlarımıza, hemşirelerimize, diğer sağlık ve idari personelimize Cenab-ı Allah'tan başarılar temenni ediyorum. Hayata geçirilmesinde emeği olan herkese, bilhassa da Medistate Sağlık Grubu'na teşekkür ediyorum."

HİZMETİN ÖZELİ-DEVLETİ OLMAZ

Erdoğan, "ülkeye hizmetin, devleti-özel olmaz" vurgusu yaparak şunları söyledi: "Türkiye'nin gelişmesine, kalkınmasına ve Türkiye Yüzyılı hedeflerine bir adım daha yaklaşmasına katkı sağlayan her türlü çaba takdire şayandır. Eskiden olduğu gibi sermayeyi renklerine göre tasnif etmeyen; yatırımcılar arasında yerli-yabancı ayırma gitmeyen, ülkenin hayrına olacak her işi, her projeyi destekleyen bir iktidar olarak bu

yatırımları çok kıymetli görüyoruz. Özellikle sağlık alanında vatandaşlarımızın kaliteli sağlık hizmetlerine erişimini kolaylaştıran her türlü çabayı takdirle karşılıyoruz. Bunun ne kadar isabetli bir yaklaşım olduğunu pek çok kez gördük. Biliyorsunuz, etkilerini hâlen atlamadığımız küresel bir salgın yaşadık. Tüm dünyayı kasıp kavuran ve milyonlarca insanın hayatını kaybettiği bu salgın, ülkelerin hem ekonomisini hem de sağlık sistemlerini test etti. Sağlık sistemi zayıf olan ülkeler, salgın döneminde ağır bedeller ödedi. Senelerdir bize örnek gösterilen, muhalefetin hâlâ öve öve bitiremediği Avrupa'da hangi trajik sahnelerin yaşandığını hepimiz hatırlıyoruz. Türkiye, son asrın en büyük sağlık krizi olan koronavirüs salgınına en iyi yöneten ülkelerden biri oldu. Bu süreçte, kamu-özel ayrımı olmaksızın sağlık altyapısının ne kadar önemli olduğunu hepimiz bizzat tecrübe ettik."

FARKLI LİĞİN OYUNCUSUYUZ

Kamu ve özel hastane ve sağlık kuruluşla-

rıyla Türkiye'nin salgını başarıyla yönettiğini ve kritik bir rol üstlendiğini, yine 6 Şubat depremlerinde de aynı hassasiyetin devam ettiğini dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Acil afet durumlarında özel hastanelerimiz, Sağlık Bakanlığımızın yürüttüğü koordinasyonla ciddi bir yük aldı. Buradaki hizmet bedelleri devletimiz tarafından karşılanarak, en iyi sağlık hizmetini ilave bir maddi külfet oluşturmada halkımıza sunduk. Türkiye, bu alanda öncü ve örnek bir ülke olduğunu son yıllarda defalarca gösterdi. Sağlık alanında artık farklı bir ligin oyuncusuyuz. Bundan da ülkemiz adına kıvanç duyuyoruz" dedi.

SAĞLIĞA MİLYARLIK YATIRIM

"İnsanı yaşat ki devlet yaşasın" düsturuyla son 23 yıldır çalıştıklarını ve bunun en güzel örneklerinden birinin sağlık olduğuna dikkat çeken Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Sağlık hizmetlerinin standardını sadece belirli bir kesim için, sadece belirli bir bölge için değil; tüm Türkiye'de yukarı çektik. Aile hekimliği sistemimizle, devlet hastanelerimiz, şehir hastanelerimiz, özel hastanelerimiz ve üniversite hastanelerimizle çok güçlü bir altyapı oluşturduk. Bugün Türkiye, toplam 1539 sağlık kuruluşu, 270 binin üzerinde yatak kapasitesi ve 49 bine yaklaşan yoğun bakım yatağıyla vatandaşına kesintisiz sağlık hizmeti sunan bir ülkedir. Sadece İstanbul'da, son 23 yılda 35 yeni hastane, mevcut hastanelere 24 ek hizmet binasıyla ve 18 güçlendirme çalışmasıyla toplam 77 hastane inşa ettik. Hastane yapmakla yetinmedik. 12 ağız ve diş sağlığı merkezi, 103 birinci basamak sağlık tesisi, son 5 yılda 3'ü şehir hastanesi olmak üzere 7 büyük hastaneyle İstanbul'un sağlık yükünü hafiflettik. Hizmete hazır hastanenin bağlantı yollarını yapmaktan bile aciz olanlara rağmen bunları başardık. İstanbul'da sağlık yatırımlarımızın toplam bedeli 170 milyar lirayı buldu. Hâlihazırda devam eden 37 projemiz tamamlandığında, inşallah bu rakam 250 milyar liraya çıkacak" bilgisini verdi.

SAĞLIKTA KİLİT NOKTA PERSONEL

İstanbul'da toplam hekim sayısını yüzde 134, ebe-hemşire sayısını ise yüzde 311 oranında artırdıklarını altını çizen Erdoğan, "Bugün Türkiye genelinde 234 bin hekim, 264 bin hemşire olmak üzere toplam 1 milyon 470 bin sağlık çalışanımız; İstanbul'da ise 52 bine yakın hekimimiz ve

MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ
150 YATAK, 16 GENEL YOĞUN BAKIM,
13 YENİDOĞAN YOĞUN BAKIM
ÜNİTESİ, 43 POLİKLİNİK, FİZİK TEDAVİ
VE REHABİLİTASYON BİRİMİ, ACİL
SERVİSİ, 4 DIŞ POLİKLİNİĞİ VE 7
AMELİYATHANESİYLE HİZMET VERİYOR.



51 bini aşkın ebe ve hemşiremiz milletimize hizmet veriyor. Türkiye’de bir günde 3 milyon muayene gerçekleştiriyoruz. Ayrıca İstanbul’da 79 bin vatandaşımıza evde sağlık hizmeti ulaştırıyoruz. Sağlıkta kilit nokta personeldir” dedi.

ŞİFAYI TÜRKİYE’DE ARIYORLAR

Tüm bu yatırımlar neticesinde Türkiye ve İstanbul’un sağlık turizminde ciddi bir ivme yakaladığını dile getiren Cumhurbaşkanı Erdoğan, “Daha önce vatandaşlarımız, daha kaliteli teşhis ve tedavi için yurt dışına giderken; bugün dünyanın her yerinden insanlar Türkiye’ye geliyor. Her yıl milyonlarca misafirimiz, hastalığının şifasını ülkemizde arıyor. 2025’in 3. çeyrek verilerine göre, yılın ilk 9 ayında sağlık hizmeti almak amacıyla ülkemizi ziyaret eden kişi sayısı 1,1 milyona ulaştı. Sağlık turizmi gelirimiz ise 2 milyar 200 milyon dolara yaklaştı. Sağlıkta başta olmak üzere estetikle ilgili birçok alanda İstanbul, adeta bir marka hâline geldi. Bunlar gelecek açısından umut verici rakamlardır” ifadelerini kullandı.



MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ BAŞHEKİMİ PROF. DR. NİLGÜN TEKKEŞİN, TIBBİ BİYOKİMYA ALANINDA KULLANILAN GÜNCEL CİHAZLARLA DONATILMIŞ VE İLGİLİ MEVZUATA UYGUN ALTYAPIYA SAHİP BİR LABORATUVARIN HASTANE BÜNYESİNDE HİZMETE ALINDIĞINI BELİRTTİ.



MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI
PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ:

“ONKOLOJİ ALANINDA RADYASYON VE NÜKLEER TIP TEDAVİLERİNDE ÖNEMLİ BİR YATIRIM YAPTIK”

RÖPORTAJ: BİLAL KOÇAK



15 YIL ÖNCE HİZMETE BAŞLAYAN MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU'NUN BÜNYESİNDE MEDİSTATE KAVACIK İLE YENİ AÇILAN MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANELERİ YER ALIYOR

Sağlık sektöründe 15'inci yılını tamamlayan Medistate Sağlık Grubu yatırımlarına devam ediyor. Medistate Kavacak ve Medistate Çekmeköy hastaneleriyle hizmet veren grup 'Sağlığınız değerlidir' mottosuyla faaliyetlerini sürdürüyor. Nükleer tıp ve tedavinin uygulandığı onkoloji merkeziyle öne çıkan Medistate Çekmeköy Hastanesi, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katıldığı törenle hizmete açıldı. Medistate Sağlık Grubu Kurucu Başkanı Prof. Dr. Eyüp Gümüş, grubun faaliyetleri, yatırımları ve hedefleriyle ilgili Ekovitrin'in sorularını yanıtladı.

◆ **Sayın Gümüş, sağlıkta hangi ilkeleri önceliyorsunuz? Başarınızın arkasındaki en önemli saikler anlatabilir misiniz?**

Medistate Hastanesi'nin sağlık alanındaki 15. yılı, yalnızca bir zaman diliminin geride bırakılması değil; güven, emek, bilim ve insan odaklı hizmet anlayışıyla örülmüş güçlü bir yolculuğun anlamlı bir dönüm noktasıdır. Kurulduğu ilk günden bu yana "sağlıkta kalite ve erişilebilirlik" ilkesini temel alan Medistate, binlerce hastanın hayatına dokunmuş, sağlık hizmetlerinde güvenilen bir marka haline gelmiştir. Grubumuz sağlık yolculuğuna çıktığı ilk günden itibaren modern tıbbın gerekliliklerini yakından takip eden, etik değerlere bağlı ve hasta güvenliğini merkeze alan bir anlayışla hizmet sunmayı ilke edinmiştir. Medistate'nin başarısının arkasındaki en önemli güçlerden biri, nitelikli insan kaynağıdır. Alanında deneyimli hekimler, özveriyle görev yapan hemşireler, sağlık personeli ve idari kadrolar yer almaktadır. Bu kadro, ortak bir amaç

“

PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ, 15 YIL ÖNCE HİZMETE BAŞLAYAN MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU'NUN, KURULDUĞU İLK GÜNDEN İTİBAREN SAĞLIKTA KALİTE VE ERİŞİLEBİLİRLİK İLKESİNİ TEMEL ALDIĞINI, ÇEKMEKÖY HASTANESİ İLE BİRLİKTE ONKOLOJİ VE NÜKLEER TİP TEDAVİSİNDE ÖNEMLİ BİR YATIRIMI HAYATA GEÇİRDİKLERİNİ BELİRTİ.

etrafında birleşerek 15 yıl boyunca aynı kararlılıkla hizmet vermiştir. Ekip çalışması-na dayalı bu yapı, multidisipliner yaklaşımı güçlendirmiş ve hasta memnuniyetini en üst seviyeye taşımıştır.

MEDİSTATE GRUBU'NUN HEDEFLERİ
◆ **Her kuruluşun ileriye dönük hedefleri olduğu gibi grubunuzun da mutlaka plan ve projeleri vardır. Bunlardan bahsedebilir misiniz?**

Medistate Sağlık Grubu hastanelerinin hedefleri, çağdaş tıbbın sunduğu imkânları insan odaklı bir hizmet anlayışıyla birleştiren, sürdürülebilir ve güvenilir bir sağlık sistemini hayata geçirme vizyonu etrafında şekillenmektedir. Grup, faaliyet gösterdiği tüm bölgelerde bireylerin sağlık hizmetlerine kolay, hızlı ve eşit biçimde ulaşabildiği; bilimsel, etik ve kaliteli sağlık hizmeti sunan güçlü bir sağlık ağı oluşturmayı amaçla-





MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI **PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ**, EKOİTRİN YAYIN KURULU ÜYESİ **BİLAL KOÇAK**'A YAPTIĞI AÇIKLAMADA, SAĞLIK GRUBU OLARAK EKİP ÇALIŞMASINA DAYALI MULTİDİSİPLİNER YAKLAŞIMI GÜÇLENDİRİMİŞ BİR YAPIYLA, HASTA MEMNUNİYETİNİ EN ÜST SEVİYEYE TAŞIDIKLARINI SÖYLEYEDİ.

maktadır. Medistate Sağlık Grubu hastanelerinin hedefleri; bilimsel, güvenilir ve insan odaklı sağlık hizmetlerini yaygınlaştırmak, hasta ve çalışan memnuniyetini en üst düzeyde tutmak ve faaliyet gösterdiği bölgelerde sağlık alanında güvenilir bir hizmet anlayışıyla faaliyet göstermeyi hedefliyor. Medistate Sağlık Grubu, bugün olduğu kadar gelecekte de toplum sağlığına değer katmayı ve sürdürülebilir sağlık çözümleri sunmaya çalışıyor.

TAM TEŞEKKÜLLÜ HASTANE

◆ **İstanbul'da sağlık grubunuza bir hastane daha eklediniz. Medistate Çekmeköy Hastanesi'nin hizmet alanlarını anlatabilir misiniz?**

Yaklaşık 22.000 metrekarelik geniş bir alan üzerine kurulu olan Özel Medistate Çekmeköy Hastanesi, ferah mimarisi ve işlevsel tasarımıyla hasta ve hasta yakınlarının konforunu ön planda tutmaktadır. Ayakta ve yatarak tedavi hizmetlerinin bir arada, etkin ve koordineli şekilde sunulduğu hastanede; tanıdan tedaviye, rehabilitasyondan takibe kadar tüm süreçler titizlikle planlanmıştır. İleri teknolojiye sahip tıbbi cihazlar ve

güncel tıp uygulamaları sayesinde, teşhis ve tedavi süreçlerinde hız, doğruluk ve güvenlik esas alınmaktadır. Medistate Çekmeköy Hastanesi, sahip olduğu güçlü altyapı ve kapsamlı hizmet birimleriyle yalnızca bugünün değil, geleceğin sağlık ihtiyaçlarına da yanıt vermek üzere planlanmış modern bir sağlık merkezi olarak öne çıkmaktadır. 43 poliklinik, toplam 150 hasta yatağı kapasitesiyle hizmet veren hastanemiz, 16 genel yoğun bakım ve 13 yeni doğan yoğun bakım yatağıyla, kritik durumdaki hastalar ve hayata yeni başlayan bebekler için bakım imkânı sunmaktadır. Hastanemiz 4 dış polikliniği ve 7 ameliyathane, tanı ve tedavi süreçleriyle hizmet verecek.

NÜKLEER TIP VE ONKOLOJİ HİZMETİ

◆ **Sayın Cumhurbaşkanı tarafından hizmete açılan Medistate Çekmeköy Hastaneniz, daha çok hangi yönüyle öne çıkıyor?**

Medistate Çekmeköy Hastanesi'nde onkoloji alanında sağlık hizmetleri sunulmaktadır. Hastane bünyesinde yer alan onkoloji merkezi, nükleer tıp ve nükleer tedavi uygulamalarının gerçekleştirilebildiği, ileri teknoloji altyapısına sahip bir birim olarak planlanmıştır. Bu merkezde, kanser tanı ve tedavi süreçlerinin koordineli şekilde yürütülmesi amaçlanmaktadır. İlerleyen



MEDİSTATE SAĞLIK GRUBU KURUCU BAŞKANI **PROF. DR. EYÜP GÜMÜŞ**: "KAVACIK HASTANEMİZDE AÇILDIĞI GÜNDEN BU YANA ROBOTİK CİHAZLARI GEREKEN ALANLARDA KULLANIYORUZ. GELİŞEN TEKNOLOJİYLE BİRLİKTE ROBOTİK CİHAZLARIN SAĞLIK ALANINDAKİ KULLANIMININ DAHA DA YAYGINLAŞMASINI, "SAĞLIK TEKNOLOJİLERİNDEKİ GELİŞMELERİN ÖNEMLİ BİR PARÇASI OLARAK DEĞERLENDİRİYORUM" DEDİ.



CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN TARAFINDAN HİZMETE AÇILAN MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ MODERN MİMARİSİ İLE DİKKAT ÇEKİYOR.

dönemde hayata geçirilmesini planladığımız 50 yataklı Nörolojik Bilimler Merkezi ile bu hastanemizin toplam yatak kapasitesi 200'e çıkarılacak ve nörolojik hastalıkların tanı ve tedavisinde uzmanlaşmış bir merkez ülkemize kazandırılacaktır. Medistate Çekmeköy Hastanemizin hedefleri, yalnızca bugünün sağlık ihtiyaçlarını karşılamakla sınırlı değil. Sağlık hizmetlerine güvenle ulaşabildiği, bilimsel ve etik ilkelerden ödün vermeyen örnek bir sağlık merkezi olmayı amaçlamaktayız.

KAVACIK MEDİSTATE HASTANESİ

◆ **Grubunuz, sağlıkta ilk adımı Kavacık Medistate Hastanesi ile attı. Kavacık hastaneniz ile ilgili bilgi verebilir misiniz?**

17 bin metrekarelik kapalı alan üzerine kurulu Özel Medistate Kavacık Hastanemiz, Beykoz Kavacık'ta nitelikli sağlık hizmetinin önemli merkezlerinden biri olarak öne çıkıyor. Hastane binasına ilk adım atıldığında, ferah alanları, hasta ve hasta yakınlarının konforu düşünülerek planlanmış ortak kullanım alanları ve düzenli akışıyla güven veren bir yapı oluşturduk. Bu hastanemizde tüm birimler, tanıdan tedaviye uzanan sürecin hızlı, etkin ve koordineli şekilde yürütülmesini sağlayacak biçimde konumlandırılmış durumdadır. Toplam 120 yatak kapasitesine sahip olan Özel Medistate Kavacık Hastanemizin güçlü yönlerinden biri, yoğun bakım altyapısıdır. 14 yeni doğan yoğun bakım ünitesi, hayata yeni başlayan bebekler için bakım imkânı sunar, 12 erişkin yoğun bakım ünitesi ile de kritik



MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ
7 GÜN 24 SAAT ESASINA GÖRE HİZMET
SUNUYOR



MEDİSTATE ÇEKMEKÖY HASTANESİ,
ÇOCUK SAĞLIĞI KONUSUNDA MODERN
BİR ALT YAPIYA SAHİP.

durumdaki hastaların 24 saat kesintisiz izlenmesini sağlıyoruz. Buna ek olarak 4 koroner yoğun bakım ve 5 kalp ve damar cerrahisi yoğun bakım ünitemizle özellikle, kardiyovasküler hastalıkların tanı ve tedavisinde hizmet veriyoruz. Bu hastanemizde ayrıca tüp bebek ünitemiz bulunuyor. Bilimsel temellere dayanan bir süreç içinde, çocuk sahibi olmak isteyenlere umut verici bir çözüm sunulmaktadır. Yalnızca tıbbi uygulamalar değil, çiftlerin psikolojik ve duygusal ihtiyaçları da göz önüne alınarak bir tedavi metodu takip edilmektedir.

MODEN TIPTA, ROBOTİK CİHAZLAR

◆ **Medistate Kavacık Hastaneniz ilk açıldığı gün robotik ameliyat hizmetiyle gündeme gelmişti. Bu hizmet süreci devam ediyor mu?**

Evet, Kavacık Hastanemizde açıldığı günden bu yana robotik cihazları gereken alanlarda kullanıyoruz. Robotik cihazlar, ileri sağlık hizmetleri kapsamında en üst düzeyde tedavi imkânı sunan, modern tıbbın vazgeçilmez unsurlarından biri haline gelmiştir. İnsan hareketlerini taklit edebilen, karmaşık görevleri yüksek hassasiyetle yerine getirebilen bu akıllı sistemler, hasta güvenliğini artıran, tedavi süreçlerini daha konforlu ve etkili hale getiren bir sağlık anlayışının temelini oluşturmaktadır. Gelişen teknolojiyle birlikte robotik cihazların sağlık alanındaki kullanımının daha da yaygınlaşması, geleceğin tıbbına yön veren önemli bir adım olarak değerlendirilmektedir.

Turququality Uygulamalarıyla Sağlık Sektöründe Stratejik Başarı Nasıl Artırılır?



Dr. Salim ÇAM
Program Kurucu
ve Yönetim Kurulu
Başkanı

Sağlık sektörü; yüksek regülasyon, ileri teknoloji, nitelikli insan kaynağı ve güven temelli hizmet yapısı nedeniyle küresel rekabetin en zorlu alanlarından biridir. Günümüzde sağlık kuruluşlarının uluslararası pazarlarda sürdürülebilir başarı elde edebilmesi, yalnızca klinik veya teknik yeterliliklerle değil; güçlü kurumsal yapı, etkin stratejik yönetim ve marka odaklı büyüme yaklaşımlarıyla mümkündür. Bu bağlamda TURQUALITY® Programı, sağlık sektöründe faaliyet gösteren firmalar için bir teşvik mekanizmasının ötesinde, stratejik dönüşüm ve kurumsal yetkinlik geliştirme modeli olarak öne çıkmaktadır.

Küresel sağlık sektörü; medikal cihazlar, ilaç sanayi, sağlık turizmi, biyoteknoloji ve dijital sağlık çözümleri gibi çok boyutlu bir yapıya sahiptir. Artan hasta beklentileri, sıkı regülasyonlar, teknolojik dönüşüm ve uluslararası rekabet, sağlık kuruluşlarını yalnızca hizmet sunan yapılar olmaktan çıkararak stratejik olarak yönetilmesi gereken kurumsal organizasyonlara dönüştürmüştür.

Türkiye, sağlık altyapısı, yetişmiş insan kaynağı ve coğrafi avantajlarıyla küresel sağlık pazarında önemli bir potansiyele sahiptir. Ancak bu potansiyelin sürdürülebilir başarıya dönüştürülebilmesi için firmaların; kurumsal olgunluk, marka gücü ve stratejik yönetim kapasitelerini geliştirmeleri gerekmektedir. TURQUALITY® Programı, bu dönüşümü sistematik ve ölçülebilir bir çerçevede destekleyen en önemli araçlardan biridir.

PROGRAMIN SAĞLIK SEKTÖRÜ AÇISINDAN KONUMU

TURQUALITY®, firmaların küresel ölçekte marka yaratma ve yönetme yetkinliklerini geliştirmeyi amaçlayan bütüncül bir devlet destek programıdır. Sağlık sektöründe TURQUALITY uygulamaları; yalnızca finansal destek sağlamaktan ziyade, fir-

maların yönetim sistemlerini yeniden yapılandırmalarını teşvik eder.

Program kapsamında sağlık kuruluşları;

- Stratejik planlama ve hedef yönetimi,
- Kurumsal performans ölçüm sistemleri,
- Süreç yönetimi ve standartlaşma,
- Marka ve pazarlama stratejileri,
- İnsan kaynakları ve liderlik gelişimi

gibi temel alanlarda kapsamlı bir dönüşüm sürecine girer.

Bu yapı, sağlık sektörünün yüksek risk ve sorumluluk içeren doğasıyla uyumlu bir kurumsal disiplin oluşturur.

STRATEJİK YÖNETİM YETKİNLİKLERİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ

Sağlık sektöründe stratejik başarı, kısa vadeli operasyonel kararların ötesinde, uzun vadeli vizyon ve planlama gerektirir. TURQUALITY uygulamaları, sağlık kuruluşlarını reaktif yönetim anlayışından proaktif ve stratejik yönetim modeline taşır.

Bu süreçte:

- Kurumsal vizyon ve misyon netleştirilir,
- Uzun vadeli stratejik hedefler tanımlanır,
- Ölçülebilir performans göstergeleri (KPI) oluşturulur,
- Risk yönetimi ve kurumsal yönetim yapıları güçlendirilir.

Özellikle sağlık sektöründe hayati öneme sahip olan hasta güvenliği, regülasyon uyumu ve etik yönetim ilkeleri, TURQUA-

“Sağlık kuruluşlarının uluslararası pazarlarda sürdürülebilir başarı elde edebilmesi TURQUALITY® Programı, sağlık sektöründe faaliyet gösteren firmalar için bir teşvik mekanizmasının ötesinde, stratejik dönüşüm ve kurumsal yetkinlik geliştirme modeli olarak öne çıkmaktadır”

LITY yaklaşımıyla stratejik yönetimin ayrılmaz bir parçası haline gelir.

MARKA YÖNETİMİ VE ULUSLARARASI GÜVEN OLUŞTURMA

Sağlık sektöründe marka; yalnızca bir isim veya logo değil, güven, kalite ve etik değerlerin toplamıdır. Uluslararası pazarlarda hasta, iş ortağı ve regülatörlerin güvenini kazanmak, güçlü ve tutarlı bir marka yönetimi gerektirir.

TURQUALITY uygulamaları sayesinde sağlık kuruluşları:

- Marka konumlandırmalarını netleştirir,
- Uluslararası pazarlara uygun iletişim stratejileri geliştirir,
- Hasta deneyimini marka vaadinin merkezine alır,
- Hizmet kalitesinde tutarlılığı sağlar.

Bu yaklaşım, özellikle sağlık turizmi ve medikal ihracat alanlarında Türkiye menşeli markaların küresel rekabet gücünü artırmaktadır.

OPERASYONEL MÜKEMMELLİK VE SÜREÇ YÖNETİMİ

Sağlık sektöründe operasyonel mükemmellik; hizmet kalitesi, hasta memnuniyeti ve mali sürdürülebilirlik açısından kritik öneme sahiptir. TURQUALITY çerçevesinde yürütülen süreç yönetimi çalışmaları, sağlık kuruluşlarının klinik ve idari süreçlerini standartlaştırmasını sağlar.

Bu kapsamda:

- Hasta yolculuğu uçtan uca analiz edilir,
- Süreçlerdeki verimsizlikler ve riskler belirlenir,
- Kalite yönetim sistemleri entegre edilir,
- Dijitalleşme ve veri odaklı karar alma teşvik edilir.

Böylece sağlık kuruluşları, büyüme sürecinde kalite kaybı yaşamadan ölçeklenebilir bir yapıya kavuşur.

İNSAN KAYNAĞI VE LİDERLİK GELİŞİMİ

Sağlık sektöründe stratejik başarının en önemli unsurlarından biri nitelikli insan kaynağıdır. TURQUALITY uygulamaları, insan kaynakları yönetimini operasyonel bir fonksiyon olmaktan çıkarak stratejik bir yönetim alanına dönüştürür.

Bu süreçte:

- Yetkinlik bazlı işe alım ve kariyer planlama sistemleri kurulur,
- Liderlik ve yönetici gelişim programları uygulanır,
- Kurumsal öğrenme ve bilgi paylaşımı teşvik edilir,
- Çalışan bağlılığı ve kurumsal kültür güçlendirilir.

Bu yapı, sağlık profesyonellerinin kuruma olan bağlılığını artırırken, hizmet kalitesine de doğrudan katkı sağlar.

TURQUALITY DESTEKLERİ VE REKABET GÜCÜNE ETKİSİ

Sağlık turizmi, sağlık sektörünün uluslararası rekabetin en yoğun yaşandığı alt alanlarından biridir. Bu alanda rekabet; fiyat avantajından ziyade hizmet kalitesi, marka güvenilirliği, hasta deneyimi, erişilebilirlik ve kurumsal yetkinlikler üzerinden şekillenmektedir.

TURQUALITY® Programı kapsamında sunulan destekler, sağlık turizmi alanında faaliyet gösteren kurumların bu rekabet unsurlarını sistematik biçimde güçlendirmesine olanak tanımaktadır.

MARKA VE TANITIM DESTEKLERİ ULUSLARARASI GÜVEN VE BİLİNİRLİK

TURQUALITY kapsamında sağlanan marka, tanıtım ve pazarlama destekleri; sağlık turizmi kuruluşlarının hedef pazarlarda kurumsal ve güvenilir marka algısı oluşturmalarını destekler. Uluslararası hastalar açısından sağlık hizmeti seçimi, büyük ölçüde algılanan güven ve marka itibarı üzerinden şekillenmektedir.

Bu destekler sayesinde:

- Uluslararası tanıtım kampanyaları yürütülmekte,
- Dijital platformlarda görünürlük artırılmakta,
- Hedef pazarlara özgü iletişim dili geliştirilmektedir.

Bu durum, sağlık turizmi kuruluşlarının fiyat rekabetinden çıkıp değer rekabetine yönelmesini sağlayarak sürdürülebilir rekabet avantajı yaratmaktadır.

KURUMSAL ALTYAPI VE YÖNETİM DANIŞMANLIĞI DESTEKLERİ

Sağlık turizminde rekabet gücünün temel unsurlarından biri, sunulan hizmetin her temas noktasında aynı kalite standardında sürdürülebilmesidir. TURQUALITY kapsamında sağlanan yönetim danışmanlığı ve kurumsal altyapı destekleri, sağlık kuruluşlarının süreçlerini uluslararası standartlara uygun şekilde yapılandırmasına katkı sağlar.

Bu kapsamda:

- Hasta kabul ve yönlendirme süreçleri standardize edilir,
- Klinik ve idari süreçler entegre yönetim sistemlerine bağlanır,
- Hasta deneyimi uçtan uca tasarlanır.

Bu yapı, sağlık turizmi kuruluşlarının ölçeklenebilir büyüme sağlarken kalite kaybı yaşamamasını mümkün kılar.

“Mevcut küresel ortam; çalkantılı ve menfaatler uğruna her an değişime odaklı. Sömürmeye alışmış güçlerle, sömürüye karşı direnen güçlerin icra ettikleri jeopolitik uygulamalarla gerektiğinde şiddeti de kullanarak belirsizliklerle dolu geleceğe hazırlandığını söylemek yanlış olmaz

İNSAN KAYNAĞI VE EĞİTİM DESTEKLERİ UZMANLIK VE HİZMET DENEYİMİ

Sağlık turizminde rekabetin belirleyici unsurlarından biri de nitelikli ve çok disiplinli insan kaynağıdır. TURQUALITY destekleri kapsamında sunulan eğitim ve gelişim faaliyetleri, sağlık turizmi kuruluşlarının klinik ve idari kadrolarının yetkinliklerini artırmaktadır.

Bu desteklerin rekabet katkısı:

- Uluslararası hasta iletişimi yetkinliklerinin geliştirilmesi,
- Kültürlerarası hizmet sunum becerilerinin artırılması,
- Liderlik ve yönetici kapasitesinin güçlendirilmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Bu sayede sağlık kuruluşları, hasta memnuniyetini artırarak tekrar tercih edilme ve tavsiye edilme oranlarını yükseltmektedir.

SÜREÇ, KALİTE VE DİJİTALLEŞME DESTEKLERİ

TURQUALITY uygulamaları kapsamında desteklenen süreç yönetimi ve dijitalleşme faaliyetleri, sağlık turizmi alanında hız, doğruluk ve şeffaflık unsurlarını güçlendirmektedir.

Bu çerçevede:

- Hasta yolculuğu dijital sistemlerle izlenebilir hale gelir,
- Veri temelli karar alma mekanizmaları kurulur,
- Hizmet süreçlerinde hata ve risk oranları azaltılır.

Bu durum, sağlık turizmi kuruluşlarının uluslararası hasta beklentilerine hızlı ve güvenilir şekilde cevap verebilmesini sağlayarak rekabet gücünü artırır.

ULUSLARARASI PAZARLARA AÇILIM DESTEKLERİ

TURQUALITY Programı, sağlık turizmi kuruluşlarının yalnızca tekil pazarlara değil, çoklu ve sürdürülebilir uluslararası pazarlara açılmasını hedefler. Yurt dışı pazarlama, konumlandırma ve stratejik planlama destekleri sayesinde sağlık kuruluşları:

- Hedef pazar analizlerini kurumsal düzeyde yapabilir,
- Pazar giriş stratejilerini sistematik olarak planlayabilir,
- Yerel iş ortaklarıyla güçlü ve kalıcı ilişkiler kurabilir.

Bu yapı, sağlık turizminde geçici talep artışlarına değil, kalıcı marka ve pazar payı kazanımına zemin hazırlar.

TURQUALITY®, sağlık turizmi dahil olmak üzere sağlık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlar için yalnızca bir finansal destek programı değil; rekabet gücünü artıran stratejik bir dönüşüm modelidir. Program kapsamında sunulan her destek unsuru, sağlık sektörünün temel rekabet alanlarıyla doğrudan ilişkilidir.

Sağlık turizmi özelinde değerlendirildiğinde TURQUALITY uygulamaları;

- Marka güvenini ve uluslararası itibarı güçlendirmekte,
- Hizmet kalitesinde sürdürülebilirliği sağlamaktadır,
- İnsan kaynağı yetkinliklerini artırmaktadır,
- Operasyonel mükemmelliği ve dijital dönüşümü desteklemektedir.

Sonuç olarak, TURQUALITY yoluyla yürütülen bütüncül stratejik dönüşüm, Türkiye'nin sağlık turizmi alanında küresel ölçekte rekabetçi, güvenilir ve güçlü markalar oluşturmaya kritik katkılar sunmaktadır.

TURQUALITY Destek Kalemi	Destek Kapsamındaki Faaliyetler	Sağlık Turizminde Rekabet Etkisi
Marka ve Tanıtım Destekleri	Uluslararası reklam ve tanıtım kampanyaları, dijital pazarlama, fuar ve etkinlik katılımları, marka iletişim stratejilerinin oluşturulması	Uluslararası pazarlarda marka bilinirliği ve güven algısının geliştirilmesi; fiyat odaklı rekabete değer ve kalite odaklı rekabete geçiş
Stratejik Planlama ve Yönetim Danışmanlığı	Kurumsal stratejik planların hazırlanması, büyüme ve pazara giriş stratejileri, yönetim modeli tasarımı	Uzun vadeli ve sürdürülebilir büyüme; karar alma süreçlerinde tutarlılık ve öngörülebilirlik
Kurumsal Performans ve KPI Sistemleri	Performans ölçüm sistemlerinin kurulması, hasta memnuniyeti ve hizmet kalitesi göstergelerinin tanımlanması	Hizmet kalitesinde süreklilik, ölçülebilir başarı ve uluslararası standartlarla uyum
Süreç Yönetimi ve Operasyonel Mükemmellik	Hasta yolculuğu tasarımı, klinik ve idari süreçlerin standardizasyonu, süreç iyileştirme çalışmaları	Hızlı, güvenli ve tutarlı hizmet sunumu; operasyonel verimlilikle maliyet avantajı
İnsan Kaynağı ve Eğitim Destekleri	Liderlik gelişim programları, yabancı dil ve kültürlerarası iletişim eğitimleri, yetkinlik bazlı İK sistemleri	Nitelikli hizmet sunumu, hasta memnuniyetinin artırılması ve tekrar tercih edilme oranlarının yükselmesi
Dijitalleşme ve Bilgi Sistemleri	Hasta takip sistemleri, veri analitiği, dijital hasta deneyimi uygulamaları	Hızlı karar alma, şeffaflık ve kişiselleştirilmiş hasta deneyimiyle rekabet avantajı
Uluslararası Pazarlara Açılım Destekleri	Hedef pazar analizleri, yurt dışı pazarlama faaliyetleri, stratejik iş birlikleri	Yeni pazarlara kontrollü giriş, küresel marka konumlandırılması ve pazar çeşitliliği
Kurumsal Yönetişim ve Risk Yönetimi	Yönetim kurulu yapılarının güçlendirilmesi, risk ve uyum (compliance) sistemleri	Regülasyon uyumu, hasta güvenliği ve kurumsal güvenilirliğin artırılması
Marka Mirasının ve Hizmet Portföyünün Geliştirilmesi	Hizmetlerin yeniden konumlandırılması, alt marka yapısının oluşturulması	Farklı hasta segmentlerine yönelik net değer önerileri ve pazar derinliği
Sürdürülebilirlik ve Kurumsal İtibar Yönetimi	ESG uyumlu uygulamalar, sosyal sorumluluk projeleri, şeffaflık iletişimi	Uzun vadeli marka itibarı, uluslararası hasta ve iş ortakları nezdinde güven

İHRACATLA KALKINMANIN FİNANSMAN AYAĞI TÜRK TİCARET BANKASI

ŞUBE AĞINI TRABZON İLE GENİŞLETEN TÜRK TİCARET BANKASI (TTB) 2026 YILINDA İHRACATÇILARA 100 MİLYAR TL FİNANSMAN DESTEĞİ VERMEYİ HEDEFLİYOR. TİM BAŞKANI GÜLTEPE, "TÜRK TİCARET BANKASI İHRACAT ODAKLI KALKINMA VİZYONUMUZA HİZMET EDİYOR" DEDİ

Türk Ticaret Bankası, hizmet alanını genişletmeye devam ediyor. Bu sene ihracatçılara 100 milyar TL finansman desteği vermeyi hedefleyen Türk Ticaret Bankası, açılışını gerçekleştirdiği Trabzon Şubesi ile Doğu Karadeniz'deki ihracatçılara hizmet sunacak. Türkiye'nin ihracat odaklı büyümesinde etkin rol alma hedefiyle faaliyetlerine yeniden başlayan Türk Ticaret Bankası'nın Trabzon Şubesi, Trabzon Ticaret ve Sanayi Odası binasında hizmete açıldı.

TİM Başkanı ve Türk Ticaret Bankası Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mustafa Gültepe konuşmasında, üretim ve ihracatın Türkiye ekonomisi için kritik öneme sahip olduğunun altını çizdi. Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonu ve hedefiyle çalıştıklarını belirten Gültepe, "İhracatçılarımızın uygun maliyetle ve uzun vadeli finansmana erişimi büyük önem taşıyor. İGE A.Ş. aracılığıyla ihracat ailemize kazandırdığımız Türk Ticaret Bankası firmalarımıza; doğrudan, hızlı ve uygun koşullarda finansman desteği sunarken üretim gücümüze ve ihracat odaklı kalkınma vizyonumuza hizmet ediyor" dedi.

DAHA FAZLA FİNANSMAN DESTEĞİ

Türk Ticaret Bankası Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü İlker Yeşil de, uygun koşullarda finansmana erişimin ihracatçılar için her dönem öncelikli konulardan biri olduğunu söyledi. İhracatçının ana bankası olma hedefiyle Türk Ticaret Bankası'nı yeniden yapılandırdıklarını hatırlatan Yeşil, "Şubelerimizi, üretimin ve ihracatın en



TÜRK TİCARET BANKASI TRABZON ŞUBESİ'NİN AÇILIŞINA VALİ TAHİR ŞAHİN, BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI AHMET METİN GENÇ, TİM BAŞKANI VE TTB YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ MUSTAFA GÜLTEPE, TTB GENEL MÜDÜRÜ İLKER YEŞİL İLE TRABZON SANAYİ VE TİCARET DÜNYASINDAN İSİMLER KATILDI.

yoğun olduğu merkezlerde konumlanıyoruz. 2025 yılında şube sayımızı 11'e çıkarırken, ihracatçılara 76,3 milyar TL'lik finansman desteği sağladık. Böylece 2025'te 75 milyar TL'lik hedefimizin üzerinde bir hacmi kredi olarak kullandırmış olduk. 2026'da ihracatçılara 100 milyar TL finansman desteği sunmayı hedefliyoruz. Bu çerçevede ihracatın yoğun olduğu merkezlerde yeni şubelerimizi firmaların hizmetine sunmaya devam edeceğiz. 2026'nın ilk çeyreğinde şube sayımızı 15'e çıkara-

cağız" diye konuştu.

DKİB Başkan Vekili Ahmet Hamdi Gürdoğan ise Trabzon'un limanı, lojistik altyapısı, sanayi bölgeleri ve çok çeşitli ihracatçı profiliyle, dış ticarete Türkiye'nin stratejik merkezlerinden olduğunu belirtti. Gürdoğan, "Türk Ticaret Bankası'nın ihracat odaklı uzmanlığıyla Trabzon'da hizmet vermeye başlaması, bölge firmalarımızın uluslararası pazarlarda daha güçlü ve daha güvenli şekilde yer almasına önemli katkılar sağlayacak" ifadelerini kullandı.

THY'NİN GELECEK 10 YILLIK HEDEFİ

1000 UÇAKLIK FİLO

210 MİLYON YOLCU

THY'NİN GELECEKTEKİ HEDEFLERİNİ AÇIKLAYAN YÖNETİM KURULU VE İCRA KOMİTESİ BAŞKANI PROF. DR. AHMET BOLAT, 2033'TE 813 UÇAKLIK FİLO VE 171 MİLYON YOLCUYA 2036'DA İSE 1000 UÇAK VE 210 MİLYONLUK YOLCUYA ULAŞMAYI ÖNGÖRDÜKLERİNİ SÖYLEDİ



ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANİ **ABDULKADİR URALOĞLU** VE THY YÖNETİM KURULU BAŞKANI **PROF. DR. AHMET BOLAT**'İN KATILIMIYLA THY'NİN 2,5 MİLYAR DOLARLIK YATIRIMIN TEMELİ ATILDI.

Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, Antalya'da düzenlenen Yönetici Zirve-si'nde şirketin 2033 ve 2036 hedeflerini açıkladı. Prof. Dr. Bolat, 2033 yılında 813 uçaklık filo ve 171 milyon yolcuya, 2036 yılında ise 1000 uçak ve 210 milyon üzerinde yolcuya ulaşmayı hedeflediklerini söyledi. THY'nin bu yıl başlattığı 2,5 milyar dolarlık dünyanın en büyük hava

kargo terminali ile uçak içi ikram tesisi projesinde ilk adım atıldı. Yatırımlarda 26 bin istihdam planlanıyor.

130 ÜLKEDEN YÖNETİCİ KATILDI

Her yıl ocak ayında geleneksel olarak düzenlenen ve bu yıl Antalya'da tamamlanan zirveye, 130 ülkeden havayolu şirketi yöneticileri katıldı. Zirvede, Türk Hava Yolları'nın önümüzdeki dönemde hayata geçirmeyi planladığı yatırımlar ve

uzun vadeli stratejiler ele alındı. Zirveye ilişkin değerlendirmelerde bulunan Prof. Dr. Bolat, havacılık sektörünün yoğun rekabet, jeopolitik gelişmeler ve küresel belirsizliklerle karşı karşıya olduğunu belirterek, Türk Hava Yolları'nın bu zorlu süreçte de uzun vadeli stratejilerine bağlı kalarak yatırımlarını sürdürdüğünü belirtti. Prof. Dr. Bolat, "Bu süreçte en büyük gücümüz, iştiraklerimizle birlikte 100 bini aşkın çalışanı kapsayan büyük Türk Hava Yolları ailesidir" dedi.



ZİRVENİN ANA TEMASI TK AİLESİ

Zirvenin ana temasının "TK Ailesi" olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Bolat, bu yaklaşımın şirket bünyesinde oluşturulan güçlü ekosistemi bir kez daha ortaya koyduğunu söyledi. Zirvenin, manevi değeri yüksek Miraç Gecesi'ne denk gelmesinin de buluşmaya ayrı bir anlam kattığını ifade eden Bolat, dünyanın dört bir yanından gelen yöneticiler ve çalışanlarla birlikte şirketin ve ülkenin geleceği için dua ettiklerini kaydetti.

THY'NİN 10 YILLIK HEDEFLERİ

10 yıllık hedeflere de değinen Prof. Dr. Bolat, Türk Hava Yolları'nın 500'üncü uçağına ulaşarak önemli bir eşiğı geride bıraktığını belirtti. İlk 500 uçağı 93 yılda ulaşıldığını hatırlatan Prof. Dr. Bolat, "Şimdi 'İkinci 500' dönemini başlattık. Önümüzdeki 10 yılda filomuzu 1000 uçağı taşımayı hedefliyoruz. Milli bayrak taşıyıcı olmanın bilinciyle, arkamızda 85 milyon insanımızın sorumluluğunu hissederek bu yeni döneme kararlı ve motive bir şekilde giriyoruz" dedi. Prof. Dr. Bolat, gelecek yıllarda daha büyük ve daha güçlü bir Türk Hava Yolları ailesiyle yeni zirvelerde buluşmayı temenni ettiklerini de sözlerine ekledi.



**THY 26 BİN KİŞİYE İŞ İMKÂNI
SUNACAK 2,5 MİLYAR \$'LIK
YATIRIM İÇİN DÜĞMEYE BASTI.
4,5 MİLYON TON KAPASİTEYLE
DÜNYANIN EN BÜYÜK HAVA
KARGO TERMİNALİNİ KURACAK
OLAN THY, GÜNLÜK 500 BİN
İKRAM KAPASİTELİ DÜNYANIN
EN BÜYÜK UÇAK İÇİ İKRAM
TESİSİNİ HAYATA GEÇİRECEK**

2,5 MİLYAR DOLARLIK PROJE

İstanbul Havalimanı'na Türk Hava Yolları (THY), 2,5 milyar dolarlık yatırım yaparak 8 farklı tesisin temelini attı. Prof. Dr. Ahmet Bolat "144 milyar dolar değere ulaşacak güçlü bir havacılık ekosistemi inşa ediyoruz" dedi.

İstanbul Havalimanı'nda bugün THY yerleşkesinde yapılan temel atma törenine Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, İstanbul Valisi Davut Gül, İstanbul Havalimanı Mülki İdare Amiri İlker Haktankaçmaz, Havelsan Genel Müdürü Mehmet Akif Nacar, Tusaş Genel Müdürü Mehmet Demiroğlu, Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, İGA İstanbul Havalimanı CEO'su Selahattin Bilgen, Rolls-Royce Sivil Havacılık Başkanı Rob Watson ve ilgililer katıldı.

YENİ BİR EŞİĞİ GERİDE BIRAKIYORUZ

Temel atma töreninde konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Avrupa'nın en büyük geniş gövde uçak motoru bakım tesisi, dünyanın en büyük uçak ikram tesisi ve dünyanın en büyük kargo terminali olacak SmartIST'in ikinci fazının da aralarında bulunduğu toplam sekiz dev projenin temelini atılmasıyla, Türkiye'nin havacılıkta yeni bir eşiğı geride bırakacağını söyledi. Bakan Uraloğlu, açıklamasına şöyle devam etti:

"Gökyüzüne damga vuran bir atılımla, havacılığın zirvesinde yeni bir sayfa açarak, Bayrak taşıyıcımızın kanatlarını daha da güçlendirerek 2026'ya kararlı ve iddialı bir başlangıç yapacağız. Bugün





Temelini attığımız sekiz proje de Türk Hava Yolları'nın bu muhteşem yükselişini taçlandırarak, dünyanın bir numaralı havayolu şirketi olma hedefine atılan güçlü adımlardır. Hava kargo terminali SmartIST'in çalışmaları başlayan ikinci fazıyla da tesisin kullanım alanı artacak. 2,2 milyon ton olan kargo işleme kapasitesi 4,5 milyon tona çıkarak Turkish Cargo'yu küresel liderliğe taşıyacaktır. Bu projeler, sadece Türk Hava Yolları'nın değil, Türkiye ekonomisinin de kanatlarını daha da güçlendirecektir. Toplam 100 milyar liralık bu dev yatırımlar kapsamında 2026 yılında 26 bin kişiye yeni iş imkânı sunulacak ve havacılık ekosistemimiz büyümeye devam edecektir" dedi.

GÜÇLÜ BİR HAVACILIK EKOSİSTEMİ

Yeni yatırımlarla ilgili konuşan Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat, ise "2033 hedeflerimiz doğrultusunda yalnızca filomuzu değil, bu filoyu taşıyacak güçlü bir altyapıyı da aynı kararlılıkla geliştiriyoruz. Kargo operasyonlarımızdan teknik bakım kapasitemize, ikram merkezlerimizden entegre operasyon çözümlerine uzanan ve 100 milyar TL'yi aşan bu yatırım hamlesi, küresel rekabet gücümüzü pekiştirirken Türkiye'yi

“

THY'NİN 2,5 MİLYAR DOLARLIK (100 MİLYAR TL) YATIRIM MALİYETLİ 8 FARKLI TESİSLERİN TEMELİ ATILDI. THY YÖNETİM KURULU BAŞKANI PROF. DR. BOLAT, "144 MİLYAR DOLAR DEĞERE ULAŞACAK GÜÇLÜ BİR HAVACILIK EKOSİSTEMİ İNŞA EDİYORUZ" DEDİ

dünyanın en önemli havacılık merkezlerinden biri haline getirme vizyonumuzun da somut bir göstergesidir. 2026 yılında 26 bin kişilik yeni istihdamla başlayacak bu yatırımlar, tüm fazları tamamlandığında 36 binin üzerinde istihdam sağlayacaktır. Bu adımlarla sadece tesisler değil, ülkemiz ekonomisi ve havacılığının geleceği için güçlü bir ekosistem inşa ediyoruz. Bugün şirketimizin ülkemiz ekonomisine olan katkısı 65 milyar dolarken, 2033'te hedeflediğimiz zirveye ulaştığımızda bu rakam 144

milyar dolara ulaşacak" ifadelerini kullandı.

"TÜRKİYE BÜYÜYOR, THY KANATLANIYOR"

THY'nin paylaştığı videoda ise şu ifadeler yer aldı: "Türkiye dünya havacılığında standartları yükseltmeye devam ediyor. 2026'da yeni havacılık yatırımlarımızla bu yükselişi daha da güçlendiriyoruz. 4,5 milyon ton kapasitesiyle dünyanın en büyük hava kargo terminalini, günlük 500 bin kişilik ikram kapasitesiyle dünyanın en büyük uçak içi ikram tesisini hayata geçiriyoruz. Modern eğitim tesisleriyle havacılığa yeni etkinlikler kazandırıyoruz. 2026 yılında iki yeni veri merkeziyle mevcut teknoloji kapasitemizi 5 katına çıkarıyoruz. 2026'da Avrupa'nın en büyük yeni nesil geniş gövde motor bakım merkezini hayata geçiriyoruz. 2026 yılında 26 bin kişiye yeni istihdam sağlıyor, havacılık ekosistemini büyütüyoruz. 2026 yılında 100 milyar TL'lik yatırım ile dünya havacılığındaki zirve yolculuğumuzu hız kesmeden devam ettiriyoruz. Bayrak taşıyıcı hava yolu olarak ülkemizin geleceğini güveniyor, yatırımlarımızla zirve yolculuğumuza devam ediyoruz. Türkiye büyüyor, THY kanatlanıyor."

DÜNYADA EN GÜÇLÜ PASAPORT SIRALAMASINDA 46. SIRADAYIZ

ULUSLARARASI HAVA TAŞIMACILIĞI BİRLİĞİ'NİN (IATA) TIMATIC DÜNYANIN EN GÜÇLÜ PASAPORT 2026 ENDEKSİNE GÖRE, TÜRKİYE PASAPORTU 46'NCI SIRADA YER ALDI. ENDEKSTE BİRİNCİ SIRAYI SİNGAPUR, İKİNCİ VE ÜÇÜNCÜ SIRAYI JAPONYA VE DANİMARKA PAYLAŞTI



Türkiye pasaportu dünya ülke pasaportları arasında 46'ncı sırada yerini aldı. Singapur birinciliğini korurken, Singapur'u Japonya ve Danimarka takip etti.

Henley Passport Index, 2026 yılı verilerini kamuoyuna duyurdu. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) Timatic verileri temel alınarak hazırlanan endeks, pasaportların vizesiz veya varışta vizeyle erişebildiği ülke sayısına göre belirleniyor. Bu yılın sonuçları, küresel seyahat özgürlüğündeki dengelerin nasıl değiştiğini gözler önüne seriyor.

113 ÜLKE TÜRKİYE'YE SERBEST

Türkiye, 2026 endeksinde 46. sırada yer aldı. Türk pasaportu sahipleri 113 ülkeye vizesiz, kapıda vize veya elektronik seyahat izni (eTA) ile seyahat edebiliyor. Bu rakam, 2025'teki 111 ülke erişiminden iki ülke artış anlamına geliyor. Türkiye, Katar'ın bir basamak önünde, Güney Afrika'nın ise

üzerinde konumlanarak geçen yıla göre sıralamasını devam ettirdi.

GÜÇLÜLÜKTE 3 PASAPORT

Listenin zirvesinde Singapur, 192 ülkeye vizesiz veya kapıda vizeyle erişim imkânı sağlayarak liderliğini korudu. Onu 188 ülke ile Japonya takip etti. Avrupa ülkelerinden Danimarka, Lüksemburg, İspanya, İsveç ve İsviçre 186 ülke ile üçüncü sırada yer aldı. 185 ülke ile Avusturya, Belçika, Fransa, Almanya ve İtalya listenin başında yer buldu. ABD'nin geçen yılki 180 ülke erişim sayısı bu yıl 179'a geriledi.

Her ne kadar 30 Avrupa ülkesi ilk 10'da yer alsa da bazı pasaportlar diğerlerinin gerisinde kalıyor. Belarus pasaportu sahipleri yalnızca 79 ülkeye vizesiz erişimle 60'ıncı sırada yer alırken, Kosova pasaportu sahipleri 81 ülkeye erişimle Çin ve Botswana ile birlikte 59'uncu sırayı paylaşıyor. Küresel ortalamaya ulaşmak için hâlâ uzun bir yol olsa da Kosova son

yıllarda önemli bir yükseliş kaydetti ve 2016'dan bu yana sıralamada 38 basamak yukarı çıktı.

BAE 57 BASAMAK YÜKSELDİ

Son 20 yılın en büyük yükselişini yaşayan Ülke Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) oldu. BAE bu süreçte 57 basamak yükselerek beşinci sıraya yerleşti. Geçen yıl 10'uncu sırada bulunan BAE'nin bu yükselişi, ülkenin yedinci sıraya gerileyen İngiltere'yi geride bırakması anlamına geliyor. Endeksi hazırlayan, Chicago merkezli yatırım yoluyla vatandaşlık danışmanlığı şirketi Henley & Partners'in Başkanı Dr. Christian H. Kaelin, "Bugün pasaport ayrıcalığı, fırsatların, güvenliğin ve ekonomik katılımın şekillenmesinde belirleyici bir rol oynuyor. Ortalama erişimdeki artış, hareketlilik avantajlarının giderek dünyanın ekonomik açıdan en güçlü ve siyasi olarak en istikrarlı ülkelerinde yoğunlaştığı gerçeğini gizliyor" dedi.

HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ARSLAN: “BU YIL DENGELİ BİR KREDİ BÜYÜMESİ BEKLİYORUZ”

TCMB’NİN FAİZ İNDİRİM SÜRECİNDE KREDİ BÜYÜMELERİNDE AGRESİF BİR TREND BEKLEMEDİKLERİNİ, 2026’DAKİ TAHMİNLERİNİN DENGELİ BİR KREDİ BÜYÜMESİ OLACAĞINI SÖYLEDİ

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, esnaf ve sanatkârı desteklemeye devam edeceklerini, Merkez Bankası’nın (TCMB) politika faiz indirimlerine rağmen 2026 yılı itibarıyla kredi büyümesinde dengeli bir trendin yaşanacağını söyledi. Arslan, uluslararası piyasalardan mevduat dışı yabancı para (YP) kaynak temininde çok aktif oldukları bir yıl yaşadıklarını ifade ederek, sermaye benzeri tahvil ihraçlarıyla sermaye yeterlilik rasyolarını (SYR) güçlendirdiklerini bildirdi.

BİLANÇOMUZU GÜÇLENDİRİYORUZ

Ekonominin genişleme dönemlerinin kredi genişlemesine eşlik ettiğini ve bu durumun enflasyon hedefinden sapılmasına, kredi daralmasının ise enflasyonda azalamaya sebep olabileceğine işaret eden Osman Arslan, “Bankacılık sektörünün öncelikli beklentileri, aktif kalitesinin korunması, kredi büyümesinin daha dengeli ve seçici bir yapıda sürdürülmesi ile bilanço dayanıklılığının güçlendirilmesi yönünde şekillenmektedir. Ortaya çıkan bu tablo, 2025 yılında hem büyümeyi hem de verimliliği birlikte gözetken bir operasyonel yönetim anlayışını izlediğimizi açıkça göstermektedir. OVP’nin öngördüğü dengelenme ve finansal disiplin çerçevesinde, bilanço dayanıklılığımızı koruyarak reel ekonomiye katkı sunmaya devam ettiğimiz bir yılı geride bıraktık” dedi.

TOPLAM ESNAF KREDİ BAKİYESİ 302 MİLYAR TL

Geçen yıl odak alanlarının başında “esnaf ve KOBİ’ler ile kadın ve genç girişimcilerin” yer aldığını vurgulayan Osman Arslan, üretim, yatırım, istihdam ve ihracatı destekleyen selektif kredi politikalarıyla özellikle KOBİ’lerin ve reel sektörün finansmana erişimine öncelik verdiklerini dile getirdi. Arslan, bu yılın 11 ayında 231 bin esnaf ve sanatkâra 155 milyar lira Hazine faiz destekli kredi kullandırdıklarını belirterek, “Esnaf kredilerinin KOBİ kredileri içindeki payı yüzde 34 seviyesindedir. Toplam esnaf kredi bakiyesi ise 302 milyar liradır”



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ **OSMAN ARSLAN** ESNAF VE SANATKÂRA GEÇEN YIL 155 MİLYAR TL’NİN ÜZERİNDE KREDİ KULLANDIRDIKLARINI SÖYLEDİ.

diye konuştu. 2021’den bu yana 263 bin kadın girişimciye 118 milyar lira finansman sağladıklarını hatırlatan Arslan, 226 bin girişimciye iş fikrini hayata geçirmesi için 38 milyar lira finansman desteği sağladıklarını kaydetti.

KADIN VE GENÇLERE YÖNELİK DESTEKLER

Halkbank Genel Müdürü Osman Arslan, “Kadın ve genç girişimcilerin desteklenmesi ise yalnızca finansal değil, toplumsal fayda boyutuyla da stratejik yaklaşımımızın temel başlıklarından oldu. Bu kapsamda kadın girişimcilerin finansmana erişimini kolaylaştıran programlarımızı sürdürürken, gençlere yönelik girişimcilik, teknoloji ve inovasyon odaklı projelerle ekosistemi bütüncül biçimde destekledik.” dedi.

KÂRLILIĞIMIZ YÜZDE 80 ARTTI

Osman Arslan, geçen yıl finansal operasyonlarını Orta Vadeli Program (OVP) hedefleriyle tam uyum içinde, dengeli ve ihtiyatlı bir anlayışla yürüttüklerinin altını çizdi.

Kaynakları, reel ekonominin ihtiyaçlarına uygun şekilde tahsis ettiklerini ve operasyonel sürekliliği sağladıklarını kaydeden Arslan, “Bu yaklaşımın somut sonuçlarını finansal göstergelerimizde net biçimde görmekteyiz. 2025’in 9 ayında aktif büyüklüğümüz yüzde 34 artarak 4 trilyon lirayı aşarken, mevduatlarımız yüzde 33 yükseldi. Aynı dönemde net kârımız yüzde 80 artışla 20,2 milyar lira seviyesine ulaştı” ifadelerini kullandı.

DEZENFLASYON KARARLILIKLA SÜRMELİ

Arslan, dezenflasyon sürecinin kararlılıkla sürdürülmesi, mali disiplin anlayışının korunması, öngörülebilirliğin yüksek seyretmesi ve yatırım ortamının iyileşmeye devam etmesinin temel beklentiler arasında yer aldığını vurguladı. Bu çerçevede enflasyonla mücadele kapsamında atılan adımların 2026 yılında meyvesini daha çok vereceğini kaydeden Arslan, politika faizindeki düşüşlerin sanayi üretimiyle birlikte birçok sektörü yukarıya taşıyacağını söyledi.

HALI SEKTÖRÜNÜN ICFE 2026 İSTANBUL'DA MUHTEŞEM BULUŞMASI

ICFE 2026 INTERNATIONAL CARPET FLOORING EXPO FUARI 21 ÜLKEDEN 500 FİRMANIN KATILIMIYLA İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TİCARET BAKANI PROF. DR. BOLAT, "HALI İHRACATINDA 3 MİLYAR DOLARA DAYANDIK" DEDİ

3 milyar dolarlık dış ticaret hacmi ve yüzde 17'lik küresel payıyla Çin'in ardından dünyanın en büyük ikinci halı ihracatçısı konumunda bulunan Türkiye, sektörün en önemli uluslararası buluşmalarından biri olan ICFE 2026 International Carpet & Flooring Expo'ya ev sahipliği yaptı. İstanbul Fuar Merkezi'nde üçüncü kez düzenlenen fuar, hem sektörün gücünü ortaya koydu hem de yeni ticari iş birliklerinin kapısını araladı. İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) ile Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği'nin (GAHİB) iş birliğinde, TÜYAP organizasyonu ile hayata geçirilen ICFE 2026 International Carpet & Flooring Expo, 11 salonda ziyaretçilerini ağırladı. Türkiye'den ve dünyadan halı ile zemin kaplamaları sektörünün önde gelen üreticilerini bir araya getiren fuar, bir kez daha İstanbul'u sektörün küresel merkezlerinden biri haline getirdi.

21 ÜLKEDEN 500 FİRMA FUARDA

Bu yıl fuara 21 ülkeden 500 firma katılırken, katılımcıların 150'sini yabancı şirketler oluşturdu. Güçlü uluslararası yapısıyla dikkat çeken ICFE 2026, üretici ve alıcıları aynı çatı altında buluşturarak yeni ihracat anlaşmaları ve uzun vadeli iş birlikleri için önemli bir platform sundu. Halı ve zemin kaplamaları alanında faaliyet gösteren firmalar; makine halısı, el halısı, tekstil tabanlı zemin kaplamaları ve yenilikçi tasarımlarla fuarda yer alırken, ICFE 2026 sektördeki küresel trendlerin de yakından takip edildiği bir vitrin oldu.

AÇILIŞA ÜST SEVİYE KATILIM

ICFE 2026'nın açılışı, üst düzey protokol katılımıyla gerçekleştirildi. Açılış törenine Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, İstanbul Valisi Davut Gül, Gaziantep Büyükşehir Belediye Başkanı Fatma



TİCARET BAKANİ **PROF. DR. ÖMER BOLAT**, ICFE 2026 FUARINDA STANTLARI GEZEREK BİLGİ ALDI.

Şahin ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe katıldı. Protokol üyeleri, açılışın ardından fuar alanını gezerek firmaların stantlarını ziyaret etti ve sektör temsilcileriyle görüş alışverişinde bulundu.

3 MİLYAR DOLARA DAYANDIK

Açılışta konuşan Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, tekstil ve hazır giyim sektörünün Türkiye ekonomisi için stratejik önem taşıdığını vurguladı. Bolat, "Tekstil ve hazır giyim sektörümüz 2025 yılını 31 milyar dolarlık ihracatla tamamladı. Halı ihracatında ise 3 milyar dolara yaklaştık. Ticaret Bakanlığı olarak dünyanın her

yerinde pazarları dolaşarak ihracatımızı artırmaya devam edeceğiz" dedi.

CUMHURİYET TARİHİNİN REKORU

İhracatın ekonomik büyüme ve istihdam açısından taşıdığı öneme dikkat çeken Bolat, Aralık ayında 26,4 milyar dolarlık ihracatla Cumhuriyet tarihinin rekorunu kırdığını, 2025 yılı toplam mal ihracatının ise 273,4 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ifade etti. Hizmet ihracatıyla birlikte toplam ihracatın yaklaşık 400 milyar dolar seviyesine ulaştığını belirten Bolat, ihracatçıları tebrik ederek her zaman desteklemeye devam edeceklerini söyledi.

ÇAĞLAR KEPEKÇİ: TÜRKİYE HALININ MERKEZİ

MERİNOS AVRUPA'YA HER GÜN 30 BİN HALI DAĞITIMI YAPIYOR

MERİNOS HALI AVRUPA GENEL MÜDÜRÜ ÇAĞLAR KEPEKÇİ, "AVRUPA'DA 50 BİN METREKARELİK BİR ALANDA 100 PERSONELİMİZLE HER GÜN 30 BİN ADET HALININ DAĞITIMINI YAPIYORUZ. HEDEFİMİZ GÜNLÜK 75 BİN HALI" DEDİ



REKABETTE ÖNE ÇIKMAYI HEDEFLERİNE ALDIKLARINI BELİRTEN MERİNOS HALI AVRUPA GENEL MÜDÜRÜ **ÇAĞLAR KEPEKÇİ**, HAMMADDE ÜRETİMİNDEN NİHAİ ÜRÜNE KADAR GÜÇLÜ BİR YAPIYA SAHİP OLDUKLARINI SÖYLEDİ.

Gaziantep'ten Avrupa'nın merkezine uzanan başarı hikâyesiyle Erdemoğlu Holding bünyesinde faaliyet gösteren Merinos Halı, ICFE 2026'da "Türkiye artık halının merkezi" söylemini somut verilerle destekledi. ICFE 2026 kapsamında Merinos Halı Avrupa Genel Müdürü Çağlar Kepekçi ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, sektörün dönüşümünden Merinos'un küresel hedeflerine kadar birçok başlık ele alındı. İstanbul'un halı sektöründeki rolüne dikkat çeken Kepekçi, son yıllarda fuarın Türkiye'de düzenlenmesi-

nin sektöre büyük katkı sağladığını belirterek şunları söyledi: "Türkiye artık halının merkezi konumunda. Özellikle Gaziantep, dünyada üretilen her iki makine halısından birini üreten bir şehir. Merinos olarak biz de bu lokomotif yapının öncü firmalarından biriyiz. Bu bayrağı en iyi şekilde taşımaya devam ediyoruz."

AVRUPA'YA HER GÜN HALI DAĞITIMI

Merinos'un Avrupa operasyonlarına da değişen Kepekçi, Almanya merkezli yapılanmanın geldiği noktayı, "Avrupa'da yaklaşık 50 bin metrekarelik bir alanda, 100 personelimizle

her gün 30 bin adet halının dağıtımını gerçekleştiriyoruz. Önümüzdeki 5 yıl içinde bu hacmi ikiye katlamayı hedefliyoruz" sözleriyle anlattı. Merinos'un entegre üretim gücüne dikkat çeken Kepekçi, hammadde üretiminden nihai ürüne kadar güçlü bir yapıya sahip olduklarını vurgulayarak, verimli ve sürdürülebilir üretimle rekabette öne çıkmayı amaçladıklarını ifade etti.

ICFE 2026'YA 1000 YENİ ÜRÜNLE KATILDI

Merinos'un ICFE 2026'ya yaklaşık 1000



MERİNOS HALI DOKUMA TESİSLERİNDEN 80'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLİYOR.

farklı ürünle katıldığını belirten Kepekçi, fuar süresince dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilere yeni koleksiyonların tanıtıldığını söyledi. Kepekçi, fuarda görev alan yaklaşık 100 kişilik ekibin 50'den fazla ülkeden gelen alıcılarla birebir temas kurduğunu bildirdi.

80'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRACAT

Merinos ürünlerinin 80'in üzerinde ülkeye ihraç edildiğini ifade eden Kepekçi, en büyük pazarların ABD ve Avrupa olduğunu belirtti. Asya ve Orta Doğu pazarlarında da güçlü bir konumda olduklarını vurgulayan Kepekçi, müşteri taleplerine göre esnek üretim anlayışının Merinos'un en önemli avantajlarından biri olduğunu söyledi.

Halı sektöründe renk ve tasarım trendlerine de değinen Kepekçi, 2026'ya ilişkin öngörülerini, "Pantone'un belirlediği trendler ev tekstilinde önemli bir referans. 2025 ve 2026'nın ilk döneminde elma yeşili ve kahverengi özellikle Avrupa'da çok güçlü bir trend yakaladı. Gri, bej ve krem ana renkler olmaya devam ederken, bu renkler yan tonlarla zenginleşiyor" şeklinde paylaştı.

ALMANYA'YA YENİ KAMPUS YATIRIMI

Merinos'un Almanya'daki Medipa Kampüsü yatırımını hakkında da bilgi veren Kepekçi, 2026 yılında inşaat sürecinin başlayacağını açıkladı. 80 bin metrekarelik alanda kurulacak yeni kampüsle birlikte Avrupa'daki istihdamın artacağını belirten Kepekçi, günlük 75 bin adet halı dağıtım kapasitesine ulaşmayı



ÇAĞLAR KEPEKÇİ AVRUPA'DA SATILAN 2 HALIDAN BİRİNİN MERİNOS OLDUĞUNU BELİRTEREK HEDEFLERİNİN BU BAŞARIYI DİĞER AVRUPA ÜLKELERİNE DE YAYMAK OLDUĞUNU SÖYLEDİ



MERİNOS AVRUPA DAĞITIM ÜSSÜ MEDİPA HANDELS GMBH

hedeflediklerini söyledi.

Merinos'un Avrupa pazarındaki gücünü net bir ifadeyle ortaya koyan Kepekçi, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bugün Almanya'da satılan her iki halıdan biri Merinos. Hedefimiz bu başarıyı diğer Avrupa ülkelerine de yaymak."

VERİMLİLİKLE REKABET EDEBİLİRİZ

Çin ile rekabet konusuna da değinen Kepekçi, yüksek işçilik maliyetlerine rağmen verimlilik ve entegre üretimle rekabet avantajı sağlamaya çalıştıklarını belirtti. Önümüzdeki dönemi pozitif gördüklerini ifade eden Kepekçi, yatırımların sürecini ve büyüme hedeflerinden vazgeçmeyeceklerini sözlerine ekledi.

Kepekçi, "ICFE 2026, Türkiye halı sektörünün küresel gücünü bir kez daha ortaya koyarken, İstanbul'u sektörün uluslararası buluşma noktalarından biri olarak konumlandırmayı başardı. Fuardan çıkan yeni iş birliği ve yatırımların, önümüzdeki dönemde ihracata ve sektörel büyümeye önemli katkı sağlaması bekleniyor" dedi.

1970'DEN GÜNÜMÜZE BAŞARI ÖYKÜSÜ

1970 yılında Onursal Başkan merhum Mehmet Erdemoğlu tarafından sadece iki kilim dokuma tezgâhı ile üretim faaliyetlerine başlayan Merinos, 1983 yılına kadar devam eden kilim üretiminin ardından, aynı yıl halı üretimine geçti. 1990'lı yıllara gelindiğinde dünya markası olma yolunda büyük ivme kazanan marka 1992 yılında kendi ipliğini üretmeye başladı. Merinos bugün dünyanın en büyük makine halı üreticisi olarak faaliyet gösteriyor. Dünyadaki makine parça halı üretiminin yüzde 7'si Merinos tesislerinde gerçekleştiriliyor.

Merinos; Gaziantep ve Çerkezköy / Tekirdağ'da 1.3 milyon m2 toplam alan üzerinde, 850.000 m2 kapalı alandaki entegre tesislerinde dört ana kategoride; polyester cips, makine halısı, tufting halısı ve iplik üretimi yapıyor. Halı sektörü lideri Merinos başta Avrupa, Amerika, İngiltere olmak üzere 5 kıtaya ihracat gerçekleştirirken, bu başarıyla her sene alanında ihracat şampiyonu oluyor.

TURQUALITY SERTİFİKASINI ALAN İLK FİRMA

Merinos, uluslararası markalaşma programı olan Turquality sertifikasını halı sektöründe alan ilk marka. Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu 2024 listesinde 106. sırada yer alan Merinos, değer üretmeyi, üretim gücüyle teknoloji ve insan kaynağına verdiği önemle sürdürülebilir bir gelecek için çalışmalarına devam ediyor.

ICFE 2026 İSTANBUL FUARI'NDA ÜRÜNLERİNİ SERGİLEDİ NURTEKS TÜRKİYE'NİN ÜRETİM GÜCÜNÜ DÜNYAYA GÖSTERDİ

KALİTE VE GÜVEN VİZYONUyla BÜYÜYEN NURTEKS GÜÇLÜ AR-GE ALTYAPISI VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ODAKLI YAKLAŞIMIYLA TÜRK MÜHENDİSLİĞİNİ VE ÜRETİM GÜCÜNÜ DÜNYA PAZARLARINDA TEMSİL EDİYOR



NURTEKS YÖNETİM KURULU BAŞKANI **İBRAHİM NALBANT** (SAĞDA), GENEL MÜDÜR **İZZET NALÇAKAN** FUARI VE FİRMALARINI EKOİTRİN'E DEĞERLENDİRDİLER.

Küresel halı ve zemin kaplamaları sektörünün en önemli buluşma noktalarından biri haline gelen ICFE 2026 International Carpet and Flooring Expo, 6-9 Ocak tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi. İstanbul Halı İhracatçıları Birliği (İHİB) ile Güneydoğu Anadolu Halı İhracatçıları Birliği'nin (GAHİB) iş birliğinde, TÜYAP organizasyonu ile düzenlenen fuar, Türkiye'den ve dünyanın dört bir yanından sektör profesyonellerini İstanbul'da buluş-

turdu. 21 ülkeden 500 firmanın üzerinde katılımı ile, 11 salonda düzenlenen ICFE 2026'da, 150 yabancı firma yer aldı.

DÜNYANIN EN BÜYÜK HALI FUARI

Fuarın öne çıkan markalarından biri olan Nurteks, yarım asrı aşan tecrübesi, yüksek üretim kapasitesi ve uluslararası sertifikalara sahip ürünleriyle ICFE 2026'da yoğun ilgi gördü. Ekovitrin'den Ali Karabaş'ın sorularını cevaplayan Nurteks Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Nalbant, İstanbul'da

düzenlenen bu büyük organizasyonun sektöre kattığı değere vurgu yaparken, fuarın tarihsel bir dönüşümün sonucu olduğuna da dikkat çekti. Uzun yıllar Almanya'da düzenlenen Domotex fuarlarına katıldıklarını hatırlatan Nalbant, "1985'ten itibaren Frankfurt ve Hannover'deki fuarlara TIR'larla ürün taşıyarak katıldık. Stand kurmak, lojistik, ulaşım ve konaklama büyük zorluktu. Vizelerin de zorlaşmasıyla birlikte Avrupa'daki fuarların cazibesi azaldı. Bugün geldiğimiz noktada

dünyanın en büyük halı fuarı İstanbul'da düzenleniyor. Bu, Türkiye'nin emeğiyle kazandığı bir başarı" dedi. İstanbul'un ulaşım, konaklama ve şehir alt-yapısıyla fuar katılımcılarına büyük kolaylık sunduğunu vurgulayan Nalbant, son üç yılda ICFE'nin her yıl daha da büyüdüğünü belirterek, "Hannover'deki Domotex neredeyse bitti. Türk firmaları artık oraya gitmiyor. Herkes İstanbul'a geliyor. Bu durumdan Türkiye adına son derece mutluyuz" diye konuştu.

SENTETİK ÇİMİN ÖNCÜSÜ

Nurteks'in sektördeki yolculuğunu anlatan ve her zaman ilklere imza attıklarını belirten İbrahim Nalbant, Türkiye'de "sentetik çim" alanındaki öncü rolünü şu sözlerle anlattı: "Türkiye'ye sentetik çimi ilk getiren firmayız. 1980'lerde 'çim halı' dediğimizde kimse ne olduğunu bilmiyordu. Kalite ve hizmetten asla ödün vermedik. Bizden sonra sektöre girenler oldu ama kaliteyi ve hizmeti sürdürmeyenler piyasada kalamadı." Bugün futbol sahalarından otellere, çocuk oyun alanlarından peyzaj projelerine kadar çok geniş bir alanda ürün sunduklarını belirten Nalbant, Nurteks'in yalnızca ürün değil, uzun vadeli güven sunduğunu vurguladı.

GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ

Merkezi İstanbul'da bulunan Nurteks, Çorlu ve Çerkezköy'deki tesislerinde toplam 85 bin metrekarenin üzerinde kapalı alanda üretim yapıyor. Yıllık 18 milyon metrekare üretim kapasitesine sahip olan firma; sentetik çim, kontrat halıları, ev tipi halılar, cami halıları, yolluk ve paspas üretimiyle sektörün önde gelen markaları arasında yer alıyor. FIFA, FIH, WR, GAA ve ITF sertifikalarına sahip ürünleriyle dünya çapında güven kazanan Nurteks, bugüne kadar 700'ün üzerinde FIFA sertifikalı profesyonel futbol sahası projesini hayata geçirdi. Bugün 70'ten fazla ülkeye ihracat yapan şirket, Türkiye, Kuzey Afrika ve Orta Doğu pazarlarında lider konumda bulunuyor.

ÖNCE KALİTE, SONRA FİYAT

2026 yılına ilişkin beklentilerini de paylaşan İbrahim Nalbant, küresel ve yerel ölçekte yaşanan ekonomik zorluklara rağmen kalite odaklı üretimin vazgeçilmez olduğunun altını çizdi. "Dünyada da Türkiye'de de bir kriz var. İşçilik maliyetleri arttı. Ancak ucuz olsun diye kaliteden ödün verilen ürün,



NURTEKS YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM NALBANT, HER ZAMAN İLKLERE İMZA ATTIKLARINI, SENTETİK ÇİM SEKTÖRÜNDE DE ÖNCÜ OLDUKLARINI SÖYLEDİ.



**FIFA, FIH, WR, GAA VE ITF
SERTİFİKALARINA SAHİP
ÜRÜNLERİYLE DÜNYA
ÇAPINDA GÜVEN KAZANAN
NURTEKS BUGÜNE KADAR
700'ÜN ÜZERİNDE FIFA
SERTİFİKALI PROFESYONEL
FUTBOL SAHASI PROJESİNİ
HAYATA GEÇİRDİ**

uzun vadede firmayı yok eder. Biz her zaman önce kalite, sonra hizmet diyoruz" ifadelerini kullandı. Kaliteye dayalı üretimin müşteri güvenini kalıcı hale getirdiğini belirten Nalbant, "Müşteri Nurteks'ten ürün aldığı anda 'acaba yanlış mı aldım' diye düşünmez. Güvenle alır, kullanır. Alan da mutlu, satan da mutlu, üreten de mutlu olur" dedi.

TÜRK MARKASIYLA KÜRESEL BAŞARI

Kurucusu İbrahim Nalbant'ın kalite ve güven vizyonuyla büyüyen Nurteks, 250'yi aşkın çalışanı, güçlü Ar-Ge altyapısı ve sürdürülebilirlik odaklı yaklaşımıyla, Türk mühendisliğini ve üretim gücünü dünya pazarlarında temsil etmeye devam ediyor. ICFE 2026 ise, Nurteks gibi güçlü Türk markalarının küresel vitrine çıktığı, İstanbul'u halı sektörünün uluslararası merkezi haline getiren stratejik bir organizasyon olarak dikkat çekti.



Tarihsel Değişime Ne Kadar Hazırız?



Sedat YILMAZ

Dünyada ülkelerin sınırları değişmeye zorlanırken insanlar jeopolitik hakkında olan biteni, hatta geleceğe dair beklentileri ve sonuçlarını merak ediyor. Geçmişte jeopolitiğin bu kadar konuşulmadığını, ekonomik büyüme ve sermaye akışları üzerinde bu kadar etkili olmadığını gözlemledik. Bundan sonra ne olacak, hangi gelişmelerle karşılaşacağız belli değil. Gelecek yıllar belirsizliğini koruyor. Şayet değişim büyük bir çağlayan ise akıntıya karşı kürek çekmektense söz konusu süreçte devletimize, kendimize, çevremize ve firmamız varsa müşterilerimize faydası dokunacak işlere odaklanmak en doğru yol olacak. Hangi sektörde iş yaparsak yapalım bundan böyle jeopolitik, teknoloji ve küresel piyasaların kesiştiği ve harmanlandığı bir merkez veya platform olmak, bu çerçevede çıktılar ile ürünler imal etmek geleceğin gelecekteki belirsizliklerine karşı en iyi savunma kalkanı olacağını ortaya koyuyor. Altı çizilecek olursa; fert veya cemiyet olarak jeopolitik yeteneklerle bezemek, önce insana sonra teknolojik makineleşmeye yatırım yapmak ayakta kalmanın öncelikli şartı. Geleceğin günümüze verdiği mesaj şu: Jeopolitik ve jeoekonomik döneme ayak uyduranlar ve bu dönemde her türlü savunmasını en iyi şekilde geliştirebilenler ne olursa olsun, geçmişinden ve küllerinden yeniden doğacak, ileriye emin adımlarla yürüyecek.

FARKLI BİR GÜNE UYANABİLİRİZ

Bu dönemde ülke sınırlarının yeniden belirleneceği, tedarik zincirlerinin şekilleneceği, rekabet coğrafyalarının farklı bir şekilde yapılanacağı, yeni yeni kilit kaynak ve ülkelerin ortaya çıkacağı, Orta Doğu'dan Güney Çin Denizi ve Pasifik'e kadar, Grönland, Asya ve Avustralya'dan Güney Amerika'ya, BRICS+ ülkelerinden Afrika'ya kadar dönüşüm geçireceğini söylememek dünyayı anlamamak olur. Söz konusu süreçte halen yaşadığımız ve daha uzun zaman etkisini gösterecek jeopolitik ve jeoekonomik rekabetin nerede sonuçlanacağını çözümleyenler gelişmelere karşı bir nebze daha şanslı olabilir. Hülâsa derin tarihsel değişime hazır olun, demek istiyorum. Adaletin ve merhametin güç zehirlenmesinin eline geçtiği,

borçlanmanın kat kat arttığı, hilenin, yalancılığın, öldürücü rekabetin ve tutarsız dış politikaların ağır bastığı, şiddet ve gerilimlerin arttığı, güç dengelerinin bozulduğu ve her şeyin değişmeye yüz tuttuğu dünyada ansızın farklı bir güne uyanabiliriz!

Dünyanın geçmişten gelen cürüfları olan; neoliberaler, rasyönistler, gelenekçiler, küreselciler ve bilinmeyen fraksiyonlar nasıl konumlanacak, şu anda meçhul! Covid sonrası daha fazla bilinçlenen ve dünyanın gidişatını sorgulayan toplumlar malum gelişmelere karşı inşallah yeni korunaklı setler oluşturmaya çalışacaklardır.

ZİHİNLERDEKİ ÇÖZÜMSÜZ SORULAR

Jeopolitik duruş bir güç dengesi midir? Jeopolitiği oluşturan ana etken nedir? Jeopolitiğin arkasında ülkeler mi, sermaye mi, mega zengin aileler mi var? Jeopolitiğin sınırları nereye kadar uzanıyor? Askeri güçler jeopolitiğin neresinde konumlanıyor? Giderek daha da hızlanan jeopolitik değişim her dönem farklı bir hâl alıyorsa değişimi hangi etkenler körüklüyor? Ekonomik ve siyasi gücü harekete geçirenler jeopolitik amaçları için dünya hâkimiyetini mi hedefliyor? Soruların kısmi cevabını özet de olsa vermeye çalışayım...

Orta Doğu, Rusya – Ukrayna gerilimi, BRICS+'ın büyümesi, Çin'in Kuşak ve Yol Girişimi'yle ticaret yollarını elde etme çabası, Afrika'da koloniler oluşturma, ABD – Çin ticaret savaşının farklı bir şekle bürünmesi, ABD'nin Grönland ile nadir elementlere ve yeni bir ticaret yolları açma hedefi, Venezüela'ya ve ardından İran'ın yer altı zenginliklerine çökme planı, Türkiye, Avustralya ve Brezilya'nın güç gösterileri, dijitalleşmenin hızlandığı dönemde finansal soğuk savaş ve açık deniz rekabeti yeni dünyadaki gelişmelerin alt yapısını oluşturan gelişmeler şeklinde ele alınabilir.

“Adaletin, hukukun ve merhametin güç zehirlenmesinin eline geçtiği, borçlanmanın kat kat arttığı, hilenin, yalancılığın, öldürücü rekabetin ve tutarsız dış politikaların ağır bastığı, gerilimlerin arttığı ve güç dengelerinin bozulduğu dünyada ansızın farklı bir güne uyanabiliriz

DÜNYA NEREYE EVRİLİYOR?

Geçen son 30 yıla bakıldığında; dünyanın yaklaşık dörtte bir enerjisini tüketen ABD'nin küresel üretimde gerilediğini görmek mümkün. Diğer yandan Çin'in ise bu alanda ABD'ye geride bırakarak dünyada ticaret ortağı olarak büyük güç şeklinde ortaya çıkması, bu gelişmelere karşılık ABD başta batı cephesinin de jeopolitik anlayışını savaşa çevirmesi görünen köyü gösteriyor. Rusya – Ukrayna savaşı, Orta Doğu'da Gazze, Güney Çin Denizi'nde gerginlikler, Venezuela ve İran'daki gelişmeler, BRICS+'lerin ekonomide G7'leri geride bırakması, ABD, İngiltere, Almanya ve Japonya gibi dev ülkelerin güç kaybetmelerinin dünyayı bir ateş çemberine doğru sürükleyeceğine dair yorumlar fazlaşıyor. Dolayısıyla terör örgütlerini de devreye alarak halen devam eden vekalet savaşları ve bölgesel çatışmaların temelinde bahsettiğim fotoğrafın olduğuna dikkat çekmek isterim. Birçok politika yazarı bu konuya fazla değiniyor. John Mearseimer kitabında jeoeconominin zorladığı şartlar dâhilinde büyük devletlerin mevcut güçlerini artırma eğilimine girdiklerini, olası tehditlere karşı güvenliklerini sağlamada çetin bir hegemonya kurmak yoluna gidebileceklerini ifade ediyor. Dış politika uzmanı Henry Kissinger da batıdaki güç kullanım iç güdüsüne vurgu yaparak batının inisiyatif almaktan çekinmediğini söylüyor. Özellikle son 10 yıldır kızışan ABD-Çin ticaret savaşının büyük çaplı sıcak bir çatışmaya dönme ihtimalinden bahseden çok sayıda düşünür olduğunu belirtebiliriz.

ETKİ VE TEPKİNİN SONUÇLARI

Söz konusu doğrultuda orta vadede; jeoeconomik ortam, yeni ticaret blokları doğurabilir. Yapay zekânın askeri ve ekonomik üstünlük aracı olması bazı ülkelere avantaj sağlayabilir. Orta Doğu'da İsrail'in bölgedeki enerji kaynaklarına konması ve küresel ticaret yollarını elde etme çabası hızlanabilir ve küresel finans, birçok ülkeye baskılarını artırabilir. Beraberinde nükleer silahlanmanın arttığını ve kontrolsüz yayıldığını görebiliyoruz. ABD'nin Avrupa'ya her türlü stratejik baskısının Avrupa Birliği'nde ortak bir ordu kuruluşuna sebep olabilir. Küresel bazda çok kutuplu çetin bir rekabet ortamından geçiyoruz. Bir kez daha tekrarlamakta fayda görüyorum... 2025'in hastalıkları bu yıl da devam ederse jeoeconomik rekabetin sıcak çatışmalara evrilme ihtimali yüksek görünüyor.

BELİRSİZLİKLER 2026'YA TAŞINDI

Tabii ille de sıcak çatışmalar beklememek lâzım... Mücadelenin savaşı ve çatışmalar jeopolitiğine bağlı başka araçlarla devam edebileceğini asla unutmayalım. Ulusal çıkar diye savaşanların kimlere hizmet ettiğini iyi görmeli, gerçekçi ve faydalı jeopolitik sonuçları üretmek için gözü doymazlara karşı gereken tedbirler gecikmeden alınmalıdır. Ticaret, enerji, siber, yardım, doğrudan ve finansal yatırımların birer jeoeconomik araçlar olup olmadığını iyi analiz etmek de bugünün en jeopolitik yaklaşımı, diyorum! Mevcut küresel ortam çalkantılı ve menfaatler uğruna her an değişime odaklı. Sömürmeye alışmış güçlerle, sömürüye karşı direnen

güçlerin icra ettikleri jeopolitik güçlerin gerektiğinde şiddeti de planlayarak belirsizliklerle dolu geleceğe hazırlandığını söylemek yanlış olmaz. 21'inci yüzyıl büyük değişimin ilk adımı... Diğer adımlar 22'nci yüzyıla nasıl taşınacak, yaşayanlar görecek! 2025 belirsizlikler yılı olarak kapandı. 2026'nın sorunlara çözüm olabileceğini düşünmek biraz iyimserlik görüntüsü veriyor. Çünkü yıl içi gelişmelere bakıldığında 2026'nın iyi bir şeyi vaat ettiğini görmek zor. Ortada olan tek şey; 2025 yılından kalma belirsizliklerin dayatılması. Yani yeni yıl muhtemelen söz konusu dayatmaların nasıl yönetileceği psikozuyla geçecek.

KIYAMETE YOLCULUK HIZLANDI

Yapay zekâ insanlığın bütün işlerinde yerini alırken ahlâki zafiyetin küreselleşmiş olmasını tepki gösterilse de artık kimse yadırgamıyor. Savaşlarda meskûn mahallerin bombalanarak çoluk çocuk, kadın, genç, ihtiyar paramparça edilmesi, adaletin rafa kalkması, demokratik rejimlerde dahi otoriter rejimlerde yaşananların gözlenmesi sıradan işler hâline geldi. Askeri, politik ve ekonomik gücün fevkalâde hareketli olması sebebiyle küresel siyasi sisteminin nereye gittiğine yönelik projeksiyon yapmak imkânsız gibi bir şey. Herhâlde kıyamete yolculuk hızlandı!

Türkiye de küreselleşmenin hızıyla farklı bir çizgide yürümüyor. Dünyadakiler kadar ahlâki çöküntü yaşamasa da bu zamana kadar güçlükle elde edilen sermayelerin zevku sefada hebâ edilmesi, zenginliklerin kumar, fuhuş ve uyuşturucu masalarında bırakılması, tasarruf yönünden zayıf olan Türkiye'ye önemli ikazlar zinciri diyebiliriz! Türkiye'nin gerçekçi jeopolitik ve jeoeconomik tespitler yaparak savunmasının yanında, sosyal, ekonomik ve ahlâki çelik kubbesini genişletmek ve daha sağlamlaştırmak birinci ameliyesi olmalı. Liyâkat ve hakikatin birçok alanda göz ardı edildiğini gözlemledimiz Türkiye'nin üzerine yapışan ahlâki zafiyet çamurunu atarak temiz eller operasyonlarıyla istikrar ve dengeyi; hukuka, adalete, siyasete ve yönetimlere taşıyıp vicdanları rahatlatmak zorunda olduğumuzu bilmeli ki, değişen küresel düzene ayak uydurmada zorluk çekmeyelim!

“Mevcut küresel ortam; çalkantılı ve menfaatler uğruna her an değişime odaklı. Sömürmeye alışmış güçlerle, sömürüye karşı direnen güçlerin icra ettikleri jeopolitik güçlerin gerektiğinde şiddeti de kullanarak belirsizliklerle dolu geleceğe hazırlandığını söylemek yanlış olmaz



EKOVİTRİN SÜRPRİZ MADENİN ÇIKIŞINA ARALIK'TA İŞARET ETMİŞTİ

ALTIN VE GÜMÜŞ REKORDA

BAKIR ÇIKIŞ İÇİN PUSUDA

EKOVİTRİN ARALIK 2025 TARİHLİ SAYISINDA "ALTIN VE GÜMÜŞÜN YERİNİ 2026'DA BAKIR MI ALACAK?" ŞEKLİNDE ATTIĞI BAŞLIKLA AGRESİF ŞEKİLDE YÜKSELEN SARI VE BEYAZ MADENİN YERİNE BAKIRI ALTERNATİF OLARAK GÖSTERMİŞTİ

SEDAT YILMAZ



Emtia piyasaları yeni yıla hızlı bir giriş yaptı. ABD dolarındaki düşüş, reel ve fiziki varlıklara artan talep ve Trump yönetiminin daha sert bir dış politika izlemesiyle yükselen jeopolitik gerilimler bu yükselişi destekliyor. Jeopolitik gerilimler ve ekonomideki riskler özellikle altın, gümüş, bakır ve emtia fiyatlarında yükselişe sebep oluyor. ABD Merkez Bankası'nın (FED) Ocak ayında faizleri sabit bırakmasını gündemine dahi almayan altın ve gümüş fiyatları Trump'ın Venezuela'dan sonra İran'a saldırı için hazırlık yapması üzerine rekorlar kırmaya başladı. Ekovitrin dergisi Aralık 2025 tarihli sayısında "Altın ve Gümüşün Yerini 2026'da Bakır mı Alacak?" şeklinde attığı başlıkla agresif şekilde yükselişe geçen sarı ve beyaz madenin yerini bakır alacağına dair tahminde bulunmuştu.

BAKIRDA OCAK'IN SON HAFTASINDAKİ SEYRİ

Piyasa uzmanlarına göre, bakır vadeli işlemleri, 29 Ocak'ta yüzde 5 artışla pound başına (453,6 gram) 6,2 doların üzerine çıkarak, jeopolitik ve ticaret belirsizlikleri ile doların ani düşüşü yatırımcıları tedirgin ederken, gerçek varlıklara olan artan talep ile rekor seviyelere ulaştı. Son gelişmelerde, ABD



EKOVİTRİN ARALIK 2025 TARİHLİ SAYISINDA "ALTIN VE GÜMÜŞÜN YERİNİ 2026'DA BAKIR MI ALACAK?" ŞEKLİNDE ATTĞI BAŞLIKLA AGRESİF ŞEKİLDE YÜKSELEN SARI VE BEYAZ MADENİN YERİNE BAKIRI ALTERNATİF OLARAK GÖSTERMİŞTİ

Başkanı Donald Trump, İran'a, ülkenin Washington ile bir ticaret anlaşmasına varması halinde, Haziran'da verdiği saldırıdan çok daha şiddetli askeri saldırılarla tehdit etti. Trump'ın diğer ülkelere yönelik gümrük tarifesi tehditleri ve doların zayıflığına karşı gösterdiği belirgin kayıtsızlık, metallerdeki kaçışı

daha da körükledi. Bakır, ayrıca tekrarlayan arz sıkıntısı ve özellikle yenilenebilir enerji ve yapay zekâ geçişi ile desteklenen güçlü sanayi talebi tarafından destekleniyor. Bu arada, Şanghay, Londra ve New York'taki bakır stokları son haftalarda artarak toplam tutarı 900,000 tonun üzerine çıkardı.

GRAM ALTINDA 12.000 TL HEDEFİ

ABD Merkez Bankası FED'in faizi sabit bırakmasının ardından FED Başkanı Jerome Powell'in konuşması ve ABD Başkanı Donald Trump'ın İran'a yönelik saldırı hamleleriyle yeniden yükselişe geçen altının ons fiyatı, zayıf dolar endeksinden ve jeopolitik gerginliklerden destek 29 Ocak itibarıyla 5600 dolar seviyesine yaklaşarak tarihi zirvesini gördü. Altının gram fiyatı da 7800 TL'nin altında harekete başladı. Gümüşün ons 5155 TL, gram fiyatı da 165 TL'yi geçti. Uzmanlar gram altın fiyatının yılsonu 10.000 – 12.000 TL arasında değişeceğini tahmin ediyor. 29 Ocak 2026 tarihi itibarıyla gümüş piyasalarında önemli bir yükseliş yaşanıyor. Gümüşün ons fiyatı 5155.23 TL, gram fiyatı ise 165.7556 TL olarak belirlenmiş durumda. Gümüş fiyatlarındaki günlük değişim yüzdesi yüzde 2.04 ile yüzde 2.08 arasında değişiyor. Dolar bazlı fiyatlar da dikkat çekici artışlar gösteriyor.

BAKIR FİYATLARI SESSİZCE YÜKSELİŞTE

Londra Metal Borsası'nda (LME) gösterge niteliğindeki üç aylık bakır vadeli kontratları ton başına 13.965 dolara kadar yükselirken, yılbaşından bu yana kazançlar yaklaşık yüzde 12'ye ulaştı. Bakır günlük yüzde 6, haftalık bazda yüzde 9, aylık yüzde 14, üç aylık yüzde 20 ve yıllık yüzde 48 değer bakır fiyatlarında yükseliş devam ediyor. Bakır pound başına (453,6 gram) 6,3 dolardan işlem gördü. Bakır fiyatları küresel piyasalarda güçlü bir yükseliş sergileyerek tüm zamanların en yüksek seviyesine ulaştı. Yüzde 5'in üzerindeki artış, metal piyasalarında dikkatleri yeniden bakıra çevirdi. Bakırda ivmelenen talep, gelecek döneme ilişkin bakır arzında endişeleri artırırken, bu emtiadaki küresel talebin 2040 yılına kadar yüzde 50 artması bekleniyor. Piyasalarda bakır fiyatlarındaki yükselişin temel nedenleri arasında arzın daralacağına yönelik beklentiler öne çıkıyor. Buna ek olarak, ABD dolarının değer kaybedeceğine dair öngörüler yatırımcıların emtia ve özellikle metallere yönelmesine yol açtı. Güvenli ve fiziki varlıklara artan ilgi, fiyatlardaki ivmeyi güçlendirdi. Emtia

piyasaları yıla hızlı bir başlangıç yaparken, doların zayıflaması ve jeopolitik belirsizlikler fiyatlar üzerinde belirleyici olmaya devam ediyor. Trump yönetiminin daha sert bir dış politika çizgisi izleyeceğine dair beklentiler, küresel risk algısını artırarak yatırımcıları reel ve fiziki varlıklara yönlendiriyor.

NE ALTIN, NE GÜMÜŞ, BAKIRA DİKKAT

Piyasa uzmanı İslam Memiş, "Ne altın ne gümüş" diyerek 2026 için bakıra işaret etti. Altın fiyatlarının rekor seviyelere ulaştığı bir dönemde konuşan Memiş, yatırımcıların yeni fırsatlara odaklanmasını gerektiğini belirterek, "Gümüşü kaçırınlar sakın üzülmesin. Bu yılın asıl yıldızı bakır olabilir" dedi. "Genelde merkez bankalarının paraları reddettiği ve savaşların olduğu dönemlerde oluyor. Ne savaş var ne de büyük bir kriz var dünyada. Metal milliyetçiliği var. Platin, palladium tarafında" diyen Memiş, Elon Musk'ın açıklamalarını hatırlatarak, dünyadaki elektrik tesisatlarının ve altyapının yapay zekânın enerji ihtiyacına göre yeniden dizayn edileceğini, bunun da devasa miktarda bakır kablo ve malzeme kullanımı anlamına geleceğini söyledi.

DÜNYADA BAKIR KULLANIMI ARTIYOR

"Genelde merkez bankalarının paraları reddettiği ve savaşların olduğu dönemlerde oluyor. Ne savaş var ne de büyük bir kriz var dünyada. Metal milliyetçiliği var. Platin, palladium tarafında" diyen Memiş, Elon Musk'ın açıklamalarını hatırlatarak, dünyadaki elektrik tesisatlarının ve altyapının yapay zekânın enerji ihtiyacına göre yeniden dizayn edileceğini, bunun da devasa miktarda bakır kablo ve malzeme kullanımı anlamına geleceğini söyledi. İslam Memiş, "Acemi yatırımcılara diyoruz ki: Bilmediğiniz piyasaya girmeyin bütün varlığınızı yatırmayın. Yılın bitmesine 10 ay var o yüzden çok aceleci olup panik yapmamak lazım. Döviz borsası tarafı ucuz. Bitcoin geriledi" tavsiyelerinde bulundu.

BAKIR YATIRIMCILARINA TAVSİYE

Bakırın son haftalarda özellikle sosyal medyada en çok konuşulan emtialardan biri haline geldiğini hatırlatan İslam Memiş, bugüne kadar bakır yatırımı yapmamış, bakırın yatırım aracı olarak bilmeyen ancak "Yatırım yaparsam kazanır mıyım?" diyenlerin sayısının arttığına dikkat çekti. Bakır fiyatlarının niçin yükseldiğine yönelik değerlendirmede bulunan İslam, "Bakır,



FED'İN FAİZLERİ SABİT BIRAKMASINI GÜNDEMİNE ALMAYAN ALTIN VE GÜMÜŞ FİYATLARI TRUMP'IN VENEZUELA'DAN SONRA İRAN'A SALDIRI İÇİN HAZIRLIK YAPMASI ÜZERİNE REKORLAR KIRMAYA DEVAM EDİYOR. UZMANLAR ALTIN VE GÜMÜŞÜN GERÇEK DEĞERİNDE OLMADIĞINI YORUMLUYOR

enerji dönüşümünün, teknolojik ilerlemenin ve stratejik hammadde ihtiyacının merkezinde yer alıyor. Bakır önceden ekonomi yavaşladığı zaman düşer, büyüme hızlandığında yükseldi. Bu nedenle bakır, ekonominin nabzını tutan bir gösterge olarak görüldü. Ancak bakır, sadece bir sanayi metali değil, enerji dönüşümünün, elektrifikasyonun, elektrikli araçların, yapay zekâ ve veri merkezlerinin, vazgeçilmez şebeke ve altyapı yatırımlarının vazgeçilmez girdisi konumunda" dedi.

DÜNYADA BAKIR KULLANIMI ARTIYOR

Bir elektrikli aracın, içten yanmalı bir araca kıyasla 3-4 kat daha fazla bakır içerdiğine,

batarya sistemleri, motorlar, kablolar ve şarj altyapısı bakır talebini doğrudan artırdığına dikkat çeken Memiş, "Güneş, rüzgâr ve enerji depolama sistemleri, yüksek miktarda bakır kullanımını zorunlu kılıyor. Yapay zekâ odaklı veri merkezleri, yüksek enerji tüketimi ve yoğun kablolar gereksimi nedeniyle bakır talebini yeni bir boyuta taşıyor. Küresel bakır üretiminin büyük bölümü Şili ve Peru gibi birkaç ülkede yoğunlaşmış durumda. Grevler, çevresel düzenlemeler, politik nedenler arz kesintisi riskini artırıyor" değerlendirmesini yaptı.

ELEKTRİĞİ BOL VE UCUZ ÜRETEMLER KAZANACAK

Elon Musk, Davos Zirvesi'nde "Yapay zekâ çağını kazananlar, elektriği en bol ve en ucuz üretenler olacak. Yeni nesil AI (yapay zekâ), ülkeler arası enerji rekabetini başlatacak. Veri merkezlerinin talebi patlıyor. Mevcut elektrik altyapısı, bu hızda bir AI büyümesini kaldıramaz" dedi. Musk, reçete olarak da 'güneş enerjisi, batarya depolama ve nükleer enerjileri' işaret etti.

Yapay zekâ teknolojisinin ülkelerin altyapısını kurtarmadığını, altyapılar değişecekse bakıra ihtiyaç olduğunu dile getiren İslam Memiş, "Bir yandan Amazon'un bakır talebi ki Amazon da iki yıl bakır alacağına dair sözleşme imzaladı. 10 yıl aradan sonra ABD'de ilk kez bakır madeninin açılması ve ihtiyaca bağlı bakır üretimleri artıyor. Dünyada sadece 980 milyon ton bakır var. 2040'a kadar yapay zekâ ile ilgili veri merkezleri artacak, böyle olunca küresel bakır talebi de yüzde 50 artacak. Dünya yılda 30 milyon ton bakır tüketiyor. Buradan bakırın yakın gelecekte çok fazla talep göreceğini öngörüyoruz" diye konuştu.

	Fiyat		Gün	Month	Yıl	Tarih
Altın	6519.50	▲ 90.67	1.84%	27.27%	87.67%	15.04
Gümüş	113.504	▲ 1.028	1.85%	58.37%	274.38%	15.04
Bakır	6.2805	▲ 0.2645	5.16%	8.73%	46.38%	18.04
Çelik	3.145.00	▲ 21.00	0.67%	1.28%	-3.47%	2020-01-29
Lityum	168.000.00	▼ -4500	-2.33%	-42.37%	110.34%	2020-01-29
Platin	2.738.10	▲ 108.60	4.35%	23.25%	183.20%	2020-01-29
Döviz Cevheri	106.85	▼ -0.18	-0.17%	-1.15%	4.48%	2020-01-28

PIYASALARDA DEĞERLİ METAL ÜRÜNLERİNİN FİYATLARI, GÜN, AY VE YILLIK DEĞER ARTIŞLARI

Ekibi Motive Etmek Kimin İşi?



Tümay MERCAN
Kocaeli Üniversitesi
İletişim Fakültesi
Öğretim Görevlisi

Motivasyon işletmeler ve çalışanlar için önemli. İnsanlar her zaman çeşitli sebeplerle yüksek motivasyonlu olmuyor. Yıllardır çeşitli kurum ve kuruluşlara yönetici ve çalışanlara motivasyon ve kurumsal iletişim tabanlı eğitimleri severek veriyorum. Motivasyon eğitimleri, konuşmaları ile içteki isteği ateşleyip, heyecanı artırmak, sinerji yaratmak, dıştan bir doğru destek her zaman işletmelere iyi geliyor.

Bu çalışmalarımda genellikle görülen şu:

1- Kolayca, küçük bir dokunuşla motivasyonunu kazananlar var.
2- Ne yaparsan yap motive olmayanlar var. İşyerini, yaşadığı şehri, yaptığı işi sevmeyen insanı motive etmek çok zordur. Onun toprağı orası değildir, yeşereceği yere gitmesi gerekir. Ben bireysel olarak çalışmak için bir iş ortamına gelmiş insanın motivasyonlu olması gerektiğini düşünen yani motivasyonu ile işe gelmesi gerektiğini düşünen biriyim. Nasıl ki işe uygun giysiyi giyerek geliyorsunuz, işe uygun motivasyonu da üstünüze, aklınıza, beyninize, ruhunuza alıp gelmek gibi.

Diyeceksiniz ki her iş yerinde çalışma için uygun ortam olmaya bilir... Hatta yöneticinin kendisi motivasyonu bozuyor olabilir. İşte burada durun.

Tam da bu noktada söyleyeceklerim var. Bazen çalışan ne kadar motivasyonlu olursa olsun, iş yerine geldiği zaman motivasyonu düşer mi?

Düşer... Neden?

Yönetici bilerek veya bilmeyerek motivasyonu düşürecek bir davranış, eylemde bulunur. Yönetici bile neden çalışanın motivasyonunu düşürsün?

Kabiliyetsizlikten, kendini geliştirmemesinden, insanları robot sanmasından, kibirden vb.

Böyle insanlar nasıl yönetici olur? Olur olur. Bizde normal bir şeydir. (Elbette normal değil)

Şimdi düşünün nasıl bir yöneticisiniz? Ekibinizi motive eder misiniz, motivasyonu düşürür müsünüz?

Zamanında bir yöneticinin bir yılbaşı kutlamasında, "Siz personellerin yeni yılını kutlarım" ifadesi hâlâ kulaklarımdadır. Böyle bir kurum ve sistemi insanları nasıl motive edebilir, mutlu edebilir? Motivasyon nasıl ki şırınga ile enjekte edilmiyorsa, yöneticiye

insana saygı ve insan sevgisi de enjekte edilemiyor.

Gelelim başlıktaki sorumuza...

Ekibi motive etmek kimin işi?

Cevap:

1- Çalışanlar o işi iyi yapmak üzere işi kabul etmişlerdir. İşe gitmek için evden çıkarken elbiselerini ayakkabılarını giyerken motivasyonu da üstlerine almak durumundalar. Bir işi olabilmek, işe kendi gidebilmek, üretebilmek başlı başına bir motivasyondur.
2- Bireysel ve çeşitli sebeplerden böyle olmuyorsa ekip, çalışan motivasyonunu iş yeri, yöneten düşünmek zorundadır. Biz aile kavramına hala önem veren, anne baba sözünü önemseyen bir toplumuz. İş yerinde yöneticinin çalışanı fark etmesi, önemsemesi, bunu doğru şekilde göstermesi ve iletişim kurması onu motive eder. Çalışanların insani en önemli ihtiyaçlarından biri fark edilmek, önemsenmek.

Bunu kim yapacak? Yönetici yapacak... Nasıl yapacak?

1- İnsan odaklı olacak, çalışanı ve ekibi önemseyecek, önemsemediğini gösterecek.

2- Motivasyon kaynaklarını araştırarak.

3- Dışarıdan profesyonel destek alacak.

4- Kendi motivasyon ve ruh durumuna dikkat edecek. Gerekirse bizlerden destek alacak.

Her kurumun, her kişinin motivasyon kaynağı farklıdır. Her kuruma uygun kumaş ve modelden ayrı bir terzilik gerekir. Konfeksiyon eğitimlerle 'motivasyon ruhu' çağırırsan da gelmez.

Sözün özü: Hâlâ ağırlıklı insanlarla çalışıyorsak motivasyon konusunu, içten ateşlemeyi önemsemek zorundayız. İşletmelerin aradığı, gereken inovasyon, verimlilik motivasyonun altında saklanıyor olabilir mi? Hele bu değişim ve dönüşüm döneminde.

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

“ Her kurumun, her kişinin motivasyon kaynağı farklıdır. Her kuruma uygun kumaş ve modelden ayrı bir terzilik gerekir. Konfeksiyon eğitimlerle 'motivasyon ruhu' çağırırsan da gelmez. Motivasyon nasıl ki şırınga ile enjekte edilmiyorsa, yöneticiye insana saygı ve insan sevgisi de enjekte edilemiyor”

TRUMP'IN 'ALTIN KUBBE'Sİ NATO'NUN SONU MU?

ABD BAŞKANI DONALD TRUMP, RUSYA VE ÇİN'İN KUZAY KUTUP BÖLGESİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN RİSKİNİ GEREKÇE GÖSTEREREK AB'YE KARŞI GRÖNLAND'I ALMA TEHDİTLERİNİ SÜREKLİ YİNELİYOR. TRUMP, GRÖNLANDIN'IN İNŞA EDİLEN ALTIN KUBBE İÇİN HAYATİ ÖNEM TAŞIDIĞINI VURGULUYOR



ABD BAŞKANI DONALD TRUMP BEYAZ SARAY OVAL OFİS'TE ALTIN KUBBE İLE İLGİLİ SAVUNMA EKİPLERİNDEN BRİFİNG ALDIKTAN SONRA KUBBEYE AİT FÜZE SİSTEMLERİNİN İLERİ YILLARDA DAHA GELİŞTİRİLECEĞİNİ SÖYLEDİ.

ANALİZ: **SEDAT YILMAZ**

ABD Başkanı Donald Trump, Venezuela'ya müdahaleden sonra yeniden Grönland meselesini gündeme taşıdı. Danimarka Krallığı ile anlaşma yapılsın veya yapılmazın Grönland'ı ABD'ye katacağını söyleyen Trump, "Öyle ya da böyle Grönland bizim olacak" diyor. Danimarka başta Avrupa ülkeleri ise ABD'nin bu tavrına sert tepki gösteriyor. Venezuela Devlet Başkanı Nicolas Maduro'nun bir gecede yıldırım operasyonuyla yakalanması, Avrupalı liderler arasında Washington'un adanın kontrolünü ele

geçirmek için ne kadar ileri gidebileceği konusunda endişelere yol açıyor. Trump'ın işgalci tavrının Avrupa'da NATO'yu krize sürükleyeceği ve ittifakın sonunu getirebileceği uyarılarını tetikliyor.

NATO'NUN ÖNEMİ KALMAZ

Avrupa Birliği'ne (AB) bağlı Danimarka Krallığı aynı zamanda bir NATO üyesi. Danimarka'nın özerk bir parçası olan Grönland'ın bir saldırıya maruz kalması halinde NATO'nun 5. Maddesi gereğince korumadan yararlanması gerekiyor. Bu maddeye göre, bir ya da daha fazla NATO üyesine yönelik silahlı

bir saldırı, ittifakın tüm üyelerine yönelik bir saldırı anlamına geliyor. ABD'nin Grönland'ı işgal etmesi bir NATO ülkesinin diğer bir NATO ülkesine saldırısı anlamı taşıyor. Böyle bir saldırı NATO'yu krize sürükleyebileceği ve hatta birliğin bozulabileceği manasına geliyor.

Avrupa Komisyonu'nun Savunma ve Uzaydan Sorumlu Üyesi Andrius Kubilius da, NATO'nun 42.7. maddesinin üye devletleri, topraklarında silahlı saldırıya uğramaları halinde başka bir üye devlete yardım ve destek sağlamakla yükümlü kıldığını söylüyor. Danimarka Dışişleri Bakanı Lars Lokke Ras-



HALKBANK GENEL MÜDÜRÜ **OSMAN ARSLAN**, ÜRETEK KADINLAR BULUŞMALARI'NIN TÜRKİYE'NİN EN KAPSAYICI GİRİŞİMCİLİK PLATFORMU OLDUĞUNU SÖYLEYİ

mussen, Grönland Dışışleri Bakanı Vivian Motzfeldt ile birlikte ABD Başkan Yardımcısı JD Vance ve Dışışleri Bakanı Rubio ile Beyaz Saray'da bir araya geldi ve Trump'ın Grönland'ın ABD'ye devri konusunu görüştü. Rasmussen, görüşmenin ardından, 'Amerikan pozisyonunu değiştirmeyi başaramadıklarını' belirtti. Rasmussen, "Washington bu bölgeyi güç kullanarak ele geçirmeye çalışabilir ya da satın alabilir. Ancak Grönland'ın tüm bunları kabul etmesi mümkün değil. Eğer ABD Grönland'ı ele geçirirse NATO'nun artık bir önemi kalmaz" dedi.

TRUMP'IN RUSYA VE ÇİN BAHANESİ

Trump, göreve geldiğinden bu yana Rusya ve Çin'in Kuzey Kutup Bölgesi üzerindeki etkisini kırmak için Danimarka adası Grönland'ı ele geçirmek istiyor. "Danimarka ile bir anlaşma yapmayı çok isterim; bu daha kolay. Ama öyle ya da böyle Grönland bizim olacak" diyen Trump ısrarından vazgeçmiyor.

Beyaz Saray Sözcüsü Karoline Leavitt de, Başkan Donald Trump'ın "Grönland'ı Danimarka'dan almak konusundaki önceliğine" dikkati çekerek, bu bölgenin Amerikan ulusal çıkarları için hayati öneme sahip olduğunu kaydediyor. Leavitt, "Başkan



ABD'NİN GRÖNLAND'I İŞGAL ETMESİ BİR NATO ÜLKESİNİN DİĞER BİR NATO ÜLKESİNE SALDIRISI ANLAMINA GELİYOR. BÖYLE BİR SALDIRININ NATO'YU KRİZİ SÜRÜKLEYEBİLECEĞİ GİBİ KUZAY ATLANTİK PAKT'I'NIN SONUNUN DA GELEBİLECEĞİ VURGULANIYOR

Trump, Grönland'ın ABD'ye katılmasını istiyor ve bunu bir ulusal güvenlik önceliği olarak görüyor" diyor. ABD'li Sözcü Leavitt, bazı Avrupa ülkelerinin Grönland'e asker gönderme planının, Trump'ın kararını etkilemeyeceğini belirtti.

ABD Başkanı Donald Trump'ın ele ge-

çirmeyi kafasına taktığı Danimarka'ya ait dünyanın en büyük adası Grönland ile ilgili tansiyon düşmüyor. Washington'da bir araya gelen ABD, Danimarka ve Grönland Dışışleri Bakanları'nın adanın geleceğine yönelik görüşmesinden bir sonuç çıkmadı. İlhak ve satın alma tartışmaları arasında gidip gelen meselede Beyaz Saray kulislerindeki iddialara göre Trump yönetiminin Grönland'ı satın almaya karar verdiği takdirde maliyeti 700 milyar doları gözden çıkardığı ifade ediliyor.

VARSA YOKSA ALTIN KUBBE

Trump, ABD'nin "ulusal güvenlik amacıyla Grönland'a ihtiyacı olduğunu" ve bunun "inşa edilen Altın Kubbe için hayati önem taşıdığını" ifade ediyor. Danimarka'ya bağlı özerk bölge olan Grönland, daha önce ABD tarafından gelen ve egemenliğin devredilmesini de içeren yaklaşımları reddetmişti. Avrupa Birliği (AB) Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen de, yılın ilk yarısında AB'nin önceliğinin rekabetçilik ve savunma olacağına dikkati çekerek, Grönland'ın güvenliğine NATO'nun yanı sıra AB'nin de büyük önem atfettiğini dile getirmişti. Leyen, "Grönland siyasi, ekonomik ve mali olarak AB'ye güvenebilir. Güvenliği söz konusu olduğunda, Arktik güvenliği tartışmaları her şeyden önce NATO'nun konusudur. Şunu da vurgulamak istiyorum ki Arktik ve Arktik güvenliği, AB için de temel konulardır ve bizim için de son derece önemlidir. AB olarak Grönland'a yaptığımız yatırımları ve desteği ikiye katladık. Müttefiklerimiz ve ortaklarımızla Arktik güvenliği konusundaki çalışmalarımıza devam edeceğiz" demişti.

AVRUPA ASKERLERİ GRÖNLAND'DA

ABD Başkanı Trump'ın "Ne olursa olsun, Grönland'ı alacağız" ısrarı üzerine Avrupa ülkeleri Grönland'a asker gönderiyor. Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron, Danimarka'nın talebi üzerine askeri tatbikatlara katılmak üzere Fransız askerlerinin Grönland'a gönderildiğini dile getirirken Grönland'ın egemenliğinin ihlal edilmesi halinde bunun "zincirleme sonuçları" olacağını ileri sürüyor. Macron, "Fransa'nın Danimarka tarafından Grönland'da düzenlenen ortak tatbikatlara, Arktik Dayanıklılık Operasyonu'na katılmasına karar verdim. İlk Fransız askeri birlikleri zaten yolda. Diğerleri de onları takip edecek" diyor. Danimarka, Grönland'a yapılacak bir saldırının NATO'nun sonunu getireceği



ALTIN KUBBE KISA MENZİLLİ FÜZE TEHDİTLERİNİ ENGELLEMELİK İÇİN RADAR SAVUNMA SİSTEMLERİ KULLANAN VE 2011'DEN BU YANA KULLANIMDAKİ İSRAİL'İN DEMİR KUBBE'SİNDEN ESİNLENDİ. ALTIN KUBBE SEYİR VE BALİSTİK FÜZELER İLE UZAYDAN GELEN FÜZELERE KARŞI ETKİLİ OLACAK

konusunda uyandı bulunmuş, adada "NATO müttefikleriyle yakın iş birliği içinde" askeri varlığını genişleteceğini belirtmişti. Almanya, Norveç ve İsveç Grönland'a asker gönderdi. Hollanda da, Arktik bölgesinde güvenliğin artırılmasına yönelik NATO kapsamındaki askeri faaliyetler çerçevesinde, Grönland'da yürütülecek çok uluslu keşif çalışmalarına katılıyor. Danimarka Dışişleri Bakanı Lars Lokke Rasmussen, Beyaz Saray'da ABD'li yetkililerle yaptığı görüşmede, Grönland konusunda "Amerikan pozisyonunu değiştirmeyi başaramadıklarını" belirtirken, "Bizim için Danimarka Krallığı'nın toprak bütünlüğüne ve Grönland halkının kendi kaderini tayin hakkına saygı duymayan fikirler elbette kesinlikle kabul edilemez" diyor.

İSRAİL'İN DEMİR KUBBESİ'NDEN ESİNLENDİ

Trump'ın planı kısmen, kısa menzilli füze tehditlerini engellemek için radar savunma sistemleri kullanan ve 2011'den bu yana kullandığı olan İsrail'in Demir Kubbe'sinden esinleniyor. Ancak Altın Kubbe çok daha

“

ABD BAŞKANI TRUMP, ALTIN KUBBE SAVUNMA SİSTEMİNİN BAŞKANLIK DÖNEMİNİN SONUNDA TAM OLARAK FAALİYETE GEÇECEĞİNİ, İLK ETAPTA 25 MİLYAR DOLARLIK BİR YATIRIM YAPILACAĞINI SÖYLERKEN, SİSTEMİN 542 MİLYAR DOLARA ÇIKABİLECEĞİ TAHMİN EDİLİYOR

büyük olacak ve daha geniş yelpazedeki tehditlerle mücadele edebilecek şekilde tasarlanıyor. Altın Kubbe seyir füzeleri, balistik füzeler (ses hızından daha hızlı hareket edebilen hipersonik silahlar dahil) ve uzaya çıktıktan

sonra tekrar dünyaya inen füzelere karşı savunma için inşa edilecek. Planlar kara, deniz ve uzayda "yeni nesil" teknolojilerden oluşan bir ağ oluşturmayı içeriyor. Bunlar arasında, gelen füzeleri caydırma amacı taşıyan uzay tabanlı önleyiciler ve sensörler de yer alıyor. Altın Kubbe, Rusya ve Çin gibi ülkelerden gelen ve giderek karmaşıklaşan hava tehditlerine karşı koruma sağlamak amacıyla mevcut sistemleri genişletecek ve geliştirecek.

542 MİLYAR DOLARLIK ALTIN KUBBE TRUMP DÖNEMİNDE DEVREYE GİRECEK

ABD Başkanı Donald Trump, Altın Kubbe savunma sisteminin başkanlık döneminin sonunda tam olarak faaliyete geçeceğini söylüyor. Trump, ilk etapta 25 milyar dolarlık bir yatırım sözü verirken, uzmanlar toplam maliyetin çok daha yüksek olacağı belirtiyor. Ancak yetkililer nihai faturanın bu rakamın en az üç katı olabileceğini tahmin ediyor. ABD hükümetinin Kongre Bütçe Ofisi, yalnızca sistemin uzay tabanlı kısımları için 20 yıllık bir süre içinde maliyetin 542 milyar dolara çıkabileceğini belirtiyor. Altın Kubbe, özellikle Rusya ve Çin tarafından fırlatılan füzelere karşı savunma amacı taşıyor. Çin ve Rusya ise bu yaklaşımı "derinden istikrarsızlaştırıcı" olarak eleştiriyor. "Ronald Reagan bunu yıllar önce istedi ama ellerinde teknoloji yoktu" diyen Trump, eski başkanın 1980'lerde önerdiği, halk arasında "Yıldız Savaşları" olarak adlandırılan uzay tabanlı füze savunma sistemine işaret ediyor. Trump, Altın Kubbe'nin "dünyanın diğer tarafından veya uzaydan fırlatılan füzeleri bile durdurabilecek kapasitede" olacağını, sistemin toplamda yüzlerce uyduya denk gelen üç veya dört gruptan oluşacağını sözlerine ekliyor.



AZERBAIJAN - İSRAİL ARASINDA İLİŞKİLER ARTIYOR

Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, resmi temaslarda bulunmak üzere Bakü'yü ziyaret eden İsrail Dışişleri Bakanı Gideon Saar'ı kabul etti. Görüşmede, Azerbaycan ile İsrail arasındaki ilişkilerin ekonomi ve ticaret, enerji ve turizm başta olmak üzere pek çok alanda başarılı şekilde geliştiği vurgulandı. Taraflar, tarım, su kaynaklarının yönetimi, yüksek teknolojiler ve yapay zekâ alanlarında iş birliği imkânlarını da ele aldı. İsrail Dışişleri Bakanı Saar, ziyaretine iş dünyasının önde gelen temsilcilerinin de eşlik ettiğini belirterek, Azerbaycan-İsrail İş Forumu'nun iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesine önemli katkı sunacağını ifade etti. Saar ayrıca, Azerbaycan'daki Yahudi toplumuna devlet düzeyinde gösterilen ilgi ve destekten dolayı Cumhurbaşkanı Aliyev'e teşekkür etti. Görüşmeye ilişkin sosyal medya hesabından da paylaşım yapan Saar, Aliyev'i vizyoner bir lider olarak nitelendirerek, "Ortak hedefimiz; enerji, savunma, su, tarım, turizm ve daha birçok alanda ortaklığımızı derinleştirmektir. Stratejik ilişkilerimizi güçlendiriyoruz" dedi. Görüşmede hükümetler arası komisyonun rolüne de dikkat çekilirken, komisyonun bir sonraki toplantısının yakın zamanda yapılmasının planlandığı aktarıldı. Tarafların karşılıklı ilgi duyulan diğer konular hakkında da kapsamlı görüş alışverişinde bulunduğu kaydedildi.

AB HİNDİSTAN İLE SERBEST TİCARET ANLAŞMASI YAPTI

Hindistan Başbakanı Narendra Modi, Hindistan ile Avrupa Birliği'nin (AB) serbest ticaret anlaşmasına vardığını açıkladı. Böylelikle Washington ile ilişkilerin gerildiği bir dönemde yaklaşık 20 yıllık görüşmeden sonra anlaşma sağlanmış oldu. Gümrük Birliği'ne üye olan Türkiye, bundan böyle Hindistan mallarının açık pazarı haline gelecek.

Bir enerji etkinliğinde konuşan Modi "Bu serbest ticaret anlaşması, Hindistan'da yatırımcı ve iş güvenliğini güçlendirecek" dedi. Modi, anlaşmanın Hindistan'ın imalat ve hizmet sektörlerini canlandırırken, ticaret ve küresel tedarik zincirlerini güçlendireceğini belirtti.

Aralıklarla yıllardır süren görüşmelerin ardından müzakerelerin sonuca varması, ABD Başkanı Donald Trump yönetiminde hızla değişen küresel dengeleri yansıtıyor. Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula von der Leyen ve Avrupa Konseyi Başkanı Antonio Costa, anlaşmayı resmi olarak açıklamak için Yeni Delhi'ye gitti. Ticaret konularında Hint yetkililerle uzun süren anlaşmazlıklara rağmen AB, ABD ve Çin'e bağımlılığı azaltmaya odaklandı. Hindistan, aynı şekilde korumacılık imajından kurtulmaya ve Trump'ın yüzde 50 tarifesinden kurtulmaya çalışırken, aynı zamanda Rusya ile ilişkileri dengelemeye çalışıyor.



Venezuela, Maduro, Petrol ve Emperyalist ABD'nin Görünmez Tuzakları



Prof. Dr. Doğan AYDAL

Yeniden Refah Partisi
Genel Başkan Vekili
Başbakanlık Eski
Müsteşar Yardımcısı

Son aylarda en sık konuşulan konuların başında Venezuela'daki olaylar ve seçimle gelmiş bir Başkan'ın, Maduro'nun, ABD güçleri tarafından kaçırılmasıdır. Maduro hakkında yazılı ve görsel medya'nın oluşturduğu resme bakıldığında dünya ülkeleri yöneticilerinin birçoğu net ifade etmese de ABD'nin bu usulsüz jandarmalığını doğru bulmuş ve/veya ses çıkartamamışlardır. Birçok kişi Maduro yönetiminin bu hale nasıl geldiğini sorgulamamıştır. ABD zorbalığının altında yatan gerekçeler de hiç sorgulanmamış, sonuçta Trump adeta Venezuela'nın kurtarıcısı gibi gösterilmiştir. Venezuela olaylarındaki gelişimlere baktığımızda da türlü ABD tuzaklarının yıllar önceden kurulduğunu görmekteyiz. Venezuela olaylarındaki bazı gerçekleri görmek için çok eskilere değil ama öncelikli olarak 1958-1988 dönemindeki iki partili sistemin üçüncü partilerin gelişimini engellediğini görmemiz gerekmektedir. Sırayla iki partiden birinin seçimi kazanmasının ülkeye yeni önemli bir politik bakış kazandırmadığı görülmüştür. 1988-1989 arasında sistem çökmüş ve ülke IMF'nin eline düşmüştür. IMF'nin reçetesi bellidir.

IMF'NİN ÜLKELERE DAYATMALARI

IMF, öncelikli olarak faiz oranlarının serbest bırakılmasını, kamu hizmetlerine uygulanan vergilerin artırılması, ithalat vergilerinin büyük ölçüde kaldırılması, bütçe açığında indirimle gidilmesi ve yabancı firmalara kârlarının tamamını kendi ülkelerine aktarabilmesi gibi yeni-liberal politikaları dayatmıştır. Sonuçta enflasyon %80'i geçmiş, işsizlik ilk yıl %14'ü aşmış, ülkede yoksul sayısı %80'lere ulaşmıştır. Bu satırları yazarken Ülkemizdeki eski ve yeni tecrübelerimize ne kadar benzediği fark etmişsinizdir. Venezuela olaylarından çıkaracağımız çok

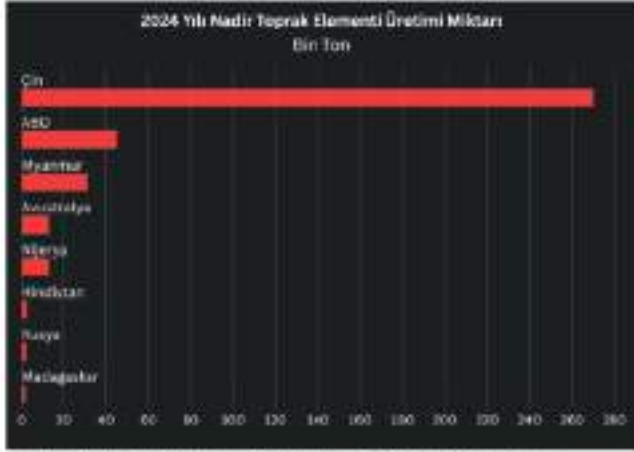
önemli tecrübeler olmalıdır.

İktidara gelişi çok biraz sıkıntılı olsa da Venezuela Hugo Chávez dönemi Venezuela halkının önemli ölçüde rahata ulaştığı bir dönemdir. Bu bakımdan Hugo Chávez'in başkanlık dönemini (2 Şubat 1999 – 11 Nisan 2002, 14 Nisan 2002 – 5 Mart 2013) anlamak gerekir. Hugo Chávez, üç kez seçime girmiş ve bu seçimler sırayla %56, %59 ve %58 çoğunlukla kazanmıştır. Bu dönemde ülke petrol gelirlerinden halka önemli ölçüde pay ayrılmış ve ülke on dört yıllık bir refah dönemine girmiştir. Ancak, bu parlak dönemin ikinci döneminde bile çıkarları bozulan iş adamları, sendikalar ve bazı Ordu mensupları sivil toplumun ABD yanlısı unsurları 2002'de Chávez'i darbe ile başkanlıktan düşürmüşler, ancak Chávez, halk ve ordu desteği ile 48 saat içerisinde görevine geri getirilmiştir. ABD'nin bu darbedeki rolü çok tartışılabilir ama ispat edilememiştir.

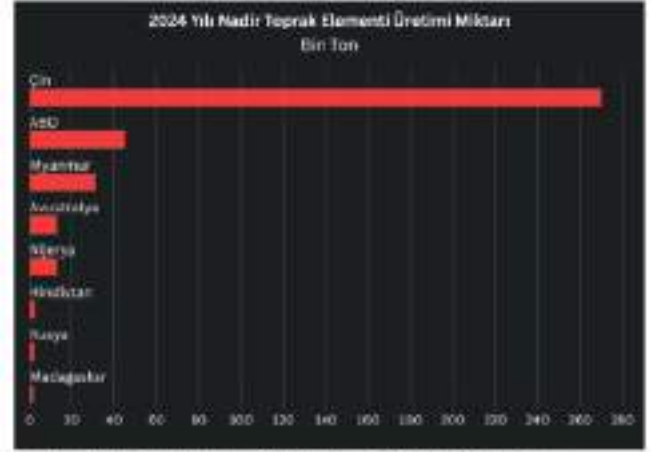
ABD'YE OLAN BAĞIMLILIĞININ AZALTILMASI

Chávez yönetimine kadar Venezuela petrollerinin en önemli müşterisi ABD idi ve petrol alış-satış fiyatlarını kontrol ediyordu. Chávez yönetiminin en önemli kararı ABD'ye olan bağımlılığını azaltabilmek ve ABD'nin petrol fiyatları konusunda belirleyici olan rolünü engelleyebilmek amacıyla Çin, Hindistan ve Rusya gibi önemli ülkelerle anlaşmalar yapmasıydı. Chávez'in en önemli politik eksikliği Petrol dışında Venezuela'ya gelir getirecek farklı kaynakları, özellikle tarım ve madencilik çok geliştirecek politikaları uygulayamaması olmuştur. Halka petrol gelirlerinden çok pay ayrılmış, üretim artmadığı-

“Uyuşturucu gemileri Venezuela kıyısından geçiyor” ile başlayan bahaneler Maduro'nun, uluslararası teamüller dışında ABD güçleri tarafından kaçırılması ile son buldu. Trump Venezuela petrollerini ben yöneteceğim dedi ve dünyanın buna bir itirazı olmadı



Dünya Ülkeleri Madir Toprak Elementi Üretimi Miktarları Kaynak: ABD Jeolojik Araştırmalar Kurumu



Dünya Ülkeleri Madir Toprak Elementi Üretimi Miktarları Kaynak: ABD Jeolojik Araştırmalar Kurumu

dan ve ithalatları yurt dışı etkenler sebebiyle engellendiğinden piyasada olan malların fiyatı çok artmış ve enflasyon körüklenmiştir.

MADURO CHAVEZ'İN YOLUNDAN GİTTİ

Maduro döneminde de bu politika devam etti. ABD'nin bunu kolay kolay kabul etmesi mümkün değildi ve Ocak 2019'da Trump yönetimi Venezuela'nın milli petrol şirketi PDVSA'ya yaptırım uygulama kararı aldı. Sadece bu sebeple Venezuela 12 milyar dolar civarında kayba uğradı. Aynı yıl 17 Nisan'da Birleşik Devletler Hazine Bakanlığı Venezuela Merkez Bankası'na yaptırım uyguladı. Haziran ayında Deutsche Bank ve Citibank, Venezuela hükümetinin borçlarını ödeyememesi nedeniyle 1,4 milyar dolarlık altın rezervine el koydu. Gelir-Gider dengesi 2008'deki krizde sarsılan Venezuela, petrol fiyatlarının

düşüşü ve ABD politikaları sebebiyle yeniden krize girince halk hükümetten desteğini çekmeye başladı. Halk olayları başlayıp, hükümet sert tedbirler alınca tam da ABD'nin istediği ortam oluşmuş oldu. "Uyuşturucu gemileri Venezuela kıyısından geçiyor" ile başlayan bahaneler seçilmiş bir başkanın, Maduro'nun, uluslararası teamüller dışında ABD güçleri tarafından kaçırılması ile son buldu. ABD, Venezuela petrollerini ben yöneteceğim dedi ve dünya devletlerinin önemli sayılacak bir itirazları da maalesef olmadı.

PETROLÜN VENEZUELA OLAYLARINDAKİ ROLÜ

Venezuela'nın en önemli gelirinin petrol olduğu ve Uluslararası kuruluşlarca hazırlanan rapora göre Dünya'nın kanıtlanmış Petrol rezervinin %17,17'sine sahip olduğu bilinmektedir (Şekil 1). Petrol zengini olan Irak ve Kuveyt'in başına gelenlerin Venezuela'nın başına gelmemesi mümkün değildi. Dün Irak, Kuveyt, bugün Venezuela'nın başına gelenlerin yarın, petrol zengini İran ve hatta Kanada'nın başına gelmeyeceğini kimse



Venezuela Orinoco Petrol ve Maden Bölgesinin Konumu

Venezuela Cumhurbaşkanı Maduro ABD güçleri tarafından kaçırıldı ancak Venezuela yönetiminin bu hale gelmesini kimse sorgulayamadı. ABD zorbalığının altında yatan gerekçeler de hiç gündeme çıkmadı. sonuçta Trump Venezuela'nın kurtarıcısı gibi gösterildi

garanti edemez. Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri şimdilik trilyon dolarlık ABD silahları alarak, İsrail'i korumak için "Abraham Accord" anlaşmasına imza atarak kendilerini kurtardıklarını sanmaktadırlar.

ABD'NİN PETROLDE GEREKÇELERİ NELER?

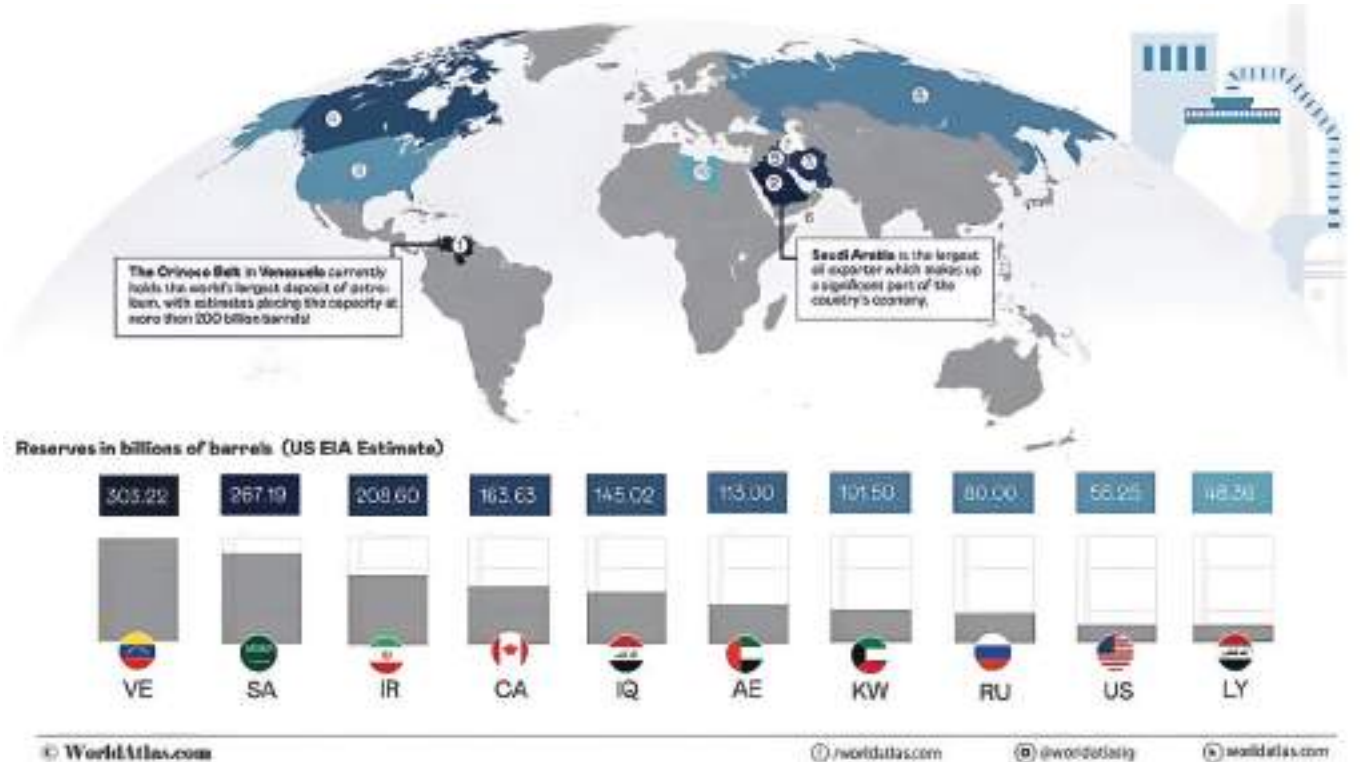
Birbirinin verilerini büyük ölçüde doğrulayan "Dünya Enerjisi İstatistiksel Değerlendirmesi", "British Petroleum", "ABD Enerji Bilgi İdaresi (EIA)", "Oil & Gas Journal" raporlarına göre ispatlanmış Dünya petrol rezervi 1.765.151.568.000 varildir. Altı varil yaklaşık olarak bir ton petrol ettiğinde Dünya rezervi yaklaşık 295 milyar tondur. Dünya yıllık tüketiminin yaklaşık 14-15 milyar ton olduğu düşünüldüğünde Dünya petrolünün ortalama ömrünün 19-21 yıl arasında olacağı görülecektir. Yeni bulunan petrol yatakları rezervlerinin katkısı çok azalmış, buna karşılık Çin ve Hindistan'ın refah seviyelerinin artışı araç sayısını, dolayısıyla petrol tüketimini çok arttırmıştır. Gelişmiş ülkelerin büyük bir hızla elektrikli araçlara dönme arzusunun altında yatan sebep de esasen budur. Ancak Nadir toprak elementlerinde, çip üretimindeki Çin hakimiyet bu yönde de bazı sıkıntılar olacağını açıkça göstermektedir. Bu durumun farkına varan ABD, hangi şekilde olursa olsun mevcut Petrol rezervlerinin çoğunu ele geçirmek istemektedir. Irak, Kuveyt, Venezuela hatta, çok fazla bir petrol rezervi olmamasına rağmen Suriye olaylarının arkasında yatan gerçek sebep budur.

Darbe ile düşürülen Maduro öncesi Venezuela eski Cumhurbaşkanı Chávez, ABD'ye bağımlılığı azaltabilmek ve ABD'nin petrol fiyatları konusunda belirleyici rolünü engelleyebilmek amacıyla Çin, Hindistan ve Rusya gibi önemli ülkelerle anlaşmalar yapmıştı

PETROL FİYATLARINDAKİ DÜŞÜŞÜN SEBEBİ NEDİR?

Azalan, tükenmekte olan petrolün varil başı fiyatının da gittikçe artması normaldir. Ancak fiyatlara bakıldığında bu durumun aksi bir seyir izlenmekte olduğu ve bir zamanlar 140 dolar seviyelerine yükselen brent petrolün varil fiyatının bugünlerde 62-63 dolar seviyesine inmesidir.

Bu paradoksun birkaç temel sebebi vardır. ABD, öncelikle rakip gördüğü ve önemli rezervlere sahip Rusya ve İran'ın petrol satışlarından elde edecekleri parayı en aza indirmek istemektedir. Yine rakip gördüğü Çin'in petrole ulaşımını engellemek için Büyük Orta Doğu Projesi gibi projeler yapmaktadır. 2010 Aralık ile



2011 Şubat arasında sadece iki ay içinde "Arap Baharı" adı altında başlatılan ve Petrolce çok zengin Kuzey Afrika ve Orta Doğu ülkeleri başta olmak üzere 22 ülkeyi etkileyen olayların altında yatan da, esasında azalan petrol kaynaklarını ele geçirme projesidir. Yakın zamandaki Sudan, Venezuela ve Petrolce zengin Somali Ogaden bölgesini ele geçirmek için savaş çıkartmasındaki ve/veya darbeler yapmasındaki sebep de aynı gerekçeyle. Fiyatların düşük tutulmasının altında yatan belki en önemli sebeplerden biri de ABD'nin çok büyük ölçüde stoklar oluşturmıştır. Petrol tükenmeye çok yaklaştığında petrolün varil fiyatının 200-300 dolarlara çıkması sürpriz olmamalıdır. Bu proje ile stoktaki petrol değeri en az % 500 artacaktır. İstedikleri ülkeye petrol satışı yaparak veya yapmayarak dünyaya hükmetme, istemedikleri hükümetleri devirme imkânları oluşacaktır. Bu proje ile sadece Rusya, İran, Çin sıkışmayacak Avrupa ülkeleri bir ABD'ye muhtaç hale geleceklerdir. Kısaca petROLSÜZ bir dünyada siyasi mekanizmalar, dengeler bütünüyle değişmiş olacaktır.

ABD'DEN ELEKTRİKLİ ARAÇ ÜRETİMİNE ENGEL

Petrolün azalmakta olduğunu gören ülkeler yıllar önceden başlayarak ve artan sayılarda elektrikli araç üretimine başladılar. Ancak bu sefer de karşılına bu araçlarda kullanılan nikel, kobalt, lityum, manganez gibi elementlerin nereden temin edileceği sorusu çıktı. Dünyada lityum rezervi açısından 39 milyon tonla Bolivya ilk sırada gelirken, Şili 19,9 milyon tonla ikinci sırada, Arjantin 12 milyon tonla üçüncü sırada, İran ise son keşifle 4 dördüncü sırada yer alıyor. Lityuma talep arttıkça bu ülkelerde huzursuzluk çıkması kaçınılmaz bir durum olacaktır.

Sadece bu elementler değil, elektrikli araçların motorlarında özellikle kullanılan Nadir Toprak Elementleri için de şimdilik gözükmez ticari bir savaş başladı. Nadir toprak elementleri elektrikli araçların elektrik motorlarında niodimyum-demir-boron (NdFeB) miknatısları olarak kullanılmaktadır. Bu miknatıslar elektrikli araçların etkenliğini ve gideceği mesafeyi arttırma, daha hafif ve güçlü motor yapmak açısından önemlidir. Ayrıca yüksek sıcaklıklarda manyetizmanın korunmasına yardımcı olmak, dayanıklılığı arttırma, daha yüksek manyetik alan oluşturmak ve motorun performansını arttırmak için de Praseodymium, Terbium ve Dysprosium gibi nadir toprak elementlerine ihtiyaç vardır. Sadece elektrikli araç motorlarında değil, Güdümlü Füze yapımında, Savaş Uçaklarında, Taşınabilir X-Ray Cihazlarında, Uzay Araçlarında, Uydu Enerji Ve Termal Sistemlerinde, Rüzgâr Türbinlerinde ve Nükleer Reaktörlerde kullanılan nadir toprak elementlerine ihtiyaç olması ABD'nin bu gerekçelerde bazı ülkelerde olaylar, işgaller yapması veya Grönland olayında olduğu gibi iltihaklar yapması kaçınılmaz gözükmektedir (Şekil 2). Eskişehir Mihaliççik'daki Nadir Toprak element rezervlerini ele geçirmek için ABD ve Çin arasındaki

rekabeti de göz ardı etmemeliyiz.

VENEZUELA'DAKİ MADENLERİN DARBEDE ÖNEMİ NEDİR?

Venezuela hükümetinin 2018 resmi verilerine göre ülkede yaklaşık 3 milyar metrik ton onaylı kömür rezervi, 3,6 milyar tonu kanıtlanmış 14,68 milyar metrik ton demir cevheri, 407 bin 885 metrik ton nikel rezervi, 99,4 milyon metrik ton alüminyum cevheri (boksit), Orinoco Madencilik Kuşağı'nda 1,020 milyon karat, Guanaimo bölgesinde ise tek başına 275 milyon karat elmas rezervi olduğu bulunmaktadır. Ayrıca 2009 yılında Chávez, "mavi altın" olarak da bilinen koltan dahil olmak üzere ülkenin doğal kaynaklarını öne çıkarmış ve Venezuela'da büyük bir koltan(-tantal ve niobyum cevheri) rezervi keşfedildiğini açıklamıştı. ABD Jeolojik Araştırmalar kurumundan elde edilen bilgilere göre Venezuela'nın Nadir Toprak elementlerince zengin bir ülke olmadığı anlaşılmıştır. Bütün bu veriler bir ülkenin içişlerine karışıp ülke başkanını kaçırarak kadar önemli değildir ve hemen paraya dönüştürülemez emek yoğun zenginliklerdir. Dolayısıyla bu madenlerin Venezuela olaylarında etkili olmadığı düşünülmektedir.

TÜRKİYE SÖZ KONUSU SÜREÇTE NELER YAPMALI?

Bu şartlarda ülkemizin de petrol açısından sıkıntılı süreçler başlamadan ülkeyi en azından ordularımızı iki-üç yıl ayakta tutacak depolama önlemlerini alması hayati bir konu olarak karşımızda durmaktadır. Bu arada taşınabilir nükleer reaktörden, bor füzyonundan, güneş ve rüzgâr enerjisinden enerji elde projelerinin önü sonuna kadar açılmalıdır. Eskişehir Mihaliççik'taki Nadir Toprak Element rezervleri aynı zamanda Toryum elementleri de içerdiğinde bu rezervler kesinlikle satılmamalıdır. Siirt-Batman-Hakkari-Van arasında çok önemli ölçüde Petrol kapanlarının olduğu bilinmektedir. Bu bölgeler yabancı yatırımcılara asla açılmamalıdır.

Petrol fiyatlarının düşük tutulmasının altında yatan sebeplerden biri ABD'nin çok büyük ölçüde stoklar oluşturmıştır. Petrol tükenmeye yaklaştığında petrolün varil fiyatının 200-300 dolarlara çıkması sürpriz olmaz. Bu proje ile stoktaki petrol değeri en az yüzde 500 artacaktır

Tahran'daki İsyanın Perde Arkası: Diaspora Kimlikleri Arasındaki Gerilim ve Olası Neticeler



Dr. Canan TERCAN
İstanbul Aydın Üniversitesi
Öğretim Üyesi

Ekonomik krizin ardından Aralık 2025'te İran'ı saran protestolar ve can kayıpları sürerken, ABD yönetiminin göstericilere verdiği destek tansiyonu yükseltiyor. Batı'daki İran diasporasının üç farklı kimlik üzerinden yürüttüğü güç mücadelesi kendini gösterdi. Kimlik çatışmalarının İran'daki krizin küresel çözüm süreçlerini doğrudan etkiliyor.

8 Aralık 2025'te İran'da para biriminin sert değer kaybı ve ekonomik kriz nedeniyle Tahran Büyük Çarşı'da başlayan esnaf protestoları kısa sürede ülke geneline yayıldı. Resmi makamlar can kaybına dair açıklama yapmazken, HRANA'ya göre 17 gün süren gösterilerde 6000'i aşkın kişi hayatını kaybetti, 10 binden fazla kişi de gözaltına alındı.

Protestolarda şiddet olayları ve polis müdahalesinin artmasıyla 9 Ocak'ta ülke genelinde internet de kesildi. ABD Başkanı Trump ise,

İranlıların protestolara devam etmesi gerektiğini belirterek, 'Kurum-larınızı ele geçirin, katillerin ve istismarcıların isimlerini kaydedin. Çok ağır bir bedel ödeyecekler. Protestocuların anlamsızca öldürülmesi durana kadar İranlı yetkililerle yapılan tüm görüşmeleri iptal ettim, yardım yolda' dedi.

İran diasporası içinde üç çatışan kimliğin öne çıktı. Bunlar İrancılık (Fars milliyetçiliği), MEK (Şiilik ama Ayetullah Karşıtlığı), Şiilik ve Hamaneycilik (rejime ve Ayetullah'a bağlılık). Bu üç grup Batı'daki politikaya son derece entegre.

İRAN'IN SADDAM SONRASI GENİŞLEMESİ

İran'ın nükleer emelleri üzerindeki uluslararası toplumun amansız baskısı, birçoklarının umduğu gibi diz çöktürmek yerine, rejimin enerjisini kuvvetli şekilde iki ayrı alana yönlendirdi. Bunlar sofistike ve saldırgan bir dış politika ile bölgesel genişleme ve küresel diasporasının seferber edilmesi olarak görebiliriz. Bu iki sütun İran'ın derin dış düşmanlık ortamında güç kazanma ve hayatta kalma stratejisinin temelini oluşturuyor.

Bu Şii İran döneminin katalizörü, 2003'teki ABD'nin Irak işgaliydi. Bu olay, sadece güçlü düşmanı Saddam Hüseyin'i ortadan kaldır-makla kalmadı; aynı zamanda İran'ın birincil bölgesel rakibini de saf dışı bıraktı. Tahran için bu tarihi bir kazanımdı. Sonraki 23 yıl, İran'ı asimetrik güç projeksiyonu konusunda ustalaştırdı. Sınırlarında güçlü bir ABD askeri varlığı, ağır ekonomik yaptırımlar ve diploma-

“ İran vekil güçleri ile Orta Doğu'da ileri savunma imparatorluğu inşa etmesine rağmen ülkedeki iç meşruiyet aşınıyor. Düşmanlarının güçlenmesi, halk protestoları, Venezuela ve Ermenistan gibi ekonomik direnç unsurlarını kaybetmesi, muhalif diasporanın güçlü faaliyetleri rejimin sürekliliğini sorguluyor





tik izolasyonla karşı karşıya kalmasına rağmen, İran Akdeniz'den Arap Yarımadası'na uzanan bir etki ağını silahlı ve sistematik olarak geliştirdi. Bu, geleneksel askeri güçle değil vekalet savaşı, melez diplomasi ve derin sosyo-politik nüfuz yoluyla başarıldı.

SADDAM'IN DÜŞÜŞÜ İRAN'IN YÜKSELİŞİ

2003'te Saddam Hüseyin'in düşüşü ile Irak'ta ABD'nin yarattığı güç boşluğu, Badr Örgütü ve daha sonra Halk Seferberlik Güçleri'nin (PMF veya Haşdi Şabi) çeşitli fraksiyonları gibi İran destekli Şii siyasi partileri ve milisleri tarafından dolduruldu. İran, Irak'ı düşman bir tampon devletten stratejik bir hinterlanda dönüştürdü ve İran burada konuşlandı.

Aynı zamanda, İran'ın Hizbullah'a yaptığı yatırım benzeri görülmemiş getiriler sağladı. 2006'daki Hizbullah-İsrail savaşındaki zafer, İran'ın dış milisi Hizbullah'ın siyasi gücünde patlama yarattı ve parlamentodaki gücünün yanında ve silahlı kanadını da ülkede ana unsur haline getirdi. Lübnan devletinden daha güçlü bir paralel ordu ve sosyal hizmet ağına sahip Hizbullah; devletin içinde, devletten güçlü bir devlet oldu.

İran'ın silahlarla donattığı Hizbullah, sadece Lübnan'ın direnişini değil, İran'ın bölgesel gücünü temsil ediyordu ve Hizbullah Tahran'ın en güçlü yabancı lejyonuydu.

2011 ARAP BAHARI'NI FIRSATA ÇEVİRDİ

2011 Arap Baharı'nın Orta Doğu'yu altüst edişi, İran'a küçük varoluşsal tehditler getirse de daha çok altın fırsatlar sundu. Rejimin tepkisi hızlı ve kararlıydı ve yayılmak için bir "direnış" söylemi üreterek silahlı ayaklanmalar ile bölgeye hakimiyet altına almaya çalıştı. "Direnış

Ekseni" adını verdiği aslında, taarruzdu.

Suriye'de, Beşşar Esad'ı desteklemek için, Lübnanlı Hizbullah savaşçılarını, aynı zamanda binlerce Afgan (Fatemiyyun Tugayı) ve Pakistanlı (Zeynebiyyun Tugayı) Şii milisini de seferber etti, eğitti ve finanse etti. Bu, iç savaşın seyrini değiştirdi ve Tahran'dan Akdeniz'e- muazzam stratejik değere sahip bir kara köprüsü- kalıcı bir İran askeri koridoru kurdu.

Yayımla politikası ve vekâlet savaşı durmadı, sırada stratejik jeopolitiğe sahip Yemen vardı. Husilerin 2014'te başkent San'a'yı ele geçirerek kendi yönetimlerini ilan etmesi, stratejik bir zaferdi. Husiler, ithalatın %70'inden fazlasını yöneten Hodeidah Limanı'nı da alıp, Marib vilayetindeki büyük petrol sahalarına doğru ilerlediler.

“ İran diasporası içinde üç çatışan kimliğin öne çıktı. Bunlar İrancılık (Fars milliyetçiliği), MEK (Şiilik ama Ayetullah Karşıtlığı), Şiilik ve Hamanecilik (rejime ve Ayetullah'a bağlılık). Bu üç grup Batı'daki politikaya son derece entegre. Kimlik çatışmalarının İran'daki krizin küresel çözüm süreçlerini doğrudan etkiliyor



İRAN DİASPORASI ÜLKENİN VAROLUŞ ARENALARINDAN BİRİ

İran tarafından sağlanan balistik füzeler ve insansız hava araçları aracılığıyla Husiler, Babü'l-Mendeb Boğazı ve Kızıldeniz'deki seyrüseferi tehdit edip, dünyanın hayati deniz geçit noktalarından birini jeopolitik baskı için kullandılar. Bu aynı zamanda, Yemen'de, İran'ın Suudi Arabistan'ı meşgul ettiği ve ona büyük ekonomik kayıplar verdirdiği bir çatışmaya dönüştü.

Ancak bu emperyal genişleme, çarpıcı bir iç maliyetle geldi. Ambargo altındaki İran, gri finansal kanallar ve takas ticareti ağıyla ayakta kalmaya çalıştı. Ekonomik kriz ve 2022-2023'teki kadın ve gençlerin öncülük ettiği ülke çapındaki özgürlük protestoları, rejimin kendi nüfusunun önemli bir kısmı tarafından reddini gösterdi. İran İslâm Cumhuriyeti yurt dışında vekil kolları ile imparatorluğu evrilmeyi planlarken, iç siyasette huzursuz halkla başa çıkma zorluğuyla karşı karşıya kaldı.

Diğer yandan, İran diasporası İran'ın varoluş arenalarından biri. Bu diaspora, eğitilmiş, seküler seçkinlerin büyük bir bölümünü içeriyordu ve İran'ın kendi iç ideolojik savaşının dışa yansıması gibiydi.

İRAN DİASPORASI İÇİNDE 3 ÇATIŞAN KİMLİK

İran diasporası içinde, üç çatışan kimlik öne çıkıyor: İrancılık (Fars milliyetçiliği), MEK (Şiilik ama Ayetullah Karşıtlığı), Şiilik ve Hamaneycilik (rejime ve Ayetullah'a bağlılık). Bu üç grup Batı'da politikaya son derece entegredir şöyle ki:

1) İrancılık; devrimden sonra yurtdışına kaçmak zorunda kalanların (Şah elitlerinin) başını çektiği bu diaspora seküler-milliyetçidir. Devrim öncesi, Fars kökenini kabul eder, İranlılığı benimser. Batı elitlerine yüksek derecede entegredirler ve hedefleri laik bir İran'dır. Özellikle Amerika'da politik olarak etkilidir ve İsrail ile iş birliğindedir. Sayıları 1.5 milyonun üzerinde olan bu lobi kongrede Demokratlarla

bağlantılıdır. İran tehdidi, İsrail'in güvenliği ve İran insan hakları ihlallerinin kongre gündeminde kalmasını gündemde tutarlar. 2) Şii muhalefet yani Mücahidin-i Halk veya Mücahidini İslam Örgütü, MEK'tir. Şiiliği savunmasına karşın mevcut Ayetullah'ı reddeder. Daha önce terör örgütü olarak tanımlanıp, AB tarafından kara listeye alınan MEK, İspanya'daki aşırı sağ VOX partisinin çabaları ile AB'nin kara listesinden çıkarılmıştır. VOX'un kurucu finansörünün MEK olması da dikkat çekicidir. Birleşik Krallık 2008'de, Washington ise 2012'de MEK'i kara listeden çıkardı. Burada kongre üyelerine ve bazı yetkililere yapılan bağışlar etkili oldu.

3) Yereller yani, İran rejimi diasporasıdır. İmamet ve direniş söylemi aracılığıyla dini bağ üzerinden eylemleri seferber eden lobi politik olarak aktiftir. Bunun örneği, İspanya'da bir dönem, Hispan TV'nin, İran rejimi tarafından finanse edilmesi ve bu kanal aracılığıyla, İspanya'daki Pablo Iglesias liderliğinde aşırı sol parti Podemos'a verdiği destektir.

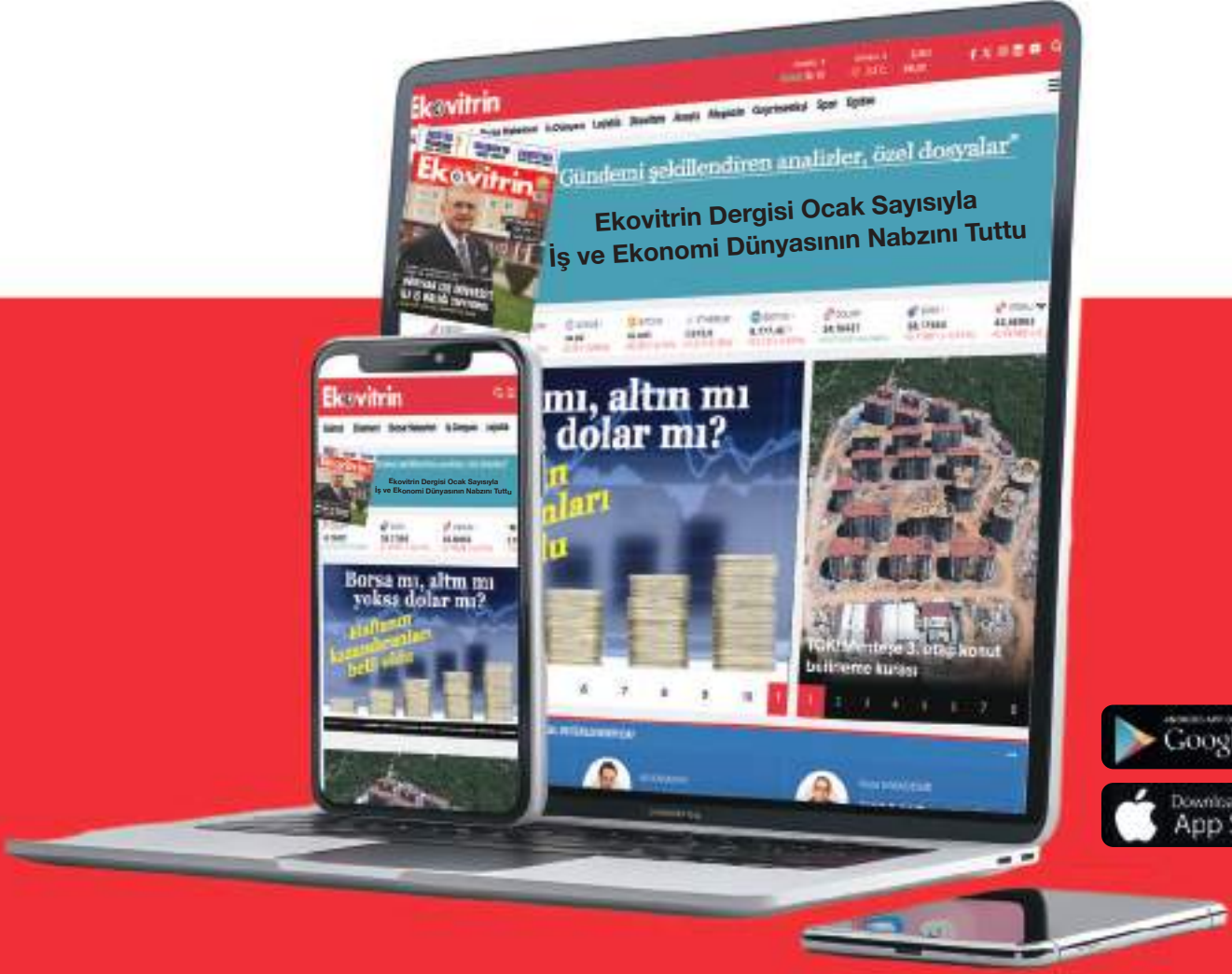
İran vekil güçleri ile Orta Doğu'da müthiş bir "ileri savunma" imparatorluğu inşa etti. Ancak bu imparatorluk, azalan getiriler ve riskler evresine girdi. İç meşruiyet aşınıyor ve eksenin faaliyetleri giderek daralıyor. Düşmanlarının güçlenmesi, halk protestoları, Venezuela ve Ermenistan gibi ekonomik direnç unsurlarını kaybetmesi, muhalif diasporanın güçlü faaliyetleri rejimin sürekliliğini sorguluyor.

İRAN'IN GELECEĞİ İÇİN OLASI SONUÇLAR

Neticede, kaos ve çatışmadan yararlanarak güç kazanan İran, etkileşimde olduğu ülkelere düzenin gelmesi ile erimeye başladı. Ermenistan- Azerbaycan ile barıştı, Suriye'de devlet kuruldu, ABD ile zıtlaşan Venezuela uyuma geçti, Gazze'de de barış süreci başladı. Geline nokta, bu coğrafyalarda, direniş yaratacak ve kaostan beslenecek ortam daralmaya başladı. İran'ın geleceği için sonuç; İran'ın kazanımlarını pekiştirip pekiştiremeyeceği, rejimin dış hırsı ile iç kırılma riski arasındaki değişken etkileşime bağlı olacak.



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



ŞEHİR LOJİSTİĞİ GÜNÜMÜZE AYAK UYDURABİLİYOR MU?

YENİ TÜKETİM ALIŞKANLIKLARININ SOMUT, OPERASYONEL SONUÇLARI GİDEREK HAYATIN BAŞKA BİR YÖNE EVRİLMESİNİ ZORLUYOR. KAMYONLARIN ŞEHİR ARASI YOLLARDA BÜYÜK YÜKLER TAŞIYIP MAĞAZALARA TOPLU TESLİMAT YAPTIĞI GELENEKSEL MODEL ARTIK GÜNCELLEĞİNİ YİTİRİYOR

Şehir planlamacıları ve perakendeciler, tüketici trendlerinin bir adım önünde olmayı başarmazlarsa ve gelecekteki alışveriş alışkanlıklarının geleceğini yanlış okurlarsa yalnızca onlar değil, içinde yaşadıkları tüm topluluklar da bundan zarar görebilir. Bugün şehir lojistiği yine bir dönüm noktasında. Üstelik bu kez toplumsal hayat kalitesi açısından da ciddi riskler söz konusu. Mal

dağıtım süreçlerindeki plansız tek adetlik satın almalar, iade işlemlerindeki tersine lojistik ve giderek karmaşıklaşan yasal düzenlemeler gibi yeni dağıtım dinamikleri, tüketiciyi satın aldığı ürünle buluşturma sürecini her zamankinden daha karmaşık hale getiriyor. Perakende sektörünün bu yeni gerçekliğe hazırlanması, topluluklarımızın merkezinde hem ekonomik gerilemeye hem de çevresel bozulmaya zemin hazırlayabiliyor.

DEĞİŞİM HANGİ RİSKLERİ TETİKLEYOR

Gerekli önlemler alınmazsa şehir içi taşımacılıktan kaynaklanan emisyonlar 2030'a kadar yüzde 60 oranında artabilir. Bu da hem küresel ölçekte sıcaklık artışlarını hızlandıracak hem de bulunduğumuz çevrede zehirli partikül maddelerin artması gibi sonuçlara yol açacak. Peki, bu yeni paradigmaya yön vermek için satın alma davranışlarımızda neler değişiyor? Yanıt büyük ihtimalle tarayıcı geçmişimiz-





de saklı. Bu sorumluluk perakendecilere ve lojistik firmalarına düşüyor. Üstelik bu yeni tüketim alışkanlıklarının somut, operasyonel sonuçları var. Kamyonların şehirler arası yollarda büyük yükler taşıyıp mağaza merkezlerine toplu teslimat yaptığı geleneksel model artık güncelliğini yitiriyor. 2020'li yıllarda ve sonrasında, ülke geneline yayılmış ama aynı zamanda esnek, duyarlı ve doğrudan kapıya teslim yapabilen yeni sistemlere ihtiyaç var.

TERSİNE LOJİSTİK KAVRAMI

Toplumsal davranışlardaki değişim de lojistik için farklı zorluklar oluşturuyor. "Tersine lojistik" kavramı, ürün akışının artık tek yönlü değil, çift yönlü olduğunu ifade ediyor. Görmeden satın aldığımız ürün sayısı arttıkça beklentileri karşılamayan ürünlerin iadesi de kaçınılmaz hale geliyor. Tahminlere göre internette alınan her 100 ürünün 30'u iade ediliyor. Bu oran fiziksel mağazalarda sadece yüzde 8,89. Kıyafetlerde ise iade oranı yüzde 50'ye kadar çıkabiliyor. Tüm bu durumlarda tek yönlü teslimatlar, çift yönlü bir lojistik yükü dönüşüyor.

Şehir içi kirliliği sınırlandırmak için tercih edilen yöntemlerden biri, genellikle araç ağırlığına veya yaydığı emisyon seviyesine göre hesaplanan geçiş ücretleriyle trafiği sınırlamak. Örneğin İngiltere'nin başkenti Londra'da uygulanan yoğunluk ücreti, belirlenen merkez bölgelerde gündüz



OTONOM TESLİMAT ROBOTLARI HER GÜN KARŞILAŞILAN NESNELERİN BİR AĞA ÇEVİRİMİÇİ OLARAK BAĞLANDIĞI VE SENSÖRLER TARAFINDAN RUTİN OLARAK İZLENDİĞİ NESNELERİN İNTERNETİ (IOT) SİSTEMİNE BAĞLANARAK ŞEHİR LOJİSTİĞİNİ NE ZAMAN EN VERİMLİ HALE GETİRECEK?

saatlerinde araç kullanımına ek bir maliyet getiriyor. Son teslimat lojistiğindeki durumu daha da karmaşık hale getiren bir başka unsur ise düşük trafik alanları ve yerel yaya bölgeleri. Bu bölgelerde bazen teslimat araçları da dahil olmak üzere tüm motorlu taşıtların girişi yasaklanıyor.

VERİMLİ MİKRO TESLİMAT KÜLTÜRÜ

Bu kadar katmanlı bir düzenleme orta-

mında, perakende sektörünü bütünüyle sekteye uğratmadan şehirlerde sürdürülebilir ve verimli mikro teslimat kültürünü nasıl geliştirebiliriz? Hangi teknolojik yenilikler lojistiğin geleceğini yeniden şekillendirebilir?

Özellikle teknoloji ve bilim kurguya ilgi duyanlarımız için gözlerini kapatıp bir veya iki nesil sonrasını hayal ettiğinde zihinlerde canlanan tablo cazip gelebilir. Gözümüzde, otonom teslimat robotları ve hava dronlarının şehirde vızır vızır dolaştığı, siparişleri sorunsuzca mutlu müşterilerin kapısına bıraktığı bir manzara canlanabilir. Bunlar gerçekten mümkün mü yoksa sadece hoş hayaller mi? Henüz net sınırlar ortaya çıkmamış olsa da bu alana yapılan iddialı yatırımlar ve yaşanan teknolojik gelişmeler sayesinde bu senaryoları hayal olarak kabul etmemek lazım. Yollarda terkerlekler üzerinde ilerleyerek son teslimat yapan çok sayıda robot... Otonom yapay zekâ ile çalışan ve yaklaşık 100 farklı şehir, kampüs ve sanayi bölgesinde 7 milyondan fazla teslimat yapan sıcaklık kontrollü teslimat kapsulleri...

NESNELERİN İNTERNETİ (IoT) NEREDE KALDI?

Otonom teslimat robotları, her gün karşılaşılan nesnelerin (araçlar, cihazlar, hatta insanlar) bir ağa çevrimiçi olarak bağlandığı ve sensörler tarafından rutin olarak izlendiği Nesnelerin İnterneti (IoT) sistemine de bağlanabilir. Alışveriş yaptığınız market, buzlüğünüzdeki donmuş sebzelerin azaldığını sizden önce fark edebilir ve minimum gürültü, kirlilik veya masrafla kapınıza doğrudan sıcaklık kontrollü bir kargo robotu ile o ürünü taze bir şekilde gönderebilir.

Ne var ki bu alana yapılan tüm yatırımlara ve ayrılan insan gücüne rağmen şehir içinde otomatik dron veya kapsül sistemlerinin yaygın kullanımı hâlâ gerçekleşmiş değil. Öte yandan teslimat araçlarının sayısının artması ve bu araçların, elektrikli olsalar bile, yolları ve kavşakları doldurması sürdürülebilir bir çözüm sunmuyor. Halihazırda yeşil ve uygun fiyatlı şehir lojistiği için bir plan elimizde varken, düzenleyici kurumlar ve işletmeler bu cesur yeni vizyonun hayata geçmesini sağlamak amacıyla hangi adımları atmaya başlamalıdır? Daha yeşil bir gelecek için sürdürülebilir lojistik neden bir zorunluluktur? Bir düşünelim derim! (ABDUL LATİF JAMEEL)

OTOMOTİV LOJİSTİĞİ MARKA İTİBARINI KORUYAN İŞ MODELİ

OTOMOTİV LOJİSTİĞİ SADECE ARAÇ VE PARÇA TESLİMATINI DEĞİL AYNI ZAMANDA GENEL İŞ MODELİ STRATEJİSİNİ, MÜŞTERİ İLİŞKİLERİNİ VE MARKA İTİBARINI DOĞRUDAN ETKİLİYOR. BU YÜZDEN OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNDE LOJİSTİK, TEMEL BİR İŞLEVSEL ALAN OLARAK KABUL EDİLİYOR



ARAŞTIRMA: **SEDAT YILMAZ**

MilkRun taşımacılık, çeşitli tedarikçilerden tek bir müşteriye karışık yüklerin taşınmasında kullanılan bir teslimat yöntemi. Ayrıca birçok durağı olan bir taşıma rotasını tanımlamak için de kullanılabilir. MilkRun özellikle otomotiv lojistiğinde en çok tercih edilen bir taşıma türü olarak tercih ediliyor. MilkRun lojistik, II. Dünya Savaşı sırasında süt taşıyıcılarının hem süt teslim etmek hem de boş şişeleri almak için bir rota izlediği süt endüstrisinde ortaya çıktı. Bugün lojistiğin en fazla kullandığı bir taşıma modeli olarak öne çıkıyor. Doğru ve hızlı planlama ile zamandan ve işgücünden

tasarruf sağlayan MilkRun taşımacılık böylelikle süreci verimli hale getiriyor. Türkiye’de de birçok lojistik şirketi MilkRun’u kullanıyor.

SAYILAMAYACAK KADAR FAYDASI ÇOK

Milk Run Taşımacılık modeli ile önceden planlanan rotalama sistemi sayesinde müşterilerin sevkiyat ihtiyacı karşılanırken taşıma için kullanılan araçların kapasitelerinin en etkin şekilde düzenlenmesini ve sık yapılan sevkiyatlarda stok alanlarının daha efektif kullanılması sağlanıyor.

MilkRun taşımacılık modeli ile yükleme

veya taşıma esnasında oluşabilecek hasarları önleme, üretici tesisinde yeniden kalite kontrol işlemini ortadan kaldırma, maliyeti azaltma ve üretimi hızlandırma avantajları da sunuluyor. MilkRun’a malzeme akış yönetimi de deniyor. Bu sistem üreticilerin tedarikçi firmalarla olan malzeme akışı planlamasını ve yönetimini sağlayan bir uygulama. MilkRun lojistik, farklı malzemeleri farklı lokasyonlara ulaştırmak için ayrı araçlar kullanmak yerine taşıma işlemlerinin aynı araçta ve bir kerede gerçekleştirilmesine imkân veriyor. Bu sayede firmaların verimliliği artıyor, kat edilen toplam mesafe ve kullanılan araç sayısı azal-



dıkça karbondioksit (CO₂) emisyonlarını azaltmaya yardımcı oluyor. Birden fazla noktadan toplama işlemini gerçekleştirerek, zamana ve yük planlamasına göre kısa süreli, hızlı malzeme akışı sağlıyor. Stok seviyelerini önemli ölçüde azalttığı için depolama maliyetlerini de azaltıyor.

MİLKRUN NASIL ÇALIŞIYOR?

Sistem, firmalara gerekli olan ürün ya da malzemelerin araçlara en verimli şekilde birleştirilerek yerleştirilmesini amaçlayan bir lojistik tedarik yöntemi. Müşterilerin üretim programına uygun planlama yaparak tedarikçi firmalardan üreticilere günlük olarak malzeme akışı sağlıyor. Firma tarafından dosya ile gönderilen malzeme bilgileri import edilerek sisteme alınır. Dosyadaki bilgilere göre günlük olarak bir ön plan hazırlanır. Malzemelerden paketler oluşturulur ve bu paketler uygun algoritmalarla paletleniyor. Paletler de TIR'lara istenildiği şekilde otomatik yerleştirilir. Uygun araçlar ve araçların izleyeceği rotalar belirlenerek malzemelerin en verimli şekilde farklı lokasyonlara dağıtılmasını sağlıyor.

OTOMOTİV TAŞIMACIĞI VE MİLKRUN

MilkRun taşımacılığı, tedarik zinciri içeri-



MİLKRUN LOJİSTİĞİN EN FAZLA KULLANDIĞI BİR TAŞIMA MODELİ. DOĞRU VE HIZLI PLANLAMA İLE ZAMANDAN VE İŞGÜCÜNDEN TASARRUF SAĞLAYAN MİLKRUN TAŞIMACILIK SÜRECİNİ VERİMLİ HALE GETİRDİĞİNDEN OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE SIKÇA KULLANILIYOR

sinde üretim hattını besleyen çok noktalı, planlı ve sürekli taşıma modeli. Bu sistem, özellikle otomotiv, beyaz eşya, elektronik ve üretim odaklı sektörlerde hem stok optimizasyonu hem de maliyet kontrolü açısından büyük avantaj sağlıyor. Söz konusu sistem, fazla stok ihtiyacını azaltı-

yor, taşıma verimliliğini artırıyor ve üretim hatlarının durmasını önüyor.

Otomotiv lojistiği, otomobil endüstrisine özgü ürün ve malzemelerin planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesi süreçlerini kapsıyor. Bu lojistik alanı, ham madde tedarikinden başlayarak, üretim, depolama, taşıma ve nihai tüketiciye teslimata kadar olan tüm zinciri içeriyor. Otomotiv sektörü, yüksek hacimdeki üretim ve tedarik zinciri karmaşıklığı nedeniyle özel lojistik gereksinimlerine sahip bulunuyor.

Otomotiv lojistiğinin temel özellikleri; tedarik zinciri yönetimi, taşıma, dağıtım, depolama, envanter yönetimi ve geri dönüşüm olarak öne çıkıyor. Otomotiv lojistiği, verimliliği artırmak, maliyetleri düşürmek ve müşteri memnuniyetini maksimize etmek için sürekli olarak yenilikler ve iyileştirmeler gerektiren dinamik ve karmaşık bir alandır. Bu lojistik faaliyetler, otomotiv endüstrisinin global ölçekte rekabetçi ve etkili bir şekilde işlemesinin temelini oluşturuyor.

OTOMOTİV LOJİSTİĞİNİN ÖNEMİ

Otomotiv lojistiği, otomobil endüstrisinin küresel rekabetçilik ve verimlilik açısından hayati bir rol oynuyor. Bu sektörün lojistiğinin önemi; operasyonel verimlilik, müşteri memnuniyeti, küresel tedarik zinciri yönetimi, maliyet kontrolü, çevresel sürdürülebilirlik, acil durum yönetimi ile daha iyi anlaşılır.

Otomotiv lojistiği, bu nedenlerle sadece araç ve parça teslimatını değil, aynı zamanda genel iş modeli stratejisini, müşteri ilişkilerini ve marka itibarını da doğrudan etkiliyor. Bu yüzden, otomotiv endüstrisinde lojistik, temel bir işlevsel alan olarak kabul ediliyor ve sürekli geliştirilmesi gereken bir alan olarak ön plana çıkıyor.

Otomotiv lojistiğinde mal kabul aşaması, tedarik zincirinin kritik bir parçasıdır ve genel üretim sürecinin verimliliği üzerinde büyük bir etkiye sahip. Bu aşama, tedarikçilerden gelen malzemelerin, parçaların ve bileşenlerin teslim alındığı ve kalite kontrolünden geçirildiği süreci içeriyor.

Mal kabul aşamasının temel adımları ve önemi; teslimatın koordinasyonu, gönderi kontrolü, kalite kontrol incelemesi, stok, envanter yönetimi, veri kaydı, raporlama, güvenlik ve uyumluluk öğeleriyle daha fazla ortaya çıkıyor.

80 YILLIK TECRÜBE İLE DİJİTAL VE GLOBAL LOJİSTİK GÜCÜ: **OB DAN SİSTEM-SERVEX**

YAPILAN ORTAKLIĞI İKİ ŞİRKETİN BÜYÜME HEDEFLERİ DEĞİL SEKTÖRÜN GELECEĞİNE DAİR ORTAK BİR VİZYON OLDUĞUNU BELİRTEN OB DAN SİSTEM GENEL MÜDÜRÜ VE SERVEX YÖNETİM KURULU BAŞKANI ARKIN OB DAN, TECRÜBE VE DİJİTALLEŞMENİN ORTAKLIĞI SAĞLADIĞINI SÖYLEDİ

Lojistik sektöründe OB DAN Sistem ile SERVEX güçlerini birleştirdi. OB DAN Sistem Genel Müdürü ve SERVEX Yönetim Kurulu Başkanı Arkin Ob dan ortaklıkla e-ticaret odaklı yeni hizmetler ekledikleri söyledi. SERVEX Türkiye Genel Müdürü Servet Azar da, artan ticaret hacimlerine yanıt verebilen bir yapıyla büyümeyi sürdürmek istediklerini dile getirdi. Ekovitrin'in sorularını yanıtlayan Arkin Ob dan ile Servet Azar ortaklığa yönelik açıklamalar yaptılar.

AYNI ÇATI ALTINDA İŞ BİRLİĞİ

◆ Servex ile yollarınız nasıl keşişti?

ARKIN OB DAN: Türkiye'nin en köklü gümrük firması Ob dan Sistem olarak, dört kuşaktır dış ticaret ve lojistik ekosisteminin güvenilir iş ortağı olarak faaliyet gösteriyoruz. Gümrük müşavirliğiyle başlayan yolculuğumuz, zaman içinde antrepoculuk, lojistik depolama, uluslararası taşımacılık ve bütünleşik tedarik zinciri çözümleriyle büyüdü. Ancak lojistik sektörü sürekli dönüşen, yeni ihtiyaçlar yaratan bir yapı. Özellikle e-ticaretin hızla yükselmesi, uluslararası kurye ve ekspres kargo alanını stratejik olarak çok daha önemli hale getirdi. Servex ile yollarımız da tam bu noktada keşişti. Servex'in e-ticaret lojistiği, ekspres kurye ve uluslararası kargo taşımacılığı alanındaki uzmanlığı; bizim köklü altyapımız, gümrükleme gücümüz ve operasyonel deneyimimizle doğal bir sinerji yarattı. Bu bağlı ortaklık, yalnızca iki şirketin büyüme hedeflerini değil; sektörün geleceğine dair ortak bir vizyonu da temsil ediyor. Gele-



OB DAN SİSTEM GENEL MÜDÜRÜ VE SERVEX YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ARKIN OB DAN**, "BAĞLI ORTAKLIĞLA BİRLİKTE PORTFÖYÜMÜZE ÖZELLİKLE E-TİCARET ODAKLI YENİ HİZMETLER EKLEDİK" DEDİ.

neksel deneyimle dijital dönüşümü aynı çatı altında buluşturmak, iş birliğimizin çıkış noktasını oluşturdu.

YENİ EKLENEN HİZMETLER

◆ OB DAN Sistem-Servex bağlı ortaklığıyla birlikte portföyünüze eklenen yeni hizmetler neler oldu?

ARKIN OB DAN: Bu bağlı ortaklıkla birlikte portföyümüze özellikle e-ticaret odaklı yeni hizmetler ekledik. Uluslararası ekspres kargo, hızlı kurye çözümleri ve sınır ötesi e-ticaret taşımacılığı, genişlemenin temel başlıkları arasında yer alıyor. Servex'in bu alanlardaki uzmanlığından yararlanarak, hız ve zaman hassasiyeti yüksek gönderiler için daha güçlü ve

esnek operasyon modelleri geliştirdik. Bunun yanı sıra uçtan uca bütünleşik lojistik çözümler sunabilme kabiliyetimiz önemli ölçüde güçlendi. Yurt dışından gelen ürünlerin Türkiye'ye girişinden gümrükleme süreçlerine, depolamadan dağıtıma ve son teslimata kadar tüm aşamaları tek bir yapı altında, koordineli biçimde yönetebiliyoruz. Bu yaklaşım, operasyonel kopuklukları azaltırken süreçlerin daha verimli ve öngörülebilir ilerlemesini sağlıyor. Müşterilerimiz açısından bakıldığında, farklı hizmet sağlayıcılarla çalışmak yerine tüm lojistik ihtiyaçlarını tek bir yapı üzerinden karşılayabilmek; zaman, maliyet ve operasyonel kolaylık anlamında ciddi bir avantaj yaratıyor.

◆ **Bu iş birliğinin sektörde rekabet avantajı açısından nasıl bir konumlandırma oluşturduğunu düşünüyorsunuz?**

ARKIN OBDAN: Lojistik sektöründe rekabet artık yalnızca fiyat üzerinden şekillenmiyor. Hız, güvenilirlik, dijital altyapı ve bütünleşik hizmet sunabilme yetkinliği, belirleyici unsurlar haline geldi. Obdan Sistem-Servex bağlı ortaklığı, bu başlıkların tamamını aynı anda karşılayabilen güçlü bir yapı oluşturdu. İş ortaklarımız için de farklı hizmet sağlayıcılarla çalışmak yerine tek bir bütünleşik yapı üzerinden tüm süreci yönetebilmek, önemli bir operasyonel kolaylık sağlıyor.

Bir yanda 80 yıllık deneyim ve güven, dijital çözümlerini A'dan Z'ye tamamlamış, dijital dönüşümünü hayata geçirmiş, kendi yazılım ekibiyle ihtiyaçlara özel sistemler geliştiren bir yapı, diğer yanda dinamik ve hızlı bir operasyon gücü bulunuyor. Bu birleşme, hem bugünün ihtiyaçlarına hem de sektörün dönüşen beklentilerine yanıt verebilen bir yapı ortaya koyuyor. Gümrükleme, antrepo, dağıtım ve uluslararası taşımacılık gibi farklı süreçlerin birbirinden kopuk değil, bir bütün olarak ele alınması bizi sektörde net biçimde farklılaştırıyor. Tabii bu farkın temelinde yalnızca operasyonel ölçek değil, dijital dönüşüme bakış açımız da yer alıyor. Teknolojiyi operasyonun merkezine alarak hem müşterilerimize hız, doğruluk ve verimlilik sunuyor hem de kendi süreçlerimizde ölçülebilir performans artışı sağlıyoruz. Geliştirdiğimiz tüm dijital çözümler, operasyonun sahasından gelen gerçek ihtiyaçlara dayanıyor. Bu yaklaşım, özellikle e-ticaret lojistiğinde operasyonel verimliliği artıran, ölçeklenebilir, esnek ve bütünleşik çözümler sunmamızı mümkün kılıyor. Bağlı ortaklığımızın yarattığı rekabet avantajı da tam olarak bu noktada ortaya çıkıyor: Sürdürülebilir, teknoloji odaklı ve uzun vadeli değer üreten bir yapı inşa ediyoruz.

GELECEK DÖNEMDEKİ ORTAKLIK NELER GETİRECEK

◆ **Önümüzdeki dönemde Obdan Sistem-Servex bağlı ortaklığı için hangi hedefleri ve yatırımları önceliklendiriyorsunuz?**



SERVEX TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ SERVET AZAR, AMAÇLARININ FARKLI PAZARLARDA ARTAN TİCARET HACİMLERİNE YANIT VEREBİLEN, ESNEK VE GÜVENİLİR BİR OPERASYON MODELİYLE BÜYÜMEYİ SÜRDÜRMEK İSTEDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

ARKIN OBDAN: Önümüzdeki dönemde en önemli önceliğimiz, dijital altyapı yatırımlarımızı artırarak operasyonlarımızın kapasitesini ve esnekliğini güçlendirmek. Yıllık 10 milyon adet e-ticaret ithalat/ihracat hedefimiz doğrultusunda, teknolojiye ve insan kaynağına yönelik yatırımlarımızı kararlılıkla sürdürüyoruz. Süreçleri daha hızlı, daha izlenebilir ve daha verimli hale getiren sistemler geliştirerek, artan hacmi sağlıklı bir şekilde yönetebilecek bir yapı kurmayı amaçlıyoruz. Bununla birlikte, Servex bağlı ortaklığıyla birlikte uluslararası pazarlardaki varlığımızı güçlendirmeyi ve hizmet ağıımızı daha bütünleşik bir yapıya kavuşturmayı hedefliyoruz. Yeni operasyon noktaları, iş birlikleri ve bölgesel yapılanmalarla Türkiye çıkışlı ve Türkiye varışlı e-ticaret taşımacılığında daha güçlü bir konum elde etmeyi planlıyoruz. Operasyonel verimliliği artıran, kaynak kullanımını daha etkin hale getiren ve süreçleri sadeleştiren çözümler üzerinde yoğunlaşıyoruz. Amacımız, büyümeyi sadece hacim artışıyla değil; aynı zamanda daha akıllı, daha dengeli ve yönetilebilir bir operasyon yapısıyla desteklemek.

DİJİTALLEŞME İLE GELEN MEMNUNİYET

◆ **Ortaklıkla birlikte e-ticaret ve kurye alanındaki operasyonel süreçler nasıl**

bir dönüşüm geçirdi?

SERVET AZAR: Uluslararası kurye ve e-ticaret taşımacılığı, yüksek hız kadar yüksek koordinasyon gerektiren bir alan. Obdan Sistem ile kurduğumuz bağlı ortaklık sayesinde operasyonel süreçlerde çok ciddi bir dönüşüm yaşadık. Özellikle gümrükleme, depolama ve dağıtım süreçlerinin entegre edilmesiyle uçtan uca daha hızlı ve şeffaf bir yapı kurduk.

Dijital altyapı, bu dönüşümün merkezinde yer alıyor. Siparişten teslimata kadar tüm adımların izlenebilir olduğu, veriyle yönetilen bir operasyon modeli kurduk. Bu sayede hem operasyonel verimlilik arttı hem de müşterilerimize daha öngörülebilir ve güvenilir hizmet sunabilir hale geldik. Hız kavramını yalnızca teslimat süresiyle değil; süreçlerin tamamındaki akışkanlıkla yeniden tanımladık.

150'DEN FAZLA ÜLKEYE HİZMET VERİYORUZ

◆ **Servex bağlı ortaklığıyla uluslararası kargo taşımacılığında hangi ülkelerde aktif olarak hizmet veriyorsunuz?**

SERVET AZAR: Servex olarak bugün 150'den fazla ülkede uluslararası kurye ve kargo taşımacılığı hizmeti sunuyoruz. Özellikle Orta Doğu ve Körfez ülkelerinde konumlanan bölgesel Servex hub'larımız, bu coğrafyalardaki operasyonlarımızın daha hızlı ve etkin yönetilmesini sağlıyor. Bu yapı, sınır ötesi gönderilerde zaman ve operasyon verimliliği açısından önemli bir avantaj yaratıyor. Obdan Sistem ile gerçekleştirdiğimiz bağlı ortaklıkla birlikte, mevcut hizmet ağıımızı daha bütünleşik ve ölçeklenebilir bir yapıya kavuşturduk. Türkiye'den yurt dışına çıkan ya da yurt dışından Türkiye'ye gelen tüm taşıma modellerinde; gümrükleme aşamasından depolamaya, dağıtımdan son kullanıcıya teslimata kadar tüm süreci kapsayan çözümler sunabiliyoruz. Bu bütüncül yaklaşım sayesinde yalnızca taşıma hizmeti veren bir yapı olmanın ötesine geçerek, iş ortaklarımız için uçtan uca değer yaratan bir lojistik çözüm ortağı konumuna ulaştık. Amacımız, farklı pazarlarda artan ticaret hacimlerine yanıt verebilen, esnek ve güvenilir bir operasyon modeliyle büyümeyi sürdürmek.

UTİKAD BAŞKANI BİLGEHAN ENGİN: KÜRESEL LOJİSTİKTE DENGELER DEĞİŞİYOR

UTİKAD BAŞKANI ENGİN, ASYA - KUZAY AMERİKA TİCARET HATTININ 6 AYDIR SÜREN DARALMASINA RAĞMEN ORTADOĞU - AVRUPA - ASYA ARASINDA ÇİFT HANELİ BÜYÜMELER OLDUĞUNU, BU DURUMUN LOJİSTİKTE DENGELERİN DEĞİŞTİRDİĞİNİ SÖYLEDİ

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Başkanı Bilgehan Engin dünyada devam eden jeopolitik riskler sebebiyle hava kargonun geçen yıllara göre daha fazla tercih edildiğini söyledi. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) verilerini hatırlatan Bilgehan Engin düzenlediği basın toplantısında, Asya-Kuzey Amerika ticaret hattının altı aydır süren daralmasına rağmen, Asya içinde, Ortadoğu - Avrupa ve Avrupa - Asya arasında çift haneli veya çift haneye yakın büyümeler görüldüğünü belirtti.

SEKTÖR BÜYÜMESİ YÜZDE 5'İ AŞAR

IATA'nın kargo talebinde Ekim ayı verilerine göre yıllık bazda yüzde 4,1'lik önemli bir artışla yeni bir aylık rekora ulaşıldığını, uluslararası operasyonlarda bu oranın yüzde 4,8 olduğunu dile getiren UTİKAD Başkanı Engin, mevcut kargo ton-kilometre (ACTK) ile ölçülen kapasitenin yüzde 5,1 arttığını, uluslararası operasyonlarda yüzde 6,4'lük bir artış yaşandığını bilgisini verdi. Hava kargodaki büyümenin, sektörde üst üste büyümelere imza attığını ve 2025 yılında büyümenin yüzde 5'leri aşabileceğini kaydetti.

TAŞIMACILIKTA DENGELER DEĞİŞTİ

Sektörde rekor seviyeleri değerlendiren Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Başkanı Bilgehan Engin, Kızıldeniz'de yaşanan güvenlik riskleri, Süveyş Kanalı'na alternatif rotaların istikrardan uzak olması küresel lojistik ağında önemli sorunları beraberinde getirdiğini söyledi. Küresel konteyner navlunlarındaki sert dalgalanmaların, tedarik zincirlerinde öngörülebilirliği azalttığını belirten Bilgehan Engin, e-ticaret kaynaklı



UTİKAD BAŞKANI **BİLGEHAN ENGİN**, TRANSİT TAŞIMACILIĞIN GELİŞTİRİLMESİNİ, DEMİRYOLU YÜK TAŞIMACILIĞINDA ALTYAPI YATIRIMLARININ ARTIRILMASINI İSTEDİ.

hava kargo talebindeki rekor artışın taşıma dengesini önemli ölçüde değiştirdiğini vurguladı.

TÜRKİYE'NİN LOJİSTİK GÜNDEMİ

2025 yılında Orta Koridor'un jeopolitik ve ticari öneminin daha da arttığını vurgulayan Engin, Türkiye'nin transit ülke rolünün daha görünür ve stratejik bir nitelik kazandığını dile getirdi. Zengezur Koridoru'na ilişkin gelişmelerin bölgesel lojistik dengeleri etkilene potansiyeline sahip olduğunu belirten Engin, bu süreçte istikrar ve çok taraflı koordinasyonun önemine vurgu yaptı. Suriye'de normalleşme sürecinin

bölgesel ticaret ve lojistik akışlar açısından yakından izlendiğini ifade eden Engin, Türkiye'nin yeniden yapılanma sürecinde doğal bir lojistik merkez olma potansiyeline sahip olduğunu belirtti. Limanlarda artan yoğunluk, hinterland bağlantıları ve demiryolu taşımacılığında uluslararası entegrasyon ihtiyacı da toplantıda öne çıkan başlıklar arasında yer aldı.

UTİKAD'IN 2026 YILI BEKLENTİLERİ

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, 2026 yılına ilişkin sektör beklentilerini; transit taşımacılığın geliştirilmesi, demiryolu yük taşımacılığında altyapı yatırımlarının artırılması, vize ve geçiş belgesi sorunlarının çözümü, sürücü eksikliğinin giderilmesi ve denizyolu konteyner taşımacılığında rekabetin canlandırılması başlıkları altında topladı.

Orta Koridor'un rekabetçi hale getirilmesi, intermodal taşımacılığı destekleyen teşvik mekanizmalarının uygulanması, Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyum sürecinde sektörün desteklenmesi, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü alım süreçlerinin kolaylaştırılması ve transit kargolar için süreçlerin sadeleştirilmesi de UTİKAD'ın 2026 öncelikleri arasında yer aldı.

HIZ, DİJİTALLEŞME VE ENTEGRASYON

Basın toplantısının sonunda 2026 yılına yönelik genel değerlendirmelerde bulunan UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, tüm taşıma modlarında gümrük dahil transit süreçlerin hızlandırılması, Orta Koridor'un gelişimini destekleyecek adımların atılması, Türkiye'nin e-ticaret lojistiğinde merkez ülke haline gelmesi ve dijital uygulamaların yaygınlaştırılmasının sektörün rekabet gücünü belirleyeceğini ifade etti.



ÇOBANTUR LOGISTICS GELECEĞİN LOJİSTİĞİNE YATIRIM YAPIYOR

GEÇMİŞİNDE BOLTAS ADIYLA FAALİYET GÖSTEREN ÇOBANTUR LOGISTICS YARIM ASRA YAKLAŞAN TECRÜBESİYLE GENİŞ FİLOSU VE DEPOLAMA KAPASİTESİYLE YENİDEN YAPILANDI. FİRMA GELECEĞİN LOJİSTİK EKOSİSTEMİNE ODAKLANDI



LOJİSTİĞİ SADECE TAŞIMACILIK OLARAK GÖRMEMEK GEREKTİĞİNİ BELİRTEN ÇOBANTUR LOGISTICS YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ULAŞ ÇOBANOĞLU**, "LOJİSTİK STRATEJİK BİR GÜÇ" DEDİ.

Yarım asra yaklaşan tecrübesiyle lojistik sektörünün köklü markalarından 'BOLTAS', artık yoluna 'Çobantur Logistics' adıyla devam ediyor. Bugünü yönetmekle yetinmeyen, geleceğin lojistik ihtiyaçlarına da hazır bir yapı kurma hedefiyle dönüşüm hikâyesini başlatan şirket; kontrollü, sürdürülebilir ve güvenilir bir geleceğe ulaşmak için köklerinden aldığı gücü yeni ismine taşıyor. Yenilenen kurumsal kimliğiyle hikâyesini geleceğe aktaran Çobantur Logistics, sektördeki uzun yıllara dayanan tecrübesiyle 50'nci kuruluş yılına yeni yatırım planlamaları ile giriş yapıyor. Çözüm sağlayan servis sağlayıcı rolüyle lojistiğe yön vermeye hazırlanan firma, bu dönüşümle birlikte yalnızca bir isim değil, geleceğin lojistik vizyonunu da ortaya koyuyor.

YENİ BİR DÖNEM BAŞLATIYOR

Günümüzde hızla değişen dünya düzeni içinde çağa ayak uydurmanın gerek rekabet gerekse kurumsal başarı için kritik rol oyna-

dığını belirten Çobantur Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, "Bugün lojistik yalnızca taşımacılıktan ibaret değil; üretimden ticarete, ekonomiden teknolojiye kadar tüm akışın merkezinde yer alan stratejik bir güç. Biz de bu gücü geleceğe yön verecek şekilde daha da ileri taşımak için geçmişin köklü mirası üzerine kurulu hikâyemizi, kuruluşumuzun 50'nci yılına doğru adım adım yaklaşırken Çobantur Logistics adıyla sürdürüyoruz. Çünkü biliyoruz ki sağlam kökler, geleceğin en güçlü filizlerini verir. Bazı isimler yalnızca bir marka değildir; zamana direnen bir duruş, hafızalara kazınan bir değer ve yıllar içinde oluşmuş bir güven sözüdür. İşte tam da bu yüzden kendimize, hikâyemize ve köklerimize yeniden sahip çıkıyoruz" dedi.

GÜVENİN SORUMLULUĞUNU TAŞIYOR

Bugün atılan her adımın; yeniden doğuşun ve yeniden tanımlanmış bir vizyonun resmi olduğunu vurgulayan Çobantur Logistics

Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, geçmişten aldığı güçle geleceği çok daha cesur, kararlı ve sağlam inşa ettiklerini vurgulayarak, "Verdiğimiz her sözümüz ilk günkü netliğiyle tutuyor. Güveninizin sorumluluğunu taşıyoruz. Artık adımız yalnızca bir marka değil; tutarlılığın, sürdürülebilirliğin, itibarın ve mirasın sembolü" diye konuştu.

GRUP ŞİRKETLERİ TEK ÇATI ALTINDA

Jeopolitik zorluklara rağmen lojistik sektörünün büyümeye ve yeni yatırımlara hız kesmeden devam ettiğini vurgulayan Çobantur Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, şirketin yol haritasını şöyle özetledi:

"2026 bizim için yeniden yapılanmanın karşılığını alacağımız ve sürdürülebilir kârlılığı yakalayacağımız bir yıl olacak. Almanya'da gerçekleştireceğimiz stratejik satın alma ile operasyonlarımızı güçlendirirken, yurt dışında kuracağımız holding yapısıyla tüm grup şirketlerimizi tek çatı altında toplamayı hedefliyoruz. Avrupa'daki yatırımlarımızı genişletirken en büyük önceliğimiz, kârlı ve istikrarlı büyümeyi sürdürmek olacak."

SEKTÖRDE FIRSATLAR VE RİSKLER

Çobantur Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Çobanoğlu, lojistik sektörünün Türkiye ekonomisinde hizmet ihracatının lokomotiflerinden biri haline geldiğini vurgulayarak 2026 yılına dair yol haritasını da paylaştı. Çobanoğlu, ülkenin stratejik konumunun transit taşımacılık, entegre lojistik çözümleri ve katma değerli hizmetler açısından önemli fırsatlar sunduğunu, buna karşılık küresel ticaretteki dalgalanmalar ve finansmana erişim gibi risklerin dikkatle yönetilmesi gerektiğini belirtti. Geleceğin lojistiğinin sürdürülebilirlik, veri odaklı ve otomatikleşmiş sistemler üzerine kurulduğunu ifade eden Çobanoğlu, dijitalleşme, otomasyon ve yapay zekanın sektörün dönüşümü için vazgeçilmez olduğunu söyledi.

HİLAL TRANS VE METRANS'TAN DEĞER KATAN İŞ BİRLİĞİ

HİLAL TRANS VE METRANS STRATEJİK İŞ BİRLİĞİ YAPTI. İKİ ŞİRKET BAŞTA ULUSLARARASI TAŞIMACILIK, İNTERMODAL ÇÖZÜMLER VE OPERASYONEL VERİMLİLİK OLMAK ÜZERE İRÇOK ALANDA SİNERJİ OLUŞTURMAYI HEDEFLİYOR

Türkiye lojistik sektörünün iki önemli oyuncusu Hilal Trans ve Metrans, gerçekleştirdikleri stratejik iş birliği kapsamında düzenlenen özel bir etkinlikte güçlerini birleştirdiklerini kamuoyuna duyurdu. Sektör temsilcileri, iş ortakları ve basın mensuplarının ilgi gösterdiği etkinlikte, iş birliğinin kapsamı, hedefleri ve sektöre sağlayacağı katma değer paylaşıldı. Hilal Trans – Metrans iş birliği; başta uluslararası taşımacılık, intermodal çözümler ve operasyonel verimlilik olmak üzere birçok alanda sinerji oluşturmayı hedefliyor. Taraflar, bu ortaklık sayesinde müşterilerine daha hızlı, daha esnek ve daha sürdürülebilir lojistik çözümler sunmayı amaçlıyor. Hilal Trans'ın saha gücü ve operasyonel tecrübesi ile Metrans'ın uluslararası ağ ve intermodal uzmanlığının birleşmesi, müşterilere uçtan uca lojistik çözümler sunulmasını mümkün kılacak. Bu sinerjinin, özellikle Avrupa hatlarında rekabet avantajı yaratması bekleniyor.

KÜRESEL REKABETTE GÜÇLERİ ARTTI

Hilal Trans ve Metrans yöneticileri, bu iş birliğinin yalnızca iki firma için değil, Türkiye lojistik sektörü açısından da önemli bir kazanım olduğunu altını çizdiler. Yetkililer, iş birliği kapsamında; operasyonel ağın genişletilmesi, uluslararası hatlarda kapasite artışı, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı projelerin hayata geçirilmesi başlıklarında somut adımlar atılacağını söylediler.

İşbirliği ve imza törenine Hilal Trans A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, Hilal Trans Genel Müdürü Orcan İstanbul, Metrans Group CEO'su Peter Kiss, Türkiye Genel Müdürü Serdar Yaylalı ve Hilal Trans Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Furkan Aras katıldılar.



İŞ BİRLİĞİ TÖRENİNE HİLAL TRANS YÖNETİM KURULU BAŞKANI **ŞERAFETTİN ARAS**, GENEL MÜDÜR **ORCAN İSTANBUL**, METRANS GROUP CEO'SU **PETER KISS**, TÜRKİYE GENEL MÜDÜRÜ **SERDAR YAYLALI** VE HİLAL TRANS OPERASYONUNDAN SORUMLU GENEL MÜDÜR YARDIMCISI **FURKAN ARAS** KATILDI.

TAŞIMACILIK KARAYOLUYLA BAŞLAR

Hilal Trans A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, "Bu işbirliğinin ülkemize ve şirketlerimize hayırlı olmasını diliyorum. Günümüz lojistik sektörü için intermodal taşımacılık modu da çok önemli. Taşımacılık karayolu ile başlar, karayolu biter. Türk lojistik sektörü Avrupa'ya yönelik taşımaların yüzde 41'ini karayolu ile yapmaktadır. Avrupa'nın vize sorunlarından dolayı bu tür işbirliklerinin elzem olduğunu düşünüyorum" dedi. İş birliği çerçevesinde şu an bir trenle başladıklarını, Şubat ayından itibaren itibaren de bu sayıyı haftalık 4 trene çıkaracak-

ları bilgisini veren Aras, "Trenle seferler Slovakya ile Türkiye arasında yapılacak. Trenlerimizin 5 günde Slovakya'ya ulaşmasını diliyoruz. Haftalık 128 Türkiye'den 128 adet de Slovakya'dan treyler ulaşmış olacak. İlerleyen zamanlarda Metrans ile Çekya ve diğer ülkelere de trenle ulaşmak istiyoruz" diye konuştu. Metrans Group CEO'su Peter Kiss, de iki firma arasındaki işbirliğinin önemine değindi. Peter Kiss, günden güne tren sayılarını artıracaklarını ve işbirliği kapsamını genişleteceklerini ifade etti. Kiss, "Metrans Group, 1991 yılında kuruldu. Şu an bizim 20 terminalimiz bulunuyor. Haftalık 650 tren çıkışımız var" dedi.



LİMA LOGISTICS HEIMTEXTİL'İN DEĞİŞMEZ FİRMASI

Dünyanın en prestijli ev tekstil fuarı Heimtextil 2026'da Lima Logistics, bu yıl da Türk firmalarının en güçlü lojistik partneri olarak geleneği bozmadı. 13-16 Ocak tarihleri arasında Frankfurt'ta düzenlenen fuarda, Türkiye'den katılan firmaların lojistik süreçlerini başarıyla gerçekleştirdi. Türkiye'den fuara katılan 208 firmanın yaklaşık %80'inin lojistik operasyonunu yöneten Lima Logistics; adresten toplama, gümrükleme, karayolu ve havayolu taşımaları ile fuar alanındaki teslimat ve dağıtım süreçlerini tek elden, kusursuz bir planlama ile gerçekleştirdi. Lima Logistics ayrıca fuarlara özel geliştirdiği ExpoCase sistemiyle sürdürülebilir lojistik çözümler sunmaya devam ediyor. Yeniden kullanılabilir ve modüler yapısıyla karton kullanımını azaltan ExpoCase, fuar lojistiğinde yüzde 30'a varan maliyet avantajı ve çevresel fayda sağlayarak daha az atık yönetimi ile katılımcılara da çevre dostu bir deneyimi sundu.



ADECA LOGISTICS 1. YILINDA EKİPMAN SAYISINI 400'E ÇIKARDI

Kuruluşunun birinci yılını tamamlayan Adeca Logistics, özmal ekipman yatırımlarını artırmaya devam ediyor. Şirket, 45'HCPW konteyner ve swapbody filosunu büyütme stratejisi kapsamında 100 adet yeni swapbody yatırımı gerçekleştirerek filodaki toplam ekipman sayısını 400'ün üzerine çıkardı. Adeca Logistics Kurucusu Murat Kaya, "İlk yılımızda attığımız bu güçlü adım, Adeca Logistics'in uzun vadeli büyüme vizyonunun bir parçası. Önümüzdeki süreçte yatırımlarımız artarak devam edecek. Intermodal operasyonlarımızı daha da geliştirerek, yüksek hacimli ve uzun mesafeli taşımacılar için güvenilir ve çevreci çözümler sunmayı hedefliyoruz" dedi.

HEPSİJET PRO B2B LOJİSTİĞİNDE VERİMLİLİK DÖNEMİNİ BAŞLATTI

HepsiJET, yeni hizmeti "HepsiJET PRO"yu tanıttı. Sadece mağaza ve depo arası transferleri değil, markaların tedarikçi ve iş ortakları arasındaki tüm sevkiyat trafiğini de yöneten bu yeni model, perakende devlerine kendi filolarını kurma maliyetinden tasarruf ve operasyonel hız kazandırıyor. HepsiJET Genel Müdürü Atilla Alver, kurumsal çözümler alanında büyümenin, HepsiJET'in ana hedeflerinden biri olduğunu belirterek HepsiJET PRO ile ilgili "HepsiJET olarak e-ticarette edindiğimiz tecrübeyi artık B2B dünyaya yansıtıyoruz. HepsiJET PRO markaların stok yönetimini hızlandıran, şeffaf ve öngörülebilir bir model olarak öne çıkacak. Amacımız, perakende devlerinin lojistik süreçlerini kolaylaştırmak ve desteklemek" dedi.



KUMAR GERÇEĞİNİ EKOİTRİN GÜNDEMİ GETİRDİ DEVLET GEREKENİ YAPTI

RÖPORTAJ: BİLAL KOÇAK



Dünyada 2 trilyon dolara dayanan yasa dışı kumarın Türkiye'deki büyüklüğü tahmini rakamlarla 100 milyar doları buluyor.

Ülkemizde yasal kumar oynayanların sayısı 7 milyon olarak ifade edilirken 15 milyona yakın kişinin yasa dışı kumara bulaştığı öngörülmüyor.

Son yıllarda büyük artış gösteren kumar illetinin kolay yoldan kazanç vaat etmesi, denetimlerdeki zafiyet ve yasal boşluklar toplumda yasa dışı bahis faaliyetlerinin artmasına neden oldu. Devlet sahadaki boşluğu görüp olayları yakın takibe aldı. Sadece 2026 yılı Ocak ayının son iki haftasında gerçekleştirilen baskın ve operasyonlarda yüzlerce kişi gözaltına alınıp tutuklanırken milyar TL'ler ile ifade edilen büyük kumar meblağlarına el konuldu. Birçok web sitesi ve mekânlar kapatıldı.

Yasa dışı bahis çetelerine geçen Temmuz ayında başlayan operasyonlarda olayın ne kadar derin olduğu, birçok çete çökertilirken milyarlarca liralık vurgunun da varlığı ortaya çıktı. Samsun merkezli Temmuz ayının ilk haftası 12 ili kapsayan geniş çaplı operasyonda yasa dışı bahis faaliyetleri yürüten suç örgütüne yönelik 70 kişi gözaltına alınırken elde edilen yasa dışı gelirin 2,6 milyar TL olduğu belirlendi.

Uzmanlar, Türkiye'de rekabet kültürünün sağlıklı gelişmemesinin etik dışı davranışlara zemin hazırladığını belirtirken toplumdaki "herkes yapıyor" anlayışının, şike, teşvik, doping ve yasa dışı bahis gibi unsurlara toleransı artırdığını dile getiriyor.

YASA DIŞI KUMARDA ARTIŞ KORKUTUYOR

Türkiye'de yasa dışı kumara ilişkin suçlarda son bir yılda yüzde 70 artış olduğu hesaplanıyor. Suç örgütleri üniversite öğrencilerini ve düşük gelirli kullarıyor. Uzmanlar ise sorunun ahlâki ve ekonomik olduğuna temas ediyor. Resmi istatistiklere göre 7258 sayılı "Futbol ve Diğer Spor Müsabakalarında Bahis ve Şans Oyunları Düzenlenmesi Hakkında Kanun" kapsamında, kapsamındaki ceza mahkemelerinde açılan davalarda suç sayısı 2021'de 2 bin 955, 2022'de 5 bin 365, 2023'te 5 bin 578, 2024'te 9 bin 175'e çıktı. Benzer bir şekilde son bir yılda sanık sayısı da katlandı. Önceki yıl 3 bin 770 iken 2024'te 6 bin 344'ü buldu. Öte yandan Bakanlığın istatistiklerine göre geçen yıl bu



SON YILLARDA BÜYÜK ARTIŞ GÖSTEREN KUMAR İLLETİNİN KOLAY YOLDAN KAZANÇ VAAT ETMESİ, DENETİMLERDEKİ ZAFİYET VE YASAL BOŞLUKLAR TOPLUMDA YASA DIŞI BAHİS FAALİYETLERİNİN ARTMASINA SEBEP OLUYOR. DEVLET SAHADAKİ BOŞLUĞU GÖRÜP OLAYLARI YAKIN TAKİBİNE ALDI

kapsamda 5 bin 39 soruşturma dosyası açılırken bu dosyalardaki şüpheli sayısı 10 bin 600'ü buldu. Kamu davası açılan dosya sayısı ise 1949 oldu.

YASA DIŞI KUMAR YERALTI DÜNYASININ YENİ YAKITI

Artan davaların yasa dışı bahisteki artışı yansıtırsa da yasa dışı bahis sektörünün büyüklüğünün ve etkilediği kesim açısından kapsamının dava sayısından çok daha hızlı arttığı tahmin edilirken her yerden ulaşılabilir bir suç olan kumarın mafyanın yeni yakıtı olduğu üzerinde duruluyor.

Yasa dışı bahsin dünyada uyuşturucudan sonra en çok kara para üreten sektör olduğuna ve bu suç alanının çok ciddi toplumsal sonuçlara yol açtığına işaret ediliyor. Devletin mevzuattan uygulamaya kadar çok etkin araçlara sahip olması gerekiyor. Kumardan elde edilen yasa dışı kazancın toplanabilmesi ve organizasyonun en tepesindeki kişiye gönderilebilmesi için bir banka hesabı veya en kötü ihtimalle coin hesabı olması gerekiyor. Banka hesabı açılan kişilerin genellikle üniversite öğrencileri olduğu dile getiriliyor.

Bu işten haberi olmayan, tanıdığı, eşi dostu bu organizasyonun içerisinde yer alan kişiler oluyor. Hiçbir şeyden haberi yok. Banka hesabı açılıyor ve bu banka hesabı üzerinden şifreler, telefonlar tanımlanıp sanki o kişi bu işlemleri yapmış gibi bir durum ortaya çıkıyor.

Kanuna göre yasa dışı bahis oyunlarını oynamaya teşvik edenler, bir yıldan üç yıla kadar hapis ve üç bin güne kadar adli para cezasıyla cezalandırılırken yasa dışı bahis oynayan kişiler de idari para cezasına tabi. Ayrıca Türkiye'nin yasa dışı bahisle mücadele amacıyla şans oyunları vergisini 1 Ocak itibarıyla yüzde 10'dan yüzde 5'e düşürdüğü hatırlandığında ve yasa dışı bahsin 100 milyar dolar civarında olduğu tahmin edildiğinde Türkiye'nin yıllık vergi kaybı 10 milyar doları geçiyor.

BUZ DAĞININ GÖRÜLEN KISMI BİLE BÜYÜK

Alınan bilgiye göre, yalnızca resmen duyuru-



ruhan dosyalarda belirlenen para trafiğinin bile yüzlerce milyar lirayı bulduğu ortaya konuluyor. İçişleri Bakanlığı ve emniyet birimlerinin 2025 yılında duyurduğu yasadışı bahis operasyonlarında yalnızca 12 büyük dosyada en az 2 bin 13 kişi gözaltına alındı. Uzmanlar, yasadışı bahis kaynaklı para çıkışının 100 milyar dolara ulaştığını, bunun cari açığın yaklaşık yarısına denk geldiğini belirtti.

Haziran - Kasım döneminde hemen her ay büyük çaplı operasyon yapıldığı, sadece Kasım ayında ardı ardına gelen duyurularla bir günde 429 şüpheliye ulaşıldığı kaydedildi. Yıl içinde açıklanan diğer operasyonlardaki milyonlarca liralık para hareketi ve hiç duyurulmayan yerel soruşturmalar da eklendiğinde, yasadışı bahis ekonomisinin yüz milyarlarca lirayı bulan bir hacme ulaştığı gözleniyor.

Uzmanlar, yasadışı bahis üzerinden yurtdışına çıkan kaynağın Türkiye açısından ciddi finansal risk taşıdığını belirtiyor. Aynı uzmanlar cari açığın yarısına denk gelen bir büyüklüğe ulaşan yasa dışı kumarla ilgili mücadelenin daha kapsamlı, caydırıcı ve koruyucu bir hal almasının önemine dikkat çekiyor.

EYLEM PLANI ÇALIŞMAYA BAŞLADI

"Sanal Ortamda Yasa Dışı Bahis, Şans Oyunları ve Kumarla Mücadele Eylem Planı (2025-2026)" konulu Cumhurbaşkanlığı Genelgesi, Resmi Gazete'de yayımlandı. Genelgede, aile bütünlüğünü bozan ve sosyal ilişkileri zayıflatan, gençler başta olmak üzere toplumun tüm kesimlerini hedef alan yasa dışı bahis, şans oyunları ve kumar faaliyetlerinin mezkûr zararlarının yanı sıra kayıt dışı ekonomiyi artırdığı ve suç gelirlerinin aklanmasına zemin hazırlayarak kamu düzeni açısından ciddi bir tehdit oluşturduğu belirtildi.

Yasa dışı bahis, şans oyunları ve kumarla etkin mücadelenin, kamu güvenliğinin sağlanması, toplumsal yapının korunması ile ekonomik ve sosyal refahın sürdürülebilirliği açısından hayati önem taşımakta olduğu açısından hayati önem taşımakta olduğu vurgulanan genelgede, "Sanal dünyanın büyümesi, sosyal medyanın yaygınlaşması ve finansal teknolojilerin çeşitlenmesiyle yasa dışı bahis, şans oyunları ve kumar faaliyetlerinin niteliği ve yayılma alanı önemli ölçüde değişmiştir. Sosyal medya, ödeme altyapıları ve kripto varlıklar gibi araçlar bu



YASA DIŞI BAHİS, ŞANS OYUNLARI VE KUMARLA MÜCADELEYE İLİŞKİN CUMHURBAŞKANLIĞI GENELGESİ'Nİ İÇEREN EYLEM PLANI RESMİ GAZETE'DE YAYIMLANDIKTAN SONRA GÜVENLİK GÜÇLERİNİN SERİ OPERASYONLARI TÜM YURDA YAYILDI

faaliyetlere erişimi kolaylaştırarak mevcut soruna sınır ötesi bir boyut kazandırmıştır. Bu durum tespit, müdahale ve izleme kapasitesinin sürekli geliştirilmesini ve yenilikçi önlemlerin alınmasını zorunlu kılmaktadır. Halihazırda çok yönlü bir biçimde yürütülmekte olan bu mücadelede sorunun teknolojik ve finansal altyapısının ulaştığı seviye ve uluslararası boyutunun bulunması nedeniyle hukuki ve idari altyapının güçlendirilmesi, teknik yetkinlik ve denetim

kapasitesinin artırılması, kurumlar arası koordinasyonun geliştirilmesi, uluslararası ölçekte işbirlikleriyle sorunun kaynağında çözümüne dair tedbirler alınması ve vatandaşlarımıza yönelik koruma ve farkındalık faaliyetlerinin yaygınlaştırılması elzemdir" ifadelerine yer verildi.

HER KÖŞEDE KUMAR OPERASYONU

Yasa dışı bahis, şans oyunları ve kumarla mücadeleyle ilişkin Cumhurbaşkanlığı Genelgesi'ni içeren eylem planı Resmi Gazete'de yayımlanmasıyla güvenlik güçlerinin seri operasyonları hız kazandı. Kumar merkezlerine yapılan baskınlar tüm yurtda amansız şekilde devam ediyor. Aylardır süren operasyonlarda birçok ünlü kişinin de karıştığı yasa dışı kumar organizasyonlarına yönelik operasyonlarda yüzlerce kişi tutuklandı ve milyar TL'leri aşan kumar paralarına el konuldu. Türkiye'de sadece 2026 yılı Ocak ayının son haftasında yasa dışı kumar operasyonları şöyle gelişti: Antalya'da düzenlenen yasa dışı bahis operasyonunda 25 şüpheli gözaltına alındı. MASAK raporlarına göre şüphelilerin hesaplarında 380 milyon TL işlem hacmi tespit edildi. Futbol ve Diğer Spor Bahis ve Şans Oyunları Düzenlenmesi Hakkında Kanuna Muhalefet Suçu ile ilgili Antalya merkezli düzenlenen eş zamanlı operasyonda yasa dışı kumardaki büyüklük gözler önüne serildi. Mali Suçlar Araştırma Kurulu Başkanlığı'nın (MASAK) analiz raporunda,

yasa dışı bahis kapsamında haklarında istihbarat gelen ve para transfer işlemlerinin profili birbirine benzeyen şüphelilerin bankalar nezdinde yer alan hesapları üzerinde çok yüklü miktarlarda para transferlerinin gerçekleşmiş olduğu bildirildi.

İSTANBUL'DA 600 MİLYON TL'LİK KUMAR OYUNU

İstanbul Emniyeti Siber Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri, İstanbul Cumhuriyet Başsavcılığı koordinesinde yasa dışı bahis suçuna yönelik çalışma başlattı. İstanbul'da yasa dışı bahis soruşturması kapsamında 14 şüpheli gözaltına alındı. Şüphelilerin banka hesaplarında 600 milyon liralık para hareketi tespit edildi. Yürütülen çalışmalarda, yasal bahis işletmelerinde 'kapalı devre' olarak adlandırılan sistem üzerinden yasa dışı bahis siteleri aracılığıyla bahis ve kumar oynatıldığı tespit edildi. İşletmelere gelen kişilerin, telefonlar üzerinden ya da fiziki temasla yasa dışı bahis sitelerine yönlendirildiği belirlendi. Soruşturma kapsamında, resmi olarak faaliyet gösteren 5 farklı işletme üzerinden yasa dışı bahis faaliyeti yürüttükleri tespit edilen şüphelilerin, 2023-2025 yılları arasında banka hesaplarında yaklaşık 600 milyon liralık para hareketi bulunduğu belirlendi. Yine 19-26 Ocak haftasında yasa dışı bahis ve dolandırıcılıktan elde edilen gelirin PAPEL Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri AŞ üzerinden amlandığı iddiasıyla İstanbul merkezli 8 ilde düzenlenen operasyonda gözaltına alınan 38 şüpheliden 15'i tutuklandı.

28 İLDE YASA DIŞI KUMAR OPERASYONU

Kocaeli merkezli 28 ilde düzenlenen yasa dışı bahis ve kumar operasyonunda gözaltına alınan 61 şüpheliden aralarında örgüt liderinin de olduğu 24 kişi tutuklandı. İl Emniyet Müdürlüğü Siber Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri, liderliğini B.E.Ö.'nün yaptığı suç örgütünün Kocaeli merkezli 22 Ocak 2025'te kurulan 5 uygulama üzerinden bahis ve kumar oynattığını, elde edilen gelirin kripto borsaları üzerinden aklanmasına aracılık ettiğini belirledi. Toplamda 483 milyon TL para akışı olduğu belirlenen suç örgütünün elde edilen geliri İngiltere'ye aktardığı tespit edildi. Diğer yandan Aydın İl Emniyet Müdürlüğü

“

SADECE 2026 YILI OCAK AYININ SON İKİ HAFTASINDA GERÇEKLEŞTİRİLEN OPERASYONLARDA YÜZLERCE KİŞİ GÖZALTINA ALINIP TUTUKLANIRKEN MİLYAR TL'LER İLE İFADE EDİLEN BÜYÜK MEBLAĞLARA EL KONULDU. BİRÇOK WEB SİTESİ VE MEKÂNLAR KAPATILDI

Siber Suçlarla Mücadele Şube Müdürlüğü ekipleri tarafından, sanal ortamda işlenen suçların önlenmesi, şüphelilerin tespiti ve yakalanmasına yönelik çalışma yürüttü. 3 ilde düzenlenen yasa dışı bahis operasyonunda gözaltılar yapıldı. Şüphelilerin banka hesaplarındaki toplam işlem hacminin 130 milyon lira olduğu öğrenildi.

KUMARDA HANGİ DURUMLAR SUÇ UNSURU?

Türkiye'de spor bahis veya şans oyunları oynatma yetkisi Spor Toto Teşkilat Başkanlığı'na ait bulunuyor. Spor Toto Teşkilat Başkanlığı, bahis oyunları oynatmak üzere 'sabit bayi' veya 'sanal ortam bayi' ruhsatı veriyor. Spor Toto Teşkilat Başkanlığı tarafından verilen ruhsatı olmaksızın bahis oynatmak suç oluyor. Yasa dışı bahis; İddiaa, Bilyoner, Nesine, Misli vs. dışında yasal olmayan bahis sitelerinde bahis oynamak ve oynamak suçu olarak biliniyor. Yasa dışı bahis; sanal bahis, kaçak bahis, illegal bahis olarak da tarif ediliyor. Yasa dışı bahis kapsamında banka hesaplarını kullanırmak (matikçi) ve reklam yapmak da suç oluyor. Yasadışı bahis oynayanlar para cezasına çarptırılıyor. Yasadışı bahis oynatanlar ise hapis ve para cezası alıyor. Matikçi olarak tanımlanan yasa dışı bahis sitelerine banka hesabını kullandıran kişiler örgüt üyesi olarak yargılanıyor. Yasadışı bahis operasyonu kapsamında yurtdışı çıkış yasağı konuluyor. Yasadışı bahis davasında ceza alınması halinde adli sicil kaydı oluşabiliyor. Yasadışı bahis memuriyete engel olabiliyor.



Truva'dan Tahran'a: Bir Kuşatmanın Anatomisi



Doç. Dr. Murteza OCAKLI
İstanbul Aydın
Üniversitesi
Öğretim Üyesi

Truva, kendi hakikatini başkalarının kurgusuna kurban ettiği için yıkıldı; İran ise kaderini yabancıların alegorisine terk etmeyerek direnç gösteriyor. Tarihin bizlere bıraktığı en ağır ders şudur: Her kuşatma bir gün nihayete erer ancak öz bilincini yitirenler, zafer kürsüsünde bile mağlubiyetin sessizliğini taşırlar.

Tarih, yalnızca ardışık olayların kaydı değil; kolektif bilinçdışının, travmatik tekrarların ve iktidar ile boyun eğiş arasındaki gerilimin sahnesidir. Bu sahnede Truva, bir kuşatmadan ibaret değildir; insanlığın siyasal ve tinsel hafızasında yer etmiş bir arketiptir. "Pariah State" olma hâli, Cassandra'nın duyulmayan uyarıları ve Stockholm Sendromu gibi kavramlar, antik bir anlatının ötesinde, modern devletlerin varoluşsal sınavlarını anlamak için güçlü anahtarlar sunar. İran'ı bu çerçevede okumak, onu edilgen bir kurban ya da irrasyonel bir tehdit olarak değil; uzun süreli bir kuşatma altında şekillenen karmaşık bir psiko-politik özne olarak kavramayı mümkün kılar.

HELEN FIGÜRÜNÜN MASUMİYETİ DEĞİL İŞLEVSELLİĞİ

Truva anlatısının en kalıcı yanı, güzel Helen figürünün masumiyeti

değil, işlevselliğidir. Yüzyıllar boyunca savaş, "bir kadını kurtarma" anlatısı etrafında estetize edilmiştir; oysa Helen, gerçekte bir özne değil, bir semboldü. Onun adı, kılıçların çekilmesini ahlâki kılan bir çağrıya dönüştü. Asıl mesele ne aşktı ne de onur; mesele, Karadeniz'e açılan kapının kontrolüydü.

Bugün bu figür değişmiştir ama işlevi aynıdır. Helen'in yerini "özgürlük", "demokrasi" ve zaman zaman tek bir isim -Mahsa Amini- almıştır. Bu isimler, kuşatmayı meşrulaştıran çağdaş alegorilerdir. Gerçek acılar, gerçek adaletsizlikler ve gerçek ölümler, tıpkı Helen gibi, daha büyük bir jeopolitik hamlenin sembolik yakıtına dönüştürülür.

Sorun artık bu değerlerin gerçekliği değil, nasıl ve kimler tarafından konuşulduğudur. Tıpkı Truva'da olduğu gibi, kapiya dayanan ordu, kendi yayılma arzusunu değil; içeridekilere kurtuluş vaadini anlatır. Böylece kuşatma, zorla değil, merhamet diliyle ilerler; koçbaşı yerini vicdan çağrısına bırakır.

DUYGUSAL, İNTİKAMCI VE KONTROL EDİLEMEZ BİR AKTÖR

Helen nasıl Truva'yı kurtarmadıysa, bu simgeler de bir ülkeyi özgürleştirmez. Onlar, yalnızca kuşatmayı anlamlı, saldırıyı meşru ve yıkımı ahlâki kılmak için dolaşıma sokulan modern mitlerdir.

Bir devletin "Pariah ülkesi" konumuna itilmesi, basit bir diplomatik yalnızlıktan çok daha fazlasıdır. Bu, varoluşsal bir damgalamadır. Uluslararası sistem, tıpkı tarihsel kast düzenlerinde olduğu gibi, bazı aktörleri "dokunulmaz" ya da "kirletici" ilan ederek onları ontolojik olarak dışarı tutar.

İran'ın bu konuma yerleştirilmesi ani değil, katmanlı bir süreçtir. 1979

“ Bu topraklar, başkalarının yazdığı kurtuluş senaryolarında figüran olmayı reddeder. Çünkü bilir ki Helenler gelir geçer; adları değişir, yüzleri yenilenir, dilleri inceler ama işlevleri aynıdır. İran, ateşten değil sabırdan yapılmış bir dirençtir; gürültüyle değil, süreyle konuşur. Onu ayakta tutan şey, bir anlık coşku değil, uzun bir tarihsel akıldır





Devrimi, Batı açısından yalnızca bir müttefikin kaybı değil, modernist ilerleme anlatısına yönelmiş açık bir meydan okumaydı. "Rehine" kriziyle birlikte İran, "öngörülebilir ve rasyonel devlet" kategorisinden çıkarılarak duygusal, intikamcı ve kontrol edilemez bir aktör olarak kodlandı. Bunu izleyen yıllarda İran-Irak Savaşı'nın yarattığı imgeler, bölgesel direniş hareketleriyle kurulan ilişkiler ve nihayet nükleer program etrafında örülen söylemler, bu damgalamayı derinleştirdi. Karmaşık jeopolitik dinamikler, tek boyutlu bir "kötülük anlatısı"na indirgenerek küresel kamuoyuna sunuldu. Son aşamada ekonomik yaptırımlar, askeri tehditler ve psikolojik savaş unsurlarıyla bu kuşatma, yalnızca devleti değil, toplumun kolektif psikisini (zihinsel ve ruhsal yapısı) ve de hedef alan bütüncül bir baskı rejimine dönüştü.

KUŞATMA ALTINDAKİ TOPLUM

Buna karşın kuşatma altındaki toplum tek sesli değildir. Uzun süreli baskı, İran içinde farklı psiko-politik duruşların eşzamanlı olarak ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bir yanda, dış baskıyı varoluşsal bir sınav olarak yorumlayan ve direnişi kutsallaştıran bir bilinç vardır. Bu bilinç, mağduriyet üzerinden güç üreten, dış tehdit arttıkça iç dayanışmayı tahkim eden bir psikolojiye dayanır.

İran-Irak Savaşı'nın "kutsal savunma" hafızası, bu duruşun en güçlü referansıdır. Diğer yanda ise, sıklıkla yanlış anlaşılan ve yüzeysel biçimde "duyulmayan Cassandra" figürüne indirgenen bir eleştirel damar bulunur. Bu kesim, içeride özgürlük, hukuk ve yönetim sorunlarına dikkat çekerken, dışarıdan dayatılan kurtuluş projeleri-

nin ve rejim değişikliği söylemlerinin ülkeyi daha büyük bir yıkıma sürükleyeceğini savunur.

Irak, Libya ve Suriye deneyimleri, onlar için soyut örnekler değil, somut uyanlardır. Bu nedenle bu pozisyon ne teslimiyetçi ne de saf bir muhalefettir; aksine, bağımsızlığın korunması ile iç dönüşüm ihtiyacını aynı anda düşünen zor bir denge arayışıdır. Geniş kitleler ise ideolojik kamplaşmaların dışında, gündelik hayatın baskıları içinde hayatta kalma stratejileri geliştirir.

Burada söz konusu olan, bir sisteme duyulan hayranlıktan ziyade, suskunlukla örülmüş pragmatik bir uyumdur. Genç kuşaklar ve

“ Truva yıkıldı çünkü kendi hikâyesini başkalarının masalına teslim etti. İran ise hâlâ ayakta, çünkü kaderini başkasının alegorisine emanet etmedi. Ve belki de tam burada, tarihin en sessiz ama en ağır cümlesi yazılır: Her kuşatma bir gün biter; fakat bilincini kaybedenler, zafer anında bile yeniktir



dijital ağlar ise fiziki kuşatmayı aşan paralel dünyalar kurarak hem yeni gerilimler hem de alternatif yol biçimleri üretir. Ancak bu yolu zehirleyen ve strateji üreten başka aktörlerde mevcuttu.

İRAN SEMALARINDA MELROSE PLACE VE BEVERLY HILLS

Bu stratejinin çıplak ifadesi, 2000'lerin başında dile getirilen o soğukkanlı tavsiyede saklıydı: Netanyahu'nun, başbakanlığı döneminde CIA yetkililerine İran'da rejim değişikliği için gizli operasyonlara dahi gerek olmadığını söylediği aktarılır; ona göre asıl yıkıcı hamle, tanklar ya da sabotajlar değil, güçlü vericilerle İran semalarına "Melrose Place" ve "Beverly Hills" gibi Amerikan dizilerinin düşürülmesiydi.

Bu diziler, bir eğlence ürünü olmaktan çok, kalenin içine bırakılan yeni kuşak bir tahta attı. Mantık basitti ama son derece sinsiydi: Gençler ekranda gördükleri kıyafetleri, evleri, ilişkileri ve yaşam tarzlarını izledikçe, kendi gündelik hayatlarıyla bu parıltılı imgeler arasında sessiz bir karşılaştırma yapacak; bu karşılaştırma zamanla dışa vurulmamış, içsel bir hoşnutsuzluğa dönüşecekti. Böylece memnuniyetsizlik, sloganla değil arzuyla, ideolojiyle değil özentileyle üretilecekti.

Kalenin içinde kimse açıkça "yıkılım" demeyecek, fakat herkes mevcut hâlin eksikliğini hissetmeye başlayacaktı. İşte planın inceliği buradaydı: Gençleri doğrudan isyana çağırmadan, onları yaşadıkları hayata yabancılaştırmak; direnci bastırmadan, anlamını aşındırmak.

Bu, surlara karşı yürütülen bir savaş değil, zihinlere sızan uzun vadeli bir kuşatmaydı ve kalenin taşları, bir gece ansızın değil, yıllara yayılan bu sessiz karşılaştırmalarla gevşetiliyordu.

BAT'IYA FİİLİ İTİRAZ

Kalenin dışındakilerin psikolojisi de en az iç dinamikler kadar belirleyicidir. Özellikle ABD ve Batı için İran, Soğuk Savaş sonrası mutlak hegemonya iddiasına boyun eğmeyen nadir aktörlerden biridir. Bu durum, derin bir narsistik yaralanma üretir. İran'ın siyasal modeli, Batılı laik-liberal paradigmanın evrensellik iddiasına fiili bir itiraz olarak algılanır. "İran tehdidi" söylemi, bölgesel müttefikleri hizalamak,

Bütün köklü ulusların bir kavgası vardır. Kimi uluslar bu kavgaın karşısına cesaretle çıkar, çağın ateşiyle yüzleşir; kimileri ise görmezden gelir, hesaplaşmayı zamana havale eder. Ama hiçbir millet, kendi kaderiyle yüzleşmeden tarihten geçip gidemez

silahlanma ekonomisini beslemek ve askeri varlığı meşrulaştırmak için işlevsel bir araca dönüşür.

Bölgesel rakipler açısından da İran'ın şeytanlaştırılması, iç meşruiyet krizlerini bastıran bir dış düşman anlatısı üretir. Küresel kamuoyunda ise medya aracılığıyla İran, insani boyutları silinmiş soyut bir "problem"e indirgenir; bu, algısal bir şiddet biçimidir.

Diasporadan kalenin yıkılışına dair mesajlar yağarken, bu sesler çoğu zaman bir politik bildiriden ziyade, tanıdık bir şarkının duygusal konforuna sığınmış çağrılar olarak dolaşıma sokuldu. Sanki Hadise ve Mahsun Kırmızıgül'ün "Yıkılmadım, ayaktaım" dizesi ters yüz edilerek, bu kez "yıkıl ki kurtulasın" alt metniyle, sahada ne yaşandığını bilmeden X hesabından yeniden okunuyordu.

SAHNEDEKİ ŞARKI DİRENCİN DEĞİL VAZGEÇİŞİN FON MÜZİĞİ

Ayakta kalmanın bedelini, kuşatmanın sertliğini ve kalenin içindeki toplumsal gerilimi görmezden gelen bu kullanım, şarkıyı "dayanıyorum" diyen bir ses olmaktan çıkarp, "yıkıl ki rahatla" diyen bir teselliye indirdi. Oysa bu tür mesajlar, acıyı estetize eden ve yenilgiyi kaderle barıştıran daha geniş bir anlatının parçasıydı: Kaleyi savunmanın bedeli "boşa çekilmiş bir çile" gibi sunulurken, yıkım bir arınma vaadine, dış müdahale ise gecikmiş bir merhamete dönüştürüldü. Böylece diaspora, duygusal rezonansı yüksek ama tarihsel sorumluluğu zayıf bir dil kurdu; ağıt ile çağrı arasındaki sınırı bilinçli biçimde muğlaklaştırarak, içerideki topluma "teslimiyetin de bir asaleti vardır" hissini fısıltı ve terennümü idi. Bu sahnede şarkı, artık direncin değil vazgeçişin fon müziği idi; kalenin taşları bombayla değil, duygularla gevşetiliyordu.

Truva anlatısındaki tahta at, dışarıdan gelen bir hileyi simgeler. İran bağlamında ise bu metafor çift yönlüdür. Dış müdahale projeleri, yıkıcı yaptırımlar ve manipülatif söylemler birer dış tahta at işlevi görürken, içeride biriken yönetim sorunları, dönemsel adaletsizlikler, devalüasyonlar ve toplumsal umutsuzluk da kaleyi içeriden aşındırabilecek unsurlardır.

İKİ UÇ ARASINDAKİ TOPLUM

Bu sahnede en trajik rol, "Kaleyi düşmana vermeyin!" diye haykıran ama sesi duyulmayan elitlerin kaderidir; onlar Cassandra'nın lanetini taşır: doğruyu görürler, tehlikeyi sezdirebilirler, fakat ne sermaye ve ne silah sahipleri ve ne de kalabalık tarafından ciddiye alınırlar. Buna karşılık, uzun kuşatma koşullarında gündelik hayatın penceresinden dünyaya bakan geniş kitleler, Stockholm Sendromu'nun sessiz konforuna sığınır; celladın gölgesinde yaşamayı, belirsiz özgürlük vaadine tercih eder.

Tavuk fiyatındaki günlük dalgalanmayı tarihsel felaketlerle aynı düzlemde tartışan bu santimetalizmler -yani dünyayı santimlik çıkarlar, anlık kaygılar ve kısa vadeli hesaplarla ölçen zihniyet- büyük jeopolitik kırılmaları "abartı" sayar, kuşatmayı ise doğal bir hava durumu gibi içselleştirir. Böylece diyalektik tamamlanır: Bir yanda

uyanları lanetli bilgelik olarak kalan elitlerin Cassandra sendromu, diğer yanda kuşatmayı normalleştirerek faille özdeşleşen kitlelerin Stockholm sendromu.

İRAN'IN DURUMU BASİT BİR YOL AYRIMINA İNDİRGENEMEZ

Bu iki uç arasında toplum, kalenin taşlarını tek tek yerinden oynatan şeyin dışarıdaki koçbaşı değil, içerideki bu zihinsel çözümler olduğunu fark edemez; Truva'yı yıkan ihanetin çoğu zaman bilinçli bir teslimiyet değil, gündelik hayata sığınmış bir körlük olduğunu anlayana kadar. Ancak İran'ın durumu, basit bir yol ayrımına indirgenemez. Aksine, teslim olmamayı başarmış; ağır bedeller ödemesine rağmen egemenliğini ve siyasal sürekliliğini koruyarak tarihsel bir sınavdan geçmektedir. Bu, edilgen bir direniş değil, aktif bir var kalma pratiğidir.

İran'ın deneyimi ne Stockholm tipi bir teslimiyetin ne de kendini yalnızca mağduriyet üzerinden tanımlayan donmuş bir direnişin kaçınılmaz olduğunu gösterir. Uzun kuşatma, tüm yıkıcılığına rağmen, aynı zamanda bir siyasal dayanıklılık üretmiştir. Gerçek mesele, bu dayanıklılığın iç toplumsal sözleşmeyi yenileyen, vatan-daşların refahını, haklarını ve onurunu merkeze alan bir dönüşümle nasıl pekiştirileceğidir.

Truva yıkıldı; İran ise yıkılmadı. Bu fark, tarihin yalnızca güç dengeleleriyle değil, kolektif bilinç, stratejik sabır ve iç diyalog kapasitesiyle de yazıldığını hatırlatır. Tarih, psikolojinin kaderle iç içe geçtiği sahnelerle doludur; mesele, bu sahneyi daha yüksek bir bilinç düzeyinde yeniden kurabilmektir.

Bu hikâye, güzel yüzlü Helen ile süslenmiş olayına kanmayan bir ülkenin hikâyesidir. Çünkü İran, binyılların hafızasını taşıyan bir coğrafyada, isimlerin nasıl maske, vaatlerin nasıl tuzak olabileceğini öğrenmiş bir bilinçtir. Özgürlük diye sunulanın bazen bir kapı değil, bir gedik; demokrasi diye fısıldananın kimi zaman bir davet değil, bir kuşatma olduğunu bilir.

SABIRDAN YAPILMAŞ DİRENC

Bu topraklar, başkalarının yazdığı kurtuluş senaryolarında figüran olmayı reddeder. Çünkü bilir ki Helenler gelir geçer; adları değişir, yüzleri yenilenir, dilleri inceler ama işlevleri aynıdır. İran, ateşten değil sabırdan yapılmış bir dirençtir; gürültüyle değil, süreyle konuşur. Onu ayakta tutan şey, bir anlık coşku değil, uzun bir tarihsel akıldır. Truva yıkıldı çünkü kendi hikâyesini başkalarının masalına teslim etti. İran ise hâlâ ayakta, çünkü kaderini başkasının alegorisine emanet etmedi. Ve belki de tam burada, tarihin en sessiz ama en ağır cümlesi yazılır: Her kuşatma bir gün biter; fakat bilincini kaybedenler, zafer anında bile yeniktir.

Bütün köklü ulusların bir kavgası vardır. Kimi uluslar bu kavganın karşısına cesaretle çıkar, çağın ateşiyle yüzleşir; kimileri ise görmezden gelir, hesaplaşmayı zamana havale eder. Ama hiçbir millet, kendi kaderiyle yüzleşmeden tarihten geçip gidemez.



TÜRKİYE BÖLGESEL LİDERLİĞİNİ PEKİŞTİRMELİ

İAÜ REKTÖR YARDIMCISI PROF. DR. R. KUTAY KARACA, TÜRKİYE'NİN BÖLGESEL LİDERLİĞİNİ PEKİŞTİRMESİ İÇİN SAHADA ASKERİ GÜCÜNÜ, MASADA ÇOK BOYUTLU DİPLOMASİYİ VE TOPLUMSAL ENTEGRASYONU AYNI ANDA KULLANMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEDİ

Doğu Akdeniz'deki enerji ve egemenlik mücadelesini değerlendiren İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Rektör Yardımcısı Prof.

Dr. R. Kutay Karaca, İsrail, Yunanistan ve Güney Kıbrıs'ın Türkiye karşıtı bir zeminde buluşmasının tarihsel bir arka planı olduğunu söyledi.

Küresel sistemin çok kutuplu bir belirsizliğe evrildiği ve güç dengelerinin yeniden tanımlandığı bu kritik süreçte, İstanbul Aydın Üniversitesi (İAÜ) Rektör Yardımcısı Prof. Dr. R. Kutay Karaca, Doğu Akdeniz'den Kafkasya'ya uzanan geniş bir coğrafyada Türkiye'nin izlemesi gereken stratejik yol haritasını analiz etti.

Bu üçlü yapının ABD'deki Rum ve Yahudi lobileriyle kurduğu ittifakın Türkiye'nin hareket alanını kısıtlama potansiyeli taşıdığını belirten Karaca, diplomasinin dinamik doğasını hatırlatarak olası lider değişimlerinin bu denklemi hızla değiştirebileceğini kaydetti. Ancak Karaca, değişmeyen asıl gerçeğin, Doğu Akdeniz'de Türkiye'nin "Hayır" dediği hiçbir senaryonun veya projenin hayata geçme ihtimalinin bulunmaması olduğunu altını çizdi.

F-16 MODERNİZASYONU VE S-400 DENGESİ

Türkiye'nin hava savunma stratejilerindeki tercihlerine dair rasyonel bir bakış açısı sunan Karaca, mevcut filonun omurgasını oluşturan F-16'ların alım ve modernizasyon sürecinin F-35 programından çok



İAÜ REKTÖR YARDIMCISI **PROF. DR. R. KUTAY KARACA**, TÜRKİYE'NİN BU SÜREÇTE İZLEMESİ GEREKEN STRATEJİK YOL HARİTASINI ANALİZ ETTİ.

daha kritik bir önceliğe sahip olduğunu vurguladı. F-35 programındaki ortaklığın dondurulmuş vaziyette olduğunu hatırlatan Karaca, bu uçaklar konusundaki aşırı ısrarın Rusya ile kurulan S-400 odaklı hassas stratejik dengelerde beklenmedik bir kınılma yaratabileceğini söyledi. Türkiye'nin Eurofighter gibi alternatifleri masada tutarak tek bir kaynağa bağımlı kalmama iradesini sürdürmesi gerektiğini ifade etti.

AZERBAYCAN İLE HALKLAR BAZINDA ENTEGRASYON

Karaca, Türkiye ve Azerbaycan arasındaki ilişkilerin uluslararası ilişkiler literatüründe mevcut olan hiçbir teoriyle tam olarak tanımlanamayacak kadar derin olduğunu dile getirdi. Karabağ zaferiyle zirveye ulaşan bu kardeşlik bağının sürdürülebilir olması için odağın artık doğrudan "halk" düzeyine indirilmesi gerektiğini vurgulayan Karaca, müfredat birliği, eğitim entegrasyonu ve toplumsal bilincin hayati önemde olduğunu kaydetti.

DİPLOMASİDE KARŞI HAMLE KUŞAĞI STRATEJİSİ

Türkiye'nin bölgesel kuşatmaları yarması için proaktif bir "karşı hamle" kuşağı inşa etmesi gerektiğini dile getiren Prof. Dr. Karaca, diplomaside ebedi dostlukların veya düşmanlıkların yerini çıkarların aldığını vurguladı. Karaca; Suriye, Mısır, Bulgaristan, Romanya, Makedonya ve Bosna Hersek gibi ülkelerle kurulacak rasyonel ve çok yönlü diyalog kanallarının Türkiye'nin jeopolitik elini güçlendireceğini ifade etti. Özellikle komşu coğrafyalarla kurulan diplomatik "link" bağlantılarının, dış baskıları dengeleyecek en önemli savunma hattı olduğunun altını çizdi. Prof. Dr. R. Kutay Karaca, Türkiye'nin sahip olduğu askeri kapasitenin ancak vizyoner bir diplomasi ve eğitim tabanlı bir yumuşak güç (soft power) ile desteklendiği sürece kalıcı bir küresel etki yaratabileceğini belirterek analizlerini tamamladı.

EĞİTİMDE SLOGANLARA DEĞİL KARARLI İRADEYE İHTİYAÇ VAR

EĞİTİMİN SINAV DEĞİL HAYAT HAZIRLIĞI OLDUĞUNU VURGULAYAN İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ PROF. DR. DEVRİM AKGÜNDÜZ, YENİ YILDA VİZYONUN ÜRETEK, TASARLAYAN VE SORUN ÇÖZEN BİR SİSTEM OLMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEYDİ

Istanbul Aydın Üniversitesi STEM Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Devrim Akgündüz, çarpıcı uyarılarda bulundu. Prof. Dr. Akgündüz, "Eğitimde neyin işe yaradığını bilmiyor değiliz. Asıl mesele, bunu ne ölçüde ciddiye aldığımızdır" diyerek çözümün sloganlarda değil, uygulamadaki kararlılıkta olduğunu söyledi.

EĞİTİM BİLGİ AKTARMAYA İNDİRGENEMEZ

Yıllardır süregelen "iyileştirme" iddialarına rağmen asıl meselenin ciddiyetle uygulama yapmak olduğunu belirten Prof. Dr. Akgündüz, eğitimin yalnızca bilgi aktarmaya indirgenebilecek bir alan olmaktan çıktığını ifade etti. Çocukları sadece sınavlara değil, gerçek hayata hazırlamanın önemine değinen Akgündüz, gerçek hayatın ezberi değil; düşünen, üreten, tasarlayan ve sorunlara çözüm geliştirebilen bireyler gerektirdiğini söyledi. Bu bağlamda 2026 yılında eğitimin başarısının "kaç konu işlendiğiyle" değil, "öğrencinin ne üretebildiği ve nasıl düşünebildiğiyle" ölçülmesi gerektiğinin altını çizdi.

RAPORLAR AKTİF ÖĞRENMEYE İŞARET EDİYOR

Uluslararası düzeyde yapılan çalışmaların da bu gerçeği desteklediğini ifade eden Prof. Dr. Akgündüz, OECD ve UNESCO raporlarında başarının temel göstergeleri olarak artık problem çözme, eleştirel düşünme ve iş birliği gibi becerilerin yer aldığını hatırlattı. Bu becerilerin ancak öğ-



İAÜ ÖĞRETİM ÜYESİ **PROF. DR. DEVRİM AKGÜNDÜZ**, EĞİTİMDE ASIL MESELENİN UYGULAMADAKİ KARARLILIK OLDUĞUNU SÖYLEYDİ.

rencinin aktif olduğu ortamlarda gelişebileceğini vurgulayan Akgündüz, tasarım ve üretim süreçlerinin çocuklara sorumluluk almayı ve hata yapsalar dahi vazgeçmemeyi öğrettiğini dile getirdi.

SORGULAYAN BİREYLER TOPLUMU İLERİ TAŞIR

Eğitimin temel amaçlarından birinin eleştirel bireyler yetiştirmek olduğunu söyleyen Prof. Dr. Akgündüz, sorgulamayan bireylerin itaat edeceğini, sorgulayanların ise toplumu ileri taşıyacağını vurguladı. Toplumsal kalkınmanın ancak neden-sonuç ilişkisi kurabilen bireylerle mümkün olacağını belirten Akgündüz, eğitim sisteminin bu

ortamı sunmaması halinde yapılan her reformun eksik kalacağını ifade etti.

TEKNOLOJİDE PEDAGOJİK SINIR UYARISI

Teknoloji ve yapay zekânın eğitimdeki konumuna ilişkin de önemli değerlendirmelerde bulunan Prof. Dr. Akgündüz, teknolojinin merkeze değil, hizmete alınması gerektiğini vurguladı. Yapay zekânın öğretmenin yerini alan değil, öğrenme süreçlerini analiz ederek öğretmeni destekleyen bir araç olması gerektiğini söyledi. Akgündüz, yapay zekânın doğru rehberlikle düşünmeyi derinleştirebileceğini, ancak yanlış kullanıldığında düşünmeyi tamamen devre dışı bırakabileceği uyarısının altını çizdi.

FIRSAT EŞİTLİĞİ OLMADAN HEDEFLER ANLAMISIZ

Eğitimde fırsat eşitliği sağlanmadan hiçbir hedefin anlamlı olmayacağını vurgulayan Prof. Dr. Akgündüz, her çocuğa ayırım yapmaksızın "ülkenin geleceği" olarak yaklaşılması gerektiğini ifade etti. Akademik başarının yanı sıra çocuğun fiziksel sağlığı ve psikolojik iyi oluşunun öğrenmenin ön koşulu olduğunu belirten Akgündüz, eğitimin çocuğu bir sınav sonucundan ibaret görmeyip, bir bütün olarak ele alması gerektiğini söyledi. Prof. Dr. Devrim Akgündüz, 2026 yılına girerken en temel sorumluluğun çocukların potansiyelini ortaya çıkaracak ortamlar oluşturmak olduğunu kaydetti. Yeni yılda eğitimde geçici çözümlere değil, bildiklerimizi kararlılıkla uygulayacak bir iradeye ihtiyaç duyulduğunu kaydetti.



GELENEKSEL HAVA TAHMİNLERİ ARTIK ESKİSİ GİBİ TUTMUYOR

GEÇMİŞİN DENEYİMLERİNİ GELECEĞE TAŞIYAN HALK METEOROLOJİSİ İKLİM KRİZİ NEDENİYLE BÜYÜK BİR KIRILMA YAŞIYOR. BİR ZAMANLAR DOĞAYI OKUMAMIZA YARDIM EDEN PASTIRMA SICAKLARI GİBİ GELENEKSEL TAKVİMLER REHBERLİK ETME ÖZELLİĞİNİ KAYBEDİYOR

Anadolu'da yüzyıllardır doğayla iç içe yaşayan toplumların geliştirdiği meteoroloji dili, iklim değişikliğiyle birlikte belirgin bir dönüşüm geçiriyor. Çiftçilerin rüzgârın yönüne, bulutun rengine, hayvanların davranışına bakarak yaptığı mevsim tahminleri zemheri soğukları, pastırma yazı, erbain soğukları, kırlangıç fırtınası ve kırkikindi yağmurları gibi halk takvimine dayalı kavramlar artık eskisi kadar tutarlı sonuçlar vermiyor.

Halk takvimine göre hangi mevsimde ne yaşanırdı? İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve Meteoroloji Mühendisi Dr. Güven Özdemir'le konuştuk.

ZEMHERİ SOĞUKLARI, PASTIRMA SICAKLARI

Anadolu'da halk arasında kullanılan meteorolojik dil, kuşaklar boyunca yapılan gözlemlerle şekillenip doğanın tekrar eden döngülerine dayanıyordu. Hatta takvimlerde bile bu bilgilere yer veriliyordu. Dr. Güven Özdemir bu köklü mirası şöyle anlatıyor:

"Kışın geldiği şu günlerinde zemheri soğukları, Şubat ayında kış soğukları, Mart kapıdan baktırır, kazma kürek yaktırır gibi sözler... Sonbahardan kışa geçerken 'pastırma sıcakları' gibi deyimler halk arasında uzun yıllar sonucunda, halkın belirlediği deyimlerdir bunlar. Biz buna 'halk meteorolojisi' diyoruz."

Ancak son yıllarda halk meteoroloji takvimi eskisi gibi tutarlı sonuçlar vermiyor. Bu de-



İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ
ÖĞRETİM ÜYESİ VE METEOROLOJİ
MÜHENDİSİ **DR. GÜVEN ÖZDEMİR**,
"HALK METEOROLOJİSİYLE MODERN
METEOROLOJİ ARASINDA BİR UÇURUM
OLUŞMAYA BAŞLADI" DEDİ.

ğişikliğin sebebini Dr. Özdemir şu şekilde açıklıyor:

"Günümüzde maalesef fosil yakıtların çok uzun bir müddet kullanılması atmosferde farklı değişiklikler yapıyor. Çünkü atmosfer kaotik bir yapıya sahip. Bu nedenle eski klimatolojik gözlemlerin bugün pek geçerli olmadığı ya da yavaş yavaş önemini kaybettiğini görüyoruz. Bundan dolayı da halk meteorolojisiyle modern meteoroloji arasında bir uçurum belirmeye başladı."

HALK METEOROLOJİSİ NEDEN İŞE YARAMIYOR?

Halk meteorolojisi ve modern meteoroloji arasındaki fark, her yıl biraz daha fazla hissediliyor. Uzun kış soğuklarının yerini kısa aralıklı soğuk havaya bırakması, aniden gelişen dolu, sağanak ve sel olayları... Örnekler saymakla bitmiyor. Peki neden değişim bu kadar hızla arttı? Cevabı Dr. Özdemir'den öğreniyoruz: "Tüm dünyada global olarak hava sıcaklığının artması, büyük metropol-lerde ısı adalarının oluşması, ormansızlaşma, hatta yanardağların püskürmesi bile -ki kelebek etkisi diyoruz buna- maalesef sistemi kısa da olsa değiştirebiliyor. Uzun aralıklara baktığınızda hava sıcaklığı artıyor. Artışlar bazı bölgelerde ortalama 1 dereceyi, farklı bölgelerde 3 dereceyi bulabiliyor."

METEOROLOJİK SÜRPRİZLER ARTIYOR

Dünyamızın yaşadığı dönüşüm zamanla, yüzlerce yıllık bilgi birikimini ve meteorolojik döngüyü değiştirdiği gibi "halk meteorolojisi" kavramının yavaş yavaş yok olmasına yol açıyor. Dr. Güven Özdemir fazlasını da söylüyor... Şu anki modern hava tahmini araçlarının ve meteorolojik modellerin dahi bazen yetersiz kalabildiğini ifade ediyor: "Hızlı bir şekilde dönüşüm söz konusu. Yağış olacak dediğimiz bölge yağış almayabiliyor. Tam tersine yağış olmasını beklemediğimiz anda çok kuvvetli bir yağış olabiliyor. Bölgede sel, hortum olayı meydana gelebiliyor. Yani afet düzeyinde risk oluşan durumlar meydana geliyor. Meteoroloji dili de değişmeye başladı."

ALTINAY SAVUNMA TEKNOLOJİLERİ BAŞKANI HAKAN ALTINAY: SAVUNMA SANAYİNDE KÜRESEL REKABETE GİRDİK

TÜRKİYE’NİN İNSANSIZ SİSTEMLER, HAVA SAVUNMA VE UZAY TEKNOLOJİLERİNDE KÜRESEL REKABET DÖNEMİNE GİRDİĞİNİ BELİRTEN SAHA İSTANBUL YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE ALTINAY YÖNETİM KURULU BAŞKANI HAKAN ALTINAY, “ARTIK KÜRESEL REKABET LİĞİNDEYİZ” DEDİ



SAHA İSTANBUL YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE ALTINAY SAVUNMA TEKNOLOJİLERİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI **HAKAN ALTINAY**, “TÜRKİYE, ÇELİK KUBBE İLE KENDİ SAVUNMA SİSTEMİNİ KURUYOR” DEDİ.

SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Üyesi ve Altınay Savunma Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Altınay, Türk savunma sanayinin 50 yıllık dönüşümünü değerlendiren, ‘son 20 yıldaki icra döneminin Türkiye’yi artık küresel rekabet ligine taşıdığı’ mesajını verdi. Altınay, “Önümüzdeki 10–20 yıl, insansız sistemler ve hava savunma teknolojilerinde biriken kapasitenin sonuçlarının alınacağı dönem olacak” dedi. Türkiye’nin savunma yolculuğunun üç kritik aşamayla şekillendiğini belirten Altınay, “1974 Kıbrıs Barış Harekâtı bize dışa bağımlılığın ne kadar ağır sonuçlar doğurduğunu gösterdi. 1975’te ASELSAN’ın kuruluşuyla elektronik savunma teknolojilerinde ilk yerli hamle yapıldı” dedi. İkinci kırılma noktası olarak 1985’te kurulan

Savunma Sanayii Müsteşarlığı’nı gösteren Altınay, “Bu kurum, Türkiye’nin bilimsel birikimini teknolojiye dönüştürecek omurgayı oluşturdu” diye konuştu. 2000’lerin başından itibaren girilen üçüncü dönemin ise platform geliştirme çağı olduğunu vurgulayan Altınay, “Altay Tankı, ATAK helikopteri, milli gemiler ve Mavi Vatan doktrininin taşıyıcı unsurları bu dönemde ortaya çıktı” dedi.

SON 20 YIL TÜRKİYE’NİN İCRA DÖNEMİ

Stratejinin üç bileşeninin —bilgi üretimi, istikamet belirleme ve icra— olduğunu belirten Altınay, Türkiye’nin ilk ikisini uzun yıllar boyunca geliştirdiğini, asıl farkın üçüncü aşamada yaşandığını söyledi. Altınay, “Son 20 yılda alınan stratejik kararların arkasında güçlü bir iradeyle duruldu. Bu da bilgiyi ürüne dönüştüren icra dönemini mümkün

kıldı. Bugün birçok alanda dünyayla aynı anda rekabet edebilen bir teknoloji yetkinliğimiz var” diye konuştu.

ÇELİK KUBBE ŞEMSİYEMİZİ KURUYORUZ

Türkiye’nin 10–15 yıl önce hava savunma sistemlerini satın almak için yoğun mücadele verdiğini hatırlatan Altınay, “Artık her katmanda ülkemizi 100 kilometrelik bir şemsiye altında koruyabilecek ‘Çelik Kubbe’ konseptine sahibiz. Bu, teknolojiye egemenlik kazanmanın somut göstergesidir” dedi. Altınay, Altınay Savunma’nın iştiraki DASAL üzerinden Türkiye’nin insansız hava araçları alanındaki kabiliyetlerinin geldiği noktayı şu sözlerle anlattı: “DASAL’da 150 kg yük kaldırabilen, 40 dakika havada kalabilen, 2000–3000 metre irtifada görev yapan hava araçları geliştiriyoruz. Önümüzdeki aşama, sivil havacılık mevzuatı tamamlandığında insan transferine kadar giden bir yetkinlik olacak. Bu teknolojilerin özellikle zorlu arazi, afet bölgeleri ve acil sağlık taşımalarında kritik rol oynayacak” diye konuştu.

İTHAL EDEN DEĞİL ÜRETEN ÜLKEYİZ

Savunma sanayinin Türkiye’de meydana getirdiği katma değeri anlatan Altınay, bugün yaklaşık 7 milyar dolara yaklaşan ihracatın tamamen yerli firmalar tarafından gerçekleştirildiğini hatırlatarak, “100 binden fazla nitelikli insanımız bu üretim yapısına katkı sağlıyor. Bu, ülkenin zenginleşme ve refah artışının temelidir” dedi. Genç mühendislerin rolüne özel vurgu yapan Altınay, “Türk gençleri dünyanın her yerinde teknoloji üreten bir yetenek havuzu. Bizim görevimiz onların önündeki engelleri kaldırmak. Bu ülkenin çocukları yüksek teknolojiyi yüksek ahlakla var edecekler” ifadelerini kullandı.

İdari Gözetim Kararına İtiraz



Av. Ahmet Burak YALÇIN

Türkiye’de yabancı bir kişi hakkında sınır dışı etme yani deport kararı verildiğinde, bu kararla birlikte çoğu zaman bir de idari gözetim kararı uygulanır ve bu kişi geri gönderme merkezine götürülür.

Peki bu karar nedir? Ne zaman sona erer? Hukuka aykırıysa nasıl itiraz edilir?

Türkiye’de yabancılara ilişkin sınır dışı ve idari gözetim kararlarının hukuki dayanağı, 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu’nda düzenlenmiştir. Bu kanun kapsamında, özellikle 56. maddede belirtilen koşulları taşıyan yabancılar hakkında valilik makamınca sınır dışı etme kararı verilebilmektedir.

Ancak bazı durumlarda bu kişiler hakkında sadece sınır dışı kararı alınmakla yetinilmez. Şayet yabancıların kaçma ihtimali varsa, kaybolma riski bulunuyorsa ya da kamu güvenliği ve toplum sağlığı açısından tehdit oluşturduğu değerlendiriliyorsa, bu kişilere ek olarak “idari gözetim” kararı da uygulanabilir. Buna karşın, idari gözetim tedbirine başvurulmayan durumlarda, yabancı hakkında alternatif yükümlülükler (belirli adreste ikamet etme, belirli aralıklarla kolluk birimine bildirimde bulunma gibi) getirilebilir.

ALINAN TEDBİRİN YARGI DENETİMİNDEN GEÇMESİ

İdari gözetim altına alınan kişi, bu işlemin hukuka aykırı olduğunu düşünüyorsa, sulh ceza hâkimliğine başvurarak karara itiraz etme hakkına sahiptir. Böylece alınan tedbirin yargı denetiminden geçmesi sağlanır.

Öte yandan, her ne kadar devletin bu yönde geniş takdir yetkisi bulunsun da, bu yetkinin kullanımı keyfî değildir. Zira yabancılar da hukuk düzeni içinde hak arama özgürlüğüne sahiptir. İşte bu içeriğimizde hakkında idari gözetim kararı alınan kişiler, işlemin hukuka aykırı olduğunu düşünmeleri

hâlinde nereye ve nasıl itiraz edebileceklerini gelin birlikte inceleyelim.

İDARİ GÖZETİM KARARI NEDİR?

6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu’nun 54. maddesi uyarınca, Türkiye’de bulunan bazı yabancılar hakkında sınır dışı edilme kararı verilebilmektedir. Bu kişiler kolluk kuvvetleri tarafından tespit edildiğinde, durum derhal ilgili valiliğe iletilir ve sınır dışı işlemleri başlatılır. Ancak her sınır dışı kararı, tek başına uygulanabilir bir durum değildir. Bazı özel hallerde, sınır dışı kararının yanında, ilgili yabancı hakkında idari gözetim tedbiri de uygulanabilir. Şayet kişinin Türkiye’de kalmaya devam etmesi, kamu düzeni veya güvenliği açısından bir risk teşkil ediyorsa veya kaçma ihtimali söz konusuysa, bu durumda idari gözetim süreci devreye girer.

Kanuna göre, sınır dışı kararı verilen yabancılardan;

- Kaçma ya da izini kaybettirme ihtimali bulunanlar,
- Türkiye’ye giriş veya çıkış kurallarını ihlal edenler,
- Gerçek dışı ya da sahte belgelerle işlem yapanlar,
- Kamu sağlığı ya da kamu güvenliği açısından tehdit oluşturduğu değerlendirilenler

hakkında valilik makamınca idari gözetim kararı alınabilir. Bunun yanı sıra, idari gözetimin gerekli görülmediği durumlarda ise, kişiye belirli yükümlülükler getirilerek alternatif tedbirler uygulanabilir. Bu alternatifler arasında belirli bir adreste ikamet zorunluluğu, düzenli olarak kolluk birimlerine başvurma veya elektronik izleme gibi uygulamalar yer alabilir.

“Sözlerimizi bitirmeden önce şunu özellikle vurgulamak isteriz ki; “İdari Gözetim Kararı” gibi doğrudan özgürlüğünüzü kısıtlayan bir tedbir söz konusu olduğunda, süreci sadece içeriden değil, hukuki çerçeveden de doğru yönetmek gerekir

İDARİ GÖZETİMİN UYGULANMASI VE SÜREÇ

Hakkında idari gözetim kararı verilen yabancılar, kolluk birimleri tarafından yakalandıktan sonra en geç 48 saat içinde bir Geri Gönderme Merkezi'ne sevk edilir. Bu merkezlerde uygulanacak idari gözetim, kural olarak altı ayı geçemez. Ancak, sınır dışı işlemlerinin tamamlanması yabancıların iş birliği yapmaması ya da vatandaşı olduğu ülke ile ilgili doğru bilgi ve belgeleri sunmaması nedeniyle mümkün olmuyorsa, bu süre ilave altı ay daha uzatılabilir. İdari gözetimin devamına ilişkin gereklilik, valilik tarafından her ay düzenli olarak yeniden değerlendirilir. Ancak şartların değişmesi hâlinde bu değerlendirmenin otuz günlük süre beklenmeden de yapılması mümkündür. Eğer gözetim sürecinin devamını zorunlu kılan bir neden kalmamışsa, idari gözetim kararı derhal sona erdirilir. Bu durumda, ilgili kişi hakkında idari gözetime alternatif olarak; belirli bir adreste kalma zorunluluğu, belirli aralıklarla yetkili makamlara bildirimde bulunma gibi yükümlülükler getirilebilir. Verilen idari gözetim kararları, uzatma kararları ve düzenli değerlendirme sonuçları, gerekçeleriyle birlikte yabancıların kendisine, yasal temsilcisine veya varsa avukatına tebliğ edilir. Eğer yabancı bir avukat tarafından temsil edilmiyorsa, kararın içeriği, itiraz hakkı, başvuru süresi ve yöntemi hakkında detaylı bilgilendirme yapılması da zorunludur.

İDARİ GÖZETİME ALTERNATİF TEDBİRLER

Hakkında sınır dışı etme ve idari gözetim kararı alınabilecek olan yabancılar ile idari gözetim sonlandırılmış olanlar için idari gözetime alternatif yükümlülükler getirilebilir. 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu'na göre idari tedbir gözetimine alternatif yükümlülükler şunlardır:

- Belirli adreste ikamet etme
- Bildirimde bulunma
- Aile temelli geri dönüş
- Geri dönüş danışmanlığı
- Kamu yararına hizmetlerde gönüllülük esasıyla görev alma
- Teminat
- Elektronik izleme

Yabancıya yukarıda sayılan yükümlülüklerden bir ya da birkaçının getirilmesi halinde, tedbirin uygulanacağı süre yirmi dört ayı geçemez. Bu noktada belirtmek gerekir ki; hakkında sınır dışı etme kararı olup da Kanun'un 57. maddesi uyarınca hakkında idari gözetim kararı verilebilecek olan kimse, idari gözetime tabi tutulmayabilir. Bu durumda kişi hakkında muhakkak alternatif yükümlülüklerden bir ya da bir kaçının getirilmesi gerekmektedir.

İTİRAZ SULH CEZA HÂKİMLİĞİNE YAPILMALI

Hakkında sınır dışı etme kararı alınan kimse ilk olarak idare mahkemesine başvurarak bu karara itiraz etmelidir. Aynı kişi hakkında hem sınır dışı etme hem de idari gözetim kararı alınması halinde idari gözetim kararına karşı itirazın sulh ceza hâkimliğine yapılması gerekmektedir.

Görüldüğü üzere her iki karar bakımından başvurulacak merciler birbirinden farklıdır. Dolayısıyla yalnızca sulh ceza hâkimliğine yahut idare mahkemesine başvurulması halinde hak kayıpları meydana gelebilecektir. Bu nedenle sınır dışı etme kararı alınıp da idari gözetim altına alınanlar hem idare mahkemesine hem de sulh ceza hâkimliğine başvuruda bulunmalıdır.

Öte yandan sulh ceza hâkimliğine yapılan başvuru idari gözetimi durdurmayacaktır. İdari gözetim kararına itiraz dilekçesinin idareye verilmesi hâlinde, dilekçe yetkili sulh ceza hâkimine derhâl ulaştırılır. Sulh ceza hâkimi incelemeyi beş gün içinde sonuçlandırır. Sulh ceza hâkiminin kararı kesindir. Belirtelim ki, idari gözetim altındaki bir kişi, gözetimde kaldığı süre boyunca istediği zaman bu karara itiraz edebilir. Bu noktada herhangi bir süre sınırı öngörülmemiştir.

Sözlerimizi bitirmeden önce şunu özellikle vurgulamak isteriz ki; "İdari Gözetim Kararı" gibi doğrudan özgürlüğünü kısıtlayan bir tedbir söz konusu olduğunda, süreci sadece içeriden değil, hukuki çerçeveden de doğru yönetmek gerekir. Hangi merciye, ne zaman, ne şekilde başvurulacağı; sulh ceza hâkimliğine mi yoksa idare mahkemesine mi gidileceği gibi detaylar, bir yabancıların Türkiye'deki geleceğini doğrudan etkileyebilir.

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

Hakkında sınır dışı etme kararı alınan kimse ilk olarak idare mahkemesine başvurarak bu karara itiraz etmelidir. Aynı kişi hakkında hem sınır dışı etme hem de idari gözetim kararı alınması halinde idari gözetim kararına karşı itirazın sulh ceza hâkimliğine yapılması gerekmektedir

PEŞİN KONUT SATIŞLARI DESTEĞİYLE GAYRİMENKULDE 2025 REKORLAR YILI OLDU

TÜRKİYE'DE 2025 YILININ TAMAMINDA 2024'E GÖRE YÜZDE 14,3 ORANINDA REKOR ARTIŞLA KONUT SATIŞLARI 1,68 MİLYONU GEÇTİ. EN FAZLA YILLIK SATIŞ 280 BİN KONUTLA İSTANBUL'DA KAYITLARA GİRDİ. 2025 YILI ARALIK'TA DA 254 BİN 77 ADET KONUT SATILDI

Türkiye'de Aralık ayında 254 bin 777 adet konut satılırken yılın tamamında satılan konut sayısı bir önceki seneye göre yüzde 14,3 oranında artarak 1 milyon 688 bin 910 oldu. TÜİK verilerine göre, konut satış sayısının en fazla olduğu iller sırasıyla 280 bin 262 ile İstanbul, 152 bin 534 ile Ankara ve 96 bin 998 ile İzmir olurken, en az olduğu iller sırasıyla 727 ile Ardahan, bin 251 ile Bayburt ve bin 559 ile Hakkâri olarak gerçekleşti. Ekonomistler yatırım araçlarından çıkan paranın konuta gittiğini söyledi.

ARALIK AYI HAREKETLİ GEÇTİ

Türkiye genelinde konut satışları Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,8 oranında artarak 254 bin 777 oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 25,2 oranında artarak 29 bin 149 olurken 2025 yılında gerçekleşen ipotekli konut satışları ise bir önceki yıla göre yüzde 49,3 oranında artarak 236 bin 668 şeklinde gerçekleşti. Türkiye genelinde diğer konut satışları Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19,2 oranında artarak 225 bin 628 oldu. 2025 yılında gerçekleşen diğer konut satışları ise bir önceki yıla göre yüzde 10,1 oranında artarak 1 milyon 452 bin 242 oldu.

AYLIK İLK EL KONUT SATIŞLARI

Türkiye genelinde ilk el konut satış sayısı Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 26,2 oranında artarak 96 bin 690 oldu. İlk el konut satışları 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 11,6 oranında artarak 540 bin 786 olarak gerçekleşti. Toplam konut satışları içinde ilk el konut



satışlarının payı Aralık ayında yüzde 38, 2025 yılının tamamında yüzde 32 oldu. Türkiye genelinde ikinci el konut satış sayısı Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 16,2 oranında artarak 158 bin 87 oldu. İkinci el konut satışları 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 15,6 oranında artarak 1 milyon 148 bin 124 olarak gerçekleşti.

YABANCIYA KONUT SATIŞI

Yabancılar yapılan konut satışları 2025 yılında bir önceki yıla göre yüzde 9,4 oranında azalarak 21 bin 534 oldu. 2025 yılında toplam konut satışları içinde yabancılar yapılan konut satışının payı yüzde 1,3 olarak gerçekleşti. 2025 yılında

yabancılar yapılan konut satış sayısının en fazla olduğu iller sırasıyla 7 bin 989 ile İstanbul, 7 bin 118 ile Antalya ve bin 800 ile Mersin oldu.

Yabancılar yapılan konut satışları Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,1 oranında artarak 2 bin 541 oldu. Aralık ayında toplam konut satışları içinde yabancılar yapılan konut satışının payı yüzde 1 olarak gerçekleşti.

2025 yılında ülke uyruklarına göre en fazla konut satışı sırasıyla 3 bin 649 ile Rusya Federasyonu, 1878 ile İran ve 1541 ile Ukrayna vatandaşlarına yapıldı. Aralık ayında ise sırasıyla 504 ile Rusya Federasyonu, 232 ile İran ve 193 ile Ukrayna vatandaşlarına yapıldı.

İSTANBUL'UN KONUT İHTİYACINI KARŞILAYACAK YENİ BİR ŞEHİR

DEV PROJELERLE BÜYÜYEN VE İSTANBUL'UN YENİ YAŞAM MERKEZİ OLMAYA HAZIRLANAN YENİŞEHİR, ARNAVUTKÖY İLÇESİ SINIRLARI İÇERİSİNDE YER ALIYOR. YENİŞEHİR'İN İSTANBUL'UN KONUT SORUNUNA ÖNEMLİ ÇÖZÜM GETİRECEĞİNE İNANILIYOR



İstanbul'un kuzeyinde, Arnavutköy sınırları içerisinde hayata geçirilen Yenışehir Projesi, hızla yükselen konut blokları ve altyapı çalışmalarıyla dikkat çekiyor. Dron kamerasıyla havadan görüntülenen bölgede, yeni bir şehrin adım adım inşa edildiği net şekilde görülüyor. Uzmanlar, Yenışehir'in hem İstanbul'un konut ihtiyacına çözüm olacağını hem de kentin gelecekteki yaşam merkezlerinden biri haline geleceğini vurguluyor. Uzmanlar, Yenışehir'in sadece bir konut alanı değil; aynı zamanda yeni bir yaşam modeli sunduğunu vurguluyor. Geniş yollar, planlı yerleşim, sosyal alanlar ve ulaşım ağlarıyla İstanbul'un kuzeyinde yükselen bu yeni şehir, önümüzdeki yıllarda hem yatırımcıların hem de yeni bir yaşam arayanların gözdesi olmaya aday görünüyor.

ULAŞIMDA STRATEJİK KONUM

İstanbul'un kuzeyinde yükselen Yenışehir;

geniş bulvarları, planlı yerleşim alanları, sosyal ve kültürel donatılarıyla klasik şehirleşme anlayışının ötesinde bir model olarak öne çıkıyor. Bölge, İstanbul Havalimanı'na yakınlığı, Kuzey Marmara Otoyolu ve Nakkaş bağlantılarıyla ulaşım açısından da stratejik bir konumda bulunuyor. Yenışehir alanı ve çevresi dron kamerasıyla havadan görüntülenirken, blokların hızla yükseldiği, altyapı ve yol çalışmalarının eş zamanlı sürdüğü gözlemlendi. Görüntüler, İstanbul'un kuzeyinde adeta yeni bir kentin doğduğunu ortaya koydu.

GELECEK VAADEDEN BÖLGE

Bölgede uzun yıllardır faaliyet gösteren gayrimenkul uzmanı Ebubekir Yıldırım, Yenışehir'in taşıdığı potansiyele dikkat çekerek, "İstanbul'a yeni bir şehir kuruluyor. 40'inci ilçe deniliyor buna da. İsmi Yenışehir. Gördüğümüz gibi burada çok gelişmiş bir

imar planı var. 50-55 metrelik caddeler, geniş sokaklar, sosyal ve kültürel yaşam alanları İstanbul'da artık bulunamayan düzenli şehir hayatı burada sunuluyor. Kuzey Marmara Otoyolu, Nakkaş bağlantısı, Kanal İstanbul hattı, Hacımaşlı, Baklalı ve Dursunköy konutlarıyla birlikte burası yeni bir yaşam alanı haline geliyor. İstanbul'da trafik ve yaşam kalitesi her geçen gün zorlaşıyor. Burada ise planlı bir şehirleşme var. Ayrıca deprem gerçeğini de unutmamak lazım. Bu bölgenin zemini Trakya hattına uzanan sağlam bir yapıya sahip. Yeni yapılan devlet projeleri de zaten depreme dayanıklı, kaliteli yapılar olarak yükseliyor. Havalimanına yakınlık, yeni alışveriş merkezleri, yat limanı projeleri, Karaburun bağlantı yolları Arnavutköy bu açıdan hem yatırıma hem de ticarete çok uygun, gelecek vadeden bir bölge" dedi.

KONUT İHTİYACINI KARŞILAYACAK

Gayrimenkul uzmanı Mehmet Şakir Genç de bölgenin önümüzdeki yıllarda çok daha büyük bir ivme kazanacağını belirterek, "Bu konutlar çok büyük bir hız kazanacak. Çevre ve Şehircilik Bakanımız Murat Kurum bu bölgeye özel bir önem veriyor. İstanbul'un konut ihtiyacını rahatlatmak için özellikle Arnavutköy ve çevresi planlanıyor. Daha düzenli, daha nizami bir şehir hedefleniyor ve aslında burası İstanbul'un yeni yüzü olacak. Bu bölgede birçok proje hayata geçiriliyor; fuar alanı, AVM, yeni sanayi bölgeleri Bunların hepsi ciddi anlamda konut ihtiyacı doğuruyor. Bu ihtiyaç da Yenışehir ile karşılanacak. Bölgenin zemini kayalık ve sağlam, deprem riski açısından da İstanbul'un eski ve riskli bölgelerine alternatif oluşturuyor. Kentsel dönüşüm süreciyle birlikte eski yapıların boşaltılmasıyla ortaya çıkacak konut ihtiyacının da burada karşılanması hedefleniyor" şeklinde konuştu.

AKKUYU NÜKLEER GÜÇ SANTRALİ SON DÜZLÜKTE

2025 SONU İTİBARIYLA BİTME AŞAMASINA GELEN AKKUYU NÜKLEER GÜÇ SANTRALİ'NİN (NGS) 2., 3. VE 4. ÜNİTELERİNİN İNŞAAT VE MONTAJ ÇALIŞMALARI SÜRERKEN 2026 NGS İÇİN DEVREYE ALMA YILI OLACAK

Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde (NGS) 2026 birinci devreye alma kompleksi için devreye alma yılı olacağı belirtiliyor.

Alınan bilgiye göre birinci ünite için tüm sistemler, kaynak, elektrik işlerinin ayarlanması gerekiyor. 2026 'devreye alma yılı' olarak adlandırılıyor.

2025 Akkuyu Nükleer Güç Santrali (NGS) projesi için çok yönlü ilerlemelerin yaşandığı bir yıl oldu. Dört güç ünitesi'nin tamamı için kritik ekipmanlar teslim edildi ve sahada kuruldu. Türk ve Rus nükleer uzmanları arasındaki aktif iş

birliği devam ederken, önemli sosyal ve kültürel girişimler başlatıldı. Genel olarak, Türkiye'nin ilk nükleer güç santrali projesi olan Akkuyu NGS, geçen yılın sonunda son aşamaya geldi.

İKİNCİ GÜÇ ÜNİTESİ KURULDU

Akkuyu NGS 1. Güç Ünitesi'ndeki dört ana soğutma pompasının motorları geçen Mart ayının ortalarında rölantide çalıştırıldı. Bu, ilk kritik aşamadan önceki devreye alma işlemleri önemli bir aşama oldu. Mühendisler yağlama ve yatak soğutma sistemlerinin yanı sıra izleme,

kontrol ve teşhis sistemlerini incelediler. 2. Güç Ünitesi türbin salonunda, 350 metrik ton kaldırma kapasitesine sahip ana tavan vinci devreye alındı. Ayrıca, aynı üniteye bir basınçlandırma ünitesi kuruldu. Reaktör binasında birincil soğutma pompalarının (PCP'ler) montajı, 2. Güç Ünitesi'nin reaktör tesisinin ana ekipman kurulum aşamasının tamamlanmış olduğunu gösterdi.

KALİTELİ İÇME SUYU ÜRETİMİ

Mart ayı sonlarında, reaktör alanında bir deniz suyu arıtma tesisi faaliyete



geçirildi. Arıtılmış su, kullanım ihtiyaçları ve yangın güvenlik sistemleri için kullanılıyor. Deniz suyu önce özel buharlaştırıcılarda buharlaştırılıyor ve ardından yüksek saflıkta damıtılmış su elde etmek için yoğunlaştırıldı. Bu da daha sonra ultra saf kimyasal olarak demineralize edilmiş suya dönüştürüldü. Gelecekte bu teknolojiyle yüksek kaliteli içme suyu üretmek de mümkün olabilecektir.

ULUSAL ELEKTRİK ŞEBEKESİ HAZIR

Haziran ayında, 1. Güç Ünitesi'nin kıyı pompa istasyonunda teknik su temin pompaları için elektrik motorları çalıştırıldı. Bu sistem, soğutma ekipmanını binalarına ve merkezi kompresör istasyonuna su sağlayacak. Temmuz ayı sonlarında, 3. Güç Ünitesi türbin salonunun duvarlarının betonlama işlemi tamamlandı. Ekim ayının sonlarında, 1. Güç Ünitesi için gerekli olan 42.000 adet parça ve kontrol (I&C) sistemi ekipmanı Akkuyu inşaat sahasına teslim edildi. Kasım ayında, 4. Güç Ünitesi için bir reaktör basınç kabı (RPV) Akkuyu inşaat sahasına konuldu. RPV ile birlikte 3. Güç ünitesi için bir hava kilidi ve 4. Güç Ünitesi için bir basınçlandırıcı da sahaya ulaştı.

Aralık ayında, sahadaki 400 kV gaz yalıtımlı şalt sistemlerinin (GIS) bazılarının harici elektrik şebekesinden nominal gerilim verildi. Bu işlem, GIS ekipmanının Akkuyu NGS 1. Güç Ünitesi tarafından üretilen elektriği Türkiye'nin ulusal elektrik şebekesine iletmeye hazır olduğunu doğrulamayı amaçladı.

SANTRALDE İLERİ ÇÖZÜMLER

Akkuyu NGS'nin güvenilir ve uzun süreli çalışmasını sağlamak için nükleer mühendisler, santralde ileri çözümler geliştiriyor.

Rosatom Otomatik Kontrol Sistemleri (RASU), Akkuyu NGS için bir türbin kontrol ve koruma sistemi ile üst düzey blok sistemini (ULBS) başarıyla entegre etti. Akkuyu NGS'ye kurulacak

Avrupa yapımı türbin, veri alışverişi için uluslararası OPC protokolünü kullanıyor. RASU mühendisleri, türbin sensörlerinden ve dedektörlerinden toplanan sinyalleri DTS standardına dönüştüren ve işletme personeline ileten bir "çevirici" geliştirdi.

35 MİLYON TON KARBON AZALTIMI

Açılış töreninde, Akkuyu NGS 4. Güç Ünitesi ve Mısır'daki El Dabaa NGS 1.

Güç Ünitesi için en yeni VVER-1200 reaktör basınç kaplarının sembolik sevkiyatı video bağlantısıyla gerçekleştirildi. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Bakan Yardımcısı Zafer Demircan, nükleer enerjinin ülkenin enerji kaynaklarındaki önemli rolünü vurguladı. Demircan, "Nükleer santral sayesinde elektrik ihtiyacımızın yüzde 10'unu karşılayabileceğiz ve karbon emisyonlarımızı yılda 35 milyon ton azaltabileceğiz" ifadesini kullandı.



Bir Restoranın Fiyatlarını Kim Belirler: İşletme mi, Tüketici mi?



Nihat BİNGÖL
Ziya Şark Sofrası
CEO'su

Enflasyonun artmasıyla birlikte, her sektörde olduğu gibi restoran sektöründe de fiyatlar kamuoyunda tartışılıyor. Tüketiciler restoran fiyatlarından şikâyet ederken, işletmeciler ise maliyetler nedeniyle kendilerini savunuyor. Peki, bunun iktisattaki karşılığı nedir? Bir restoranın pahalı olup olmadığına kim karar verir? Fiyatlarla ilgili değerlendirmeler yapılırken hangi unsurlar göz önünde bulundurulur? Bir mal veya hizmet herkese göre pahalı ya da ucuz olabilir mi? Bu ayki yazımda, özellikle hizmet piyasasında fiyatlara kimin karar verdiğini anlatacağım.

BİR MALIN PAHALI ALGISININ EKONOMİK VE PSİKOLOJİK BELİRLEYİCİLERİ

Gelir-Fiyat Oranı: Ürünün fiyatının, hedef tüketicinin gelirine göre erişilebilir olup olmadığını gösterir; aynı fiyat farklı gelir grupları için farklı pahalı algısı yaratır.

Görelî Fiyat (Alternatif Kıyas): Benzer ihtiyacı karşılayan ikame ürünlere göre daha yüksek bir fiyat seviyesinde olup olmadığını ortaya koyar.

Marjinal Fayda / Performans: Ödenen bedel karşılığında sağlanan ek faydanın, fiyat artışıyla orantılı olup olmadığını değerlendirir.

Talep Esnekliği: Fiyat değiştiğinde satış miktarının ne ölçüde etkilendiğini gösterir; küçük bir artışta büyük düşüş oluyorsa pahalı algısı vardır.

Maliyet Yapısı: Hammadde, işçilik, işletme giderleri ve makul kâr payına göre fiyatın ekonomik olarak gerekçeli olup olmadığını açıklar.

Marka ve Sosyal Değer: Ürünün sadece fiziksel fayda değil, statü, prestij ve kimlik de satın satmadığını ifade eder.

Kıtlık ve Erişilebilirlik: Ürünün bulunurluk düzeyi ve arz sınırlılığı nedeniyle fiyatının yukarı yönlü algalanıp algalanmadığını gös-

terir. Psikolojik Fiyat Eşikleri: Belirli rakamsal sınırların (örneğin iki haneliden üç haneliye geçiş) tüketici zihninde pahalı hissini tetiklemesini açıklar.

Sosyal Karşılaştırma: Tüketicinin çevresindeki diğer bireylerin bu ürünü ne kadar rahat tükettiğine bakarak kendi pahalı algısını oluşturmaları ifade eder.

Zaman Boyutu / Fayda Süresi: Ürünün anlık tüketim mi yoksa uzun vadeli değer sağlayan bir yatırım gibi mi algılandığını ortaya koyar.

Görüldüğü üzere, tüketiciler fiyatları değerlendirirken birçok ekonomik ve psikolojik süzgeçten geçirir. Sayılabilecek daha pek çok unsurun varlığı ise, pahalılık kavramının ne denli göreceli olduğunu açıkça ortaya koymaktadır.

İŞLETMELER FİYATLARINI HANGİ UNSURLARA GÖRE BELİRLER?

İşletmeler fiyatlarını belirlerken öncelikle ürünün veya hizmetin tüm maliyet yapısını dikkate alır. Hammadde, işçilik, kira, enerji, vergi, finansman giderleri ve operasyonel masraflar bir araya getirilerek taban maliyet hesaplanır ve bunun üzerine işletmenin sürdürülebilirliğini sağlayacak makul bir kâr payı eklenir. Bununla birlikte, sadece maliyet değil, tüketicinin bu ürün için ödemeye razı olduğu seviye de fiyatın üst sınırını belirler. Talep ve ödeme isteği mutlaka değerlendirilmelidir. Yoksa talep düşüklüğü yaşanır ve daha önceki yazılarımda bahsettiğim gibi Ters Fiyat Sarmalı'na girilebilir.

İşletmeler, faaliyet gösterdikleri pazardaki rakip fiyatlarını da referans alır. Benzer ürün ve hizmetlerin hangi fiyat seviyesinde sunulduğu incelenir ve işletme kendini bu yapının içinde ucuz,

“İşletmeler fiyatı belirler, ancak bu fiyatın sundukları değere karşılık geldiğini tüketiciye kanıtlamak zorundadır. Bu kanıt süreci, hem ekonomik hem de psikolojik birçok süzgeçten geçer. Sonuç olarak kararı yine tüketici verecektir

dengeli ya da lüks bir konuma yerleştirir. Çünkü fiyatlar aynı zamanda müşteriye verilen birer mesajdır.

Marka kimliği ve algılanan değer, fiyatı doğrudan etkiler. Erişilebilir bir marka daha geniş kitlelere hitap eden bir fiyat politikası izlerken, prestij odaklı bir marka daha yüksek fiyatla konumlanmayı tercih eder.

Hedeflenen müşteri profili de fiyatlama sürecinde belirleyicidir. Gelir düzeyi, tüketim alışkanlıkları ve beklentileri farklı olan müşteri segmentlerine göre fiyat seviyesi şekillendirilir. İşletmenin kapasitesi ve doluluk oranı da fiyat üzerinde etkilidir. Talebin düşük olduğu dönemlerde fiyatlar daha rekabetçi hale getirilirken, yoğunluk ve doluluğun arttığı zamanlarda fiyat yukarı yönlü esnetilebilir. Buna örnek olarak düşük geçen sezonların ardından düşük zamları görmemizi örnek gösterebilirim. Talebin fiyat değişimlerine verdiği tepki, yani fiyat esnekliği, işletmenin ne kadar agresif veya temkinli fiyatlama yapabileceğini gösterir.

Fiyat artışında satışların hızla düştüğü pazarlarda daha dikkatli bir politika izlenir. Özellikle restoran piyasasında yüksek fiyat esnekliği gözlenir, fiyatların artışına tüketiciler çok hızlı tepkiler verebilir. İkame bir restorana gitmeyi veya dışarıda yemek yemeyi bırakmayı bile tercih edebilirler.

Yasal düzenlemeler ve vergi yükü, fiyatın alt sınırını belirleyen bir diğer faktördür. KDV, ÖTV ve sektörel yükümlülükler doğrudan maliyet ve fiyat yapısına eklenir.

Son olarak, işletmenin stratejik hedefleri fiyat kararlarını yönlendirir. Pazar payını büyütme, premium bir imaj oluşturmak, rakipleri baskılamak veya kısa vadede nakit akışını artırmak gibi amaçlara bağlı olarak fiyat bilinçli şekilde düşük ya da yüksek tutulabilir. Zaman, sezon ve özel dönemler de bu stratejinin dinamik olarak güncellenmesini sağlar.

BİR RESTORANIN FİYATINI KİM BELİRLER?

İşletmeler, kârlarını maksimize edecek şekilde mal ve hizmetlerine bir fiyat belirler. Fiyat belirlendikten sonra tüketici bu fiyata bir tepki verir; ürünü satın almayı ya da satın almamayı seçer. Kısa vadede bir restoran, sunduğu ürün ve hizmet karşılığında belirlediği fiyatı ucuz, makul ya da değerli olarak konumlandırabilir ve talep yeterli olmasa bile bu fiyat seviyesinde ısrar edebilir.

Ancak uzun vadede tüketicinin verdiği tepki belirleyici hale gelir. Talebin sürekli olarak zayıf kalması, işletmenin kârlılığını ve sürdürülebilirliğini tehdit eder. Bu durumda restoran, fiyatını yeniden gözden geçirmek, ürün kalitesini, porsiyonunu, hizmet düzeyini ya da marka konumlandırmasını değiştirmek zorunda kalır. Böylece fiyat, sadece işletmenin tercihi olmaktan çıkar ve piyasa koşulları ile tüketici davranışlarının şekillendirdiği bir

“Tüketicilerin hangi işletmeyi ve neden tercih ettiği, çoğu zaman görüldüğü kadar basit açıklamalarla izah edilemez. Bazen tercih, yalnızca lezzete; bazen bir anıya, bazen sosyal medyada karşılaşılan bir görüntüye ya da yalnızca kolay bir otopark imkânına dayanabilir

denge noktasına doğru evrilir.

Bir işletme fiyatının ne kadar makul olduğunu savunsa da, son aşamada bu iddianın karşılığını veren taraf yine tüketicidir. Tekel veya oligopol piyasa yapılarında rekabetin sınırlı olması, işletmelere fiyat belirleme konusunda daha yüksek bir güç kazandırabilir. Ancak monopolcü rekabet piyasalarında durum farklıdır; çok sayıda işletmenin benzer ama farklılaştırılmış ürün ve hizmet sunması, yoğun bir rekabet ortamı yaratır. Bu yapıda, bir işletmenin memnun edemediği tüketiciyi memnun edecek bir alternatifin ortaya çıkması büyük ölçüde kaçınılmazdır. Dolayısıyla fiyatın ve sunulan değerın sürdürülebilirliği, işletmenin değil, tüketici tercihlerinin ve ikame seçeneklerinin belirlediği bir dengeye bağlıdır.

SONUÇ

Bu konuyla ilgili uzun süredir araştırmalar yapıyor, okuyor ve yazıyorum. Benim için sorunun cevabı artık daha net bir çerçeveye oturmuş durumda: İşletmeler fiyatı belirler, ancak bu fiyatın sundukları değere karşılık geldiğini tüketiciye kanıtlamak zorundadır. Bu kanıt süreci, hem ekonomik hem de psikolojik birçok süzgeçten geçer. Sonuç olarak kararı yine tüketici verecektir.

Tüketicilerin hangi işletmeyi ve neden tercih ettiği, çoğu zaman görüldüğü kadar basit açıklamalarla izah edilemez. Bazen tercih, yalnızca lezzete; bazen bir anıya, bazen sosyal medyada karşılaşılan bir görüntüye ya da yalnızca kolay bir otopark imkânına dayanabilir.

İşletmecilere düşen ise aldıkları her geri bildirimi -ister pozitif ister negatif olsun- profesyonelce karşılamak, analiz etmek ve anlamaya çalışmaktır. Klişe bir ifadeyle söylersek, “müşteri her zaman haklıdır”; ancak daha doğru bir bakışla, müşterinin her zaman haklı bir sebebi vardır.

OMSAN LOJİSTİK 500 MİLYON TL'LİK FİLO YATIRIMI YAPTI

OMSAN Lojistik, kazandığı yeni ihaleler doğrultusunda yaklaşık 500 milyon TL tutarında yatırım filo yatırımı gerçekleştirdi. Yatırım kapsamında 78 yeni çekici filoya dahil edilirken, şirketin operasyonel gücü, esnekliği ve hizmet kalitesinin artırılması hedeflendi. OMSAN Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Arıburnu, yapılan yatırımların yalnızca şirket büyümesi olarak değerlendirilmemesi gerektiğini söyledi. OMSAN Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Arıburnu, "Bu yatırımlar, uzun vadede yüksek değer kazanma potansiyeli barındıran stratejik alanlara yönelme sürecinin somut bir yansımasıdır" dedi.

Arıburnu, söz konusu adımların, istihdam yaratan, üretimi destekleyen ve topyekün ekonomiye katkı sağlayan bir değer zincirinin parçası olduğuna vurgu yaparak, "Aynı zamanda bu yatırımlar, şirketimizi geleceğe taşıyan, OYAK Genel Müdürlüğümüzün de her



fırsatta vurguladığı, uzun vadede yüksek değer kazanma potansiyeli barındıran stratejik alanlara yönelme sürecinin somut bir yansımasıdır" şeklinde konuştu. Yatırımların arkasındaki ana itici gücün, OMSAN'ın 48 yıllık sektörel birikimi ve

OYAK'ın uzun vadeli vizyonu olduğunu vurgulayan Arıburnu, lojistik sektöründe üstlenilen sorumluluğun bilinciyle hareket ettiklerini kaydetti. Arıburnu, yakın gelecekte hizmetlerini dünyanın dört bir yanında sunmayı hedeflediklerini aktardı.

OTOMERKEZİ.NET BAYİLERİ İSTANBUL'DA GELECEĞİ KONUŞTU

Türkiye otomotiv sektöründe ikinci elin dijital dönüşümüne öncülük eden Otomerkezi.net, 9. Bayiler Buluşması'nı İstanbul'da sektörün önde

gelen isimlerinin katılımıyla gerçekleştirdi. "İkinci elin teknoloji merkezi" sloganıyla yola çıkan marka, bayileriyle birlikte 2026 vizyonunu masaya yatırdı.



Otomerkezi.net'in 9. Bayiler Buluşması, Cevahir Hotel İstanbul Asia'da yüksek katılım ve güçlü bir motivasyonla gerçekleşti. Türkiye'nin dört bir yanından gelen Otomerkezi.net bayileri organizasyonda bir araya gelirken, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde yaşanan olumsuz hava şartları nedeniyle bazı bayiler buluşmaya katılamadı. Buna rağmen organizasyon; enerji, vizyon ve iş birliği ruhunun ön planda olduğu bir atmosferde tamamlandı. Buluşma kapsamında otomotiv sektörünün bugününü ve yarını ele alan kapsamlı sunumlar gerçekleştirildi. Otomerkezi.net CEO'su Muhammed Ali Karakaş, "İkinci elde teknolojinin merkezi" başlıklı konuşmasında vizyoner mesajlar verdi. Konuşmasına Şeyh Edebali'nin Osman Gazi'ye nasihatini okuyarak başlayan Karakaş, birlik, vizyon ve değişime uyum vurgusu yaptı.



BAHÇIVAN: SAVUNMA SANAYİNDEKİ MODELİ DİĞER SEKTÖRLERE TAŞIMALIYIZ

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, savunma sanayisindeki başarıların diğer sektörlerde örnek olması gerektiğini belirterek, "Savunma sanayisinin başarı hikâyesinde bütüncül bir yaklaşım var. Savunma sanayisindeki başarı modelini diğer sektörlerde de taşımalıyız. Yüksek katma değerli diğer sektörlerde de aynı hikâye, aynı ivme yakalanabilmeli" dedi. Savunma sanayisindeki başarıdan esinlenerek başka sektörlerde de bu modelin uygulanmasının bir fırsat oluşturacağını vurgulayan İSO Başkanı Erdal Bahçivan, "Savunma sanayisinin bu başarısı sadece kendi rakamlarını ve başarısını katlamakla kalmayacak, başka alanlara da bir esinlenme, örnekleme modeli doğuracak. Oradaki her gelişme, her yeni ürün, her yeni ihracat, her yeni kadro, her yeni kümelenme modeli, alt firmalarla üst firmaların buluşması gibi pek çok olay Türkiye'nin geleceği adına, sanayideki yüksek teknolojiyi, üretimdeki yüksek katma değeri bulması adına bir fırsat olacak" diye konuştu.

YERLİ HİDROJEN YAKITLI TREN İÇİN İMZALAR ATILDI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, İngiltere ile işbirliği protokolü imzalanan Hidrojen Yakıtlı Tren Geliştirme Projesi kapsamında, Türkiye Raylı Sistem Araçları Sanayi AŞ'nin (TÜRASAŞ), projede merkez rol üstleneceğini bildirdi. İmzaların, TÜRASAŞ Genel Müdürü Selim Koçbay ve İngiltere'nin Ankara Büyükelçisi Jill Morris tarafından atıldığını aktaran Uraloğlu, söz konusu işbirliğinin yalnızca demir yolu sektörü açısından değil, aynı zamanda çevre dostu ve sürdürülebilir ulaşım hedefleri bakımından da önemli bir adım olduğunu vurguladı. Bakan Uraloğlu, "Protokol çerçevesinde tasarım, sistem mimarisi, güç elektroniği, enerji yönetimi ve emniyet gibi teknik alanlarda bilgi ve teknik destek sağlanacak. Yerli mühendislik kabiliyetlerimizi, bu proje sayesinde daha da ileri taşıyacağız. Amacımız, hidrojen teknolojisinde sürdürülebilir bir kapasite oluşturmak" diye konuştu.



BEKLENTİLER KARŞILANIRSA İHRACAT YİNE EKONOMİK BÜYÜMENİN LOKOMOTİFİ OLUR



Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, üretimi ve ihracatı bu yıl yeniden ekonomik büyümenin lokomotifini yapmak istediklerini söyledi. "Yüksek faiz düşüklüğü" politikası nedeniyle özellikle emek yoğun sektörlerin son 2,5 yılda rekabetçiliklerinin zayıfladığını hatırlatan Gültepe, talep ve beklentilerinin karşılanması durumunda Orta Vadeli Program'da (OVP) 2026 yılı için öngörülen 282 milyar dolarlık hedefin rahatlıkla üzerine çıkabileceklerini vurguladı. İstanbul'da gazetecilerle bir araya gelen Mustafa Gültepe, ihracatta güncel gelişmeler ve 2026 hedefleriyle ilgili değerlendirmelerde bulundu. Gültepe, "Jeopolitik risklere, emek yoğun sektörlerde yaşanan rekabetçilik kaybına ve küresel pazarlarda artan korumacılık önlemlerine rağmen ihracatımızı 2025'te yüzde 4,5 artışla 273,4 milyar dolara çıkardık. Önümüzdeki günlerde netleşecek hizmet ihracatımızın da 122 milyar dolar civarında olacağını tahmin ediyoruz" dedi.



2026 YILI OTOMOTİV SEKTÖRÜ İÇİN HAREKETLİ GEÇECEK

4 1 milyar 521 milyon dolarlık dış satıma imza atan otomotiv endüstrisi, yeni model başlangıçları ve Çinli markalardan gelecek yatırım haberleriyle hareketli bir yıl geçirmeye aday görünüyor. Renault, Hyundai ve Tofaş, bu yıl yeni modellerin üretimine başlama konusunda son hazırlıklarını yaparken, BYD'nin Manisa'daki yatırımıyla ilgili olarak 2026'da bir hareketlenme yaşanması da beklentiler arasında. Bununla birlikte MG, Chery ve Dongfeng markalarından herhangi bir atak olup olmayacağı da yine merak konusu olmaya devam ediyor. Peş peşe yeni modelleri üretime alarak Oyak Renault tesislerinde ciddi bir atağa kalkan Renault, bu kapsamda yeni nesil Clio'nun ön üretimlerine başlamıştı. Şubat ayından itibaren otomobilin Türkiye'de satışa sunulmasıyla birlikte ciddi bir hareketlilik yaşayacak olan Oyak Renault, yine bu yıl içinde "Boreal" adlı SUV'un üretimine de start verecek.

AMBALAJDA TAMAMEN GERİ DÖNÜŞÜM ARTIK MÜMKÜN

Türkiye'nin sürdürülebilirlik alanındaki en prestijli platformlarından biri olan 11. Sürdürülebilir Gıda Zirvesi, bu yıl gıda ve ambalaj dünyasında köklü bir paradigma değişimini gündeme taşıdı. Zirvenin "Riskten Dayanıklılığa: Güçlü ve İstikrarlı Tedarik Zincirleri İnşa Etmek" başlıklı panelinde konuşan Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, ambalaj sektöründe hızla ana trend haline gelen PHA (Polyhydroxyalkanoate) malzemesinin meydana getirdiği dönüşümü sektör temsilcileriyle paylaştı. Eroğlu, PHA'nın bu noktada ambalaj dünyasında "sessiz ama köklü bir devrim" oluşturduğunu vurguladı. Eroğlu, ambalajın geleceği PHA gibi doğadan gelip doğaya dönen malzemelerde olduğunu söyledi.



PERAKENDE ZİRVESİNDE LOJİSTİK, DİJİTALLEŞME VE E-İHRACAT VURGUSU



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Perakende Komitesi, sektörün yapısal sorunlarını ve dönüşüm ihtiyacını ele almak amacıyla düzenlediği 4'üncü İstişare Programı ile perakende dünyasının nabzını tuttu. İTO Perakende Komitesi Başkanı Yavuz Altun'un ev sahipliğinde Cemile Sultan Korusu'nda gerçekleştirilen toplantı, kapsamı ve katılımcı profiliyle bir istişare buluşmasının ötesine geçerek adeta bir sektör zirvesi niteliği taşıdı. Toplantının öne çıkan gündem maddeleri arasında; dijital dönüşümün perakende operasyonlarına etkisi, lojistik maliyetlerin düşürülmesi, tedarik zincirinde teknoloji kullanımının yaygınlaştırılması ve e-ihracatın perakende sektörü için sunduğu yeni fırsatlar yer aldı. Özellikle kamu, özel sektör ve oda yapıları arasındaki koordinasyonun güçlendirilmesi gerektiği vurgulandı. İTO Perakende Komitesi Başkanı Yavuz Altun, "Bu buluşma, sadece bir toplantı değil; perakendeci ve tedarikçi dostlarımızın geleceğe yön vereceği bir vizyon platformu" dedi.

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**

Jeo-ekonominin Yeni Silahı: Gıda



Tuba SARAÇOĞLU

Progroup Uluslararası
Danışmanlık
Bağımsız Yönetim /
İcra Kurulu Üyesi

Dünya, gücün nasıl kullanıldığına dair sessiz ama köklü bir dönüşüm yaşıyor. Haritalar değişmiyor, sınırlar yerinde duruyor, ordular cephe geçmiyor; fakat bazı ülkeler her geçen yıl biraz daha güçlenirken bazıları fark edilmeden zayıflıyor. Bu yeni dönemde güç artık sadece askeri kapasiteyle değil, ekonomik araçlarla ve stratejik kaynakların kontrolüyle ölçülüyor.

Bu dönüşümün adı jeoekonomi. Jeoekonomi, bir ülkenin askeri güç kullanmadan, ekonomik ve ticari araçlarla başka ülkelerin davranışlarını etkilemesi, yönlendirmesi veya sınırlamasıdır. Ambargolar, gümrük vergileri, finansal yaptırımlar, enerji ve hammadde kontrolü bu alanın bilinen enstrümanlarıdır. Ancak 2020'li yıllarla birlikte jeoekonominin merkezine çok daha temel, çok daha hayati bir unsur yerleşti: Gıda. Petrol stratejiktir, ama ikamesi vardır. Enerji krizi yönetilebilir. Fakat gıda yoksa, toplumlar durur. Ekmek, su ve temel tarım ürünleri olmadan ne ekonomi çalışır ne siyaset ayakta kalır. Bu nedenle 2026'da küresel güç mücadelesinin en etkili silahı tanklar değil; buğday, mısır, pirinç ve sudur. Savaşmadan diz çöktürmenin en kestirme yolu, sofraya giden yolu kontrol etmektir.

GIDANIN ÖNEMİNDE ÜÇ TEMEL NEDEN

Gıda, jeoekonominin merkezine üç temel nedenle yerleşti; birincisi, ikamesiz olmasıdır. İnsanlar enerji tüketimini azaltabilir, teknolojik ürünlerden vazgeçebilir; ancak beslenmek zorundadır. İkincisi; gıda fiyatlarının doğrudan sosyal ve siyasi sonuç üretmesidir. Üçüncüsü ise tarımsal üretimin toprak, su ve iklim gibi sınırlı ve stratejik unsurlara bağlı olmasıdır.

Küresel tedarik zincirleri artık son derece kırılgan. Pandemi, iklim krizi ve bölgesel savaşlar; gıdanın "Her zaman bulunabilir" bir ürün olmadığını açıkça gösterdi. Bugün bir ülkede yaşanan üretim veya lojistik sorunu, binlerce kilometre ötede siyasi krizlere yol açabiliyor. Bu nedenle büyük güçler tarımı bir ekonomik faaliyet değil, ulusal güvenlik başlığı olarak ele alıyor. Artık bir ülkeyi zayıflatmak için askeri müdahale gerekmiyor. Gıda ihracatını sınırlamak, lojistik maliyetleri artırmak, gübre ve tohum tedarikini aksatmak yeterli. Sonuç değişmiyor: fiyatlar

“ Yeni dönemde güç artık sadece askeri kapasiteyle değil, ekonomik araçlarla ve stratejik kaynakların kontrolüyle ölçülüyor. Jeoekonomi bu dönüşümün adı. Jeoekonomi, bir ülkenin askeri güç kullanmadan, ekonomik ve ticari araçlarla başka ülkelerin davranışlarını etkilemesi, yönlendirmesi veya sınırlamasıdır ”



yükseliyor, halk huzursuzlanıyor, siyasi baskı artıyor. İşte jeoekonomi tam bu noktada devreye giriyor.

KÜRESEL GÜÇLER GIDAYI NASIL KULLANIYOR?

Rusya-Ukrayna savaşı, gıdanın jeoekonomik gücünü tüm çıplaklığıyla ortaya koydu. Karadeniz havzası, dünya buğday ticaretinin kalbi. Savaşla birlikte sadece cepheler değil, limanlar da kilitlendi. Bu kilitlenme Afrika'dan Orta Doğu'ya kadar geniş bir coğrafyada ekmek fiyatlarını artırdı, bazı ülkelerde siyasi istikrarsızlığı tetikledi.

Bu süreçte gıda, masum bir ticari ürün olmaktan çıktı; pazarlık unsuru haline geldi. ABD bu oyunu finansal ve teknolojik araçlarla oynuyor. Tarım üretimi kadar emtia borsaları, fiyatlama mekanizmaları ve tarım finansmanı üzerinde de kontrol sağlıyor. Böylece yalnızca ürün değil, sistem ihraç ediyor.

Çin ise gıda ticaretinden ziyade gıda güvenliğine odaklanıyor. Afrika, Latin Amerika ve Orta Asya'da milyonlarca hektar tarım arazisini satın alması ya da uzun vadeli kiralaması, bir yatırım hamlesinden çok geleceğe yönelik stratejik bir sigorta. Çin, gıdanın para ile değil, toprakla güvence altına alınacağını erken fark eden ülkelerden biri.

Bu tabloda su, gıdanın görünmeyen ama belirleyici cephanesi. Nil, Fırat-Dicle, Mekong gibi havzalarda yaşanan gerilimler, klasik sınır anlaşmazlıklarından çok daha derin. Barajlar, yalnızca elektrik üretmiyor; aşağı havzadaki ülkelerin tarımını, gıda fiyatlarını ve iç siyasetini etkiliyor. Su, 21. yüzyılın en sessiz ama en etkili baskı aracına dönüşmüş durumda.

TÜRKİYE: JOEKKONOMİK GÜCÜNÜ İNŞA EDEN ÜLKE

Türkiye, bu küresel dönüşümü erken fark eden ve son yıllarda gıdayı stratejik bir alan olarak ele almaya başlayan ülkeler arasında yer alıyor. Uzun süre tarım yalnızca ekonomik bir sektör olarak görülse de, pandemi sonrası dönemde ve Rusya-Ukrayna savaşıyla derinleşen küresel gıda krizinde devlet aklının belirgin şekilde devreye girdiği görüldü. Tahıl Koridoru girişimi, bu yaklaşımın en somut örneklerinden biridir. Türkiye, bu süreçte yalnızca diplomatik bir rol üstlenmedi; aynı

zamanda gıdanın kriz değil, istikrar aracı olabileceğini gösterdi. Karadeniz üzerinden akan her gemi, Türkiye'nin jeoekonomik konumunu güçlendiren bir unsur haline geldi. Bu hamle, Türkiye'nin gıda diplomasisinde merkez ülke olabileceğini açıkça ortaya koydu.

TMO JOEKKONOMİK BİR DENGİ MEKANİZMASI

Son yıllarda tarım politikalarında öne çıkan en önemli değişim, stratejik ürün yaklaşımı oldu. Buğday, arpa, mısır, ayçiçeği ve bakliyat gibi temel ürünlerde arz güvenliğini önceleyen politikalar; kısa vadeli fiyat dalgalanmalarından ziyade uzun vadeli üretim sürekliliğini hedefliyor.

Toprak Mahsulleri Ofisi'nin piyasayı düzenleyici rolü, bu çerçevede klasik bir kamu kurumu olmanın ötesine geçerek jeoekonomik bir denge mekanizması işlevi görüyor. Türkiye bugün hâlâ geliştirilmesi gereken alanlara sahip olsa da yönünü doğru belirlemiştir. Gıda, artık tali bir sektör değil; bölgesel güç üretme aracı olarak konumlandırılmaktadır. Bu yaklaşım sürdürüldüğü takdirde Türkiye, yalnızca kendi nüfusunu besleyen değil, çevre coğrafyalar için de istikrar sağlayan bir ülke haline gelebilir.

2026 dünyasında ülkeler artık ordularıyla değil, ambarlarıyla, tarlalarıyla ve su yönetimleriyle değerlendiriliyor. Türkiye, coğrafi avantajı, üretim kapasitesi ve son yıllarda attığı stratejik adımlarla bu yeni düzende edilgen bir izleyici değil; oyun kurucu olma potansiyeline sahip bir ülkedir. Gıda, Türkiye için bir maliyet değil; doğru yönetildiğinde jeoekonomik kaldıraçtır. Bu kaldıraç ne kadar bilinçli kullanılırsa, ülkenin ekonomik ve siyasi gücü de o kadar artar. Yeni dünya düzeninde cepheler sınırdan değil; tarlada başlar, sofrada görünür.

"Milli ekonominin temeli ziraattır. Tarımda güçlü olmayan bir millet, tam bağımsız olamaz."

Mustafa Kemal Atatürk

"Gıda, bir ulusun bağımsızlığının sessiz garantisidir."

Henry Kissinger

“Küresel tedarik zincirleri son derece kırılgan. Pandemi, iklim krizi ve bölgesel savaşlar; gıdanın ‘Her zaman bulunabilir’ olmadığını gösterdi. Yaşanabilecek üretim veya lojistik sorunu, binlerce kilometre ötede siyasi krizlere yol açabiliyor. Bu nedenle büyük güçler tarımı artık ulusal güvenlik başlığı olarak ele alıyor





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.



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
kazanç fırsatı



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

Yurt dışı
çıkış harcı
hediye

Dünya çapında
1.800'den
fazla
lounge
ücretsiz

Her
harcamanıza
%1
ParafPara

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.